

Stommen

Ett manus är säljsamtalets grundstomme vid telefonförsäljning, på samma sätt som ritningen för en stuga eller en båt. Hur går det om arkitekten inte ritar upp vad som ska göras [sägas] och bara improviserar. Du förstår säkert att det går åt skogen i de allra flesta fall.

Ditt manus är precis som ritningen, ett arbetsredskap att utgå ifrån för att nå framgång. Det är viktigt att du tar ditt manus på allvar.

” Man kan nalkas skrivandet med nervositet, upphetsning, hopp eller till och med desperation - känslan av att man aldrig riktigt kan fästa på papper vad man har i hjärta och sinne.

Man kan närma sig med knutna nävar och ilska i blicken, beredd att sparka några i ändan och mera därtill.

Man kan närma sig därför att man vill vinna en tjej eller förändra världen.

Närma dig hur som helst men gör det på allvar.

Låt mig säga det igen: ta den tomma sidan på allvar.”

- Stephen King, On Writing, 2000

Manus

Ditt manus är en utarbetad plan för din presentation. En röd tråd som håller dig fast vid din tänkta plan under samtalet. En trygg hamn att återvända till när kunden villat bort dig under samtalets gång.

När du som säljare ska använda dig av telefonen som ett verktyg i din försäljning gäller det att arbeta på rätt sätt. För att underlätta din struktur ska du använda dig av ett manus, d v s en planering, en skiss över ditt tänkta telefonsamtal.

Ett bra manus

Ett bra manus är en presentation som griper tag i kunden och får honom/henne att vilja veta mer [interest]. Dessutom bör manuset vara korrekt utformat efter de förutsättningar som finns, med avseende på dig som säljare, din produkt och din målgrupp.

Ett verktyg

Ditt manus är enbart ett av många verktyg som du som telefonförsäljare kan använda dig av. Det är dock ett verktyg som behöver sin aktör precis som en hammare behöver sin snickare.

Ett mycket bra manus betyder inte per automatik att det blir ett bra resultat, men det underlättar. Ett manus är bara en strukturerad text. Det är många fler faktorer som avgör om det blir ett bra avslut eller inte.

Innan du skriver ditt ..

Precis som med allt annat, går det inte bara kasta sig över och skriva ett manus. Du måste tänka igenom ett antal viktiga variabler som kommer att påverka din slutgiltiga text.

- Vad har du för produkt?
- Ska den säljas eller enbart presenteras?
- Vilken är din målgrupp?
- Vilka är dina tre [3] försäljningsargument?
- Vilken tid har du på dig?

Inom filmen

Alla dessa krångliga ord - synopsis, outline, treatment och pitch - är tre format som i princip används för att sammanfatta en film i en lättöverskådlig text.

Synopsis är det första steget med filmens berättelse sammanfattad på någon sida. En outline är en mer utförligare synopsis där handlingen och dess huvudpersoner närmare beskrivs, men utan dialog.

Ett treatment beskriver filmen på 10-20 sidor som berättar filmens historia i löpande text eller punkter och ger överblick över hur manusförfattaren har strukturerat historien. Pitch är en väldigt kort sammanfattning av filmen, från början till slut och framförs oftast muntligt.

” När jag läser egna eller andras manus brukar jag ibland byta ut repliker mellan karaktärerna. Om det går utan några som helst problem, är det oftast stora svårigheter med såväl karaktärer som dialog. Karaktärerna är alltför lika och saknar eget språk.”

- Kjell Sundstedt, regissör

Synopsis

Inom filmens värld använder de sig av manus i det vardagliga arbetet. Innan du börjar författa ditt manus görs alltid en research för att kunna strukturera huvuddragen och tidsföljden i din presentation.

För att få en översiktlig bild på presentationens innehåll och struktur gör du en synopsis. Det är oftast i den du upptäcker om din presentation verkligen håller, eller inte. Efter synopsisen kan påbörja ditt manus-skrivande. En synopsis skrivs kort ungefär en A4-sida, max två.

Rörelse framåt

Det är viktigt att ditt manus för din presentation framåt. Tänk på att bygga på positiva värden även om du vill påskina brister. Det är viktigt att du skriver den i dialogform och inte som en monolog.