



ACTIEFICHE 5 VERKOCHT!



Eerlijke handel, dat gaat in de eerste plaats over een wereldhandel die zo geregeld is dat alle betrokkenen een duidelijke meerwaarde ervaren in de teelt, productie, verkoop, verwerking, aankoop en/of consumptie van een goed of dienst. Het verhandelen van fairtradeproducten is naast een solidaire actie voor de producent in kwestie vooral een duidelijk statement, een eis voor regulering van die wereldhandel, zodat alle producenten van alle goederen en diensten loon naar werk krijgen en met respect behandeld worden. Zijn jullie ook verkocht voor de idee van een gereguleerde wereldhandel? Wel, dan heb je hier drie mooie verkoopsuggesties.

Actiesuggesties Fairtradeproducten

1. Verkoop slim!

Bezoek een lokale Oxfam-Wereldwinkel. Vraag of je met de klas of de groep langs mag komen om een woordje toelichting te krijgen. Wat is dat, eerlijke handel? Hoe werkt het? Wat moet je doen om zelf een winkeltje op school te openen? Wat mag je van je school zelf doen? Wat met de richtlijnen over gezonde voeding op school, of afvalbeleid versus eerlijke handel? Hoe vaak mag dat? Je zal het op een akkoordje moeten gooien met de directie. Oxfam Fairtrade heeft een 50-tal referenties¹ op maat van winkeltjes op school, waarvan ongeveer de helft past in het gezondheidsbeleid van het onderwijs. Het gaat dan onder meer over rijstwafels, sap, fruit/notenreep, gedroogd fruit, noten, crackers, en iets uitdagender en eventueel specifiek voor leerkrachten of derden, proevertjes met ananasschijven, palmharten, papaja's, koffie en thee.



TIP: Om het afval en de prijs en de (ongezonde?) hoeveelheid een beetje te drukken, kan je producten die groot verpakt zijn in kleinere hapklare porties verkopen. Misschien wel tegen een afgeronde prijs zodat de verkoop op zich ook al makkelijker is. Verkoop rijstwafels of quinoakoekjes per twee stuks. Of gebruik hergebruikbekers die je vult met herbruikbare literflessen sap? Een zakje nootjes en rozijnen en ander gedroogd fruit is niet goedkoop, maar je kan ze samenstellen, en in mooie kleine pakketjes met een leuke naam presenteren.

TIP: Je kan voor 1 product gaan. Stel dat de gedroogde mango's in grote volumes tegen de vervalddag aan-schurken kan je een *drogemangodag* organiseren. Goed voor de boer én het milieu, én als je korting krijgt nog eens voor de portemonnee ook. Driedubbele winst! Misschien moeten jullie aan de vrijwilligers van de naburige winkelgroep vragen om een seintje te krijgen als er een volgende stockrest dreigt te vervallen.

TIP: Je kan de eerste tip ook pimpen: Waarom niet uitpakken met volgende benadering? 'Koop fair, gezond, goedkoper, lekker, afvalbewust en bio! Dat zijn 6 vliegen in 1 klap. Nee, 8, want de leerlingen kunnen een promoplan schrijven en uitrollen (mooie leerkans) én de school kan er mee uitpakken! Kuis je tenen uit! Je zal een promoplan moeten schrijven, een extra afwas doen, een verpakkingssessie organiseren, een jaarrapport maken...

2. Verkoop leuk!

De levende automaat. Knutsel met veel en grote kartonnen dozen een automaat. Beschilder, plak, timmer, en richt in zoals je wil. Wie schetst de verbazing van alle leerlingen die tijdens de pauze geconfronteerd worden met een hele grote kleurrijke automaat waar je in moet roepen: *Voor mij een zakje yucachips taco?!* Komt er een wenkende vinger uit de schuif en hoor je: *Dat is dat 2 €.* Je legt je cent in de hand, er komt een andere hand uit en andere schuif en die laat je wisselgeld vallen, tingeling, terwijl er weer iets verderop een zakje chips naar buiten komt gesprongen? Leuk? Natuurlijk! En eerlijk! Lekker! Cool!

TIP: Vraag posters of vlaggen aan de lokale winkel om de automaat te versieren.



3. Verkoop op het juiste moment!



Cadeaudagen. Tijdens de eindejaarsperiode gaan steeds meer mensen op zoek naar cadeautjes met inhoud. Wel, dan moet je niet twijfelen. Organiseer een aanbod van eerlijke, thematische geschenkenmanden die je in de hele school promoot en laat bestellen. Stel de manden samen samen (oh-oh), maak er een leuke handen-uit-de-mouwendag van, en laat de klanten hun bestelde waar op een afgesproken tijdstip komen halen. Voorbeelden van thema's: Zuid-Amerika op je bord / Knabbel- en Babelbox / Chips & Prik / De Cacaoverrukking / Lekker (ont)bijten! / Heerlijk Eerlijk / ...

TIP: Organiseer een heuse webwinkel! Verkoop op die manier zeker ook aan de ouders van de medeleerlingen en/of het grote publiek. Maak promo met de slogan: 1 geschenk = meerdere mensen content!

