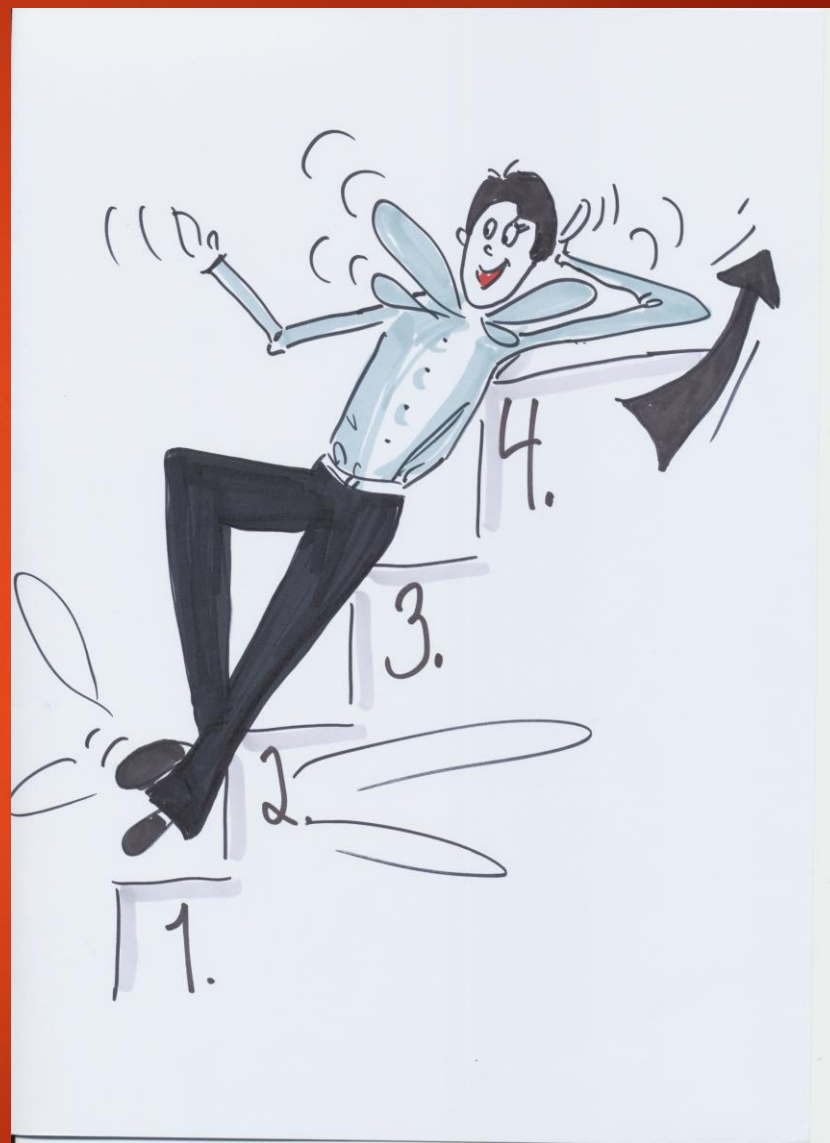


Idésalg



Fasene i innsalget

- ▶ Forberedelse
- ▶ Møtet/ kontakt
- ▶ Oppfølging



1. Forberedelse

Spørsmål du bør stille deg innledningsvis



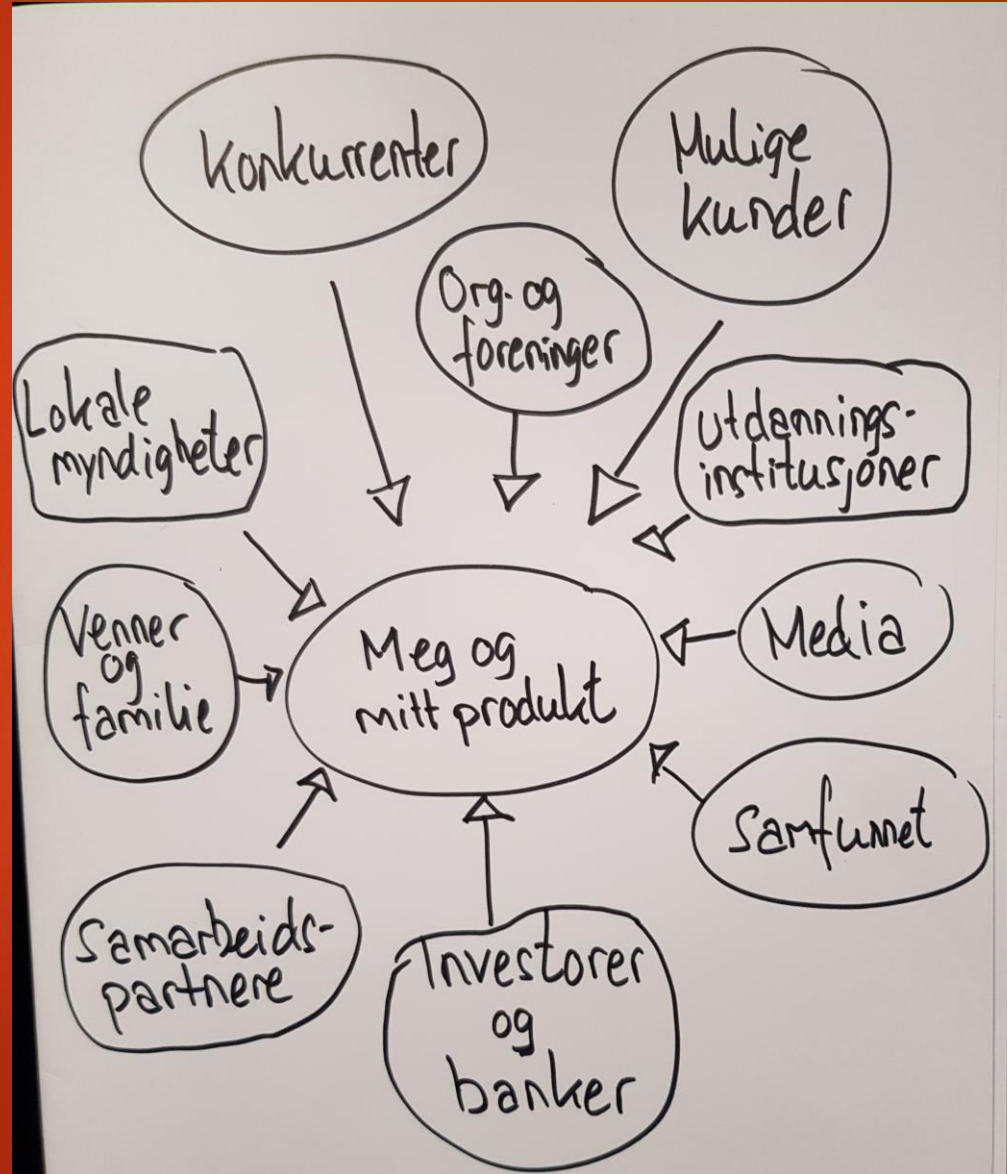
Er ideen min god nok?

$$2 + 3 + 3$$

Er ideen min tydelig nok?

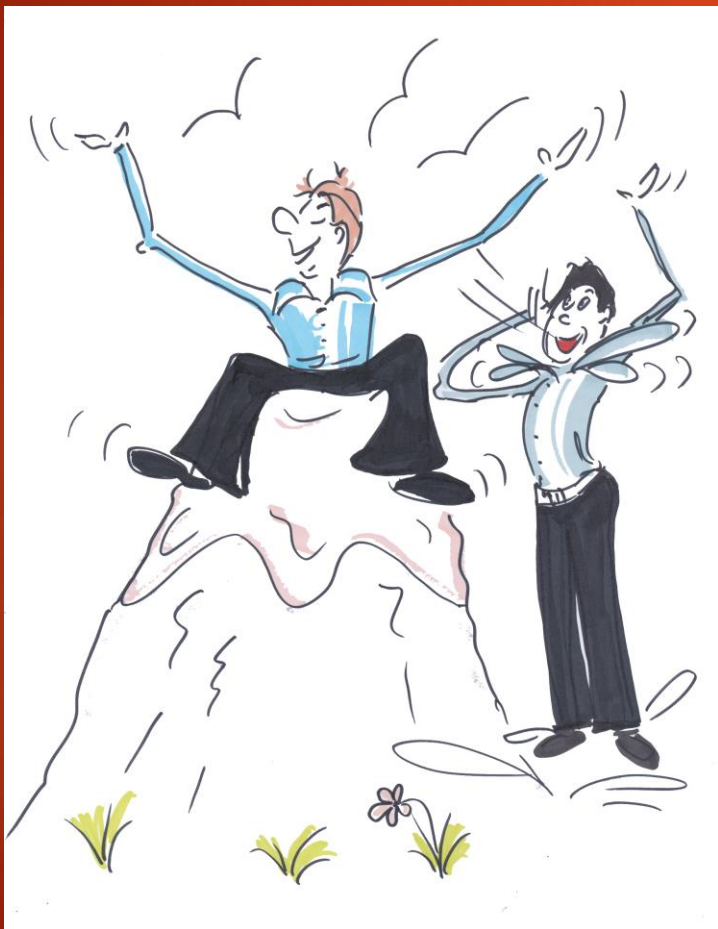


Hvilke referanser kan jeg flagge?



1. Forberedelse

Hva er målet mitt med møtet?

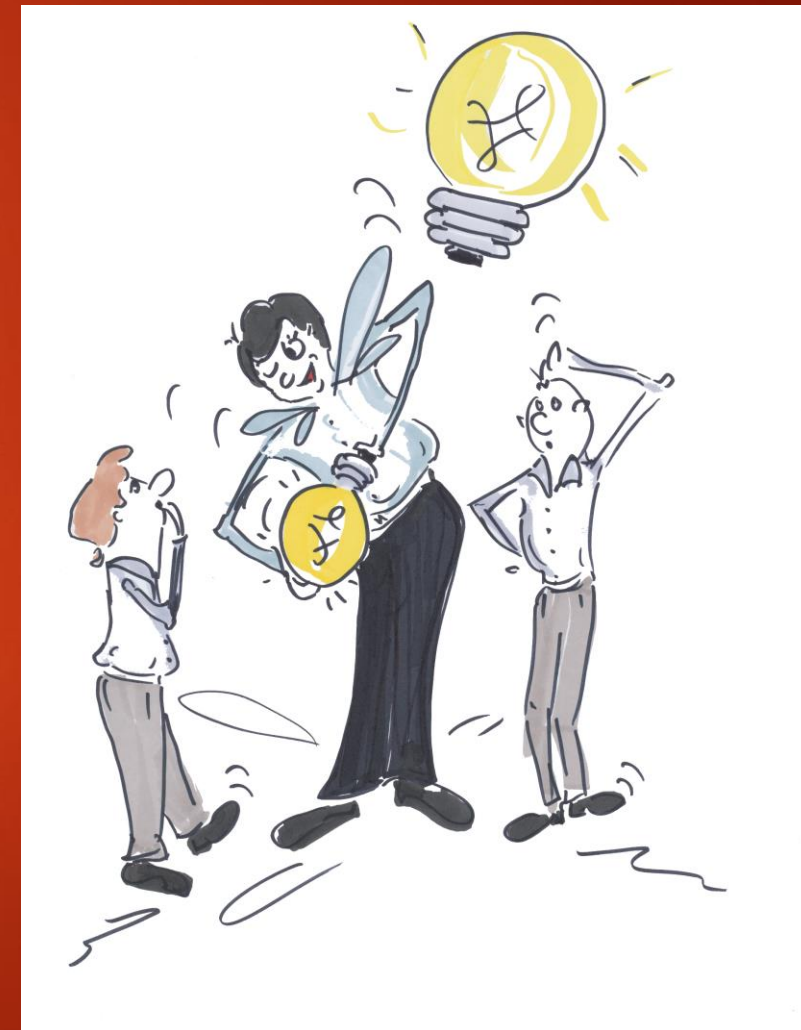


- ▶ Forankre ideen?
- ▶ Selge ideen?
- ▶ Selge meg selv?
- ▶ Selge meg selv og ideen?
- ▶ Skaffe finansiering?
- ▶ ?

1. Forberedelse

Mottakeranalyse

- ▶ Hva kan mottakeren fra før?
- ▶ Kjenner mottakeren meg fra før?
- ▶ Forstår mottakeren norsk?
- ▶ Er mottakeren vant til å høre/ lese fagspråk?
- ▶ Har mottakeren beslutningsmyndighet?
- ▶ Hva slags mennesketype er mottakeren?



1. Forberedelse

Merkevarebygging, allerede nå!



- ▶ Historien
- ▶ Visjonen
- ▶ Verdienne
- ▶ Forretningsideen
- ▶ Helhetlig design:
 - ▶ Farger
 - ▶ Fonter
 - ▶ Stil



114

Mothermade as

Vi som står bak Toddler Tools konseptet, er selv mødre.


Det er vel få ganger i livet man opplever å være så inntent involvert, og oppslukt av en rolle!

Med bakgrunn i de erfaringene vi har høstet i livet med små barn, har vi utviklet konseptet Toddler Tools.

Produktene vi har skapt er nye, funksjonelle og har et leket design.

Vi ønsker å tilføre småbarnsverktøy som begejstrer de voksne, og som er med på å gi småbarnsforeldre en lettere pust i hverdagen!

Hilsen
Vibeke og Birgitte



Toddler Tools
www.mothermade.com



1. Forberedelse - Disposisjon

- ▶ **Si kort hva du vil fortelle om**

Hvilke problemer løser produktet/ tjenesten?

- ▶ **Si noe om bakgrunnen for ideen du skal fortelle om**

Hvorfor du er en person man bør ha tillit til?

- ▶ **Presentere detaljer rundt ideen din:**

Funksjoner, egenskaper, besparelser (uten å snakke om pris), effektivitet, konkurransefortrinn og andre USP'er

- ▶ **Vis løsninger for praktisk gjennomføring og implementering**

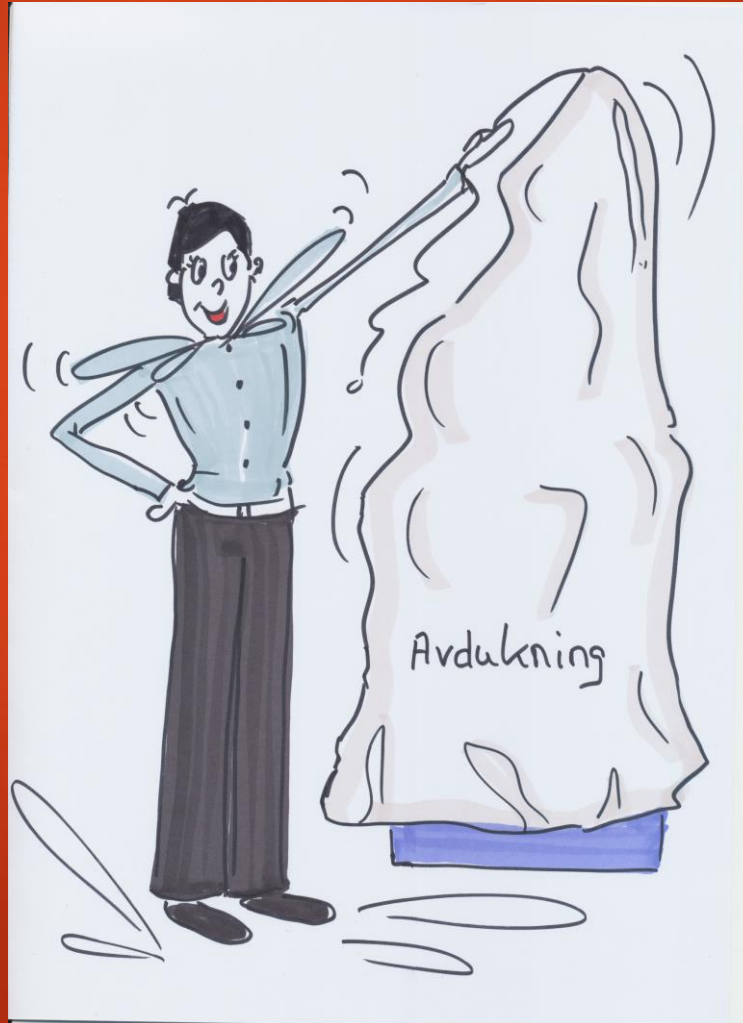
1. Forberedelse

Vær annerledes enn konkurrentene!



1. Forberedelse

Møtedeltakerne skal bli positivt overrasket!





Fokusområder

1) salg

Gode virkemidler



Muligheter

2) Rammer

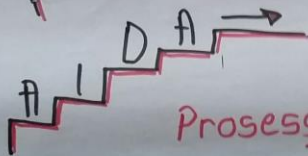
3) Kunnskap

1) Salg

Sees i morgen ☀️

Jatakk! Meer!

2+3+3



Vi kan bidra med...

Kunnskap

Trening

Presentasjonsteknikk

Erfering

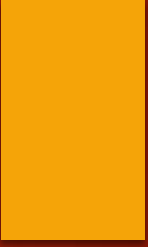
Pedagogiske verktøy

Mersalgs-konsepter

Fra... ☺️
Ferskvarekonsulent



Til...
The one and only fab...
ferskvarekonsulent!!











1. Forberedelse

Test ut presentasjonen din!



1. Forberedelse

Mental forberedelse



1. Forberedelse

Telefonen er min venn!

Du:

«Hei, jeg heter Vibeke Doksæter Horn. Jeg vil gjerne ha et møte med deg!»

Den heldige vinner av din telefon:

«Hvorfor det?»



2. Møtet

Lampefeber?

- ▶ Vit hva du skal si innledningsvis
- ▶ Avreager før du går inn (le, gråt, syng)
- ▶ Hold noe i hånden (tusj funker)
- ▶ Vær ute i god tid, venn deg til lokalet
- ▶ Ta på deg noe som speiler, men som er komfortabelt
- ▶ Pust
- ▶ Nervøsitet er normalt, og det vet alle



2. Møtet

Etterlatt inntrykk



3. Oppfølging

- ▶ Takk for møtet i en mail!
- ▶ Følg opp det dere ble enige om, raskt
Kom gjerne med tilleggsinformasjon det ikke er bedt om, men som kan være nyttig for prosessen.
- ▶ Bli enige om prosess fremover
- ▶ Avtal neste møte

Tren på en «heistale» her og nå!

Hovedbudskapet må fremtre i løpet av de åtte første sekundene!

- ▶ Fortell hvorfor ideen er relevant for mottaker
- ▶ Fortell hvorfor du er riktig person til å fikse det
- ▶ Fortell om hvilke problemer ideen løser for mottaker

La oss få opp noen ord som styrker
og understreker det du skal si!



Lykke til med innsalget!

