

Vurderer du ny teknologi med sikte helt eller delvis selvbetjent og døgnåpen butikk?

Her er gode råd til alle distriktskjøpmenn!

Rådene kommer fra kundene og kjøpmenn som allerede har drevet en stund

Er du i tvil fordi du synes det høres vanskelig og dyrt ut?

Forandring kan skape usikkerhet både for deg, kunder - og for kjeden

Erfaringene er så positive at det ikke er noen grunn til å nøle

Smi mens jernet er varmt !



Bakgrunn

Historien

Nærbutikken Hegna Landhandel startet med støtte fra Merkur høyteknologisk dagligvarebutikk i 2018. Den nye driftsmodellen viste seg raskt å ha flere unike egenskaper. Driftsmodellen med ny teknologi løser langt på vei flere av de grunnleggende problemer mange distriktsbutikker sliter med - samtidig som denne driftsmodellen åpner for nye muligheter.

Erfaringene var så gode og verdifulle at Merkurstyret 24. juni 2019 vedtoket pilotprosjekt for at 8 butikker skulle ta utgangspunkt i tilsvarende teknologi og teste ut driftsmodellen som gjør det mulig å ha lange åpningstider, faktisk 24/7. Formålet var finne ut om dette er en driftsmodell som flere Merkurbutikker bør ta i bruk.

Konklusjon

Pilotprosjektet har gitt entydige positive resultater på alle kriterier. Skepsis er snudd til begeistring og optimisme hos kjøpmenn, ansatte, kunder og kjeder.

Lytt til podkast om
Merkurs pilotprosjekt



Klikk for å lese og se video

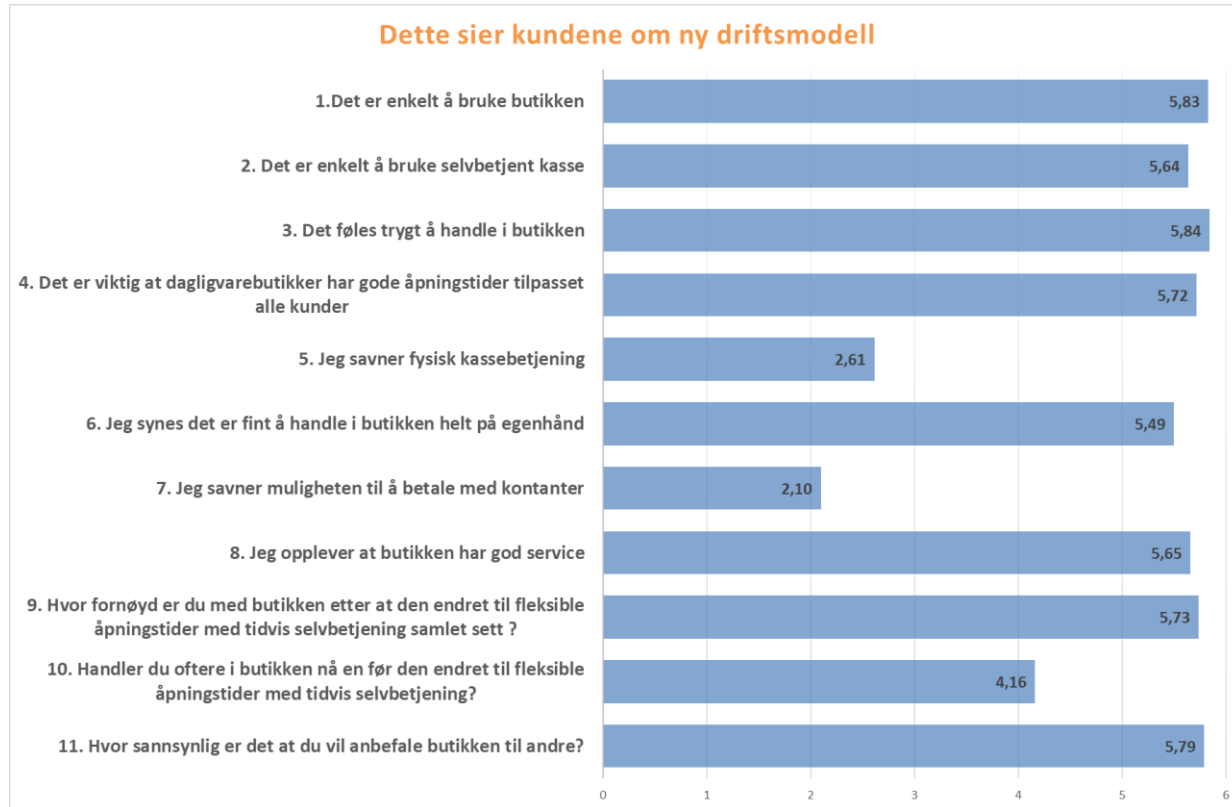
Historier bak hver logo



Dagligvarehandelen



Dette sier kundene om ny driftsmodell



6 er enig og 0 uenig



Herlige sitater

- Kunder og pilotkjøpmenn sine sitater i løpet av pilotprosjektet





Nærbutikken Tufsingdal

- «Savner ikke betjeningen fordi vi har fortsatt mulighet til å handle betjent! Ett enkelt og fantastisk tilbud» sier kundene.
- Tenk så mye handel vi har mista før pga åpningstid, mye større enn jeg trodde – lokale og hyttefolk.
- Dette er en spennende greie.



Nærbutikken Svatsum

- «Dette er av den største verdi for både fritidsbeboere og fastboende i bygda» sier kundene.
- Økt salg, fornøgte kunder, fornøgte medarbeidere.
- Morsomme problemer – flydd som en strikk.
- Dette er som å løpe maraton når en er vant med å rusle i parken.



Nærbutikken Åmdals Verk

- «Heilt fantastisk med døgnåpen butikk» sier kundene
- Ekstremt mye nye folk. Trekker ungdom til bygda.
- Vi hadde røde tall og dystre utsikter – heilt avgjerande for å overleve.



Nærbutikken Lyngdal

- «Det er sånne åpningstider vi trenger på bygda» sier kundene.
- Butikken kan ikke konkurrere på pris, men på tilgjengelighet og det er gull.
- Utrolig morsomt. Over all forventning !



Snarkjøp Eksingedalen

- «Helt fantastisk. Dette har gitt dalen et skikkelig løft» sier kundene.
- Etter at butikken ble selvbetjent har omsetningen økt med 30 prosent og daglig leder kan nå ta ut normal lønn, mot tidligere ingenting.
- Tørr ta inn mer varer – kunder blir positivt overrasket



Herand Snarkjøp

- «Alltid hyggeleg å kome hit og handle» seier kundane.
- Kundene klarer seg bra og er fornøgde. Nokon flirer stolt når dei går.
- Salet aukar dag for dag.



Coop Marked Folkestad

- «Mogleghet til å handle når butikken egentleg er stengt, er fantastisk» seier kundane
- Styre seg sjølv, treng ikkje vente på betjening.
- «Butikken har blitt veldig fin. Gledar oss til ferie og til hyttefolk kjem», seier kjøpmann

Coop Prix Nedre Eggedal

- «Dere gjør en supergod jobb på coopen» sier kundene.
- Vi måtte gjøre noe ellers gikk det gjerne veien.
- «Kundene positive fra dag 1. For tidlig å se på tallene nå – kom tilbake til våren» sier kjøpmann.



Dette mener ansatte og kjøpmenn

- Butikken er tilpasset alle kunder sine behov – alltid åpen
- Kommer nærmere kundenes behov, raskere utvikle butikken tilpasset kunden
- Fornøyde kunder
- Rask omsetningsvekst
- Det er trygt for alle parter
- Vi føler vi henger med i tiden og mestrer mer enn kundene forventer
- Kjeden jubler over omsetning og etterspørsel etter nye varer og tjenester
- Kjempegodt salg etter «stengetid» og søndager
- Samme handlesituasjon som i byen – faktisk bedre
- Vår framtid er tryggere nå. Dette var på tide

Nettoeffekt

Pilot - Fleksible åpningstider med ny teknologi
Sluttrapportering 16.5.2020 til 31.1.2021

Bakgrunn for analyse av effekt med ny teknologi – kunde og omsetning

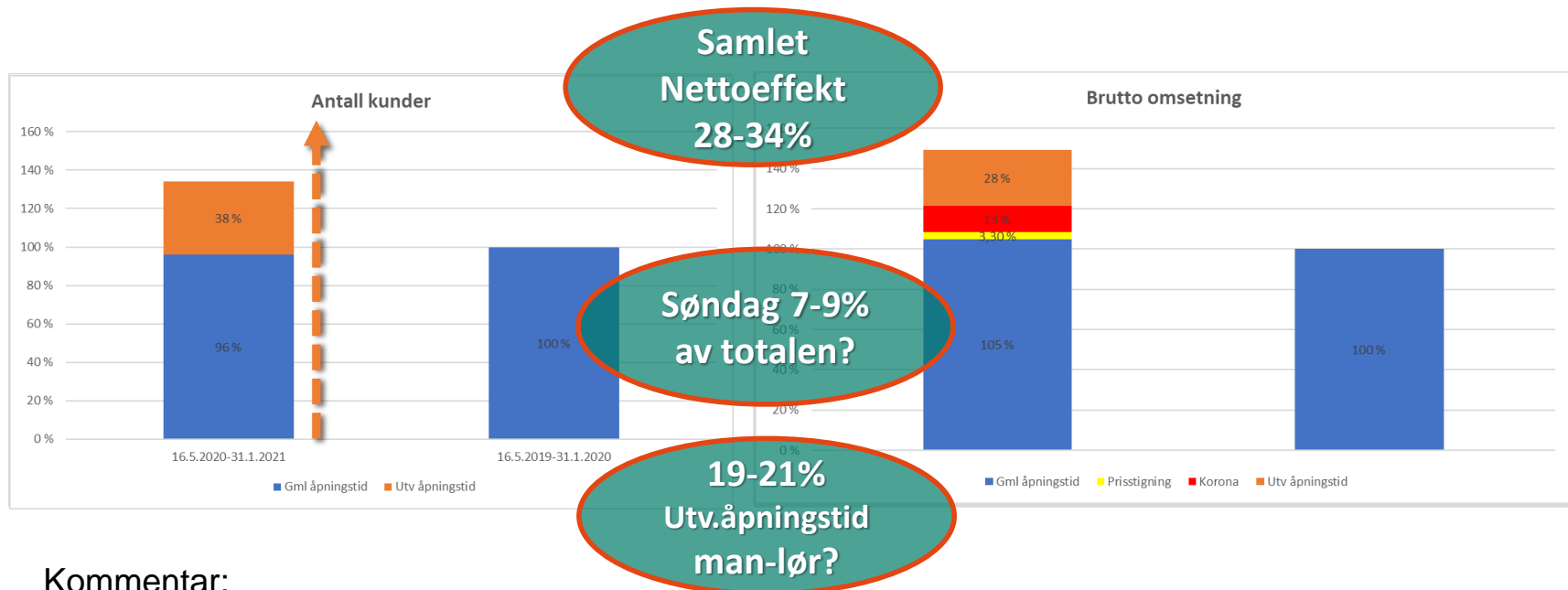
Rapportering

- Butikkene har rapportert på kunde og omsetning pr mnd
- Analysene er justerer for korona og prisstigning for å finne reell nettoeffekt
- Nettoeffekt er kontrollert med mot referansegrupper
- Første butikken åpnet i mai 2020, siste butikken åpnet i desember 2020
- Noen butikker har betjente kasser som brukes på dagtid, andre har bare selvbetjeningskasser
- Hver kjede bruker sin teknologi
- Ulike åpningstider, ikke alle har døgnåpent
- Samlet sluttrapport for alle butikkene gjør at vi har måtte vekte for ulike variasjoner som nevnt over
- Piloten har et omfattende tallgrunnlag hvor utviklingen er fulgt over tid som gir god signifikans
- Tallene er også sammenfallende med kjøpmannens opplevelse av driften
- Flere av butikkene hadde ikke en bærekraftig økonomisk utvikling før de gikk inn i piloten, noe som gjør at nettoeffekt for enkelte butikker er bedre enn det som kan utledes av denne analysen

Områder hvor det ikke foreligger rapporter/analyser

Område	Indikator/kommentar
a) EFFEKTIVITETSGEVINST I DRIFTEN →	BETYDELIG POTENSIALE
b) ØKT SNITTHANDEL →	SVAK ØKNING
c) BRUTTO FORTJENESTE →	BETYDELIG ØKNING
d) SVINN MAT →	REDUSERT SOM FØLGE LENGERE SALGSTID
e) SVINN TYVERI →	LAVERE OG BEDRE OPPKLARINGSPROSENT
f) ØKT VAREUTVALG →	ØKT AKTIVITET OG ETTERSØRSEL
g) ØKT VARETRYKK →	KUNDEN HANDLER OFTERE
h) BEMANNING/LØNNSPROSENT →	POSITIV UTVIKLING, BETYDELIG POTENSIALE

Samlet nettoeffekt – kundeutvikling og økt omsetning *(Vektet hovedtrend alle butikker i piloten)*

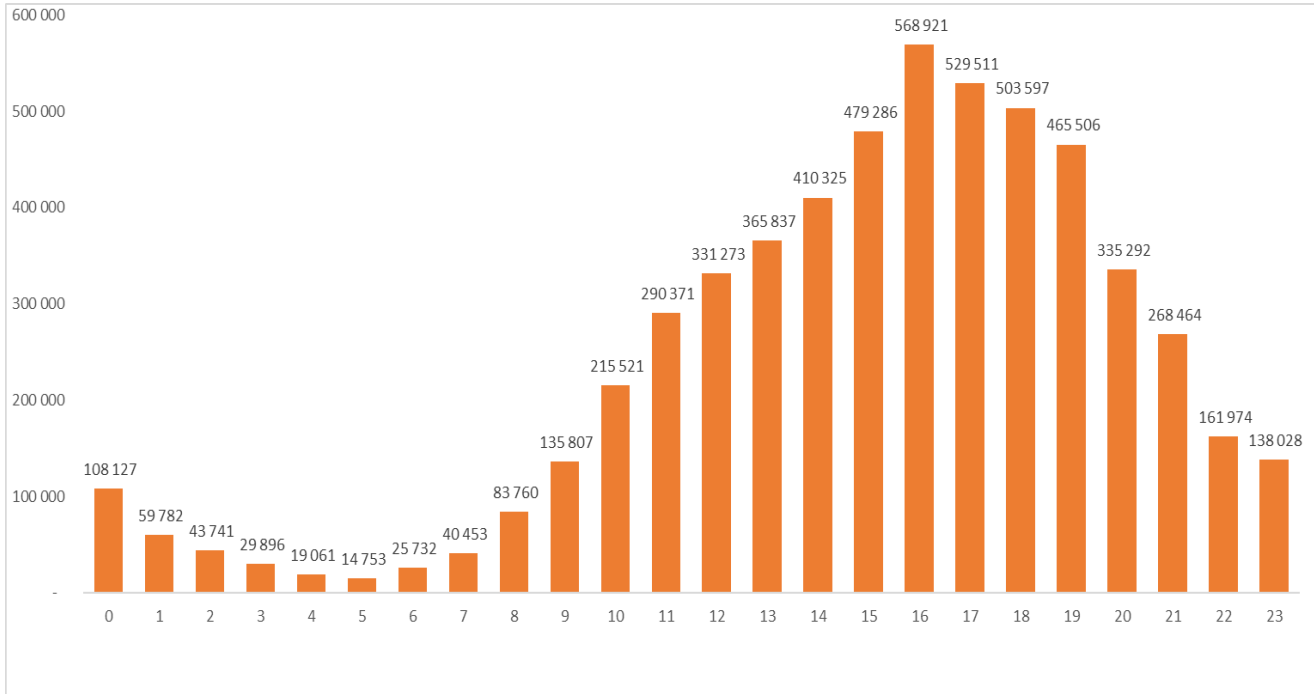


Kommentar:

- Piloten har avdekket at handel ikke flyttes, det skapes ny handel i utvidet åpningstid
- Effekten er større for butikker som hadde underleggende negativ utvikling (fallende kundeutvikling/omsetning, eller nye konkurrenter)
- Erfaringer viser også at effekten kom raskt, og stabiliserte seg raskt!



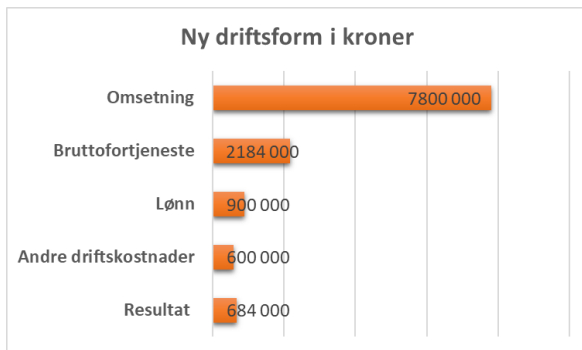
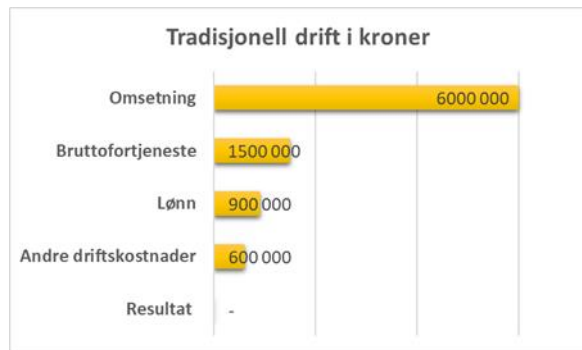
Omsetningen gjennom døgnet 1.jan-30.sept



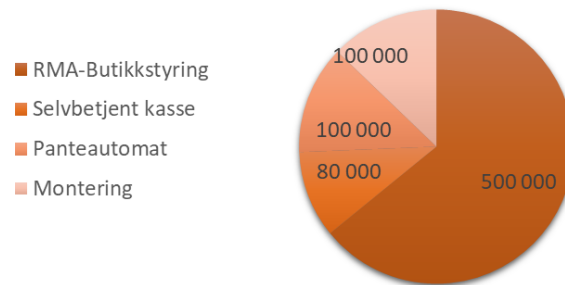
Eksempel

- 18-08 utgjør 39% av omsetningen
- 23-07 utgjør 8% av omsetningen

Lønnsomhetsvurdering eksempelbutikk på 6 mill



Investering i kroner



Investering	75% Tilskudd	50% Tilskudd	0% Tilskudd
Brutto investering	780.000	780.000	780.000
Tilskudd	585.000	390.000	0
Netto investering	195.000	390.000	780.00
ROI	4 mnd	7 mnd	14 mnd



Smi mens jernet er glovarmt

- Ingen grunn til å nøle
- Det er mange gode grunner til at dine kunder ikke bare kommer til å spørre, men etter hvert vil kreve lengre åpningstider
- Dette er nok noe for deg også.

Ta kontakt med de som har drevet pilotbutikkene!

Ta kontakt din Merkurkonsulent som er klar til innsats og har svar på spørsmålene dine!

Lykke til – stå på !

Hilsen prosjektleder og Merkurkonsulent

Hallvard Christenson

