

TERVETULOA ADVENTTIKALENTERI-ILTATEILLE

Esityksen valokuvat: Terhi Takkinen
Piirroukset: Ninka Reittu

Aloitetaan klo 20

Tervetuloa!

- Iltateet kestävät noin tunnin
 - Kysyä ja kommentoida saa!
Kysymyksille on varattu myös aikaa lopuksi
- Webinaari tallennetaan
 - Tallenne julkaistaan YouTubeissa, partio.fi nettisivuilla iltatee-osiossa sekä adventtikalenterin somekanavissa
 - Myös tämä ppt-esitys jaetaan partio.fi nettisivuilla iltatee-osiossa sekä adventtikalenterin somekanavissa
- Puheenvuoron saa nostamalla käden pystyyn tai chatissa pyytämällä



Mistä tänään puhutaan

- Vuoden 2022 kampanja ja 75-vuotisjuhlavuosi
 - Parhaat keinot myynnin lisäämiseen
 - Täsmävinkit ryhmänjohtajalle
 - Kysymyksiä ja vastauksia
-
- Mitä itse haluaisit erityisesti näiltä iltateiltä saada?





AJANKOHTAISTA



Adventtikalenteri- kampanja 2022

- Myyntiaika 15.10.-5.12.2022
 - Myynti lippukunnissa ja adventtikalenteri.fi –verkkokaupassa
- Hinta 10 €
 - Lippukunnalle 4,50 €
piirille 2,85 €
SP:lle 2,65 €
- Kalenterin on kuvittanut ja joulutarinan kirjoittanut Ninka Reittu
 - Adventtisunnuntaisin julkaistaan kalenterikuvaan pohjautuva neliosainen joulutarina.





Osallistu juhlavuoteen

- Adventtikalenterit ovat vuodesta 1947 olleet mahdollistamassa partiotointia ja tuomassa iloa joulunodotukseen.
- Juhlaviikkoa vietetään 14.-20.11.
 - Järjestä lippukunnan oma myyntitempaus juhlatiikolla
 - Kaikki myyntitempauksen ilmoittaneet lippukunnat ovat mukana arvonnassa.
 - [Lisätiedot ohjesivuilla](#)
- Juhlanäyttelyssä Turun kirjastossa on esillä kalenterikuvituksia vuosien varrelta 2.-29.11.





Adventtikalenterin myyntivaltit

1. Kalenteri on helppo keino tukea paikallista partiotoimintaa.
 - Auttaa pitämään harrastamisen kuluja matalalla
 - Lapset ja nuoret oppivat kampanjassa rahankäsittelyä, uusien ihmisten kohtaamista ja yhteisen hyvän eteen toimimista
2. Kalenteri on kotimainen ja vastuullisesti tuotettu ([Lue lisää verkkosivuilta](#))
 - Adventtikalenteri painetaan Suomessa ja sillä on Avainlippu-merkki varmistuksena kotimaisuudesta.
 - Kalenterissa käytetty pahvi on FSC-sertifioitua ja sen voi kierrättää



MITEN LISÄTÄ MYYNTIÄ?

Aseta tavoite

- Tavoite tarkoittaa sitä, että mietitty, miten paljon kalentereita on tavoitteena myydä ja mitä saaduilla rahoilla tehdään
- Asiakkaita kiinnostaa, mihin myynnistä saatu raha käytetään
 - Valmistaudu kertomaan siitä
 - Selkeä tavoite auttaa kertomaan, miksi kalenterin ostaminen olisi tärkeää
- Yhdessä johtajiston kanssa keskusteltu tavoite tekee siitä kaikkien yhteisen tavoitteen
 - Omistajuus luo enemmän innostusta myyntiin
- Lippukunnat, jotka asettavat tavoitteen myös myyvät enemmän kuin muut



Miten asettaa tavoite ja päättää kohde



HANKINTA

MONTAKO KALENTERIA?

Puolijoukkueteltoa (1 990 €)	440
Vaellusteltoa (600 €)	130
Niger-teltoa (730 €)	160
Kämppävuokra (500 €)	110
Trangia kaasupolttimella (135 €)	30
Edestakainen bussimatka 50 km päähän (450 €)	2 (/matkustaja)
Edestakainen bussimatka 300 km päähän (2000 €)	9 (/matkustaja)
Jolla (1 500 €)	330

Verkkosivuilla lisää vinkkejä tavoitteen
asettamiseen



Lippukuntien tavoitteita

Muijalan menninkäiset -lippukunta Lohjalta on joinakin vuosina jakanut osan tuotoista **ryhmien käyttöön heidän myymiensä kalentereiden mukaan**. Ryhmät ovat voineet lähteä ulos kololta ja osallistua maksullisiinkin tekemisiin ilman, että osallistumismaksu olisi noussut kenelläkään kynnyksymykseksi.

Kuhmoisten Korpisudet tuki vuonna 2022 jokaista **Kajolle** lähtijää 90 eurolla ja lisäksi alle Kajon kohderyhmäikäisille järjestettiin **oma retki**.

Viikin Vesikot keräsivät rahaa adventtikalenterimyynnillä uusiin **puolijoukkue- ja niger-teltoihin**. Kampanja onnistui erittäin hyvin ja nyt lippukunnan ei tarvitse enää lainailla teltoja muualta, vaan omia riittää kaikille leireille.

Kirkkonummen Metsänkävijöiden eräkämpällä 2019 tehty **kattoremontti** kustannettiin aiemman vuoden kalenterituotoilla. Lippukunnassa on kerätty rahaa myös muihin kämpän kunnostustöihin, kuten lattia- ja saunaremontteihin.

Kouvolalainen Myllykosken Koskikarat havaitsi 2021 käytännöllisen tarpeen. Jäsenmäärä oli kasvanut niin, että tarvittiin **uusi muurikkapannu ja kaasujakkara**, että pystytään paistamaan tarpeeksi lettuja.



Kerro tavoitteesta

- Mitä selkeämpi kohde on, sitä helpompi siitä on kertoa potentiaalisille asiakkailleen.
 - Yleisluontoinen ”partiotoininnan tukeminen” ei välttämättä kerro ei-partiolaiselle vielä mitään.
- Varmistakaa että kaikki lippukunnan myyjät tietävät varainhankintanne kohteen.
- Lisää vinkkejä tavoitteesta kertomiseen ohjesivuilla



Käytämme
myyntituotot
kokoontumistilamme
eli partiokolomme
remonttiin.

Keräämme rahaa
kalenterimyynnillä
uusien teltojen
hankintaan.





Tarjoa maksutapoja

- Monella ei nykyisin ole enää ollenkaan käteistä mukana, joten maksuvaihtojen tarjoaminen on tärkeää
- Useita maksutapoja tarjonneet lippukunnat saavuttivat 31 % paremman tuloksen verrattuna lippukuntiin, jotka hyväksyivät ainoastaan käteismaksun.
- Alennukset lippukunnille tarjolla kahdesta maksuratkaisusta
- Mobiilimaksut
 - [MobilePay](#)
- Korttimaksupäätteet
 - [SumUp](#)



Myykää monipuolisesti

- Adventtikalentereita myydään perinteisesti erityisesti ovelta ovelle ja myyntitempauksissa
- Kun lippukunta lisää valikoimaansa näiden rinnalle muitakin myyntitapoja, se onnistuu myymään enemmän





Ota muilta mallia

- "Kalentereita aina nippu repussa ja sopivan henkilön tullen myyntipuhe päälle."
- "Paikallisen kaupan eteen vaan ja iloisella mielellä!"
- "Mene myymään yksin tai todella pienissä porukoissa niin saat itse myytyä enemmän."
- "Kerro kalenterin historiasta ja jatkuvuudesta ja siitä mitä rahoilla tehdään."
- "Kierrä alueella, missä tiität ettei asu paljoo muita partiolaisia ja aloita ajoissa."
- "Ole ajoissa. Partiolaisia on paljon, joten myyjiäkin riittää."
- "Kaikki mummot ostaa aina sudenpennuilta."





Ja kokeile uutta

- ”Möimme porukalla ryhmien kokousten aikana kaupungin kadulla.”
- ”Kampanjapäällikön puhelimeen sai laittaa viestin ja kalenterimyyjä tuli ostajan ovelle.”
- ”Lähetimme paikallisille yrityksille sähköpostia.”
- ”Tänä ja viime vuonna mainostimme palveluna mahdollisuutta ostaa kalenteri MobilePayllä (osoite ja ovikoodi kommenttiin) niin, että kun maksu tullut, partiolainen käy tuomassa kalenterin suoraan postilaatikkoon/luukkuun.”



Järjestä myyntitempaus

- Joulunavaustapahtumat
- Myyjäiset
- Yritysten tilat
- Kauppojen edustat ja kauppakeskukset
- Ovelta ovelle –myynti (ryhmän kokouksen aikana)

- Kaikissa tempauksissa muista hyvä valmistautuminen ja markkinointi etukäteen
- [Katso vinkit ohjesivuilta](#)



Ilmoita myyntipaikka

- Joka vuosi potentiaalisilta asiakkailta tulee palautetta, että he eivät löydä myyjiä eivätkä saa siksi ostettua kalenteria
- Adventtikalenteri.fi-sivuilla on osio, jossa asiakas voi etsiä itselleen lähintä myyntipaikkaa
- Myyntipaikka ilmoitetaan Kuksan kautta
 - [Ohjeet verkkosivuilla](#)





Myy verkkokaupan kautta

- Verkkokaupan kautta myydyistä kalentereista lippukunta saa saman osuuden tuotosta kuin muutenkin
- Lippukunnan oma myyntilinkki ohjaa ostajan automaattisesti verkkokauppaan niin, että teidän lippukuntanne saa tuotto-osuuden
- [Ohjesivuilla käytännön neuvot lippukunnan linkin ottamiseen käyttöön](#)





Käytä valmiita markkinointimateriaaleja

- Hyödynnä valmiit markkinointimateriaalit
 - Myös myyntipaikan somistus
 - [Materiaalipankki](#)
- Ota yhteyttä mediaan
 - [Vinkit ohjesivulla](#)



Hyödynnä some

- Tietoa adventtikalenterien myyjistä etsitään myös suoraan lippukuntien somekanavista
- Kerro lippukunnan kanavissa ainakin
 - Missä ja miten kalenterin voi ostaa teidän lippukunnalta
 - Mihin tuotot käytetään
- Hyödynnä myös omat somekanavat
- Kuka muu voisi jakaa tietoa myynnistä kanavissaan?
- Valmiit somepostausesimerkit ja kuvat löytyvät ohjesivuilta



Infoa huoltajia

- Huoltajien on tärkeä tietää, miksi kalentereita myydään ja mitkä ovat käytännöt
 - Mitä myydään, milloin ja mitä se maksaa?
 - Mikä merkitys myynnillä on lippukunnalle?
 - Mikä on lippukunnan tai oman ryhmän tavoite?
- Huoltajille lähetetään SP:n yhteinen uutiskirje 24.10.
- [Lisämateriaalia sisäisen viestinnän suunnitteluun](#)



TÄSMÄVINKIT RYHMÄNJOHTAJILLE

Innosta aktiviteettivinkkien avulla

- Kaikille ikäkausille löytyy aktiviteettivinkkejä, joiden avulla voi käsitellä aihetta eri näkökulmista
 - Myynnin harjoittelu
 - Suunnittelu ja valmistautuminen
 - Myyntiin osallistuminen esimerkiksi myyntitempauksessa
- Tutustu vinkkeihin



Pysy perillä myyntimääristä

- Ryhmänjohtajalle on kaksi lomaketta, joiden avulla voi pitää kirjaa myydyistä kalentereista ja siitä, miten ne on maksettu
- Myyjän lomake
- Koontilomake
- [Lomakkeet materiaalipankissa](#)





Adventtikalenterikampanja 2022

MYYJÄN LOMAKE



Myyjän nimi

Saatujen kalenterien määrä

Päivämäärä, jolloin kalenterit saatu

Merkitse heti kalenterin myytyäsi, miten ostaja sen maksoi

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Maksettu myyjälle käteisellä																				
Maksettu lippukunnalle MobilePaylla																				

Kun olet myynyt kaikki kalenterit tai et enää jatka myyntiä, laske

Käteisellä myytyjen kalenterien määrä (Toimita rahat ohjeiden mukaan)

kpl

Lippukunnan MobilePaylla myytyjen kalenterien määrä

kpl

Myymättä jääneiden kalenterien määrä

kpl

Palauta tämä paperi ryhmäsi johtajalle. Voit samalla palauttaa kalenterit, jos niitä jäi myymättä.



KOKO RYHMÄN KALENTERIT

KOONTILOMAKE RYHMÄNJOHTAJALLE

Johtajan yhteystiedot

Ryhmän nimi:

Johtajan nimi:

Puhelinnumero:

Sähköposti:

[illegible]

Adventtikalenterikampanja 2022

Adventtikalenterikampanja 2022

RYHMÄN JÄSENTEN KALENTERIT

[illegible]

Käytä Kuksaa

- Kuksassa on ryhmätoiminta, jonka avulla voi hallita oman ryhmän myyntimääriä
- Kun Kuksassa tiedot ovat ajan tasalla, on joulukampanjapäällikkökin parhaiten perillä siitä, tarvitaanko esimerkiksi lisätilauksia
 - [Ohjeet verkkosivuilla](#)



KYSYMYKSIÄ TAI KOMMENTTEJA



Muista ainakin nämä!

- Päättäkää myynnille tavoite ja kertokaa siitä
- Tarjotkaa vaihtoehtoisia maksutapoja
- Muistakaa ilmoittaa myyntipaikat
- Kokeilkaa rohkeasti uutta
- Myyjien ohjeet: adventtikalenteri.fi/myyjille
- Kysymyksiä voi lähettää myös jälkikäteen: lina.leppaaho@partio.fi



KIITOS!

