

DETAILFORUM

INSPIRATION | NETVÆRK | VIDEN



**NEW RETAIL DAY
21. OKTOBER 2026**



**FORÅRETS
VIRKSOMHEDSBESØG**



**FRAKRIG OG ITALIEN SOM
EKSPORTMARKEDER**



**EKSKLUSIVT VIRKSOMHEDS-
BESØG HOS MARKETSQUARE**

Detail forum

ORIENTERING | NR. 1 | FEBRUAR 2026

INDHOLD

03

EKSKLUSIVT VIRKSOMHEDSBESØG HOS MARKETSQUARE

05

FORÅRETS VIRKSOMHEDSBESØG

06

NEW RETAIL DAY – SAVE THE DATE

07

FRAKRIG OG ITALIEN SOM EKSPORTMARKEDER

08

HANDLENS ÅRSDAG

**EKSKLUSIVT VIRKSOMHEDSBESØG
HOS MARKETSQUARE I KØBENHAVN
17. MARTS 2026**

KAMPEN OM KUNDERNES OPMÆRKSOMHED - RETAIL MARKETING DER VIRKER I 2026

Retailbranchen ændrer sig hurtigt, og markedsføring i 2026 kræver nye greb og en dybere forståelse for kundernes adfærd for effektivt at udnytte marketingbudgettet. Derfor inviterer vi til virksomhedsbesøg hos Marketsquare til en session om, hvordan retailere bedst navigerer i et omskifteligt kommunikationslandskab.

Oplæggene giver et indblik i, hvad der virker – og hvad der ikke længere virker – når man skal skabe synlighed, drive trafik og konvertere til salg. Vi dykker ned i, hvordan man bedst rammer forskellige generationer, hvilken rolle sociale medier spiller i købstagten, og hvilke kanaler og formater retailere bør have øje for. Fokus er at give deltagerne konkrete indsigter og eksempler, der kan styrke både branding og salg i et ekstremt konkurrencepræget marked.

Få inspirerende oplæg fra CEO/Partner Jens Thrane-Møller, Client Service Director Suzanne Remilliard og Head of social Emma Wittendorff.

CEO/Partner
Jens Thrane-Møller



Client Service Director
Suzanne Remilliard



Head of social
Emma Wittendorff



Du får blandt andet indblik i:

- Hvordan skal retailers tænke markedsføring i 2026?
- Hvad virker – og hvad virker ikke – når man vil tiltrække opmærksomhed og drive salg?
- Hvordan rammer man Gen Z, Gen Y og de ældre målgrupper effektivt?
- Hvordan får man fanget opmærksomheden hos den vigtige og travle Generation Y (30 til 45-årige)?
- Hvilke kanaler, formater og trends skal retailere indtænke i deres strategi?
- Hvordan kan en retailer bedst få effekt ud af sociale kanaler i 2026
- Hvordan bør brands prioritere mellem sociale medier og andre kanaler - og mellem branding og taktisk aktivering?

Marketsquare er et full-service reklamebureau, der udvikler løsninger for blandt andre STARK, Ikea, MENY, Spejder Sport, BabySam, Lyngby Storcenter, Rosendahl m.fl.

PROGRAM

08.30–08.40 Kaffe, croissanter og velkomst

08.40–09.45

Oplæg og dialog

- “Retail marketing – nye krav, nye løsninger” - Jens Thrane-Møller, CEO/Partner
- “Generationer og købsadfærd” – Suzanne Remilliard, Client Service Director
- “Retail-markedsføring på sociale medier” – Emma Wittendorff, Head of social

09.15–10.00

Spørgsmål og diskussion

TILMELD DIG HER

*Der er kun plads til 15 deltagere
– tilmelding sker efter først-til-mølle-princippet.*

FORÅRETS VIRKSOMHEDSBESØG

FÅ ET OVERBLIK OVER FORÅRETS VIRKSOMHEDSBESØG

5. marts kl. 8:30-10:00 | Kaiser Sport & Ortopædi på Østerbro

Få et sjældent indblik bag facaden hos en af Danmarks førende specialistrailere. Oplev, hvordan Kaiser Sport skaber stærke kundeoplevelser gennem faglighed, service og professionel drift. *OBS! Der er venteliste til arrangementet.*

[TILMELD DIG HER](#)

17. marts kl. 8:30-10:00 | Marketsquare i København K

Få indsigt i hvordan retail marketing skal tænkes i 2026. Hos Marketsquare får du konkrete eksempler på, hvad der skaber opmærksomhed, driver trafik og omsætter til salg - og hvordan retailere kan vinde kampen om kundernes opmærksomhed på tværs af generationer og kanaler.

[TILMELD DIG HER](#)

9. april kl. 8:30-10:00 | Louis Vuitton i København K

Oplev, hvordan et af verdens stærkeste luksusbrands netop har åbnet en ny butik og arbejder med kundeoplevelser, service og eksekvering på absolut topniveau. Du får indsigt i, hvordan Louis Vuitton skaber eksklusivitet, loyalitet og konsistens i mødet med kunden - og hvad andre retailere kan lære af luksussegmentering.

[TILMELD DIG HER](#)

21. maj kl. 8:30-10:00 | Matas logistik center i Lyngø

Kom med på besøg i Matas topmoderne logistikcenter i Lyngø og forstå, hvordan automatisering, robotteknologi og effektiv lagerstyring understøtter både e-commerce og fysiske butikker. Du får indblik i, hvordan logistik spiller en central rolle i fremtidens retailforretning.

[TILMELD DIG HER](#)

SAVE THE
DATE

NEW RETAIL DAY

21. OKTOBER 2026

CLARION HOTEL
COPENHAGEN AIRPORT

TILMELD DIG HER

Detail **forum**



 M E R K

 SKO branchen.dk

DANSKE 
HANDELSBYER

 FORBRUGSFORENINGEN

DANSK
ERHVERV

EKSPORTSEMINAR

Landerapport

Italien

□ MERK



Landerapport

Frankrig

□ MERK



ITALIEN

MERK har udarbejdet en landerapport om Italien, der giver et samlet overblik over muligheder og udfordringer for danske mode- og livsstilsvirksomheder på det italienske marked. Rapporten peger på et stort, men ofte overset potentiale, hvor danske styrker som kvalitet, design og ansvarlighed matcher den italienske efterspørgsel. Samtidig giver den konkrete indsigter i forretningskultur, salgsstrukturer og praktiske forhold som agenter, kontrakter og betalingskultur. Samlet set viser rapporten, at succes i Italien kræver lokal forståelse, tålmodighed og en klar, strategisk tilgang.

→ [Læs rapporten her](#)

Eksportseminar om Italien

MERK inviterer til et eksklusivt eksportseminar om Italien med indsigter direkte fra COIN, Les Deux og erfarne markedseksperter. Få konkrete råd om kultur, kontrakter og samarbejde

12. marts 2026 kl. 09:00-13:30. København.

→ [Tilmeld dig her](#)

FRANKRIG

MERK har udarbejdet en landerapport om Frankrig, som giver danske mode- og livsstilsvirksomheder et klart overblik over mulighederne på et af Europas vigtigste eksportmarkeder, kendetegnet ved en stærk modekultur, høje krav til æstetik, storytelling og brandidentitet samt et marked, hvor relationer og lokal tilstedeværelse er afgørende. Rapporten kombinerer markedsindsigt med konkrete råd om markedsadgang, agentstrategi og positionering og peger på et fortsat stort potentiale for danske brands. Samtidig viser rapporten, at succes i Frankrig kræver lokal forståelse, tålmodighed og en målrettet, strategisk tilgang.

→ [Læs rapporten her](#)

Eksportseminar om Frankrig

MERK inviterer til et eksportseminar med fokus på Frankrig og konkrete B2B-indsigter fra erfarne praktikere. Få viden og erfaringer fra Printemps, Jack & Jones France og NFP Agency, der kan styrke din eksportstrategi.

19. marts 2026 kl. 10:00-14:00. København.

→ [Tilmeld dig her](#)

6. MAJ 2026 — HERNING KONGRESCENTER

HANDLENS ÅRSDAG

Vær med, når Dansk Erhverv for første gang samler hele handlen i MCH Herning Kongrescenter til Handlens Årsdag onsdag den 6. maj 2026. Fokus vil være på Danmark som stærk handelsnation, og Dansk Erhverv stiller skarpt på den værdi, som engros- og detailhandlen skaber for vores samfund - også når verden er udfordrende. Få indsigt i de vigtigste dagsordener og brug dagen til at møde kollegaer, udveksle erfaringer og udvide dit netværk.

På Handlens Årsdag vil du møde en række markante virksomheder, bl.a. JYSK, Salling Group, IKEA, MÆRSK, Google, Coop, LEGO og Mascot.

Programmet kredser om tre temaer:

- Handel i en verden i opbrud
- Forbrugerens hastige forandring
- Nye veje til vækst

Vi håber at se dig til en dag fyldt med inspiration, indsigt og perspektiv.

SESSION 1

- Peter Viggo Jakobsen, Forsvarsakademiet
- Sandra Brovall, DR
- Brian Mikkelsen, Dansk Erhverv
- Mikael Balslev Rasmussen, A. P. Møller - Mærsk

2. SESSION

- Louise Byg Kongsholm, PEJ gruppen
- Bianca Bruhn, Google Danmark
- Anders Lyhne Nordtorp, IKEA
- Anne Sophie Hadberg, LEGO Group
- Morten Dilling, Dilling

3. SESSION

- Anders Hagh, Salling Group
- Amalie Banggaard Smidt, Coop Danmark
- Clara Klixbull Noesgaard, Mascot Workwear
- Victor Fejrskov, Kaufmann
- Rami Jensen, Jysk

TILMELD DIG HER

SÅDAN FÅR DU

ADGANG TIL FLERE LOYALE KUNDER DER KØBER MERE

Mange kunder er godt, mange loyale kunder er bedre. Det ved enhver dedikeret handlende. Ligesom det er en velkendt sandhed, at god service får kunderne til at komme igen. Så langt så godt.

Mund-til-mund anbefalinger fra dine tilfredse kunder, kan lokke deres kolleger og familiemedlemmer til. Men hvad nu, hvis du har større ambitioner, og ønsker dig endnu flere loyale kunder?

Købestærke kunder der lægger mere i kurven

Hos Forbrugsforeningen, Danmarks ældste og største indkøbsfællesskab, handler flere hundrede tusinde tilfredse medlemmer op til 100% oftere og lægger op til 105% mere i indkøbskurven, når de betaler med deres Dankort, Visa eller Mastercard hos foreningens samarbejdspartnere.

Det viser foreningens partnerdata, som også fortæller om en købestærk medlemssammensætning: 70% af medlemmerne er fx kvinder, typisk veluddannede, vellønnede, 34 – 54 årige, som bor i egen bolig, er gift eller samlevende og har børn i husstanden.

Et helt enkelt koncept

Konceptet er helt enkelt: Hver gang et medlem betaler med et af de kort, der er knyttet til medlemskabet, opnår hun automatisk en bonus, som er den procentvise rabat, du aftaler med Forbrugsforeningen, når I indgår partnerskabet. Derudover betaler du selv 1% til foreningen og er så til gengæld synlig for samtlige medlemmer, der kan finde dig i Forbrugsforeningens app og på fbf.dk.

Derudover har du adgang til målrettet markedsføring – i app, i nyhedsbreve, på sociale medier og i magasinet F-bladet, og kan på den måde nå de kundesegmenter, der er særligt relevante for dig og din forretning.

Lyder det som noget for dig?

Hvis du vil vide mere om, hvordan du bliver partner hos Forbrugsforeningen, der fem gange er blevet kåret som Danmarks bedste loyalitetsklub senest, igen af Copenhagen Business School, er du velkommen til at ringe på **33 18 86 20**. Du kan også skrive til os på salg@forbrugsforeningen.dk eller læse mere på www.forbrugsforeningen.dk/partner