



Amanda Arvidsson bjuder på smoothies. Foto: Ida Lindkvist.

## Lyckad bonusträff på Hemköp

**Publicerad:** 22 januari 2015

**Författare:** Ida Lindkvist

---

**Idag, torsdag, var det åter dags för Lindesbergs Hemköp att arrangera sin bonuskundkväll, ett butiksevenemang som kommit att bli mycket populär. Man har nu dessutom bestämt sig för att utöka tillfällena till sex stycken per år. - Förut var det två bonuskundträffar om året, sedan ökade vi till tre och förra året hade vi fyra stycken och i år blir det sex träffar, berättar butikens delägare Mattias Johansson.**

På torsdagen anordnades bonuskundkväll mellan klockan 13-19 på Hemköp i Lindesberg. Bonuskunderna erbjöds extra bra erbjudanden och för alla handlande kunde man få sig ett smakprov på både läckra, färgglada smoothies och rykande het bönpasta. Likt alltid på Hemköps bonusträffar var det full fart, men idag hade man kunnat notera att det inte varit fullt så många kunder som i vanliga fall.

- Det har varit mindre kunder än vanligt, men de har handlat för mer. Det har varit en riktigt bra försäljningsdag, men lite lugnare, jag har till och med kunnat sitta ner en

liten stund, säger Mattias Johansson som är delägare tillsammans med Eva Pettersson och Johan Eriksson.

December har för Hemköp varit en väldigt bra månad, och januari ännu bättre. Mattias tror att det kan ha att göra med att butikens bonuskunder blir alltmer trognare. Dels får dessa kunder ta del av de förmånliga erbjudanden som finns under bonusträffen, dels har man också satsat på rätt varor i det veckovisa reklambladet.

– Som kedja har vi satsat på bonusvaror. Vi har gjort väldigt bra flygblad och hittat rätt varor till bra pris. Första veckan i januari ökade hela kedjan med sju procent, det är sanslöst mycket! Det går bara framåt, vi är på stark frammarsch, berättar Mattias.



*Hemköp sponsrar många av stans föreningar, och som idag, när bönpastan skulle demonstreras var två killar från Lindlövens A-lag på plats.*

*– Vi försöker använda oss av föreningarna, dels för att få hjälp men också för att de ska få visa upp sig. Kunderna tycker att det är roligt att se, det är uppskattat!, berättar Mattias.*

Man har också valt att satsa på sådant som SMS, mail och brev hem till kunden, vilket har genererat alltfler kunder. Hemköp har också en bonusskala som är indelad i brons, silver och guld, beroende på hur mycket man handlar för varje månad.

– Man får ju mer bonus desto trognare kund man är. Enligt Testfakta Research är Hemköp och Coop de butiker som ger kunderna mest bonus.

Och nu ska de populära bonuskundträffarna bli fler. Mattias fortsätter:

– Förut var det två bonuskundträffar om året, sedan ökade vi till tre och förra året hade vi fyra stycken och i år blir det sex träffar. Det blir en varannan månad. Vecka tretton, är nästa, det är veckan innan påsk så då blir det lite påsktema.

Vanligtvis har vi också ha lite försäljning av frukt och grönt, samt



grillning av korv eller hamburgare. Idag fick vädret tyvärr

överhand och man valde att hålla sig inomhus. Men det skulle inte hindra att man fick i sig frukt, för Amanda Arvidsson som under bonusträffen skött smoothiemaskinen har mixat ihop små vitaminrika drinkar.

– Den röda är hallon och den gula är banan och mango. Jag har gjort det med kvällens icke matvara, en smoothie twister. Man tar en liten smoothie när man går förbi här och så har en del köpt varan, säger Amanda och tillägger om träffen:

– Det är mycket folk! Jag står här och bjuder och pratar och det är så trevligt!

---

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/lyckad-bonustraff-pa-hemkop/>