

Forretningsplan – Dagligvarebutikk i Skurdalen

1. Oppsummering

Skurdalen er et område i vekst, både i form av fast bosetting og fritidsbebyggelse. I dag har bygda over 190 innbyggere og rundt 270 hytter – et antall som øker hvert år. I tillegg ligger Skurdalen plassert mellom Kikut og Dagali, to områder med høy tetthet av hytter og fritidsboliger. Dette gir et solid kundegrunnlag for etablering av en lokal nærbutikk.

Det har over tid blitt uttrykt et klart ønske fra både fastboende og hyttefolk om et handelstilbud i bygda. En nærbutikk vil kunne dekke grunnleggende behov for dagligvarer, lokalmat og nødvendige hytteprodukter, samtidig som den bidrar til å styrke nærmiljøet og gjøre Skurdalen enda mer attraktivt som et bosted.

Målet er å etablere en liten, moderne nærbutikk med helårsåpent tilbud – bemannet i kjernetid og høysesong, og med selvbetjening hele døgnet. Butikken vil fungere som et naturlig stoppested og samlingspunkt for lokalbefolkningen, hyttefolk og besøkende, og bidra til økt trivsel, tilgjengelighet og verdiskapning i lokalsamfunnet.

I tilknytning til dagligvarebutikken vurderes det som både naturlig og strategisk gunstig å etablere en liten bensinstasjon kombinert med ladestasjoner for elbil. Skurdalen ligger langs riksvei 40, som er godt trafikkert ferdselsåre mellom øst og vest. Per i dag er nærmeste drivstoff- og ladepunkt lokalisert på Geilo, der tilgjengeligheten i høysesong ofte er begrenset grunnet stor pågang. Dette skaper betydelig behov for alternative tilbud utenfor sentrum, både for fastboende, hyttefolk og gjennomreisende.

2. Mål og visjon

Å skape en moderne, inkluderende og bærekraftig nærbutikk i hjertet av Skurdalen.

Forretningside: Å etablere en døgnåpen dagligvarebutikk, primært driftet som en Joker-butikk, med bemannet service i kjernetid og høysesong og selvbetjente løsninger utenom. Butikken skal tilby et godt og variert varesortiment, lokal tilknytning, og tilleggstenester som gjør hverdagen enklere for kundene.

Overordnet mål:

- Etablere og åpne butikken innen 2027 med godkjente byggetillatelser og forankret i kommunens arealplaner.
- Oppnå lønnsom drift innen 2-3 år, basert på helårsbehov, hyttebefolkning og gjennomgangstrafikk.
- Skaffe 2-3 arbeidsplasser i bygda, med fleksible deltids- og sesongstillinger.
- Bidra til et levende bygdeliv, og bli et sosialt og praktisk knutepunkt med kaffikrok og lokal forankring.
- Utvide tilbudet over tid med f.eks. bensin-/ladestasjon.

Langsiktig visjon:

Butikken skal være mer enn bare et sted å handle – den skal være en del av fellesskapet, bidra til å styrke bosettingen og trivselen i Skurdalen, og bli et forbilde på hvordan moderne nærbutikker kan kombinere teknologi, tradisjon og lokal tilstedeværelse.

Magnus V. Johannessen,
magnus.johannessen@kiwi.no – tlf. 404 70 365

3. Marked og målgruppe

Geografisk marked: Dagligvarebutikken vil dekke Skurdalen og nærliggende områder, inkludert hyttefeltene på Kikut, mot Tunhovd og Dagalifjellet. Butikken vil også kunne tiltrekke seg trafikk fra sin riksvei 40, som er en viktig ferdselsåre mellom øst og vest.

Primær målgruppe:

- Fastboende i Skurdalen og nærliggende grender
 - Ønsker lokal tilknytning og nærhet.
 - Behov for hverdagsvarer uten å måtte til Geilo
- Hytteeiere og fritidsbesøkende
 - Godt over tusen hytter i nærområdet
 - Ønsker enkel tilgang på dagligvarer, ferskvare og praktiske varer i helger og ferier.
 - Typisk betalingsvillighet for bekvemmelighet og lokalt preg.
- Turister og gjennomreisende
 - Reiser via Rv40, særlig i helger og ferieperioder.
 - Har behov for påfyll, hurtigmat, kaffe og toalett.
 - Trekker mot synlige og tilgjengelige stoppesteder.

Konkurrentanalyse:

1. Dagligvarebutikker i Geilo sentrum som SPAR, REMA og KIWI. Sistnevnte vil muligens være en samarbeidsbutikk for enda bedre drift.
2. Joker Tunhovd og Joker Dagali.

4. Driftsform og eierskap

- Foretaksform: Enkeltpersons foretak eller AS
- Lokale og eiendom: eget kjøpt
- Samarbeidspartnere:

5. Økonomi og budsjett (grovt anslag)

Oppstartskostnader:

- Kjøp av tomt/eiendom
- Bygg / nybygg / tilpasning
- Parkeringsplasser
- Butikkutstyr og innredning
- IT og kassasystem
- Startvarebeholdning
- Skilt og fasadeprofilering
- Konsulent, arkitekt, søknadsprosesser.
- Uforutsette kostnader



Illustrert forslag, med gamle campingplassen i Skurdalen som utgangspunkt (som for øvrig er til salgs).

6. Finansiering

- Innovasjon Norge (ettersom den bidrar til bygdeutvikling)
- Kommunale næringsfond
- Egen bank

7. Framdriftsplan

Magnus V. Johannessen,
magnus.johannessen@kiwi.no – tlf. 404 70 365