

# Columbia Road släpper “Digital Consumer Sales Trend Report 2025”

**Nordens ledande digitala försäljningsbyrå Columbia Road har analyserat det föränderliga landskapet för digital konsumentförsäljning och sammanfattat de mest framstående trenderna i rapporten “Digital Consumer Sales Trend Report 2025”.**

“Digital Consumer Sales Trend Report 2025” presenterar trenderna som formar digital försäljning med fokus på kundresans fem steg (medvetenhet, övervägande, beslut, leverans & användning, samt lojalitet & påverkan), tillsammans med inspirerande case. Columbia Road har 120 anställda i Sverige och övriga Europa och är Nordens ledande byrå inom digital försäljning med tjänster som hjälper företag att öka sin försäljning i digitala kanaler genom strategisk vägledning, design, utveckling och marknadsföring.

*– Digitalt är här för att stanna och i de bästa av fall kan digitala strategier innovera en hel affärsmodell. Vi hoppas att denna rapport ska komma att inspirera företag att ta tag i de nya möjligheter som digitaliseringen för med sig för att ligga i framkant. De flesta av trenderna i rapporten är direkt användbara, medan andra presenteras som inspiration från varumärken som ligger i framkant, säger **Lauri Eurén, General Manager, Columbia Road Stockholm.***

Fyra megatrender som identifieras i rapporten:

- *On Demand:* Oavsett om det handlar om att göra shopping friktionsfritt eller att förbättra kundupplevelsen hela vägen fram till dörren, kommer digital försäljning allt mer att handla om att få allt levererat när som helst, var som helst.
- *Personalisering:* Företag har omfattande data tillgängliga om sina individuella konsumenters behov och önskemål. Detta kommer vara essentiellt för att driva nya affärsmodeller och rikta sig till allt mer nischade målgrupper.
- *Plattformer:* De stora plattformarna blir allt mer dominerande. Det blir viktigare för företag att välja strategi när det gäller digitala handelsjättar som Amazon.

- *Hållbarhet*: Den cirkulära ekonomin är här för att stanna och ger redan konkurrensfördelar till företag som testar nya vägar för att hitta hållbara modeller.

**Ladda ner rapporten [här](#).**

**Bilder [här](#).**

**För mer information, kontakta gärna:**

Hannah Nordenström, Marketing Lead Sweden  
hannah.nordenstrom@columbiaroad.com

## Columbia Road

*Columbia Road är Nordens ledande byrå inom digital försäljning med tjänster som hjälper företag att öka sin försäljning i digitala kanaler genom strategisk vägledning, design, utveckling och marknadsföring. Företaget, med 100 anställda i Sverige och Finland, har en genomsnittlig årlig tillväxt på 70%. Columbia Road har kunder inom såväl B2C och B2B som Fortum, L'Oréal och Matmart.*