



Netthandelsgruppen velger Klarna som betalingsløsning

Oslo 3. oktober 2018 - En av Norges aller raskest voksende nettbutikkjeder, Netthandelsgruppen, innfører Klarnas sømløse betalingsløsning i den nyinnkjøpte helsekost-nettbutikken soma.no. Det viktigste målet for dem er å øke mobilkonverteringene.

- Vi er opptatt av at kunden skal kunne handle raskt og effektivt med færrest mulig klikk og med størst mulig fleksibilitet. Det er også svært viktig for oss å ha en løsning som fungerer optimalt på mobil. Der er Klarna Checkout det klar beste alternativet, sier daglig leder i Netthandelsgruppen, Per William Frøisland.

Netthandelsgruppen har de siste årene hatt en voldsom omsetningsvekst og suksess med sine tre nettbutikker Tights.no, Comfyballs.no og Comfyballs.se. Mens de i 2016 omsatte for 60 millioner kroner ligger det an til å bli nærmere 150 millioner kroner i år. Samtlige av de tre nettbutikkene har benyttet seg av Klarna Checkout.

Økt mobilkonverteringer med 60 prosent

Når de nylig kjøpte helsekost-nettbutikken soma.no fra det børsnoterte selskapet Midsona, ble nok engang den europeiske fintech-kjempens smoothe betalingsløsning valgt.

- Med Klarna Checkout har vi økt våre mobilkonverteringer med hele 60 prosent siden starten av 2016 i de nettbutikkene vi eier nå. Nøkkelen for å lykkes med soma.no er å tilby en nettbutikk med en best og smidigst mulig betalingsløsning tilpasset kunder som bruker mobilen til å handle. Det er på mobil den store veksten innenfor netthandel er og vil være. Det er hovedgrunnen til at vi valgte Klarnas løsning, sier den daglige lederen for Netthandelsgruppen.

Også på desktop har Klarnas smidige betalingsløsning økt konverteringene i Netthandelsgruppens nettbutikker med 25 prosent i den samme perioden.

Glade og stolte av samarbeidet

- Vi er svært glad og stolte av at en så fremoverlent og innovativ samarbeidspartner som Netthandelsgruppen velger å bruke Klarna som betalingsleverandør nå også i sin nyinnkjøpte nettbutikk. Det er et bevis og et kvalitetsstempel på våre løsninger. De skal være enklest, best og mest mulig fleksibelt – både for kunden og nettbutikkieren, sier kommersiell leder i Klarna, Jens Rygg.

Spesielt fokuset på å øke konverteringer blant kunder som kommer inn i nettbutikken med en mobiltelefon kjenner han igjen fra mange av deres tusenvis av norske nettbutikker som benytter seg av Klarna.



Omtrent 70 prosent netthandler nå med mobile enheter

I løpet av de siste årene har netthandel med mobile enheter som smarttelefoner og nettbrett stadig blitt mer og mer populært blant forbrukerne. Ferske tall fra Klarna viser at nesten 70 prosent av norske kunder nå bruker mobile enheter til netthandel. Rygg mener at langt flere nettbutikker enn i dag bør ha fullt fokus på mobilkonverteringer.

- Hele kundereisen, inklusive betalingsløsningen, må da være optimalisert for bruk på mobiltelefonen. Med Klarna Checkout er det svært enkelt både å velge betalingsløsning og leveringsmåte. Det merker flere og flere nettbutikker på sin mobilkonvertering, sier Rygg.

For mer informasjon:

Klarna

Jens Rygg, Kommersiell leder Norge

jens.rygg@klarna.com

+47 930 04 590

Netthandelsgruppen

Per William Frøisland, Daglig leder

perwilliam@netthandelsgruppen.no

+47 402 48 871

Om Klarna

Klarna er en av Europas ledende betalingsleverandører og en lisensiert bank som ønsker å revolusjonere betalingsløsningene for forbrukere og virksomheter. Klarna ble etablert i Stockholm i 2005, og gir forbrukerne muligheten til å betale nå, senere eller over tid. Klarna tilbyr en enkel, trygg og fleksibel handleopplevelse. Over 90 000 handelssteder er tilknyttet Klarna, og selskapet har 2 000 ansatte i 14 land.

Om Netthandelsgruppen

Netthandelsgruppen AS eier og driver flere egne e-handelskonsepter. De største butikkene deres er Tights.no og Comfyballs.no. Til sammen har de salgsaktiviteter i hele 17 land. Selskapets omsetning har økt voldsomt siden det ble startet opp i 2014. Fra en omsetning på 0,8 millioner kroner var denne vokst til hele 85 millioner kroner i fjor. I år ligger den an til å bli nærmere 150 millioner kroner. Bare i juli i år hadde de mer enn 15 000 ordre.