

# 7 sätt att säljpeppa dig själv inför vårsäsongen!

2017-04-11

Senast uppdaterad 2017-04-11

Känns det som om det här året inte riktigt har dragit igång för fullt än? Känner du på det sättet kan du vara övertygad om att andra gör det också, inklusive dina kunder. Det gäller att komma upp i varv och helst snabbt. Säsongen är faktiskt kort. Här kommer några praktiska tips för att peppa både dig och (blivande) kunder.

Säljcoachen Ulla-Lisa Thordén ger dig 7 tips på hur du kan säljpeppa dig inför vårsäsongen.

1. Vilka personer nådde du aldrig i våras? Gör en kort lista och släng dig på mailen eller telefonen NU och föreslå ett uppstarts för er båda. Roligare att komma igång tillsammans &ndash; och om kunden inte är köpsugen så kanske vederbörande har tips att ge dig.

2. Fundera ut en ny tjänst eller paketera dina produkter på ett nytt sätt NU. Nyheter är roligare för både dig och kunderna! Psykologisk sanning att vi alla gärna provar något nytt som skapar en förnyelse på något vis som vi tycker verkar attraktiv.

3. Gå samman med andra kollegor bland företagare och genomför en &rdquo;bokningsdag&rdquo; av nya möten NU, om det ingår i din säljstrategi. Träna varandra, tävla i korta pass, ta en frukt eller fika i pausen och skriv upp på en tavla de möten ni får in. Och alla är vinnare i slutet av dagen! Gör sedan en kul afterwork som ni bestämmer tillsammans.

Ulla-Lisa Thordén | Säljcoach, föreläsare och författare

Republic | [ulla-lisa@republic.se](mailto:ulla-lisa@republic.se)

Twitter: [ulthorden](#)

4 Starta en twitterstorm ihop om ett tema som angår de flesta (om du nu är på twitter). Se vilka vägar dina budskap får! Kanske får du själv nya infallsvinklar eller värdefulla kontakter. I vilket fall måste du tänka till och det är nyttigt.

5 Dela upp ditt säsongs mål i de veckor och dagar som är kvar på året för dig. T ex en miljon uppdelat på 20 veckor är 50.000 i veckan d v s 10.000 per vardag. Är det nåbart? Du kan justera uppåt eller nedåt, beroende på din prognos. Men betänk att det är lättare att nå mindre mål, nära i tiden än att sikta mot ett högre längre bort! Ki ordspråk: &rdquo;varje resa börjar med ett första steg.&rdquo; Vilket blir ditt NU?

6 Skamlös reklam här! Köp min senaste bok &rdquo;22 sätt att sälja bättre&rdquo; &ndash; alla som läst den tycker att de fått massor av rolig peppning på 100 sidor och värt varje krona.

7 Gör något NU! Det känns så gott att ha kommit igång eller hur?

Ulla-Lisa Thordén ger fler tips inom försäljning:

>> Webbkurs: Sälj dig själv och ta betalt

>> Checklista för att nå ökat resultat

>> Öka försäljningen inför nästa år

>> Förbättra din säljteknik

>> Sälj mer på mässan - tips från säljcoachen