

# ADVENTSKALENDERINFO 2018

Vi säljer i år igen de populära *adventskalendrarna*. Scouternas adventskalender skiljer sig från övriga kalendrar specifikt p.g.a. adventstraditionen. Bakom luckorna öppnas på ”rätta dagar” bl.a. adventsljus, Finlands flagga och Lucia.

- Priset för adventskalendern är 7 €, varav kåren får 1,90€. Scouten får själv 1 € i provision för varje kalender hon säljer. Ledare säljer utan provision.
- Med adventskalendern följer 6 paketkort. Adventskalendern och korten är förpackade i naturvänlig plast och är till sin helhet producerad i Finland och försedd med Nyckelflaggan.
- Du får lämna tillbaka högst 30% av de kalendrar du tar hem till försäljning!

**PRISTÄVLING 2018**

**8 SÅLDA**  
TOMTEMÄRKE 2018

**15 SÅLDA**  
TOMTEMÄRKE 2018  
+  
SCOUTHÄFTE

**30 SÅLDA**  
TOMTEMÄRKE 2018, SCOUTHÄFTE  
+  
VATTENTÄT PÅSE MED SCOUTLOGO

**50 SÅLDA**  
SCOUTHÄFTE, VATTENTÄT PÅSE MED SCOUTLOGO  
+  
TOMTEMÄRKE I SILVER 2018

**100 SÅLDA**  
SCOUTHÄFTE, VATTENTÄT PÅSE MED SCOUTLOGO  
+  
TOMTEMÄRKE 2018 I GULD  
+  
50 € PRESENTKORT  
(SCANDINAVIAN OUTDOOR)

**KÄRTÄVLING 2018**  
DE TRE KÅRER SOM SÄLJER MEST ADVENTSKALENDRAR/MEDLEM FÅR:  
(kårens medlemsantal per 15.10.2018)

I 500 € presentkort till Scandinavian Outdoor  
II 200 € presentkort till Scandinavian Outdoor  
III 100 € presentkort till Scandinavian Outdoor

Kalenderförsäljningen redovisas till kårens konto **FI66 6601 0010 358372**. Redovisa senast **5.12.2018!** Skriv **scoutens namn** och antalet kalendrar i **meddelandefältet**. Vill ni redovisa med **MobilePay** är kårens **kod 86460**. Notera att ni vid betalningen redovisar för 6€ per kalender, scouten får behålla 1€ för varje kalender. Vill ni hellre redovisa pengarna kontant är det endast möjligt i samband med kårens julpysseldag **6.12.2018**. Osålda kalendrar (max. en tredjedel av dem du tagit hem) returneras vid veckomötena eller vid pysseldagen.

Vill du veta mera? Kontakta kalendernissen **Johanna Backas**, **0500 532122** eller **johbackas@gmail.com** (eller din närmaste ledare).

\*\*\*\*\*

## VAR OCH HUR KAN MAN SÄLJA?

- Från dörr till dörr. Hos vänner och deras familjer. Åt släktingar och grannar.
- Som tumregel kan man säga att försäljningen går bra där det rör sig mycket människor.
- **I närheten av bankautomater** har även visat sig vara bra försäljningsställen.
- På **julgator, järnvägsstationer och busstationer** rör sig mycket folk.
- Olika **evenemang**, så som öppning av julgatan, julbasarer etc. är ställen där många gärna köper en adventskalender. Svenska Dagen-festen är en garanterad hit, liksom olika köpcenter (Hansa, Skanssi, Mylly etc, men tänk på att fråga lov om du får sälja utanför affären).
- Det går också att **köpa kalendern på webben**. Adressen är [www.adventtikalenteri.fi](http://www.adventtikalenteri.fi) och för att understöda ÅV ska köparen själv välja att försäljningsintäkterna ska gå till Flickscoutkåren Åbo Vildar (obs. kårens fullständiga namn).

### FÖRSÄLJNINGSTIPS

- Kom ihåg din **scouthalsduk** – med den visar du att du är scout!
- Ett gott beteende ger en positiv bild av scouting.
- Fundera på förhand ut vad du ska säga. **Goddag/godkväll**, berätta **vad du säljer** (visa en kalender), kom ihåg **att tacka och önska god jul!**
- **Även om kunden inte vill köpa adventskalendern hör det till att önska god jul.**
- Hantera kalendrarna försiktigt, trots skyddsplastet kan de gå sönder. Om kalendern böjs går luckorna lätt upp. Skadade kalendrar får inte returneras utan dem ersätter var och en själv.



### 10 SKÄL ATT SÄLJA

1. Det är en *tradition* – scouternas adventskalender är Finlands enda äkta adventskalender.
2. Det är en gemensam insats som *gynnar hela kåren*.
3. Med *intäkterna* kan kåren köpa gemensam utrustning och genomföra läger, kurser och förläggningar förmånligt.
4. Lite ansträngning ger snabbt *resultat!* En såld kalender ger kåren 1,90€, tio sålda ger 19€, hundra sålda ger 190€...
5. Kåren deltar i att ge en *positiv bild av scouting* då små och stora scouter vimlar i gatubilden.
6. Ni kan bidra till att *glädja många kunder*. Många kunder har köpt scouternas adventskalender varje år och vill inte bli utan en i år heller.
7. Adventskalendern fungerar som ett *visitkort för scoutingen*. Det ger också synlighet för hela kåren. Man kan t.ex. göra klistermärken med kårens kontaktuppgifter och webbsida som klistras på kalendern.
8. Vänner, släktingar, arbetskamrater och gamla scouter köper gärna en adventskalender för att *stödja en bra hobbyverksamhet*.
9. Adventskalenderförsäljningen är en viktig *inkomstkälla* för hela scoutingen också för Finlands Scouter och Finlands Svenska Scouter r.f.
10. De enskilda scouter som *säljer aktivt belönas* av Finlands Svenska Scouter r.f. – och kåren får ett gott rykte på köpet.