

LÖNSAM FÖRSÄLJNING

Kärnan i ett framgångsrikt företagande

Nycklar till lönsam försäljning

Lönsam försäljning innebär att skapa balans mellan:

- **Kundvärde:** Vad kunden upplever att de får.
- **Pris:** Vad kunden är villig att betala.
- **Kostnad:** Vad det kostar att producera eller leverera.
- **Tid:** Hur mycket tid du kan lägga utan att äventyra lönsamheten.

Kom ihåg: Det handlar inte om att sälja så mycket som möjligt – det handlar om att sälja rätt saker till rätt kunder, på ett effektivt sätt.

Nycklar till framgång i försäljning

1. Fokusera på kundvärdet

Förstå vad din produkt löser för kunden och kommunicera det tydligt.

2. Prioritera det som är lönsamt

Lägg tid och resurser där de ger störst effekt – både kunder och aktiviteter.

3. Effektivisera din tid

Identifiera tidstjuvar och hitta sätt att minska dem. Lägg tid på aktiviteter som leder till försäljning.

4. Bygg starka kundrelationer

Långsiktiga relationer skapar stabilitet och leder ofta till rekommendationer.

5. Hitta din egen stil

Sälj på ett sätt som känns naturligt för dig. Använd dina styrkor, som lyssnande, kreativitet eller problemlösning.

Lönsamhetsbalansen

- **Scenario:**

- Du säljer en odlingskurs för 500 kronor per deltagare.
- Kostnaden för material är 200 kronor per deltagare.
- Kursen är 3 timmar lång, och du värderar din tid till 300 kronor per timme.

- **Räkneexempel:**

- Materialkostnad: 200 kr/deltagare
- Arbetstid: 900 kr (3 timmar á 300 kr)
- Vinst per deltagare (efter material): 300 kr
- **Hur många deltagare behövs för att kursen ska bli lönsam?**
- 3 deltagare behövs för att täcka arbetstiden ($900 \text{ kr} \div 300 \text{ kr per deltagare}$).
- Fler deltagare eller justeringar av pris/kostnad krävs för att gå med vinst.

Praktiska tips för att komma igång med försäljning

- **Ändra din syn på försäljning:** Tänk på det som att hjälpa kunden lösa ett problem.
- **Börja med att lyssna:** Ställ frågor som hjälper dig förstå vad kunden behöver.
- **Ta små steg:** Sätt enkla mål, t.ex. att prata med en ny person varje vecka.
- **Öva i trygg miljö:** Testa att sälja inför vänner eller klasskamrater.
- **Bygg relationer:** Även om kunden inte köper direkt, lämna ett gott intryck.

Verktyg och övningar från kursen

- **Identifiera kundvärde:** Vad löser din produkt för kunden?
- **Prioritera kunder och aktiviteter:** Lägg tid på det som ger bäst resultat.
- **Tidseffektivitet:** Kartlägg tidstjuvar och hitta sätt att minimera dem.
- **Stärka kundrelationer:** Tänk på hur du kan bygga förtroende och skapa lojalitet.

Ditt nästa steg

- Skriv ner en sak du ska börja med redan nästa vecka för att arbeta med försäljning. Det kan vara att:
- Skapa en lista över potentiella kunder.
- Skriva ner vad som gör din produkt unik.
- Öva på att förklara ditt erbjudande för någon annan.

*Kom ihåg: Små steg leder till
stora resultat över tid!*