



Alene i 2020 brugte Rx'd Shoppen over 55.000 kroner på forsendelse af webordre. Det er penge som hverken vores kunder eller vi får noget reelt ud af.

'Shop in Box' er ideen om, at flytte Rx'd Shop oplevelsen ud lokalt i landets boxe, hvor medlemmer kan se, prøve og købe et bredt udvalg af nationale og internationale kvalitets produkter og samtidig spare fragtomkostninger og leveringstid.

Det er samtidig ideen om en omkostnings- og risikofri lokal shop-løsning i boxen, hvor der med minimum administration genereres indtægt til boxen på hvert salg og hvor boxen kun faktureres for de varer, der sælges.

UDVALGTE FORDELE

**SPAR MEDLEMMERNE FOR
LEVERINGSTID OG
FRAGTOMKOSTNINGER**

Ved at føre et bredt sortiment lokalt i boxen kan en del af medlemmernes onlinehandel potentielt flyttes til boxen, hvor medlemmerne således spares for de typiske leveringstider og fragtomkostninger.

**BREDT PRODUKTUDVALG
SAMLET ÈT STED**

Medlemmerne får adgang til et bredt udvalg af nationale og internationale brands og produkter - gear, handcare, solbriller, vægtveste mm. - og undgår således besværet med at købe fra flere online webshops. Endvidere undgås besværet med told, moms mm. ifm. køb uden for EU.

KØB OG STØT BOXEN

Idet boxen selv genererer omsætning ved hvert salg kan medlemmerne med fordel købe lokalt i boxen og derved støtte boxen økonomisk.

INGEN LAGER RISIKO

Boxen køber ikke 'til lager' (dvs. ikke selv ejer et varelager) og bliver tillige kun faktureret for de varer, der sælges. Således kan boxen skabe omsætning uden opstarts-betaling og uden risiko for at brænde inde med et varelager, som ikke kan sælges (ved evt. aftale ophør leveres lageret blot tilbage til Rx'd).

**BRUG EKSISTERENDE
BETALINGSLØSNING**

Har boxen allerede en betalingsløsning - f.eks. MobilePay - kan denne uden problemer anvendes til medlemsbetaling for købte varer i shoppen.

MINIMAL ADMINISTRATION

Al væsentlig opsætning af IT og lager klares af Rx'd, ligesom alle eventuelle reklamationer over produkter også håndteres af Rx'd.

HVORDAN FUNGERER DET?

1. OPSTART OG VARESORTIMENT

Efter aftalens indgåelse vælger boxen el. træningscenteret (*fremadrettet bare 'boxen'*) hvilke brands og produktvarianter blandt Rx'd Shoppens produktudvalg man ønsker at føre. De udvalgte produkter sendes eller leveres herefter til boxen.

Der faktureres **IKKE** for valgte produkter ved opstart (se Betaling og fakturering).

2. LAGERHÅNDBETING OG SALG

Til varehåndtering og salg anvendes ecommerce applikationen **iZettle**. Kontoen opsættes af Rx'd og andrager ingen yderligere omkostninger til boxen. Til kontoen får både Rx'd og boxen adgang.

2.1 LAGERHÅNDBETING

Mens det fysiske lager opbevares aflåst i boxen, håndteres det virtuelle lager af Rx'd igennem iZettle. Ved opstart - samt ved fremtidige vareindkøb - indtaster Rx'd de valgte produktvarianter og antal i systemet. Systemet justerer automatisk antal når der sælges til boxens medlemmer og er ligeledes hvordan boxen og Rx'd løbende kan følge lagerbeholdningen.

Boxen opfordres til løbende at afstemme den faktiske og den elektroniske lagerbeholdning - aka. holde status.

2.2 SALG

iZettle appen installeres på boxens tablet og/eller mobiltelefon (flere enheder kan være koblet på samme iZettle konto). Ved salg til medlemmer i boxen åbnes iZettle appen, hvorefter det ønskede produkt vælges og afsluttes med betalingsmetode (MobilePay, kortbetaling eller kontant - se Betaling og fakturering). Når betalingen er bekræftet får kunden produktet og kan tage i brug med det samme.

3. MEDLEMSBETALING OG FAKTURERING

Når en tablet eller telefon er tilknyttet iZettle kontoen er der mulighed for salg til medlemmerne.

3.1 MEDLEMSBETALING

Boxen har tre muligheder for at modtage betaling fra medlemmerne; kontant, med betalingskort* eller med MobilePay. MobilePay er den oftest anvendte og andrager ikke yderligere gebyrer til iZettle (modsat kortbetaling). Har boxen i forvejen en aktiv MobilePay løsning kan den med fordel bruges. Uagtet valg af betalingsmetode tilgår medlemmernes betaling for varen boxens egen konto direkte.

** Kortbetaling forudsætter køb af iZettle kortterminal mod et engangsbeløb på 299,-. Hver betaling med kort andrager herefter et mindre procentgebyr til iZettle)*

3.2 FAKTURERING

Hver den første i måneden trækker Rx'd en salgsrapport fra iZettle, som viser salget den forgangne måned. Rx'd fremsender senest 10 hverdage herefter en faktura til boxen for månedens salg. Samtidig vil der med mellemrum udføres lagertjek (faktiske lagerbeholdning mod virtuel lagerbeholdning i iZettle), hvor en eventuelle difference også vil kunne faktureres.

BRANDS

Rx'd Shoppen fører en række nationale og internationale brands. Udvalget udvikler sig løbende som vi opdager nye brands og produkter, som kunne være interessant for træningssegmentet.

De brands og produkter, som vi tænker aktuelle ift. 'Shop in Box' konceptet er typisk mindre 'over the counter' produkter inden for et overkommeligt prisleje, som lige kan tages med før eller efter træning; grips, tape, sjippetov, sleeves og lign. Skulle der være interesse i andre produktområder så sig endelig til, så kigger vi på det.

The logo for GOAT, featuring the word "GOAT" in a bold, black, sans-serif font. The letter "O" is stylized with a white dot in the center, resembling a bull's head.

GOAT | Functional Gear er vores eget house brand og består af en lang række aktuelle produkter for motionisten og eliteudøveren; flere forskellige grips, knee sleeves, wrist wraps, sjippetov, bæltter, lifting straps samt t-shirts og lignende merch.

The logo for W.O.D. Welder, featuring the text "workout of the day" in a small, multi-colored font above the word "wodwelder" in a larger, bold, black font.

W.O.D. Welder fra USA er et af verdens mest kendte hand care brands indenfor funktionel fitness og er et must når hænderne får nogle tæv i rigget eller ved kettlebells.

The logo for LIFTGENIE, featuring the word "LIFTGENIE" in a bold, black, sans-serif font next to a stylized icon of a person lifting weights.

Amerikanske LiftGenie er et af verdens førende tump tape brands og benyttes bl.a. af det amerikanske vægtløfter landshold.

DISPLAY

Devisen er umiddelbart, at jo bedre og jo mere synligt udvalget af produkter er placeret, jo større vil salget til boxens medlemmer være. Mulighederne er mange afhængig af det udvalg boxen ønsker at føre samt mulighederne for display lokalt.

Hvor lokale begrænsninger selvfølgelig accepteres ses produkterne selvfølgelig gerne præsenteret inden for en vis standard. Vi tager gerne en dialog om opsætning og omkostninger.

ROLL-UP

En-to stilrene roll-ups, der med billed og tekst henviser til den lokale shop i boxen.



VITRINESKAB M. LÅS

Vitrineskab i varierende design og størrelse (afhængig af udvalg), hvor de valgte produkter let og enkelt vises frem uden risiko for svind.



OFTTE STILLEDE SPØRGSMÅL

HVORDAN TJENER BÅDE RX'D OG BOXEN PENGE?

Hvis vi indkøber en vare for 100,-/stk og sælger den i Rx'd webshoppen for 200,-/stk har vi en avance på 100,-/stk. Sælges der igennem boxen deles avancen mellem boxen og Rx'd.

MEN VI TJENER JO MERE PÅ AT SÆLGE SELV?

Formentlig korrekt, men med det følger der ofte både en række risici ifm. indkøb til lager samt en del administration (bestilling, import, reklamationer mm.) Alt dette bliver man fri for ved Shop in Box.

KAN VI SELV BESTEMME PRISEN PÅ PRODUKTERNE?

Vejledende mindstepris skal overholdes (uge kampagner med <15% godkendes), men prisen kan sættes op efter velbefindende hvis man ønsker højere indtjening (avance fordelingen ændres ikke så den højere indtjening tilfalder 100% boxen).

VI ER MED - MEN HAR NOGLE PRODUKTER I FORVEJEN?

Intet problem - enten kan de sælges sideløbende med Rx'd sortimentet - eller er der tale om konfliktende produkter (f.eks. tape af andet brand) kan vi evt. overtage lageret. Måske vi har lettere ved at komme af med det.

KAN VI PRØVE FØRST UDEN AT BINDE OS?

Uagtet om det er helhjertet GO eller 'blot en prøve' er der ingen binding og inden opstartsbetaling. Aftalen indgås, varerne vælges og sendes til boxen - og så er vi faktisk i gang. Ønsker man ikke løsningen alligevel leveres det blot tilbage igen.

HVAD MED SVIND/BORTKOMNE PRODUKTER?

Svind og mistede produkter dækkes som udgangspunkt af boxen selv og bliver faktureret ifm en statusopgørelse. Vi kender ikke boxen, dens medlemmer eller hvordan varerne opbevares, så vi kan desværre ikke påtage os den risiko.
