



Nyheter →

Møysalbua har snudd minus til pluss

På ett år har Møysalbua Snarkjøp hatt stor økning i salgsinntekt: – Endring i strategi hadde alt å si.



June Nikolaisen, eier og daglig leder, for Møysalbua i Hennes. **FOTO:** SANNE SAGEVIK

ARTIKKELEN FORTSETTER UNDER ANNONSEN



Møysalbua Snarkjøp har vært nærbutikken for innbyggerne i Hennes siden den åpnet i 2015.

Fra 2023 til 2024 har butikken økt med over 1,6 millioner i salgsinntekt. June Nikolaisen, eier og daglig leder i Møysalbua, er ikke overrasket over forskjellene.

– Vi har faktisk snudd fra et minus til et pluss, og det er jo helt fantastisk!



Nicolaisen forklarer at det fort kan bli trangt i butikken, spesielt i juletider. **FOTO:** SANNE SAGEVIK

Endring i strategi

Hun forteller at endringen i strategi har hatt alt å si for de positive tallene.

– 2024 var det første hele året vi holdt døgnåpent, og det har absolutt lønnet seg, forteller hun, og legger til:

– Man blir jo selvfølgelig stolt og glad over positive tall! Det er ikke noe som er bedre, og at man satser riktig med å gå for det døgnåpne, for det har absolutt hjulpet på omsetning.

Den 8. juli i 2023 gikk butikken fra begrensede åpningstider til å bli døgnåpen. Før endringen hadde de allerede driftet butikken i åtte år.

Grunnen til de begrensede åpningstidene var antall ansatte.



– Vi hadde ikke nok ansatte til å holde døgnåpent de første årene, forklarer hun.



Kaféen, som ligger i samme bygg som Møysalbua Snarkjøp, har hjulpet på omsetningen. **FOTO:** SANNE SAGEVIK

I tråd med å gjøre butikken døgnåpen, fikk de også selvbetjenings kasse, maskiner som registrerer bankkort og fingeravtrykk, og kameraer i butikken, som gjør at de ikke har behov for bemanning på natten.

I tillegg til Møysalbua drifter de nå Kaféen, som ligger i samme bygg som butikken.

– Kaféen spiller også en faktor, og er med på å dra opp tallene. Inklusiv moms har Kaféen solgt for 900 000 kr, sier Nicolaisen.

Hun er ikke overrasket over at de har gått fra et underskudd til et overskudd.

– Underskuddet i 2023 kom av store investeringer, både i det døgnåpne systemet, og at vi kjøpte hele bygget, forklarer hun.

Når ut til flere

Nicolaisen forteller at butikken er populær og godt besøkt. Den nærmeste butikken er Coop Extra på Strand, som ligger 4,8 mil unna Møysalbua, og tar 47 minutter å kjøre.

– Med døgnåpen butikk når vi ut til flere. De som jobber sent, turister, og de lokale som har mulighet til å dra til butikken en kveld man har lyst på noe godt.

ARTIKKELEN FORTSETTER UNDER ANNONSEN



Møysalbua er åpen hver eneste dag, inkludert helligdager. FOTO: SANNE SAGEVIK

De har sett økt salg av pizza, potetgull og sjokolade, men også generell dagligvare.

Hun legger til at Kvitnes Gård trekker mange turister, og Nicolaisen synes turistene kommer tidligere og blir lengre.

– Vi håper jo på godt vær, da det har en god del å si for de små butikkene, sier hun.

Ifølge Nicolaisen har det skjedd at de har vært nødt til å kaste mye grillmat, når sommerværet ikke har strukket til.

– Vi ønsker å unngå svinn så langt det lar seg gjøre, og vi ser at omsetningen øker i takt med godt vær, forklarer hun.

Skeptisk til selvbetjening

Flere av kundene skal ha vært skeptiske til det nye døgnåpne systemet, spesielt selvbetjeningskassen, i følge Nicolaisen.

– De var redde for at vi kanskje kom til å nedbemanne, og å miste det menneske som har den jobben.



Ikke alle kundene var like positive til det nye selvbetjeningssystemet. **FOTO:** SANNE SAGEVIK



Hun forteller at for Møysalbua har resultatet blitt motsatt. De har nemlig ansatt en til.

– Det skyldes at vi har økt tilbudet, som Kaféen, og har derfor behov for flere folk.

Hvem var mest skeptisk til det nye systemet?

– Det var kanskje den eldre generasjonen, men de er igjen nøye på at det skal bli gjort riktig, så de tok det veldig fort!

Kassen er en liten del

Nicolaisen forteller at hun har hørt utsagn som sier «når du blir stor og voksen så har du ikke lyst til å bli kassedame på kiwi», men hun ønsker å vise at jobben inneholder mye mer, og at kassen er en liten del av den.

– Det er planlegging, bestilling, utvikling og regnskap, som er mye mer givende enn «å bare stå i kassen», som noen kanskje tenker.

– Det er fortsatt noen som ikke vil bruke den selvbetjente kassen, men da er vi der og hjelper, det synes vi bare er koselig.

Planen videre er å videreutvikle Kaféen og tilbudene i butikken. Hun oppfordrer kundene til å handle lokalt.

– Vi prøver stadig vekk å utvikle oss og jobber hele tiden for å bli bedre. Det er en konstant læringskurve, avslutter hun.

Publisert: søndag 22. juni 2025 kl. 06:30
Oppdatert: 4 dager siden

UTFORSK TEMA:

STRAND	SNARKJØP	BUTIKK	BUTIKK	BUTIKKER	TURISTER	STRATEGI	KAFÉ
SJOKOLADE	PIZZA	MOMS	FINGERAVTRYKK	JOBB	VÆR	HANDLE LOKALT	COOP
SALG	UTVIKLING	BEMANNING					