

## Försäljningsfokus och ny teknik har satt Butiksleverantör på kartan som ett måste för hela handeln - 60 % av utställarna har redan bokat plats 2016

Butiksleverantör har återigen visat att det är den självklara mötesplatsen för hela handeln. Den 24-25 mars samlades hela branschen på Kistamässan med fler besökare än någonsin på mässan. 200 utställare fyllde hela mässhallen och tog varmt emot 6096 besökare som blev presenterade för de senaste nyheterna och lösningarna. 60 % av utställarna har redan bokat plats till Shop Nordic – den nya nordiska mötesplatsen för handeln den 13-14 april 2016.

### En mässhall fylld till bredden av produktnyheter, inspiration och spännande möten!

Redan i entréhallen kunde besökarna få smakprov på ny teknik och framtidsvisioner för handeln i form av framtidens butik uppbyggd, ett koncept framtaget av Senab Concept och Kollo Retail. Mängder av föredragshållare drog fulla hus vid scenen som exempelvis Hemtex VD, Peder Larsson, Hillevi Björn från IKEA, Alastair Kean från Dalziel-Pow, retail- and brand design och inte minst Isabella "Blondinbella" Löwengrip.

Helt rätt besökare på plats

Med ett intensivt program av utställare, seminarier och nätverkande är Butiksleverantör en affärsdriven mötesplats för framtiden. Något som flertalet av de som besökte mässan är beredda att skriva under på.

*"Jag är här för att kolla på nyheter och nya produkter inom bl.a. förbrukningsartiklar och pantmaskiner. Det kanske också leder till köp eller leverantörbyte."*

Lars Andersson, Inköpare, Ica Sverige AB

*"Här tittar vi på allt som har med kommunikation med kund att göra, d.v.s. allt från skyltar till ljud och det som kan bidra till att kunden stannar längre i varuhuset samt hur vi kan låna kunder från kringliggande butiker."*

Martin Hansson, Store Development Manager, Julia AB

*"Här spanar vi på butikskoncept som på sikt kan leda till inköp för våra heminredningsbutiker."*

Patrik Riemer, VD, Chilli

*"Nyfikna är vi här för att se hur morgondagens butik skulle kunna se ut. Vi söker även en ny leverantör inom belysningservice."*

Anna Olausson, store/shop designer, Systembolaget

*"Jag och min kollega är här i inköpssyfte! Vi ska förskaffa butiksmaterial, kanske framför allt inom tryck."*

Ronny Valderi, Marknad, Åhléns AB

*"Jag och min kollega är båda inköpare och vi kollar på allt som har med att bygga butik att göra: utrustning o.s.v. Långsiktigt så leder det ju till inköp."*

Per Söderberg, Inköpare, Coop

*"Vi besöker denna mässa i år igen då förra året ledde till så bra samarbeten med nya leverantörer. I år kollar vi på nya lösningar för kundnytta som gör butiksupplevelsen bättre, t.ex. digitala lösningar och hur dessa kan integreras i butik."*

Niclas Ahlund, konceptutvecklare, Clas Ohlson

Fullt upp för glada utställare

Aktiviteter och seminarier i all ära, det var årets utställare som spelade huvudrollen på Kistamässan.

*"Av de fem år som vi har ställt ut är detta helt klart det bästa året- hittills! Vi har fått in 15-20 stycken riktigt bra leads och det är definitivt rätt folk för oss på denna mässa!"*

Tommy Nilsson, försäljningschef, BordingInStore

*"Det finns inte någon annan bra mässa att visa upp oss på. Denna blir som ett stort möte under två intensiva dagar! Dag ett kändes det som att 2000 av gästerna besökte vår monter, så fullt upp hade vi!"*

Lennart Berggren, VD, Postronic AB

*"Vi är mycket nöjda med mässan! Vi har haft flertalet djupgående diskussioner med potentiella köpare och vi har samlat ett 20-40 tal heta leads! Det är inge snack om saken att rätt typ av besökare är här, de håller en hög kvalitet!"*

Jonas Liljebäck, VD, expohouse

*"För oss som marknadsledare är detta 'the place to be'. I år visar vi upp vår nyhet: pantmaskinen T-90 och vi har fått stor nyfikenhet kring denna!"*

Jan Eklund & Göran Hellberg, säljare, TOMRA

*"Vi har en kanon mässplats och får jättebra respons på vårt tema miljö! Vi får chansen att visa upp våra nya produkter och öka förtroendet hos våra befintliga kunder. Självklart skaffar vi nya kunder också! Våra mål med mässan är redan uppnådda!"*

Joacim Fagerlund, säljare, Avisera

*"Precis som förra året upplever vi detta som en fantastisk mässa! Förra året genererade tre nya kedjekunder och detta år ser ut att kunna leda till något liknande. Vi har ju t.o.m. fått ordrar vid sittande bord denna gång, det har aldrig hänt oss tidigare!"*

Conny Johansson, CEO, Skyltspektrum

*"Vi är precis som förra året jätkligt nöjda med denna mässa! Dag ett fick vi in 17 heta leads! Den här mässan är rätt forum för oss att synas och nå ut."*

Daniel Andersson, projektledare, Arkitektkopia

*"På denna mässa har vi valt att lansera vår nya produkt: varukorgshissen och vilken succé vi har haft! Vi har träffat flera beslutsfattare och potentiella samarbetspartners, både i Sverige men också t.ex. en plastkorgstillverkare i Norge. Redan ikväll direkt efter mässan har vi vårt första försäljningsmöte av sex stycken varukorgshissar inbokat!"*

Leif Jacobsson & Lars Rosén, försäljning, Varukorgshissen

### **Shop Nordic 13-14 april**

Om ett år är mässan tillbaka i en helt ny tappning, Shop Nordic. Gedigen research, efterforskningar och dialog med branschen, visar att handeln länge har saknat en NORDISK mötesplats med fokus på inredning, koncept och design. Easyfairs har därför tagit fram ett helt nytt mässkoncept som verkligen har skräddarsytt efter handelns behov och önskemål, Shop Nordic!

Shop Nordic kommer att arrangeras i Stockholm var tredje år med start den 13-14 april 2016.

För mer information kontakta Jan Tjörngren på 031-89 43 48 eller [jan.tjorngren@easyfairs.com](mailto:jan.tjorngren@easyfairs.com)