



*The Power to Know.*



PROFIT



# KONKURRENCEKRAFT TIL MORGENDAGENS DETAILHANDEL

Invitation til eftermiddagsseminar

## FÅ VIDEN OG HANDLEKRAFT SÅ DU KAN GÅ TIL MARKEDET MED DE RIGTIGE VARER PÅ RETTE MÅDE OG I RETTE TID.

Som grossist eller retailer i 2005 kender du kun alt for godt dine udfordringer:

- Følelæsestyrede forbrugere der råber på discount og eksklusivitet på samme tid
- Globalisering der øger konkurrencen og standardiserer vareudbuddene, så prisen bliver den eneste forskel
- Udenlandske giganter der går ind på det danske marked midt i vores hidtil største forbrugsfest og giver ny betydning til betegnelsen power-shopping

### Næse for en god handel?

Erfaring og godt købmandskab er fundamentalt. Men mavefornemmelsen og instinktet eller historiske data fra traditionelle regnskabs- og kundesystemer er ikke længere nok til at træffe de rigtige beslutninger. På ledelsesniveau skal der solid indsigt på bordet, når strategien skal lægges og eksekveres. Hvis du vil forblive profitabel og har ambitioner om vækst, er det essentielt, at du vælger de rigtige strategier og har det rigtige produkt til den rigtige kunde på købstidspunktet - hver eneste gang. Dette kræver indsigt, effektivitet og synergi på tværs af indkøb, marketing, drift, logistik og IT.

### Enhver forretning har vækstpotentiale – hvis du ser det rigtige sted

Du har brug for at kende dine profitable kunder, så du kan lave målrettede marketingkampanjer, der får indkøbskurvene til at bugne med de rigtige varer. Du har brug for detaljeret viden om dine mange leverandører, så du kan optimere dine forsyningskæder og undgå svind. Du har brug for stærke analytiske værktøjer til at prisfastsætte rigtigt, gøre udsalg til strategisk topinjereregulering frem for et nødvendigt onde og til at forudse, hvilke krav dine kunder har i morgen.

Kom til seminar hos SAS Institute og lad os demonstrere, hvordan den rette teknologi kan blive din fremtidige konkurrenceparameter.



# SEMINAR PROGRAM

- kl. 13.00      Registrering og sandwich
- kl. 13.30      **Velkomst og introduktion til SAS® Retail Intelligence**  
*v/ Divisionsdirektør Per Juul Ulrich,  
Retail and CPG Division, SAS Institute*
- kl. 13.50      **Aktuelle udfordringer i detailhandlen**  
*v/ Direktør Kim Munch Lendal, Dansk Handel og Service*
- kl. 14.25      **The Golden Triangle: Consumer, Merchandise and Supply Chain**  
*v/ Lori J. Schafer, Vice President, Global Retail Practice,  
SAS Inc og Diana McHenry, Director,  
Global Market Development, SAS Retail Intelligence*
- kl. 15.10      **Kaffepause**
- kl. 15.30      **Lær af de bedste: Marks & Spencer, Waitrose, Footlocker, Sainsbury, Levi Strauss og mange andre har lagt afstand til konkurrenterne**  
*v/ Lori J. Schafer, Vice President, Global Retail Practice, SAS Institute Inc.*
- kl. 16.15      **Vidensstrategi som en integreret del af retailstrategien - how to?**  
*v/ Adm. direktør Mogens Weinreich, SAS Institute*
- kl. 16.45      **Opsamling på dagens program**  
*v/ Divisionsdirektør Per Juul Ulrich,  
Retail and CPG Division, SAS Institute*
- kl. 17.00      **Et godt glas vin og mulighed for en uformel snak**



## TID & STED

**14. november 2005**

**SAS Institute  
Købmagergade 9  
1150 København K**

Tilmelding og mere information:

[www.sas.com/dk/retail](http://www.sas.com/dk/retail)

Deltagelse er gratis.

For yderligere information er du velkommen til at kontakte Nanna Thorhauge på telefon 7028 2870 eller via e-mail: [nanna.thorhauge@sdk.sas.com](mailto:nanna.thorhauge@sdk.sas.com).

## OM SAS® RETAIL INTELLIGENCE

SAS® Retail Intelligence Solution til detailhandlen består af en række løsninger som RFID-analyse, basket optimization, kunde-analyse, prisfastsættelse, sortimentsstyring, kampagnestyring, demand forecasting, loss prevention og strategiske analyser. SAS Retail Intelligence Solution er opdelt i 4 centrale hovedområder:

- Merchandise Intelligence
- Customer Intelligence
- Operational Intelligence
- Performance Management

## OM SAS INSTITUTE

SAS Institute er verdens største privatejede software-virksomhed. Vi har implementeret over 600 retail-løsninger i over 40 lande. Vi har forretningsforståelse og erfarne konsulenter, og vores løfte er, at vi ikke sælger dig noget uden at have forstået dine aktuelle udfordringer.

# THE POWER TO KNOW®



SAS Institute A/S  
Købmagergade 7-9  
DK-1150 København K.  
Tlf.: 7028 2870  
Fax: 7028 2991

SAS Institute A/S  
Kr. Kielbergsvej 3  
DK-8660 Skanderborg  
Tlf.: 7028 2870  
Fax: 7028 2991

[www.sas.com/dk](http://www.sas.com/dk)