

Sälja genom förtroende - kontent som engagerar

2017-03-28

Senast uppdaterad 2017-03-28

Idag är relationsbyggande en förutsättning för att lyckas sälja; att hos målgruppen skapa förtroende för produkt och företag. Att dela med sig av kompetens är ett sätt - och idag finns nästan oändligt många kanaler för våra budskap. Men hur skapar vi kontent som kunderna bryr sig om? Här kommer sex effektiva steg!

Rätt inställning från början

Bestäm dig för att vara generös. Förr gällde "protektionism" och högljudda budskap: "Köp, köp, köp!". Idag funkar det inte att tjäna på kunskap och kontent. Bland sorlet på marknaden är det trovärdighet som hörs mest. Och det i sin tur kräver öppenhet och generositet.

Ringa in din specialitet

Vad vill du bli "känd" för? Alltså vad vill du att din målgrupp kopplar ihop dig med? Är du teknikguru, nätverkare eller hälsoexperter? Och vad inom ditt specifika område är din specialitet?

Hitta dina teman.

När du ringat in ditt specialområde är det dags att hitta teman att dela med dig av. Tänk utifrån och in: vilka problem upplever dina kunder? Vilka av dessa är mest akuta, vilka är viktigast att de får hjälp med? Skriv ner alla tänkbara ämnen som du kommer på.

Sanna Koritz | Create Business

sanna@createbusiness.se | 08-519 715 17

Småföretagscoach Sanna Koritz ger resultatnriktat stöd inom försäljning, kommunikation och affärsstrategi.

Specificera och splitta upp

Punkta upp dina viktigaste insikter under varje tema. Vilka är utmaningarna? Vilka är lösningarna? Hur kan man tänka kring en viss fråga? Splitta upp i ytterligare teman om det går: kort och konkret är för det mesta bättre än långt och generellt.

Spika form och sammanhang

Bestäm dig för hur du vill dela med dig av ditt kunnande. Gillar du att skriva eller att tala? Vill du skapa bloggar, youtubeklipp eller minikurser? Var vill du synas? Ska ditt innehåll ges helt utan "motprestation", eller vill du be om en e-postadress eller annat?

Produktionsdags!

Skapa en struktur som är logisk och lätt att ta till sig. Se till att din erfarenhet och dina värderingar lyser igenom, att kunden förstår hur du kan hjälpa. Hitta en lagom nivå, där du skapar värde utan att dela med dig av precis allt. Dina konkurrenter kan inte kopiera det som är du: din unika kunskap, ditt unika sätt att göra saker på. Så våga vara generös - med en genomtänkt strategi för kontent har du allt att vinna.

>> Boktips:444 smarta tips för dig som säljer tjänster

Få fler tips från Sanna Koritz

>> 6 tips för ett mer produktivt företagande

>> 5 Tips för smärtfritt sälj

>> Mindre sälj - mer service

>> Sälja genom struntprat eller sanning?