

Så blev de bäst på webben



Vännerna Fredrik Juto och Karl-Johan Pantzar är männen bakom nätsuccén Brandos.

Foto: Brandos

I praktiken Det finns företag som knappast skulle existera om det inte vore för nätet. Skoföretaget Brandos såg webbens potential, hoppade på tåget och skördar nu stora framgångar.

Artikelverktyg

- [Dela på Facebook](#)
- [Dela på Twitter](#)
- [Skriv ut](#)
- [Tipsa via e-post](#)
- [0 kommentarer](#)

Brandos grundades 2006 av vännerna **Fredrik Juto** och **Karl-Johan Pantzar**. Kamraterna letade en gemensam företagsidé och fastnade för skoförsäljning på nätet vilket uppfyllde deras kriterier på tillväxt och storlek. Insikten förstärktes över tid när stora kedjor bredde ut sig på marknaden och utbudet blev alltmer likartat i butikerna. Gapet mellan erbjudandet i den fysiska handeln och internet blev tydligt när de sneglade utomlands. I USA fanns ett mycket mera utvecklat kunderbjudande.

Det stod tydligt att den stora hävstångseffekten låg i att sälja skor via nätet. På så sätt kunde ett enormt sortiment visas och verksamheten skalas upp. Leverantörer kontaktades, tekniska lösningar utvecklades och allt annat som var nödvändigt för att komma igång utfördes. Den första sajten i Sverige öppnade i slutet av 2006. Karl-Johan Pantzar säger att affärsidén aldrig skulle ha fungerat utan internet. Webben möjliggjorde den expansion som företaget upplevde.

– Att sälja ett supersortiment går bara att göra på nätet. Det är på webben som kunderna finns och det är där vi marknadsför oss.

För ett företag i startgruperna är sökmotorannonsering mycket viktigt. Karl-Johan Pantzar menar att det är grunden i alla e-handel. Grundarna läste på, provade annonser, bytte formuleringar, provade nya nyckelord, utvärderade och följde besöken via statistikprogram.

– Marknadsföring är inte magi utan ett kontrollerat systematiskt testande. På företagets statistikprogram syns var trafiken och köparna kommer från. Varje krona som kommer in kan mätas.

Nästa viktiga del i att bli sedd på nätet är sökmotorpositionering, vilket innebär att få hemsidan att synas genom att komma högt upp på sökmotorernas listor. Sökmotorernas robotar (eller spindlar) går igenom hemsidor och samlar information om deras innehåll. Ju relevantare innehåll desto högre upp i träfflistan och desto högre PageRank.

– På Brandos är ett tiotal personer involverade i de här viktiga bitarna. Var och en har sina olika ansvarsområden, säger Karl-Johan Pantzar.

En del företag köper, byter och säljer länkar mellan sina sidor för att öka PageRank. Brandos arbetar dock inte aktivt med länkar på detta sätt.

– Vi aktar oss för att experimentera för mycket eftersom de stora sökmotorerna har strikta regler för vad som är okej och inte. Ingen vill bli utslängd av motorerna för att de hamnat på länkfarmar eller dylikt.

Istället har Brandos valt att stimulera besökande genom bloggar och sociala medier som Facebook, vilket också leder till att PageRank stiger. Två andra metoder Brandos använder sig av är affiliateprogram och nyhetsbrev.

– Affiliateprogrammen kom vi igång med från första dagen, det var enkelt och gratis. Vårt nyhetsbrev är ett ultimt sätt att bearbeta befintliga kunder. Vi har samlat in e-mailadresser exempelvis via veckotävlingar där besökarna vunnit presentkort.

Nyligen utnämnde branschtidningen Dagens Handel Brandos till bäst-i-test inom e-handel. Motiveringen lød "...enkelt, tydligt, snyggt och har ett bra sortiment". Att ha en överdesignad hemsida med en massa tekniska finesser passar inte Brandos. Eftersom de säger alla sorters skor ska sajten vända sig till många olika sorters kunder. Därför vill ägarna ha ett neutralt anslag på förstasidan. De tar heller inte ställning för några produkter framför andra, det får kunderna själva göra genom kommentarer på sidan.

– Det har alltid varit viktigt för oss att förmedla trygghet och enkelhet till kunden. Till exempel fria frakter och returer och att listpriserna är vad det faktiskt kostar, säger Karl-Johan Pantzar.

Den svenska webbsidan följdes av sidor för andra länder. En viktig del av Brandos internationalisering har varit att lokalanpassa sidorna, med allt från betalsätt och formatering till en kundtjänst där man svarar på sitt eget modersmål. Sammantaget har detta medfört att mer än hälften av försäljningen numera finns utanför Sverige. Resultatet talar sitt eget tydliga språk. Brandos har växt kraftigt, omsättningen ökade till mer än det dubbla år 2009/2010 jämfört med året innan och bokslutet för 2010/2011 skvallrar återigen om en kraftig ökning. Företaget är ledande inom skoförsäljning på nätet i Norden och en av de största i Europa.

– Det mest spännande ligger framför oss. Att fortsätta utveckla kunderbudandet och bli ännu effektivare är en stor och kul utmaning, vilket också var en av anledningarna till att vi startade företaget.

Tobias Drejby

Så lockar du besökare till din webbsajt

Expertens 10 tips

Stefan Ekberg, företagare och författare

1. Börja med att skapa en signaturfil som säger och gör att alla som får e-post av dig blir intresserade av att besöka din webbsajt.
2. Skriv kommentarer på relevanta bloggar och lägg din länk i slutet av kommentaren för att få fler besökare.
3. Byt länkar med relevanta sidor som inte konkurrerar med din.
4. Föreslå besökare att lägga din sajt bland sina favoriter.
5. Skriv något bra om någon annans sajt och berätta det för dem - kanske att de vill länka till din sajt där recensionen ligger så att du får fler besökare.
6. Skriv artiklar med ord som du tror att dina möjliga kunder söker efter när de letar efter det du kan leverera. Peppra inte texterna för fulla med sökord, det måste vara naturligt och riktade till en läsare och inte till sökmotorerna.
7. Använd Google Adword-annonser på relevanta nyckelord. Var bara noga med att skapa egna landningssidor för annonserna så att du kan mäta resultatet av fler besökare.
8. Använd ett "berätta om den här sidan för en vän"-formulär så att dina besökare kan rekommendera andra att besöka sidan också.
9. Sökmotoroptimera sajtens viktigaste sidor så att sökmotorerna har lättare att hitta dem.
10. Köp länkar till din webbsajt. Det är ett bra sätt att få fler besökare.