Fixa avslutet

- de bästa tipsen för en snabb deal

SÄLJARNAS

Fixa avslutet

SÄLJARNAS

Det är lätt att säljprocessen drar ut på tiden, framförallt i slutskedet. Det blir vanligare och vanligare att kunden har svårt att bestämma sig. Hur ska du då göra med kunder som har svårt att komma till avslut?

Var på!

Håll farten i säljprocessen, inte minst mot slutet, följ din plan och våga pusha kunden framåt.

Många skickar en offert som löper ut efter 30 dagar och ringer upp mot slutet.

Efter en så lång tid har kunden förmodligen ett ganska vagt minne av dig och din offert.

Halvera istället offerttiden till 14 dagar och ring upp kunden redan ett par dagar efter att du skickat offerten.

Var social!

Många gånger är det inte din kontaktperson som är den som fattar det slutgiltiga beslutet eller så är personen bara en av flera beslutsfattare.

Se till att ha koll på personerna i beslutskedjan är. Se till att de lär känna dig och involvera dem i din process, så att du får en relation och kan skapa förtroende.

Vi baserar förvisso beslut på fakta men det är våra känslor som får oss att fatta dem.

Var lösningsinriktad!

Ställ mjuka avslutsfrågor som ger kunden möjlighet att berätta om sina funderingar eller invändningar som hindrar dem från att fatta ett beslut. T.ex:

Hur kan vi gå vidare?
Vad är nästa steg?
Finns det något hinder för affär?

Då får kunden möjlighet att berätta om vad som bekymrar dem. Hjälp kunden att räta ut frågetecknen så kommer du fortare i hamn.

Fixa avslutet

SÄLJARNAS

Var planerad!

Se till att alltid ha ett nästa steg. Kunden kommer inte att driva processen åt dig - det är ditt jobb.

Om du känner dig lockad att gå ifrån planen och improvisera är det viktigt att du har koll på grunderna; som hur du inleder, lyssnar, bemöter köpsignaler och skepsis, och att du är en fena på avslutsmodeller och behovsanalyser.

Då kan du tillåta dig själv att vara kreativ utan att tappa tempo och riktning.

Var modig!

En rak och ärlig kommunikation från dig skapar förtroende hos kunden.

Våga säga till kunden om den drar fel slutsatser eller tänker fel under processen. (Naturligtvis utan att vara okänslig.)

Våga också backa ur om du märker att kunden inte är rätt. Fall inte för frestelsen att sätta dealen till varje pris.

Det kommer bara att sätta både dig själv och kunden i en obekväm situation där ni måste ägna tid åt något som inte funkar.

Var följsam!

Ibland finns inga frågetecken kvar och inget mer du kan bidra med till kunden - men kunden tvekar ändå inför det avgörande beslutet.

Då är det bra att lära sig känna av situationen och ge kunden lite kort utrymme för sig själv.

Berätta för kunden att du går ut i 10 min och att du, när du kommer tillbaka, vill komma till ett beslut.

Det ger kunden möjlighet att känna efter och fundera en sista runda eller försäkra sig, med en kollega, att beslutet är rätt.