

## HÖRLURAR UNDER GRANEN

---

BCI #3  
2016

Årets sista undersökning bland elektronikbranschens butikschefer visar bland annat att;

- Årets Julklapp blir hörlurar,
- VR, som HUI Research utsett till Årets Julklapp, kommer först på tredje plats om man får tro butikscheferna,
- VR och hooverboard förväntas bli årets överraskningar,
- RIT fungerar - tjänster i hemmen har stor efterfrågan,
- installationstjänster är de mest efterfrågade,
- 79 procent av butikscheferna upplever ett positivt försäljningsläge i sin butik just nu,
- 84 procent av butikscheferna är positiva till försäljningsutvecklingen kommande halvår.

”Hörlurar och kanske VR som bubblare - där har ni julens produkter.”



Klas Elm  
VD, ElektronikBranschen





Per Evertsson, butikschef Euronics-butiken Davids i Varberg

## KUNDERNA SPENDERAR MER PENGAR

Julhandeln, årets höjdpunkt och viktigaste period, står för tröskeln och totalt beräknas svensken lägga 77 miljarder på paketen under granen. För butikschefen Per Evertsson har hösten i Euronics-butiken Davids i Varberg inneburit något färre kunder, som däremot spenderat lika mycket som fler gjorde ifjol. Det gör att han har höga förväntningar på årets decemberförsäljning.

- Vi har haft en väldigt bra start på hösten, även om det känts som om november varit något lugnare än tidigare. Men vi har hittat andra vägar med andra typer av affärer, som varit positiva för oss. Vi har fler ben att stå på än den klassiska butiksförsäljningen, säger Per Evertsson.

Framför allt är det intelligenta hem, som Davids växer sig större på. Det handlar om "hela-huset-lösningar", inkluderande flerrumsljud och det är den ökande användningen och intresset för trådlösa lösningar, som ligger bakom tillväxten.

- Vid exempelvis nybyggnationer vill man att hemelektroniken i alla rum fungerar tillsammans. Lösningar som vi jobbar med lokalt här i Varberg, men även i Stockholm där vi träffar kunder för att hitta bra lösningar.

Springet i butiken har varit lite lägre i november, men däremot står sig försäljningssiffrorna i jämförelse med fjolåret. Kunderna spenderar alltså mer pengar i år.

- "Springet" hade gärna fått vara större, men i och med att vi säljer rätt grejer ser det bra ut på slutraden. Det känns som om vi på Davids ytterligare lyckats segmentera och få de kunderna som vi vill nå och som vill ha det vi säljer och dessutom vill ha mer hjälp med de exklusiva produkterna.

Det är inte bara en generationsfråga. Förr var det framför allt de äldre som ville ha hjälp, men nu kryper det nedåt i åldrarna.

- Dels värdesätter man hjälpen mer och dels har kunder svårt att hålla koll på den senaste tekniken och hur den fungerar. Det vet ju även vi som dagligen jobbar med de här produkterna att utvecklingen går otroligt fort, så jag har full förståelse för om inte alla kunder hänger med.

Dessutom är många beredda att lägga pengar på att få hjälp. Prisbilderna har också förändrats till kundens fördel så att man lägger mindre pengar på nya produkter, som är mycket bättre jämfört med tidigare.

- I dag har det också på gott och ont blivit lätt för kunden att jämföra priserna. Eftersom vi också har nätförsäljning är det viktigt att ligga rätt i prisbilderna.

När det gäller kommande halvåret tycker Per Evertsson att det är svårt att se vad som döljer sig i spåkulan. Rent statistiskt sägs siffrorna visa på att hemelektronikbranschens pekar nedåt medan många andra branscher pekar uppåt.

Det gör att Per säger att han borde vara försiktig i sina förväntningar på årets julförsäljning, men samtidigt har de lokala siffrorna i Varberg visat en positiv utveckling för Davids under budgetåret med en ökning i stort sett varje månad.

- Svagt positiv förväntning kanske man kan säga som summering och förhoppningen är att sista raden ska vara bättre än ifjol även om vi kanske inte krossar de siffrorna.

Vad tror han då kommer att bli årets julklapp i Davids butik?

- Det kanske är lite tråkigt att säga så, men det är ett par produkter som de senaste två åren sålt klart bäst, dels blåtandshögtalare som vi vet kommer att fortsätta sälja mycket och är en typisk julklapp prismässigt och dels flerrumsljudet. Det kommer att explodera ännu mer när Sonos nu fått ett stort antal konkurrenter. Vi säljer väldigt mycket Bose här exempelvis.

När det gäller vilken produkt som Per tror blir årets överraskning, blir också svaret något överraskande.

- Det är ju alltid väldigt svårt att sia om i förväg, men en Jacob Jensen-designprodukt som jag tror på och som vi fick in bara här om dagen är en elektronisk p-skiva. Vi kanske inte kommer att sälja hundratals, men den har en möjlighet att bli en överraskning här i Varberg där alla har p-skiva.

Per har funderat en hel del över vad som annars kunde bli en överraskning bland de mer vanliga produkterna, men en hög försäljning av exempelvis blåtandshörlurar blir ju egentligen ingen överraskning.

Den sista frågan i Butikschefindex handlar om kundernas efterfrågan på tjänster, något som alltså Per redan varit inne på.

- Vi säljer väldigt mycket tjänster, även om folk fortfarande inte är medvetna om hur RIT-avdraget fungerar. Där kan vi som återförsäljare bli mycket bättre på att informera och det kommer vi jobba mycket mer med under nästa år, samtidigt som kunderna kommer att bli mer medvetna om RIT-avdraget för mindre och mellanstora jobb.

- Vi jobbar redan mycket med lösningar för intelligenta hem och det kommer också att öka i framtiden. Den kunden bryr sig kanske inte så mycket om RIT-avdraget eftersom det oftast är stora miljonprojekt.

*Intervju av Jan Bjerkesjö*

Årets sista ButiksChefsIndex visar vad butikscheferna tror om julförsäljningen 2016. Hörlurar är åter den produkt som butikscheferna tror kommer att vara vanligast under granen i år. Som bubblare tror butikscheferna på VR och hooverboards. Vi har också undersökt efterfrågan på tjänster i hemmet. Svaren är tydliga, det är stor efterfrågan. Konsumenterna efterfrågar särskilt installationstjänster, hjälp med nätverk i hemmen och andra allmänna IT-tjänster som ger RUT-avdrag.

Sist vill jag rikta ett tack till alla medverkande butikschefer. Snabbt och bra svarat - TACK!

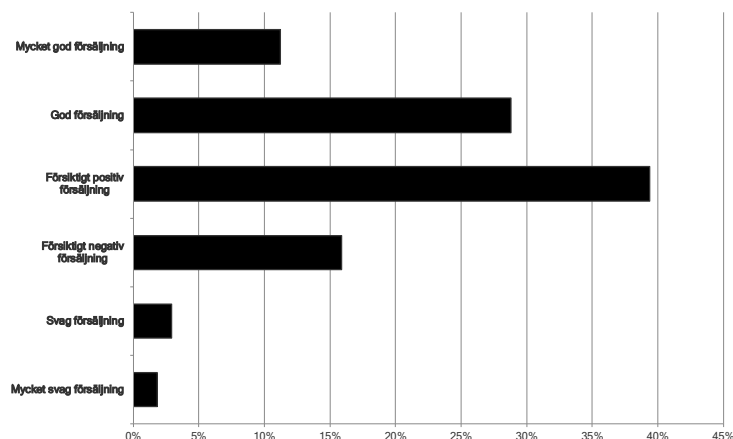
Klas Elm  
VD, ElektronikBranschen



# BUTIKSCHEFSINDEX #3 2016

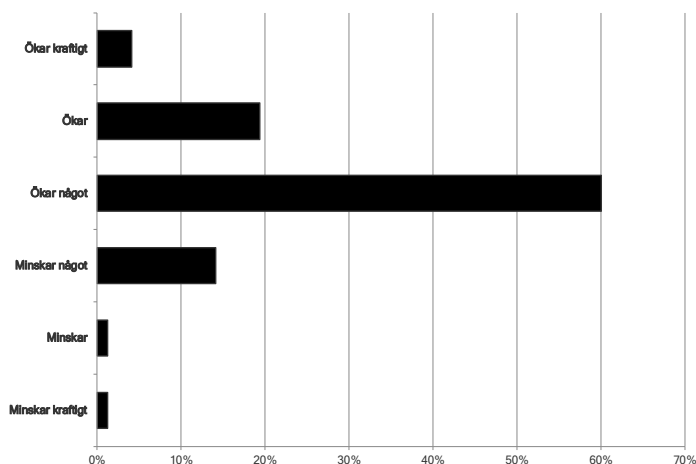
## 1. Hur upplever du försäljningsläget i butiken just nu?

79 procent av butikscheferna uppger att de upplever ett positivt försäljningsläge i sin butik. 40 procent säger att försäljningen i butiken är mycket god eller god. 5 procent av butikscheferna uppger att de ser en svag eller mycket svag försäljning.



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

84 procent av butikscheferna är positiva rörande försäljningsutvecklingen i sin butik under kommande halvår. Endast 2 procent av butikscheferna uppger att de ser en minskande eller mycket kraftigt minskande försäljning närmaste halvår.



## 3. Årets julklapp

Vilken produkt tror du blir julens storsäljare/övertäckning i din butik?

Årets storsäljare:

1. Hörlurar
2. Mobiltelefon
3. VR-produkter

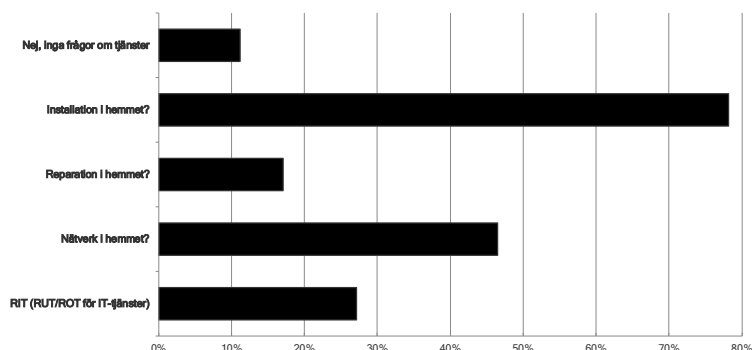
Årets överraskning

1. VR-produkter
2. Balansbräda/Hoover board
3. Hörlurar



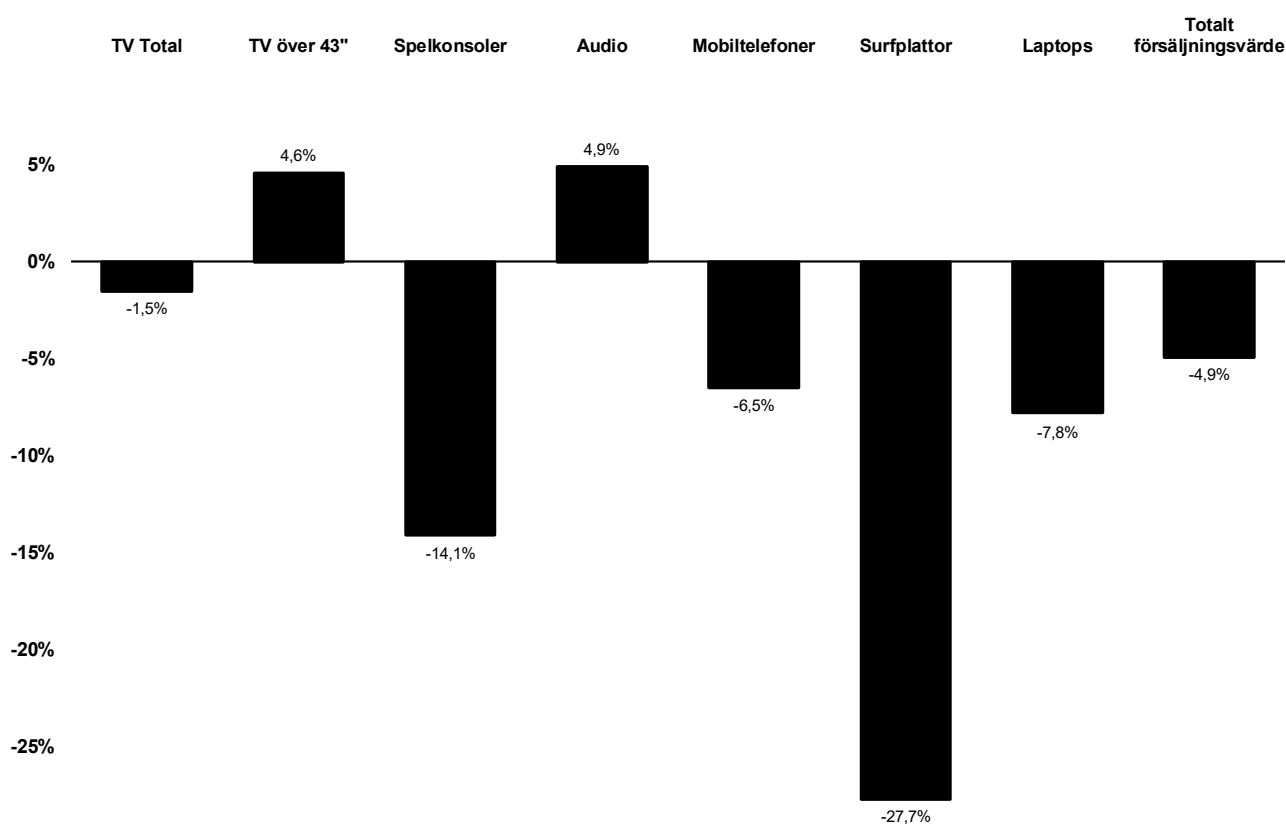
## 4. Tjänster i hemmet

Frågar kunderna om tjänster och i så fall vilka?



# SNABBINDEX NOVEMBER 2016

---



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

Diagrammen ovan visar den ackumulerade försäljningen sedan januari 2016 av sju produktgrupper samt totalt försäljningsvärde. Statistiken avser produkter i antal, utom för audio och totalen som avser värde.

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

## 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.

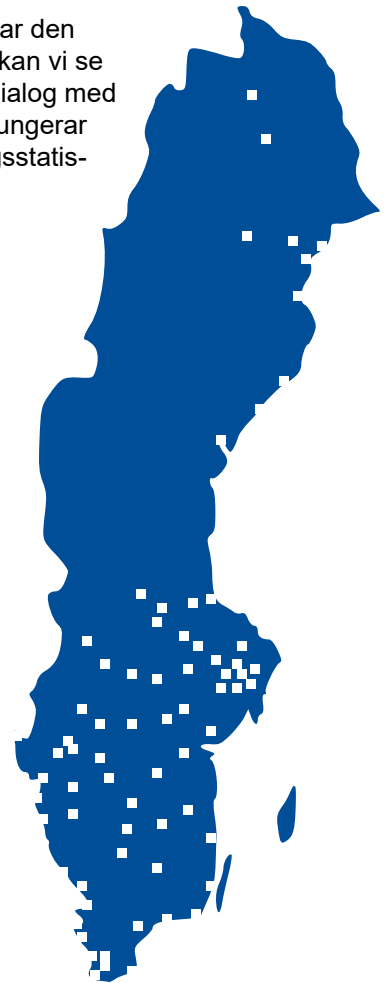
BCI genomförs fyra gånger per år. I urvalet ingår butikscheferna hos detaljhandelsföretag som är medlemmar hos ElektronikBranschen. Dessa är Audio Video, Elgiganten/The Phone House, Euronics, Media Markt och SIBA/NetOnNet.

### Metod

Undersökningen genomfördes som en webbenkät till samtliga butikschefer bland ElektronikBranschens medlemsföretag. Under november svarade 170 av 308 butikschefer, vilket utgör en svarsfrekvens på 55%. Butikerna finns från Kiruna i norr, via Gävle, Kalmar och Trollhättan till Malmö i söder. Respondenterna fick svara på sju frågor samt fyra bakgrundsfrågor. Enkäten utformades med sexgradig ordinalskala för frågor om försäljning och produkter.

### Deltagande kedjor:

- Audio Video
- Elgiganten/The Phone House
- Euronics
- Media Markt
- SIBA/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](http://www.elektronikbranschen.se)