

CONVENIENCE RETAIL AWARDS - NOMINERADE

Unik butik i stort köpcentrum

Sickla Köp kvarter utanför Stockholm är ett av landets största köpcentrum. Mitt inne i detsamma har Carina Jönsson nyligen öppnat en stor Direktenbutik med allt från café och mackor till lösgodis och spel.

- Vi är den enda som öppnar 7.30 och vi har jättemycket frukostkunder, säger hon.

Butiken är alltså slående stor. Mycket luftig och överskådlig.

- Jag gick från 59 kvadrat till 172, berättar Carina som sedan fem år drivit en liknande butik på en annan plats i centrumet.

- Det var från början Direktens egen konceptbutik, som jag var anställd i. Men efter ett par år tog jag över den själv. På grund av stora ombyggnader kom den i kläm och jag blev erbjuden den här lokalen av fastighetsbolaget.

Egna mackor

Det var inget att tveka om. Här fanns alla möjligheter för allt det där som den gamla butiken inte medgav. Framför allt gällde det café och fast food. Nu gör man till exempel egna mackor med start klockan sex varje morgon.

En helt ny satsning är också lösvikts-godis som har gott om utrymme. Det



Sedan en tid tillbaka har Carina Jönsson en stor och fin butik i Sickla Köp kvarter.

har även spelet men på ett nytt och fräscht sätt. Man har mer tidningar än tidigare, även utländska sådana. Och man har satsat på ytterligare glassmärken.

- Det är som en dröm att få breda ut sig så här, säger Carina vars son Matthias gjort själva ombyggnaden.

- Det var tufft men kul att flytta och bygga om. Vi hade faktiskt bara stängt en enda dag och första natten sov jag till och med i butiken.

Det är som sagt mycket snyggt och



Ingen annan har frukostöppet. Guldläge!

städandet och pysslandet pågår hela tiden. Liksom aktiviteter av olika slag. Carina gillar att göra kampanjer och har vid vårt besök satsat extra på Sverigelotten.

Ökar och är social

När man stänger, flyttar och delvis ändrar inriktning kan man naturligtvis tappa kunder och försäljning ett tag. Men folk har hittat till den nya Direktenbutiken som även ökar på spelet. Man ser till exempel många nya manliga kunder på lördagarna. Förmodligen passar de på när fruarna shoppar ...

Öppettiderna är 7.30-20 på vardagar, 10-18 på lördagar och 11-17 på söndagar. Personalen utgör tillsammans en och en halv heltid och Carina lägger ungefär lika mycket tid själv på butiken.

- Det har börjat rulla på bra nu, vi har en ökning på 12 procent. Det var lite kallt i början av året vilket vi kände av. Eftersom det kostat en del så behöver vi få upp försäljningen, säger Carina och visar att hon startat både Facebook- och Instagramkonton och att hon funderar på att börja med korv som inte finns alls i centrumet just nu.

Goda utsikter alltså. Vi säger grattis till en fin butik som snart ska få kristallkronor i taket.

- Den gamla butiken hade en speciell inredning, lite av vardagsrumskänsla. En del av det ska vi ha här också.

Fortfarande ett flaggskepp

För två år sedan öppnade Circle K en helt ny flaggskeppsstation i Märsta norr om Stockholm. Den första i sitt slag i världen med ambitionen att anpassa konceptet efter konsumenternas förändrade livsstil och beteende.

Idag har enheten genomgått en del förändringar och drivs nu som vilken annan Circle K-mack som helst. Något som går så bra att det den fortfarande fungerar som inspiration för andra.

Stationschef sedan ett år tillbaka är Joakim Andersson, en i sammanhanget rutinerad person som drivs av förändringar och gillar ledarfunktionen i sådana. Han beskriver stationen som nästa steg i convenience-branschen.

- Vår uppgift att göra det enkelt och bekvämt för kunderna, säger han och säger att det börjar redan när de rullar in.

Underlättar för kunderna

- Då hittar de direkt parkering framför butiken, där drivmedelspumparna normalt ligger. Vi underlättar också genom att vara tydliga med skyltning och genom att skapa ett naturligt flöde. Det råder ingen tvekan för kunderna om var man ska ta vägen om man vill tvätta bilen - där man naturligtvis betalar med kort direkt - eller åka till drive thru-luckan. De stora ljustavlorna på

fasaden signalerar tydligt vad som finns inne i butiken.

Dock har det hänt en del sedan invigningen och för ett år sedan byggde man om inne i butiken. Tidigare hade man låga skepp med varor men nu har de ersatts av större.

- Det saknades en hel i de låga hylorna. Vi har också tagit bort självbetjäningsskassan. Tiden var inte mogen, säger Joakim och flyttar över berättandet till beredningsdisken där allt jobb sker med personalen vänd mot kunderna.

- Det är bra att visa vad man gör. Dessutom blir det lite som en show, kul att titta på när man väntar.

Tryck i butiken

Mat är inte överraskande det allra viktigaste i sortimentet och det som växer mest. För två år sedan var det anmärkningsvärt, idag är det mer eller mindre "normalt". Men icke desto mindre före-



Här vänder vi inte ryggen åt kunden när vi bereder mat, säger Joakim Andersson.

mål för ständig utveckling. Både för att erbjuda bättre och fräschare lösningar och för att skapa variation.

- Det är ett helt annat butikstryck än för ett år sedan. Försäljningen totalt ökar hela tiden. Mer struktur har också förbättrat bruttovinsten, säger Joakim och berättar att 14 procent av kunderna handlar i drive thru-luckan och att även biltvätten ökar.

- Den här stationen är den bästa man kan ha just nu enligt min mening. När det skulle öppnas en ny i Ulricehamn skickade Circle K hit personalen vilket känns kul. Läget är dessutom perfekt, som ett nav mitt i Märsta.

Stationen är öppen dygnet runt och intill finns numera också en Max-restaurang. På nätterna har man dubbelbemanning och totalt går det åt 12 helårsanställningar för att hålla ruljansen i gång.

- Allt är bra här men maten utvecklas suveränt eftersom vi lanserar nyheter hela tiden. Tidigare i år kom Vego-vägar som är viktigt för utbudet även om det inte är några stora volymer. Käk-hamburgaren som lanserades för ett par månader sedan har definitivt dragit hit kunder liksom vårt uppdaterade mack-koncept, avslutar Joakim Andersson.