

Skal *Min* **KØBMAND**
være din købmand?



Hvad er en by uden en dagligvarebutik?

Nuværende situation:

- Dagli'Brugsen er lukket og byen har ingen indkøbsmuligheder for dagligvarer

Vil I fortsat acceptere, at byen er uden en fuld service dagligvarebutik?

- Kan byen holde på beboerne uden en dagligvarebutik?
- Kan byen tiltrække tilflyttere uden egen butik?
- Hvad er der sket der med huspriserne i byen?
- Hvad er der sket med liggetiderne på de boliger der er til salg?

Hvorfor er en købmand vigtig for byen?



Nyker bliver mere attraktiv for tilflyttere



Byens borgere får en indkøbsmulighed og mulighed for flere servicekoncepter



Der skabes jobmuligheder for byens unge



Butikken er ofte byens samlingspunkt- også for events



Samfundsmæssigt tilgodeser det klimaet -> Mindre transport



Købmanden kan (måske) støtte lokale foreninger og projekter



Hvorfor er en købmand vigtig for Nyker?

En købmand vejer tungt for nye tilflyttere, viser stor flyttemåling fra YouGov blandt 2000 danskere.

Alle danskere over 18 år

Hvad er dine tre vigtigste ønsker for en boligs beliggenhed?	Jan 2020	Feb 2021	Feb 2022
Base: Antal adspurgte	2002	2034	2008
Tæt på indkøbsmuligheder	42%	45%	47%

Danskere opgjort i aldersgrupper

Hvad er dine tre vigtigste ønsker for en boligs beliggenhed?	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Base: Antal adspurgte	400	294	330	345	639
Tæt på indkøbsmuligheder	44%	34%	43%	44%	57%

Min KØBMAND

Salgsareal	Minimum 160 m2, anbefalet 250-400 m2
Grundsortiment	Ca. 1.400 varenr. (resten er lokal tilpasning)
GUL Pris	Ca. 200 basisvarer i fast lavpris program
Markedsføring	Ugentlig tilbudsavis, TV-reklamer
Sortiment	Fuldt dagligvaresortiment, Klik og Køb
Fødevarer vs. nonfood	Fokus på fødevarer fremfor nonfood
Indkøbsoplevelse	Nemt og hurtig indkøb
Behov	Dækker dagligt indkøbsbehov og mere til
Målgruppe	Primært indkøbssted for byen og omegn



Tilbudssavis

- Husstandsomdelt tilbudssavis
- 52 uger om året
- 24-36 sider - TV reklamer
- Avisen i Indbakken
- Klik og Køb
- “Ja tak” tilbud

Mere lokalt bliver det ik'



Kærgården
Original eller Let.
200 g. Kg pris 75,00.
Pr. stk. **15⁰⁰** SKARP PRIS

Ribena
Original eller Light.
0,85 liter. Pris pr. færdigblandet liter 5,18. + pant.
Pr. flaske **22⁰⁰** SKARP PRIS

Carte D'or
Jordbær eller Vanilla. 750 ml. Literpris 33,33.
Frost.
Pr. stk. **25⁰⁰** SKARP PRIS

Them Ost
Guld 45+ Mellemlagret eller Fætter Kras 45+ Lagret.
460 g. Kg pris 86,96.
Pr. stk. **40⁰⁰** SKARP PRIS

Min KØBMAND

Avisen gælder fra lørdag den 30. september til og med fredag den 6. oktober 2023.
Denne avis indeholder både gode priser og et udvalg af vores vejledende priser.
Find din nærmeste Min Købmand på minkobmand.dk

GUL PRIS

- Matcher REMA1000 og NETTOs priser
- Altid lav pris på mest 200 populære varer
- Gul pris = discount
- Du skal ikke køre langt for at handle billigt



**Køb lokalt
til discountpris**
Så slipper du for at køre langt efter discount.

GUL PRIS

*Kig efter
Gul Pris i
butikken*

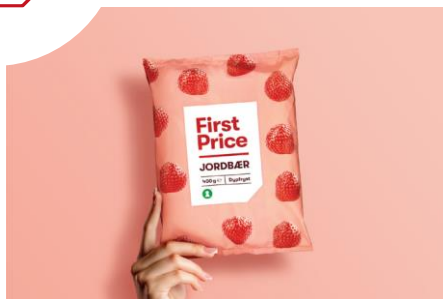
Vores Gul Pris matcher REMA 1000 og Nettos normalpriser.
Gul Pris gælder for mere end 450 mærke- og private label-varer,
som løbende matches med tilsvarende varer i de nævnte discountbutikker.

Spar på benzinen. Køb lokalt.

Dagrofa har en stærk portefølje af egne mærker

Vi står bag en lang række egne mærker, som udgør en stor del af det samlede sortiment. Nogle af Dagrofas mest kendte Private Labels er First Price, Gestus og Grøn Balance.

**First
Price**



DISCOUNT
Billigste alternativ

Gestus



MAINSTREAM
God kvalitet

Grøn Balance



ØKO OG MILJØ
God kvalitet

LOKALTILPASSEDE SERVICEKOMPETENCER



Byens apotek



Byens bager



Byens vinhandler



Byens slagter



Byens posthus

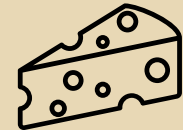
Byens blomsterforretning



Byens fiskehandler



Byens ostemand



Byens isenkræmmer



Byens delikatesse



Alt det discount ikke kan

Hvordan kan det se ud?



Frugt & Grønt

Bloms





Hvordan får vi det til at ske - Borgere

- **Motivation: Mulighed for at handle dagligvarer lokalt**
- Indsamling af risikovillig kapital
- Stifte et anpartsselskab der ejer ejendom og inventar
- Foretage hovedparten af jeres dagligvareindkøb i butikken

Hvordan får vi det til at ske – Købmanden

- **Motivation: Mulighed for at blive selvstændig og tjene sine penge i et moderne butiksanlæg**
- Får stillet et attraktivt butiksanlæg til rådighed til en lav husleje
- Kan udvikle en butik med attraktive varer i et konkurrencedygtigt koncept med lokal opbakning fra start
- HUSK AT TAGE EN FOLDER OG VISITKORT

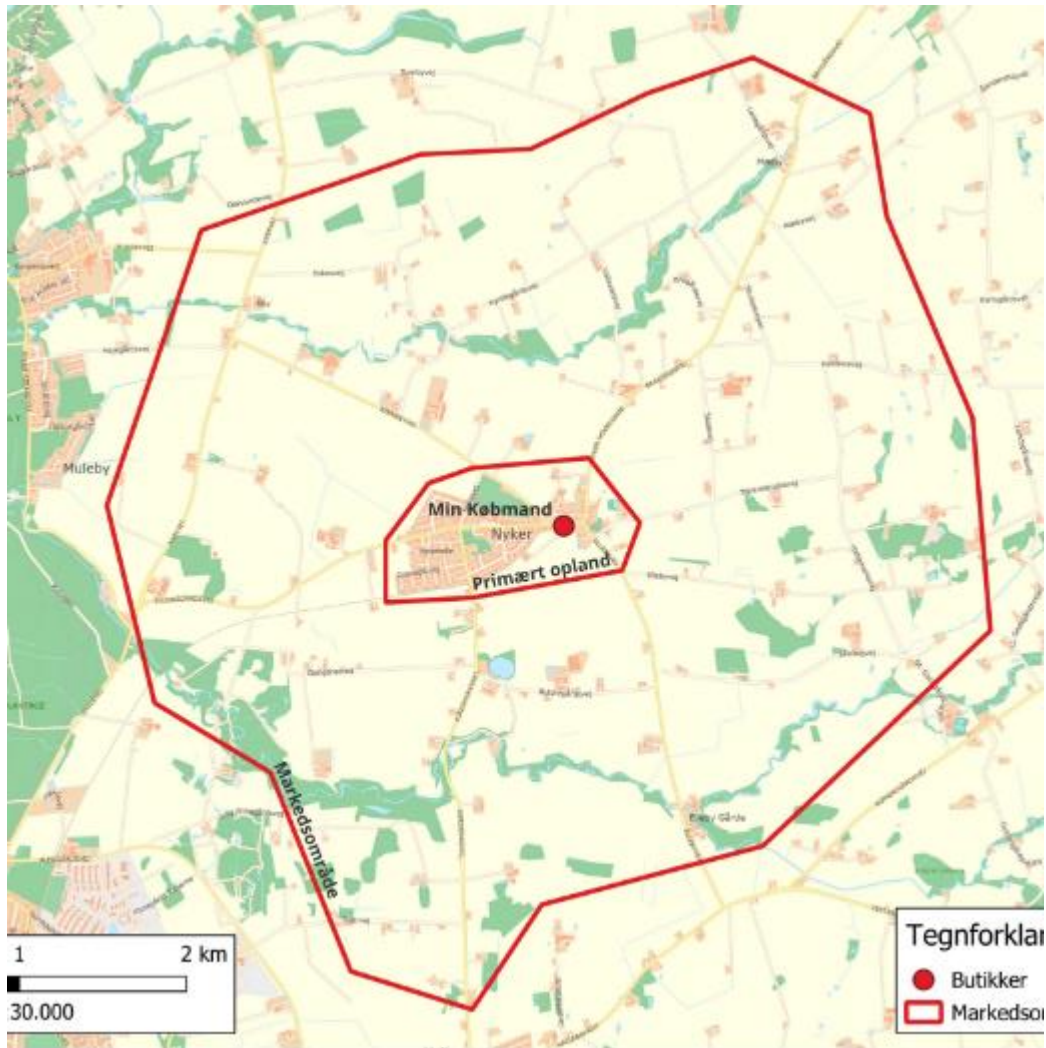


Hvordan får vi det til at ske – Dagrofa

- **Motivation: Skabe vækst i top og bundlinje**
- Være en aktiv sparringspartner med borgerne og købmanden
- Sikre et konkurrencedygtigt kædekoncept med den rigtige købmand
- Facadeaftalen



Markedsområde – potentiale markedsanalyse



Markedsområde					
	Indbyggere	Boliger	Indbyggere/bolig	Arbejdspladser	Sommerhuse
Primært opland	753	335	2,2	126	1
Sekundært opland	328	148	2,2	120	11
Total	1.081	483	2,2	246	12

Lokalforsyningsgrad			
	Primært opland	Sekundært opland	Markedsområde
Forbrug	14,2	9,0	23,2
Omsætning	0	0	0

Omsætningspotentiale (mio. kr.)	
Scenarie	Min Købmand - 250 m ²
Primært opland	7,3
Sekundært opland	4,4
Forventet omsætning (mio kr.)	11,7



Tegningsblanket

Nyker Butikshus



TEGNINGSBLANKET FOR ANPARTSKØB

Antal anparter: _____ stk. á kroner 2.500,00. I alt: _____ kr.

Indbetaler/Anpartskøber:

Navn:

Evt. firmanavn:

Adresse:

Postnummer og By:

E-mail*:

Telefonnr.:

Indbetalers betalingsoplysninger:

Reg.nr: _____

Kontonr.: _____