

ÅRETS BUTIKKKJEDE

GENERELT					
Navn på kjede:					
Kontaktperson:					
Kontaktinformasjon:					
Nøkkeltall: Siste årsregnskap skal vedlegges!					
Total oms. i butikk (Inkl. mva)	2016	2017	2018	1. halvår 2018	1. halvår 2019
Omsetning per kv.m.	2016	2017	2018	1. halvår 2018	1. halvår 2019
Snittsalg pr. betalende kunde (Inkl. mva)	2016	2017	2018	1. halvår 2018	1. halvår 2019
Prognose omsetning 2019:					
KONSEPT OG MARKEDSFØRING					
Kjedens forretningsidé og visjon					
Kjedens eierstruktur					
Kjedens strategi					
Kjedens mål for utvikling, etablering og tilpasning					
Kjedens markedsføringsstrategi – beskrivelse av strategi, målgruppe, aktivitetsplan, mediemiks. Husk også link til hjemmeside, Facebook, Instagram etc og antall følgere i SoMe.					
Kjedens strategi for butikken som salgskanal – vareeksponering, interiør, skilting, etc					
PERSONALET					

Kjedens struktur og antall butikker
Antall ansatte de tre siste år:
Kjedens opplæringsprogram
Kjedens tiltak for turnover / sykefravær – reelle tall vedlegges
Kjedens mål for internmarkedsføring – beskrivelse av tiltak
HMS / MILJØ
Kjedens miljøprofil og strategi internt og eksternt
Kjedens strategi for håndtering av avfall og emballasje
AVSLUTTENDE Deres subjektive vurdering av hvorfor denne butikkjeden fortjener å bli Årets Butikkjede 2019 – si gjerne også noe om viktigste årsak til at kjeden har lyktes og andre opplysninger som kan være relevant for juryen.

