



Näin ryhmät
onnistuvat keräämään
yli 1200 €
varainhankinnalla



JAR-X

Leirikouluun tai turnaus- matkalle lähdössä ja varainhankintakampanja suunnitelmissa?



Jos olette suunnitelleet luokkanne kanssa leirikouluun lähtemistä tai seuranne kanssa turnausmatkaa tai kausimaksujen alentamista varainhankinnan avulla, niin tämän oppaan avulla opit kaiken, mitä sinun tulee tietää onnistuneesta varainhankinnasta.

Olemme koonneet tähän oppaaseen yli 30 vuoden kokemuksemme varainhankinnasta ja siitä, mitkä asiat yhdistyvät onnistuneissa varainhankintakampanjoissa. Opit myös, miten varainhankinta on muuttunut 30 vuoden aikana ovelta ovelle -kiertelystä jopa täysin etänä tehtävään varainhankintaan.

Kiitos, että latsit oppaamme.

+1000€



JAR-X

7 tärkeintä perustelua varainhankinnan tärkeydelle

Koko varainhankintakampanjan onnistuminen riippuu siitä, kuinka innokkaasti sitä lähdetään tekemään. Huonot kokemukset ja väärät mielikuvat ovat usein suurin este varainhankinnan tekemiselle. Sitä pidetään työläänä, mutta todellisuudessa se vie n. 2 h jokaisen aikaa. Ei siis oikeastaan mitään.

1. Lapset oppivat, että asioiden eteen tulee tehdä töitä... ja palkinto tuntuu sitä paremmalta!

Eväsleipä maistuu aina maukkaammalta mäen päällä kuin sen juurella. Lasten vaivannäkö yhteisen hyvän vuoksi tulee nostaa esiin selvästi, kun varainhankinnalla hankituilla rahoilla tehdään turnausmatka ja lähdetään leirikouluun.

Se voi olla yksi matkan tärkeimpiä oppeja jokaiselle, koska se opettaa työn merkitystä, tiimityön voimaa ja opettaa jotain myös rahanarvosta.





2. Mahdollistat unohtumattoman kokemuksen

Muistele omia luokkaretkiä, leirikoulua tai turnaus- ja partiomatkoja. Muistat ne kaikki, vaikka niistä voi olla vuosikymmeniä aikaa. Entä jos ne olisivat jääneet väliin? Varainhankinnan avulla mahdollistatte kaikille tasapuolisen mahdollisuuden päästä osaksi näitä unohtumattomia ja ryhmähenkeä nostattavia kokemuksia.

3. Tuotat aidosti mielihyvää niille, jotka pääsevät auttamaan teitä

Suomalainen mentaliteetti on helposti ”kun ei viitsisi vaivata ja myydä”. Mutta tiedätkö mitä? Suomalainen mentaliteetti on myös ”olipa kiva olla avuksi”. Sinä saatat ajatella varainhankintaa myyntinä, mutta ostaja ajattelee sitä auttamisena. Ja jos hän ei halua siinä hetkessä ostaa, niin eipä se haittaa mitään!

Anna siis sukulaisille, ystäville ja naapureille mahdollisuus olla avuksi, he pitävät siitä paljon.

4. Tasapuolinen mahdollisuus kaikille

Kun varainhankinta tulee puheeksi, katseet kääntyvät helposti itseensä. ”Minä en halua”, ”Minä haluan”. Kyse on kuitenkin vain n. 1-2 tunnin ajankäytöstä, ja varainhankinnan voi tehdä täysin etänä etämyynnin ansiosta (lisää sivulla 9). Kannattaakin miettiä, miten hienoja asioita mahdollistat osallistumisellasi niille, joilla ei välttämättä muuten olisi mahdollista lähteä turnausmatkalle tai leirikouluun.

Useamman lapsen yksinhuoltajan tilanne on hyvin erilainen kuin perheen, jossa on kaksi vanhempaa ja yksi lapsi. Jos kolmen lapsen kausimaksut, turnausmatkat ja leirikoulut tulevat yhden henkilön maksettavaksi, niin 2 tuntia on pieni hinta avusta. Varainhankinta antaa tasapuolisen mahdollisuuden kaikille lapsille osallistua unohtumattomiin kokemuksiin.

5. Etämyynti on tehnyt varainhankinnasta niin helppoa, että sitä olisi jopa hassua olla hyödyntämättä

Etämyynti mahdollistaa varainhankinnan kotisohvalta käsin esimerkiksi WhatsAppia hyödyntämällä. Kerromme etämyynnistä lisää sivulla 9, mutta lyhyesti etämyynti toimii näin:

Jokainen myyjä saa oman linkkinsä, jonka voi lähettää viestillä tai vaikka sähköpostilla haluamalleen henkilölle. Henkilö pääsee ryhmän omaan verkkokauppaan, josta hän voi klikсутella tilauksensa.



6. Ryhmähenki kasvaa

Erilaiset yhteiset kokemukset tekevät ryhmästä tiiviimmän ja kasvattavat me-henkeä. Seuroissa me-henki on jo kohtalaisen korkea, koska siellä tehdään jatkuvasti joukkueena töitä. Luokkien osalta me-hengen parantamisella voi olla merkittäviä seurauksia monelle luokkalaiselle. Hieman syrjään jäänyt pääsee uusiin porukoihin ja kaikki tutustuvat toisiinsa paremmin.

7. Raha kiertää Suomessa ja luo työpaikkoja

Moni ei huomioi tätä seikkaa varainhankinnassa. Kun toteutatte varainhankinnan suomalaisia tuotteita myymällä ja teette turnausmatkan tai leirikoulun Suomessa, niin teette tuplasti hyvää. Esimerkiksi GreenGo-sukkia myymällä työllistätte Oriveden tehtaamme henkilöstöä, ja kun lähdette esimerkiksi leirikouluun Suomessa, työllistätte vaikkapa retkeilykeskuksen henkilöstöä ja kuljetusyritystä.



Motivointi myyntiin

1. Keskity puhumaan siitä, mitä varten varainhankintaa tehdään

Ensinnäkin on todella tärkeä puhua siitä, miksi varainhankintaa halutaan tehdä. ”Kukaan ei halua ostaa ruohonleikkuria ja ajaa nurmikkoja, mutta kaikki haluavat siistin nurmen.” Puhu siis vertauskuvallisesti tuosta siististä nurmesta, koska jokainen haluaa, että hänen lapsensa pääsee ainutlaatuiselle turnausmatkalle tai koko elämän muistettavaan leirikouluun.

Mitä kaikkea leirikoulussa tehdään? Millaisia muistoja ja kokemuksia turnausmatkasta jää? Voit pyytää vanhempia muistelemaan omia kokemuksiaan ja pyytämään ideoita leirikoulun aktiviteetteihin sitä kautta. Osallistaminen on parhaita motivoinnin keinoja.



2. Muistuta perheiden erilaisista taustoista ja tilanteista

Yksi haluaa myydä jotakin, toinen ei myy kirveelläkään, kolmas maksaa rahalla, neljäs leipoo. Kokemuksemme mukaan paras tulos syntyy vapaaehtoisuudella ja näin ollen voikin olla viisaampaa hyödyntää eri vaihtoehtot. Lisäksi on hyvä muistaa että perheiden taustat ja elämäntilanteet voivat olla kovinkin erilaisia.

Hyvätuloisempi perhe maksaisi mieluummin rahalla kun taas harrastuskulut aiheuttavat päänsäivää esimerkiksi yksinhuoltajan tai monilapsisen perheen vanhemmissa. Jos jollekin perheelle varainhankinta on mahdotonta voisi olla parempi sopia kompromissi, että he maksavat tietyn summan suoraan ryhmän tilille ja halukkaat osallistuvat varainhankintaan.

Eikä varainhankintaan osallistuminen tarkoita sitä, ettei olisi rahaa maksaa leirikoulua tai turnausmatkaa. Todennäköisesti kaikki siihen pystyisivät, mutta jos viime aikoina on pitänyt huoltaa auto, ostaa uusi sohva ja maksaa toisen lapsen leirikoulu, niin on ihan luonnollista haluta madaltaa kuluja siellä, missä se on mahdollista.

3. Kerro, miten helppoa varainhankinta on tänä päivänä

Tärkeää! Kannattaa myös puhua siitä, miten varainhankinnan tekeminen on muuttunut viimeisten vuosien aikana. Monella vanhemmalla voi olla omakohtaisia kokemuksia ovelta ovelle kiertämisestä joulukalentereiden ja vessapaperikollien kanssa. Se on nykyisin jo historiaa, koska varainhankinnan voi tehdä halutessaan 100 % etänä viestittelyn kautta. Kenenkään ei siis tarvitse kiertää ovelta ovelle, emmekä edes suosittelen sitä. Lue sivulta 9 lisää etämyynnistä

Etämyynnillä teet varainhankintaa poistumatta kotoasi



Miltä kuulostaisi, jos voisit hankkia luokkaretken rahat lähettämällä vain WhatsApp-viestejä tutuillesi? Etämyynnin avulla se on täysin mahdollista.

Mikä ihmeen etämyynti?

Etämyynti toimii niin, että jokainen ryhmänne jäsen saa oman myyntilinkin. Kun esimerkiksi ystäväsi klikkaa teidän myyntilinkkiä, niin hän päätyy sivustolle, josta löytyy teidän verkkokauppanne. Nyt hän voi rauhassa tutustua tuotteisiin, lukea niiden tuotekuvauksia, klikata mieleisiä ja oikean kokoisia sukkia tilaukseensa ja vahvistaa lopuksi tilauksensa.



Sinun tulee vain lähettää oma linkkisi niille henkilöille, joiden uskot haluavan ostaa laadukkaita kotimaisia sukkia ja tukea samalla leirikoulua tai turnausmatkaa. **UUTTA! Lähetämme jokaisen tilauksen suoraan tilaajalle eli ei enää työlästä rahankäsittelyä ja tavaroiden toimitusta. Kun varainhankintakampanjanne on päättynyt, maksamme ryhmänne tilille myyntipalkkion osuuden. Myyntipalkkionne on 30% myynnistä!**

Etämyynti pähkinäkuoressa:

- Jokainen ryhmänne myyjä saa oman myyntilinkin
- Lähetä linkkiä tutuillesi ja sukulaisillesi haluamallasi tavalla (esim. tekstari, some, sähköposti)
- Linkin takaa tutuksi löytävät tuotevalikoimamme ja voivat raksittaa tilauksensa
- Toimitamme tilatut tuotteet välittömästi suoraan tilaajalle.
- Kampanjan päättymisen jälkeen tilitämme ryhmän tilille myyntipalkkionne eli keskimäärin 1 200 € / myynti.
- Lue etämyynnistä lisää täältä.

"Korona vuodet pakotti meidät keksimään jotain uutta ja näköjään iskimme kultasuoneen, koska ryhmien keskimyynnit ovat kasvaneet etämyynnin ansiosta. Moni aikookin kerätä varoja jopa kahdella etämyyntikampanjalla ja tehdä kaikkien aikojen luokkaretken. Olen sitä mieltä, että lapset ovat todellakin ansainneet luokkaretkensä ja turnausmatkansa.

Hienoa, että etämyyntiin on tartuttu ja ryhmät ovat kerryttäneet kassansa, eihän anneta viedä lapsilta sukupolvikokemuksia pois, mitä luokkaretket ja monet turnaukset ovat. Kaiken lisäksi etämyynti helpottaa varainhankintaa ja vähentää siihen käytettävää aikaa."

– Laura Lehti, Toimitusjohtaja



3 asiaa, jotka yhdistyvät onnistuneissa kampanjoissa



1. Kaikki käyttävät itselleen sopivia myyntitaktiikoita

a) Ei ovelta ovelle kiertelyä.

Toki jos se on lähellä sydäntä, niin voihan tätäkin harrastaa. Emme kuitenkaan kannusta siihen, koska 99 % ryhmäsi jäsenistä ei halua kiertää ovelta ovelle. Jos jokin tuntuu epämiellyttävältä, niin silloin asia jää helposti tekemättä. Älä siis kannusta ovelta ovelle kiertelyyn, vaan anna sivulta 9 löytyvä valmis lista henkilöistä, joille jokainen voi myydä.

b) Etämyynnin hyödyntäminen mahdollisimman paljon.

On paljon matalampi kynnys lähettää kotisohvalta viesti ja myyntilinkki kuin ajaa sukulaisen luo 50 km ja tarjota sukkia. Jos sukulaisia asuu lähetyvillä voi sielläkin toki käydä. Etämyynti ei siis sulje pois perinteistä kuvaston kanssa myymistä.





2. Kampanjan ajankohta ja kesto

Kokemuksemme mukaan parhaan tuloksen varainhankinnasta saa tekemällä 1-2 myyntikampanjaa vuodessa. Jos kampanjoita on liian usein ja vieläpä päällekkäin ihmiset saattavat kyllästyä ja heillä on tunne, että koko ajan myydään jotakin. Yleensä myös tuotot ovat isompia tehtäessä muutamia kampanjoita vuodessa.

Kun myyntimateriaalit on jaettu myyjille ja kampanja lähtenyt käyntiin on järkevää asettaa takaraja mihin kampanja päättyy. Hyväksi todettu kampanja-aika on 2-4 viikkoa. Pitkä myyntiaika ei takaa parempaa tuottoa vaan yleensä napakka muutaman viikon kampanja toimii tehokkaimmin. 2–4 viikossa kellekään ei tule kiire, mutta varainhankinta on silti aloitettava melkolailla heti. Näin hommat tulee tehtyä ja tulos on sen mukainen!

3. Vastuuhenkilö ottaa asian hyvin haltuun

Varainhankinnan vastuuhenkilöiden tärkeyttä ei voi liiaksi korostaa. Heidän tehtävä on kuunnella kaikkien mielipiteitä ja saada ryhmä tekemään yhdessä hommia yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Yhteyshenkilö toimii koko ryhmän erikeeperinä ja huolehtii kampanjan koordinoinnista. Vastuuhenkilö saa myös 50 € lahjakortin* GreenGoKauppaan :)

*Edellyttää 1 000 € myyntiä ryhmältä. Lahjakortti toimitetaan vastuuhenkilölle myynnin jälkeen.

20 henkilöä, jotka auttavat ilomielin ja ostavat tuotteita

Listasimme yli 20 henkilöä, jotka löytyvät yleensä jokaisen lähipiiristä. Kaikilla luvut eivät mene juuri näin, toisilla joku luku on isompi ja toisilla pienempi. Lopputulos on kuitenkin n. 20 aina.

Mummot ja papat = 4

Muut sukulaiset = 4–10

Läheisimmät naapurit = 4

Työpaikan kahvihuone = 10

Läheisimmät ystävät = 4



Jos näistä henkilöistä edes 50 % ostavat ja kaikki ostavat sen 5 paria sukkia, niin myyntiä kertyy mukavat 325 € per myyjä. Jos kampanjassa on mukana 20 myyjää, niin teette tuottoa huikeat 1950 €.

Vinkki! Kannattaa kysyä työnantajalta, haluaisiko se ostaa sukkia esimerkiksi kaikille työntekijöille osaksi joululahjaa, antaa ystävänpäiväyllätyksen tai muuta vastaavaa. Se voi olla useiden satasien diili :)



Viestipohjat varainkeruuta varten

Tässä sinulle kaksi kätevää viestipohjaa, joista voit tietty muokata enemmän sinunlaiset. Kannattaa kuitenkin tuoda esiin, mihin olette keräämässä rahoja, millaisilla tuotteilla ja miksi ne tuotteet ovat hyviä. Tee myös ostaminen helpoksi, eli kerro mistä voi tilata, milloin tuotteet tulevat ja milloin pitää maksaa.

Viestipohja WhatsAppiin, sähköpostiin tai vaikka tekstiviestiin

Moikka :) Me kerätään rahaa [mitä varten] kotimaisilla GreenGo-sukilla. Valikoimassa on paljon erilaisia sukkia merinovillasukista puuvillasukkiin ja urheiluun sekä vapaa-aikaan. Sukat on tosi laadukkaita ja suomalaisen jalkaan suunniteltuja, koska ne on Suomessa valmistettuja. Niiden hinnat on myös samat mitä sukkien hinnat on kaupassakin.

Jos haluat tukea meidän [mitä varten rahaa kerätään], niin tämän linkin kautta voit tehdä tilauksen [oma linkkisi]. Maksat tuotteet verkkokaupan kassalla ja tuotteet lähetetään sinulle 1-3 päivässä.



Somessa jaettava viestipohja

Haluaisitko auttaa [luokan tai seuran nimi] lähtemään [luokkaretkelle/turnausmatkalle]. [Luokan nimi/seuran nimi] tekee varainkeruuta niiden [mitä varten] kotimaisilla GreenGo-sukilla

Sukat on tosi laadukkaita ja suomalaisen jalkaan suunniteltuja, koska ne on Suomessa valmistettuja. Valikoima on laaja ja sukkien hinnat on myös samat mitä sukkien hinnat on kaupassakin, joten auttaminen ei vaadi kuin sukkien ostamista tämän linkin kautta [oma linkki]. Jos siis aiot ostaa tänä vuonna sukkia, niin tässä helppo tapa auttaa :)

Ohjeet:

1. Mene tästä linkistä selaamaan valikoimaa [oma linkki]
2. Valitse sukat, jotka haluat tilata
3. Tee tilaus verkkokaupassa
4. Maksa tuotteet verkkokaupan kassalla
5. Sukat toimitetaan sinulle 1-3 päivässä

Kiitos :)





JAR-X

Varainhankintaa jo vuodesta 1993



Valittaessa varainhankintakumppania on tärkeää valita kumppaniksi yritys joka on luotettava ja jolla on kokemusta varainhankinnasta. Ostajat ovat kiinnostuneita myös siitä missä tuotteet on valmistettu ja siitä, että niiden tuotanto on mahdollisimman ekologista

Sukkamyynti on oiva vaihtoehto toteuttaa helppo ja tuottoisa varainhankintakampanja.

Laadukkaita ja 100% kotimaisia GreenGo-sukkia on helppo myydä sillä sukankuluttajia riittää.



11 syytä valita GreenGo-varainhankinta



- 1. Tuotto** – korotettu 30 % myyntipalkkio
- 2. Avainlippu** – GreenGo-sukat valmistetaan omassa tehtaassamme Orivedellä.
- 3. Tiimisivut ja etämyynti** – sähköiset tilaukset nopeuttavat ja helpottavat myyntiä
- 4. Hinta** – markkinoiden halvimmat tuotteet laadusta tinkimättä
- 5. Valikoima** – markkinoiden laajin valikoima – saat itse päättää tarjousnipun värit ja koot
- 6. Muumisukat** – yksinoikeudella varainhankintaan
- 7. Asiakaspalvelu** – auttaa ja neuvoa koko kampanjan ajan oli kysymys mikä tahansa
- 8. Takuu** – kaikilla tuotteillamme on 100% tyytyväisyystakuu + ilmainen vaihto/palautus
- 9. Huopatosut** – GreenGo-huopatossumallisto
- 10. Luotettavuus** – meillä on yli 30 vuoden kokemus varainhankinnasta.
- 11. Helppoa** – ei lajittelua – pakkaamme ja lähetämme tuotteet suoraan tilaajille

"Laadukkaat ja Kotimaiset tuotteet ovat helppoa myytävää. Iso kiitos vielä tavastanne pakata sukat jokaiselle ostajalle erikseen. Se helpottaa todella paljon tuotteiden jakamista."

Erstan koulu - Tuotto 2617,25 €.

"Varainkeruukampanjoista saamiamme varoja käytämme mm. varustehankintoihin. Parasta koko hommassa oli se, että tuotteet oli pakattu tilaajittain eli ei tarvinnut lajitella mitään ja se säästää yhteyshenkilön aikaa valtavasti."

Petäjäveden Petäjäiset - Tuotto 1341,88 €

"Sukkamyynnistä saadut varat käytämme mm. sarjamaksuihin, salivuokriin, tuomarimaksuihin ja kyytimaksuihin. GreenGo-sukkia ostetaan aina mielellään, jotkut suorastaan kyselevät, että milloin niitä taas saa! Asiakaspalvelu Jar-X:n kanssa on myös aina helppoa ja vaivatonta. Kiitos siitä!"

Sport Club Kokkola

Säkylän Naisvoimistelijat

1 kampanja

Myynti: 18541 €

TUOTTO: 5562,30 €

Erstan koulu

1 kampanja

Myynti: 8125,12 €

TUOTTO: 2437,55 €

Kirkonkylän yhtenäiskoulu

1 kampanja

Myynti: 9039 €

TUOTTO: 2711,70 €

Ota meihin yhteyttä, niin autamme sinua kampanjan suunnittelussa.

Olemme tehneet palvelustamme sinulle mahdollisimman helpon ja mutkattoman. Tuotteet myyvät hyvin, tuottoprosentti on korkea, pakkaamme tuotteet tilaajakohtaisesti ja olemme tukenasi koko myyntikampanjan ajan.

Ota yhteyttä, jos kaipaavat apua kampanjan suunnittelussa!

Ystävällisin terveisin,
Tiia Ojala



Jar-X Oy
Lehmilaidantie 8, 35300 Orivesi
03-580 2200
info@jar-x.fi
www.jar-x.fi

Tsemppiä varainhankintaan!

