

PEJ GRUPPEN INVITERER TIL

STORE KÆDEDAG

*FORBRUGSKRISEN
ER AFLYST!*

12. JUNI 2012

Forbrugskrisen er forbi. Forbrugertilliden stiger og forbrugerne vejrer morgenluft. Danskerne bruger lige så mange penge som i jubelårene 2006 og 2007. Alligevel taber de fysiske butikker markedsandele i stor stil.

Vinderne er alle de alternative salgskanaler: Danske og internationale internetsites, outlets, homeshopping, lufthavnsshopping, grænsehandel, jobshopping og genbrugshandel.

Er kæderne og butikkerne klar til at møde efter-krise-forbrugernes krav og ønsker? Som det ser ud lige nu, er svaret nej. Men det kan der laves om på.

***DROP KRISEN.
BLIV KLÆDT PÅ TIL FREMTIDEN.
FIND DIN FORCE.***

DU FÅR:

NI KONSTRUKTIVE OG
KNIVSKARPE INDLÆG
PÅ SEKS TIMER.

01 **KAPITALFONDE OG KÆDER – SUCCES, FIASKO OG FREMTID**

Mød **Søren Nørbjerg**. Partner og ejer af Advizer. Danmarks største virksomhedsformidler og aktiv deltager i mange retail-transaktioner. Søren svarer på, om kapitalfondene har købt deres sidste kæde og øser ud af erfaringerne, de har gjort sig over de seneste fem år.

02 **RETAIL – KRISER OG VÆKST**

Mød **Bruno Christensen**. Den danske retailanalyses grand old man. Stadig aktiv med mere end 40 års iagttagelser i bagagen. Han sætter den aktuelle udvikling i perspektiv, så vi bedre kan forstå de forandringer, der sker og derved agere i fremtiden. Bruno sætter ord på de udfordringer, der møder kæderne frem mod 2020: simplificering, individualisering og vækst.

DANSKERNES HEMMELIGE

03 **FORBRUG**

Mød **Louise Byg Kongsholm**. Den nye skarpe forbrugeranalytiker i Danmark og ny ejer af pej gruppen. Cand. merc. med speciale i strategi og ledelse. Forfatter til bøgerne 'Trendsociologi' og segmentbestselleren 'Fra barnevogn til kørestol' om livsfaser og forbrug. Louise står bag den nye analyse fra pej gruppen om danskernes hemmelige forbrug og præsenterer analysens konklusioner i sit indlæg.

REVITALISER ELLER DØ

04 Mød **Jakob Søndergaard**. Konsulent og projektchef

i pej gruppen gennem 15 år. Cand.merc. med speciale i strategi og ledelse. Flittig brugt foredragsholder over hele Skandinavien med fokus på kæde, butik, koncept, trend og forbrugerudvikling. Jakob sætter ord på tidsånd, forventningerne til perioden 2012-2015 og udfordringerne for fag- og dagligvarekæder, samt anbefalingerne om, hvordan man revitaliserer den fysiske butik. Og så har han selv haft fingrene på kogepladen som citychef i Herning gennem en årrække, inden han kom til pej gruppen.

HVAD BRUGES REKLAMEPENGENE TIL – SPILD ELLER EFFEKTIV PR?

05 Mød adm. direktør **Martin Ove Rasmussen**, som

etablerede den danske del af mediebureauet Mindshare i 1999. Danmarks bedste mediebureau på de utraditionelle analysevinkler. Martin præsenterer de nyeste facts samt trends for perioden 2012-2015 inden for medieadfærd, reklameholdninger og annonceforbrug.

06

EN SUCCESCASE FRA KRISETIDEN

Mød **Lars Lyse Hansen**. Direktør for Bolia-kæden. Han er inviteret som en aktuel case på en kæde, der konkret har fremvist stor fremgang og stærkt initiativ gennem krisen. Lars fortæller om, hvordan Bolia har redefineret det at sælge møbler – bl.a. med aktiv integration af net og fysisk butik samt integration af teknologi i butikken.

07

KÆDER, FORBRUGERE OG ONLINE FORVIRRING

Mød **Tom Elert**. Indehaver af kommunikationsbureauet 727 i Skanderborg, der altid har været i front som et af de flittigst valgte reklamebureauer for danske kæder. Tom sætter fokus på de store udfordringer i on- og offline markedsføring, som mange kæder står midt i lige nu. Hvad skaber succes? Skal kæder på twitter, facebook, linkedin eller tilbyde apps med gå-forbi-butikken tilbud? Eller skal de holde sig væk?

08

DEN STØRSTE UDFORDRER: UDENLANDSKE INTERNETBUTIKKER

Mød **Annette Falberg**. Hun er direktør for kædernes og butikkernes største og mest succesrige udfordrer – Foreningen af Distance- og Internethandel. 25 procent af danskerne har allerede handlet på udenlandske sites og udviklingen sker med ekspresfart. Der er ikke længere nogen fysiske grænser for nethandlen og især de unge er internationalt fokuseret. Annette lægger ikke fingrene imellem og vurderer at 50 procent af forbruget foregår på internettet om få år.

09

ER LEVERANDØRUDRENSNING OG PRIVATE LABEL FREMTIDEN?

Mød **Poul Erik Jakobsen**. Stifter af og adm. direktør for pej gruppen. Med 37 års bagage som konsulent, bestyrelsesmedlem og stifter af kæder og indkøbsforeninger, har han set meget. Poul Erik er dagens tovholder og causerer om tidsånden, leverandørudrensninger, private label-udviklingen. Han præsenterer pej gruppes bud på forbrugsudviklingen helt frem til 2020. Og så tør han godt vove det ene øje og sige, hvornår den næste krise kommer og hvad den kommer til at betyde.



BAGGRUND FOR KONFERENCEN

pej gruppens forbrugsanalyse i april viser for første gang for alvor, at den fysiske butik er den store taber. Der er to muligheder lige nu: Afvikling eller udvikling. Fremgangen for de alternative salgskanaler stopper ikke, selvom der kommer et nyt forbrugsopsving. Vibrationerne hos forbrugerne er positive igen, og mange kædefolk står og tripper for at komme videre, men er usikre på vejen og de mulige huller i den.

Krisen slutter for alvor den 12/6 2012 og fremtiden begynder. Vil du være med på first class?

HVEM ER INVITERET

Kædedirektører og andre kædechefer samt bestyrelsesmedlemmer i både frivillige kæder, kapitalkæder, fag- og dagligvarekæder. Desuden centerejere, centerchefer, citychefer og andre leverandører – herunder også virksomheder med interesse i kædernes liv og levned og detailbranchens udvikling de nærmeste år.

PRAKTISKE SPØRGSMÅL

» **Tidsrum for konferencen?**

12. juni 2012 mellem kl. 09.30 og 16.00.

Fra kl. 08.30 til 09.30 er der morgenmadsbuffet.

» **Hvor afvikles konferencen?**

pej gruppen, Bitsovvej 2, 7400 Herning.

Bliver der stor tilslutning, har vi reserveret den flotte konferencesal på kunstmuseet HEART i Herning.

» **Transportmuligheder?**

Karup Lufthavn ligger 20 min. fra pej gruppen. Der er gode flyforbindelser både morgen og aften. Billund lufthavn ligger 30 min fra pej gruppen.

» **Får jeg noget at spise?**

Ja, morgenmad, frokost og diverse smagsoplevelser samt vand, kaffe og the.

» **Får jeg materialer med hjem?**

Ja, du får samtlige præsentationer med hjem til fri afbenyttelse.

TILMELDING

Bestil og betal på www.trendstore.dk

Send en mail til: konference@pejgruppen.dk

Ring på: +45 97 11 89 00

AFMELDINGSREGLER?

Melder du fra mere end 8 dage før konferencen, koster det ingenting. Melder du dig fra senere, koster det 50 procent af prisen, men du får tilsendt dagens kompendium.

PRISER

DKK 3.950,- pr. deltager.

Pris pr. efterfølgende deltagere

fra samme firma **DKK 2.450,-**

Alle priser er ekskl. moms.

MØD NI AKTUELLE FOREDRAGSHOLDERE

