

Helsekosten spirer frem

BOOM: I tre år er netspiren.dk vokset og vokset. Nu vil butikken tilbyde alle i Norden helseprodukter.

Af Per Guldberg Klausen
Tlf. 7912 4570, pgk@jv.dk

Fra en særdeles spæd start i ydmyge kælderlokaler har en af Danmarks mest succesfulde netbutikker for helseprodukter vokset sig stor og stærk. Så stærk, at netspiren.dk nu vil tilbyde alle i Norden helseprodukter, leveret fra Esbjerg.

– Det er gået fantastisk. Men vi har også brugt mange arbejdstimer på at få den rigtige butik bygget op, fortæller Susy Grundahl, ejer af helsebutikken Bønnespiren i Esbjerg – der står bag netspiren.dk.

Kimmen til netbutikken blev lagt for tre år siden i et kælderlokale under den fysiske butik. Her satte hun sig sammen med stedsønnen Christian Trovatten for at stifte en netbutik, så kunder uden for Esbjerg og omegn kunne købe helseprodukter nemt og bekvemt derhjemme fra.

– Starten var ikke let. Vi vil skabe et univers, der ud-



Kunder fra hele verden besøger helsekostbutikken netspiren.dk, som Susy Grundahl og Christian Trovatten står bag. Det kræver kun et par enkelte klik.

FOTO: ORLA LUND

strålede atmosfæren i butikken, seriøsitet og troværdighed. Og som ikke kun var en salgsbutik, men også bød på information. For os er det vigtigt, at folk føler sig trygge og kan komme i kontakt med os, hvis de er i tvivl enten om produkternes brug og effekt eller det at handle på nettet, fortæller Susy Grundahl.

Hurtigt tog mange danske kunder netbutikken til sig. Ordrene ekspederes fra den



fysiske butiks baglokale og postes samme dag, de går ind. De pakkes af butikkens

personale, og ofte kommer der en ekstra hilsen med i form af ekstra vareprøver og opskrifter.

– Vi vil gerne signalere, at det skal være personligt at handle hos os, ganske som i den fysiske butik, lyder forklaringen fra Christian Trovatten.

Christian Trovatten er født i Norge, og derfor var det oplagt at gå ud i de nordiske lande med netbutikken. Kunder-

FAKTA

VEJ TIL SUCCES

Opskriften på en god netbutik er efter Susy Grundahl og Christian Trovattens opfattelse således:

- Vis hvem der står bag med foto, adresse og telefonnummer
- Stil spørgsmålet: Ville du selv handle her?
- Kæl for detaljerne og lov ikke mere end du kan holde
- Sælg kvalitet og vejledning
- Lav en overskuelig, ikke for fornem side. Den skal udstråle seriøsitet.

succes@jv.dk

Har du været med til at skabe en succes? Kender du andre, der har? Kender du til en succeshistorie, avisen burde fortælle om, så send os en mail på succes@jv.dk

ne dukkede op i mindre antal på den danske butik. Så springet var ikke langt til markedsføre sig i de nordiske lande. Men faktisk har netshoppen også kunder i USA, Canada og New Zealand.