

# Kalla samtal

- bästa tipsen för effektiv mötesbokning



SÄLJARNAS



Meningarna om kalla samtal är delade i säljkåren. Men rätt genomförda kan kalla samtal vara en effektiv maskin för mötesbokning.

## Förberedelse

Avsätt tid, gärna en hel förmiddag, då hinner du med ett 10-tal samtal per timma.

Räkna med många nej till en början. När du sedan väl fått upp farten, kan ett rimligt mål vara att boka 1-2 möten per timma.

Se till att du är förberedd med fulladdad telefon och kalendern redo.

Många tycker att det är tryggt att ha ett skrivet manus i början, men se manuset mer som en ram för samtalet eller en checklista på vad du ska få med.

## Inledning

Efter att du berättat vem du är och var du ringer från är det lämpligt att inleda samtalet med att kolla om kunden har tid med dig.

Skulle kunden svara att så inte är fallat hakar du direkt på och föreslår tider den kommande veckan som du kan återkomma.

## Anledning

Ha en anledning till varför du ringer. Kolla vad som är aktuellt på företagets hemsida eller på sociala medier och hänvisa till det.

Allra bäst är om du har fått kundens namn av en gemensam bekant som du kan hänvisa till. Det skapar nyfikenhet och du får direkt en relation till kunden.



## Pitch

När det kommer till själva pitchen ska du, i princip bara med en mening, berätta vad ditt företag gör.

Ställ sedan kunden en fråga om ett generellt problem som du vet att de flesta kunder har. Det får förhoppningsvis kunden att berätta om sitt problem och sin verksamhet.

Försök att inte börja berätta för detaljerat om hur du ska lösa problemet utan hänvisa till att det är precis dom sakerna, som kunden berättar om, som du vill prata om på ett möte.

Föreslå tider för ett möte som inte ligger för långt bort i tiden eftersom kundens minne av ert korta samtal bleknar snabbt.



## Utvärdering

Dokumentera dina resultat så att du kan förbättra dig över tid. Utvärdera, ta hjälp av kollegor, lyssna till andras pitchar.

Vilken säljpitch du ska använda kan bero på vilken branch du är i, om du säljer b2c eller b2b, eller vilken typ av person du är.

A och B-testa dig fram genom att använda en typ av pitch på 20 samtal och en annan pitch på 20 andra samtal. Låt sedan resultat-siffrorna tala om för dig vilken pitch som funkar bäst.

Lycka till!