

NETVERSLANIR

MÁNUDAGUR 23. JANÚAR 2012

Kynningarblað Innendar netverslanir, erlendar netverslanir, netverslunarkerfi og tímasparnaður.



Marín Manda segir viðskiptavinum Skor.is njóta ýmissa kjara.



Stærsta skó-netverslun landsins

Skor.is veitir nú Íslendingum, sem og öðrum, aðgengi að fjölbreyttu skóúrvali, óháð búsetu, allt árið um kring og á góðum kjörum. Á netversluninni er að finna fjölmörg þekkt og vönduð merki, allt frá vönduðum sportvörumerkjum á borð við Nike, Adidas og Puma upp í Vagabond og Six Mix.

Skor.is er ein stærsta skóverslun landsins þar sem hægt er að kaupa skófatnað á alla fjölskylduna á einu augabragði, hvar og hvenær sem er. Marín Manda Magnúsdóttir, framkvæmdastjóri skor.is, veit allt um málið.

„Við erum með í kringum fjörutíu vönduð vörumerki í skóm og allt að 3.000 „stæla“ og flotta fylgihluti sem taka breytingum yfir árið í takt við strauma og stefnur í tísku,“ útskýrir Marín Manda og segir fjölbreytt vöruúrval sótt í skóverslanir í eigu sömu aðila. „Kaupfélagið, Steinar Waage, Ecco-búðirnar og Toppskórinn og auðvitað Skor.is.“

Sérstaka athygli vekja þau fjölmörgu þekktu skómerki sem bjóðast á síðunni. „Já, hérna fæst raunverulega allt sem hugurinn gírnist, allt frá Six Mix og Ecco upp í sportvörumerki á borð við Nike, Adidas og Puma. Við erum meira að segja með íslensk merki eins og Mörtu Johnson. Og þetta eru skór við öll til efni hvort heldur til hversdagsnota, við hátíðleg tilefni, til íþróttaiðkunar eða annað,“ segir hún.

Og ekki skemmir fyrir sanngjarnt verð og alls kyns krassandi tilboð sem Marín Manda segir einn af mörgum kostum þess að halda úti vefverslun á borð við skor.is. „Yfir-

byggingin er minni en í venjulegum verslunarrekstri og útlagður kostnaður lægri og fyrir vikið getum við boðið skóna á betra verði,“ segir hún en tekur fram að þetta fyrirkomulag komi þó á engan hátt niður á þjónustunni.

„Þvert á móti leggjum við okkur fram við að veita viðskiptavinum okkar persónulega þjónustu. Til marks um það svörum við e-mail á öllum tímum sólarhringsins. Enda annar plús við viðskipti á netinu sá að hægt er að gefa sér góðan tíma til að skoða úrvalið í ró og næði, eig-

inlega hvar og hvenær sem er, sem sparar manni líka tíma og fyrirhöfn,“ bendir Marín Manda á. „Þetta auðveldar manni lífið!“ Þegar vörukaupin eru frágengin á heimasíðunni ganga hlutirnir fljótt fyrir sig að hennar sögn. „Yfirleitt tekur aðeins á bilinu einn til tvo daga að fá skóna senda heim. Viðkomandi gefur upp farsímanúmer þegar hann gerir kaupin og pósturinn sendir textaskilaboð þegar sendingin fer af stað. Þannig að vörurnar berast með skjóttum og öruggum hætti.“

En hvernig snýr viðkomandi sér langi hann til að skila vörum? „Heyrðu, það er nú sáraeinfalt. Hann kíkir þá bara í eina af verslunum okkar og fær annað hvort að skipta eða inneignarnótu. Við tökum vel á móti honum,“ svarar hún og brosir.

Þá segir Marín Manda meðlimi netklúbbs skor.is njóta sérstakra kjara. „Við dekrum alveg við þá, þeir fá reglulega póst með alls kyns spennandi tilboðum, stundum fría heimsendingu, gjafir og fleira, en skráning fer fram á heimasíðunni.“

KAUFERLIÐ Á SKOR.IS

- 1 Þú ferð inn á www.skor.is
- 2 Þar velur þú flokk(barna, dömu eða herra) eða vörumerki sem þú vilt kíkjja á.
- 3 Þegar þú hefur fundið skó við hæfi þá smellir þú á lit, stærð og bláa kaupa hnappinn fyrir neðan. Skórnir færast þá í bláu körfuna að ofan til hægri.
- 4 Smellir á körfuna en þar er hægt að eyða eða bæta við þörum eins og þú óskar eftir. Smellir svo á „Ganga frá pöntun“ hnappinn.
- 5 Velur hvort þú vilt greiða með millifærslu, korti eða gjafakorti og fyllir út persónuupplýsingar.
- 6 Þegar þú hefur gengið frá greiðslu færðu skóna senda heim til þín innan 1-2ja daga nema pöntun sé gerð yfir helgi.
- 7 Greiðsla með millifærslu þarf að berast innan 12 tíma annars eyðist pöntunin.
- 8 Pósturinn keyrir út pakkana á milli 16-22 á virkum dögum, og sendir þér sms þegar hann er á leiðinni.
- 9 Passi skórnir ekki er þér velkomið að skila þeim í allar okkar verslanir.
- 10 Við bjóðum þér upp á 14 daga skila- og endurgreiðslufrest.

Skór.is NÝ SKÓBÚÐ Á NETINU

- Opið allan sólarhringinn
- 14 daga endurgreiðslufrestur
- Gjafakort
- Tökum á móti kortum og millifærslum

STEINAR WAAGE
SKÓVERSLUN

skór.is

Kaupfélagið

ECCO

www.skor.is

Netverslun á enn eftir að aukast

Á síðustu árum hefur orðið bylting í netverslun á Íslandi og sífellt fleiri fyrirtæki hafa sett upp netverslanir á vefsíðum sínum. Vefsíðufyrirtækið **Allra Átta** býður fullkomin netverslunarkerfi sem nýta nýjustu tækni og leggur áherslu á öryggi, notendavænt viðmót og góðar tengingar.

Víð höfum fundið fyrir miklum uppgangi í netverslun á undanförunum árum og nú er svo komið að um helmingur okkar starfsemi snýst um að hanna og sinna netverslunum,“ segir Jón Trausti Snorrason, framkvæmdastjóri vefsíðufyrirtækisins Allra Átta. Fyrirtækið býður upp á fullkomin netverslunarkerfi fyrir allar stærðir og gerðir fyrirtækja. Þar geta stjórnendur vefsins uppfært upplýsingar, sett inn tilboð og breytingar, svo nokkuð sé nefnt, heima eða að heiman. Þeir geta jafnframt fylgst með birgðastöðu, sölu og öðrum helstu upplýsingum. „Ein sérstaða okkar kerfis er sú að það er tilbúið fyrir utanlandsmarkað auk þess sem við bjóðum upp á ýmsar tengingar til dæmis við Póstinn, aðra flutningsaðila og ýmis bókhaldskerfi,“ lýsir Jón Trausti.

Leitarvélbestun nauðsynleg

Til að netverslun starfi vel er nauðsynlegt að undirbúningurinn sé sem bestur. Þar spilar góð leitarvélbestun lykilhlutverk. „Við erum með sérdeild sem sérhæfir sig í leitarvélbestun. Slíkt er lykilatriði fyrir netverslun því það eykur líkurnar á því að verslunin komi upp við leit á Google eða öðrum leitarvélum. Með góðri leitarvélbestun er hægt að spara talsverðan pening í auglýsingar og aðra markaðs-



Björn Jóhannsson, markaðsstjóri Allra Átta, og Jón Trausti Snorrason framkvæmdastjóri ráða ráðum sínum.

MYND/GVA

setningu,“ segir Björn Jóhannsson markaðsstjóri og bendir á að þetta eigi sérstaklega við um netverslanir sem vilji hasla sér völl á alþjóðlegum markaði. Hann bendir enn fremur á að það sé oft fyrsta skref fyrirtækja út á alheimsmarkaðinn að stofna netverslun.

Góð ráð fagmanna

Allra Átta var stofnað árið 2004 og

verður því átta ára á þessu ári. Þar starfa ellefu starfsmenn með völdtækta menntun og reynslu. Allra Átta er með starfsemi í fimm löndum og hefur frá stofnun unnið með um 800 fyrirtækjum. Sem dæmi um vel heppnaðar netverslanir sem Allra Átta hefur hannað má nefna Cintamani.is, sem selur vörur héraðs og erlendis, dyraber.is, hreysti.is og shape.is. Starfs-

menn Allra Átta aðstoða viðskiptavinina sína við stefnumótun og samkeppnisgreiningu. Þá veita þeir einnig góð ráð varðandi þarfir fyrirtækjanna því eins og Jón Trausti bendir á þá eiga ekki öll viðskipti heima í netverslun. „Stundum er betra að nota vörumerki og þá bendum við á það. Við viljum selja fólki réttu lausnina,“ segir hann og bendir á að auðvelt sé að koma á kyn-

ingarfundi til dæmis með því að ýta á „grænan“ hnapp á heimasíðunni www.8.is. „Það er regla hjá fyrirtækinu að svara öllum fyrirspurnum innan sólarhrings,“ segir Jón Trausti. „og við vinnum eftir gildunum okkar „traust, sköpun og gleði“ og viljum að viðskiptavinir upplifi þau með okkur.“

Öryggið á oddinn

Öryggismál eru fólki hugleikin þegar það verslar á netinu. Allra Átta leggur áherslu á öryggismál og er í samstarfi við SKÝRR með allar hýsingar. „Svo er mikilvægt að vefirnir séu dulkóðaðir,“ segir Björn og bendir á að fyrirtækið sé í samstarfi við Valitor, Korta.is og Borgun sem vinni að því að auka öryggi og ávallt sé verið að prófa nýjar leiðir í þeim efnum.

Komnar til að vera

Jón Trausti telur ljóst að netverslunum eigi eftir að fjölga verulega á næstunni. „Almenningur hefur kveikt á hagræðinu í því að versla á netinu og fyrirtæki sjá að það getur verið hagstæðara að opna verslun á netinu heldur en til dæmis á Laugaveginum,“ segir Jón Trausti og bendir á að starfsmannakostnaður og húsnæðiskostnaður sé mun minni auk þess sem fólk geti verslað hvenær sem er sólarhringsins.

Þeim sem vilja kynna sér starfsemi Allra Átta nánar eða panta fund er bent á vefsíðuna www.8.is.

Freistandi útsölur árið um kring

Það hrífast margir af því að versla í Bandaríkjunum. Á þeim risastóra markaði er úrval og verðlag engu líkt og einstök upplifun öllum sem kynnast. Það þarf ekki að fara vestur um haf til að njóta dýrðarinnar; það er hægt að versla gegnum netið og fá vöruna senda heim að dyrum.

ShopUSA sérhæfir sig í netverslun frá Bandaríkjunum. Fyrirtækið verður tíu ára á næsta ári og starfar nú í sex löndum: á Íslandi, Írlandi, í Danmörku, Noregi, Svíþjóð og Ástralíu.

Signý Sigurðardóttir er rekstrarstjóri ShopUSA á Íslandi. Hún segir fyrirtækið standa traustum fótum og stefna ótrautt að því að festa sig enn frekar í sessi.

Bandaríkjamenn eru sérfræðingar í markaðssetningu.

„Það er heilmikil lífsreynsla að kynnast þessum markaði,“ segir Signý. „Ég lít á mig sem sérfræðing um vöruviðskipti á milli landa en vissi lítið um neytendamarkaðinn og enn minna um netverslun þegar ég byrjaði. Að fylgjast með markaðssetningu bandarískra netverslana er afar lærdómsríkt. Þróun á þeim markaði er og hefur verið gríðarleg á undanförunum árum, en þetta er heimur sem ég vissi hreinlega ekki að væri til,“ segir Signý og hlær.

„Brjálæðið í kringum þakkargjörðarhátíðina var mikil upplifun. Tilboð streymdu inn frá stærstu verslunum Bandaríkjanna og samkeppnin var gríðarleg. Að vera neytandi í þeirri virku samkeppni er óneitanlega góður kostur, og það án þess að þurfa að standa í biðröðum við verslanir, en geta í staðinn setið í rólegheitum hér á Íslandi og notið þessa alls heima í stofu.“

Signý segir Íslendinga geta gert reyfarakaup á bandarískum útsölum árið um kring.

„Bandaríkjamenn eru sérfræðingar í markaðssetningu og leyfa neytendum sannarlega að njóta þess. Spennandi tilboð eru sífellt í gangi og það eina sem þarf að muna er vefslóð leitarvéla, eins og til dæmis www.froogle.com. Í leitarvélina er sett inn nafn vöru eða vörumerkis sem óskað er eftir og upp koma ótal vefsíður með ótæmandi verðmöguleikum. Það getur virkað eilítið flókið til að byrja með en lærist fljótt og verður einfaldara en að fara í búðina með tímanum,“ útskýrir Signý.

Spurð hvaða vörur Íslendingar kaupa helst í gegnum ShopUSA segir Signý það vera allt milli himins og jarðar.

„Fatnaður og bílavarahlutir eru langstærstu vöruflokkarnir, en líka allt þar á milli. Dæmi um vörur sem hafa vakið athygli mína og eru ekki á vegi manns dags daglega eru sláttutraktorar, snjóblásarar og golfbílur, sem fást að sjálf-sögðu í Bandaríkjunum eins og ótal margt annað.“

Signý segir vetrarútsölur standa nú yfir á ShopUSA og engan skort á góðum tilboðum.

„Finni maður ekki strax það sem leitað er að, þýðir það ekki að varan sé ófáanleg. Maður getur fundið nánast allt sem mann vantar á hagstæðu verði á netinu vestra. Eina veganestið sem þarf er þolinmæði til að læra hvernig þetta virkar.“

Sjá nánar á www.shopusa.is.



Signý Sigurðardóttir er rekstrarstjóri Shop USA á Íslandi. Hún segir ávallt hægt að gera reyfarakaup og finna ótrúlegustu hluti í stærstu verslunum Bandaríkjanna á netinu.

MYND/GVA

Viðskiptavinurinn er og verður alltaf í fyrsta sæti

Femin.is er netverslun með um sex þúsund sérvaldar vörutegundir fyrir konur. Þar má nefna heilsu- og snyrtivörur, vörur fyrir verðandi mæður og börn, unaðsvörur ástálfsins og heimilsvörur, meðal annars íslenska hönnun.

Við höfum aukið mikið vöruúrvalið á undanförunum mánuðum, meðal annars bætt við íslenskrri hönnun,“ segir Íris Gunnarsdóttir framkvæmdastjóri femin.is. Hún segir vefinn fyrst og fremst netverslun með sérvaldar vörur fyrir konur. „Við höfum alltaf skilgreint okkur sem femin – fyrir allar konur – þó auðvitað séum við líka með ýmislegt fyrir karlmenn, vörur sem konurnar geta gefið körlum og ekki síður vörur sem karlar geta gefið konum.“

Í netverslun femin.is eru um sex þúsund vörutegundir, að sögn Írisar. Það eru heilsu- og snyrtivörur, vörur fyrir verðandi mæður og börn, ýmsar vörur sem bæta útlit, vellíðan og lífsgæði kvenna sem og unaðssvörur ástálfsins. „Einnig er mikið úrval af gjafavörum og vörum fyrir heimilið, þar á meðal eftir íslenska hönnuði,“ bendir hún á.

Talsvert er af tímalausum greinum á femin.is, um málefni sem höfða til fólks í daglegu lífi. „Við skrifum þær sjálfar og höfum líka verið með pistlahöfunda,“ segir Íris

Íris stofnaði femin.is fyrir ellefu árum í félagi við aðra. Nú rekur hún fyrirtækið ásamt Sigurlaugu Gissurardóttur sem hefur starfað þar í átta ár.

„Það er heilmikið að gera hjá okkur tveimur en það er alltaf gaman hjá okkur í vinnunni,“ segir Íris. „Viðskiptavinurinn er og verður alltaf í fyrsta sæti og við göngum báðar í öll verk. Það gekk ekki að skipta fyrirtækinu upp í fjármáladeild, söludeild, lager og bókhaldsdeild,“ bætir hún við hlæjandi og kveðst stundum fara með tölvuna upp í rúm á kvöldin.

Netverslun er alltaf að aukast að mati Írisar og hún segir viðskiptavinahóp femin.is skiptast nokkuð jafnt á milli höfuðborgarsvæðisins og landsbyggðarinnar. „Fólk úr næsta nágrenni pantar vörur af vefnum því tíminn er svo dýrmætur og svo er bensínlítrinn alltaf að hækka í verði. Kauphegðun fólks hefur líka breyst mikið undanfarna ár. Fólk er svo mikið að vafra á netinu í þægilegheitum í sínu umhverfi. Í raun hefst kaupferlið þar. Það eru allir með tölvur, bæði í vinnunni og heima og með tilkomu net-símanna eru svona vefverslanir líka orðnar aðgengilegar alls staðar. Við njótum góðs af því.“

Femin.is endurnýjaði heimasíðuna í júní á síðasta ári og þar er mikil áhersla lögð á myndgæði. „Það liggur við að fólk geti snert vöruna,“ segir Íris glaðlega. Hún segir um 20 þúsund konur á póstlista hjá fyrirtækinu. Þær fá reglulega upplýsingar um nýjar vörur og nýja pistla.

Greiðsla fyrir vörur af femin.is fara fram með millifærslu eða með greiðslukorti. „Fólk borgar um leið og það pantar og afgreiðslufrestur er að jafnaði einn til þrjú dagar,“ segir Íris og getur



Sigurlaug Gissurardóttir og Íris Gunnarsdóttir eru eigendur femin.is og ganga báðar í öll verk.

MYND/GVA

þess að sendingarkostnaður sé felldur niður nú í janúar og vonandi geti fólk nýtt sér það. „Við gefum líka verðandi mæðrum barnabox sem

þær sækja um á femin.is,“ segir hún.

Spurð hvort hún vilji segja eitthvað að lokum svarar Íris. „Netið er framtíðin!“



WELEDA-HÚÐVÖRUR

Weleda eru náttúrulegar og lífrænar húðvörur sem hafa vertið á markaði síðan 1921. Vörurnar innihalda andoxunarefni sem auka teygjanleika og styrk húðarinnar enda unnar meðal annars úr granateplafræjum sem styrkja og þétta húðina. Í þeim finnast engar jarðolíur, né gervilmur, litar- eða rotvarnarefni.



Skoðið weleda.is og femin.is

KONJAK

Bestu fréttir 2012 fyrir fólk sem vill losna við aukakílóin!

Þegar KONJAK er notað samhliða léttu mataræði má auka þyngdartap um allt að 60%. Það þýðir að fyrir hvert kíló sem þú missir af eigin rammleik getur þú með hjálp KONJAK misst allt að 1,6 kg. Sérfræðingar Evrópu-sambandsins hafa viðurkennt KONJAK sem fæðubótarefni sem raunverulega flýtir fyrir þyngdartapi. Fæst á femin.is.

WHITE KISS TANNHVÍTTUNARSETT

Fáðu hvítari tennur með

hjálp White Kiss og brostu

allan hringinn!

Settið inniheldur

tvö góma,

tvær túpur af

hvíttunarefni og

White Kiss tann-

krem. White

kiss er

vin-

sæl-

asta tannhvíttun-

arefnið á Íslandi.

Fæst á femin.is



STINNARI OG FALLEGRI VARIR

Ný snyrtivörulína frá Max Factor samanstendur af Ageless Elixir-andlitsfarða, Elixir-varalitum og varabljöntum. Farðinn er ofnæmisprófaður og olíulaus og inniheldur serum sem vinnur gegn ótímabærri öldrun húðarinnar. Formúlan virkar á þrjú vegu: hún minnkar fínar línur, dregur úr baugum og öldrunarblettum og gefur húðinni aukinn ljóma.

Varalitirnir innihalda andoxunarefni sem næra varirnar og gefa þeim raka. Því gefa þeir stinnari og fallegri varir á aðeins sjö dögum! Þeir eru til í 18 litum. Elixir-varabljóantarnir eru sérstaklega mjúkir og móta vel varumgjörðina. Þeir fást í átta litum.



NÝ AÐHALDSLÍNA FRÁ OROBLU

Wellness Box er ný aðhaldslína frá Oroblu, ítalska sokkabuxnarísanum sem er snillingur í að hámarka fegurð hvernar konu. Wellness Box aðhaldsfatnaður betrubætur vöxt kvenna án þvingunar, hjálpar þeim að móta erfið svæði líkamans og veitir þeim vellíðunartilfinningu. Grennir og mótar mitti, barm, mjaðmir, læri og rass á fullkominn hátt.

Ýmsar útfærslur eru í boði af aðhaldsfatnaðinum, eftir því hvaða svæði þarf að móta og grenna. Þar eru til dæmis kjóll, bolur, nærbuxur, boxer, háir boxerar sem ná alveg upp að brjóstahaldara, sokkabuxur sem ná einnig alveg upp að brjóstahaldara og meðgöngusokkabuxur með stuðningsbelti. Þetta er saumlaus undirfatnaður sem er ofinn úr stífum og sterkum þráðum, eftir nýjustu tækni. Frábær undirfatnaður sem við getum notað við hvaða tilefni til að láta vöxt okkar njóta sín enn betur. Skoðuðu alla línuna hjá femin.is



VELLÍÐAN OG BETRA ÚTLIT

Hinar íslensku húðvörur frá Sif Cosmetics fást á femin.is. Þær veita heilbriggt og frísklegt útlit, eru rakagefandi og græðandi og vinna gegn öldrun húðarinnar. Þær eru þróaðar á vísindalegum grunni og innihalda EGF-frumuvakann sem stuðlar að endurnýjun húðfrumna enda hafa þær slegið í gegn.

Dr. Ronald Moy, formaður bandarísku húðlæknasamtakanna, segir árangur af notkun EGF-húðdropanna frá Sif Cosmetics betri en hann hefur áður séð á 30 ára ferli.



Sniðugar gjafir fyrir öll tækifæri

Gjafabúðin (www.gjafabudin.is) og Óskaskrín (www.oskaskrin.is) eru ný af nálinni hérlendis en hafa svo sannarlega slegið í gegn, enda er þar vandi margra leystur þegar kemur að gjafavali.

Við opnuðum hvort tveggja í nóvember og Íslendingar virtust strax hrífast af vörunum okkar sem eru að mestu gjafavara,“ segir Ásdís Arnbjörnsdóttir einn eigenda verslananna. En ekkert er nýtt undir sólinni segir Ásdís og brosir. „Bæði Óskaskrín og Gjafabúðin byggjast á erlendum fyrirmyndum sem hafa slegið í gegn um allan heim.“

„Það er margt líkt með verslunum en líka ólíkt,“ segir Ásdís. „Á www.gjafabudin.is eru margar skemmtilegar vörur sem fást ekki annars staðar og það er mikill húmor í mörgum þeirra. Allir kannast við hversu erfitt getur verið að finna gjöf við hæfi en við hjálpum viðskiptavininum við það. Á síðunni eru tilefni flokkuð í fjölmarga flokka eins og afmælisgjafir, sængurgjafir, tækifærisgjafir, konudagsgjafir og útskriftir svo fátt eitt sé nefnt. „Mörgum finnst þetta mjög hjálplegt. Við bjóðum einnig upp á fría heimsendingu samdægurs á höfuðborgarsvæðinu ef ákveðinni upphæð er náð og kann fólk vel að meta það.“

Óskaskrín hefur svo heldur betur slegið í gegn. „Þetta er gjafavara þar sem viðtakandinn fær fallega gjafaöskju í vissu þema sem eru allt frá dekri, rómantík, adrenalíni og yfir í kúltúr og gourmet. Í gjafaöskjunni er gjafakort ásamt fallegri handbók þar sem viðtakandinn getur valið mismunandi valkosti í hverju þema. Þetta er frábær stórafmælisgjöf, brúðkaupsgjöf eða gjöf til þeirra sem erfitt er að finna hentugar gjafir fyrir. Óskaskrínin fást á vefnum okkar, www.oskaskrin.is, en einnig í Eymundsson og fleiri völdum sölustöðum.“

Ásdís segir að viðskiptavinir þurfi ekki að hafa áhyggjur af komandi konudegi eða Valentínusardegi svo eitthvað sé nefnt. „Við erum að þróa ný Óskaskrín og Gjafabúðin er um þessar mundir að fyllast enn frekar af vörum sem henta við öll tækifæri. Endilega kikið við.“



Þær Ásdís Arnbjörnsdóttir og Sigrún H. Einarsdóttir standa vaktina í verslunum.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON

HÚMOR OG HEIMSENDING

Gjafabúðin býður skemmtilegar og sniðugar vörur þar sem áherslan er á vandaða hönnun, húmor, nýstárlegheit og mjög gott verð í bland við frábæra þjónustu, þar á meðal fría heimsendingu samdægurs á höfuðborgarsvæðinu.



FRÁBÆR UMMÆLI

Ummæli frá viðskiptavini: „Þakka kærlega fyrir mig! Frábærlega skemmtilegar vörur og ég var sérstaklega ánægð með verðið. Fékk þakkað svo beint heim innan nokkurra klukkutíma frá því að ég pantaði!“



ÁVÍSUN Á UPPLIFUN

Óskaskrín er byggt á erlendra fyrirmynd sem hefur slegið í gegn um allan heim. Óskaskrínin snúast um að gefa upplifanir og skemmtilega reynslu í staðinn fyrir dýra hluti sem nýtast illa.