

Aktivitetskatalog fra ERFA-møderne i Lokal sympati – digitalt forløb

SB 220

SB Kongerslev

Brugsen var aktiv del i byens 'Genåbningsarrangement', der foregik på butikkens p plads, hvor der bl.a. var cirkus, musik, pølser osv. 4 medlemmer af bestyrelsen promoverede medlemskab og app. Det var en stor succes – folk ville gerne snakke. Det er dog en 'tung' opgave at forklare og oprette Prime. Tager ca. 15 minutter pr. medlem.

Der var også arrangeret 'Motionsbingo' – Børn gennemførte en 2 km lang rute, hvor de skulle finde tal til deres bingoplade.

Der var 20% på alle varer i butikken.

Arrangementet blev markedsført på butikken og byens Facebook samt i butikken.

Har planlagt julesokker og julesang ved butikken til december. Her vil bestyrelsen forsøge at komme i snak med forældrene.

SB Glesborg

Det har været svært at hverve nye medlemmer. Foreningen har i forvejen meget godt fat i lokalområdet, både fastboende og hos sommerhusgæster.

- Har afholdt et arrangement i butikken, hvor bestyrelsen belønnede nye Prime medlemmer med en flaske vin.
- Har deltaget på lokal messe. Mange gode snakke, men stort set alle var medlemmer i forvejen.

SB Skåde, Karup

Bestyrelsen ser indsatsen som en langsigtet strategi, der rækker ud over dette projekt, fx ved aktiviteter til næste års 150 års jubilæum. Der arbejdes på at oprette butiksudvalg i Beder, der kan arbejde med initiativer som dette.

I Karup er yngre medlemmer stærkt underrepræsenterede. Det lokale butiksudvalg arbejder på flere yngre medlemmer, bl.a. i forbindelse med afvikling af vin arrangementer.

Skåde Brugsforening ønsker at blive bedre til at komme ud og lave aftaler med lokale foreninger.

Forslag: lav skabeloner i QuickCoop målrettet rekruttering af medlemmer til brug på butikkens Facebook.

SB Solbjerg

Har taget hul på kommunikation fra bestyrelsen via QuickCoop.

Har stået i butikken på en søndag. Fungerer godt ift. tidspunktet. Kunderne har god tid. Det er dog et langt sejt træk at hjælpe kunderne over på app.

Overvejer at lave forsøg, hvor kunderne kan melde sig til at komme ned og få hjælp på et bestemt tidspunkt.

Byen er i vækst, så stort potentiale for PrimeKonto.

Oplever at nogle kunder er 'anti' konto. Det betyder noget om Prime præsenteres som en konto, eller som en medlemsfordel el. lign.

Oplever, at opslag fra bestyrelsen ikke opnår samme grad af synlighed på butikkens Facebook, som de opslag der laves via butikkens QuickCoop adgang.

SB Assentoft

Bestyrelsen har på et personalemøde involveret medarbejderne i projektet. Det betyder, at alle arbejder for samme mål – at få flere medlemmer over på Prime.

I dag er der ca. 54. Målet er 100 flere.

Medarbejderne har taget meget godt imod udfordringen, og der er gået konkurrence i at opnå målet.

Ved afslutning fejres resultatet. Jo bedre, jo bedre fest for alle – bestyrelse og medarbejdere.

Medarbejderne er kommet med en ide om at udnytte 'Juletræstændingsarrangement' til at promovere Prime. Bl.a. ved visuelt at synliggøre, hvor meget et medlem kan spare på en kundevogn varer med Prime.

Bestyrelsen vil være bedre til at fortælle lokalområdet om alle de lokale indsatser og sponsorater Brugsen hvert år står bag.

SB Spentrup

Bestyrelsen har afsat 10 dage, hvor de vil promovere Prime i butikken.

Succesen ind til videre er blandet. Fra nul til ni Prime abonnemeter pr gang.

Kunderne kan se i butikken, hvornår de kan møde bestyrelsen. Dette suppleres fremadrettet med markedsføring på Facebook.

Bestyrelsen har aftalt med kassemedarbejder, at der udleveres Änglamark vingummipose og Prime mv. brochurer til de kunder der køber Änglamark produkter.

SB 215 – de jyske butikker

SB Augustenborg

- Har helt generelt haft svært ved at få gang i bestyrelses-/udvalgsarbejdet efter corona
- BALS har frigjort timer hos en KV ansat yngre kvinde til om fredagen at besøge foreningens medlemsbutikker på skift. Her bruger hun sammen med et udvalgsmedlem dagen til at promovere app, scan og betal og prime.

SB Løgumkloster

- Inviterer til kursus i butikkens frokoststue – foreløbigt 2 lørdage i november. Her vil et par bestyrelsesmedlemmer undervise deltagerne i brug af app, scan og betal og prime. Målet er at flere af de loyale (over 45 år) til at gå fra plastikkort til telefon. Varigheden vil være ca en time, og der serveres kaffe og brød.
- Potentielle medlemmer under 45 år forsøger man at få i tale direkte i butikken, og til dem tilbyder man at betale de kr. 200,- til oprettelse.
- Det er en erfaring, at det nytter at stå i butikken for at rekruttere og facilitere ved direkte henvendelse.

SB Padborg

- Man tror på, at vejen til at få flere under 45 knyttet til, går gennem varerne. Derfor har bestyrelsen bedt uddeler og souschef udpege nogle varer målrettet denne gruppe – varer, som skal udbydes til særligt skarpe priser – og blive til fast lav pris. Når det effektueres vil 2 fra bestyrelsen stille sig i butikken omkring disse varer for at "sælge" medlemskaber både ved at tale om besparelser og funktioner via app'en og ved at tale mærkesager m.m. ind ofr at øge sympatien – f.eks også historien om at pengene bliver i byen.
- Ved vinsmagninger og portvinsaftener er bestyrelsen med 2 personer altid klar med prime konto materiale m.m.

SB Billund

- Bestyrelsen har under hele corona været aktive – online bestyrelsesmøder. I perioden har alle – også suppleanterne - committet sig på at have app'en downloadet og at bruge den, når de handler, så de har let ved at være ambassadører for den og undervise/guide i den.
- Hvert bestyrelsesmedlem og de 2 suppleanter vælger sig ind på tidspunkter til at stå i butikken for at hvert medlemmer og guide i app brug, scan og betal og prime. Der står 1 bestyrelsesmedlem, og fredag er valgt fra, da erfaringen er, at det er den sværeste dag at få folk i tale. Man stiller sig i forområdet, hvor man undgår "at stå i vejen" og for at give mulighed for, at de, der vil, kan prøve med det samme, når de går ind i butikken.
- I ugerne 37-43 har man fået 19 nye medlemmer – 7 under 45. Man har valgt at give nyindmeldte en Änglamark pakke til en værdi af kr. 500, - for at præsentere de produkter, der skal motivere til at lave en PrimeKkonto.
- Steven – uddeler – har med baggrund i det materiale, vi har sendt ud, udarbejdet en side, som bestyrelsen kan tale ud fra, og som også kassemedarbejdere har liggende til at tale ud fra, så de også kan anbefale medlemskab og digitale fordele.

SB 215 – de fynske butikker

SB Faaborg

- Magasin i lokalavisen og tilbud på bagsiden med og uden PrimeKonto inkl. PrimeKonto folder indlagt
- 'Få svar på digitalt medlemskab hver torsdag i november kl. 16 – 17.30'

SB Ferritslev

- Kæmpe markedsdag en dejlig lørdag i september med mange aktiviteter for børn og deres forældre - det viser sig at mange yngre ikke kender de ekstra fordele. Markedsføring skete i butik, på butikkens Facebook og i lokal avis

SB Ejby

- 1 ton bolsjer som juleguf til medlemmer – og til dem, som tegner medlemskab på dagen
- Græskar aktivitet - vi taler med børnenes forældre imens
- Godt at stå ved kassen og tale med folk, når de står i kø
- Et diskret kig i indkøbskurven med blik for Änglamark gør det nemt at udvælge, hvilke kunder vi tager en snak med om PrimeKkonto – bedst at tale med folk i køen

SB Højby

- Bestyrelsesmedlemmer bemander butikken en dag hver, hvor vi taler med kunder om Coop app, Scan&Betal og PrimeKkonto
- Bruger butikkens Facebook noget mere

SB Haarby

- Aktivitet med fokus på digitalt medlemskab, hvor vi tiltrækker både de unge med Änglamark og Anton Berg chokolade/Portvin

SB Kerteminde

- Fokusgruppe, hvor vi bliver klogere på dem under 45 år, nemt at rekruttere på butikkens FB, vær OBS på formulering mht. specifik målgruppe, så ingen føler sig tilsidesat
- [Små digitale film om medlemsfordele på butikkens Facebook](#)
- Lokale testimonials blandt medlemmer - hvorfor har jeg PrimeKonto?
- Aktiviteter i november med vareoplæg egne øko mærker og synliggøre fordele med/uden PrimeKonto
- Ny biograf reklame fra brugsen

SB Ringe

- Dialog med efterskole og gymnasium, hvor vi får fat i de unge og kan fortælle om medlemskab og fordele
- Fortælling til ungarbejdere om digitalt medlemskab (150 – 200 unge)

SB 210

SB Fensmark

- Har valgt en anden løsning end den tiltænkte 😊 De har uddelegeret opgaven til de ansatte i butikken. De unge skal fange de unge og få dem meldt ind og de mindre unge skal fange de mindre unge kunder og få dem digitale og på Prime.
- De har udskrevet en konkurrence blandt de nyindmeldte, som i samme omgang bliver Prime-kunder.
- En god "Catchphrase" til de yngre medlemmer: "Prime – skab overblik over husholdningsbudgettet"

SB Bjæverskov

- Har forsøgt sig med forskelligt – bedst held med at fange nye kunder ved pakkeudleveringen. De har fundet ud af, at der er flest pakker om tirsdagen, så der står de og "blokerer" udgangen og fanger dem, som endnu ikke er medlemmer og med fokus på dem under 45 år.

SB Karise

- Er ikke kommet i gang med aktiviteterne endnu. De har til gengæld fundet ud af, at de først skulle have sig selv, altså bestyrelsen på kursus, så de fandt ud af, hvad Prime er for en størrelse – "Det er jo svært at sælge ideen til andre, hvis man ikke selv kan se det!"

SB Åkirkeby

- "Begrænset succes" siger de 😊 De har været i butikken et par gange uden det store held. En læring er b.la. at en søndag sidst i efterårsferien er der ikke andre i butikken end dem selv...

SB 203

SB Albanigade

- Synliggøre digitale medlemsfordele i alle aktiviteter, fx åbning af torv ved letbanen, medarbejder-aften samt deciderede app tiltag i butik formiddage/eftermiddage

SB City

- To sessions med uddeling af rabatkuponer til unge under 45 år med info om medlemsfordele og opsparing til medlemskab
- Alkoholfri ølaften inkl. synliggøre digitale medlemsfordele
- Juleevent 28/11; gløgg og æbleskiver inkl. demo af Coop app samt scan & betal

SB Vindinggård

- Børnearrangement med lotteri – taler med forældre
- Foodfestival i butikken; stande og smagsprøver, hvor bestyrelsen og personale er til stede og fortæller om Coop app. Markedsført i butikens Facebook, app samt opslag i butik

SB Næsby

- Halloween arrangement for børn og taler med forældre.
- Julearrangementer er planlagt inkl. digitale medlemsfordele
- Nybyggeri – mulepose med hilsen fra Brugsen i Næsby

SB Assens

- 3 sessions planlagt med digitale medlemsfordele

SB 202

SB Søtorvet

- Udleveret goodiebags til nye beboere i lejligheder ved butikken. Heri Ånglamark produkter og materiale fra materialekassen. Svært at vurdere effekten heraf.
- Planer om at lave en 'forældrepakke' fra butikken til nye forældre (produkter, voucher, app materialer mv.)
- Tanker om at lave arrangement i butikken om børnemad og om sundhed og motion
- Idé om lokalt partnerskab med svømmeklubben (mor/barn svømning)

SB Hinnerup

- Har deltaget i Sensommerfest med en stand, hvor de reklamerede for medlemskab og app mv. Oplevede stor interesse fra kunderne. Har efterfølgende fået 50 nye medlemmer, dog svært at koble det direkte til aktiviteten. Stod sammen med repræsentant fra OK. Det gav en god synergi pga. OK fordelene i Prime og Partnerskabsprogrammet.
- De kommende fredage frem til jul står bestyrelsen i butikken med smagsprøver og materialer fra kampagnen.
- Planer om at besøge den lokale kaffebar, hvor der afholdes 'mødrekaffe'. God mulighed for at opsøge målgruppen 'under 45'

SB Lystrup

- En fra bestyrelsen har været til stede i butikken hver søndag for at fortælle om medlemskab og hjælpe medlemmerne med bl.a. Scan&Betalt. Det har givet mange gode snakke.
- Har afholdt græskar arrangement for at tiltrække yngre familier
- Bestyrelsen har været med til at afvikle 'Kagens dag' i uge 41 og 42
- Planer om Gourmet fredag, hvor der gives smagsprøver og promoveres medlemskab og app
- Udarbejder velkomstbrev i samarbejde med lokale ejendomsmæglere. Heri fortælles om både butik og forening, samt medlemsfordele mv.
- Vil fremadrettet benytte skabeloner i QuickCoop til at markedsføre medlemskab og app fra bestyrelsen

SB Hobro

- Er ikke kommet rigtigt i gang
- Uddeler ser stort uforløst potentiale i Prime
- Planer om at tænke kampagnen ind i eksisterende aktiviteter
- Vilde med ideen om velkomstbrev i samarbejde med ejendomsmægler

- Vil bruge QuickCoop

SB 201

SB Nordhavnen

- Hver anden fredag serveres vin og Prime i butikken
- Planlagt besøg i børnehaven. Her har bestyrelsen lidt sundt med til børnene, der til gengæld kvitterer med tegninger til udstilling i butikken. Når tegningerne kan afhentes, får børnene lov til at sidde i kassen og scanne varer.
- Arbejder på et nyt koncept i samarbejde med forfatter til flere matematikbøger – *Indkøb i Brugsen* – skolebørn lærer matematik i Brugsen.
- Har udsolgt til en medlemstur til Thisted Bryghus til december. På turen vil bestyrelsen fortælle om fordelene i app mv., samt forsøge at rekruttere nye bestyrelsesmedlemmer.

SB Thisted

- Smagsdemo hver fredag
- Bestyrelsen har lavet en udstilling i butikken med materialerne fra materialekassen. De søger selv for at holde udstillingen pæn, og tager på skift korte vagter, hvor de promoverer app mv.
- Svært at hverve flere medlemmer, da medlemstallet i forvejen er meget højt.
- Har en idé om at få en kunde, der bruger Prime, til at medvirke i en lille video, for på den måde at promovere Prime.

SB Vejgård

- Ølsmagning – dog svært at få folks opmærksomhed, når der er øl i glasset
- Vil lave en kundevogn med Thise og Änglamark produkter for at konkretisere visuelt, hvor meget man kan spare ved at være Prime kunde.
- Vil få unge (fx 9. kl.) til at fungere som Scan&Betal guider i butikken
- Vil lave video, hvor 2 kunder handler. Den ene bruger Scan&Betal. De køber de samme varer, men den ene handler hurtigere færdigt end den anden...
- Overvejer at markedsføre en fast tid, hvor man kan møde bestyrelsen i butikken

SB Løgstør

- Hver fredag promoverer bestyrelsen app mv.
- Har netop afholdt arrangement for børnefamilierne med Leela Jung
- Har deltaget med stand på Messe i Løgstør med 8000 gæster.
- Har et arrangement med Anne Ravn på bedding (oplæg i butik i åbningstid)
- Formand vil deltage på næste personale møde for at fortælle om bestyrelsen og for at opfordre de unge medarbejdere til at de, og deres familier, benytter sig af muligheden for 10 % medarbejder rabat.
- Bestyrelsen kommunikerer via QuickCoop

SB Vodskov

- Et bestyrelsesmedlem har fået ansvaret for lokale partnerskaber. I den forbindelse kan han få taletid om medlemsfordele, app mv. hos de lokale foreninger. Fx i Skytteforeningen.
- Tag fat i de kunder der bruger Scan&Betal – de er nemmere at få i tale til Prime
- Har analyseret (sammen med uddeleren), at mandage og torsdage mellem 14.30 og 16.30 egner sig bedst til at stå i butikken. IKKE fredag eftermiddag – folk har ikke tid.

- Formanden hjælper medlemmerne med app 1:1 – også gerne ved et hjemmebesøg, hvis de ønsker det. Det gør flere. Medlemmerne synes det er virkelig god service og er meget taknemmelige.
- Efterspørger flyer/ark, der beskriver, hvad det kræver for medlemmet at komme på app. Dvs. hele vejen via kode mv., således de selv kan gøre det, eller i det mindste være velforberejdede, hvis de vil have butikkens hjælp til at komme helt i mål.

SB 200

SB Midtbyen i Kolding

- At de bruger deres 4 årlige arrangementer med verdensmålsmad i butikken til at promovere app og prime konto.
- Målene i projektet vil man gerne gå efter, men ingen i bestyrelsen er interesseret i at hive fat i kunder/medlemmer ved indgangen eller andre steder - alene for at tale app eller prime.
- Verdensmålsmad handler i øvrigt om bæredygtighed, lokalt og vegansk.
- De kunder/medlemmer, der ved arrangementet udtrykker, at de gerne vil være digitale, selv om de har glemt password eller lignende, inviterer bestyrelsen i butikken efterfølgende for at hjælpe i gang.

SB Strandby Plads i Esbjerg

- Ved VM i Änglamark uddelte bestyrelsen små Änglamark goodiebags ud til de kunder/medlemmer, der brugte scan og betal.
- Samtidig blev der delt prime konto foldere ud, og de 15% blev især flashet.
- Butikkens og bestyrelsens årshjul forsøges samkørt, så prime og app fremstød foregår fra begge steder. Vil gerne have det til at matche bestyrelsens stærke fokus på lokal forankring.

SB 104

SB Brostykkevej

- Stor succes med Halloween optog, der sluttede i butikken. Her fik bestyrelsen en god anledning til at tale om forening og medejerskab
- Bestyrelsen hjælper nogle gange til med at finde gamle varer. Når de er i butikken på den måde, får de en god snak med kunderne og kan hjælpe dem med Scan & Betal o. lign.

SB Amagerbrogade

- Skal holde julearrangement, hvor børnene kommer og pynter honninghjerter i butikken. Bestyrelsen snakker i den forbindelse med forældrene om foreningen og medlemsfordele
- Har lavet et samarbejde med danske studerendes fællesråd, der arrangerer middage mod ensomhed på kollegier og i ungdomsboliger. Bestyrelsen og forretningen donerer varer til middagene, og vedlægger i den forbindelse materiale om Coop

SB Ålekistevej og SB Finsensvej sugede til sig af de gode ideer og skal til at omsætte dem, i deres bestyrelser.

SB 102

SB Dianalund

- Er ikke i gang endnu. Vi talte om at de kunne gøre mere for at integrere tiltagene i deres allerede planlagte arrangementer

SB Nakskov

- Har afholdt 2 Scan&Betal arrangementer med succes – Vi talte om at det er en god ide at tænke over hvem man gerne vil møde og planlægge ud fra hvornår den type kunder så kommer i butikken. F.eks. vil vi gerne ramme nye Prime kunder så kom søndag eftermiddag hvor familierne handler stort ind til hele ugen – de kan se de økonomiske fordele. Eller vil du gerne ramme Scan&Betal, så fang dem med de små kurve som bare gerne vil hurtigt videre (de skal jo fanges mens de står i kø og er trætte af der 😊)

SB Haslev

- Har afholdt Scan&Betal arr. i efterårsferien, men færre kunder i butikken end forventet – igen overvej tidspunktet.

SB Nørre Alslev

- Er ikke i gang endnu, men har alligevel meget flotte tal på alle parametre 😊

SB Roskilde

- Er ikke i gang endnu. Har lovet et besøg. FIK UGENS BEDSTE IDE: MEDLEMSKABER SOM FLYT HJEMMEFRA GAVER – FRA FORÆLDRE/BEDSTEFORÆLDRE TIL BØRN.

SB Hasle

- Er kommet lidt i gang og har lavet både arrangementer og bruge QuickCoop.