

## Säljvitamin (2)



### Varför köper kunderna?

Som säljare ställer man sig ofta frågan: **Hur skall jag sälja?** Men viktigare är att förstå varför kunderna köper. Det är grunden i den ädla försäljningskonsten.

Svaret får du genom att fråga kunden vad som är viktigast när de beslutar sig för att köpa. Säkert har du en uppfattning om vad det kan vara, men försäkra dig om att det är grundat på vad som är betydelsefullt för kunden och inte på dina egna antaganden.

Nedan har vi sammanställt tio åsikter från kunder i olika branscher om vad de anser vara deras viktigaste argument för att köpa:

1. Jag gillar min säljare (att kunden har förtroende för sin leverantör är förutsättningen för en affärsrelation).
2. Jag upplever att både säljaren och det företag han representerar erbjuder något som jag inte kan få från någon annan leverantör.
3. Jag upplever ett värde i den produkt/tjänst jag köper.
4. Jag har förtroende för och litar på min säljare.
5. Säljarens erbjudande överensstämmer med mitt behov.
6. Priset behöver inte vara det lägsta, men det måste vara rimligt.
7. Jag upplever att produkten/tjänsten kommer att öka min produktivitet.
8. Jag upplever att produkten/tjänsten kommer att förbättra min lönsamhet.
9. Vår affärsrelation bygger på samarbete. Säljarens utgångspunkt vid merförsäljning är att förbättra mina affärer.
10. Jag upplever säljaren som en värdefull resurs.

***Nästa vecka återkommer vi med en säljvitamin som förklarar varför just dina kunder köper...***