

- TIPS FÖR ÖKAD FÖRSÄLJNING -

- **Engagera så många som möjligt i klubben att sälja!** Redan när 50 medlemmar säljer 4 Idrottsrabatten vardera ger det 10 000:- till klubben!
- **Skapa ett gemensamt mål att sträva efter!** T.ex. träningsläger, turnéresa, avslutning etc. Det är lättare att engagera dina klubbkamrater då.
- **Ha kontroll på de som säljer Idrottsrabatten!** Använd säljprotokollet. Ring dem regelbundet och uppmuntra!
- Det är viktigt ur **trovärdighetssynpunkt** att alla som säljer i klubben också själva har köpt Idrottsrabatten. På detta sätt får de en bra produktkännedom och vet vad de talar om.
- **Visa alltid upp Idrottsrabatten när ni säljer och låt kunden titta i den.**
- **Visa hur snabbt man kan tjäna tillbaka 100:-, med hjälp av bara ett eller två erbjudanden.**
- Använd alltid argumentet **"Du stöder dessutom föreningen/klubben!"**, till de som är intresserade av häftet.
- **Använd alla tänkbara företagskontakter.** Presentera häftet för företag och föreslå att de köper häftet som julklapp till anställda och kunder. Företag kan dessutom dra av momsens från inköpspriset.
- **Ta upp förbeställningar några veckor innan släppdatum.** Lägg ut beställningslistor på arbetsplatser, företag m.m. Kontakta oss så skickar vi en lista på butiker och erbjudanden. Detta leder till en fast kundkrets.
- **Baka in Idrottsrabatten i medlemsavgiften för stödmedlemmar.** Då får dessutom medlemmarna något extra för att stödja Er förening.