



M E R K

fra design til detail



# Butiksrådgivning

Vejen til økonomisk sundhed og vækst

Ønsker du større økonomisk overskud?  
Ønsker du at hæve omsætningen?  
Ønsker du professionel sparring?

**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 avandestyring. 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 butikskontrol 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



## **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 konfekturfabrik 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.
<b>Din pris for 3 timers 1-1 sparring</b>	<b>3.400 kr.</b>

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).	

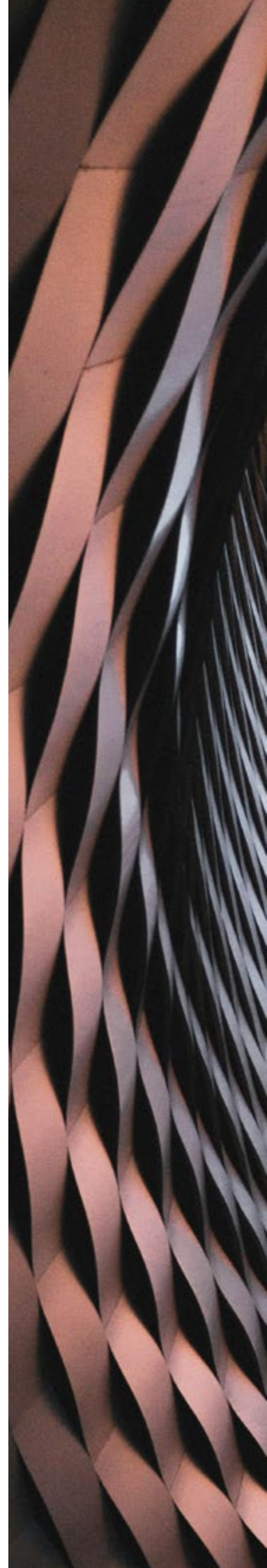
Priserne er eksklusive moms.

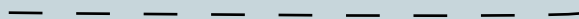
## Betingelser

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.

## Tilmelding

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





MERK · Børsen · 1217 København · Danmark  
Tlf: +45 3374 6139 · [info@merkdanmark.dk](mailto:info@merkdanmark.dk)