

## Salgstips, produktark og kundeliste til din dugnad

Her har vi samlet noen gode tips som kan hjelpe dere med salget på dugnaden.

### 1. Hvem kan være dine kunder?

Før du starter med salget, kan det være lurt å tenke litt over hvem som kan være dine kunder. Familie, venner, naboer og på arbeidsplasser er et godt utgangspunkt.

#### 1.1 HVORDAN DIN KUNDE KAN BETALE? :

- Ved forhåndsbestilling er kundene klar over at beløpet og har ofte kontanter klart ved leveranse av varen.
- Om din kunde ikke har kontanter, så er det et tips at dere kan bruke VIPPS (app fra DNB). Et flott og trygt alternativ om dem ikke har kontanter der og da. Les mer på [www.vipps.no](http://www.vipps.no)



### 2. Vær forberedt

Forbered deg med hva du skal si før du tar kontakt med dine kunder. Her er noen eksempler:

- Fortell hvilket formål du tjener inn dugnadspenger til
- Informer dem at prisen er svært rimelig, da tilsvarende vare koster langt mer i butikk. Priseksempel på STOR PAKKE m/15 kort: Her betaler kunden din 13,- kr pr kort. Kunden din gjør et godt kjøp, samt at de støtter deg med en god sak.  
**200,- kr for 15 doble kort er svært rimelig!**
- Vi er opptatt av kvalitet, og kortene kan sammenlignes med de som blir kjøpt i bokhandel eller butikk. Informer dem gjerne hva du syntes om våre kort 😊
- Mange syntes det er kjekt å ha en slik eske liggende i skuffen. Det kommer alltid en anledning hvor man trenger et kort (bursdager, morsdag, farsdag, bryllup, konfirmasjon, valentinesdag eller et kort til en god venn i hverdagen)

### 3. Bruk sosiale medier som f.eks Facebook

Har du en Facebook side er dette en fin mulighet til å nå ut til mange i ditt nettverk. Et godt tips er å legge inn vår link på statusen når du skal selge. Her kan kunden se på de forskjellige motivene av kortene: [www.celias.no](http://www.celias.no) . Om du ikke ønsker dette - kan du gå inn på våre sider og kopiere ut noen bilder fra kortene.

### Eksempel på tekst på Facebook:

”Hei! Vårt ”idrettslag/skoleklasse/russ” trenger hjelp med å samle inn penger til ”cup/skoletur/russetid”. Kunne du tenke deg å kjøpe 15 eksklusive doble bursdagskort/hverdagskort? Du betaler KUN 200,- kr for 15 bursdagskort (13 kr pr kort!). Håper å høre fra deg. ( Du kan betale kontant eller VIPPS.) 😊 Tusen takk! 😊 Se bildene på denne linken: [www.celias.no](http://www.celias.no) ”



### 4. Hva med å bruke SMS og e-mail?

Du kan sende tilsvarende melding på SMS og e-mail. Fortell gjerne hva pengene går til, slik at de forstår at pengene går til et viktig formål for deg. Be dem om å gå inn på [www.celias.no](http://www.celias.no) for å se bilder av kortene. Eventuelt om du legger ved vedlegget i mail som viser motivene av kortene.

### Eksempel på tekst:

”Hei! I juni skal håndballaget på Fredrikstad cup, og jeg holder på med å selge noen flotte bursdagskort til dette formålet. Du får 15 doble bursdag/hverdagskort med ulike motiver, til KUN 200,- kr! Alle bildene av motivene kan du se på [www.celias.no](http://www.celias.no) . PS! Du kan betale kontant eller via VIPPS. Håper å høre fra deg. Klem fra Amanda”

### 5. Har du/dere en blogg eller hjemmeside?

Har du/dere en blogg eller en hjemmeside er dette en fantastisk mulighet til å fortelle at dere selger våre produkter. På den måten kan du få flere salg ved å vise bilder av deg og produktet.

Om du bruker #celiasdugnad på Googlesøk, så finner du også andre bilder fra oss.



### 6. Vær alltid høflig og blid.

Det viktigste punktet kommer her. Å opptre høflig og blid med alle du kontakter er viktig. Uansett om de kjøper eller ikke.

**HUSK! Jo flere du spør, jo flere kjøper ! 😊**

**LYKKE TIL !**

# Kundeliste

*Navn på selger:*

*Dato for innlevering av listen:*



NAVN	ADRESSE	MOBIL	BURSDAGS KORT	HVERDAG KORT	JULE PAKKEN	TOTALT:
<b>TOTAL ANTALL:</b>						