

# Blomsterbutik

## - om start af blomsterbutik

Der er en rivende udvikling i detailhandlen. Det kommer kunderne til gode. De præsenteres for masser af nye varer i spændende butikker. Blomsterbutikkerne er med på denne bølge. At være indehaver af en blomsterbutik giver mange udfordringer.

Der er muligheder for at prøve ideer af. Det er en livsstil med stor frihed, som tiltaler mange mennesker.



## Er en blomsterbutik noget for dig?

	Test dig selv	Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg er fingernem			
3	Jeg har blik for, hvad der er oppe i tiden			
4	Jeg er kreativ			
5	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
6	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
7	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
8	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
9	Min familie er med på ideen			
10	Jeg er god til at planlægge og organisere			
11	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
12	Jeg er sej og har energi			
13	Jeg har over 100.000 kroner at investere med			

Hvis du har mindst 10 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

## Hvordan vil du starte?

Der er en del blomsterbutikker i Danmark, og der er konkurrence om kunderne. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din blomsterbutik. Der er tre måder at starte på. Der er fordele og ulemper ved alle måder:

### Starte en blomsterbutik fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din forretning. Du bestemmer selv vareudvalg og priser. Man kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

### Overtage en forretning

Når man overtager en virksomhed, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet – forhåbentlig for det gode. Gangen i arbejdet ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du kan siden hen ændre, så blomsterbutikken bliver efter dit hoved.

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet.



Se tillige [www.amino.dk/virksomhedsbors](http://www.amino.dk/virksomhedsbors)

### Starte i en frivillig markedsføringskæde

En del blomsterbutikker vælger at tilslutte sig en markedsføringskæde. Ideen i kæderne er først og fremmest at kunne formidle blomster uden hensyn til geografi. Her ligger der en væsentlig omsætning for blomsterhandlerne. Der stilles store krav til medlemmerne af en kæde. De skal være veluddannede eller have erfaring.

#### Frivillige markedsføringskæder

Der findes to markedsføringskæder for blomsterbutikker i Danmark:

##### **EuroFlorist**

Kæden er med først og fremmest til for blomsterformidling, og den arbejder internationalt. [www.euroflorist.dk](http://www.euroflorist.dk)

##### **Interflora**

Interflora har også formidling af blomster og vin som vigtigste opgave. Men butikker, som er medlem, kan også få fordele af indkøbsaftaler. Interflora yder rådgivning om butiksindretning, e-handel og økonomi. Interflora gør meget ud af at uddanne og at kontrollere, at medlemmerne lever op til en høj professionel standard. [www.interflora.dk](http://www.interflora.dk)

## En god butiksidé

Blomsterbutikker er mange ting. De fleste kunder forventer selvfølgelig, at der sælges pottedplanter, afskårne blomster og dekorationer. I modsætning til andre forretninger er det blomsterbutikkernes speciale at kunne sammensætte en buket nøjagtig, som kunden gerne vil have det.

At kunne formidle og udbringe blomster er også et speciale, som konkurrenterne har svært ved at gøre efter.

Man kan også støde på mange kombinationer af varer. Først og fremmest føres varer, som er i familie med blomster og gaver, for eksempel:

- Lykønskningskort og andre papirvarer
- Vaser, krukker, lysestager o.l.
- Stearinlys og servietter
- Gaveartikler
- Planter til have og altankasse
- Frugt og grønt
- Krydderier
- Vin



- Chokolade
- Havefrø
- Havefigurer, springvand o.l.
- Skønhedsprodukter baseret på blomster og planter
- Turistsouvenirs.

Blomsterbutikker kan også påtage sig at løse andre opgaver, for eksempel:

- Dekorationer i forbindelse med begivenheder
- Tørring og indramning af blomster
- Kurser i blomsterbinding
- Planteservice i virksomheder.

Nogle blomsterbutikker er aktive i e-handel. Det er som oftest et led i kædesamarbejdet. Men nogle butikker har egen e-handel.

### **Konkurrenter**

Er der konkurrenter? Prøv at se, om de trives. Kan din blomsterbutik noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche? Vær opmærksom på, at andre butikker også sælger blomster. Konkurrenterne er supermarkeder, kiosker, planteskoler, byggemarkeder og butikker med udstyr til boligen. Mange af dem udvider deres sortiment i disse år.

Blomsterbutikker har den fordel, at de kan have åbent på helligdage. Hvis lukkeloven bliver mere liberal, går det nok ud over nogle af blomsterbutikkerne.

## **Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed**

---

Beliggenheden er alfa og omega for en butik. Hvis den ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Velbeliggende lokaler er typisk dyrere, men det betaler sig rigeligt. Hvis din forretning satser meget på impuls køb, så dur en fjern sidegade ikke.

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Tager folk sig tid? Er der rare omgivelser, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Du skal være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis din butik ligger i et parcelhusområde, kan der måske sælges mange have- og livsstilting. I nogle bymidter vil vægten nok mere være på buketter, jubilæumsgaver og lignende.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Hvis det er et latinerkvarter, kan der måske sagtens være plads til en butik med trendy blomster og livsstilsprodukter. Men flere butikker med næsten samme varer vil bare øge konkurrencen. Mange butikcentre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.



Overvej om din butik kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du sælger ting, der fylder, for eksempel ting til have og terrasse. Eller hvis det er vigtigt med parkering tæt på.

Nogle stormagasiner tilbyder "shop-in-shop". Det vil sige, at en selvstændig butik lejer plads i stormagasinet.

Et mindre antal blomsterbutikker ligger på landet, for eksempel i idylliske omgivelser. Her går kunderne mere efter en "totaloplevelse". Du skal måske servere kaffe og vise rundt i haven. En butik langt fra alfarvej skal annoncere meget. Eller du skal være et kendt ansigt fra medierne.

### **Skiltning**

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte og gadeudstilling. Butikkens ydre skal sende de rigtige signaler. En butik med dyre varer skal også se eksklusiv ud. En butik med lave priser skal med sine skilte og vareudstilling fortælle kunderne, at her kan de gøre et kup.

Mange blomsterbutikker gør meget ud af indretningen. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. I en blomsterbutik kan du også arbejde med dufte og lyde, for eksempel rislende vand.

## **I kontakt med kunderne**

---

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en blomsterbutik. Butikker, som er med i en kæde, har som regel et logo på facaden. Så ved kunderne, at de herfra kan få bragt blomster ud hvor som helst.

### **Du kan annoncere i lokalaviserne**

For eksempel kan de bruges til slagtilbud. Op til helligdage og særlige begivenheder kan det være en god ide at annoncere. Få også butikken på Internettet, enten individuelt eller i markedsføringskæden. Internethandel med blomster er i vækst.

### **Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd**

Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra de andre. Du skal have en "god historie", for eksempel om dine varers oprindelse. Eller om dig selv og din kreativitet. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at dekorere eller levere blomster ved særlige begivenheder. Få et samarbejde med folk, der arrangerer den slags begivenheder, som du gerne vil levere til.



### **En blomsterbutik skal hele tiden forny sig**

Det er måden at få nye kunder på og beholde de gamle. Lyt til kunderne. Måske spørger de efter varer, du ikke har? Vurder om de bør skaffes hjem. Kritiserer de varerne? At butikken er dårligt indrettet? Så gør noget ved det.

### **Besøg andre blomsterbutikker**

Få inspiration til varer og indretning. Se hvordan kunderne bruger dem. Hvis du skal indrette eller bygge om, overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre varerne bliver præsenteret, desto mere sælger du.

### **Google Maps**

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "blomsterbutik i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se [www.maps.google.dk](http://www.maps.google.dk)

## **Økonomi**

---

Det er altid forholdsvis dyrt at starte en butik. Lokaler og varelager er ofte en stor investering. Risikoen er dog mindre end i så mange andre butikker. Det betyder til gengæld mange iværksættere og en vis konkurrence.

Mange blomsterbutikker drives med en temmelig lille indtjening. Timelønnen er som regel ret lav. Hvis du ikke har medarbejdere eller en forretningspartner, skal du være på arbejde mange timer i døgnet.

Det er en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig om, hvilken slags butik, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Nogle trendy blomsterforretninger kan forlange høje priser. Men for de fleste er ikke de store forskelle på priserne. Omsætningen afhænger mere af butikkens beliggenhed. Det er også af stor betydning, om man er en dygtig leder og sælger. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når man vil drive blomsterbutik.



## Årsbudget

Budgetforudsætningerne for denne blomsterbutik er:

- Denne butik sælger for 3.000 kr. (2.400 eks. moms) om dagen
- Butikken har åben i 300 dage.
- 50 % af omsætningen bruges til at købe varer for.

	Pr år eks. moms
<b>Omsætning:</b>	
Salg fra butik: 2.400 x 300 dage	720.000
Aftaler om blomster til virksomheder 10 x 7.000 kr.	<u>70.000</u>
<b>I alt</b>	<b>790.000</b>
<b>Direkte omkostninger ved salg</b>	
Indkøb af varer	<u>395.000</u>
<b>Dækningsbidrag</b> (Omsætning – Direkte omkostning)	<b>395.000</b>
<b>Faste omkostninger:</b>	
Løn og sociale omkostninger til ½ ansat	100.000
Husleje og lokaleomkostninger	60.000
Administration, forsikringer m.v.	25.000
Kørsel i egen bil, efter kørebog	16.500
Markedsføring	5.000
Andet	<u>5.000</u>
<b>I alt</b>	<b>211.500</b>
<b>Overskud</b> (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	<b>183.500</b>

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for månederne i året og for flere år.

En blomsterforretning som ovenstående vil gennemsnitlig have en bruttoavance 45 %. Løn til en medarbejder udgør 8,5 % af omsætningen og lokaler 6,5 % og markedsføring 2 %.

På [www.startvaekst.dk/budgetter](http://www.startvaekst.dk/budgetter) kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.



## Etableringsbudget

Før du starter er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det viser hvor mange penge du skal have fat i. Før du kan begynde at sælge noget i din blomsterbutik.

Det kan for eksempel se således ud:

	Kr.:
Overtagelse:	150.000
Depositum lokaler:	15.000
Istandsættelse af lokaler:	24.000
Inventar:	15.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	10.000
IT - kasse og computer:	10.000
Startudgifter til revisor:	7.000
Varelager:	25.000
Diverse:	5.000
<b>I alt:</b>	<b>264.000</b>

De fleste blomsterbutikker køber ind hos Gasa eller på grønttorvet. Der skal nye forsyninger til hver dag eller næsten hver dag. Leverandørerne har ofte et bredt sortiment. De inviterer også til inspirationsdage og udgiver foldere og materialer.

Hvis butikken handler med livsstilsvarer, kan der tankes op på messer, for eksempel den meget populære Formland i Herning. [www.mch.dk](http://www.mch.dk) .

Der er mange firmaer, som er specialiseret i udstyr til butikker. Man kan slå dem op på de gule sider i telefonbogen eller på Internettet. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr. I Den Blå Avis kan man finde gode tilbud.

## Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution" eller "kom-i-gang-lån", som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: [www.vaekstfonden.dk](http://www.vaekstfonden.dk). Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter i en branche med stor konkurrence, skal du være forberedt på ekstra mange spørgsmål.

På [www.100svar.dk/budgetter](http://www.100svar.dk/budgetter) kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.



Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af blomsterbutikker.

## Personale

---

Mange større blomsterbutikker har personale ansat. Måske er de faglærte blomsterdekoratører. Hvis man skal være medlem af en markedsføringskæde, er der ganske store krav til personalets kvalifikationer.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Jobcenteret eller ved at annoncere. Studerende er ofte dygtige og fleksible til nogle opgaver, og de vil gerne arbejde på deltid. Dem kan du for eksempel komme i kontakt med ved at sætte opslag op på skoler og universiteter. Med en stabil butik vil du måske få gavn af at tage en lærling ind.

Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man er i kontakt med kunderne hele tiden, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service. De skal kunne aflæse behov og stemninger. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

### Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle blomsterbutikker har overenskomst med HK. Der er ingen regler om, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Men de butikker, som er medlem af en arbejdsgiverforening, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Læs om ansættelsesbrev på: [www.startvaekst.dk/Ansaettelses-cirklen](http://www.startvaekst.dk/Ansaettelses-cirklen)

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder også, selv om de ikke får betaling for deres arbejde.

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

## Registrering af virksomhed

---

Når du ved hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange der vil købe det du sælger og økonomien kan hænge samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark.



Der er tre ting der skal være i orden, når du starter virksomhed:

### 1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på [www.webreg.dk](http://www.webreg.dk). Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, driftsform og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

### 2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte Kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål eller du skal godkendes til at sælge fødevarer – fx chokolade og vin.

### 3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

## Virksomhedsformer

---

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

### Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt, hvad man ejer.

### Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på [www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt](http://www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt)

### Anpartsselskab (ApS)

Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

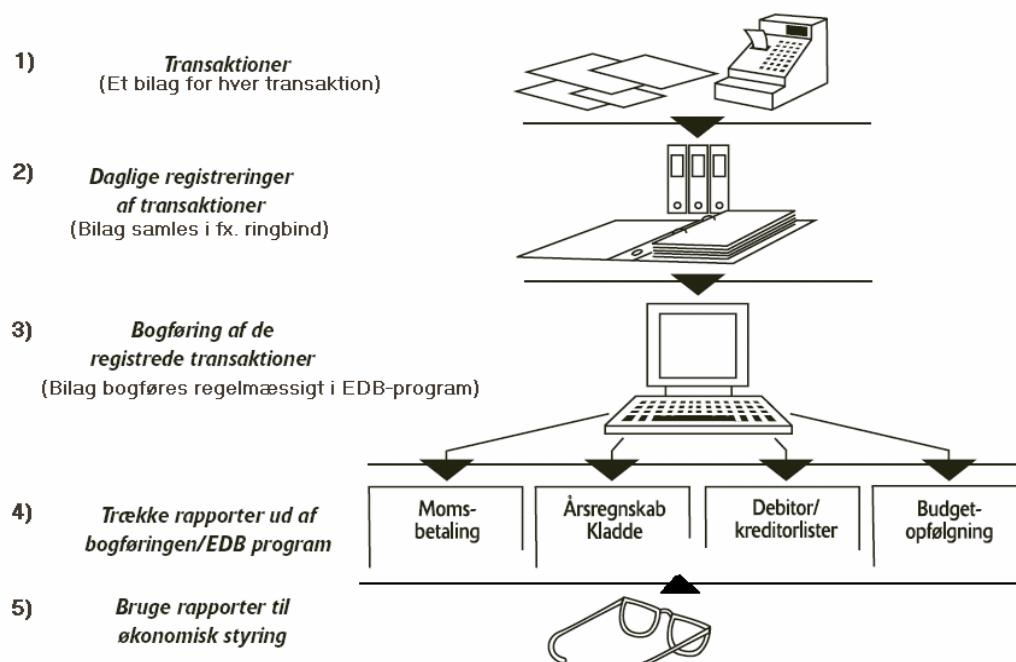
### Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er ellers meget lig regler for anpartsselskab



## Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen "Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder" på [www.startogvaekstshop.dk](http://www.startogvaekstshop.dk)

## Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, du finder ud af din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn. Det skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som mulig for dig.



## Love og regler

---

Oplysninger om told og skat findes på [www.SKAT.dk](http://www.SKAT.dk). Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

### Næringsbasen

Din virksomhed skal optages i "Næringsbasen", hvis den sælger fødevarer for mere end 50.000 kroner om året. Næringsbasen skal hjælpe med at holde folk, som gentagne gange overtræder lovgivningen for fødevarer, væk fra branchen. Der er oplysninger på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk) om Næringsbasen.

Indehavere af butikker med fødevarer skal enten have en relevant erhvervsuddannelse eller erfaring eller bestå næringsprøve. Den tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der er gratis forberedelsesmateriale på Internettet på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk).

### Fødevarerkontrol

Hvis du sælger fødevarer, skal du anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter findes på [www.foedevarestyrelsen.dk](http://www.foedevarestyrelsen.dk).

Folkene fra myndighederne kommer på besøg for at kontrollere, at fødevarereglerne er overholdt. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold. De udsteder "smileys", som skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får man besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket.

Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag checker alle kritiske punkter. Fødevarestyrelsens folk kan hjælpe på vej. Se også et eksempel på [www.foedevarestyrelsen.dk](http://www.foedevarestyrelsen.dk) + søg på Egenkontrol

### Næringsbrev

Hvis du vil servere mad og drikkevarer, skal der et næringsbrev til. Det udstedes i reglen af det lokale politi. Du kan ikke starte din virksomhed, før lokalerne er godkendt. Hvis du har en større gæld til det offentlige, vil du normalt ikke kunne få et næringsbrev.

### Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervs sygdomme

Man er forpligtet til at forsikre sine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. Se [www.forsikringsoplysningen.dk](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)

### Arbejds miljøloven

Blomsterbutikker er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft og andet farligt arbejde. Derfor er det en god ide at være på forkant. [www.arbejdstilsynet.dk](http://www.arbejdstilsynet.dk)



## Lokaler

Hvis du indretter forretning et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, man må indrette butik. Der kan også være begrænsninger på de varetyper, som man må føre. Nogle kommuner har en detailhandelsplan. Spørg i Teknisk Forvaltning.

## Uddannelse

---

De kommunale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)

Handelsskoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Man kan finde dem ved at slå op på [www.industriensuddannelser.dk](http://www.industriensuddannelser.dk), hvor man søger på detailhandel. Man kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet. Der er også faglige kurser.

Brancheforeningen, kæderne og grossisterne tilbyder kurser.

## Branchens organisationer

---

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Dansk Erhverv Børsen 1217 København, Tlf: 3374 6000, [www.danskerhverv.com](http://www.danskerhverv.com)

Dansk Blomsterhandlerforening er en branche- og arbejdsgiverorganisation under Dansk Erhverv. Blomsterhandlerforeningen tilbyder medlemmerne efteruddannelse, inspirationsdage, juridisk rådgivning m.v. Foreningen arrangerer også konkurrencer m.v.

Dansk Blomsterhandlerforening er tæt knyttet til Interflora, men man kan være medlem af foreningen uden at være tilsluttet Interflora. Det er Interflora, som yder en virksomhedsrådgivning om IT, butiksindretning, økonomi, markedsføring m.v. Adressen er: Navervej 34, 2600 Glostrup. Telefon 4343 4747.

De lokale handelsstandsforeninger er et mødested for de handlende. De afholder ofte gode arrangementer.



## Flere oplysninger

---

[www.100svar.dk](http://www.100svar.dk) giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.

[www.StartVaekst.dk](http://www.StartVaekst.dk) er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

**Gratis vejledning ved start.** Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: [www.StartVaekst.dk](http://www.StartVaekst.dk)

[www.amino.dk](http://www.amino.dk) Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

## Din blomsterbutik – hvordan?

---

Der er mange valg, før man starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

### Hvad vil du sælge?

- Det almindelige sortiment?
- Andre varer? Hvilke?
- Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- Andet? Hvad?

### Hvad skal kunderne især huske om din blomsterbutik?

- Spændende eller flot vareudbud?
- Venlig betjening?
- Fordelagtige priser?
- Anderledes butik?
- Atmosfære, hvilken?
- Praktiske servicetilbud?
- Bekvem parkering?

### Hvem er dine kunder?

- Beboere i nabolaget?
- Forbipasserende?
- Virksomheder?
- Stamkunder?
- Unge eller gamle?

### Hvem er konkurrenterne?

- Andre blomsterbutikker i nabolaget?
- Livsstilsbutikker?
- Havecentre?
- Supermarkeder?



- Grønthandlere?

#### **Hvor skal butikken ligge?**

- I et bycentrum?
- På hovedfærdselsåre?
- I indkøbscenter?
- Ved hospital, kirkegård eller lignende?
- På landet?
- Andet sted?

#### **Hvordan får folk øje på din butik?**

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Skilte og facader?
- Varer på gaden?
- Annoncer?
- Internet?
- Medierne?

#### **Hvordan indretter du lokalerne?**

- Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- Selvbetjening eller diskbetjening?
- Tyverisikring?
- Bagbutik og lager?
- Parkering eller cykelparkering?

#### **Forsyning med varer?**

- Hvor køber du ind og hvor tit?
- Hvordan leveres varerne til butikken?
- Kan du få rabatter?
- Hvor meget spild og svind skal du regne med?

#### **Personale?**

- Enmandsforetagende? Partnerskab?
- Medarbejdere – hvor mange?
- Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?
- Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- Løst ansatte eller fast ansatte?

#### **Hvordan ser dagen ud i din blomsterbutik?**

- Åbningstider?
- Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- Hvornår gøres der rent og købes ind?
- Hvornår laver du regnskaber?
- Prøv at lave en vagtplan for en uge.

#### **Kender du nogen, der kan hjælpe?**

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?



### Snart parat?

- Har du registreret din virksomhed?
- Har du fået de tilladelser, som du skal?
- Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du finansieringen på plads?


25 andre startguider findes på:

**[www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/startvejledninger](http://www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/startvejledninger)**.

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance1 for Væksthus Midtjylland.

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, virksomhedskonsulent,  
**[mt@vhmidtjylland.dk](mailto:mt@vhmidtjylland.dk)**

Opdateret den 9. juli 2010

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte fra  Den Europæiske Socialfond	
---	--

