



Velkommen til ny inspiration til medarbejdermøder/ formandsmøder og lign. Vælg et kursus og få mulighed for at lære nyt og udveksle gode idéer og erfaringer.

1. Bedre markedsføring/synlighed

Hvordan bliver butikken synlig i lokalområdets medier uden, at det koster en formue? Hvordan annoncerer vi mest optimalt og hvordan får vi billeder og tekst om butikken og vores arbejde i avisen, kirkebladet m.m. Hvad kan konsulenten og kontoret hjælpe med?

2. En del af lokalområdet

Hvilken rolle spiller jeres butik i lokalområdet? Hvordan samarbejder I med andre f.x. handelsstandsforeningen og hvordan viser I flaget? Vi skal tale om alt det, I kan gøre for at samarbejde og blive mere synlige og endnu mere værdsatte.

3. Ambassadører for Mission Afrika

Bliv klædt på til at svare på, hvad pengene går til. Få mere at vide om vore spændende projekter i Afrika og med satellit-tv. Hør om vores oplysningsmaterialer og muligheden for at få mere viden. Få at vide, hvordan I kan holde et møde med en af vore foredragsholdere. Enten for medarbejdergruppen eller en indbudt kreds.

4. Kom på Facebook

Vil du have helt nye kunder i butikken og skabe opmærksomhed om den gode sag på de sociale medier. Kunne vise varerne frem på nettet på et splitsekund og få helt nye måder at markedsføre butikken og dens aktiviteter på. I lærer at lave en side på Facebook og får gode råd til, hvad man gør og ikke gør på nettet. Vi kigger på andre butikkers sider og på vores manual på Mission Afrikas hjemmeside, hvor du kan få masser af hjælp.

5. Sammen er vi ...

Stærke, klogere, dygtigere, gladere... Vil du styrke samarbejdet med andre Mission Afrika butikker tæt på dig. Så er det bare at rette en kontakt til konsulenten, så lægger vi en mødedag for butiksudvalgene og indbyder til samarbejde. Samarbejdet kan have rigtig mange fordele og gode sidegevinster. Det er godt at være fælles om en sag og at hjælpe hinanden.

6. Priser

Vi taler om, hvor svært det er det med de priser... og hvor vigtigt det er at gøre det rigtigt. Både i forhold til vore kunder, men også overfor hinanden i gruppen af frivillige. Varen skal have den rigtige pris og samarbejdet omkring priserne skal køre godt. Få også at vide, hvordan du nemmere kan prissætte varerne og hvem, der kan hjælpe med vurdering. Måske er prisen rigtig, men varen kan alligevel ikke sælges i butikken. Hvad gør man så. Få masser af tips og ideer til salg på andre måder og ad andre kanaler.

7. Vinduet er butikkens spejl

Få inspiration til butikkens ansigt udadtil. Kunsten er, at lave et vindue, der sælger varen og samtidig fortæller historien om, hvad butikken kan ellers tilbyde. Få gode råd og nye ideer til vinduerne og til hvordan I udnytter gadeskiltningen.

Lone Frøsig, tlf. 2027 1643