

Tästä liitteestä saatte monenlaista tietoa ja vinkkiä pesuainekampanjaanne varten, joten tämä kannattaa lukea ja tallentaa.

Ja jos tulee kysyttävää, ota yhteyttä 040 7715951/seija.romppainen@puhtopojat.fi



OPAS PESUAINEKAMPANJAAN

Olette aloittamassa pesuainekampanjan ja tässä on siihen kaikenlaista tietoa.

Kampanjan vetäjänä Sinun kannattaa tutustua tähän ja vaikka tallentaa puhelimelle/koneelle, niin löydät tietoa tarvittaessa.

Voit välittää tämän myös myyjille, niin heillä kaikilla on sitten oma opas mm. netissä olevan tilausohjelman käyttöön.

Ja jos jokin asia ei tästä löydy, niin voitte ottaa yhteyttä ja opastamme mielellämme lisää.

Jos tilasit meiltä myyntiesitteitä, niin ne tulevat pian postissa ja saat siitä Postilta saapumisilmoituksen.

(käytämme yleensä pakettitapaa, koska se saapuu paljon nopeammin kuin kirjeposti)

Ja jos et vielä ole tilannut esitteitä mutta haluaisit ne, niin voit tilata ne ihan hyvin jälkeenkäinkin päin.

Laitat vain sähköpostia tai soitat 040 7715951 ja ilmoitat tarvitsemanne esitemäärän, niin ne ovat pian käytössä.

Pesuainekampanjassa on muutamia vaiheita:

1. ALOITUS ELI JAETAAN MYNTIVÄLINEET MYNTIPORUKALLE.

Kun käytätte varainhankintaohjelmaa, vetäjä jakaa rekisteröitymistiedot myyjille ja he tulevat niillä mukaan kampanjaan.

Ja jos teillä on lisäksi paperiesitteet, niitä jakaessa kannattaa sopia samalla myös niiden palauttamisasiosta.

Rekisteröityneet myyjät voivat itse lisätä esite-tilauksiaan mukaan ohjelmaan omille kohdilleen.

Jos myyjä ei ole rekisteröitynyt, vetäjä tai tilauksia kirjaava apulainen voi lisätä myyjän sekä hänen saamat tilaukset ohjelmaan.

Muistakaa pitää palautetut paperiesitteet tallessa ja myyjätkin voivat 'varmuuskopioida' oman esitteen tilauslistan vaikkapa niin, että ottavat siitä hyvät kuvat puhelimeensa ennen esitteensä/tilauslistansa palautusta vetäjälle yhteismäärien laskemiseen.

2. JA KUN KAMPANJANNE ON PÄÄTTYNYT JA OLETTE TEKEMÄSSÄ TUOTETILAUSTA, NIIN MUISTAKAA ILMOITTA A MYÖS NÄMÄ:

▶ VALITSEMANNE TILAUSTAPA, NIIN SE NOPEUTTAA TOIMITUSTA.

- Voitte valita tuotteiden tilaamisen kahdesta eri vaihtoehdosta ja ne on esitelty tässä liitteessä.

Kun olette tekemässä tilausta varainhankintaohjelmassa, siinä kysytään:

'tilaatteko vajaan myyntierät postipakettina', ja valinnan voitte ilmoittaa siinä kohdassa, tai kohdassa 'lisätietoja'.

▶ TILAAJAN HENKILÖTUNNUS. (JA KOKO TUNNUS, EI VAIN ALKUA)

Koska toimitamme teille arvokkaan tuotelähetysten ilman ennakkomaksamista, tilauksessa pyydetään henkilötunnus.

Henkilötunnuksen antaminen ei tarkoita sitä, että sen antaja ottaa kokonaan omalle vastuulleen ryhmän yhteisen tuotetilauksen ja sen maksamisen, vaan tunnuksella varmennetaan tilaajan henkilöllisyys ja luottokelpoisuus.

Tilaajan on oltava täysi-ikäinen ja alle 18-vuotiaan puolesta vastuuhenkilönä voi toimia hänen huoltajansa.

▶ TOIVOMANNE TOIMITUSAIKA JA HUOMIOIKAA SIINÄ KAHDEN VIIKON VARAUTUMINEN TOIMITUKSEEN.

Huomioikaa ajassa nämä;

- **Toimitukseen on varattava kaksi viikkoa,** eli laskekaa toivomanne päivä kahden viikon päähän tilauspäivästä.

- Toimitus voi järjestyä aiemminkin ja jos teille sopii aika kuin aika, niin toimituspäivätoivetta ei tarvitse silloin ilmoittaa.

Posti toimittaa rahtilähetystiä arkisin 8-16 ja joissain paikoissa 8-17.

Joillekin alueille rahtia ajetaan muutaman kerran viikossa/tarvittaessa (rannikkoseudulla ja Pohjois-Suomessa,).

Posti on yhteydessä vastaanottajaan ennen tuontia, jolloin voi sopia tarkemmin tuontiajasta.

3. SUUNNITELKAA HYVÄ PAIKKA TULEVALLE PESUAINEKUORMALLE.

Tämä kannattaa tehdä hyvissä ajoin ennen tilausta, koska isompi toimitus tulee rekkaehtina ja siksi tuontipaikka kannattaa suunnitella sen mukaan.

Silloin pesuaineiden vastaanotto, säilytys ja jako sujuvat teillä hyvin

eikä kenenkään tarvitse kiirehtiä salamana paikalle, kun rahtikuskien soitto tulee.

(Postin ohje on, että kuljettaja soittaa vastaanottajalle hyvissä ajoin ennen tuontia

mutta kuskien voi tehdä ilmoitussoiton vastaanottajalle aika lyhyellä varoitusajalla)



Hyvä toimituspaikka:

- kuorma voidaan tuoda sinne arkisin 8-17, ja jossa vastaanottaja on paikalla päivisin tai pääsee hyvin paikalle,

- ja iso rekka pystyy liikkumaan turvallisesti, kuormalavojen laskupaikka on tasainen ja saatte tuotteet siitä itse suojaan.

- Jos säilytätte pesuaineita jonkin aikaa ennen jakoa, paikan kannattaa olla lämmin etteivät nestemäiset jäädy.

Kuormaa ei kannata ottaa paikkaan missä se jää taivasalle ja pakkaukset voivat sataessa sitten kastua,

tai josta ne jouduttaisiin erikseen kantamaan kauemmas suojaan, jolloin on sekin riski että tuotteita voi myös kadota ilman läsnäoloa.

Kuorman tuonnille voi antaa jättöluvan jos ei ole itse paikalla ja ne säilyvät siinä.

Jos haluatte näin, niin ilmoittakaa se tilauksessanne. Luvan antaessa vastaanottaja hyväksyy tuotteet vastaanotetuksi.

Vastaanottajana voi toimia myös muu henkilö kuin tilaaja, joka huolehtii kuorman suojaan puolestanne.

Kun saamme tiedon rahtikuormanne toimitusajasta, ilmoitamme siitä sähköpostilla ja laitamme tarkistamisohjeet.

Ennen tuontia Postilta tulee vastaanottajalle tuonti-ilmoitus tekstiviestillä/sähköpostilla ja soitto tuontiajankohtana.

Jos otitte 2-osaisen toimituksen, pakettilähetys laitetaan joko aiemmin tai koetetaan saada samalle ajalle kuin isokin toimitus.

Kun iso pesuainekuormanne saapuu, niin kuljettaja laskee pesuainelavat rekasta tuontipaikalle ja Postin ohjeistus on,

että lavat luovutetaan max. 5 metrin päähän rekasta.

4. PESUAINELÄHETYSTEN SAAVUTTUA TARKISTATTE ENSIMMÄISENÄ TUOTEMÄÄRÄT.

Tämä on tosi tärkeää tehdä, eli laskette teille toimitetut tuotemäärät ja vertaatte niitä tekemäänne tilaukseen. Tarkistamista ei tarvitse alkaa tekemään heti siinä samalla kun kuorma/paketit on tuotu, mutta se on tehtävä aina ennen kuin alatte jakamaan pakkauksia eteenpäin myyjille ja tilaajille. Vain tarkistamalla saatte varmuuden siitä että tuotteita on toimitettu kuten pitääkin ja voitte siirtyä jakovaiheeseen. Varainhankintaohjelman raporteista löydätte tilausmäärät ja ne voi tulostaa sieltä.

HUOM: jos tarkistamista ei tehdä ja jakovaiheessa huomaatte että pakkaukset loppuvatkin ykskaks kesken, ei puutoksen syytä voida enää missään päässä selvittää, koska toimitettuja alkumääriäkään ei ole tarkastettu oikeiksi. Diverseyn keskusvarastomme keräilyvirhepuutoksia on todella harvoin ja jos sellainen sattuu, niin sellainen saadaan heti selville juuri tilaajaryhmän huolellisella alkutarkistamisella. Tuotepuutokset johtuvat yleensä siitä, että tarkistamista ei viitsitty tehdä ja jakovaihe myyjille tehtiin huolimattomasti.

5. TARKISTAMINEN TEHTY JA SITTEEN LAJITELLAAN JA JAETAAN PESUAINEET MYYNTIPORUKALLE.

Tarkistamisen jälkeen on hyvä aloittaa pesuaineiden jakaminen myyjille ja sitä kautta tilaajille. Koska kuorman tuontipäivää ei voida sanoa 'satavarmaksi', kannattaa myyntiporukan kanssa sopia niin että heille ilmoitetaan hakemisesta sitten, kun pesuaineet on ensin tarkistettu ja lajiteltu valmiiksi noutosatsiksi. Näin kukaan ei tule turhaan hakemaan, jos kuorma ei tulekaan ensimmäisenä arvioituna toimituspäivänä. Pesuaineiden jakamisen myyjille voi tehdä niin, että muutama henkilö keräilee ne satsiksi ja laittaa jokaisen myyjän nimen/myyntiesitteen tuotesatsin kohdalle. Tässä voi käyttää apuna ohjelmasta saatavia raportteja. Sitten kun jako on tehty, ilmoitetaan myyjille että nyt kaikki on valmiina haettavaksi. Näin kaikki sujuu tosi hyvin ja silloin myyjillä on mukavaa lähteä toimittamaan pesuaineita odotteleville tilaajille.

Mikä on paras tapa kerätä pesuainemaksut tilaajilta?

Voitte päättää tämän itse ja tästä kannattaa ilmoittaa myös tilaajillenne jo tilausvaiheessa, että miten maksut suoritetaan. Yksi tapa on että tilaus maksetaan ennakkoon ryhmänne tilille, jolloin tilaajille jää tosite ja he saavat tuotteet sitä vastaan. Tätä käytetään paljon ja se toimii hyvin, samoin käteismaksu kokonaan samalla kun tuotteet luovutetaan tilaajalle. Luovutusta ensin ja maksamista vasta sen jälkeen esim. tilisiirrolla ei suositella, koska joku voi jättää maksamatta.

JA LOPPUVAIHE ONKIN SITTEEN TOSI MUKAVA; KAMPANJA TEHTY JA TEILLÄ ON TOIMINTARAHAA TILILLÄ.

Kun tilaajat ovat saaneet teiltä pesuaineet ja te niistä maksut, maksatte tuotteiden tukkuhinnat pois ja saamanne tuotto-osuus jää tilillenne. Sitten onkin varainhankinta tehty ja pääsette hyödyntämään ansaitsemanne varat.

Monivuotisten myyntiporukoiden mukaan Pro-pakkausten kestoika on noin puolisen vuotta ja hyvin usein kampanja uusitaan silloin, kun tutut tilaajat alkavat kysellä, että milloin pesuaineita voisi taas tilata. Ja kun puskaradio vielä tiedottaa hyvistä pesuaineista muillekin, niin uusien tilaajien myötä kasvaa uuden kampanjankin tuotto ihan itsestään. Pesuainemyynnillä on siis jatkuvuutta, koska hyvillä hyötytuotteilla on aina kysyntää.



Myyntituotteiden hinnat ja tuotot suositusmyyntihinnoilla keväällä 2026

TUOTE	HINTA TEILLE	MYYNTIHINTA	TUOTTO
Omo Pro Formula Color Sensitive 8 kg	39 €	46 €	7 €
Omo Pro Formula Color Sensitive 3 kg	16 €	21 €	5 €
Omo Pro Formula hajusteeton pyykinpesuneste 7,5 ltr	56 €	66 €	10 €
Omo Pro Formula Color Perfume free 5 ltr	33 €	40 €	7 €
Omo Pro Formula Color 8 kg	39 €	46 €	7 €
Omo Pro Formula Color 3 kg	16 €	21 €	5 €
Omo Pro Formula Universal 7,5 ltr	56 €	66 €	10 €
Omo Pro Formula Active Clean 5 ltr	19 €	25 €	6 €
Omo Pro Formula Active Clean 3-in-1 pyykinpesukapselit 80 kpl	25 €	32 €	7 €
Omo Pro Formula Desinfioiva pyykinpesujauhe 8,55 kg	60 €	70 €	10 €
Neutral Pro Formula Color pyykinpesuneste 2,6 ltr	19 €	25 €	6 €
Neutral Pro Formula White pyykinpesuneste 2,6 ltr	19 €	25 €	6 €
Comfort Pro Formula Fresh Classic 4,8 ltr	15 €	20 €	5 €
Comfort Sensitive Pro Formula 5 ltr	15 €	20 €	5 €
Comfort DeoSoft Pro Formula 5 ltr	25 €	31 €	6 €
Comfort Pro Formula Sensorial Classic 4,8 ltr	15 €	20 €	5 €
Cif Pro Formula Lemon yleispesu 5 ltr	19 €	25 €	6 €
Cif Pro Formula 2in1 Desinfioiva puhdistusaine 6 x 750 ml	26 €	32 €	6 €
Cif Pro Formula ECO Yleis- ja lasinpuhdistusaine 6 x 750 ml	24 €	30 €	6 €
Cif Pro Formula ECO Rasvanpoisto- ja tehopuhdistusaine 6 x 750 ml	24 €	30 €	6 €
Cif Pro Formula ECO Saniteettitilojen puhdistusaine 6 x 750 ml	24 €	30 €	6 €
Domestos Pro Formula Original 5 ltr	19 €	25 €	6 €
Sun Pro Formula Käsiastianpesuaine 5 ltr	20 €	26 €	6 €
Sun Pro Formula All in 1 Eco koneastianpesutabletit 100 kpl	25 €	31 €	6 €
Sun Pro Formula All in 1 koneastianpesutabletit 102 kpl	19 €	25 €	6 €
Sun Pro Formula Optimum All in 1 koneastianpesukapselit 52 kpl	19 €	25 €	6 €
Sun Pro Formula koneastianpesujauhe 6 kg	38 €	45 €	7 €



Ja tässä muutamia vinkkejä siihen,
miten voi kasvattaa kampanjan tuottoa.

Pro-laatuiset pesuaineet ovat pidettyjä myyntituotteita ja netin varainhankintaohjelma toimii, mutta ne eivät vielä itsestään takaa sitä että kampanjasta tulee automaattisesti hyvä tuotto.

Tuoton suuruuteen vaikuttaa aina kaikista eniten myyntiporukan oma ahkeruus.

Eli kun jokainen kampanjaan osallistuva on vaikka vähänkin mukana omalla panoksellaan, niin sitä paremmin tulee tilauksia ja paremmin tuottoa.

Mikään tuote kun ei ole niin erinomainen, että sitä tilattaisiin ilman siitä kertomatta.

Siksi jokaisen myyjän kannattaa olla aktiivinen ja ilmoittaa omassa lähipiirissään, että keräämme nyt varoja toimintaanne ja teemme sen tarjoamalla hyviä pesuaineita.

Tilausohjelman avulla varainhankinnasta kertominen käy myyjiltä kätevästi mm.

WhatsAppan, sähköpostin ja Facebookin kautta.

Ja mitä paremmin ohjelman toimintaan tutustuu, sitä paremmin se teitä palvelee.

Vetäjän kannattaa aloitusvaiheessa laittaa myyjille opastusta siitä,

että miten netin ohjelmaan rekisteröidytään mukaan ja miten se jatkossa toimii.

Myyjille voi välittää vaikka tämän liitteen, niin he saavat kattavan opastuksen ohjelmasta

ja vetäjä voi pitää myyntiporukalle infohetken, jossa tutustutaan koneen äärellä ohjelmaan yhdessä.

Ja jos teillä ei vielä ole paperiesitteitä, niin tilatkaa ne.

Paperiesite on toimiva esittelyväline mm. vanhempien työpaikan kahvipöydällä ja

sen voi viedä katsottavaksi vaikkapa kavereiden vanhemmille, sukulaisille, tutuille naapureille jne.

Perinteinen esite lisää aina saatuja tilauksia ja on helpokäyttöinen ohjelman kanssa.

Jotkut myyntiporukat sopivat ja joskus vetäjät ilmoittavat jonkin tietyn myyntitavoitteen.

Esimerkiksi niin, että jokainen myyjä myy ainakin 3 pesuainepakkausta.

Jos myyjä on vaikkapa 20 ja jokainen myy 3 pakkausta,

niin tuottoa tulee jo n. 400 €. Ja 3 pakkauksen tavoitteen saa täyteen nopeasti.

Aloitusvaiheessa voi yhdessä myös miettiä, että olisiko tuttuja yrityksiä,

joille voisi olla tarvetta pesuaineille ja käydä näyttämässä siellä myyntiesitettä.

Pro Formula-aineet kun ovat juuri niitä tuotteita, joita yritykset käyttävät ja ostavat niitä paljon.

Kerran eräs myyjä meni tutun yrittäjän luo ja kysyi, että olisiko tarvetta ostaa pesuaineita.

Yrittäjä tilasi pesuaineita henkilökunnalleen ja teki 80 Omo-pakkauksen tilauksen.

Yrittäjälle voi myös kertoa, että hän saa verotuskelpoisen kuitin tilaamistaan tuotteista.

Tehkää tuotepalkkioista kannustinpalkintoja!

Esimerkiksi lahjakorteista saa hyvät kannustimet vaikkapa koko porukalle niin,

että jos niitä saadaan useampi, niin sitten mennään porukalla vaikkapa herkuttelemaan.

Ja ahkeria myyjä kannattaa aina muistaa ja kiittää jollakin tavalla, sillä on iso merkitys heille.

Kampanjan ollessa käynnissä vetäjän kannattaa seurata sen etenemistä ja tsemjata myyntiporukkaansa.

Ja tarvittaessa voi toki muistuttaa osallistumaan yhteisten talkoiden eteen edes vähänkin.

Kampanja-ajan loppupuolella vetäjä voi laittaa myyjille myös viestiä, että myyntiaikamme

päätyy jonkin ajan päästä ja nyt on vielä muutama päivä aikaa tehdä esittelyjä.

Ja jos myyjillä on silloin vielä tilausta miettimään jääneitä tuttuja,

niin he voivat ilmoitella puolestaan heille että nyt on vielä hetki aikaa tehdä tilaus.

Tuotteiden ominaisuuksista myyjät voivat tarvittaessa kertoa sen tärkeimmän,

eli tarjottavat Pro Formula-pesuaineet ovat ihan erilaisia kuin kaupan samanmerkkiset tuotteet.

Ne erottaa Pro Formula-merkistä, joka tarkoittaa että tuote on ammattilaisille tehtyä parempaa laatua,

ja suurin osa on zeoliittomia eli koneet kestävät paremmin ja pesevät puhtaammin,

tiivisteillä annostelut ovat hyvin pieniä eikä näitä pesuaineita saa tavallisista kaupoista.

Ja tärkeintä on tietenkin kaikkien yhteinen positiivinen ote asiaan,
niin tuottoa tulee aivan varmasti!



Varainhankintaohjelman käyttöohjeita.

Ohjelman avulla on helppoa viestittää kampanjastanne eteenpäin monella tavalla ja voitte koko ajan seurata sen etenemistä ja tuoton kasvamista. Tutustukaa toimintoihin, niin sitä enemmän teille on hyötyä ohjelmasta.

KAMPANJA ALOITETAAN REKISTERÖITYMISESTÄ JA JATKOSSA SITTEN KIRJAUDUTAAN SISÄÄN:

PUHTOPOJAT

KÄYTTÄJÄTUNNUS

SALASANA

Muista minut

KIRJAUDU SISÄÄN REKISTERÖIDY

Unohditko salasanasasi? Klikkaa tästä

TERVETULOA

Puhtopojat
varainhankinta
e-myyntityökaluun

- Ryhmän vetäjän ohjeet
- Myyjän ohjeet

- Ohjelmaan mennään sivulta <https://puhtopojat.e-myyntityokalu.fi/> ja aloitetaan kohdasta: **'REKISTERÖIDY'**.
- Jos kun olet jo rekisteröitynyt, niin **kirjaudut sisään**. Jos unohdit salasanan, voit vaihtaa sen sivun alimmasta kohdasta.
- Perusohjeet vetäjälle ja myyjille löytyy sinisen kohdan **kahdesta linkistä**.

- 1) Eli kampanjan vetäjä/yhteyshenkilö rekisteröityy ensimmäisenä ja luo sitten ryhmälle kampanjan.
- 2) Kun kampanja on luotu, vetäjä jakaa saamansa **kampanjatunnukset** myyjille kohdasta **Jaa rekisteröitymistiedot**. Sieltä onnistuu tunnusten välittäminen ja toki tunnukset voi ilmoittaa tavalla kuin tavalla, kuten vaikkapa kertoa ne myyjälle puhelimesta, tekstarilla, whats'appilla jne.
- 3) Myyjät rekisteröityvät niin, että menevät samalle aloitussivulle ja samaan kohtaan eli: **'REKISTERÖIDY'** ja valitaan sieltä kohta **'rekisteröidy myyjäksi'**, **ja sieltä aukeaa tämän näköinen sivu:**

PUHTOPOJAT

REKISTERÖIDY MYYJÄKSI

Rekisteröidy vain kerran yhteen kampanjaan.
Rekisteröitymisen jälkeen kirjaudu sisään saamillasi tunnuksilla.

Etunimi *

Sukunimi *

Kampanjan tunnus *

PIN-koodi *

REKISTERÖIDY

- Myyjä täyttää nimitietonsa ja laittaa nyt alakohtiin **vetäjän ilmoittaman kampanjatunnuksen ja PIN-koodin** alimmaisiiin kohtiin, ja rekisteröityy.

- Sitten myyjä saa **omat tunnukset**, jotka hänen pitää tallentaa, että ohjelman käyttö sujuu hyvin. Myyjä laittaa **oman sähköpostiosoitteen** tässä vaiheessa mukaan, niin sinne tulevat tunnukset sekä kaikki tilaustiedot reaaliajassa ym. myyjän saamista tilauksista.

(mallisivu)

PUHTOPOJAT

Olet rekisteröitynyt kampanjaan nimeltä **...kampanjanne nimi näkyy tässä.**

Sähköpostiosoite *

Tallenna sähköpostiosoitteeni

Tallentamalla sähköpostiosoitteesi, voit käyttää salasanan palautustoimintaa ja vastaanottaa ilmoituksia tilauksistasi. Voit myöhemmin lisätä tai poistaa sähköpostiosoitteesi profiiliasasi.

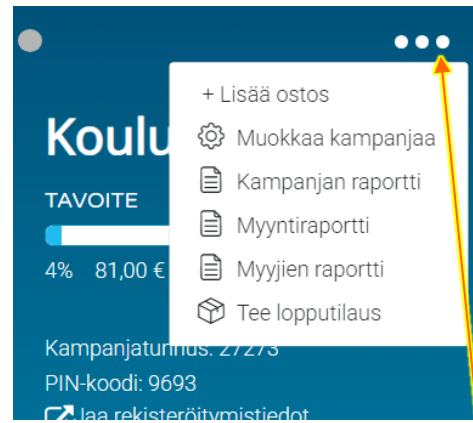
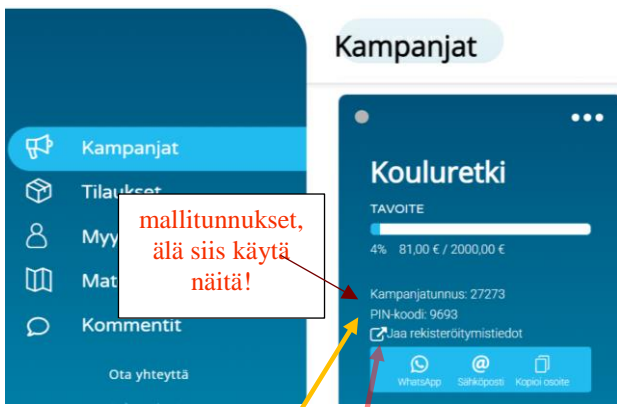
LÄHETÄ

Käyttäjätunnus: sirsii
Salasana: KcEsWNM

Tallenna kirjautumistietosi turvalliseen paikkaan, niin voit kirjautua kampanjaan niin kauan kuin se on käynnissä.

TULOSTA KIRJAUTUMISTIEDOT ALOITA

Ja näin jokainen myyjä saa **omat tunnukset** ja on nyt mukana ja pääsee esittelemään varainhankintaa eteenpäin. Jokaisen myyjän saamat tilaukset ja tuotto-osuudet kirjautuvat ja näkyvät hänen omalla kohdallaan. (ja kampanjan jälkeen ohjelmasta saa myyjien raportit, joita voi käyttää apuna mm. pesuaineiden jakamisessa)



Kampanjatunnukseenne ja PIN-koodi löytyvät täältä, ja heti sen alapuolelta jakokohta, jossa lukee että **'Jaa rekisteröitymistiedot'**. (klikkaa kohtaa)

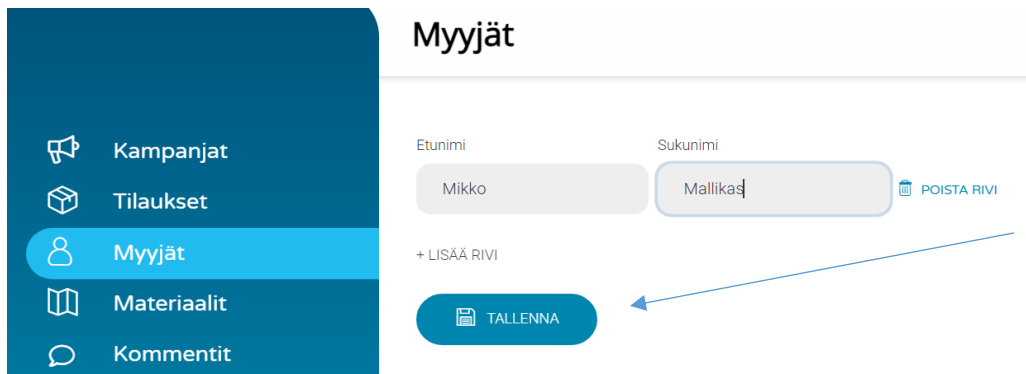
Kolmesta harmaasta pisteestä löytyy paljon toimintoja, joihin kannattaa tutustua ja sitä enemmän saatte ohjelmasta hyötyä.

Myyjien lisääminen ohjelmaan:

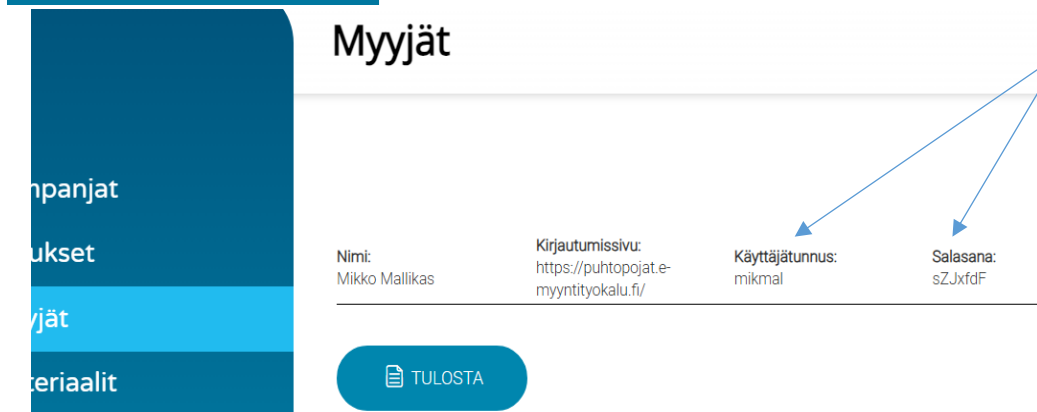
Vetäjä voi lisätä myyjä mukaan esimerkiksi silloin, kun myyjä ei itse rekisteröi itseään ohjelmaan, ja antaa tilauksensa paperiesitteellä tai muuta kautta. (Isommissa myyntiryhmissä voi olla henkilö tätä varten 'kirjurina', joka lisää myyjä tilauksineen ohjelmaan sitä mukaa kun myyntiesitteitä palautuu/tilauksia tulee muuta kautta)



1. Myyjän lisääminen aloitetaan kohdasta 'Myyjät', ja siellä näkyy **sininen palkki: + LISÄÄ MYYJÄ**



2. Lisätään uuden myyjän nimi ja sitten klikataan **TALLENNA.**

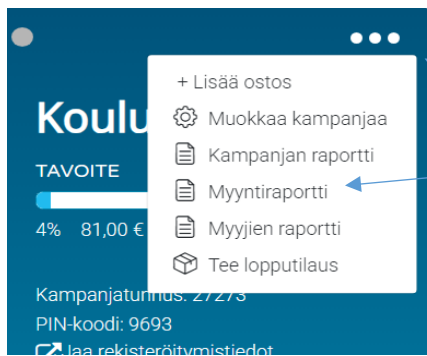


3. Nyt saat myyjälle omat tunnukset, joilla kirjaudut myyjän puolesta ohjelmaan ja lisäät tämän myyjän saamat tilaukset ohjelmaan mukaan.

Jotta lisääminen onnistuu, **A:** kirjaudu siis ensin itsesi ulos omasta tunnuksestasi, **B:** ja mene sitten uudelleen myyjän tunnuksilla ohjelmaan ja tee tuotelisäys tai muu määrän muutos.

Tallenna kaikki saamasi tunnukset ja välitä ne tarvittaessa myyjälle, jos hän itse käyttää jatkossa ohjelmaa.

Myyjien tunnuksia voi tallentaa vaikkapa omalle koneelle pdf-tiedostoina kohdasta 'TULOSTA', joka muuttaa tiedon tallennettavaan tai tulostettavaan muotoon.

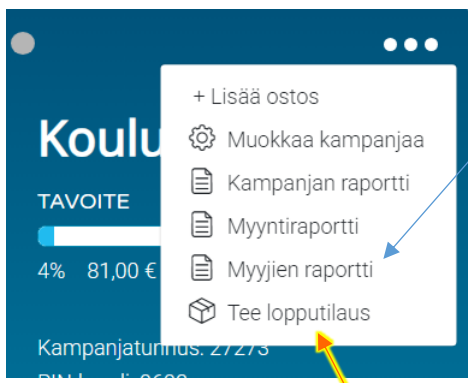


Myyntimäärien muuttaminen:

- tehdään kolmen harmaan pisteen kohdasta 'Myyntiraportti':

Sieltä löytyy myyjälista, jossa mennään myyjän kohdalta myyntimääriin **sinisestä + merkistä**, ja muokataan määriä.

Tilaukset		Myyjä: Seija Romppainen			
Myyjät	NIMI	Oma kirjaus	TUOTTEET	60.00 €	+
Materiaalit	minä itse		1 kpl		
Commentit	NIMI	Oma kirjaus	TUOTTEET	621.00 €	+
Ota yhteyttä	teukka salama		9 kpl		
	Myyjä: sinikka punakka				
	NIMI	Oma kirjaus	TUOTTEET	207.00 €	+
	naapurin tati		3 kpl		



Kampanjan jälkeen ohjelmasta saa kätevästi myyjäkohtaiset raportit pesuaineiden jakamista varten kohdasta '**Myyjien raportti**'.

Kun klikkaat siellä kohtaa '**TULOSTA**',

niin saat valmiin listan, jonka voit tallentaa pdf-muotoon ja sitten tarvittaessa myös tulostaa. Listat kannattaa ottaa sitten, kun olette tehneet lopputilauksen, niin määriin ei enää tule muutoksia.

Jos jonkin tuotteen määriä pitää vähentää lopputilaukseen, niin se onnistuu aina parhaiten myyjäkohtaisesti, eli ylempänä olevan myyntimäärien muuttamisohjeen mukaisesti.

TILAUKSEN TEKEMINEN:

Kun kampanja-aikanne on päättynyt ja myyjien tilaukset mukana ja on aika tehdä pesuainetilauksia, niin se tehdään kohdasta '**Tee lopputilaus**'.

Muistakaa ilmoittaa tilauksessanne **valitsemanne toimitustapa**,

- eli jos otatte vajaat myyntierät omana pakettitoimituksena, niin merkitkää siihen kohtaan '**Kyllä**'.

- jos ette, niin muistakaa silloin tasata tilausmäärät täysiksi myyntieriksi.

Jos teillä tulee kysyttävää tilausvaiheessa, voitte soittaa 040 7715951.

Ongelmia kirjautumisessa?

- Jos olet toiminut ohjelmassa jo aiemmin saman ryhmän vetäjänä ja et ole poistanut silloin vanhaa kampanjaa, niin poista se ennen uuden aloittamista.
Kampanjan voimassaolo päättyy automaattisesti kun lopputilaus tehdään ohjelmalla.
Eli jos olet tehnyt tilauksen aiemmassa kampanjassa muulla tavalla, voi edellinen kampanjanne olla vielä aktiivinen. Silloin edelliset ja uudet tiedot yhdistyvät ja tilausvaiheessa vanhat myyjät ja tilaukset tulevat automaattisesti mukaan. Vanhan kampanjan voit poistaa kohdasta 'Muokkaa kampanjaa'.
- Jos olet aloittamassa ryhmällemme uutta kampanjaa ja myyntiryhmä on muuten sama mutta myyjissä on tullut muutoksia, niin voit muuttaa tietoja ja poistaa vanhoja myyjiä ohjelman valikon vasemman reunan kohdasta 'Myyjät'.
- Ongelma sisäänkirjautumisessa kun olet aloittamassa uutta kampanjaa?
- Se voi johtua siitä, että vetäjällä on monia eri tunnuksia ja salasanoja edellisistä kampanjoista, ja ne menevät sekaisin kun kirjautuja ei muista yhteensopivia. Jos haluat tyhjentää edelliset tunnukset, niin ota yhteyttä. Nopea vaihtoehto on perustaa ohjelmaan kokonaan uusi kampanja, vaikka ryhmä olisikin sama kuin viimeksikin.

Jos tarvitsette opastusta, niin soittamalla tai sähköpostilla saatte vastauksen nopeasti.

KUN TEETTE TILAUSTA: Valitkaa tilaus- ja toimitustapa näistä kahdesta vaihtoehdosta:

- Pesuainetilaus on yleensä sen verran iso ja painava, ettäärkevin toimitustapa on kuormalavojen päällä rekalla eli rahtitoimituksena.
- Rahtitoimituksen järjestämme suoraan maahantuojia Diverseyn päävarastolta avaamattomina tukkupakkauksina, eli ns. **myyntierinä**.
- Myyntierä tarkoittaa siis vain kokonaisena/avaamattomana toimitettavaa pakkaukset, johon on pakattu samaa tuotetta aina sama määrä.
- Myyntieräpakkauus varmistaa sen, että tuotteet pysyy ehjinä ja puhtaina kuljetusten ajan tehtaalta loppukäyttäjille asti.
- **Kaikki tuotteet saa siis tulemaan yhdellä toimituksella, kun noudattaa täysiä myyntieräkokoja. Ja kun tilaus on 600 €, toimitus ilmainen.**

Jos ette halua täydentää tilausmääriä myyntieräkokoihin, voimme järjestää teille toimituksen kahdessa osassa niin, että täydet myyntierät tulevat keskusvarastolta ja vajaan erät omana pienempänä pakettitoimituksena Puhtopojien omasta varastosta. Eli pienempi pakettitoimitus täydentää isomman lavatoimituksen, ja näin kaikki tilausmäärät tulevat juuri sellaisina kuin ne tarvitsette. Miksi tällainen tilausvaihtoehto on olemassa? - Siksi, että ryhmänne ei tarvitse tilata enempää kuin mitä tarvitsette.

Monet ryhmät täydentävät määrät tarvittaviin eräkokoihin ja myyvät täydennyspakkaukset ajan kanssa pois.

Monen vetäjän kertoman mukaan ylimääräisille on löytynyt ostajat heti, kun he olivat halunneet ostaa ne pakkaukset nähtyään.

Yhdellekään myyntiryhmälle ei ole tullut ongelmia täydennystuotteista ja usein kampanjan vetäjät ovat myös kertoneet, että jos he olisivat tietäneet niin olisivat tilanneet enemmänkin ylimääräisiä tuotteita, koska ne olivat niin haluttuja.



Kaikki kerralla-tilaus, eli kaikki täysinä myyntierinä:

Myyntiryhmänne tilaa kaikki tuotteet yhdellä toimituksella, eli tarvittaessa täydennätte vajaan myyntierät täyksi. Kun tuotetilaus ylittää 600 euron rahtivapausrajan, toimitus on teille ilmainen.

Tämän toimitustavan etu: kaikki tulee yhdellä kerralla yhdessä kuormassa.

Tälle tilaustavalle saa tarvittaessa pitemmän maksuajan.

Isossa kuormassa täydet erät ja vajaan erät omana pientoimituksena:

Tilaaajaryhmänne ottaa tuotteet kahdessa toimituksessa eli täydet erät tulevat teille isona rahtitoimituksena ja vajaan erät pakettitoimituksena. Näin tilausmääriä ei tarvitse muuttaa mitenkään.

Isosta rahtitoimituksesta ei kuluja, kun kokonaistilaus on 600 €.

Pakettien toimitusmaksu on 10,90/koko lähetys, vaikka paketteja olisi useampikin. Pienempi pakettitoimitus tulee siis erikseen omana toimituksena, ei samassa tai samaan aikaan rahtikuorman mukana. Toimitustavan etu: täydennystuotteita ei tule.

Eli ilmoittakaa tilauksessa valitsemanne toimitustapa niin se nopeuttaa tilauksen käsittelyä, koska muuten joudumme kysymään tämän teiltä vielä erikseen ja se pidentää toimitusaikaa.

LUKEKAA MYÖS NÄMÄ: TOIMITUSEHDOT 2026

TOIMITUSMAKSUT:

- Kun tuotetilaus on 600 € (ilman toim.kuluja), on täysinä myyntierinä toimitettavien tuotteiden toimitus ilmainen.
- Kun tuotetilaus on alle 600 €, mutta toimitetaan ison painon ja koon takia lavatarhina, toimitusmaksu on 25,00 €.
- Valittaessa 2-osainen toimitus, pakettilähetysten toimitusmaksu on 10,90 €/koko lähetys, jossa on kaikki vajaan määrät.
- Postipaketteihin mahtuvat erilliset pienemmät lisätilaukset myös 10,90 €/tilaus.

TOIMITUSAIKA:

- Toimitusaikaa on varattava 2 viikkoa tilauksesta ja Postin antama päivämäärä toimitukselle on arvioitu tuontiaika.
- Posti on yhteyksissä vastaanottajaan ennen tuontia ja Postin rahtia ajetaan arkisin klo. 8-16-17.

TUOTELÄHETysten TARKISTAMINEN JA TUOTEREKLAMAATIOT:

- Tilaajan on tarkistettava tilaamansa tuotelähetykset ennen niiden jakamista eteenpäin, ja huomautukset on tehtävä Puhtopojille kahden arkipäivän sisällä lähetysten vastaanottamisesta.
- Jos huomautusaika on umpeutunut tai reklamointi tehdään tuotteiden jakamisen aikana tai jaon jälkeen, ei Puhtopojat pysty enää todentamaan vikaa eikä vastaa viasta.

TUOTTEIDEN MAKSAMINEN:

- 14 pv maksuaikaa tuotteiden saapumisesta/sopimus. Isommille tilauksille voidaan sopia pitempi maksuaika.
- Lasku lähetetään tilaajan tilauksessa ilmoittamaan sähköpostiin, kirjeitse tai verkkolaskutustiedoilla.
- Verkkolaskutustieto on ilmoitettava tilauksen mukana, myöhemmin ilmoitettua ei voida lisätä asiakasrekisteriimme.
- Tilauksen vastuuhenkilön luottotiedot tarkistetaan. Maksuhäiriömerkintä on este ennakkotoimitukselle.

TUOTEPALAUTUS: Tuotteita voi palauttaa, kun ne ovat myyntikelpoisia ja pakkaukset avaamattomia.

Jos palautus johtuu tilaajan tekemästä tilausvirheestä, rahtitoimitustuotteita koskevan palautuksen järjestää palauttaja.

TUOTETAKUU: Tuotteilla on takuu ja jos myyntiryhmältä ostetussa tuotteessa ilmenee vikaa, ilmoitus tehdään Puhtopojille.

Tuotteen loppukäyttäjä on vastuussa sen oikeasta käytöstä käyttöohjeen mukaisesti ja turvallisesta säilytyksestä.

Lisätietoja Puhtopojat 040 7715951

Tuotepalkkiot ja miten niitä saa



Palkkioilla voi ansaita hyvät lisätuotot:

Esimerkki: valitsemalla Omo- 3kg-jauhesatsin ja myymällä pakkaukset eteenpäin suositusmyyntihinnalla 21 €/pkt,

- yhdestä palkkiosta lisätuottoa 84 €
- kahdesta lisätuottoa 168 €
- kolmesta lisätuottoa 252 €



★ LAHJAKORTIN ARVO 35 €/KPL ★ OMO-SATSIEN SUOS.MYYNTIHINTA 84 € ★ CIF-SUIHKEPAKKAUSTEN SUOS.MYYNTIHINTA 30 €

Palkkioista saatte vaikka mitä mukavaa:

- lisää myytäviä tuotteita ja sillä lailla hyvin lisätuottoa
- kannustuspalkinnot ahkerimmille myyjille, jaettavaa tai arvottavaa koko myyntiporukan kesken
- kiitoslahjat kampanjasta huolehtiville vetäjille ja jakajille, yhteistyökumppaneille, tukijoille, opelle, jne.
- tosi hyviä tuotteita myyjäisiin ja arpajaisten vetonauloiksi, pesuainetta joukkueen peliasuille, jne.
- lahjakorteilla koko porukalla herkuttelemaan tai muuta mukavaa, ja ihan mitä vain itse keksitte!
- Superlahjakortissa on tosi iso valikoima ja niihin voi käydä tutustumassa: <https://shop.gogift.com/fi/fi/eur>

Aina kun tuotetilaus ylittää 800 euroon, saa myyntiryhmä valita palkkion.

Palkkiosumma kertyy tuotteiden tukkuhinnoista, ei siis niiden myyntihinnoista.

Esimerkiksi näin: tekemänne pesuainetilauksen loppusumma on 2400 € = saatte 3 palkkiota.

Netin tilausohjelma laskee palkkiot automaattisesti ja tuotepalkkiot toimitetaan rahtitoimituksen mukana ja lahjakortti koodilla sähköpostitse, jolla sen saa lunastettua.



Ja on toki myös hyvä vinkkipalkkio, eli aina kannattaa vinkata.

Kun tuttavasi miettii että mistähän sitä saisi varoja juniorin joukkueelle, luokkaretkelle, omalle yhdistykselle tai muuhun toimintaan, niin anna silloin vinkki ja kerro pesuainemyynnistä. Jokaisesta tilaukseen johtavasta vinkistä tulee hyvä palkkio, kuten vaikkapa vuoden pesuainet!

Kun vinkkaat, niin ilmoita siitä Puhtopojille; seija.romppainen@puhtopojat.fi 040 7715951. Näin vinkin antanut osataan yhdistää varainhankintaryhmään ja otamme Sinuun yhteyttä.

Aina kannattaa vinkata, eräs aktiivinen vinkkaaja ansaitsi vuoden aikana viisi tuotepalkintoa! Vinkkauspalkkion saat myös, jos olet aiemmin toiminut pesuainekampanjassa mukana ja alat uuden ryhmän yhteyshenkilöksi. Ja jos olet itse esitellyt asian jollekin ryhmälle, mutta et ole kampanjassa mukana, niin sekin oikeuttaa palkkioon kun ryhmä tekee tilauksen.

VINKKIPALKKIOKAMPANJA VOIMASSA 1.5.2026 ASTI.



