

Tre stora K:n höstens melodi - full fart i Kinnasands säljarbete

Nu är det full fart på höstens säljarbete. Det betyder t ex att större inredningsföretag i hela landet får besök från Kinnasand. Våra representanter kan då visa ett koordinerat paket textilier, mattor och tapeter. Koordinera är ett av de tre nyckelord på K som gäller för Kinnasands marknadsaktiviteter i år - de andra två är Koncentrera och Köpa.

- Med detta avses att vi skall koncentrera försäljningsansträngningarna, att vi skall koordinera de tre produktlinjerna och att vi därigenom skall hjälpa våra kunder att köpa. Vi måste med andra ord jobba hårt för att sälja mer till tidigare kunder - det ger ofta snabbare resultat än att bearbeta nya kunder.

Det säger Christian Forsman, från 10 augusti tillförordnad marknadschef i Kinnasand Textil. Han arbetar i första hand med textilbolagets marknads- och försäljningsaktiviteter men också med samordningsfrågor kring hela Kinnasands-konceptet.

Samtidigt med de ökade försäljningsansträngningar som nu inlemts, fortsätter arbetet med att bygga upp en framtida permanent marknadsorganisation.

* Mässa i Göteborg

Den 9-13 oktober deltar Kinnasand i en internationell fackmässa i Göteborg, Interiör & Design. 1 500 kunder och arkitekter har fått personlig inbjudan till mässan. Samtidigt fick de också den nya broschyren "This is Kinnasand".

Kinnasand-produkter presenteras under hösten också i samband

med andra utställningar, i Sverige såväl som utomlands. Ljungbergs i Floda deltog fö nyligen i en nordisk reklam-mässa, ett nytt och intressant område för textiltryck.

Kinnasands-presentationerna i såväl Stockholm som Göteborg uppdateras. På båda ställena arrangeras också frukostträffar för arkitekter kring den nya kollektion av mattor och textil som designats av Ulrica Hydman-Vallien.

I de aktuella marknadsansträngningarna ingår också annonsering i bl a Sköna Hem.

- Det är naturligtvis viktigt att vi verkligen gör vad vi kan, understryker Christian Forsman. Vi får inte tappa marknadsandelar på grund av bristande aktivitet!

* Vad tycker kunden?

I samband med de många säljkontakterna görs också en enkät bland våra kunder. De önskemål och synpunkter som kommer fram där kan säkert vara till nytta i det fortsatta kontakt- och försäljningsarbetet.

Enkätens resultat kommer att behandlas vid ett säljmöte den 22 oktober. Då kommer också resultatet av mässan och andra aktiviteter att följas upp samtidigt som det fortsatta säljarbetet planeras.



* **TRYCK TILL IKEA:** I maj träffades uppgörelse med IKEA om de 90 000 meter tryckta varor som låg på lager i Sverige och Tyskland. Hela partiet kunde levereras under sommaren.