

Kriterieauktionen närmar sig

Marknadsför ditt varumärke på bästa sätt



–Visa vad ni kan! Vi har väldigt bra uppfödare i landet. Det är ett skitigt jobb men på auktionsdagen ska vi lämna det hemma och visa upp oss från vår bästa sida, säger Johan Björnsson, ASVT:s resursperson.

Ditt uppfödarnamn är ditt varumärke. Var rädd om det och marknadsför det på bästa sätt under auktionerna. Det är det enda tillfället på året som all uppmärksamhet riktas på uppfödarna.

Den uppmaningen riktar Johan Björnsson, en av ASVT:s resurspersoner till alla som ska sälja sina hästar på auktion. (Läs mer om Kriterieauktionen på sid 44).

Johan driver Alebäcks Stuteri och han kan inte nog poängtera att det är lika viktigt att uppfödaren och

boxen/stallet är fint, som att hästen är snygg och väl hanterad.

–Häng upp lite blommor, bjud på godis och något att dricka. Klä dig i hela, rena och snygga kläder och se professionell ut. Allt för att profilera ditt uppfödarnamn som varumärke, säger han.

Ta kontakt

Johan tycker också att man ska vara aktiv själv.

–Sitt inte och vänta på att en potentiell köpare ska fråga om han får titta på hästen. Gå fram till dem som går förbi och fråga om de vill titta. Var inte rädd för att ta kontakt! Jag tar själv kontakt med alla tränare och har aldrig blivit illa bemött av någon. Även de stora, välkända tränarna är snälla och trevliga.

De kanske inte köper hästen men det är ett bra sätt att visa att man är seriös och nästa år kanske man har en häst som tränaren tycker om.

Samarbeta med grannen

Många mindre uppfödare kommer till auktionerna med bara en häst. Är man boxgranne med andra som också bara har en häst med sig tycker Johan att man ska samarbeta och hjälpas åt.

–Det är viktigt för att få en bra stämning ute på stallområdet. Man kan pynta sina boxar gemensamt och se till så att just de boxarna ser extra tilltalande ut. Det är sådana små enkla knep som får folk att stanna till och som ger ett seriöst och professionellt intryck.

Stanna kvar

Det är också viktigt att stanna kvar på auktionsområdet tills hästen säljs.

–En del åker hem när det lugnat ner sig på stallområdet. Det är ett stort misstag. Det finns många eftersläntrare som vill titta på sitt andrahandsval om de inte kunnat köpa sitt förstahandsval. Man måste vara aktiv hela kvällen.

Alla de här delarna spelar roll, framför allt långsiktigt, menar Johan.

–Man skapar en relation. Den här dagen ska uppfödaren glänsa! Som köpare kommer man ihåg om man sett att det varit rent och snyggt, pyntat och trevligt vid en box. 🐾

Här når du Johan Björnsson:

E-post: johan@aleback.se

För att förstärka medlemsnyttan erbjuder ASVT servicen för medlemmarna. Följande resurspersoner hjälper till om du vill ha tips och råd:

Johan Björnsson

- auktionsförberedelser

johan@aleback.se

Håkan Persson - avelsrådgivning

hakan@asvt.se

Gunilla Wilhelmsson - om sto och föl i samband med följning

stallbac@vestnet.nu

Henrik Hult - Föl- och ammajouren

0733-141316

TEXT:

Anne Adre-Isaksson