

SALGSTIPS

for salg av Hervik Saft og Syltetøy-esker



Gode argument:

Laget av de aller beste råvarer

- Uten konserveringsmiddel
- Holdbarheten er ca 1 år (holdbarhet og oppbevaringstips ligger i esken)
- Perfekt som gaver (blir levert i gave-esker)
- Våre produkt finnes ikke i alle dagligvarebutikker, og er for mange derfor noe unikt
- Saft og syltetøy er noe alle har bruk for
- Svært kjekt å gi – svært kjekt å få det er det vi jobber etter hver eneste dag

Salgstips:

- Fortell hvem du er, hvem du selger for og hvorfor du selger disse produktene
- Sette deg inn i produktene, slik at du kan svare på spørsmål
- Være høflig og blid - som vanlig :)

Hva sier du i døren:

Her er et forslag på hva du kan si:

Hei. Jeg heter Johanne, og representerer i dag 9-klasse på Tysværvåg skole.

Vi skal på skoletur til Polen, og har gleden av å tilby deg en eske med saft og syltetøy fra Hervik.

Her ser du produktene som er i esken. Den er også fin som gave.

Kan dette være noe for deg?

HUSK at du kan legge ut/sende melding via facebook og sms

Betaling:

Ikke alle har kontanter. Det kan da være lurt å f.eks. ha med seg noen lapper der du har skrevet ned ditt kontonummer. Husk å registrere hvem som har betalt og hvem som har fått kontonummer.

Takkekort:

Husk å fylle ut våre takkekort som du gir til alle som kjøper av deg. Kortet får du av den som er ansvarlig for dugnaden.

Informasjon oppi esken

Oppi esken ligger det et «kort» der vi informerer litt om oss, produktene i esken, holdbarhet osv. Les gjerne et slikt kort før du starter salget, slik at du kan svare på spørsmål og fortelle. Din kunnskap om det du selger er ofte helt avgjørende for salget.

Og husk:

«Nærmare himalaga kjeme du mest ikkje»

Lykke til med salget, og kontakt oss gjerne for flere opplysninger.


HERVIK
NÆRMARE HIMALAGA
KJEME DU MEST IKKJE