

Blog verkoop markt

Onze derde verkoop was eens iets anders. Bougie servie stond namelijk om de markt van Herk-de-Stad. We vroegen een plaatsje op de markt aan en kregen de kans om te proeven van verschillende verkooptechnieken die marktkramers gebruiken. We begonnen met de stand aan te kleden en het assortiment uit te pakken. Het verkoopmoment werd verdeeld in twee tijdsloten waarbij er twee teams werkten. Elk team moest telkens twee uur verkopen. De verplaatsing van het materiaal werd vervoerd met behulp van de auto van mevr. Opheide. Een gemakkelijke en snelle oplossing voor de verplaatsing van school naar de markt.

Verder viel het weer tegen. We hadden te maken met af en toe een regenbui. Maar niet getreurd, Bougie servie werd gered door een vriendelijke marktkramer die zijn grote parasol aan ons leende. Als bedanking voor deze redding gaven we deze man een geschenk, een gratis kaars. De man was blijkbaar een bekend figuur op verschillende markten. Hij gaf ons zijn telefoonnummer voor het geval we nog vragen of hulp nodig hadden.

Als we gingen kijken naar de verkoop zelf, hadden we hogere verwachtingen. Er was niets van de 'schelpen' verkocht. De kaarsen in paasthema en de zandkaarsen waren dan wel weer snel uitverkocht. We hadden zelfs te maken met mensen die een donatie gaven en geen kaars er in de plaats voor woude. Bougie servie gebruikte dezelfde manier van administratie als de vorige verkoopmomenten. Elk verkocht item werd op papier geschreven, waarbij werd aangeduid hoe de klant betaald had en welke prijs ze moest betalen. Bij een betaling via payconiq was er telkens één persoon per team die dit op zich nam. Op voorhand werden er ook affiches gemaakt die we verspreidden in de school om reclame te maken.

Even een leuk verhaaltje dat plaatsvond. Een dochter en een moeder wandelden samen op de markt. Ze hadden onderling de afspraak dat de dochter één iets mocht kopen op de markt. Toen ze ons aan het begin van hun rondje op de markt passeerden, viel het oog van de dochter op een kaars in ons assortiment. Meteen zei ze tegen haar moeder dat dat hetgene was dat ze wilde. Eerst deden ze een rondje op de markt om dan uiteindelijk vol trots en enthousiasme deze kaars te komen kopen.

Het assortiment van Bougie servie tijdens dit verkoopmoment, werd besteld bij 'Infiori' en 'Candles by May'. Ten opzichte van de vorige 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'.