

Våre beste tips til å vinne flere kunder

1. Vær tidlig ute

Leads er ferskvare, så kontakt den potensielle klienten så fort som mulig.

- Ring raskt, mens kunden fortsatt venter på svar og er «i modus» til å få tilbud.
- Sannsynligheten for å vinne et lead synker jo lengre tid det tar før du tar kontakt.
- Ikke gi opp for tidlig – det er vanlig å bruke et par dager på å få kontakt med kunden.

2. Ta kontakt via flere kanaler

Noen har telefonskrekk. Andre leser aldri e-post. Det er større sjanse for å nå fram til folk hvis du kontakter dem via flere kanaler.

- Tar ikke leadet telefonen, kan du sende en SMS som forklarer hvorfor du ringer.
- Får du ikke svar på telefon, kan du prøve e-post. Og motsatt.
- Glem heller ikke å legge igjen en personlig beskjed hvis du kommer til telefonsvarer.

3. Vis hvorfor du er bedre enn konkurrentene

Det lønner seg å skille seg ut fra mengden. I den første samtalen bør du

- Sette deg godt inn i hva kunden er ute etter – hvilken hustype kunden er ute etter og hvor langt i prosessen vedkommende har kommet.
- Gi 3–5 grunner til hvorfor kunden bør gå for ferdighus gjennom ditt firma.
- Ha svært gode svar på eventuelle spørsmål du får fra potensielle kunder.

4. Skap en god samtale

Husk at det å bygge sitt eget hus er noe de færreste gjør så mange ganger gjennom livet, og at du muligens er blant de første fagfolkene kunden har kontakt med. Førsteintrykket de får av deg har svært mye å si.

- Leads har enklere for å bli kunder hvis de ikke føler at prosessen er forhastet. Ta deg god tid når du snakker med dem.
- Skap et godt førsteinntrykk ved å vise at du har satt deg godt inn i kundens forespørsel.
- Smil selv om du snakker på telefonen – det er bevist at du oppfattes mer vennlig da.

5. Følg opp etter første kontakt

Når du har snakket med den potensielle kunden, er det viktig å følge opp.

- Enten dere har snakket sammen på telefon eller e-post, kan det være lurt å
 - sende en e-post som oppsummerer det dere snakket om
 - legge ved relevante lenker som tar opp kundens behov
 - dele og forklare de videre stegene i prosessen
- Skriv gjerne e-posten med en gang, slik at du ikke glemmer å sende den.
- Benytter du en mal for e-posten, må du huske å legge ved noe personlig som viser at du bryr deg om kundens forespørsel.