



Protokoll FF-möte 24/1 –25/1 2009
Skogshöjd Södertälje

Hej!

Tack till oss alla för ett trevligt möte. Förhoppningsvis får vi en liten höjning till nästa år med tanke på förslagen från grupparbetet.

Lördag 24/1

Allmän information

Ny franchisetagare för Södra Stockholm Inga-Lena Hultman presenterades.

Året 2008 summerades: Försäljningsrekord för året 22.6 miljoner, försäljningsrekord för höst 11,3 miljoner, försäljningsrekord ett besök 47 852, första över 1 miljon. Starten av Frans har varit mycket positivt och har redan lett fram till många förslag och beslut.

Inför 2009 lite orosmoment med lågkonjunktur och svagare krona. Priserna på kläder, även våra kommer att stiga. För oss redan i vår avseende det vi köper i Euro och Dkr.
Målsättningar inför 2009: Fler besök, alla minst 70 st. Alla borde nå sin budgeterade försäljning, om inte fler besök. Alla borde kunna nå minst 600 000 per säsong. De flesta borde öka andelen visningar, Tina har 31 st ungefär 39 % av besöken. Vi skall slå Norge senast 2010.

Brandtex lägger ner Private Label. Medför att vi måste hitta någon form av ersättning.

Bengt kollar upp reglerna för nytt kassaregister.

Marknadsföringsfondens användning presenterades. Vi hoppar över annonsering helt till hösten och använder pengarna (ca 50 000 per säsong) till annat bl.a. broschyrer och gåvor, som ni i dag får betala för.

Förslag att ta fram material att skicka till distriktsledningen för föreningar.

Förslag på gruppmail till (eller individuellt) till föreningar. Adresser hittas lätt på deras hemsidor. Man kan annonsera i lokala föreningsblad. Vi tar fram annons som läggs upp på hemsidan under internt.

Finns massor av kyrkoföreningar och församlingar som vill ha modevisning.

Elektroniskt brev och boka modevisning läggs upp på hemsidan.

För liten plats på broschyren för stämpel????? Finns stor plats, fult med större om ingen stämpel. Alla skickar nya bilder (före 31/3) svartvita för att lägga in på hemsidan. Kolla med Susanne om ni vill styla er och få riktigt fina bilder.

Gåvor. Skall användas i stället för rabatt. Kund som köper för 3000: - lämnar många 5 eller 10 % rabatt till. Det blir 150 – 300 kr. En fin present typ svarta väskan kostar er runt 30 kr och kunden blir ofta gladare en om de får futtiga 5 – 10 %.

Vi kan ju också sälja gåvorna till dem som vill ha dem.



Tuffare? Tygkasse tas fram. Kostnad drygt 20 kr. Återkommer med antal, men minimum 50 per distrikt. Susannas postit tas fram.

Vi skippar polletten!

Frans möte

Hur gör man med för stort lager. Sköts till grupparbetena.

Hur skyltar vi. Bengt tagit fram ny skylthållare. Distribueras 4 st till alla.

Skynken. Bengt kan fixa sömnad och går ut med prisuppgift. Susanne har tips på bra tyg som kostar 39: -/m.

Bengt fixar loggan som skall strykas på skynkena till dem som behöver.

Sena leveranser. Frans meddelar Bengt om sena leveranser, som i sin tur tar det med leverantörerna.

Bengt uppdaterar leveransvillkoren. Skickar dem tillsammans med ordena.

Nyhetsbrev från Bengt efterfrågades. Någon form av information i samband med att försäljningssiffrorna skickar ut. Gärna lite roliga nyheter från er när ni sänder in veckorapporten.

Handboken skall uppdateras. (Har funnits på min att göra lapp länge).

Ekonomi. Förslag som en punkt nästa möte. Hur få bättre lönsamhet.

Franchisemötet i augusti hålls i samband med inköpsmötet 22/9 2009. Då får man se både inköpen för hösten och får se varorna innan egen beställning avseende våren 2010. Innebär att mötet alltid blir i Köpenhamn.

Utbildning. Som tidigare vid franchisemötena. Bengt har sökt EU-bidrag för utbildning. Om det går igenom blir de mötena gratis där vi har EU-utbildning.

Finns någon morot från centralen för att öka försäljningen. Bengt svarade att det innebär ökade intäkter i sig. Så får man ju Churchills Champagne. Eventuellt tak för marknadsföringsavgiften.

Frans bör delge alla åsikter som kommer in för att få mer kommentarer etc. I och för sig presenteras ju detta på mötena (min kommentar).

Inköpsprocessen

Ganska mycket jobb, och som alla ser ett ganska tight schema, varför det är viktigt att alla håller tidplanen.

Två alternativ till mässerbjudande 5 eller 10 tusen. Troligtvis Bas-Text.

Grupparbeten

Gr.1: Catta, Cilla, Inga-Lena, Lennart och Susanna. Gr. 2: Angela, Annika, Amelita, Ros-Marie och Tina. Gr 3: Berit, Krister, Lina, Maria och Marta-Ann. Gr 4: Carita, Monika, Susanne, och Victoria.

Hemtjänsten, hur når vi dem?

Hitta grupplokalen. Man hittar dem på kommunernas hemsida.

Broschyr anpassad till hemtjänsten.

Meddela chefen, nu är vi _____.

Få servicecentra att informera via föreningskontakt/kommuninformation i lokala tidningar.

Skicka info till hemtjänstgrupper, när och var ni är.

Privata företag. Gemensamt underlag. Vad menade vi?

Låna ut kläder till den personal som vet att vårdtagare behöver något.

Nämn hemtjänsten i era brev i samband med utskick av anslag.

Kommunens hemsida. Man kan på vissa sidor lämna info om var och när Senior Shop är på besök.

Erbjuda att vi får komma på utbildning av gode män och presentera oss.



Modevisningar

Humor, spex, rolig historia.

Ha med listor på kommande försäljningar dit man kan komma.

Vid bokning. Vi är huvudattraktion. Planera in tiden för försäljning.

Tala om prisnivån och varför vi har den nivån.

Attribut. Stavgång till jogging, tennsrack, golfklubba, bok etc.

Mannekängerna måste ha en omgång för publiken. Inte kanske vad mannekängen gillar.

Visa säljande, kombinationer.

Snacka detaljer. Snygg skärning, knapp, pärla etc.

Erbjudande. Köp över så får du en gåva.

Gå på andra visningar och lär.

Lär in lite om orten, och råka nämna detta. Ger intryck att du är intresserad.

Fråga mannekängerna om nytt ställe, vad för typ av publik.

Lager, hur nå rätt nivå

Bättre introduktion av Bengt till nya.

Man måste ha ordning på lagret. Blusar, byxor för sig i färg och stlk .

Kom till informationen vid inköpen.

Byt med varandra.

Försiktiga med inköp i säsong. (Inte mer än avsatt i budgeten).

Forumet

Måste vara enkelt.

Skall in på hemsidan.

Fungerar som ett fikarum.

Skapar vi-känsla.

Senast sista mars skall alla ha skrivit 5 inlägg. (Jag har redan skrivit ett!)

Franchisemötena

Utbildning.

Aktivitet på fredagen. (Som i år, men annat, kom med förslag)

Agendan tidigare.

Höstens kollektion

Stöttes och blöttes. Tina antecknade och tar hänsyn vid inköp.

Vårens kollektion

Fin kollektion som vanligt. Vissa prisjusteringar p.g.a. den svaga kronan.

Söndag 25/1

Föredrag Personlig försäljning Carina Lilja.

Se utdelat material.



Vad är styrkan med Senior Shop?

Bengt	- affärsidén
Flexibla	Rätt storlek, kommer när det passar kunden, visningar
Bra kläder	
Kvalitet	håller länge, snyggt fall
Passform	alla åldrar o kroppar
Nischad målgrupp	känner sig utvalda
Vi kommer till dig	
Underhållare	Glädjespridare
Hög och bred servicenivå	Alltid nöjd kund
Bred kompetens	Mer är en butik, Private shopper
Lösningorienterade	Fixar alla problem som uppstår

Övrigt som kom fram:

Trend just nu: Relationsskapande försäljning.

Uppföljning- Kolla om man är nöjd med besöket visningen. Speciellt på hem där man har ointresserad personal.

Kolla så inte besöket krockar med ngt tex personalmöte.

Ta gärna på kunden klapp på axeln mm. (Krister o Lennart var försiktiga).

Var lyhörd.

Säg till kunden som är tveksam, jag vill så gärna se denna på dig.

Om man säger jag behöver inget skall ändå snart dö. Säg: Alla skall vi dö. Jag kan dö före dig. Men vi skall ju leva tills vi dör. Mm.

Kolla så man vet att du är där.

Om ingen kommer, gå runt och se om du får tag på ngn.

Om dåligt hem, försök få komma på personalmöte för att informera.

Fråga om det är ngn dag tid som är bättre än andra.

Plastkassar

Bengt kollar nu priser från andra leverantörer. Vi kommer nog få ner priset, dock beroende på oljepriset. Vi kan få ner priset 10 – 20 öre om vi tar med stansat pris i stället.

Kortdragare

Detta är skitbra och alla skall ha det. Frans mailar ut information (Angela).

Men tala med er bank.

Frans ny representant

Ny väljs in på sommarmötet.

Generellt: man sitter på 3 år, den avgående bildar valberedning med Bengt och föreslår en ny som godkänns på mötet.

Marta -Ann idé

Rabattkupong tas fram. 25 % rabatt på en vara som pris vid bingo – spel på hemmen. Skickas ut med anslagen.



www.ratcit.se

En gratissight för kreditupplysning. Men var försiktiga, för vissa saker kostar.

Så var det klart!

Ha det bra och lycka till med försäljning och lönsamhet nu i vår. Börja redan nu att fundera på era budgetar. Jag skickar ut en ny att fylla i både för våren och hösten.

Bengt