



Soita uudelle asiakkaalle kuin ystävällesi

Miten saan uusasiakashankinnasta mukavaa?

Kuvittele, että käsken sinua soittamaan hyvälle ystävällesi ja pyytämään kylään, koska on hänen syntymäpäivänsä. Tämä sujuisi sinulta varmasti helposti - mitä jos ystävälle soittamisen sijaan pyydänkin sinua soittamaan tuntemattomalle henkilölle, potentiaaliselle asiakkaallesi, ja sopimaan hänen kanssaan tapaamisen. Moni mieltää tämän soiton olevan paljon hankalampi - entä jos jokainen soitto uudelle asiakkaalle olisi yhtä helppo kuin soitto vanhalle ystävällesi?

Onnittelusoitossa on useita osioita, jotka tekevät siitä helpon:

- 1) Syy soittaa on ajankohtainen
- 2) Soitat mukavasta aiheesta
- 3) Tiedät, että vastaanottaja ilahtuu
- 4) Sinun on helppo mieltää, mitä sanoa
- 5) Tunnet henkilön jo etukäteen

Näistä jokaisesta voit ottaa oppia omaan myyntityöhösi kun soitat uudelle asiakkaalle:

- 1) Mieti etukäteen, miksi soitat juuri tänään?
- 2) Mikä syyttäisi asiakkaan ja mitä sinun viestissä on sellaista, josta hän kiinnostuu ja innostuu?
- 3) Mitä voit tarjota asiakkaallesi, että hän mielellään ottaa sinut vastaan?
- 4) Valmistaudu soittoon kirjoittamalla auki mitä haluat sanoa ja treenaa
- 5) Tutustu asiakkaan yritykseen ja selvittele taustoja

Jos haluat syventyä aiheeseen ja kuulla käytännön vinkkejä siitä, miten voit tehdä uusasiakashankinnasta mukavaa, ilmoittaudu seminaariimme. Järjestämme yhteistyökumppanimme Valueframen kanssa aamiaisseminaarin perjantaina 8.10.2010. Lue lisää ja ilmoittaudu HETI - paikkoja on rajoitetusta!

Myyntivinkin lukijatutkimus

Jos et ole vielä vastannut Myyntivinkejä koskevaan lukijatutkimukseen, vastaa NYT! Vastaaminen vie vain 3min ja kaikkien yhteystietonsa jättäneiden kesken arvomme yrityskohtaisen Myynninsykemittauksen (arvo 600€).

Lähetämme myyntivinkin asiakasrekisterissämme oleville ja Fonecta Profinder B2B -hakemistosta etsimillemme henkilöille.

Tutustu palveluihimme

- Myynnin PersonalTrainer™
- Myyntiaste-valmennus
- Myynnin strategiatyö
- Akatemit - räätälöidyt myyntikoulutusohjelmat
- Myyntijohton coaching

Ota yhteyttä

Rasmus Nybergh
Creo Consulting Oy
Vuorikatu 16 A, 00100 Helsinki
www.creo.fi
info@creo.fi