



**EVENT OM
FREMtidigENS
E-COMMERCE**

De næste 25
minutter...



Hvem er vi?

Direct To Value, AKQA

Behov for frihed og skalerbarhed,
Dilling

Take-aways

Hvem er vi?



Steffen Blauenfeldt Otkjaer

Managing Director, AKQA



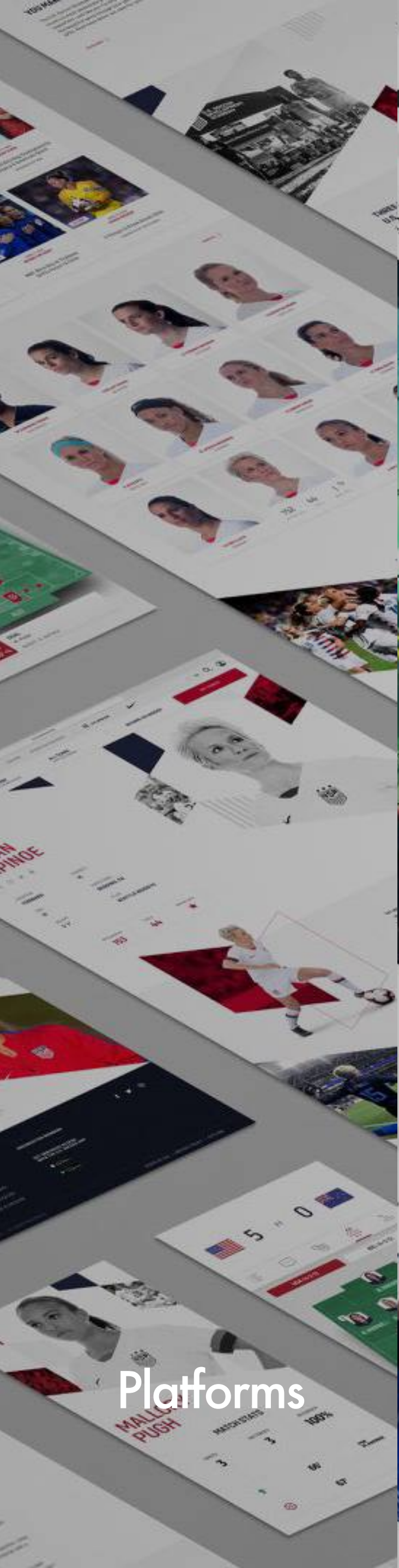
Mark Nygaard Leth

CIO, Dilling

A stylized illustration of two astronauts in a desert landscape under a starry night sky with constellations. The scene is set in a desert with rolling sand dunes under a deep blue night sky filled with stars and white constellation lines. Two astronauts, one in a dark suit and one in a red suit, stand on a dune in the foreground, looking up at the stars. The sky transitions from a dark blue at the top to a warm orange and yellow glow near the horizon. The overall style is artistic and evocative, suggesting exploration and discovery.

AKQA

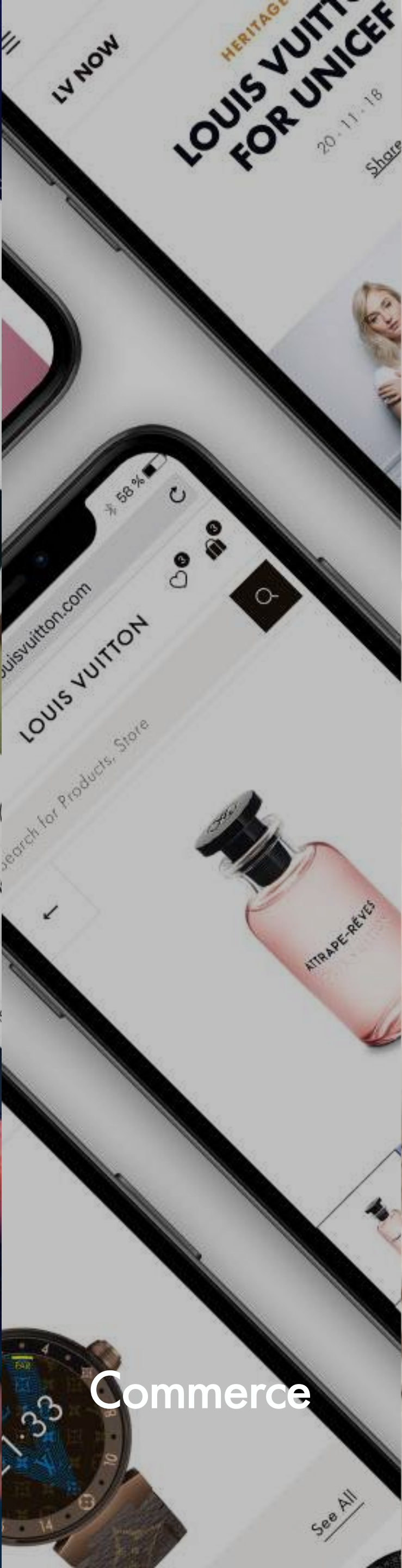
Direct to Value



Platforms



Design



Commerce



Storytelling



Mobile



Branding



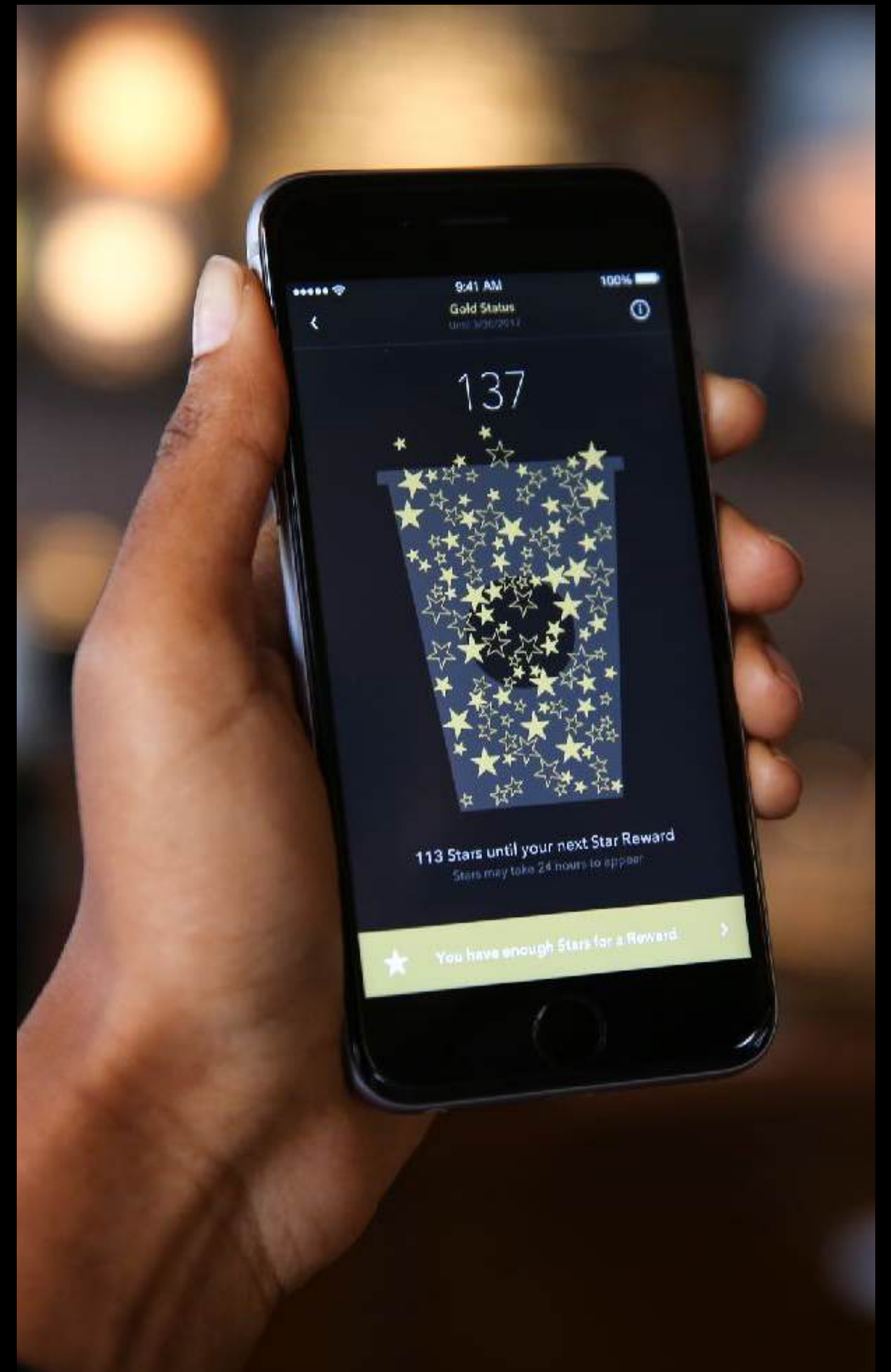
AI

Direct To Value

AKQA

Direct to Value (DtV)

Digitale og sociale kanaler har fundamentalt ændret hvordan virksomheder bygger og udvikler langsigtede, emotionelle relationer med deres kunder.



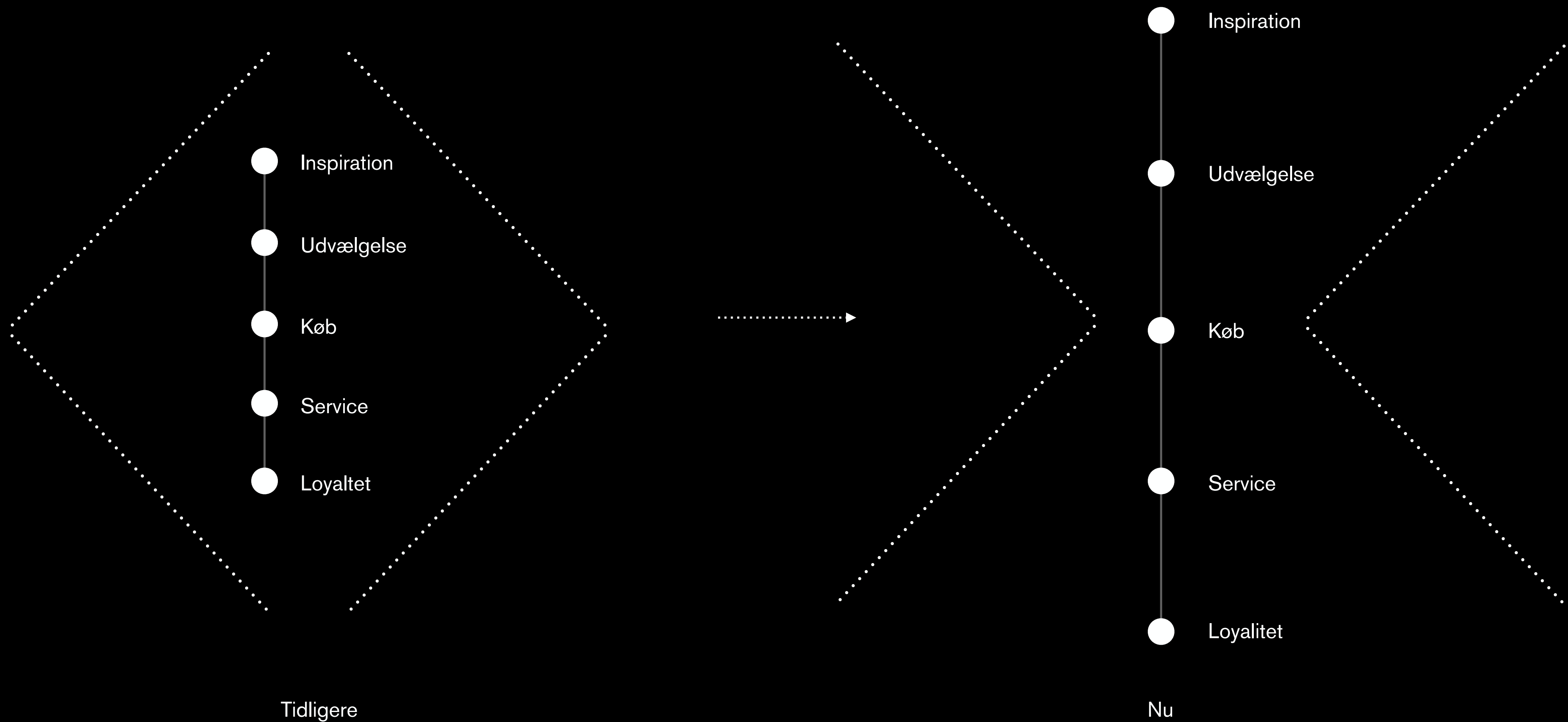
Det handler ikke om hylde meter

Hvordan kan en virksomhed blive personlig, hvis ansvaret for brandoplevelsen er placeret hos distributører og marketplaces?



De bedste kundeoplevelser har skiftet fokus. Fra konverteringsfokus – til fokus på en oplevelsesbaseret relation.

Selve købsøjeblikket bliver et bi-produkt af den overordnede kundeoplevelse

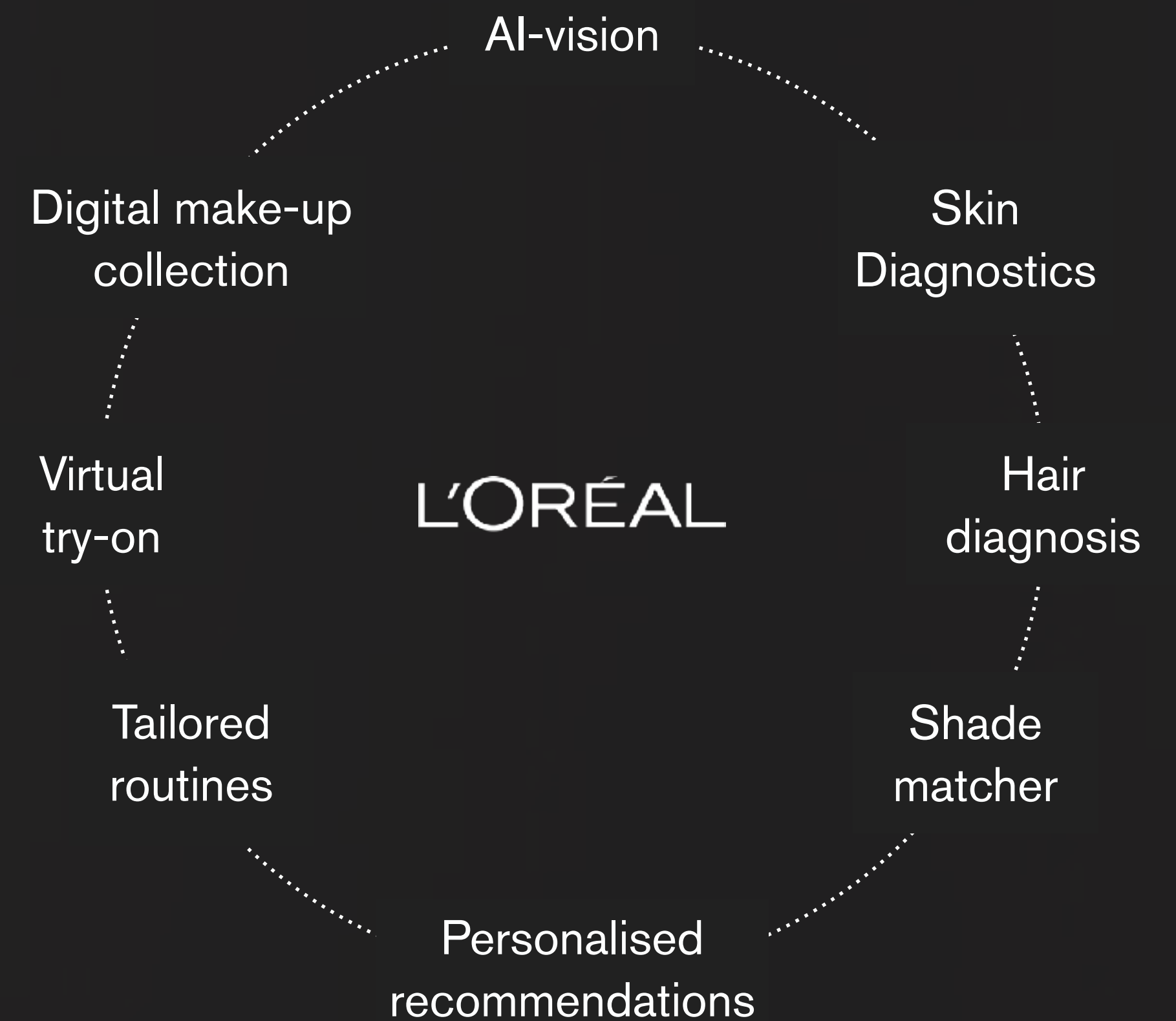


Digitale 'øko-system' virksomheder tilbyder forbrugerne meget mere end blot et produkt.

Via forståelse for kunderejsen og indsigt i ægte kundebehov, kan brands designe og udvikle gennemtænkte, brandede oplevelser og services, der en bliver en naturlig del af den samlede oplevelse, og nærmest reducere selve købet til et bi-produkt af den samlede oplevelse.

L'Oréal

Du køber ikke bare make-up.
Du køber ind i et øko-system af
digitale services, produkter og
brand.



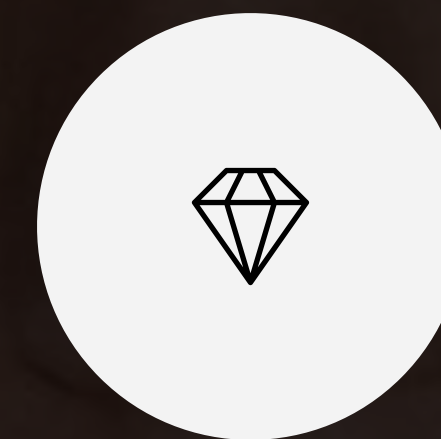
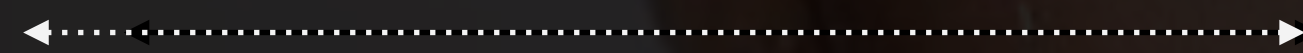
Fremtidens Direct-To-Consumer er Direct-To-Value

Fokus flyttes fra transaktionelle kpi'er til kontinuerligt at levere den rette oplevelse og udvikle og tilpasse brandede services til kunderne.



Transaktioner
Konverteringer
Optimeringer
Omsætning

Behold



Engagement
Loyalitet
Services
CX & CLV

Læg til

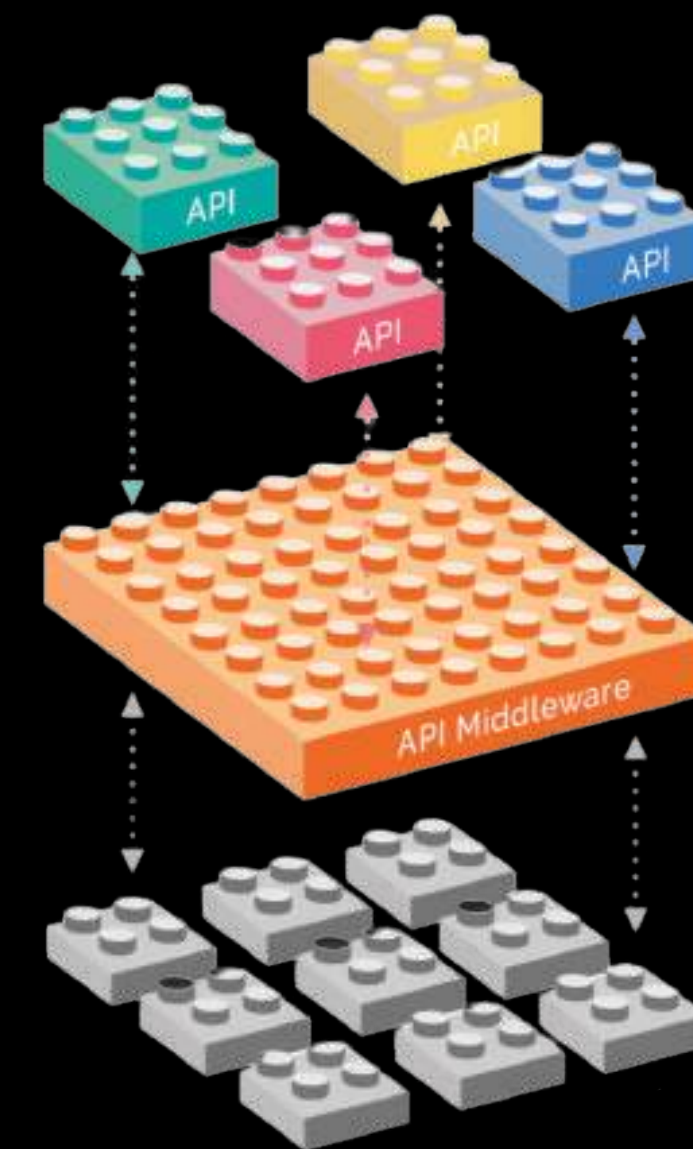
The background features a complex, abstract pattern of thin, overlapping lines in various colors including blue, red, orange, and yellow. These lines flow and curve across the frame, creating a sense of movement and depth against a solid black background. The lines are most dense on the left side and become more sparse towards the right.

Teknologi skal understøtte strategien.
Ikke diktere den.

Understøt forretningens udvikling

Composable Commerce arkitektur -
bygget rigtig - giver strategisk og
kreativ frihed til brands.

Det er skalerbart og kan tilpasses,
justeres og optimeres løbende i
forhold til brandets strategi og
forretningsbehov.



DILLING

Behov for frihed
og skalerbarhed



DILLING

Hvem er vi?

DILLING er en dansk familievirksomhed med lange traditioner inden for fremstilling af økologisk uldtøj, der holder dig varm – inderst til yderst.

Vi producerer i dag økologisk tøj i ren merinould og bomuld til hele familien med fjerde generation, Morten Dilling, ved roret.

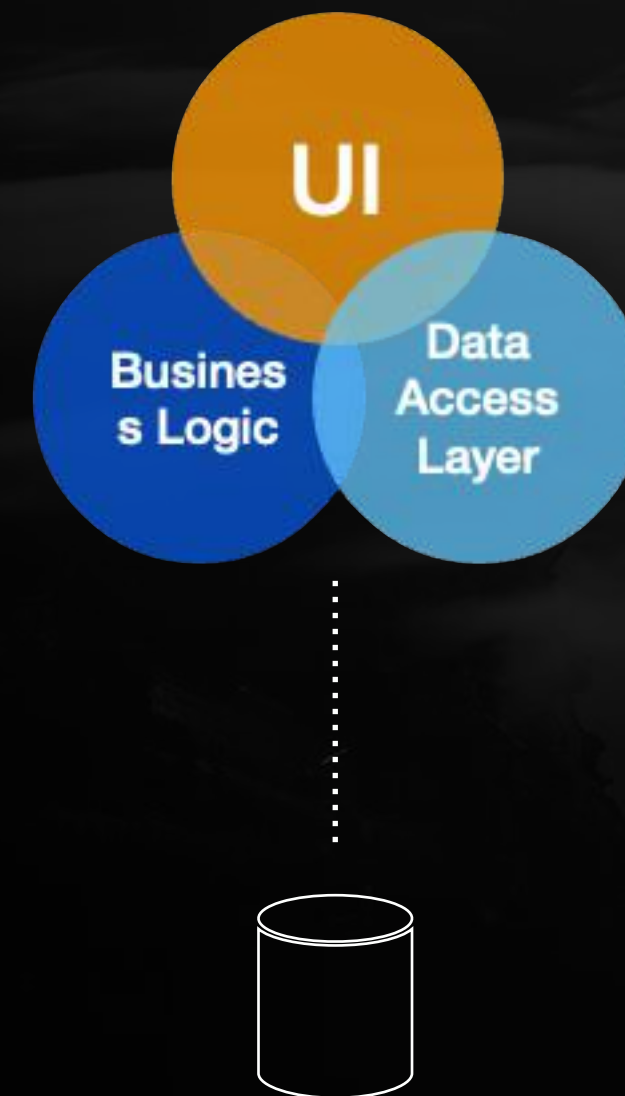
Produkterne kan købes til fordelagtige priser, fordi du handler direkte hos os.



Udgangspunkt

Hvor kom vi fra?

- Monolitiske arkitektur hvor alt er samlet i en enhed
- En webshop per land med hver sin kode base
- Meget tungt at starte op i nye lande (1 land om året)
- Ulempe: flere kodebaser at håndtere
- Fordele: opdelt på hver sin server så isolering af load



Tyskland
2010

Danmark
2013

Holland
2015

Sverige
2016

Finland
2017

England
2018

Frankrig
2020

Norge
2022

Strategien

Hvorfor ønskede vi en ændring?

- Ønske om at være foran og ikke bagud
- Kø system ved kampagner
- Langsigtet plan
- Flexibilitet
- Hurtigere udrulning på nye markeder



Processen

Hvad har vi lært?

- Forvent ikke en kopi af jeres nuværende side
- Følg standarder
- Start med basal funktionalitet
- Funktionalitet først - Design efterfølgende



Resultatet

Hvor står vi i dag?

- Let system at udvikle i
- Hjemmeside der kan holde til vores besøgende
- Flexibilitet – Mulighed for at tilføje eller udskifte services
- Let at starte op i nye lande
 - Schweiz (August 2024)
 - USA (December 2024)



Take-aways



Take-Aways



Forretningsstrategien
skal styre IT-strategien



Start småt og byg på



Husk intern forankring
og ejerskab



Find en god partner



DILLINGS VEJ TIL SKALERBARHED

26.02.25 KL. 8.30-10.30