

SALGSGUIDE

– SÅDAN SÆLGER I MERE OG BEDRE

Hjerteforeningens by-julekalender 2023

GODE SALGSARGUMENTER:

- ♥ Både lokal og landsdækkende støtte. Man støtter den klasse/forening, der sælger julekalenderen og resten af overskuddet går til Hjerteforeningen.
- ♥ Mulighed for at vinde spændende gevinster, bl.a. **Club La Santa, gavekort til Georg Jensen, Zoo, biotur** og meget mere.
- ♥ Sikker betaling via MobilePay.



SALGSMATERIALE

Sådan kommer du godt i gang

DET SKAL DU SIGE SOM SÆLGER

Når du ved, hvad du sælger, er det nemmere at få succes med salget. Start med at fortælle børn og voksne, hvad pengene går til. Når du sælger julekalendere, er du med til at gøre en forskel for hjertesygge børn og voksne i hele landet. Overskuddet går ubeskåret til HjerteForeningens arbejde med forskning, forebyggelse og patientstøtte.

Du kan få mere nyttig information og fakta om hjertesygdom på siderne her:

hjertereforeningen.dk/alt-om-dit-hjerte/noegletal
hjertereforeningen.dk/hvad-gaar-stoetten-til

Det er vigtigt at fortælle passioneret om sagen, da det er nemmere at sælge et produkt, man har kendskab til. På samme måde er der også større sandsynlighed for, at køberne vil mærke passionen og derfor købe julekalenderen. Du kan også benytte lejligheden til at fortælle om jeres lokale klub eller klasse, og hvad I gerne vil bruge den fortjeneste, I får, til.

SALGSOMRÅDE

Opdel jeres salgsområde i distrikter, så 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 to gange.

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

INDEL JER I HOLD

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

ORIENTÉR FORÆLDRENE

Husk at orientér forældrene, når deres børn skal sælge lotterier. Forældrene vil kunne give børnene ekstra motivation og i nogle tilfælde hjælpe med salg af lotterierne til venner og familie mm. Derudover er det som oftest vigtigt for forældrene at vide, hvorfor deres børn skal gå rundt og sælge julekalenderne.

ENGAGÉR LOKALE VIRKSOMHEDER

Prøv at præsentere julekalenderen for nogle af jeres lokale virksomheder og butikker. Nogle vil måske hjælpe jer med at sælge – 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.

TIPS TIL GODE SALGPLACERINGER

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

NETVÆRK

Gør gerne brug af jeres netværk, og lad dem hjælpe med at sælge julekalenderen – til gavn for jeres lokalområde og for den vigtige hjertesag.



SALGSMATERIALE

Sådan kommer du godt i gang



MOBILEPAY Vi har vedlagt 25 stk. MobilePay-kort, som I kan bruge, når I sælger julekalendere (ønsker I flere, kan disse downloades her på siden). Når I kontakter mulige købere, vil nogle måske sige, at de ikke har flere kontanter. Her er det en god idé 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 julekalenderne. I kan udfylde kortene med sælgers navn, så det er nemt at kontrollere, hvem der har solgt julekalenderne. Bag på kortet kan sælgeren afkrydse, hvor mange der er solgt og betalt med MobilePay – så det bliver nemt at holde regnskab.

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

NB: MobilePay må ikke benyttes til at betale det endelige afregningsbeløb til Hjerteforeningen – her skal der **ALTID** afregnes med en bankoverførsel – jf. medsendte faktura.

PLAKATER

Vi medsender plakater, som I kan bruge, hvis I eventuelt har nogle støtter, som har en butik og som gerne vil hjælpe med at sælge jeres kalendere. De kan naturligvis også benyttes til andre salgsaktiviteter. Får I brug for flere plakater, end der er medsendt, kan plakater downloades [her på siden](#), så I selv kan printe flere.

KONTAKT LOKALE MEDIER

Brug pressen og lad de lokale aviser og medier omtale jeres indsats for det lokale foreningsliv og for Hjerteforeningen. Hvis folk kender til formålet med salget, kan det gøre dem mere interesserede i at købe en julekalender og dermed støtte jer og den gode sag.

SALGSKONKURRENCE

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

SÆLGERINFORMATION

Saml alle sælgerne og giv dem en fyldestgørende information inden salget startes. F.eks. er følgende vigtigt at huske, når de skal ud og sælge:

- At første indtryk altid er vigtigt, så mød op i gruppens uniform.
- At fortælle hvem de er, og hvilken gruppe de repræsenterer.
- At oplyse hvilken aktivitet de samler ind til.
- At fortælle om det gode formål, man er med til at støtte. Hjertesygdom rammer alle og det er vigtigt, at vi står sammen for at kæmpe mod den alvorlige sygdom.
- At fortælle, at man kan vinde virkelig mange flotte præmier – blandt andet et rejsegavekort til Club La Santa på 20.000 kr.
- At fortælle, at der gemmer sig en ekstra vinderchance på kalenderen.
- At have det gode humør og smilet med.
- Altid at afslutte med at sige "Tak for støtten", når de forlader køberen – så er det nemmere at komme næste gang.

EFTER SALGET

Det er altid en god idé at få en god afslutning på salget. En idé til en afslutning kunne f.eks. være at holde et mindre arrangement for sælgerne, hvor man kan fejre den fælles indsats og evt. give en lille præmie til dem, der har solgt flest julekalendere.



