

Sådan tæmmer dansk kaffekonge Amazon-monsteret. Vækster op til 40% om måneden.

Skræmmebilledet af Amazon som et "flerhovedet monster", [som danske handelsorganisationer har fremført](#), er helt uigenkendeligt for den danske kaffeeksportør, Lars Mansfeld-Giese. Han råder danske mindre- og mellemstore virksomheder til at omfavne og udnytte Amazons enorme vindue ud til de globale eksportmarkeder. Hurtigst muligt.

"Jeg forstår ikke, at man frygter Amazon. Der er et kæmpe potentiale for danske virksomheder og det er en "once in a lifetime" mulighed for danske producenter, som ikke har haft kræfterne til at nå eksportmarkederne på egen hånd. Vi taler ikke tysk og ved ikke særligt meget om det tyske marked, men vi sælger immervæk 1,8 mio. kapsler økologisk kaffe hvert år til tyskerne, alene fordi vi har vores kapsler på Amazon Tyskland," lyder opfordringen fra kaffekongen, som med Amazons fangarme nu når fjerne markeder og henter ny og større omsætning hjem måned for måned.

"Amazon er som en kæmpe brandslange fyldt med kunder, som man kan stikke sit sugerør ned i"

Nogle måneder lyder omsætningsvæksten på Amazon ifølge kaffekongen på hele 30-40 pct., men gennemsnitligt er salget hævet 23 pct. hver eneste måned det seneste år. Lars Mansfeld-Giese ved dog godt, at Amazon har det med at kannibalisere eller kopiere populære produkter, for selv at producere dem og så siden hen score en højere profit.

Pas på godstoget

"Hvis man sælger et generisk produkt, så risikerer man at blive kørt over af et godstog, når Amazon kommer til Danmark. Omvendt rummer Amazon også en masse muligheder for den virksomhed, der har et veldefineret koncept og et stærkt brand, fordi Amazon er som en kæmpe brandslange fyldt med kunder, som man kan stikke sit sugerør ned i," lyder det fra Lars Mansfeld-Giese.

Kaffekongen har erfaring for, at man som ny producent i den traditionelle detailhandels fysiske butikker kun får meget begrænset hyldeplads, og man skal omsætte for et vist beløb pr. hyldeplads, for ikke at blive smidt ud.

"Hos Amazon fungerer det helt anderledes. Der kan man bare melde sig på, og så betaler man en vis procent andel af sin omsætning til Amazon," fortæller Lars Mansfeld-Giese, der også har brugt Amazons nye "pakke-disrupter", Amazon Prime - hvor man som producent også lader Amazon stå for al pakning og udsending af varerne.

Pay for performance

"Vi sender to paller kaffekapsler hver uge til Amazon England, og så plukker Amazon ud og sender ud til kunderne. Vi betaler så 20-25 pct. af vores omsætning. Prisen afhænger af, hvor tunge dine varer er, og hvor meget plads de optager på lageret. Kaffekapsler fylder pænt meget. Fordelen ved Amazon Prime er at det er såkaldt "pay for performance" - hvis du ikke sælger noget, er det meget lidt du betaler," fortæller Lars Mansfeld-Giese,

der netop har oplevet, hvor hurtigt flokmentaliteten blandt Amazons millioner af brugere kan sætte gang i kasseapparatet hos danske eksportører, der har et produkt som falder lige ned i folks dag-til-dag forbrug.

"Man risikerer helt at miste kundeforholdet til Amazon. De sidder med alle informationerne og oplysningerne"

"I England var der for 2-3 uger siden sindssygt koldt og vi havde lige fået vores nye kakao-kapsel lanceret, og fordi kapslerne kom op i Amazons anbefalede køb, gik salget helt amok og steg flere tusinde procent. Alle skulle bare have varm kakao i de dage."



Taster Pack - 80 Dolce Gusto Compatible Pods (Pack of 5 with 80 Capsules)
by Real Coffee
★★★★★ 139 customer reviews
Amazon's Choice for "dolce gusto compatible coffee pods"

Flavour Name: Taster Pack Size Name: 80 Pods
Price: £17.50 (£0.22 / coffee pod) ✓prime
In stock.
This item does not ship to the Netherlands. Learn more
Sold by Real Coffee and Fulfilled by Amazon. Gift-wrap available.
1 new from £17.50

- HUGЕ PRAISE! - The coffee in our Dolce Gusto compatible pods has won several independent taste tests, while it comes highly recommended by a range of top European newspapers and magazines.
- BIG VARIETY! - Like a bit of everything? You've come to the right place, as our bestselling Taster Pack contains a mix of 80 Dolce Gusto compatible pods (64 servings)! This includes: 16 Espresso Intenso, 16 Espresso, 16 Lungo/Americano, 16 Cappuccino, and 16 Latte Macchiato.
- HUGЕ VALUE! - Each pod is just 22p! We believe that great taste and high-quality coffee doesn't need to be expensive. Try our coffee today and see for yourself!
- PURE MILK! - Enjoy a creamy, mellow flavour whenever you use one of our milk capsules. Plus, we never add artificial additives - only pure milk powder and a dash of sugar.
- ALL MACHINES! - You can rely on us, as every one of our capsules is 100% compatible with ALL Dolce Gusto machines.

See more product details
Packaging may reveal contents. Choose Conceal Package at checkout.
 Report incorrect product information.

Det er kun produkter med en høj rating og et højt salg som kan opnå "Amazon's Choice" - og det er mange penge værd. Her er kaffekapslerne kommet op i det forjættede "Amazon's Choice", og så mangedobles kunderne.

Anmeldelser er alfa omega.

En af erfaringerne fra Amazons-universet er, at brugernes anmeldelser af et produkt er ekstremt vigtige for salget fremadrettet.

"Kunderne spørger meget aktivt ind til eventuelle dårlige reviews, og Amazon arbejder med en skala fra 1 til 5. Hvis dit produkt kommer under 3,5 stjerner, kan du ligeså godt droppe det, for så har du intet at gøre på Amazon. Vi har et automatisk værktøj, der skriver ud til vores Amazon kunder og beder dem om et review til gengæld for en rabatkode, hvor vi giver 2 pund rabat til gengæld. Det er nok en ud af 100 kunder, der gør det," vurderer Lars Mansfeld-Giese, som pointerer, at Amazon opnår en stor værdi i at bruge kundernes data.

Værdifulde persondata som producenten ikke får fingre i, men som Amazon kan bruge til at optimere deres markedsføring.

"En af ulemperne ved at komme under Amazons vinger er, at man risikerer helt at miste kundeforholdet til Amazon. De sidder med alle informationerne og oplysningerne om lokalitet, telefonnummer og email-adresse og købshistorik, og det er data som vi jo godt kunne bruge, slutter kaffekongen, hvis økologiske kaffekapsler nu er verdens mest sælgende.

Her er kaffekongens gode råd til virksomheder der overvejer Amazon

1. Sørg for at undersøge konkurrencen grundigt på Amazon inden for dit produkt
2. Hvis du kan, så send produkterne med "Fullfilment by Amazon". Dermed pakker og sender Amazon ud til kunderne for dig.
3. Ingen produktanmeldelser = intet salg. Indhent produktanmeldelser fra dine kunder allerede fra starten.
4. Kom godt fra start: Boost dine salg i starten med gode tilbud og aggressiv markedsføring.
5. Vær ikke bange for at tabe penge i starten
6. Fortæl eksisterende kunder, at du er på Amazon. Det vil booste salg og produktanmeldelser.
7. Læg tid og kræfter i godt billede materiale og produkttekster.
8. Brug Amazons markedsføringssystem og optimer ugentligt

Fakta: Real Coffee

Er verdens største producent og distributør af økologiske kaffekapsler. Hovedkontor i Holte og datterselskaber i Norge, Sverige og England.

Omsætning: 33 mio. kr. i 2017. Resultat 2016-17: - 100.000 kr. som følge af investeringer i markedsføring og platforme. Forventer et overskud på mellem 400.000 og 800.000 kr i 2018.

Eksportandel: 50 pct.

Specialiseret indenfor økologiske kaffekapsler til Nespresso og Dolce Gusto

Vundet Bedst i Test i Politiken foran bl.a. Nespresso

Eksport til: Sverige, Norge, Amazon (UK, DE), England, Chile, Dubai

Har oplevet en gennemsnitlig vækst på 23 pct. pr. måned på Amazon, med enkelte måneder op til 40 pct. vækst.

På årsbasis sælger de 2.9 mio. kaffekapsler på Amazon.

Af journalist Boris Gullev