



8 TIPS

VOOR EEN

SUCCESVOLLE VERKOOP

 **EEN ONMISBARE GIDS OM EXTRA INKOMSTEN
TE GENEREREN VOOR JOUW SCHOOL.**





Chocola-Tuti



WELKOM BIJ CHOCOLA-TUTI !

Dank je wel dat je deze gids hebt gedownload. Ik waardeer je interesse en kijk ernaar uit om je te inspireren en te helpen bij het realiseren van een succesvolle verkoopactie.

Mijn naam is Mieke Cassiers, zaakvoerder van Chocola-Tuti. Sinds 15 jaar organiseer ik chocoladeworkshops en help ik scholen met het organiseren van succesvolle verkoopacties die niet alleen extra inkomsten genereren, maar ook waardevolle leerkansen bieden voor leerlingen. Met mijn passie voor ambachtelijke chocolade en duurzame aanpak, wil ik jullie begeleiden in het maken van bewuste keuzes die bijdragen aan het welzijn van jullie schoolgemeenschap én de planeet.

Ontdek hoe jouw school succesvolle chocolade- en speculaasverkoopacties kan organiseren met gegarandeerd resultaat. In deze gids nemen we je stap voor stap mee door het hele proces, van het bepalen van je doelpubliek tot het analyseren van de resultaten. Leer hoe je kwalitatieve producten selecteert, digitale tools gebruikt, en je marges berekent.

Kom te weten hoe Chocola-Tuti de ideale partner is om je te ondersteunen bij je volgende verkoopacties. Met onze expertise in ambachtelijke producten én educatieve programma's voor leerlingen, bieden we een verrijkende ervaring die niet alleen bijdraagt aan het succes van jullie actie, maar ook aan de leerkansen van de leerlingen.

Ik deel graag mijn expertise en tips, zodat jullie volgende verkoopactie een groot succes wordt.

Veel leesplezier en succes!

Mieke





Chocola-Tuti



1 DOELPUBLIEK

Identificeer wie jouw **potentiële kopers** zijn. Dit kan variëren van ouders, leerkrachten en schoolpersoneel, tot lokale bedrijven en alumni leerlingen.



HEBBEN JULLIE EEN LEERLINGENRAAD?

Vaak zijn het de leerlingen zelf die via bijvoorbeeld de leerlingenraad acties opzetten. Overweeg om hen te betrekken bij economische projecten zoals het opzetten van een minibedrijf of een project voor een goed doel. Dit biedt hen praktische ervaring en versterkt hun betrokkenheid bij de schoolgemeenschap.

HEBBEN JULLIE PARTNERSCHAPPEN MET LOKALE BEDRIJVEN?

Vaak heb je als school enkele partnerschappen en die kunnen zorgen voor een win-win situatie. Check eens in hoeverre jullie kunnen samenwerken.



IN HOEVERRE HEBBEN JULLIE NOG CONTACT MET ALUMNI?

Voormalige leerlingen of oud-leden van het oudercomité voelen zich vaak nog verbonden met hun school en kunnen geïnteresseerd zijn in het bieden van steun, zowel door privéaankopen als via hun werkgever. Misschien is er zelfs iemand onder hen die zaakvoerder is?

HOE BETROKKEN ZIJN DE OUDERS BIJ JULLIE ACTIVITEITEN?

Ouders zijn een belangrijke partij voor de gemeenschap van scholen. Ze zijn vaak actief betrokken bij verkoopacties, niet alleen als kopers maar ook als ambassadeurs van je school. Check eens in hoeverre jullie voor een verkoopactie zouden kunnen samenwerken en waar je hen kunt inschakelen als helpende handen.





2 KIES VOOR MAATSCHAPPELIJKE WAARDE, DUURZAAMHEID & AMBACHTELIJKE KWALITEIT

Bij Chocola-Tuti zijn we ons bewust van onze maatschappelijke en planetaire verantwoordelijkheid. Wij geloven dat ook kleine bedrijven een grote impact op mens en planeet kunnen hebben.

Daarom ondersteunen we de **Sustainable Development Goals** of SDG's van de Verenigde Naties. We dragen hieraan bij door het gebruik van o.a. **duurzame cacao**, steunen **goede doelen** én **verrijken onderwijs** door scholen te ondersteunen met fondsenwervingsmiddelen en praktijkgerichte educatieve chocolade workshops en lezingen rond eerlijke handel.

Elk product dat je bij ons koopt ondersteunt lokale economieën en vermindert ecologische voetafdrukken, wat je zelden vindt bij massaproductie.

Om die reden koop je bij ons niet alleen een product om door te verkopen, maar bieden we, vanaf een bepaald bedrag, ook een gratis workshop of lezing aan.

WAT ONDERSCHIEDT CHOCOLA-TUTI VAN OXFAM?

In tegenstelling tot Oxfam, dat wereldwijd fair trade producten verkoopt, focust Chocola-Tuti op het **versterken van lokale economieën met ambachtelijk vervaardigde producten** en biedt het **educatieve programma's** die schoolervaringen verrijken.

HERKENNEN VAN AMBACHTELIJKE PRODUCTEN?

Ambachtelijke chocolade en speculaas van Chocola-Tuti staan bekend om hun **unieke smaken en texturen**, gemaakt met **hoogwaardige ingrediënten**, zoals goede boter en volle room. Deze producten bieden een rijkere smaak en een dieper verhaal van **lokaal vakmanschap en authenticiteit**.



Chocola-Tuti



3 PRIJZEN BEPALEN

Het bepalen van de **juiste prijsstrategie** is complex omdat er geen vaste regel is. Bedenk echter dat **mensen vaak bereid zijn meer te betalen voor producten die ten goede komen aan een goed doel**. De gunfactor en emotie van de kopers spelen hierbij zeker een grote rol.

Bovendien bieden we je na je succesvolle verkoop automatisch **een chocoladeworkshop of lezing over eerlijke handel aan**. Dit is uniek in zijn soort!

VOORBEELD DOORVERKOOP

Stel, je koopt een Sint boterspeculaas aan van 35 cm, individueel verpakt voor € 2,68 inclusief btw. Uiteraard wil je als school je speculaas met een aanzienlijke marge verkopen. Dat mag, en doe dat vooral! Bij Chocola-Tuti hebben we de **marges verlaagd** ten opzichte van de verkoop aan bedrijven. Je kan gerust uitgaan van een verdubbeling van je inkoopprijs. Je maakt dus **100% winst!**

VOORBEELD ASSEMBLAGE

Stel, je koopt bij ons Sint- en Piet-holgoedchocolade, eventueel aangevuld met muntstukjes, marsepein of iets dergelijks om het zakje op te vullen. Je krijgt van ons vervolgens zakjes die perfect passen voor één of meerdere stukken, samen met een sticker om het zakje te sluiten. Samen met een groepje vrijwilligers ga je alles nog assembleren. Ook hier bieden we je een **verlaagde marge op de chocolade**. Het verpakkingsmateriaal, zoals de zakjes en de stickers, krijg je **tegen kostprijs**.



Chocola-Tuti



4 MARKETING EN PROMOTIE

Gebruik zowel de traditionele als de digitale marketingtools: flyers, sociale media, nieuwsbrieven, het digitaal leerplatform, ... Het zal jullie helpen bij het **verhogen van de verkoop** en het **versterken van de betrokkenheid**. Men zegt al wel eens dat je iets 7 keer moet hebt zien passeren, vooraleer je koopt.



5 KICK-OFF EVENEMENT

Heb je al eens gedacht aan een kick-off? De ervaring leerde ons dat scholen die dit combineerden met hun verkoopactie veel betere resultaten boekten. Het wekte heel wat **enthousiasme** op en creëerde zo **veel meer ruchtbaarheid** voor de actie zelf.

Hier zijn enkele beknopte richtlijnen:

PLANNING

Stem het **evenement** af met een bestaande schoolbijeenkomst die al veel betrokkenheid en aanwezigheid van ouders, leerlingen en personeel trekt, zoals bijvoorbeeld: ouderavond, sportdag, schoolfeest, infoavonden of diploma-uitreikingen

DOELSTELLINGEN DELEN

Leg uit hoe de opbrengsten van de verkoop gebruikt zullen worden, bijvoorbeeld voor schoolprojecten, nieuwe apparatuur of excursies. Dit **verhoogt de motivatie** van betrokkenen om actief deel te nemen.

MOTIVATIE

Motiveer leerlingen met een **chocoladeworkshop of lezing over eerlijke handel voor de beste verkopers!** We willen leerlingen namelijk **extra leer-kansen** aanbieden en bieden hen daarom vanaf een bepaald verkoopbedrag dit gratis aan. We merken dat veel scholen actief streven naar dit bedrag om hun topverkopers deze grote meerwaarde te kunnen aanbieden. Dit evenement verhoogt niet alleen de betrokkenheid, maar versterkt ook de gemeenschapszin, wat essentieel is voor een succesvolle verkoop.





Chocola-Tuti

x o

6 DIGITALE TOOLS: GOOGLE FORMS EN MAILCHIMP

Gebruiken jullie Smartschool, en werkt dat goed, prima! Maar weet dat digitaal gaan door bijvoorbeeld Google Forms te gebruiken voor het verzamelen van klantgegevens en bestellingen, ook een hele interessante tool is. Mensen ervaren dit als een groot gemak en het zal rechtstreeks de verkoop verhogen.

Beheer je e-mailcommunicatie eventueel ook met het gebruiksvriendelijke programma Mailchimp, dit komt veel professioneler over dan bijvoorbeeld een bestelformulier op papier. Beide tools helpen je om efficiënter te werken en een professioneel systeem voor e-mailbeheer op te zetten.



x o

7 VERSCHILLENDE BETALINGSOPTIES

Maak het niet te ingewikkeld, en zorg voor enkele diverse betaalopties, zoals **contant**, via de **schoolrekening** of de **schoolfactuur**.

x o

8 FOCUS OP TEVREDENHEID

Zorg voor een **positieve koopervaring** door **kwaliteitsproducten** te leveren en **uitstekende service** te bieden. Laat hen na de actie ook weten wat de opbrengst is en wat jullie er concreet mee gaan doen. **Blijf communiceren**.

Door de jaren heen kregen we heel vaak feedback van onze klanten, we verzamelden dit in deze gids en delen het graag met jou. Als je deze bewezen strategieën en technieken toepast, ben je alvast goed op weg om extra fondsen binnen te halen voor jullie toekomstige schoolprojecten en uitstappen.

Haal alles uit de kast om je financiële doelen te bereiken. **Wij staan klaar om je daarbij te helpen!**

