

## NYBÄDDAT

## ”Vi har nog aldrig fattat hur uppskattade vi är”

**Inredningsbutiken Nybäddat har länge jobbat med att bygga relation med sina kunder via sociala kanaler. Det tror ägarna Anne-Marie och Stefan har hjälpt dem mycket i corona-tider.**

Butiken Nybäddat säljer det mesta man kan behöva i sitt hem. Här hittar man husgeråd till köket som kastruller, stekpannor och matberedare men även lakan och filtar, kuddar, dukar, glas och porslin och lampor. Presentartiklar som ljus och servetter har länge varit en storsäljare.

Torsdagen den 18 mars märkte Anne-Marie och Stefan att något inte stod rätt till. Dagsavslutet för butikens försäljning var på en bottennivå. Dagen efter ännu sämre. Pandemin hade slagit till med full kraft och något måste göras för att få kunderna som inte var i riskgrupp att återvända.

– Vi har 2000 följare i våra sociala kanaler, berättar Anne-Marie. Så vi började med att på

Facebook introducera en kampanj om att stötta sin lokala handlare.

Sakta strömmande kunderna till igen.

– Folk kom till butiken och var väldigt shoppingsugna, vi fick massor av fin feedback, säger Stefan. Det är kul att kunderna säger att de vill stödja lokal handel och det lokala centrumet, trots all webb-handel.

– Vi har nog aldrig fattat hur uppskattade vi har varit! utbrister Anne-Marie.

Kundbeteendet har förändrats under vårens pandemi. En effekt av att människor är hemma mer skapar nya behov. Ljus och servetter får stå tillbaka för rejäla köksredskap, som stekpannor och grytor till långkok.

– Vi har fortfarande lite färre kunder, men de kunderna handlar mer. Varje köp är större.

Anne-Marie och Stefan tackar sin lyckliga stjärna och en duktig datakonsult som för några år sedan gav dem rådet att satsa på digital kommunikation.

– Visst var vi oroliga under



Anne-Marie och Stefan Persson på Nybäddat bland husgeråd som nu seglat upp som storsäljare.

mars-april men nu känns det som att vi är på rätt väg, menar båda två.

– Vi har sagt många gånger

att vi är glada att vi har byggt relationer med kunder i våra sociala kanaler, för det har hjälpt oss mycket nu.

– Vi vill verkligen tacka alla våra trogna kunder för allt stöd vi har fått under den här perioden.

## APOTEK HJÄRTAT

## ”Man får problemlösa och tänka lite nytt”

När corona slog till tömdes lagren på Apotek Hjärtat på handsprit, plasthandskar och värktabletter. Nu råder ingen bunkring längre, men nya rutiner gör det säkert att både handla och jobba i butiken. På Apotek Hjärtat har man ändrat sina rutiner för att hjälpa kunderna i den omställning som corona innebär.

Cecilia Ramstedt är farmaceut samt apotekschef på Apotek Hjärtat i Åkersberga centrum. Tillsammans med sina kollegor har hon ändrat rutiner för att det ska vara smidigt och säkert för kunderna att besöka sitt apotek.

– Det var förstås speciellt när det bröt ut i mars, berättar Cecilia.

Många kunder var oroliga och många hade frågor. Samtidigt har ju de som besöker ett apotek ofta sjukdomssymptom. Vi behövde värna både kunder och medarbetare.

Cecilia beslöt att bibehålla apotekets öppettider. Tidigt satte man upp skyddsplexiglas vid kassor och receptutlämning och personalen utrustades med ansiktsvisir så att samtal med kunder nära inpå sig möjliggjordes.

– Och givetvis har vi satt nya rutiner när det kommer till att städa ytor och för handdesinfektion.



Cecilia Ramstedt och kollegorna på Apotek Hjärtat har ansiktsvisir för kundernas säkerhet.

Man tog också fram riktlinjer kring att hålla avstånd och för hur många som kan vara i butiken.

– Vi vill ha högst 15 kunder i butiken samtidigt, säger Cecilia. Vi får själva hålla ordning, vi har ingen vakt eller så. Ibland får vi be kunder att ta en nummerlapp och vänta utanför.

En annan åtgärd var att bruket av så kallade engångsfullmakt aktualiserades.

– Det har vi alltid, men just här i Åkersberga har vi i samband med corona-utbrottet skapat ett samarbete med Svenska kyrkan, just för 70-plussare så att man lättare kan få tag i mediciner och annat som man behöver, berättar Cecilia.

En kontaktperson på kommunen är samordnare för den

som vill veta mer.

Corona har ju gjort att personalen tagit till lite speciallösningar. Problemlösning är en del av vardagen mer än någonsin.

– Det har hänt att vi sprungit ner i parkeringsgaraget med grejer till kunder som inte kan komma in i centrumet eller åkt förbi någon stamkund på vägen hem och lämnat av varor.

– Jag tänker att vi har lärt oss att kanske få en normalitet i detta att man håller lite mer avstånd, och fortfarande är det många bud som hämtar. Sen är det många i vår kundkrets som lärt sig handla på nätet, och det är ju jättebra samtidigt som jag förstås är mån om mina kunder och att de ska återvända till butiken!



Ali Akan är restaurangchef på Daisys.

## DAISYS

## ”Jag önskar att Åkersbergaborna ska handla lokalt”

När Daisys öppnade i januari i år strömmade kunderna till.

– Det var både barnfamiljer på helger och kvällar och så många som kom och åt lunch, berättar Ali Akan som är restaurangchef.

Daisys är en amerikansk diner med många godsaker på menyn som till exempel högrevshamburgare, kebab-korv och den populära tunnbrödsrullen.

Med coronas utbrott bara några veckor efter öppning halverades kundkretsen och Ali och hans kollegor fick snabbt tänka om och försöka hitta nya lösningar för att hålla igång affärerna.

– Vi kämpade hårt och började med utkörningar av mat, berättar Ali.

Numera kan man beställa

via Foodora, men i början körde de själva.

Det är en bra lösning för dem som till exempel jobbar hemma eller inte vill gå ut.

Maten lämnas vid dörren och är redan betald, så det är ingen kontakt mellan den som kör ut och den som beställt.

Nu har dock barnfamiljerna så smått börjat återkomma till restaurangen. På Daisys följer man alla Folkhälso-myndighetens riktlinjer för att kunderna ska känna sig säkra.

– Vi har kryssade bord och skyltar om att hålla avstånd. Vi är också väldigt noga med städningen och handdesinfektion.

– Det viktigaste för oss är att kunderna är nöjda! säger Ali. Och jag önskar att fler ska komma tillbaka – och att alla i Åkersberga förstår hur viktigt det är att handla och gå på restaurang lokalt.