

# Drejebog - Salgsbrev efter AIDA-metoden

## Fra Startupsvar.dk

Et salgsbrev er en uopfordret kontakt til en mulig kunde, som du formoder vil have glæde af dit produkt.

Som iværksætter skal du sælge dine produkter eller ydelser. En af de måder, du kan komme i kontakt med en mulig kunde på, er at sende ham et brev eller en mail. Der er dog også mange [andre måder at kontakte kunder på](#).

### Mail eller brev

Om du skal sende en uopfordret mail eller et brev med PostNord, kan være svært at vurdere. Fordelen ved et brev er, at virksomheder får meget få breve i dag. Får man et brev, bliver det ofte åbnet, og så har du jo kontakten.

At sende mail er hurtigt, og kan du skrive en relevant og interessant tekst i emnefeltet, har du måske kontakten med det samme. Mailen kan dog nemt forsvinde blandt de mange andre mails, din kunde får hver dag.

Nogle produkter og ydelser egner sig måske bedre til mail end brev, så vurder selv, hvad du finder mest passende til dit produkt.

### AIDA skabelon til salgsbrevet

Uanset om du sender en mail eller et brev, kan du bruge AIDA-skabelonen til at udforme teksten. AIDA-skabelonen følger dette mønster:

- **A** står for at skabe **Attention** - Skab opmærksomhed
- **I** står for **Interesse** for budskabet - Få kunden til at interessere sig for emnet
- **D** står for **Desire/købslyst** - Få kunden til at ønske dit produkt
- **A** står for **Action** - Få kunden til aktivt at handle på brevet.

### Eksempel på AIDA salgsbrev

Du er webudvikler og ved, at inden for de næste år bør alle hjemmesider være responsive. Responsiv betyder, at hjemmesider kan vises på både PC, tablets og smartphones.

Hvordan kan du lave et salgsbrev, der sælger ydelsen at "lave websites responsive"?

Herunder vises nogle eksempler:

#### Attention

- "Du har mistet 40 % af brugerne på hjemmesiden".

Dette kunne være den sætning, der får direktøren af virksomheden til at stoppe op: "40 % - det er meget, hvorfor det?" Hans opmærksomhed er vakt.

#### Interest

- "Hvert år stiger brugen af tablets og smartphones med 30 % i forhold til året før. Brugere søger i stigende grad på internettet med deres nye smartphones/tablets, og når de kommer ind på jeres hjemmeside, forsvinder de hurtigt. Hjemmesiden læses nemlig meget dårligt på de små skærme".

Nu er der forståelse for problemet, og interessen er forhåbentlig vakt.

## Desire

- "Problemet med at læse jeres ellers meget gode hjemmeside, giver store udfordringer for besøgende, så derfor mister I sandsynligvis kunder. Men problemet kan løses. Vi har den tekniske indsigt og designmæssige kapacitet til at udbedre problemet, lige meget hvilket hjemmesidesystem, I bruger. Kontakt os, og vi laver en analyse af opgavens omfang og kommer med et bindende tilbud, der sikrer hjemmesidens fremtid".

Er problemet blevet bemærket af kunden, får han forhåbentlig lyst til at udbedre problemet. Og det er jer, der skal løse det.

## Action

- "PS - Kontakt os for gratis analyse af problemets størrelse inden 10 dage. Derefter koster analysen 5.000 kr."

Det er altid dejligt at spare penge, og måske får dette tilbud virksomheden til at beslutte sig hurtigt og tage kontakt allerede i dag.

## OBS!

Husk altid at stile brevet eller mailen personligt til modtageren. Gør du ikke det, falder succesraten betragteligt.

## Ring altid først

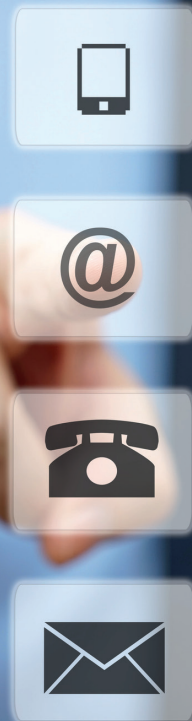
Du skal altid kontakte den mulige **kunde telefonisk**. Det øger succesraten med 20 % eller mere. En mail eller et brev uden efterfølgende telefonkontakt giver en respons på omkring 1 %.

## Genfremsend mail

Har du sendt en mail, der ikke er blevet svaret på, kan du også genfremsende den. Skriv evt.:

- "Jeg sender denne mail igen, da den sikkert ved et uheld har gemt sig blandt de mange andre mails, du har modtaget."

Op til 33 % vil svare på denne, da de ofte gerne ville have svaret på den første mail, men fik det ikke lige gjort. De har "lidt dårlig samvittighed" - hvis du lavede en pæn personlig mail til dem.



# Kontakt Frie Selvstændige

Er du selvstændig eller på vej til at blive det?  
Vores virksomhedsspecialister står altid klar til at give dig 1:1 sparring. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie Selvstændige  
Telefon: 63 13 85 50  
frie.dk

