

Start en bedre dugnad i Bambusa-appen

Hemmeligheten bak en vellykket dugnad, er lettsolgte produkter. Derfor har vi samlet en mengde produkter som folk både trenger og ønsker seg i den nye Bambusa-appen. Høy kvalitet og god fortjeneste gjør kundene fornøyde og dugnaden lønnsom.

Produkter til hele familien



Dressokker, 5 pk
220 NOK

Dressokker, 5 pk
220 NOK

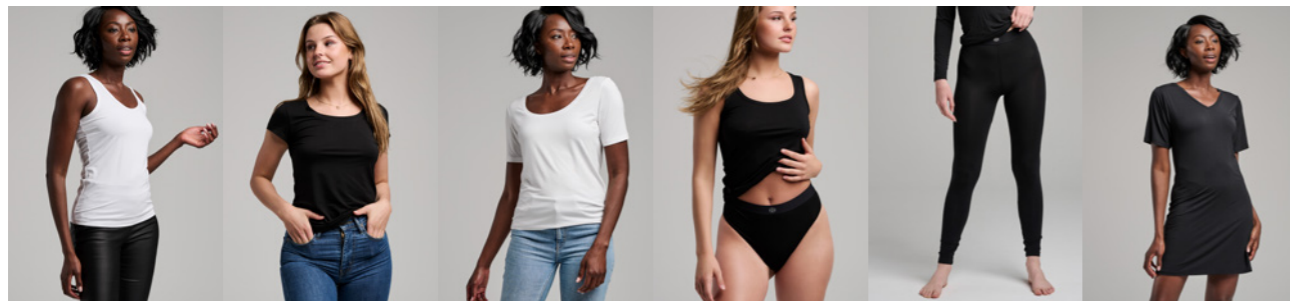
Ankelsokker, 7 pk
220 NOK

Ankelsokker, 7 pk
220 NOK

Tennissokker, 3 pk
220 NOK

Loosefit, 3 pk
249 NOK

Dame



Singlet, 2 pk
399 NOK
299 NOK

T-shirt, rund
379 NOK
279 NOK

T-shirt, dyp
399 NOK
299 NOK

Truser, 3 pk
399 NOK
299 NOK

Base leggings
399 NOK
299 NOK

Nattkjole
499 NOK
374 NOK

Herre



Boxer briefs, 2 pk
399 NOK
299 NOK

T-shirt, crewneck
399 NOK
299 NOK

T-shirt, v-neck
399 NOK
299 NOK

Base top
399 NOK
299 NOK

Base leggings
399 NOK
299 NOK

T-shirt, v-neck
399 NOK
299 NOK

Barn



Boy boxer briefs
249 NOK
219 NOK

Kids singlet
249 NOK
219 NOK

Kids t-shirt
249 NOK
219 NOK

Kids nattkjole
399 NOK
299 NOK

Kids base top
299 NOK
249 NOK

Kids base leggings
299 NOK
249 NOK

Dere tjener 110 kr/pakke solgt. Komplet sortiment finnes her: bambusa.no/produktliste

4.7/5



Snitt produkt-score fra 1300 kundeanmeldelser



Høy fortjeneste gjør det enklere å nå målet

Dere tjener 110 kr per pakke solgt. Gjelder alle produkter.

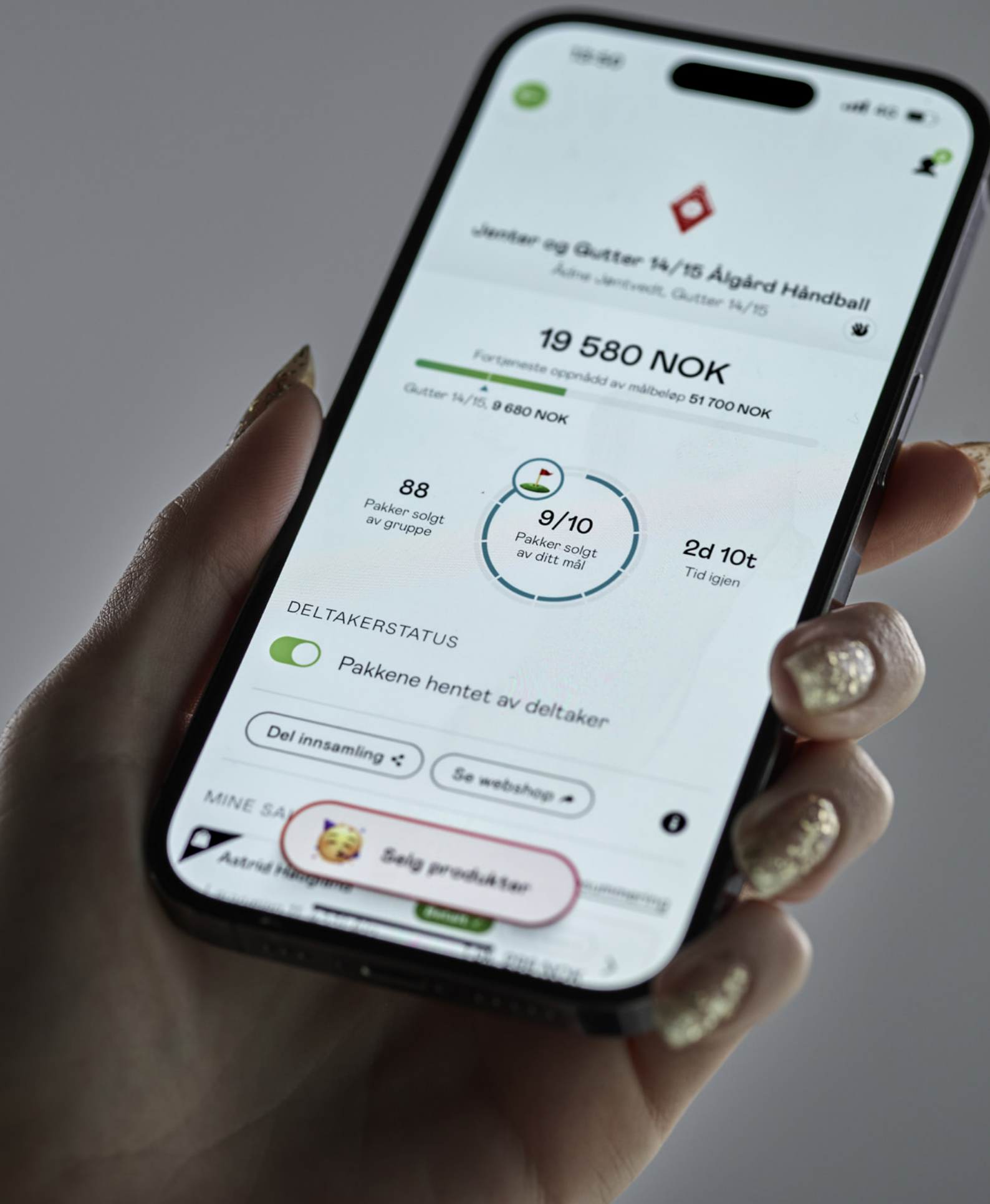
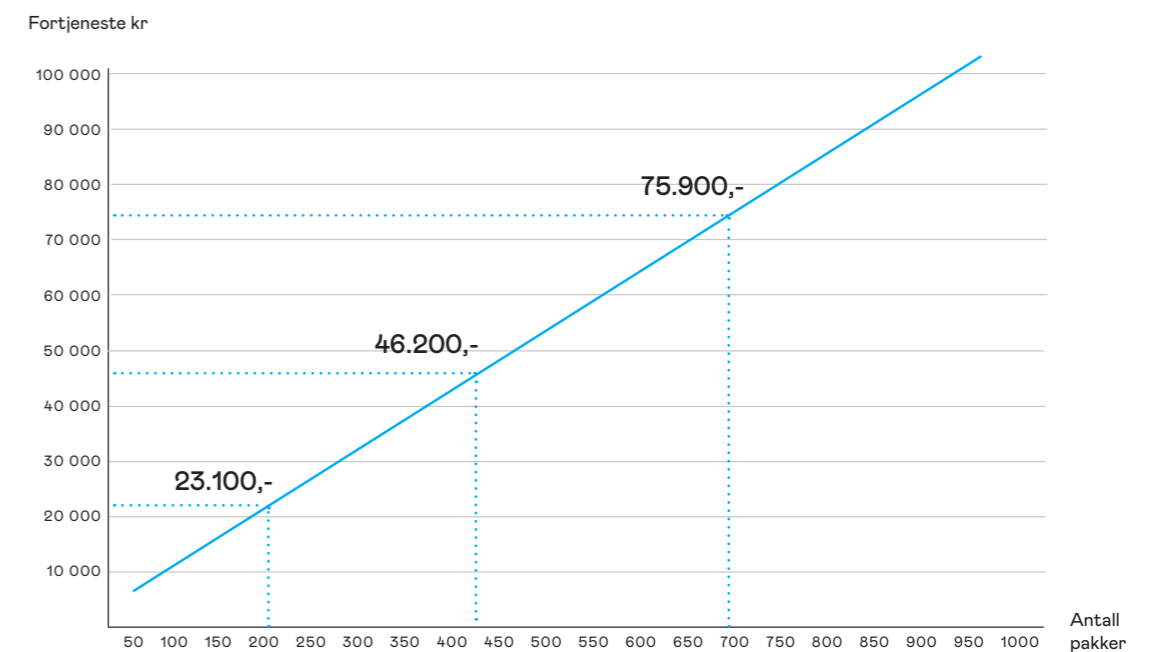
EKSEMPEL PÅ FORTJENESTE

Tjen 23.100

15 personer selger 14 pakker hver med fortjeneste á 110 kr = 23.100 kr






Tjen 46.200

30 personer selger 14 pakker hver med fortjeneste á 110 kr = 46.200 kr



Slik fungerer det

App-dugnad:

-  Bambusa oppretter app-dugnaden for dere.
-  Deltakerne i dugnaden laster ned appen og kan nå starte salget. Hver deltaker får sin egen nettbutikk, som enkelt kan deles med venner og kjente.
-  Når dugnaden er over, sorterer vi varene per deltaker og sender til dugnadsansvarlig.
-  Varene deles ut til deltakerne og sluttkundene.
-  Fortjenesten overføres til kontoen deres.

Direkte-salg:

Ønsker dere en tradisjonell dugnad med fysiske produkter i hånden? Da er direkte-salg et alternativ der dere først bestiller sokker og selger dem direkte til kundene.

Start en bedre dugnad på [Bambusa.no](https://bambusa.no)

Spørsmål?
Ta kontakt med kundeservice:
Tlf. +47 51 80 00 70
post@bambusa.no

Fem grunner til å velge Bambusa-appen

1. Styr dugnaden fra mobilen

I appen har vi digitalisert hele dugnaden. Du kan nå organisere, følge opp og administrere alt fra telefonen din.

2: Vipps, så er betalingen løst

Trygge salg uten kontanter frigjør mye arbeid for alle i dugnaden. I den integrerte betalingsløsningen kan kundene betale direkte med Vipps eller kort.

3: Motiverte deltakere selger mer

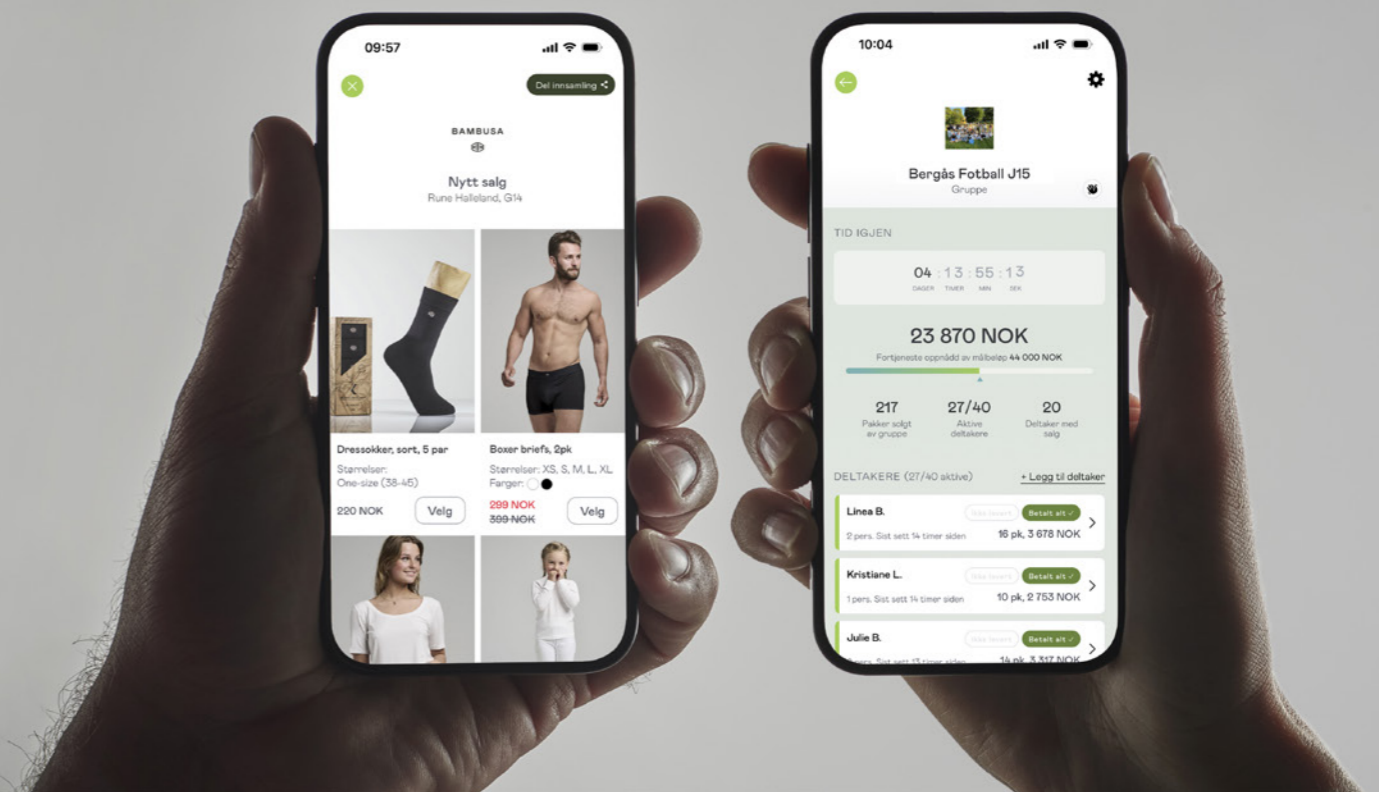
Ingenting er som å følge med på salget. Derfor oppdaterer appen hvert salg i sanntid, noe som inspirerer alle til å nå målet for dugnaden.

4: Hver deltaker, sin butikk

I appen får hver deltaker sin egen nettbutikk. Denne kan deles med venner og kjente, og gjør det enklere å nå ut til flere. Og jo flere som nås, desto mer selger man.

5: Dere selger, vi pakker

En vellykket dugnad er også en enkel dugnad. Med Bambusa-appen sorteres varene og leveres ferdig pakket pr deltaker. Dermed blir utleveringen rask og enkel, og sikrer at alle får det de har bestilt.



Bambusa Boxer Briefs

4.9/5



” Samboeren min har kvittet seg med alle andre boxere og vil bare bruke disse nå.”

– Unni B.

” Hele familien vår elsker Bambusa sokker og undertøy. Suveren kvalitet i stoff og farge som holder seg over tid. Vil ikke ha noe annet nå.”

– Heidi K.

” Myk og meget behagelig. Verdens beste.”

– Gunleif T.

” Fantastisk god bokser-shorts med veldig fin passform og skikkelig deilig stoffkvalitet! Anbefalast på det sterkaste!”

– Jan W.



Hva sier kundene?



Tjente 50.000 kroner på én dugnad

I bygda Moi i Rogaland har det blitt tradisjon for niendeklassingene å spare til klassetur.

Og det er ingen tvil om at arbeidet til elevene ved Lund ungdomsskole har båret frukter. Etter å ha solgt sokker til slektninger og naboer, hatt egen stand på Bygdedagene og fått god hjelp fra foreldrene, har elevene samlet inn over 50.000 kroner ekstra i reisekassen, på én dugnad.

Dugnadsansvarlig Ida Elise Østrem kan nesten ikke få skrytt nok av Bambusa, som i tillegg til å produsere populære varer sørger for at gjennomføringen og organiseringen er enkel å forholde seg til.

– De er veldig profesjonelle. Med så mange pakker og ordre, har vi enda ikke opplevd én eneste feil i bestillingene. Det er god service og kommunikasjon, pålitelig kvalitet, og vi får ferdig pakket materiell som gjør at både organisering og gjennomføringen blir veldig enkel, avslutter Østrem.



Fotballaget tjente 65.000 kroner på tre uker

– Det er lettsolgt, folk liker kvaliteten og kundeservicen er veldig god.

Slik oppsummerer Hanne Myhr sin erfaring med salg av Bambusa produktene.

– Jeg ville aldri vært ansvarlig for salg av noe jeg føler jeg ikke kan stå inne for. Sokker er forbruksvare og noe alle har bruk for, men vi vet også at Bambusa sine er av høy kvalitet. Det ser vi på gjensalget, legger Hanne til.

22 gutter på laget var med på dugnaden. Og den som solgte mest var Immanuel Silalahi (14). Hele 62 sokkepakker klarte han å få unna før dugnadsperioden var over.

Siden 2016 har Bambusa veiledet over 9000 dugnader og bidratt med nærmere en halv milliard kroner til barn og unge.

BAMBUSA



Kontakt oss

Bambusa Norge

Tlf. +47 51 80 00 70
post@bambusa.no
www.bambusa.no

Besøksadresse:
Kvitsøygata 19 - 4 etg
4014 Stavanger

Bambusa Danmark

Tlf. +45 26 32 80 80
post@bambusa.dk
www.bambusa.dk

Besøgsadresse:
Ladegaardsvej 2
7100 Vejle

Bambusa Sverige

Tlf. +46 08 721 70 70
post@bambusa.se
www.bambusa.se

Besöksadress:
Kungsbron 5
371 11 Karlskrona

