

motebua

[Miinto.no/motebua](https://miinto.no/motebua)

Miinto.no

- Kjøpesenter på nett
- Frittstående butikker og leverandører
- Markedsføring og arrangement

Oppstart

- Juli 2012
- Følge utviklingen- være med i tiden-
- For oss var det rett tid- tørre å satse.
- Lettere og mindre tidkrevende, samt rimeligere enn å opprette/lage en egen side.
- Ca. 15 000 kr i oppstart inkl. 150 bilder i fotostudio samt noe markedsføringsartikler

Hvordan det fungerer

- **Fotostudio:** sender klær til miinto sitt kontor i oslo- bilder blir tatt på modell.
- **Fotoshare:** avtale vi har som vi betaler 799 kr for i mnd. Kan laste opp bilder fra fotoshare database. Bestiller tid i fotostudio- sender plagg til hovedkontor i Oslo.
- **Credits:** Betalingssystem. For 799 kr i mnd- 30 plagg som kan fotograferes i fotostudio.
- **Kommisjon:** 12,5% når vi har over 149 produkter lastet opp på siden vår i løpet av en 3 mnd. periode.
- **Avvisning av ordrer:** blir avvisningsprosenten på direkte bestillinger/ordrer 25% eller mer så må vi betale en «straff» på 50 kr til hver kunde.

Erfaringer

- Bruker ofte/mest leverandør bilder – mtp. Tid
- Legger jevnlig ut bilder- hver dag- for å holde kommisjonen på det laveste- samt sørge for jevn trafikk- mer synlig.
- Fordeler og ulemper
 - fin «salgs/nettkanal» for oss. Mye mtp. Betalinger, returer, svindelforsøk, «utfordrende» kunder osv. Samt felles markedsføring i tydelige og synlige markedsføringskanaler som bla. TV.
 - «kapital/høgrisiko varer»- mindre risiko.
 - gebyr o.l går utover bruttofortjenesten
 - tidkrevende