



Nationell serviceträff 27 okt 2018

Menigos Handlarskola 2018-2019



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



Regionala utbildningar med butiker från/med liknade förutsättningar

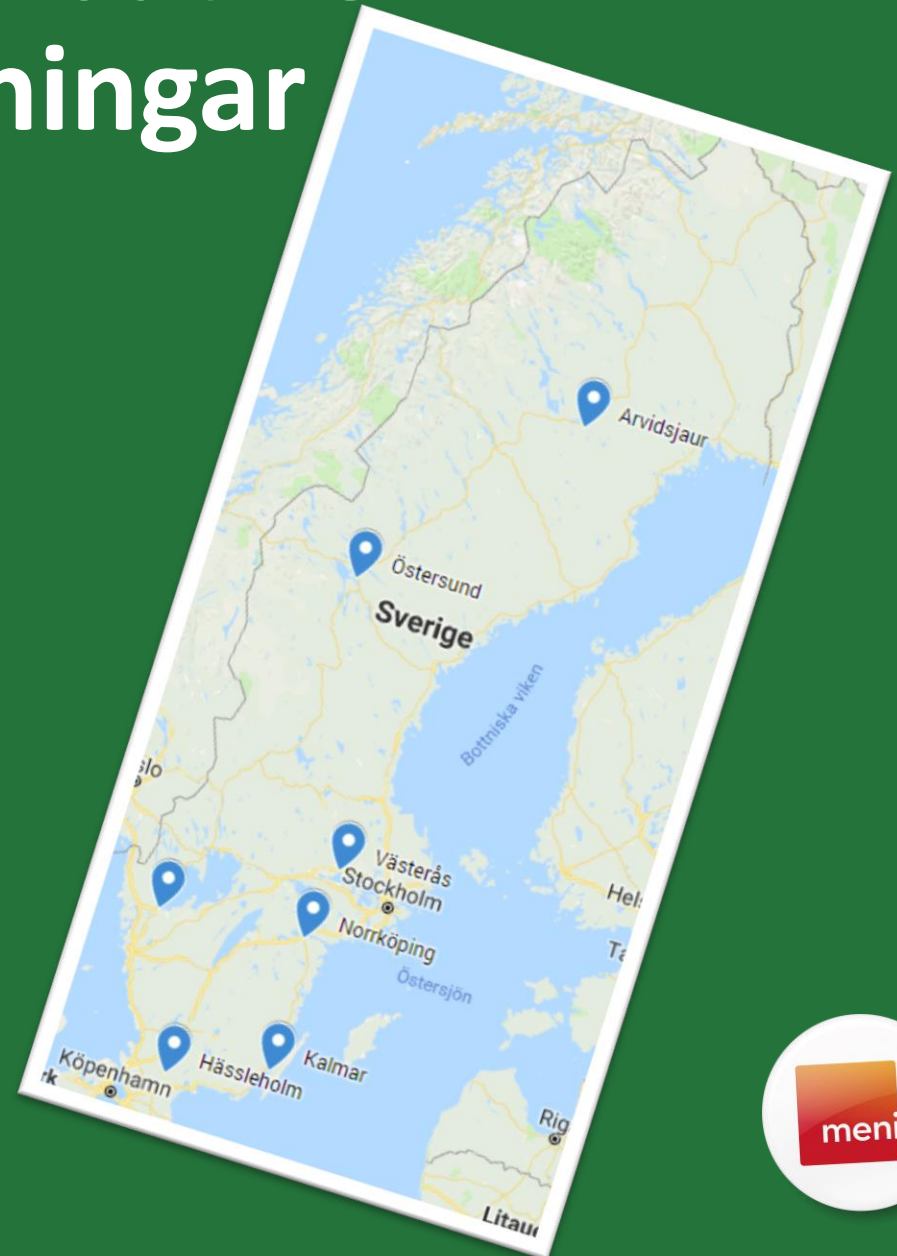
Utbildningen sker i 2 steg

Första utbildningsomgången sker okt-dec 2018 på 7 orter

KURSTILLFÄLLEN	ARVIDSJAUR	29/10-30/10	måndag-tisdag
2018 - STEG 1	ÖSTERSUND	11/11-12/11	söndag-måndag
2 dagar	VÄSTERÅS	14/11-15/11	onsdag-torsdag
Dag 1: 10-18	NORRKÖPING	18/11-19/11	söndag-måndag
Dag 2: 9-15	KALMAR	21/11-22/11	onsdag-torsdag
	VÄNERSBORG	28/11-29/11	onsdag-torsdag
	KARLSKRONA	2/12-3/12	söndag-måndag

79 stödberättigade Menigobutiker

Utbildningspartner är Signex Academy som genomförs tillsammans med våra regionala kundansvariga utesäljare på respektive ort.



Hjälp till självhjälp

Syftet är att öka utsatta butikers överlevnadskraft i lands- och glesbygd genom utbildning inom följande områden

- Lönsamhet, butiksekonomi, drift
- Sortiment, pris, marginal,
- Försäljning, kampanj
- Entreprenörskap, inspiration
- Diskussionsforum/nätverk för samverkan mellan butiker och handlare

Bättre affärer börjar här!

Välkommen till
Menigos handlarskola



FINANSERAS AV:



UTBILDARE:



Hur är utbildningen uppbyggd?

- Lärarledd kunskapsförmedling
- Praktiska övningar
- Workshops
- Grupparbeten och presentationer
- Förberedelseuppgifter inför första utbildningstillfället, nyckeltal och bilder etc från den egna butiken
- Hemläxa mellan första och andra utbildningstillfället
- Diskussionsforum som finns öppna under hela utbildningsinsatsen – Yammer



STEG 1

Butiken behövs. Men hur ser det ut i framtiden? Vad är butikens roll och hur ska den drivas på bästa sätt? Vi går igenom grunderna för framgångsrik butiksplanering och drift.

Sortiment som säljer. Hur bygger du upp ett genomtänkt sortiment? Har du rätt mix av produkter för den lokala kunden. Hur visar du upp det?

Du och din kund. En kund som trivs är mindre priskänslig. Skapa långsiktiga relationer till kunderna genom ett personligt bemötande och en butik som människor gillar.

Bättre lönsamhet. Trygga framtiden med en genomtänkt affärsplan. Vi tittar på nyckeltal och hur du kan använda dem i det dagliga arbetet. Checklistor som hjälpmedel för bra rutiner och effektiv handel.

Starka tillsammans. Du är en del av ett nätverk. Under utbildningen arbetar vi i grupper med olika uppgifter. Efter steg 1 har du kontakt med de andra kursdeltagarna på nätet så att ni kan lära av varandra, få stöd, ge tips och ställa frågor.



KURSLEDARE: Ingemar Ekberg

Ingemar är en medryckande utbildare med lång erfarenhet av butiksutveckling och försäljning, som har hjälpt många företag att skapa effektivare försäljning, ökat servicetänkande och bättre lönsamhet.

STEG 2

Vidare framåt. Vi går igenom hemuppgifterna och diskuterar var vi står och de möjligheter som finns i framtiden. Vad får kunderna att besöka butiken? Hur utvecklar vi idéer, kreativitet, erbjudanden och strategier?

Teknik i butik. Är den digitala tekniken ett hot eller en möjlighet? Vilken teknik kan butiken dra nytta av? Kan rätt teknik effektivisera arbetet?

Butiken i samhället. Det ska vara roligt för både personal och kunder att komma till butiken. Teambyggande mellan personal, med kunderna och mellan butiken och orten.

Långsiktig lönsamhet. Butiksekonomi på ett enkelt och konkret sätt. Nyckeltal och smarta knep. Hur påverkas täckningsbidraget när priset på en vara sänks med en viss procent? Hur mycket mer måste säljas för att kompensera?

Ledarskap som lyfter. Personligt ledarskap i butiken. Hur leder vi butiken uppåt och framåt? Vad behövs för att vi ska skapa välmående butiker för framtiden? Hur använder vi vårt nya nätverk på bästa sätt?

KURSLEDARE: Ulf Alsing

Ulf är en inspirerande och resultatorienterad utbildare med många uppdrag från både lokala butiker och större kedjor. Han bidrar med gedigen kunskap om vad som krävs för att skapa och driva en lönsam butik.



Hur har det startat?

Enormt positivt gensvar från butikerna!

- Så gott som samtliga butiker mycket positiva till utbildningsinsatsen och upplägget
 - Man vill delta och man känner att man behöver kunskap och inspiration i vardagen
- 60 av 79 butiker anmälda till dags dato
 - Butiker som ej kunnat steg 1 kan komma steg 2 och en del är redan anmälda
- Ständig utmaning att få in accept på inbjudan och de facto delta på utbildningen
 - Tid är den största bristvaran i våra butiker
 - Småföretagare som är väldigt sårbara personalmässigt
 - Sjukdom, semester, brist på ersättningspersonal...



Vad är mest uppskattat?

- Sjäva forumet och möjligheten
 - Träffar andra kollegor och knyta kontakter
 - Butiksekonomi
 - Konkreta tips
 - Från utbildningen och från de andra handlarna
 - Inspiration
- Handlarkunskap från A-Ö
 - Många är idealister/drivs av ett kall och saknar butikserfarenhet



Nästa steg...

- 2 orter kvar på steg 1
- Hemarbete och webinteraktion mellan butikerna
- Steg 2 drar igång i maj

KURSTILLFÄLLEN

2019 - STEG 2

2 dagar

Dag 1: 10-18

Dag 2: 9-15

ARVIDSJAUR	26/5-27/5	söndag-måndag
ÖSTERSUND	23/5-24/5	torsdag-fredag
VÄSTERÅS	19/5-20/5	söndag-måndag
NORRKÖPING	2/5-3/5	torsdag-fredag
KALMAR	5/5-6/5	söndag-måndag
VÄNERSBORG	12/5-13/5	söndag-måndag
KARLSKRONA	8/5-9/5	onsdag-torsdag

- Fokus på deltagarnas egna butiker och verkliga case, mer djupgående butiksekonomi, butiksutveckling och ledarskap som lyfter, mm.



Tack för er tid!

Frågor?

Joakim Mannesten

0721458066

joakim.mannesten@menigo.se

