

FÖRSÄLJARENS MINNESLISTA:

1	BÖRJA I TID, SÅ ATT NI HINNER SÄLJA
2	VÄLJ EN ANSVARSPERSON
3	SÄTT ETT UTMANANDE FÖRSÄLJNINGSMÅL
4	BESTÄM KAMPANJENS TIDSRAM
5	BESTÄM VEM NI SKA SÄLJA TILL (SLÄKTINGAR, BEKANTA, FANS, WEBSHOP, TURNERINGAR)
6	BESTÄLL KAFFE (ELLER SAMLA FÖRHANDBESTÄLLNINGAR, OCH BESTÄLL SEN)
7	DELA I SOCIALA MEDIER   
8	DELA UT KAFFET OCH SAMLA IN VINSTEN!

UPPREPA STEG 1-8!

HUR BÖRJAR MAN?

“ MOTIVERA OCH INSPIRERA BARNEN ATT UPPÅ SINA DRÖMMAR. ”

LÄGER?
TURNERINGSRESOR?
NYA FÖRENINGSKLÄDER?
SÄSONGSAVSLUTNING?
MÅNADSAVGIFTER?
DRÖMRESA?
IDROTTSREDSKAP?



HUR MYCKET VILL NI TJÄNA?

EXEMPEL 1:		EXEMPEL 2:	
FÖRTJÄNST	1000 €	FÖRTJÄNST	4500 €
ANTAL/FÖRSÄLJARE	25	ANTAL/FÖRSÄLJARE	50
ANTAL PAKET/FÖRSÄLJARE	10	ANTAL PAKET/FÖRSÄLJARE	20

HELSINGIN KAHVIPAAHTIMO
HELSINGFORS KAFFEROSTERI