

Singles' Day

MIÐVIKUDAGUR 10. nóvember 2021

KYNNINGARBLAÐ

Klárar jólin á 1111.is og nýtur svo aðventunnar

„Singles' Day vakti áhuga minn fyrir sjö árum síðan,“ segir Brynja Dan Gunnarsdóttir, sem hefur verið einna mest áberandi í því að markaðssetja þennan stóra og fræga útsöludag netverslana fyrir íslensk fyrirtæki og neytendur. [2](#)



Brynja Dan segist ekki byrjuð að kaupa jólagjafirnar, sem verða rúmlega 30 þetta árið. En hún er viss um að hún muni ná að klára stóran hluta á 1111.is á morgun.

MYND/ALDÍS PÁLS

ÞEGAR ÖLL
ÖNNUR
SAMBÖND
KLIKKA

ELKO 

SINGLES DAY
11/11
Á ELKO.IS

„Valið stóð í raun um að hoppa á Singles’ Day vagninn eða Cyber Monday og mér þótti þessi dagur hljóma eins og skemmtilegur valkostur til að gera íslenskum vefverslunum hátt undir höfði. Ég hóf því að safna saman lista af fyrirtækjum árið 2014 sem höfðu áhuga á að vera með og voru með sama markmið og ég, að bjóða upp á flotta afslætti 11. nóvember. Listann birti ég á bloggsíðu svo aðrir gætu nýtt sér samantektina.“ Vefsíðan 1111.is var opnuð með pompi og prakt fyrir þremur árum í núverandi mynd og hratt af stað stórum útsölusnjóbolta sem bætir á sig á ári hverju.

Dagur einhleypra verður ein alls-herjar tilboðsparadís

„Singles’ Day rennur upp ár hvert á sama mánaðardegi, þeim 11. nóvember. Nafngiftin er upp- runnin í Kína og átti upprunalega við um hátíðisdag einhleypra, enda samanstendur dagsetningin, 11.11., af tölustafnum einn. Kínverski netverslanarisinn Alibaba nýtti sér sögu þessa sérstaka dags árið 2013 og gerði hann að stórútsöludegi netverslana þar í landi. Það var gert til að koma jólaversluninni af stað og sem mótsvari við stórútsölu- dögnum Black Friday og Cyber Monday,“ útskýrir Brynja um tilurð Singles’ Day sem nú teygir anga sína um allan heim, og meðal ann- ars hingað á hið freðna Frón.

Kláraðu jólin á 1111.is

„Íslensk fyrirtæki og neyt- endur hafa tekið mjög vel við sér fyrir Singles’ Day,“ segir Brynja. „Dagurinn hefur vaxið í vin- sældum undanfarin ár erlendis og hér heima. Oftast á miðnætti 11.11., þegar vefsíðan okkar er opnuð, þá eiga einstaka vefverslanir það til að krassa vegna álags. Þetta er auð- vitað langhlaup, að markaðssetja svona afsláttadag frá grunni. Ég hef unnið markvisst að því í mörg ár að kynna Singles’ Day fyrir íslenskum fyrirtækjum og neytendum. Vin- sældirnar aukast ár frá ári og fleiri og fleiri nýta sér þennan dag til þess að „klára jólin“, sem er okkar slagorð.“

Gríðarlegur fjöldi íslenskra vef- verslana tekur þátt í Singles’ Day gleðinni í ár og vefsíðan 1111.is er einstaklega notendavæn og þægileg í notkun. „Það eru flokkar efst á síðunni og undir þeim er hægt að sjá hvaða verslanir falla undir hvern flokk fyrir sig. Einnig er leitarvél staðsett á síðunni og undir hverju lógói er stutt lýsing á fyrirtækinu og hvaða tilboð eru í boði á Singles’ Day.

Við erum með fjölbreytta flokka af ýmsum vörum og verslunum, allt á milli himins og jarðar. Innan okkar vébanda eru vefverslanir sem selja barnavörur, húsgögn, fatnað, snyrtivörur, flugferðir, upp- lifanir, mat, verkfæri, kynlífstæki og margt fleira.“ Það er bókstaflega hægt að finna eitthvað fyrir alla, á einfaldan og skilvirknan hátt, og svo skemmir afslátturinn ekki fyrir.

Eitthvað falletg fyrir alla

Það er hægt að gera frábær kaup í ár og kaupa allar jólagjafirnar á einu bretti, svo að segja. „Allar vef- verslanirnar sem kaupa birtingu á 1111.is bjóða upp á tilboð þennan tiltekna dag. Það er skemmtilegt að sjá að úrvalið okkar er alltaf að breikka með hverju árinu sem líður. Þetta eru líka oftast tilboð sem eru bara í boði þennan eina sólarhring.

Við erum dugleg að minna fyrir- tæki á að þetta er svolítið sérstakur dagur og afslættir mega gjarnan vera í samræmi við það. Þó að það sé kannski bara á einhverri einni sérstakri vöru. Á þessum degi er því hægt að næla sér í alls konar varning á einstaklega góðu verði, sem er alveg tilvalið svona í ljósi



Sérstakur jólaglaðningur og stemning kemur í ljós þegar vefsíðan verður opnuð klukkan tólf á miðnætti. Hvað það verður, veit nú enginn, en það er um að gera að kíkja á miðnætti.

MYND/ALDÍS PÁLS

þess að okkur þykir gaman að gefa vinum og vandamönnum góðar gjafir. Svo er líka tilvalið að skoða úrvalið og sjá hvort það sé ekki hægt að finna sér eitthvað falletg frá jólasveininum,“ segir Brynja og kímir.

Einstaklega heppilegt

Brynja segist sjálf nýta sér hentug- leika netverslana mjög mikið. „Ég reyni að kaupa notað í Extralopp- unni það sem mig vantar, en það sem ég þarf að kaupa nýtt finnst mér voðalega þægilegt að kaupa á netinu. Það fer samt algjörlega eftir því hvað ég er að kaupa og hvenær. Ég gæti kannski ekki valið mér sófa á netinu án þess að prófa hann og koma við efnið. En netverslun er mjög hentugt fyrir ýmiss konar innkaup, og þá sérstaklega til að létta undir í jólaösinni.

Auðvitað er ákveðinn sjarmi yfir því að rápa í jólaskreyttar búðir fyrir jólin en maður hefur frekar

Við erum dugleg að minna fyrirtæki á að þetta er svolítið sérstakur dagur og afslættir mega gjarnan vera í samræmi við það. Á þessum degi er því hægt að næla sér í alls konar varning á einstak- lega góðu verði.

takmarkaðan tíma til þess marga daga í röð. Þá er gott að geta klárað jólagjafainnkaupin á netinu. Svo er þetta sérstaklega hentugt á tímum þar sem við eigum hvort eð er ekk- ert að vera að mynda stóra hópa og öngþveiti,“ segir Brynja.

Klárar sjálf jólin á 1111.is

Brynja segist gefa rúmlega þrjátíu jólagjafir í ár og viðurkennir að hún sé ekki byrjuð á innkaupunum. „Ég mun nýta Singles’ Day til hins ítrasta og klára allar jólagjafirnar.“ Hún er mjög skipulögð og býr til jólagjafalista á hverju ári.

„Ég sé þá hvað hver og einn hefur fengið síðustu ár og get þann- ig planað hvað ég get gefið næst. Ég næ oftast langleiðina að klára jólagjafirnar á Singles’ Day. Svo er ótrúlega hentugt að fá þetta allt sent heim upp að dyrum. Tíma- setningin er líka heppileg og gefur mér rúm til að dúllast í að pakka inn gjöfunum smám saman og gera

allt klárt fyrir jólin. Þá get ég bara notið adventunnar. Ég get ekki þetta stress fyrir jólin og allt sem minnkar það kemur sér vel fyrir mig.“

Allt á einum stað

1111.is tekur einnig þátt í Black Friday og Cyber Monday. „Við ákváðum að leyfa vefsíðunni að lifa þessar tvær vikur á hverju ári. Við fundum fyrir vilja fyrirtækja til þess að hafa líka svona regnhlíf fyrir þessa tvo daga.

Vefsíðan virkar þá eins fyrir þá daga þó að tilboðin geti breyst aðeins á milli daga. En það er bara gaman að geta nýtt síðuna lengur en í einn sólarhring og einfalt og þægilegt fyrir alla að hafa þetta undir sama hatti á einum stað.“ ■

Munið vefgáttina, 1111.is, sem gal- opnar fyrir Singles’ Day-tilboðin á miðnætti 11. nóvember.



20%
AFSLÁTTUR
AF FLESTUM VÖRUMERKJUM
FRÁ MIÐNÆTTI TIL MIÐNÆTTIS

11/11/21



Gildir aðeins á www.dimm.is



Verslar og borgar í símanum

Ingveldur Kristjánsdóttir markaðssérfræðingur segist nýta sér afsláttardaga eins og Singles' day og Black Friday. Hún segist helst versla innanlands en netverslun jókst mikið hjá henni í Covid.

elin@frettabladid.is

Ingveldur, eða Inga eins og hún er kölluð, segist vera mjög meðvituð um þessa afsláttardaga og biðja gjarnan eftir þeim með kaup á stærri tækjum. „Ég nýtti mér 11. nóvember, eða Singles' day í fyrsta skipti fyrir ári. Ég keypti mjög margar jólagjafir á þessum degi. Mér fannst muna miklu á verði, sérstaklega þegar um dýrari vöru var að ræða. Það skiptir alveg máli að fá 20% afslátt, eins og til dæmis þegar keyptar eru dýrar flíkur hjá 66°Norður eða öðrum slíkum fyrirtækjum. Ég hef bara nýtt mér Singles' day hér heima en það verður áhugavert að sjá nýju vefverslunina, Boozt, á þessum degi. Ég er spennt að sjá hvort þeir verði með einhverja brjálaða afslætti,“ segir Inga.

Notendavæn þjónusta
Þegar Inga er spurð hvort það hafi



Það er ótrúlega þægilegt að geta notað símann til að versla og fengið góðan afslátt.
FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY



30%

AF ÖLLUM VÖRUM

www.lindesign.is

KÓÐI Í VEFVERSLUN

"1111"



LINDESIGN.IS

25% Singles day

afsláttur af völdum vörum með kóðanum 1111



LÍTTU VIÐ Á BELLADONNA.IS



Verslunin Belladonna

Skeifunni 8 • 108 Reykjavík • Sími: 517 6460 • www.belladonna.is

verið Covid sem kom henni af stað að versla á netinu, svarar hún því játandi. Það hafi skipt máli. „Það kom mér alla vega í gang að kaupa matvörur hjá Heimkaupum. Mér fannst frábært að fá heimsendingu samdægurs með matvörur. Covid hefur líka komið fyrirtækjum í gang með að breyta áherslunum, jafnt með heimsendingum og notendavænni greiðsluleiðum. Ég versla og borga með símanum mínum sem er mjög þægilegt,“ segir hún.

Inga segist líka nota daga eins og Black Friday og Cyber Monday. „Þetta eru stóru dagarnir fyrir tæki og tól. Ég keypti mér þvottavél á Black Friday í fyrra. Mér fannst vera mjög góður afsláttur á Black Friday. Ef maður þarf til dæmis að kaupa heimilistæki biður maður eftir þeim degi,“ segir hún.

Frábært að fá afslátt fyrir jól
Inga segist notfæra sér alla þessa afslætti fyrir jólin. „Þetta er dýrtíðartími og mann munar um þennan afslátt sem er veittur,“ segir hún. „Ég er mjög ánægð með að Íslendingar hafi tekið upp Singles' Day og aðra afsláttardaga. Peningarnir haldast heima þegar maður verslar innanlands sem hlýtur að vera gott fyrir markaðskerfið. Ég kaupi eitthvað á netinu nokkrum sinnum í mánuði. Eftir Covid hefur maður vanist á að skoða hvað er í boði á netinu. Það er mjög þægilegt þar sem margar netsíður eru orðnar mjög góðar og þægilegt að versla í símanum ef kaupferlið er gott. Sumar verslanir eru líka með þægilegt app.“

Þegar Inga er spurð hver séu bestu kaupin hennar á netinu svarar hún: „Líklega dýrari gjafir. Þvottavélin sem ég keypti í fyrra var mjög góð kaup. Slæm kaup hef ég aðallega gert í fatnaði. Ég hef keypt of lítið eða of stórt. Ég gef þau yfirleitt. Mér finnst mjög sniðugt eins og er hjá Boozt að það er einfalt að senda til baka og öll gjöld eru innifalin í verðinu. Maður þarf ekki að bæta við einhverjum aukagjöldum þegar varan kemur. Ég keypti alltaf mikið á Amazon en fékk alltaf einhverjar aukagreiðslur hjá póstinum sem hækkaði verð vörunnar. Ég hef verið dugleg að kaupa barnabækur á netinu, bæði í gegnum Heimkaup og Forlagið. Einnig hef ég keypt leikföng á finu verði,“ segir Inga



Inga segist hafa notfært sér netið mikið til að kaupa jafnt matvörur og annað eftir að Covid skall á.

MYND/ADSEND

“Ég keypti mér þvottavél á Black Friday í fyrra. Mér fannst vera mjög góður afsláttur á Black Friday. Ef maður þarf til dæmis að kaupa heimilistæki biður maður eftir þeim degi.

Ingvaldur Kristjánsson

en dóttir hennar er fjögurra ára og er strax komin með skoðanir á netverslun. „Hún bendir stundum á eitthvað í iPadinum og spyr hvort við getum ekki keypt þetta á netinu,“ segir Inga sem er sjálfstætt starfandi markaðssérfræðingur og tók sig til í Covid og fór í masters-nám í markaðsfræði. „Ég starfaði mikið fyrir veitingastaði og ferðaþjónustu sem þurftu að loka svo það var ekki mikið að gera hjá mér. Þess vegna notaði ég tækifærið og fór í nám,“ segir hún.

Þegar Inga er spurð hvort hún sé farin að huga að jólum svarar hún: „Ég er farin að huga að jólagjöfum en byrja ekki að skreyta fyrr en adventan nálgast og vonandi smá snjór. Dóttir mín á afmæli í desember og við erum byrjaðar að skoða spennandi gjafir á netinu. „Ég býst við að klára allar gjafir á þessum afsláttardögum fram undan og eiga síðan afslappaða adventu,“ segir hún. ■

SINGLES DAY

20%

AFSLÁTTUR AF ÖLLUM
VÖRUM Í VEFVERSLUN

11.11

NTC.is

-Njóttu þess að versla heima-

Singles' Day mætir nýjum áskorunum

Það stefnir í að salan á Singles' Day haldi áfram að aukast milli ára, en samkeppnin hefur aukist í Kína svo að dagurinn er ekki lengur sami miðpunktur kínverskrar netverslunar og áður, auk þess sem nýjar áskoranir hafa komið fram.

oddurfreyr@frettabladid.is

Singles' Day netútsöludagurinn á uppruna sinn að rekja til hátíðardags sem háskólanemar í Nanjing-háskóla stofnuðu til á snemma á 10. áratugnum. Þeir tengdu tölu-stafinn 1 við að vera einstæðingur og völdu daginn 11. nóvember, eða 11-11, sem daginn þar sem einhleypir halda upp á að vera óbundnir.

Það var svo árið 2009 sem kínverska netverslunin Alibaba bauð fyrst upp á sérstaka útsölu á netinu vegna dagsins og frá árinu 2013 hafa þessar útsölur stækkað hratt, slegið met og vakið athygli.

Árið 2015 hélt Alibaba stóra veislu að kvöldi 10. nóvember þar sem skemmtiatriði voru notuð til að auglýsa ákveðnar vörur og fljótlega fóru aðrar verslanir að taka þátt og bjóða upp á sína eigin afslætti í kringum Singles' Day.

Stjarnfræðilegur vöxtur
Singles' Day hefur vaxið stjarn-

» **Fyrsta árið seldust vörur í Kína að andvirði rúmlega eins milljarðs króna á 24 tímum en á síðasta ári var salan á sama tíma rúmlega 10 billjóna króna virði.**

fræðilega. Fyrsta árið seldust vörur í Kína að andvirði rúmlega eins milljarðs króna á 24 tímum en á síðasta ári var salan á sama tíma rúmlega 10 billjóna króna virði.

Það þarf gríðarlegan fjölda sendla til að koma öllum þessum vörum til skila. Árið 2014 voru meira en 586 milljónir pakka sendar 12. nóvember í Kína og síðan þá hefur þetta vaxið gríðarlega, svo það er skiljanlegt að Singles' Day sé stærsta vinnutörn ársins hjá mörgum fyrirtækjum sem sinna vöruflutningum.

Neytendur farnir að þreytast
Singles' Day er talinn mikilvægur til að meta stöðuna á neyslunynstri og tískastráumum hjá kínverskum neytendum. Fyrirtæki fylgjast vandlega með sölutölum og vinsældum vefverslana sinna og þegar svona margir versla á sama



Chris Tung, markaðsstjóri Alibaba, líkir breytingunum á Singles' Day hjá Alibaba við barnaupplendi.

FRÉTTABLAÐID/GETTY

tíma fæst innsýn í hvað er heitast um þessar mundir og vinsældir hverra fara dalandi.

Á sama tíma bjóða verslanir líka alls konar kaupauka, happdrætti og auglýsingar til að lokka til sín nýja viðskiptavini og samkeppnin á stafræna sviðinu er hörð. Það er talið skipta mestu að tryggja sér viðskiptavini til langframa og því er útlit fyrir að verslanir bjóði upp á sérsniðna þjónustu fyrir viðskiptavini í auknum mæli.

En margir kínverskir neytendur eru farnir að þreytast á Singles' Day og flóknu tilboðunum sem fylgja honum, sem krefjast oft flókinna útreikninga. Það er algengt að bjóða einhver fríðindi fyrir að kaupa vörur fyrir einhverja fasta upphæð og verslanir eru yfirleitt að gefa kaupauka frekar en afslætti, sem þýðir að neytendur borga meira fyrir vörurnar.

Það hafa líka sprottið upp nýjar netverslanir og nýjar netverslunarhátíðir sem gefa kínverskum neytendum minni ástæðu til að bíða eftir Singles' Day. Það hefur til að mynda orðið mjög hraður vöxtur í vinsældum þess að kaupa vörur gegnum verslunarstreymi. Nokkrir ólíkir miðlar keppa um þann markað og þar er oft hægt að gera góð kaup.

Neytendur segja að flóknu tilboðin á Singles' Day séu því ekki lengur eins eftirsóknarverð, vegna þess að góðar útsölur eru orðnar algengari annars staðar og vörur eru ekki lengur endilega alltaf ódýrastar á Singles' Day.

Meiri áhersla á sjálfbærni
Þessi stóra neysluveisla hefur að sjálfsögðu stærðarinnar kolefnisfótspor, en margir kínverskir netverslunarrisar leggja áherslu

á sjálfbæra þróun í ár, enda segja kínversk stjórnvöld að þau vilji nú leggja áherslu á sjálfbærni og félagslegan jöfnuð. Til að mynda verður meiri áhersla lögð á endurvinnslu á umbúðum en áður.

Hingað til hefur Alibaba notað Singles' Day til að sýna markaðsveldi sitt en í ár verður minni áhersla á hátíðarhöld og glæsibrag og meiri áhersla á alls kyns atök sem styðja við hina nýju stefnu kínverskra stjórnvalda. Chris Tung, markaðsstjóri Alibaba, líkir þessu við að ala upp barn.

„Fyrst einblíndum við á vöxt á sama hátt og foreldrar horfa á hæð og styrk barnsins síns, en þegar barn verður unglingur færist áherslan yfir á hlutverk einstaklingsins í samfélaginu og að vekja ábyrgðartilfinningu og það erum við að gera núna,“ segir hann.

Ný löggjöf eykur samkeppni
Þetta verður líka fyrsta Singles' Day-útsalan síðan Alibaba fékk stærðarinnar sekt fyrir brot á samkeppnislögum í lok síðasta árs og eftirspurn í Kína hefur almennt dregist saman vegna efnahagslegra áhrifa sóttvarnaaðgerða.

Samkeppnislöggjöf kínverskra yfirvalda hefur líka leitt til þess að viðskiptahættir hafa breyst og samkeppni aukist. Fyrir vikið stefnir í aðeins rólegri Singles' Day hjá Alibaba en undanfarin ár.

En þó að ókrýndur kóngur Singles' Day sé ekki alveg eins völdugur og áður er samt útlit fyrir að vöxtur Singles' Day haldi áfram, ef marka má útsölur sem hafa farið fram í stærstu netverslunum Kína í aðdraganda hans. Munurinn er hins vegar að núna er verslunin dreifðari. ■

Gæðaleikföng í sátt við umhverfið

Mikilvægt er að börn njóti skemmtilegra, öruggra og umhverfisvænna leikfanga og að foreldrar eigi ávallt kost á góðum öryggis-tækjum sem henta börnum þeirra.

Hreiður barnavörur er verslun með barnaleikföng, bílstóla og hlaupahjól fyrir börn í Auðbrekku 10 í Kópavogi. Hreiður rekur einnig vefverslunina hreiður.is og er jafnframt dreifingaraðili margra vöruhegunda sem seldar eru í búðinni hér á landi, auk þess að dreifa vörum til verslana á Grænlandi.

Hreiður opnaði dyrnar í febrúar 2016. Síðan þá hefur fyrirtækið vaxið og dafnað og árið 2018 fékk Hreiður umboð fyrir Globber-hlaupahjólin vinsælu fyrir börn og er dreifingaraðili á Íslandi og Grænlandi. Guðrún Guðmundsdóttir er framkvæmdastjóri Hreiðurs. Hún segir hlaupahjólin frá Globber vera vinsælustu vöru verslunarinnar. „Við erum dreifingaraðili á Íslandi fyrir Globber, sem er stærsta fyrirtæki á sínu sviði og ráðandi í heiminum. Hlaupahjólin eru þannig að þau vaxa með barninu. Þau eru óskaplega vinsæl, með sæti og foreldrastöng til að lítil börn geti notað þau með aðstoð foreldra og þegar þau stækka er hægt að fjarlægja sætið og stöngina og börnin geta notað hjólið á eigin spýtur. Við erum dreifingaraðili bæði fyrir Ísland og Grænland og erum nýbyrjuð að flytja út til Grænlands þar sem hjólin eru til sölu í þremur verslunum.“

Guðrún segir gæðaleikföng vera nokkuð ráðandi í vöruframboði Hreiðurs, en fyrirtækið er dreifingaraðili fyrir bílabrautir frá Waytoplay úr náttúrulegu gúmmi sem má leika með inni og úti, festist vel við flísar og innan á baðkór. „Það er hægt að leika með þetta úti í



Guðrún Guðmundsdóttir inni um gæðaleikföng í verslun sinni, Hreiðrinu.

FRÉTTABLAÐID/VALLI



Candylab-leikföngin frá Brooklyn njóta mikilla vinsælda.

snjónum og við ýmsar aðstæður. Leikskólarnir hafa verið að taka þetta hjá okkur. Þessi leikföng eru umhverfisvæn og mjög örugg. Við erum líka með mikið af tréleikföngum, til dæmis frá Lupo sem við erum dreifingaraðili fyrir. Svo erum við með Candylab-bíla, handgerða bíla frá Brooklyn í New

York. Þetta eru bílar og skyld leikföng úr viði, geysilega skemmtileg lina meðal annars með retróbilum. Leikföngin okkar eru ekki dæmigerð leikföng sem sjást í hvaða leikfangaverslun sem er. Við leggjum áherslu á gæðavörur úr náttúrulegum efnum. Framleiðendurnir sem við skiptum við eru gjarnan

lital fyrirtæki með sérhæfða framleiðslu. Lubulona er til dæmis lítið fjölskyldufyrirtæki í Barcelona sem framleiðir vönduð tréleikföng. Globber-hlaupahjólaframleiðandinn fellur reyndar ekki undir skilgreininguna um lítið fyrirtæki, en sérhæft er það engu að síður. „Globber er stærsti framleiðandi hlaupahjóla fyrir börn og selur vörur sínar um víða veröld. Þeir eru leiðandi á hlaupahjólamarkaði fyrir börn í heiminum.“

Hreiður er ekki dreifingaraðili allra leikfanga sem seld eru í verslun og vefverslun fyrirtækisins. Breið lina er í boði af leikföngum frá PlanToys, sem eru tréleikföng, meðal annars skemmtilegar eftirlíkingar af grænmeti, dýrum og bílum. „Við leggjum okkur fram um að bjóða örugg og umhverfisvæn gæðaleikföng fyrir börn frá nokkurra mánaða aldri og upp úr.



Waytoplay hrágúmmi-bílabrautirnar henta fyrir allar aðstæður og eru umhverfisvænar.

Okkur finnst umhverfið skipta máli og það endurspeglast í okkar vöruvali og starfsemi,“ segir Guðrún Guðmundsdóttir.

Hreiður stendur með umhverfinu á margvíslegan hátt. Auk leikfanga og hlaupahjóla býður verslunin upp á Joie-bílstóla og kerrur og aukahluti. Fyrir tveimur árum hófu aðstandendur Hreiðurs útleigu á bílstólum í gegnum vefsíðuna bílstólaa.is. „Við vildum bjóða upp á þennan möguleika fyrir foreldra. Það er mikilvægt að börn séu í öruggum bílstólum sem passa fyrir stærð og þyngd barnsins. Bílstóll nýstist oft í skamman tíma vegna þess að barnið vex upp úr honum. Svona er hægt að tryggja að barnið sé alltaf í réttum stól án þess að það þurfi að kaupa nýjan stól á nokkurra mánaða fresti. Þessu hefur verið svo vel tekið að við önnum því miður engan veginn eftirspurninni,“ sagði Guðrún að lokum. ■



SINGLES DAY - 11. NÓVEMBER

20% AFSLÁTTUR AF ÖLLUM VÖRUM Í VERSLUN OG NETVERSLUN CURVY.IS

Frábært úrval af fylgihlutum og fatnaði í stærðum 42-60
Pantaðu á www.curvy.is og fáðu fría heimsendingu upp að dyrum
eða komdu við í verslun Curvy við Grensásveg. Opið frá kl. 11-18

Curvy

Brjóstahaldari
6.392 kr
7.990 kr



Náttbolur
4.792 kr
5.990 kr

Náttbuxur
5.592 kr
6.990 kr



Sparikjöll
7.992 kr
9.990 kr



Kósý peysa
5.592 kr
6.990 kr

Kósý buxur
5.592 kr



Sloppur
7.992 kr
9.990 kr



Peysukjöll
6.392 kr
7.990 kr



Síð vetrar úlpa
15.192 kr
18.990 kr

Dagur til að gera vel við sig

Singles' Day er á morgun og þá gefast einstök tilboð og tækifæri til að dekra við sjálfan sig og aðra.

thordisg@frettabladid.is

Hátíðin Guanggun Jíe er dagur einhleypra í Kína. Daginn ber upp á þann 11. nóvember, þar sem tölustafurinn 1, endurtekinn fjórum sinnum í dagsetningunni 11.11., táknar einhleypha manneskju. Uppruna Dags einhleypra (e. Singles' Day) má rekja til kínverskra háskólanema sem vildu að gamni sínu fagna sjálfum sér og því að þeir væru einhleypir. Var dagurinn í upphafi kallaður Dagur piparsveins og piparmeyja (e. Bachelor's Day). Á degi einhleypra í Kína eru haldin blind stefnumót og viðburðir fyrir einhleypha, en í seinni tíð hefur dagurinn þróast yfir í magnaða netverslunarferð þar sem einhleyppingar gera vel við sig í mat og drykk, kaupa sér gjafir og dekra sem mest við sjálfa sig. Það sama á reyndar líka við um pör. Þá kaupir hvor einstaklingur um sig gjöf sem hæfir hans áhugamálum og setur hans eigið einstaklingseðli í forgrunn. Singles' Day er líka orðinn vinsæll brúðkaupsdagur í Kína, þar sem talan 11 hefur sameinað tölustafinn 1 í tvo.

Tími fyrir svolitinn dagamun
Vinsældir Singles' Day hafa breiðst út um gjörvalla Asíu, Evrópu og Bandaríkin; líka til Íslands. Þetta er dagur til að fagna sjálfstæði sínu og sjálfum sér, sama hvort einstaklingurinn er einhleypur eða ekki. Nú skal njóta og gefa sjálfum sér gaum og gæsku, og splæsa í það sem hugurinn stendur til, njóta afsláttar og góðra tilboða. Það er líka vitað að umhyggja fyrir sjálfum sér dregur úr streitu, kvíða og varnarviðbrögðum. Því er ekkert nema gott um það að segja að baða sjálfan sig úr ást og þeirri velliðan sem fylgir góðum innkaupum og dekki við líkama og sál, um leið og það er hægt að gera góð kaup fyrir jólin á Singles' Day. Hvernig sem allt fer, er tilvalið að skemmta sér í búðarápi á netinu á Singles' Day. Þessi skemmtilega hugmynd sem fæddist á heimavist einhleypra í Kína hefur orðið að góðri áminningu fyrir okkur öll, því hvort sem maður er einhleypur eða í sambandi, þá erum við einstaklingar sem eiga skilið allt gott. Því er 11. nóvember kjörinn dagur til að staldra við, hugsa um sjálfan sig og gera sér öröltinn dagamun. ■



Demantar eru bestu vinir kvenna, söng Marilyn Monroe og er tilvalið að gleðja sig með fallegu skarti. FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY



Á Singles' Day má leyfa sér lúxus.



Í dag er dagurinn til að kaupa ilmvatnið sem þig hefur dreymt um að eignast.



Dekur fyrir líkama og sál er endurnærandi, svo sem notalegt andlitsnudd.



Það felst dekur og umhyggja í því að eiga kyrrðarstund með sjálfum sér. Litabók fyrir fullorðna tryggir slíkan gæðatíma.



Vetur er kominn og þá er indælt að eiga mjúkt, hlýtt og stællegt teppi.





TRI VERSLUN
TRI VERKSTÆÐI
TRI VEFVERSLUN



CASTELLI

CUBE GRAVEL

SINGLES DAY

WWW.TRI.IS



CUBE GRAVEL

DT SWISS

DT SWISS

TRI VERSLUN
Suðurlandsbraut 32, 108 Reykjavík
Sími: 571-8111 Netfang: info@tri.is



Framúrskarandi
fyrirtæki

2021 Fyrirmyndaryrirtæki
í rekstri

Alla virka daga kl. 10:00 til 18:00
Laugardaga kl. 11:00 til 15:00

Stofnaði vefverslun í svefnherberginu

Sophia Amoruso varð óvart frumkvöðull þegar hún stofnaði netverslunina Nasty Gal árið 2006. Verslunin seldi vintage fatnað og náði hámarki vinsælda sinna fyrir um áratug.

sandragudrun@frettabladid.is

Sophia byrjaði með verslunina í svefnherberginu sínu þegar hún var aðeins 22 ára gömul. Í upphafi seldi hún gömul föt, sem hún fann í verslunum í nágrenni San Francisco og hjá fólki sem var að selja gömul innbú, á eBay undir nafninu Nasty Gal Vintage. Á þessum tíma vann hún í móttöku í listaskóla í borginni.

Sophia hefur sagt frá því í viðtölum að upprunalega hafi hugmyndin með versluninni verið að vinna sér inn smá auka pening til að eiga fyrir reikningum, en hún hafði flosnað upp úr háskóla og átti erfitt með að haldast í öruggri vinnu. Til að gera langa sögu stutta þá sló verslunin í gegn á eBay og Sophia flutti hana í kjölfarið yfir á eigin vefsíðu og Nasty Gal varð að sjálfstæðu vörumerki.

Griðarlegur vöxtur

Þegar Nasty Gal gekk sem best voru starfsmenn 200 talsins og árleg velta var yfir 100 milljónir

» Auðæfi Sophiu, sem voru aðallega komin til vegna eignar á netversluninni, voru metin á 280 milljónir dala.

Bandaríkjadala. Auðæfi Sophiu, sem voru aðallega komin til vegna eignar á netversluninni, voru metin á 280 milljónir dala, en svo hrundi allt. Fyrirtækið varð gjaldþrota árið 2016 og þrotabúið var selt til bresku netverslunarinnar Boohoo.com fyrir 20 milljónir dala. En Sophia dó ekki ráðlaus. Árið 2014 kom út eftir hana sjálfævisaga titluð #Girlboss og árið 2017 voru gerðir þættir á Netflix eftir bókinni, með sama titli. Sophia var einn framleiðandi þáttanna. Sama ár stofnaði hún fyrirtækið Girlboss Media, fyrirtæki sem ætlað var að vera valdeflandi fyrir konur, í gegnum bloggsíður, ráðstefnur og hlaðvörp. Í fyrra yfirgaf hún fyrirtækið.

Þættirnir á Netflix urðu bara ein sería og ýmsar skýringar hafa verið



Sophia Amoruso stofnaði netverslun í herberginu sínu, sem óx gríðarlega á örfáum árum. FRÉTTABLAÐID/GETTY

á kreiki um hvers vegna. Ein þeirra er að þættirnir hafi einfaldlega verið lélegir en þeir fengu einnig gagnrýni fyrir að sýna Sophiu Amoruso í röngu ljósi, þar sem reynt væri að fegra ímynd hennar. Dregið var í efa að hún væri raunverulega með það að markmiði að valdefla konur og sögur segja að hún hafi meðal annars rekið konur sem störfuðu hjá Nasty Gal rétt áður en þær áttu að fara í fæðingarorlof.

Fallið var hátt

En þrátt fyrir fall Nasty Gal segir Sophia sjálf að hún hafi lært heilmikið um rekstur fyrirtækja í ferlinu. Eina af ástæðum þess að netverslunin gekk ekki upp að lokum telur hún vera að eftirspurnin hafi orðið það mikil að fyrirtækið hafa þurft að stækka allt of hratt. Hún varð að taka stórar ákvarðanir með skömmum fyrirvara án nokkurrar reynslu af

fyrirtækjarekstri. Reynslan sýnir að hraður vöxtur fyrirtækja er oft upphafið að háu falli.

En þrátt fyrir allt sýnir saga Sophiu Amoruso að það er hægt að byggja upp stórt fyrirtæki úr nánast engu ef fólk er bara með aðgang að netinu. Ef rétt hefði verið haldið á spöðunum og stigið ögn varlegar til jarðar þegar allt gekk sem best, þá væri Nasty Gal hugsanlega enn þá blómstrandi vefverslun í dag. ■

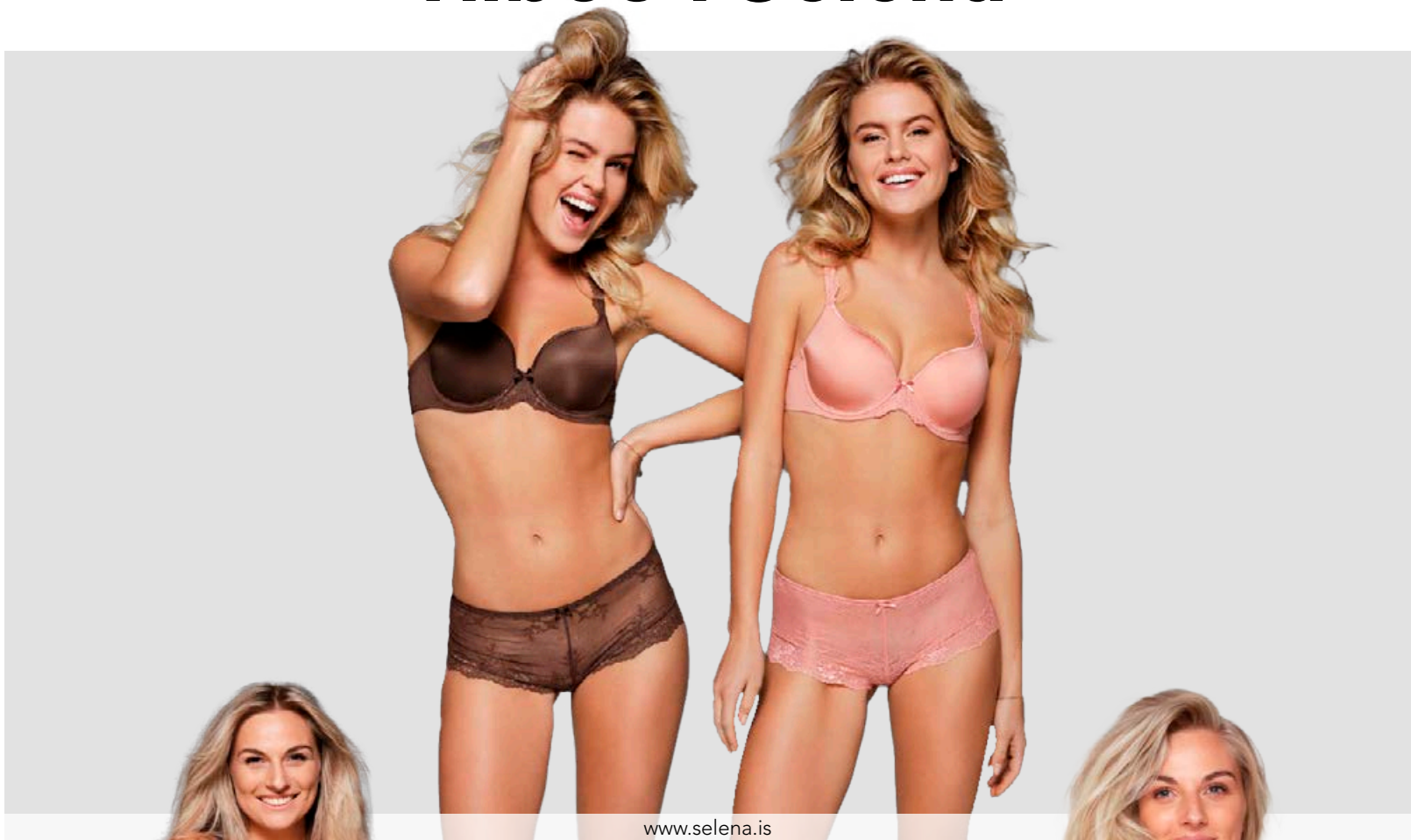
NOLA

11.11
SINGLES DAY
20%
AF ÖLLU

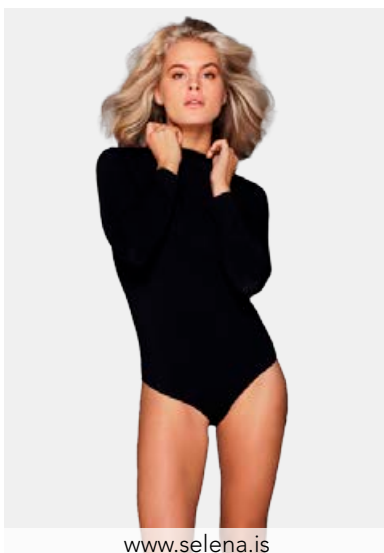
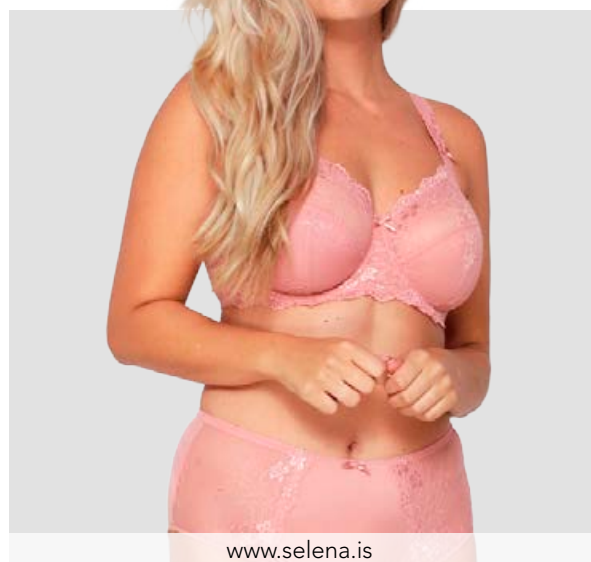
WWW.NOLA.IS

Frábært Single's day

Tilboð í Selenu



DAILY
Öll DAILY línan frá
LINGADORE á
20%
afslætti með
kóðanum **1111**



Frí heimsending
um land allt ef verslað
er yfir 15.000 kr.

- Frábær snið
- Fallegir litir
- Fjölbreyttar stærðir



Selena

Gott að versla úr sófanum heima

Mörgum finnst þægilegt að geta farið í innkaupa-leiðangur fyrir jólin án þess þurfa að keyra um allan bæ á milli verslana.

Helgi Björn Kristinsson er framkvæmdastjóri Netgíró, sem gegnt hefur vaxandi hlutverki við verslun landsmanna, ekki síst í innlendum netverslunum. Hann segir margt vera að breytast í verslunarháttum landsmanna. „Jólin byrja fyrr en áður. Fólkh vill klára innkaupin að mestu í nóvember og nota aðventuna meira í huggulegheit. Þessir stóruverslunardagar í nóvember, eins og til dæmis Singles' day, hafa svo bæst við. Þetta er stærsti dagur ársins hjá okkur. Jólareikningurinn, sem fór í loftið 2. nóvember, er að verða hluti af jólahaldinu. Hann fór í loftið fyrst árið 2014. Þá var hann miðaður við desember og fólk gat síðan greitt 1. febrúar eða dreift greiðslum eitthvað. Nóvember hefur hins vegar verið að eflast og í fyrra varð hann stærri en desember í fyrsta sinn.“

Helgi Björn segir jólavertíðina hefjast formlega með Singles' day, eða degi einhleypra. „Svo höfum við séð jóla-verslunina færast mjög hratt yfir á netsöluna. Við erum bæði í verslunum og á netinu og í nóvember eru yfir 65 prósent í netverslunum. Í fyrra tók þetta stökk í Covid-faraldrinum þegar alls konar takmarkanir voru í gildi en þetta hefur bara ekki gengið til baka. Við sjáum að á svona dögum eins og Singles' day, þegar fjöldi verslana er með tilboð, er mjög



Helgi Björn Kristinsson segir einfalt að fara með Netgíró í innkaupa-leiðangur í sófanum heima. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

hentugt að geta verslað á netinu og farið í mikinn verslunarleiðangur án þess að þurfa keyra út um allan bæ. Verslað bara úr sófanum heima.“

Netgíró hefur vaxið mjög mikið á liðnum árum. „Við teljum ástæðuna vera þá að þetta er einfalt og öruggt. Fólkh þarf ekki að gefa upp kortanúmer og viðkvæmar upplýsingar á mörgum stöðum. Það fer bara í gegnum Netgíró, samþykkir í símanum og reikningurinn kemur í heimabanka. Þetta er mjög

þægilegt. Fólkh skráir sig í Netgíró og svo getur það skráð sig í Jólareikninginn og verslað í nóvember og desember og þarf svo ekki að greiða fyrr en 1. febrúar.“ Helgi Björn segir marga nota Netgíró til að jafna sjóðstreymið. „Þarna eru stórir útgjaldaliðir fyrir fjölskyldur sem koma allir á sama tíma. Fólkh tók því strax mjög vel að geta skipt þessum stóru útgjöldum niður á nokkrar greiðslur.“

Netgíró er í dag með hátt í 35 þúsund virka viðskiptavinum. „Við

finnum að viðskiptavinir verða sífellt virkari. Svo bjóðum við líka upp á mánaðarreikning þar sem hægt er að safna saman innkaupunum á svipaðan hátt og gert er með kreditkortum og gera upp saman eða dreifa greiðslum ef það hentar.“

Í byrjun notaði fólk Netgíró mest í stórinna kaupum, kaupum á stórum eldhústækjum og dýrari hlutum sem gott getur verið að dreifa greiðslum á en að sögn Helga Björns verður notkunin

” Fólkh þarf ekki að gefa upp kortanúmer og viðkvæmar upplýsingar á mörgum stöðum. Það fer bara í gegnum Netgíró, samþykkir í símanum og reikningurinn kemur í heimabanka.

sífellt almennari. „Svona mánaðarreikningur heldur kostnaði fólks niðri og gerir því kleift að nota Netgíró meira frá degi til dags.“

Helgi Björn er bjartsýnn á jóla-verslunina. Nóvember fer mjög vel af stað. 2020 og 2021 eru hins vegar mjög ólík ár. „Neyslan hefur breyst talsvert milli ára. Nú fer stærri hluti kökunnar í veitingahús, tónleika og ferðalög sem var einfaldlega ekki í boði á sama tíma í fyrra. Ég held að verslunin verði góð í ár í sögulegu samhengi þrátt fyrir að hún verði kannski ívið minni en í fyrra. Mín tilfinning er að fólk fari síður í verslunarferðir en oft áður, þetta séu meira sólarlandaferðir og þess háttar.“

Netgíró er eingöngu á innan-landsmarkaði og Helgi Björn telur að landsmenn muni nýta þessa stóru verslunardaga sem eru fram undan og þau tilboð sem verða í gangi. „Þar viljum við vera með fólki og vera góður kostur.“ ■

Verslaðu í dag

Borgaðu í febrúar

Öruggt og þægilegt um jólin

50 einstaklingar sem greiða með Netgíró á Singles Day fá reikninginn endurgreiddan