*FORSLAG TIL PRESSEMELDING - BOKMÅL   
Dette er et forslag til pressemelding som du kan sende til lokalavisa. Lag gjerne din egen versjon, tilpassa lokale forhold. Kanskje du kan samarbeide med en bygdelags-leder slik at han uttaler seg i stedet for Distriktssenteret? Husk å oppgi kontaktinfo (navn og telefonnummer) for den som uttaler seg eller står som avsender.   
Husk også å stryke denne hjelpeteksten – og å forandre navn på fila!*

PRESSEMELDING

- Lokal handel sikrer butikk-tilbudet

**Mange nærbutikker har det tøft på grunn av høge strømpriser og dyrere dagligvarer. – Jeg håper at kundene er bevisste på å handle lokalt nå. Det er den beste måten du kan sikre butikk-tilbudet ditt, sier avdelingsdirektør Steinar Fredheim i Distriktssenteret.**

Nærbutikker over hele landet oppfordrer bygdefolk til å handle mer lokalt. Lørdag 15. oktober blir det nasjonal aksjonsdag for lokal handel. [Nærbutikken xx] er en av butikkene som deltar i kampanjen, som blir arrangert i samarbeid med det statlige Merkur-programmet for distriktsbutikker.

«Handle lokalt – velg nærbutikken» er slagordet for kampanjen, som fokuserer på hvor viktig butikken er både som møteplass, servicesenter og salgssted for dagligvarer. Målet er å redusere handelslekkasje og stimulere til mer lokal handel.

Mange dagligvarebutikker i Sør-Norge sliter med rekordhøye strømpriser. Flere kjøpmenn frykter at de må legge ned dersom butikkene ikke får en eller anna form for strømstøtte.

Nærbutikker over hele landet opplever også at kundene har fått dårligere økonomi og blitt mer opptatt av prisene på dagligvarer. I noen tilfeller har det ført til at butikken på bygda taper terreng til lavprisbutikker i kommunesenter.

- Når du handler lokalt, er du med på å opprettholde både nærbutikken og et levende lokalsamfunn. Gjennom denne kampanjen ønsker vi å takke kundene for at de slutter opp om lokalbutikken. Samtidig vil vi utfordre de som handler lite lokalt, til å tenke over hva butikken betyr for bygda og hvilke konsekvenser det vil ha dersom butikken blir lagt ned, sier avdelingsdirektør Steinar Fredheim i Distriktssenteret som forvalter Merkur-programmet.

Nærbutikkdagen blir markert på ulike måter. De fleste butikkene tilbyr kaffe og kaker til kundene sine denne dagen. Mange legger opp til ekstra aktiviteter i butikken. Noen butikker går ut med spesielle tilbud. Andre benytter anledningen til å invitere ordføreren på besøk.

[Her kan du legge inn opplysninger om hva som skal skje i din butikk !]

- Merkur-programmet jobber for å utvikle dagligvarebutikker i distrikta slik at de kan gi et best mulig tilbud til kundene sine. Men det er like viktig at folk som bor på bygda, bruker lokalbutikken sin i størst mulig grad. På den måten kan vi sikre utsatte butikker og skape et miljø rundt lokalbutikken. Dette er bygdeutvikling gjennom butikkutvikling. Uten butikk er det vanskelig å få til vekst og tilflytting i ei bygd, sier Steinar Fredheim.

**TIPS:**

**Vi inviterer [navn på avisa] til å ta kontakt med [nam på butikken] for å lage en reportasje om lokal handel!**

Kontaktpersoner:   
[Sett inn navn på kjøpmannen/butikken eller bygdelagsleder, pluss telefonnummer!]  
Steinar Fredheim, avdelingsdirektør i Distriktssenteret tlf. 481 68 274