

Säljvitamin (7)

Var väl förberedd inför kundmötet

Oavsett om vi träffar presumtiva eller befintliga kunder, så gäller det att vara väl förberedd.

Tid är pengar, speciellt för säljare och då krävs det att du lägger tid på rätt saker. Att vara påläst inför mötet med kunden innebär att du utnyttjar tiden mer effektivt. Dessutom ger det kunden en positiv bild av dig om du visar att du förstår kundens affärer.

Här kommer några tips på hur du kan förbereda dig:

- 1. Använd dig av internet som informationskälla.** Sök inte bara på företagets hemsida, utan även på personen som du skall träffa. Om du inte hitta någon information, så är det en information i sig.
- 2. Studera kundtidningar och broschyrmaterial.** Det flesta företag har någon form av tryckt information som ger en bra uppfattning om företaget och dess verksamhet.
- 3. Kundens leverantörer.** Detta är en utmärkt informationskälla som tyvärr sällan utnyttjas. Se till att skaffa dig sådana kontakter, det ger dig en bra uppfattning om företaget och dess affärsrelationer.
- 4. Kundens konkurrenter.** Använd denna information försiktigt. Kundens konkurrenter kan ge dig en bra vägledning om företagets svagheter och styrkor. Men kom ihåg att informationen oftast är färgad av det faktum att man är konkurrenter!
- 5. Kundens kunder.** De sitter inne med kunskap om organisation, leveransförmåga, kvalitetstänkande och annan information om företaget som kan vara betydelsefullt.
- 6. Kundens medarbetare.** Företagets medarbetare besitter naturligtvis viktig information om sitt företag. Ställ frågor till PR-avdelningen eller marknadsavdelningen. Och företagets egen säljkår missar nog inte tillfället att få presentera sitt företag!

Nästa veckas säljvitamin handlar om kundvärde...