Du tycker själva mötet med kunden är okej, men det där telefonsamtalet innan, då du på någon minut ska sälja in dig själv och ditt möte – det samtalet är en återkommande plåga. Då kan det vara läge att köpa in tjänsten.

Undvik fallgroparna

- Onödigt mycket tid läggs på förberedelser
- Svårt att komma till skott
- Samtalet alltid skjuts upp eftersom insäljet aldrig känns riktigt klart
- Du avslöjar för mycket under själva telefonsamtalet
- Kunden anser att all information redan är klargjord och att ett möte inte behövs.
- För mycket fokus på att jaga drömkunder, på bekostnad av andra "vanliga" kunder.

Extern besöksbokning

Den vanligaste anledningen till att företag låter utomstående sköta bokningen av kundbesök är,

- De tycker sig inte ha tid
- Rädsla för att misslyckas

Rädslan att misslyckas är stor. Du ska ringa upp ett okänt företag som kommer att använda telefonsamtalet för att bedöma din produkt, din kompetens och ditt företag.

Lär dig älska ett nej

Alla telefonförsäljare vet att det finns ett antal nej på vägen för att nå ett ja tack. Det är dessa naturliga nej som skrämmer. Många säljare med fel ”mind set” är rädda för ett nej eftersom ett antal nej tar dem till en nedåtgående spiral med lite telefonlyft, få möten och ett litet antal orders.

Vinster

Om du inte gillar telefonen kan det vara en idé att låta någon professionell innesäljare boka in dina möten. Då är allt det svåra klart och du kan fokusera på ett säljmöte som du är inbjuden till.

Du som säljare behöver aldrig bry dig om hur många nej som passerats på vägen mot ett javisst. Det innebär att du inte dräneras på energi utan kan lägga all fokus på ett traditionellt säljmöte uppdelat i fyra faser,

- Bekantningsfas
- Behovsanalysfas
- Bevisfas
- Beslutsfas

Träning ger färdighet

Ju fler telefonsamtal du ringer desto bättre och mer säker blir du på att hantera personer via telefonen. Överdriv inte telefonsamtalet utan planera, agera och utvärdera så blir du en hejare på att ringa upp och boka in möte.

Har du också funderat över det här med att anlita ett externt företag som §§sköter besöksbokningen och de kalla samtalen för din räkning?

Det kan vara smart. Idag finns det proffs på allt och besöksbokarföretagen är ofta väldigt mycket duktigare än du på att få resultat. Det finns goda skäl att överväga det här för att skapa snabbare tillväxt.

Mätbara mål

När du använder dig av en extern mötesbokare får du en hel del nyttig statistik på köpet. Besöksbokaren kan även användas för att göra kundattitydmätningar eller andra undersökningar

Effektivitet

Eftersom en extern mötesbokare enbart sitter och bokar in möten blir de proffs på området. När du ringer 20 samtal under en dag ringer de kanske 50 samtal.

Nej

De vill naturligtvis boka in möten eftersom det är det de får betalt för. Men de blir inte emotionellt berörda av ett antal nej på vägen eftersom det inte är deras produkt/företag som ska säljas in till kunden. De gillar att ringa kalla samtal - det gör sällan du.

Fler

Besöksbokaren kommer ge dig fler kontakter att bearbeta än om du själv ringer kalla samtal. Det innebär att produktiviteten ökar när du får leveranser av nya inbokade möten i en aldrig sinande strid ström.