

BØRNS
VILKÅR

SALGSGUIDE

– sådan sælger I mere og bedre

Børns Vilkårs Julekalender 2024



Gevinst
på mere end
50%
af jule-
kalenderne



MobilePay Box

LÆS MERE

[www.mobilepay.dk/
privat/mobilepay-box](http://www.mobilepay.dk/privat/mobilepay-box)

**Nyhed
i 2024**
BRUGSEN lågen
giver gevinst på
halvdelen af
julekalenderne

Gode salgsargumenter:

- Både lokal og landsdækkende støtte. Man støtter den klasse / forening der sælger julekalenderen og resten af overskuddet går til BørneTelefonen hos Børns Vilkår.
- Mulighed for at vinde spændende gevinster, bl.a. gavekort til ALBATROS rejser, wellness gavekort til HOTEL VEJLEFJORD og meget mere...



Sælg flere kalendere og skab gode relationer:

Salgsmateriale

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 julekalenderens overskud skal gå til hos jer og at i samtidig støtter Børns Vilkår og BørneTelefonens arbejde. Dette er en vigtig information for dem, der skal sælge julekalenderne 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 SALGSPLACERINGER

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

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.

Brugsen

BRUGSEN LÅGEN

Vigtig information om Brugsen lågen på julekalenderen, der kan bruges som salgsargument:

Under Brugsen lågen kan man vinde 10%, 20% eller endda 50% rabat på ét køb på maks. Kr. 2.000,- i alle landets Brugsen og Dagli'Brugsen butikker mellem d. 27/12 og 31/12 2024. Der kan kun bruges én Brugsen låge gevinst pr. køb. Hele strekkoden skal være synlig og intakt. Medbring lågen og aflever den ved kassen, når du betaler. Lågegevinst kan IKKE benyttes med Scan & Betal. *Regler og vilkår gælder. Se inderside af lågen/www.børnsvilkår.dk/lotteri. Der er gevinst på mere end 50 % af årets julekalendere.*

SALG VED DIN LOKALE BRUGSEN BUTIK

Som noget nyt kan I nu sælge Børns Vilkårs Julekalender ved jeres lokale Brugsen butik. Dette skal aftales i forvejen med jeres lokale Brugsen uddeler

TUR I BIOGRAFEN?

Beløn jeres dygtige sælgere med en tur i biografen!

Vi giver jer 25 gratis biografbilletter, hvis I bestiller min. 500 stk. af Børns Vilkårs julekalender – uden returret. Når I har betalt for julekalenderne, fremsender vi biografbilletterne til jer. Biografbilletterne kan benyttes i alle Danmarks biografer.

Sælg flere kalendere og skab gode relationer:

Salgsmateriale

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

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.

MobilePay Box

MobilePay Box gør det let for dig at samle penge ind til en fælleskasse. Find "Grupper" i menuen nederst i din MobilePay-app. Du får tildelt et særligt mobilepay nr. til din Box. Du kan skrive en skoleklasse eller forening på som modtager, så køberne kan se, hvem de sender penge til.

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 fyldstgørende information, inden salget startes.

- Første indtryk er altid vigtigt, så mød op i jeres kamprøjer, uniformer eller lignende
- Fortæl hvem I er, og hvilken forening/klasse I repræsenterer
- Oplys hvilken aktivitet I samler ind til
- Fortæl hvad 1. præmien er og smil til køberne
- Afslut altid med "Tak for støtten", når I forlader køberne – 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.

**BØRNS
VILKÅR**

Køb Børns Vilkår's Julekalender

75 kr.
pr. kalender

Gevinst på mere end **50%** af julekalenderne

2 Rejsegavekort til **ALBATROS** værdi kr. 50.000,-
10 Gavekort fra **HOTEL VEJLEFJORD** værdi kr. 5.000,-
Og mange andre fine gevinster

Albatros UIMAGE HUMDAKIN FLYING SUPERHERO Stryhns
HOTEL VEJLEFJORD Bruksen Lalandia CIRCLE BORDING
STØT FORENINGEN En del af BORDING

