

7 tips för att få nya kunder

2016-04-19

Senast uppdaterad 2016-04-19

Att hitta nya kunder är en ständig utmaning för de allra flesta, och en process som dessutom kostar både tid och pengar. Så hur gör vi för att säkra en konstant ström av kunder, som dessutom väljer att köpa av oss även i framtiden? Här är några tips som hjälper dig att lyckas!

Definiera din drömkund. Vilka behov eller problem har han eller hon? Hur kan det du säljer hjälpa? Var finns målgruppen? Ju mer specifik du är, desto lättare blir det att hitta och nå fram till dina kunder, och desto större är sannolikheten att de faktiskt köper av dig.

Syns på rätt ställen. Se till att vara där din målgrupp är, och gör sådant du ännu inte har gjort: gå på nätverksträffar och branschegna workshops, var aktiv på sociala media, tala på konferenser... Du bygger din trovärdighet samtidigt som du kommer i direktkontakt med potentiella kunder.

Gör det lätt att prova. Ta bort alla "riskmoment" - ge ett prova-på-erbjudande till låg eller ingen kostnad. Bind inte upp kunderna, utan låt dem testa under en begränsad tid eller ett begränsat antal gånger. Kompensera om de inte blir nöjda.

Från test till kund. Öka chanserna för fortsatt business: ge dina prova-på-kunder ett attraktivt erbjudande som gör att de handlar igen. "Köp fem, få den sjätte gratis", "20% rabatt på alla dina köp under de kommande 12 månaderna"...

Sanna Koritz | Create Business

sanna@createbusiness.se | 08-519 715 17

Sanna Koritz ger resultatnriktat stöd inom försäljning, kommunikation och affärsstrategi. Läs mer på www.createbusiness.se

Bygg samarbeten. Hitta etablerade företag som delar din målgrupp och som erbjuder kompletterande tjänster/produkter. Gör gemensamma utskick, skapa events tillsammans... Fyll på din kunddatabas med de nya kontakterna och låt dem prova på din produkt/tjänst.

Be om hjälp...

Be dina kontakter om referenser: förklara vilken typ av kunder du söker och fråga om de känner någon sådan som kan behöva din hjälp. Jobba med "ambassadörer" - trovärdiga personer i ditt nätverk som, när det passar, kan lägga in ett gott ord för dig. Belöna dina hjälpare!

... och hjälp tillbaks! Erbjud gratis rådgivning eller problemlösning. Ge input i bloggar och bidra på sajter som är relevanta för dig och dina kunder. Kort sagt: var hjälpsam när du kan! Att göra gott är gott i sig, men bidrar samtidigt till att bygga ditt varumärke och konkretisera hur du jobbar.

Kanske är du även intresserad av:

>> [Webbkurs: Sälj dig själv och våga ta betalt!](#)

>> [Boktips: Förhandla som proffsen](#)

Få fler tips från Sanna Koritz

>>Fler kunder med rätt priser

>> 6 tips för ett mer produktivt företagande

>> 5 Tips för smärtfritt sälj

>> Mindre sälj - mer service

>> Sälja genom struntprat eller sanning?