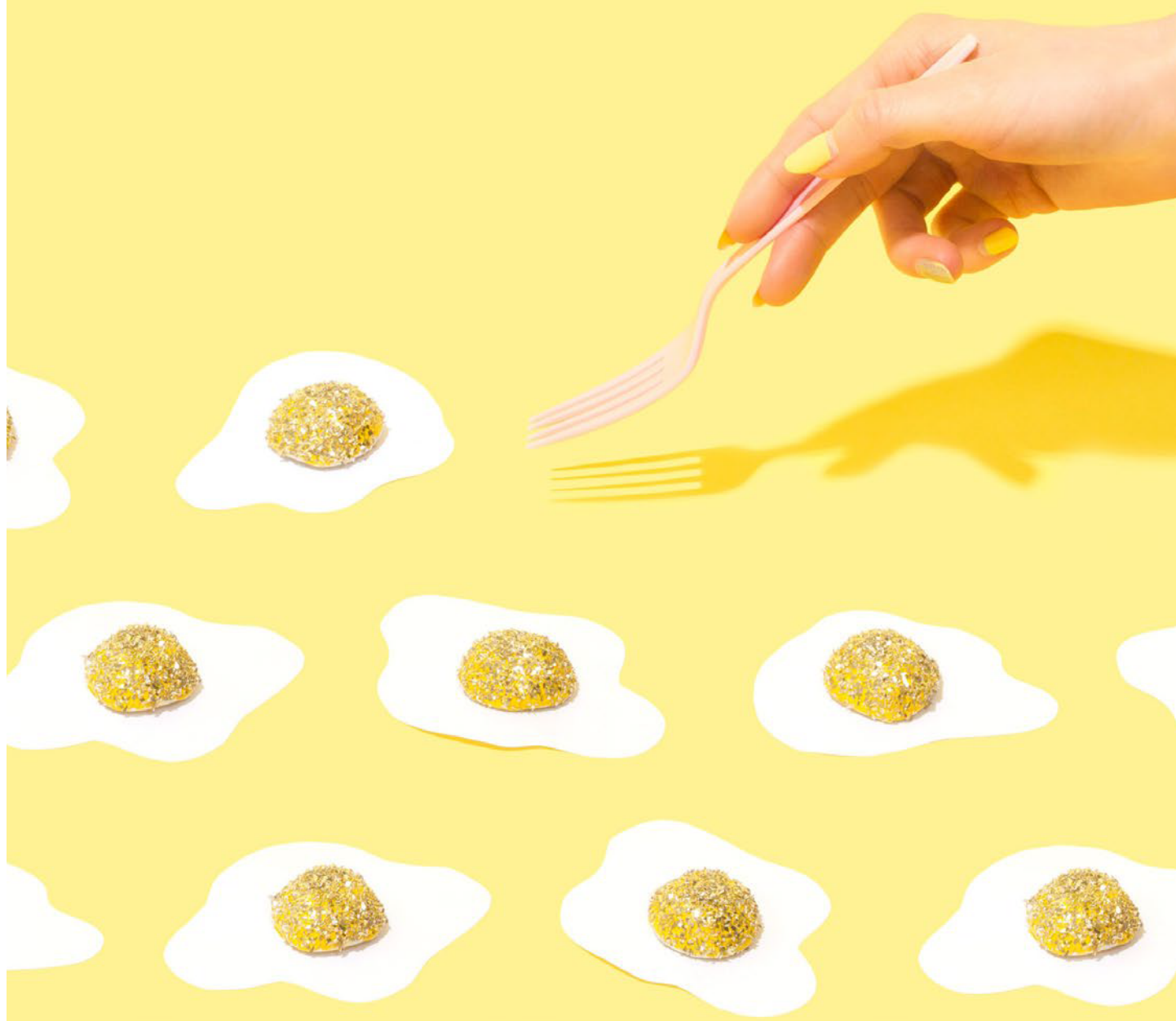


# cag

## Hvordan lykkes med PWA i din netthandel



# \_Intro

PWA, progressive webapper, er på alles lepper. Google driver utviklingen, de store sosiale plattformene har implementert det - og nå er det på tide at netthandel tar fart! For de som ønsker å effektivisere netthandel, minimere kostnadene for plattform utvikling og fortsette med å være konkurransedyktige i markedet, er PWA et must for fremtiden. Med PWA styrker du ikke bare din egen posisjon, du oppretter også en jevn og rask brukeropplevelse, uavhengig av enhet eller tilkobling. Ved å velge de viktigste og mest besøkte delene av nettstedet ditt som din PWA skal inneholde, kan en besøkende surfe fritt til og med offline - og konverteringen vil gå opp.

I denne guiden beskriver vi mer detaljert hvilke fordeler PWA har for deg som e-forhandler og hva som er nødvendig for å gjøre det mulig for deg å implementere det på nettstedet ditt på best mulig måte.



# Progressive Web-apper - et must for moderne nettsteder

## \_Hva er PWA?

PWA, eller progressive webapper, er en nettbasert app som kjører gjennom nettleseren på en telefon eller nettbrett, og kan lastes ned som et ikon direkte til startskjermen. PWA ser og oppfører seg akkurat som en vanlig app - men er i praksis et responsivt nettsted som lagrer valgt innhold fra nettstedet ditt lokalt via cache. Dette gjør at et PWA fungerer selv når besøkende er offline.

PWA er optimal for nettsteder der besøkende er tilbakevendende, men ikke hyppige brukere - og hvor plattformen i seg selv er omfattende og avhengig av store utviklingskostnader. Store banker har for eksempel ofte et stort antall utviklere for appene sine og forskjellige funksjoner, og kostnadene for å holde plattformene oppdaterte er store. Med PWA kan selskaper både spare penger og få oppdateringene sine raskere.

# Enkel, kostnadseffektiv og fremtidssikker for e-forhandlere

For deg som e-forhandler er det også ekstremt viktig å følge med på mobilutviklingen og treffe kundene der de befinner seg. I dag gjøres nesten halvparten av alle kjøp på nettet via en mobiltelefon eller nettbrett. Dette forutsetter at handleopplevelsen er kompromissløst rask og enkel. Til nå har responsive nettsted, "bare mobil" og unike apper vært i fokus som de viktigste verktøyene for å møte kundene riktig.

For mange mindre selskaper er det en stor beslutning å utvikle en ny app eller redesigne nettstedet deres, spesielt siden det ofte koster flere hundre tusen NOK hvert år bare for å opprettholde utviklingen på de forskjellige plattformene. I stedet kan ressursene som kreves for å administrere både et nettsted, en iOS-app og en Android-app, brukes i sin helhet til å bygge en enkelt PWA-løsning som fungerer i alle sammenhenger på alle plattformer, og som kan optimaliseres og utvikles basert på kundenes behov. En PWA betyr både lavere utviklingskostnader, og en mer effektiv og sammenhengende kjøpsopplevelse for brukeren.



## **\_3 eksempler på hvor det er best å implementere PWA**

1. Hvis du vurderer å utvikle en ny (eller oppdatere din eksisterende) app. En PWA fungerer akkurat som en “vanlig” app, og du unngår utviklingskostnadene og publiseringsprosessen for iOS og Android.
2. Hvis du tenker på å designe eller endre nettstedet ditt. En PWA representerer mobilopplevelsen på nettstedet ditt - både når det gjelder design og brukervennlighet.
3. Hvis du er i oppstartsfasen med å utvikle en nettbutikk. I en PWA kan du definere hvilke deler av innholdet ditt som er viktigst for kunden. Det vil også være lettere å prioritere hva som skal lagres lokalt og være tilgjengelig offline.

# Hastighet og tilgjengelighet i fokus

I dag handler nesten alt innen netthandel om hurtighet og tilgjengelighet. Med PWA får du begge deler automatisk! Første gang en kunde besøker nettbutikken din, kan personen bli tilbudt "å laste ned" siden direkte til startskjermen. Da fungerer nettstedet akkurat som en vanlig app - med et jevnt brukergrensesnitt, rask respons og øyeblikkelig rulle, helt uavhengig av internettforbindelse. Dette lar kunden bla rundt i nettbutikken din uten avbrudd eller forsinkelser, og legge ting til i handlekurven.

Undersøkelser viser at hastigheten på et nettsted har stor innvirkning på kundens tilbøyelighet til å kjøpe. Med PWA er hele kjøpsopplevelsen stort sett jevn hele tiden, til og med offline. Da øker konverteringen, og flere vil gjennomføre kjøpene.

Fordi en PWA er uavhengig av typen operativsystem eller enhet, vil du samtidig nå en større målgruppe ved å jobbe med bare en plattform. I tillegg fungerer Google Analytics, Google Tag Manager og søkemotoroptimalisering nøyaktig likt i din PWA som på nettstedet ditt. Dette betyr at du som e-forhandler har all informasjon om kundeferdighet samlet på ett sted, i motsetning til eksterne apper der du trenger å få separat statistikk. De populære søkemotorene favoriserer PWA og gir derfor disse sidene/ appene en bedre rangering blant søkeresultatene på mobile enheter.

I tillegg til dette vil du raskt få nye endringer i PWA-en din, i tråd med din vanlige prosess. Dette er fordi du ikke trenger gå gjennom forskjellige app-butikker som trenger å gjennomgå appen din før den kan publiseres.

# Slik bruker du PWA i nettbutikken din

Det er store fordeler med å utvikle en PWA for nettbutikken din. For deg (og andre aktører i bransjen) som tror at mobilhandel er fremtiden, er PWA en langt mer verdifull investering enn fortsatt vedlikehold av en eksisterende app. I tillegg er det en relativt enkel prosess å slå på støtte for PWA - i motsetning til om du skulle bygge en helt ny app fra bunnen av.

Her er fire trinn som er viktige å ta hensyn til når du utvikler en PWA for nettbutikken din:

## 1. Forsikre deg om at nettstedet ditt er mobiltilpasset

En forutsetning for å lage en PWA er at nettstedet ditt er mobiltilpasset hele veien - fra produktinformasjon til handlekurven og betaling. Hvis du allerede har et optimalisert nettsted, er det enkelt å koble seg til en PWA - hvis ikke må du gjøre noen endringer før.

## 2. Forsikre deg om at den rette kunnskapen er på plass

Forsikre deg om at leverandøren, eller ditt interne utviklingsteam, har riktig kunnskap innen HTML, CSS og JavaScript. Dette er det grunnleggende for å kunne utvikle en PWA - og det eneste som kreves for å lage teknologien bak det.





### 3. Bestem hvilket innhold som skal være tilgjengelig offline

En effektiv PWA lagrer nøye utvalgte deler av nettstedet ditt som kunden kan bruke selv i offline modus. Eksempler på innhold inkluderer:

- Startsidene
- Bilder
- Produktinformasjon
- Kategori-sider
- Topp 20 populære og mestselgende produkter
- Størrelsesskjema
- Innhold som guider, artikler, blogginnlegg, osv
- Handlekurv

#### MERK!

Hvis du har en veldig stor produktkatalog og mye innhold, er det ekstra viktig å være selektiv i dette trinnet. Tenk på hvilket innhold som virkelig trenger å være tilgjengelig offline, og husk at den første nedlastingen av PWA-en din kan ta en stund. Jo mer innhold som skal lagres, jo lenger tid og mer plass på enheten vil det ta.





## 4. Opprett en "serviceworker" og et webapp-manifest

En PWA styres i stor grad av en "serviceworker", et skript som støtter forskjellige funksjoner i offline modus. Dette kan for eksempel være pushvarsler, bakgrunnssynkronisering og andre tjenester som ikke trenger nettförbindelse. En "serviceworker" administrerer all informasjon offline og filene som skal lagres lokalt når brukeren "laster ned" PWA-en. Et webapp-manifest bestemmer utseendet til PWA, for eksempel ikon, URL, farger og lignende.

**"En forutsetning for å lage en PWA er at nettstedet ditt er mobiltilpasset hele veien - fra produktinformasjon til handlekurven og betaling."**

# Få hjelp fra en ekstern partner for å komme i gang

Å bygge en PWA er en mye enklere prosess enn å bygge en app fra bunnen av. De eneste tekniske ferdighetene som kreves er HTML, CSS og JavaScript, ettersom PWA er en nettbasert appløsning. Det krever imidlertid innsikt og kunnskap om hvordan en PWA faktisk fungerer fra et brukerperspektiv, og hva du som e-forhandler må tenke på når du for eksempel velger hvilket innhold som skal være tilgjengelig offline.

Ved å konsultere en ekstern partner når du for eksempel planlegger et nytt nettsted, ønsker å redesigne den eksisterende nettbutikken din eller tenker å utvikle en ny app, vil de raskt kunne bestemme hvilke fordeler din virksomhet vil få av en PWA. Uansett formål, vil du sakte men sikkert kunne nedskalere utviklingskostnadene dine ved å utvikle tidligere apper og andre ressurser som ikke er nødvendig.

En ekstern partner kan hjelpe deg med å analysere kundeadferden på nettstedet ditt, samt se på konverteringer og hvordan kundereisen oppleves på nettstedet fra et overordnet perspektiv. Denne omfattende analysen gir



deg svar på hvilke produkter som gir best resultater, hvilke sider kundene dine besøker hyppigst, og hvordan du bør prioritere når du velger hvilken informasjon du vil lagre lokalt i PWA. Basert på resultatene får du deretter anbefalinger om hvordan du muligens bør omstrukturere innholdet ditt eller designe hjemmesiden din for å optimalisere for brukeren så effektivt som mulig. Det vanligste er å prioritere innholdet som er statisk, og nettsidene som blir besøkt hyppigst.

#### **Et eksempel:**

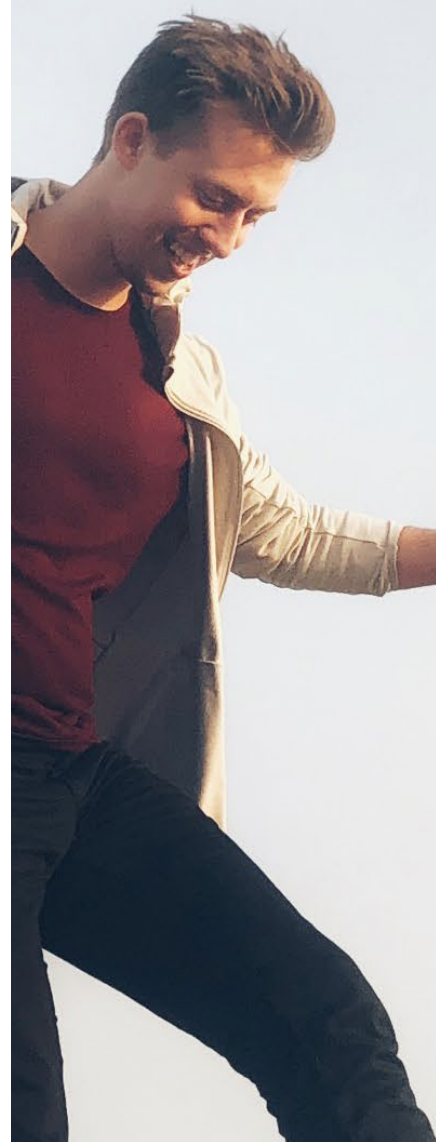
Det sies vanligvis at 10% av et nettsted utgjør omtrent 70% av trafikken. Dette inkluderer for eksempel hjemmesiden, aktuelle tilbud, salgssider og sesongprodukter. Ved å starte fra de mest besøkte sidene dine, er det lettere å planlegge hvilket innhold du skal prioritere offline.

# Hvordan fremtiden ser ut for PWA i netthandel

PWA vil snart etablere seg i markedet som en sterk konkurrent til vanlige apper - ikke minst for de appene som ikke brukes ofte og regelmessig. I netthandel vil særlig mange mindre selskaper oppleve store fordeler og positive utslag. PWA gir en mulighet til å konkurrere med en like sterk og optimal mobilopplevelse som de større aktørene har kunnet tilby så langt, ettersom de har flere ressurser til å utvikle appene vi er vant til i dag.

Nye aktører i markedet har mye å tjene på å utvikle sine plattformer med PWA-fokus helt fra starten. Fordi SEO, SEM og Googles analyseverktøy fungerer som vanlig for PWA, hjelper det utviklere å tenke design og funksjon for mobil i utgangspunktet - i motsetning til tradisjonell desktop-tenking.

Fra et teknisk perspektiv, som e-selger via din PWA i fremtiden, vil du sannsynligvis også kunne tilby hele kjøpsprosessen, inkludert betaling, via offline-modus. Å kunne fullføre et kjøp som bruker, selv om internettforbindelsen mangler, er et skritt som i fremtiden vil kreve smarte offline-løsninger fra banker og lignende aktører. Et sannsynlig fremtidig scenario er at PWA-er innenfor samme enhet vil være i stand til å samhandle med hverandre offline - en måte å gjøre det lettere for brukeren. PWA baner rett og slett vei for fremtidens mobile offline-opplevelser!



**cag**

[ Følg oss på sosiale medier ]

