

Singles' day

FIMMTUDAGUR 10. nóvember 2022

KYNNINGARBLAÐ

Kynningar: Nola, Systur og makar, Netgíró.

Örugglega frekar leiðinleg þessa vikuna

Stakdagurinn, eða Singles' day, hefur verið upphaldsdagur þeirra sem gera sín helstu innkaup á netinu alveg síðan kínverska vef-síðan Alibaba kynnti hugmyndina árið 2013 en Singles' Day er nú söluhæsti dagur net-verslana í heiminum. **2**



Brynja Dan Gunnarsdóttir er stofnandi vefsíðunnar 1111.is þar sem hægt er að nálgast öll helstu tilboð á stakdaginn, eða Singles' day, 11 nóvember.

MYND/EYGLÓ GÍSLA

Bestu tilboðin á einum stað?

Kláraðu jólainnkaupin á **1111.is**

1111.is



netgíró



PÓSTURINN



Strax árið eftir greip Brynja Dan Gunnarsdóttir hugmyndina og hóf að safna saman þeim íslensku vefverslunum sem bjóða góð tilboð þennan dag á eina síðu, 1111.is, svo einfaldara sé að finna tilboðin og nýta sér þau. Hún er því eins og gefur að skilja mjög upptekin þessa dagana.

„Síðan er gerð með það í huga að létta undir með fólki svo það þurfi ekki að leita inni á hverri verslun fyrir sig hvort og þá hvaða tilboð séu í gangi. Þetta er eins konar regnhlíf sem heldur utan um flest tilboðin og svo erum við auðvitað alltaf að reyna að gera betur og betur og erum komin með hina ýmsu flokka til að auðvelda kaupin enn frekar og mæta þörfum neytandans.“

Brynja ákvað fyrir mörgum árum að grípa tækifærið sem þessi vefverslanadagur bauð upp á og nýta daginn innlendum vefverslunum til hagsbóta. „Fyrirtæki geta skráð sig og sín tilboð á síðuna 1111.is og svo geta væntanlegir kaupendur farið beint þangað og leitað að tilboðum án þess að þurfa að grafa eftir þeim um allt netið.“

“Ég held að við munum seint hætta að gefa jólagjafir og slagorðið okkar er „Kláraðu jólin á netinu og minnkaðu stressið“.

Brynja Dan Gunnarsdóttir

Síbatnandi síða

Brynja á og stofnaði 1111.is og hefur í samstarfi við Netgíró undanfarin ár gert hana stærri og betri. „Gaman frá því að segja að í ár hefur Pósturinn gengið til liðs við okkur líka svo þetta verður bara skemmtilegra og skemmtilegra og á meðan það er þannig þá er ég til í að taka þetta alla leið. Búin að kynnast alveg helling af dásamlegu fólki sem er svo gaman að vinna með og við 11.11.-teymið erum ein stór fjölskylda.“

Hún segir þátttöku fyrirtækja aukast með hverju ári og aðsókn kaupenda einnig. „Þetta er áttunda árið okkar, þetta byrjaði sem sjö litil lógó á bloggsíðu hjá vinkonu minni og síðan þá höfum við bara verið að stækka og stækka, bæði er ég komin með mjög flotta og notendavæna heimasíðu og eins fengið dygga bakhjarla til að láta þetta allt ganga.“

Skipulögð innkaup og minna stress

Hún telur að svona dagar geti gagnast fólki til að skipuleggja innkaup sín og kaupa það sem vantar eða löngun stendur til frekar en að kaupa bara eitthvað sem getur gerst í miklu stressi rétt fyrir jól. „Ég held að við munum seint hætta að gefa jólagjafir og slagorðið okkar er „Kláraðu jólin á netinu og minnkaðu stressið“. Með smá skipulagi er einmitt hægt að gefa bæði vandaðri gjafir og eitthvað sem vantar. Því fólk er á mismunandi stað í lífinu og vantar mismunandi hluti, það er bara staðreynd.

Þegar góður afsláttur er í boði er það líka hvatning til að kaupa ekki bara eitthvað heldur vanda valið og velja oft vandaðri vöru sem á endanum er betri fyrir umhverfið

og endist lengur. Úrvalið er alltaf að aukast og við erum með allt milli himins og jarðar,“ segir Brynja og bætir við að sér finnist skemmtilegt hvað það er hægt að kaupa margar ólíkar upplifanir sem hafa verið vinsælar jólagjafir síðustu ár. „Og svo eru rúm, verkfæri, snyrtivörur, bílaleigubílar, flug, kynlífstæki, matur og allt þar á milli.“

“Ég næ að klára gjafakaupin, fæ allt sent heim og get svo dúllast í rólegheitum við að pakka inn og svolítið bara notið aðventunnar.

Brynja Dan Gunnarsdóttir

Hún viðurkennir að heilmikil vinna fari í að halda utan um 1111.is, sérstaklega þegar stóri dagurinn nálgast. „Mitt nánasta fólk veit að ég er agalega leiðinleg þessa viku á hverju ári og ekki viðræðuhæf. Sit heima í sófanum með tölvuna í jogginggallanum, ósofin og líklega með súkkulaði út á kinn að koma þessu í gang,“ segir hún og kímir. „Síðustu tvo dagana fyrir 11. nóvember er ég bara hér fyrir framan tölvuna og með símann opinn allan sólarhringinn, tilbúin að aðstoða fyrirtækin með hvað sem er hvenær sem er.“

Sparar bæði tíma og peninga

Spurð um hver séu bestu kaupin sem hún hefur sjálf gert á þessum degi segist hún þurfa að hugsa sig aðeins um. „Ætli það sé ekki Royal Copenhagen kökubakkinn minn sem mig var búið að langa í í mjög langan tíma og svona eitt og annað sem maður trítar sig með þegar verðin eru hagstæð.“

Brynja segir heilmikinn tíma sparast þegar keypt er á netinu á skipulagðan hátt á afsláttardögum sem þessum. „Það hefur reynst mér vel að vera með tilbúinn lista þar sem ég sé hvað ég keypti fyrir alla í fyrra og vera svo búin að gera lista fyrir árið í ár. Ég næ að klára gjafakaupin, fæ allt sent heim og get svo dúllast í rólegheitum við að pakka inn og svolítið bara notið aðventunnar. Ég gef margar jólagjafir og það er algjör snilld að geta græjað þetta bara á þessum degi, nú ef svo eitthvað er eftir þá klára ég það á Black Friday eða Cyber Monday,“ segir hún og bætir við: „Stressið er alveg nógu mikið fyrir og það er bara svo frábært að vera ekki að eltaf við gjafir út um allan bæ ofan á öll hlaðborðin og veislurnar og hittingana og baksturinn og skreytingarnar og allt það sem við gerum. Það er svo notaleg tilfinning að vera ekki stressaður yfir þessu og eiga kannski allt eftir korter í jól og þá aukast líkurnar á því að eyða meiri peningum og kaupa eitthvað sem kannski er keypt bara til að kaupa eitthvað.“

Brynja verður leyndardómsfull þegar spurt er hver sé jólagjöfin í ár. „Svo vill til að ég er reyndar í rýnihóp sem velur jólagjöfina í ár svo ég ætla ekki að missa það út úr mér hér hver mín tillaga er. En hún er bara eitthvað fallett, hvort sem það er upplifun og samvera eða eitthvað sem vantar. Held að það skipti bara mestu að það sé falleg hugsun á bak við hana eins og með allt.“ ■

11/11

SINGLES DAY



7% AFSLÁTTUR AF ÖLLUM
KEYPTUM ÓSKASKRÍNUM

10% AFSLÁTTUR EF KEYPT
ERU TVÖ EÐA FLEIRI



Fullkomið að byrja snemma á jólagjafakaupum

Ragga Holm og Elma Valgerður eru duglegar að nýta sér spennandi tilboð á Singles' Day. Þær undirbúa sig vel og eru tilbúnar á miðnætti þegar veislan hefst.

starri@frettabladid.is

Reykjavíkurdóttirin og plötu-snúðurinn Ragga Holm og kærasta hennar, Elma Valgerður, byrjuðu að nýta sér tilboð á Singles' Day árið 2019 og hafa varla stoppað síðan. „Um leið og við fréttum af síðunni 1111.is byrjuðum við að nýta okkur alls kyns góð tilboð,“ segir Ragga. „Við vorum búnar að ákveða hvað ætti að kaupa og af hvaða síðum svo allt myndi ganga smurt fyrir sig.“

Fyrstu kaupin voru jólagjafir handa fjölskyldumeðlimum, segir Elma. „Ef við munum rétt þá keyptum við iittala-glös og skálar handa systkinum og frændfólki okkar. Það er ótrúlega þægilegt að nýta sér þessi tilboð á netinu og sleppa við traffikina í búðum yfir hátíðirnar, sleppa við raðir og finna bílastæði og allt þetta vesen.“

Skiptast á óskalistum

Þær hafa undirbúið sig undanfarna daga svo allt verði klárt þegar stóri dagurinn rennur upp. „Við erum mjög spenntar en það er eitthvað svo fullkomið við það að byrja snemma að kaupa inn jólagjafir svo við séum ekki á síðasta snúningi á þorlaxsmessu að redda jólagjöfum



Hægt er að gera frábær kaup á Singles' Day.

FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY

eins og hefur komið fyrir kannski einu sinni eða tvisvar á undanförnum árum,“ segir Ragga.

Fyrir þessi jól segjast þær helst vera að skoða úrvalið hjá verslunum á borð við Líf og list og öðrum sambærilegum fagurkera-verslunum. „Við vitum affleirum í fjölskyldum okkar sem nýta sér þessi góðu tilboð þannig að það kemur alveg fyrir að við séum að senda óskalista á milli um jólagjafir.“

Verða tilbúnar á miðnætti

En þótt Singles' Day bjóði upp á mikil þægindi og góð verð myndast iðurlega smá stress enda mikið í húfi. „Ég mundi segja að mesta stressið snúist um að reyna að ná vörunum áður en allt verður uppselt,“ segir Elma. „Undanfarin ár hefur þetta verið svolítið þannig að ég sé um kaupin á netinu og Ragga

Ég mundi segja að mesta stressið snúist um að reyna að ná vörunum áður en allt verður uppselt.

er svo daginn eftir á þeytingi um bæinn að sækja vörur hingað og þangað. Svo eru auðvitað nokkur frábær fyrirtæki sem senda vörurnar heim beint að dyrum.“

Þær verða því tilbúnar báðar tvær á miðnætti þegar veislan byrjar, bætir Ragga við. „Við verðum báðar límdar við skjáinn og byrjum á slaginu. Ef við náum ekki að klára alla pakkana þá fylgjumst við grannnt með Black Friday og Cyber Monday sem eru síðar í þessum mánuði.“ ■



Ragga Holm og Elma Valgerður eru duglegar að nýta sér tilboðin á Singles' Day.

MYND/ADSEND

Valin besta vefverslunin með snyrtivörur

Snyrtivöruverslunin Nola selur mikið úrval af snyrtivörum sem ekki hafa verið prófaðar á dýrum. Verslunin hefur fengið verðlaun fyrir að vera besta netverslunin með snyrtivörur á Norðurlöndunum.

Nola selur mikið af dekurvörum og hafa Gua Sha-steinar og -rúllur verið sérlega vinsæl og voru mest seldu vörur verslunarinnar í fyrra.

„Það eru stelpur allt niður í tólf ára að koma og kaupa steinana hjá okkur. En þeir eru alveg skaðlausir og henta fyrir allan aldur,“ segir Karin Kristjana Hindborg, eigandi Nola.

„Við skildum ekki af hverju svona ungar stelpur voru að koma og kaupa steinana. Við vissum ekki hvar þær höfðu séð þá. En það kom í ljós að það var á TikTok. Þegar mömmurnar komu og voru að kaupa þá í jólagjöf fyrir dóttur sína í fyrra fóru þær að spyrja um steinana og vildu þá fá stein fyrir sig líka. Steinarnir eru mismunandi, þetta eru kristallar en sumir eru úr rósakvars [e. rose quartz], aðrir úr amebyst og aðrir eru úr lapis. En steinarnir gefa frá sér mismunandi orku.“

Karin segir að vegna vinsælda steinanna hafi þau hjá Nola búið til kennslumyndband til að fræða fólk um steinana og kenna því að nota þá. Hægt er að finna myndbandið með því að skanna meðfylgjandi QR-kóða.

Tími fyrir dekur

„Okkur finnst mikilvægt að fólk gefi sér tíma til að dekra við sig. Hraðinn í þjóðfélaginu er svo ótrúlega mikill að stundum er gott að stoppa og spyrja sig: Númer hvað er ég í goggunarröðinni? Við viljum oft gleyma okkur sjálfum og setja okkur í síðasta sæti. Gua Sha-steinarnir eru einfalt og ódýrt tól til að gefa sjálfum sér dekur-



Karin Kristjana Hindborg, eigandi Nola, segir Singles' Day vera einn stærsta dag ársins í versluninni. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR



Hjá Nola fást fjölbreyttir Gua Sha-steinar en þeir eru mjög vinsælir.

tíma. Að nota steinana er góð leið til nudda á sér andlitið, þannig fær maður fyrirhafnarlausu og ódýra andlitslyftingu. Þetta er aldagömul kínversk nuddaðferð en hefur á undanförnum árum komið sterkt inn í snyrtivöruheimin,“ segir Karin.

„Nudd með steinunum virkjar sogæðakerfið, kemur súrefni út í blóðið og mýkir bandvef. Það er mikill ávinningur af því að nota steinana þeir geta minnkað bólgur og bjúg í andliti, öxlum, herðum og baki.“

Karin segir að steinarnir séu viðkvæmir og að þær hafi því látið framleiða fyrir sig óbrjótanlega Gua Sha úr ryðfriú stáli. „Þeir brotna ekki og eru alltaf kaldir. Það er gott ráð að taka þá með sér í báð

eða heitan pott og nudda auma vöðva og mýkja bandvefinn með honum.“

Skaðlausar vörur

Allar vörurnar í Nola eru framleiddar án þess að skaða dýr, en Karin segir að verslunin sé orðin ein stærsta snyrtivöruverslunin á Norðurlöndunum sem framleiðir vörur án tilrauna á dýrum.

„Við fengum verðlaun í vor frá Lux Life magazine fyrir að vera besta vefverslunin sem selur snyrtivörur, á Norðurlöndunum. Við seljum allar tegundir af snyrtivörum, fyrir andlit og líkama, förðunarvörur, þvottaefni, hárvörur og alls konar fylgihluti,“ segir hún.

„Við skiljum að þetta geti verið algjör frumskógur fyrir marga,

Við viljum oft gleyma okkur sjálfum og setja okkur í síðasta sæti. Gua Sha-steinarnir eru einfalt og ódýrt tól til að gefa sér sjálfum dekur-

úrvalið er það mikið. Þess vegna viljum við endilega fá fólk til okkar svo við getum frætt það og aðstoðað það við að velja réttu vörurnar.“

Á Singles' Day verður 20–40% afsláttur af öllum vörum í netversluninni allan sólarhringinn. Karin segir að dagurinn sé einn af stærstu dögum ársins hjá þeim, enda sé mjög sjaldan afsláttur í búðinni.

„Mig langar líka að bæta við að jóladagtalíð okkar er komið í sölu, en við vorum eitt af fyrstu fyrirtækjunum á Íslandi sem gerðum okkar eigið jóladagatal. Dagatalið er eina varan sem er ekki á afslætti á morgun en í því eru ársbirgðir af snyrtivörum í einum kassa á góðu verði. Það má kaupa það sem dagatal en það er líka vinsælt sem jólagjöf.“ ■



Singles day í Curvy

20% af öllum vörum

Settu þig í stellingar fyrir Singlesday 11 nóvember !
20% afsláttur af öllum vörum aðeins í 24 tíma bæði í
verslun okkar við Grensásveg og netverslun www.curvy.is
Afslátturinn hefst á miðnætti í kvöld í netverslun.



Curvy

Fellsmúli 26 v/Grensásveg * 108 RVK * Sími 581-1552 * www.curvy.is

Hélt fermingarveislu fyrir 14 ára fatamerkið sitt

Hjá Systur&Makar er íslensk hönnun og framleiðsla í forgrunni. Aðalsmerki verslunarinnar er fatamerkið Volcano Design, en heiður af því á hönnuðurinn og eigandinn Katla Hreiðarsdóttir.

„Þegar ég kom heim úr innanhússnámi í Barcelona 2008 var efna-hagshrunið í fullum gangi og Guð vinsamlegast beðinn um að blessa Ísland. Ég var því ansi hrædd um að lítið yrði um ráðningar á arkitektastofu fyrir óharðnaða hönnuði eins og mig og lét því reyna á gamlan fatahönnunardraum. Í fyrstu var það bara lítil hugmynd sem ég bjóst ekki endilega við að myndi lifa mjög lengi, en hér er ég enn, fjórtán árum síðar, og enn að hanna og framleiða allar mínar vörur á Íslandi. Saumastofan er á sama stað og verslunin, sem gerir að verkum að við getum stytt flikur með stuttum fyrirvara, nú eða þá lagað að ósk kunnans, ef þörf krefur.“

Þetta segir Katla Hreiðarsdóttir sem á dögunum fagnaði fjórtán ára starfsafmæli Volcano Design með heljarinnar fermingarveislu. „Fermingaraldurinn miðast við fjórtán ár svo mér datt í hug að blása til fermingarveislu þar sem gestum og gangandi var boðið í kökuböð með rjómatertu, kransaköku og tilheyrandi. Við drögum einnig út nokkra heppna viðskiptavinum sem hlutu forlata fermingargjöf í verðlaun svo þessi veisla var tileinkuð bæði versluninni og viðskiptavinum okkar, því án þeirra væri merkið nú ekki á lífi!“ segir Katla hress.

Konum þarf að liða vel
Volcano Design er orðið rótgróið fatamerki í íslensku hönnunarflórinni og finnast vörur þess víða í skápum íslenskra kvenna. „Merkið einkennist af klæðilegum og góðum sniðum sem henta vel hinni metnaðarfullu, íslensku valkyrju. Ég hugsa hönnina svolítið fyrir konur eins og mig: konur sem eru oft á hlaupum að sinna hinu og þessu, en þeim á að liða vel í því sem þær eru því þannig líta þær best út. Þetta er þægilegur og smart fatnaður sem er auðvelt að dressa upp og niður, og hentar svo ótalmörgum tilefnum.“ segir Katla í óðaönn á saumastofunni sinni. Stærðirnar hjá Volcano Design eru jafnframt svolítið óhefðbundnar en Katla ákvað strax að láta utanaðkomandi stærðarskala ekki hefta sig og bjó til sinn eigin. „Í minni verslun er ég sjálf í stærðinni S (sírka 42-44), af því ég einfaldlega ræð! Svo geri ég stærðir 1, XS, S, M og XM, en ég geri ekki stærð L. Stærðarmiðar hafa nefnilega alltof oft slæm áhrif á liðanina og ef ég get á einhvern hátt haft jákvæð áhrif á þetta, þá geri ég það á minn hátt.“

Jákvæð og umhverfisvæn sjöl
Verslunin Systur&Makar selur einnig vörur annarra hönnuða. Þar má nefna skart frá Kristu systur Kötlu, leðurtöskur frá PomPom London, íslensk og erlend ilmkerti og ýmislegt fleira. „Endurunnun fjölmenin frá Kolbrúnu Ýri eru einnig mjög vinsæl og víðs vegar um verslunina má finna hluti sem einkennast af nýtni og endurvinnslu,“ upplýsir Katla. Hennar uppáhaldsvara í Systur&Makar er OK-bútasjal. „Mér finnst OK-sjölin sérlega vel heppnuð en þau eru samvinnuverkefni okkar mömmu sem er óttaleg uppspretta hugmynda. Um er að ræða bútasjal sem er unnið úr afskurði og efnisafgöngum, en heitið er dregið af Oki, fyrsta íslenska jöklinum sem hvarf. OK-



Katla Hreiðarsdóttir, hönnuður og kaupkona í Systur&Makar, segir konur líta best út þegar þeim líði vel í fatnaði eins og frá Volcano Design. FRÉTTABLAÐID/ERNIR



Katla hélt fermingarveislu fyrir Volcano Design með kransaköku og tertum. MYND/ADSEND

bútasjölin eru hlý, hvert og eitt þeirra er einstakt, þau eru praktísk og framleiðsla þeirra spornar við landfyllingu sem annars yrði úr efnisafgöngunum. Sjölin eru því jákvæð, umhverfisvæn og falleg í senn,“ segir Katla.

Fjörugt adventupartí í beinni
Katla hefur yndi af því að fara óhefðbundnar leiðir að markaðssetningu.

„En það er líka vegna þess að ég hef einstaklega gaman af hvers kyns brasi. Þeir vita það best sem fylgja mér á Instagram @systurogmakar, að það er afar sjaldan lognmolla í kringum mig. Næst á dagskrá er adventupáttur í beinni útsendingu sem við höldum nú í annað sinn þann 1. desember en í fyrra gekk svo glimrandi vel að við ákváðum að kýla á nýjan þátt,“ segir Katla og útskýrir



OK-bútasjölin eru í miklu dálæti hjá Kötlu í Systur&Makar, en þau hannaði hún í samstarfi við mömmu sína, úr afskurði og efnisafgöngum. MYND/ADSEND



Singles' Day er eini afsláttardagurinn hjá Systur&Makar og í ár ákvað ég að hafa hann einstaklega grand til að gefa sem flestum kost á að versla á sérlega góðu verði.

Katla Hreiðarsdóttir

hvernig adventupátturinn virkar. „Vikurnar fyrir þátt geta áhorfendur tekið þátt í happdrætti á heimasíðunni okkar og fundið þar köngla sem eru faldir hér og þar. Dregið verður svo úr innsendum lausnum í beinni. Einnig fæ ég til mín góða gesti, það verður förðunarkennsla og tónlistaratriði, ég sýni mátanir og fer í heimsókn og ótalmargt fleira. Þetta verður því smekk-

fullur skemmtipáttur sem allir geta horft á, hvar sem er og á fríu streymi. Í fyrra horfðu fleiri þúsund manns á þáttinn og tóku þátt í partíinu og gleðinni,“ upplýsir Katla full tilhlökkunar en nánari upplýsingar koma á systurogmakar.is þegar nær dregur. Singles' Day í Systur&Makar nú verður sá stærsti hingað til. „Við erum með meira úrval en nokkru sinni og bjóðum 10 til 40 prósentu afslátt af vörunum okkar. Þess má geta að Singles' Day er eini afsláttardagurinn sem Systur&Makar taka þátt í og í ár ákvað ég að hafa hann einstaklega grand til að gefa sem flestum kost á að versla á sérstaklega góðu verði. Tilboðin opnast frá hádegi í dag, fimmtudaginn 10. nóvember, og standa til miðnættis 11. nóvember.“ ■

Systur&Makar eru í Síðumúla 21. Sími 588 0100. Skoðið æðisleg Singles' Day-tilboð í vefversluninni systurogmakar.is.



EINSTAKIR TILBOÐSDAGAR

20% afsláttur
af húð-, snyrti- og gjafavöru
dagana 8.-13. nóvember

í öllum verslunum og á lyfja.is

Fjölbreytt úrval af gjafaöskjum sem næra
líkama og sál. Frábær tilboð, ljúfir jóladjasstónar
og nærandi vörukynningar.

Vellíðan er besta gjöfin



Jólareikningurinn alltaf vinsæll

Netgíró er í grunninn einföld greiðslulausn. Þú notar hana til að greiða fyrir vörur og þjónustu en hefur svo þann valkost að dreifa greiðslunum eftir eigin hentugleika.

Bryndís Gísladóttir er sölustjóri Netgíró. Hún segir fyrirtækið hafa vaxið jafnt og þétt undanfarin ár og gegna sífellt stærra hlutverki sem greiðslumöguleiki hjá landsmönnum.

„Það má segja að það sé allt á blússandi ferð hjá okkur. Það hefur verið mikill vöxtur síðustu árin og nú er jólatíminn að koma og verslunin fer að ná hámarki,“ segir Bryndís. Hún segir að jólavertíðin hefjist svona formlega á Singles' day, eða degi einhleypra, sem er á morgun og í lok nóvember komi svo Black Friday og Cyber Monday sem afar öflugir verslunardagar.

„Nóvember hefur verið að koma mjög sterkur inn og síðustu árin hefur hann verið stærri í verslun heldur en desember. Fólk er farið að flýta jólainnkaupunum. Það byrjar fyrr að versla og vill frekar eiga desember í huggulegheitum og vera í minna stressi,“ segir Bryndís.

„Eftir að þessir stóru verslunardagar í nóvember komu til sögunnar hjá okkur fór verslunin að færast rosalega mikið yfir í nóvember. Fólk vill nýta þessi góðu tilboð sem eru í boði á þessum dögum og þá kemur Netgíró mjög sterkt inn hjá fólki.“

Einföld og örugg greiðsluleið

Netgíró býður upp á einfalda og örugga greiðsluleið og spurð nánar út í hana segir Bryndís: „Þegar þú ert að versla á netinu þá þarftu ekki að gefa upp kortaupplýsingarnar þínar. Það eina sem þú gerir er að slá inn símanúmerið þitt og svo staðfestir þú greiðsluna í símanum þínum. Það er eins í verslun, þú gefur bara upp símanúmerið og staðfestir svo greiðsluna í símanum. Þetta er mjög þægileg greiðsluleið og örugg. Og hver hefur ekki lent í því að liggja uppi í sófa að skoða samfélagsmiðla, sjá geggjað tilboð eða flotta vöru, kortið einhvers staðar frammi í veskinu, þá er heldur betur fljótlegt og þægilegt að geta klárað málið og greiða með Netgíró í símanum,“ segir Bryndís.

Virkum viðskiptavinum hjá Netgíró hefur fjölgað jafnt og þétt á síðustu árum. „Eins og ég segi þá erum við sífellt að stækka og virkir viðskiptavinir eru nú nálægt 40 þúsund talsins. Þú getur borgað með Netgíró á yfir



Bryndís Gísladóttir er sölustjóri hjá Netgíró, sem hefur vaxið jafnt og þétt á undanförnum árum.

FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

Það kostar sitt að halda jólin og með þessum greiðslumáta sem jólareikningurinn býður upp á er verið að létta aðeins undir með fólki.

Bryndís Gísladóttir

3 þúsund sölustöðum, allt frá litlum netverslunum og alveg upp í stærstu netverslanir landsins og eins hjá matvörukeðjum. Þetta er alltaf að stækka. Nýjar verslanir og netverslanir spretta upp, kaupmenn vita að viðskiptavinir gera kröfu um að greiða með Netgíró og hafa samband og við finnum fyrir því að fólk er í auknum mæli að nýta sér Netgíró til að greiða fyrir vörurnar.“

Netgíró býður viðskiptavinum sínum upp á raðgreiðslur í öllu formi sem margir nýta sér að sögn Bryndísar.

„Við bjóðum upp á raðgreiðslur allan ársins hring og núna 1. nóvember vorum við setja í loftið hinn margrómaða jólareikning Netgíró. Hann virkar þannig að allt sem þú kaupir í nóvember og desember getur þú greitt 1. febrúar. Þú velur það þá bara í appinu hjá þér hvort þú viljir setja greiðsluna á jólareikninginn og þá þarftu ekki

að greiða hann fyrr en 1. febrúar. Þetta er að dreifa svolítið álaginu. Við vitum að desember er dýr mánuður. Það kostar sitt að halda jólin og með þessum greiðslumáta sem jólareikningurinn býður upp á er verið að létta aðeins undir með fólki. Í febrúar getur þú greitt allan jólareikninginn eða dreift honum hvort sem það er í tvo mánuði, þrjá mánuði eða lengur,“ segir Bryndís.

Hún segir að fólk nýti sér að fá þann kost að dreifa greiðslunum. „Við byrjuðum með jólareikninginn árið 2014 og síðan þá hafa sífellt fleiri nýtt sér þennan frábæra möguleika. Þetta léttir undir hjá fólki og því finnst þægilegt að geta skipt reikningnum,“ segir Bryndís.

Hún bætir við: „Við bjóðum upp á raðgreiðslur í öllu formi og það vinsælasta hjá fólki er að fá að dreifa greiðslunni í tvo eða þrjá mánuði því þær eru vaxtalausar. Það má segja að Netgíró sé orðið

eins og hvert annað greiðslukort. Þú safnar öllum kaupunum saman á einn mánaðarreikning og greiðir hann um mánaðamótið. Ef þú ákveður að kaupa eina dýra vöru sem þú vilt dreifa greiðslum á þá tekur þú einfaldlega vöruna út úr mánaðarreikningnum og dreifir greiðslunum, ótrúlega einfalt og þægilegt. Einnig er hægt að hafa samband við þjónustuverið okkar og fá aðstoð ef þess þarf, starfsfólkið okkar þar er líklega með svarta beltið í þjónustulund og meistaragráðu í lausnamiðaðri hugsun,“ segir Bryndís.

Hún segist vera bjartsýn á jólaverslunina í ár. „Ég held að það verði mikið líf og fjör. Það er stemning í kringum þessa afsláttardaga í nóvember og fólk er duglegt að nýta sér tilboðin. Það eru margir klárir með lista yfir vörur sem þeir ætla að skoða hjá verslunum og sjá hvar þeir fá bestu tilboðin,“ segir Bryndís. ■



Kláraðu jólainnkaupin á Singles' Day



netgíró
Öruggt og þægilegt