



poiff

Presentgrossisternas
Företagarförening

Njut

“ Njut av julen, så ses vi utvilade 2019.”

Passa på att koppla av innan allt måste packas ner inför vårens mässor. Ge er själva en ryggdunk över att vårens nyheter redan är klara. Släpp oron att någon har en bättre kollektion, jag är helt säkert på att ni har gjort ert bästa för att träffa rätt för alla nyheter. Vi på PUFF behöver inte koncentrera oss på sortiment, utan har mer fokus på Formex.

Som ni säkert redan vet köper Formex adressregister, men hjälp dem gärna med att skicka adress-

uppgifter till era kunder, både svenska och internationella. Vi måste alla ta gemensamt ansvar för att dra folk till mässan.

Under mars har vi planerat ett utbildningsevent på tre orter, Malmö, Göteborg och Stockholm. Vi har bjudit in två föreläsare; Louise Klarsten från Colourhouse berättar om trender inom design och heminredning, med fokus på vår och sommar 2020. Simon Beyer från Ingager föreläser om marknadsföring och annonsering på Sociala Medier. Läs mer i detta nummer.

Långtidsplanering är också ett viktigt tema för PUFF just nu. Hösten

2019 fyller Presentgrossisternas Företagarförening nämligen 30 år. Det ska vi fira med lite festligheter som vi planerat in under Formexveckan med början den 22 augusti. Inbjudan kommer att skickas ut till alla medlemmar under våren, både i nyhetsbrev i mailen och per post. Håll utkik efter det om du vill delta i vårt jubileum!

Njut nu av julen, så ses vi utvilade 2019.

GÖRAN BRANDT
VD PUFF AB
E-post: info@puff.se



OM PUFF – PRESENTGROSSISTERNA FÖRETAGARFÖRENING:

PUFF – Presentgrossisternas Företagarförening riktar sig till svenska grossister, distributörer och tillverkare inom produktområdena present-, interiör-, heminredning, kök och det dukade bordet, konstblommor och krukor, barn och leksaker, godis och delikatesser och designbranschen. Våra medlemmar säljer i huvudsak till butiker och återförsäljare. Föreningen bildades 1989 och har stadigt växt till sin nuvarande storlek med drygt 950 medlemmar. Som en betydande part i branschen har vi lyckats påverka vår gemensam-

ma omgivning till medlemmarnas fördel. PUFF är en branschorganisation som med stor enighet uppnår tyngd, styrka och status. I slutet av 1993 bildade PUFF ett av föreningen helägt aktiebolag, PUFF AB, som är det rörelsedrivande bolaget.

MEDLEMSFÖRMÅNER FÖR DITT FÖRETAG

Du har tillgång till att ta obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder och ett begränsat antal upplysningar per år på kunder i Norge, Danmark samt Finland,

och kan kontrollera dina befintliga och nya kunder direkt på nätet. Du har tillgång till flera avtal som gör din vardag lättare och billigare till exempel inrikes- och utrikestransportavtal för paket- och pallsändningar, kurirtransporter av paket samt containertransporter. Om du ställer ut på Formex-mässan har vi skapat ett avtal med mässan som ger dig som PUFF-medlem fördelar och besparingar. I medlemskapet ingår även en tjänstereseförsäkring som inkluderar medlemsföretagets samtliga anställda då de reser i företagets

uppdrag. Försäkringen gäller i hela världen utom i krigsområden.

PUFFS HEMSIDA

Dessutom finns puff.se, där vi arbetar aktivt med att exponera alla medlemsföretag. Butiker kan under rubriken Medlemsföretag göra produktsökning och får då information om vilka medlemmar som har produkten de söker med i sin beskrivning.



Presentgrossisternas Företagarförening
PUFF AB
Box 127
235 22 Vellinge

Telefon:
040-47 55 05

Mobil:
0705-57 55 05 (Göran Brandt)

Organisationsnummer:
556477-1334

E-post:
info@puff.se

Redaktion:
Redaktör: Madeleine Haraldsson
Skribent: Kajsa Tengvall
Layout: Anders Bergh
Omslag: Jeod - Jensfelt Event och Design

Produktion:
FlowerDeluxe, Halmstad

Upplaga:
1300 ex.

Tryckeri:
Ljungbergs Tryckeri AB

Tidningen PUFF distribueras till alla medlemmar i Presentutställarnas företagarförening minst en gång per år.

Så här kan du påverkas av Brexit

Brexit – hård eller mjuk – hur drabbar det era affärer med kunder och leverantörer, är en fråga många ställer sig nu.

Framför allt hur ni ska förbereda er för att inte bli tagna på sängen den 30 mars 2019. Det är nästan omöjligt att följa Britternas diskussion med EU om sitt utträde, särskilt då det brittiska parlamentet är väldigt oeniga om vad Brexit kommer innebära.

Skatteverket har skrivit en väldigt innehållsrik artikel som de uppdaterar allt eftersom ny information dyker upp. Här finns även några nyttiga länkar till andra områden där ni som handlar med Storbritannien kan behöva skapa nya rutiner efter Brexit.

Gå till SKATTEVERKET.se och skriv in BREXIT i sökrutan. Klicka sedan på det första alternativet: "Så kan du påverkas av Brexit"



PUFF:S STYRELSE



HELENA LIDH,
ordförande
AD HOC Sweden AB
helena@adhocsweden.se



MAGNUS LUNDH
Aftek Te & Kryddor AB
magnus@aftek.se



HENRIK ÅGREN
Interstil I.T.S Interior AB
hag@interstil.se

STYRELSESUPPLEANTER:



PERNILLA PESCH
MMP Scandinavia AB
pernilla@pesch.se



ANDERS ENGDALH
A Lot Decoration AB
anders@alot.se



CHRISTINA CUMTELL-NORDIN
BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



MARLENE DAHLBERG
Saponi AB
marlene@saponi.se

PUFF

VÅRA AVTAL

I den här spalten på några sidor framåt hittar ni en kort sammanfattning av alla PUFF:s avtal med olika leverantörer. På vår hemsida finns ett medlemslogin för att ni som medlemmar enkelt skall hitta information om våra avtal. Här redovisar vi komplett och uppdaterat material om varje avtal. Det finns i de flesta fall prislistor, informationsmaterial, kontaktuppgifter och kontaktformulär för till exempel en ansökan om kundnummer. Gå till puff.se, logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger, klicka sedan på AVTALSPARTNER och sedan på företaget vi har avtal med. Saknar ni användaruppgifter klickar ni på GLÖMT LÖSENORD och skriver in e-postadressen som våra nyhetsbrev skickas till och klickar på SKICKA så får ni omgående användaruppgifter per e-post. Om något är oklart eller ni vill ha råd om vilket som passar er bäst är ni alltid välkomna att ringa till PUFF.

TRANSPORTER

DHL består idag av tre affärsområden som beskrivs nedan, de arbetar helt skilt från varandra. Vi har avtal med alla tre kategorierna.

DHL Freight

Lastbilstransporter av gods inrikes och utrikes inom Europa. Inrikes till företag: paket, pallgods samt stycke- och partigods. Inrikes till privatpersoner: Paket som levereras till utlämningsställen och stora hemleveranser till privatpersoner. Utrikes till företag finns både paket och pallgods per lastbil. Utrikes till privatpersoner finns paketleveranser till vissa länder i Europa via lastbil. VIP-kundtjänst för PUFFmedlemmar 0771-18 18 13.

DHL Global Forwarding

Containertransporter. Hela containrar FCL eller styckegods i samlastningscontainer LCL. Flygfrakter som blir för stora för kurirtransport (över cirka 100 kilo).

DHL Express

Paketsändningar med lastbil inom Europa, lämpligt att använda upp till cirka 70-100 kilo. Kurirtransporter dörr till dörr över hela världen, lämpligt för sändningar upp till ca 70-100 kilo. Inrikes ex presstransporter av paketsändningar. DHL express hanterar även så kallade 3-partsändningar. Till exempel ett paket går från din leverantör i Kina direkt till din kund i Norge men faktura skickas till dig när ditt kundnummer används.

Gotship Logistics

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

PUFF:s avtalspartners





Expandera med e-handel

Att handla på nätet är en självklarhet för de flesta idag. Att ha en e-handel som är stillastående kan alltså snabbt göra att man som företag hamnar på efterkälken. Hur optimerar man då sin e-handel och vad är fördelarna med att satsa på utveckling? Lär dig mer om vikten av att låta ert företag expandera genom er försäljning online.

Vill man som företag ta sin e-handel vidare är det viktigt att först prata igenom vad det är ni vill uppnå. Varför vill ni det och vilka fördelar kan det vara för just er. Tänk igenom er situation: Vem är er målgrupp? Är det era återförsäljare, det vill säga, butiker, eller är det konsumenten? Är det kanske så att du vill komma åt båda med din e-handel och hur kan man då lösa det tekniskt? Kolla runt på olika e-handlare och researcha exempel som ni själva inspireras av. Innan ni går vidare måste det finnas en

strategi för er e-handels utveckling, både på kort och lång sikt.

Sedan är det enklast att ta kontakt med en eller flera webbyråer, för att se vad de kan göra för er. Det viktiga är att ni har förtroende för varandra och arbetar mot samma vision. Att investera pengar och tid i sin e-handel är en satsning som kan ta tid. Men som i det långa loppet kan innebära både ökad lönsamhet och spridning på er marknad.

ANPASSNINGSBAR PLATTFORM

En e-handel behöver från början inte vara varken stor eller komplicerad. Det viktiga är att ha en plattform där ni kan utveckla er befintliga e-handel. Där ni inte behöver göra om allt ifrån början vid varje

”Att växa långsamt, så länge man vill växa, är ett mål att arbeta mot.”

utökning av er e-handel. För varje gång ni vill expandera är det viktigt att processen och användarvänligheten fortfarande är lika enkel, trots tillväxt. Se den som ett verktyg för att utöka er försäljning

Har ni då en anpassningsbar plattform går det att lägga till funktioner precis efter era egna önskemål. Och man kan då välja exakt den riktning man vill ta.

VÄX LÅNGSAMT

Bara för att man inte satsat mycket pengar från början på sin e-handel betyder det inte att man inte kan komma ikapp en växande bransch. Att börja försiktigt med några få varor för att känna in sin målgrupp gör det lika utvecklingsbart. Det är bättre att ta det lugnt i början och känna in marknaden om man känner sig osäker.

Att växa långsamt, så länge man vill växa, och vara öppen för att expandera är ett bra sätt att förvalta sin e-handel.

Den amerikanska e-handelsjätten Amazon kommer under 2019 enligt säkra källor att lansera sin B2B i Sverige. Men det finns ingenting som säger att man som grossist

puff

VÅRA AVTAL

UPS

Utrikes pakettransporter. Kurirtransport över hela världen (lämpligt upp till ca 70-100 kilo). Inom Europa även lastbilstransporter av paketsändningar (lämpligt upp till 150 kilo). Även hantering av paketsändningar till privatpersoner till vissa länder där paketen kan hämtas på lokala utlämningsställen.

Dachser

Lastbilstransporter av gods på pall till och från Europa inklusive Skandinavien. Från ½ pall upp till 16 kubikmeter eller 7 höga EUR-pallar. För större sändningar (partigods) gäller det att begära in offert för att få ett bra pris.

ITS

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

Toll

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

FORMEX -mässan

Ett "PUFF-abonnemang" på Formex för minimum 2 mässor måste tecknas med Formex för att ta del av förmånerna. Notera att om ni redan har ett avtal med Formex ändras detta inte automatiskt när man blir medlem i PUFF utan ett nytt avtal med Formex måste tecknas. Denna ändring måste ni göra själva med Formex/Stockholmsmässan. Förmåner på Formex är då: lägre anmälningsavgift, första eluttaget gratis, fri-biljetter i proportion till moterstorlek, gratis säkerhetspaket inklusive brandsläckare, gratis gods-hantering vid in- och utlastning samt gratis tomemballageförvaring under mässdagarna.

BRANSCHTIDNING

Designbase

Ett samarbete för annonser och exponering i Designbase svenska branschtidning och website.

KATALOGDISTRIBUTION mm.

Portomus

Specialister på att ordna distribution av katalogmaterial och liknande massutskick till mottagare i hela världen. De ombesörjer även adressetikettering.

HOTELL

Scandic Hotels

Avtal på hotellrum hos Scandic i Sverige som ger 10 % rabatt på normalt Flexpris. I Norge 8 procent rabatt, Danmark och Finland 6 procent rabatt. Konferenser i Sverige på mer än 10 personer ger 8 procent rabatt. Bokningskod: D000031413

Scandic Talk Hotel, Älvsjö

Specialpris under Formexmässan enligt separat avtal. Se hemsidan genom att klicka på SCANDIC TALK



Att börja smått är bättre än att slå på stort på en gång om man inte är säker på marknaden. Foto: Shutterstock

måste arbeta med Amazon nu. Det viktiga är att vara medveten om att de snart finns på marknaden. Det är bra att ha en liten tanke om planer för framtiden om det någon gång skulle bli aktuellt.

ÖPPENHET

Att ha begränsad åtkomst till sin webbplattform är någonting som inte är ovanligt, men som de flesta skulle ha fördel av att minska. Istället för att vara rädd för att ge konkurrenterna för stor tillgång, så kan ni se det som att ni öppnar upp mer för kunderna. Lösningen kan vara att ha en större del som är öppen för alla att nå, men där priserna är dolda. Utbudet är då tillgängligt utan inlogg och kunden kan enkelt se ert sortiment. På så sätt effektiviserar ni åtkomsten, men konkurrenterna kommer inte åt mer än så.

En mer öppen webbplats gör också att det går att sökordsoptimera sidan på ett sätt som inte fungerar om den är låst. Det kan vara en stor skillnad på var man hamnar i sökhistoriken beroende på om man

har en sidan som är optimerad för det eller inte.

KRÄVER SITT UNDERHÅLL

En röd tråd att tänka på med sin e-handel är att ni ser på den som vilken annan butik som helst. Den kan inte stå stilla och sköta sig själv, utan kräver sitt underhåll. Skylta om, uppdatera sortimentet, ha kampanjer och gör det så tilltalande som möjligt. Det är enkelt att tänka att när man väl har sin webbshop så handlar kunderna hur den än ser ut. Det är viktigt att inte se på kunden för slentrianmässigt och ha en övertro på att de bara väller in.

STICK UT MER

I och med att e-handeln ökar så behöver man sticka ut mer.

Det är därför viktigt att fråga sig vem ens kunder är. Vilka är de, vad vill de ha och hur kommer de att använda webbplatsen. Är er sida användarvänlig, har ni skyltat rätt för säsongen och vad kan ni ge dem som ingen annan har?

Gå igenom hur kunden handlar

steg för steg. Från att de beställer varan till att de får den.

Att kolla igenom kundernas 'rörelsemönster' på webbsidan säger också en hel del om vad som är mest relevant för dem.

Var är aktiviteten som störst, finns



OM:

Daniel Croona är VD på byrå Bravomedia i Falköping. Han arbetar bland annat med utveckling och rådgivning åt företag som har e-handel och de som vill utveckla redan befintliga.



Kunden ser ofta fördelen med att snabbt och enkelt se utbudet, välja och lägga en beställning direkt på samma plattform. Foto: Shutterstock

det ställen som de fastnar på, vilka steg går långsamt. Analysera den kunskapen antingen själva eller ta hjälp utifrån för att optimera vad ni kan få ut av det.

MARKNADSFÖR PÅ SOCIALA MEDIER

Att använda sociala medier är också ett relativt enkelt sätt att nå ut till fler i er målgrupp och skapa en till marknadsföringskanal. Framförallt om man har erbjudanden som kunderna kan ta del av. Förhandsinformation på exempelvis Instagram kan ge en skjuts och spridning. Som grossist så kan man inte hålla koll på alla, men de kunder som följer

kan bli en sorts ambassadörer för ert företag. Ju mer de integrerar genom att dela, likea och kommentera, ju mer spridning får ni. Den enskilda individen har idag större makt i och med sociala medier.

Att göra egna hashtags så kunderna själva kan tagga era produkter ger också det en spridning.

En stor anledning att ha en Facebooksida för ert företag är att ha ännu en kanal för kunderna att följa. Det viktiga är att alla kanaler ska vara sammanknutna. Det ska vara enkelt att klicka sig emellan dem och därmed driva trafik tillbaka till er webbsida. En vara som ni delar på sociala medier ska direkt länkas

så en intresserad kund kan finna den i e-handeln.

HÅLL ER AJOUR

E-handeln kommer att fortsätta att utvecklas och som grossist gäller det att hålla sig ajour om var vinden blåser. Men idag finns det flera sätt att enkelt hänga med, även om man inte är väldigt insatt.

Podcasts om e-handel är ett snabbt sätt att följa utvecklingen, till exempel. Att fortsätta arbeta med en webbyrå eller anställda en konsult är annars ett alternativ som kan vara till stor hjälp. Även om er e-handel inte är precis i en expanderingsfas finns det saker som kan vara i pipe-

line för framtiden.

Att ha en e-handel till sitt företag som grossist innebär alltså att man har möjlighet att nå fler potentiella kunder, bredda sitt utbud och arbeta mer effektivt. E-handeln ökar varje år och i Sverige ligger vi i många branscher i framkant. Era kunderna ser ofta fördelen med att snabbt och enkelt kunna se utbudet, välja och lägga en beställning direkt på en och samma plattform. Vare sig det handlar om krukor eller gratulationskort.

6 SÄTT FÖR EN BRA E-HANDEL

1. SÖKORDSOPTIMERING.

Gör din e-handel lättare att hitta och framförallt - optimera chanserna för att kunder hittar till just er.

2. ÖPPEN WEBB. Begränsa inte åtkomsten för er kunderna på er webbplatsform. Låt en del stå öppen för alla men håll priserna dolda. På så sätt effektiviserar ni åtkomsten men konkurrenterna kommer inte åt mer än så.

3. ANALYSERA. Vilka är era kunder, är er sida användarvänlig och hur smidigt är det att lägga en beställning? Lagg tid på att analysera, ta till vara på informationen och ha det sedan som underlag för förbättringar.

4. HÅLL SIG AJOUR. E-handeln utvecklas ständigt och det är en bra idé att följa med i svängarna. Ett smidigt sätt är exempelvis att lyssna på poddar om e-handel.

5. ENKEL MEN EFFEKTIV.

Er e-handel behöver inte vara varken stor eller komplicerad från början. Det viktiga är att ha en plattform som går att utveckla på i takt med att ni expanderar.

6. UNDERHÅLL.

En e-handel ska tas om hand som om det vore en butik. Gör det så tilltalande som möjligt, skylta om och uppdatera sortiment.

Utbildningsdag

Våren 2018

Vi har i mars 2019 bokat in eventdagar fulla med information om **Trender Spring/Summer 2020**, där *Louise Klarsten* från Colourhouse kommer hålla ett föredrag om inredningstrender. Därefter kommer en föreläsning med konkreta råd på temat **Marknadsföring i Sociala Medier**, där *Simon Beyer* från Ingager kommer att berätta om sina tips för att nå framgång.

UTBILDNINGSDAGEN PÅGÅR FRÅN KL. 9-16 I FÖLJANDE STÄDER:

MALMÖ 5 mars | **GÖTEBORG** 6 mars | **STOCKHOLM** 12 mars

En inbjudan för anmälan skickas ut per post och våra e-postnyhetsbrev.

TRENDPRESENTATION VÅR SOMMAR 2020

Louise Klarsten,
ColourHouse

presenterar livsstilstrender med färger, material och produkter vi vill ha in i nästa decen-

nium. Presentationen i två delar baseras huvudsakligen på livsstilstrender och hem, men vi kollar även på hur det kan se ut för konfektion. För barn gör vi en liten utsvävning med tanke på hur investeringen bland konsumenter ökat för barnrum, kläder och leksaker. Då syns tydligt hur inredning/mode/design för både hem/mode och vuxna och barn har en röd tråd vad gäller färg/materialval/mönster. Hur ska vi tala mer om! Varmt välkomna till denna specialskrivna presentation för PUFF.



MARKNADSFÖRING I SOCIALA MEDIER

Simon Beyer,
Ingager

Facebook är idag mer än en plattform, det är en del av vår digitala infrastruktur. Investeringarna från annonsörer ökar stadigt och intresset för att förstå möjligheterna och utmaningarna på Facebook är större än någonsin. Genom strategisk användning av verktyg, insikter och funktioner för annonsering går det att använda Facebook och Instagram som kraftfulla kanaler. Både för kundengagemang och försäljning. Simon Beyer kommer dela med sig av tips och inspiration för att ge dig möjlighet att öka effekten av din kommunikation.



Välkommen på vårens
inspirerande dagar!



för priser, bokningskod och mail-adress för bokning.

First Hotel

Boka "Business Deal Flex" och få rabatt på ditt boende. Bokningskod: FHFB

Hotel Express

Ett medlemskap ger dig möjlighet att boka hotellrum kort tid före ankomst och få upp till 50 procent rabatt.

INKASSO- & BEVÄKNINGS-TJÄNSTER

Svea Ekonomi

Inkassotjänster samt fakturaservice och factoring (reducerad årsavgift på inkasso samt på ärendeavgift).

Prioritet Inkasso

Inkassotjänst till fördelaktig kostnad, ingen årsavgift och låg ärendeavgift.

Inkasso-Kontroll

Inkassotjänster utan årsavgift och utan ärendeavgift.

FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Med våra försäkringsmäklare har vi tagit fram konkurrenskraftiga Företagsförsäkringar (vi erbjuder en basversion och en komplett version som inkluderar bl.a. en mässförsäkring som gäller i hela världen). Vi erbjuder en transportförsäkring med mycket bra villkor. Vår sjukvårdsförsäkring är ett prisvärt alternativ som ger dig snabb vård. I medlemskapet ingår dessutom en Tjänstereseförsäkring som omfattar samtliga anställda i företaget då de reser i företagets ärende, tjänstereseförsäkringen gäller i hela världen.

KREDITUPPLYSNINGAR

Soliditet – Bisnode Credits

PUFFs medlemmar får här obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder. De kunder som är aktiebolag kan dessutom kostnadsfritt läggas på bevakning så att man automatiskt får besked per e-post om företagets ekonomiska situation ändras. Dessutom kan man kostnadsfritt ta totalt 50 kreditupplysningar per 12-månadersperiod på kunder i Norge, Danmark och Finland. Du tar kreditupplysningar själv genom att logga in på Soliditets hemsida, det vill säga du får svaret på om kunden är kreditvärdig eller ej på några sekunder.

KREDITFÖRSÄKRING

Euler Hermes

Försäkra företaget mot kreditförluster på samtliga fakturor i nästan hela världen. Med försäkringen har du automatiskt en täckning på 60 procent av fakturavärdet. Genom en kontroll av kunden i Euler Hermes system kan du höja detta värde till 90 procent av fakturabeloppet.

Amazon till Sverige

Under 2019 kommer Amazons B2B-tjänst Amazon Business lanseras i Sverige. En marknadsplats med omsättning av varor enbart mellan företag.

Grundad 1994 är Amazon idag ett av världens största e-handelsföretag, och är efter detaljhandeln Walmart USAs näst största arbetsgivare med 566 000 anställda.

FÖRST - B2C

Amazon B2C kan enkelt förklaras som en marknadsplats där företag samlas under ett och samma tak. B2C, eller business to consumer, är en marknadsstrategi där transaktioner av varor och tjänster är mellan företag och privat konsument. Beroende på företagets storlek kan man lista produkter i mellan 20 - 30 olika kategorier på sin sida. Och kostnaden för att ha ett konto utgår ifrån hur många produkter i månaden man planerar att sälja. Amazon säljer också egna produkter, molntjänster och hemelektronik.

(stykke flyttas? Känns relevant för att få en inblick i hur amazon funkar i övrigt)

DEN NYA TJÄNSTEN FÖR FÖRETAGARE

Under 2015 lanserade Amazon i USA sin nya verksamhet Amazon Business. Det är B2B-versionen av det vanliga B2C Amazon, med en e-handelssida som riktar sig enbart till företag. Den nya B2B-sidan ska i USA ha omsatt ca 1 miljard dollar under sitt första år.

Tanken är att man som företag ska kunna effektivisera sin handel på alla områden.

Det ska vara lika enkelt att göra en kommersiell transaktion mellan företag, som när man handlar B2C som privatkund. Samma användarvänlighet oavsett storlek och omfattning på företaget.

LANSERING I SVERIGE

Under de senaste åren har Amazon

Business lanserats i ett antal länder till utanför USA. I Europa finns idag Amazon Business i bland annat Storbritannien, Tyskland, Italien och Spanien. Under våren 2018 gick man ut med att företaget inom en snar framtid också kommer lanseras i Sverige. Tanken var att detta skulle ske under den så kallade 'black friday' den 23 november, vilket uteblev, så det är ännu oklart när det kommer att ske. Man gissar på början av 2019.

I MINDRE SKALA

Jämfört med länder som Storbritannien och Tyskland i Europa och Japan och Indien i Asien så kommer tjänsten i Sverige så klart vara betydligt mindre. Fördelen vi har här gentemot många andra länder är att Sverige visat sig vara perfekt lämpat för datacenterindustrin. Amazon kan börja smått, men det finns all möjlighet att utveckla och expandera digitalt med serverhallar och datacenter.

Den lukrativa B2B-marknaden ökar stort även i Skandinavien men skillnaden mot många andra länder är att vi redan e-handlar väldigt mycket, både som privatpersoner och företag.

INTE NÖDVÄNDIGTVIS

I och med sin storlek så kommer Amazon definitivt att till en början sätta e-handelsmarknaden i gungning. Vissa branscher kommer påverkas mer, men det kommer antagligen att ta ett tag innan man vet hur mycket. Det finns ingenting som säger att man som grossist måste arbeta med Amazon. Men det är viktigt att vara medveten om att det kommer och kanske ha en plan för framtiden.

SVERIGE I FRAMKANT

Man ska inte se Amazon ett hot utan mer av en verklighet. Är det inte de som kommer så kommer det någon annan.



Samtidigt kan man också se det som att det är en bekräftelse på att Sverige är konkurrenskraftiga gentemot många andra länder som

är betydligt större.

Att Amazon väljer att investera i Sverige är en validering på att vi ligger i framkant digitalt.



Credable

(Ett företag inom Euler Hermes)
Du kan kreditförsäkra enstaka fakturor. Du betalar en försäkringspremie, skulle olyckan vara framme har du en självrisk på 5 % och får alltså 95 % av fakturans värde i ersättning.

ID-KAPNING via Bisnode

Skydda dig och dina anställda samt företaget mot en kapad identitet. Detta är en tjänst som ingår i medlemskapet i PUFF och som du kan använda kostnadsfritt. Fyll i blanketten med ditt och dina anställdas uppgifter och skicka in den till Bisnode. Inom någon dag har du det bästa skyddet mot ID-kapning av din identitet som marknaden erbjuder. Du får besked per SMS och per e-post i samma ögonblick som någon tar en kreditupplysning eller gör en ändring på din person. Genom en App i din telefon kan du direkt se vem eller vad som söks på ditt personnummer.

IT & DATA

Bravomedia

Bravomedia är ett företag som specialiserat sig på att erbjuda lösningar för E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Grossist.se är Sveriges enda nischade och rikstäckande marknadsplats för grossister och återförsäljare på nätet. Här kan du optimera sökningen efter dina produkter på internet.

Optimizers – App4sales

Optimizers har en APP, App4Sales, som kopplas till ditt ordersystem. Du kan göra order i din surfplatta/smartphone på mässan och överföra dem direkt till ordersystemet i datorn på kontoret. Surfplattan kan även kopplas till en läspenna för att lättare hitta produkten.

Specter

Specter erbjuder ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning i till exempel surfplattan eller mobilen. Systemet kan startas som ett litet system och sedan byggas på med olika moduler efter hand som ert behov att automatisera ökar. Går även att koppla ihop med App4sales.

Visma SPCS

Erbjuder rabatt på vissa av sina programvaror för det mindre företaget.

KONTORMATERIAL

AllOffice

Ett brett sortiment kontorsvaror som du behöver på kontoret eller på lagret. 33 procent rabatt på ordinarie listpriser till PUFF-medlem. Nettopriser på kopieringspapper, pärmar, bläckpatroner och toner samt en del förpackningsmaterial. Snabba leveranser, alltid fraktfritt.

ATT REFLEKTERA ÖVER

DET FINNS BÅDE FÖR- OCH NACKDELAR MED AMAZON. VISSA SER FÖRETAGETS INTÅGANDE SOM ETT STORT HOT MOT VÅR EGEN E-HANDEL MEDAN ANDRA VÄLKOMNAR DEM. VAD MAN ÄN TYCKER SÅ KAN DET VARA LÄRORIKT OCH INTRESSANT ATT SJÄLV FUNDERA PÅ VAD AMAZON ÄR OCH VAD DET SKULLE KUNNA VARA FÖR ER.

- **MAN SKA INTE** finnas på Amazon bara för att det är en tjänst som är mellan företag. Till skillnad från när ni själva säljer så är kunden inte din, på Amazon så är det Amazon som 'äger' kunden.
- **FÖR ATT BYGGA** ett starkt varumärke måste ni ha en egen

stadig plattform att arbeta ifrån. Hur stort Amazon än blir i Sverige är, och förblir, ett starkt varumärke ryggraden i er framgång även på Amazon.

- **MED EN EGEN** plattform kan ni driva in extern trafik till er produktsida på Amazon. Externa trafikflöden gillar Amazons

algoritmer.

- **DET ÄR VIKTIGT** att alltid ha logistik och transportadministration i åtanke. Beroende på hur smidigt och snabbt du sköter transporter kommer ditt företag att bli rankat.



Foto: DHL

FRÅN PAKET TILL CONTAINER

Bäst alternativ för just dina leveranser

Vad som passar just ert företag när det kommer till transport är individuellt. Här kommer en snabb sammanfattning av de olika transportalternativen som PUFFs avtal erbjuder er.

Enklarest att beskriva är inrikes-transporterna. Här gäller vårt avtal med DHL Freight, vilket inkluderar alla de olika typer av transporter som de erbjuder inom Sverige.

TILL PRIVATPERSONER

När vi fortsätter med paketsändningar till privatpersoner i Europa, så erbjuder DHL Freight numera en tjänst som heter Parcel Connect. Där hämtar mottagaren paketet på ett utlämningsställe, alltså samma

tjänst som inrikes heter Service Point. För att veta till vilka länder Parcel Connect erbjuds, se DHL Freight's hemsida, eller ring deras kundtjänst på 0771-18 18 13.

TILL FÖRETAG

För paketsändningar till företag inom Europa kan du välja mellan tre olika alternativ: UPS produkt Standard, DHL Express Economy Select eller DHL Freight Paket Export och Euroconnect Plus. Om det gäller att ta emot en leverans från Europa där ni skall betala transporten så är det DHL Express eller UPS som kan användas. DHL Freight erbjuder här även Euroconnect, men det är inte

ett lika bra alternativ för paket.

TILL ÖVRIGA VÄRLDEN

För import eller export av paketsändningar till övriga världen kan du välja mellan UPS Express Saver och Expedited eller DHL Express Express Worldwide. För sändningar där godset är lastat på pall har vi två andra alternativ, Dachser som har linjetrafik i hela Europa och DHL Freight med sitt Euroconnect. Båda fungerar för såväl export som import.

MED CONTAINER

Slutligen är det sändningar som går med båt, samlastningscontainer

eller egna fulla container. Där har vi avtal med DHL Global Forwarding, Gotship Logistics, ITS Independent Transport & Shipping och Toll Global Forwarding. Samma speditörer kan också hjälpa till med flygfrakt för sändningar på över ca 70 kilo.

Det är en svår uppgift att klara ut vilket alternativ som är bäst för just er, det beror på hur just era transportbehov ser ut. Ring gärna till PUFF så skall vi försöka klara ut vilka alternativ som passar bäst för er. Om du vill läsa om de olika avtalen så finns det beskrivet på vår hemsidas inloggade del under Avtalspartners och respektive företag.

Håll koll

Mässkalender vinter/vår 2019

Kalendarium för heminredning/presenter för våren 2019 håller på att möbleras om:

NYHET! TREND & FORM ★

8-10 januari, Mölndal

FORMEX, 15-18 januari, Älvsjö/Stockholm

NORDIC LIVING/OSLO DESIGN FAIR, 23-25 januari, Lilleström/Oslo.

FORMLAND, 31 januari – 3 februari, Herning.

NYHET! RETAIL PRIORITY EXPO ★
Planerad 7-9 maj, Älvsjö/Stockholm

★ **MER OM RETAIL PRIORITY EXPO**

Den 7-9 maj 2019 kommer du ha möjligheten att påbörja höstens försäljning till butikerna ännu tidigare, genom att närvara på den renodlade saljmassan Retail Priority Expo som planeras i Stockholmsmässans lokaler. Den vänder sig till utställare som säljer till inrednings- & presentbutiker, blomsterhandel eller till närliggande sortiment. Smygstarta försäljningen av kommande säsong produkter och säkra dina säljresultat. Få en sista chans att sälja sommarens produkter. Nå dina viktiga

gäste kunder i god tid.

★ **MER OM TREND & FORM**

8-10 januari i Göteborg/Åby. Västra och södra Sveriges egna mäsas för inrednings-, present- och blomsterbranschen. I helt nya mässlokalen på Åby i Göteborg, först ut i hallen är helt nya inredningsmässan Trend & Form.



Zandra Rhodes till Formex!

Under Formex i 15-18 januari 2019 gästas mässan av den legendariska designern Zandra Rhodes. Hon har klätt allt från kungligheter till musiker, men är också en färgsprakande inredningsfantast. På Formex kommer man kunna stiga in i en replika av delar av

hennes egna hem. Bered er på regnbågens alla kulörer, humoristiska inslag och blinkningar till modevärlden!

Kaleidoscope Penthouse by Zandra Rhodes hittar man direkt på Formexs entréorg.

Gult är inte fult

Att färg påverkar oss är inget nytt speciellt vid marknadsföring. Det finns färger vi direkt reagerar positivt, och negativt, på. En vit förpackning uppfattar vi oftast som sofistikerad medan rött kan höja vår puls! Gult är energifyllt, grön harmonisk och orange påstås vara färgen vi gillar minst. Vilka är ni som företag och vilken färg identifierar ni er med?

HUR BLIR JAG MEDLEM I PRESENT-GROSSISTERNAS FÖRETAGARFÖRENING?

Gå till vår hemsida puff.se klicka på BLI MEDLEM och sedan på länken längst ner på sidan "Klicka här för att ansöka om medlemskap", fyll i formuläret och klicka på "skicka". Vi behandlar normalt din ansökan inom någon dag.

VEM KAN BLI MEDLEM I PUFF?

För att bli medlem i Presentgrossisternas Företagarförening PUFF skall ni vara ett svenskt registrerat företag, med säte i Sverige. Företaget ska verka som grossist, distributör eller tillverkare inom present-, interiör-, lek & barn-, delikatess-, blomster- och

designbranschen och företrädesvis sälja till återförsäljare. Butiker och e-handelsföretag som riktar sig till konsumenter kan inte bli medlemmar i PUFF. Har du några frågor om de olika avtalen vi har så är du välkommen att ringa oss.

Du kan när som helst avsluta ditt medlemskap i PUFF. Det löper på kalenderårsbasis och för att avsluta medlemskapet behöver du bara skicka ett e-post till info@puff.se med din uppsägning.

Om medlemskapet avslutas sker ingen återbetalning av inträdesavgift eller medlems- och serviceavgift.



PRISER FÖR MEDLEMSKAP I PUFF 2019

5 000 kronor exklusive moms = en inträdesavgift som är en engångskostnad.
750 kronor exklusive moms = serviceavgift.
50 kronor = medlemsavgift.
Medlems- och serviceavgift löper på kalenderår.

puff
VÅRA AVTAL

Carepa

Ett komplett sortiment med kontorsmaterial, färgpatroner, städmaterial, engångsartiklar och mycket mer.

EMBALLAGEMATERIAL

Antalis AB

Erbjuder allt inom transportemballage, wellpapplådor och förpackningsmaterial.

LAGER- OCH KONTORS - UTRUSTNING

Witres AB

All utrustning för lager och kontor, rabatt på 7 procent och låg fraktfri gräns om 1 500 kr.

KORTBETALNINGAR

Onslip AB

Betalningslösningar, kortterminaler och kassaregister, både fasta och mobila.

JURIDISK HJÄLP

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö.

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immateriell rätt och närliggande områden som upphovsrätt, märkesskydd etc. De är även aktiva inom all form av företagsjuridik. PUFF-medlem erhåller 30 minuters gratis telefonkonsultation.

DRIVMEDEL

Circle K

Erbjuder rabatt på drivmedel till medlemmar genom Företagskort eller Privatkort.

MALLAR till avtal

Vi har mallar för agenturavtal (på svenska och engelska) distributörsavtal, leveransvillkor, tillverkningsavtal och en friskrivningsklausul på engelska. Alla avtal ed den senaste uppdateringen finns tillgängliga på vår hemsida puff.se, Logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger. Logga in, klicka på rubriken AVTALSPARTNER så kommer alla företagen upp i bokstavsordning. Här kan du sedan klicka på det som intresserar dig och få fram alla detaljer om avtalen.

RETURADDRESS:

PUFF
Box 127
235 22 Vellinge

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Postoperatör Mailworld 126 08 Stockholm

puff

Presentgrossisternas
Företagarförening

PUFF, Box 127, 235 22 Vellinge

| 040-47 55 05

| info@puff.se

| www.puff.se