

BYGG ETT JÄMNARE INFLÖDE AV NYA KUNDER

De flesta ägare av tjänstebolag saknar en riktig motor för nya kunder och lever på hopp. Här får du den snitslade banan från ny kontakt till ny kund, med siffror.

Kort sammanfattning. En stabil leadsgenerator är ett recept, inte hopp. Välj en huvudkund, en huvudkanal och en huvudtjänst. Följ en veckorytm med nya kontakter, innehåll och ringtid, och led kunden genom kartläggningsmöte, avstämningsmöte och beslutsmöte.

I lektionen lär du dig

- De tre delarna i en leadsgenerator: huvudkund, huvudkanal och huvudtjänst
- En enkel veckorytm på LinkedIn som ger möten
- Hur tre timmars ringtid i veckan kan ge tolv kartläggningsmöten i månaden

Modellen

Steg	Siffra
Ringtid per vecka	3 timmar
Kartläggningsmöten per månad	Cirka 12
Affärer per månad	Cirka 3
Värde vid 100 000 kronor per affär	Cirka 300 000 kronor

Övning • cirka 45 minuter

1. Välj din huvudkund, huvudkanal och huvudtjänst.

2. Räkna baklänges från ditt intäktsmål. Hur många nya affärer behöver du? Hur många säljmöten kräver det? Hur många kontakter kräver det? Skriv din veckorytm utifrån siffrorna.

3. Boka in ringtiden i kalendern för de kommande åtta veckorna.

4. Skriv ner stegen i din säljprocess från första kontakt till beslut.

5. Skriv dina antaganden: genomsnittlig affär i kronor, andel möten som blir affär och antal möten du behöver per månad. Testa siffrorna i fyra veckor och justera sedan.

Ditt resultat efter övningen: Du har en veckorytm i siffror och vet hur många möten och kontakter ditt intäktsmål kräver.

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**