



Den som lyder råd är vis. Tuula Piipponen läste en studentuppsats om hur en butiksägare maximerar lönsamheten. Hon har redan börjat börjat göra förändringar.

Fotograf: Daniel Nilsson

Rätta vägen till kundens hjärta

SÖDERHAMN/SÖDERHAMNS-KURIREN Om man vill få lönsamhet på sin butik måste man få kunden att stanna länge – och vilja komma tillbaka. Det finns en del enkla knep.

En lekhörna, en trevlig sittplats i butiken med en fikautomat. Bra skyltning och bra läge, tillgång till parkeringsplatser.

Det här är några av de enkla knep som en affäsidkare kan ta till för att få kunderna att trivas i butiken. Och ännu längre stannar kunden om det dessutom finns en kundtoalett.

Med rätt mix av erbjudanden går det att maximera sin lönsamhet och få stamkunder till butiken.

Den analysen gör de två gymnasieeleverna Lina Karnell och Fanny Sandén i ett examensarbete i butiksledning, på butikschefsprogrammet, i Västra Frölunda utanför Göteborg.

De har studerat tre textilbutiker, varav en är Tuulas Textil i Söderhamn.

I uppsatsen slår de två fast betydelsen av läge, sortiment, service, butikskommunikation, tillgänglighet. På två av dessa punkter får Tuula Piipponen toppbetyg: service och tillgänglighet. Hennes butik har inte A-läge, men ligger å andra sidan vid Köpmantorget där det är gott om p-platser.

Tuula har läst uppsatsen med stort intresse och kommer att inrätta en fikaplatz i butiken.