

# Dialog & co-creation skapar framtidens kunderbjudanden

Du är inbjuden!

Dialogforum mellan  
näringsliv och akademien!



Premiär!  
sep – aug  
2017

## Nya utmaningar kräver ny kunskap

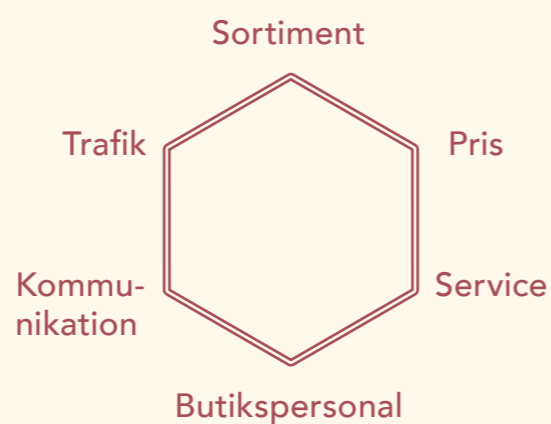
I takt med en ökad digitalisering står aktörer inom retail inför många och stora utmaningar. Kundernas nya köpbeteende med sömlös shopping, ökade krav på enkelhet och service, en allmänt minskad lojalitet till kedjor och varumärken ställer höga krav på handeln. Den snabba förändringstakten och omställningen till det nya landskapet för med sig många utmanande frågeställningar men också spännande möjligheter!

### DIALOG OCH CO-CREATION SKAPAR FRAMTIDENS KUNDERBJUDANDE

Handelsrådets mål är att driva fram en mer verklighetsförankrad forskning. Det ställer krav på att forskarna baserar sin forskning på frågeställningar som är relevanta för handelsföretagen. Därför lanserar Handelsrådet tillsammans med Retail House **Dialogforum**.

Idén är att du och ett par likasinnade branschkollegor får chansen att diskutera aktuella utmaningar, med varandra och med relevanta och erfarna forskare. Fokus kommer att ligga på affärsutveckling inom konsument- och kunderbjudande.

### ETT LÖNSAMT KUNDERBJUDANDE



I Mikael Hernants\* modell illustreras de sex konkurrensmedel som i kombination skapar kunderbjudandet. Hur framgångsrik och lönsam butiken blir handlar om att blanda och betona dessa mot bakgrund av vad konsumenterna efterfrågar och konkurrenterna gör. Valen som görs påverkar butikens försäljningsvolym, bruttomarginal, kostnader, vinst, investeringsbehov – och i slutändan butikens lönsamhet.

\* Mikael Hernant – Lektor i företagsekonomi, Institutionen för handel och företagande.

## Dialogforum

Syftet är att skapa en solid plattform för dialog och kunskapsutbyte mellan forskare och detaljhandelsföretag och därmed kunna identifiera forskningsbara och relevanta frågeställningar.

### VILKA KAN DELTA?

- Retailkedjor och personer med befattning på senior nivå inom retailkedjor, en till två personer per företag.  
*OBS! Vi tar inte in direkt konkurrerande företag i samma forum.*
- Forskare med intresse för handeln.

### VAD KRÄVS AV DIG?

Förutom din tid behöver du bara välja ut och presentera dina affärsutmaningar som du vill hitta en lösning till.

### DU HAR ALLT ATT VINNA

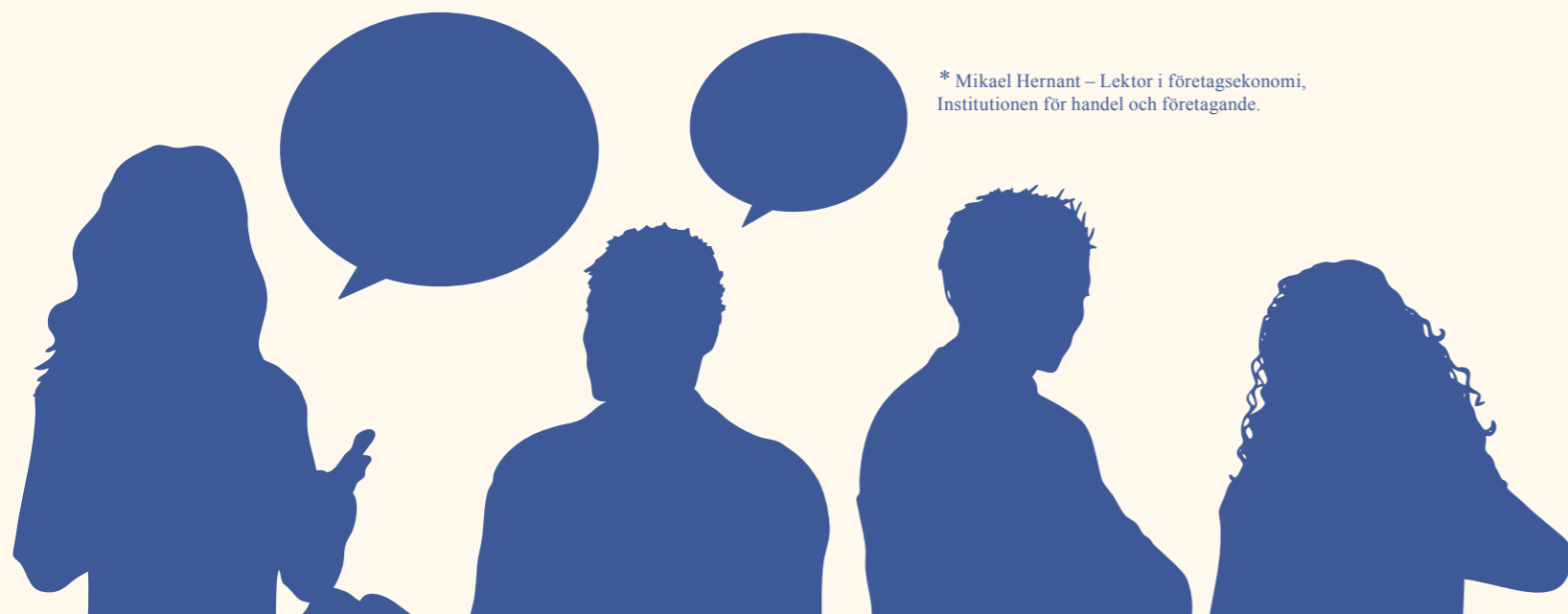
Utöver den direkta inspiration och feedback du får vid träffarna får du stort utbyte:

- Du som retailer får ta del av forskningsfronten idag och en möjlighet att bidra till att forma framtidens forskning
- Du som forskare får en insikt i branschrelevanta utmaningar
- Du får ett personligt nätverk av både retailers och forskare
- Du får perspektiv och stöd för ditt dagliga arbete

### PROCESS OCH TIDSSPANN

1. **Beslut** om deltagande
2. **Inledande intervju** med Retail House kring aktuella frågeställningar
3. **Handelsrådet** väljer ut **relevanta forskare**
4. **Workshop 1** (Två dagar, en övernattningsnatt)
  - **Du presenterar dina utmaningar** och forskarna presenterar aktuella forskningsområden.
  - Dialogforum med **diskussioner**
5. **Workshop 2** (En kväll med övernattningsnatt och följande dag)
  - Forskarna responderar** med möjlig forskning kopplat till frågeställningarna
  - Dialogforum med **diskussioner**
6. **Separata möten** mellan forskare och företagen för att diskutera möjliga konkreta forskningsprojekt

Period: september t.o.m december



## OM HANDELSRÅDET

Handelsrådet är en kollektivavtalsstiftelse med övergripande syfte att förena parterna inom handeln i en strävan att stärka handelns konkurrenskraft och skapa goda villkor för företagens medarbetare. Handelsrådet vill generera kunskap och insikt om handelns betydelse för samhället hos beslutsfattare, opinionsbildare och allmänheten. Handelsrådets stiftare är arbetsgivarorganisationerna Svensk Handel och Arbetsgivarförbundet KFO, samt arbetstagarorganisationerna Akademikerförbundet, Handelsanställdas förbund och Unionen. Inom Handelsrådet finns flera nämnder och råd som tillsammans främjar samarbetet mellan parterna inom handeln. Forskning och utvecklingsfrågor är ett prioriterat område inom Handelsrådet.

## OM RETAIL HOUSE

Retail House är Nordens ledande Shoppermarketing byrå med över 15 års erfarenhet av handel och varumärken. Med insikt om shopperbeteende hjälper vi våra kunder att omvandla varumärkets styrka till försäljning vid köptillfället, samtidigt som vi arbetar med att ta fram strategier och kommunikation som stärker samarbetet mellan handel och varumärke.

För mer information eller diskussion, kontakta:

Lena Strålsjö, FoU-expert Handelsrådet: 010 – 471 85 99

Martin Moström, partner Retail House: 070 – 881 26 30