



GØR DETAILHANDLEN
TIL VÆKSTSEKTOR



INTRO



Mads Jensen • 1.

CCO at Sostrene Grene | Board member at No Zebra | Key note speaker

Sostrene Grene • Handelshøjskolen i Århus

Aarhus N, Region Midtjylland, Danmark • 500+ 



HVORDAN FÅR VI DETAILHANDLEN TIL AT VÆKSTE I FREMTIDEN?





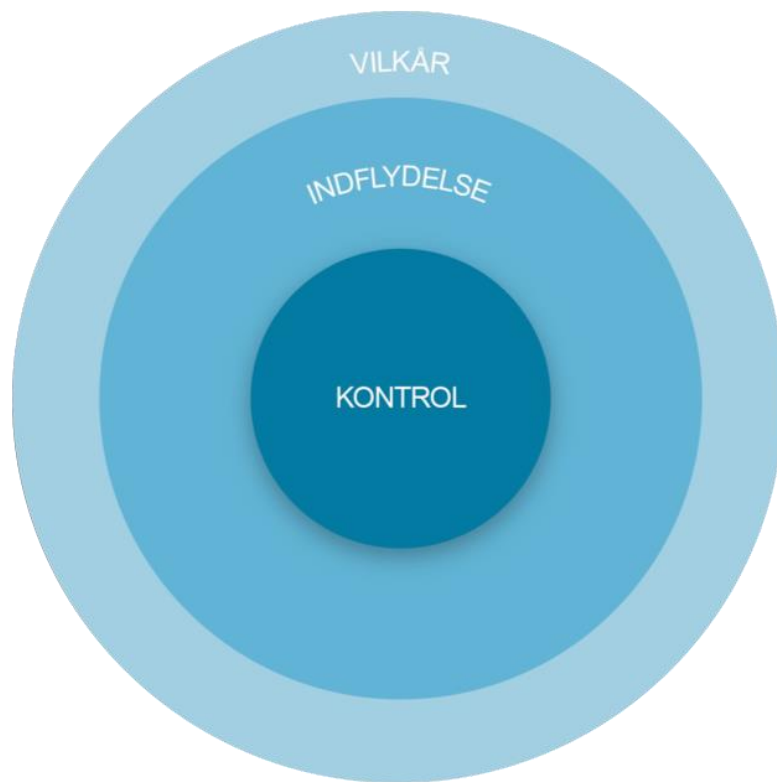
GODE NYHEDER FOR DETAILHANDLEN GENERELT

Forbruget og købekraften stiger løbende
i takt med at verden bliver rigere

Aktiemarkedet er over de seneste 150 år
i gennemsnit væksted med 8%



INDFLYDELSESCIRKLEN



- Hvilke essentielle vilkår påvirker detailhandlen i dag?
- Hvilke faktorer kan branchen selv kontrollere eller yde indflydelse på?





VILKÅRENE FOR DE FYSISKE BUTIKKER ANNO 2018



DEN KNAPPE RESSOURCE – TID!



OBSERVATION

Folk får stadig mere travlt og derved sværere ved at tage turen ind til byen

Hvordan kan byerne hjælpe med at skabe større tidsmæssig synergi, så erindet i byen ikke blot handler om at dække et “forbrugsbehov”?



OMKOSTNINGSNIVEAUET

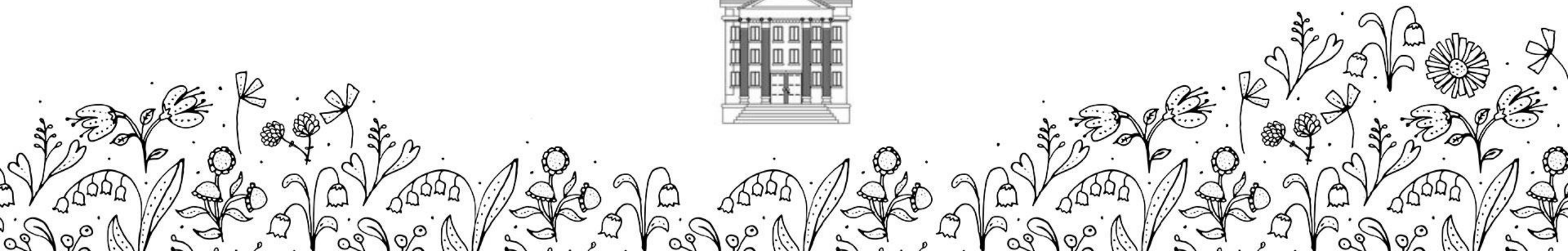
- mennesker og bygninger



OBSERVATION

Omkostninger på lokaleleje og personale stiger

- Hvordan skal de fysiske butikker være konkurrencedygtige, hvis lønomkostningerne fortsat stiger, når onlineaktørerne i stigende grad kan håndtere ordre ved hjælp af robotter og automatisering?
- Hvordan konkurrerer detailhandlen, hvis lokalelejen er svimlende meget dyrere end et onlinelager, som kan ligge tæt på hvor som helst?



DIFFERENTIERNINGSNIVEAUET

- personale of oplevelser



OBSERVATION

Kvalificeret arbejdskraft er en mangelvare

- Hvordan sikrer vi, at eksistensberettigelsen for de fysiske butikker ikke forsvinder i takt med manglen på kvalificeret arbejdskraft?



CONVENIENCE-NIVEAUET

- parkering og parkeringsafgift

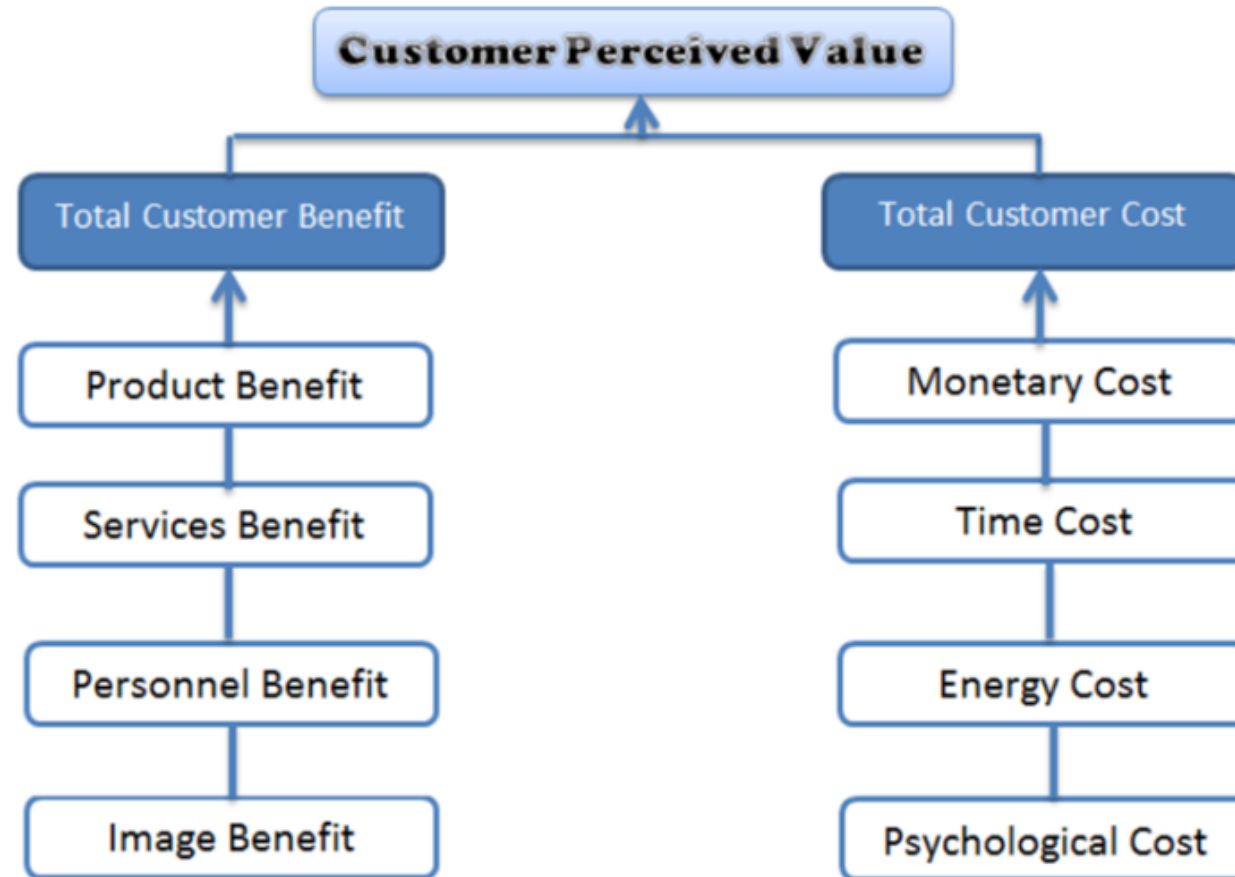


Observation

Det er svært og dyrt at parkere i byerne, hvilket koster de fysiske butikker konkurrencekraft.

- Hvordan kan dette løses?







DE SVÆRE VILKÅR FOR ONLINEBUTIKKERNE ANNO 2018



STORDRIFTSFORDELE



OBSERVATION

Fra de mange små – til de store få

- Hvordan kan vi modvirke, at vi ikke går en verden i møde, hvor der bliver monopollignende tilstande i onlinesalget?





**ÉT VILKÅR GØR SIG GÆLDENDE
BÅDE ONLINE OG OFFLINE**



IVÆRKSÆTTERNIVEAUET

- risiko og afkast



OBSERVATION

Risikoen stiger og afkastet falder

- Hvordan kan vi sikre, at der i fremtiden er bedre harmoni mellem risiko og afkast på iværksætterfronten, så nye, stærke virksomheder kan se dagens lys – og gamle vigtige virksomheder kan bevares?





HVAD KAN DETAILHANDLEN SELV YDE INDFLYDELSE PÅ OG KONTROLLERE?



INDFLYDELSE OG KONTROL

- det kan branchen selv gøre



UDVALGTE INDSATSOMRÅDER

- Differentiering – lad være at gøre som alle andre
- Digitalisering – vær tilstede hvor kunderne færdes og forstå deres behov
- Stop the nonsense – husk at man skal gøre jer fortjent til kundernes gunst
 - Kundelojalitet og return visits – det er lettere at værne om sine kunder end at skaffe nye



KEY TAKE AWAY



**UANSET HVAD VI GØR,
SÅ LAD OS BESLUTTE,
AT VI VIL VÆRE PROAKTIVE.
NÅR "SKADEN ER SKET",
ER DET FOR SENT!**





TAK FORDI I LYTTETDE!

