

Du kan enbart öka företagets omsättning genom att sälja mer och du kan enbart sälja mer om du påverkar dina kunders relation till ditt företag och din produkt. Du kan påverka fyra [4] variabler,

Antal - frekvens - pengar och tid.

När du fyllt i nedan har du redan 20 idéer till ökad försäljning.

### Antal

- ▶ Hur kan du skaffa fler kunder?

---

---

---

---

---

### Frekvens

- ▶ Hur kan du få dina kunder att köpa oftare

---

---

---

---

---

### Pengar

- ▶ Hur kan du få dina kunder att spendera mer pengar vid varje köp?

---

---

---

---

---

### Tid

- ▶ Hur kan du behålla dina kunder längre?

---

---

---

---

---

Beroende på hur många arbetsdagar du har är varje timme, halv dag eller hel dag värd väldigt mycket procentuellt.

**4,7%**

En hel dag är 4,7 % av månadens säljtid.

**2,3%**

Fem dagar är 2,3 % av hela säljåret.

### Hungrig

När du missar en eller flera dagar kan du vara säker på att konkurrerande säljare lägger på ett extra kol för att springa förbi dig, sno dina kunder och bli hjälte på sitt företag.

### Matematik

Om du ska omsätta 3 600 000 kr under ditt säljår blir det 360 000 kr per månad, baserat på 10 mån. Om du missar en dag innebär det 17 000 kr i missade inkomster.

### UF

Hur mycket är en missad dag värt i ditt eget UF-företag?  
Räkna så här ..

Ett UF-företag påverkas av massor av variabler, främst andra skolämnen, tentor och liknande. Men, om vi leker med tanken att en person i ett UF-företag har 3 timmar till att sälja per vecka.

**ca 400 tim per år**

Det skulle genererar ca 100 timmar på ett UF-år och säljare när vi antager ett aktivt verksamhetsår på 32 veckor. Ett normalt företag har 4 medarbetare som då tillsammans genererar ca 400 timmar per år. Det motsvarar 2-3 månaders arbete för en vanlig säljare.

Hur mycket tror du han/hon säljer då?

**25%**

Om ett företag missar sin säljtid under en vecka innebär det 25% av månadens säljtid. Hur ska du ta igen den ..

”Så länge det finns tid kvar,  
finns möjlighet att sälja”

- Max Söderpalm