

TIP

REDAKTIONEN,
hvis du er fuld af gode historier om din by

Tlf. 99 35 35 35

E-mail: redaktion@brønderslevnyt.dk

SMS/MMS: Send Tip + din besked til 1231

BRØNDERSLEVNYT
NORDJYSKE

Succes kommer ikke af sig selv



SMILENE KOM frem hos deltagerne i mødet.

Af Esben Heine

- **MAN** skal turde tage en chance. Succes og sejre kommer ikke af sig selv, sagde salgcoach Jesper Christensen på NORDJYSKE Mediers arrangement for erhvervsfolk på Restaurant Hedelund i Brønderslev.

Det var noget af en peptalk med masser af grin, fakta og forslag. Gennem 10 år har Jesper Christensen haft eget firma og tidligere flere lederjob, så han har gjort sig en masse erfaringer.

Han lagde først fokus på effektiv markedsføring i medierne. I anden halvdel var fokus på at finde de værdier, som virksomheder vil have, at kunderne skal opleve.

Om markedsføring opfordrede Jesper Christensen til at tænke utraditionelt. Han fremhævede blandt andet en annonce i Oplandsavisen fra Skot i Brønderslev med titlen "Flad mave og god røv".

- Dét er vovet, men det ses, sagde han.

Og han opfordrede annoncørerne til at tænke i gode billeder.

- En bleg kotelet i en annonce får ikke mundvandet til at løbe. Det gør derimod et flot billede af en saftig burger, sagde han.

Han sagde også, at det er vigtigt at vælge ét klart budskab frem for at satse på

mange heste.

- Jeg har set en annonce for en restaurant, hvor hele menukortet var trykt i avisen. Men der var ikke plads til restaurantens navn. I modsatte grøft var en enkel annonce med en bøf på en tallerken. Den enkle annonce fanger mere.

Han opfordrede også de enkelte forretninger og firmaer til at skabe kropsånd.

Jesper Christensen kom ind på én sine succeser: Et elektrikerfirma manglede kunder i butikken. Men efter et besøg af Jesper Christensen fik virksomheden hjælp til at skabe en kropsånd og netværk.

- En forretning skal blandt andet fortælle, hvad den er god til. En mekaniker blev opfordret til at annoncere med sine forcer. Og det gav mange kunder i butikken.

Jesper Christensen sagde, at man i livet må tage nogle chancer og beslutninger. Han kom også med et konkret forslag.

- Brug de netværk i har. Anbefal hinanden. Det lønner sig. Man skal ikke sidde og vente på, at tingene sker, for så kører det hele forbi én.

Han fortalte sin egne oplevelser, hvor en ekspedient skabte mersalg.

- Jeg var inde at købe et par sko, men sælgeren, der var professionel, fik solgt

mig et bælte. Og det bælte er jeg meget glad for.

Han undrede sig over, at slagtere, når de sælger dyre bøffer, ikke anbefaler en god rødvin til bøffen.

- Når vi er ude at handle, er vi lette til at købe mere end der står på indkøbssedlen. Mange forretninger udnytter slet ikke de muligheder, der er for mersalg. Tænk på McDonald's ansatte, der altid spørger, om man ikke skal have en is med. Med et sødt smil, kan man næsten ikke lade være at købe. Tænk, hvor meget et spil kan betyde, og når McDonald's har mange butikker, giver det bonus.

- Ansatte i McDonald's glæder sig til nytårsdag, årets største dag. Jeg har hørt butiksansatte sige, at de frygter for december, for der er så mange kunder. En sådan holdning er ikke fremmende.

Han opfordrede også specielt ansatte i butikkerne til at vise engagement og udstråle venlighed og glæde.

- Hvis man møder en sur person i butikken, fristes man ikke til at købe. Selv på arbejdspladser er der nogen, der kan spolere arbejdsdagen for kollegaerne. Der er nogen, der ikke siger "god

morgen".

- Var det mig, der havde en sådan kollega, ville jeg hver morgen sige "god morgen", for så ødelægger man den sure kollegas dag. Der er mennesker på 35 år, der er gået i stå. De venter kun på, at gå på pension om 30 år. Har man den holdning, bør man nok overveje, om det er det rigtige job, man har.

Jesper Christensen håber, at hans peptalk får handlen og ansatte til at snakke mere sammen.

- Det kvarters pause, der var, beviser, at der er noget at snakke om. Sjældent har jeg da set, at snakken er gået så godt, siger en veloplagt Jesper Christensen.

- For os har målet været at være med til at skabe sammenhold mellem de forretningsdrivende, siger områdechef Peter Andersen fra NORDJYSKE Medier, der er glad for opbakningen.

Ca. 100 deltog i arrangementet. NORDJYSKE udloddede et gavekort på 10.000 kr. til markedsføring. Vinder blev Per Bak fra Seeds.

Træt af startbesvær?

Vi laver eftersyn på din plæneklipper, fræser, havetraktor eller buskrydder, - uanset fabrikat.



Den renses, smøres og justeres. Tændrør og olie skiftes.

F.eks. alm. rotorklipper
Pris ialt 428,-
m/ selvtræk +70,-

PARK OG PEJS

vi Arne Christensen
Bredgade 167, 9700 Brønderslev
Tlf. 98 80 19 98. www.parkogpejs.dk

Sang & Musikaften

med "Evangeliets Gyldne Sange"

Lørdag den 21. april kl. 19.00

Vesterkirken, Nattergalevej 7, Stenum

Afvekslende program med kor, herrekor, instrumentalmusik solo, duet og de gode gamle fællessange.

Indsamling til "Evangeliets Gyldne Sanges" missions- og nødhjælpsture til Rumænien i maj 2012. Information om turen ved rejseleder Erik Mortensen.



Andagt ved Allan K. Hansen, Aalborg.



Der kan købes kaffe, DVD og CD-ere i pausen.

Fri entre

Arr.: Evangeliets Gyldne Sange
Kontakt: 9880 2177 • www.egsnet.dk

Få mest for pengene, se byens bedste tilbud

www.brønderslevnyt.dk

BRØNDERSLEVNYT
NORDJYSKE

Forslag om risiko-fond

PÅ BRØNDERSLEV Handelsmorgenmøde foreslog Mogens Idskov, Buksen, at der oprettes en risikovillig fond.

- Det har været talt om i årtier, sagde han.

Mogens Idskov pegede på, at mange har ønsket at åbne forretning, men ingen mu-

lighed har for det. Han mener, at der kan laves en fond af risikovillig kapital, som de, der gerne vil åbne forretning, kan låne fra.

- Det er påkrævet, hvis vi ikke vil have tomme butikslokaler.

Mogens Idskov ejer selv

forretningsejendomme, han lejer ud. Han får jævnligt henvendelser fra interesserede, der vil leje lokaler.

- Men de vender hurtigt tilbage og fortæller, at de ikke kan låne penge.

Afdelingsdirektør Svend Holmgaard fra Sparekassen

Vendsyssel, opfordrede interesserede i at åbne forretning om at komme i Sparekassen.

- Vi vil gerne kigge på sagen, sagde han, dog uden yderligere løfte.

Oplandsavisen

Bredgade 35, 9700 Brønderslev
En del af Nordjyske Medier
Ansv. chefredaktør Per Lyngby

Telefon 9645 5565
Telefax annoncer 9645 5560

KONTORTID
Mandag til torsdag kl. 8.00-16.00.
Fredag kl. 8.00-15.00. Lørdag lukket.



Oplandsavisen er trykt på FSC-certificeret papir, der støtter bæredygtigt skovbrug i hele verden



REDAKTION
Journalist
Peter Dvinge

Pressemeddelelser/nyheder:
redaktion.oplandsavisen@nordjyske.dk

Redaktionschef
Inger Lise Jønsson
inger.lise.jonsson@nordjyske.dk

ANNONCER
Telefon 9645 5565
oplandsavisen@nordjyske.dk
Salgsassistent Helle Frydkjær
Direkte telefon 9645 5572
Salgsassistent Inger Toft
Direkte telefon 9645 5571
Markedschef Per Karred
per.karred@nordjyske.dk
Mediakonsulent Jeannette Rose
jeannette.rose@nordjyske.dk
Områdechef Peter Andersen
peter.andersen@nordjyske.dk

ANNONCE INDLEVERINGSFRISTER
Alle annoncer: Torsdag kl. 14.00

UDGIVER
NORDJYSKE Medier A/S

TRYK
NORDJYSKE Medier A/S

DISTRIBUTION
NORDJYSKE Distribution A/S

OPLAG
Kontrollerede oplagstal iflg. Dansk Oplagskontrol
1/7 2010 - 30/6 2011: 23.385

Oplandsavisen omdøles hver onsdag i Brønderslev, Sulsted, Tylstrup, Blokhus, Saltum, Jerslev samt dele af Hjølling, Vadum, Aabybro, Løkken, Pandrup og Vrå.

Affotografering af bladets annoncer og redaktionelle indhold er forbudt uden tilladelse.