



# Afsætning

## Hjemmesalg af juletræer

Af Gårdejer Jørgen Holm-Petersen

Hjemmesalg af juletræer er et sikkert, stabilt salg til gode priser. Det er derfor vigtigt at udvikle et hensigtsmæssigt koncept, der både giver kunderne mulighed for en god oplevelse, og som også giver sælgeren tid til at nå at betjene kunderne ordentligt. Målet er at sælge flest mulige juletræer med mindst muligt mandskab og med mindst muligt sinkende arbejde, når der er spidsbelastning. Kundestrømmen kommer nemlig altid i hektiske bølger, og så er problemet at få tid til god kundebehandling. Artiklen beskriver mine egne erfaringer med hjemmesalg.

Jeg sælger efter samme princip som en selvbetjeningsbutik og tilbyder både fældede træer og fæld-selv træer. Kunderne tager

varen med hen til kassen og betaler. Det gælder både de fældede træer fra gårdspladsen og fæld-selv træerne fra skoven.

### **Fældede træer**

På gårdspladsen har jeg "plantet" en lille skov med 150 spidsede træer, der står i rør (foto 1). Røret har 70 mm hul. Det passer til træer, der er spidset ned til 60 mm.

På siden af røret er der påsvejet en stang af 16 mm tentorstål til at stikke ned i jorden (foto 2). Hullet i jorden til tentorstangen borer jeg med et langt 18 mm bor. Kunderne er meget glade for at kunne se træerne opstillede, og de er ligefrem begejstrede for at kunne stikke det spidsede træ direkte i foden, når de kommer hjem.

Træerne på gårdspladsen har prismærker med vores smukke logo på forsiden (foto 3). Prismærkerne giver hurtigere ekspeditionstid. Derfor er mit arbejde kun at nette træet, hvis kunden ønsker det, og at modtage betaling.

### **Fæld-selv træer**

Børnefamilierne vil gerne selv gå i skoven for at finde juletræet og selv fælde det. Børnene har ofte nissehuer på, og fædrene filmer seancen, mens børnene fælder træet. Når træet derefter skal bæres hjem, må der ikke være for langt at bære det. Derfor har jeg lavet mindre plantninger nær gården.

Før kunderne går i skoven kan de få et overblik over, hvor jagten skal sættes ind,

← Foto 1 Opstillet "skov" af juletræer.

idet jeg har lavet et skovkort med brikker, der symboliserer træernes størrelse (foto 4). Disse brikker kan flyttes hvert år, efterhånden som træerne er vokset.

Der skal være pænt og ryddeligt i skoven. Det ser ikke pænt ud med mudrede spor efter traktorkørsel med træer til eksport. Derfor lægger jeg grus i sporene, hvor det er nødvendigt.

Jeg har derudover ryddet en hyggelig skovsti på tværs igennem skoven, så kunderne kan gå tørskoede rundt for at udvælge juletræet. Jeg udlåner naturligvis håndsav til fældningen, og til min overraskelse forsvinder de slet ikke. Faktisk har jeg efterhånden fået et lille overskud af save.

### Efter fældningen

Selvom vore træer i skoven har en endog meget høj stab, er der næsten altid for lidt stab tilbage til spidsning, når kunden selv har fældet det. Derfor er mit første job hjemme ved betalingsstedet ofte at save grene af med en el-kædesav. Derefter spidser jeg først træet ned til 80 mm med den største spidser og til sidst ned til 60 mm med den mindste spidser. Man kan godt nøjes med at have en 60 mm spidser. Men nogle nordmannsgranjuletræer har en tyk klumpfod, der så skal saves til med kædesaven.

Spidseren består af en stor elmotor med et spidserhoved, der er monteret direkte på akselen. Motoren skal have motorbeskyttelse, og spidseren skal have afskærmning. Den er faktisk farlig! Man kunne i stedet købe en traktorspidser med to spidsehoveder og så montere en fælles elmotor på den. Mine spidserer er sammenbygget med en elektrisk netmaskine med 31 cm tragt. Maskinen er elektrisk for at undgå støj, og fordi den så er let at betjene (foto 5).

Samtidig med netningen sætter jeg vort logo på i toppen af træet. Logoet er vores reklame. Det skal være så pænt, at kunden har svært ved at smide det væk. Det skal udstråle kvalitet og understøtte begejstringen for det flotte træ, kunden selv har udvalgt. Jeg bruger det samme logo både på skilte på salgsstedet og på skilte ved vejen



Foto 2. Liggende træ med rørfod med påsvejset tentorstang.



Foto 3. Eget Logo/prismærke.



Foto 4. Skovkort, der giver kunden mulighed for at se, hvor "jagten" skal sættes ind.



Foto 5. Sammenbygget net- og spidsemaskine.

samt i annoncer, så kunderne kan genkende os og måske anbefale os til andre.

Når træet er nettet, stiller jeg det op ved siden af vores prisskala. Alle træer bliver solgt efter højde, og prisen springer for hver 25 cm (foto 6). Dette system giver en hurtig ekspedition og meget lidt diskussion om prisen – selv i Jylland.

### Parkering

Vi er omhyggelige med parkeringsforholdene. Vi har store, tydelige P-skilte og tydelige

parkeringspladser. Mange kunder ankommer med trailer. De kan dog sjældent bakke med den. Vi har derfor et stort skilt med særlig vendeplads og trailerparkering i det håb, at een trailer så ikke blokerer tre P-båse.

Det er sjovt at sælge juletræer til en masse forskellige mennesker. Kunderne får en god oplevelse. Jeg får en god oplevelse. Og økonomisk er det "ikke så ringe endda".



Foto 6. Prisskala med spring på 25 cm letter ekspeditionen.

## VÆRKTØJ OG Udstyr



Produktion af maskiner og redskaber til pyntegrønt og juletræer

Vi er altid friske med et godt tilbud

– giv os et kald på tlf.:  
**62 62 27 22**



# ETR Service

Odensevej 63 – 5750 Ringe – tlf. 62 62 27 22  
mail: [etr@etr.dk](mailto:etr@etr.dk) – [www.etr.dk](http://www.etr.dk)

## HJORTHEDE PLANTESKOLE A/S



Din totalleverandør af planter til juletræer & pyntegrønt

Tlf. +45 86 68 64 88 • Fax +45 86 68 64 40  
[mail@hjorthede.dk](mailto:mail@hjorthede.dk) • [www.hjorthede.dk](http://www.hjorthede.dk)