



20 Gyllene extra råd inför sälj- och köpprocessen!

De största trösklarna för att få de kunder du vill ha och förtjänar är om du saknar mål, fokus och en plan!

Och att du varken vågar eller vill göra själva jobbet... det är nämligen hårt jobb att ständigt vara aktiv, flexibel och lyssnande.

På vägen i detta ditt tuffa jobb kommer här några goda råd som du kan fundera över. Så, "be aware – be prepared – act now!"

- 1 Berätta för kunden vilken **nytta och glädje** denne har av dig! Vad är "osålt"?
- 2 **Vem är** egentligen din kund och vilka skäl har denne för att köpa av dig? Gör en **önskelista** och sätt upp den på synlig plats.
- 3 Gör en **plan** för dina säljande aktiviteter, bryt ned den för varje dag och **följ** den! Samarbeta med kollega.
- 4 **Ett nej är ett hej** – eller bara ett nej! Fortsätt lyssna efter behov och **våga** föreslå.
- 5 **Gör mer** av det som leder till målet, och lägg ned det andra. Kolla **statistiken**...
- 6 När du har något fantastiskt bra att **erbjuda**, är det din skyldighet att göra det **synligt för andra**!
- 7 Var stolt över att du kan ta ut **rätt pris** – synd om den som inte har råd **just nu**.
- 8 Var **uthållig** och återkom även till den som inte svarar ja direkt – ibland behöver personer fundera över om de måste **ändra gamla vanor** eller få en budget.
- 9 **Lyssna** mer än du talar, det leder samtalet framåt. Du **måste inte** sälja, faktiskt.
- 10 Det är OK att potentiella kunder ibland svarar nej på ditt erbjudande! Du kan ju alltid **återkomma en annan gång**... eller kunderna hör av sig till dig **när de är redo**.
- 11 **Tag väl hand om** de kunder **du har**, det har ju inneburit mycket arbete att skapa den goda relation som ligger till grund för affärerna.

12 Visa genom ett **öppet och vänligt kroppsspråk** att du **bryr dig om** dina kunder – entusiasm och humor säljer!

13 Vad kan du göra **redan idag på 5 min** för att **ändra** något till det bättre?

14 Och du – försök att attrahera och **hitta bra köpare istället** för att jaga kunder...

15 Alla **känsliga och viktiga** saker ska diskuteras **öga mot öga** – inte via mail eller sms el dyl.

16 Hantera reklamationer **snabbt** – kunden har inte alltid rätt, men rätt till en **respektfull** behandling.

17 Du **är** ditt erbjudande – **i varje samtal och i varje möte och i varje leverans!**

18 **Våga** möta andra människor med **öppet sinne**, nyfikenhet och glädje så får ni ett bra samtal. Kanske väljer de att köpa!

19 **Framförallt – gilla dina kunder!** Det är de som är skälet till att **du/ ni existerar** som företag.

20 **Och du – tro på dig själv!** Vem ska annars våga göra det?

PS Hundratala fler råd, erfarenheter och historier ur verkligheten finner du i (mina) böcker, både på www.adlibris.se och www.bokus.se. Och de är kul!

Tack för att du kom till Mariehamn den 14 mars 2018.

Lycka till!
Ulla-Lisa Thordén