

# SOCKGROSSISTEN

*Information*

ALLT NI BEHÖVER VETA OM

## **SOCKGROSSISTENS FÖRSÄLJNING**

ETT ENKELT SÄTT ATT TJÄNA PENGAR FÖR SKOLKLASSER OCH FÖRENINGAR

# VÄLKOMMEN TILL SOCKGROSSISTEN!

Ett steg närmare ert mål. Sälj våra omtyckta strumpor & underkläder. Som specialister på strumpor och underkläder har vi starka argument för att de är enkla att sälja. Med oss som samarbetspartner gör ni det dessutom utan att ta några risker.

Vår idé är väldigt enkel:

**Våra sockor och underkläder säljs av ungdomar och vuxna för skolklasser och föreningar.**

Då ska det vara enkelt, tryggt och säkert både för alla unga försäljare och ansvariga vuxna utan vana av försäljning. Vår verksamhet bygger på att föreningar och klasser återkommer till oss år från år. Det gör de bara om alla som köper våra sockor och underkläder är nöjda med dem.

Vi har därför satsat på riktigt bra och prisvärda produkter som är både lättsålda och populära. Dessutom ger vi bästa möjliga service till våra kunder.

Vi ser fram emot långt och lönsamt samarbete.

*Sockgrossistens Team*

# ALLA FÅR EN PERSONLIG WEBBSHOP

*Dela till släkt och vänner. I webbshoppen finns ännu mer produkter att välja mellan.*

**NYHET**





## **VARFÖR VÄLJA SOCKGROSSISTEN?**

- Ni tjänar 30% på hela försäljningssumman (Mellan 30-150 kr per sålt paket)
- Produkterna kostar 100-500kr /paket
- Brett sortiment och hög kvalitet
  - Packat efter varje säljare
  - Alla får ett gratis startpaket
- Alltid fri frakt oavsett antal sålda paket

# PLANERA FÖR EN LYCKAD FÖRSÄLJNING

Det är viktigt att planera för att få en så lyckad försäljning som möjligt. Att vara med och bidra till den gemensamma resan eller nya fotbollsplanen är roligt för alla. Men det gäller att göra alla delaktiga och ge goda råd inför försäljningen.

## SÄTT UPP TYDLIGA MÅL

Det är viktigt att ni strävar mot ett gemensamt mål. Om säljarna får veta att de förväntas sälja 10 paket per person så gör de i regel det. Grupper med tydliga mål tjänar mer.

## PLANERING

För att genomföra en så lyckad försäljning som möjligt är det viktigt att planera. Samla hela gruppen och prata igenom vad pengarna ska användas till och hur mycket pengar ni behöver få in.

## DET HÄR TJÄNAR NI

Produkterna kostar mellan 100-500 kr. Ni tjänar 30% per sålt paket. I genomsnitt brukar en person sälja 21 paket. Givetvis gör vi alla så gott vi kan så att gruppen får en så stor vinst som möjligt. Frakt och moms ingår i priset.

**ETT ENKELT  
SÄTT ATT TJÄNA  
PENGAR**

**FÖR SKOLKLASSER  
OCH FÖRENINGAR**



# ***SÅ HÄR GÅR FÖRSÄLJNINGEN TILL***

Förutom säljmaterial som katalog och beställningslista till alla säljare, får även gruppen en visningskasse kostnadsfritt med sju produktprover för att visa vår höga kvalitet.

## **1. REGISTRERA LAGET, KLASSEN, FÖRENINGEN**

Kontaktpersonen skapar ett konto och registrerar klassen, laget eller föreningen på sockgrossistens webbplats. Kontaktpersonen måste vara 18 år och kreditkontroll görs.

## **2. KATALOGERNA KOMMER**

Efter Sockgrossisten godkänt registreringen skickas startpaket med kataloger, säljarnas inloggningsuppgifter, beställningslistor och produktprover.

## **3. FÖRSÄLJNINGEN STARTAR**

Säljarna aktiverar sitt konto via inloggningsuppgifterna och därigenom får dom en länk till sin personliga webbshop. Dela länken med släkt och vänner eller ta upp beställningar traditionellt genom katalogen.

## **4. DAGS ATT LÄGGA ORDER**

När säljperioden närmar sig sitt slut, påminner kontaktpersonen alla säljare att det är dags att slutföra beställningarna. Kontaktpersonen sammanställer och skickar in gruppens order till Sockgrossisten.

## **5. PACKAT OCH KLART**

Leveransen skickas inom ca 10 arbetsdagar efter vi mottagit er order. Leveransen är sorterad och packad till varje säljare.

## **6. LEVERANS TILL GRUPPEN**

Dela ut beställningarna till var och en i gruppen. Kontrollera att allting stämmer mot följesedeln som finns ihop med varorna. Kontaktpersonen rapporterar in alla eventuella fel, byten och kompletterande beställningar inom 14 dagar. Gruppen får en gratis returfrakt.

## **7. DELA UT VARORNA OCH TA BETALT**

Säljarna delar ut beställda produkter till sina kunder och tar betalt. När allt är betalt och klart redovisar säljarna försäljningen till kontaktpersonen.

## **8. BETALNING AV FAKTURAN.**

Ni betalar i efterhand, så ni inte behöver ligga ute med några pengar. Kontaktpersonen får fakturan ihop med varorna som förfaller 15 dagar efter leveransen.





# 10 TIPS FÖR FRAMGÅNGSRIK FÖRSÄLJNING

Vissa människor tycks vara födda till försäljare, medans andra får kämpa lite mer. Men alla kan med lite stöd och råd vara med och sälja, för att känna hur roligt det är att bidra till den nya klubbstugan eller klassresan. Vi har samlat några tips vi lärt från våra kunder genom åren. Det första är:

**1. TRO PÅ VARAN DU SÄLJER.** Vi strävar alltid efter bästa möjliga kvalitet och prisvärde. Det gör att era kunder kommer tillbaka och vill handla mer. Det gör försäljningsjobbet så mycket lättare.

**2. FÖR ATT KOMMA IGÅNG ÄR DET VIKTIGT ATT SÄTTA UPP MÅL** både för vad pengarna ska användas till och hur mycket ni ska tjäna. Grupper med tydliga gemensamma och individuella mål tjänar mer.

**3. SE TILL ATT FÖRÄLDRARNA ENGAGERAS I PROJEKTET** och att de förstår målen. Är de involverade går allt betydligt enklare.

**4. SE TILL ATT BARNEN OCH UNGDOMARNA INTE GÅR ENSAMMA OM KVÄLLARNA,** och att de alltid berättar med vem och var de tänker sälja. Ha en bestämd tid när de ska komma hem.

**5. LÄR ALLA VAD DE SKA SÄGA INNAN DE BÖRJAR SIN FÖRSÄLJNING:** Börja med att presentera er, berätta varifrån ni kommer, varför ni är ute och säljer och vad det är ni säljer. Det kan också vara bra att ha med sig ett blad som berättar om era mål.

**6. SÄLJTÄVLINGAR KAN VARA BRA SOM DRIVKRAFT FÖR TÄVLINGSINRIKTADE UNGDOMAR.** Men det gäller att ni känner gruppen så ingen upplever att de är "sämre" än någon annan. Ett gemensamt pris efter bra försäljning är också bra.

**7. FÖRÄLDRAR BRUKAR VARA LYSANDE FÖRSÄLJARE.** Den bästa försäljningen sker oftast på föräldrarnas arbetsplatser. Ta med katalogen och beställningsbladet och lägg i lunchrummet. Ha en litet försäljningstal och berätta vad förtjänsten ska gå till.

**8. NÅ UT FLER VIA SOCIALA MEDIER.** Ett bra sätt att nå ut till många samtidigt är att använda digitala kanaler som Twitter, bloggar och e-post. Skriv både på klubbens Facebook sida samt i din privata statusuppdatering att ni säljer Sockgrossistens produkter.

**9. DELA LÄNKEN TILL DIN PERSONLIGA WEBB-SHOP** med släkt och vänner. I webbshoppen finns ännu mer produkter att välja mellan.

**10. TILL SIST: ETT NEJ ÄR FAKTISKT ETT NEJ OCH INTE ETT HALF JA.** Var artig och trevlig både mot de som handlar och de som inte gör det.





# ***VANLIGA FRÅGOR OCH SVAR***

Efter drygt 25 år i branschen har vi fått många frågor och ger därför här svar på de vanligaste. Hittar du inte svaret du söker kan du alltid gå in på vår hemsida eller så kan du alltid ringa oss.

**Behöver vi betala för varorna innan de är sålda?**

Nej, ni betalar i efterhand för de varor som ni sålt. Ni får en faktura tillsammans med varorna, som förfaller 15 dagar efter leveransen.

**Måste vi sälja för en viss summa?**

Nej, vi ställer inga krav på hur mycket ni säljer. Ni tjänar 30% från det första sålda paketet.

**Vad kostar frakten?**

Frakten är alltid gratis.

**Vad gör jag om någon i gruppen tappat bort sina inloggningsuppgifter.**

Du som kontaktperson kan skapa nya inloggningsuppgifter på din inloggningssida.

**Hur snabbt får vi leveransen?**

Vi skickar er order inom ca 10 dagar arbetsdagar. Det är viktigt att välja en adress där någon kan ta emot varorna på dagtid.

**Vad gör vi med visningsproverna?**

Ni får behålla visningsproverna.

**Hur snabbt måste vi skicka in eventuella returerna?**

Samtliga byten och returerna registreras senast 14 dagar efter leveransen. Alla byten och returerna samlas in av kontaktpersonen. Gruppen har en gratis returfrakt per säljtillfälle.

**Hur gör vi om någon vill beställa flera paket efter att vi har lagt order?**

I samband med era eventuella byten och returerna kan ni inkomma med era tilläggsbeställningar.

**Hur gör vi om en kund vill byta eller returnera en produkt?**

Kunden kontaktar säljaren hen handlat av och får även återbetalning den vägen.

**Hur gör vi med reklamationer?**

Kunden kan själv registrera sin reklamation på Sockgrossistens hemsida. All information finns på vår hemsida.

## ***HAR DU ANDRA FRÅGOR?***

Hör av dig till vår kundtjänst:  
supporten@sockgrossisten.se Tel.  
033-124250



**PACKAT  
& KLART!**

ALLTID FRAKTFRITT OCH  
PACKAT PER SÄLJARE.

### **LEVERANS OCH FRAKT**

Varorna skickas antingen som paket eller på pall. Tänk på att välja en lämplig leveransadress för att kunna ta emot leveranser på dagtid. Speditören kontaktar dig sedan för att avisera när leveransen kommer. Leveranstiden kan variera beroende på var i landet du bor.

### **PACKAT OCH KLART**

Alla beställningar är packade och namnade efter varje säljares beställning. Det underlättar för dig som är kontaktperson som då slipper sortera leveransen.

### **ALLTID FRI FRAKT**

Vi bjuder alltid på frakten oavsett hur mycket ni säljer. Dessutom ingår en bytes/returfrakt.

### **NÖJD-KUND-GARANTI**

Vi erbjuder 30 dagars nöjd-kund-garanti. Om varan inte motsvarar kundens förväntningar kan kunden byta varan mot en annan likvärdig vara.

### **1-ÅRS GARANTI**

För att alla ska känna sig trygga lämnar vi ett års garanti på alla våra produkter. Läs mer om garantin på Sockgrossistens hemsida.

# VÅRA VILLKOR

Sockgrossistens ambition är att ha nöjda kunder. Kunden ska känna sig trygg med att handla våra produkter och att vi gör vårt yttersta för att rätta till eventuella felaktigheter. Sockgrossisten tillämpar lagen om distansköp.

## VÅRA VILLKOR I DETALJ

Mellan Sockgrossisten och skolklass, förening eller lag, nedan kallat Återförsäljare, gäller följande villkor. Försäljning och distribution av produkter sker genom att Sockgrossisten tar emot skriftlig beställning i från Återförsäljaren via hemsidan. Sockgrossisten skickar beställd kvantitet till Återförsäljaren eller kontaktpersonen efter överenskommelse. En förutsättning för att kunden ska kunna köpa Sockgrossistens produkter är att det finns en Kontaktperson som solidariskt med kunden ansvarar för betalning och en korrekt redovisning gentemot Sockgrossisten.

## SOCKGROSSISTENS ÅTAGANDEN

Sockgrossisten förbinder sig att stödja Återförsäljaren under avtalad säljperiod.

## ÅTERFÖRSÄLJARENS ÅTAGANDEN

Återförsäljaren åtar sig att följa de instruktioner som lämnas av Sockgrossisten i samband med köp och försäljningen av Sockgrossistens produkter. Återförsäljaren ska ansvara för att samtliga personer som är delaktiga i försäljningen av Sockgrossistens produkter informeras om innehållet i dessa villkor. Återförsäljaren förbinder sig att sälja Sockgrossistens produkter i egen regi genom uppsökande verksamhet och får inte utbetala någon lön eller annan ersättning för detta arbete. Intjänade pengar ska oavkortat och enbart användas i den ideella verksamheten.

## KONTAKTPERSON

Kontaktpersonen ska vara myndig, ej vara belastad med betalningsanmärkningar och acceptera att en anmärkningsskontroll görs. Kontaktpersonen har ansvaret för betalning och redovisning gentemot Sockgrossisten. Kontaktpersonen kan inte överlåta sin roll och sitt ansvar utan Sockgrossistens godkännande.

## BETALNINGSVILLKOR

Återförsäljaren ska erlagga betalning för gjord beställning enligt fakturans förfallodag. Dröjesmålsränta 14% vid försenad betalning.

## ERSÄTTNING

Återförsäljaren behåller skillnaden mellan priset på paketet och det pris slutkunden betalar.

## FRAKT

Startpaketet samt leverans av order levereras fraktfritt. Återförsäljaren får en gratis retursedel.

## SLUTKUNDENS ÅNGERRÄTT OCH REKLAMATIONSRÄTT

Sockgrossisten åtar sig att informera Återförsäljaren genom Kontaktpersonen om dennes eventuella skyldigheter enligt Lag om distans- och hemförsäljning. Lagen kan ge slutkund rätt att ångra sitt köp inom 14 dagar från leverans till slutkund.

Slutkund kan utöva eventuell ångerrätt mot Återförsäljaren och Återförsäljaren ska informera slutkunden om dennes ångerrätt.

Återförsäljaren har rätt att inom 14 dagar från leverans returnera produkter till följd av att slutkunden utnyttjat sin ångerrätt. Returnerade produkter krediteras av Sockgrossisten.

Slutkunder kan reklamera felaktiga produkter direkt hos Sockgrossisten.

# SOCKGROSSISTEN

## ***HAR DU NÅGRA FRÅGOR?***

Kontakta gärna vår kunservice så hjälper vi dig.

Tel: 033-124250

E-post: [info@sockgrossisten.se](mailto:info@sockgrossisten.se)

[www.sockgrossisten.se](http://www.sockgrossisten.se)