

Desk research

Produkter: t-shirts, trøjer, sko

Afsender: COMB.dk (Clothes On My Body). Denne virksomhed består af 2 unge mænd og jeg arbejder der som ansat koder.

Målgruppe: primært unge drenge ca i alderen 16 – 25 der går op i mode og stil. Vores tøj og sko er i den helt dyre klasse så målgruppen vil kun udgøre højst ca 5 – 10% af alle unge i Danmark

Virksomhedsinfo: comb.dk sælger modetøj primært til unge som er meget modebevidste. Vores produkter er derfor udelukkende store brands og høje priser, og vores webshop er derfor slet ikke til alle mennesker men nærmere til de 5% der går op i at bruge rigtig mange penge på dyrt tøj.

Vores USP omhandler dermed at vi i ekstremt stor grad vil fokusere os på at specialisere os i at få det sidste nye indenfor tøjmode. Og altså derfor til priser som er i den højeste klasse. Vi vil fokusere på at få gensalg igennem vores ekstremt hurtige opfyldning af de helt nye produkter på vores 'hylde'

Vores promoverings strategi vil fokusere på de områder som har en høj volume af den specifikke målgruppe, og på samme tid er relativt billige / gratis at promovere igennem. Det vil fx være Facebook grupper og Instagram (den hårde vej med konto opbygning, primært ikke med reklamer). Dette er især vigtigt i vores opstartsfasen fordi vores strategi med opfyldning af de nyeste produkter så hurtigt som muligt er en meget dyr affære, og én som vi ikke er sikre på at vi kan overleve økonomisk set. På et senere tidspunkt når webshoppens tjener ordenlige penge så vil vi udvide vores promoverings strategi til også at omhandle AdSense, Facebook ads og YouTube video ads.

Webshoppens design vil være modernistisk med sans serif fonte, skarpe kanter og et relativt simpelt design. I første omgang vil det ikke være nødvendigt at sitet er stort og 'besværligt' at finde rundt på, da vi kun har 3 kategorier af tøj. Dette vil dog højst sandsynligt ændres i fremtiden når/hvis sitet har fået noget succes.

Udfordringer: Som en nyopstartet webshop der sælger tøj – og især modetøj – vil der være en enormt stor udfordring i at penetrere det rigtige segment, både fordi det er en lille målgruppe og fordi der er mange store webshops som vil være vores konkurrenter. Ift. konkurrenterne jeg har linket til så er Zalando en mere abstrakt konkurrent, men en som jeg har inkluderet for at påpege hvordan

menneskelig psykologi virker når det kommer til køb af varer online, især fra webshops de aldrig har købt fra før. Zalando er 'mere sikkert' og den problematik skal vi tænke enormt meget over når det kommer til markeds penetrering.

konkurrenter:

<https://www.farfetch.com/dk/>

<https://www.mytheresa.com/>

<https://www.zalando.dk>

Observationer: Jeg har valgt C – online tøj shopping

Aktiviteter: bestiller tøj, tænker over hvad, hvor og hvor dyrt

Miljø: typisk om aftenen, indenfor, alene, afslappet miljø

Interaktioner: sidder i længere tid med sine egne tanker, popups med tilbud på sites som bruger allerede er interesseret i har meget høj værdi, med tid ændrer adfær sig – mister tålmodighed, bliver mere stresset over ikke at følge med moden

Objekter: Der er ikke meget interaktion med fysiske objekter andet end lys og drikkevarer, relativt meget interaktion på selve hjemmesiderne

Brugere: 2 venner som har shoppet for tøj online

Interview:

Hvor gammel er du?

34 år.

Hvor ofte køber du tøj?

Køber tøj ret ofte. Måske gennemsnitligt 4-5 gange om måneden.

Køber du mest tøj online eller i butik?

Køber både online og i butik. Nok for det meste online.

Hvad synes du om forskellen mellem online og offline tøj køb?

Det er altid rart at kunne prøve tøjet når man er i butikken men synes også det er fedt at det som regel er ret nemt at sende tøj tilbage, når man køber det online. Så har jeg mulighed for at prøve det ordenligt før jeg beslutter mig for om jeg vil beholde det eller ej.

Ser du på dig selv som en 'big spender' når det kommer til køb af tøj?

Ja helt klart. Bruger langt flere penge på tøj end jeg har råd til.

Hvor vigtige er faktorer som pris, stil og brand når du handler tøj?

Det er ekstremt vigtigt at jeg sender et ordenligt indtryk til andre og det føler jeg at jeg kan gøre igennem mit tøj. Så det synes jeg er helt vildt vigtigt.

Men hvorfor er det så vigtigt for dig at have det rigtige modetøj?

Det er svært at forklare. Det er ligesom bare sådan det er for mig. Det er ligesom blevet en del af mig og min personlighed. Sådan som jeg kan genkende mig selv. Ved ikke hvordan jeg ellers kan forklare det.