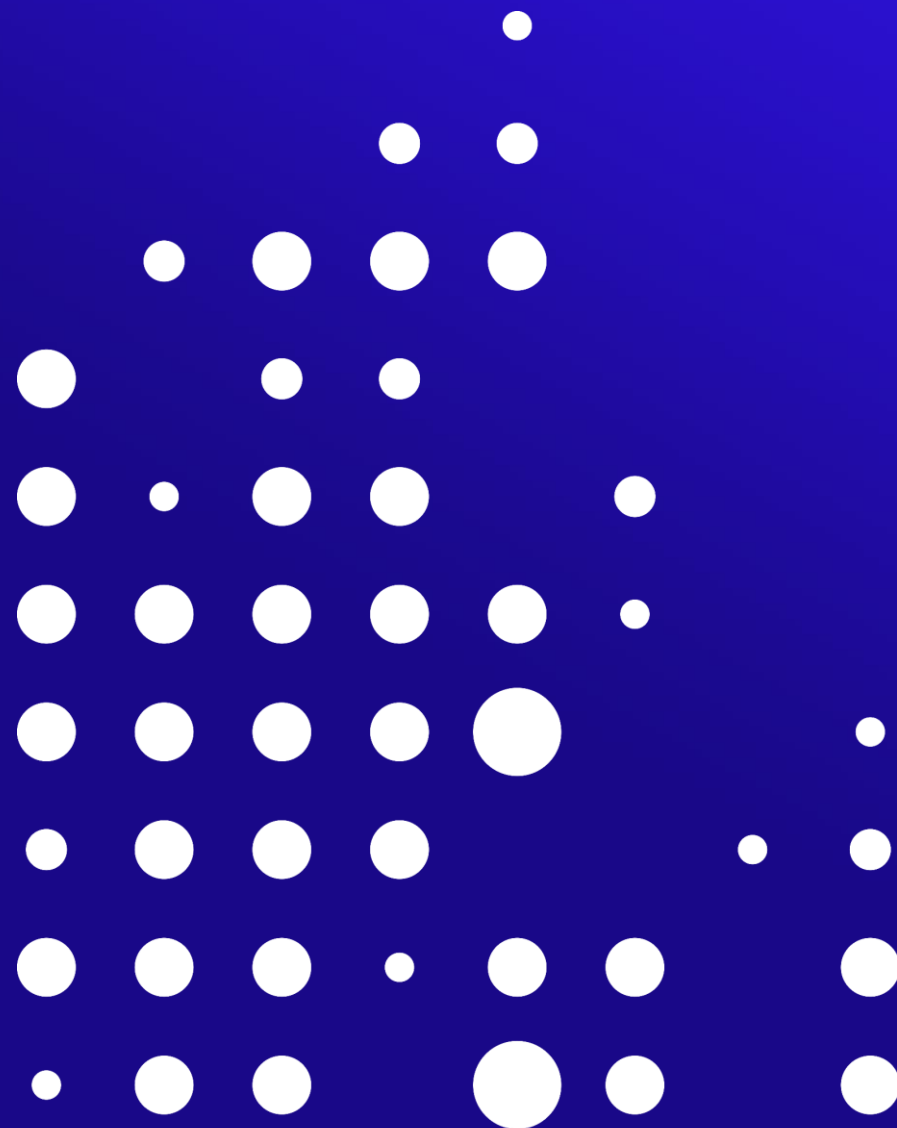

Dansk Erhvervs E-handelsbarometer

Digital Handel

3. kvartal 2021

Extra: Black Friday & Singles Day

E-handelsbarometeret er en mindre analyse, hvor vi hurtigt, men ikke dybdegående, måler temperaturen på nethandlen.



Status 3. kvartal

E-handelsbarometeret viser efter 3. kvartal, at 27% af netbutikkerne i analysen *samlet* har haft fremgang i kvartalet mod 49% efter 2. kvartal 2021.

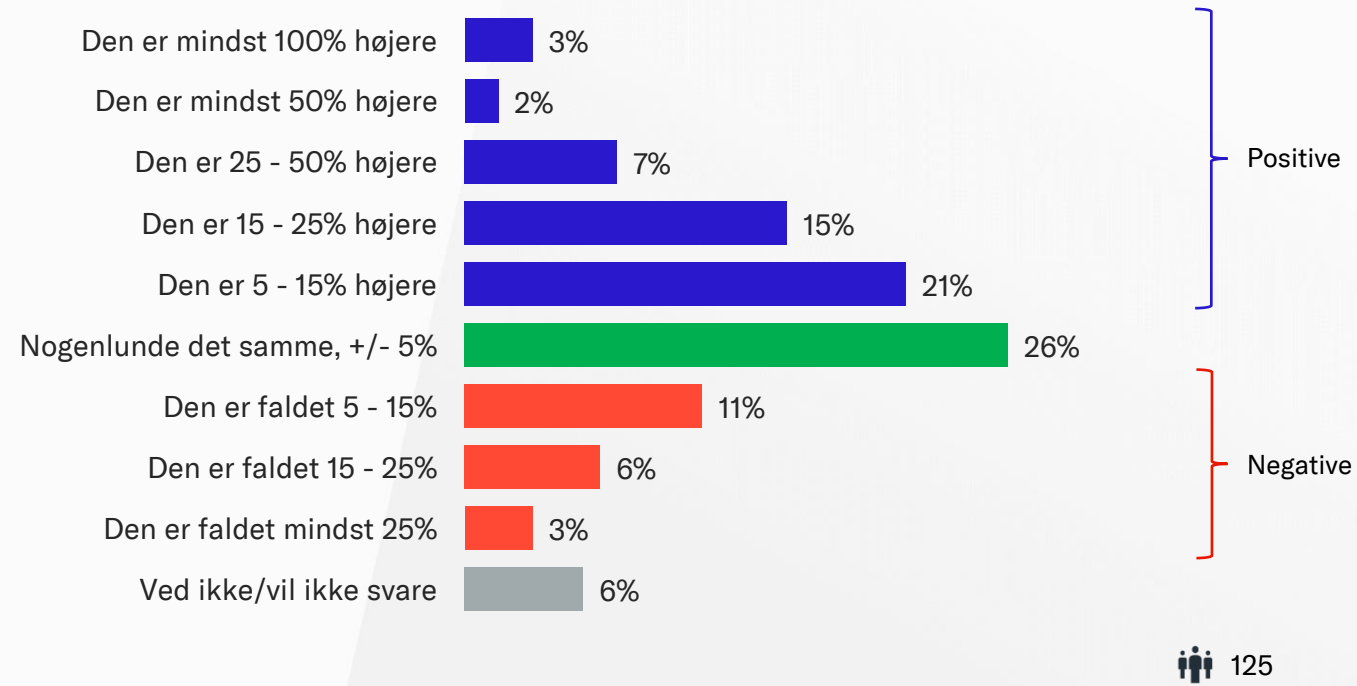
48% har haft fremgang, mens 21% har haft en negativ udvikling ift. samme kvartal sidste år. 26% oplever status quo på omsætning ift. i Q2 2020.

5% har *mindst* haft en vækst på 50% mens 22% oplever en vækst mellem 15 og 50%.

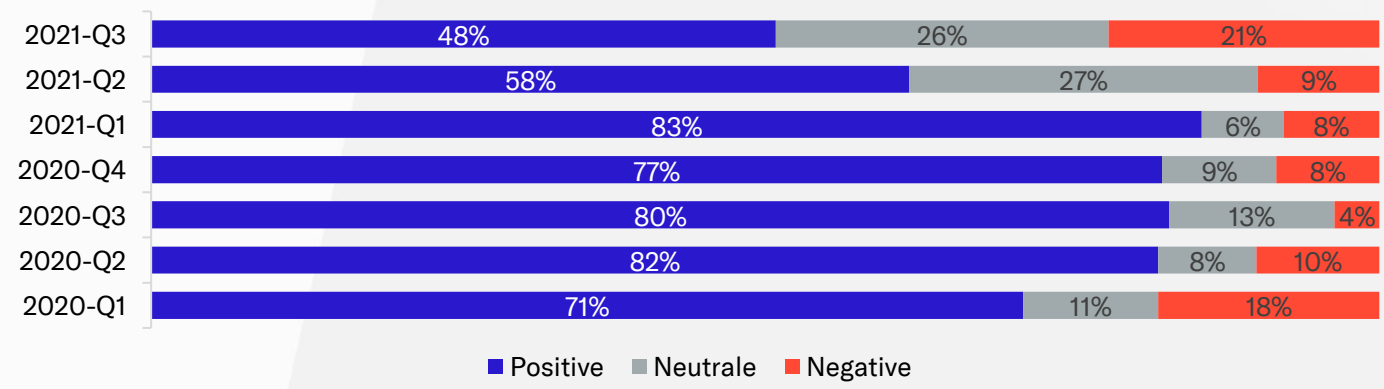
I den modsatte ende af skalaen har 21% oplevet en negativ udvikling – og 9% har oplevet et fald på mindst 15%.

Væksten når dermed langt fra vækstraterne fra de store corona nedlukninger; men omvendt er det et stærkt tegn, at netbutikkerne kan vokse på toppen af det løft, som pandemien gav e-handlen.

Hvordan har din e-handelsomsætning udviklet sig i 3. kvartal 2021 ift. samme periode sidste år?



Udvikling ift. samme kvartal sidste år

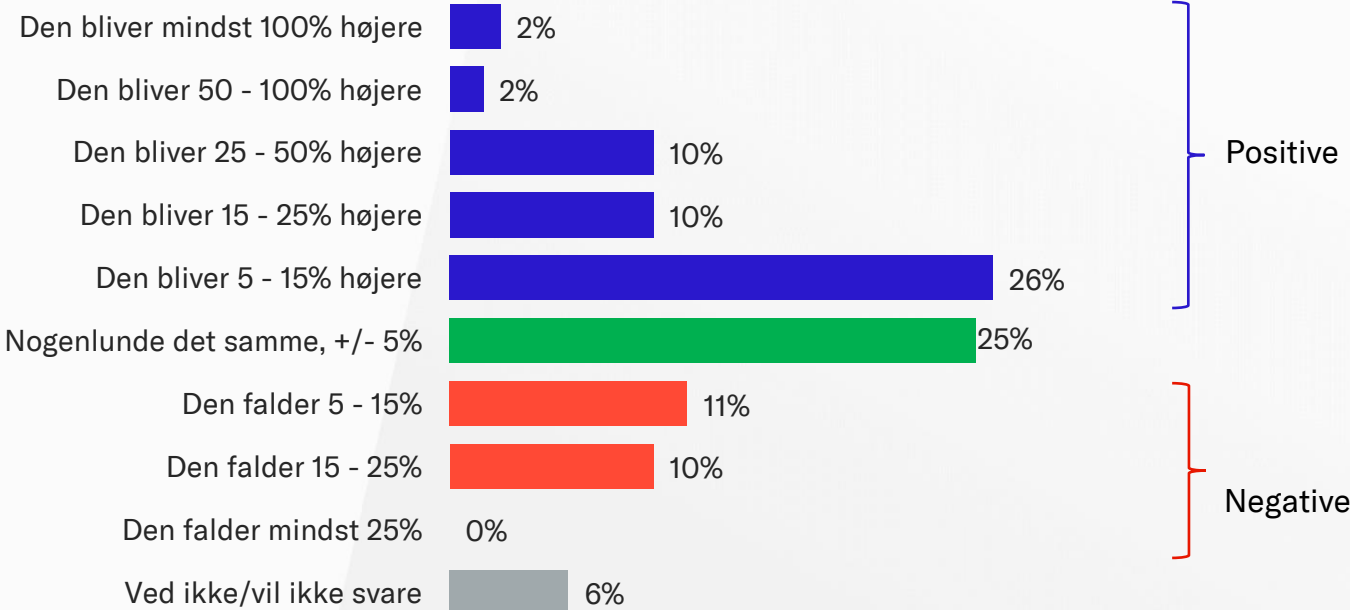


Forventninger til 4. kvartal 2021

E-handelsbarometeret er fortsat positivt, når netbutikkerne ser frem mod fjerde kvartal i 2021. 49% har positive forventninger; men andelen, der forventer en negativ udvikling, er steget til 21%. Netto er 28% i analysen således optimistiske, mod 51% efter Q2 og 74% efter Q3 i 2020. Igen er sammenligningsgrundlaget stærkt og det er derfor meget positivt, at netbutikkerne fortsat *samlet* forventer vækst – på toppen af sidste års succes.

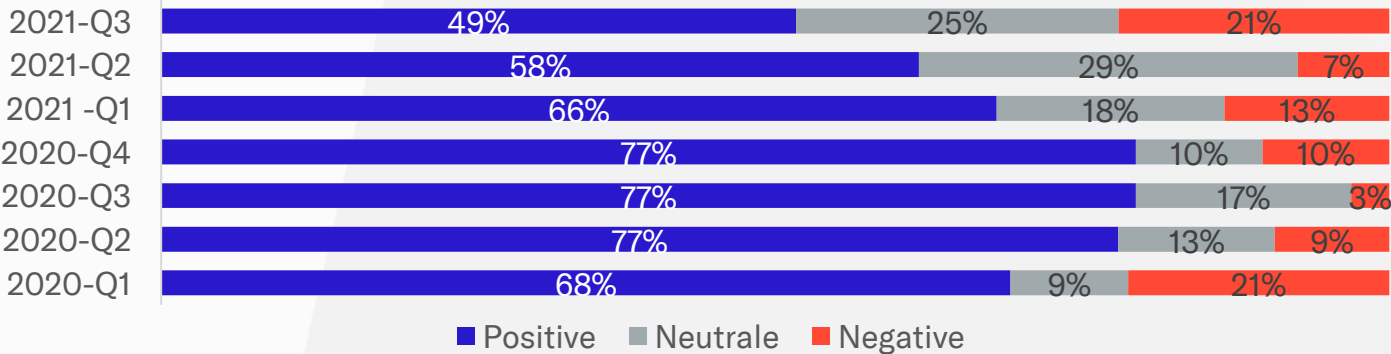
21% forventer dog at tabe omsætning i 4. kvartal 2021. I 2019 var andelen, der mistede omsætning, ca. 7% og en række af de brancher (fx sport/fritid & medico), der fik ekstra medvind sidste år, ser ud til at forvente et mere vindstille fjerde kvartal.

Hvordan forventer du, at jeres e-handelsomsætning udvikler sig i fjerde kvartal 2021 ift. samme periode sidste år?



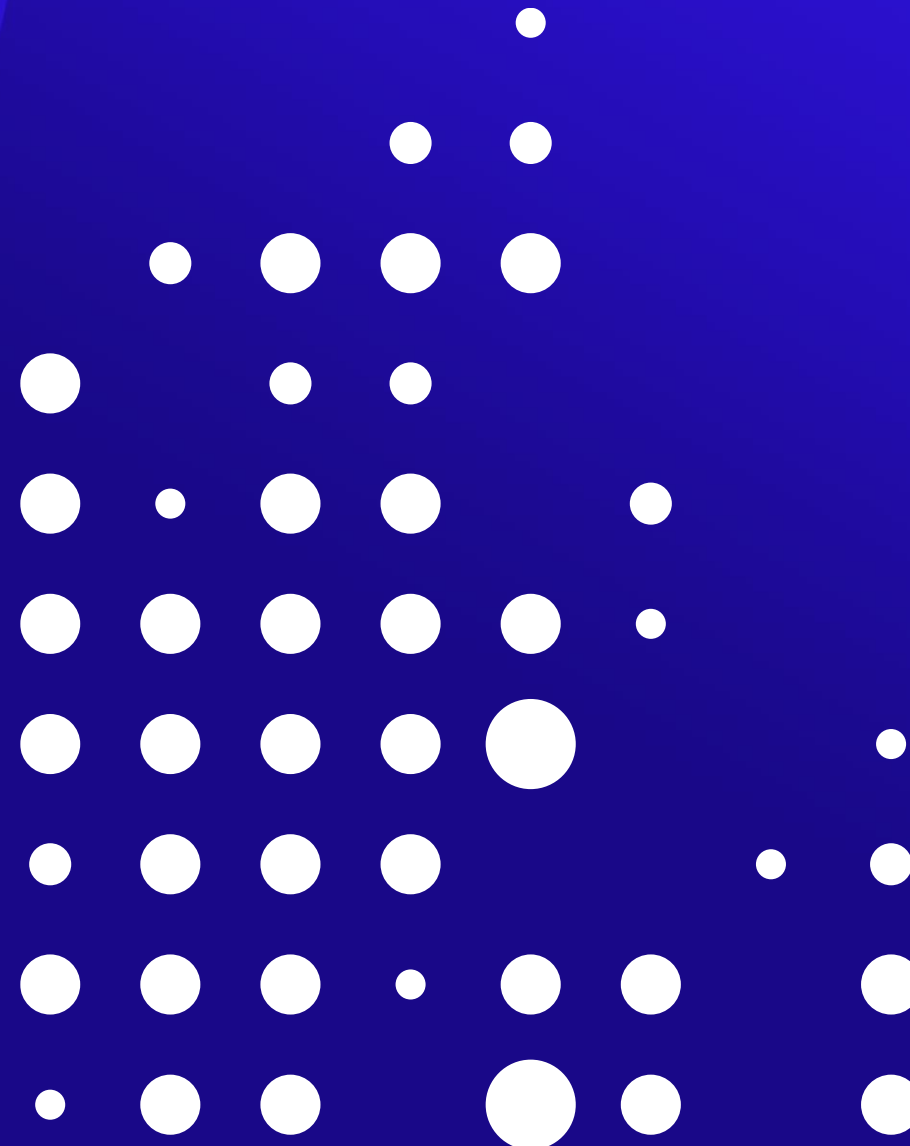
125

Forventning til det efterfølgende kvartal (ift. samme periode sidste år)



Black Friday 2021

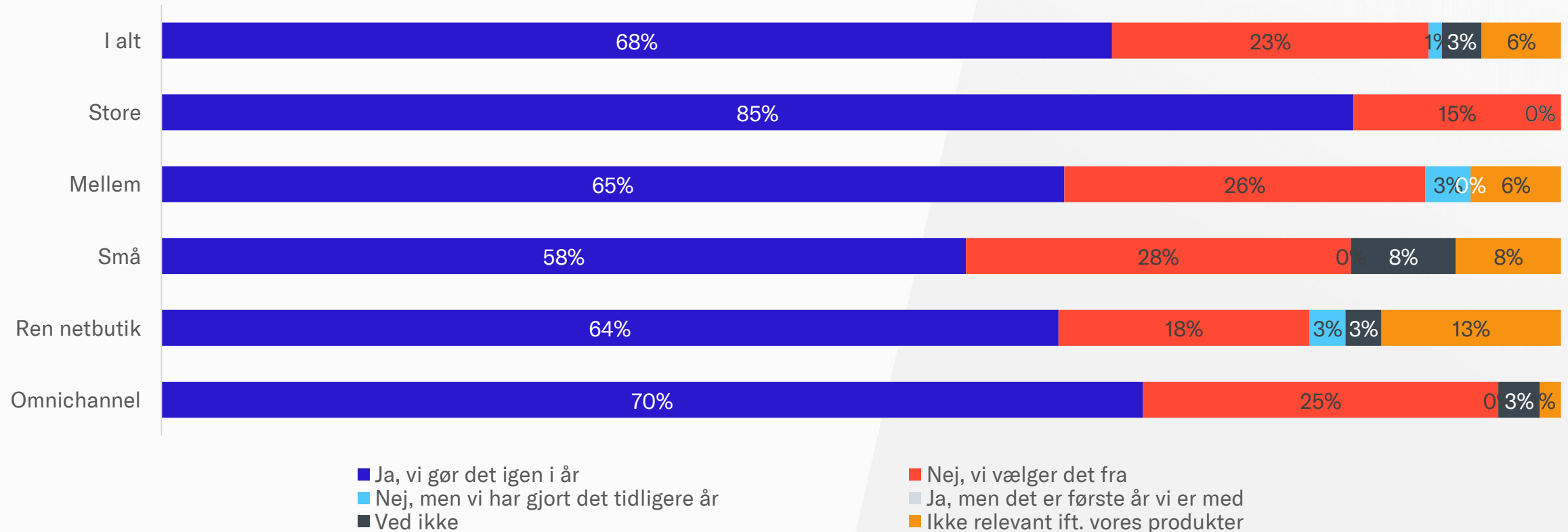
Internet-/omnichannel



Black Friday: 68% kører Black Friday

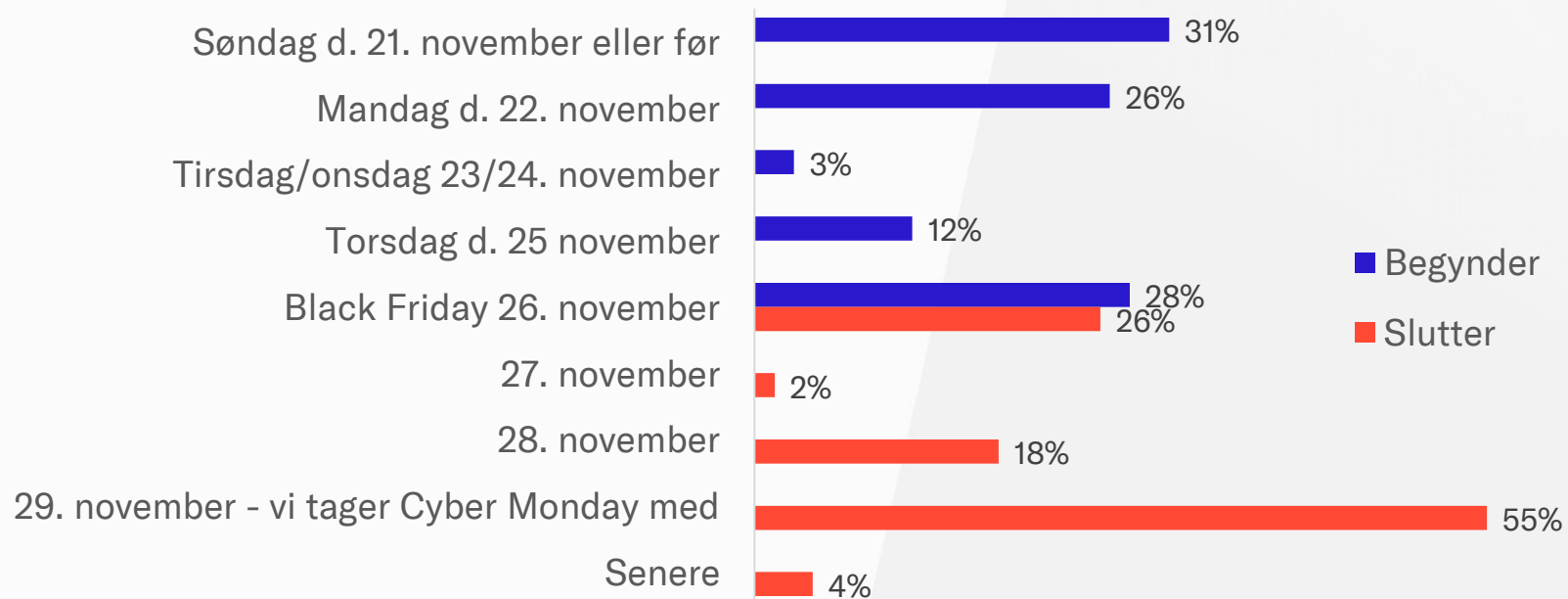
De store er mest aktive og rene netbutikker måske lidt foran omnichannel. Ingen er med for første gang og blot 1% falder fra.

Holder din virksomhed Black Friday i år?



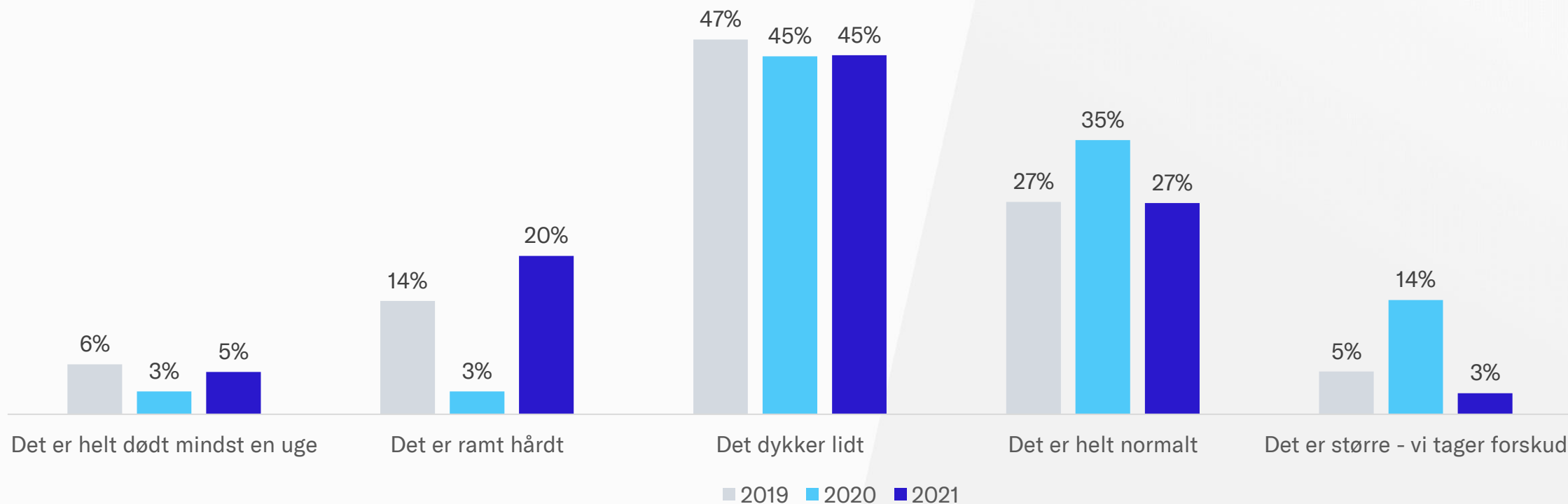
Hvornår begynder og slutter tilbuddene?

31% af butikkerne i analysen starter allerede senest 21. november. Over halvdelen tager Cyber Monday med før de lukker for de skarpe priser – mens 14% udelukkende har Black Friday tilbud på dagen.



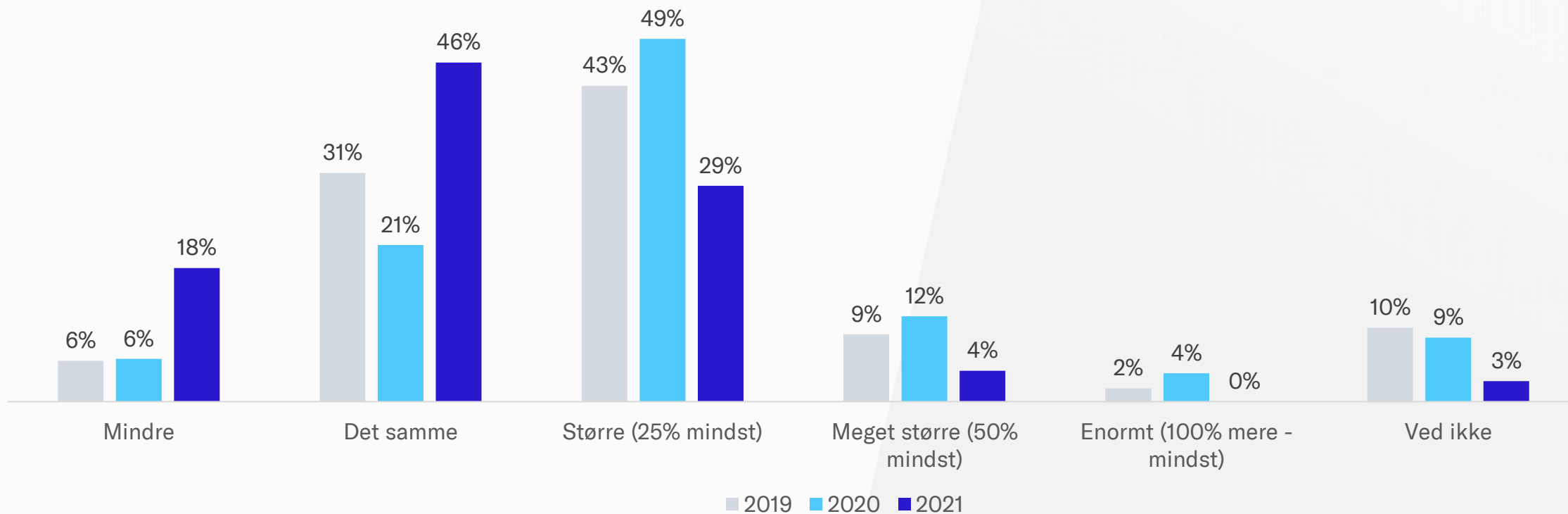
Salget op til Black Friday forventes at være hårdt ramt - nogenlunde som i 2019 – hvor 2020 var et særligt år med mere normalt salg for netbutikkerne

Hvordan er jeres salg påvirket op til Black Friday?



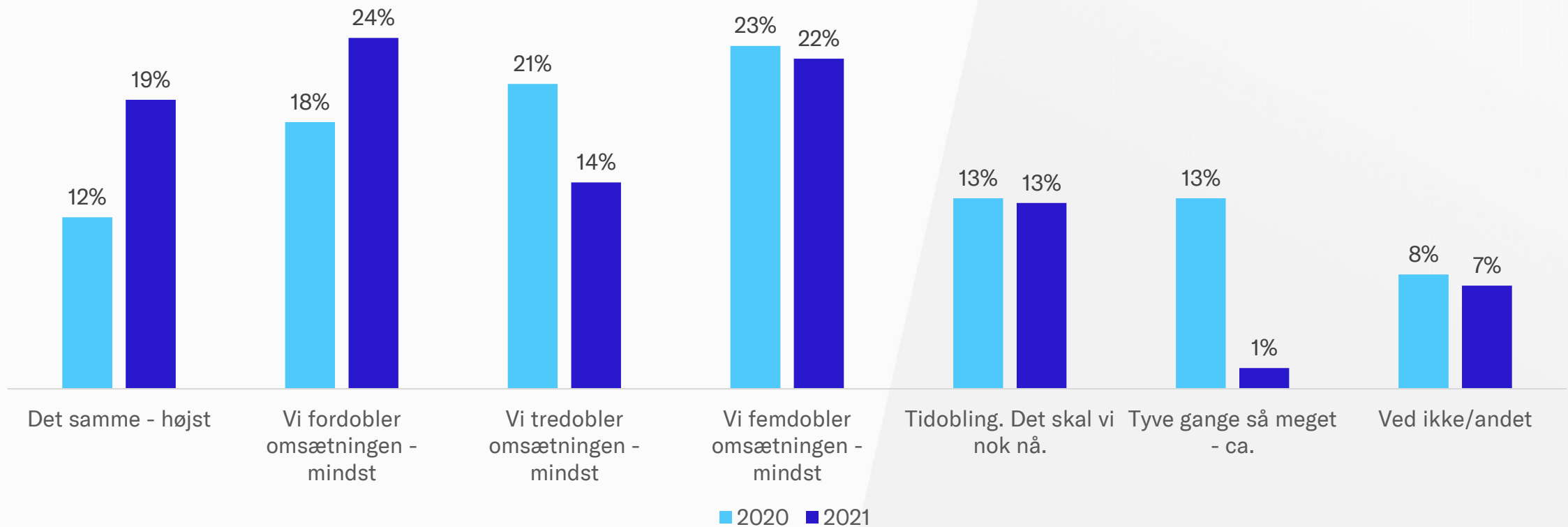
Forventningerne til Black Friday er noget lavere end sidste års meget høje niveau. 2 ud af 3 butikker forventer at salget bliver det samme eller mindre end sidste år, mens hver 3. forventer et større salg.

Hvordan forventer du, at jeres salg Black Friday bliver ift. sidste år

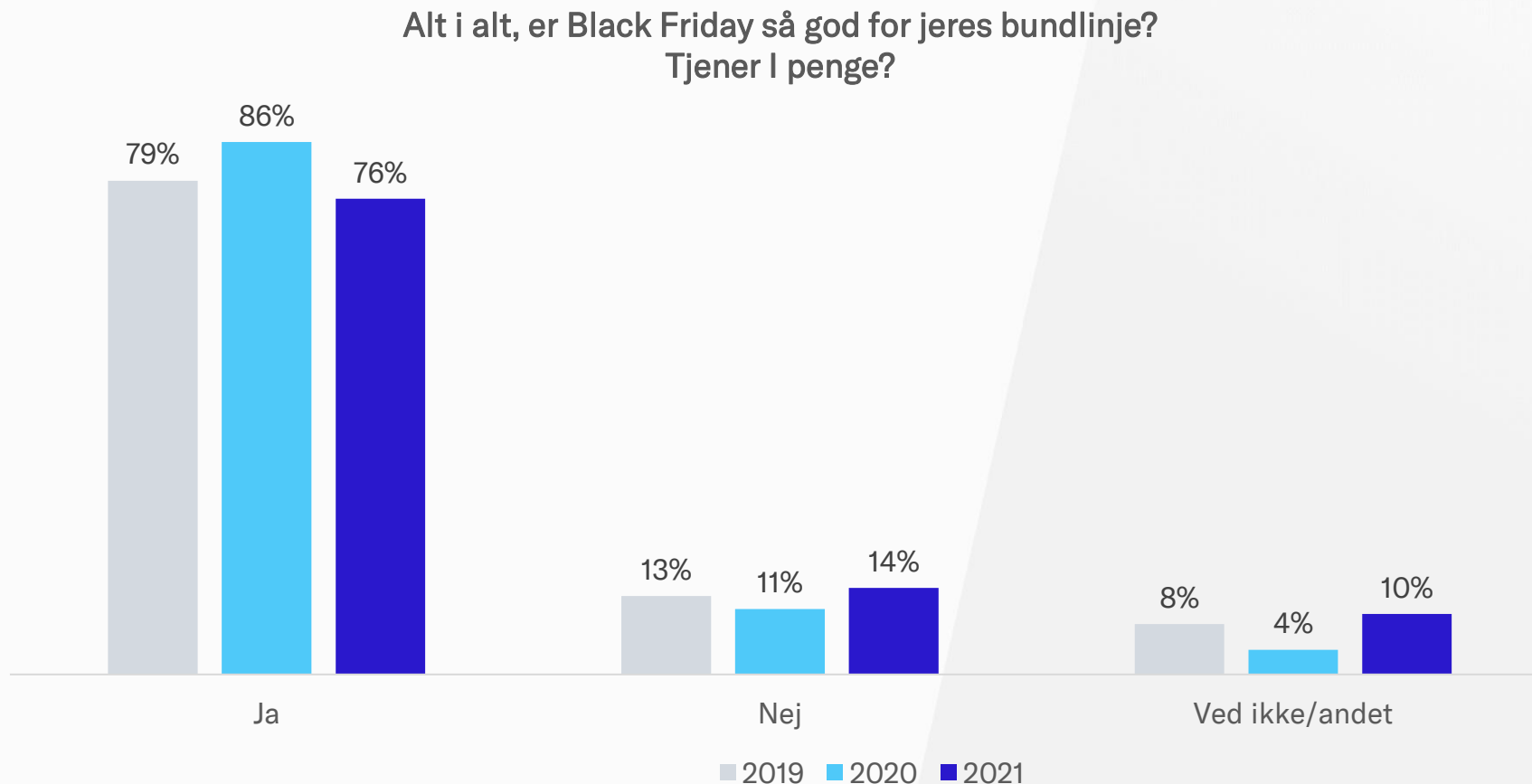


Black Friday er for de fleste en stor skaleringsudfordring – ift. en normal fredag forventer 14% mindst en 10-dobling. Forventningerne var dog højere i 2020.

Hvor stort regner I med, at jeres salg bliver
PÅ SELVE BLACK FRIDAY ift. en normal fredag?

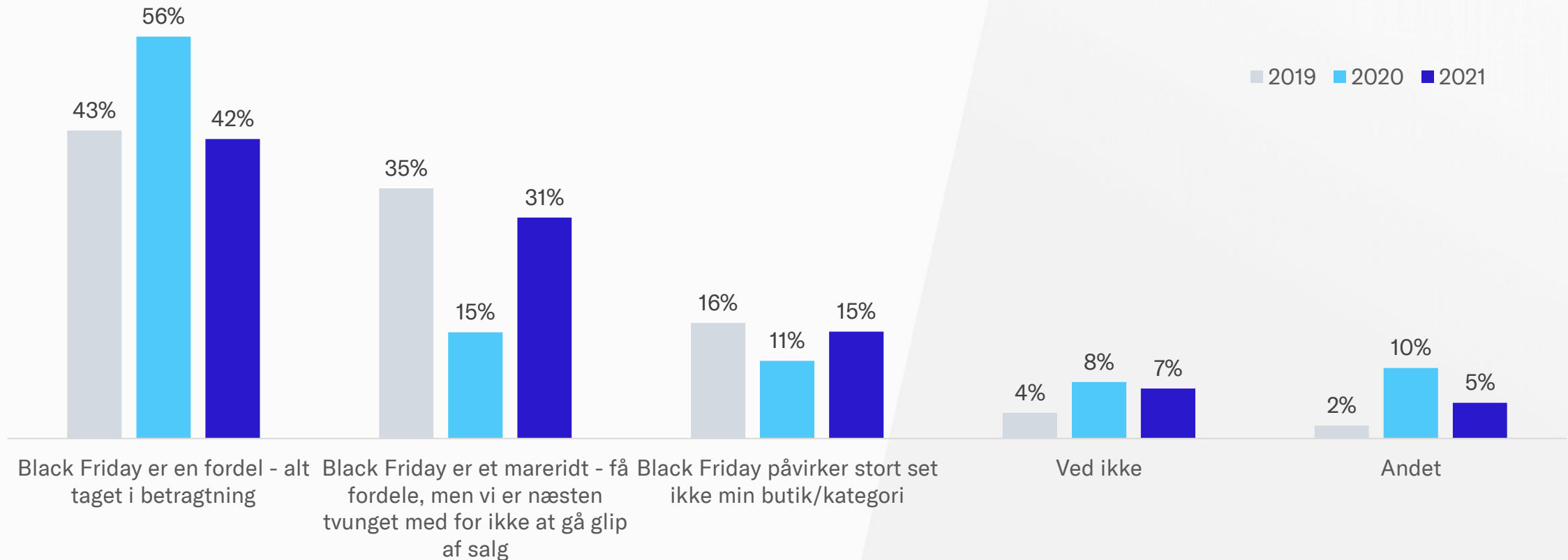


14% af de deltagende netbutikker tjener *ikke* penge på Black Friday
Mindre butikker har størst udfordringer med at tjene penge og holder oftere kun Black Friday ”på dagen”.



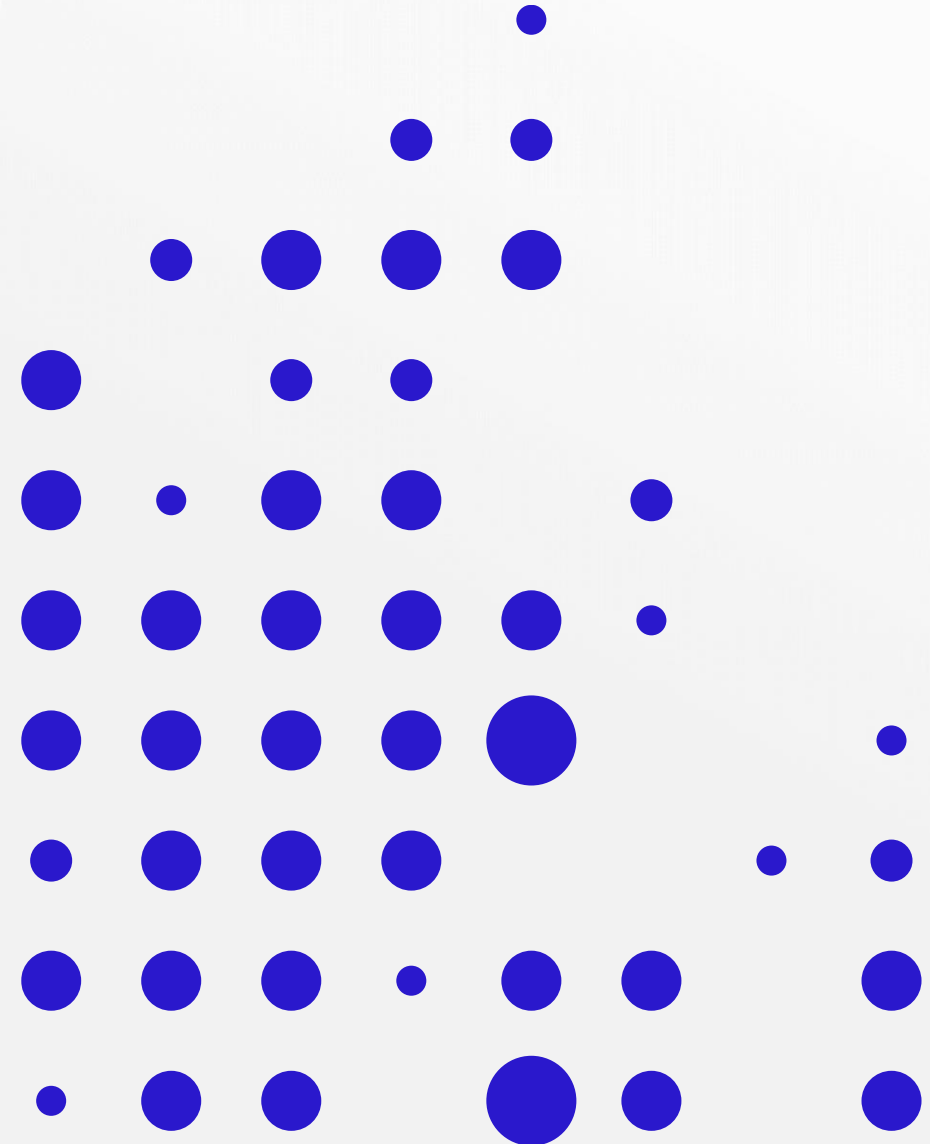
Hver tredje netbutik (31%) føler sig "tvunget" til at gå med på Black Friday for ikke at gå glip af salg, mens lidt flere (42%) svarer, at det alt i alt er en fordel. Særligt de store netbutikker er for Black Friday. Igen er smilet blegnet lidt ift. 2020.

Alt i alt, er Black Friday så noget I ser som en fordel eller ulempe?



Singles Day

DANSK
ERHVERV



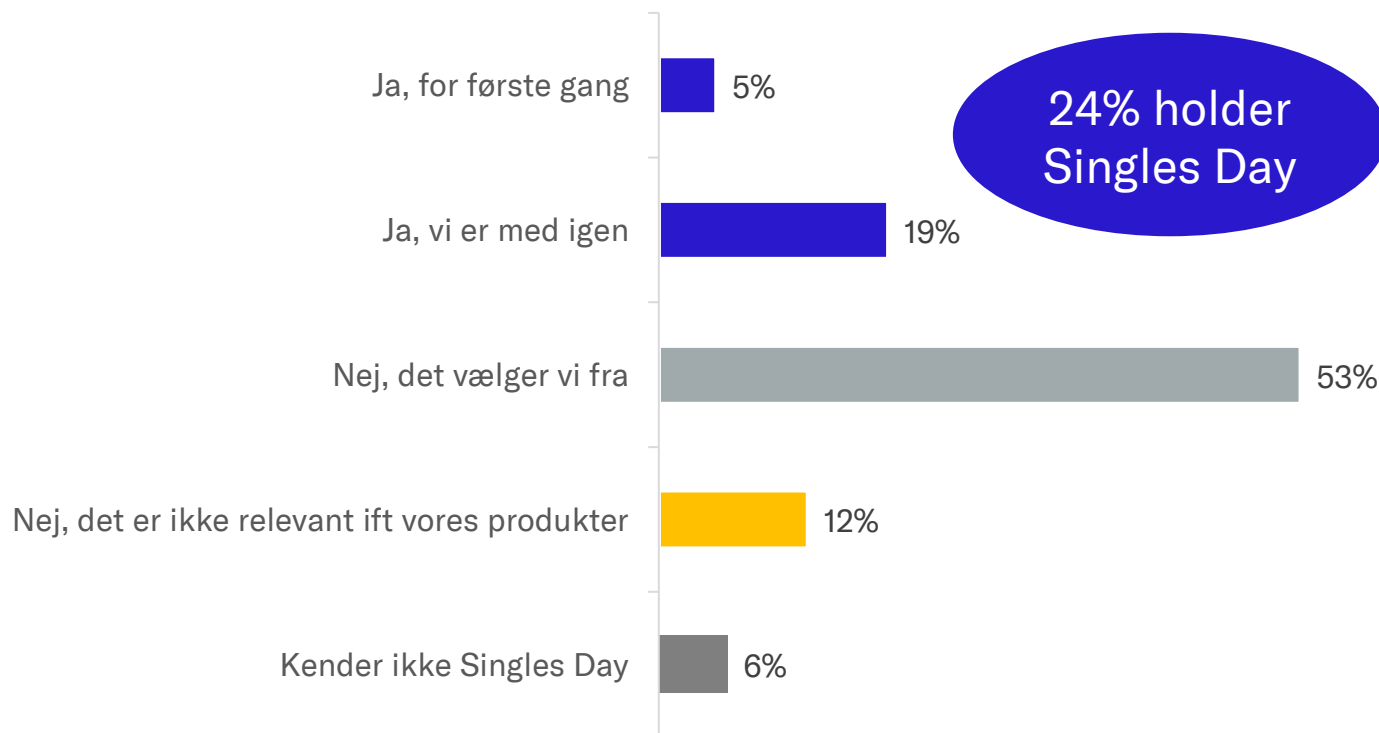
Singles Day

24% af netbutikkerne, der har salg til forbrugere, har særlige Singles Day tilbud i 2021. Niveauet er nogenlunde det samme som i 2020.

Forbrugerne har de senere år også fået et større kendskab til fænomenet og flere onlinekunder forventer at handle særlige Singles Day tilbud.

Se mere om forbrugernes holdninger og adfærd i Dansk Erhvervs E-handelsanalyse for oktober 2021.

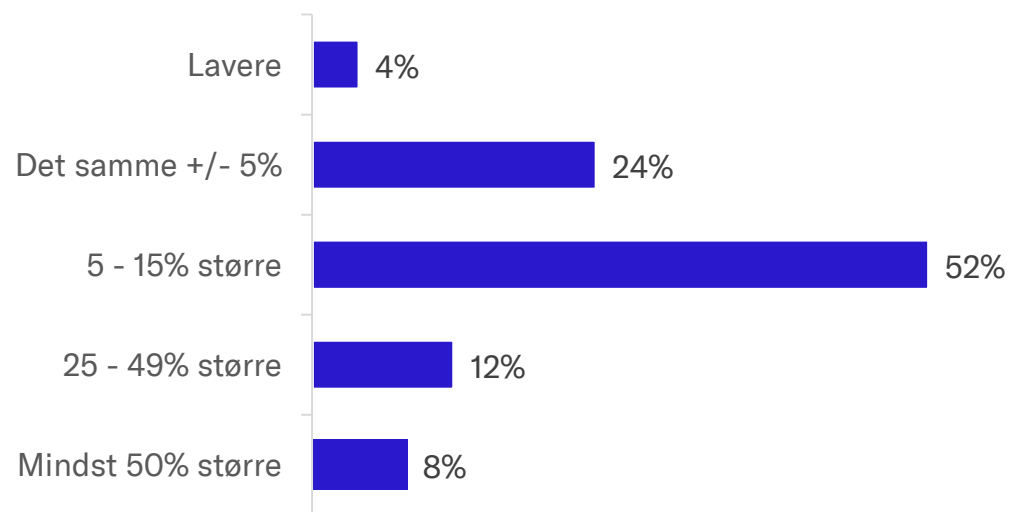
Holder I Singles Day med særlige 11/11 tilbud i år?



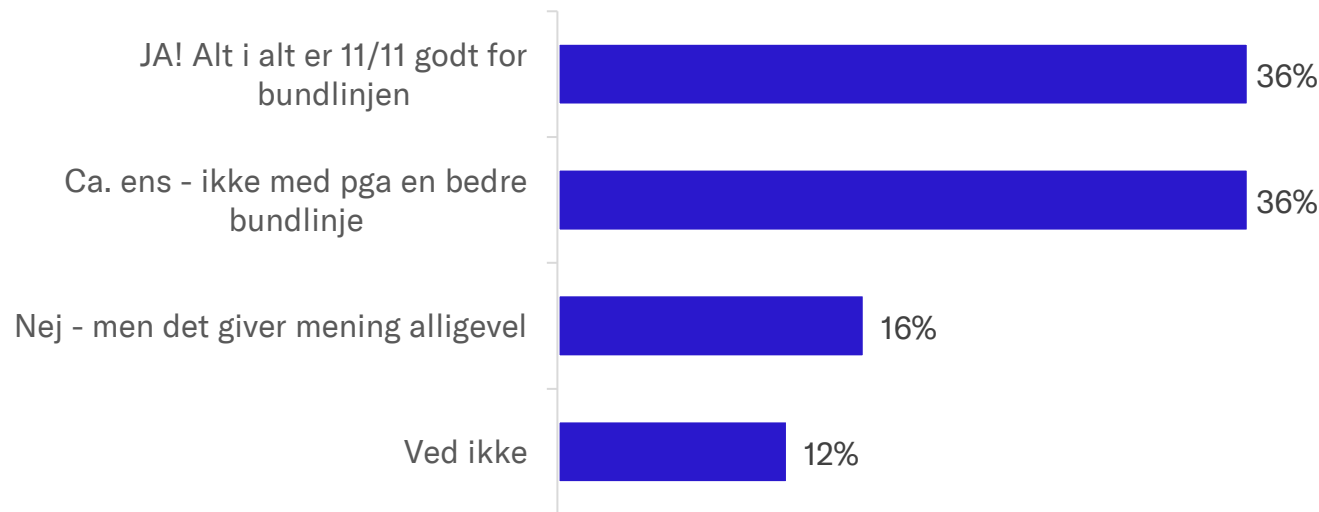
106 Netbutikker (inkl. omnichannel) med salg til forbrugere

De fleste netbutikker forventer en overskuelig vækst på Singles Day ift. en "normal" torsdag. Halvdelen er dog med fordi det alligevel giver mening fx for at give kunderne en ekstra oplevelse og skabe loyalitet – eller måske få testet systemer og kampagner før Black Friday.

Hvordan forventer I omsætningen bliver Singles Day ift. samme dag ugen før?

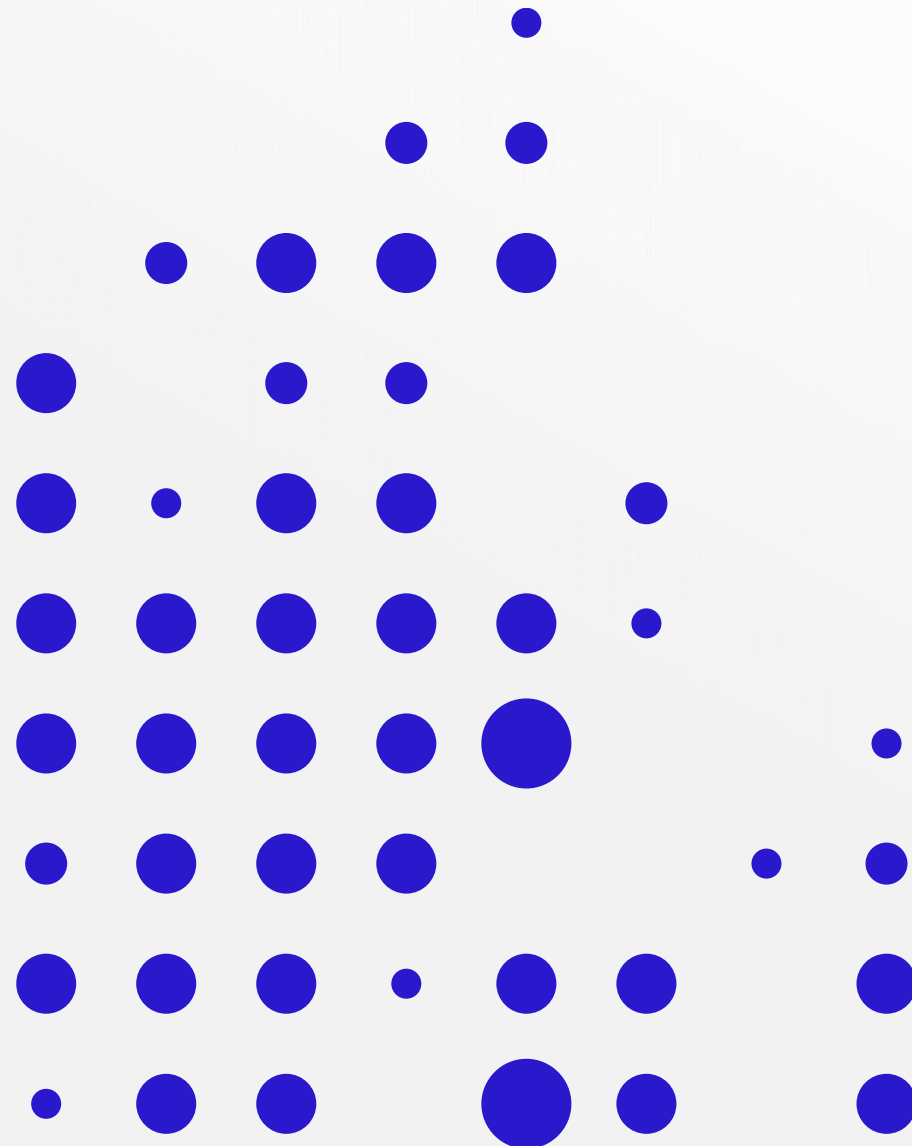


Forventer I en bedre bundlinje Singles Day ift. samme dag ugen før?



Baggrundsinfo & kryds

DANSK
ERHVERV



Udvikling i 3. kvartal 2021 ift. 2020: Flere rene netbutikker end omnichannel i analysen havde høj vækst; tilsvarende for B2B ift. B2C. Lidt færre store netbutikker i analysen har haft høj vækst.

Med stikprøvens størrelse in mente skal dette udelukkende ses som indikationer.

	Omnichannel	Rene netbutikker	B2C	B2C med B2B	Små	Mellem	Store	I alt
Faldet mindst 5%	24%	16%	24%	16%	17%	23%	19%	21%
Nogenlunde det samme, +/- 5%	28%	22%	27%	20%	31%	26%	26%	26%
5 - 25% højere	34%	39%	31%	41%	38%	31%	48%	36%
Mindst 25% højere	9%	16%	13%	16%	10%	20%	6%	12%
Ved ikke/vil ikke svare	5%	6%	5%	8%	4%	0%	0%	6%
Stikprøve	76	49	106	51	48	35	31	125

*Hvordan har jeres e-handelsomsætning udviklet sig i TREDJE kvartal 2021 ift. samme periode sidste år?
Svarkategorier med få svar er slået sammen.*

Udvikling i 4. kvartal 2021 ift. 2020: Flere rene netbutikker end omnichannel i analysen forventer høj vækst; tilsvarende for B2B ift. B2C. Forventning til procentuel vækst er mindst blandt de store i analysen.

Med stikprøvens størrelse in mente skal dette udelukkende ses som indikationer.

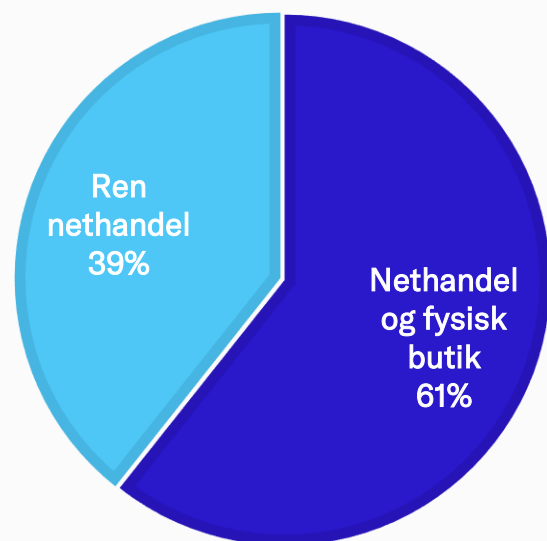
	Omnichannel	Rene netbutikker	B2C	B2C med B2B	Små	Mellem	Store	I alt
Falder mindst 5%	24%	16%	24%	14%	6%	26%	32%	21%
Nogenlunde det samme, +/- 5%	28%	20%	24%	25%	35%	20%	23%	25%
Bliver 5 - 25% højere	32%	41%	35%	35%	38%	34%	42%	35%
Mindst 25% højere	12%	16%	13%	18%	17%	20%	3%	14%
Ved ikke/vil ikke svare	5%	6%	5%	8%	4%	0%	0%	6%
Stikprøve	76	49	106	51	48	35	31	125

*Hvordan forventer du, at jeres e-handelsomsætning udvikler sig i FJERDE kvartal 2021 ift. samme periode sidste år?
Svarkategorier med få svar er slået sammen*

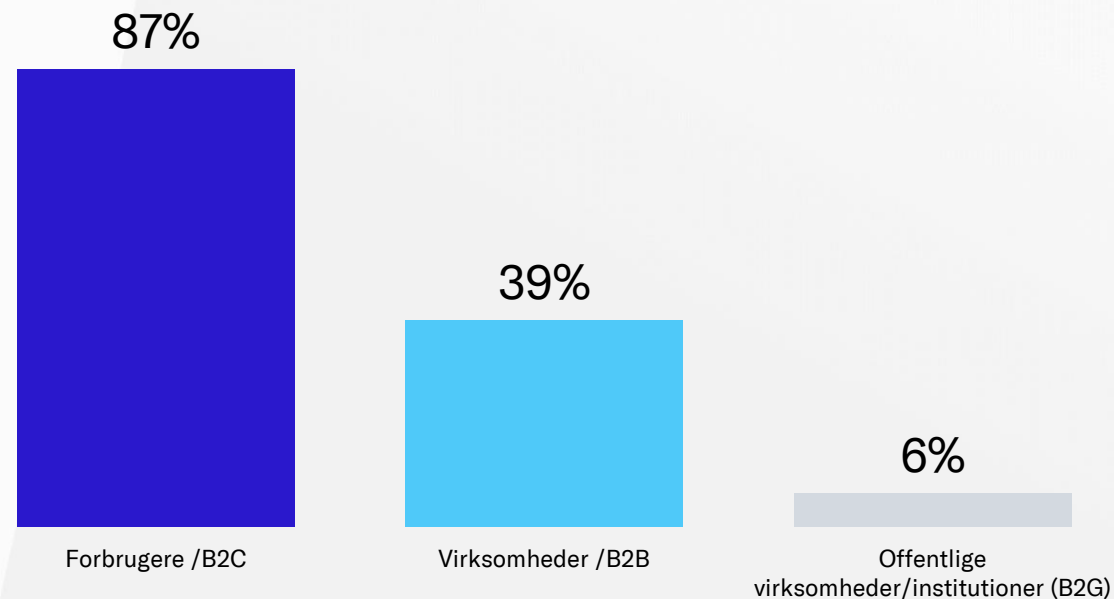
Baggrundsinfo – afsætningskanal og målgruppe

AFSÆTNINGSKANAL: HVAD BESKRIVER BEDST DIN VIRKSOMHED?

■ Nethandel og fysisk butik ■ Ren nethandel

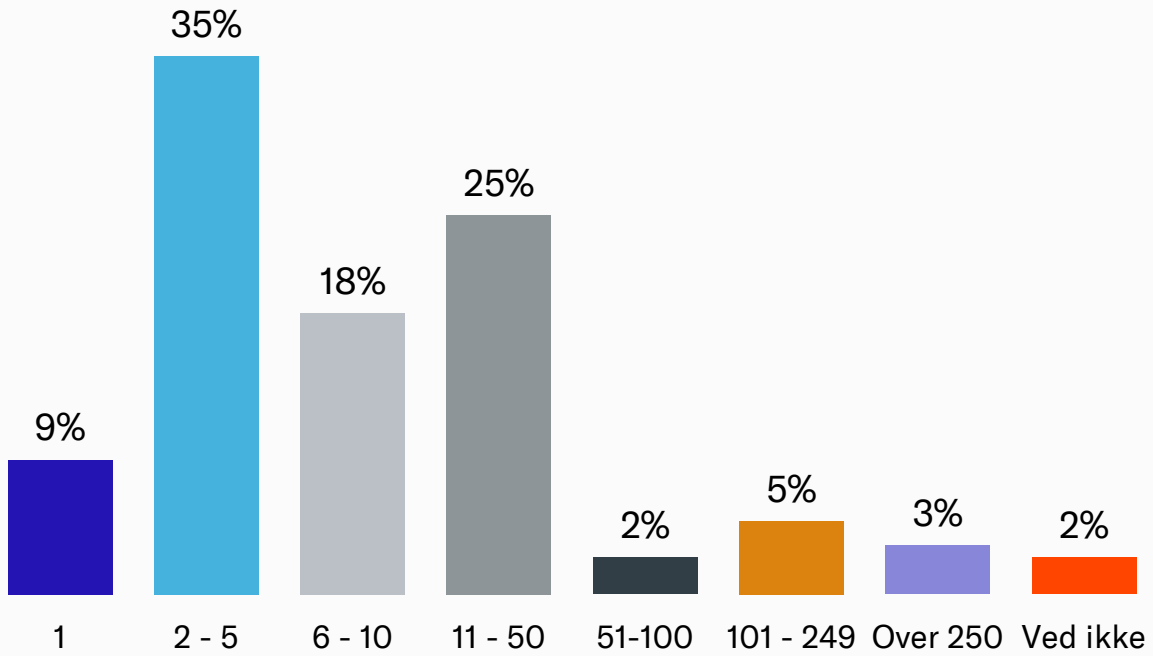


Hvilken målgruppe henvender din virksomhed sig primært til? Max 2 svar

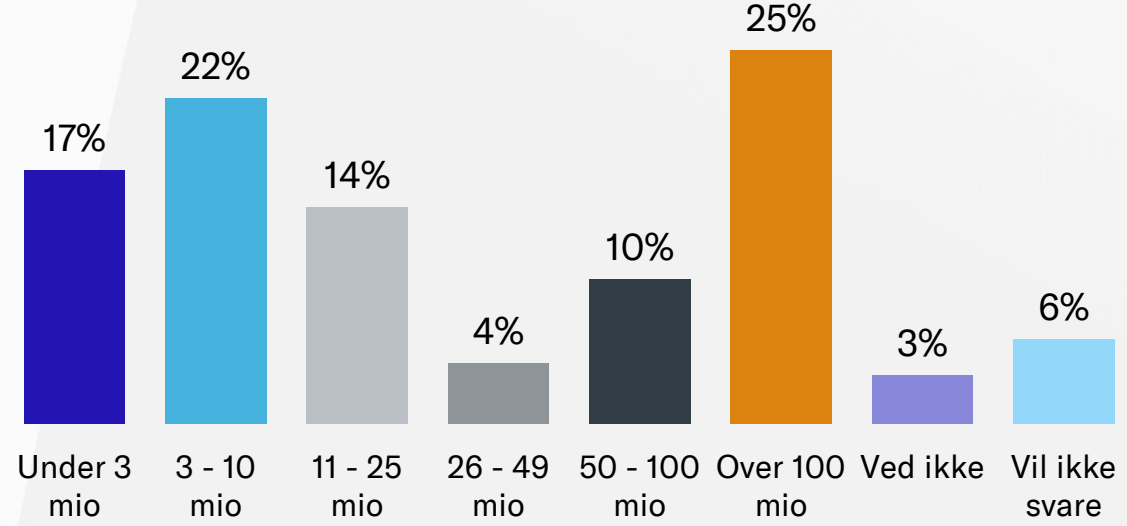


Virksomhedsstørrelse – e-handelsansatte og omsætning

Ansatte der arbejder med/deltager i virksomhedens e-handel



Hvor stor er virksomhedens årlige e-handels omsætning ca? (inkl moms)



Om undersøgelsen

Formål: En ”temperaturmåling” på e-handlen – hvordan er sidste kvartal lukket og hvad er forventningerne?

Vi stiller ikke en dyb diagnose, men måler hvordan netbutikkerne/digital handel har det overordnet. Undersøgelsen bygger derfor på få spørgsmål for at sikre, at den er nem og hurtig at besvare som e-handler.

Målgruppen er virksomheder med e-handel (inkl. omnichannel, både B2B & B2C). >92% af svarene er fra medlemmer af Dansk Erhverv.

125 i målgruppen (netto) har deltaget i kvartalets undersøgelse, mindst 65% i ledelsesfunktion.

Bruttostikprøven var på 1.989 og der er udsendt én rykker.

Data er indsamlet 3 – 8/11 2021

Antal svar i delmålgrupper					
Mindre (<11 mio E-kr.)	48	B2B/G	65	Omnichannel	76
Mellem (11-100 mio E-kr)	35	B2C	124	Pureplayer	49
Store (>100 mio E-Kr.)	31				