

Säljvitamin (22)



Mer avslutsteknik

Vi fortsätter veckans säljvitamin på temat avslutsteknik. Testa gärna fler, men genom att specialisera dig på ett mindre antal metoder har du större möjlighet att behärska dem tillfullo. Detta kommer naturligtvis att leda till att du får större framgång när det gäller avslut.

Här följer ytterligare tre exempel på avslutsteknik:

1. Testmetoden

Du anar att kunden inte riktigt är nöjd med den leverantör de har i dag. De har börjat fundera över att byta leverantör, men ännu inte riktigt har bestämt sig. Då gäller det att visa engagemang och utmana kunden.

Exempel: "Test oss och se vad vi går för?"

Erbjud även en sk. mini-order för att kunden ska känna sig trygg i ditt sätt att leverera. Arbeta sedan vidare för att öka upp affären.

2. Om vi antar.

Här handlar det om att styra mot affär.

Exempel: "Om vi antar att vi kan leverera på måndag i nästa vecka, ska vi göra affär då?"

3. Stimulera kundens sinnen.

Kom ihåg att kunden köper på en känsla. Trygghet, praktiskt eller status. För att skapa rätt känsla är det viktigt att kundens sinnen; känsel, hörsel, syn, smak och lukt formar den känsla som leder mot affär. Det är svårt att stå emot att köpa en hundvalp när du väl har fått den i ditt knä och sitter och klappar den.

Hur gör du för att kunden ska få en känsla och upplevelse av din produkt eller tjänst?

Nästa vecka – Minimera kundens risk!