

# Mennään myymään

## TUOTTEET:

- Varaa myytäviä tuotteita runsaasti.
- Tuotteet huomataan parhaiten, jos niitä ei ole myyntipöydällä kerrallaan liikaa. Pidä osa tuotteista pöydän alla varastossa. On hyvä, jos asiakkaalle tulee tunne, että myytävä tuote voi loppua, joten olisi paras ostaa heti.
- Myyntituotteiden olisi hyvä olla samanhenkisiä. Yhdistävä tekijä voi olla esimerkiksi materiaali, valmistusmenetelmä, värisävyt...

## PAKKAUKSET:

- Ole ekologinen.
- Pakkaa tuotteesi huolella. Ole elintarvikkeiden kohdalla erityisen tarkka.
- Tee tuotteisiin persoonalliset tuotelaput. Kirjoita koneella ja tulosta. Ideoita kannattaa katsoa esimerkiksi netistä.
- Tuotelapuista pitäisi käydä ilmi valmistaja, materiaali tai raaka-aine ja mahdollinen hoito-ohje. Elintarvikkeissa lisäksi valmistuspäivä ja viimeinen käyttöpäivä.
- Pakkaa elintarvikkeet tuotteestasi riippuen paperipussiin, sellofaaniin tai lasipurkkiin.
- Käytä luonnonkuitunaruja ja lankoja. Älä muovisia lahjanauhoja.
- Varaa paperikasseja tai -pusseja myyntitilanteeseen. Älä muovipusseja tai -kasseja. Kysy asiakkaalta tarvitseeko hän kassia laisinkaan.
- Mieti voitko tarjota jotain enemmän. Esim. jos myyt joulukuusia, anna kaupantekijäisinä joulukuusen hoito-ohje. Herkullisen omenahillon kylkiäisenä Maailman parhaan omenapiirakan resepti. Linnunpöntön yhteydessä ohje pöntön sijoittamisesta, huollosta ja tietoa tulevasta asukkaista.
- Loppuun asti mietitty tuote on sellaisenaan annettavissa esimerkiksi lahjaksi.

## MYYNTIPÖYTÄ:

- Pöydän alusta on hyvä paikka säilyttää ylimääräisiä tuotteita. Verhoille pöytä niin, etteivät varastoidut tuotteesi näy.
- Tuotteet tulevat parhaiten esille mustalta kankaalta.
- Mieti miten saat osan tuotteista nostettua ylemmäksi. Jos sinulla on esimerkiksi pieni hylly, tuo se myyntipöydälle. Voit laittaa tyhjän laatikon liinan alle, jotta saat korkeuseroja. Varaa tuotteiden asetteluun pajukoreja, pöllejä...
- Ryhmittele tuotteet pöydälle. Jätä eri tuotteiden väliin tyhjää tilaa.
- Tee selkeät hintalaput.

## SOMISTEET:

- Laita esille yrityksesi nimi ja 4H-yritysmobile tai lippunauha.
- Tee ja tulosta käyntikorttejesi.
- Myyntipöytäsi, asusteesi ja ympäröivä tila... ovat kokonaisuus, mikä huomataan. Älä pukeudu kovin kirjavaan vaatteeseen. Käytä asussasi niitä värejä mitä on tuotteissasi tai valkoista tai mustaa.
- Mieti miten saat kiinnitettyä asiakkaan huomion, miten erotut muista.
- Somisteiden tulisi tukea myytäviä tuotteita. Varaa myyntipöytäsi yhteyteen jotain tuotteisiisi sopivaa. Omenahillo - omenoita, linnunpönttö - männynoksia, syksyyn ruskaoksia tai lehtiä, joulukuun pieniä kuusia.
- Pidä ekologinen linja kokonaisuudessa. Pidä huoli, ettei missään näy muovia.

## KASSA:

- Varaa riittävästi vaihtorahaa. Osa ihmisistä maksaa vielä rahalla.

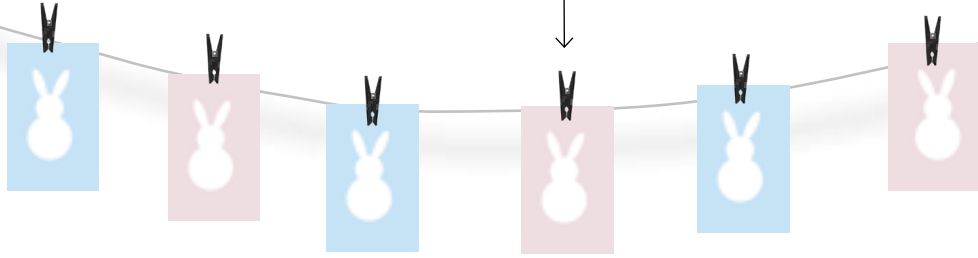
## PALVELU:

- Ole myyntitilanteessa iloinen, reipas ja luotettava.
- Juttele asiakkaiden kanssa.
- Älä tuputa liikaa tuotteitasi.
- Aina on hyvä, jos asiakas ottaa tuotteen käteensä. Ostopäätös on aina lähempänä.
- Kerro asiakkaalle esim. tuotteen materiaalista, alkuperästä... ja omasta 4H-yrityksestäsi. Myyntitilanteessa syntyy usein mielenkiintoisia keskusteluja. Vuorovaikutus on kiehtovaa.



## Esimerkki 1

Viritä pöydän yläpuolelle luonnonkuitunaru ja kiinnitä siihen tuotteita mustilla pyykkipojilla.



Tuo tuotteille myyntipöydälle pieni hylly.



Myyntipöytäsi on kokonaisuus. Mieti myös mitä puuet päällesi.



Musta liina on tyylikäs ja tuo tuotteet hyvin esille myyntipöydältä.



Tuo yrityksesi nimi esille.



4H-YRITYS

IIDAAN  
VEIKEÄT  
PUPUT

## Esimerkki 2



### Esimerkki 3



Käytä 4H-viirinauhaa  
tai mobilea somisteena.

Persoonallinen  
nimikyltti.

Luonto somistaa...

4H-YRITYS