

Säkra din orderingång!

Häromdagen blev jag uppringd av ett företag i byggbranschen som vänligt frågade om jag hade några byggplaner i åtanke. När jag svarade nej, inte just nu, tackade personen för sig och la på. Mitt första intryck var positivt, äntligen någon som försöker nu när jobben inte kommer in i samma takt som tidigare. Men varför hade han inte någon mer genomtänkt plan för samtalet? Det gäller ju att på bästa möjliga sätt ta vara på varje tillfälle att hitta uppdrag hos såväl befintliga som potentiella kunder. Nedan har jag samlat några förslag på vad du kan göra.

Befintliga kunder

Befintliga kunder är en viktig källa till nya uppdrag. Genom att ge bra service och leverera på förväntningarna är det mer sannolikt att dessa kunder återkommer och dessutom rekommenderar ditt företag till andra. Med hjälp av enkla, korta och snabba SMS enkäter får du feedback på deras upplevelse av utförandet och ditt företag. Du kan också öka chanserna att få nya uppdrag från befintliga kunder genom att hålla regelbunden kontakt, lyssna om de har några nya projekt på gång. Det är också ett bra tillfälle att fråga efter tips på personer i deras nätverk som du kan kontakta. Glöm inte att stämma av med dina referensföretag, att de är villiga att ställa upp.

Var förberedd

Var tydlig och koncis, beskriv vad du erbjuder, varför det är fördelaktigt och hur du kan leverera värde. Lyssna mer än du pratar för att få en bra förståelse för deras behov så att du kan lägga fram ett relevant erbjudande. Ställ öppna frågor, alltså sådana som inte har ett givet svarsalternativ som Ja eller Nej. Det kanske känns obekvämt i början men övning ger färdighet. Var beredd på att lyfta fram dina styrkor, erfarenheter och referenser. Förbered en lista med referenser som du kan dela med dig av.

- Var professionell och engagerad i varje "möte" vare sig det är personligt, ett telefonsamtal eller i skrift.
- Var flexibel och anpassningsbar.
- Var proaktiv och ta initiativ.
- Bygg relationer med potentiella kunder.
- Om du har en webbplats, håll den informativ, uppdaterad och lätt att hitta.

Dags att ta kontakt

- Skapa en lista över potentiella kunder med kontaktuppgifter.
- Schemalägg tid för samtal och följ det.
- Ring, ring, ring – kan kännas motigt, ge inte upp.
- Efter samtalet, skicka ett uppföljningsmejl med "säljande" information och kontaktuppgifter.
- Glöm inte att skyndsamt återkoppla på sådant som eventuellt framkom under samtalet.
- Var inte blyg, fråga efter uppdrag.

Fråga oss på VD-stödet, vi kan hjälpa dig att komma igång.

jan.marcusson-stahl@vdstodet.se

