



Ett säljmanus kan delas upp i 5 faser och den här mallen kommer kunna användas som ett fantastiskt stöd! Kom ihåg att använda dina egna formuleringar för att det ska låta mer avslappnat och naturligt. Läs INTE innantill.

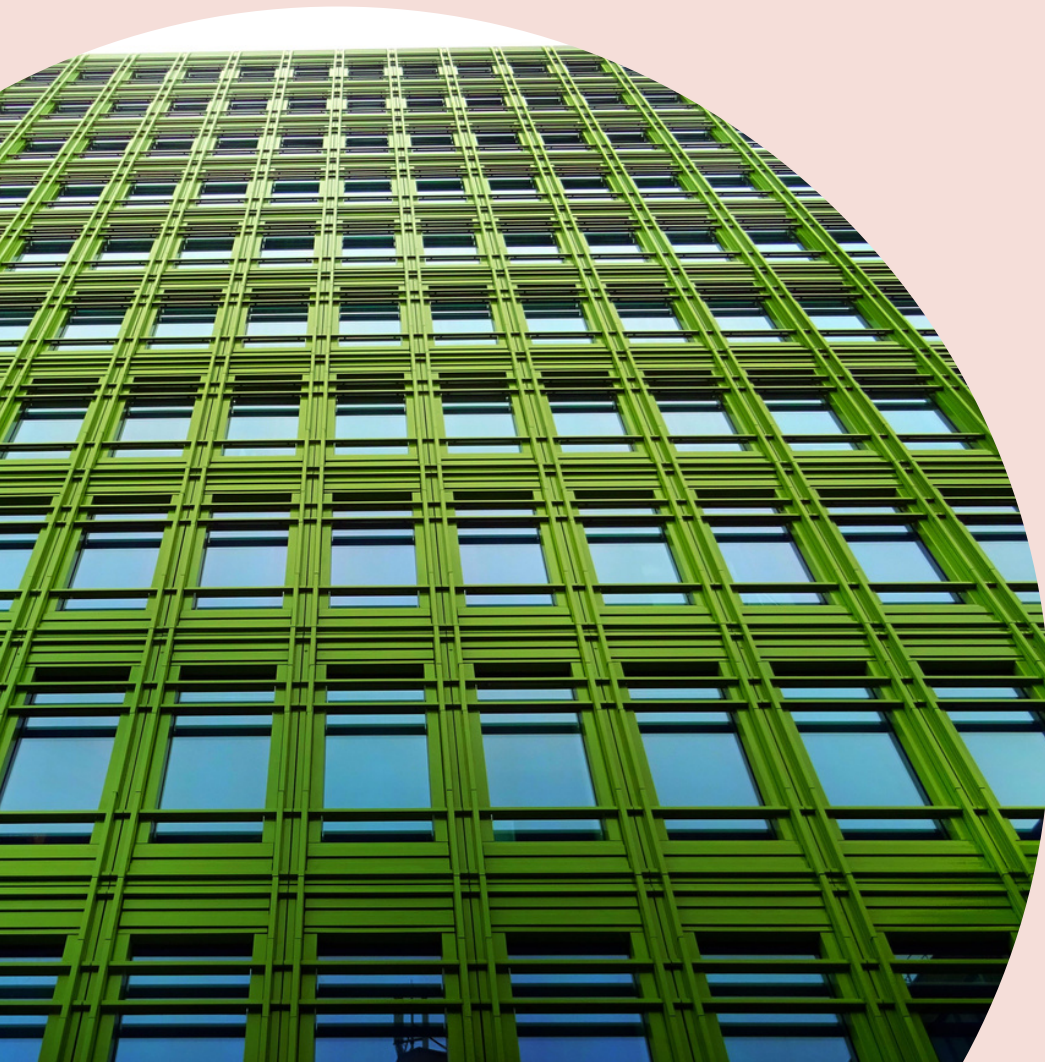
Försök att ha ett bra tempo och ring många för att få flyt i samtalen. Om du har fått ett JA från ett lead så fortsätt ringa med samma känsla i kroppen. Kör på!

Kontakt/inledning

Syftet är att snabbt etablera ett intresse och förtroende för att fortsätta samtalet.

Teknik: Tonaliteten ska vara positiv och vänlig. Hur du säger saker är viktigare än vad.

- Presentera dig själv och var du ringer ifrån
- Fråga om kunden har tid eller om det passar bättre att ringa vid ett annat tillfälle.
- Känner du till oss sen tidigare?



Behovsanalys

Syftet är att ta reda på om det finns ett behov så att du kan avgöra vilka frågor som är viktiga och vad kunden behöver för att du i nästa steg ska veta vilka argument som är aktuella.

Teknik: Ditt intresse för kunden måste vara genuint, när kunden berättar om deras verksamhet är säljarens roll att lyssna noga och ställa öppna frågor. Finns det något du inte förstår? Var inte rädd för att fråga tills du är fullt insatt i kundens situation. Avsluta med att sammanfatta ert samtal för att klargöra att du har förstått allt rätt.

- Vilken typ av verksamhet bedriver ni idag? Hur mycket jobbar ni med outbound? Antal säljare?
- Vad använder ni för CRM idag? Hur har det funkat?

Ställ frågor som är relevanta för er verksamhet och som ger dig en bättre insyn.



Argument

Syftet är att presentera en lösning på problemet/behovet. Här gäller det att man gjort behovsanalysen ordentligt.

Teknik: nu kan du börja förslå lösningar (eller börja sälja på riktigt 😊). Baserat på behovsanalysen bör du nu argumentera för varför din produkt inte är en kostnad utan en **investering**.

Om du har gjort en ordentlig behovsanalys bör du kunna bemöta eventuella invändningar. Det är lätt att ryckas med i denna fas men håll dig lugn och se till att du har kunden med dig. Det kommer även kräva att du måste vara alert och inkännande, om du uppfattar en köpsignal så gå på beslut direkt!



Beslut

Syftet är att komma överens om vad ert nästa steg är.

Teknik: Ha inställningen/ta för givet att dom kommer säga ja. Ställ sedan frågan om dom vill ta detta vidare. Var inte rädd för tystnad, det värsta som kan hända är att du får ett nej! Fokusera på att få ett beslut.

Klassiska invändningar kan vara: “ Kan du mejla över informationen?” eller “ Låt mig fundera och återkomma”. Be i så fall kunden förklara vad som är oklart. När invändningar dyker upp använd det du vet från behovsanalysen.

Uppföljning

Vid ett ja: “Jag fixar det här åt dig nu på en gång. Vad har du för org. nummer. Och adressen är.... Super. Då hörs vi, allt gott!!”

Vid ett nej: “Tack för ett trevligt samtal, varmt välkommen att kontakta oss om du ångrar dig! Allt gott!”

