



1

Salg, markedsføring og kommunikation

Henrik Væver
hv@vaver.dk
+45 2424 4960



værktøjer til

- vinderstrategi
- vækst
- viden
- vilje

2

PROGRAM:

Hvad kan salg lære af Corona-krise?

- 1) På den korte bane: Hvordan sælger du til folk, der er i chok?
- 2) På den mellemlange bane: Nye veje til salg
- 3) På den lidt længere bane: Nye kompetencer, nye kunder og nye måder at sælge på
- 4) Og så skal du møde Lars og Kim:
- 5) Og hvis du hænger på til den bitre ende:
Så kan du vinde 1 times videosparring på salg



3

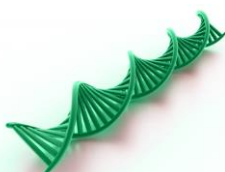


Men først: Hvordan går det hos dig?

Hvordan vurderer du dit eget salg
gennem de sidste 5-6 uger?

4

Hvad kan vi lære på den korte bane?



5

SALG = PROCES (B2B)

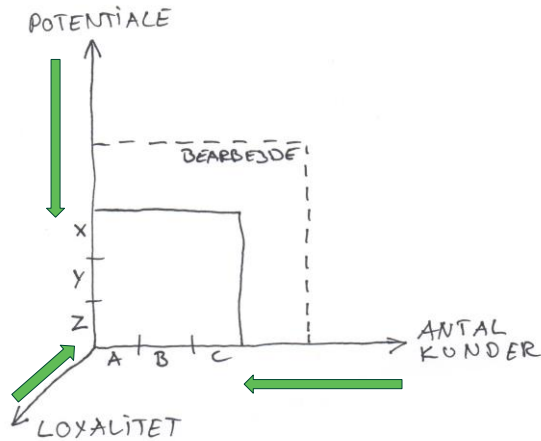
Identificere	>	Researche	>	Ringe	>	Møder	>	Tilbud	>	Ordre
100		40		40		35		30		25

25 ordrer á kr. 100.000,-



6

Din SALGSPLATFORM skrumper



7

På den korte bane: What to do?

Hvordan ville du sælge til folk ved en begravelse?



8

Prioritér kunderne – og din tid



- 1) De truede men vigtige kunder:
Størst risiko, gode kunder (men der ER en risiko)
- 2) De store kunder med sunde relationer:
Stor andel af omsætningen, det går godt, udvid samarbejdet.
- 3) De potentielle idealkunder:
Perfekt match mellem deres behov og dine kompetencer. Opsøg, skab relation, byg vision

9

Ikke FÆRRE - men FLERE møder

Brug online møder

Det er uforpligtende
Det er effektivt (tid, penge, miljø)
Du fremstår ”fremme i skoene”

Sådan gør du

Skærmdeling og tale
Brug webcam (mimik, humor, relation)
Formålet er at undersøge relevans/match

Mål: Ny aftale med klar vision og mandat



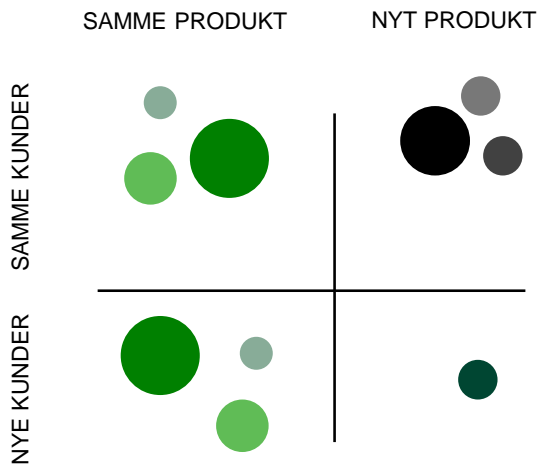
10

Hvad kan vi lære på den mellemlange bane?



11

Hvor skal væksten komme fra?



12

På den mellemlange bane: What to do?



13



Du kan kun sælge til kunder, der vil købe

Der er 1000 andre salgsaktiviteter, der giver mening

14



Kortlæg kunderejsen

Forlæns fra kendskabsgrad
Baglæns fra ordren

15

Kortlæg kunderejsen



Synlighed, markedsføring, PR
Social Selling/netværk

Manuskript til
Mødebooking

Værdi-
tilbud

Tilbuds-
skabeloner

Forhandlings-
teknik

Identificere

Researche

Ring

Møder

Tilbud

Ordrer

100

>

40

>

40

>

35

>

30

>

25

16

Du ønsker ikke at købe et 5 mm bor!

Du ønsker det hul, som boret laver.

17

1000 ting du kunne gøre

Salg og synlighed

- Forbedr din hjemmeside: Huller eller 5mm bor? Landingpages?
- Hav flere personlige samtaler (telefonopkald) med tætte forretningsforbindelser.
- Del ud af din viden til kunder og samarbejdspartnere.
- Start en blog på jeres hjemmeside.
- Brug sociale medier hver dag, vær synlig og relevant, spred håb.
- Afprøv nye kanaler, podcast, Youtube-kanal, online møder.
- Dyk ind i Google Analytics og lær om kundernes adfærd på din hjemmeside
- Hold et gratis webinar, der lærer og inspirerer folk.
- Skriv en bog (e-bog), lav en freebee og saml mailadresser
- Lær at sælge på dine e-mail-lister.
- Del din viden gratis - det lønner sig efter krisen.
- Bliv skærmtrold på video – video bliver det nye sort.

18

Hvad kan vi lære på den lange bane?



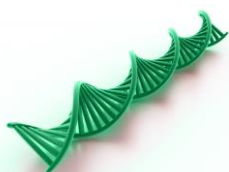
19

RESULTATER =
flid x segmentering x kompetence



20

På den lange bane: What to do?



21

Fra opgivende til oplivende



Karantæne

Kunderne aflyser/udsætter

Kunderne vil ikke mødes

Der er ingen, der vil købe noget

Vi kan eller må ikke noget

Telefonen ringer ikke mere

Kampklar

Artikler til Sociale Medier

Forstærke online synlighed

Forbedre kunderejsens kontaktpunkter

Kvalificere potentielle kunder

Forberede kampagner

Mindre happy-talk mere ærlig, tydelig og menneskelig kommunikation

Find nye veje til kunderne

Brug din kernekompetence til nye varer

22

Tid til spørgsmål?

Om lidt skal du møde Lars og Kim

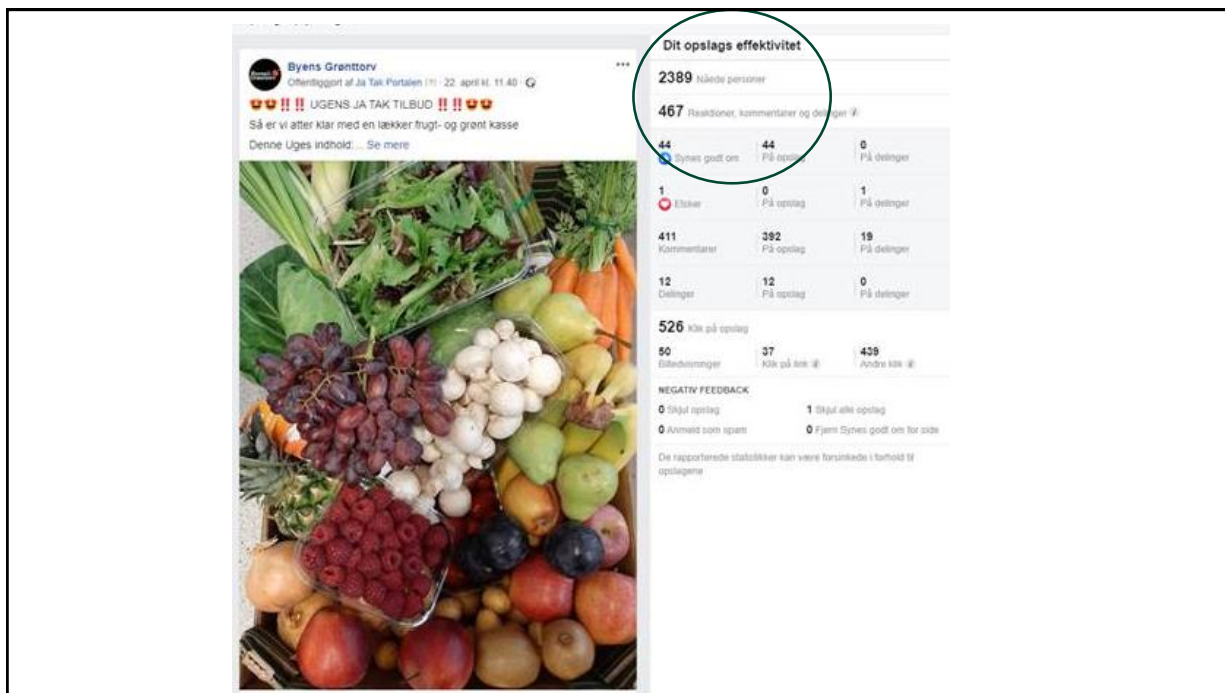


23

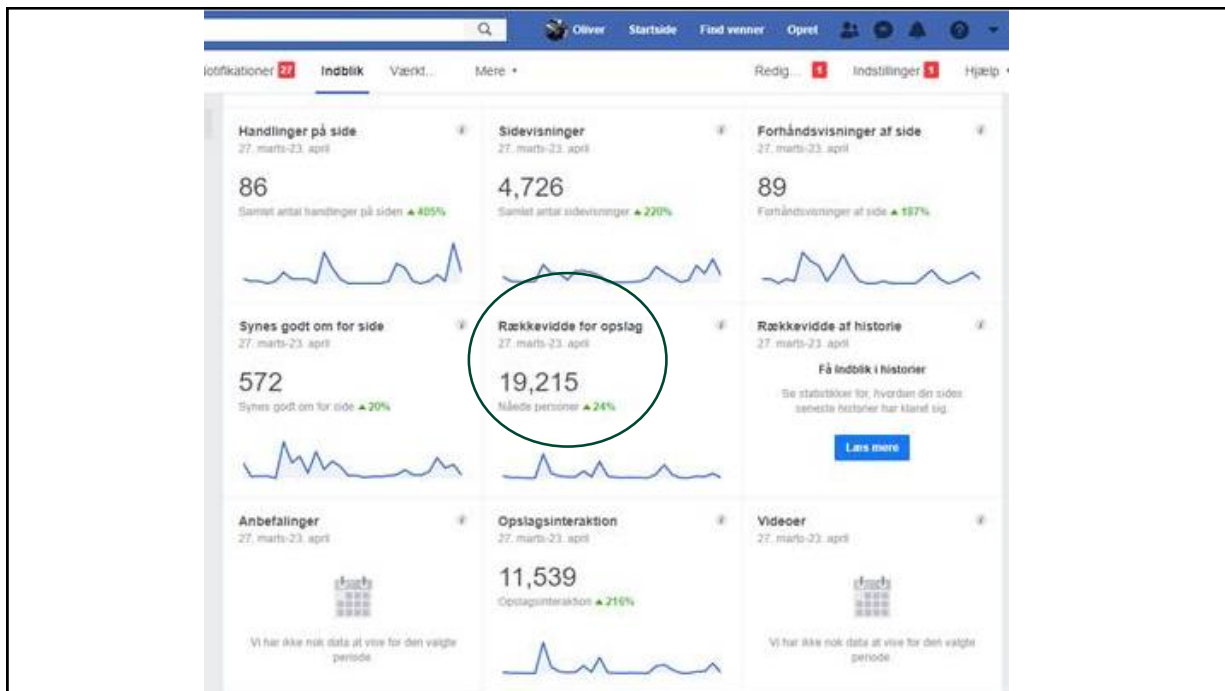


24

Hvad kan salg lære af Corona-krisen?



25

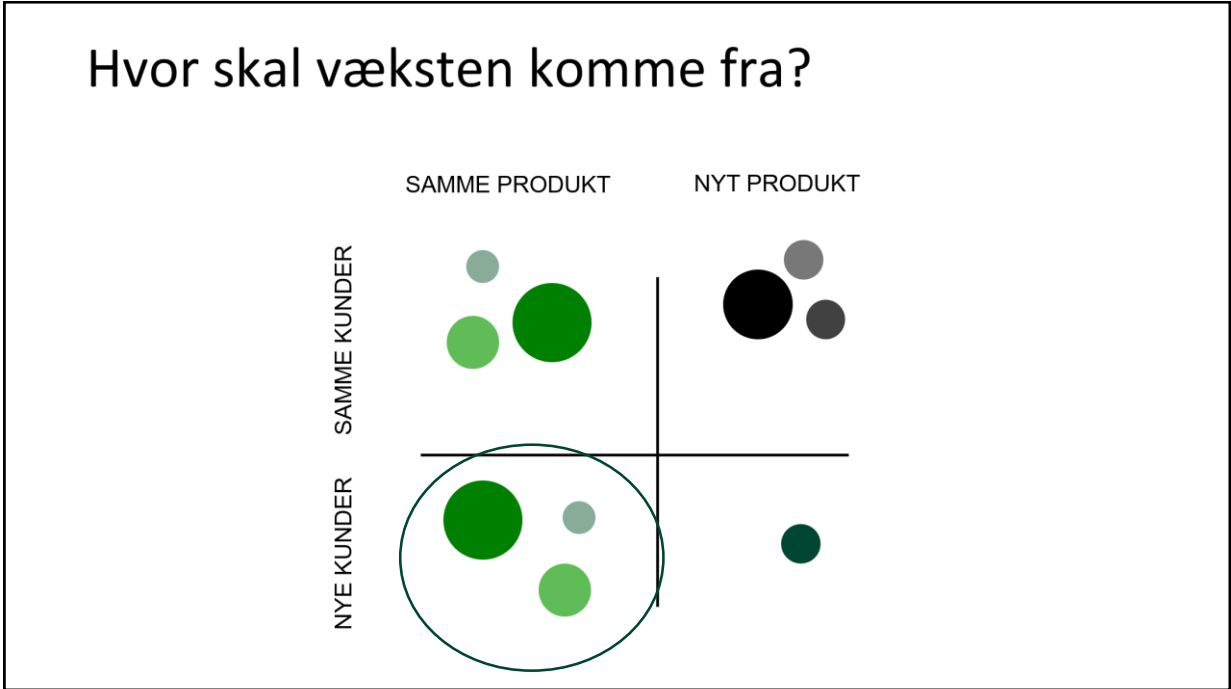


26

Hvad kan salg lære af Corona-krisen?



27



28



29

Forhåndsvisning af opslag

Shopunika.dk sendte live.
5. april kl. 10.01

02:34:01

4324 Næede personer

442 Interaktioner

Boost opslag

15 kommentarer 8 delinger
1,7 tusind visninger

Synes godt om Kommenter Del

Dit opslags effektivitet
De rapporterede statistikker kan være forsinkede i forhold til opslagene.

4324 Personer, der ser dit opslag

65 Reaktioner, kommentarer og delinger

32 Synes godt om 0 Wow-reaktion 0 Elsker-reaktion

0 Haha-reaktion 0 Trist-reaktion 0 Vrede

21 Kommentarer 8 Delinger

377 Klik på opslag

0 Billedvisninger 0 Klik på link 280 Andre klik

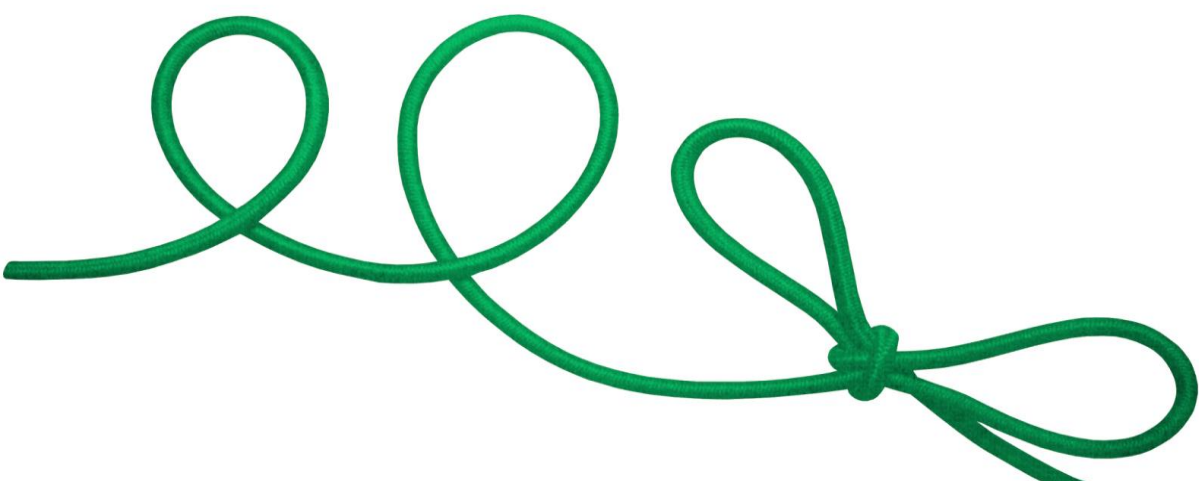
Negativ feedback

1 Har skjult opslag 0 Har skjult alle opslag 0 Har anmeldt som spam

0 Synes ikke godt om side længere

30

Find nye veje til kunderne



31

A promotional poster for 'DRIVE IN FREDERICIA'. At the top, it says 'DRIVE IN FREDERICIA'. Below that, a yellow banner reads 'KØB BILLET TIL DRIVE IN BIO OG FÅ EN VOUCHER TIL EN VÆRDI AF 200,00 KR TIL FREDERICIA SHOPPINGSBUTIKKER'. The poster lists movies for three days: Friday 1/5 (Toy Story, Star Wars), Saturday 2/5 (Lion King, Grease), and Sunday 3/5 (Cars 3, Top Gun). Each listing includes the price and a red 'UDSOLGT' (sold out) banner. At the bottom, there are logos for sponsors like ADP, Audi, and others.



32

Vil du vinde 1 times videosparring på salg?

Skriv et ”ja tak” i chat’en,
BusinessKolding trækker en vinder.