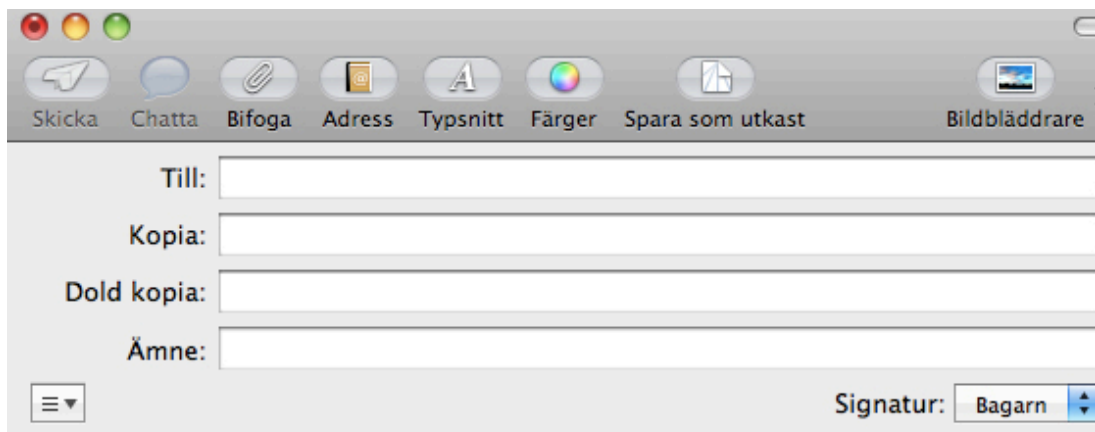


Som försäljare ska du finna ett antal olika moment där du kan påverka kundens attityd gentemot dig. Tänk på att vissa tidpunkter är viktiga.

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------|
| 1. Telefonsamtal | 4 v före ditt möte. |
| 2. Bekräftelsebrev | 1 v efter ditt telefonsamtal. |
| 3. Kuvert | Samma som ovan |
| 4. Heads Up! - förberedande mail | 1 v före mötet. |
1. Att boka ett möte för sent innebär att kunden redan är upptagen med dina konkurrenters inbokade möte.
 2. Använd ditt kuvert för att påverka med ett enkelt budskap som t ex en tagline eller liknande.
 3. Ditt bekräftelsebrev ska börja med ett budskap och avslutas med datum, tid och plats. Glöm inte att datera och signera.
 4. Några dagar före ditt möte mailar du över ett trevligt mail - en head up! Det säkerställer även att din kund inte har glömt bort ditt möte och att du ännu en gång börjat påverka kunden.



Kära Chris Hansson,

Jag vill börja med att tacka för att du tar dig tid till affärsmötet på torsdag den 26/5. Precis som jag nämnde i telefon igår eftermiddag är tanken att vi ska diskutera ett eventuellt samarbete våra verksamheter emellan. Jag kommer att lägga fram förutsättningarna under mötet.

Vi ses på CH Tapas klockan 09.15. Det ska bli ett stort nöje att träffa dig och börja bygga en långvarig relation.

Med vänliga hälsningar

Louise Nordahl, VD
Nordahls Bageri

Stora Strandgatan 77
252 23 Helsingborg

mobil, 0763-12 89 72
e-post, bagarn@nordahlsbageri.se
webb, www.nordahlsbageri.se

Från: Gustav Tärnhammar
Ämne: Bekräftelsebrev
Datum: 24 maj 2012 10:02:05 CEST
Till: Chris Hansson

Hallå Chris!

Jag vill börja med att tacka till att du tar dig tid till affärsmötet på fredagen den 25 maj. Som jag nämnde i telefon när vi pratades vid är tanken att vi ska diskutera ett eventuellt samarbete mellan Bluejuice och The Lighthouse. Under mötet kommer vi diskutera om vår sommarkollektion.

Vi ses på Billeplatsen 1 kl. 14.40. Jag ser mycket fram emot vårt möte och jag hoppas det är början på en bra och långvarig relation.

Ha en fortsatt trevlig dag!

Med vänliga hälsningar,

Gustav Tärnhammar, Försäljningschef
Bluejuice

poppelvägen 10
252 84 Helsingborg

mobil, 072-300 19 48
e-post, gustav.tarnhammar@gmail.com