

# Lav din egen webshop: Find din udbyder (1/3)



## RESUMÉ

I denne artikelserie om webshops giver vi 10 trin til e-handel, hvor denne artikel vil behandle de første 3 trin, og de resterende 7 trin vil behandles i den efterfølgende artikel (del 2). Del 3 opridser fem områder i din webshoppraksis, du bør være særligt opmærksom på efter etableringens 10 trin. Før du kan gå i gang med at lave din egen webshop, skal du have fundet en udbyder, der passer til dine behov. Derfor dedikerer vi del 1 i den tredelte artikelserie til at gå webshopmarkedet efter i sømmene. Vi starter med at give et overblik over fire af de mest kendte platforme: BigCommerce, Shopify, Wix Ecommerce og Squarespace Ecommerce. Derefter giver vi dig en længere, dog ikke udtømmende, liste over øvrige udbydere, som også tilbyder relevante løsninger til danske webshops.

### E-handel bliver stadig større

Vihari tidligere artikel understreget fordelene ved E-handel og gået i dybden med, hvordan danske webshops bør forholde sig til markedet og konkurrencen. I forlængelse heraf kommer vi nu nærmere ind på, hvordan din virksomhed rent praktisk opretter en webshop, hvor vi med 10 trin kommer rundt om det tekniske, prisen, relevante udbydere, tips og tricks m.m. Vi har valgt at dele denne artikel ind i en serie af tre dele, hvor del 1 går i dybden med markedet af webshopudbydere, del 2 dykker ned i opsætningen af webshoppen og del 3 giver dig fem overordnede råd til, hvordan du bliver en bedre webshopejer.

Hvis din virksomhed endnu ikke har en hjemmeside, der kan konverteres til en webshop, anbefaler vi, at du starter med at læse artiklen: Lav din egen hjemmeside: Det er nemmere end du tror. Har du allerede en hjemmeside, kan du få din webshop kørende inden dagen er omme. Det er også muligt at oprette en webshop helt fra bunden, men i det tilfælde bør du sætte en anelse mere tid af til at få en fornemmelse for, hvordan platformene fungerer.

### 10 trin til den gode webshop

#### Trin 1: Find en udbyder

Første trin til at oprette din nye webshop er at finde ud af, hvor du ønsker at lave din webshop fra. Der findes rigtig mange forskellige udbydere, du kan vælge at lave din webshop igennem. Hvilken du bør vælge, kommer an på dit budget, dine behov, præferencer og måske også branchekulturen. Vi tager et lidt mere detaljeret udgangspunkt i fire af de bedste og mest populære platforme, der findes, hvorefter vi også giver en oversigt over øvrige udbydere, der (synes vi) tilbyder fornuftige løsninger.

#### BigCommerce

**Fordele:** BigCommerce har mange brugbare e-handelsværktøjer inkluderet i deres løsninger, som f.eks. e-mail klient, kampagnemuligheder, produktvariationer osv. Hvad der ikke er inkluderet, kan du tilkøbe i deres AppStore, hvis du ønsker meget skræddersyede og avancerede funktioner. Du kan også nemt synkronisere din BigCommerce webshop til dine sociale medier, og derved får du flere kanaler til din platform, som dine kunder kan benytte.

**Ulemper:** De har kun syv gratis templates at vælge

imellem, og selvom de har mere end 100 templates til dem, der betaler, kan du først se, hvordan de ser ud efter, at du har tegnet abonnement.

**Pris pr. måned:** Standard: 30 USD | Plus: 80 USD | Pro: 250 USD

**Gratis prøveperiode:** 15 dage

### Shopify

**Fordele:** Shopify er en af de største og mest kendte udbydere på markedet, og kan bryste sig af at have et hav af flotte og professionelle templates, der er brugervenlige og lette at finde rundt i. De har samtidig en fleksibel og stor App Store, der gør det muligt at øge funktionaliteten på din webshop gradvist, som den bliver større. Derudover tilbyder de kundesupport 24/7 via telefon, chat eller e-mail, hvilket er en stor fordel, hvis din hjemmeside oplever tekniske problemer uden for almindelige åbningstider.

**Ulemper:** De tager en procentvis betaling for hver transaktion på mellem 0,5% og 2% oveni i det månedlige gebyr, alt efter hvilket abonnement du vælger. Desuden er der også ekstra omkostninger ved mange af deres apps, hvorfor Shopify er en dyrere løsning end mange af de andre alternativer.

**Pris pr. måned:** Basic Shopify: 29 USD | Shopify: 79 USD | Advanced Shopify: 299 USD

**Gratis prøveperiode:** 14 dage

### Wix Ecommerce

**Fordele:** Wix Ecommerce har måske det største udvalg af templates, der er udtænkt til enhver branche. De har også gjort meget ud af at sørge for, at mobilversionen automatisk optimeres ud fra dine ændringer, så dine mobilhandlende kunder ikke skal tage til takke med en uoverskuelig mobilversion. Wix giver dig også mulighed for at bygge din webshop helt gratis, ganske vist uden at du får lov til at sælge fra den. Det giver dig al den tid, du skal bruge til at skræddersy den uden omkostninger, før du bestemmer dig for et abonnement – og når du først vælger et abonnement, er det tilmed meget billigt.

**Ulemper:** Wix Ecommerce er ikke ligeså skalerbar som BigCommerce og Shopify, så selvom den er god i starten, vil de to andre udbydere give mere mening, når og hvis din webshop vokser til en vis størrelse. Selvom priserne er gode, får du heller ikke ligeså meget for pengene i form af funktionalitet og muligheder.

**Pris pr. måned:** Unlimited: 12,5 USD | eCommerce: 16,5 USD | VIP: 24,5 USD

**Gratis prøveperiode:** 14 dage

### Squarespace Ecommerce

**Fordele:** Squarespace Ecommerce tilbyder en mangfoldig selektion af stiledede templates med et udmærket niveau af funktionalitet, og det er desuden til fornuftige priser. De har heller ikke ekstraomkostninger ved transaktioner ved Basic eller Advanced, så der er en pæn grad af gennemsigtighed i prisstrukturen. Squarespace er også relativt brugervenlig for dig, der laver webshoppene, dog rangerer den ikke højest på dette punkt.

**Ulemper:** Den eneste direkte ulempe er, at de kun tilbyder Paypal, Apple Pay og Stripe som betalingsløsninger. Det betyder ikke, at dine kunder ikke kan betale med Dankort, men det betyder, at Dankort vil blive set som et almindeligt Visa, og dermed er gebyrerne for dine kunder højere.

**Pris pr. måned:** Business: 26 USD | Basic: 30 USD | Advanced: 46 USD

**Gratis prøveperiode:** 14 dage | Pris pr. måned: Standard: 30 USD | Plus: 80 USD | Pro: 250 USD

Vær opmærksom på, at hvis du allerede har en hjemmeside, som du har lavet gennem Wordpress, kan du vælge at installere et plug-in, der hedder 'Divi-theme'. Det kan du købe og få sat op gennem Bluehost woocommerce hosting, og det vil i tilfældet være en billigere løsning for dig end de øvrige muligheder. Hvis du af tekniske eller æstetiske årsager foretrækker en ekstern udbyder som én af de fire foregående, er det stadig en mulighed. Du kan også se en liste over andre udmærkede webshop-udbydere her:

*Månedligt gebyr" beregnes ud fra mindste pakkeløsning. Indholdet af udbydernes mindste pakker varierer, og derfor bør du bruge tid på at danne dig et overblik, før du vælger.*

#### › Bluehost (For WordPress brugere):

Månedligt gebyr: 6,95 USD | Gratis prøveperiode: 30 dage

#### › Weebly Ecommerce:

Månedligt gebyr: 23 Euro | Gratis prøveperiode: Nej

#### › 3dcart:

Månedligt gebyr: 19 USD | Gratis prøveperiode: 45 dage

#### › DanDomain:

Månedligt gebyr: 299 DKK | Gratis prøveperiode: 30 dage

#### › Danhost:

Månedligt gebyr: 189 DKK | Gratis prøveperiode: 30 dage

#### › Smartweb:

Månedligt gebyr: 189 DKK | Gratis prøveperiode: 30 dage

#### › Volusion:

Månedligt gebyr: 29 USD | Gratis prøveperiode: 14 dage

**Trin 2: Test udbyderen**

Når du har overvejet hvilke(n) udbyder(e), der umiddelbart passer bedst til dine behov, bør du benytte den prøveperiode, der som oftest følger med til at vurdere, om du har valgt rigtigt. Virker det overskueligt at finde rundt i, hvordan ser templatesne ud med dit indhold på, og er det ligetil at tilføje og organisere dine produkter? I prøveperioderne behøver du som regel ikke at tilføje dine kreditkortinformationer, hvorfor du er helt uden binding. Derfor kan du prøve flere på samme tid, hvis du er i tvivl om, hvilken af løsningerne der er bedst for dig.

**Trin 3: Vælg et abonnement**

Når du har valgt en udbyder, du er tilfreds med, skal du vælge det abonnement, der passer bedst til din virksomheds behov. I de fleste tilfælde kan du opgradere dit abonnement hen ad vejen, men det kan være en god idé at spørge dig selv nogle centrale spørgsmål helt fra starten, hvis du allerede har en aktiv kundebase i en fysisk butik. Overvej:

- › **Hvor mange forskellige produkter kommer du til at sælge?**
- › **Hvor mange enheder kommer du til at sælge?**
- › **Hvor meget er du villig til at betale?**
- › **Hvilke funktioner har du behov for?**

**Klar til opsætningen**

Med de første tre trin fra del 1 af vejen er du klar til at give dig i kast med del 2, hvor vi går i detaljer med opsætningen af din webshop (trin 4-10). Alt efter hvilken udbyder du er landet på, vil der naturligvis være forskellige systemer og fremgangsmåder at tage højde for, men del 2 gennemgår det, der er fælles for dem alle, nemlig funktionerne og indhold. Klik her for at læse [Lav din egen webshop: Opsætningen \(del 2\)](#).