

30 hurtige fra USA

Amerikanerne er gode til at sælge juletræer. Hvert år samles de bedste for at udveksle måder at blive bedre på. I 1998 var der "Strategisk Markedsførings Forum" i St. Louis. De 30 bedste ideer fra dette forum videregives her til inspiration. Mest for dig der har detailhandel, men også interessant for alle producenter, der ønsker et indblik i detailhandlerens problemer. Mange af ideerne bygger på den grundlæggende ide om, at det er sundt for forretningen at opbygge et venskabslignende forhold til kunderne. Noget som er mere almindeligt i USA end herhjemme. Artiklen er baseret på referat fra det "Strategiske Markedsførings Forum"

Jens Søgaard Jacobsen

1. Lav en "Bibel" til at samle alle dine systemer, kontakter og vigtige papirer.
2. Lav en forbrugeroplysningsartikel til dit lokale dagblad, hvor du forklarer fordelene ved et naturligt juletræ.
3. Saml navne, adresser og fødselsdatoer ind fra dine kunder, og send dem et fødselsdagskort.
4. Hvis du ikke selv producerer alle de arter og størrelser, som dine kunder ønsker, så køb dem, du mangler, så kunderne køber hos dig.
5. Hav noget "ekstra" til dine kunder, som de forbinder med jul: varm kakao, æbleskiver, gløgg eller nødder.
6. Sørg for at dit salgsareal ser godt ud - hvert træ i sin egen juletræs fod, får salgsarealet til at se ud som en lille skov. Hav altid juletræs fødder, som passer til dine træer på lager.
7. Hav styr på trafikken på din plads. gør det let for kunderne at komme ind, købe træet, læsse bilen og komme ud.
8. Plads, plads, plads. Brug pæne skilte til at minde folk om, hvor de er, så du er sikker på, at de kommer tilbage.
9. Send et lykønskingsbrev til nygifte. Send dem et gavekort på en juletræs fod, så de kommer tilbage efter juletræet til jul.
10. Hold kontakten ved lige med dine kunder. Send dem værdifuld information om dyrkningen eller gode råd 2 til 3 gange i løbet af året.
11. Brug noget iøjnefaldende, som en veteranbil eller lastbil, sæt gårdens navn på og hav den med til byfester, optog o.l.
12. Skift skilte ud jævnligt, så din plads optræder frisk og indbydende.
13. Undersøg om din lokale avis som en offentlig servicemeddelelse vil acceptere et tilbud om gratis pynt etc. til de folk, der besøger dit salgssted.
14. Forsyn en lokal spejdertrup eller sportsklub med løbesedler, og beløn dem med 10 kr for hver seddel, som bliver bragt tilbage til dit salgssted.
15. Hvis du introducerer et nyt produkt, så kan du forære nogle gratis eksemplarer væk, ved minimumsordrer på normale produkter.
16. Lav en "Minde-mur" med fotos fra sidste år eller tegninger, som børnene tegner eller farvelægger.
17. Udlod en gratis rejse i præmie for et billede af det bedst pyntede træ.
18. Benyt drengene fra ynglingeholdet til at læsse lastbilen af eller til andre jobs. Giv deres "løn" til klubben.
19. Vær aktiv i lokalsamfundet. Bliv sponsor for hold, støt skoler etc. Så ved folk, at du støtter dem.
20. Tal med de andre juletræsdyrkere i en radius af 20 km, brug jeres marketingkroner i et fælles annonceprogram.
21. Sørg for at have en varieret kundedatabase
22. Sørg for at have et børneområde, hvor der er fæld-selv juletræer i børnestørrelse, så børnene kan fælde deres eget træ til børneværelset
23. Gør ligesom i Disneyland. Oplær dit personale til at udstråle glæde og sæt de mest humørfyldte personer ved pladsens indgang, så de kan byde kunderne velkommen og fortælle dem om dagens muligheder og aktiviteter.
24. Hav god sikkerhed. Sæt prisskiltet i øjenhøjde og hav samtidig en anden etiket med en farvekode for prisen i bunden af træet, så sikrer du, at prismærker ikke bliver forbyttet.
25. Sæt en annonce i den lokale avis. Hvis du tilbyder læserne rabat kan du måske få annoncen billigere eller helt gratis.
26. Hav rimelige priser. Dine produkter er kun det værd, som dine kunder er villige og i stand til at betale. Hold

derfor også et øje med den lokale økonomi.

27. Hold øje med den lokale konkurrence. Hvis en lokal forretning beslutter sig for at forære juletræer væk et par dage før jul. Så tilbyd at køre træerne væk gratis.
28. Gå efter tilbuddene efter jul, når du skal have pynt, slik o.l. til næste års salg.
29. Køb fra dine konkurrenter for at supplere dit lager. Du kan tjene penge ved at tilføre produktet mere værdi - værdien er service.
30. Indgå en aftale med din leverandør om at kunne få nødvendige efterleverancer indtil få dage før jul.

NORDMANNSSGRAN? NYE PYNTEGRØNTS ARTER? SPØRG FORSTPLANT!

Bent Hansen
Tlf. 87 52 20 00
Mobil 40 40 98 91
Fax 87 52 20 01
nbh@forstplant.dk
www.forstplant.dk
Porskærvej 49
8420 Knebel



Steen Houggaard
Tlf. 86 54 53 20
Mobil 40 95 43 44
Fax 86 54 53 43
skovbrug@image.dk
www.forstplant.dk
Faugårdsvej 128
8300 Odder



Jens Houkjær
Tlf. 76 82 90 90
Mobil 40 45 44 80
Fax 76 82 90 91
nichajh@image.dk
www.forstplant.dk
Staksrodevej 39
7150 Barnt



FORSTPLANT



Skov og Teknik stand 117