

MYCKET LJUD UNDER GRANEN

BCI #2 2017

Årets andra undersökning bland elektronikbranschens butikschefer visar bland annat att:

- Julens hårda julklapp blir hörlurar och andra ljudprodukter.
- Försäljningen under november ökade med 22 procent jämfört med 2016
- Snabbindex, som beskriver försäljningen årets första 11 månader, visar en ökad försäljning med 6 procent jämfört med 2016.
- 80 procent av butikscheferna upplever ett positivt försäljningsläge i sin butik just nu, och 83 procent ser en positiv utveckling kommande halvår!
- Julens överraskning blir gamingprodukter.
- Intresset för stora TV-skärmar, 65 tum och uppåt, ökar kontinuerligt.

”Black Friday har verkligen slagit igenom i år. Försäljningen under november ökade med 22 procent jämfört med 2016”



Klas Elm
VD, ElektronikBranschen





Patrik Larsson, varuhuschef på NetOnNets Lagershop, Västerås

BLACK FRIDAY LIKA STORT SOM MELLANDAGSREAN

Patrik Larsson, varuhuschef på NetOnNets Lagershop på handelsområdet Hälla i Västerås, pustar ut efter en mycket intensiv handelshelg efter Black Friday.

- Det var succé här liksom det var för alla inom NetOnNet. Den stora dragprodukten i min Lager-shop var 55-tums OLED-TV som lockade många kunder, liksom laptops och slowcookers. Personligen känner jag att Black Friday nu snuddar vid att vara lika stort som mellandagsrean. Många tycker det är skönt att ha sina julklappar klara i god tid före julen.

Nu rustar Patrik och personalen för "rond två", dvs julruschen.

- Det brukar vara relativt lugnt fram till lucia och sedan ökar trycket. Men det brukar skilja sig från år till år. I år ska det bli spännande att se eftersom julafton är en söndag. Jag tror att lördagen kan bli den stora shoppingdagen.

Hur upplever du försäljningen i din butik just nu?

- Över lag god. Vi har haft mycket stora kundtillströmningar till Hälla eftersom handelsområdet blivit allt mer attraktivt. Det är lätt att ta sig fram

och här finns många fria parkeringsytor. Och många butiker runt omkring att välja bland. Men även för att NetOnNets unika självbetjäningsskoncept lockar allt fler kunder.

- Vi märker också av att NetOnNet varumärke blivit starkt i och med våra nyöppningar. Kunder har fått upp ögonen för enkelheten att handla hos oss. En fördel här i Västerås är också att vi har två Lagershopar, en i centrum och en utanför, vilket gör att kunder själva enkelt kan välja mellan oss, beroende på var de bor eller hur de åker.

Hur tror du att försäljningen kommer att gå i din butik de nästkommande sex månaderna, jämfört med samma period föregående år?

- Jag tror på en försiktig och stadig ökning. Det beror på den större kundtillströmningen hela området har fått med nyetableringar. Hälla har fått ett lyft och större företagsetableringar har också gett oss fler företagskunder.

Vilken produkt tror du blir årets julklapp i din butik?

- Jag tror det blir ljudprodukter, trådlösa hörlurar och smart ljud. Hörlurar var årets julklapp för några

år sedan och det blir allt fler som upptäcker fördelen med att gå från sladd till enkelheten med trådlöst och wifi. Det gäller även äldre kunder.

Vilken produkt blir årets överraskning i din butik?

- Det jag såg nu på Black Friday konkret var OBH:s kontaktgrill med automatiska program. Just den produktkategorin tror jag kan bli årets bubblare eftersom de är lätta att sköta och ger en restarang-kvalitet på maten.

Är det stor efterfrågan på TV-skärmar med storlekar på 65 tum eller större?

- Jag skulle nog säga att efterfrågan i mina Lagershopar är oförändrad likt tidigare.

Vilka argument anger konsumenterna om de till slut väljer t.ex. 55 tum istället för större?

- Om kunden går från 65 ned till 55 tum till slut beror på att man upplever den större som svårare att möblera med. När den ska passa in i övriga hemmet blir det tyvärr så att den större storleken får stryka på foten mer.

Till sist – tror du det blir någon OS-effekt på TV-försäljningen framöver?

- Det är lite svårt att svara på. Generellt sett brukar försäljningen av TV-apparater samt bärbara enheter som möjliggör att man kan följa OS och andra evenemang på, öka runt större idrotts-sammanhang.

Jag tror personligen i så fall mer på fotbolls-VM som orsak till att många väljer att uppgradera. Det kommer att bli riktigt spännande nu när Sverige lyckades ta sig dit.

Intervju av Jan Bjerkesjö

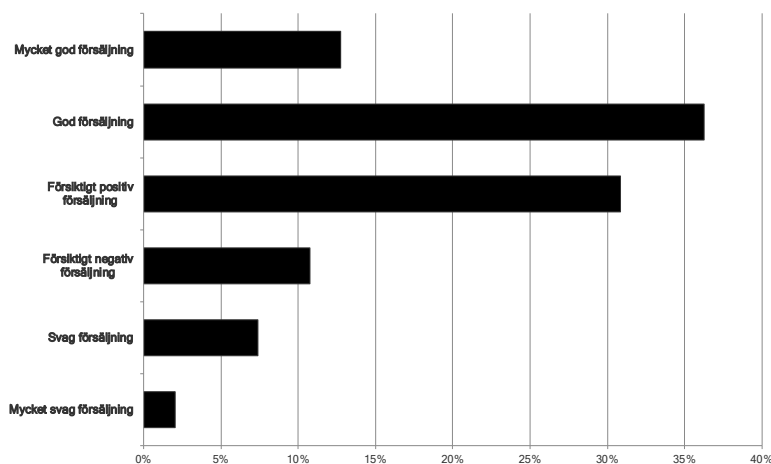
BUTIKSCHEFSINDEX #2 2017

I årets andra ButiksChefsIndex har vi frågat hur butikscheferna, de personer i Sverige som bäst vet vad konsumenterna vill ha och pratar om, vad de tror kommer att bli julens bäst säljande produkter.

Vi passade även på att fråga "Hur stor efterfrågan är det på 65-tums TV eller större?" Slutligen frågade vi "Vilka argument anger konsumenterna om de till slut väljer t.ex. 55 tum istället för större?"

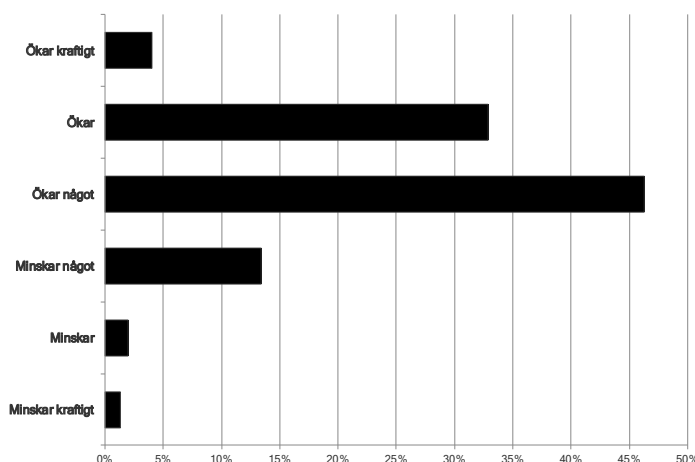
Hur upplever du försäljningsläget i butiken just nu?

80 procent av butikscheferna uppger att de upplever ett positivt försäljningsläge i sin butik. 49 procent säger att försäljningen i butiken är mycket god eller god. 20 procent upplever en negativ försäljning och 9 procent av butikscheferna uppger att de ser en svag eller mycket svag försäljning.



Hur tror du att försäljningen kommer att gå i din butik de nästkommande sex månaderna, jämfört med i fjol?

83 procent av butikscheferna är positiva rörande försäljningsutvecklingen i sin butik under kommande halvår. Tre procent av butikscheferna uppger att de ser en minskande eller kraftigt minskande försäljning närmaste halvår.



BUTIKSCHEFSINDEX #2 2017

Årets julklapp

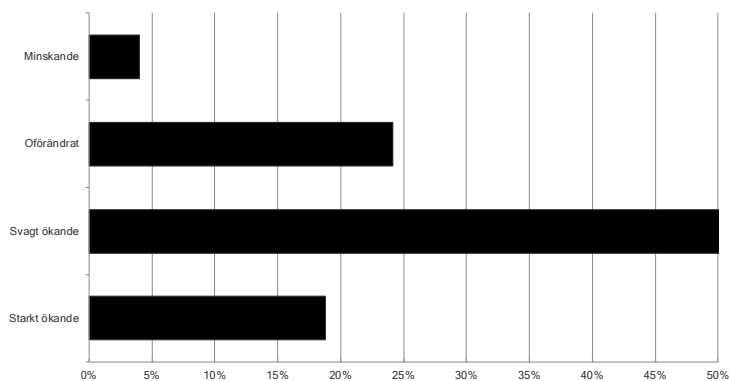
Vilken produkt tror du blir årets julklapp i din butik?

1. Hörlurar
2. Ljudprodukter
3. Mobiltelefoner



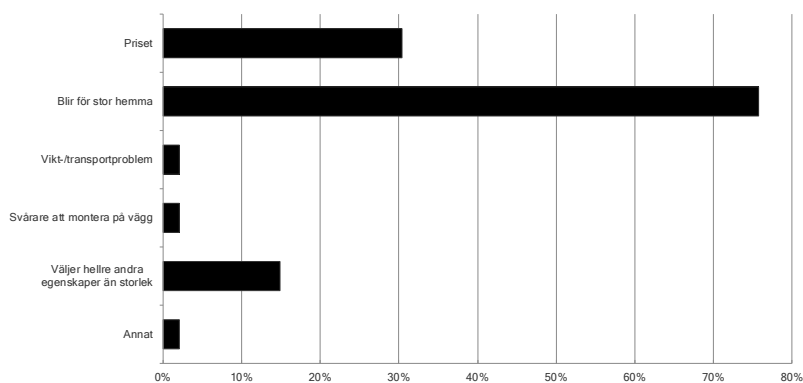
Stora TV-skärmar

Är det stor efterfrågan på TV-skärmar med storlek på 65 tum eller större?



Argument om TV-storlek

Vilka argument anger konsumenterna om de till slut väljer t.ex. 55 tum istället för större?

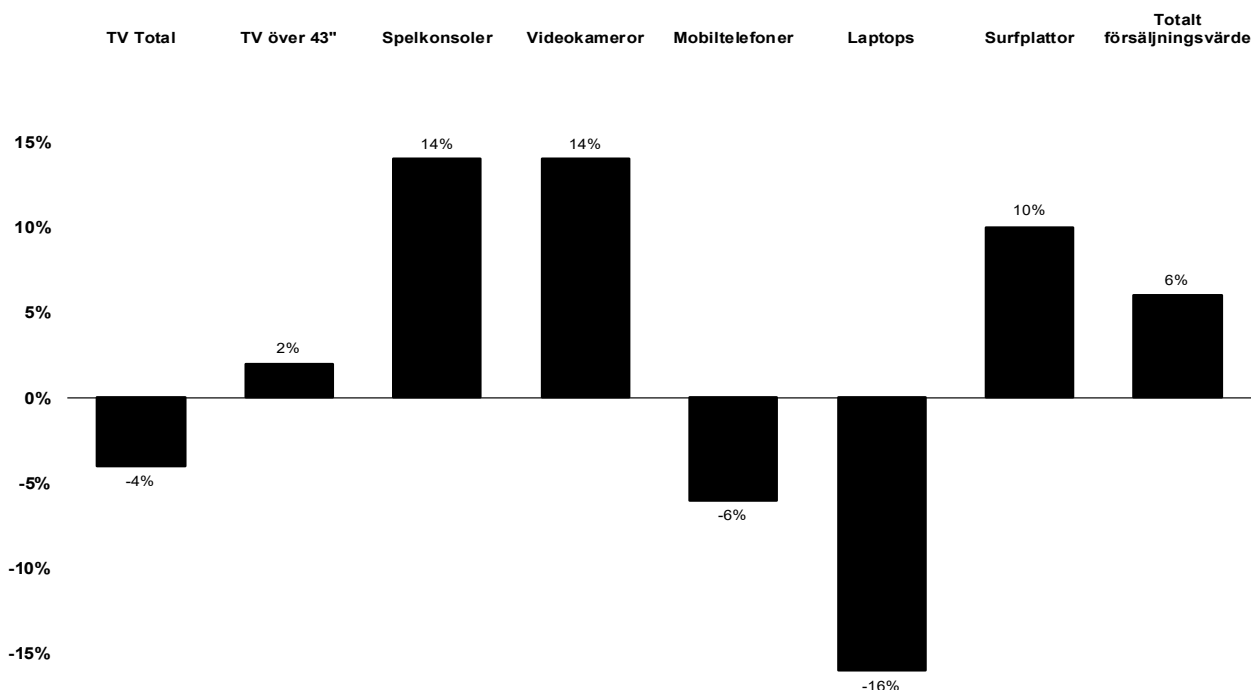


SNABBINDEX NOVEMBER 2017

BLACK FRIDAY FICK NOVEMBER ATT RUSA

November var en mycket bra månad för hemelektronikbranschen. Det totala försäljningsvärdet för månaden var 22 procent högre än november 2016. Detta ledde till att den ackumulerade försäljningen under årets första 11 månader ökade till plus sex procent jämfört med motsvarande period förra året. Försäljningen av TV-skärmar ökade med 18 procent, och av stora TV-skärmar med hela 24 procent, under november månad, jämfört med november 2016. Mobiltelefoner ökade med tre procent under månaden vilket bättrade på det ackumulerade värdet för årets månader till minus sex procent. Spelkonsoler och actionkameror sålde också bra under november och visar bägge en ökning på 14 procent för årets första 11 månader. Försäljningen av laptops visar däremot en vikande försäljningstrend och ligger ackumulerat på minus 16 procent, jämfört med året innan.

- Den stora vinnaren under november var dock surfplattan med en ökning på 40% jämfört med november 2016. Det är svårt att dra någon annan slutsats än att Black Friday verkligen slog igenom i år, säger Klas Elm, VD för ElektronikBranschen.



ElektronikBranschens snabbindex redovisar varje månad försäljningen hos föreningens medlemmar och ger därigenom en kontinuerlig bild av marknadsutvecklingen inom elektronikbranschen.

Diagrammet ovan visar den ackumulerade försäljningen sedan januari 2017 av sju produktgrupper samt totalt försäljningsvärde. Statistiken avser produkter i antal, utom för totalen som avser värde. Diagrammet visar den procentuella förändringen för perioden, jämfört med motsvarande period 2016.

Deltagande handlare: Audio Video, Elgiganten, Euronics, Media Markt och NetOnNet.

OM BUTIKSCHEFSINDEX

Butikschefsindex (BCI) är den enda återkommande undersökningen som analyserar den verkliga dialogen med kunderna i samband med köpprocessen. Med hjälp av BCI kan vi se bortom försäljningsstatistik och, baserat på butikspersonalens observationer och dialog med kunder, känna av nya trender, kunduppfattningar och marknadsförändringar. BCI fungerar samtidigt som ett viktigt komplement till ElektronikBranschens befintliga försäljningsstatistik.

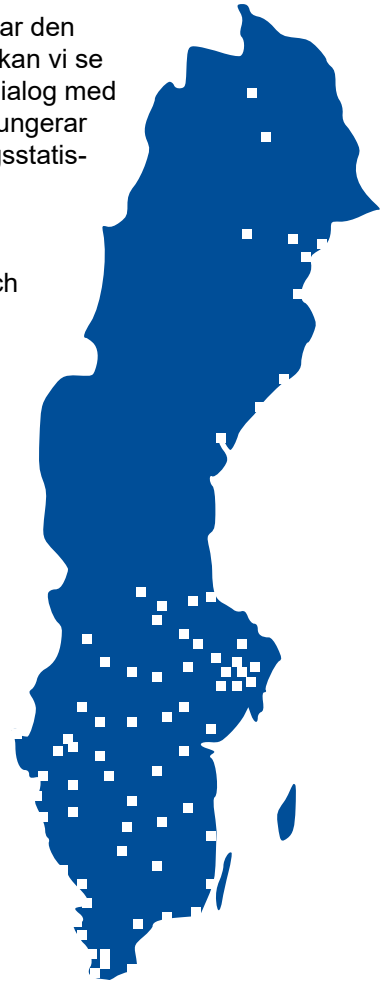
I urvalet ingår butikscheferna hos detaljhandelsföretag som är medlemmar hos ElektronikBranschen. Dessa är Audio Video, Elgiganten, Euronics, Media Markt och NetOnNet.

Metod

Undersökningen genomfördes som en webbenkät till samtliga butikschefer bland ElektronikBranschens medlemsföretag. Under november svarade 149 av 305 butikschefer, vilket utgör en svarsfrekvens på 49%. Butikerna finns från Kiruna i norr, via Gävle, Kalmar och Trollhättan till Malmö i söder. Respondenterna fick svara på sex frågor samt fyra bakgrundsfrågor. Enkäten utformades med sexgradig ordinalskala för frågor om försäljning.

Deltagande kedjor:

- Audio Video
- Elgiganten
- Euronics
- Media Markt
- NetOnNet



OM ELEKTRONIKBRANSCHEN

ElektronikBranschen är en branschorganisation för leverantörer och handlare inom konsumentelektronik, foto och service. Den huvudsakliga uppgiften är att informera om vad som händer i branschen, bevaka den politiska agendan när det gäller branschfrågor, delta i och arrangera seminarier och presskonferenser, bevaka miljöfrågor, ge ut nyhetsbrev samt ta fram relevant statistik om hemelektronikförsäljningen i Sverige. ElektronikBranschen bildades 2001.

Kontakt:
Klas Elm, vd för ElektronikBranschen
mobil: + 46 704 580 108
elm@elektronikbranschen.se

ElektronikBranschen
Box 22307
104 22 Stockholm
Tel: 08-508 938 00

www.elektronikbranschen.se

