

CONVENIENCE RETAIL AWARDS

Det är inga sega gubbar som driver Göteborgs bästa och snyggaste (om de får säga det själva) godisbutik.

Martin Butfors Johansson, hans pappa Kent och bror Marcus har varit kompanjoner i sju år och är inne på sitt andra år med webbbutiken som de tror mycket på. 90 procent av e-handelspaketet går till Stockholm.

- Inte så konstigt för där finns ju inga riktiga godisbutiker, säger Martin med äkta "göteborgskt" självförtroende.



Martin Butfors Johansson välkomnar numera kunder både i butiken och på nätet till Sega Gubben.

Ett riktigt familjeföretag med andra ord. Butiken på Övre Husargatan har funnits i 12 år och de senaste sju i familjens ägo. Att beskriva Sega Gubben är både lätt och svårt på samma gång. Det är mäktigt eftersom det är en så stor butik med så oerhört mycket godis. 280 kvadratmeter totalt och med olika avdelningar för olika segment.

- Vi är inte så mycket för planogram utan vill skapa säljande miljöer som ger en upplevelse, ett wow och en go' känsla. Både med hjälp av produkterna i sig och lite oväntad inredning, säger Martin och berättar att målet är att det ska finnas något för alla. Elelr som han uttrycker det:

- Det som inte finns här är ingenting att ha.

Unika produkter

Utöver 700 sorters lösgodis (750 under påsken) finns här specialavdelningar för lakrits, mörk choklad och askar. Dessutom en stor avdelning för snacks med chips som man garanterat inte hittar överallt. Utöver detta en avdelning med amerikanskt och japanskt godis, en leksaksvägg och ett drickarum med stort sortiment av importläsk.

- Vi söker ständigt nya produkter och ny inredning, bland annat genom att

besöka Formex-mässan. Det ska hända saker här ständigt, det är viktigt eftersom vi har så mycket stamkunder.

Bredd och bemötande är nyckelord och duktiga mångåriga medarbetare en av styrkorna. Lite oväntat står tobak för 40 procent av omsättningen på cirka 20 miljoner. Detta trots att cigaretterna är

osynliga. Men folk lär sig ju vad som finns.

- Det är en avvägning. Vi kan inte ta bort en så stor andel av försäljningen. Men när de nya varningsbilderna på paketen kom så lyfte vi undan cigarettarna, säger Martin som dock har snuset framme och gläds åt att det går bra.

- Där ökar vi försäljningen

hundratals paket om dagen.

- Förra året sålde vi för 400 000 kronor på webben och i år räknar vi med 1 miljon, avslutar Martin Butfors Johansson.

Text och foto: GUNILLA PIHLBLAD



Dubbelt upp i år

Verksamheten med Sega Gubben har tickat på under åren och idén om satsning på en webbplats är funnits en tid. 2017 var första hela året och det är Marcus som ansvarar för den delen. Man har avtal med Ecster om betalningar och med DHL om leveranser. Allt utom lösgodis finns med i utbudet och frakten kostar 59 kronor oavsett vikt. På tal om paket så är Sega Gubben numera också paketombud med utlämning av ett



Över 700 sorters lösgodis ingår i det ordinarie sortimentet hos Sega Gubben.



Många olika lakritsprodukter har samlats i en egen liten shop-in-shop.