

Hur ser framtidens handel ut?



Vad tror du kommer att påverka handeln (B2C och B2B) mest fram till år 2020? Besvara vår omröstning och delta i utlottningen av en Ipad Mini*.

Här nedan har vi listat några trender och fenomen som det talas mycket om nu. Vilka av dessa tror du kommer att påverka företagen och förändra handeln mellan säljare och köpare mest under de kommande sju åren? Lämna eller skicka ditt svar till oss på Fiwe senast den 30 april 2013. Vi kommer att presentera resultatet av undersökningen på vår blogg www.framtidenshandel.se i mitten av maj. Då meddelas även vem som vunnit utlottningen.

Kryssa för max 5 alternativ (eller färre):

- Virtuella provrum & showrooms.** Provrummet flyttar hem till vardagsrummet. Butiker blir mer av showrooms och fler transaktioner sker on-line.
- Big data.** Ökade informationsmängder ställer högre krav på analys, lagring och hantering av data och information. Värdet av data ökar.
- Mobilitet.** "Anytime, anywhere, anyplace". Allt är nåbart var som helst och positionering används i högre utsträckning för att skapa lokala erbjudanden. Ökad handel från mobila enheter.
- Samverkande försäljningskanaler.** Alla kanaler (digitala och analoga) fungerar i tät samverkan med varandra för att erbjuda en konsistent och bra köpupplevelse. Omnikanal.
- Personalisering.** Fler personaliserade och riktade erbjudanden. "Me-tailoring" (kundanpassade produkter och tjänster som kunden själv är med och utformar).
- Nya betalningsalternativ.** Betalning via nya tekniker, t ex mobil. Enklare utcheckning.
- Social commerce & Social bridging.** Ökad handel och interaktion – direkt och indirekt - mellan företag och konsumenter via sociala medier.
- Tid är vår nya valuta.** Att erbjuda köpare och konsumenter lösningar som fokuserar på enkelhet och snabbhet blir ännu viktigare. "The Era of Now."
- Molnet.** Information, tjänster och program lagras i Molnet och kan snabbt nås från olika enheter. "Tillgång viktigare än ägarskap".
- Förändrade logistikflöden** Köp online – få hemleverans samma dag. Hämta i butik eller på lokala lager. Ökad grad av samleverans och sampackning via t ex 3:e parts logistiker.
- Nya affärsmodeller.** Hyra som tjänst istället för att äga. Saas-modeller. Betala per nyttjande eller transaktion. Förändringar i värdekedjan - tillverkare levererar direkt till konsument.
- Ökad medvetenhet.** Framtidens köpare ställer högre krav på kvalitet, etik och miljöpåverkan. Krav på tillgång till mer information och fakta.
- _____
- _____
- _____

Namn: _____ : Tel: _____

E-post: _____ : Företag: _____

Lämna enkäten till oss (på event eller i samband med möte). Posta eller mejla enkäten - eller skriv ett vanligt mejl där du skriver vilka alternativ du röstar på + dina kontaktuppgifter. Märk ämnesraden med "Framtidens handel".

* Vi lottar ut en Ipad Mini 16GB Wi-Fi bland de inkomna svaren. Anställda på Fiwe får ej delta i utlottningen. Vinnaren meddelas via telefon och e-post i vecka 19 2013. Eventuell vinstskatt betalas av vinnaren.