

AFFÄRSNYTTA I BUTIK

Butiken som lockar till köp



Det finns två typer av butiker: de man gärna återvänder till och de man helst glömmar. Vilken av dem skulle du vilja driva?

Spelet Affärsnytta i butik tar fasta på de faktorer som gör en butik trivsamt och kundorienterat. Och inte minst lönsamt. Era medarbetare får ta ställning till frågor som berör köpbeteenden, vad som gör besökaren till kund och många andra handfasta tips. Allt baserat på kunskap om vad som driver försäljning i butik.

Spelet driver en strukturerad diskussion om era starka sidor och vad ni kan förbättra. Alla butikens medarbetare kan och bör delta – oavsett roll och position. Ni kommer att märka vilken kraft ni frigör när alla får möjlighet att komma till tals och utforska det som är relevant för att öka snittköpen, antalet återkommande kunder och lönsamheten i er butik.

Det tar bara 2 timmar att spela och ni spelar i grupper om 4-6 personer.

Exempel på situationer där spelet AFFÄRSNYTTA I BUTIK är värdefullt:

- När ni vill öka snittköpen i butiken
- När ni vill öka andelen kunder bland besökarna
- När nyanställda behöver sättas in i ert arbetssätt
- När ni vill öka kundnöjdheten
- När ert samarbete behöver förbättras, mellan eller inom grupper
- När er organisation har stor geografisk spridning
- När ni ändrat eller förnyat sortiment

