



Indsigt i øjenhøjde og inspiration til handling

Retail Institute Scandinavia er Skandinaviens førende videns- og konsulenthus med fokus på forbrugeradfærd og detailhandel. Vi hjælper vores kunder til vækst gennem viden, indsigt og erfaring.



Retail Institute
Scandinavia

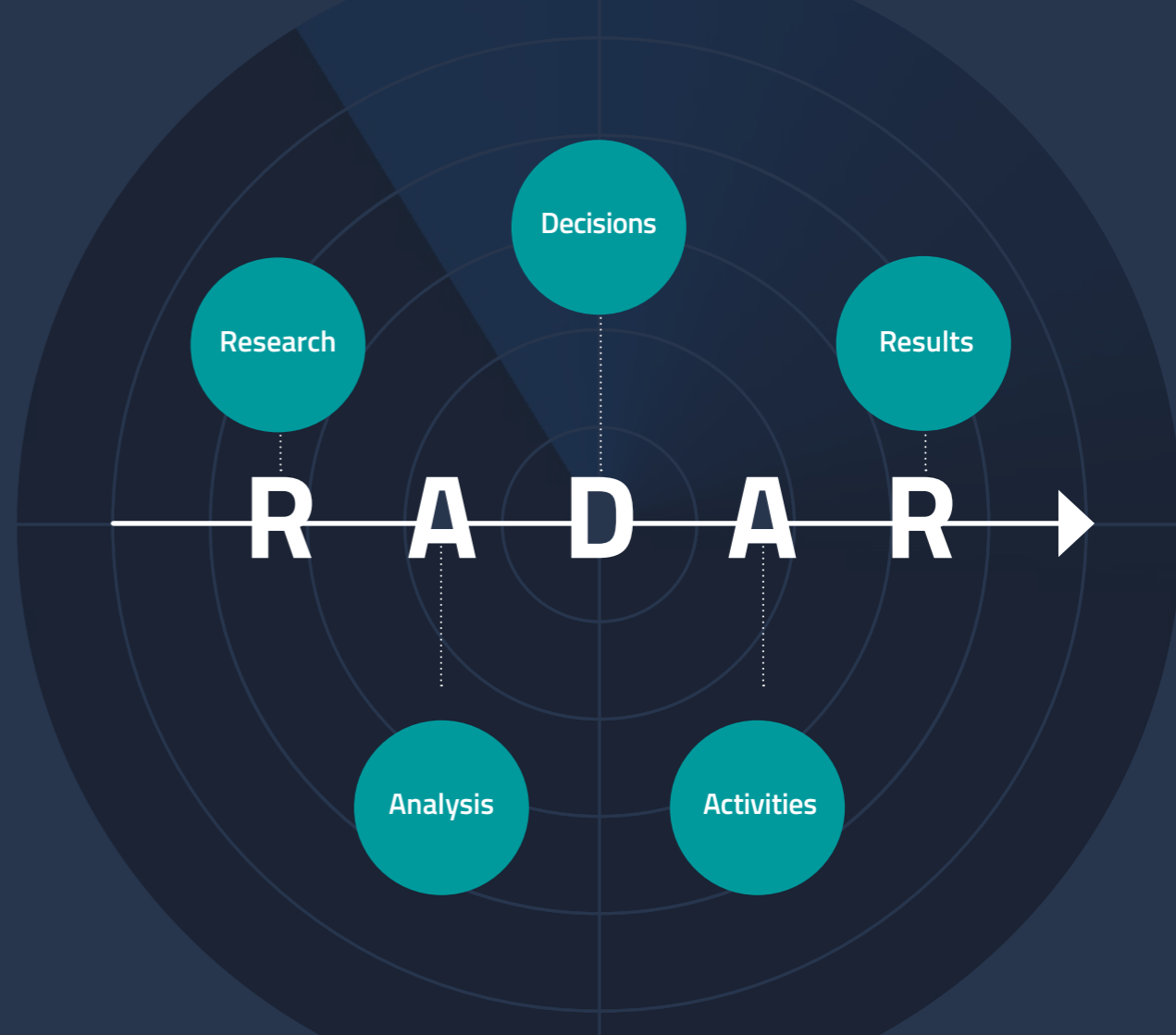
Analyser & retailstrategi i et 360° perspektiv

Vi leverer skræddersyede analyser, som har til formål at gøre dig og din virksomhed klogere på jeres kunder og detailbranchen. Med en analyse fra Retail Institute Scandinavia sikrer I jer ekspert-rådgivning til at omsætte analyseresultaterne til konkrete handlinger. Vi skræddersyr analysen til virksomhedens specifikke behov og fastlægger handlingsplaner og styringsværktøjer på baggrund af indsigter og best practice cases. Således sikrer vi, at resultaterne integreres i jeres organisation.

Vi
tilbyder lokale,
nationale og
internationale
analyser

Metoder vi tager i brug på jagten efter kundeindsigter:

- Kundesegmentering
- Etnografi / antropologi
- Fokusgrupper
- Dybdeinterviews
- Spørgeskemaer
- Shop a longs
- Neuroscience
- Eyetracking
- Mystery shopping
- Observation



Customer Journey Mapping

I en retail-verden hvor online og offline oftest smelter sammen, har det aldrig været vigtigere at forstå kunderejsen. Ved at give kunderne en sammenhængende kundeoplevelse på tværs af kontaktpunkter, skabes konkurrencemæssige fordele.

Med en Customer Journey Mapping får I skitseret hele kundeoplevelsen, fra lysten opstår, til beslutningen er truffet og alt derimellem. I får indsigt på tværs af kundesegmenter, kontaktpunkter og kanaler, og I får identificeret hvor på rejsen, der er huller. Resultaterne afrapporteres i workshops, hvor der fastlægges handlingsplaner og styringsværktøjer. Hermed sikres, at resultaterne integreres i jeres organisation.

Få afdækket dine kunders rejse, fra behovet opstår, til beslutningen er truffet – og alt derimellem



Forstå hvem jeres kunder er

Segmentering på baggrund af kundernes shopper-missions



Oplevelsen af jer og konkurrenter

Hvad er jeres brandposition? Painpoints? Og hvilke drivers er styrende for kundernes køb?



Blotlægning af kunderejsen

På tværs af kundetyper, kontaktpunkter, kanaler, tid og sted



Identificering af indsatsområder

Hvad skal der til for at understøtte en bedre kundeoplevelse på tværs af kanaler og segmenter?

Butiks- og konceptudvikling

Vi kan hjælpe jer med at skabe et faktabaseret beslutningsgrundlag, der optimerer jeres kædes kunde-relevans og indtjeningssevne. Det gælder alt lige fra udvikling af nyt kædekoncept til innovativt butikslayout, fastlæggelse af varesortimentet og nye serviceydelser, samt optimal valg af beliggenhed. Vi leverer både analysegrundlaget og hjælper via workshops med at forankre det i jeres organisation.

Skal du åbne
nye butikker? Eller er de
nuværende ved at være
forældede?



Butikslayout



Varesortiment



Beliggenhed



Konceptudvikling

Limbic[®] – et nyt neuroscience værktøj

Ved hjælp af neuroscience blotlægger vi kundernes bevidste og ubevidste købsmotiver. Limbic bygger på mange års hjerneforskning og kombinerer neurovidenskab, biologi og psykologi. Vi sætter kunden i centrum og hjælper jer til hvilke farver, former og budskaber, I skal kommunikere for at give kunderne lyst til at købe.

Kunden i centrum.
Et kig ind i dine kunders
mindset



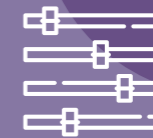
Målgruppe

Hvem er jeres målgruppe?
Hvad er deres emotionelle fokus?
Hvordan gør I jer relevante?



Brand/butik

Hvilke emotionelle værdier knyttes
til jeres brand? Hvordan skiller det
sig ud fra konkurrenterne?
Hvad er jeres brandposition?



Kategori

Hvilke parametre driver
kategorien? Og hvordan kan
kategorien optimeres?



Produkt/emballage

Hvordan opleves emballage,
skrift, form, farver og budskaber?
Hvilke kundetyper henvender
produktet sig til?

Bliv
medlem af
Retail Institute
Scandinavia

Vil du være foran dine konkurrenter i det daglige, og når de store spørgsmål melder sig?

▪ Retail Watch

I det daglige nyhedsbrev får I de bedste og mest relevante retail- og forbrugernyheder fra ind- og udland, som holder hele organisationen opdateret på markedsudviklingen og forbrugertendenser.

▪ Global Retail News (Engelsk)

10 gange årligt får I tilsendt det internationale nyhedsbrev Global Retail News, der sikrer, at I er opdateret på, hvad der sker på den globale detailscene.

▪ Retail+ Magasiner

4 gange årligt modtager I Retail+, hvori I bliver opdateret på trends, forbrugeradfærd, de nyeste analyser samt inspireret af nøje udvalgte best practice-cases fra hele verden.

▪ Global Retail Trends & Innovations (Engelsk)

Årligt får I denne internationale publikation, som sikrer I kender alle de nyeste trends og mest innovative retailkoncepter fra hele verden. Den er udviklet i samarbejde med vores globale netværk af retaileksperter, Ebeltoft Group.

▪ International best practice

Grundet vores internationale netværk af retaileksperter, Ebeltoft Group, er vi altid opdateret på de nyeste trends og tendenser verden over. Vi deler vores internationale viden med vores medlemmer både i det daglige, gennem Retail+ samt gennem flere white papers.

▪ Kæder i Dansk Detailhandel/Supermarkedshåndbogen

Få overblikket over samtlige kæder i Danmark i håndbogen, som I modtager ved hver årlig udgivelse.

▪ Ubegrænset adgang til Vidensbanken

Alle i organisationen har med et login til vores vidensbank adgang til en guldgrube af information og inspiration i form af bl.a. artikler, analyser og meget mere.

▪ Boksering

I har en årlig "Boksering", hvor vi sparrer med jer i 2 timer om et emne, I vælger, eller brug det til at holde organisationen opdateret på trends og forbrugerviden ved et foredrag internt i virksomheden.

▪ Rådgivning & Sparring

Tag gratis kontakt til vores konsulenter og få del af deres viden indenfor retail og forbrugertrends enten via telefon eller på mail.

▪ TrendBrief

2 gang årligt bliver I som medlem inviteret til et gratis lukket trendseminar, hvor vi sørger for et spændende program med interessante oplæg fra brancheledere.

▪ 20 % rabat

Som medlem får I desuden 20 pct. rabat på foredrag, analyser, studieture, konsulenttid og meget mere.

Skal vi hjælpe dig?

Vejen til vækst går gennem en forståelse af markedet, konkurrenterne og dine kunder – kort sagt gennem viden. I et marked præget af høj kompleksitet og hurtigt skiftende forbrugeradfærd, kan vi hjælpe dig til vækst gennem skræddersyede analyser, udvikling af retailstrategi og sparring. Vi er en del af et internationalt netværk af retail-eksperter, Ebeltoft Group, og vi er altid opdateret på de nyeste trends og tendenser verden over.

Følg med på retailinstitute.dk, retailblog.dk og LinkedIn.



Maria Engelbrecht, Business Development
me@retailinstitute.dk
+45 25302584



Sidsel Tarding, Insight Manager
st@retailinstitute.dk
+45 93 90 13 83



Dorte Wimmer, Director
dw@retailinstitute.dk
+45 40 32 98 10