

SALGSGUIDE

Sælg flere kalendere og skab gode relationer

BØRNS
VILKÅR

SAMMEN STOPPER VI SVIGT

PLANLÆGNING

En god planlægning vil altid være grundstenen for et godt salg.

HVORFOR SÆLGER VI KALENDERE?

Start med at fortælle børn og voksne, hvad det er, kalendersalgets overskud skal gå til i foreningen/klassen. Dette er vigtig information for dem, der skal sælge kalenderne og ikke mindst for køberne.

BASE

Det er en god idé at have en fast base, hvor sælgerne kan mødes, udveksle erfaringer, hente ekstra kalendere og evt. tildeles nye områder. Så bliver der ingen tvivl om, hvor sælgerne skal henvende sig.

SALGSOMRÅDE

Opdel jeres salgsområde i distrikter sådan, at alle sælgere ved præcis hvilket område, de er ansvarlige for. Det er vigtigt, at der bliver ringet på alle døre i jeres område og desuden, at en husstand, der allerede har købt kalendere, ikke bliver besøgt 2 gange.

HOLD

Det er ofte en rigtig god idé at opdele sælgerne i hold med to på hver f.eks. en yngre sælger og en lidt ældre, der er ansvarlig for kalenderne.

FORÆLDRE

Orienter forældrene, når deres børn skal

sælge kalendere. Forældrene vil kunne give børnene ekstra motivation og i nogle tilfælde hjælpe med salg af kalendere til venner og familie eller på arbejdspladser. Derudover er det som oftest vigtigt for forældrene at vide, hvorfor deres børn skal gå rundt og sælge kalendere.

LOKALE VIRKSOMHEDER

Prøv at præsentere kalenderne for nogle af jeres lokale virksomheder og butikker. Nogle vil måske hjælpe jer med at sælge jeres kalendere – husk at sige pænt tak til virksomheden eller butikken efter salget; så er der en større mulighed for at de vil hjælpe en anden gang. Vi har plakater, som kan sættes op i butikker/virksomheder.

TIPS TIL GODE SALGPLACERINGER

- Butikcentre
- Udstillinger
- Byfester
- Familiefester
- Idrætsstævner
- Gågader
- Dørsalg
- Stadions
- Klubhuse
- Loppemarkeder

NETVÆRK

Gør gerne brug af jeres netværk, og lad dem hjælpe med at sælge kalenderne.

MEDIER

Brug pressen og lad de lokale aviser og medier omtale jeres indsats. Hvis folk kender til formålet med salget, kan det gøre dem mere interesserede i at støtte jer.

SALGSKONKURRENCE

Lav en lille konkurrence, hvor den eller de sælgere, der sælger flest kalendere får en lille gevinst (2 billetter til biografen eller lignende) – det gør det sjovere at være sælger.



MobilePay

MobilePay

Vi har vedlagt et antal kort, som I kan bruge, når I sælger julekalenderne. (Ønsker I flere kan disse downloades på www.stoetforeningen.dk for print). Når I besøger køberne, vil enkelte sige: Vi har desværre ikke kontanter – men så er det en god ide at fortælle, at de også kan betale med MobilePay – så køber de fleste.

Sådan fungerer kortene:

Kortene udfyldes med den ansvarliges tlf. nummer. Nummeret skal have tilknyttet

MobilePay. Herefter kommer pengene ind på dennes konto og kan senere benyttes til at betale for kalenderne til organisationen. Kortene er endvidere forsynet med **SÆLGER NR.** eller **NAVN** på sælgeren. Bag på kortet kan sælgeren afkrydse, hvor mange der er solgt og betalt med MobilePay – så det er let at holde regnskab for jer.

Husk at fortælle sælgerne, at de skal checke på køberens mobil tlf., om betalingen er gennemført og først derefter afleveres kalenderne.

MobilePay må ikke benyttes til at betale det endelige afregningsbeløb til organisationen, som arrangerer landslotteriet – her skal der **ALTID** afregnes med en bankoverførsel – jvf. medsendte ordrebekræftelse.

PLAKATER

Får I brug for flere plakater, end der er medsendt, kan plakater downloades på stoetforeningen.dk, og I kan selv udprinte flere af disse.

SÆLGERINFORMATION

Saml alle sælgerne og giv dem en fyldestgørende information, inden salget startes.

- Første indtryk er altid vigtigt, så mød op i jeres kamptrøjer, uniformer eller lignende
- Fortæl hvem I er, og hvilken forening/klasse I repræsenterer
- Oplys hvilken aktivitet I samler ind til
- Fortæl hvad I. præmien er og smil til køberne
- Afslut altid med "Tak for støtten", når I forlader køberen – så er det lettere at komme næste gang

EFTER SALGET

Det er altid en god idé at få en god afslutning på salget. Det kunne være et lille arrangement, hvor den, der har solgt flest kalendere, f.eks. modtager en lille præmie, og man får takket for støtten.

Noter

