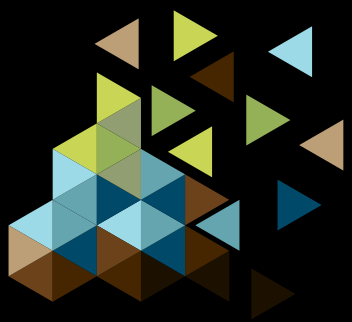




# FRA KONCEPT TIL SALG I DANSK

## DETAIL HANDEL

Kom og hør erfaringer  
fra **GITTE BRØNDUM**  
tidligere indkøbschef  
for Fakta



ONSDAG  
D. 9. APRIL  
2014

**Nordjysk FødevareErhverv**  
vækst du kan leve af



## BETINGELSERNE

for at komme på detailhandlens hylder er skærpet mere end nogensinde. Kæderne stiller store krav til dig som leverandør.

Kom og hør mere om disse krav og hvordan du kan forberede dig til møder med indkøberne.

På denne dag vil du få indblik i, hvordan indkøberne tænker og hvordan du bedst kan præsentere og præsentsætte dine produkter inden mødet med kunden.

Måske er det slet ikke kæderne, du skal afsætte igennem! Vi drøfter også alternative muligheder.



## SPØRGSMÅL DU FÅR SVAR PÅ!

- Hvordan har dansk detail handel ændret sig inden for de sidste 5 år?
- Hvilke udfordringer kan jeg som leverandør forvente i fremtiden?
- Hvordan kan jeg forberede mig til møderne med indkøberne og hvilke spørgsmål kan jeg forvente?
- Kend din indkøber og hvilke faldgrupper skal du undgå.
- Hvordan får du dine produkter gjort attraktive i forhold til konkurrenternes?
- Hvordan sælger og prissætter jeg mine produkter?
- Hvad forlanger kæderne i markedsføring?
- Hvordan håndterer jeg kundernes efterspørgsel efter private label?

# FOOD.IS.MORE

[www.foodismore.com](http://www.foodismore.com)



## KURSUSHOLDER GITTE BRØNDUM:

Har et stort kendskab til den danske detailhandel. Har de sidste 11 år arbejdet som indkøbschef med ansvaret for områderne kolonial og dybfrost. Har haft ansvaret for en omsætning på ca. 2 milliarder DKK og en sammensætning af sortimentet, herunder udvikling af private labels med producenter.

Har derudover også været indkøbschef for produktions-virksomheden Jan Import og bl.a arbejdet med at reducere omkostninger til emballager. Har i dag startet egen forretning, som formidler af salg fra mindre fødevarerproducenter til detail handlen. Hjælper kunder med produktudvikling, prissætning og in-salg til kæderne.



Viljen til  
at ville -  
skaber  
evnen  
til at  
kunne...



## PROGRAM:

### KL. 14.30: VELKOMST

ved Hans Henrik Bruhn.

### KL. 14.45: DANSK DETAIL HANDEL 2014

- Dansk detail handel gennem de sidste 5 år.
- Hvilke salgskanaler skal jeg satse på ?
- Forberedelse til møde med indkøberne.

### KL. 15.15: VORGOD BAGERI'S KAMP TILBAGE MOD STØRRE OMSÆTNING...

- Hvilke udfordringer har de været igennem.
- Hvordan har de arbejdet i dybden med kunderne, og erkendt at de enkelte kunder skal behandles individuelt.
- Hvordan har arbejdet med prisfastsættelse af salgspriser været.

### 15.45: PAUSE & NETWORKING

### 16.15: PRISSÆTNING AF PRODUKTER

- Salgspriser og markedsføring?
- Salgsstrategi pr. kunde.
- Private label.

### 16.45 - 17.00 AFSLUTNING - NÆSTE STEP

# FOOD.IS.MORE

[www.foodismore.com](http://www.foodismore.com)



## INFO OG TILMELDING:

### DATO:

Onsdag d. 9. april 2014

### KLOKkesLET:

KL. 14.30 - 17.00

### MØDESTED:

NOVI Science Park  
Niels Jernes vej 10, 9220 Ålborg Øst.

### TILMELDING TIL:

Mail: [info@njfe.dk](mailto:info@njfe.dk)  
Telefon: 7244 4412

### SIDSTE FRIST FOR TILMELDING:

Fredag d. 4. april 2014

### DET ER GRATIS

at deltage på dette netværksmøde for virksomheder i Region Nordjylland.

