

Medlemsreferat fra markedsrådsmøte 02.06.2022

Møtested: Stanseveien 35

Deltakere: Leif Egil Grøtan, Kai Dysthe, Håvard Henriksen, Christian Mohn Nøking og Anne-Charlotte Braastad

MØTESTART KL. 10:00

MØTESTART KL. 0900

- Gjennomgang referat og evt. tilbakemeldinger
- Økonomi
- Fokuskunder
- Program Regionsmøter Høsten 2022
- Sentral kampanje på Facebook/Instagram
- Innspill om nye leverandører til kjeden
- Messer, Boligmesse.no

Tilbakemeldinger på referat fra siste møte

Referat ble gått gjennom uten bemerkninger.

Glassfagkjeden Markedsbudsjett

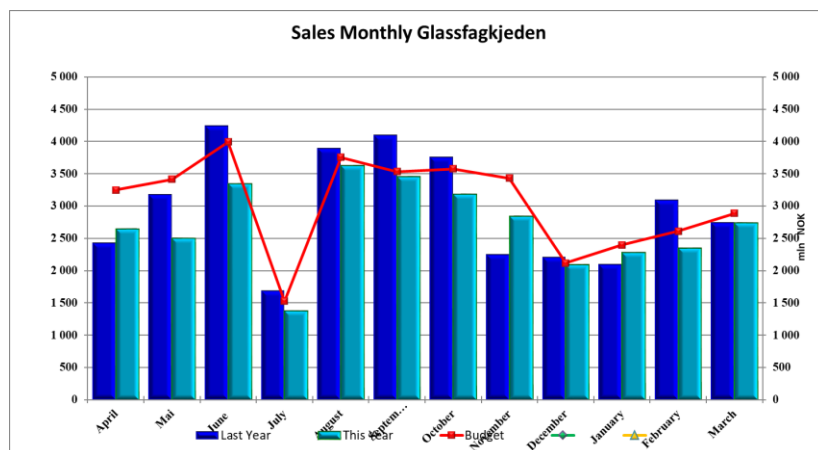
Nytt markedsbudsjett for Glassfagkjeden er på 1 835 000 hvorav 461 890 er brukt hittil.

Medlemskontingent underavdelinger

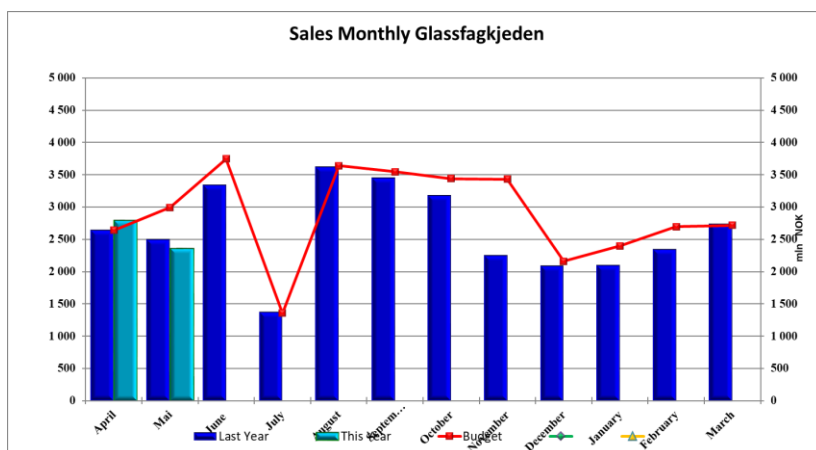
Det er ikke aktuelt å innføre ½ medlemskontingent for underavdelingene på forsikringssaker, men heller øke kontingenten for underavdelingene pr. tildelt sak til kr. 500 pr. sak. Dette skal tas opp og stemmes over på Årsmøte og så legges til vedtektene.

Glassfagkjeden salg – Total (finansåret 01.04-21 til 31.03-22)

Budsjettet for 21/22 var på kr 36,5 mill. Totalt havnet Glassfagkjeden på kr. 32,4 mill. Dette er ca. 4,1 mill under budsjett.



Budsjett for FYR 22/23 er justert ned til NOK 35 393 564



Så langt i budsjettåret 2023 (2 mnd) ligger Glassfagkjeden kr. 792 896 under budsjett.



Hvordan øke lojaliteten hos medlemmene

Markedsrådet var enige om at vi trenger å få tilbake medlemmenes følelse av samhörighet og motivasjon. Det er mer å hente fra Glassfagkjeden enn bare forsikringsavtalene.

Christian kommer tilbake med kontaktinfo til eksterne som kan se på dagens avtaler og kartlegge om det er mer å hente eller om de rett og slett ikke er noe verdt. **Pr. 20.06 – møte er avtalt 22.06**

I tillegg skal vi undersøke om det er mulig å få litt hjelp til hvordan utvikle kjeden videre.

Teams møte med Kjartan og Leif er satt til den 22.06.

Stikkord: 50 år i kjeden, gode på SoMe, Gruppearbeid på Regionsmøtene som kan danne grunnlaget for en større gruppearbeide på Årsmøte, hva får medlemmene tilbake, Topp 3..., Synlighet – premiering på Årsmøte.

Medlemsmassen

Larsen Glass har opprettet et nytt kontor ved navn Wela Glass på Kokstad og har søkt om å bli med i kjeden. Foreløpig er Wela Glass på prøvetid. Hans søknad tas opp igjen til høsten.

Rasta Glass v/Martin Kjernet har solgt bedriften til Hurtigruta Carglass og legger dermed ned glassmesterbiten. Inntil videre vi System-Tre på Elverum få tildelt hans forsikringssaker.

I skrivende stund har vi ikke mottatt skriftlig oppsigelse, kun muntlig og oppsigelsestiden er 3 mnd. fra skriftlig oppsigelse. Vi er på utkikk etter nye medlemmer i Kongsvingerområdet.

Forsikring

	Jan	Feb	March	April	May	Jun	July	Aug	Sept	Okt	Nov	Des	TOTAL
2022	201	196	250	262	281								1190
2021	173	221	271	306	250	317	235	286	252	205	147	111	2774
2020	132	128	217	310	291	288	198	257	230	208	152	77	2488

Bra tilgang på forsikringsjobber. Noen får selvfølgelig fler enn andre, men dette er ikke noe vi i kjeden kan styre. I store byer må man forvente at det er flere som kjemper om de samme forsikringskundene. Alle selskapene skal ha en form for rullering av hvem som får jobbene, men det vil allikevel aldri bli rettferdig.



Regionsmøter høsten 2022

Region Midt & Nord: 09.09 - Scandic Hotel Nidelv - Trondheim

Region Vest: 23.09 - Scandic Hotel Bergen City - Bergen

Region Øst: 14.10. Hotel Ambassadeur – Drammen – dette sjekker jeg om vi kan

flytte til den 30.09 siden Kai ikke kunne være med den 14.10 – kommer tilbake

TEMA og evt. forslag til agenda

Sika v/Calle

ProRailing v/Ruben

IQuote – nytt online ordresystem

Anita – Elverum oppdatering, Kapasitet og lagerførte varer

Gruppearbeid – utvikling av kjeden

Valg av nye representanter til markedsrådet: Følgende står på valg

Representant	Region	Valgt inn	Står på valg
Kai Dysthe	Øst	2018	2020
Leif Egil Grøtan	Midt	2020	2022
Håvard Henriksen	Nord	2016	2020
Christian M. Nøking	Vest	2019	2021

Markedsføring.

[Boligmesse.no](https://www.boligmesse.no)

Her har medlemsbedriftene en god mulighet til å treffe lokalt publikum og mål rette sin markedsføring av bedriften. Vi lage en kasse med innhold som Glassmesterne kan benytte på standen, lydbokser, hoppeboks, RollUps, brosjyrer, giwe aways etc. Kostnadene for å produsere av materiell benyttet på stand tas fra budsjett, men hvert enkelt medlem som ønsker å stå på stand, må stå for stand-kost. Full oversikt over lokasjon og dato finner dere her [Boligmesse.no](https://www.boligmesse.no)



Felles kampanje på FB

Håper dere deler og liker denne på egne FB sider. Husk: vi setter dette klart på dørmatta, bare åpne døren og ta det med inn i varmen. Viktig å følge @Glassfagkjden på FB så du får automatisk opp når vi poster innlegg som kan deles. Bakgrunnen er innspill fra markedsrådet om dette: kort forklart, en kampanje som inkluderer alle glassmestere, der vi publiserer en post gjennom glassfagkjeden som promotes over hele Norge som de kan dele, i tillegg at de kan dele en lik/tilsvarende lik post selv på egne sider.)

Eventyrlig Oppussing sesong 8

Vi går for en ny sesong med Eventyrlig Oppussing for vi ser at dette gir oss gode muligheter til å vise fram Eventyrlige muligheter med glass samt mye bra materiale vi kan benytte i egen markedsføring. Vi har gått inn på en pakke som heter Basic og der skal produksjonsselskapet skreddersy pakker slik vi ønsker – vi får også tre produktplasseringer, dvs. at når vi snakker om produktplassering, så kan det være alt fra at Halvor ser på glassprøver for å plukke ut noe til en innspilling – til utklipp fra program der vi har levert varer. Ref. filmen som ble laget etter sesong 7.

Første innspillingsdato er 19-24 mai på Urke ved Hjørundfjorden hvor vi har fått med oss Græsdal Glass på montering. Jeg kommer tilbake med mer info på dette etter hvert. Vi har også levert noe veldig spennende til en hytte på Orre.

**Cathrine Sørland**

Sponse dusjglass til Cathrine Sørland via Glassmester Furulund mot at vi får en omtale fra henne på hennes Instagram og FB konto som vi kan benytte på Glassfagkjeden's FB og Instagram.

Mer info kommer her.

Nye avtaler

Würth for lev. av verktøy etc., skal ha møte med de denne uken

Sika – tar opp igjen tråden etter sommeren

SVEA Finans for inkasso. Dette har de å tilby: kan tilby deres kjede en 100 % kostnadsfri purre- og inkassoavtale. Vi har en enkel selvbetjeningsløsning som vi kan lære om den enkelt raskt på.

Dersom de har store volum, kan vi enkelt også sette opp en automatikk fra de fleste økonomisystem.

Dere vil bli knyttet til et av Norges beste inkassoteam på Hamar. **Merk deg at vi tilbyr Glassfagkjeden en direkte provisjon tilbake til dere på kr 30,- pr løst inkassosak.**

Dette kan bli en ikke ubetydelig inntekt til kjeden hvis mange kobler seg på den avtalen.

ACB/

Oslo, 20.06.2022