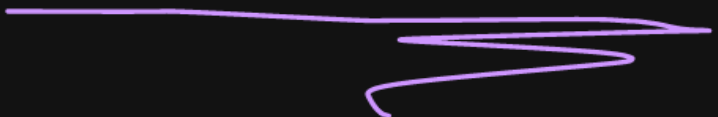


GJØR MØTEBOOKING ENKELT



Forskjellen mellom “good” og “great” kan
være enorm

HVA VI HAR LÆRT ETTER 2500 PITCHER PÅ 15 MND

- 1 Selskaper vil helst fortelle om det de tilbyr, ikke det som skaper verdi for kunden
- 2 Selskaper vil gjerne fortelle om alt de kan tilby, ikke deres beste inngang
- 3 Forskjellen mellom en god pitch og den beste pitchen kan være 10x
- 4 Uansett hvor god pitchen er - kan den alltid bli bedre
- 5 Tilbudet er essensen, pitchen er det du sier og hvordan du sier det

STEG 1: VELG RETT SALGSPROSS

Hei - vil du bli med meg hjem?

Hei - vi vil gjerne møte deg

Hei - vi vil gjerne møte deg

Hei - vi vil gjerne møte deg

Hei - vi vil gjerne møte deg

Hvem jeg er

Hva er viktig for deg?

Hva er viktig for deg?

Hva er viktig for deg?

Vil du bli med meg hjem?

Slik kan jeg gjøre deg lykkelig

Slik kan jeg gjøre deg lykkelig

Slik kan jeg gjøre deg lykkelig

Vil du bli med meg hjem?

Kan jeg følge deg hjem?

Kan jeg følge deg hjem?

Kan jeg bli med inn?

Skal vi møtes igjen?

Vil du bli med meg hjem?

HVA VI HAR LÆRT ETTER 2500 PITCHER PÅ 15 MND

TILBUD

Uimotståelig

Godt

3X

10X

1X

3X

Godt

Uimotståelig

PITCH

STEG 2: UIMOTSTÅELIG TILBUD



**HØY OPPLEVD
VERDI**



**ENKELT OG
TYDELIG**



**LAV RISIKO
ØKER GRADVIS**



**TIDSBEGRENSET
OG EKSKLUSIVT**



**RELEVANTE
REFERANSER**



**FØLELSE
HOOKS**

6 ELEMENTER FOR GODE VERDIFORSLAG

1. SKAP HØY VERDI ELLER HØY OPPLEVD VERDI



Gi kunnskap

Rapporter, studier,
presentasjoner,
erfaring,

Gi tid

Workshops,
forprosjekter,
problemløsning,
etc.

Gi rabatt

Rabatt på
produkter,
tjenester, gratis
perioder, etc.

2. GJØR DET ENKELT OG TYDELIG



“If I had more time, I would have written you a shorter letter.”

3. RISK REVERSERING



GRATIS TEST

Test av produkter og tjenester over en kort/lang periode

100% FORNØYD

Er du ikke fornøyd så får du alt, eller deler av kjøpet refundert

GEVINST REALISERING

Leverer vi ikke gevinster som du kan måle betaler kunden mindre



4. TIDSBEGRENSET OG EKSKLUSIVT

EKSKLUSIVT

Unikt

Vi er spesielle, men
det er ingen hast

Dette er unikt og vi
må bestemme oss nå

Generisk

Et standard tilbud
som ikke haster å
velge

Alle får muligheten,
men vi må beslutte
nå

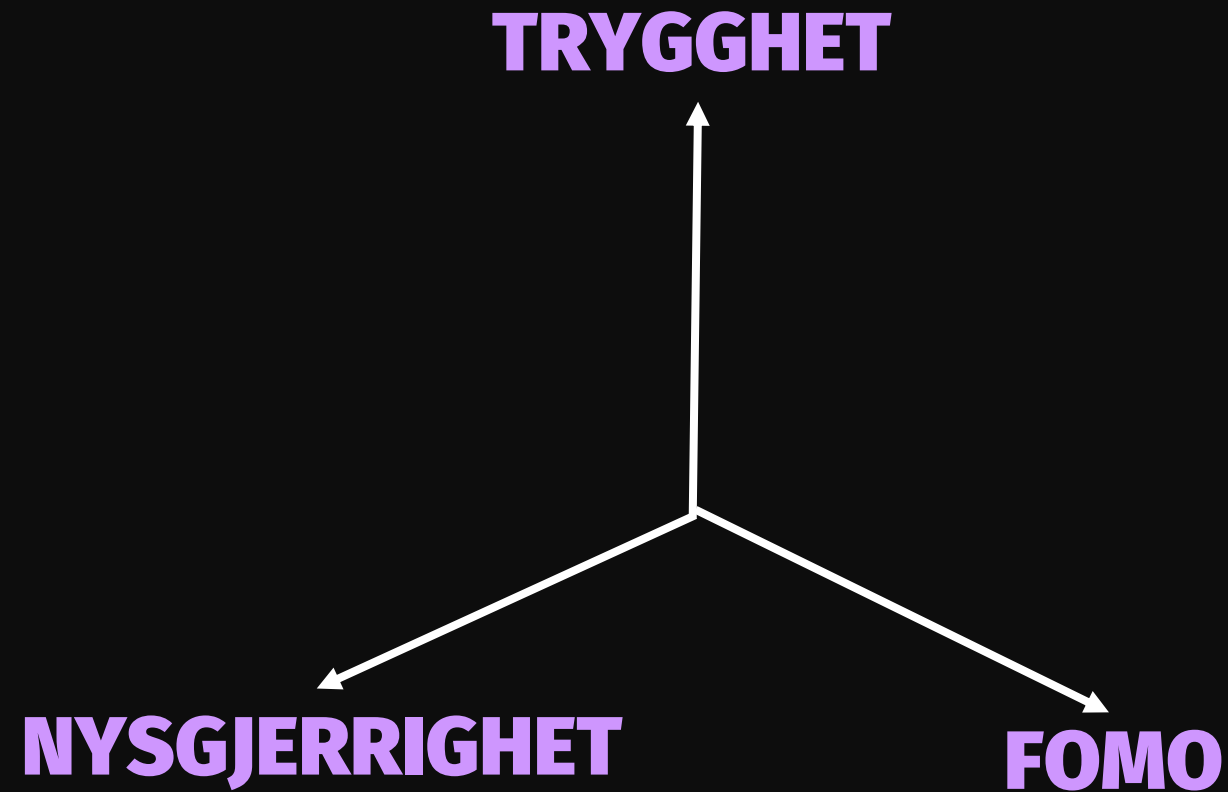
Alltid åpent

Lite vindu

TIDSBEGRENSET

**WE
ROCK
SALES**

5. RELEVANTE REFERANSER



6. FØLELSE HOOKS



TRYGGHET: “Dette er en beslutning du aldri trenger å forsvare.”

STATUS OG ANERKJENNELSE: “Du vil være den som får dette til.”

FRYKT FOR Å TAPE: “Hva koster det deg å ikke gjøre dette?”

HÅP OG AMBISJONER: “Dette kan være nøkkelen til neste nivå.”

TILHØRIGHET: “De som tenker som deg, velger dette.”

MESTRING: “Du får endelig oversikt og styring.”

STEG 3: BEDRE PITCH

- 1) Du må forstå hva du selger
- 2) Dumdum ikke dum
- 3) The opening - innhold og leveranse
- 4) Innvendinger
- 5) Et nei, er ikke et nei
- 6) Close
- 7) 10x
- 8) Repeat

We Rock Sales Konferansen 18.9



Bruk kode **BERGEN30** for 30% rabatt kun denne uken

**WE
ROCK
SALES**