

Mathantverksdagarna Börði'Nörði' NamNam

Sara Strömgren

29 Maj 2018





FÄRGENERGIER

PÅ EN BRÄDAG

?

JPP
Tänkande

?

VÄNSTER
(Introvert)



HÖGER
(Extrovert)

?

NER
Kännande

?

??

?

FÄRGENERGIER

PÅ EN BRÄDLAG

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

UPP

(Tänkande)

ANALYTISK
FORMELL
FRÅGVIS
NOGGRANN
BEHÄRSKAD
VARSAM

ENERGISK
DRIVANDE
VILJESTARK
BESLUTSAM
MÅLMEDVETEN
TÄVLINGSINRIKTAD

VÄNSTER

(Introvert)

?

?

HÖGER

(Extrovert)

NER

(Kännande)

???

FÄRGENERGIER

PÅ EN BRÄDLAG

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

VÄNSTER

(Introvert)

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?



?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

</

FÄRGENERGIER

PÅ EN BRÄDAG

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

UPP

?

?

?

?

(Tänkande)

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

VÄNSTER
(Introvert)

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

NER

?

?

?

?

(Kännande)

?

?

?

?

?

?

?

?

?

???



HÖGER
(Extrovert)

Möbelmässan



Säljstegen

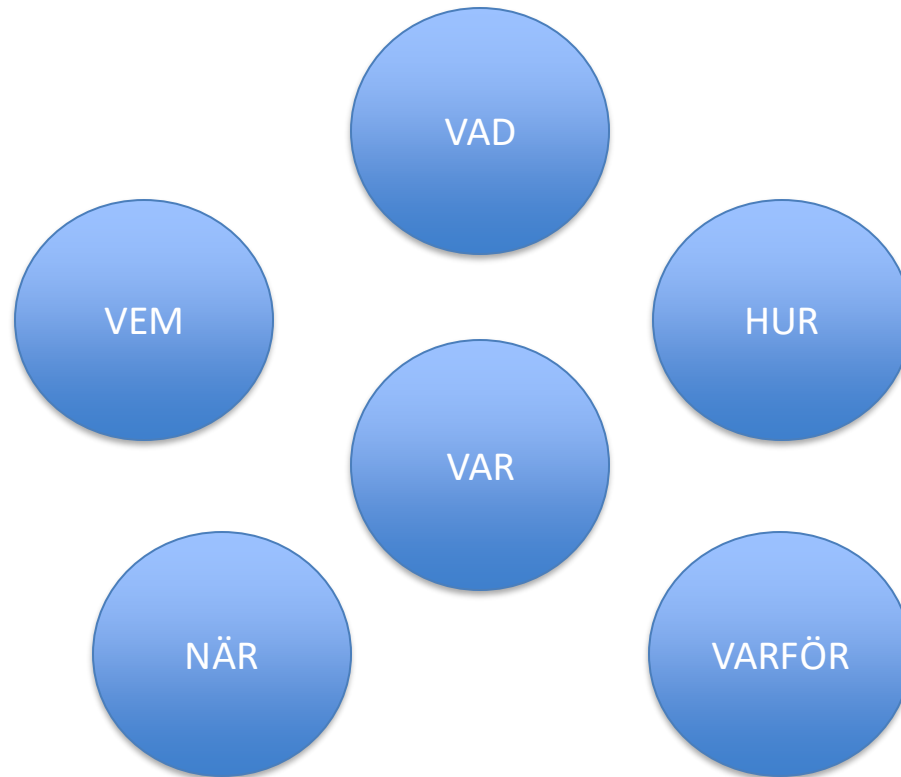
1. Hälsa på kunden
2. Positiva
öppningsfraser
3. Behovsanalys
4. Argumentation
5. Avslut
6. Invändningar
7. Merförsäljning är
mervärde



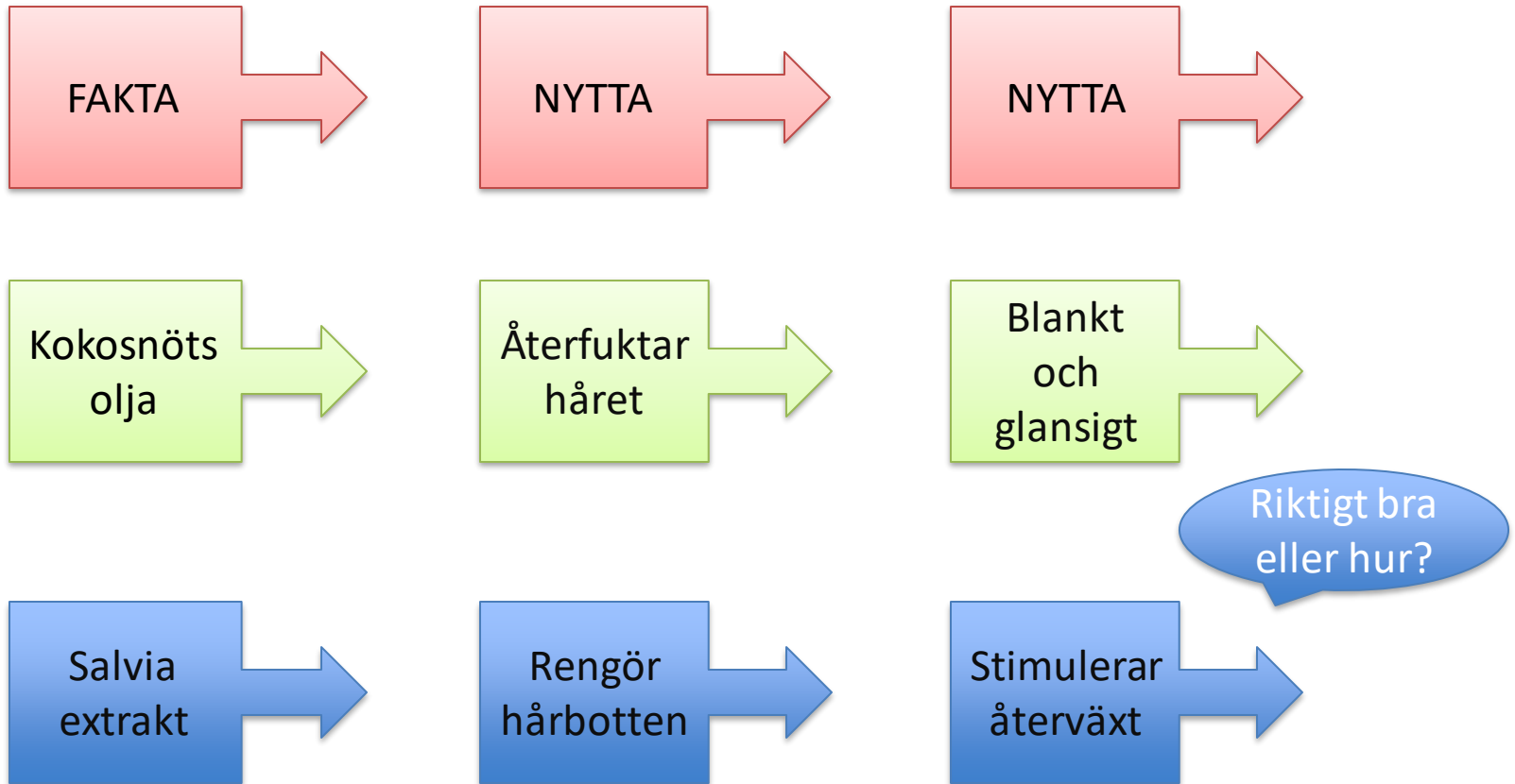
2. Positiva öppningsfraser

- Passa på idag är det gratis att testa.
- Dags för lite vårshopping?
- Passa på innan den tar slut?
- Låt mig bli din guide i djungeln av varor.
- Köp den, imorgon har du glömt vad den kostade!
- Vilka snygga skor, var har du köpt dom?
- Vet du att den där är tillverkad i Sverige?
- Den där kan du maskintvätta.
- Här står du och tittar på vår nya xxx. Vilken färg gillar du bäst?
- Här kommer min favoritkund!
- Den står det ditt namn på.
- Ute på spaning?
- Fråga mig om xx för det kan jag.
- Den där har multifunktion.
- Den är fairtraided.
- Gött, snart är det helg.
- Den där är designad av...
- Den är 100% ull så den är varm.
- Den här är ekologisk/miljövänlig/rättvisemärkt.
- Den är extremt lättanvänd/lättskött
- Ute på spaning? Här är något att kolla in!
- Vilken gullig bebis?
- Ja men här står du och kollar på xxx, låt mig få visa hur den funkar.
- Snygg va'?
- Den är väldigt energisnål.
- Den där är helt ny.
- Historien bakom den där är...

3. Behovsanalys



4. Argumentation



5. Avslut

1. Sammanfatta

Eftersom den här krämen är:

Argument 1 X 3

Komplimang

2. Sparka bollen I mål!

3. TYST, le 😊, nicka!



6. Invändningar

FUNDERA!

Självklart! (Paus) Vad är det som gör dig tveksam?

FRÅGA MIN KOMPIS/MAN!

Ja, det är klart! (Paus) Men vad tycker du själv?

LITE FÖR DYR!

1. Så bra att du sa det, för jag vill gärna förklara att det här är en **premiumkvalitet** och därför kostar den som den gör!
2. Va´ bra att du sa det, för vi har en annan **prisivärd** variant härborta...



HÅLL MED
MEN SÄG
EMOT!

7. Merförsäljning

Vi föreslår – kunden bestämmer

Kunden ansvarar för sin plånbok

RESULTAT

Skillnad
mål
inget mål

