

Press release in Sweden

March 26th 2019



En trygg plattform i e-handels vimmel

Sveriges e-handel ökar stadigt inom flertalet kategorier enligt PostNords rapport E-Barometern. Under 2018 landade den totala omsättningen av e-handeln i Sverige på 77 miljarder kronor, med en tillväxt på 15%. För att erbjuda hantverkare trygghet mitt i bruset, erbjuder Sortimo därför den digitala plattformen *mySortimo*, en plats för såväl smidigare inköp som en flexiblare arbetsdag.

Nutidsmänniskan är mer stressad än någonsin. Det gör att vi söker efter enkla lösningar som underlättar vår vardag, utan att stjäla för mycket av vår tid. För hantverkare som i förvägen har stora krav på sig vad gäller effektivitet är användarvänliga upplevelser därför A och O. Detta är något som Sortimo, Europas ledande leverantör av servicebilsinredning, har haft i åtanke under uppbyggnaden av *mySortimo*, en digital plattform som fokuserar på att ge hantverkare möjligheten att hålla en nära dialog med Sortimo och öka tryggheten och flexibiliteten i deras inköp.

Bekvämt och enkelt

Det finns vissa faktorer som gör att e-handeln blomstrar som den gör, ett exempel är bekvämlighet. Det är konsumenternas främsta motivation till att handla på nätet, vilket i sin tur gör det viktigt för företag att fokusera på att göra kundernas användarupplevelse så enkel och lätthanterlig som möjligt. Med sin digitala plattform har Sortimo tagit krafttag för att se till att deras kunder ska kunna spara tid och enkelt anpassa deras produkter. Johan Ernst, Country Manager hos Sortimo Sverige, berättar:

- *mySortimo* utvecklades för att underlätta vardagen för våra kunder. En hantverkare har ofta mycket att göra och ska inte behöva lägga tid på att gå från hylla till hylla för att hitta den kompletta servicebilsinredningen. Med vår digitala plattform kan man inte bara köpa hem delar och tillbehör till sin redan befintliga bil, utan vi har även gått steget längre och erbjuder nu våra kunder valet att anpassa och beställa hela sin bilinredning på nätet. Få den inbyggd och klar och sedan är det bara att hämta bilen, det är hur smidigt som helst.

Det lilla gör stor skillnad

Direktkontakt mellan varumärke och konsument är enligt DIBS rapport Svensk E-handel 2018 en av de stora trenderna inom näthandel, samt en av de faktorer som påverkar kundernas val av återförsäljare som mest. Johan Ernst förklarar:

- Det handlar inte längre bara om vem som har de bästa produkterna, det är mycket mer än det som spelar in. Service, leveranssätt, flexibilitet – till och med betalningssätt, kan få

en kund att välja ett företag över ett annat. Jag tror att vi har kommit en lång väg i hur vi kan hjälpa våra kunder i den lite halvgalna e-handelsvärlden, men vi försöker samtidigt alltid att ta nästa steg och utveckla oss. Man vet aldrig vad morgondagen bjuder på, men det är vårt jobb att ligga i framkant inom branschen – och göra det enkelt för våra kunder att hänga med.

Genom att samla allt på samma plattform har Sortimo lyckats effektivisera hela processen, från fönstershopping till att faktiskt kunna anpassa och beställa hem varorna. Som kund kan man förlita sig på att alltid få hjälp på vägen, oavsett om det gäller generella produktfrågor eller specifika funderingar om inredning till ens egen servicebil.

För mer information, kontakta:

Johan Ernst | Country Manager Sverige, Sortimo | T +46 708 54 00 75 | E-mail: jernst@sortimo.se

För ytterligare bildmaterial och koordinering av intervjuer, kontakta:

Evelina Sandberg | Junior kommunikationsrådgivare, Perfekta PR | T +45 20 80 26 37 | E-mail: evelina@perfektaapr.se

Bildtext till bifogat material:

Stämningsbild på mySortimo