

Presentation Hemuppgift



Uppgift till konferens - AM

- Vilka 5 av dina 40+40 prospekts ska du bearbeta först och direkt efter konferensen?
- Hur ser dom ut i dag?
 - Använder linne, annan Duniservett/duk, annat?
 - Vad är potentialen i antal samt värde i försäljning (Rek Pris)?
- Hur ska du arbeta in nya Dunilin och Evolin?
 - Exempel
 - Vilka USPar/argument
 - Provdukningar
 - Grossistsäljaren
 - Mm mm

Mattias

Mina 5 prospekts

Kund	Har i dag	Ant serv/duk per år	Värde/år
Scandic Sundsvall	Linne på kväll och konferens	30 000 serv + 2000 duk	Ca 115 000 kr
Skeria restaurangen	Sca produkter och Linne	15 000 serv + 1000 duk	Ca 60 000 kr
Tjintokk AB	Tissue samt linne och bare tables	50 000 serv + 500 duk	Ca 125 000 kr
Umeå Folkets Hus	Dunilin genomgående men Linne	5 000 duk	Ca 125 000 kr
Scandic Örnsköldsvik	Tissue på alla middagar.	25 000 Serv	Ca 55 000 kr

Scandic Sundsvall (2 enheter)

- Fortsätta bearbeta Hotellchefen Katarina som redan är positiv till oss.
- Möten med Katarina
- Sälja in idén med dukvagnen, variation med färger mm
- Räkna på årlig besparing i inköp samt personal
- Erbjuda provdukning

Skeria Restaurangen

- Möten med Kicki.
- Har redan provat dukvagnen! Göra detta permanent genom att garantera våra evolindukar genom skrivet avtal.
- Skapa ett erbjudande att ta med för deras cateringkunder

Tjintokk AB

- Detta biltesthotell har 900 gäster i ca 5 månader / år.
- Se till att det vid hälften av deras middagar används Dunilinsevett.
- Se till att det vid deras banketter och finare middagar används Evolinduk.
- Erbjud provdukning.
- Visa fördelar med rullvagnen.
- Möte hos kunden.

Umeå Folkets Hus

- Fortsatta möten med Kerstin angående Evolin som hon är motståndare till.
- Visa fördela med rullvagnen.
- Visa fördelar med färgalternativen
- Erbjuder gratis provdukning

Scandic Örnsköldsvik

- Boka upp möte med Anna och Miia.
- Annas argument mot Dunilin har tidigare varit att de är för sträva. Större chans nu 😊
- Erbjud en testdukning av nya Dunilin tillsammans med deras evolin som de redan använder.

Peter

Mina 5 prospekts

Kund	Har i dag	Ant serv/duk per år	Värde/år
Galaxen	Linne på kvällen	30000 serv +2500	120 000kr
Bianchi	Linne på kvällen	3000 dukar	50 000kr
Korstäppan Leksand	Linne	5000 serv + 1000 dukar	35 000kr
Romme travet	Linnedukar	2000 Dukar	40 000kr
Plaza Västerås	Linnedukar+Tingstadservett	20000Dukar 30000 serv	100 000kr

Bianchi

- Använda mig av Jonas på Tingstad
 - Möte med Restaurangchef
 - Har linne på kvällen, testar Evolin som snibbduk på Lunchen
 - Konvertera från Linne servett till Dunilin
 - Räkna på årlig besparing i inköp samt personal
-
- Möte bokat till 29/1
 - Exklusiv lunch rest med bordsservering-kvällen Italiensk bistro
 - *Kunden har Linne på kvällen*

Galaxen Borlänge

- Möte själv med Restaurangchef
- Sälja in idén med dukvagnen
- Sälja in idé med Evolinduk & dukkjol – att baka in i pris till mässutställare - merförsäljning
- Erbjuder provdukning
- Lagerläggning av alla artiklar på Sv cater Borlänge, kunden kan beställa så fort det tar slut
- Bokad 22/1
- Stor kongress och konferensanläggning

Kunden har Linne på kvällen

Rommetravet

- Möte med rest chef
- Evolindukar ,alltid hygieniskt,koll på vad du har hemma,kostnadseffektivt,förändra med färg.
- Lagerläggning på Sv cater av utvalt sortiment,
- Kan ringa grossisten när som helst för leverans
- Möte 22/1

Korstäppan Leksand

- Liten herrgård med Linne dukar samt Linne på kvällen,Dunisoft på lunch
- Boka träff med restchef
- Provdukning evolin-Dunilin
- Förklara fördelar,kostnadsbesparing,alltid dukar hemma
- Bröllop-förändra med färg(Dunilin)

Plaza Västerås

- Möte bokat med Restchef Emil
- En bra Dörröppnare är att presentera Ledstationer och sedan komma in på Evolin Dunilin
- Har ej handlat av oss på 2 år, en utmaning
- Köper idag Tingstads egen servett samt Linne servetter
- Kontakta Tingstads säljare för ett byte till vår Dunilin
- Sambesök med Tingstad säljare
- Ska presentera Evolin och Dunilin, förklara fördelar, färganpassning, ekonomi, hygiene mm
- Möte 29/1

Daniel

Mina 5 prospekts

Kund	Har i dag	Ant serv/duk per år	Värde/år
Kulturpärlorna (Södertuna Slott) (Dufweholms Herrgård) (Gripsholms Vårdshus)	Linne, servett och duk	Ca 21 000 Dunilin och 6 500 Evolin	250 000
<i>Sunlight</i>	<i>Linne,</i>	<i>ca 7 000 Dunlin och 2 500 Evolin</i>	<i>60 000</i>
Scandic Skogshöjd	Linne på kvällen	ca 3 000 Dunlin och 1 000 Evolin	25 000
• Clarion Skanstull	Linne på konferens	ca 20 000 Dunilin och 100 evolinrulle	75 000
• Quality Hotel – Nacka	Linne på kvällen	Ca 5 000 Dunilin och 1 500 Evolin	40 000

Kulturpärlorna

- Försöka få till ett test från centralt håll.
- Trycka på närliggande lager hos leverantör(Rekal)
- Besparing av tid för personal
- Starta smått med runda dukar då det är ett problem hos tvätten
- Försök att få personalen och inte nödvändigtvis beslutfattare att känna på grejerna.

Sunlight

- Erbjud provdukning
- Prata om olika färgkombinationer och lösningar när tex ett företag har event och vill ha ett färgtema
- Enkelheten att hålla koll på antalet dukar man har hemma och sparande av plats
- Bjud kunden på en låda att ha i reserv när tvätteriet ställer till det. Till slut kommer den användas 😊

Scandic Skogshöjd

- Börja med runda dukar! Tvätterierna har stora problem med dessa.
- Prata miljöfördelar som transport och tid, samt hygiensynpunkten.
- Testa! Erbjud provdukning
- Nämn tidigare Scandichotell som deltagit i piloten.

Clarion Skanstull

- Prata dukvagn och rullar med dess fördelar.
- Erbjud provdukning
- Visa ny mer linnelik Dunilin
- Profiltyckt Dunilin?

Quality Nacka

- Möjlighet att leka med fler färgkombinationer I konferensmatsalen
- Runda dukar!
- Erbjud provdukning
- Titta till linneförådet och tipsa om hur lätt det är att spara plats och tid med Evolin

Ann-Louise

Mina 5 prospekts

Kund	Har i dag	Ant serv/duk per år	Värde/år
Hotell Kullaberg i Mölle	Linne på kvällen	28 000 serv + 4 000 duk	Ca 156 000 kr
Slottsholmen Västervik	Linne	30 000 serv + 1 000 duk	Ca 90 000 kr
Hypoteket	Linne	4 000 serv + 600 duk	Ca 25 800 kr
Torna Hällestad	Inget	Oklart	Oklart
Hotell Skansen	Linne duk	10 000 duk	250 000 kr

Hotell Kullaberg i Mölle

- Det är ett mindre boutique hotell, så trycka på usp när det gäller hantering av linne och förvaring då jag vet att dem har små lagring utrymmen.
- Prata om kostnads besparingar med att byta över till Evolin, väldigt viktigt för ett familj drivet hotell.
- Ägaren är en fördetta sångare som brukar ha tema kvällar, vilket då gör det ypperligt att kunna ha olika färger på dukarna, t.ex. när dem har rock kvällar att kunna ha ett helt svart i duk och med servetter.
- Prata om uspen att det är mer överskådligt att jobba med Evolin när man har mycket extra personal som kanske inte är så kunskapsrika när det gäller olika storlekar på linne, samt att då är det ännu viktigare att det är överskådligt i förvaringen.

Slottsholmen Västervik

- Möta f&b manager första veckan i februari och prata om evolin på rulle och dunilin.
- Visa videon med dukvagn och rull dukar, då dem har en väldigt stor bankett servering på övervåningen samt att dem har väldigt mycket bröllop och konferenser under året.
- Hos en sådan här typ av kund så är priset inte relevant utan det handlar mer om att det ska fungera och det ska vara lätt hanterat, så ska trycka på uspen med hantering.
- Ska även prata om utseende, då det är ett "signum" hotell som ägs delvis av Björn Ulvaeus, så det ska vara i toppklass. Då är det nästan en självklarhet att jobba med Evolin och Dunilin, för att försäkra sig om produkternas utseende, inga fläckar, hål eller ojämnheter.

Hypoteket

- En festvåning i en av dem gamla anrika biblioteken i Lund, där dem har gäster med väldigt höga krav och där det handlar om perfektionism.
- Här ska jag trycka på 3 olika uspar:
 - Förvaring, då det är ett väldigt litet lagrings utrymme.
 - Korrektheten och kvalitén, då det är väldigt viktigt för kunden att det blir en korrekt dukning utan fläckar, ojämnheter och färgskiftningar.
 - Kostnad, då det kommer bli en stor kostnads besparing för kunden.
- Kunden har även en del catering, så då kommer det bli ytterligare förbättrad förvaring och hantering då den slipper åka ut och hämta tillbaka dukarna.
- Samt med den nya dunilin så har vi ytterligare en USP, då kunden tidigare känt på "gamla" dunilinen och tyckt den var för hård och sträv.

Torna Hällestad

- En ny Duni kund som har både restaurang, handel station och catering.
- Här fungerar nästan alla argument, så ska åka hit i andra veckan tillsammans med Anton på Tingstad då dem har en väldigt god relation, samt fint att ha med en grossist om där kommer pris frågor.
- Här ska jag prata om paketering som tidigare nämnt tex. Anna-Kattis catering och Buffé-tina, samt visa bilder hur dem "ompaketerar" våra produkter ut till sina kunder som en merförsäljning/service när en kund handlar catering eller mat i på handel stationen.
- Här ska jag också nämna tids aspekten med hantering av linne och upphämtning av linne hos en kund när catering är över.
- När det gäller dunilin, så ska restaurang delen börja mer med A la carte och brunch bufféer, då kommer dunilin servetten på plats då kunden vill få lite höjd på bordet. Då är det ypperligt med dunilin, då dem är mer stabila att göra servett brytningar med.
- Samt med dunilin blir det även en kostnads besparing, då dem har idag en 3 lags tissue, men enligt kunden så tar var gäst ca 5-10st servetter, då är det bättre att duka med 1 ordentlig dunilin servett.

Hotell Skansen

- Dem använder idag linne duk och servett och har dunilin servetter endast under julen, men restaurang chefen är missnöjd med kvalitén på linnet.
- Så här ska jag trycka på 3 olika uspar:
 - Kvalitet på evolin och dunilin till skillnad mot linne, där på våra produkter där inte är fläckar, hål eller missfärgningar och där är alltid raka linjer på dem arkade.
 - Kostnads besparing, då Ida på skansen vill göra ett tilltag inför det nya året och dra ner på kostnader.
 - Hantering & förvaring, då dem har en del extra anställda som inte ser skillnaden på storlekarna på dukarna, så dem lägger fel duk på fel bord, vilket även skapar extra jobb för övriga anställda som behöver gå och byta dukar. Där är evolin ypperlig, då det står tydligt på lådorna hur många som är i och vilken
- Här är dock lite av den äldre generationen som har en förkärlek till linne, så ska erbjuda provdukning så att dem kan få känna och klämma på produkterna och se om vi kan ändra deras åsikter.

Isabell

Isabells 5 prospekts

<u>Kund</u>	<u>Har i dag</u>	<u>Ant serv/duk per år</u>	<u>Värde/år</u>
Aronsborgs konferenshotell	Linneservett middag +	24 000 servetter +	ca 50 000 kr
	linneduk bankettmiddag	160 Evolinrullar	ca 56 000 kr
Scandic Upplands Väsby	Linneservett middag +	14 000 servetter +	ca 30 000 kr
	linneduk bankett	80 Evolinrullar	ca 30 000 kr
Skogshem & Wijk Meeting & Events	Linneservett +	16 000 servetter +	ca 30 000 kr
	linneduk	2000 arkade Evolindukar	ca 40 000 kr
Rönneberga kursgård	Linneservett	12 000 servetter	ca 25 000 kr
Scandic Victoria Tower	Linneduk +	120 Evolinrullar + 40 krt rund Evolin	ca 77 000 kr
	linneservett bankett	20 000 st servetter	ca 40 000 kr

Aronsborgs konferenshotell

- Påvisa Evolinets fördelar – färger, former, kvalitet (häll lite vatten på duken)
- Olika färgteman utifrån gästens önskan, ev även “paketlösningar” som de kan visa sina gäster. Variation även för personalen.
- Prata effektivitet (kostnadsbesparing) gällande personal, produktkostnader. Smidig lagerhållning, bättre hanteringskontroll samt budgetkontroll av flödet. Räkna vid bordet samt visa visuellt de 3 olika delarna i linnefaktureringen (lagerhållning, hyra/tvätt & leverans (hämtning/lämning), prata priser.
- Visa film med dukvagn
- Erbjud ev. provdukning
- Möte bokat med restaurangchef 16/1

Scandic Upplands Väsby

- Påminn dem om fördelarna med Evolin (valbara färger, former, vattenavvisande, dukvagnen).
- Prata helhetstänk.
- Prata miljö och certifieringar
- Enkelt sätt att förändra en miljö utan att ex måla om/köpa in nytt (hotellet är lite eftersatt)
- Visa uträkning på vad de tjänar in per år (Evolin vs Linneduk)
- Erbjud provdukning samt demonstrera HUR de går tillväga med dukvagnen när varorna är på plats.
- Hjälp till så att efterföljande ordrar fungerar optimalt om kunden vill lägga dem själv

Skogshem & Wijk Meeting & Events

- Använd mig ev av grossistsäljaren på Tingstad för att få bättre kontakt
- Sälja in idén med dukvagnen, variation med färger mm. Möjlighet att anpassa efter gästens önskemål
- Prata effektivitet, räkna på årlig besparing Evolin kontra linne
- Erbjud provdukning
- Möte bokat med båda hovmästarna 23/1

Rönneberga kursgård

- Visa vårt fina sortiment av Dunilin-servetter samt bilder på olika dukningar för att ge dem en uppfattning om hur det kan se ut
- Duka upp olika servettförslag på några av borden
- Prata om gästernas uppfattning av Dunis produkter
- Prata om miljö och Dunis certifieringar
- Möte bokat med restaurangchef 7/2

Scandic Victoria Tower

- Påminn dem om fördelarna med Evolin (valbara färger, former, vattenavvisande, dukvagnen). De fick en provdukning och tyckte att de runda dukarna hade för mkt papperskänsla.
- Nämn att motståndet till att byta ut linnet oftast sitter hos personalen
- Prata helhetstänk.
- Prata miljö och certifieringar
- Enkelt sätt att förändra en miljö utifrån gästens önskemål
- Visa uträkning på vad de tjänar in per år (Evolin vs Linneduk)
- Erbjud ytterligare provdukning samt demonstrera HUR de går tillväga med dukvagnen när varorna väl är på plats.
- Hjälp till så att efterföljande ordrar fungerar optimalt om kunden vill lägga dem själv via grossist (ex kopior på ordrar där de tydligt kan se artikelnr mm)