

E-barometern

Q1 2024

1%

E-handelsutvecklingen ökade med 1 procent första kvartalet 2024 jämfört med motsvarande period föregående år. De branscher som bidrar till ökningen är Apotek, +14%, Dagligvaror +4% samt Kläder & skor som fortsatt är stabila på +2%. Bygghandeln, -15% och Sport & fritid, -10% är de två branscher som minskar mest.

”Vi väntar inte på regleringar och lagkrav. På så sätt skulle jag vilja säga att vi går före, samtidigt som vi är ödmjuka och vet att det finns förbättringar att göra.”

Erika Svensson, hållbarhetschef Apotea



Topp 3 faktorer hållbara e-handelsavtal

För de mest medvetna konsumenterna, som aktivt söker upp hållbarhetsinformation om varan, väger den **sociala hållbarhetsaspekten** tyngst. Därefter prioriteras varornas **hållbara material** följt av **hållbarhetsmärkning** av tredje part.

Hållbar leverans kräver hållbara material

E-handlarna är redan på god väg att möta konsumenternas behov och levererar i stor utsträckning varor i återvinningsbara material och i förpackningar av lämplig storlek. Men EU-regleringen PPWR kommer att ställa ytterligare krav på både återvinning och återanvändning.



”Det är inte våra kunder som driver marknaden, utan vi konsumenter som sätter de stora trenderna. Vi på DS Smith försöker alltid att titta framåt och har ganska god koll kring hur det ser ut en sex, sju år framåt.”

Thorbjörn Sagerström, vd för DS Smith Norden

Topp 3 för konsumenterna när de e-handlar hållbart

- 1** Att paketet är i en rimlig storlek i förhållande till innehållet – 23 procent
- 2** Att kunna se vilka råvaror och material produkten är tillverkad av och hur de påverkar miljön – 18 procent
- 3** Att produkten är paketerad på ett hållbart sätt när den levereras hem – 16 procent

När konsumenterna får tycka till om förpackningen på sin senaste e-handlade vara anser dock en av fem att förpackningen hade kunnat vara betydligt mindre.





7 av 10 i åldern 18-29 handlar second hand online

Mer än hälften av konsumenterna nyttjar i dagsläget cirkulära tjänster på nätet. Second hand är det vanligast nyttjade alternativet, där den yngre åldersgruppen utmärker sig.

53% av konsumenterna har använt cirkulära e-handelstjänster det senaste kvartalet

"Nu är vi intresserade av att branschen, våra fraktbolag och last mile-aktörer ska ta nästa steg gällande hållbara transporter genom att övergå från fossilfritt till emissionsfritt, där vi pratar om el- och muskelkraft. Vi ser att det är jätteviktigt för vår långsiktiga affär och för hållbarheten i stort."

Yasmina Djedou, frakt- och last mileansvarig Apotea



Kina går om Tyskland

Under de fem senaste åren har ett land utanför Europa aldrig varit de svenska e-handelskonsumenternas förstaval för utländsk e-handel. Men i år toppar Kina listan, tack vare de låga priserna. En svag krona och en fortsatt stark euro är också något som har missgynnat Tyskland i detta sammanhang.





61% av e-handlarna anger att utländska aktörers främsta konkurrensfördelar är låga priser

Konsumenterna anger dock endast låga priser när de handlar från Kina, som främsta orsaken till varför de handlar från utlandet.

Svenska e-handlares uppfattning om sina egna konkurrensfördelar är mer varierad. Viktigast är dock det interpersonella, högst på listan är tillgänglig kundservice och personligt bemötande. Närheten, språket och förståelsen för den svenska konsumenten är alltså det viktigaste för svenska e-handlare att ta vara på.

3 steg för e-handlare att expandera internationellt

Här är bästa tipsen från
Googles Emma Hallersted, Retail chef
och Jill Brazil, International Growth Lead

1

Var bör du verka?

Använd insikter och följ trender för att identifiera möjligheter på internationella marknader. Google trends och Market Finder kan hjälpa företag att identifiera tillväxtmöjligheter på internationella marknader.

2

Hur bör du agera?

Konsumenter kräver personifiering och förväntar sig sömlösa, personliga, lokala upplevelser i en mycket komplex köpresa. Google har verktygen för exempelvis översättning och dubbing av kampanjmaterial.

3

Hur vinner du?

AI är nyckeln till en gränsöverskridande effektivitet som kan generera personliga produktbilder som anpassas till respektive marknad och flerspråkiga chatbotar erbjuder kundstöd.

