



# Dunilin & Evolin 2019

- Fokusområder
- Hvorfor
- Hvordan

# Kæder:

- Sovino / Victor Gruppen
  - 8/12 steder med potentiale
- Brdr. Streckers
  - 5/11 steder med potentiale
- Cantina Cph
  - 3/3 steder med potentiale
- Aamanns
  - 3/3 steder med potentiale
- Jægerhuset/Jægerhytten
  - 2/2 steder med potentiale

# Hvorfor Kæde kunder?

- WOW-potentiale
- Profilering
- Volume
- Mulighed for mersalg af JOY & GO produkter
- "Brand ambassador" for Duni hos andre kunder

# Hvordan - Kæde kunder?

- Benyt kædens grossistsælger
- Prøve at lave en slutbrugeraftale
- Tilbyde varer de kan teste for os

# HoReCa kunder

- Det kongelige teater
- Pharmakon Hillerød
- Plectrum Vesterbro
- Sebastopol
- Restaurant Grøften
- Med flere....

# Hvorfor de HoReCa kunder?

- WOW-potentiale
- Profilerings
- Volume
- Mulighed for mersalg af JOY & GO produkter

# Hvordan - HoReCa kunder?

- Benyt kundens grossistsælger
- Danne en relation til kunden
- Tilbyde varer de kan teste for os

# Potentialet

- Potentialet kan være stort, men svær at spå
- Kan genererer "ringe i vandet"



# Behov/Needs

- Samarbejde med KAM'erne
- Godt forhold til div. grossistsælgere