

**BOKA FLER
MÖTEN
ENKLARE**

SÅ FYLLER DU KALENDERN



TIPS #1

ANORDNA BOKNINGS- RACE

Anordna bokningsrace med kollegorna, en kompis eller en branschkollega. Kör en förmiddag och låt den som bokar mest få bli bjuden på lunchen.

BJUD IN DIG SJÄLV TILL NÄTVERK

Våga hänga med en kompis eller branschkollega på företagsnätverkande. Dessa välkomnar oftast gästande. Passa på att ta med kalendern och fyll på plats.

SÖK BLAND TIDIGARE TAPPADE KUNDER

Dags att kolla igenom Outlook, CRM och telefonboken. Tidigare kunder med tidsavgränsat behov och tappade kunder kan sannolikt ha behov igen. Dags att ses och ta upp tråden?

PREPP INFÖR RINGREJSET

Förbered dig i förväg med en lista på potentiella och befintliga kunder som du vill boka möten med. Tänk efter vilket behov och intressen hos dessa du skulle kunna uppfylla. Det hjälper dig att skapa en knivskarp strategi för att boka in möten och ökar chansen markant att få positivt svar.

ANVÄND OLIKA KOMMUNIKATIONS- KANALER

Använd olika kommunikationskanaler och var därmed inte rädd för att använda olika sätt att kommunicera. Skicka personliga e-postmeddelanden, ring eller varför inte använda LinkedIn för att få kontakt. Anpassa helt enkelt ditt tillvägagångssätt efter varje kund och deras preferenser. Du kommer att öka sannolikheten för att få svar om du varierar och testar flera kommunikationsmetoder.

ERBJUD VÄRDE REDAN I DITT FÖRSTA MÖTE

När du vill boka upp möten med potentiella kunder så betona värdet av att träffa dig direkt. Ge dom en anledning de inte kan motstå för att vilja boka in tiden. Visar du att du kan bidra till deras framgång och erbjuda konkreta fördelar så ska det mycket till att inte få ett första möte i varje fall.