**Draaiboek Wijnactie**

Wijnverkoop is in 2016 bij de “Boerenjongens zijn cool” zeer goed verlopen.

Tips om e.e.a. goed te organiseren:

1. Benader een wijnhuis om een goede wijn voor inkoopprijs te leveren.   
   (Wijn die in de winkel verkocht wordt voor € 5,50 is in te kopen voor € 3,50).
2. Maak een afspraak dat indien de actie goed loopt de wijn steeds voor dit bedrag ingekocht kan worden.
3. Plak op de flessen een eigen sticker die het verhaal van Big Challenge verteld.   
    
4. De sticker op deze fles verteld het hele verhaal van het hele verhaal Big Challenge.
5. Kosten van deze sticker is ongeveer € 1,--.
6. Het plakken is wel secuur werk en kost wel wat tijd.
7. Als je wijn inkoopt dan moet hij ook verkocht worden.
8. Biedt de wijn als pakket aan. Biedt er altijd 2 of 6 aan.
9. De wijn is te verkopen voor € 10,-- per fles. Bij verkoop van 6 flessen is een prijs van € 55,-- te realiseren. Sponsorbedrag per fles komt dan neer op: € 10,-- -/- € 3,50 -/- € 1,-- = € 5,50 per fles. Bij 5 flessen is het sponsorbedrag per fles: € 55,--/6 = € 9,16 -/- € 3,50 -/- € 1,-- = € 4,66.
10. Leg de mensen uit dat hoeveel er gesponsord wordt met deze wijn.
11. Begin je actie bij bekenden. (familie, vrienden en bekenden). Indien iemand niet mee wil doen aan de actie mag je daar je teleurstelling niet laten blijken. Iedereen is vrij om mee te doen of niet.
12. Kijk in je telefoon. Daar staan heel veel bekenden in.
13. Het werkt het beste om de mensen te benaderen en de wijn in de hand te hebben. Je kunt dan direct de zaak afwerken. (Het werkt lastig als mensen toezeggen dat ze wijn willen hebben en dat je erop terug moet komen. Dat kost teveel tijd.
14. Ga ook in het dorp waar je woont en bezoek ook mensen die je niet kent. We hebben de ervaring dat heel veel mensen wel 2 of 6 flessen wijn willen hebben.
15. Je zult ook ervaren dat er mensen zijn die geen wijn willen hebben en wel een sponsorbedrag meegeven.
16. Bezoek ook bedrijven met je wijn. Zeker voor de kerst kan dit een gunstig uitpakken. Misschien wil een bedrijf het personeel wel een flesje wijn geven met de kerst.
17. Je mag geen vooroordelen hebben.
18. Start met de actie en stel je een doel.   
    Bv: minimaal 6 flessen per dag 5 dagen per week. Indien je op een dag meer verkoopt moet je doel blijven staan om er 6 per dag te verkopen. Alleen dan ga je over je doelstelling heen.
19. Je ontvangt heel veel cashgeld.
20. In de actie boerenjongens zijn cool hebben we via Ideal steeds het ontvangen sponsorgeld door gestort en op naam gezet van de benaderde personen. De wijnkoper kon op de site zien dat hij sponsor was. (dit is wel veel werk)

Om € 5.000 sponsorgeld via wijn te realiseren moet je ongeveer 1.050 flessen verkopen.

Als je 1 december start dan heb je 180 dagen. In dat geval moet je gemiddeld 6 flessen per dag verkopen. Je moet in een flow komen en dan betekend dat je bij de start even extra tijd moet besteden om op gang te komen.

Het is een zeer leuke bezigheid. Je leert heel veel mensen kennen en je komt nog eens in gesprek met mensen die je allang niet hebt gezien.