

Sådan undgår du at bygge en barriere for din online-handels vækst

*Det er sjovere at køre i sin bil, end det var at gå til teoriundervisning – det kan de fleste nok være enige i. Men også enige i, at lige den aften hvor bilen gik i stå, var det alligevel rart at have hørt efter, da kørelæreren fortalte, hvordan man bruger starter-kablet. Giv os 3½ minut af din tid, og så vil vi vise dig, hvorfor det samme gælder, når du vil sælge på nettet – og gerne sælge mere.*

Varenumre eller kaos: Men hvilke numre?

Alle handlende har brug for varenumre til deres produkter. Nummeret binder webshop, økonomisystem, fragt osv. sammen – og med varenummeret i stregkoden, er det fysiske produkt også med.

”Jeg kan da godt selv finde på varenumre”, tænker du måske, og det er jo sandt.

Men i online handel har man valgt en standard for, hvordan sådan nogle varenumre skal se ud. Det er den GS1 standard, der hedder GTIN-varenumre. Det gælder de global markedspladser som Google Shopping, Amazon, eBay og Alibaba – og det gælder de mere lokale som Coop MAD og Bilka-to-go.

Det betyder helt konkret, at hvis du kører med dit eget interne varenummersystem, så skal du – når du vil sætte dine vare til salg – ”mappe” dem over til standarden, altså give dem et GTIN-nummer, som dine kunder ønsker det.

Ikke overraskende råder vi derfor vores medlemmer til at bruge GTIN-varenumre i deres interne systemer. Så sparer man en postgang og en mapning, der kan gå galt.

For at opsummere:

Uden GTIN-numre, ingen handel. Du synes måske, det er uretfærdigt, men der er gode argumenter for, at alle opnår fordele, når man er fælles om at bruge en standard.

Hæng på og lad os overbevise dig.

Lige præcis dit nummer

Det smarte ved GTIN-numre er, at de er unikke og knyttet til netop din virksomhed. Helt og aldeles. Det betyder, at der ikke er andre produkter i universet end dit, der har det samme GTIN-nummer. Det er rigtig smart i en virkelighed, hvor forbrugerne søger på og sammenligner varer fra mange leverandører.

Næsten 400.000.000 produkter. Så mange varer er til salg på Amazon. Det er bare ét eksempel på, hvor vigtig unikhed er, når der skal holdes styr på så mange varer, tilhørende produktbeskrivelser, fotos osv.

Generelt belønner markedspladserne leverandører, der bruger GTIN med større eksponering i varekataloger og bedre placering i søgeresultater og annoncer. Google angiver selv, at sælgere, der har føjet korrekte GTIN-værdier til deres produktdata, har oplevet, at deres konverteringsrater stiger med op til 20%.

”Hvor skaffer jeg så de GTIN-numre? Og hvad koster de?” tænker du nok

Det er muligt på nettet at finde virksomheder, der siger, at de forhandler GTIN-varenumre. Eftersom der ikke er mange, som fra naturens hånd har en dyb interesse i emnet ”varenumre”, er det forståeligt, at nogle virksomheder køber disse uden at være klar over konsekvenserne.

Men det er en kort fornøjelse. Det er nemlig ærgerligt for disse virksomheder at opdage, at numrene bliver afvist af kunderne – det kunne være Google Shopping, Coop, ICA, Walmart, Amazon eller Alibaba.

De er nemlig afhængige af den unikke identifikation, og den kan de kun være sikker på, når varenummeret er et GTIN.

GS1 findes i over 110 lande, bl.a. i Danmark. Det står virksomheder helt frit, fra hvilken GS1-organisation de ønsker at købe GTIN numre. Fordelen ved at købe lokalt er, at der sammen med GTIN-numrene hører gratis rådgivning om, hvordan de bedst bruges på det danske marked og specielle danske forhold.

GS1 er nemlig en medlemsorganisation for virksomheder, og den køres på non-for-profit-basis.

Det vil sige, at de abonnementspenge, som kommer ind hver gang en ny virksomhed begynder at bruge GS1 standarder (fx GTINs), skal kanaliseres tilbage til medlemmerne. For eksempel i form af gratis kurser, gratis rådgivning og gratis stregkoder; eller services der bygger oven på brugen af GTIN-varenumre – fx til produktinformationer.

**Hvordan lyder 1.600 kr. om året for en adgangsbillet til lokal og global handel?**

Du kan i GS1 Denmark selv bestemme, om du vil abonnere på små pakker med 10 varenumre, eller store med 100.000 numre.

Den lille pakke koster 500 kr. om året, og den store koster 1.600 kr. ”Jeg nøjes med den lille pakke”, tænker du, og det er du velkommen til.

Men vi håber jo, at din virksomhed vil vokse sig stor, og så er 10 varenumre ikke meget at lege med. En hurtig gang hovedregning viser, at man ikke skal købe mange gange 10 numre, før den store pakke bedre kan betale sig.

Kan vi hjælpe dig videre?

* Ring til vores flinke Servicecenter på 39 27 85 27
* Læs mere på [www.gs1.dk/onlinesalg](http://www.gs1.dk/onlinesalg)
* Gå direkte til vores webshop og find dine GTIN-varenumre