



Hé wat leuk dat je jouw eigen campagne wilt starten. In het filmpje heb je al gezien hoe het in grove lijnen werkt. In dit document probeer ik je wat meer informatie te geven over hoe je nu echt jouw campagne opstart en hoe het verder werkt.

Voor de campagne

Met een (goed) product staat of valt alles. Daar ligt de eerste focus. Een 'product' bestaat daarbij uit 2 onderdelen: een ontwerp en een kledingstuk.

Ontwerp

Wat moet er op jouw kledingstuk komen? En waar? Wil je alleen een mooie afbeelding op de voorzijde? Of ook op de achterzijde? En misschien ook op de mouw(en)? Kan allemaal. Misschien nog belangrijker is de vraag wat je er dan op wilt. Bijna alles is mogelijk. Daaruit resulteert het artwork: de grafische bestanden waarmee we werken. Die grafische bestanden moeten wel aan een aantal voorwaarden voldoen:

Photoshop: .PSD, .JPG (alleen voor rechthoekige ontwerpen), .PNG

Belangrijk: 300 DPI en ware grootte. Fonts omgezet naar pixels. Liefst aangeleverd in CMYK. Als dat niet lukt (PNG kan alleen in RGB opgeslagen worden), check dan zelf even of de kleurveranderingen acceptabel zijn als je het omzet.

Illustrator: .AI, .EPS, .PDF

Opgemaakt in CMYK, fonts omgezet naar contouren.

Als je een ontwerper bent, klinken bovenstaande termen heel vertrouwd. Maar als je geen ontwerper bent, gaat het waarschijnlijk duizelen. No worries. Wij kunnen je ook helpen met jouw ontwerpen. Simpele dingen (opmaken van tekst ed.) doen we zelf en zijn gewoon gratis. Voor de wat ingewikkelder dingen werken we samen met ontwerpers. En ja, dit kost helaas geld. Maar dit is dan ook het enige waarvoor er (eventueel!) geld gerekend wordt.

Als je graag met een van onze ontwerpers in contact wilt komen, laat dat dan even weten. Dan geven wij je de contactgegevens. Wij blijven daar zelf verder buiten.

Kledingstuk

Ook niet onbelangrijk is de kleding die je graag wilt verkopen.

- Soort kledingstuk (T-shirt, polo, hoodie, vest, broek, etc.)
- Kleur van het kledingstuk
- Welke pasvorm (unisex, heren- damesmodel, wel of geen kindermaten)

Aan de hand van jouw wensen, kijken wij vervolgens welk kledingstuk er in aanmerking komt. Daarbij houden we ook rekening met de beschikbare voorraad. Wil je zelf even rondkijken bij een van onze leveranciers voor inspiratie? Check dan

<https://op.printwear.de/en/home/?>



Zodra we jouw kledingstuk hebben samengesteld, moeten we nog een paar dingen samen bepalen, voor we jouw campagne kunnen starten:

De verkoopprijs. Op basis van de bedrukking en het kledingstuk, berekenen we de kostprijs van jouw keuzes. Met die kostprijs, kun jij je verkoopprijs bepalen.

De looptijd. Wanneer jij jouw campagne wilt laten lopen. Wij adviseren niet langer dan een week te kiezen. Van maandag tot zondagnacht. Met een campagne van een week, zijn kopers geneigd meteen te kopen en niet te bedenken dat ze het volgende week doen. Daarnaast hoeven de vroege kopers minder lang op hun kledingstuk te wachten. Tenslotte hoef je maar een week te spammen.

Een tekst voor bij jouw product. De reden waarom je geld wilt verdienen met jouw product is soms nóg belangrijker dan het product zelf. Als jij bijvoorbeeld geld inzamelt voor een goed doel, vinden mensen het fijn als ze daaraan kunnen bijdragen, ongeacht het ontwerp van het kledingstuk. De tekst die bij jouw ontwerp komt te staan, kan deze boodschap duidelijk maken.

De verzending. Deel je de bestelde kleding zelf uit, of wil je dat wij dat voor je doen? Als je wilt dat wij alles versturen, kost dat € 5,- die wij in de webwinkel extra berekenen.

Als deze dingen duidelijk zijn, kunnen we jouw campagne inplannen.

Tijdens de campagne

Zodra je product online staat, is het jouw beurt. Zorg dat mensen jouw product kopen. Zonder kopers, verdien je ook helemaal niets.

Wij adviseren minimaal eenmaal per dag jouw product te promoten. Via social media natuurlijk, maar ook via Whatsapp, mail, nieuwsbrieven, etc. Daarbij zijn een aantal dingen belangrijk om te communiceren:

Het is een eenmalige actie. Na de verkooperiode is het niet meer mogelijk te bestellen. Nu of nooit.

De marketing wordt makkelijker, als je duidelijk maakt wat je gaat doen met het geld. En je verkoopt meer. Maak de volgende zin af: "Help mij om..." (op vakantie te gaan, mijn studie te betalen, een goed doel te steunen, iemand te helpen die hulp nodig heeft, etc.).

Tijdens je campagne zijn er 2 dingen duidelijk zichtbaar bij jouw product. De eerste is de afteltimer. Als die op nul staat, dan kan er ook echt niet meer besteld worden. Daarnaast is er ook een verkoopteller actief. Die laat zien hoeveel kledingstukken er besteld zijn. Dat zet aan tot verkopen (als er al veel verkocht zijn, maar laat vooral aan jou zien hoe lekker het gaat).



Hoe verdien je geld? En hoeveel?

Niet geheel onbelangrijk: hoeveel verdien je hier nou aan?

Vanzelfsprekend verdien jij het verschil tussen de verkoopprijs en de kostprijs. De kostprijs hangt af van de keuze voor de kleding en hoe je die bedrukt wilt hebben. Maar daarbovenop is er ook een extra staffelkorting. Hoe meer jij verkoopt, des te hoger is de korting die jij krijgt op de kostprijs. Die korting is als volgt opgebouwd:

0 - 25 stuks:	geen korting
26 - 50 stuks:	10% korting
51 - 100 stuks:	12,5% korting
101 - 200 stuks:	15% korting
201 - 500 stuks:	20% korting
501 of meer:	25% korting

Na de campagne

Dan is de week voorbij en zit jouw werk er bijna op. Het is onze beurt. Wij regelen dat alle bestelde producten zo snel mogelijk een bedrukking hebben. Daarna worden ze, afhankelijk van jouw keuze, of verzonden naar iedereen, of in dozen gestopt en in zijn geheel naar jou opgestuurd. Vanzelfsprekend krijg jij ook een overzicht van iedereen die besteld heeft. Om ze te bedanken en/of om alles zelf uit te delen. Als dat allemaal geregeld is, komt het allerbelangrijkste: **de uitbetaling**.

Dat kan op 2 manieren:

Als je een eigen bedrijf hebt, stuur je ons een *factuur*. Die betalen we dan en klaar is Kees!

Als je geen eigen bedrijf hebt, sturen wij je een zgn. *kwitantie*. Die onderteken je en stuur je terug naar ons. Zodra wij die hebben ontvangen, maken wij het geld naar jouw rekening over. Let op: deze kwitantie moet je meenemen in je jaarlijkse belastingaangifte.

Dat is alles. Hopelijk is het allemaal duidelijk zo. Mochten er nog vragen zijn, aarzel dan niet contact op te nemen. En ook als je je campagne wilt starten, horen wij dat graag. Je kunt ons in beide gevallen bereiken op info@klerenwinkel.nl.

Heel veel plezier met jouw campagne!