

# Butik

- start butik med tøj, brugskunst, boligudstyr ....

Danskerne har mange penge til forbrug også selvom den økonomiske udvikling går op og ned. Man ser ofte nye, sjove og smarte butikker. Udenlandske kædebutikker skyder også op. Det er med til at gøre billedet mere broget og spændende.

Har du fingeren på pulsen og kan gennemskue hvad danskeren vil købe i dag, har du en stor fremtid i butikshandlen.



## Er en butikslivet noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har masser af energi			
3	Jeg kan lide at tage initiativ			
4	Jeg ved hvad der er moderne og holder øje med nye trends og tendenser			
5	Jeg er god til at holde orden og holde rent			
6	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
7	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
8	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Min familie er med på ideen			
11	Jeg er god til at planlægge og organisere			
12	Jeg bliver ikke stresset			
13	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
14	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
15	Jeg kan skaffe 150 – 250.000 kr.			

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 flere måder at starte en butik på. Der er fordele og ulemper ved alle måder.

### Starte en uafhængig butik fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din butik. Man kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Du vil få svært ved at få rabat på dine varekøb. Du kan ikke bruge medierne særlig effektivt. Fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

### Overtage en eksisterende butik

Når man overtager en virksomhed, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet. Gangen i arbejdet ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du kan siden hen ændre, så butikken bliver efter dit hoved. Du kan også overtage en butik med et dårligt ry.

### Tilslutte sig en frivillig kæde

Kæderne giver de små butikker nogle stordriftsfordele. I fællesskab kan de opnå bedre indkøbspriser. Markedsføring og administration kan løses andre steder. Ejeren af butikken kan koncentrere sig om at udvikle sin butik. Ulempen er, at



man bliver bundet til at aftage nogle eller alle varer. Man mister noget af sin selvstændighed.

### **Starte i en franchisekæde**

I en franchisekæde køber man adgang til et samlet forretningskoncept. Det skal følges til punkt og prikke. Du skal først og fremmest passe butikken og lede dine medarbejdere. Markedsføring og leverandører skal du ikke spekulere særlig meget på. Det er lagt i faste rammer for dig. Der er også ofte faste eller vejledende priser på varerne. Det dæmper op for konkurrence. Det negative er, at du mere bliver en bestyrer end en iværksætter.

#### **Franchise butikker**

De fleste franchisede koncepter er inden for tøj: For eksempel 4 You, Bennetton, Esprit, Claire, B-Young, Bertoni. Bianca og Ecco er skobutikker.

Man kan også blive franchisetager for køkkenfirmaer, fx HTH og Kvik. Eller handle med udstyr til biler for Bildillen.

Body Shop, Expert, Tiele og Sonofon er kendte af de fleste. Men man kan også få adgang til at sælge golfudstyr, maling, is, delikatesser, vin og andre ting som franchisetager.

I Mogens Bjerregårds bog: "Franchiseguiden", findes oversigter og adresser. Der står, hvad det typisk koster at købe sig ind.

Se også Franchise Foreningens hjemmeside:

**[www.franchiseforeningen.dk](http://www.franchiseforeningen.dk)** . Her kan du læse, hvilke koncepter der er på vej til landet. Måske er det dig, som starter den første butik. Se også **[www.franchisepartner.dk](http://www.franchisepartner.dk)**

#### **Frivillige kæder**

Mange andre kendte butikker er formelt selvstændige, men tilsluttet et samarbejde om indkøb, vareforsyning, prisfastsættelse, kvalitetssikring og andet.

Det gælder for eksempel butikker som Intersport, Matas, Idé-Møbler, Imerco, Cykel-kæden, Inspiration og mange andre.

I Stockmann-Gruppens bog: "Kæder i dansk detailhandel" kan man finde oversigter for alle kæder med navne og adresser. Du kan også se, hvad de typisk omsætter for. Og om de har haft en god vækst på det seneste.

#### **Købe butik**

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)**



## Hvad er din butikside?

---

Shopping er blevet en yndet fritidsbeskæftigelse. Når folk handler, søger de ofte meget mere end en bestemt vare. De er ude efter oplevelser. Måske kommer de i din butik:

- For at vise deres venner og bekendte, at de er med på noderne
- For at samle viden og få inspiration til senere køb
- For at være sammen med venner/veninder om noget
- For at få stof til samtaleemner
- For at forkæle eller trøste sig selv eller andre
- For at vise, at man har magt over tingene
- For at iagttage andre kunder
- For at have det sjovt
- For at få dulme ensomhed eller dårligt humør
- For at drømme sig væk fra virkeligheden.

Din butik skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst. Men der skal ofte mere til end en god butikside. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunder føler sig godt tilpas. Det er butikkens opgave, at kunderne ikke bare får en vare, men også en god oplevelse.

Små butikkers værste konkurrenter er ofte supermarkederne og varehusene. For eksempel Bilka og Kvickly Extra. Men også butikker som Ikea, Silvan og A-Z. De "trader up" hele tiden. Det vil sige, at de får nye og bedre varer, de øger deres service. De bliver også mere modeprægede. Din forretning skal gøre noget af det, som de store butikker ikke kan. For eksempel:

- Kombinere din butik med e-handel
- Udnytte en hul i varesortimentet i den by, hvor du vil etablere dig
- Sælge varer brugt, som folk normalt køber som nyt
- Sælge serviceydelser sammen med produktet
- Føre mange produktvarianter inden for et snævert område
- Føre overskudsvarer til spotpris
- Have et "etisk" vareudvalg, for eksempel Fair Trade og økologi
- Importere varer selv
- Eller?

## Beliggenhed, beliggenhed, 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 måske betaler det sig rigeligt. Hvis din forretning satser meget på impuls køb, 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?



Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Hvis det er et latinerkvarter, kan der måske sagtens være plads til endnu en butik med kunst, særligt modetøj eller designerlamper. 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 butiks kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du sælger ting, der fylder. 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.

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte, gadeudstilling, blomster, fakler og andet. 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 butikker gør meget ud af indretningen. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. Der findes indretningsfirmaer, som specialiserer sig i butikker. I nogle kæder er der stramme regler for indretning.

## I kontakt med kunderne

---

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for de fleste butikker. Det er den bedste måde at få kontakt med kunderne på.

Mange byer udgiver lister over butikker og attraktioner, som turisterne får i hånden. Turistkontorerne arbejder tæt sammen med detailhandelen om at trække flere kunder til. Det kan ofte betale sig at være aktiv i turistforeningens arbejde, hvis man har butik i et turistområde.

Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud på tidspunkter, hvor der ellers er stille. Få også butikken på Internettet.

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.

Kædebutikker nyder godt af fælles annoncering, og de kan ofte koncentrere sig om andre opgaver end markedsføring.

En butik skal hele tiden udvikle sig og blive bedre. 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, at varerne ufriske eller umoderne? At butikken er dårligt indrettet? Kan du mærke, at de synes butikken er kedelig? Så gør noget ved det.



## Økonomi

---

Butiksbranchen tiltrækker iværksættere. Det betyder også hård konkurrence. Antallet af selvstændige butikker er faldende. Men vi får flere kædebutikker. De tager en stigende del af den samlede omsætning.

Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte. Mange selvstændige butikker drives med en ret lille indtjening. Timelønnen er ofte lav. Større butikker tjener som hovedregel mere end små. Butikker, som er med i en kæde, går som gennemsnit bedre økonomisk end individuelt ejede.

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. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du kan sælge for på en dag, en uge, en måned. Hvor mange kunder kommer i butikken, og hvor meget køber de for i gennemsnit? Nogle brancheforeninger har nøgletal, som for eksempel viser, hvor meget en medarbejder bør omsætte for.

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager eller i en kæde, så tag kontakt med firmaet. Her kan hentes hjælp en økonomisk vurdering af din ide – og af dig.



## Årsbudget - eksempel

Du ønsker at starte en butik. Denne butik kunne sælge tøj, sko, børnetøj, boligudstyr eller gaveartikler.

Hver dag sælger butikken gennemsnitlig for 6.912 kr. (5.530 kr. eks. moms) til kunder i butikken. I praksis betyder det at butikken skal sælge ca. 16 kjoler, sko eller køkkenudstyr af en gennemsnitspris på 500 kr. inkl. moms hverdag i 300 dage om året.

70 % af omsætningen bruges til at købe nye varer. Men også til at dække det svind, der er i butikken. Og til prisnedsættelser ved udsalg.

	Per år eks. moms
<b>Omsætning</b> Salg: 5.530 kr. x 300 dage	<b>1.659.000</b>
<b>Direkte udgifter ved salg</b> Varekøb, udsalg og svind: 70 % af salget	<u>1.161.300</u>
<b>Dækningsbidrag:</b> (Omsætning – Direkte udgifter)	<b>497.700</b>
<b>Dækningsgrad</b>	30%
<b>Faste omkostninger</b>	
Løn til ½ medarbejder	100.000
Husleje	120.000
El, varme, lys	20.000
Vagt/alarmsystem	10.000
Forsikringer	15.000
Uddannelse og messerejser	13.000
Revisor og administration	19.000
Telefon, internet og markedsføring	20.000
Diverse	5.000
Afskrivning af investering over 6 år	40.000
Renter / gebyr til bank	<u>20.000</u>
<b>I alt</b>	<b>382.000</b>
<b>Overskud</b> (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	<b>115.700</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.

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.



## Budget for etablering

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 butik. Det kan for eksempel se således ud:

	Kr.
Overtagelse:	140.000
Istandsættelse af lokaler:	100.000
Inventar:	46.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo og skilte:	12.000
IT - kasse og computer:	15.000
Startudgifter til revisor:	6.000
Varelager:	<u>150.000</u>
<b>I alt:</b>	<b>473.000</b>

## 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 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. Eller måske få et kom-i-gang-lån, som også tilbydes via bankerne. Der kautitionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

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

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af butikker.

## Personale

Mange butikker har personale ansat. Man kan få kontakt til faglærte medarbejdere ved at henvende sig til Jobcenter eller ved at annoncere. Studerende er ofte dygtige og fleksible, 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.

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 og stemning i butikken. Medarbejderne er garanteret for, at kunderne får de rigtige oplevelser. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

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 butikker har overenskomst med HK. Der er ingen regler om, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Men de butikker, som er medlem af Dansk Erhverv, 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.

### 3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab 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)

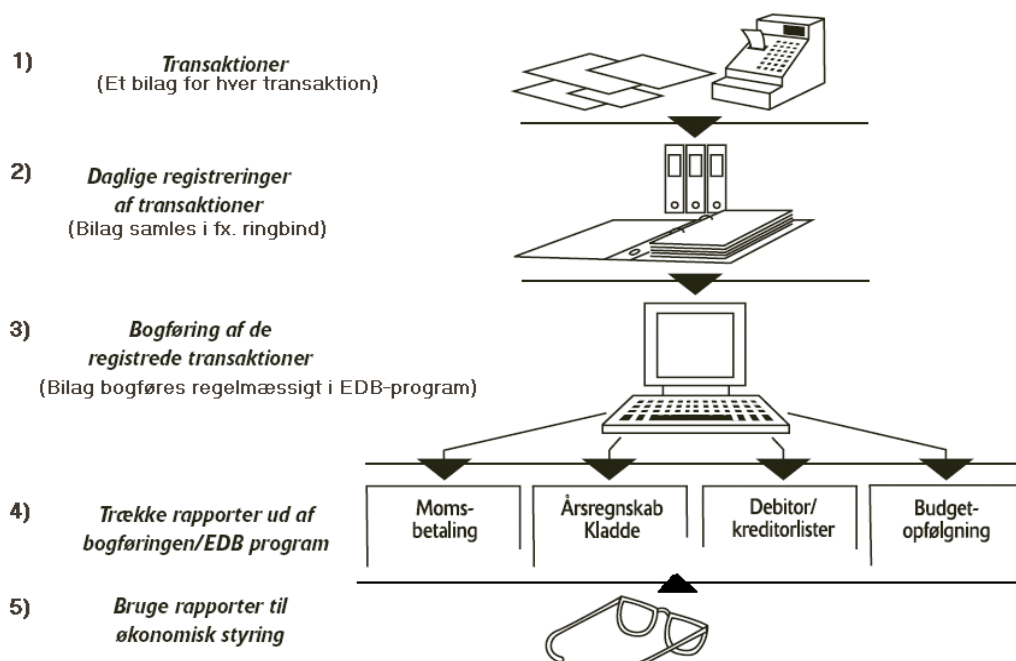
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

### Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er eller 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, finder du ud af din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud en 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 muligt 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

Hvis du sælger fødevarer, skal virksomhed optages i ”Næringsbasen”. 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. Indhavere af fødevarerbutikker skal enten have en relevant erhvervsuddannelse eller erfaring eller bestå den nye næringsprøve. Den tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der vil være 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. Fødevarerstyrelsens folk kan hjælpe på vej. Se 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 gælder også, hvis du har kaffebar i forbindelse med salg af delikatesser. Næringsbrevet 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 erhvervssygdomme**

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**

Butikker 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)

Hvis du indretter butik 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)

Handelsskolerne 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.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du formentlig blive tilbudt en træning. Der er ofte også løbende kurser.

Medarbejderne kan komme på kursus via deres fagforening.

## **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 Erhverv er paraply for mange specialiserede brancheforeninger. For eksempel for cykelhandlere, guldsmede, forhandlere af møbler, køkkenudstyr,



tekstiler, fotoudstyr og meget andet. Disse organisationer har ofte egne tilbud til medlemmer. De har også gode fagblade.

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

Hvis man er med i en kæde, er kædens hovedkvarter eller grossisten en af de vigtigste sparringspartnere. De holder ofte øje med nye trends og tendenser. De forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

## Flere oplysninger

---

**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** 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**

**www.amino.dk** Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

**www.stockmann.dk** udgiver bøger og databaser for detailhandel.

Der er messer både i Danmark og i udlandet. Her kan man få indtryk af nye tendenser. På specialmesserne finder mindre forretningsdrivende deres leverandører. **www.expodatabase.com** kan give overblik over internationale messer. Forlandmessen er interessant for mange livsstilsbutikker, se **www.mch.dk**. Jyllands Posten offentliggør messelister jævnligt.

## Din butik – hvordan?

---

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

### Hvad vil du sælge?

- Hvad er dine produkter?
- Andre varer? Hvilke?
- Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- Andet? Hvad?

### Hvad skal kunderne især huske om din butik

- Kendt forretningskoncept?



- Venlig betjening?
- Atmosfære, hvilken?
- Varer man ikke kan få andre steder?
- Friske varer?
- Fordelagtige priser?
- Godt vareudbud?
- Rare lokaler?
- Rent og pænt?
- Bekvemmelighed?
- Andet?

#### **Hvem er dine kunder?**

- Beboere i nabolaget?
- Shoppere fra et større område?
- Turister?
- Bestemte aldersgrupper?
- Bestemte indkomstgrupper?
- Bestemte livsstilsgrupper?

#### **Hvem er konkurrenterne?**

- Andre butikker i nabolaget?
- Supermarkeder og varehuse?
- Kædebutikker?
- Andre?

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

- På hovedstrøg?
- På sidestrøg?
- I indkøbscenter?
- Hvilke nabobutikker vil fremme din butik?
- Hvilke vil øge konkurrencen?

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

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Skilte og facader?
- Varer på gaden?
- Egne annoncer?
- Kædemarkedsføring?

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

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

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

- Hvor køber du ind?
- Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- 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 butik?

- 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?


25 andre startguider findes på: [www.startvejledninger.dk](http://www.startvejledninger.dk)

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

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, virksomhedskonsulent,

[mt@vhmidtjylland.dk](mailto:mt@vhmidtjylland.dk)

Opdateret den 29. august 2011.

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

