

Stroopwafelactie!

Actie voor scholen en verenigingen





De lekkerste manier om geld in te zamelen!

De verse stroopwafels van Markus & Markus lenen zich uitstekend voor financiële acties. En dat is niet verwonderlijk: een actie met stroopwafels komt altijd op het juiste moment. Het product is niet seizoensgebonden en smaakt naar meer.

Steeds meer scholen, verenigingen en kerken die geldinzamelingsacties op touw zetten, kiezen daarom voor onze verse stroopwafels. Markus & Markus ondersteunt deze acties graag door stroopwafels aan te bieden tegen extra lage prijzen. Een groot deel van de opbrengst kunt u dus direct reserveren voor uw goede doel!

Op deze manier zit iedereen gebakken: koper, verkoper én penningmeester. U zult merken dat onze stroopwafels gretig aftrek vinden en dat uw klanten u volgend jaar weer graag terug zien.

Wij gebruiken geen kunstmatige kleur-, geur- en smaakstoffen en kennen tevens geen voorraad. De stroopwafels worden zo dicht mogelijk tegen het afhaal/bezorgmoment gebakken om deze zo vers mogelijk uit te kunnen leveren. Onze stroopwafels bevatten geen conserveringsmiddelen, verkoop daarom onze stroopwafels vers, het liefst binnen één week na levering.

STROOPWAFELACTIE ORGANISEREN

U kunt op verschillende manieren een succesvolle stroopwafelactie organiseren. Hieronder volgt een opsomming van de verschillende mogelijkheden om dit te doen:

MOGELIJKHEID 1

- Ventvergunning aanvragen bij de gemeente.
- Zoveel mogelijk publiciteit maken rond de actie (krant, clubblad, enz.)
- Woonplaats/verkoopgebied verdelen in wijken en leden/leerlingen voor vrije verkoop huis-aan-huis laten verkopen.

Voordeel Groot bereik

Nadeel Bestelhoeveelheid stroopwafels is moeilijk in te schatten.

MOGELIJKHEID 2

- Leden/leerlingen verkopen een verplicht aantal pakjes stroopwafels in eigen kennissen- en familiekring.

Voordeel Bestelhoeveelheid stroopwafels is direct duidelijk.

Nadeel De ene persoon heeft moeite met de verkoop, terwijl de ander stroopwafels te kort komt.

MOGELIJKHEID 3

- Ventvergunning aanvragen bij de gemeente.
- Zoveel mogelijk publiciteit maken rond de actie (krant, clubblad, enz.)
- Leden/leerlingen verkopen met behulp van voorverkooplijsten (op aanvraag beschikbaar).
- Datum vaststellen voor het inleveren van de lijsten en het uitleveren van de stroopwafels. (houdt hierbij rekening met een levertijd van ca. zes werkdagen)
- Lijsten verzamelen, optellen en bestelling plaatsen bij Markus & Markus Stroopwafels.
- Aan de hand van de lijsten de stroopwafelpakjes verdelen en bezorgen.

Voordeel Bestelhoeveelheid stroopwafels is precies.

Nadeel Route moet twee keer gelopen worden.



INKOOPPRIJZEN

Aantal dozen	Prijs (bij bezorging)	Prijs (bij afhalen)
Vanaf 1 doos (15 pakjes)	-	€1,13 per pakje
Vanaf 5 dozen (75 pakjes)	€1,18 per pakje	€1,13 per pakje

Bovenstaande prijzen zijn exclusief 6 % BTW.

AANVULLENDE OPMERKINGEN

- Adviesverkoopprijs is € 2,50 per pakje en 3 pakjes voor € 7,- (incl. BTW).
- Onze stroopwafels zijn met roomboter bereid.
- Levertijd is uiterlijk 7 werkdagen na het plaatsen van de bestelling, tenzij anders is overlegd.
- Afhalen aan de bakkerij is mogelijk op werkdagen tussen 09:00 en 16:30 uur.
- Stroopwafels worden per 15 pakjes à 10 stroopwafels verpakt in een doos.
- Stroopwafels kunnen alleen per volle doos worden ingekocht (in veelvoud van 15 pakjes).
- Niet verkochte pakjes stroopwafels worden niet retour genomen.
- Facturatie zal plaatsvinden per mail (PDF formaat).
- Betaling binnen 21 dagen na aflevering tenzij anders is overeengekomen.
- Vanuit oogpunt Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO), hergebruiken wij een deel van onze dozen. Het kan zijn dat u uw vers gebakken stroopwafels in een hergebruikte doos ontvangt.

OVER MARKUS & MARKUS STROOPWAFELS BV

De naam Markus is onlosmakelijk verbonden met de stroopwafel. Stroop zit ons als het ware in het bloed. In 1965 begon opa al met het bakken van de zogenaamde 'siroopwafels' (stroop is eigenlijk een verbastering van siroop) en in 1978 startten zijn zoons Jan en Leo Markus hun eigen stroopwafelbakkerij.

Net als zijn vader en oom leidt de huidige eigenaar Martin Markus vanaf 2007 de bakkerij nog steeds met een veel liefde en passie voor het vak. Bij Markus & Markus staan kwaliteit en smaak centraal. Dáár onderscheiden wij ons dan ook mee. Het streven naar een grotere afzetmarkt mag niet ten koste gaan van onze stroopwafel. Groei is namelijk geen doel op zich, maar een middel om zoveel mogelijk mensen van onze lekkere stroopwafels te laten genieten! Op die manier kunnen we ons bij Markus & Markus inzetten voor kwaliteit en aandacht blijven geven aan onze klanten, medewerkers en leveranciers.

TIPS

1

Zorg geruime tijd van tevoren voor een ventvergunning bij de gemeente.

2

Geef de verkopers een brief (verkoopbewijs) mee vanuit de organisatie om bij klanten mogelijke twijfel weg te nemen. Maak ook een goede wijkverdeling om dubbele routes te voorkomen.

3

Zorg ervoor dat de leden/leerlingen maximaal twee uur lopen over een route.

4

De beste tijd om de straat op te gaan is tussen 17:00 – 20:00 uur. De meeste mensen zijn op dit tijdstip thuis.

5

Donderdag en vrijdag zijn de beste verkoopdagen i.v.m. het aanbreken van het weekend. Mensen zijn dan eerder geneigd één of meerdere pakjes stroopwafels te kopen.

6

Koop prijzen voor de best verkopende leden/leerlingen om de verkoop extra te stimuleren.

7

Verkoop de stroopwafels vers (voorkeur binnen 1 week, maximaal 2 weken).

8

De stroopwafels zijn uitstekend in te vriezen. Wanneer u de stroopwafels na invriezen wilt consumeren, is het langzaam laten ontdooien van de stroopwafels belangrijk.

9

Heeft u de stroopwafels niet op één maar meerdere (verkoop)dagen nodig, kunt u er ook voor kiezen deze in deelleveringen af te nemen (vanaf 5 dozen bij bezorging). Zo heeft u de stroopwafels altijd vers.

