



Ajankohtaiset
ohjeet myös netissä:
[ADVENTTIKALENTERI.FI/](https://adventtikalenteri.fi/)
MYYJILLE



JOULU- KAMPANJAOPAS

kampanjapäällikölle 2022



ADVENTTIKALENTERI-KAMPANJA ON TÄÄLLÄ TAAS

Hienoa, että luet tätä opasta! Se tarkoittaa, että kuulut satojen adventtikalenterikampanjapäälliköiden tärkeään porukkaan. Adventtikalenterikampanja on merkittävin vuosittainen varainhankinnan kampanjamme, jonka tuotoilla rahoitetaan paikallista, alueellista ja valtakunnallista partiotoimintaa. Olemme pyrkineet laatimaan avuksesi selkeän oppaan, jonka avulla hahmotat pestiisi liittyviä tehtäviä kampanjan eri vaiheissa: ennen kampanjaa, sen aikana ja kampanjan jälkeen. Jokaiseen vaiheeseen olemme koonneet tietoa ja vinkkejä kampanjan eri osa-alueilta. Toivottavasti tämä vihkonen toimii oppaanasi tulevan kampanjan ajan!



ADVENTTIKALENTERIKAMPANJA ON MONELLA TAPAA TÄRKEÄ:

► KASVATUKSELLINEN MERKITYS

Kalenterin myynti opettaa kampanjaan osallistuville kaupankäyntiä ja käsitystä taloudesta sekä ihmisten kohtaamista ja yhteisen hyvän eteen toimimista. Kaikenikäiset partiolaiset pystyvät kehittämään uusia myyntitapoja ja testaamaan niitä käytännössä.

► TALOUDELLINEN MERKITYS

Adventtikalenterikampanja on vuoden tärkein varainhankintakampanja.

► VIESTINNÄLLINEN MERKITYS

Adventtikalenterikampanja lisää partion näkyvyyttä ja positiivista imagoa.

► HISTORIAALLINEN MERKITYS

Partiolaisten adventtikalenteri on kuulunut suomalaiseen joulunodotukseen ja tukenut taloudellisesti partiotoimintaa ympäri maan jo vuodesta 1947 alkaen. Kalenterin luukuista paljastuu uusia ja myös vuosittain perinteiksi muodostuneita luukkukuvia, jotka jatkavat kansikuvan tarinaa. Pitkien perinteidensä lisäksi kalenteri myös kehittyä ajan hengen mukaisesti.

► MAHDOLLISUUS HYVÄNTEKEVÄISYYTEEN

Kalenterin ostaja on mukana tukemassa arvokasta paikallista nuorisotoimintaa.

OPPAAN SISÄLTÖ

NÄIN KAMPANJA ETENEE

ENNEN MYYNTIÄ

KÄYNNISTÄ KAMPANJA

- Valitkaa kampanja-päällikkö ja merkitkää pesti Kuksaan
sivu 8
- Tarkasta lippukunnan tiedot Kuksassa verkko-kauppaa varten
sivu 8
- Tilaa ja nouda kalenterit piiri-toimistolta saamiesi ohjeiden mukaan ja jaa ne ryhmille
sivu 8

SOVI YHDESSÄ JOHTAJISTON KANSSA

- Aseta myyntitavoite yhdessä johtajiston kanssa
sivu 13
- Sopikaa myyntipaikoista ja myyntitempausten organisoinnista
sivu 16
- Valitkaa teille sopivat sähköiset maksutavat
sivu 16
- Hyödyntäkää valmiit ikäkausien aktiviteettivinkit
sivu 19

TUKEA ON TARJOLLA

- Tutustu saatavilla oleviin ohjeisiin ja materiaaleihin: lue opas ja tutustu adventtikalenteri.fi/myyjille
- Poimi viime hetken vinkit myynnin tehostamiseen 10.10. Partion iltateet Teams-tapahtumasta: partio.fi/iltateet
- Liity Partiolaisten adventtikalenterien myyjät Facebook-ryhmään. Kampanjan-aikaisten ajankohtaisten vinkkien lisäksi voit keskustella, kysellä ja jakaa ideoita yhdessä muiden lippukuntien kalenteri-myyjien kanssa.

KERRO MUILLE

- Ohjeista ryhmänjohtajia ja huoltajia tulevasta kampanjasta
sivu 8–9
- Kerro kampanjan alkamisesta nettisivuilla, somekanavissa ja lippukuntalehdessä
sivu 10 ja 20–22

**15.10.
MYYNTI ALKAA**

ELOKUUSTA ALKAEN ►

Joulukampanja-
päällikkö matkaan
jo käy!



MYYNIN AIKANA MYYNIN PÄÄTTYÄ

SEURAA MYYNIN EDISTYMISTÄ

- Seuraa kalenterien määrää ja tilaa tarvittaessa lisää piiritoimistoltasi **sivu 11**
- Seuraa myynnin edistymistä ja kannusta ryhmiä myyntitempauksiin **sivu 16**

KERRO OSTAJILLE

- Päivitä tietoja kalentereiden myyntipaikoista ja -ajoista adventtikalenteri.fi -sivulle Kuksan kautta **sivu 20**
- Markkinoi kampanjaa aktiivisesti sosiaalisessa mediassa, alueen kauppoiden ja kirjastojen ilmoitustauluilla ja tarjoamalla juttua paikallislehteen **sivu 20–22**

KAMPANJA PAKETTIIN

- Kerää kalenterit ryhmiltä takaisin **sivu 12**
- Tarkista palautettavien kalentereiden sekä käteisen rahan määrät **sivu 12**
- Palauta kalenterit piiritoimistolta saamiesi ohjeiden mukaan ja huolehdi käteisen rahan talletuksesta pankkiin **sivu 11–12**
- Merkitse tiedot palautettavista kalentereista Kuksaan ja lukitse kampanja **sivu 12**

KIITÄ

- Tilaa tonttumerkit **sivu 23**
- Kerro kampanjan tuloksista lippukunnan viestintäkanavissa **sivu 14**
- Anna palautetta kampanjapäällikkökyselyssä **sivu 12**
- Muista kiittää myyjiä (ja itseäsi! <3) **sivu 23**

**5.12.
MYynti PÄÄTTY**

15.10.–5.12.►

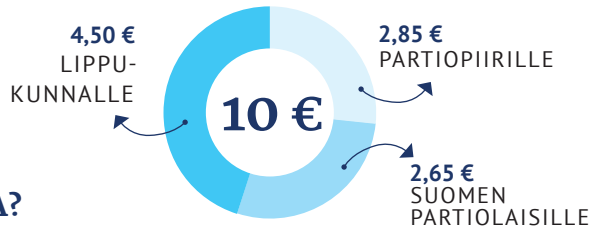
JOULU-TAMMIKUUSSA

USEIN KYSYTYT KYSYMYKSET

► KUINKA PALJON ADVENTTIKALENTERI MAKSAA?

Adventtikalenterin hinta vuonna 2022 on 10 euroa.

KALENTERITUOTOT JAKAUTUVAT:



► TARVITSEMMEKO MYNTTIIN JOTAIN LUPAA?

Julkisella paikalla tapahtuvassa myynnissä ei tarvita lupaa. Myyntitempauksissa myyntipaikan omistajalta tai haltijalta tarvitaan lupa. Tarkemmat ohjeet myymisestä esim. kauppakeskuksissa ja kauppojen edustoilla löydät osoitteesta:

adventtikalenteri.fi/myynti

► RAHANKERÄYSLUPA JA VEROT, MITEN HUOLEHDIMME NIISTÄ?

Adventtikalentereiden myynti on yleishyödyllisen yhteisön verovapaata varainhankintaa. Myyntiin ei tarvita rahankeräyslupaa.

► HALUAISIMME PALKITA PARHAAT KALENTERI-MYYJÄT. MITEN SE KANNATTAA TEHDÄ?

Tonttumerkki on jokaista myyjää kannustava palkinto! Perustason tonttu-merkin saa tänä vuonna 12 myydyllä kalenterilla. Todelliset tehomyyjät palkitaan urakasta hopeisella (50 kpl) tai kultaisella (100 kpl) tonttumerkillä. Tonttumerkit saat tilattua omalta piiritoimistoltasi.

Kilpailupalkinnon antajan ilmoittamisvelvollisuutta on muutettu vuodesta 2020 lähtien siten, että enintään 100 euron arvoiset kilpailupalkinnot on ilmoitettava tulorekisteriin vain, jos palkinnon antaminen liittyy työ- tai palvelussuhteeseen. Lue lisää: adventtikalenteri.fi/myyjille

► NYKYÄÄN MONELLA EI OLE KÄTEISTÄ MUKANA. MITÄ SILLOIN KANNATTAA SANOA?

Kannattaa vinkata vaihtoehtoisista maksutavoista, kuten mobiili- tai korttimaksuvaihtoehtoista, mikäli ostajalla ei ole käteistä mukana. Katso ohjeet sivulta 16!

- Lippukuntanne voi myydä adventtikalentereita myös osoitteessa adventtikalenteri.fi löytyvän verkkokaupan kautta. Voitte käyttää lippukuntanne omaa myyntilinkkiä, jolloin tuki tulee automaattisesti teille. Verkkokaupassa ostaja saa vapaasti valita, mitä lippukuntaa haluaa tukea.
- Oma verkkokauppalinkkiä kannattaa markkinoida lippukunnan verkkosivuilla ja somekanavissa. Myös jäseniä kannattaa kannustaa jakamaan lippukuntanne omaa linkkiä esim. kauempana asuville tutuilleen.
- Suomen Partiolaiset tilittää lippukunnalle kaikki verkkokaupan kautta ostetut adventtikalenterit, joiden tuotto on kohdennettu lippukunnalle, jos provisioiden yhteenlaskettu summa on vähintään 10 euroa.

► ADVENTTIKALENTERIKAMPANJA ON HYVÄ VARAINHANKINNAN MUOTO, MUTTA ONKO SIITÄ KASVATUKSELLISTA HYÖTYÄ?

- Adventtikalenterikampanja on osa partio-ohjelmaa. Kampanjan aikana voi tehdä partio-ohjelman varainhankinnan aktiviteetteja, joiden avulla eri ikäkaudet voivat oppia esimerkiksi rahan käsittelyä: partio-ohjelma.fi

► NYKYÄN YHÄ USEAMPI OSTAJA ON TIETOINEN YMPÄRISTÖASIOISTA. MITÄ VOIN VASTATA KYSYJILLE?

- Kalenteri painetaan FSC-sertifioidulle kartongille. Sertifikaatti takaa, että kartongin raaka-aineena oleva puu on peräisin vastuullisesti kasvatetusta metsästä.
- Adventtikalenterin voi kierrättää kartonkikeräykseen, muovikääreen muovinkeräykseen ja tarra-arkin paperinkeräykseen.
- Kalenterilla on Avainlippu-merkki osoittamassa kotimaista alkuperää: se valmistetaan Suomessa, Helsingissä.
- Muovinen kierrätettävä kääre suojaa kalenteria kuljetuksessa, partiolaisten repuissa, ostajien ostoskasseissa ja myös haastavissa keliolosuhteissa.

► MITEN KÄYTÄN KUKSAA KALENTERIKAMPANJAN TUKENA?

- Kalenterien tilaukset, lisätilaukset ja myyntimäärien raportointi tehdään Kuksaan.
- Kuksassa seurataan lippukunnan kampanjan etenemistä, esimerkiksi tulleita tilityksiä myydyistä kalentereista ja varastotilannetta.
- Kuksan kautta hallitaan myös lippukunnan näkymistä adventtikalenteri.fi-verkkokaupassa.
- Lisätietoa Kuksan käytöstä kampanjassa löydät sivuilta 8 ja netistä adventtikalenteri.fi/myyjiille



**KATSO
KUKSA-OHJEET:**
Kuksa-rekisterin
käyttöohjeet löytyvät
osoitteesta
[adventtikalenteri.fi/
myyjiille](http://adventtikalenteri.fi/myyjiille)

KAMPANJAN HALLINTA

KAMPANJAAN LIITTYVÄT TOIMENPITEET ALKAVAT JO VARHAIN SYKSYLLÄ

Ennen kampanjaa tiedotetaan jäseniä ja kotiväkeä tulevasta myynnistä, tilataan kalenterit lippukunnalle, sovitaan rahojen tilityksistä lippukunnan kesken sekä varmistetaan, että lippukunnan käytössä on monipuoliset maksutavat. Muista, että ohjesivustolta adventtikalenteri.fi/myyjille löydät neuvoja ja apua kampanjan hallintaan.

► KÄYNNISTÄ KAMPANJA KUKSASSA

PESTIT

Aivan ensimmäiseksi on varmistettava, että kampanjapäällikölle on merkitty joulukampanjapäällikön pesti Kuksaan. Tämän jälkeen hänellä on oikeudet hallinnoida lippukunnan kampanjaa Kuksassa.

KALENTERITILAUKSET

Ennen myynnin alkua kampanjapäällikön avaintehtävänä on varmistaa, että lippukunnalla on kalentereita myytäväksi. Tilaa kalenterit Kuksa-partiorekisterin kautta ja sovi yhdessä ryhmänjohtajien kanssa, miten hoidatte kalenterien jakamisen ryhmille. Tilausmäärää arvioitaessa kannattaa käyttää lähtökohtana edellisvuosien myyntimääriä – pienellä kasvunvaralla tietenkin!

TIEDOT VERKKOKAUPPAAN

Jotta lippukunta voi saada osuutensa verkkokaupasta myydyistä kalentereista, Kuksaan tulee merkitä lippukunnan pankkiyhteyksiin liittyviä tietoja. Näiden tietojen avulla lippukunnalle tilitetään lippukunnan osuus verkkokaupasta ostetuista adventtikalentereista.

MYNTIPAIKAT – PÄÄTTÄKÄÄ MISSÄ MYYTE KALENTEREITA

Merkitse Kuksaan myyntipaikat, eli ne sijainnit missä teidän lippukuntanne myy tänä vuonna adventtikalentereita. Tällöin ne näkyvät adventtikalenteri.fi:n myyntipaikat-listalla. Näin entistä useampi kalenterin ostaja löytää lippukuntanne myyntipaikoille!

MAKSUTAVAT

Varmista, että lippukuntasi tarjoaa asiakkailleen mobiili- tai korttimaksumahdollisuutta. Pelkän käteismaksun tarjoaminen vähentää myyntiä ja lisää rahankäsittelyyn liittyviä ongelmia. Lue lisää sivulta 16.

► PEREHDYTÄ LIPPUKUNNAN JÄSENET JA HUOLTAJAT

Tavoitteena on, että kaikki lippukunnan johtajaikäiset on perehdytetty kampanjaan ja huoltajat kotona ovat tietoisia kampanjan kulusta. Sisäiseen viestintään panostaminen kannattaa!

LIPPUKUNNAN JOHTAJISTON PEREHDYTYS

Perehdytä lippukuntasi ryhmänjohtajat kampanjan perustiedoista, aikatauluista ja ohjeista. Ohjeista ryhmänjohtajia esim. tämän oppaan ja adventtikalenteri.fi/myyjille -sivuston avulla:

- ottamaan vastuuta kampanjan onnistumisesta
- hallinnoimaan ryhmän adventtikalenterimyyntiä Kuksan avulla
- jakamaan kalentereita myyjille ja keräämään myyntituotot
- kannustamaan ja valmentamaan pikkumyyjiä myyntitilanteisiin ja rahan käsittelyyn
- huolehtimaan lasten turvallisuudesta.

Lippukuntanne johtajilla on kampanjan onnistumisessa keskeinen rooli. Kerro siis kampanjan käytännön asioista lippukunnan johtajille jo hyvissä ajoin ennen varsinaisen kampanjan alkamista 15.10. Kun perusasiat ovat kaikkien tiedossa, voi kukin ryhmä keskittyä myyntiin täysin rinnoin!

Hyvä kanava lippukunnan sisäiseen vertaistukeen ja nopeisiin kysymyksiin voisi olla esimerkiksi johtajiston oma WhatsApp-, Slack tai FB-ryhmä.

Huolehdi, että johtajisto tietää ainakin:

- kampanjan perustiedot: mitä tapahtuu ja milloin
- mitä myydään ja mitä se maksaa
- mikä on lippukunnan tavoite
- myyntivinkit
- myyntipaikat ja -ajat
- mistä saa materiaalia myynnin harjoitteluun tai markkinointiin (adventtikalenteri.fi/myyjille)
- rahojen tilityskäytännöt



Sisäisen viestinnän materiaaleja, kuten tavoitejulisteet ja kirjepohjat huoltajille, löytyy materiaalipankista www.partio.fi/kalenterimateriaalit

KOKO LIPPUKUNNAN PEREHDYTYS

Myyntin käytännöt tai adventtikalenterikampanja voivat herättää monia kysymyksiä jäsenistön keskuudessa. Kun kaikki tietävät missä mennään, myynti sujuu paremmin! Vieraile ryhmien kokouksissa tai järjestä vaikkapa koko lippukunnan yhteinen myynninaloitustilaisuus! Ripusta tavoitejuliste kolon seinälle.

Kaikkien lippukuntalaisten tulisi tietää:

- mitä myydään ja mitä kalenteri maksaa
- mikä on lippukunnan tai ryhmän tavoite
- myyntipaikat ja -ajat
- tonttumerkin saantirajat ja mahdolliset muut myyntipalkinnot

KOTIJOUKKOJEN PEREHDYTYS

Tiedota myös kotijoukkoja, jotta he voivat tukea lapsiaan myyntityössä. Innokkaimmat huoltajat ovat myös kullannarvoinen apu myynnissä ja myyntipaikkojen löytämisessä! Kerro kampanjasta kotiväelle heti syksyn alussa esimerkiksi toiminnan aloituskokouksessa, syyskokouksessa tai huoltajaillalla.

- Kerro kalenterin merkityksestä ja varainhankinnan tärkeydestä. Mitä tuloilla on tehty ja voidaan tehdä?
- Lähempänä kampanjaa voit kutsua huoltajat kalenterimyyntin infotilaisuuteen (mahdollisuuksien mukaan paikan päälle ja/tai etäkokoukseen). Voit myös lähestyä heitä sähköpostilla tai kirjeellä.
- Muista kertoa kampanjasta myös lippukunnan lehdessä, www-sivuilla ja sähköpostilistoilla.
- Kalentereiden nouto kannattaa tehdä mahdollisimman helpoksi. Vanhempien aktiivisuus kaatuu helposti, jos kalenterien nouto ei onnistu.

KYSY ROHKEASTI, VOITTEKO MYYDÄ KALENTEREITA HUOLTAJIEN TYÖPAIKOILLA

tai voisivatko huoltajat vaikkapa viedä työpaikan ilmoitustaululle adventtikalenterin mainosjulisteen tai lippukunnan nimellä varustettuja flyereitä www.adventtikalenteri.fi -verkkokaupan markkinoimiseksi.



Voit pitää kampanjan lanseeraustilaisuuden ja kyselytuokion sekä esitellä tämän vuoden tavoitteet myös etänä esim. Teamsillä. Lisäksi voit luoda omia lyhyitä kannustus- ja ohjevideoita ja jakaa niitä lippukuntasi somekanavissa.

► OHJEISTA HUOLELLISEEN RAHANKÄSITTELYYN

Toimita ohjeet ryhmänjohtajille ja lasten kotijoukoille siitä, miten myyntituotot tilitetään lippukunnalle. Sovi myös taloudenhoitajan kanssa, miten lippukunnan tilille saapuvia tilityksiä seurataan.

Käteisen rahan tilitykset aiheuttavat monille kampanjapäälliköille päänvaivaa kampanjan aikana. Käteisen käsittelyn määrää voi vähentää esimerkiksi niin, että kalentereita myyntiin ottavan partiolaisen huoltajat tilittävät myyntiin otetut kalenterit suoraan lippukuntanne tilille. Näin rahat myös siirtyvät turvallisemmin lippukunnalle ja virheiden määrä vähenee.

Sähköisten maksutapojen, kuten kortti- ja mobiilimaksamisen, mahdollistaminen helpottaa niin kampanjapäällikön, myyjien ja huoltajienkin tekemistä ja sujuvoittaa kirjanpitoa.

► RIITTÄÄKÖ KALENTERIT, MISSÄ RAHAT MENEVÄT? KAMPANJAA HALLITAAN MYÖS MYNNIN AIKANA

Kun myynti käynnistyy ja olet jakanut kalenterit ryhmille, on aika seurata kalenterien riittävyttä. Jos myynti käy kuumana, saat lisää kalentereita omalta piiritoimistoltasi! Seuraa tilannetta myös eri ryhmien välillä – on tärkeää, etteivät kalenterit loju jonkun kotona, samalla kun ne ovat joltain toiselta päässeet loppumaan.

Mikäli saat ryhmänjohtajilta runsaasti käteisen rahan tilityksiä, voi niiden talletus pankkiin useammassa erässä kampanjan aikana olla järkevää.

► INFORMOI JA KANNUSTA

Kampanjan aikana kannusta ja innosta myyjää sekä muistuta aikataulusta ja valvo turvallisuutta. Voit lähettää lippukuntalaisten huoltajille sähköpostia, jossa kannustetaan, kehuaan ja kiitetään aktiivisia myyjä sekä annetaan välikätköt myös lippukunnan myyntitavoitteesta.

Ota tarvittaessa rohkeasti yhteys piirisi kampanjaa hoitavaan työntekijään. Yhteystiedot löydät osoitteesta adventtikalenteri.fi/myyjille

KAMPAJAN JÄLKEEN

- Kerää myymättömät kalenterit ja palauta ne oman piirisi ohjeiden mukaisesti. Tarkista, että tilitetyn rahan ja palautettujen kalenterien määrä täsmää jaettujen kalenterien määrään. Voit palauttaa korkeintaan 50 % lippukuntanne tilaamista kalentereista. Kysy tarkemmat ohjeet piirin adventtikalenteriyhteyshenkilöltä.
- Lippukunta saa lahjoittaa kampanjan aikana kaksi kalenteria: tehkää hyvänmielen lahjoitus esimerkiksi lastensairaalaan tai palvelutaloon – ja muistakaa myös kertoa siitä somessa! 5.12. jälkeen myymättömiä kalentereita saa lahjoittaa hyväntekeväisyystarkoituksessa. Kalentereita ei anneta esimerkiksi askartelutarkoitukseen.
- Merkitse Kuksa-partiorekisteriin lippukunnan myydyt, palautetut ja lahjoitetut adventtikalenterit. Lukitse kampanja. Lippukunta saa laskun Kuksaan merkittyjen tietojen mukaisesti. Huomioi, että lippukunta saa laskun koko tilauksesta, jos palautuksia ei ole merkitty ja toimitettu piiriin antamaan eräpäivään mennessä.
- Lopullisten myyntimäärien selvittyä voit myös tilata tonttumerkit piiristäsi ja näin varmistaa, että reippaat myyjät saavat tonttumerkkinsä.



Saat
joulukuun
alkupuolella sähkö-
postiisi kampanjapääl-
liköiden palautekyselyn.
Vastaamalla siihen annat
arvokasta tietoa tule-
vien kampanjoiden
kehitykseen!



Innostuminen
lisää onnistumista
ja onnistumiset lisäävät
innostumista!
Muistakaa juhlistaa
kampanjanne tuloksia
yhdessä ja kiittää
tukijoitanne.

- Tee yhteenveto kampanjan tulok-
sista ja jaa siitä positiivista viestiä
lippukunnan jäsenille, kalenterin
ostajille, tukijoukoille ja
some-kanavienne seuraajille.
- Seuraavan vuoden kampanjaa
varten kannattaa kirjata lyhyesti,
missä olivat pahimmat suden-
kuopat – ja missä mehevimmät
onnistumiset. Näin tieto on tallella
sinua tai seuraajaasi varten
ensi vuonna.

TAVOITTEEN ASETTAMINEN

ONNISTUNUT KAMPANJA TARVISEE TAVOITTEITA

Asettakaa yhteinen tavoite. Viime vuosina tavoitteen asettaneet lippukunnat ovat myyneet noin 10–15 % keskiarvoa paremmin!

Kun lippukunta on asettanut kalenterien myyntiin selkeän tavoitteen, ovat myyjät motivoituneempia ja ostajatkin on helpompi vakuuttaa kalenterin oston ja partio-toiminnan tukemisen tärkeydestä. Määritellä siis lippukunnan johtajiston kesken konkreettinen tavoite, josta on helppo kertoa lippukunnan sisällä ja ostajille.

MIETTIKÄÄ ESIMERKIKSI NÄITÄ KYSYMYKSIÄ:

- Mikä olisi konkreettinen kohde kalenterituotoille? Sellainen voisi olla esimerkiksi teltan hankinta, leirimatka tai kämpän kunnostus.
- Montako kalenteria tätä tavoitetta varten on myytävä?
- Miten määrä suhtautuu viime vuoden myyntimääräänne?
- Onko tavoite realistinen, mitä sen saavuttamiseksi tulee tehdä eri tavoin?
- Onko jäsenmäärämme muuttunut viime vuodesta?
- Kuinka moni lippukuntalainen sai viime vuonna kultaisen tai hopeisen tonttumerkin? Tehomyyjien vinkit on hyvä jakaa muidenkin avuksi!
- Myyvätkö kaikki ikäluokat kalentereita?
Miten entistä useampi voisi myydä kalentereita?

Parhaat lippukunnat myyvät vuosittain yli 20 kalenteria jäsentä kohti. Tavoitteen kannattaa kuitenkin olla saavutettavissa, koska kalentereja saa palauttaa piireille korkeintaan ennakoon ilmoitetun prosenttimäärän verran. Lippukunta saa palauttaa 50 % tilaamistaan kalentereista. Helppo tapa purkaa lippukunnan kokonaistavoite on kertoa kuinka monta kalenteria tulisi jokaisen myydä, jotta tavoitteeseen päästään.

► SEURAA TAVOITTEIDEN SAAVUTTAMISTA KAMPANJAN AIKANA

Kun yhteinen tavoite on asetettu ja myynti on käynnissä, on aika seurata ryhmien edistymistä tavoitteen saavuttamisessa! Tavoitteesta ja kampanjan edistymisestä kertominen ovat myös oivallista materiaalia esimerkiksi somemainontaan:

”Adventtikalenterien kauppa käy kuumana – olemme myyneet jo 540 kalenteria! Ensi lauantaina myyjämme päivystävät lähikaupalla klo 10–14.”

► MUISTA KERTOA KAMPANJAN TULOKSISTA

Iso urakka takana – mutta minkälaiseen tulokseen päädyitte? Tavoitteiden osalta on tärkeää muistaa kertoa myös tulos. Tämä on hyvä tapa kiittää myyjä ja ryhmänjohtajia tehdystä työstä ja konkretisoida kampanjan merkitystä varainhankinnassa.

Muistakaa kertoa kappalemääräisen tuloksen lisäksi mitä myyntituotolla saavutetaan, siis mitä konkreettista myyntityön ansiosta saatiin aikaan. Tämä vahvistaa adventtikalenterin ostajien luottamusta siihen, että heidän tuellaan on merkitystä lippukunnan arjessa ja kannustaa heitä osallistumaan kampanjaan myös tulevina vuosina.

Muistuta myös myyjä kertomaan tavoitteesta myyntitilanteessa: miksi kalentereita myydään? Mitä juuri sinun lippukuntasi on suunnitellut tekevänsä myyntituotolla?

► TAVOITTEISTA TULOSSIIN

Konkreettisen tavoitteen asettaminen auttaa tuloksiin pääsyssä:

- Eräs lippukunta päätti tavoitteekseen hankkia uuden puolijoukkue-teltan adventtikalenterituotoilla.
- Tavoitteeseen päästäkseen heidän tuli myydä vähintään 440 kalenteria.
- Lippukunnan jäsenmäärä oli 80 henkilöä, joten tavoitteeseen päästäkseen jokaisen henkilön tuli myydä noin 6 kalenteria.
- Lippukunta onnistui tavoitteessaan ja seuraavana kesän leirillä uusi puolijoukkue-teltta pääsi jo käyttöön!



Esimerkki tuloksista kertomiseen vaikkapa sosiaalisessa mediassa

"Lippukuntanne myi joulukampanjan aikana yhteensä 480 kalenteria! Ylitimme siis tavoitteemme ja keräsimme yhteensä 2 160 euroa partiotoiminnan tueksi. Myyntituotoilla hankimme lippukunnallemme mm. uuden puolijoukkue-teltan. Lämmin kiitos tuesta jokaiselle adventtikalenterin ostaneelle! <3

HANKINTA

Puolijoukkue-teltta (1 990 €)

Kämppävuokra (500 €)

Trangia kaasupolttimella (135 €)

Edestakainen bussimatka 50 km päähän (450 €)

Jolla (1 500 €)

MONTAKO KALENTERIA?

440

110

30

2 (/matkustaja)

330

▶ PARTION YHTEISET JOULUKAMPANJATAVOITTEET

Partion joulukampanjalle on päätetty tavoitteet, joita tämän vuoden toiminnassa huomioidaan ja joihin partiopiirien ja Suomen Partiolaisten tuki erityisesti keskittyy. Tavoitteiksi on valittu asioita, jotka auttavat lippukuntia saamaan mahdollisimman hyvän tuloksen kampanjasta.

1 Joulukampanja nähdään lippukunnissa mahdollisuutena kerätä varoja ja näkyä omalla paikkakunnalla

- Kampanjapäälliköt kokevat pestin mielekkääksi ja saavat siihen tarpeeksi tukea.
- Lippukunnat tiedostavat, minkälaisia mahdollisuuksia kalenterituotot tuovat ja yhä useampi lippukunta määrittelee tavoitteen keräykselle.
- Lippukunnat tarjoavat tietoa kalenterimyynnistä ja markkinoivat omissa kanavissaan.
- Lippukunnat ottavat aktiivisesti käyttöön uusia maksutapoja parantaakseen myyntitulostaan.

2 Adventtikalenteri tunnetaan perinteisenä jouluntuojana, jonka avulla on mahdollisuus tukea partiotoimintaa

- Asiakkailla on selkeä kuva siitä, mihin kalenterimyynnin tuotot käytetään.
- Asiakkaat tietävät, mistä ja miten adventtikalenterin voi hankkia.

3 Tehdään entistä yhtenäisempi ja vaikuttavampi kampanja

- Selvitetään ja hyödynnetään yhteistyömahdollisuuksia yli piirirajojen partiotyöntekijöiden työajan tehostamiseksi.



MYYNTITYÖ

MYyntiä suunnitellaan jo ennen varsinaisen kampanjan alkua

Ennen kampanjan ja myyntityön alkua lippukunnan kannattaa:

- ▶ Päättää erilaisista maksutavoista
- ▶ Suunnitella ja koordinoida myyntitempaukset sekä sopia myyntiajat ja -paikat lippukuntalaisten kanssa
- ▶ Harjoitella myyntitilanteita ja huolellista rahankäsittelyä
- ▶ Katsoa, mitä aktiviteetteja eri ikäryhmät voivat kalenterissa myymällä tehdä

▶ SÄHKÖISET JA MOBIILIMAKSUTAVAT

Yhä harvempi kantaa mukanaan käteistä ja tähän on syytä varautua myös adventti-kalenterikampanjassa. Mobiili- tai korttimaksun tarjoaminen käteismaksun rinnalla on olennainen osa onnistunutta kampanjaa. Helposti käyttöön otettavia vaihtoehtoja tähän ovat esimerkiksi MobilePay MyShop, SumUp, iZettle tai muu kortti-maksupäätte. Olettehan ajoissa liikkeellä, jotta saatte maksutavat käyttöön ennen kampanjan alkua!

ERI MAKSUAPAJEN TARJOAMINEN KANNATTAA

Edellisinä vuosina useita maksutapoja tarjonneet lippukunnat ovat saavuttaneet noin 30 % paremman tuloksen verrattuna lippukuntiin, jotka hyväksyivät ainoastaan käteismaksun Lisätietoja: adventtikalenteri.fi/maksutavat

▶ MYyntitempausten suunnittelu ja koordinointi

Lippukunnat, jotka myyvät useilla eri tavoilla saavuttavat vuosi toisensa jälkeen parhaita myyntituloksia. Ovelta ovelle -myynnin lisäksi kannattaa harkita myyntiä myös esim. kaupan edustalla, paikallisissa joulutapahtumissa, huoltajien työpaikoilla sekä lippukunnan omaa verkkokauppalinkkiä jakamalla. Missä kaikkialla lippukuntanne voisi myydä kalentereita ovelta ovelle -myynnin lisäksi?

- Onko alueellanne myyntipaikoiksi sopivia kauppojen edustoja tai auloja ja kauppakeskuksia?
- Järjestetäänkö lähialueellanne joulumyyjäisiä tai -toreja, jonne voisi mennä myymään?
- Kannustakaa partiolaisten vanhempia myymään kalentereita työpaikoillaan
- Voisitteko jakaa lähialueenne postilaatikoihin flyereitä, joissa kerrotaan adventtikalenteri.fi verkkokaupasta ja mahdollisuudesta tukea sitä kautta lippukuntaanne. Pohja flyerille löytyy osoitteesta partio.fi/kalenterimateriaalit
- Pystyttekö ottamaan vastaan ennakkotilauksia ja toimittamaan kalentereita kotinkuljetuksella lähialueen ostajille?

► HYÖDYNTÄKÄÄ VERKKOKAUPPAA

Ostaja voi osoittaa myynnin tuotot juuri teidän lippukunnallenne yhtä lailla kuin kasvotusten ostettuna – muista siis markkinoida myydessä myös tätä vaihtoehtoa! Lisätietoa verkkokaupan hyödyntämisestä osoitteessa

adventtikalenteri.fi/myyjille

► MUISTA MYYNTILUVAT!

Yleisesti sisätiloissa vaaditaan lupa kiinteistön omistajalta. Kaduilla ja esimerkiksi asemien läheisyydessä saa myydä ilman lupaa. Kun olette keksineet hyviä myyntipaikkoja, luvat kannattaa pyytää etukäteen. Kurkkaa ohjeet osoitteesta

adventtikalenteri.fi/myyjille

► MITÄ MUKAAN MYYNTIPAIKALLE?

Tärkeintä myyntityössä on iloinen asenne, hyvin mietitty myyntipaikka, rahojen turvallinen käsittely ja riittävä määrä myyjiä sekä kalentereita. Somistettu myyntipaikka auttaa kiinnittämään ostajien huomion. Pienilläkin toimenpiteillä saatte lisättyä myyntipisteen houkuttelevuutta. Partiohuivit kaulassa ja vaikka partiopaidatkin päällä, herättäte helpommin positiivista huomiota. Myös esimerkiksi paikalle tuotu joulukuusi tai kranssi vievät ohikulkijoiden ajatuksia kohti joulua.



VERKKOKAUPPAAN SAA MYÖS LIPPUKUNTA-KOHTAISEN LINKIN, jolloin tuettava lippukunta on valmiiksi valittuna. Lippukuntakohtaiset linkit ja muitakin vinkkejä verkkokaupan hyödyntämiseen löydät kampanjan aikana osoitteesta adventtikalenteri.fi/myyjille

Lupien pyynnin helpottamiseksi saatavilla on valmis kirjepohja materiaalipankissa: adventtikalenteri.fi/kalenterimateriaalit

► MYYNTITILANTEIDEN HARJOITTELU

Kokeneelle konkarille kalenterimyynti voi tuntua selkeältä tehtävältä, mutta lippukunnassanne on varmasti ensikertalaisiakin. Etenkin monelle suden-pennulle myynti voi olla jännittävä tilanne ja siksi myyntitilannetta kannattaa-kin harjoitella kokouksissa. Käykää läpi esimerkiksi seuraavat asiat:

PUKEUTUMINEN KALENTERIMYYNTIIN

- Siistit ja tarpeeksi lämpimät vaatteet – muista myös heijastin!
- Partiohuivit kaulaan ja halutessanne myös partiopaidat päälle.

RAHAN KÄSITTELY JA VAIHTORAHAT

- Käykää läpi ohjeet rahankäsittelyyn. Miten vaihtorahoja ja saatuja kalenterimaksuja säilytetään? Keneltä saa lisää vaihtorahaa?
- Myyntitilanteeseen voi ottaa mukaan myös materiaalipankissa tarjolla olevia flyereita, joissa kerrotaan lippukunnan nimi ja adventtikalenterin verkkokaupan osoite adventtikalenteri.fi.
- Harjoitelkaa yhdessä mobiili- ja/tai korttimaksuratkaisuiden käyttämistä.

ITSE MYYNTITILANNE JA SEN HARJOITTELU

- Miettikää ja harjoitelkaa hyviä myyntilauseita, kuten
”tue partiolaisia, saat kiitokseksi adventtikalenterin”
”tue partiotointia ja osta adventtikalenteri”
- Myyntitilanteessa kannattaa kertoa lippukuntanne yhteisestä myyntitavoitteesta:
”myymme kalentereita, jotta pääsemme ensi kesänä leirille”
”myymme kalentereita, jotta voimme ostaa uusia retkeilyvälineitä”
- Kannattaa myös miettiä ja ennakoida myynnissä mahdollisesti eteen tulevia hankalia tilanteita harjoittelukorttien avulla: Mitä sanotte, jos ostajalla ei ole käteistä tai hän kyseenalaistaa kalenterin hintaa?

APUA MYYNTITILANTEIDEN HARJOITTELUUN

Harjoittelussa kannattaa hyödyntää lippukunnalle lähetettyjä ja myös materiaalipankista löytyviä harjoittelukortteja. Näillä myös nuorimmat voivat harjoitella myyntitilanteessa tuleviin kysymyksiin vastaamista jo etukäteen: adventtikalenteri.fi/kalenterimateriaalit

Haluaisitteko tukea partiotointia ostamalla adventtikalenterin?

Lippukuntamme...
(kerro, mihin rahat käytetään)

Minulla ei ole käteistä rahaa.

Mitä aiotte tehdä kerätyillä rahoilla?

► MUISTA TURVALLISUUS

Kuten kaikessa partiotoiminnassa, tulee myös myyntityössä muistaa turvallisuus. Opastakaa myyjiä kiinnittämään huomiota esimerkiksi liikenteeseen, toisiin ihmisiin sekä rahan-käsittelyyn liittyvissä teemoissa.



KATSO VINKIT
turvallisuuteen:
[adventtikalenteri.fi/
myyjiille](http://adventtikalenteri.fi/myyjiille)

MUISTISÄÄNNÖT TURVALLISEEN KALENTERIMYYNTIIN:

- Myykää kalentereita pareittain tai ryhmissä. Ryhmänjohtajan on hyvä olla mukana myyntiretkillä ja tietää, missä ryhmäläiset liikkuvat. Ryhmänjohtaja on valmiina puuttumaan tilanteeseen tarvittaessa.
- Kampanja-aikana on pimeää ja monesti sää on kurja. Kerratkaa liikennesäännöt, muistakaa säänmukainen pukeutuminen ja heijastinten käyttö.
- Kalentereille kannattaa varata sopiva kassi pitämään kalenterit kunnossa ja myyntikelpoisina myös märällä säällä.
- Rahaa tulee käsitellä huolellisesti: rahat säilytetään tallessa kukkarossa, eikä taskussa. Isommat setelit viedään johtajille mahdollisimman pian. Erityisesti pienten myyjien kanssa on hyvä käydä läpi rahan käsittelyä: mitä annetaan takaisin mistäkin rahasta? Miten vaihtorahoja säilytetään?
- Mobiili- ja korttimaksujen osalta on syytä käydä läpi kuinka oikeat myyntisummat tarkistetaan ja miten mahdolliset virheet korjataan.
- Ovelta ovelle myynnissä on hyvä kunnioittaa ihmisten iltarauhaa eikä myyntiä kannata jatkaa pitkälle iltaan.

KALENTEREITA MYYDÄÄN VAIN, JOS SE ON TURVALLISTA

- Turvallisuus on kaikessa partiotoiminnassa ensisijaista, ja myös kalenterimyyntissä noudatamme tervettä varovaisuutta ja mahdollisissa erityistilanteissa voimassa olevia viranomaisten ohjeita.
- Kokoamme päivittyviä käytännön ohjeita kalenterimyyntin osalta osoitteeseen adventtikalenteri.fi/

► ADVENTTIKALENTERIN MYNTI ON OSA PARTIO-OHJELMAA

- Adventtikalentereiden myynti on osa kaikkien ikäkausien partio-ohjelmaa. Jokaisessa ikäkaudessa myyntiin tulee uusia näkökulmia ja harjoitellaan erilaisia taitoja.
- Eri ikäkausille sopivat adventtikalentereiden myyntiin liittyvät aktiviteettivinkit löytyvät osoitteesta partio-ohjelma.fi. Sinne voit myös itse lisätä hyväksi toteamiasi toteutusvinkkejä muiden avuksi.

MARKKINOINTI JA VIESTINTÄ KALENTERIN OSTAJILLE

MARKKINOINTI KALENTERIN OSTAJILLE ENNEN KAMPANJAA JA SEN AIKANA

Ennen myynnin alkua tulee huolehtia tarvittavien markkinointi-
materiaalien hankinnasta ja miettiä, missä kalentereita aiotaan myydä
ja markkinoida. Kampanjan aikana aktiivista markkinointia kannattaa
tehdä jatkuvasti: lähempänä joulukuun alkua adventtikalenterien
ostaminen tuntuu aina vain ajankohtaisemmalta ja silloin
myös oma viesti on helpompi saada läpi.

► HYÖDYNÄ VALMIIT MATERIAALIT

Lippukunnallesi on lähetetty materiaalipaketti, jossa on valmiita julisteita ja muita
materiaaleja kalentereiden markkinointiin. Materiaalipaketti pitää sisällään mm.
mainosjulisteita julkisiin tiloihin sekä flyereita. Hae piiritoimistolta tai tulosta
partion materiaalipankista julisteita, joita voi kiinnittää esimerkiksi kolon oveen
tai ikkunoihin ja lähikauppojen ilmoitustaululle. Myös kirjastoista, taloyhtiöistä ja
lähialueen pienyrittäjiltä voi pyytää lupaa julisteiden kiinnittämiseen.

► MARKKINOINTI JA VIESTINTÄ ERI KANAVISSA

► ILMOITA MYYNTIPAIKAT KUKSAAN.

Moni etsii kalenterin myyjää adventtikalenterin
nettisivuilta. Kun tiedätte, milloin ja missä aiotte myydä
kalentereita, merkitse lippukunnan myyntipaikat Kuksaan.
Näin kiinnostuneet ostajat löytävät tiedot myyntipaikoista
adventtikalenterin omasta verkkopalvelusta.
Aiempina vuosina on todettu, että myyntitapahtumansa
sivustolle lisänneet lippukunnat saavuttavat paremman
tuloksen verrattuna lippukuntiin, jotka eivät ole
lisänneet myyntipaikkojaan sivustolle.

Myyntipaikkalistausta voi käyttää perinteisten myyntitempausten lisäksi myös
etä- ja verkkokauppamyynnin tukena. Voitte kertoa myyntipaikan kuvauksessa, että
lippukunnaltanne voi tilata vaikkapa kuljetuksen omaan postilaatikkoon. Myynti-
paikan kuvaukseen voitte myös lisätä lippukuntanne suoran verkkokauppalinkin.
Tällöin tietonne näkyvät hakutuloksissa, kun asiakas etsii ostomahdollisuuksia
omalta paikkakunnaltaan. Ohjeet merkitsemiseen adventtikalenteri.fi/myyjille



**MARKKINOINTI-
MATERIAALIT**
löydät
osoitteesta
[adventtikalenteri.fi/
kalenterimateriaalit](https://adventtikalenteri.fi/kalenterimateriaalit)

► TARJOA PAIKALLISLEHTEEN JUTTUIDEAA ADVENTTI-KALENTERISTA JA PARTIOSTA.

Voitte tarjota haastattelua tai tarinaa kalenterien myynnistänne lehtiin, nettiutuusiin ja blogeihin hyvissä ajoin. Jutussa kannattaa mainita esimerkiksi tämän vuoden myyntitavoitteenne ja varainhankinnan käyttötarkoitus, eli mitä kaikkea aiotte myytyjen kalentereiden tuotoilla hankkia tai kunnostaa. Mainitkaa myös uusista myyntitavoistanne, kuten vaikka kotiinkuljetusmahdollisuuksista ja etämaksuvaihtoehdoista.

Monissa paikallislehdissä on käytössä myös tapahtumakalenteri tai ilmaiset pikkuilmoitukset ajankohtaisia asioita varten, joihin voitte ilmoittaa myyvänne kalentereita 15.10.–5.12.

► KERTOKAA VERKKOSIVUILLANNE JA SOSIAALISISSA MEDIASSA ETUKÄTEEN MISSÄ JA MILLOIN OLETTE MYYMÄSSÄ KALENTEREITA.

- Omien kanavienne lisäksi myös paikkakuntien omia some-ryhmiä kannattaa hyödyntää!
- Käytä somessa ainakin aihetunnisteita #adventtikalenteri #partioscout Voit myös tagata mukaan @partioscout, jolloin tunnelmianne voidaan jakaa eteenpäin myös laajemmalle yleisölle.
- Tee postaukset lippukunnan somekanaviin! Valmiita somesisältöjä on saatavilla osoitteessa adventtikalenteri.fi/some
- Verkkosivuillenne kannattaa laittaa kalenterimyynnistä kertova banneri, jossa kerrotaan myyntiajankohdista. Banneriin voi lisätä myös linkin verkkokauppaan! Lippukuntakohtainen linkki varmistaa, että ostolla tuetaan juuri teidän lippukuntaanne.
- Blogipostaus tai uutinen kannattaa julkaista lippukuntanne verkkosivuilla kalenterimyynnin alkaessa, ja jakaa myös somekanavissanne. Myös kampanjan aikana kannattaa julkaista tiivis väliaikatiekoti kampanjan tunnelmista ja myynnin edistymisestä.

adventtikalenteri.fi/myyntipaikat -sivulla vierailee vuosittain kampanjan aikana jopa 15 000 kalenterin ostamisesta kiinnostunutta asiakasta, joten kannattaa ehdottomasti pitää huoli, että teidänkin lippukuntanne myyntipaikat on lisätty sinne Kuksan kautta!



Adventtikalenterikampanjan markkinatutkimuksen mukaan moni ei tiedä, mistä adventtikalenterin voi hankkia. On siis tärkeää kertoa ihmisille, missä kaikkialla aiotte kalentereita myydä!

Katso kaikki vinkit:
adventtikalenteri.fi/markkinointi

► LIPPUKUNTANNE RYHMÄT VOIVAT TEHDÄ MYÖS OMIA MAINOKSIA

- Voitte ottaa persoonallisia, oman lippukuntanne näköisiä valokuvia ja jakaa niitä somessa ennen myyntitempauksianne.
- Lyhyitä ja iloisia videoita kannattaa myös hyödyntää kampanjointinne tukena.
- Ottakaa kuvia ja videoita tunnelmistanne myös kulissien takaa myyntitilanteistaja laittakaa nekin jakoon. Tägätkää Instagramissa ja TikTokissa mukaan @partioscout.
- Muistakaa vain pyytää kuvauslupa, mikäli asiakkaat esiintyvät kuvissa.

► LÄHESTY MYÖS MAHDOLLISIA UUSIA ASIAKKAITA

- Löytyykö tuttavapiiristänne entisiä partiolaisia, hyväntekijöitä tai jouluihmisiä, jotka haluaisivat tukea lippukuntaanne kertomalla kalenterimyyntistänne omille verkostoilleen? Olkaa rohkeasti yhteydessä esimerkiksi tuntemiinne somevaikuttajiin, joilta voisitte pyytää näkyvyyttä joulukampanjallenne.
- Voitte tarjota paikallisille yrityksille mahdollisuutta ostaa yhteistyökumppaneilleen joululahjaksi adventtikalenterit lippukunnaltanne.
- Voisiko lippukuntalaisten ja huoltajien työpaikoilta löytyä uusia asiakkaita?
- Voisitteko järjestää virtuaalisen kalenterien myyntitapahtuman live-lähetyksenä somessa tai vaikka Teamsillä?
- Järjestäkää vähintään yksi myyntitempaus valtakunnallisella juhlatiivillä 14.–20.11.! Lisävinkkejä myyntitapahtuman järjestämiseen osoitteessa adventtikalenteri.fi/myyjille



HYÖDYNNÄ VALMIIT MATERIAALIT!
Lataa osoitteesta
[adventtikalenteri.fi/
kalenterimateriaalit](http://adventtikalenteri.fi/kalenterimateriaalit)

**OLET OPPINUT KAMPANJASSA
RUTKASTI VARAINHANKINNASTA!**

Hae varainhankinnan osaamismerkkiä osoitukseksi osaamisestasi:
partio.fi/sahkoiset-osaamismerkit



LOPUKSI: KIITOS HYVIN TEHDYSTÄ TYÖSTÄ

Muista kiittää kampanjaan osallistuneita: ostajia sekä myyjiä!

Voit käyttää materiaalipankin valmista kiitoskuvaa somepostauksessa.

Voit myös lähettää kiitoskirjeen lippukunnan jäsenille, kotijoukoille ja yhteistyökumppaneille. Niin ja lopuksi – kiitä myös itseäsi. Hienosti tehty!

Piiritoimistolta tilattavat tonttumerkit ovat loistava tapa kiittää hyvin suoriutuneita myyjiä!

Tonttumerkin saantirajat ovat vuonna 2022:

- Tonttumerkki: 12 kpl
- Hopeinen tonttumerkki: 50 kpl
- Kultainen tonttumerkki: 100 kpl

Voit kiittää erityisen ansioituneita myyjiä esimerkiksi ehdottamalla juttua lippukuntalehteen tai kiittämällä heitä lippukunnan yhteisessä tilaisuudessa. Mikäli kaipaat neuvoja kiittämiseen ja palkitsemiseen voit olla yhteydessä piirisi joulukampanjan yhteyshenkilöön. Yhteyshenkilöt löydät osoitteesta adventtikalenteri.fi/myyjiille

► KALENTERI ELÄÄ JA KEHITTYY PERINTEITÄ KUNNIOITTAEN

Partiolaisten adventtikalenteri on monelle se ainoa ja oikea kalenteri: adventtikalenterissa luukut jatkavat ja täydentävät kalenterikuvan tarinaa. Ensimmäinen luukku avataan ensimmäisenä adventtina tai viimeistään 1.12. Luukuista paljastuu kaikki suomalaisen joulunodotukseen perinteisesti kuuluvat asiat adventtikynttilöistä Lucia-neitoon ja itsenäisyyspäivän Suomen lippuun.

2020-luvulla kalenterielämykseen on tullut mukaan kuunneltava joulutarina. Tänäkin vuonna adventtisunnuntaiden luukuista löytyy viittaus joulutarinan uudesta jatko-osasta (partio.fi/joulutarina). Ajan hengen mukaisesti partiolla on tarjolla nykyisin myös hyvää tekeviä aineettomia lahjoja, joista kerrotaan kalenterin takakannessa (partio.fi/aineeton-lahja).



HYÖDYLLISIÄ OSOITTEITA

VERKKOKAUPPA
adventtikalenteri.fi

TIETOA KAMPANJASTA JA KUKSAN KÄYTTÖOHJEET
adventtikalenteri.fi/myyjille

KALENTERIEN TILAUKSET
kuksa.partio.fi

MYyntIPAikkojen ilmoitustaulu
adventtikalenteri.fi/myyntipaikat

ADVENTTIKALENTERIN MYYJIEN FACEBOOK-RYHMÄ
facebook.com/groups/adventtikalenterimyyjat

ADVENTTIKALENTERIN FANITTAJIEN FACEBOOK-SIVU
facebook.com/adventtikalenteri

KAIKKI PARTIO-OHJELMAN AKTIVITEETIT
partio-ohjelma.fi

VIESTINTÄ- JA MARKKINOINTIMATERIAALIT
partio.fi/kalenterimateriaalit

@PARTIOSCOUT
#ADVENTTIKALENTERI
#PARTIOSCOUT

