KlubbKaffe – Tips för säljare

**Säljargument**

* Genomsnittssvensken dricker 12 kaffepaket per år. Uppmuntra till köp av flera kaffepaket då kaffet har en livslängd på 18 månader
* Professionellt kaffe – av högsta kvalitet – skippa den extra skopan
* Hållbar och etisk produktion - UTZ och Fairtrade
* Större kaffepaket än i butikerna - Bryggkaffe 750 g - Kaffebönor 1000 g
* Tryck på **emotionella värden** t.ex. att 35 kr går tillbaka till verksamheten eller genom att köpa kaffet hjälper ni föreningen att utveckla ungdomar.
* Förbrukningsvara
* Profilerat Hallby-Kaffe

**Tips till säljaren**

* Dela länken till vänner, familj och kollegor – nästan alla dricker kaffe
* Sprid länken på sociala medier
* Sälj till grannar
* Välj ut 5 personer som du vet gillar kaffe och skicka ett sms med webbshopen. Uppmuntra till köp av mer en ett av kaffepaket.
* Utnyttja webbshopen via sociala medier och sms
* Var kreativ

**Allmän info:**

* Kund köper i webbshopen och väljer vilken spelare hen vill få leverans av. Vid köp swishar kunden direkt till Café Bars som sköter den ekonomiska administrationen.
* Köpet bokförs under spelaren. I försäljningsrapporterna som vi skickar står det vem som sålt vad och till den.
* 11 november så sammanställer vi försäljningen. Ni bekräftar er order och vi lägger er beställning.
* Leveranstid cirka en till två veckor.
* När kaffet har levererats hämtar säljarna sitt kaffe och kaffeetiketter och levererar ut kaffet till sina kunder. Ha försäljningsrapporterna på plats så att det blir enkelt för säljarna.

**Räkneexempel:**

* 400 aktiva säljare
* Säljer 8 pkt/säljare
* Det är 3200 pkt Hallby-kaffen som når marknaden
* 3200 pkt \* 35 kr = 112 000 kr
* Sälj till samma kunder under våren igen och hitta 2 nya kunder (tillväxt)
* Våren: 4000 \* 35 = 140 000 kr

**Säljguide:**

* 4 paket - Mor/Far
* 4 paket - Mor och farföräldrar
* 2 paket ­– Själv (för senior)
* 4 Paket – Vänner (här hjälper föräldrar)
* 6 Paket – Grannar
* 10 paket – Kollegor (föräldrar hjälper)