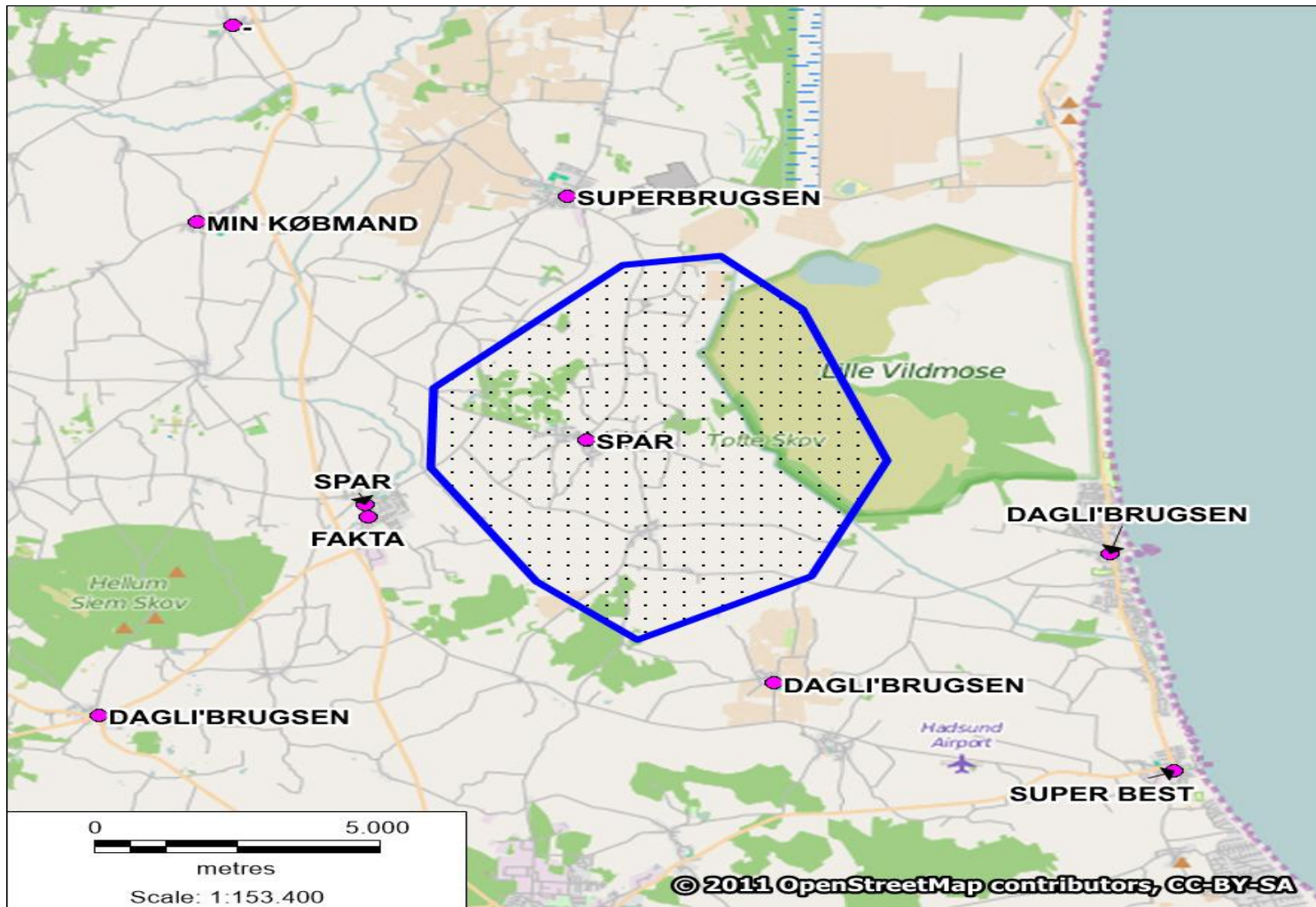


# HVORFOR bygge en ny butik i Bælum

Markedsanalyse på baggrund af ny projekt

- Placering af butik vurderes til A (på en A-D skala)
- Gode trafiktal forbi butikken (for at udnytte dette, skal butikken være lettilgængelig med gode parkeringsforhold)
- Markedsområde (primær og sekundær for butikken)

# HVORFOR bygge en ny butik i Bælum



# HVORFOR bygge en ny butik i Bælum

## Markedsanalyse på baggrund af ny projekt

- Placering af butik vurderes til A (på en A-D skala)
- Gode trafiktal forbi butikken (for at udnytte dette, skal butikken være lettilgængelig med gode parkeringsforhold)
- Markedsområde (primær og sekundær for butikken)
- Dagligvareomsætning i Bælum by – 22 mio. kr. inkl. moms
- Dagligvareomsætning i sekundært opland - 25 mio. kr. inkl. moms
- Lokalforsyningsgrad på 43% i dag

Omsætningspotentiale på en ny butik med 700 m<sup>2</sup> salgsareal  
31 mio. kr. inkl. moms

# HVORFOR bygge en ny butik i Bælum

**Hvad kræver det fra byen for at butikken bliver en succes!!**

Forventet omsætning = 31 mio. kr. inkl. moms

Antal indbygger i markedsområdet = 1.473

Alle indbyggere i markedsområdet skal dagligt handle for kr. 58,00 for at butikken bliver en succes, svarende til kr. 21.000 om året.

---

Butikken har i dag 173.004 ekspeditioner med en gennemsnitlig kurvestørrelse på kr. 109,20.

Butikken skal fremadrettet for at nå omsætningen på 173.004 ekspeditioner, op på en kurvestørrelse på kr. 180,00.

# Livsforløbet for en købmand

