

Drejebog

- Telefonsalg til potentielle kunder

Fra Startupsvar.dk

Telefonen er et godt redskab til at skabe kontakt til potentielle kunder. Det er dog svært at tage sig sammen til at ringe.

Iværksættere er ofte ikke de fødte sælgere, og de vil faktisk helst have, at kunderne selv kontakter dem uden nogen form for opfordring. Det sker dog ikke.

Der er mange måder at kontakte kunder på. Telefonen er en af mulighederne.

Forberede telefonsalg

Det er sjældent, at du kan sælge dit produkt gennem telefonen. Telefonen skal bruges til at sælge dig selv og aftale et møde med en potentiel kunde.

Idéer til at forberede telefonkontakten:

- Indhent så mange oplysninger som muligt om din kunde - navnet på den du skal tale med
- Vær bevidst om formålet med samtalen - er det et salg eller en mødeaftale, du vil opnå?
- Skriv ned, hvordan du vil indlede samtalen
- Forbered, hvordan du vil imødegå de indvendinger, som kunden kommer med for at undgå at tale med dig
- Hav notatpapir/computer klar
- Sørg for, at du ikke bliver forstyrret.

Når du fører telefonsamtalen

Forbered dig mentalt på at være i "salgsmode". Tag fx en salgshat på eller et lækkert tørklæde, så du ved, at din rolle nu er iværksætteren, der skal til at sælge et godt produkt/møde.

Det lyder måske umiddelbart mærkeligt for dig, men det virker for nogen, så hvorfor ikke prøve?

- Ring op og få fat i den rette person i virksomheden
- Brug din nedskrevne åbningstale
- Lyt til svaret i den anden ende af telefonen og vær klar til at imødegå 1. indvending
- Svar konstruktivt til 1. indvending og lyt ...
- Svar konstruktivt til 2. indvending og lyt ...
- Svar konstruktivt til 3. indvending og lyt ...
- Prøv fx at afslutte samtalen "Skulle jeg ikke komme forbi en af dagene og vise alle fordelene for dig? Jeg kan torsdag kl. 9.00. Passer det dig?"

Det er den, der er dygtigst til at lytte og samtale konstruktivt, der får lov at komme til møde torsdag kl. 9.00.

Efter telefonsamtalen

Du skal have lavet et system, der sikrer, at du registrerer, hvad der skete ved telefonsamtalen. Du vil sandsynligvis ikke kunne få kontakt til alle dem, du ringer til. De er måske til møde, syge eller i udlandet.



Lav et system, som sikrer, at de virksomheder, du har undersøgt, også bliver kontaktet.

Har du fået et møde i stand, skal du straks efter telefonsamtalen sende en mail og bekræfte jeres aftale.

5 om ugen

Du kunne fx beslutte dig for at ringe til 5- 10 mulige kunder om ugen. Det er et antal, der er til at overskue.

Hæng fx de 5 kunder op på væggen foran dit kontorbord eller læg dem ind i din kalender. Du må ikke tage dem ned/slette dem, før du har fået kontakt, og de kan arkiveres eller følges op med mail, møde eller opringning om seks måneder.

At gå i gang med salg kræver motivation. Når dine mulige kunder dagligt kikker på dig ved dit kontorbord, kan det godt motivere til at komme i gang med opsøgende salg.

Telemarketingbureau

Afhængig af dit produkt eller din ydelse kan det være meget effektivt at købe et telemarketingbureau til at ringe til dine potentielle kunder. Du køber bureauet til at ringe til xx antal kunder eller skaffe xx antal møder på din foranledning.

Telemarketingbureauet udarbejder i samarbejde med dig den tekst, de bruger ved opringning og aftaler, og i hvilket tidsrum du kan møde de mulige kunder. Du kan Google "telemarketing" og finde bureauer, som kan hjælpe dig.



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

