

VISA VARFÖR KUNDEN SKA VÄLJA DIG

Det finns fler experter än någonsin. Därför räcker det inte att vara duktig. Du behöver bevisa ditt unika värde, och du behöver våga berätta om det.

Kort sammanfattning. Det räcker inte att vara duktig. Skriv ner fem till sju bevis på vad du har åstadkommit, dela även motgångar och bygg en egen ton. Bevis tar tid att bygga, så välj ditt område och stanna där.

I lektionen lär du dig

- Hur du hittar de fem till sju bevis som gör dig unik
- Varför dina misslyckanden gör dig mer trovärdig
- Hur du skapar en egen ton som kunderna känner igen

Övning • cirka 30 minuter

1. Skriv ner fem resultat du har skapat för kunder. Beskriv kundens utgångsläge, vad du gjorde och vad som förändrades.

2. Välj det starkaste resultatet. Skriv varför det visar att du förstår din idealkunds problem bättre än alternativen.

3. Skriv ner en motgång som har format dig och vad du lärde dig av den.

4. Beskriv din ton med fem ord.

5. Välj ett bevis och publicera det på LinkedIn den här veckan.

Ditt resultat efter övningen: Du har ett konkret kundbevis och en tydligare grund för varför kunder ska välja dig.

Mitt första steg

Åtgärd	Datum	Vem håller mig ansvarig
--------	-------	-------------------------

Nästa steg

Gå djupare i alla sex skiften i boken: **Köp Vinn större affärer**

Vill du genomföra skiftena med stöd i ditt bolag? **Gör en intresseanmälan till Inner Circle**

Filmerna och hela kursen: **nextstate.se/vinn-storre-affarer-kurs**