

Välkommen!

Hej.

Så kul att ni valt att beställa och sälja våra produkter. Vi hoppas ni upplever försäljningsperioden som smidig och att det ger er bra med klirr i kassan. Vi vill här ge dig som huvudansvarig några tips på hur du kan få en smidig försäljningsperiod samtidigt som ni maximerar er försäljning. Läs därför detta dokument noga.

Personlig webbshop

Vill ni så kan ni redan nu komma igång med er försäljning genom att dela länken till era säljare där de kan skapa sin egen webbshop. Webbshopen är smidig att dela på sociala medier vilket kan generera sälj utan att säljaren behöver engagera sig speciellt mycket. Perfekt för släktingar och vänner som kanske finns på distans att beställa varor.

1. Planera och testa säljsystemet

Det är viktigt att du/ni som är ansvariga för försäljningen har god koll på er försäljning. Ju bättre koll du/ni har desto tryggare kommer säljarna att vara och kunna fokusera på att sälja. Gör därför en noga planering av perioden gällande start och avslutning av säljperioden. Testa även försäljningssystemet (utan att lägga en slutbeställning) för er själva, starta en webbshop och gör ett provköp i den (går att radera/neka i efterhand). Allt för att förstå de moment som säljaren kommer att möta under perioden.

2. Ge tydlig information

Ta inte för givet att alla säljare eller dess föräldrar gjort en försäljning likt detta tidigare. Därför är det viktigt att du är tydlig med informationen kring denna försäljningsperiod. Har ni ingen gemensam informationskanal så se till att starta en chatt eller liknande där du kan kommunicera viktig information och påminna om datum eller liknande. Det kan även vara bra att kalla alla säljare och kanske även föräldrar (om säljarna är unga) till ett säljmöte alternativt starta säljperioden i samband med ett klassråd/lagträff, föräldramöte eller motsvarande träff. Då får ni verkligen möjligheten att prata ihop er inför försäljningen och man ger alla säljare möjligheten att ställa sina frågor.

Här kommer några tips på punkter du kan ta upp på en sådan träff:

a. Börja med att presentera denna säljperiod:

- Vad ska ni sälja. Presentera produkterna och gå igenom försäljningshäftet.
- Hur man kan sälja dem. Gå igenom säljbladet och hur webbshopen fungerar.
- Gör en tidsplan. När börjar och slutar ni sälja? Ha inte längre säljperiod än 3-4 veckor.
- När/var och hur kommer varorna levereras?
- Hur kommer det gå till när säljaren ska hämta varorna hos mottagaren? Är det någon som har extra kartonger att packa varorna i? Ska alla ta med sig egna kartonger/väskor?
- Gå igenom betalningsprocessen. Smidigast är oftast att säljaren själv tar betalt av kunden och att säljaren sen betalar in hela summan via Swish eller konto.

b. Träna säljarna

Gå igenom säljtipsfoldern tillsammans och låt säljarna få testa att sälja till varandra. Att hjälpa säljarna att "komma igång" och ge dem lite inspiration och verktyg kan vara A & O i att göra en lyckad försäljning.

c. Sätt mål

Sätt ett SMART mål med er försäljning. Det innebär att målet är:

Specifikt – Målet får inte vara flummigt och otydligt alla ska kunna förstå det.

Mätbart – Gör målet mätbart i kanske intjänat belopp eller i antal sålda produkter.

Acciperat - Kolla så att alla säljare accepterar målet så att alla hjälps åt.

Realistiskt – Glöm inte att målet måste vara realistiskt och uppnåbart annars blir det ingen sporre.

Tidsbestämt - när går tiden ut innan målet måste vara uppnått. Därför bra med ett tydligt slut på säljperioden.

Ett litet tips på hur man kan göra detta är att be alla skriva på en lapp hur många produkter man tror man kan sälja. Räkna sedan ihop totalen på alla lappar och lägg sedan till några produkter till så att alla känner att man behöver stretcha sin förväntade insats. På detta vis sätter man individuella mål som är anpassade efter sitt kontaktnät eller förmåga. Någon kanske bara kan sälja 5 medan en annan 55. På detta vis kan alla vara med och bidra och sträcka sig lite längre för att nå målet. Man kanske även kan addera en intern säljtävling med ett litet pris som sporrar till att alla gör sitt bästa.

d. Planera säljevent

Ta även en liten stund och brainstorma tillsammans om det inte finns något tillfälle då ni kan komma tillsammans och göra ett säljevent. Kanske kan man åka till ett köpcentrum, gå i ett större bostadsområde och knacka dörr, stå utanför en arena vid en konsert. Detta är ett väldigt bra sätt att få sälj på men även för att få ihop gruppen och för att alla ska känna att man bidrar till att uppnå säljmålet.

e. *Övriga frågor*

Se till att det finns tid för frågor på mötet.

f. *Sammanfatta och skicka ut anteckningar*

Sammanfatta allt vad som sagts/beslutats om försäljningen gällande tider, inbetalningssätt och mål. Lägg sedan ut anteckningarna i er chatt så vet du att alla har fått det.

3) Följ upp och påminn om försäljningen

Under försäljningsperioden så är det alltid bra att påminna och uppdatera hur det går med försäljningen. Hur mycket det är kvar för att nå målet eller bara uppmuntra och påminna om hur många dagar det är kvar.

4) Inför inrapporteringen/beställning

Kom ihåg att sätta ett datum för beställning som gör att ni får produkterna OCH hinner dela ut dem i god tid. Vi garanterar 14 dagars leveranstid, men det går oftast snabbare, så fundera över hur många dagar ni behöver för att dela ut varorna. Ha även några dagars marginal från det att säljarna måste rapportera in till dess att du måste skicka in beställningen. Det är alltid någon som missar att göra sin inrapportering i tid.

5) Leverans av varorna

Leveransen av varorna sker dagtid var därför noga med att ange en adress som är bemannad dagtid så ni slipper åka och hämta varorna på DHL:s utlämningscentral. Varorna levereras i kartonger på pall och var noga med att inspektera så att inga fraktskador skett innan du låter distributören åka från avlämningsplatsen. Eventuella skador ska rapporteras direkt till distributören.

Varorna kommer som sagt i storpack vilket innebär att ni ansvarar för att respektive säljare får rätt antal varor. Skriv ut beställningslistan från din sida så du vet vad varje säljare ska ha. Se till att ni har förberett med påsar, extra lådor och kartonger för att kunna leverera varor till varje säljare på ett bra sätt. Alternativt att varje säljare ansvarar själv för att hämta sina varor (detta medför generellt mer strul).

6) Betalning

När ni samlar in pengarna se då till att ni använder av ett eller två olika inbetalningsmetoder så att det är enkelt för dig att administrera. När det gäller inbetalningen till oss så är det smart att betala fakturan med någon bankdags marginal så att ni slipper påminnelseavgifter mm. Betalningen ska vara oss till handa 30 dagar efter beställningen. Ett tips är att betala fakturan så fort ni fått in pengar som täcker fakturaavgiften. Känns alltid surt att behöva betala onödiga påminnelseavgifter.

Till sist hoppas vi att ni kommer vara nöjda med våra produkter och service samt att ni tjänar bra med pengar. Har ni några frågor eller funderingar så tveka inte att höra av dig till oss. Stort tack för att ni valde oss och lycka till!