

Säljvitamin (20)

Storytelling

Vi lyssnade och talade med varandra långt innan det skriva ordet gjorde entré. Människan utvecklade en naturlig fallenhet att lägga en god berättelse på minnet. Långt senare gjorde siffror, fakta och hårddata sitt intåg. Men nu är på väg tillbaka, den goda berättelsen har blivit en framgångsfaktor i näringslivet och för högpresterande säljare.

Kunder hittar inte på historier om dina affärer – det är du som skapar dem. Vad innehållet blir, det är upp till dig. Med berättelser kan du föra över kunskap, erfarenhet och visa vilka värden du står för. Sedan sprids de när kunderna återberättar dem för kollegor, affärsbekanta och vänner.

Detta ger kunderna tre möjligheter:

1. Att säga något positivt om dig och ditt företag
2. Att inte säga något alls om dig och ditt företag
3. Att säga något dåligt om dig och ditt företag

Att skapa goda berättelser är som att serva bilen. Du kommer att sälja bättre, slitaget minskar och livslängden ökar. Slutligen; vet du vad dina kunder säger till sitt nätverk om dig och ditt företag? Fundera på det fram till nästa säljvitamin.

Nästa vecka – Avslutsteknik!