

## B) Tagga folk i en kommentar

När du lagt ut ditt meddelande så glöm inte bort att tagga lite folk i en kommentar typ: Är inte detta nått för er Jocke Andersson, Sara Karlsson, Lina Svensson? På så vis kommer fler att se ditt inlägg.

## C) Dela försäljningen i olika grupper/sidor

Fundera på om det finns några grupper eller sidor på Facebook som du kanske kan dela din försäljning i. Många städer har till exempel "köp och sälj"-sidor som passar ypperligt. Ditt grannområde kanske har en grannsamverkangrupp eller likdanande. Din skola kanske har en sida/grupp för föräldrar. Ert lag kanske har en sida där man kan göra ett inlägg i eller en grupp för fans. Tänk bara på att vara lite extra tydlig i din säljtext varför du lägger upp detta i just i gruppen eller på sidan då det annars kan uppfattas som oönskat inlägg. Kolla också så att det inte nyss var någon som postade ett liknande inlägg då risken finns att du får klä skott för andras irritation. Skriv till exempel såhär om du lägger ut ett inlägg i klubbens fansida "Hej. Förstår om detta inlägg kanske inte är denna sidas huvudsyfte men jag tänkte att vi alla har klubben i våra hjärtan och vill att återväxten i klubben ska vara stark. Vi i F07 håller just nu på att samla in pengar till vår resa till Norge och undrar helt enkelt om någon här vill köpa lite godis och på så vis stötta oss och juniorverksamheten i klubben genom detta. Klicka på länken nedan och stöd oss. Tack för mig!"

## 3) MAILA / PM:A DEN TILL SPECIFIKA PERSONER

Ett annat sätt att bli mer konkret är att skicka personliga meddelanden eller mail med länken i. Detta är ett sätt som kanske passar bättre till folk som man har viss kontakt med. I dessa fall är det bättre att skicka en liten fråga t.ex. "Hej. Vår klass ska åka på klassresa till Stockholm och säljer nu godis från Gränna. Skulle du vilja stötta oss? Klicka då bara länken nedan så kommer du till min personliga webbshop. Tack så länge!"

## 4) BE ANDRA ATT GILLA, DELA OCH MAILA

Ett annat bra sätt är att försöka få många som gillar ditt inlägg samt få många delningar. Se till att alla i laget/klassen gillar varandras inlägg. Be också andra att dela ditt inlägg eller varför inte göra en liten tävling bland de som delar ditt inlägg typ erbjuda barnvakt klippa gräsmattan eller annan bra tjänst.

Vissa av föräldrars arbetsplatser kan det även passa bättre att maila sina arbetskamrater om försäljning. På detta vis vet man om att ingen missar listan i fikaummet. Var bara försiktig med att det inte blir en negativ grej.

## 5) FÖLJ UPP DITT SÄLJ

När du fått en beställning så får du ett mail om detta med kontaktuppgifter till köparen. Skicka då ett mess eller mail och tacka för beställningen samt ge lite information om när du kommer att leverera varorna. Väljer du att avböja försäljning är det extra viktigt att du kontaktar köparen. Var dock inte för snabb att avböja ett sälj, kanske är det någon annan i klassen eller laget som kan leverera till din kund.

**Det var alla tips vi har just nu. Hör gärna av dig till oss om hur bra dessa tips var för just dig. Eller har du andra erfarenheter som funkar bra? Hör gärna av dig till oss så delar vi mer än gärna med oss av dina erfarenheter här på sidan. Maila dina erfarenheter på [info@polkapengen.se](mailto:info@polkapengen.se). Ha det bra!**

# SÄLJTIPS



Här får du några tips på hur du enkelt kan öka din försäljning både med säljbladet och via din personliga webbshop.

## SÄLJBLADET

### 1) GÖR ETT BRA FÖRARBETE:

#### A) Vilka säljkanaler har du?

Börja med att fundera över vilka försäljningskanaler/platser du kommer att sälja på. Till exempel: grannar, mammas jobb, pappas jobb, far- & morföräldrars jobb

#### B) Sälj till nära och kära

Börja sedan att sälja till din familj och bekanta s.k. "säker" försäljning. Till exempel: mamma 1st, pappa 2st, far- & morföräldrar 3st, faster/morbror 4 st

#### C) Dela upp säljen

Fördela sedan dessa sälj på dina pappersblanketter så att du har två-tre sälj på varje blankett innan du börjar sälja till andra. Glöm inte bort att du kan dela upp vissa hushåll på flera så att du får fler ifyllda rader. En tom säljlista kan avskräcka den första köparen men en för full lista kan skapa en "andra har ju redan stöttat så då skippar jag" mentalitet. Du vill hitta mellanläget där köparen tänker: "andra har ju köpt, klart jag också ska köpa".

#### D) Lägg ut säljbladen

Lägg sedan ut dina säljblad på strategiskt bra ställen med framsidan väl synligt. Med strategiskt bra menar vi på platser där potentiella köpare sitter ner lite längre utan att göra något specifikt. Ett soffbord är generellt bättre än ett matbord i ett fikaum då man vid matbordet äter medan man vid soffbordet endast har en kopp kaffe och är mer avslappnad och öppen för att se vad som ligger på bordet. Vid ett matbord kan säljbladet vara i vägen för tallriker mm och risken finns att någon lägger undan den för att skapa utrymme vilket INTE får hända.

### 2) VAR PÅLÄST

Innan du går ut och säljer se till att du vet vad det är du säljer. Vad kostar respektive produkt? Hur mycket får kunden för pengarna i gram eller antal? Vem är det som tillverkar dem? Är det någon produkt som har en risk att vara allergiframkallande?

### 3) KOM PÅ BRA SÄLJARGUMENT

Ett bra sätt för att komma på bra säljargument är att ställa sig frågan "Varför ska kunden köpa mina produkter?". Kom gärna på något eget argument då du som säljare blir mer trovärdig om du själv kommer med argumentet. Försök att hitta något argument om varje produkt. Har du svårt att komma på något bra så har du här en liten lista på vad vi på PolkaPengen tycker är bra argument.

- Perfekt att ge bort som present

- Äkta polkagris från Gränna
- Tillverkade av Grenna Polkagriskokeri, en av Sveriges mest uppskattade godistillverkare.
- Värt att testa då detta är något helt nytt jämfört med andra lag och klassförsäljningsprodukter.

#### 4) HITTA EN BRA FÖRSTA SÄLJNING

Första intrycket betyder i princip allt när det gäller försäljning. Var därför klar med på vad du ska säga innan du börjar sälja. En bra första mening kan vara helt avgörande. En bra första mening innehåller en kort presentation av dig som säljare (som gärna får knyta band med köparen typ att man är granne) vad syftet med försäljningen är och vad det är för produkt du säljer. Avsluta även meningen med en fråga så att det blir tydligt att det är köparens tur att agera. Ett exempel på mening kan se ut såhär:

"Hej, mitt namn är Anna och bor där borta (peka mot dit du bor). Jag spelar innebandy i BKIK och vi i laget ska åka på cup och säljer därför polkagrisar och annat godis från Gränna. Skulle du vilja stötta oss och köpa något gott?"

#### 5) TRÄNA

Innan du går ut och börja sälja, testa då att sälja till en vuxen för att känna in lite hur det kan vara. Det kan vara en lärare i klassen, ledare i laget eller en förälder. Det är alltid bra att testa flera gånger och be personen att agera olika. Till exempel att vara osäker, att vara väldigt tydlig med att du stör eller tvärt om väldigt positiv och köpglad. På detta sätt får du känna in din säljmening och få den att bli "din" samt att du får testa på hur dina argument fungerar.

#### 6) UT OCH SÄLJ

När du tränat klart så är det bara att gå ut och börja sälj. Börja först med några potentiella kunder som du känner dig hyfsat trygg med bara för att komma igång och kanske även få in lite sälj i början.

Glöm nu bara inte bort att tala hyfsat högt och tydligt samt lagom fort. Titta även kunden i ögonen. Gör du detta signalerar du att detta är viktigt för dig och att du har något att erbjuda som är så pass viktigt att ta tid för.

Kom även ihåg att alltid tacka för ditt besök och önska en trevlig dag oavsett om du fick sälja eller ej. Ditt avslut är en början för nästa gång du ska sälja dina produkter från PolkaPengen. Det är på detta vis du får dina trogna stamkunder. Detta gäller självklart även vid leveransen av produkterna. Har du sålt till någon öga mot öga se då till att det är du som säljare som också levererar produkten. Tacka dem så mycket för stöttningen, gärna med en liten oväntad gåva typ ett handskrivet kort eller liknande.

#### 7) GÖR ELLER GÅ PÅ OLIKA EVENT

Du som säljare kan även antingen göra ett litet event kring din försäljning. Det kan vara allt från att du tar en högtalare som spelar lite musik ställer dig utanför din lokala matbutik, tänder en marschall och står där och säljer en eftermiddag.

Året runt arrangeras det även många olika konserter/uppvisningar/marknader mm där du som säljare skulle kunna finnas på plats och erbjuda besökarna lite godis. Glöm bara inte bort att alltid kolla med butikschef, konsertansvarig mm om det är ok att du är där och säljer.

Är ni ett lag som säljer så skulle ni kunna sälja produkterna under en A-lags match. Eller varför inte ta en eftermiddag då ni väljer ut ett område där ni mer strategiskt som lag går runt och säljer tillsammans och då även kanske två och två. Då skulle man veckan innan kunna lägga en lapp i brevlådan och förvarna att man ska komma.

#### 8) ÖVRIGA TIPS

- Spelar du en idrott så ta på dig din matchtröja när du säljer så ser folk direkt vilket lag du representerar.

- Ni som klass eller lag är inte konkurrenter när det gäller att sälja. Det är ingen tävling om vem som säljer mest. Var därför istället strategiska så att ni inte går/står/säljer på samma ställe och samma kunder.

## DIN PERSONLIGA WEBBSHOP

PolkaPengen.com erbjuder er som är säljare av våra produkter en personlig webbshop. Den som är försäljningsansvarig i ert lag eller klass kan skicka ut en länk till dig via e-post där du hittar din webbshop. Följer du länken så hittar du en knapp för att dela din webbshop på Facebook. Du som säljare ansvarar sedan för shoppen vilket i princip innebär att det är du som ser till att varorna kommer till de kunder som köper via shoppen. I och med detta måste du godkänna varje köp innan köpet går igenom. Du kan självklart även neka sälj om du t.ex. tycker köparen bor för långt bort eller är osäker på om köparen är seriös. Här får du lite förslag på hur du kan öka din försäljning genom din personliga webbshop.

#### 1) GÖR ETT PROVKÖP

Börja med att göra ett provköp själv så du vet hur butiken fungerar ifall du får frågor gällande butiken. Du kan sedan neka din egen order om du inte vill behålla varorna som du testköper.

#### 2) DELA DEN PÅ SOCIALA MEDIER

Dela den på Facebook och andra sociala medier.

#### A) Skriv en bra säljtext

Glöm inte bort att skriva en bra och tydlig säljtext till länken. En bra säljtext ska innehålla syftet med försäljningen och vad det är för produkt du säljer. I en säljtext på sociala medier kan man vara lite mer rak i sin kommunikation om man jämför med att sälja face to face. Glöm inte att skriva dina begränsningar till vilka du säljer t.ex. geografiskt område. En säljtext kan se ut ungefär såhär:

"Missa inte chansen att köpa årets godaste godis från Gränna. Vi i HKIK säljer nu PolkaPengens produkter för att samla ihop till vår Gothia Cup-resa. Kika in i min webbshop nedan och shoppa loss!

Ps. Hemleverans till er som bor inom en två mils radie från mig Ds."