



DISTANSFÖRSÄLJNING LOKALT - ANVISNING TILL KÅREN

Ett tryggt sätt att sälja kalendrar på orten är med hjälp av distansförsäljning. Med distansförsäljning menas i detta fall försäljning där kunden ”beställer” en försäljare till sig eller beställer i på förhand betald kalender till sin postlåda.

Tänk kreativt då ni funderar på förverkligandet av distansförsäljning lokalt. Vad fungerar på er ort, hur kan ni erbjuda hemleverans av adventskalendrar? Det viktiga är att ni håller koll på beställningar, betalningar och levererade kalendrar.

Brev för postlåda

I materialbanken (partio.emmi.fi) finns ett modellbrev för marknadsföringen av hemleverans. Fyll i rätt uppgifter i brevet före ni delar ut av det:

- Kontaktuppgifter till kårens kontaktperson (julkampanjchefen)
- E-postadress, dit ni vill att beställningar skickas
- Kårens Mobile Pay -nummer för betalning

Marknadsföring

- Skriv ut brevet med era uppdaterade uppgifter och dela ut i postlådor nära kärlokalen eller på utvalt område ni kan leverera till.

Kundservice

- Kom överens om vem i kåren ansvarar för distansförsäljningen. Det kan vara bra att endast ett fåtal personer ansvarar för koordineringen av beställningar, betalningar och leveranser.
- Svara åt kunderna då ni får in beställningar: tacka för beställningen och berätta när ni levererar kalendrar följande gång (t.ex. nästa veckas torsdag).
- Berätta även åt kunden om leveransen av någon orsak kommer att fördröjas!

Följ med beställningsläget

- Samla in beställningar ni fått i en lista, där ni kan märka ut om betalningen kommit in och om kalendern levererats.

Uppföljning av beställningar kan se ut t.ex. såhär:

Kund	Adress	Betald datum	Levererad datum	Att notera
Assi Asiakas	Esimerkki 1	15.10.	17.10.	
Kalle Kalenterifani	Esimerkki 2			Kysytty maksua 16.10.
Pekka Partioisä	Esimerkki 3	16.10.	17.10.	
Maija-mummo	Esimerkki 4	20.10.		