



---

**Protokoll FF-möte 23/1 –24/1 2010**  
**Stockholm Plaza**

Hej!

Tack till oss alla för ett trevligt möte. Men vi jobbar vidare för att utveckla mötena. Kan ju bli lite tjatigt för de ”gamla”, eftersom det mycket repetition på frågor vi tagit upp under åren. Mer bowling och mindre siffror.

**Lördag 24/1**

Traditionsenligt startade mötet en timme före ursprunglig agenda kl 09:00. Inga-Lena, Victoria och Bengt reserverade sig starkt men förgäves mot detta beslut.

**Allmän information**

Genomgång av diverse försäljningsstatistik.

Vi omsätter drygt 56 miljoner tillsammans med de andra länderna, och därav blir vi även stora i inköpssammanhang och kan förhandla till oss lite rabatter och fördelar.

Försäljningen för 2009 gav en ökning i Sverige på 9% trots kris!!

Vecka 12 2009 sålde vi rekord för vår 1.257.952, men det slår vi i år!?

Vår bruttovinst är fantastisk, 55%. Troligtvis dock något lägre pga ej korrigerade etiketter. 63,9% på Brandtex PL!!

Betala med kassarabatt! Mycket pengar att tjäna. Inköp för 600.000 ger en vinst på ca 15.000 kr per år.

Bengt kollar rabatter från NG, och kassarabatter från de vi ej får det av. Oscar B begär ej längre förskottsbetalning från nya FT.

Marknadsföringsfonden gick minus ca 16.000 bokslutsår 08/09, och ca 20.000 back 09/10. **Hösten 2010 blir bättre och avgift kommer inte tas ut för försäljning över 500.000.**

Gåvor denna säsong Pennor, musmatta och bomullskasse (leverans inom två veckor av de två sistnämnda).

**Genomgång i Frans grupper.**

Från detta kom inget skrivet, men säkert mycket nyttigt.

**Tina informerar**

På förslag av Frans informerade Tina om vad hon tycker är viktigt, för att lyckas som säljare hos Senior Shop. Bifogar detta i korta punkter.

Mycket uppskattat av alla. Alla kan naturligtvis inte göra exakt lika, men förhoppningsvis fick alla något man kan ta till sig.

**Genomgång av höstens kollektion**

FER funkade ej 100 med leveranserna. Bengt kollar upp detta.

Oscar B, för många reklamationer.



Quimo sådar, dessutom dålig kalkyl. Schäfer bra passform, bra kalkyl, lättsålt. Man vill ha mer av Skovhus.

Signatur. Vissa toppar inte bra modell. Sorteringarna ej alltid bra. Turtle jättebra. Rosa behövs alltid. Mysdress bra, behövs två färger.

Winfield jättebra. Dock den gröna på Axelssons för 999. Bengt kollar.

Robelle figurina, pearl, Cris någon som hajade detta?

Jeansjacka efterfrågades.

Herr

Manchesterjeans svårsålda.

Två cardigan från KNG med och från Belika utan ficka.

Belika stora i storlekarna.

Skjortor önskas mer färger och även i stlk S.

### **Genom gång av vårens kollektion**

Kollektionen mottogs med bifallande applåd.

### **Söndag 24/1**

### **Grupparbeten**

Fyra av många inkomna förslag togs upp och tre av dess hanns med.

1. Hur få med sig personale/chefen

Försök vara med på personalmöte, för att informera om det förträffliga med Senior Shop.

Skapa relation med personalen, prata om allmänna saker.

Beröm personalen.

Boka med rätt person. En som är engagerad, oftast inte chefen.

Var flexibel. Vad gäller tex datum, tid mm

Fler broschyrer

Beställningslista

Ge gåvor, musmattan (mutmattan) jättebra

2. Hur få fler kunder

Tinas lista (de ställen med datum och tider hon skall till i närheten). Till Hemtjänsten, väntjänsten, prsonliga assistenter. Få kunder att distribuera den.

Lokaltidningen ”Vad händer i dag”.

Roll up i entrén. Häng gärna några kläder intill. Drar till sig blicken.

Skick rabattkupong med anslagen att användas till bingon.

Vykort till vissa (kundregister).

3. Hur introducera nya franchisetagare bättre

Säsongens planering på hemsidan.

Besök mentorn före starten.

Pilla mer på kläderna.



4. Hur når vi kunder som ej bor på äldreboende, ej med på föreningsmöten och inte går på träffpunkter. Ca 95% av vår målgrupp.

Hann vi inte med, men det tar vi upp på nästa Stockholmsmöte.

### **Rabiega**

Vi åker måndagen den 14/6 och åter torsdagen den 17/6. Kostnaden blir ca:

Flyg	2000:-
Boende	1575:-
Hyrbil	500:-
Summa	4075:- per person.

Som jag uppfattade det så delar vi totala flygkostnaden på alla.

Trerätters på Rabiega kostar 39Euro. Skall höra vad tvårätters kostar. Kanske två kvällar på Rabiega och en kväll på stan. Men svårt att boka för alla på restaurang. Angela och jag skickar ut anmälningslista i veckan.

Vid protokollet

Rita o Bengt