



## OHJEET KALENTERIMYYNTIIN

70-vuotta täyttävä adventtikalenterikausi on pian käynnissä! Kalenterit on jo kololla, joten on aika päivittää kalentereiden myyntikäytänteet. **Myyntiaika alkaa 15.10. HKPT päättää kampanjan 1.12.** Tavoitteena on saada kaikki 600 kpl kalentereita myytyä!

Kololle on printattu **lupalappuja**, jotka johtajien tulee jakaa ryhmänsä lapsille. Lupalaput (laskutusosoitteineen) palautetaan kampanjapäällikölle valokuvana tai skannattuna sähköpostiin. Tiedot voi toimittaa myös tekstiviestillä. Alkuperäinen lappu jätetään kololle niille merkattuun laatikkoon mahd. pian. Luvan voi pyytää huoltajalta myös sähköisesti, lupa ja laskutusosoite ilmoitetaan kampanjapäällikölle tällöinkin esimerkiksi sähköpostilla tai tekstiviestillä.

**Myyntikirjanpitoa varten kololla on ryhmäkohtaiset lomakkeet**, joihin johtajien tulee kirjata lapsille jaetut kalenterit. Huom. lomakkeeseen kirjataan lapsen koko nimi. Johtajat merkkavat itselleen otetut kalenterit joko oman ryhmänsä lomakkeeseen tai ”johtajisto”-lomakkeeseen, mikäli omaa ryhmää ei ole. Kokouksissa yhdessä myytävät kalenterit merkataan lomakkeeseen johtajan nimellä ja laskutusosoite ilmoitetaan kampanjapäällikölle – johtajan vastuulla on tilittää yhdessä myydyt kalenterit ja huolehtia, että myymättä jääneet palautetaan kololle. Kampanjan lopuksi johtaja laskee ryhmän yhteisen saldon ja täyttää tiedot kololta löytyvään koontilomakkeeseen. Tiedot on oltava oikein kirjattuna viimeistään 1.12. mennessä, jolloin on myös kalentereiden kololle palautuksen takaraja.

**Tänä vuonna otamme käyttöön myös Kuksa-kirjanpidon.** Johtajan vastuulla on lisätä myyjän eli lapsen tiedot (myyjän nimi, laskutusosoite, myynnit ja palautukset) Kuksaan heti, kun lapsella on lupa ottaa kalentereita myyntiin. Myös itselle otetut kalenterit merkitään Kuksaan. Kampanjapäällikkö luo myyntiryhmät valmiiksi Kuksaan. Johtajille, joilla ei ole omaa ryhmää, tulee ”johtajisto”-myyntiryhmä. Linkit Kuksa-ohjeisiin löytyvät kirjeen lopusta. **Johtaja siis kirjaa myyntitiedot sekä kololla oleviin lomakkeisiin että Kuksaan.** Kuksa-kirjanpidon ansiosta huoltajat näkevät myyntitilanteen ja laskut näkyvät Kuksassa maksuun saakka eli unohtuksilta välttyy helpommin!

Kalenterikampanjan hehkutus kannattaa aloittaa jo nyt! Jos toimintakalenterissa on tilaa, siihen voi sisällyttää **varainhankinta-aktiviteetteja**. Kololle on printattu aktiviteetit sekä vuorosanalaput, joiden avulla myyntitilanteita voi harjoitella etukäteen kokouksissa.

Ryhmissä on hyvä mainostaa lisäksi palkintoja. 2017 yksilöpalkintoja ovat **tonttumerkki** (12 kpl myytyjä kalentereita), **HKPT-palkinto** (20 kpl), juhluvuoden **hopeinen tonttumerkki** (50 kpl) sekä **kultainen tonttumerkki** (100 kpl). Ryhmäpalkinto, **HKPT:n yllätyspalkinto**, annetaan myyntiryhmien jäsenille. Myyntiryhmä on ryhmä, joka myy yhteensä keskiarvoltaan 10 kalenteria per jäsen tai enemmän.

Muistakaa myös **www.adventtikalenteri.fi -verkkokauppa!** Pyytäkää verkkotilaajia nimeämään myyjäksi HKPT:n, niin saamme kalenterista lippukuntaosuuden. Kololla on HKPT:n verkkomyynnin käyntikortteja, joita on hyvä ottaa mukaan myyntikerroille jaettavaksi esim. potentiaalisille ostajille, joilla ei ole käteistä.

### Oletko jo valmiina kalenterimyyntiin? #ainavalmiina

#### Lisätietoja:

- Materiaalipankki: [www.partio.fi/materiaalipankki](http://www.partio.fi/materiaalipankki)
- Myyntivinkkejä ja ohjeistuksia: [www.partio.fi/adventtikalenteri](http://www.partio.fi/adventtikalenteri)
- Ohjeet myyjien lisäämiseen ja tietojen päivittämiseen: <https://toiminta.partio.fi/ajankohtaista/adventtikalenteri/tilausjärjestelman-kayttoohjeet/myyjan-lisaaminen-ryhmaan>
- Ohjeet myyjän tietojen muokkaamiseen: <https://toiminta.partio.fi/ajankohtaista/adventtikalenteri/tilausjärjestelman-kayttoohjeet/myyjan-tietojen-muokkaaminen>
- Joulukampanjapäällikkö Reetta: [lahtinen.reetta@gmail.com](mailto:lahtinen.reetta@gmail.com), 040 054 8764 (poissa 6.10.–20.10.) tai Anis: [anis@hkpt.fi](mailto:anis@hkpt.fi), 040 515 5311

Jouluterkuin,  
Reetta

