



# KLAR EFTER KRISEN?

DET ER IGEN TRYGT AT MØDES. VI GENOPTAGER LIVET  
CORONAKRISEN HAR GJORT NOGET VED DANSKERNE  
- BÅDE KUNDERNE, DE FRIVILLIGE OG ALLE DE ANDRE!

# JENS GULDSMED-THOMSEN

- Født 1966
- Uddannet økonom
- Detailhandel, løn, IT, økonomi
- Driver sammen med Mads Ejlersen LYKKEGAARD i Tversted
- TV siden 2011
- Ugebladet Hjemmet siden 2013
- Eget konsulentfirma siden 2013



# LYKKEGAARD



- Marskandiserbutik
- Galleri med kunst og kunsthåndværk
- Kaffe, te, vin, spiritus
- Tøj, tasker og boligtekstiler
- Honning og marmelade fra lokale producenter
- Chokolade- og konfekturvarer
- ... og alt muligt andet

# MEN FØRST EN SANG FRA DE VARME LANDE

- Vi er her for at sælge varer og dermed tjene penge
- Hurtig omsætning med lav avance kan somme tider være bedre end lang liggetid og høj avance
- Men det bedste er selvfølgelig hurtig omsætning og høj avance 😊



# GENBRUG – RECYCLING - UPCYCLING



- Genbrug er ikke nyt. Og trenden stopper ikke foreløbig
  - At bruge tingene igen er kun nederste trin på stigen
  - Følg med udviklingen og vær med på ressourcebølgen. Den vokser og vokser
  - Indsaml aviser, pap, flasker o.lgn.
  - Fremstil nye ting af brugte
- = Der er penge i skidtet!

# MODEN SKIFTER MED TIDEN LIGE NU ER DET TØJ, DER HITTER



# HVAD SIGNALERER SØREN?



- Genbrug
- Verdensmand
- Voksen og ung på samme tid
- Stilbevidst
- Ligner en succes på 1 km afstand
- Går helst i genbrugstøj og har møbleret hjemmet kun med brugt



# HVAD SIGNALERER ROSA?

- Genbrug
- Verdensdame
- Voksen og ung på samme tid
- Stilsikker
- Ligner en succes på 1 km afstand





# POINTE?

- Man kan godt være ung, voksen, stilsikker og ligne en succes samtidig med at man er med på ressourcebølgen og går i genbrugt eller up-cyclet tøj





# GENBRUG ER PÅ VEJ I EN NY RETNING. SKAL I MED?

DET KRÆVER NYTÆNKNING OG VILJE TIL FORANDRING

DET KRÆVER VIDEN, SOM SKAL OMSÆTTES I HANDLING

DET KRÆVER ET STÆRKT FÆLLESSKAB

# INDDRAG BØRNENE

- I dag opdrager børn deres forældre og bedsteforældre
- Skolerne underviser i ressourcer og genbrug
- Konflikten i Ukraine har på få uger lært børn at donere tøj og ting
- Mange børn er ligeglade med, om en ting er ny eller brugt



# HENT INSPIRATION



- Besøg hinanden
- Besøg kollegaerne
- Kør en tur med Jeres 'hold' i stedet for at sende hele butikken afsted i bus
- Hav øjne og ører åbne. Og brug telefonen til at huske

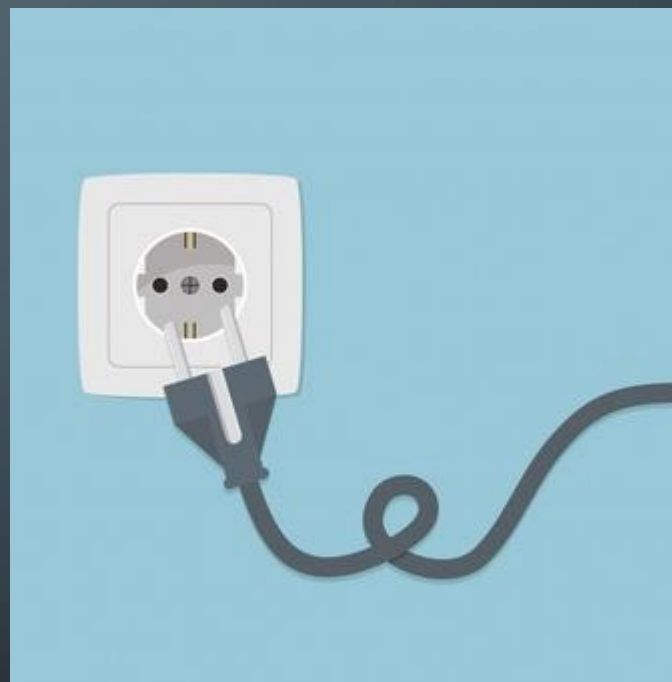


# FLYT OM I BUTIKKEN

- Hold butikken levende
- Teorien om tings energi (næste side)
- Lav en årsplan, så man kan tilmelde sig i god tid
- Sæt hjul under inventaret
- Når man HELT færdig, er det tid at starte forfra

# TEORIEN OM TINGS ENERGI

- Alle, der har butik, ved, at de varer, man sælger, ofte netop har flyttet plads i butikken
- Jeg kalder det 'tings energi'. Varer med høj energi sælges lettest
- Hvis varen bliver 'flad', så genoplad den ved at flytte den



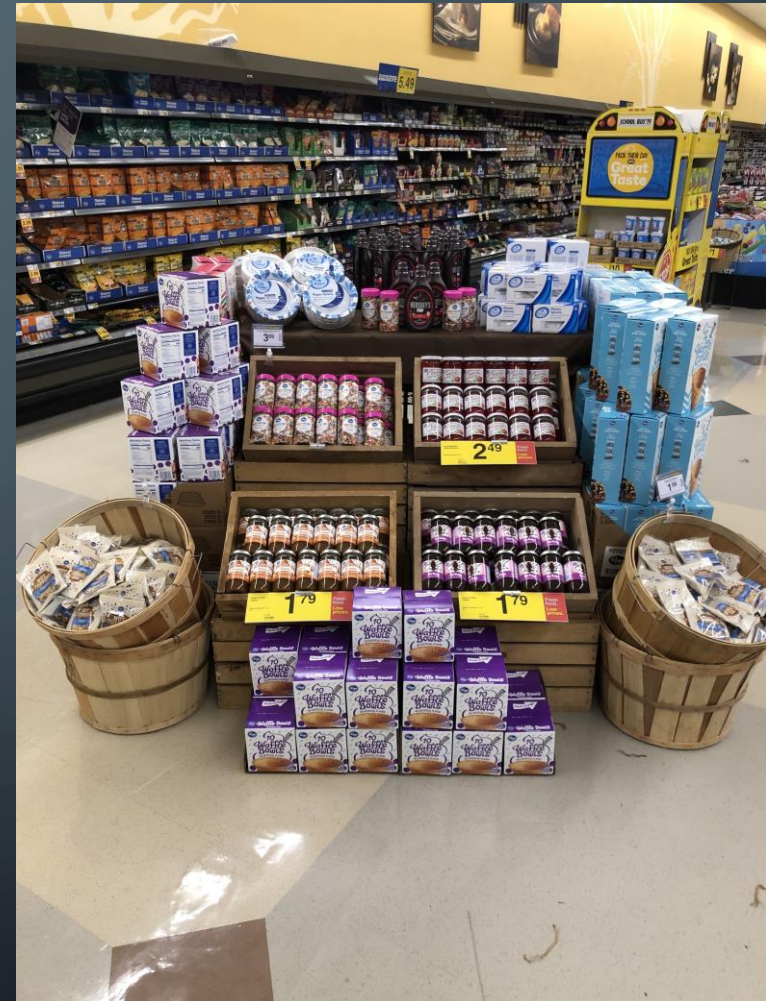
# HVAD TILTRÆKKER OG HVAD SÆLGER?



- Sørg for at tilrettelægge en rute i butikken, der gør, at kunderne kommer forbi noget, de ikke vidste, de skulle købe
- Møbler giver ikke impulskøb – småting, tøj og smykker gør
- Lav små udstillinger, der får folk til at stoppe op
- Kortlæg kundernes 'ruter'

# VIDENSKAB ELLER SUND FORNUFT? ELLER BEGGE DELE!

- Mælken står oftest bagerst i butikken, fordi det er noget man kommer målrettet efter
- På vejen står der paller med gode tilbud eller sjove/hyggelige opstillinger.
- Man ender ofte med at købe andet og mere end mælk





# OPSTILLINGENS GYLDNE REGLER



- 2-3 forskellige produkter som passer til at købe sammen
- Helst i minimum to forskellige farvetoner
- Rummelighed (dybde og højde)
- Ikke for mange enkeltdele – det skal ligne noget, der kan blive udsolgt

# BETYDER PRISEN ALT?

- Prisen er sjældent den vigtigste beslutningsparameter
- Folk går i genbrug, fordi de forventer at gøre en god handel, men man behøver ikke forære varerne væk
- De, der giver 49 kr. for et papbæger med kaffe, vil også give noget for brugte varer!



# HVORDAN FÅR MAN FOLK TIL AT KØBE?

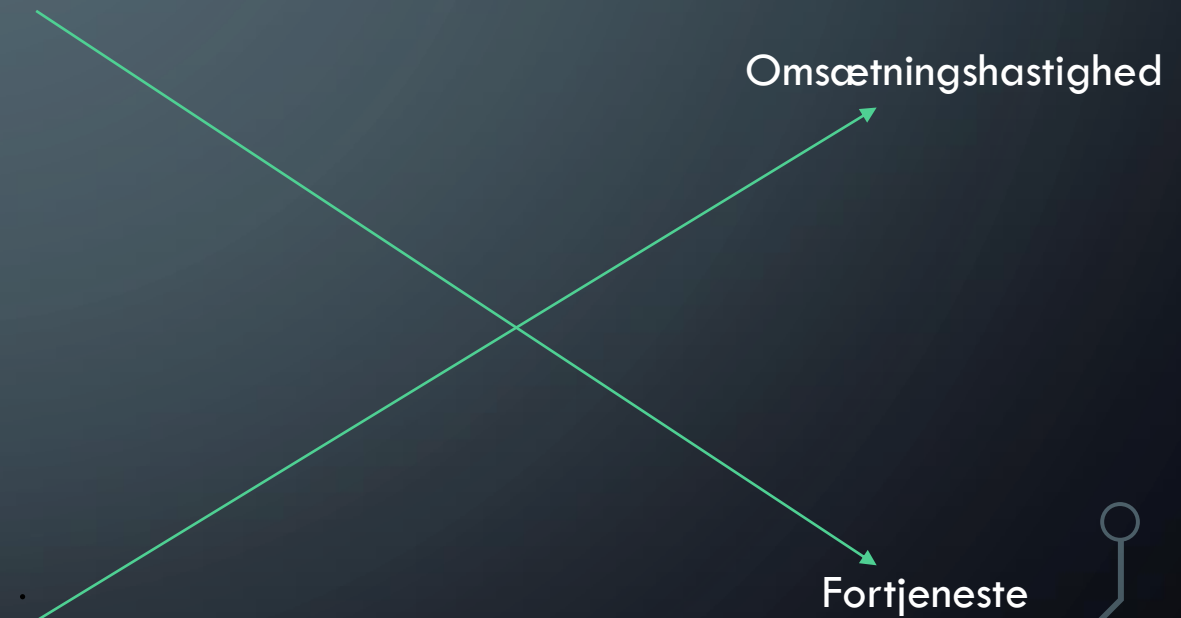


- Eksklusivitet og hygge
- Hvidt lys og hvide vægge er hverken hyggelige eller eksklusive
- Husk farvetonen, når der skiftes til lav-energipærer
- Giv kunderne opmærksomhed, men lad dem handle i fred



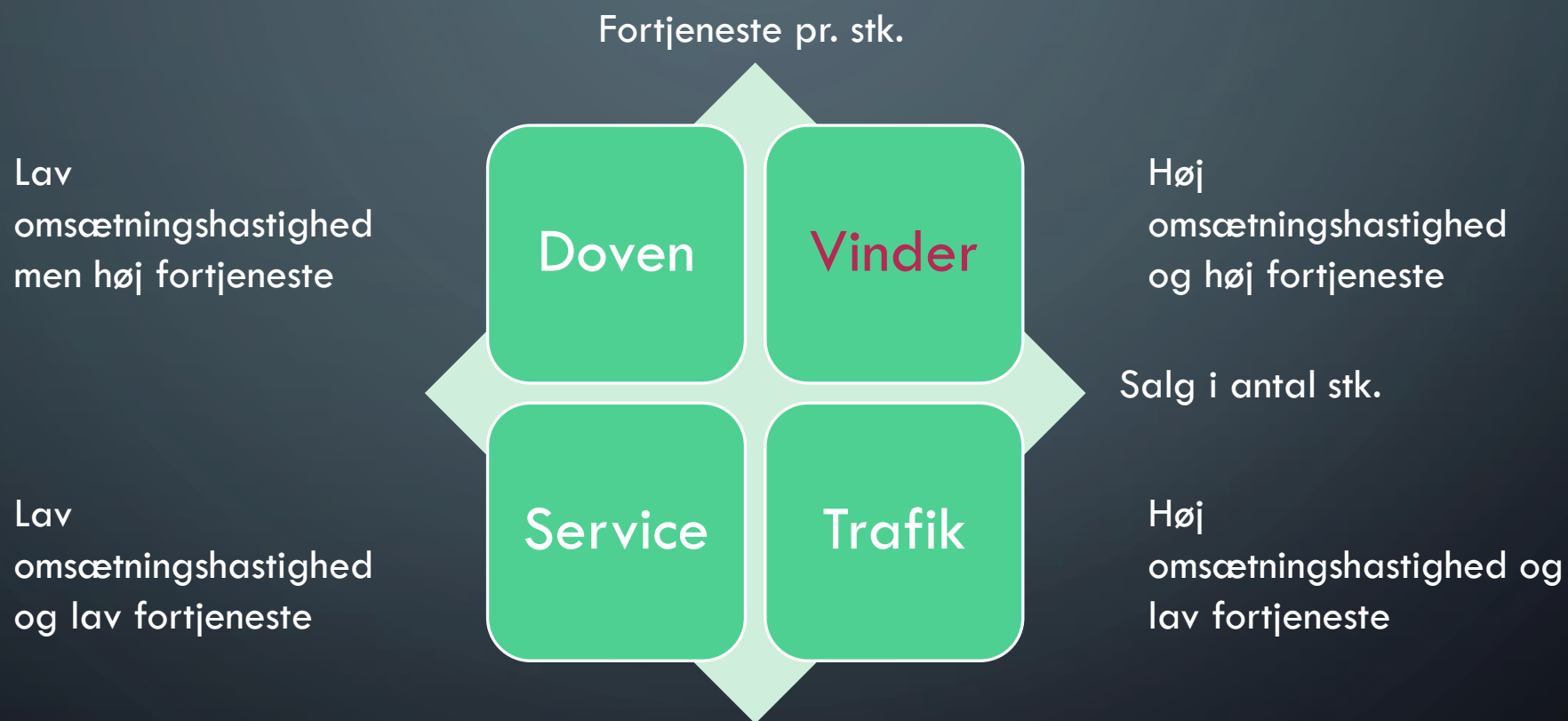
# OMSÆTNINGSHASTIGHED / FORTJENESTE

- Lav omsætningshastighed med høj fortjeneste er OK, men kedeligt
- Høj omsætningshastighed med lidt lavere fortjeneste er sjovere og mere levende
- Lav tilbud, spotvarer, tirsdagspriser, køb 10 – betal for 7 osv.





# SALGSPLADSSTYRING



# HER SKAL VARERNE PLACERES

**Vinder** = Høj avance, høj omsætningshastighed

**Doven** = Høj avance, lav omsætningshastighed

**Service** = Lav avance, lav omsætningshastighed

**Trafik** = Lav avance, høj omsætningshastighed

Service	Vinder	Vinder	Service
Vinder	Vinder	Vinder	Vinder
Doven	Doven	Doven	Doven
Trafik	Doven	Trafik	Trafik

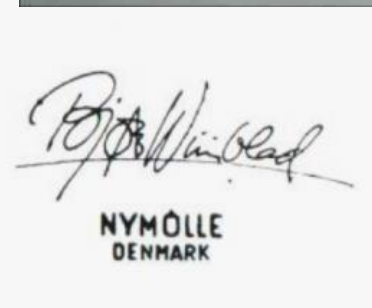


Bevægelsesretning

# VIDEN SÆLGER VARER



- Man kan ikke vide alt om alt. Vælg fx at genkende de fem mest almindelige porcelænsmærker:



# FRAVÆLG DETALJERNE

- Det giver ikke mening af kunne bogen udenad hvis man er i butikken nogle få timer om ugen
- Brug specialister ved tvivl. Tag et billede med mobiltelefonen og send til specialisten. Det koster men kan ofte betale sig.





# KEND FORSKEL PÅ NYT OG GAMMELT



- Brug den logiske sans
- Se på materiale og sammenføjringer
- Gamle ting har ofte små produktionsfejl i glas/porcelæn/glasur
- Nye ting er lidt for perfekte

# KEND NAVNE PÅ STEL OG BESTIK

## Porcelæn

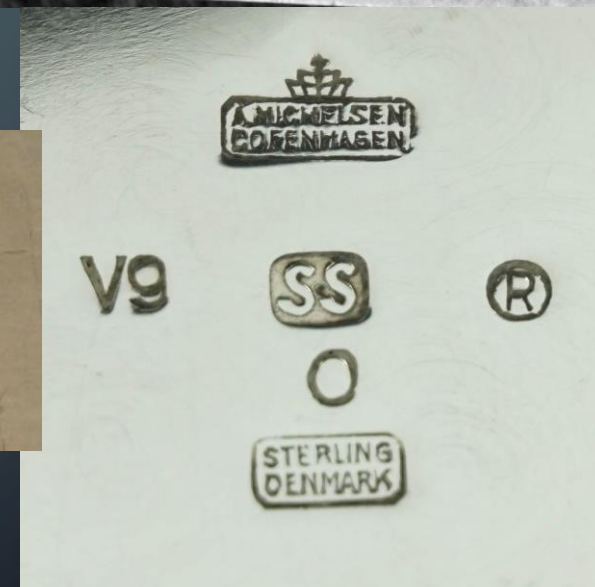
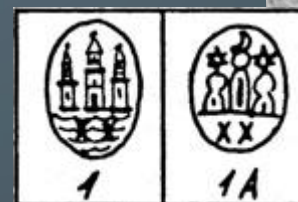
 <p><b>BLÅ OLGA</b> Villeroy &amp; Boch Dresden Germany -50% på alt Olga</p>	 <p><b>TIDSEL</b> Milla Villeroy &amp; Boch Mettlach Germany</p>	 <p><b>MADS STAGE</b> Jagtstel</p>	 <p><b>BLÅ KOKA</b> Rörstrand Sverige</p>	 <p><b>DANMARKS FLORA</b> Kaffe- Spisestel</p>
 <p><b>EDELSTEINS ROSE</b>, Bavaria, Made in Germany Dinnerware Udvalg varierer Udsolgt i perioder</p>	 <p><b>AKSBO</b> Edelstein made in Germany Udvalg varierer Udsolgt i perioder</p>	 <p><b>MARSELIS-BORG</b> Edelstein made in Germany Udvalg varierer Udsolgt i perioder</p>	 <p><b>LILJEKONVAL</b> kaffestel spisestel Sel Bavaria Tyskland Udvalg varierer Udsolgt i perioder</p>	 <p><b>BLÅ BLOMSTER</b> Christineholm porcelain Firkløveren kop, par 80 kr, kagetallerken 40 kr. <a href="#">info</a> <a href="#">fabrikken</a></p>

## Pletbestik

<b>Alexia</b>	
<b>Almue</b>	
<b>Ambrocus</b>	

# KEND FORSKEL PÅ SØLV OG PLET

- Alt sølv i Danmark skal være stemplet.  
Samme regel i andre Europæiske lande
- Hvis det ikke er stemplet, er det sandsynligvis plet, nysølv eller noget helt tredje
- Pas på: Flere bestik findes i både sølv og plet (og endda stål)

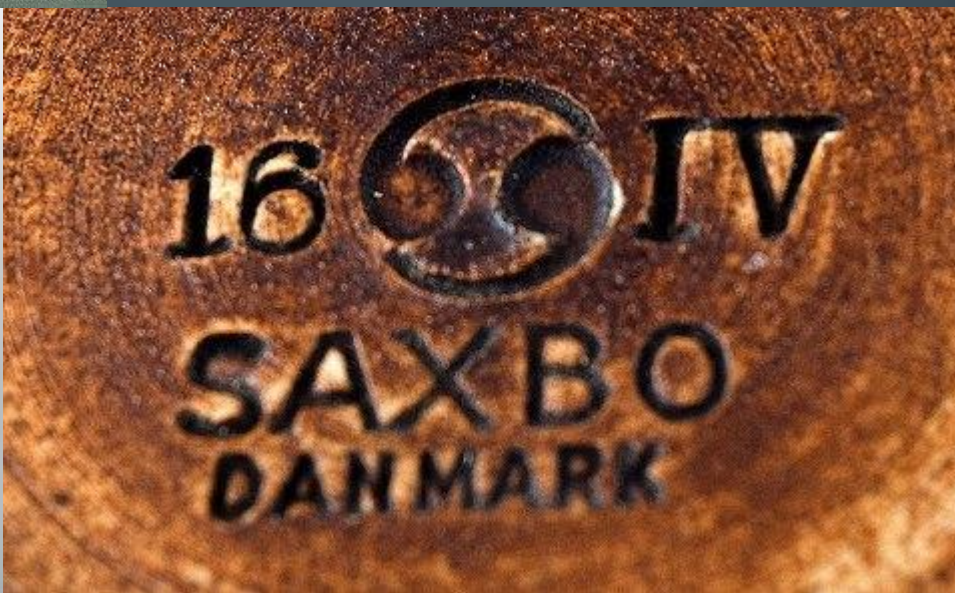




# DYRE KERAMIKERE



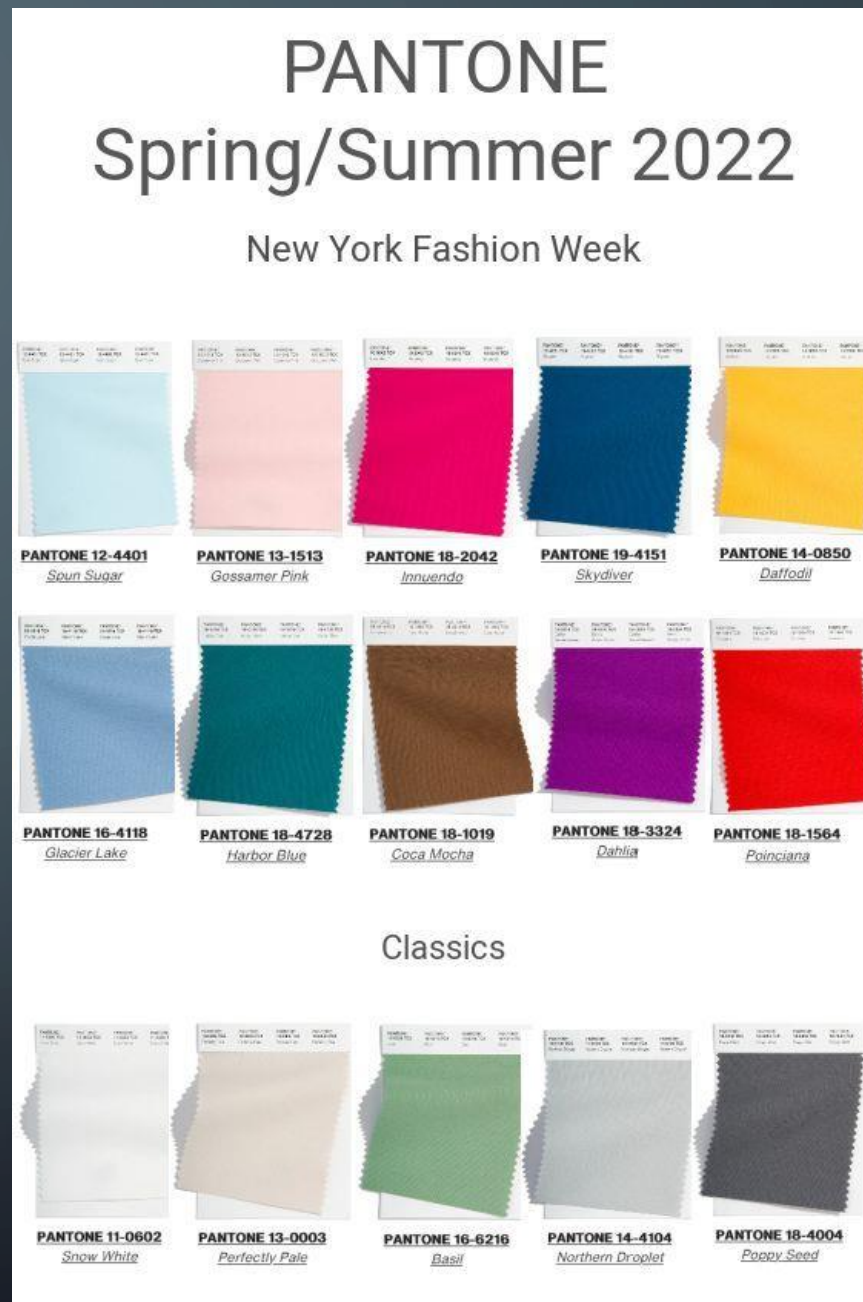
- Følg med på auktioner
- Lån opslagsværker på biblioteket





# SÆSON OG FARVER

- Hver sæson har sine farver. Hvis kunden mødes af sæsonens farver, mindsker det prægnet af 'gamle' varer og inspirerer til at købe.
- Farvekort kan blandt andet ses på [www.pantone.com](http://www.pantone.com)



# HVAD KAN MAN BRUGE VIDEN OM FARVER TIL?

- Indretning af butikken
- Fremhæve varer i specielle farver

# INDRETNINGSTRENDS 2022



- Mere grønt og flere grønne ting
- Corona har givet tid til indretningsprojekter og at få ordnet glemte steder i hjemmet
- Brætspil er tilbage – og skaktern i indretningen
- Kurve og kasser
- Kæledyr

Kilde: Mi Skjold Brix, Boligmagasinet



# GØR BUTIKKEN GÆSTFRI HELT UD PÅ GADEN





# DISPLAY SÆLGER VARER



- Sæt de højeste ting bagerst
- Indret små miljøer
- Dekorér for målgruppen – ikke for dig selv
- Sortér i farver
- Brug baggrund. Fremstil den evt. selv
- Gør det let: Genbrug elementer

# HVAD KAN MAN BRUGE TIL DISPLAY?

- Kubistiske podier
- Æsker og kasser
- Montrer
- Stiger og trapper
- Neutralt malede møbler
- Rio-net

= Alt hvad der adskiller butikken fra de andre





# REOLBUTIKKER ER RODEBUTIKKER

- Distancér Jer ved at have orden
- Ikke for mange stigereoler. Mal dem i givet fald
- Brug 'skæve' ting til indretning. Kabeltromler, granatkasser, fiskekasser i plast, glasborde osv.



# SKJUL BORDBENENE

- Hvis man anvender borde til display af varer, kan det være en idé at dække bordbenene til.
- Brug gerne kulørt og stormønstret stof, fx en dug, dynebetræk el.lgn.





# OG SÅ ER DER DET DER MED SKILTENE

- Halvdelen af dem, der køber brugte varer er under 40 år. De kan ikke læse skråskrift
- Håndskrevne skilte skal være skrevet professionelt for ikke at se amatøragtige ud
- Disken og indgangsdøren skal ikke været klistret til med skilte
- Lær så at bruge den computer!



# OVERBLIK SÆLGER VARER RODET PÅ DEN ORDENTLIGE MÅDE





# DYNGER MED SYSTEM



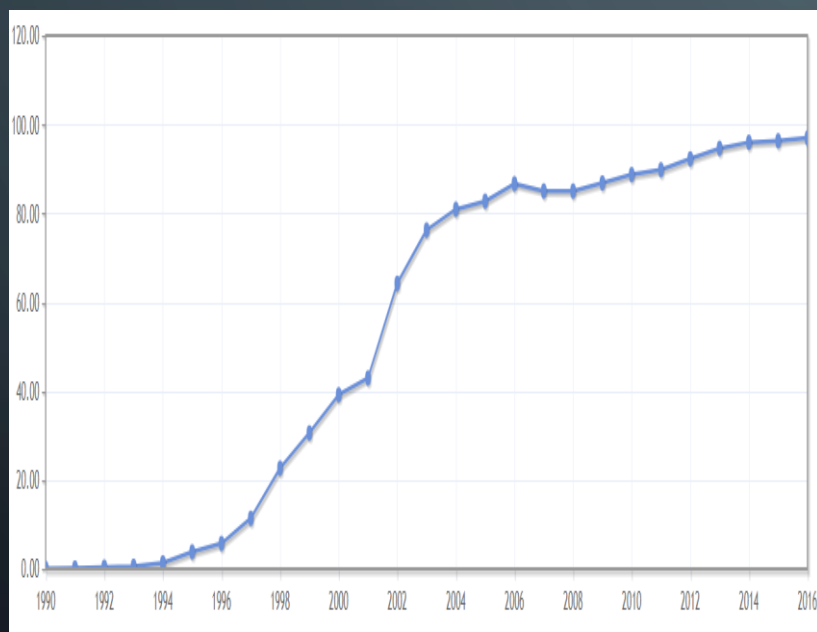
# HURTIGT IND – HURTIGT UD





# INTERNETTET SÆLGER VARER

96,97% danskere bruger internettet



Kilde: IndexMundi

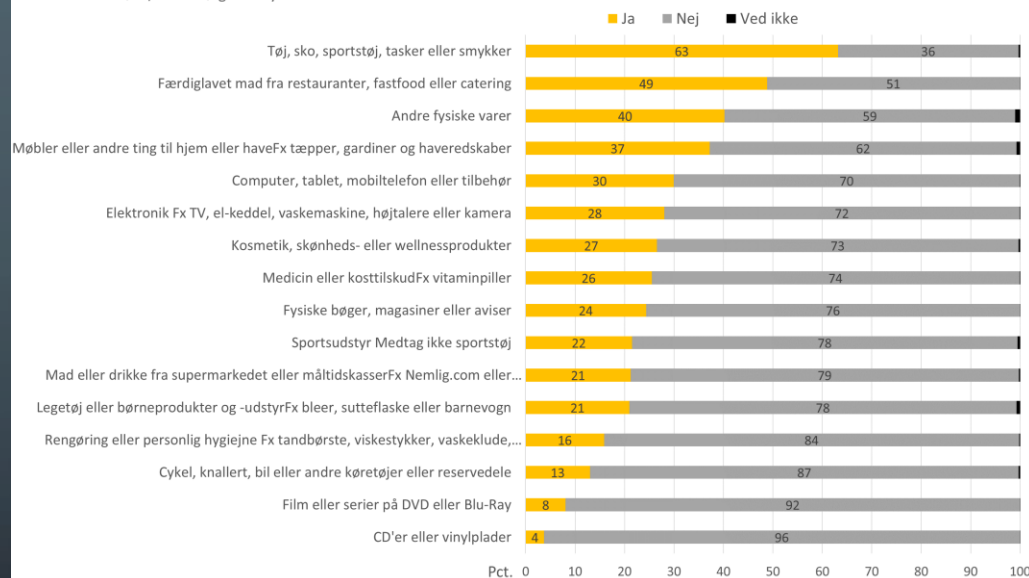
- Danmark er det land i verden, hvor den største procentdel af befolkningen bruger internet. Sådan har det været siden 2011
- Stort set alle har adgang til højhastigheds-internet (bredbånd eller fiber)

# KUNDERNE KØBER OG FÅR INSPIRATION

- 89% af danskere har prøvet at købe på nettet (antallet er stigende)
- Internethandlen udgør 24% af detailhandelen (andelen er stigende)
- Danmark er et af de sikreste lande hvad køb og salg på nettet angår

## Danskernes køb af fysiske varer over internettet

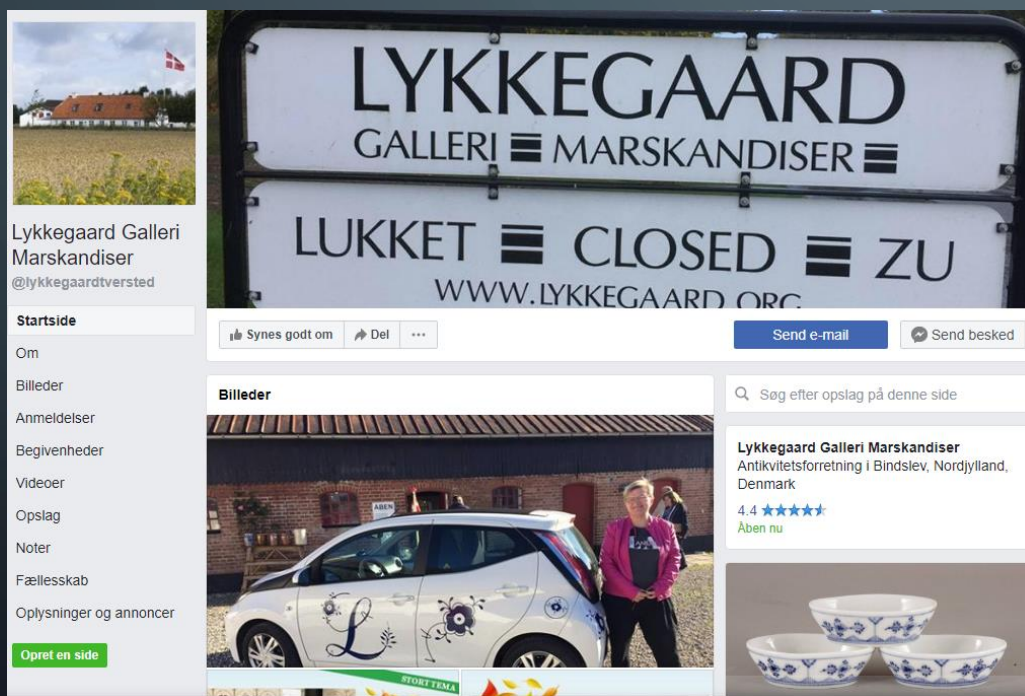
Andel der har købt/bestilt følgende fysiske varer over internettet indenfor de seneste 3 måneder



Kilde: Danmarks Statistik - tabel: B01T2020  
Anm.: Fysiske varer/tjenester der er købt via internettet

Kilde: ECOMMERCE EUROPE

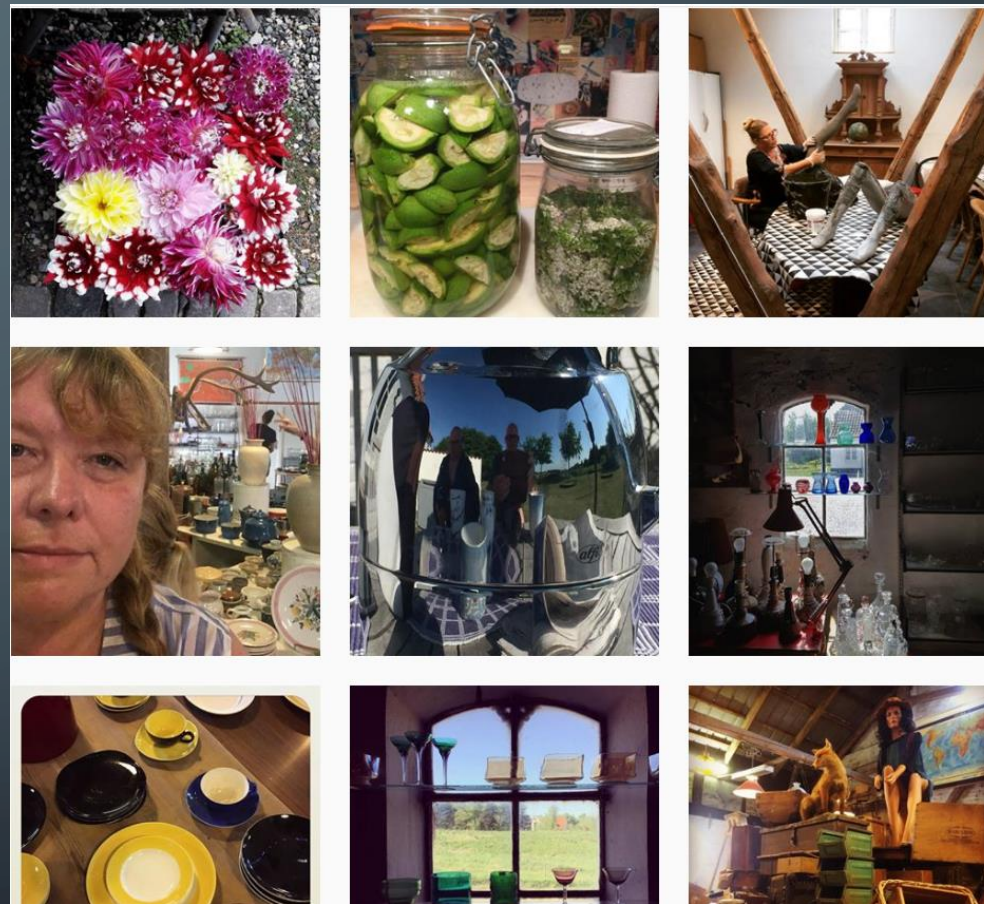
# MAN BEHØVER IKKE HAVE EN WEBBUTIK



- Det er fint at have en hjemmeside. Godt sted at vise åbningstider mv.
- Men det er på de dynamiske platforme, brugerne er:
  - Facebook
  - Google
  - Instagram m.fl.(Flot arbejde Vesterbro 5000!)

# NY TYPE GRATIS REKLAME

- På både google og Instagram lægger brugerne billeder op
- Derved reklamerer de gratis for en butik eller et produkt
- Gør det let for dem ved at have et navn der @lykkegaard\_tversted





# SÅDAN SKAL DET GØRES (VINDERUP)!

- Hyppige opdateringer
- Både historier og nyheder om varer
- Altid foto – gerne med mobiltelefon
- Husk at vedligeholde
- Svar på alle henvendelser



# LÆR AT FOTOGRAFERE



Hvis man vil sælge varer på nettet:

- Fotografér mod ensfarvet baggrund
- Belys så der ikke dannes skygger
- Husk lysets farve (hvidbalance)
- Hav et fast sted til fotografering
- Køb evt. en kube eller brug et perlelærred
- Dyrt udstyr er ikke nødvendigt

MAN KAN GODT SE FORSKEL



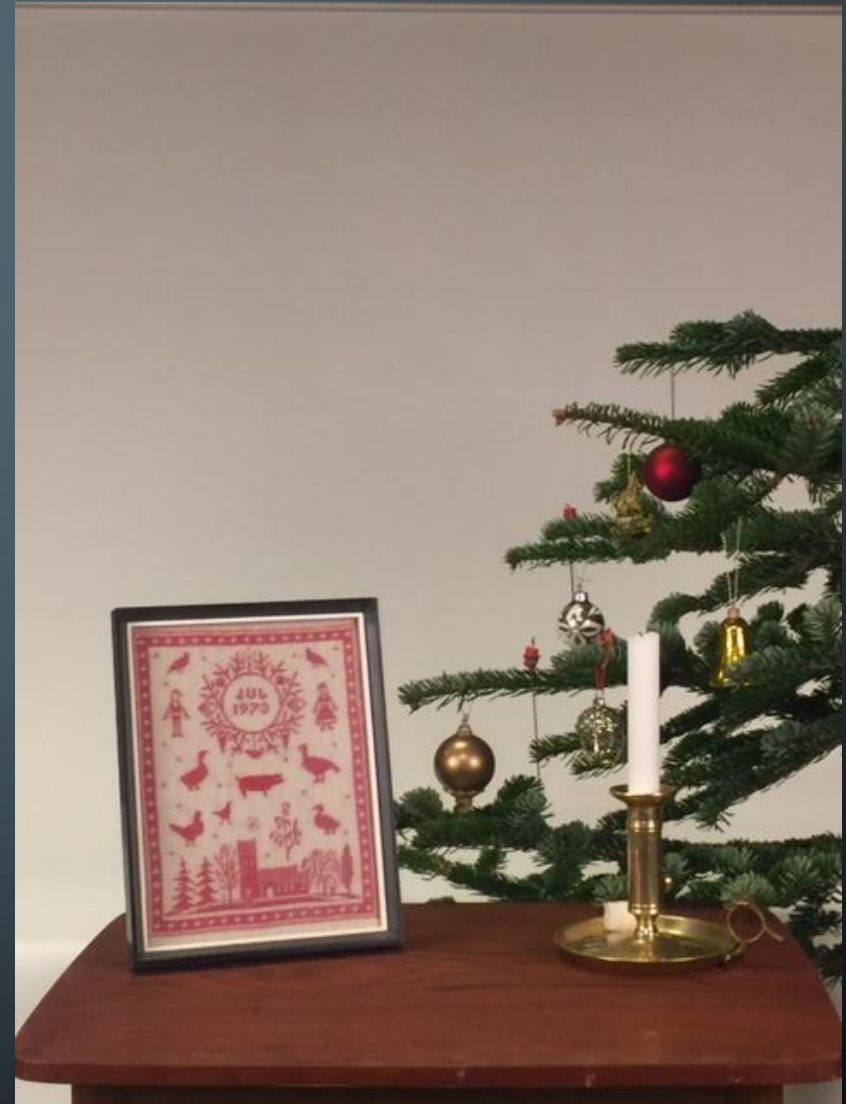


# STEMNINGSSKABENDE OPSTILLINGER



- Brug til facebook og hjemmeside
- Store fotostater koster ingenting
- Hvis man ikke kan/vil selv, så køb en fotograf og/eller en stylist en dag – det er ikke dyrt

# MAN MÅ GODT SNYDE LIDT



# HUSK VEDRØRENDE BILLEDER TIL INTERNETTET

- Billeder måles i pixels (punkter)
- Normalt er 640 pixels på den brede led rigeligt
- Skarphed/opløsning 72dpi vil normalt være tilstrækkeligt
- Et uredigeret foto fylder 5.000.000 bytes. Et redigeret 30-40.000



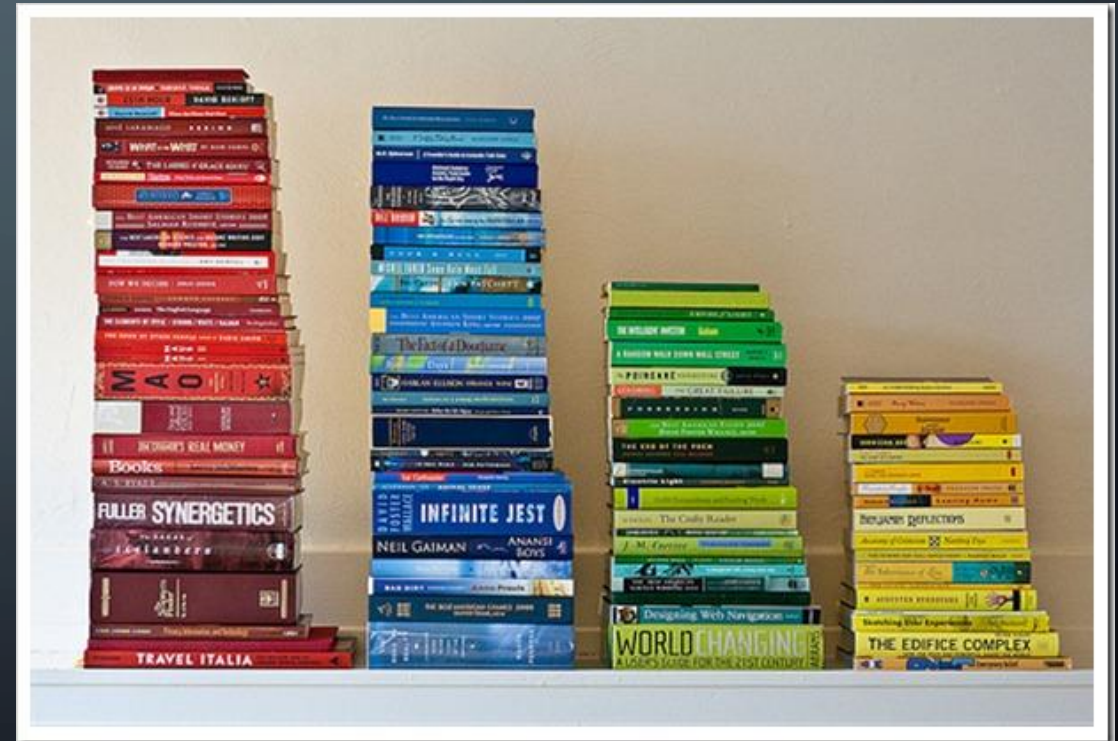




KLARGØRING AF VARER

# SORTERING

- Sortér hårdhændet og smid skårede ting væk
- Sorter tøj, ting bøger og andre ting i farver
- Fedtede bamser, plettede dyner osv.: Smid ud, brænd, kassér!





# VASK OG RENGØRING



- Alt skal i vaskemaskinen og opvaskemaskinen. Også porcelænsfigurer, skrøbelige glas og ting med træskæft. De kan sagtens tåle det en enkelt gang
- Vask malerier
- Reparér eller kassér tøj



# SPILD IKKE TID PÅ GLASPEST



- Kalkslør kan fjernes med husholdningseddike, men
- Uanset hvad du har hørt, kan glaspest ikke fjernes
- Det er en kemisk reaktion indeni glasmassen og kan ikke fjernes hverken mekanisk eller med kemi

# RENS OG PRES – DET BETALER SIG

- Hvis varen er nystrøget og i orden er der færre argumenter for at være uenig i prissætningen
- Mål duge, gardiner og tøj og skriv mål eller størrelse på prismærket
- Stryg evt. vlieseline bagpå meget skrøbelige ting – og sæt prisen op!



# OMBETRÆK MED HÆFTEPISTOLEN OG SY PUDEBETRÆK AF HÅNDKLÆDER

- Fra slidt boxmadras til smart sofa
- Sy pudebetræk af stofrester og håndklæder
- Hvis man ikke orker at 'fabrikere' så fremstil en enkelt som eksempel – så får kunderne inspiration til selv at gå i gang



Inspiration og foto: alt.dk



# HAV LAGERPLADS TIL SÆSONVARER

- Sælg julevarer HELE året
- Gem øvrige sæsonvarer til sæsonen
- Pak og organisér lageret, så det er nemt at finde og pakke ud



# SMID UD OG BYT MED HINANDEN

- Varer, der har stået for længe, får butikken til at virke død. Så sælger de nye varer heller ikke
- Smid 'døde' varer ud – det giver liv i butikken
- Flyt løbende varer og varegrupper til nye placeringer i butikken
- Find en kollega at bytte med. I deres butik vil gamle varer virke nye





SKUD FRA HOFTEN



# OVERRASK KUNDERNE



- Hvis man møder det, man venter og er vant til, gør man det, man plejer
- Hvis man overraskes eller forundres, kan man bryde sit mønster og gøre noget nyt
- Lav en temadag, inviter til klæd-ud-dag, inviter gæster. Alle events = markedsføring

# DEMONSTRATRICER

- Kunderne spiser ikke sovs og kartofler. De spiser sushi, pizza, kebab og færdigretter.
- Vises dem hvordan kendte køkkenting, som hober sig op, kan bruges i deres livsstil!
- Hygge og madduft giver salg



# VIS HVAD TINGENE (OGSÅ) KAN BRUGES TIL

- Plankebord af gulvbrædder
- Lamper af flotte flasker
- Utæt vankande kan bruges til at plante i
- Læs boligblade – det gør kunderne





# GIV RABAT

- Giv rabat eller ekstra ydelser til storkøbere (hjemtransport, nedpakning el.)
- Giv rabat på ugens dødeste dag
- 25% til alle over 65 tirsdag mellem 10 og 12

= skaber omsætning og omtale, og giver plads til nye varer



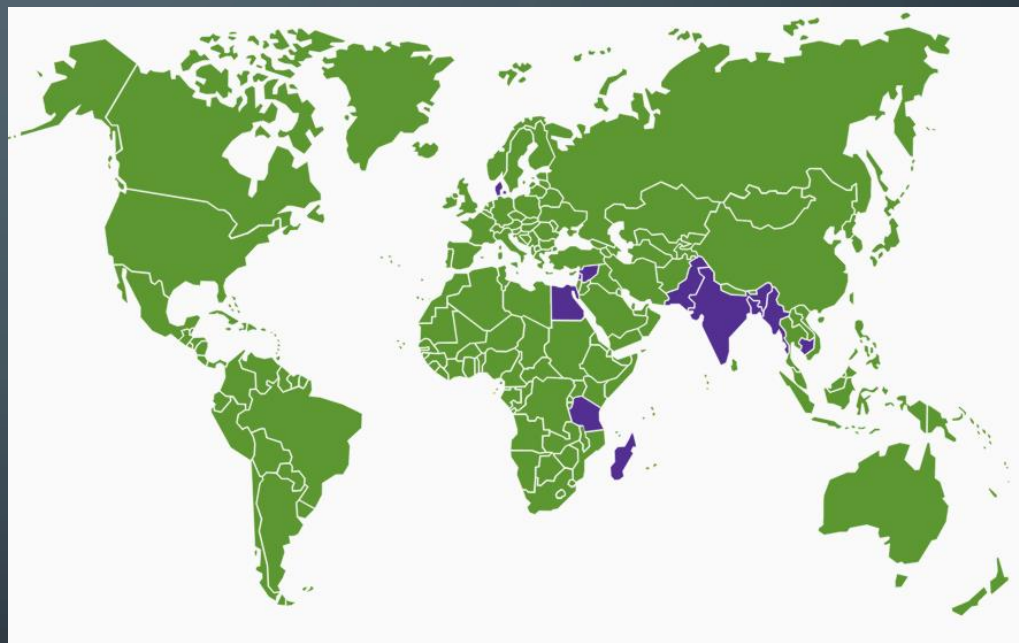
# TILBYD OPLÆGNING/FORANDRING



- Mange unge kan ikke sy eller reparere ting. Skab mersalg ved at tilbyde assistance
- Servicen behøver ikke være gratis
- Lav en inspirationsaften, hvor I syr puder af skjorter og jakker, indkøbsnet af jeans o.lgn.

# FORTÆL OG PRAL!

- Masser af mennesker vil gerne støtte arbejde i udviklingslande
- Masser af mennesker har respekt for andre, der laver frivilligt arbejde
- Ved at kommunikere målet tydeligere, bliver det lettere at skaffe frivillige





# HVORDAN SKAFFER VI FLERE FRIVILLIGE?



- Gør det attraktivt for mennesker, der har et job og børn (tidspunkter)
- Gør det attraktivt for mennesker med uudnyttede ressourcer, fx handicappede
- Styrk et godt sammenhold de frivillige imellem ved at støtte og opmuntre til aktiviteter udenfor 'arbejdstid'
- Læg vægt på bæredygtighed fællesskab ved rekruttering

# AHMADS TASKER

- Ahmad er meget traumatiseret, og har svært ved sprogindlæring
- Pga. af traumer og sygdom kan han ikke passe et job
- I stedet syr han fantastiske tasker af skind- og stofrester
- Taskerne sælges for 3-4-5-600 kr. pr. stk.



# TAG EN SNAK OM VAGTPLANEN

- Vær mere fleksibel
- Hold aftenåbent en dag om ugen
- Hold lang lørdag
- Giv rum for at nogen kan arbejde mere eller mindre end andre
- Aftal hvordan og hvornår man giver kritik – eller at man ikke gør det





# EKSEMPLER FRA EGNE RÆKKER

Hune

- Gode historier
- Flot indretning
- Levende side med tilbud og rabatter
- Flotte foto med modeller



# EKSEMPLER FRA EGNE RÆKKER



## Vinderup

- Flotte foto
- Hyppig opdatering
- Sæsonrelevant
- Gode informationer og tilbud



# EKSEMPLER FRA EGNE RÆKKER

- Holstebro
- Engagement
- Frisk indretning
- Flotte foto
- Masser af mennesker

