

Säljvitamin (23)



Minimera kundens risk

Det självklara sättet att sälja – ta bort risken med att köpa. Om du gör detta är oddsen betydligt större att kunden kommer att köpa. Samtidigt stärker du lojaliteten och skapar en äkta känsla av trygghet och förtroende hos kunden.

Här följer de fem vanligaste riskfaktorerna för kund:

1. Har vi verkligen behov av detta?

Om vi köper, kommer vi att använda det? Riskerar jag att ångra detta köp? När du tar bort den risken så har du direkt ökat köpkänslan.

2. Ekonomisk risk.

Är detta prisvärt? Går det att köpa billigare av någon annan? Hur räknar jag hem investeringen? Här gäller det att ha några bra exempel på hur kunden kan räkna hem produkten i ökad produktivitet, merförsäljning, lojalare medarbetare och så vidare...

3. Service efter att vi köpt produkten eller tjänsten.

Kan vi riskera dålig service? Kommer leverantören att finnas där och hjälpa oss när vi behöver?
Ge kunden rak och ärliga besked om vad som gäller.

4. Är detta det bästa på marknaden och kommer det att vara så under en längre period?

Framförallt om det är en större investering är detta extra viktigt att kunna skapa trygghet kring.

5. Hur kommer jag att uppfattas av mina kollegor om jag tar beslutet att köpa in detta?

Denna riskfaktor är tyvärr många gånger underskattad, men extremt viktig för att kunden ska känna sig trygg i att köpa.

Nästa vecka – Hemligheten med försäljning!