



M E R K
fra design til detail



Butiksrådgivning

Vejen til økonomisk overskud, vækst eller overdragelse

**Ønsker du større økonomisk overskud?
Ønsker du at hæve omsætningen?
Ønsker du professionel sparring?
Ønsker du sparring til salg eller overdragelse?**

Så tilbyder MERK dig nu hjælp til rådgivning.

Hos MERK forstår vi udfordringerne med at drive en detailbutik i dagens konkurrenceprægede marked. MERKs skræddersyede butiksrådgivning giver dig den ekspertise, støtte og inspiration, du har brug for til at navigere i komplekse beslutninger og sikre din butiks fortsatte succes.

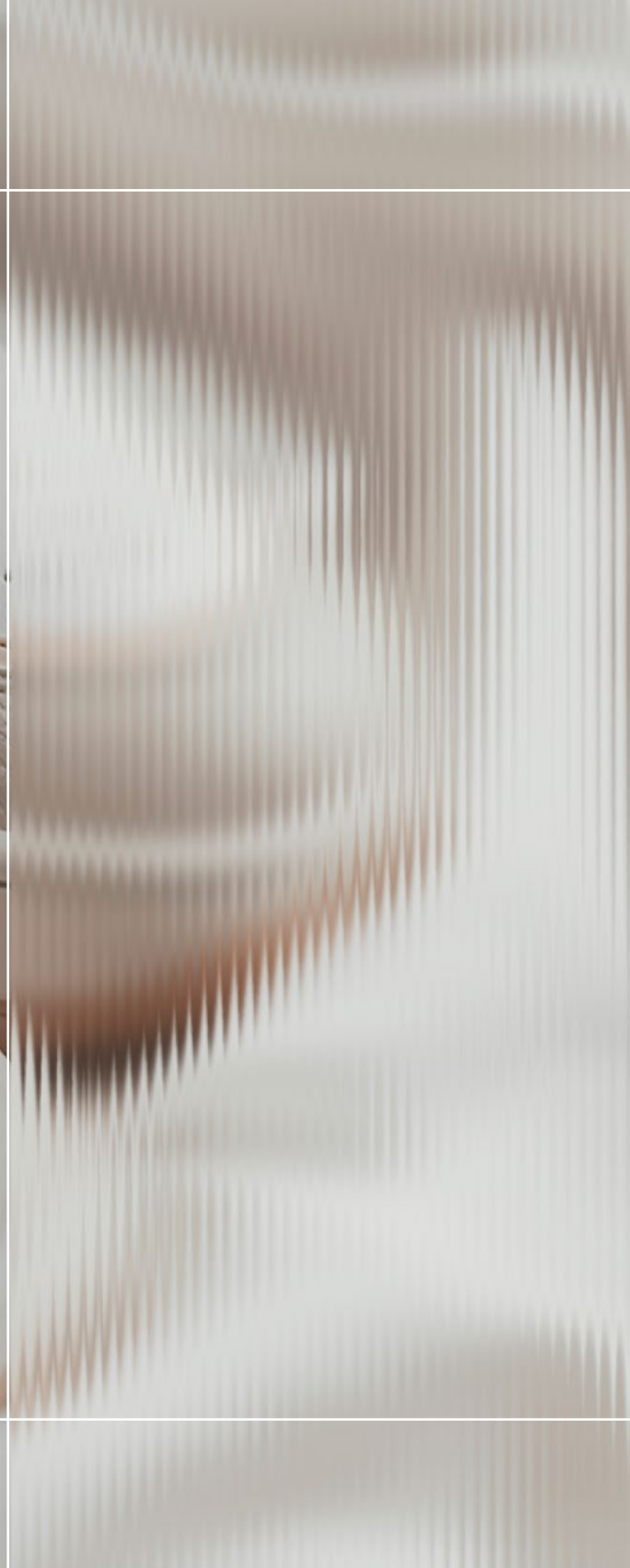


Om butiksrådgivning

MERK butiksrådgivning er udviklet i samarbejde med den erfarne detailhandelsrådgiver, Palle Kjær og er et fortroligt 1-1 sparringsformat, hvor du med en professionel rådgiver får en gennemgang af din butik med tilhørende forslag til forbedringer samt en skriftlig minirapport, du som ejer efterfølgende kan benytte som tjekliste til dit arbejde med at optimere butikken. Alternativt kan der være drøftelse og forslag til handlinger på andre udfordringer, som du måtte have i den daglige butiksdrift.

Formål

Du får muligheden for at se din egen butik gennem en ekstern konsulents øjne. De fleste bliver ”blind i eget hus”, og kan ikke altid få øje på potentialet — det er det, Palle Kjær hjælper med. Du får desuden mulighed for en dialog med Palle Kjær om udfordringer og dilemmaer, du står med i driften af din butik. Du får efterfølgende tilsendt en konkret handlingsplan på udviklingsområderne for din butik.



Det får du

MERK butiksrådgivning dækker en bred vifte af nøgleområder til styrkelse af din butik. Vi tilbyder en omfattende analyse af din butiks omsætning, en gennemgang af fysiske aspekter såsom facade, indgangsparti og indretning samt udvikling af kreative kampagner og avancestyring. Desuden adresserer vi omkostningsstyring — herunder personaleledelse og husleje. Vores erfarne konsulent kommer med konkrete forslag og handlingsplaner.

01

Udvikling i din omsætning samt fysisk gennemgang af din butik
– observationer omkring:

- Facade
- Gadevarer
- Indgangsparti
- Skiltning
- Indretning
- Sortiment
- Salgsudstillinger
- Priser
- Diskfunktion
- Helhedsindtryk

03

Styring af avance:

- Styring af bruttoavance
- Lagerstyring
- Leverandørstyring
- Har jeg de rigtige priser

06

Strategisk udvikling:

- Skal jeg starte butik nr. 2
- Salg af virksomheden
- Generationsskifte
- Skal jeg starte onlinesalg
- Skal jeg lukke for mit onlinesalg

02

Aktivitetsniveau:

- Udvikling af kampagneplan for ét år
- Udvikling af kreativetskatalog

04

Styring af omkostninger:

- Ledelse af medarbejderne
- Ansættelse
- Afskedigelse
- Medarbejdersamtaler
- Husleje
- Lys og varme
- Forsikringer

05

Økonomi:

- Budgettering
- Lær din økonomi at kende og læs dit regnskab korrekt
- Udnyttelse af data fra kasse- og økonomisystem
- Oplæg til møde med pengeinstitut

Dit udbytte som ejer/butikschef:

- Lærer at gennemføre ugentlige butikscheck for egen butik
- En konkret plan til at sikre en udvikling af egen butik
- Forslag til fortsat udvikling af butikken
- Øget stigning i antal ekspeditioner og salg pr. kunde
- Mulighed for øget indtjening



Går du med tanker om at sælge eller overdragelse af butikken?

Mange butiksejere overvejer et salg eller en overdragelse – men det er de færreste, der får taget hul på forberedelserne i tide. Det kan betyde, at mulighederne bliver færre, værdien lavere, og beslutningen sværere.

Sammen med Palle Kjær tilbyder MERK nu en indledende afdækning, der hjælper dig i gang med overvejelserne. Hvad kigger en køber efter? Hvornår er det rette tidspunkt? Og hvordan sikrer du, at butikken fremstår salgsklar og værdiskabende?

Du får ikke en fuld rådgivningsproces, men et trygt rum til at begynde. Målet er at give dig overblik, inspiration og konkrete råd, så du kan tage de første skridt mod det næste kapitel.

Er du klar til at sælge din butik – eller give den videre?

Mange butiksejere går med overvejelser om at sælge eller overdrage deres virksomhed – men alt for få når at forberede sig ordentligt, før det er for sent. Det betyder desværre ofte en lavere salgspris, dårligere vilkår og en oplevelse af at "lukke ned" i stedet for at give noget videre.

Det behøver ikke være sådan! Dette oplæg henvender sig til butiksejere, der overvejer et salg eller et generationsskifte inden for de kommende år – og som gerne vil tage de første skridt mod en værdiskabende afslutning på deres købmandsrejse.

Sådan gør du butikken salgsklar

- Vi gennemgår, hvordan du kan optimere din forretning, varelager, kundedata og drift, så din virksomhed fremstår professionel, velkørende og attraktiv for en ny ejer.

Fra købmandskab til købeklar

- Hvad kigger en potentiel køber efter? Hvordan skaber du struktur, systemer og overblik, der øger værdien og letter overtagelsen?

Den mentale rejse – at give slip og finde nyt fodfæste

- Et salg er ikke bare et økonomisk spørgsmål. Det er også en personlig og følelsesmæssig proces. Vi sætter ord på de overvejelser, mange går med, og hvordan du skaber ro og retning i beslutningen.

Hvornår er det rette tidspunkt?

- Vi taler om timing, marked, din egen energi – og hvorfor det kan betale sig at starte forberedelsen i god tid.



Palle Kjær

Palle Kjær er en anerkendt ekspert inden for detailhandel og ledelse med en omfattende baggrund i forretningsudvikling og har en solid uddannelse som købmand.

Gennem årene har Palle Kjær været salgschef og direktør for FDBs konfekturefabrik samt varehuschef i Føtex.

Som tidligere formand og næstformand for Bog & Idé samt Bøger & Papir har Palle Kjær vist sit lederpotentiale — ikke kun i forretningsområdet, men også i kæder, hvilket har givet ham et bredt netværk inden for detailsektoren. Aktuelt arbejder han i bestyrelserne for flere fremtrædende kæder, hvor han fortsætter med at udvikle detailhandlen.

Siden 1997 har Palle Kjær drevet ConTra Denmark ApS, et konsulentfirma specialiseret i at fremme vækst og effektivitet inden for detailhandel. Med fokus på uddannelse og udvikling af butikker og detailkæder har han hjulpet utallige virksomheder med at nå deres fulde potentiale. Fra 2019 har han gennemført over 400 individuelle sparringsmøder med detailhandlere.

Med Palle Kjær, som din konsulent, får du ikke blot en ekspert med meget erfaring, men også en strategisk partner dedikeret til din succes.

Priser

3 timers 1-1 sparring med Palle Kjær	6.800 kr.
Tilskud på 50 % fra MERK	3.400 kr.
Din pris for 3 timers 1-1 sparring	3.400 kr.

MERK dækker transportomkostninger for Palle Kjær, når han besøger dig i butikken til jeres første møde. Er der behov for yderligere møder, afregnes transportudgifter direkte mellem butikken og Palle Kjær.

Tilkøb pr. time	1.800 kr.
Tilskud på 50 % fra MERK (max 3 tilkøbte timer).	

Priserne er eksklusive moms.

Betingelser

For at deltage i MERK butiksrådgivning, skal du være medlem af enten MERK, Skobranchen eller Mens Fashion World. Desuden kræves det, at din virksomhed har været i drift i mindst 2 år, har et dansk CVR-nummer og en årlig omsætning på maksimalt 10 millioner kroner (eksklusive moms). Antallet af fuldtidsansatte må ikke overstige 5, og du må ikke være tilknyttet en kapitalkæde. Disse betingelser sikrer, at vores rådgivning er målrettet og effektiv for de deltagende butiksejere.

I 2024 tilbyder MERK 20 af disse individuelle forløb efter først-til-mølle-princippet.

Tilmelding

Er dette noget for dig, og vil du gerne tilmelde dig et MERK butiksrådgivningsforløb, skal du kontakte Palle Kjær på palle@contra.dk eller MERK-sekretariatet på nkl@danskerhverv.dk.





M E R K
fra design til detail

MERK · Tietgen Hus · Børsgade 4 · 1215 København K
Tlf: +45 3374 6139 · info@merkdanmark.dk