



# IFK FALUN ALPIN

## VERKSAMHETBERÄTTELSE 2009/10 AU MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING:

### **Övergripande mål för AU marknad och försäljning verksamhet 2009/10.**

Minst 90% av åkarnas familjer säljer liftkort en el flera gånger i månaden under säsongen. Fungerade inte så bra i början på säsongen. Vi flera tillfällen dök inte den som skulle sälja upp vilket resulterade i att framför allt Flodbergs fick åka dit. Åtgärden blev alla de olika träningsgrupperna fick olika färger på schema och att en förälder från varje färg hade det övergripande ansvaret för den gruppen. Vi fortsatte också med den gamla rutinen att den som säljer ringer till den som skal sälja dagen efter för att kolla att den inte har glömt.

### **IFK Falun Alpins markand och försäljningsverksamhet**

Klubben drivs idealt av aktiva och föräldrar för att

- ge de egna åkarna möjlighet att träna på hemmaplan
- ge icke aktiva barn och ungdomar möjlighet att åka skidor i närmiljön
- bidra till klubbens goda anseende
  - hos allmänheten
  - hos kommunen

### **Genomförandebeskrivning 2009/10**

AU markand och försäljnings huvudansvar låg på Hege Lönnar . Ulrika Flodberg ansvarade för att göra liftkortsschema och medlemslistan. Ulrika gjorde ett kanon jobb! Lena Andersson var tillsammans med Hege ansvarig för inköp till kiosken. Eftersom vi har haft ett fantastiskt resultat på försäljningen i kiosken betyder det att det var en mycket tung och tidkrävande uppgift. AU markand och försäljning har helt klart åter igen varit underbemannad. Rekrytering från arbetsförmedlingen inför nästa säsong är på gång.

### **Kostnader**

- Kioskvaror
- Annonsering

Kioskförsäljningen gick över förväntan. Vi sålde varor för närmare 240 000 kronor , vilket är nästan 100 000 mera än föregående säsong. Om vi får en ansvarig anställd i kiosken kommer antagligen sortimentet att utökas.

