

# Lokal taskevirksomhed satser på mere salg gennem Amazon

Cimi Beauty Bags, der blandt andet er kendt for mærket Gillian Jones, er lige startet med at sælge deres tasker gennem Amazon. Det har de gjort for at følge med markedet og sikre udbredelsen af kendskabet til deres brand.

## UDVIKLING

Emma Kirstine Kejser  
emkke@jv.dk

**ESBJERG:** I Guldager ved Esbjerg holder virksomheden Cimi Beauty Bags til. De står bag taskemærker som Gillian Jones og Vittorio, som i en årrække har været at finde på hylderne hos både Matas-kæden, Neye og i Coops butikker.

Nu har virksomheden udvidet deres salg, så man nu kan finde deres produkter på Amazon.

Tina Mikkelsen er direktør og grundlægger af Cimi Beauty Bags, som har eksisteret i 27 år.

For hende er det vigtigt, at deres brand bliver ved med at følge med tidens marked. Det betyder, at de omkring en måned siden solgte deres første varer gennem Amazon i Tyskland.

- Vi er endnu ikke så langt, at vi kan måle på effekten, men vi forventer, at vi i 2020 har syv procent af vores omsætning gennem Amazon, fortæller direktøren.

Cimi Beauty Bags vil dog ikke nøjes med syv procent hos Amazon. Direktøren forventer, at omsætningen gennem salgsplatformen vil stige inden for den nærmeste årrække.

Amazon har i flere år haft afdelinger i både Tyskland, England og USA, hvor de har lagre, som de sender deres varer ud fra. Men det er ikke alle varer, som i dag kan sendes fra de forskellige lagre til Danmark.

Men det vil ændre sig, når Amazon kommer til Norden. Så kan den danske forbruger handle alt fra bøger og tøj til elektronik i danske kroner og på en dansksproget webshop.

### Kræver forberedelse

Selvom Cimi Beauty Bags kun har solgt deres produkter gennem Amazon i få uger, så har det været en længere proces. Processen kræver nemlig planlægning og forberedelse.

Amazon arbejder med flere salgsmodeller for deres kunder. Den variant, Cimi Beauty Bags har valgt, koster lidt mere end andre. Men det betyder i praksis, at de danske tasker bliver leveret til Amazons lager i Tyskland, hvor de også bliver sendt ud fra. På den måde står Esbjerg-virksomheden ikke for den praktiske del af salget.

- Lige nu ligger vores varer



Tina Mikkelsen er grundlægger og direktør i virksomheden Cimi Beauty Bags. Virksomheden står bag taskemærkerne Gillian Jones, Vittorio og Studio og flere andre. Taskerne har været på hylderne i flere danske butikskæder i flere år hos blandt andre Matas og Neye. Foto: Emma Kirstine Kejser

nede hos dem. Så tager vi os af SEO og kampagner for vores produkter, forklarer Tina Mikkelsen.

SEO betyder Search Engine Optimisation. Det betyder, at man som virksomhed sørger for, at ens produkter bliver tilknyttet de rigtige søgeudtryk, når kunder leder efter produkter gennem nettets forskellige søgemaskiner.

### Skaber muligheder

For Esbjerg-virksomheden, der har haft varer på hylderne hos Matas i 23 år, er det vigtigt at komme ud til endnu flere kunder. Den mulighed skaber Amazon, så de danske Gillian Jones-tasker kan købes af kunder i hele Tyskland.

Cimi Beauty Bags har eksisteret i 27 år, og har dermed solgt deres tasker, inden internettet fik indflydelse på

danskernes shoppingvaner. Derfor har de set markedets udvikling og følger helt naturligt med markedet derhen, hvor kunderne er.

- Vi har kunder, der kun har webshop, og vi har nogen, der både har webshop og fysisk butik, og så er der dem, som kun har fysisk butik. Vi kan derfor også se, hvor det stigende salg findes. Det er på webshops. Der findes der den største stigning i omsætning om året. Den stiger hvert eneste år, fortæller Tina Mikkelsen.

- Vi kan jo følge det, og jo mere, den yngre generation kommer ind over, jo mindre fylder vores indhold i kataloger og brochurer. Det foregår alt sammen online, og det gør salget også. Vi gør det simpelthen for at være ude i god tid, siger hun.

Tina Mikkelsen afslører, at



Vi kan jo følge det, og jo mere, den yngre generation kommer ind over, jo mindre fylder vores indhold i kataloger og brochurer. Det foregår alt sammen online, og det gør salget også. Vi gør det simpelthen for at være ude i god tid.

**TINA MIKKELSEN, GRUNDLÆGGER OG DIREKTØR HOS CIMI BEAUTY BAGS.**

salget gennem Amazon har medført, at de nu søger en medarbejder med kompetencerne inden for salg online.

### Kræver kompetencer

- Vi søger en, der kan tage sig af salget på Amazon. Det vil faktisk være en online sælger. I gamle dage havde man sælgere, der kørte rundt til de forskellige butikker. Nu fore-

går det på en anden måde, forklarer direktøren.

- Lige som den måde varer bliver solgt på har ændret sig, så har salgskanalerne også ændret sig. Derfor kræver det nogle andre kompetencer, end dem som en kørende sælger, der har relation til kunderne, har. Den relation findes ikke online, og derfor er der brug for helt andre kompetencer. Den rela-

tion skal i stedet for opbygges over tid. Det er en helt anden måde at drive salg på.

Tina Mikkelsen kan ikke forudsige, hvad der ville ske, hvis de ikke havde valgt at satse på Amazon. For hende handler det om, at man som virksomhed tager sin virksomheds salg seriøst.

- Enten lader vi os overhale, eller også følger vi med, slår hun fast.