



Cecilia Reinholdsson

Centrumledare

Den här ppt berättar lite om vem jag är som person och vad mitt arbete handlar om.

Blev vuxen tidigt...

- Fick barn som barn och hade knappt fyllt 18 år
- Köpte hus som 19-åring
- Fick andra barnet som 20-åring
- I dag har jag 3 barn och 2 barnbarn
- Har 36h/dygn i stället för 24h/dygn som de flesta dödliga har :-)



Hunnit med en del

- Nätverksteknisk bakgrund
- Mediakommunikation
- Tidningschef som 25-åring, Nöjesnytt Helsingborg
- Cityutvecklare, Citysamverkan AB Helsingborg
- Startade ett citymagasin, iCity Helsingborg
- Marknadsansvarig, Skånetrafiken
- Handelsplatsutvecklare, Handelsplats Höganäs

Kompetensutveckling

- UCM Personligt Ledarskap
- UCM Basic - Stads och centrumutveckling
- UCM QM - Quality Mark (kvalitetssäkra staden)
- Ekonomi för verksamhetsansvar



Ett axplock av några utgivningar



Stimuleras av...

Att hjälpa andra och att utmana mig själv.

- Mentorskap, Pro Civitas Helsingborg
- Coachar inom kost och träning
- Målfokuserad och triggas av utmaningar. Tävlar i Body Fitness



Mitt uppdrag i korta drag

- Att vara en brygga mellan kommun, fastighetsägare och näringsliv
- Vara en resurs för alla tre parter med gemensamma mål
- Identifiera behov, implementera åtgärder, paketera utbudet
- Skapa långsiktighet parallellt med kortsiktiga lösningar
- Kompetensutveckla och skapa lönsamhet

Målpunkter

- Attraktivare stad att verka, leva, bo och shoppa i
- Purple Flag certifiering, trygg & säker efter kl.17:00
- Årets Stadskärna år 2023
- Ökat handelsindex +17% år 2025
- Skånes bästa kommun år 2025

Handelns utmaningar

- Digitalisering
- Oerhört snabb utveckling och handeln hinner inte med
- Konkurrens från utlandet
- Tillgänglighet och resursbrist är förenade med utgifter. Det är väldigt lätt att dra ner på öppettider och personal när verksamheten går sämre istället för att våga utvecklas, satsa och öka utvecklingen

E-handeln ökade med 15% Q3 2107

- Priset behöver inte alla gånger vara det avgörande valet
- Den fysiska närvaron och servicen väger i mångt och mycket tyngre
- Paketera kampanjen på ett kundvänligt sätt och ge den bästa servicen

1199:-

I en fysisk butik

1095:-

Hos en svensk näthandlare

887:-

Från en utländsk handlare

Mitt varför som kund

- Varför ska jag handla i fysisk butik?
- Finns de utbud som jag önskar?
- Finns den service som jag vill ha?
- Kan jag spara tid av att handla i den fysiska butiken?
- Får jag den upplevelse som jag vill?

Handla lokalt. Varför?

- Vad vinner jag som kund på att handla lokalt?
- God service bygger förtroende och bidrar till ett växande näringsliv
- Främjar utvecklingen och bidrar till fler arbetstillfällen
- Genom relation och kommunikation så kan jag påverka min lokala handlare till att tillgodose mitt kundbehov
- Genom att handla online bidrar jag till arbetslöshet på orten

Möjligheter

- Click and collect = service
- Kundmötet och den fysiska närvaron = service
- Kundens upplevelse. Ta reda på vad kunden vill ha?
- Underlätta för kunden med exempelvis tilläggstjänster = service
- Synliggör handeln online och var sökoptimerad. Fånga den befintliga och den potentiella kunden innan de personliga mötet

Vill du komma i kontakt med mig?
Eller har du några goda exempel, idéer som berör
mitt arbete?
Slå mig en signal eller skriv ett mail.

Cecilia Reinholdsson
Tel: 0765- 25 37 37
info@eslovsstad.se