

Säljvitamin (17)



Suveränt bra service

Det tar ofta år att erövra ett gott rykte, men inte många sekunder att förlora det. Därför är bra service är en av de viktigaste faktorerna för att stanna kvar på toppen. Det är det där lilla extra som stärker du dina kundrelationer, och ju mer du arbetar för att kunderna ska lyckas, desto mer kommer du att tjäna. Avsätt tid och lägg kraft på att serva dina kunder – det är ett enkelt och smart sätt som stärker din position och ger dig fördelar mot dina konkurrenter.

Fem viktiga fördelar med suveränt bra service:

1. Extra bra service kostar lite eller inget extra – men det är värt en förmögenhet.
2. Det bygger upp ett gott rykte som sprider sig snabbt.
3. Det ger "lojala" kunder. Kunderna ser fram emot att träffa dig, samtala med dig och göra affärer med dig.
4. Dina kunder blir dina säljare och ge dig goda referenser.
5. Dina konkurrenter får svårt att få träffa eller göra affärer med dina kunder. Detta utgör en stor skillnad mellan två säljare inom samma bransch. Du och din största konkurrent.

Nästa vecka – Sälj med mormorsperspektivet