



Flint Tønsberg Fotball

Salgsrunde:
9/2-8/3

Utlevering:
10/3

Vårens salgsdugnad har startet

Flint Fotball har denne gangen valgt en salgsdugnad hvor dere kan kjøpe varer som vil gi en hyggelig fortjeneste til klubben. Målet er at hver spiller selger minimum 2 produkter fra produktmiksen. Her kan det virkelig lønne seg å gjøre en ekstra innsats: Alt utover kr. 500,- i fortjeneste pr. spiller vil tilfalle det enkelte laget, under forutsetning at alle spillerne på laget i gjennomsnitt har solgt 2 produkter per spiller. Papir gir 160,- i fortjeneste, sokker gir 75,- og øvrige gir 130,-.

I tillegg vil det jente- og guttelaget som har flest produkter i snitt pr. spiller som selger få kr. 2.500,- til lagkassen.

Slik gjør du:

1. Registrer deg med Gruppekoden du får tilsendt fra klubben/laget:
<https://www.dugnaden.no/minesider/SEBURY>
2. Fyll inn dine kontaktopplysninger. En personlig link kommer til å bli sendt til deg på mail/sms.
3. Del linken/webshopen du så får tilsendt på facebook, instagram, mail eller sms så kjøper dine kunder produktene sine direkte av deg. Du får melding hver gang det er gjort et kjøp.
4. Du skal også bruke linken til å registrere og kjøpe de produktene du selger i tillegg til webshopen.
5. **Hentested-/tid: Ny parkeringsplass på Flint(Skramstad). Tirsdag 11. mars kl. 17.00-20.00**
Varene må hentes denne dagen da vi ikke har kapasitet til lagring.

Tips: En familie på 4 bruker i snitt 8 sekker toalettpapir + 3 sekker tørkepapir i året.



Mykt toalettpapir



Mykt toalettpapir
for den Kresne



Kjøkken tørkeruller
for den Kresne



TrekkAV



Kort



Tennposer



Brannteppe



Førstehjelpsskrin



Ankelsokker



Dressokker

Mer info:
Se neste side



For deg som selger

Slik gjør du det:

1. Klikk på registreringskoden:

<https://www.dugnaden.no/minesider/SEBURY>

2. Fyll inn dine kontaktopplysninger. Velg gjerne navnet på spilleren.
3. Har du spillere på flere lag velger du lag på nytt. (Gjenta steg 1-2)
4. En personlig link kommer til å bli sendt til deg på mail/sms. Dette er din webshop som du kan dele på f.eks facebook, mail eller sms med venner og kjente. Du får også en QR kode som kundene kan skanne med kamera om du vil ta en runde i nabolaget f.eks. Kan også skrives ut.
5. Kundene kan selv gå inn og kjøpe sine produkter direkte.
6. Bestillinger du har fått i tillegg til webshopen legger du inn og kjøper selv. Husk å ta betalt av disse kundene, f eks på Vipps.
Husk også å kjøpe til eget bruk!
7. Siste frist for kjøp er senest:
Søndag 8.mars kl 24.00. Bestilling etter dette kan ikke garanteres at kommer med.
Da stenger butikken og bestillingen blir sendt inn av din kontaktperson.
8. Hent varene på avtalt sted og lever de ut til dine kunder.