

OK⁺



Vi gør det nemt



Rejsen er begyndt...

OK Plus er en kæde af convenience-butikker, som oftest ligger i forbindelse med et OK tankstation, spredt ud over hele landet.

Fokus på kvalitet, convenience og høj service

Kæden arbejder aktivt ud fra convenience-begrebet. Det betyder, at butikkerne bl.a. tilbyder et bredt, varieret udvalg af food-to-go, drikkevarer og bake-off-produkter – varer der dækker det spontant opståede behov og signalerer convenience. Fokus ligger på kvalitet og høj service. Der er desuden lagt særlig vægt på den lokale tilpasning både i forhold til de lokale kunder og til den lokale konkurrencesituation.

Det stærke koncept og den lokale forankring er netop det, der giver OK Plus-kæden karakter og udtryk.

Vi tænker "ud-af-boksen"

OK Plus befinder sig i disse år i en fase, hvor konceptet bliver løftet og udviklet. Det indebærer bl.a. en visuel forandring. Vi åbner facaderne, da det for det første giver et langt flottere udtryk, og for det andet bliver det tydeligt for kunderne på forpladsen, hvad vi kan tilbyde i butikken. Følelsen af sammenhæng mellem forplads og butik bliver på denne måde langt større.

Designet er også blevet ændret, hvilket er med til at forny og optimere det visuelle udtryk og skabe en mere ensartet og moderne identitet. Det nye logo bevirker desuden, at Plus-butikken er blevet bundet sammen med OK brandet.

Butikkens indretning bliver løbende ændret, så butikken kommer til at fremstå mere logisk i sin indretning og samtidig kommer til at virke mere indbydende og overskuelig. Yderligere arbejdes der intensivt på sortimentoptimering, hvor vi søger at tænke "ud-af-boksen" og finde alternativer til de produkter, forbrugerne kender i dag, og udvikle løsninger, der er nemme og bekvemme for forbrugeren – indbegrebet af convenience. Populært sagt ønsker vi at være på forkant med udviklingen og optimere sortimentet og butikken i forhold til tidens trends og fremtidige tendenser. Dette kommer bl.a. til udtryk i nye og stærke konceptelementer, som vores 1+2+3-menubud og et nyt kaffekoncept af høj kvalitet.



Vi har vokseværk

De mange nye tiltag skal bidrage til, at OK Plus kommer til at fremstå som en sammenhængende kæde, og kunderne, i kraft af kædens udvalg, service og høje kvalitet til en rimelig prissætning, opfatter Plus-butikken som deres foretrukne convenience-butik. I takt med at ensartetheden i butikkerne øges, og vores koncept bliver udbredt til samtlige af kædens butikker, vil OK Plus øge sin landsdækkende markedsføring, så kæden opnår en større kendskabsgrad, hvilket vil bidrage til øget kundestrøm, præference og loyalitet.

OK Plus vil i årene fremover som kæde og brand vokse sig stærk, også i kraft af etablering af nye butikker. Kæden vil med de tiltag, der er igangsat, være styrket og klar til den fremtidige og skærpede konkurrence i convenience-sektoren. Rejsen er kun lige begyndt...

Det er mit håb, at denne profilbrochure giver et indblik i, hvad OK Plus er og ikke mindst, hvor vi er på vej hen. Du kan også læse om, hvordan det er at drive en Plus-butik og være ansat.

Michael Djarnis
Kædedirektør



OK Plus kaffekoncept



Vi gør det nemt

Plus-butikken er nærbutikken for den lokale og stoppestedet for den rejsende – en indbydende butik med fristende tilbud. Vores slogan: "OK Plus – vi gør det nemt" er dækkende for kædens grundlæggende filosofi, nemlig at butikkerne skal dække de spontant opståede behov samt det, du lige mangler i hverdagen – essensen af convenience.

Fokus ligger på kvalitet, høj service og individualitet. Den lokale tilpasning i forhold til lokale kunder og til den lokale konkurrencesituation er med til at positionere kæden og give den karakter og udtryk. OK Plus er kæden, hvor konceptet også giver plads til den enkelte.

De første Plus-butikker åbnede i 2005, efter at OK havde købt DK-Benzin i 2004. Butikkerne ligger som hovedregel i tilslutning til et OK-tankstation. Kæden består af butikker over hele landet.

Holdninger



Social bevidsthed betyder meget for kæden. Kæden har eksempelvis tilsluttet sig vores branches 13-punktsplan mod fedme, og vi stiller krav til hvilke e-numre, der indgår i de varer, vi sælger. Vi forholder os også aktivt til økologi og bæredygtighed – områder der kommer til at fylde endnu mere fremadrettet.

Læs mere på plusbutikken.dk



Det nye OK Plus-koncept

I samarbejde med Retail Institute Scandinavia har vi udviklet OK Plus-konceptet, så vores koncept såvel som vores værdier kommer til at skinne tydeligt igennem både i den fysiske udformning af butikkerne, i de konkrete handlingsplaner for butikkerne, sortimentet og i kommunikations- og brandstrategien. Konkret betyder det, at vi møder vores kunder med nærhed, høj service og hurtig kundebehandling. Og netop på grund af vores lokale forankring, kan vi tilpasse konceptet, der hvor det giver mening – og dermed fremstå som den lokale købmand.

De fysiske opgraderinger

Et af de mest markante kendetegn i de nye Plus-butikker er en ændring af indgangspartiet, der er flyttet fra midt på facaden til enden af facaden. Det er et af de grundlæggende elementer, da det giver bedre mulighed for at sælge impulsvarer til kunderne.

Folien på vinduerne ud mod forpladsen er også blevet fjernet, fordi det gør butikken lysere. Derudover er der skabt mulighed for langt større integration og interaktion med forpladsen. Ændringerne gør, at butikkerne bliver mere åbne og imødekomende, og varespejlet bliver synligt for kunder, der tanker benzin.

I flere butikker etableres desuden caféområde ved vinduet, hvor kunder kan slå sig ned og få lidt at spise og drikke.

Bevidst udvalg af varer

I det nye koncept er der fokus på et mindre varesortimentet, og produkter med lav omsætningshastighed fjernes helt. Fokus er rettet mod omsætningsvarer med stor effekt og potentiale – bl.a. bliver konceptet tænkt ind i nye produkter som eksempelvis vores kaffekoncept, +vand og flere pakkeløsninger.



Retail Institute Scandinavia er et konsulent- og videnshus med fokus på detailhandel og forbrugeradfærd.



Convenience er vejen frem – vores vej

Convenience er en luksus, der har til formål at spare forbrugeren tid, energi og frustration, og er det koncept, kæden arbejder ud fra. Det betyder, at butikkerne tilbyder et varieret udvalg af varer, der dækker det spontant opståede behov. Derudover er vi særligt stolte af vores lokale købmandskab, fordi det giver plads til lokale tilpasninger og løbende justeringer, der matcher vores kunders efterspørgsel. Vi mener, at convenience er vejen frem i et ellers presset marked og satser hårdt på at være med til at udvikle kategorien i det danske marked.

Varieret sortiment

Sortimentet i OK Plus-konceptet spænder fra food-to-go, bake-off og et helt nyt kaffekoncept og menutilbud over et udvalg i dagligvarer, kioskvarer og konfektur til dvd-film, aviser og ugeblade samt Danske Spil. Sortimentet justeres løbende og udvikles i et tæt samarbejde med leverandørerne med fokus på fornyelse og kvalitet. Derudover har vi øget fokus på økologi og bæredygtighed – stadig til konkurrencedygtige priser.

Food-to-go

Udviklingen i salget af food-to-go har gennem de senere år været markant stigende. Flere af vores kunder kommer forbi efter frokost og forventer at kunne købe andet end en fransk hotdog. Franske hotdogs kan man naturligvis stadig finde i Plus-butikken, men vi har også alternativer som focaccia, baguettes og sandwich.



Bake-off

Vores udvalg af bake-off produkter er stort og varieret, og der kan købes alt fra frisk morgenbrød til kage og wienerbrød til kaffen.

Kaffekoncept

For at kunne tilgodese især vores pendlere med en kop kaffe af god kvalitet, har vi i samarbejde med Selecta udviklet et helt nyt kaffekoncept. Her tilbyder vi vores helt egen kaffeblanding, af friskmalede bønner, serveret med frisk mælk og i gode bægre. Konceptet vil blive udrullet i hele kæden og er med til at styrke kædens samlede udtryk og slagkraftighed.

En god kop kaffe er essentiel for en convenience-butik!

1+2+3-menu

Som noget helt unikt har vi udviklet en 1+2+3-menu, hvor kunden til en fast lav pris selv kan sammensætte en menu. Konceptet er bygget op, så kunden frit kan vælge mellem et udvalg af drikkevarer (1), en måltidsløsning (2) og en snack såsom frugt eller chokolade (3). Konceptet skal gøre det nemt for kunden og samtidig være et fordelagtigt tilbud. Vi har planer om at udvikle konceptet til også at omfatte aftensmad, så alle Plus-butikkerne kan tilbyde lette løsninger til et velsmagende og ernæringsrigtigt måltid – både morgen, middag og aften.



Omstilling af OK Plus på Sommerfuglevej i Kolding

Forpagter:

Ole Kirkeby, OK Plus Sommerfuglevej, Kolding

"Nu er vi rustet til fremtiden"

Plus-butikken på Sommerfuglevej i Kolding er den butik, der først blev opgraderet til det nye OK Plus-koncept. Som testbutik er det her, de nye tanker og idéer først bliver implementeret og afprøvet. Det betyder, at der er sket en meget stor omvæltning, som ser ud til at have virket. Siden januar 2010, hvor den omstillede butik åbnede, har indehaver Ole Kirkeby oplevet flere tilfredse kunder og et gladere personale.

De tilkendegivelser, jeg får fra kunderne, er at butikken er blevet mere lys, overskuelig og imødekommende, og at vores convenience-udvalg klart er blevet bedre og tidssvarende, hvilket optimerer effektiviteten og salgssituationen. Derudover kan jeg tydeligt mærke på mit personale, at de er glade for de nye tiltag, så jeg er meget positiv over for de ændringer, der er sket og fremover vil ske i OK Plus-kæden, fortæller Ole Kirkeby.

Et løft – både indretnings- og avancemæssigt

Ombygningen i den cirka 90 kvadratmeter store butik på Sommerfuglevej har bl.a. betydet, at indgangen er blevet flyttet fra midt på facaden til enden af facaden. Butiksindretningen er ændret, og folien på vinduerne er blevet fjernet, så butikken synes mere lys, overskuelig og indbydende. Yderligere er sortimentet skåret væsentligt ned, mens food-to-go og bake-off er sat i fokus.

- Ændringen af butikken har gjort, at vi er meget bedre rustet til fremtiden. Vi har i dag en langt større produktion af kold og varm food-to-go og er blevet en større convenience-butik, hvilket har givet et avancemæssigt løft.

- Vi kan allerede nu mærke den afsmitning, de mange ens Plus-butikker giver. Bare det at vi nu kan tilbyde vores eget kaffe-koncept og +vand giver en tryghed for kunderne. Vi indfrier deres forventninger, hver gang de stopper hos en af vores butikker, og det er en kæmpe fordel, da det er med til at opbygge kundeloyaliteten. Selvfølgelig kan man godt mærke, at vi er i implementeringsfasen, men effekten har allerede vist sig, fortæller Ole Kirkeby.



Forpagter Ole Kirkeby

Samlet markedsføring og test er vejen frem

Ole Kirkeby fremhæver de markedsføringsmæssige fordele, der er ved at være en del af en kæde som OK Plus. Kædekontoret udsender hver 14. dag en kampagnepakke med materiale på de tilbud, der skal køre i den givne periode.

- Det friholder mig fra selv at skulle indhente tilbud og tage stilling til, hvilke medier der giver den største effekt. Derudover styrker det kædekonceptet, siger Ole Kirkeby og fremhæver også de mange tests, som kæden laver på hver enkel ændring i butikken, så tiltagene er afprøvet, før de implementeres i hele kæden.

- Test har været med til at gøre implementeringen nemmere her på Sommerfuglevej, og jeg kan sige, at alt det, der er blevet implementeret indtil videre, har været til stor fordel for os.

- Hvis vi står sammen, er vi stærke. Så det er vigtigt, at vi bakker op om konceptet. At de nye tiltag virker, mærker jeg allerede tydeligt i min forretning i Kolding – både på indtjening, personale og kunder.

OK Plus

– en attraktiv arbejdsplads

OK Plus ønsker at tiltrække og fastholde god og kvalificeret arbejdskraft. Derfor er det vores mål, at den enkelte medarbejder gennem faglig og personlig udvikling får mulighed for at anvende sine evner og kvalifikationer bedst muligt. Bl.a. derfor er der i OK Plus-kæden etableret et uddannelsesprogram, som har til formål at styrke butikkerne og de ansatte. Uddannelsen består bl.a. af konceptkursus, et antal driftskurser, elevuddannelse og som seneste skud på stammen E-learning. E-learning gør det muligt at styrke og løfte medarbejdernes kompetencer, uden at de behøver at forlade butikken. Dette element vil kæden udbygge og udvikle over de kommende år.

Har du lyst til at blive forpagter af en butik i OK Plus-kæden?

Vi ved, at der i dansk detailhandel findes masser af talenter, som arbejder hårdt for at skabe succes for andre. Hvorfor ikke skabe succes for dig selv? En stor del af butikkerne i OK Plus-kæden drives af forpagtere. Som forpagter af en Plus-butik, får du mulighed for at arbejde med et stærkt nyt koncept, som tilpasses markedet, der hvor din butik ligger. Du er selv ansvarlig for alt i butikken og for butikkens resultat, og har dermed mulighed for at oparbejde en attraktiv indtjening.

OK Plus A/S er kædekontor for OK Plus-kæden og varetager bl.a. markedsføring, butiksindretning og opgaver som sortiment, indgåelse af attraktive kædeaftaler, it og konceptudvikling.



Dine primære opgaver som forpagter vil være:

- Sikre høj, ensartet butiksstandard og kundetilfredshed.
- Sikre salgsklar butik og forplads.
- Sikre markedsføring i overensstemmelse med kædens landsdækkende markedsføring.
- Arbejdsplanlægning og personaleledelse.
- Regnskab, lagerstyring og svindkontrol.
- Ansvar for alle daglige rutiner i butikken.

Profil

Du er serviceorienteret og købmand til fingerspidserne. Du har gerne flere års erfaring fra en lederposition i detailhandlen, fx som butikschef, og kan dokumentere gode resultater, og du har mod på nye udfordringer. Du har en venlig fremtræden og et godt humør. Som leder af et team på op til 25 personer kender du betydningen af værdibaseret ledelse.

Lyder det som noget for dig, kan du finde yderligere oplysninger og kontaktdata på plusbutikken.dk.



Forpagter:

Lars Andersen, OK Plus Solrød Strand

Benzin i blodet

Lars Andersen har altid haft benzin i blodet - i august 2009 fik han mulighed for at leve sin drøm ud som forpagter af OK Plus i Solrød Strand. - Jeg har altid drømt om at få en servicestation, og med en baggrund som forretningsmand gennem 20 år, hvor jeg har rejst verden tynd, var tiden inde til at udleve min drøm. Jeg har altid haft benzin i blodet og holder meget af kontakten med kunderne. Derudover var jeg drevet af den udfordring, der lå for fødderne af mig med butikken her, der trængte til en større opgradering, da jeg overtog.

Sådan fortæller Lars Andersen om sin indtræden i livet på servicestationen - et valg han er glad for at have truffet.

- Det at være forpagter er en livsstil, og det er noget helt andet end at være lønmodtager. Du arbejder mange timer, og du er under meget pres i forhold til indtjening, personale m.v. Til gengæld har du masser af frihed. Du har foden under eget bord, præger selv din hverdag, og så har du al den opbakning fra kædekontoret, du har brug for, siger Lars Andersen.

Genialt koncept

Om udviklingen inden for OK Plus-kæden fortæller forpagteren fra den østsjællandske kystby, at både han og hans medarbejdere får megen ros af kunderne - både for indretningen, sortimentet og ikke mindst den gode service.



- Vi gør rigtig meget ud af service i butikken. Hvis kunderne beder om hjælp, går vi med ud og tanker for dem. Har vi tid til det, åbner vi døren for dem og fylder varer i poser. Alle bliver mødt med smil og hej, hvilket giver en personlig og imødekommende stemning. Jeg vil påstå, at jeg er på fornavn med de fleste kunder her i området, fortæller Lars Andersen. Han pointerer samtidig, at han er rigtig glad for at være en del af OK Plus-konceptet.

- Jeg ville aldrig vælge noget andet. De visioner, kæden har, og de mennesker, der er ansat på kædekontoret, passer utrolig godt til min kemi: Der er nogle koncepter, der skal overholdes, og samtidig er de meget åbne over for nye idéer - det er et perfekt match, siger Lars Andersen.





Ansæt:

Rie Overgaard, OK Plus Dronningborg

"Hverdagen bliver nemmere"

Rie Overgaard er praktisk talt vokset op på servicestationen i Dronningborg ved Randers, som hendes far forpagter. Siden hun var 18 år, er hun løbende trukket i arbejdsuniformen, og i dag arbejder hun fuldtid som salgsassistent.

Det er syv år siden, Rie Overgaard første gang tog plads bag kassen på sin fars servicestation. Dengang var det som ungarbejder, men i dag er hun salgsassistent med ansvar for at bestille varer, lægge vagtplaner, ekspedere kunder – eller som hun siger: - Alt det, der skal til for, at hverdagen virker.

- Der sker noget på tanken hele tiden – og så synes jeg, det er rigtig fedt at være med til den udvikling, der er i kæden lige nu, og det vokseværk, vi er en del af. Den hjælp, vi har fået, har virkelig givet butikken et løft. Derudover er det godt, at vi nu endelig er så ensrettede i kædesammenhæng, at kunderne ved, hvad de kan forvente hos os, når de ser logoet på facaden, siger Rie Overgaard.

Hun fortsætter:

- Hverdagen er blevet nemmere efter alle de nye tiltag – bare den måde, vi bestiller varer på er langt hurtigere i dag end før. Kassen fungerer også rigtig godt, og jeg håber, vi får safepay på et tidspunkt, for det vil betyde en endnu nemmere hverdag og gøre, at vi kan koncentrere os 100 procent om kunderne – og det er jo det, det handler om.

Ansæt:

**Maj-Brit Olsen,
OK Plus Nykøbing Falster**

"Her er masser af frihed"

Maj-Brit Olsen er souschef hos OK Plus i Nykøbing Falster. For hende betyder de nye tiltag i OK Plus-kæden spændende udfordringer i dagligdagen.

- Når jeg taler med andre, der er ansat i andre kædesammenslutninger, fortæller mange, at de føler sig låst af de direktiver, der kommer fra hovedkontorerne. Sådan er det slet ikke hos os, og det er rigtig rart. Jeg får masser af spændende udfordringer i min hverdag, og så har vi friheden til egne tiltag, tilbud m.v. sideløbende med kædekontorets kampagner og konceptudrulning.

Medarbejderinddragelse

Et andet stort plus ved kædens udvikling er måden, hvorpå hun som medarbejder, føler at hun bliver inddraget i de tiltag, der besluttet fra kædekontoret.

- Vi har eksempelvis lige været til et distriktsmøde, hvor det nye kaffekoncept blev introduceret. I stedet for blot at uddele faktaark og vise en PowerPoint-præsentation, var der repræsentanter til stede fra firmaet bag kaffekonceptet. De lavede smagsprøver til os, og vi kunne stille alle de dumme spørgsmål, vi måtte have, fortæller Maj-Brit Olsen og slutter - Det er medarbejderinddragelse - og er med til at give os en langt større følelse af sammenhold og ejerskab for de opgaver, vi løser i det daglige.



INTERLEX

ADVOKATER

Strandvejen 94 | Postboks 161 | 8100 Århus C
Tlf. 87 34 34 34 | Fax 87 34 34 00 | www.interlex.dk

DET LETTE VALG NU I TO FARVER



BP Gas er blevet til Kosan Gas

Derfor fås den velkendte grønne flaske nu også i orange, som matcher vores nye logo. Flaske og indhold er det samme – let, klar og sikker.



www.kosangas.dk

KcAutooudstyr.dk
Tlf.: +45 55 37 19 29 mail@kcautoudstyr.dk Krøjevej 6 4760 Vordingborg

www.recommended.dk



PREMIER IS®

Hele Danmarks Ismejeri

Premier Is
Mejerigaarden A/S
Sennelsvej 1
DK-7700 Thisted
Tlf.: +45 9618 3500
www.premier-is.dk

Nyhed

**Be amazed
by the taste!**

*Baseret på en lækker blanding af korn og kartofler



Nyhed!

Tillykke Danmark!

Snart findes Selectas kvalitetskaffe i din Plus-butik

Få samme gode kaffe på din arbejdsplads - besøg os på www.selecta.dk

 **selecta**



SLUSH ICE • MILKSHAKE • ICE CAPPUCCINO • REPARATION AF MASKINER



Segnerøddalsvej 1 • 2970 Hørsholm • Tlf. 45 76 44 96 • www.kasperco.dk



Der er en helt bestemt grund til, at vores produkter hedder Naked Fruit- fordi det er den nøgne sandhed om dem.

Vi har ganske enkelt ikke noget at skjule.

Og det er grundfilosofien i The Naked Company.

For Naked Fruit er frugt på flaske. 100% frugt - intet andet.

www.nakedfruit.dk



dahlberg
– part of the future

OK og Plus-butikkerne tegner forsikring via os. Med kollektive aftaler har vi tilpassede forsikringer netop til Plus-butikkerne. Foruden skadeforsikringer kan vi nu tilbyde hospitalsforsikring. Gennem personlig rådgivning afdækkes ethvert forsikringsbehov.

Kontakt: Alf Nygaard 8620 4862 eller Morten Brøgger 8620 4863

Dahlberg Assurance · Kannikegade 14 · 8000 Århus C

Arla Foods Amba, DK-8260 Viby J
Tlf.: +45 89 38 10 00. Mail: arla@arlafoods.com



pizzapassion



Gode produkter tager tid at fremelske, og vores Pizza Rustica er ingen undtagelse. Vi kombinerer de allerbedste råvarer med det gode håndværk og har gjort det hele let, lækkert og ligetil for dig. Vælg mellem 3 populære varianter.

Har du smag for pizza og lækker mad on-the-go, så har vi meget spændende at byde på!



www.easyfood.dk



Lantmännen Unibake er en af Europas største bagerikoncerner med speciale inden for frosne og friskbagte bageriprodukter til food service og detailhandlen. I Danmark er Lantmännen Unibake kendt for varemærkerne Hatting, Paaskebrød, Schulstad Bake Off og Schulstad.

Vi har ca. 4.000 medarbejdere inden for produktion, salg, udvikling og support fordelt på 19 lande og en årlig omsætning på 5,5 mia. kr.

Lantmännen Unibake er ejet af svenske kombønder gennem Lantmännen-koncernen, som tager ansvar for fødevarerproduktion fra jord til bord.



Læs mere på www.lantmannen-unibake.com





www.videoclub.dk

Find den nyeste topunderholdning

hos din lokale VideoClub forhandler



FILM - køb og leje

Nyheder - altid de største titler

Tilbud - de bedste og billigste film

- også på Blu-ray Disc.

GAMES

Spændende udvalg i Wii, PS2, PS3 og
Nintendo DS spil.

MUSIK

Det bedste fra kendte
kunstnere



Klokkestøbervej 15B - 8800 Viborg
Tlf: 86 62 16 22 - www.dvs-entertainment.dk





OK Plus A/S

Centervej 5, Ølby

4600 Køge

T 77 31 32 77

F 53 63 22 33

www.plusbutikken.dk

