

DETAILFORUM

INSPIRATION | NETVÆRK | VIDEN

NEW RETAIL DAY & AWARDSHOW

1. OKTOBER 2025

SPÆNDENDE WEBINARER OG MASTERCLASS

NYT FRA MERK

/ SIDE 9

VI LØFTER SLØRET FOR OPLÆGSHOLDERE

TIL NEW RETAIL DAY 2025

/ SIDE 6

VIRKSOMHEDSBESØG I SLOTSARKADERNE

SHOPPINGCENTERET I HJERTET
AF HILLERØD

/ SIDE 4

NEW RETAIL DAY 2025 & AWARDSHOW

KOM MED NÅR HELE DETAIL-
BRANCHEN SAMLES PÅ
COMWELL NORDHAVN

/ SIDE 5

INDHOLD

03

ET SPÆNDENDE 2025 VENTER

04

ARRANGEMENTER

05

NEW RETAIL DAY & AWARDSHOW 2025

08

KORT NYT FRA DANSK ERHVERV

09

SPÆNDENDE WEBINARER OG MASTERCLASS

VI ER I FULD GANG MED AT PLANLÆGGE 2025 — OG GLÆDER OS TIL AT SE JER!

Vi er klar til et spændende år med inspirerende arrangementer, virksomhedsbesøg og netværksmuligheder for dig som medlem af Detailforum.

Årets retail-event – vi løfter ambitionsniveauet!

I 2025 tager vi endnu et skridt mod at skabe det stærkeste fællesskab for detailhandlen. Vi er gået sammen med MERK, Danske Handelsbyer, Skob Branchen.dk og Forbrugsforeningen om årets største retail-event, New Retailday & Awardshow 2025, der samler branchen til en dag med indsigt og inspiration. Glæd dig til spændende keynote-speakers, aktuelle debatter og unikke netværksmuligheder! Læs mere om dette på side 5-7.

Arrangementer

Vi fortsætter også vores Brainy Breakfast og Learning Lunch, hvor vi dykker ned i aktuelle temaer og får inspiration fra nogle af branchens dygtigste. Vi er i fuld sving med at få de sidste besøg på plads, men allerede nu kan I sætte kryds i kalenderen den 8. maj, hvor vi skal besøge SlotsArkaderne i Hillerød. Læs mere om dette på side 4.

Hold øje med kommende datoer, hvor vi stiller skarpt på alt fra kundedadfærd og nye teknologier til bæredygtighed og forretningsudvikling.

Bliv en del af netværket

Husk, at du som medlem af Detailforum kan deltage gratis i vores virksomhedsbesøg, mens gæster kan deltage for 400 kr., som trækkes fra, hvis de efterfølgende melder sig ind. For ikke-medlemmer koster deltagelse 800 kr.

Vi glæder os til at dele et spændende år med jer – følg os på LinkedIn og hold dig opdateret om kommende arrangementer.

God læselyst - vi ses!

Detailforum



ARRANGEMENTER

Vi er stadig i gang med at få de sidste detaljer på plads for årets arrangementer, men allerede nu kan du sætte kryds i kalenderen til nogle af de vigtigste begivenheder. Her kan du få et overblik over de første arrangementer – og husk at holde øje med vores hjemmeside og LinkedIn for løbende opdateringer om kommende events.

Virksomhedsbesøg i SlotsArkaderne

– Sæt kryds i kalenderen!

Dato: 8. maj 2025

Tid: 11.00-13.00

Sted: SlotsArkaderne, Hillerød

I hjertet af Hillerød ligger SlotsArkaderne – et shopping-center med en målrettet strategi, historisk lav tomgang og over 5,3 millioner gæster årligt. Den 8. maj åbner centret dørene for et unikt virksomhedsbesøg, hvor du får indsigt i deres strategiske udvikling, samarbejde med byen og deres nyeste tiltag – herunder det spritnye Food Hall "Balkonen".

Hør mere om: Hvordan SlotsArkaderne drives og udvikles, strategien bag centret og samarbejdet mellem SlotsArkaderne og Hillerød Cityforening.

Der vil være en spændende dialog mellem **Center Manager Morten Voss** og **City Manager Mette Kragh Fauerholdt** om samarbejdet mellem SlotsArkaderne og Hillerød Cityforening, og hvordan de arbejder sammen for at styrke både bymidten og detailhandlen.

Tilmeld dig allerede nu på Detailforums hjemmeside.



New Retail Day 2025

Hvis du ikke allerede har sat kryds i kalenderen den 1. oktober, samler vi branchen til New Retail Day & Awardshow – en dag med skarpe indsigter, inspirerende debatter og fejring af detailhandlens dygtigste aktører.

Læs mere om programmet og oplægsholdere på de næste sider!

Yderligere detaljer om hvert arrangement, inklusive tilmeldingsmuligheder og yderligere information, kan findes på vores hjemmeside under 'Arrangementer' på Detail-forum.dk.

Følg os også på LinkedIn for løbende opdateringer og muligheden for at invitere en gæst med til halv pris!

NEW RETAIL DAY & AWARDSHOW

Den 1. oktober 2025 samles detailbranchen til New Retail Day på Comwell Nordhavn – en dag dedikeret til indsigt, netværk og fremtidens detailhandel. Med spændende oplæg, debatter og netværksmuligheder tager vi fat på to temaer: Generation Z og Salgsplatforme.

Dagen byder på skarpe oplæg, debatter og netværksmuligheder, hvor eksperter og branchefolk deler deres viden og erfaringer.

Vi slutter dagen af med Awardshow

New Retail Day afsluttes med det årlige Awardshow, hvor vi fejrer de dygtigste aktører i detailhandlen. Her fejrer vi innovation, engagement og anerkender de virksomheder, der driver branchen fremad.

Arrangementet er gratis for medlemmer, og du kan tage en kollega eller bekendt med under armen for 995 kr. pr. ekstra deltager. For ikke-medlemmer er prisen 2.995 kr.

Der er kun 250 pladser – så tilmeld dig nu, før det er for sent!

TILMELD DIG HER

Detail **forum**



 M E R K

 **SKO**branchen.dk

 **FORBRUGSFORENINGEN**

DANSKE
HANDELSBYER

NEW RETAIL DAY 2025

Vi er i gang med at færdiggøre programmet for **New Retail Day & Awardshow 2025**, og kan allerede nu løfte sløret for nogle af de første oplægsholdere.



BENJAMIN KLOSTER

Ekspert i kunstig intelligens, Benjamin Kloster, viser, hvordan AI kan bruges strategisk til at imødekomme generation Z's forventninger på arbejdsmarkedet. Han giver konkrete eksempler på, hvordan man kan bruge AI til at effektivisere arbejdsprocesser, skabe fleksible karriereveje og engagere medarbejdere.



DARIA KRIVONOS

Daria Krivonos kickstarter dagen med indsigt i Generation Z's krav til arbejdslivet, og hvordan detailbranchen kan tiltrække og fastholde unge medarbejdere. Senere sætter hun scenen for den videre debat om detailhandelens fremtid, hvor hun belyser globale trends, platformshandel og branchens største udfordringer og muligheder.



LIZANNE KINDLER

Lizanne Kindler, CEO i KnitWell Group, deler sine erfaringer med at forene fysisk detailhandel og online handel i en stærk omnichannel-strategi. Med over 3.000 butikker og flere koncepter på det amerikanske marked giver hun inspiration til, hvordan specialvarehandlen kan udvikles gennem stærke koncepter og digital integration.



LARS ELSBORG

Lars Elsborg, direktør i Sport24, fortæller, hvordan kæden balancerer fysisk detailhandel og online handel i et marked i forandring. Han deler strategier for at skabe synergi mellem butikker og digitale kanaler samt bud på fremtidens detailhandel og kundernes nye forventninger.

... FLERE SPÆNDENDE OPLÆGSHOLDERE ANNONCERES SNART!

KORT NYT FRA

DANSK ERHVERV

Rekordmange butikstyverier: Kriminalitet i detailhandlen boomer i januar 2025

Henrik Lundgaard Sedenmark, Fagchef for betalinger og detailhandelssikkerhed, Dansk Erhverv Handel

Trods gentagne advarsler fortsætter butikstyverierne med at stige. Nye tal fra Crimestat viser, at januar 2025 blev den måned med flest registrerede butikstyverier nogensinde – hele 1.560 tilfælde, en stigning på 10 % fra sidste år og 30 % fra 2023. Trods gentagne opråb fra branchen ser udviklingen ud til at fortsætte uden de nødvendige tiltag fra myndighederne. Mens butikstyverierne stiger, forbliver antallet af røverier og indbrud dog stabilt på et lavt niveau. Dansk Erhverv opfordrer til øget politisk handling for at styrke sikkerheden i detailhandlen.

Nye aldersgrænser for salg af alkohol træder i kraft d. 1. april 2025

Emil Thomas Kielgast, Politisk konsulent, Dansk Erhverv Handel

Fra den 1. april 2025 sænkes den maksimale alkoholprocent for 16-17-årige fra 16,5 % til 6 %. Det betyder, at butikker og netbutikker skal opdatere deres skiltning og alderskontrol. Skilte og skabeloner kan hentes på Sundhedsstyrelsens hjemmeside.

Samtidig træder nye regler for nattelivszoner i kraft. I disse zoner, som udpeges af politiet, må detailhandlen ikke sælge alkohol til personer under 18 år mellem kl. 22.00 og 08.00. Det er butikkernes eget ansvar at holde sig opdateret om placeringen af zonerne.

Danskerne forventer øget onlineforbrug i 2025

Niels Ralund, E-handelsdirektør, Dansk Erhverv

Danskerne ser optimistisk på 2025, og nye tal fra Dansk Erhvervs E-handelsanalyse viser, at 7,2 % netto af forbrugerne forventer at handle mere online i år end i 2024. Det er en markant stigning fra de seneste 12 måneders gennemsnit på 3 %.

Rejsebranchen står til at blive den store vinder, mens også tøj, sko og personlig pleje forventes at opleve vækst. Omvendt forventes et lavere onlineforbrug på elektronik, hvidevarer og smartphones – sandsynligvis som følge af højt forbrug under Black Friday. Selvom flere forbrugere ønsker at støtte lokale butikker pga. butiksdød, advarer Dansk Erhverv om, at udenlandske giganter som Temu presser danske virksomheder.

SPÆNDENDE WEBINARER

Klik for at komme
direkte til tilmelding

MERK



AI-Genereret Indhold – Skab bedre tekster med kunstig intelligens

Mandag den 28. april 2025 kl. 08.30 – 09.30 | Hands-on webinar 1:3

AI er i gang med at transformere mode- og skobranden, men mange virksomheder har endnu ikke taget skridtet. Dette webinar er det første i en serie på tre, hvor vi viser, hvordan AI kan optimere din virksomhed inden for markedsføring, visuel content og salg. I dette webinar dykker vi ned i, hvordan AI kan hjælpe med at skrive målrettede og engagerende tekster. Gennem en hands-on session guider AI-ekspert Julian Bent Singh, stifter af AI Growth Minds, dig i brugen af AI, så du selv kan følge med og afprøve værktøjerne undervejs.

MERK

AI & Visuel Content – Skab kampagnebilleder og moodboards med AI

Tirsdag den 20. maj 2025 kl. 08.30 – 09.30 | Hands-on webinar 2:3

AI-genererede billeder fylder stadig mere i mode- og skobranden og kan være en værdifuld ressource i kampagner, produktpræsentationer og branding. Dette er det andet webinar i en serie på tre, hvor vi udforsker AI's muligheder for at forbedre markedsføring, visuel content og salg.

I dette hands-on webinar lærer du at bruge AI til at skabe kampagnebilleder, moodboards og visuelle koncepter. Julian Bent Singh, stifter af AI Growth Minds, viser, hvordan du arbejder med AI, og du får mulighed for at følge med og afprøve værktøjerne undervejs.

MERK

AI & Kundeforståelse – Brug AI til at analysere og forbedre kunderejsen

Tirsdag den 20. maj 2025 kl. 08.30 – 09.30 | Hands-on webinar 3:3

AI kan gøre det lettere at forstå og engagere kunder gennem dataanalyse og automatiserede interaktioner. Dette er det tredje og sidste webinar i en serie på tre, hvor vi viser, hvordan AI kan anvendes i markedsføring, visuel content og salg.

I dette webinar lærer du, hvordan AI kan analysere kundedata, forudsige adfærd og forbedre kundeservice gennem chatbots. Julian Bent Singh, stifter af AI Growth Minds, gennemgår, hvordan AI kan bruges til at personalisere kunderejsen, og du får mulighed for at følge med og teste funktionerne undervejs.

SPÆNDENDE MASTERCLASS

M E R K

MERK – Masterclass i retail

Masterclass starter i april 2025 og afsluttes i september 2026 og det består af fire individuelle kurser. Du bestemmer selv, om du vil sende din medarbejder på 1, 2, 3 eller kurser. Masterclass forløbet er udviklet af MERK i samarbejde med Aarhus Business College og er et AMU-kursus forløb, så du modtager lønrefusion samt refusion for kost og logi.

Investering i medarbejdernes udvikling øger deres motivation og loyalitet over for virksomheden, ligesom dygtige medarbejdere bidrager direkte til en stærkere bundlinje. Alle kan deltage og det er ikke et must at være medlem af MERK.

Se et udpluk af kurserne herunder, og læs mere om, hvordan du tilmelder dig på MERK's hjemmeside.

Klik for at komme
direkte til tilmelding

M E R K



Kursus: Fastlæggelse af mål ved personligt salg

Dato: 22. - 23. april 2025

Sted: Aarhus Business College

Dette kursus giver deltagerne kompetencer til at fastsætte og følge op på mål for personligt salg, der understøtter butikkens strategi. Fokus er på omsætning, bruttoavance, hit-rate og basket-size, så salget kan tilpasses kundens behov og skabe øget loyalitet. Efter kurset kan deltagerne dele deres viden og bidrage til målstyring både individuelt og på butiks niveau.

M E R K

Kursus: SoMe Specialist

Dato: 4. - 5. september 2025

Sted: Aarhus Business College

Få styrket dine kompetencer inden for sociale medier og digital markedsføring. På dette kursus lærer deltagerne at udvikle og optimere markedsføringsaktiviteter på SoMe gennem målgruppeanalyse, datadrevet indsigt og strategisk content marketing. Der sættes fokus på de mest relevante platforme, community building og brugen af SoMe-strategier til at tiltrække og fastholde kunder.

FÅ ADGANG TIL

230.000 MEDLEMSHUSTANDE OVER HELE LANDET

Forbrugsforeningen er 138 år gammel, men den er stadigvæk levende og er hele fem gange blevet kåret som Danmarks bedste loyalitetsklub. Sidste år alene omsatte foreningens medlemmer for 3 mia. kr. i de 4.000 tilknyttede butikker, og fik mere end 185 mio. kr. tilbage i bonus.

Forbrugsforeningen er en 100 pct. medlemsejet, non-profit, ikke-kommerciel indkøbsforening etableret som en del af andelsbevægelsen for 138 år siden. Foreningen har i dag 310.000 betalingskortholdere, fordelt på 230.000 medlems-husstande ud over hele landet.

70 pct. af medlemmerne er kvinder. Og deres kernemedlem er en veluddannet, vellønnet kvinde ml. 34 og 54 år, som bor i egen bolig, i tættere bebygget område. Typisk i egen lejlighed i bykernerne eller i eget hus lige udenfor. Hun er gift og har børn i husstanden, men de er ikke nødvendigvis hendes allesammen. Ud over at være veluddannet er hun kendetegnet ved også at være vellønnet.

Alle medlemshusstandene handler og betaler med Forbrugsforeningens betalingskort, som kører på samme måde og platform som Dankortet og i al beskedenhed er de også Danmarks næststørste betalingskort.

Når medlemmerne betaler med kortet, opnår de automatisk en procentuel besparelse (som de kalder en bonus) som er aftalt med den enkelte butik, hvor de handler. Dvs. at der ikke skal oprettes alle mulige finurlige rabatkoder eller lign. for at medlemmerne får deres økonomiske fordel.

Fordelen, som mulig samarbejdspartner/butik, ved at medlemmerne betaler med foreningens eget betalingskort er bl.a., at Forbrugsforeningen står inde for betalingen, og derudover giver det dem en overordentlig stor indsigt i – og viden om – medlemmernes forbrug fordelt på de flere end 150 forskellige brancher, som de dækker.

Har du og din virksomhed interesse i at høre mere om mulighederne med Forbrugsforeningen, skal du blot ringe på 3318 8620 eller besøge forbrugsforeningen.dk



FORBRUGSFORENINGEN