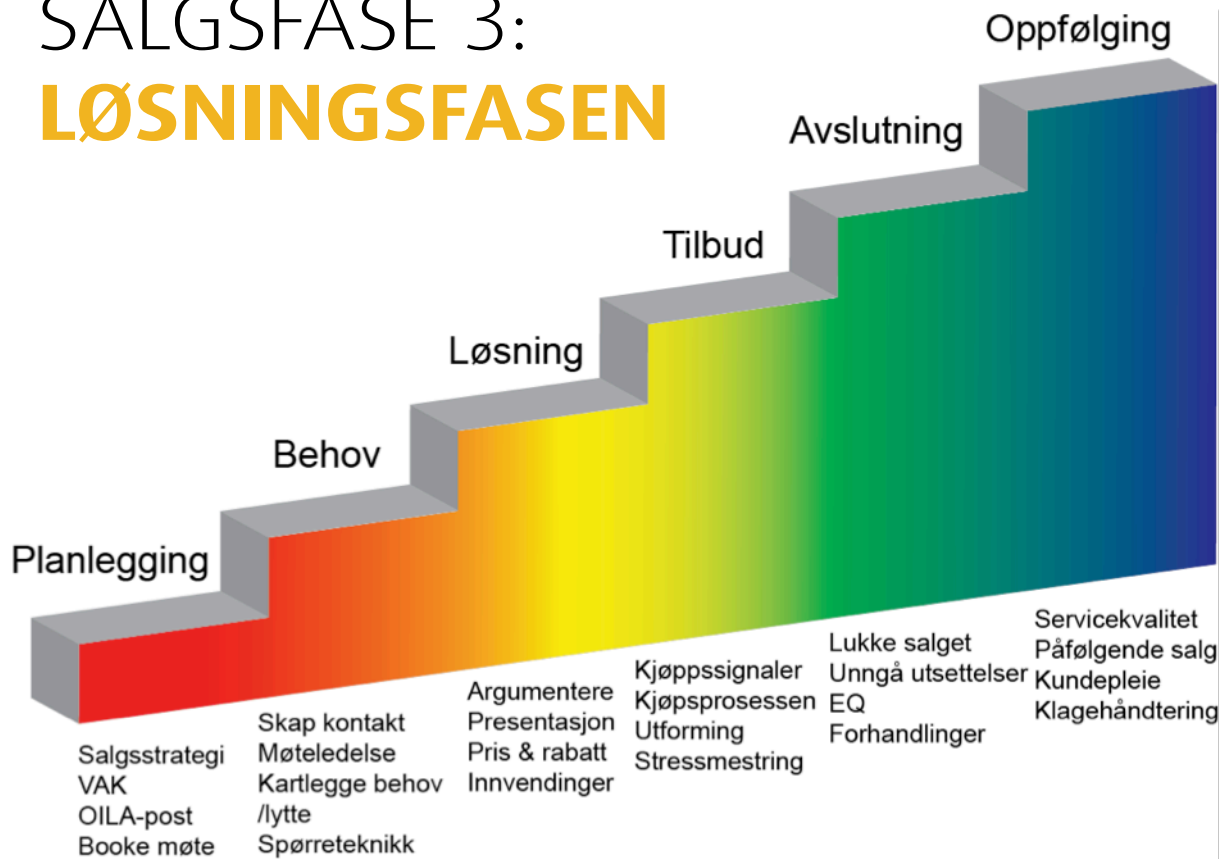


SALGSFASE 3: LØSNINGSFASEN



Målet for salgsfase 3 Løsningsfasen

Å øke lysten på produktet slik at kunden MÅ ha det.

Grunnleggende suksessfaktor

All informasjon du har fått fra kunden frem til nå, bruker du for å underbygge din løsning.

Suksesskriterie

Kunden gir deg, direkte eller indirekte, rett i at du har løsningen for han/henne.

Suksess formel

Suksess = (Oppmerksomhet + Målrettet hukommelse) x (logikk + følelser)

På en skal fra 0 til 10, hvor 10 er høyest mulige score, hvor høy er din evne til å få aksept for dine løsninger?

0 10
|-----|

For at du skal være fornøyd, hva skal poengsummen være? _____

Sett opp alternative løsninger for kunden sette fra kundens ståsted
