

Ta order – försäljningen

Det finns många som marknadsför och marknadsför och marknadsför men som aldrig säljer. Skälet är ofta att de inte har något erbjudande, dvs något som kunden kan ta ställning till genom att säga ja eller nej. Kanske beror det på bristande avslutsteknik eller att en branschs kultur inte medger andra erbjudanden än lägsta pris. Erbjudandet måste vara tydligt och innehålla en beskrivning av en avgränsad tjänsts/produkts egenskaper, fördelar och nytta. Därtill ska erbjudandet vara tidssatt, det får alltså inte gälla hur länge som helst. Erbjudandets kanske viktigaste funktion i många branscher är att det kan vara inkörsporten till nya kundgrupper och nya produktområden. Därför är erbjudandet en bra start för att skapa relationer som långsiktigt ger möjlighet att få större leveranser. Själva avslutet, dvs att ta ordern, handlar om att få bekräftelse på att erbjudandet är rätt. Om kunden inte ber att få köpa måste du sälja. Det är många affärer som inte gått i lås för att den avgörande frågan aldrig kommit. Är vi överens? Ska vi göra affär? När vill du ha leverans?