

# RetailRanking™

- BIG DATA hjælper med at finde den optimale lejer til butikslokalet



**RetailRanking™** er et nyt BIG DATA system, baseret på DanmarksDetailbutiksDatabase™, der professionaliserer arbejdet med at finde den nye optimale lejer til jeres ledige butikslokale - hurtigt, nemt og billigt.

**RetailRanking™** er endnu et nyt beslutningsprodukt fra Gilling / TheHumanDecision / [www.gilling.com](http://www.gilling.com)

Hurtigere, bedre og billigere beslutningsgrundlag fra Gilling/TheHumanDecision

# Introduktion til RetailRanking™

**RetailRanking™** er en ny BIG DATA service, der hjælper med at finde den nye optimale lejer til ledige butiksklokaler - hurtigt, nemt og billigt.

Fordelen er at I kan spare annoncering, tid og penge på udlejningen og samtidig øge sandsynligheden for at få den bedste og mest attraktive nye lejer. Dermed kan I skabe en bedre langsigtet forrentning af ejendommen. Alternativt kan I nå at sælge ejendommen inden den bliver for svær at udleje. Brug også **RetailRanking™** inden køb af en butiksejendom og vurder udlejningspotentialet.

**RetailRanking™** kan lade sig gøre, fordi Gilling har investeret i løbende at udvikle og vedligeholde et landsdækkende detailkæde- og butiksregister.

Vi holder i dag øje med >18.000 kædebutikker og ca. 29.000 ikke-kæde-butikker i de 147 handelsområder i Danmark, hvor i gennemsnit 80% af indbyggerne i et handelsområde både bor, arbejder og handler. Derudover har vi mange andre typer af BIG DATA, som hjælper detailhandlen med at optimere butiksplaceringer og sortiments sammensætning i forhold til placering og lokal konkurrence.

**Både udlejer og lejer har fælles interesse i at skabe den bedste forretning på lokationen.**

Vores ambition er at kunne levere de hurtigste, billigste og mest brugbare beslutningsanalyser til beslutningstagerne i dansk detailhandel, både butiksejere, ejendomsejere og mellemmænd.

Læs mere om fordelene med RetailRanking™ på de næste sider:

- Fordele for både udlejer og lejer
  - Lejemålets potentielle omsætningsværdi/impulskunder og planlagte køb
  - Nøgletal til ranking af butiksklokalere – ikke-centre og centre
  - Husleje model og beregning af forventet udbudt husleje niveau pr. m2
  - Kort om RetailRanking™ rapporterne
  - Få udlejet butiksklokalet hurtigst muligt i en win-win lejeprocess!
  - **CASE\***: Sådan fungerer RetailRanking™
  - Sådan kommer I igang med at markedsføre butiksklokalet
  - RetailRanking™ - produkttyper og priser
  - Introduktion til MasterPlan©
- \*Se en konkret case og få svaret på, hvorfor nogle detailkæder er mere potentielle lejere end andre til jeres butiksklokalere, og se hvordan I kan kontakte dem, når I har det rigtige tilbud.

# Udlejers fordele ved at bruge RetailRanking™

Som udlejer får I en række helt nye fordele med RetailRanking™:

- I får testet jeres butikslokalers tiltrækning på HELE markedet. Dermed får I en prioriteret to-do-liste, når I vil kontakte og præsentere butiklokalet for de mest attraktive lejere.
- I kan selv kontakte potentielle nye lejere eller vælge denne ydelse som tilkøb til **RetailRanking™** rapporten.
- I får fordelene af at kunne starte med de lejere, der får størst økonomisk gevinst ud af placeringen, så I sikrer jer den mest stabile husleje.
- **RetailRanking™** viser også lejers alternativer og dermed forhandlingsposition inden huslejeforhandlingerne
- I vil som udlejer blive opfattet som mere professionelle og seriøse, når I på forhånd kan fremlægge en rapport med beregninger og statistik, der både tager udgangspunkt i kundepotentiale og konkurrencesituation og sammenligninger med lejers egne butikker og tidligere beslutninger.

## Den potentielle lejers fordele ved at bruge RetailRanking™

Som potentiel lejer af butiklokalet får man klare fordele af en RetailRanking™ rapport:

Man får sammenlignet det nye butiksklokale med de øvrige butiksplasseringer man har, og man får dermed et hurtigt og objektivt sammenligningsgrundlag baseret på hele ens eksisterende detailkæde eller butik.

**RetailRanking™ rapporten indeholder objektive data og viden om butiksklokalets kommercielle værdi og risiko for lejer.**

**RetailRanking™** bringer nemmere udlejere af butiksklokaler i kontakt med de bedste potentielle lejere, baseret på en vurdering af butiksljemålets omsætningspotentiale (= den kommercielle værdi) som sammenlignes med omsætningspotentialet i den potentielle lejers eksisterende butikker.

# RetailRanking™

## - sådan udregnes lejemålets potentielle omsætningsværdi

**RetailRanking™** indeholder ca. 47.000 butikslokaler fordelt på 147 handelsområder og >100 butikcentre. I Danmark er der >500 detailkæder med min. 4 butikker. De har >18.000 kædebutikker og udgør ca. 40 % af samtlige butikslokaler i vores database. I databasen som vi opdaterer jævnligt, har vi alle adresser, kædenavne og butiksplaceringer samt navne på alle ejere.

**RetailRanking™** beregner nøgletal for hver af de >500 detailkæder og hver af deres >18.000 butikker samt for de øvrige ikke-kædebutikker, så man nemt kan se hvor langt oppe på hver enkelt kædes egen rankingliste et givet butiksklokale befinder sig.

De nøgletal der benyttes i **RetailRanking™**, har vi 20 års erfaring i er afgørende for et godt detailsalg i næsten alle brancher. Værdierne af hvert nøgletal vægtes sammen i en samlet ranking.

Se beskrivelsen af beregningen for henholdsvis butikslokaler i centre og udenfor centre på næste side.

Med **RetailRanking™** kan vi også krydse data og udregne andre nøgletal samt lave varianter på beregningen, for at skabe yderligere præcision i beslutningsgrundlaget. Dette gøres i tæt samarbejde med hver enkelt kunde, og er ikke et standard produkt.

**RetailRanking™** viser ledelsen i alle kæder, hvor godt et nyt butiksklokale kan forventes at performe sammenlignet med kædens egne butikker.

**Den viden bringer udlejer i en unik position!**

**RetailRanking™** bruger objektive big data til at ranke et butiksklokale i forhold til hver enkelt kædes "salg" i hver af dens butikker!

Med ranking listerne kan I nu udvælge lige netop de kæder som forventes at få en top sælgende butik i det pågældende butiksklokale, baseret på kædens egen score i **RetailRanking™**.

- **Med den viden kan I nu som udlejer - eller i samarbejde med RetailRanking™ - gå direkte til beslutningstagerne i Danmarks > 500 detailkæder med et objektivt beslutningsgrundlag for beregning af butiksløjers forventede omsætning i butiksklokalet. (Se eks. side 19.)**

# RetailRanking™

## nøgletal til ranking af butiksklokal

Baseret på 20 års erfaring med at forudsige den potentielle omsætning for en detailbutik på en bestemt butiksadresse, gennemføres der i **RetailRanking™** beregning af en række nøgletal, hvis formål er at finde svar på de spørgsmål en detailkæde eller butiksejer vil stille sig selv inden indgåelse af et lejemål:

1. **Hvor stort er omsætningspotentialet for os i lokalmarkedet omkring butikken?** Der beregnes nøgletal baseret på antal personer (aldersfordeling) og antal arbejdspladser i en vis afstand af butiksklokalet.
2. **Hvor stort er omsætningspotentialet for os mht. at tiltrække impuls kunder på beliggenheden?** Der beregnes nøgletal baseret på indkøbs trafikken (ca.160.000 tilfældige danskeres indkøbsture hvorfra og hvortil på indkøbstur) og antal butikker i den gade butiksklokalet ligger i.
3. **Hvor stort er omsætningspotentialet for os mht. til at tiltrække kunder der planlægger køb hos os hjemmefra?** Der beregnes nøgletal baseret på totaltrafikken i en zone på 500-2000m omkring butikken. Systematiske beregninger viser at de bedste butiksklokal har en lille totaltrafik tæt på, men en større total trafik i en buffer zone omkring butiksområdet, som f.eks. i gågader.
4. **For centerplaceringer suppleres med nøgletal** for antal personer, arbejdspladser, indkøbs trafik og totaltrafik i en afstand af 5 km omkring butiksklokalet/centret.

Centerplaceringer kan være vanskelige at sammenligne med placeringer udenfor centre.

Så hvis man ønsker at vurdere eller sammenligne en centerplacering med en placering udenfor centeret (f.eks. i indkøbsgaden), så kan vi supplere disse nøgletal med data om center omsætningen i alle danske centre.

Disse data tilkøbes separat fra Retail Institute Scandinavia, og vi laver efterfølgende de nødvendige beregninger til sammenligning og ranking. Ring til os angående potentiale vurderinger for butiksklokal i centre.

Såfremt man som udlejere eller detailkæde ønsker flere typer data og mere avancerede beregninger, f.eks. baseret på kædens faktisk salgstal, har vi vores system MasterPlan.

Ring/skriv til Finn Gilling: +45 60211704 /info@retailranking.dk

# RetailRanking™

## - husleje beregninger og nøgletal på m2 priser

Gilling har udviklet en statistisk model (multipel regressionsanalyse) til beregning af den forventede udbudte m2 pris på et butikslokale på en given adresse.

Denne model baserer sig på ca. 1500 butikslejemål udbudt til leje på nettet, og har en høj statistisk evidens med en r2 på ca. 85 og en gennemsnitlig usikkerhed på ca. +/- 20%.

De ca. 20% svarer til det normale forhandlingsinterval for en udbudt pris. Så denne model er ganske præcis.

(Vores huslejeestimerer gælder dog ikke på dagligvarebutikker da de trækker væsentligt højere huslejer end andre detailbrancher).

I alle **RetailRanking™** rapporter indgår en beregning af det pågældende butikslokales forventede m2 pris og totalpris baseret på de m2 størrelser vi har kunnet estimere baseret på BBR-oplysninger (man kan derfor justere til korrekt areal via m2 prisen).

Herudover beregnes huslejeintervaller for både m2 pris og absolut husleje for ALLE >500 detailkæder. Det vil sige, at man som udbyder af et butikslokale direkte kan se om en given kædes butikker ligger indenfor det huslejeinterval kæden (og øvrige butikker) har, sammenlignet med den husleje som man påtænker at ville have for det pågældende lokale.

Bemærk at huslejemodellen ikke kan benyttes direkte til at beregne husleje for center placeringer. Men den kan godt benyttes til sammenligning med husleje og potentiale for ikke-center placeringer.

# Kort om RetailRanking™ rapporterne

## RetailRanking™ som enkeltrapporter:

**RetailRanking™** leveres som enkeltrapporter købt pr. butiksadresse, eller et antal rapporter med mængderabat, evt. i kombination med individuelle konsulenttydelser. (Læs mere side 20.)

## Har I brug for mange rapporter?

## RetailRanking™ som systemløsning med abonnement:

**RetailRanking™** systemløsningen kan købes som årsabonnement, der afvikles på jeres egen server/pc, med fuld adgang til alle data og typer af rapporter. Denne løsning er for professionelle ejendomsjere, der skal have overblik over butiksejendomme og markedet for udlejning af butikker. (Læs mere side 20.)

## RetailRanking™ systemløsningen er nem at arbejde med:

Skriv adressen på butikslokalet (butikscentret) ind i **RetailRanking™** systemet eller marker med et kryds på et kort.

Tryk på *Rapport* og **RetailRanking™** går i gang med en detaljeret beregning, der systematisk sammenligner jeres butikslokale med hver af de >500 kæders egne butikslokaler!

Der udarbejdes to forskellige beregninger afhængig af om butikslokalet er i et center eller ej.

Efter et par minutter har **RetailRanking™** udregnet hvilke butikskæder, der vil have den største forventede omsætning i butikslokalet sammenlignet med kædens egne butikker eller med de forskellige centres, samt de lokale ikke-kædebutikker i området.

Resultatet leveres i et excel ark - se casen på de næste sider - med en ranking af omsætningspotentialet ud fra den pågældende placering.

# Få udlejet butiklokalet hurtigst muligt i en win-win lejeproces!

**RetailRanking™** tilbyder udlejere at bringe butiklokalet længst frem i potentielle lejeres beslutningsproces angående leje af det pågældende butiksklokale. Dette vil som regel foregå i følgende trin:

1. **RetailRanking™** rapporten analyserer og viser hvilke butikskæder og detaillister der vil have mest glæde af det pågældende butiksklokale. Med baggrund i disse facts og informationer, træffer vi aftale om hvem der skal kontaktes i hvilken rækkefølge.
2. Herefter udarbejder vi (i samarbejde med os som udførende) et antal **RetailRanking™** præsentationer, hver især målrettet de aftalte butikskæder og detaillister. Præsentationerne sammenfatter de facts og argumenter, der fører frem til at butiklokalet har stor kommerciel værdi for netop den pågældende detailkæde og potentielle lejer.
3. **RetailRanking™** tilbyder herefter at finde frem til de relevante og aktuelle kontaktoplysninger på beslutningstagerne i de udvalgte butikskæder.
4. **RetailRanking™** tilbyder derefter at kontakte disse personer med henblik på at fremsende **RetailRanking™** præsentationen, og derefter i et efterfølgende telefonmøde, at forklare hvorfor butiklokalet ser ud til at ville give kommerciel succes for den pågældende butikskæde og detaillist. Denne indledende kontakt dokumenteres i et notat på sagen.
5. Herefter kan der så indledes direkte kontakt mellem butikskæde, detaillisten og butiksudlejer.

**RetailRanking™** tilbyder i den forbindelse også, at udlejer og potentiel lejer får analyseret flere spørgsmål via facts og data. Disse rapporteres som notater i sagen.

**RetailRanking™** har rollen som en neutral part der udelukkende leverer data, informationer og beregninger. På den måde får udlejer og lejer et neutralt og objektivt grundlag for den win-win forretning som udlejning og leje af et butiksljemål er, når det er til gavn for begge parter.

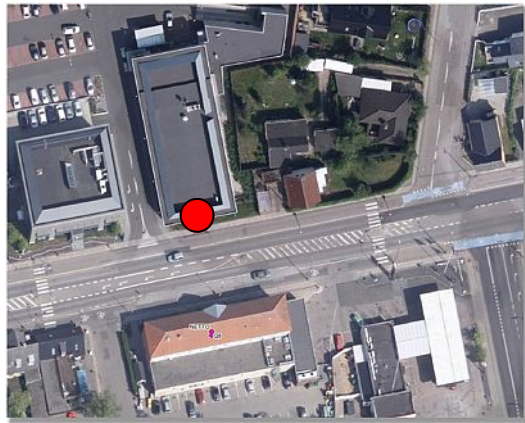
**RetailRanking™** giver bindende priser på velbeskrevne opgaver. Bemærk, at med huslejer på typisk 10 – 30 – 50.000 kroner pr. måned, vil tomgang i et par uger mindre, nemt kunne tjenes ind hvis man benytter **RetailRanking™**.

Kontakt Finn Gilling på +45 60211704 eller på mail [info@retailranking.dk](mailto:info@retailranking.dk) og hør nærmere.



# CASE

Sådan fungerer RetailRanking™



**Eksemplet er for butiklokalet på adressen:**

Københavnsvej 85, 4000 Roskilde

Bruttoareal 1060 m<sup>2</sup>

Lokalet ligger ikke i et center.

## 1: Formålet med RetailRanking™ rapporten

**RetailRanking™** rapporten har til formål at finde den "bedste" lejer blandt Danmarks >500 detailkæder, eller blandt lokale butikker, til butikslokalet på adressen Københavnsvej 85, 4000 Roskilde.

Den "bedste" lejer er den lejer, der kan skabe bedst indtjening i butikslokalet og dermed har bedst råd til huslejen. Den bedste lejer kan skabe størst omsætning relativt til sin branchens nøgletal, i forhold til hvad alle andre potentielle lejere i andre brancher kan forventes at omsætte relativt til deres branches nøgletal.

**Med andre ord:** Der skal skabes den bedste win-win situation for både udlejer og lejer!

**RetailRanking™** rapporten sammenligner en række nøgletal, der er afgørende for butikslokalet og en potentiel lejers forventede kommercielle succes med butikslokalet.

### Hvornår kan udlejer, køber af ejendommen eller lejer med fordel benytte RetailRanking™?

Alle udlejere/købere/lejere står med disse afgørende spørgsmål:

- Hvor skal der åbnes en ny butik?
- Hvor skal en eksisterende butik flyttes hen?
- Hvor skal der lukkes en butik?
- Hvor skal der renoveres en butik?
- Hvor skal der udvides/indskrænkes en butik?

*Eksempel:*

*Detailkæden "AlfaBeta" har 10 butikker fordelt på Sjælland, og den bedste sælger for 10 millioner om året og den dårligste for 4 millioner. Et nyt butikslokale på Sjælland, som kan sælge for 7 millioner hos "AlfaBeta", vil absolut være interessant for kæden. Så enten kan de åbne deres butik nr. 11, eller de kan lukke den dårligste og åbne det nye sted.*

- **Hvilke potentielle lejere har størst omsætningspotentiale i de her ny butikslokaler?**

*Eksempel:*

*Butiks-developeren "RetailDanmark" har købt en grund, hvor der er tilladelse til 3 nye butikker. Man har solgt en butik til en dagligvarekæde, men hvilke to andre detailkæder vil have mest interesse i også at få butik her?*

- **Skal vi leje det her lokale?**

*Eksempel:*

*Detailkæden "Nova" får tilbudt et butikslokale af en udlejer. Hvilken værdi har det butikslokale for "Nova" sammenlignet med Nova's nuværende butikker og med de konkurrerende butikker i området?*

## 2: De afgørende nøgletal for kommerciel succes

Alle detailkæder har brug for, at der kommer kunder til deres butikker. Nogle kunder planlægger deres besøg i butikken hjemmefra og andre kommer bare forbi og besøger butikken impulsivt. Stort set alle detailkæder har kunder af begge typer.

### I RetailRanking™ ønsker vi at vurdere potentialet for lokalområdet, og for planlagte og impulsive kundebesøg:

- **Potentielle kunder i lokalmarkedet omkring butikken**

Alle butikker skal leve af deres lokale marked. Derfor beregner vi hvor mange personer der bor i en omkreds af 2 km omkring butikken.

Vi beregner også antal arbejdspladser i 500m omkreds af butikken.

- **Potentielle kunder der kommer impulsivt forbi**

Antallet af personer som kommer forbi eller tæt på butikken med det formål at købe ind, danner grundlaget for impulsive (ikke planlagte) besøg i butikken.

I **RetailRanking™** har vi unikke tal for hvor danskerne bevæger sig hen for at købe ind baseret på mange års trafikundersøgelser. Vi kan således med baggrund i mere end 160.000 tilfældigt udvalgte menneskers indkøbsture på en tilfældig dag, udregne med stor nøjagtighed hvor mange personer der kommer i døgnnet for at købe ind i et lokalområde på 500m omkring butikken. (Vi kan måle ned til 100m).

Da kunderne også kommer for at købe ind pga. andre butikker i området, så måler vi i **RetailRanking™** hvor mange andre butikker der findes i den gade butikken ligger i. Jo flere af de "rigtige" butikker der er samlet på gaden, jo bedre er handlen som regel, og jo større er impuls købene.

- **Potentielle kunder der planlægger besøg hjemmefra**

Antallet af personer der kommer tæt på det område hvor butikkerne ligger, angiver hvor attraktivt det er for dem at planlægge og gennemføre deres køb i butiksområdet. Vores omfattende beregninger på hele Danmark, viser at hvis der er megen total trafik i et bælte omkring butikken (og butiksområdet) mellem 500m og 2000m, så er det en stærk indikator på et godt butiksområde i det omkransede område.

### Alle disse nøgletal benyttes nu til at gennemføre en ranking af butikkslokalet:

- **Ranking af butikkslokalets nøgletal op mod hver enkelt detailkædes nøgletal**

Ranking af butikkslokalet betyder, at man sammenligner det med alle andre butikkslokaler på en række nøgletal og sammenvejer resultatet.

Resultat bliver et ranking resultat, der fortæller at butikkslokalet f.eks. kan forventes at performe kommercielt som nummer 17 blandt en bestemt detailkædes i alt 34 nuværende butikker. Man kan nu antage, at det nye butikkslokale vil kunne opnå en omsætning, der svarer omtrentligt til den nuværende butik nr. 17.

**I RetailRanking™ rapporten bliver hver eneste danske detailkæde, og hvert eneste butikslokale i hver eneste detailkæde, ranket op mod det konkrete butikslokale – jeres butikslokale.**

I alt gennemføres ca. 18.000 rankings for hvert af de fem centrale nøgletal. Hvert nøgletal bliver sammenvejet i en total ranking. Som standard anvender vi samme vægt for hvert af de fem nøgletal.

• **Ranking af butiksklokalets nøgletal op mod butikker som ikke defineres som kædebutikker**

Vi ranker også mod de ca. 29.000 lokale butikker, dvs. dem der har mindre end 4 butikker i alt og ikke er i en kæde, og som ligger indenfor 500m og 2km af butiksklokalet.

Disse butikker rankes mere simpelt, idet der i rapporten angives, om butikken vil få et bedre omsætningspotentiale med det nye butikslokale, end med det butikslokale den har i forvejen.

**3: Sådan læses og anvendes rapportens ranking resultater**

**RetailRanking™** rapporten leveres i et Excel-regneark overskueligt opdelt pr. fane, som er nemt at gå til. Derudover leveres en kommenteret rapport, der udpeger hvilke detailkæder og butikker, der er de mest potentielle lejere incl. data om detailkæden og butikken. Selve analysen af informationerne og anbefalingerne udarbejdes af konsulenten hos Gilling/RetailRanking, herunder med de forbehold og vurderinger som er en del af **RetailRanking™** rapporten.

I **RetailRanking™** processen rankes der mod alle detailkæder. Men selvfølgelig er ikke alle kæder lige relevante for ethvert butikslokale. Der er en række andre faktorer som skal trækkes ind i den konkrete vurdering: F.eks. butiksklokalets tilstand, omkringliggende butikker, parkeringspladser, udseende, muligheder for udvidelse eller indskrænkning, tilkørselsforhold, lokale regler og lokalplaner m.m.

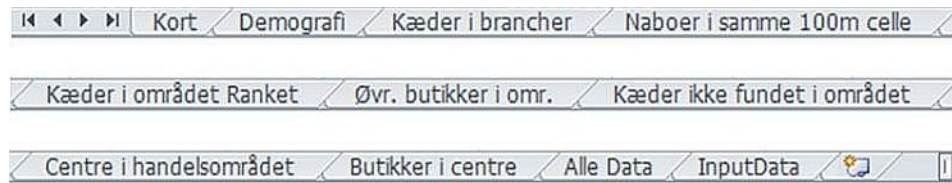
Sådanne forhold indgår ikke i den kommenterede rapport. Men vi kan hjælpe med at vurdere betydningen heraf. Det kræver dog en nærmere dialog.

**RetailRanking™** er IKKE et forsøg på at komme udenom disse faktorer, men sagens kerne er, at UDEN DET KOMMERCIELLE POTENTIALE i området, så kan alle øvrige indsatser være ligegyldige.

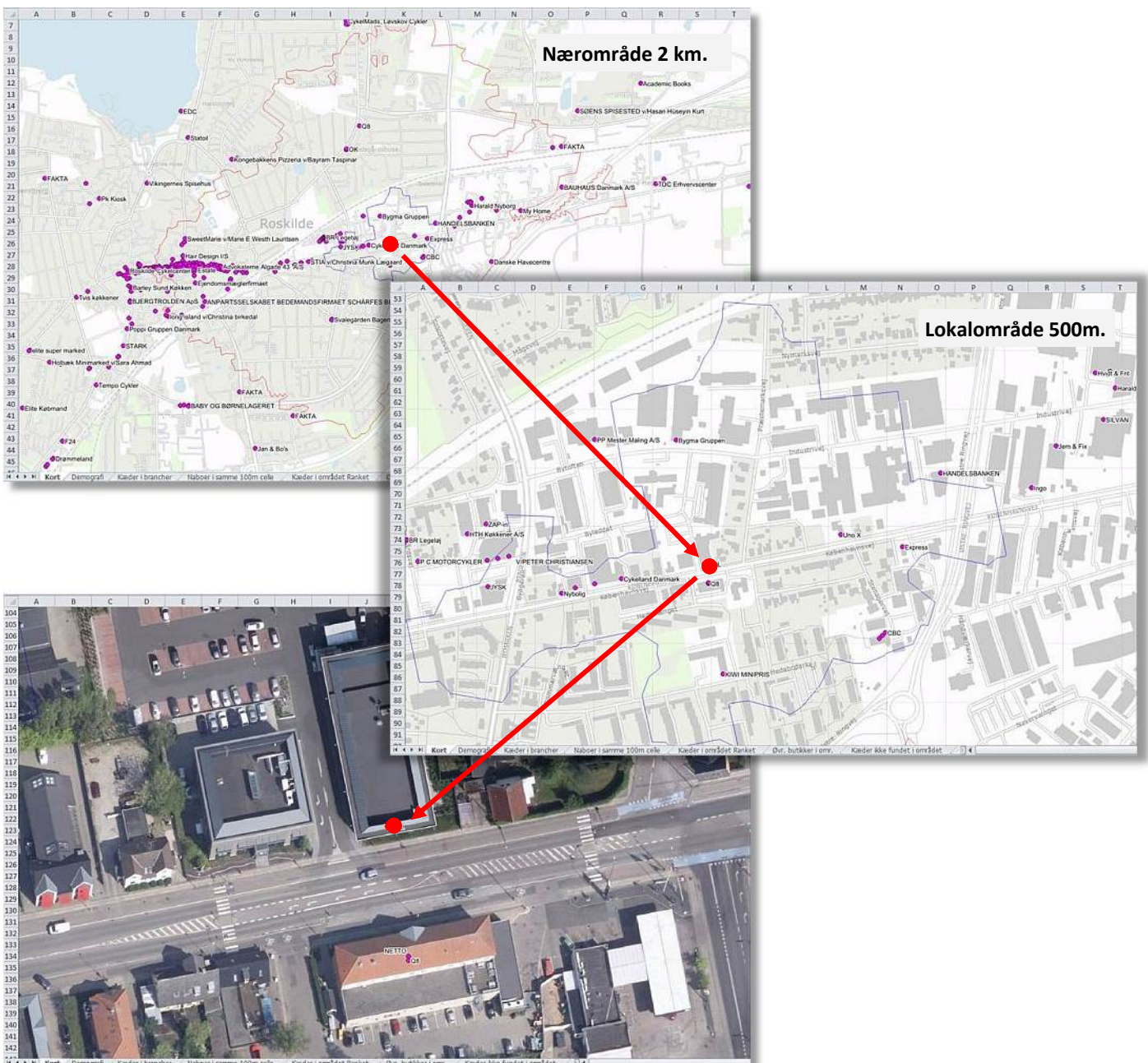
RetailRanking™ er således det bedste sted at starte en indledende markedsvurdering af et givet butikslokale overfor alle kundemulighederne.

***Uanset om man er udlejer eller lejer.***

#### 4: Ranking resultaterne rapporteres i forskellige faner med forskellige ranking lister.



Fanen KORT, indeholder kort og fotos der viser butiksplaceringen samt de øvrige butikker i både 2 km området og i 500m lokalområdet.



Fanen DEMOGRAFI, indeholder demografiske data om de mennesker der bor indenfor 500m og 2km af butiklokalet.  
Her kan I se aldersfordeling og boligtyper.

	A	B	C	D	E	F	G
1	Vejnavn	Husnr	Postnummer	Bynavn	Anslået butiksareal	Estimeret årlig husleje	
2	Københavnsvej	85	4000	Roskilde	1060	791.980	
3							
4	Zone	500m	2000m				
5							
6	Antal huse - ejer	63	2.534				
7	Antal huse - lejer	7	675				
8	Antal lejligheder - ejer (inkl. andel)	181	1.278				
9	Antal lejligheder - leje	137	2.293				
10							
11	Boliger total	388	6.780				
12							
13	Antal arbejdspladser	1.154	15.636				
14							
15	Antal Personer mellem 0 og 9år	91	1.398				
16	Antal Personer mellem 10 og 19år	109	1.644				
17	Antal Personer mellem 20 og 29år	159	2.190				
18	Antal Personer mellem 30 og 39år	105	1.461				
19	Antal Personer mellem 40 og 49år	128	1.840				
20	Antal Personer mellem 50 og 59år	125	1.687				
21	Antal Personer mellem 60 og 69år	119	1.569				
22	Antal Personer mellem 70 og 79år	80	1.047				
23	Antal Personer mellem 80 og 89år	39	497				
24	Antal Personer 90år og derover	9	112				
25							

Fanen KÆDER I BRANCHER, indeholder de brancher og rankede kæder der vil have glæde af lokalet:

Her er for hver branche, en ranking af butiklokalets værdi på de fem nøgletal (personer 2000m, arbejdspladser 500m, indkøbs trafik 500m, antal butikker i gaden, total trafik 500-2000m) for hver af de >500 detailkæder.

Med denne liste kan I lynhurtigt og systematisk se, hvilken detailkæde i hver enkelt branche som vil have mest succes med butiklokalet.

	A	B	C	E	F	G	H	I	J	K	
1											
2											
3											
4	Kæder	Nuværende antal butikker i kæden	Potentiel ranking i kæden	Ranking - Personer	Ranking - Arbejdspladser	Ranking - Trafik indkøb	Ranking - butikker i gade	Antal butikker i gade	Ranking - Trafik total	Gns. beregnet butiksareal for kæden (m2)	Min. butikskvadrat (m2)
99	☐ Børneudstyr										
100	ØnskeBørn	23	4	7	9	13	4	2		865	
101	KÆRE BØRN	13	4	6	7	6	3	4		862	
102	BabySam	24	8	8	10	14	6	7		1156	
103	☐ Computerudstyr										
104	CBC	67	9	23	27	24	10	6		555	
105	ComputerCity	9	6	6	7	6	6	4		779	
106	Gamestop	14	12	11	14	15	11	3		282	
107	☐ Cykeludstyr										
108	Fri BikeShop	84	28	36	38	45	22	19		463	
109	Design Cykler	6	3	4	4	6	3	3		862	
110	Jupiter	15	8	11	9	7	9	9		535	
111	Cykelstyrken	7	4	6	6	6	4	2		300	
112	Bikebuster	5	3	4	4	3	3	4		376	
113	WeBike	7	5	7	7	6	2	6		515	
114	Cykelbanditten	4	5	5	5	5	5	5		260	
115	☐ Diverse andre kæder										
116	Land og Fritid	50	1	2	2	1	1	1		918	
117	Fliseringen	8	1	2	1	2	2	1		837	
118	Plus Office	8	1	2	2	2	2	2		1153	

## Fanen NABOER INDEN FOR 100M, indeholder de butikker der kan blive nye naboer:

Med denne liste kan I nemt se, hvilke nye butiksnaboer I vil få i det nye butikslokale.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	Zonename	LocationID	UniqueStoreID	LocationGroup	Branche	Streetname	StreetBuildingIdentifier	ZipCode	CityName	CellID100m	MunicipalityCode	StreetCode	RealPropertyNur
2	500m drive distance	19850	42225	NETTO	Kolonialsektoren	Københavnsvej		80	4000 Roskilde	100m_61706_6956	265	4408	
3	500m drive distance	17694	39993	Q8	Benzinstationer	Københavnsvej		80	4000 Roskilde	100m_61706_6956	265	4408	
4	500m drive distance	21162	43583	LIDL	Kolonialsektoren	Københavnsvej		85	4000 Roskilde	100m_61706_6956	265	4408	
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													
23													
24													
25													

## Fanen KÆDER I OMRÅDET, indeholder de rankede detailkædebutikker der er i området, og om de vil have glæde af at flytte til lokalet.

De lokale kæder i området indenfor 2km og deres butikker ranket.

Med denne liste kan I se, hvilke af de lokale kæder der vil have mest ud af at flytte til det nye lokale eller åbne en ekstra butik.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1	Zonename	LocationGroup	Branche	Streetname	Street	ZipCode	CityName	EJER_CVR	EJER_NAVN	Eksist
38	500m drive distance	Express	Benzinstationer	Københavnsvej		112	4000 Roskilde	21163082	INVEST OF 1999 SE	
39	2km drive distance	BR Legetøj	Legetøjsbranchen	Ro's Torv		1	4000 ROSKILDE	10432928	DADES A/S	
40	2km drive distance	Skoringen	Skobranche	Ro's Torv		1	4000 Roskilde	10432928	DADES A/S	
41	2km drive distance	Harald Nyborg	Byggemarkeder	Industrivej	29A		4000 Roskilde		1 Ejerforeningen	
42	2km drive distance	Invita Køkkener	Køkken og bad	Københavnsvej	106B		4000 Roskilde	42008419	Boligselskabet Sjælland	
43	2km drive distance	TeleKæden	Mobiltelefoner	Københavnsvej	106B		4000 Roskilde	42008419	Boligselskabet Sjælland	
44	2km drive distance	GEORG JENSEN DAMASK	Boligtekstil	Sankt Peders Stræde	1A		4000 Roskilde		0 Jonna Ingrid Carstensen	
45	2km drive distance	Samsøe & Samsøe Holding A/S	Møde og tekstilbranchen	Ro's Torv		1	4000 Roskilde	10432928	DADES A/S	
46	2km drive distance	PILGRIM	Guldsmede- og urmagerbranchen	Ro's Torv		1	4000 Roskilde	10432928	DADES A/S	
47	2km drive distance	Interflora	Diverse andre kæder	Køgevej	50A		4000 Roskilde	42008419	Boligselskabet Sjælland	
48	2km drive distance	Nybolig	Ejendomsmæglere	Allehelgensgade		33	4000 Roskilde		1 Ejerforeningen	
49	2km drive distance	7-Eleven Danmark	Kiosksektoren	Stationscentret		5	4000 Roskilde		1 Ejerforeningen Stationscentret 1-6	
50	2km drive distance	Peter Beier Chokolade	Konfekturbranchen	Skomagergade		4	4000 Roskilde	32261027	HEGELA HOLDING ApS	
51	2km drive distance	Nybolig	Ejendomsmæglere	Københavnsvej	63A		4000 Roskilde		0 Mariann Trolledahl Jensen	
52	2km drive distance	I.M. Frelsen	Konfekturbranchen	Ro's Torv		1	4000 Roskilde	10432928	DADES A/S	
53	500m drive distance	NETTO	Kolonialsektoren	Københavnsvej		80	4000 Roskilde		1 Ejerforeningen	
54	2km drive distance	Flügger farver A/S	Farve og tapetbranchen	Københavnsvej	67A		4000 Roskilde	13252475	EJENDOMSSKABET KØBENHAVNSVEJ 67	
55	2km drive distance	Esprit de Corp	Møde og tekstilbranchen	Stændertorvet		6	4000 Roskilde		1 Ejerforeningen Stændertorvet 6	
56	2km drive distance	UNO Danmark	Møde og tekstilbranchen	Allehelgensgade		3	4000 Roskilde		0 Karin Waneck Borello	
57	2km drive distance	SPAR NORD BANK A/S	Banker	Københavnsvej		65	4000 ROSKILDE	42359114	HOLMGAARD HOLDING A/S	
58	500m drive distance	Q8	Benzinstationer	Københavnsvej		80	4000 Roskilde		1 Ejerforeningen	
59	2km drive distance	FÖTEX	Kolonialsektoren	Stationscentret		12	4000 Roskilde	21503894	DANSK SUPERMARKED EJENDOMME A/S	
60	2km drive distance	Jupiter	Cykeludstyr	Gullandsstræde		3	4000 Roskilde		0 Vagn Esmann Christiansen	
61	2km drive distance	7-Eleven Danmark	Kiosksektoren	Jernbanegade	1A		4000 Roskilde	25050053	DSB	

## Fanen ØVRIGE BUTIKKER I OMRÅDET, indeholder de butikker der ikke er kædebutikker, som vil have glæde af at flytte til lokalet.

Alle lokale butikker indenfor 2 km, der ikke er kædebutikker, er ranket efter om det aktuelle butikslokale vil være kommercielt bedre end deres nuværende lokale.

1	Zonename	LocationGroup	Branche	Streetname	StreetBuild	ZipCode	CityName	EJER_CVR	EJER_NAVN	Eksisterende but	Kørt
4959	2km drive distance	Guldfuglen	Guldsmede- og urmaj	Skomagergade		15	4000 Roskilde	10163765	TRYG EJENDOMME A/S		1
4960	500m drive distance	Cykelland Danmark	Cykeludstyr	Københavnsvej		71	4000 Roskilde	13252475	EJENDOMSSKABET KØ		1
4961	2km drive distance	P C MOTORCYKLER	Autoreparationsværk	Elisagårdsvej		6	4000 Roskilde		0 Peter Christiansen		1
4962	2km drive distance	Stadium Danmark A/S	Sport og Fritid	Ro's Torv		1	4000 Roskilde	10432928	DADES A/S		1
4963	2km drive distance	Advokaterne Algade 43 A/	Ejendomsmæglere	Algade	43A		4000 Roskilde	27477380	K/S ALGADE, ROSKILDE		1
4964	2km drive distance	Ekman Bolig	Ejendomsmæglere	Algade		50	4000 Roskilde	25776674	Roarslund I/S v/M & B Jon		1
4965	2km drive distance	Osteklokken v/Kai Prehn	Anden detailhandel	Algade		66	4000 Roskilde		0 Jytte Lykkegaard Møller		1
4966	2km drive distance	DOM APOTEKET	Apoteker	Algade		52	4000 Roskilde	12601840	DANSK EJENDOMSFOND I		1
4967	2km drive distance	Ro's cykler	Cykel- og knallertfor	Hestetorvet		5	4000 Roskilde	76123012	ANDELSBOLIGFORENINGE		1
4968	2km drive distance	Smykker & Kunst I/S	Detailhandel med ure	Algade		44	4000 Roskilde	36058919	LEIF DEN LYKKELIGES EJEN		1
4969	2km drive distance	Korsbæk Butikken	Forhandlere af gævea	Algade		37	4000 Roskilde	69455514	A/S ROSKILDE OG OMEGN		1
4970	2km drive distance	LYSTFISKERHJØRNET ApS	Forhandlere af sports	Algade		35	4000 Roskilde	69455514	A/S ROSKILDE OG OMEGN		1
4971	2km drive distance	MONI SALON v/Ahmad Has	Frisørsaloner	Algade	65B		4000 Roskilde		0 Jeannette Borre Schmidt		1
4972	2km drive distance	STIA v/Christina Munk Læg	Frisørsaloner	Hedegårdsvej		2	4000 Roskilde		0 Tove Bjerrum Pedersen		1
4973	2km drive distance	Mahmouds grønhandler v/	Frugt- og grøntforret	Algade	64B		4000 Roskilde		0 Finni J M Buch		1
4974	2km drive distance	ROSKILDE SHAWARMA ApS	Restauranter	Algade	65C		4000 Roskilde		0 Jeannette Borre Schmidt		1
4975	2km drive distance	Fatima.dk v/Jesper Skaane	Tøjforretninger	Hestetorvet		7	4000 Roskilde	76123012	ANDELSBOLIGFORENINGE		1
4976	2km drive distance	Ejendomsmæglerfirmaet	Ejendomsmæglere	Hersegade		18	4000 Roskilde	13061971	I/S HERSEGADE 18		1
4977	2km drive distance	Ejendomsmæglerfirmaet H	Ejendomsmæglere	Sankt Ols Gade		4	4000 Roskilde	27567169	NORDICOM BYEJENDOMM		1
4978	2km drive distance	Hair By Nature v/Lene Dan	Frisørsaloner	Algade		19	4000 Roskilde		0 Jonna Ingrid Carstensen		1
4979	2km drive distance	Hair Design I/S	Frisørsaloner	Sankt Ols Gade		8	4000 Roskilde	14310339	BRA-BYG ApS		1
4980	2km drive distance	PILO	Frisørsaloner	Allehelgensgade		2	4000 Roskilde	25468171	Interessentskab Af 17.Ma		1
4981	2km drive distance	Trisha&Co v/Tina Lumholdt	Frisørsaloner	Algade		4	4000 Roskilde	27134971	EJENDOMSPARTNERSELSK		1
4982	2km drive distance	G.S. STORE ROSKILDE ApS	Tøjforretninger	Algade		5	4000 Roskilde	61126228	DANSKE BANK A/S		1

## Fanen KÆDER IKKE FUNDET I OMRÅDET, indeholder alle kæder der ikke har butik i området, og er ranket efter, hvor megen glæde de vil have af butikslokalet.

Her har vi specifikt udtrukket de kæder, der ikke har butikslokaler i området indenfor 2 km og vist deres ranking i forhold til butikslokalet.

1	Kæde navn	Branche	Nuværende antal butikker i kæden	Potentiel ranking i kæden	Ranking - Trafik total	Ranking - Trafik indkøb	Ranking - Personer	Ranking - Arbejdspladser	Ranking - Butikker i gaden	Gns. areal for kæden	C
57	Sport24 A/S	Sport og Fritid	31	11	3	17	14	16	13	905	
58	GolfStore	Sport og Fritid	30	1	1	2	2	1	1	1.212	
59	GuldBageren	Bagerbranchen	30	4	4	10	12	7	3	307	
60	DANSKE ANDELSKASSERS BANK A/S	Banker	28	4	2	9	6	10	6	320	
61	Hi-Fi Klubben	Radio/TV - branchen	28	17	11	22	24	23	9	434	
62	Bonnie Dyrecenter	Dyrehandlere	27	13	8	22	18	14	15	651	
63	Nærkøb	Kiosksektoren	27	2	2	5	7	8	2	310	
64	RobinHus	Ejendomsmæglere	26	4	7	1	13	6	1	627	
65	Stof 2000	Stoffer, gara og sytilbehør	26	20	14	24	22	25	11	477	
66	Dyrup	Farve og tapetbranchen	25	13	14	12	18	14	10	590	
67	JKE Design	Køkken og bad	25	2	2	6	3	5	3	804	
68	zjoos	Skobbranchen	25	11	4	19	6	14	11	375	
69	ny form	Sport og Fritid	25	2	1	6	2	3	4	398	
70	Svane Køkkenet	Køkken og bad	25	2	4	9	6	7	3	702	
71	VVS-EKSPERTEN	Køkken og bad	25	1	1	2	1	2	1	1.185	
72	BabySam	Børneudstyr	24	8	7	14	8	10	6	1.156	
73	Expert	Radio/TV - branchen	24	4	2	16	3	8	9	373	
74	SPAREKASSEN VENDSYSEL	Banker	24	2	3	11	4	8	3	388	
75	DEN JYSKE SPAREKASSE	Banker	24	4	3	9	7	9	6	499	
76	Emmerys	Bagerbranchen	23	20	19	19	22	23	14	333	
77	Bolig One	Ejendomsmæglere	23	2	2	2	4	3	2	548	
78	ØnskeBørn	Børneudstyr	23	4	2	13	7	9	4	865	
79	Dit Center	Fitness	22	1	1	2	1	1	1	997	



### Fanen CENTRE I HANDELSOMRÅDET, indeholder butikcentre i området:

Hvis der i det handelsområde hvor butikken ligger, er et eller flere butikcentre, er de medtaget i RetailRanking™ rapporten.

1	UniqueStoreID	HandelsområdeID	LocationGroup	Streetname	StreetBuildingIdenti	ZipCode	CityName	Trafik_Total_5000m	Trafik_Indkoeb_5000m	AntalPersoner_5000m	Arbej
66	65	53	Ro's Torv	Københavnsvej	27	4000	Roskilde	370893	577	52552	
115											
116											
117											
118											
119											
120											
121											
122											
123											
124											
125											
126											
127											
128											
129											
130											
131											
132											
133											
134											
135											
136											
137											

### Fanen BUTIKKER I CENTRE, indeholder butikker i handelsområdets centre:

I RetailRanking™ rapporten er også en liste, der viser butikscentrenes butikker. Disse centerbutikker indgår IKKE i beregningsgrundlaget for ranking resultaterne.

Vi kan levere specielle centerrapporter, der kan anvendes til at afgøre hvilke detailkæder, der vil have succes med at placere én af deres butikker i det pågældende center, eller om eksisterende centerbutikker kan forvente bedre succes i butikskloalet.

Disse beregninger kræver dog en snak med Finn Gilling (+45 60211704).

1	CenterID	HandelsområdeID	Store Category	Store Name	E	F	G	H
1856	65	53	Beklædningsbutikker	Luciano Grosso				
1857	65	53	Beklædningsbutikker	MCS				
1858	65	53	Beklædningsbutikker	Message				
1859	65	53	Beklædningsbutikker	No. 8				
1860	65	53	Beklædningsbutikker	Only				
1861	65	53	Beklædningsbutikker	Outfi tt				
1862	65	53	Beklædningsbutikker	Sams				
1863	65	53	Beklædningsbutikker	Saint Tropez				
1864	65	53	Beklædningsbutikker	Skoringen				
1865	65	53	Beklædningsbutikker	Sparkz				
1866	65	53	Beklædningsbutikker	Suitmeup				
1867	65	53	Beklædningsbutikker	Superdry				
1868	65	53	Beklædningsbutikker	Tamaris				
1869	65	53	Beklædningsbutikker	Trendstar 8-16 år				
1870	65	53	Beklædningsbutikker	Triumph				
1871	65	53	Beklædningsbutikker	Tøjeksperten				
1872	65	53	Beklædningsbutikker	Vero Moda				
1873	65	53	Beklædningsbutikker	Vila				
1874	65	53	Beklædningsbutikker	Zjoos				
1875	65	53	Boligudstysbutikker	Bolia				
1876	65	53	Boligudstysbutikker	Fona				
1877	65	53	Boligudstysbutikker	Imerco				
1878	65	53	Boligudstysbutikker	Lisbeth Dahl				
1879	65	53	Boligudstysbutikker	Telenor				

Fanen ALLE DATA, indeholder alle detaljerede grunddata som indgår i ranking beregningen.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	
1	Vejnavn	Husnr	Postnummer	Bynavn	Anslået butiksareal											
2	Københavnsvej	85	4000	Roskilde	1060											
3																
4	Nedenfor ses butikker som er i en kæde med mere end 3 butikker, og som ligger udenfor et butikscenter															
5																
6		Trafik Total 500m - 2000m	Trafik Indkøb 500m	Antal Personer 2000m	Arbejdspladser 500m	Antal butikker i gade										
7	Værdier for lokation:	83.524	11.166	13.446	1.154	18										
8	LocationGroup	Trafik total 500m - 2000m	Trafik Indkøb 500m	Antal Personer 2000m	Arbejdspladser 500m	Antal butikker i gade	SumPoint	Antal Butikker	Point Trafik total	Point Trafik indkøb	Point Personer	Point Arbejds pladser	Point Antal butikker i gade	Point total	Plads nr.	E
2700	Din Isenkrammer	21175	22410	7236	1167	9	34	17	17	5	11	9	12	54	7	Isenkramt
2701	Din Isenkrammer	47161	11614	11151	658	9	35	17	17	5	11	9	12	54	7	Isenkramt
2702	Din Isenkrammer	13858	32462	3259	1036	20	37	17	17	5	11	9	12	54	7	Isenkramt
2703	Din Isenkrammer	111601	79082	24673	7338	54	84	17	17	5	11	9	12	54	7	Isenkramt
2704	Din Lingeriexpert	9624	13595	5831	664	36	8	4	5	1	5	2	3	16	2	Mode og t
2705	Din Lingeriexpert	20360	15234	8068	1570	3	11	4	5	1	5	2	3	16	2	Mode og t
2706	Din Lingeriexpert	12755	24572	6352	1835	7	13	4	5	1	5	2	3	16	2	Mode og t
2707	Din Lingeriexpert	32464	25166	9324	1713	29	18	4	5	1	5	2	3	16	2	Mode og t
2708	Din Tøjmand	83741	45542	20531	3619	4	258	65	65	23	53	40	46	227	17	Mode og t
2709	Din Tøjmand	72860	14775	18751	1896	25	258	65	65	23	53	40	46	227	17	Mode og t
2710	Din Tøjmand	5066	5675	1900	292	6	23	65	65	23	53	40	46	227	17	Mode og t
2711	Din Tøjmand	7538	8303	2225	511	3	43	65	65	23	53	40	46	227	17	Mode og t
2712	Din Tøjmand	4009	4716	2387	510	9	44	65	65	23	53	40	46	227	17	Mode og t

## 5: Sådan kommer I igang med at markedsføre butikslokalet

RetailRanking analysen har vist, at butikslokalet på Københavnsvej 85 i Roskilde har en størrelse og beliggenhed, hvor det er mest attraktivt for en kæde eller butik i fremgang, men med for få butikker.

Følgende kæder og butikker vil få en fremragende ny butik med butikslokalet:

1. Biltema / 2. ComputerCity / 3. Boligfarver / 4. Elplus / 5. M.fl.

**RetailRanking™** indeholder informationer om hvor disse kæder har butikker, deres nøgletal på disse beliggenheder samt hvordan de er ranket i forhold til kædens andre butikker.

## 6: Et eksempel på en henvendelse til en detailkæde om butikslokalet

Denne ydelse med henvendelse til én eller flere detailkæder, kan tilkøbes i forbindelse med en **RetailRanking™** rapport, hvor vores konsulenter skaber kontakten til kædens beslutningstagere.

*Kære Kædedirektør NN*

### **Vi har måske fundet jeres nye topsælgende butikslokale.**

Det er beliggende på Københavnsvej 85, 4000 Roskilde.

For at overbevise jer om at butikslokalet virkelig kan blive en af jeres bedre butikker, har vi med bistand fra **RetailRanking™** udregnet en række nøgletal for butikslokalet, og det område det ligger i.

Nøgletallene i **RetailRanking™** rapporten viser, at i forhold til jeres andre butikker, så har dette butikslokale ca. 50 % mere total trafik indenfor 500-2000m end gennemsnittet af jeres andre butikker. Indkøbstrafikken indenfor 500m, er også ca. 50 % større.

Vi har også undersøgt lokalområdet og fundet, at I ikke har butikker her og kun få konkurrenter.

Vi kan se, at I har 10 butikker, og når vi sammenligner disse 10 butikker, og de nøgletal som vi har målt på, så vil en ny butik på Københavnsvej 85 formentlig kunne præstere en omsætning, så den vil blive den 4 bedste af jeres butikker.

Med andre ord er det virkelig et butikslokale, som vi meget gerne vil vise til jer, da det vil give jeres kæde mulighed for at ekspandere med en rimelig sikker omsætningsforøgelse og endnu en rentabel butik forude.

Vi håber, I er interesserede i at høre mere om butikslokalet og de nøgletal, som giver os anledning til at skrive til jer.

**Venlig hilsen**  
**Lokaleejer NN**

Ud fra nøgletallene kan der skabes mange typer informationer baseret på objektive data, grafer etc. som kan målrettes potentielle nye lejere for at skærpe deres interesse og sikre dem, at de ikke spilder tiden ved at se nærmere på butikslokalet.

# RetailRanking™

## - produkttyper og priser

**RetailRanking™** leveres som enkeltrapper købt pr. butiksadresse, eller et antal rapporter med mængderabat. Leveres også som systemløsning hvor I får adgang til alle data og alle rapporttyper på jeres eget it-system.

**RetailRanking™** indeholder alle Danmarks detailkæder og deres butikker, samt alle butikker i Danmarks mere end 100 butikscentre fordelt på 147 handelsområder.

**RetailRanking™** opdateres to gange om året.

### Enkelt rapport pr. butiksadresse:

**RetailRanking™** rapporter kan købes enkeltvis pr. adresse med ranking af butikslokalet op imod alle kæder og deres butikker både for butikslokaler i og udenfor centre.

Der er altid indeholdt én til to timers rådgivning og ekstra databearbejdning i prisen. Vi drøfter gerne rapportens tal med jer, så I hurtigt kan drage maksimal nytte af informationerne.

Denne løsning er perfekt for små udlejere og små kæder, der kun engang imellem skal tage stilling til nye butikslokaler.

**RetailRanking™** rapporter leveres for én enkelt butiksadresse for dkr. 4.995,-\* (alternativt både som center adresse og adresse udenfor centre til samme pris, hvis det giver mening).

### Flere rapporter:

**RetailRanking™** rapporter kan købes med mængde rabat. Kontakt Finn Gilling vedr. priser og leveringsmuligheder. Der er altid indeholdt én til to timers rådgivning pr. rapport og databearbejdning. Denne løsning er specielt billig til ejendoms-ejere med flere ejendomme og butikslokaler, eller for kæder med planlagte lukninger eller flytninger af butikker.

Ejendomsmæglere med interesse for **RetailRanking™**, bedes kontakte vores samarbejdspartner C&B Systemer.

### Systemløsning hvor behovet er mange rapporter:

**RetailRanking™** systemløsningen kan købes som årsabonnement, der afvikles på jeres egen server/pc, med fuld adgang til alle data og typer af rapporter.

Denne løsning er for professionelle, der skal have overblik over butiksejendomme og markedet for udlejning af butikker.

Løsningen indeholder alle de data som er nødvendige for at kende såvel alle butiks-ejendomme, deres ejere og kædelejere samt deres kommercielle potentiale (omsætningsværdi for en potentiel lejer) for forskellige kæder og brancher.

**RetailRanking™** systemet: Ring for pris.

Systemet giver adgang og ret til at bruge systemet incl. opdaterede data halvårligt samt rådgivning, træning og opsætning for én bruger.

### Tilkøb af konsulenttydelser:

Kontakt os for muligheder og priser.

### Tilkøb af kontaktdata:

Kontakt os for muligheder og priser.

### Tilkøb af omsætningsdata for butikscentre:

**RetailRanking™** systemets nøgletal kan suppleres med data om center omsætningen for dkr. ca. 2.156,-\* (købes direkte hos Retail Institute Scandinavia).

\*: Alle priser ex. moms.

For spørgsmål vedr. **RetailRanking™** systemet og tilbud på opgaver, kontakt Finn Gilling: info@retailranking.dk / Tlf.: +45 60211704

# Intro til MasterPlan©

## Gilling præsenterer MasterPlan for kæder i dansk detailhandel

**Big Data og geografisk software til optimeret investeringsplanlægning i kædens butikker.**

Beslutninger om at åbne, flytte, lukke og renovere butikker er afgørende for enhver kædes konkurrenceevne, fremtidige indtjening og overlevelse.

**Disse beslutninger er risikable, involverer store beløb og er ofte også karrieresatsninger.**

Med MasterPlan kan detailkædens ledelse nu få langt større sikkerhed for det forventede afkast på sådanne beslutninger, fordi MasterPlan er baseret på facts, data, sammenhæng og gennemskuelse.

**MasterPlan er gennem mange år udviklet i tæt samarbejde med nogle af Danmarks største detailkæder.**

MasterPlan indeholder alle kunder, konkurrenter, butiksplaceringer og al indkøbsstrafik i Danmark. Alle veje, adresser, boliger, virksomheder, personer, arbejdstagere og aldersgrupper findes på laveste detalje niveau.

Når disse data kobles til jeres data, kan MasterPlan finde og vurdere hvilke nye investeringer, der vil kunne skabe størst afkast i jeres kæde for en brøkdel af, hvad én enkelt fejlplacering af én butikplacering vil koste.

**For at overbevise jer om de store værdiskabende fordele MasterPlan vil give jer, tilbyder vi følgende:**

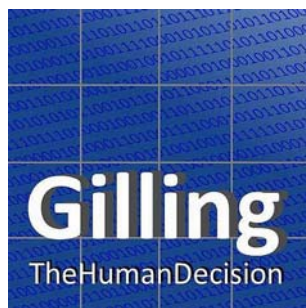
**Afprøv MasterPlan sammen med os - GRATIS**

og få konkret viden om hvilke nye investeringer der vil kunne skabe størst afkast i jeres detailkæde.

Det er gratis, og kræver kun 1 investerer én time på et møde sammen med os!

**Master Plan benyttes allerede af flere af Danmarks største detailkæder. Ring til Finn Gilling for referencer.**

**Kontakt os direkte på tlf. +45 60211704, eller download vores beskrivelse af MasterPlan på [www.gilling.com](http://www.gilling.com)**



Vi har forsket, udviklet, afprøvet og lært siden 1987 sammen med nogle af Danmarks største virksomheder og deres vidende og ambitiøse medarbejdere.

I dag står vi med en portefølje af up to date viden, top moderne metoder, effektive værktøjer og et fantastisk netværk af super motiverede specialister på mange fagområder, klar til samarbejde om at tilbyde jer hurtigere, bedre og billigere beslutningsgrundlag.

#### **Kontakt for information:**

[www.retailranking.dk](http://www.retailranking.dk)

**Finn Gilling:** [info@retailranking.dk](mailto:info@retailranking.dk) / Tlf.: 60211704

**Vagn Kirkeskov:** [info@retailranking.dk](mailto:info@retailranking.dk) / Tlf.: 40424493

**Jan Nielsen:** [jn@gilling.com](mailto:jn@gilling.com) / Tlf.: 51921597

Læs mere om Gilling/The Human Decision på:

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

Gilling ApS / Symbion Science Park / Fruebjergvej 3 / DK 2100 København Ø

Hurtigere, bedre og billigere beslutningsgrundlag fra Gilling/TheHumanDecision