



Attraktive butikker - hvad skal der til?

Frederiksværk
7. februar 2022



Erhvervshus
HOVEDSTADEN

Mette Pedersen Forretningsudvikler

Salg, Markedsføring & Økonomi

Mail mpe@ehhs.dk

Mobil 61884686



MARS



DIAGEO





Agenda

- Forbrugertrends
- Tendenser i Detail
- Implikationer Frederiksværk

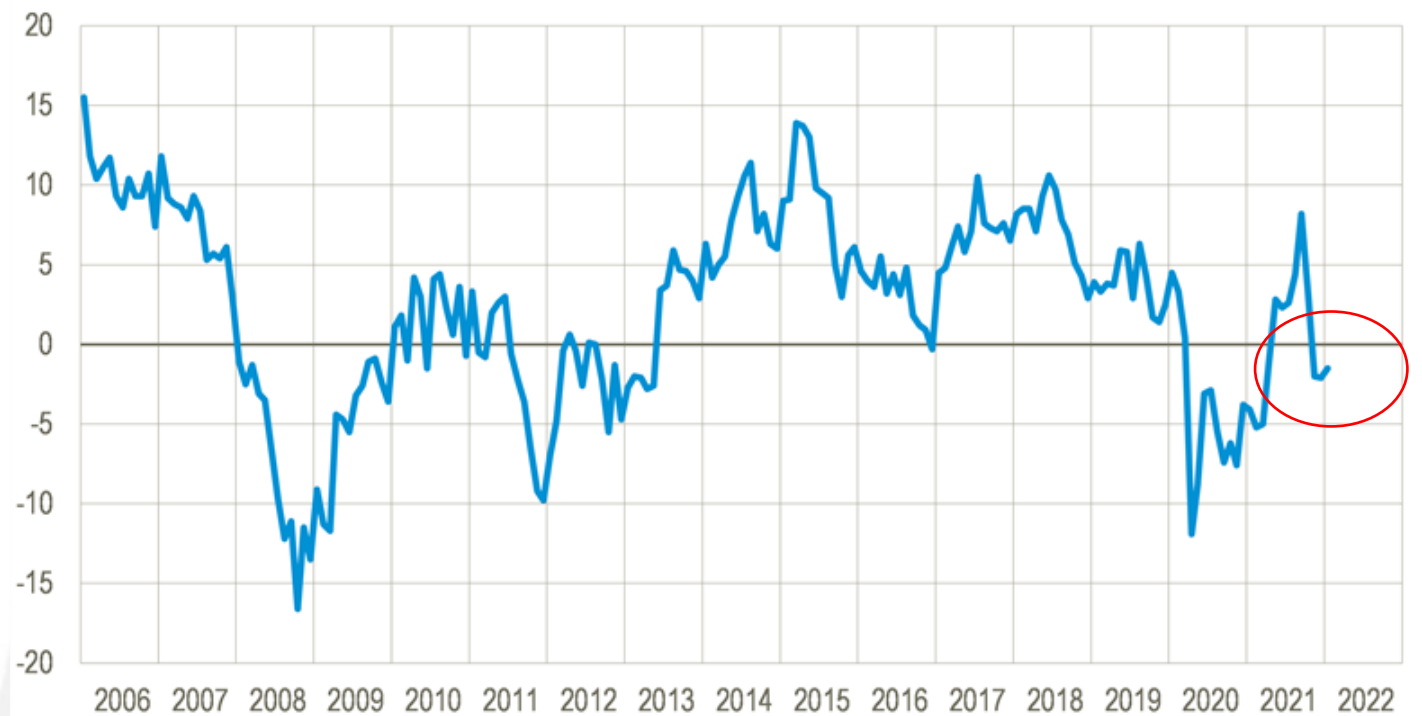
Stigende forbrugertillid og positive forventninger

Forbrugertillid -1,5

- Forbrugertilliden faldt i november og december, men stiger svagt i januar
- Optimisme om egen økonomiske situation og stigende købelyst



Forbrugertillidsindikatoren



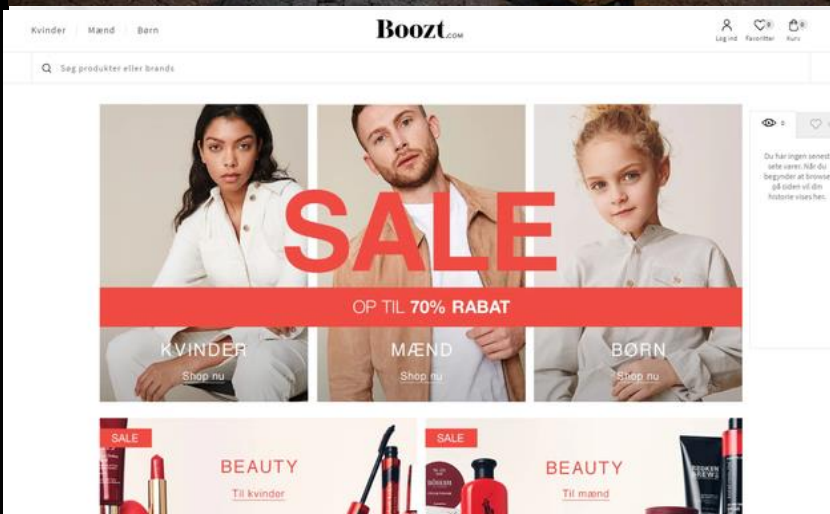
Kilde: www.statistikbanken.dk/forv1

Coronakrisen har skabt nye vaner



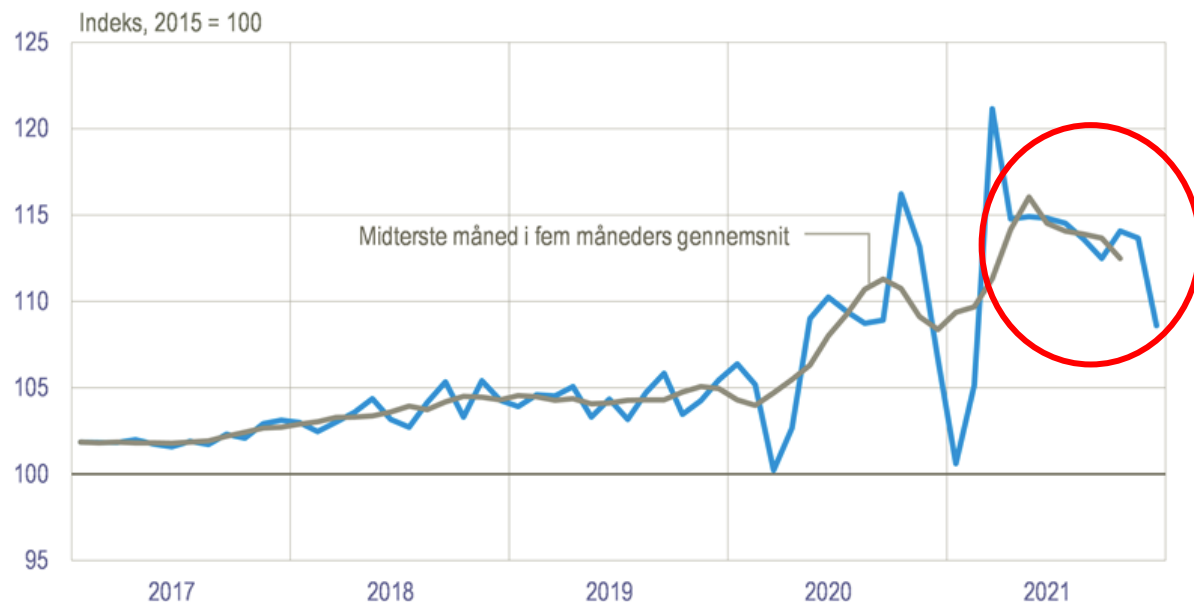
KÆRE KUNDER
LIGE NU HAR VI ÅBENT FOR
CLICK & COLLECT
MAN-ONS-FRE-LØR
KL.11-15

👍 = DET ER FINT
😂 = LÆNGERE ÅBENT DISSE DAGE
❤️ = ÅBENT ALLE DAGE 11-15



Stor købelyst indenfor beklædning og fodtøj i fysiske butikker efter samfundets åbning...

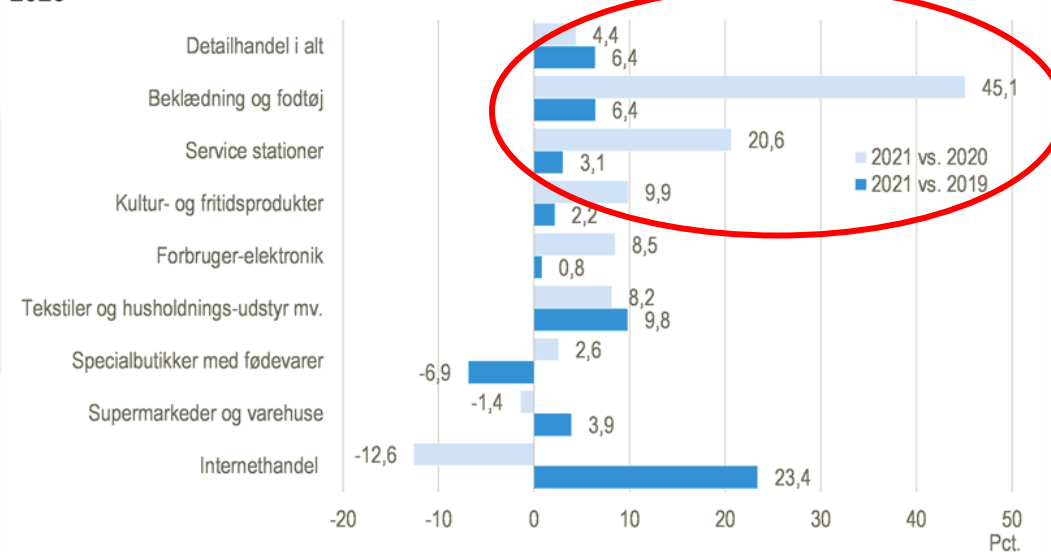
Detailomsætningsindeks, korrigeret for prisudvikling og sæsonudsving



Anm.: Tallene for marts og april 2021 er foreløbige.

Kilde: www.statistikbanken.dk/deta152, sæsonkorrigeret mængdeindeks

Detailhandel fordelt på grupper i december 2021 i forhold til samme måned i 2019 og 2020



Anm.: Tallene nov. og dec. 2021 er foreløbige.

Kilde: www.statistikbanken.dk/deta151, værdiindeks fordelt på grupper

Forbrugertrends



Værdi for pengene



Kvalitet i hjemmet



Lokalisme



Økologi og bæredygtighed
Social bevidsthed



Sundhed, velvære og renhed



Convenience



Fire tendenser i detail

Pris forbliver vigtigste driver til forbrug hos danskere



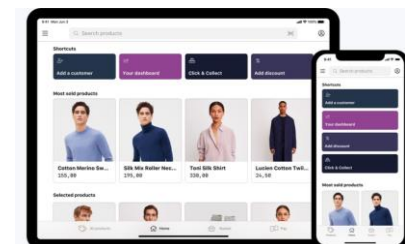
Behov for at føle produkterne og lyst til at lade sig inspirere



Den gode, **personlige betjening** og rådgivning vægtes højt



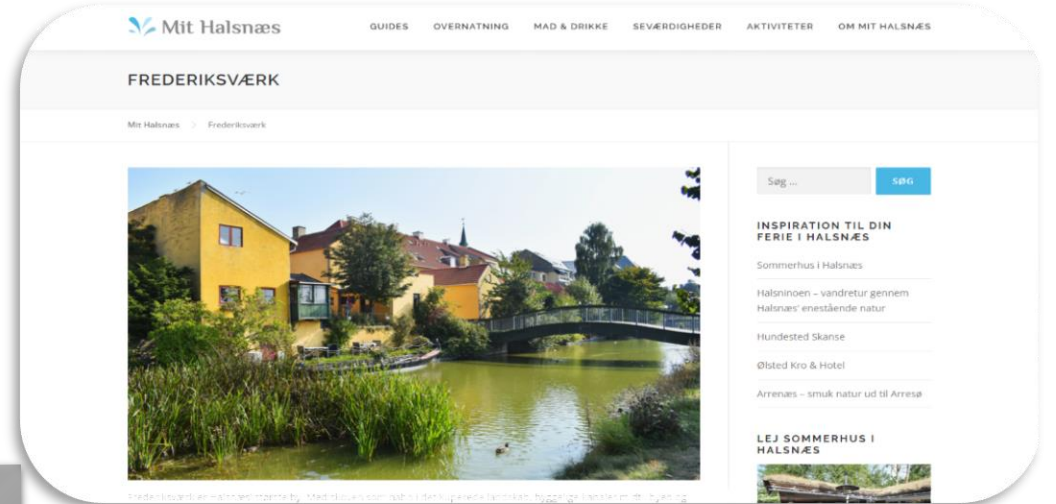
Onlinehandel stiger fortsat og **Omni-channel** oplevelser får stadig større betydning



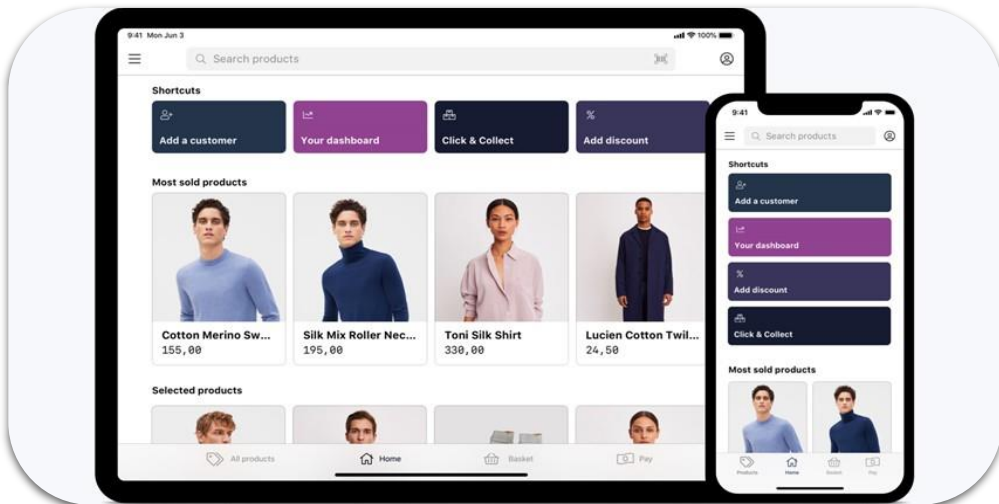
Omni-channel



Butikken



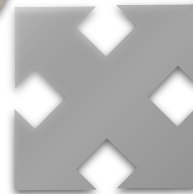
Hjemmesiden



Webshoppen



SoMe



Butikken

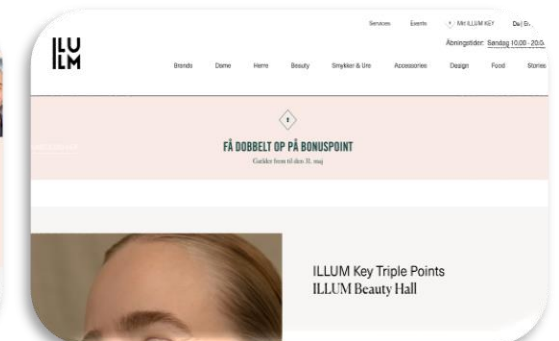
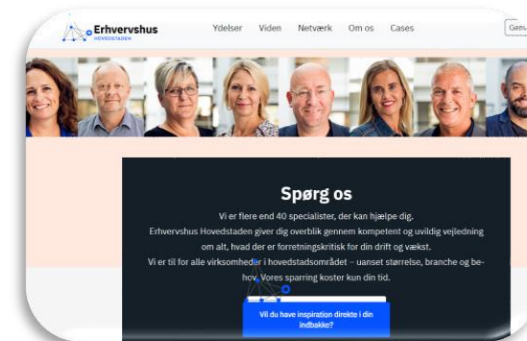
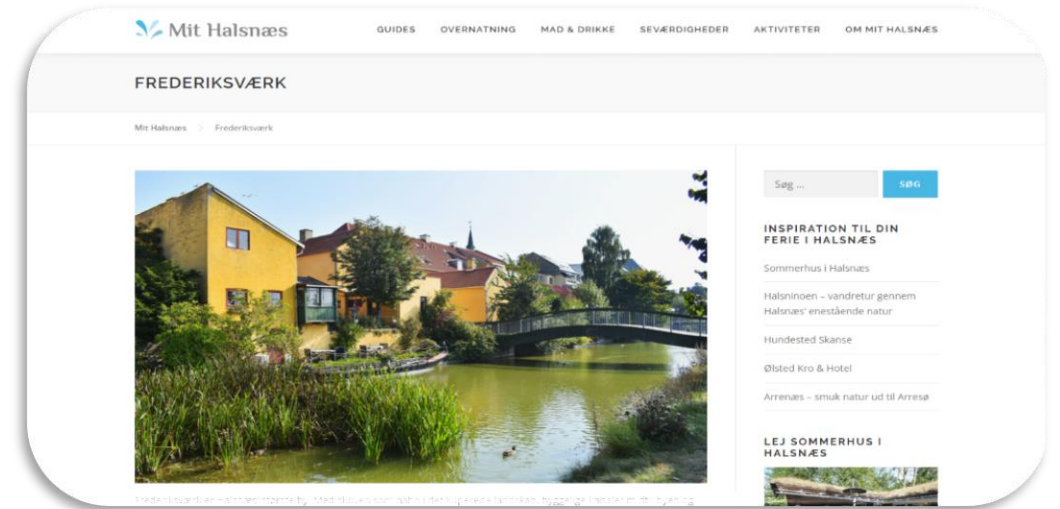


- Inviter til længere ophold
- Inviter til at lægge i kurven tidligt
- Tilbyd ekspertvejledning og skræddersyede løsninger
- Gør dine udstillinger og displays Instagrammable
- Læg plan for tema/sæson aktivering
- Skab merværdi – specielt for den unge forbrugergruppe
- Forny indretning, analyser og optimer på bedste placeringer i butik

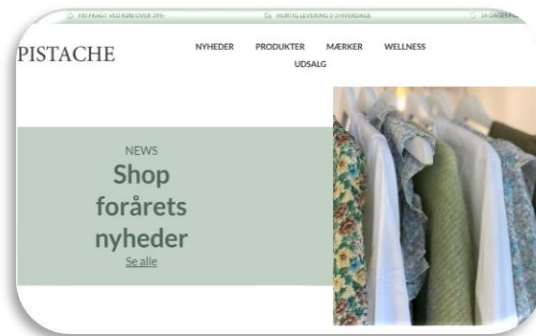
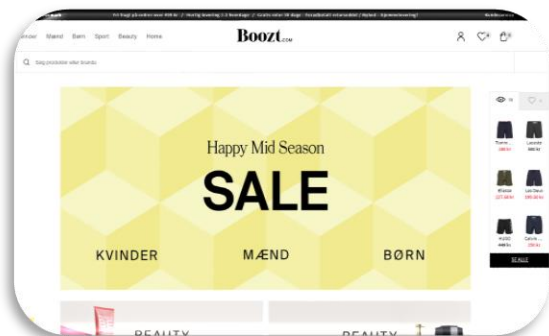
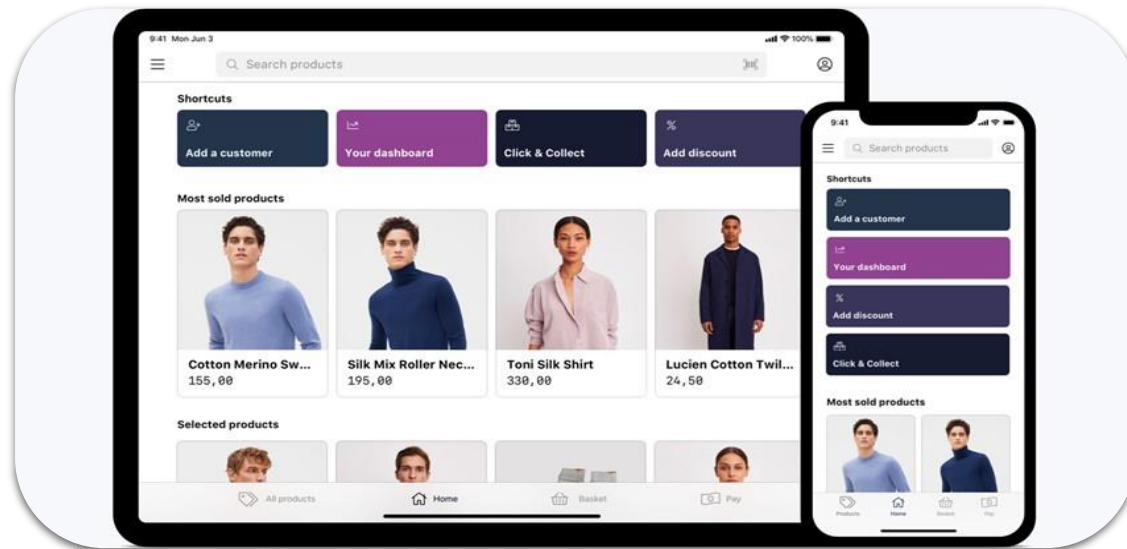


Hjemmesiden

- Skab en simpel og effektiv kunderejse
- Fokus på vigtigste budskaber på forsiden
- Husk overskuelige kategorier og søgemuligheder på forsiden
- Husk call to action
- Integrer det menneskelige aspekt
- Integrer de nyeste teknologier
- Invester løbende i brugerflader



Webshoppen



- Husk ressourcer til drift og vedligeholdelse
- Husk budget til opstart og udvikling
- Start simpelt – test og juster
- Løbende analyse af kundeadfærden er vigtig for at tilpasse og optimere
- Filtre, søgekriterier og skift mellem kurv og shop er vigtig

SoMe

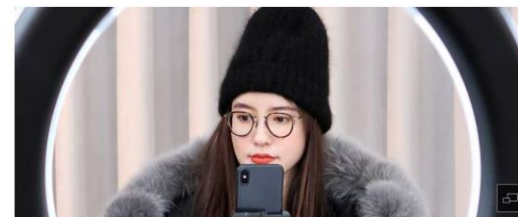
- Kend din målgruppe og deres medie
- Differentier mellem privat og erhverv til butikken
- Tydeligt værditilbud og tydelig call to action
- Skab genkendelighed mellem kanalerne
- Brug influencers – nationale og mikro
- Lav en SoMe kalender
- Testperiode – find din bedste ROAS
- Live stream, auktioner mm.



Kinesiske influenter sælger varer for millioner via livestream

De kinesiske forbrugere stoler i stor stil på anbefalinger fra influenter, og det benytter brands sig af til at foretage direkte salg.

ERHVERV | 16.12.2019 KL. 15:25



Den kinesiske online celebrity Zhang Dayi checker kommentarene på sin telefon under en live-streaming. Foto: Brenda Goh

MANON BUCH
MEDIANWATCH



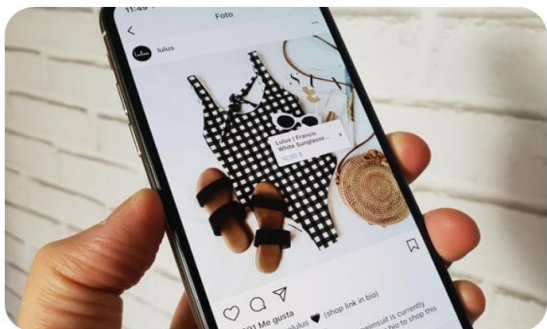


Implikationer Detail Frederiksværk

- Tænk omni-channel
- Dyrk hvad den fysiske butik kan som online ikke kan - oplevelser, personlig vejledning, mulighed for at få varen med det samme
- Skab oplevelser – gerne på tværs af kategorier (hybrid konceptet)
- De øvrige butikker i området skal ses som samarbejdspartnere og ikke konkurrenter, og sammen kan I skabe løsninger for forbrugeren - tænk gerne flere behov ind
- Henvis til hinanden og samarbejd om events – modeshow eller vinsmagning i cafeen, forplejning fra cafe til event i butik.
- Tap ind i hinandens følgerskarer
- Netværk og samarbejde styrker muligheden for at skabe fælles koncepter og søge midler til udvikling af bymidten

Indsatser Detail

Erhvervshus services



- 1:1 sparringsforløb
- Netværksarrangementer
- Workshops målrettet industrien
- Programmer – tilskud til rådgivning og kompetenceudvikling
- Detailraids i kommunerne



1:1 sparringsforløb

Forretningsudvikling skræddersyet den enkelte virksomheds behov, herunder:

Digital omstilling

- Digital markedsføring, herunder optimering hjemmeside og salg via sociale medier, lagerstyring og webshop

Grøn omstilling

- Miljømærker og certificeringer, klimaaftryk og kommunikation

Økonomi

- Tilskudsordninger, økonomi- og kategoristyring, herunder pris- og sortimentsoptimering, personale, optimering af butiksindretning

Case-eksempler 2021

Børnetøj fysisk butik

- Kunderejse i butik kortlagt og indretning justeret derefter
- Øget kundetrafik
- Start af websalg
- Instagramable - mere salgsfremmende opslag på Instagram
- Mersalgaktiviteter

Online kosmetik

- Værditilbud og segmentering
- Optimering af kunderejsten
- Prisstrategi
- Produktsortiment
- SoMe indsats

Delikatessebutik

- Værditilbud
- Vejledning SoMe aktivering
- Input ny hjemmeside
- Loyalitetsprogrammer
- Optimering af butiksindretning og synlighed i lokalområdet
- Partnersamarbejder
- Model for hjemmelevering

Kontakt os hvis du har behov for sparring og vejledning

Book 1:1

- Navn
- CVR nr.
- Mail adr./mobil
- Emne



Mette Pedersen
Forretningsudvikler

- Mail mpe@ehhs.dk
- Mobil 61884686



Tina Wøldiche
Forretningsudvikler

- Mail twp@ehhs.dk
- Mobil 61884606