

## Öka omsättningen

### Sponsring

Sponsring går enkelt uttryckt ut på att en får ekonomiskt stöd eller någon annan typ av tjänst i utbyte mot en gentjänst. Tanken är alltså att båda parter på olika sätt ska gynnas av ett gott samarbete.

När ni söker sponsorer är det viktigt att dels fundera över vad det är ni vill tjäna på den part ni samarbetar med, men också vad ni kan erbjuda dem. Bra att tänka på är att ju fler medlemmar ni har, desto större räckvidd kan den andra parten få genom ett samarbete med er.

Förmodligen kommer just räckvidden och mängden potentiella kunder vara ert främsta argument för ett samarbete. Målgruppen gymnasieelever är svårnådd och ofta aktuellt för många företag. Rent konkret kan det handla om annonsplatser på er hemsida, sponsring i samband med event ni anordnar eller produkter till goodiebags.

### Provision

Provision är en ersättning som betalas ut i förhållande till den uppnådda försäljningen – ju mer ni säljer för desto mer får ni också tillbaka.

De vanligaste sammanhangen där elevkårer kan tjäna in provision är vid försäljning av skolfotokataloger eller studentmössor. Viktigt att komma ihåg är att ni alltid ska få provision när ni är agent åt någon och att provisionen regleras i avtalet med företaget.

### Försäljning

Försäljning av olika typer av produkter eller tjänster är ett utmärkt sätt för elevkårer att få in mer pengar. Ni kan sälja allt från biljetter till en fest till profilmaterial som skolkläder. En idé kan vara att kontakta ett företag som erbjuder den produkt eller tjänst ni är intresserade av och kolla om det finns ett överskott eller om de kan ge ett rabatterat pris. Ni kan sedan sälja vidare produkten för en lite högre summa än inköpspriset och på så sätt tjäna pengar.

### Bidrag

Olika typer av bidrag är ett jättebra sätt att öka omsättningen. Ni får ett medlemsbidrag från Sveriges Elevkårer varje år, baserat på föregående års medlemsantal och den lokala finansieringsgraden (om avtal finns mellan er kommun och Sveriges Elevkårer). Men det finns fler bidrag att hämta, till exempel kanske skolledningen kan tänka sig hjälpa till med projektbaserade bidrag. Många kommuner ger ut projektbaserade bidrag, och ni kan hitta de som kan vara aktuella för just er elevkår på eBas under rubriken *Föreningsbidrag > Kommunbidrag*. Det finns också andra regionala och kommunala bidrag som är värda en titt – ta reda på vad som gäller i just ditt närområde!

## Avtal

En förutsättning för ett bra och stabilt samarbete med företag eller andra parter är ett avtal. Ni har inga skyldigheter eller uppgifter förrän båda parter har skrivit på ett avtal ni båda känner er nöjda med. Kom ihåg att medlemmarna ska vara i fokus och gynnas av det avtalet, oavsett vad det gäller.

Se till att ni är specifika när det gäller vad ni letar efter. Kom fram till vilken produkt eller tjänst ni är ute efter, vilken kvantitet ni vill ha och när produkten eller tjänsten ska levereras.

Sedan är det dags att börja leta potentiella samarbetspartners och se vilka som finns på marknaden ni är intresserade av. När ni sedan jämför olika företag är det också bra att ta in offerter – förslag från företagen på hur samarbetet ska se ut och vad avtalet ska innehålla – så att ni kan väga olika alternativ emot varandra.

Efter det här är det dags att skriva på det slutgiltiga avtalet, men ta tid på er och sov på saken innan ni skriver på något. På Sveriges Elevkårers hemsida finns det både en avtalsmall och exempel på avtal som ni kan använda er av. Fråga också din verksamhetsutvecklare om råd vid minsta tvekan eller tvivel kring avtal.

## Tips

- Sätt mål per kvartal på hur mycket ni ska omsätta. Det är ett bra sätt att bygga upp kapital långsiktigt och växa som organisation. Se till att styrelsen tillsammans sätter upp mål för omsättningen – alla intäkter elevkåren har under ett räkenskapsår – och att alla kan ställa sig bakom dem. Ni kan sätta målen per kvartal eller till och med per månad, men kom ihåg att också ta fram några åtgärder ni kan göra för att nå dit. Ska ni söka det där kommunbidraget, be skolledningen sponsra eller tjäna in provision för studentmössorna?
- Använd budgetguiden som finns på Sveriges Elevkårers hemsida för att lägga upp en plan för er ekonomi och omsättning.
- Be din verksamhetsutvecklare att läsa igenom avtal innan ni skriver under. Det är alltid bra att ett par extra ögon tittar på avtalet så att eventuella fallgropar och felaktigheter kan upptäckas innan ett avtal är klart.
- Kolla upp stiftelser och fonder. Många stiftelser och fonder är intresserade av att ge bidrag till ungdomsverksamhet för olika sorters projekt, det är bara att sätta igång sökmotorn och leta!