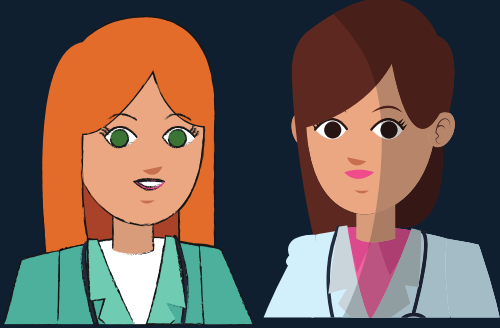
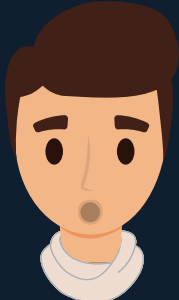
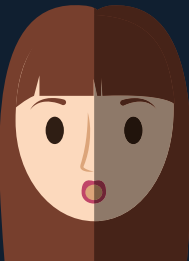
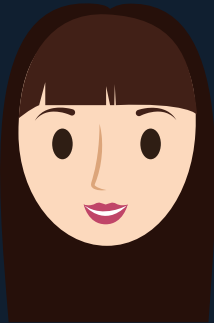




SÄLJ SOM KUNDEN KÖPER DIGITALT



Alla köper inte på
samma sätt.
Lär känna kunden
och din målgrupp.
Sälj mer genom att
hjälpa kunden köpa.

HUR TÄNKER DIN KUND EGENTLIGEN?

IBLAND TYCKER MAN SIG
VETA PRECIS MEN OFTA
BLIR MAN FÖRVÅNAD.

Vi är på olika platser i tankar, känslor och fysiskt och digitalt. Riktat man uppmärksamheten så man kan se var köparen är. Då kan man anpassa sitt beteende till deras situation och behov.

3% är redo att köpa just nu, eller är på väg att överväga ditt erbjudande.
10% är mycket intresserade, och samlar in mer information.
87% vet ännu inte vad de ska göra.

Hur kommer det sig att man blir förvånad ibland?

Jo, det beror vanligtvis på att man är fokuserad på sina egna tankar och ambitioner. När man gör det missar man något eftersom man tänker olika. Det är inget konstigt. Det är helt naturligt för oss människor att vara självcentrerade.

Det finns betydande fördelar att flytta uppmärksamheten till den digitala köparen. Vi kallar det andracentrering.

Så här kan du träna på att besöka din köpares tankar

VAD KAN DU GÖRA FÖR ATT NÅ DE 87% PÅ RÄTT SÄTT?

De flesta (ca 87%) är alltså inte köpmogna.

Då är det inte så smart att komma med förslag på produkter & tjänster.

Ändå gör många säljare det. Vilket du själv känner igen från folk som vill sälja till dig trots att du inte är intresserad.

Det känns inte bra och det leder till man troligen inte vill ha med den säljaren att göra igen.

Det beror på att de inte flyttar sitt fokus till köparens situation och vad som behövs för att hjälpa köparen i sin process.

När man blir hjälpt känns det bra, eller hur!

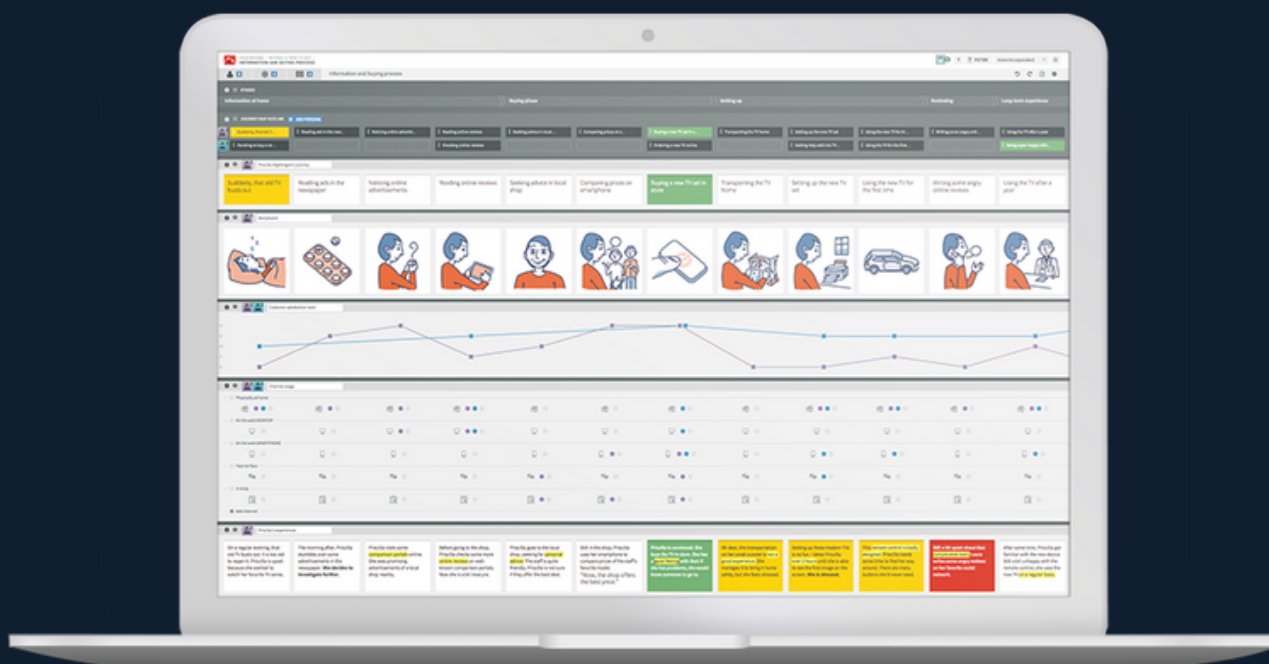
SÅ TAR DU REDA PÅ HUR KÖPARNA KÖPER

**VEM ÄR DIN KÖPARE?
VAD ÄR HENS PROBLEM?
HUR KAN DU HJÄLPA MED
PÅ KÖPESAN?**

Börja med att lära känna dina köpare närmare!

Du har redan kunder som du kan utgå från när du skapar en beskrivning av din idealkund.

Sedan kan du kartlägga köpresan och visualisera med ett verktyg... tex så här



SÅ VAD ÄR HEMLIGHETEN?



DET HANDLAR OM ATT
FÖRSTÅ I DETALJ
HUR FÖRTROENDE
SKAPAS OCH HUR DIN
MÅLGRUPP KÖPER...

1. Det krävs flera kontakttillfällen

Eftersom få köper vid första kontakten.

2. Att skapa förtroende tar tid

Så det gäller att vara uthållig och systematisk i
förtroendeskapandet

3. Möta köparen på sin köpresa*

Att möta köparen på hens villkor med rätt timing och
besvara deras specifika frågor som de söker svar på.

**) Köpresa = den resa köpare färdas för att söka och finna
lösning på sina behov.*

ATT HJÄLPA KUNDER KÖPA

KÖPRESAN ÄR
PSYKOLOGISK, FYSISK
OCH DIGITAL

Den psykologiska delen av köpresan, är en resa i ökat medvetande, från

- Ovetande
- Övervägande
- Utvärdering
- Köpbeslut
- Upplevelse
- Lojalitet
- Ambassadör

Som du ser slutar inte köpresan med ett köp utan kan ses som en resa i en 8.



KUNDER KÖPER DIGITALT

KÖPRESAN ÄR
PSYKOLOGISK, FYSISK
OCH DIGITAL

Den fysiska köpresan är numera digital till stora delar:

- Google sökning
- Surfande bland hemsidor
- LinkedIn sökningar
- Besöka intressanta personers profiler som är ledande inom sin nisch
- Kolla referenser och rekommendationer
- Ta kontakt med de som är mest intressanta, relevanta och förtroendeingivande

Okej, om detta verkar vettigt vad är nästa steg?

HJÄLPA KÖPARNA

KOMPLETTERA MED EN DEL
SOM RIKTAR SIG TILL DE
87%

Systematiskt skapa förtroende
och attrahera köparnas intresse.

Anpassa sättet att kommunicera
så att läsaren får insikt om behov
av förändring.

När du lyckas låter det:
- "Aha" eller "O-fan".

Det som kommer sen är
- "Vi har ett problem",
- "Vi gör något åt det"
- "Vi kartlägger alternativ"
- "Vi väljer det bästa"

Ta hand om intresset genom att
vara alert och redo att hjälpa.

Vi kallar det att hjälpa köparna
att köpa och du når de 87%.

Givetvis krävs det många detaljer för att få marknadsföringen
att möta köparen där de är (utan att presentera och övertyga).



KARTLÄGGNING

MED GENOMGÅNG AV

KÖPRESAN
SÄLJPROCESSEN
MATCHA KÖP/SÄLJ
KUNDSTRATEGI
ERBJUDANDE
MOGNAD

Resultatet hjälper dig att få
igång flödet av nya kunder.



Ta hjälp
att sälja som de
nya kunderna
köper!

Llexpert

Allt du behöver veta om LinkedIn™



View my
profile on

Linked in