

Blog verkoop Kerstmarkt

Onze tweede verkoop was een succes. We waren volledig uitverkocht en hebben weer een mooie winst gemaakt. We werkten in shiften waarbij er om een bepaalde tijd een team wisselde. We kregen een stand ter beschikking op de kerstmarkt waarbij we onze tafel mooi ingericht hadden om veel leerlingen, ouders en leerkrachten te ontvangen. Om de kerstsfeer nog meer aan te wakkeren, werd er kerstmuziek opgezet.

Eerst stond onze stand op de kerstmarkt van gebouw F samen met nog standen, daarna verplaatsten we naar hal E. In hal E hadden we meer verkoop, omdat we hier de mensen van het oudercontact konden ontvangen. We kunnen concluderen dat onze roosjes nog steeds onze populairste kaarsen zijn. Mensen hebben met bewondering ook veel interesse in de zandkaarsen, waarschijnlijk omdat het niet zo een bekend concept is. Telkens leggen onze verkopers het concept van de zandkaars uit, of de klant kan zelf het papier met info lezen dat op onze stand ligt. De zandkaarsen werden al een tijd op voorhand gemaakt. Aangezien we een goed doel steunen met onze opbrengst overtuigt het de klant om zeker iets bij ons te kopen.

Telkens accepteren we de betaalmethode cash en payconiq. Bij de eerste verkoop hadden we opgemerkt dat veel mensen met payconiq betaalden, dus gaven we nu ook aandacht voor deze betaaloptie. Bij elke betaling werd er opgelijst wat de klant gekocht had en hoeveel ze moest betalen. Ook werd er bijgehouden wie de payconiq betaling had verricht. Om alles op orde en duidelijk te houden, plaatsten we alles netjes in Excel, wat ook als voordeel biedt te kunnen vergelijken met de andere verkoopmomenten van Bougie servie.

Ten opzichte van het eerste verkoopmoment blijven we voldoende winstgevend om onze aandeelhouders voldoende uit te betalen op het einde van dit traject en een schenking te geven aan ons goede doel. Het goede doel is en blijft 'Make a wish'.