

# Undervisnings mappe

## Grundforløb



## **Mandag**

- 1. Intro**
- 2. Firma Struktur**
- 3. Produktet**

**Frokost**

- 4. Salg**

## **Tirsdag**

- 1. Salg**

**Frokost**

- 2. Salg**

## **Onsdag**

- 1. Salg**

**Frokost**

- 2. Salg**

## **Torsdag**

- 1. Salg**

**Frokost**

## **Fredag**

- 1. Salg**

**Frokost**

## Laser

Goddag (Navn), Du taler med \_\_\_\_\_ inde fra NEF/Nordisk EDB Forsyning A/S

Jeg ringer til dig, fordi dit firma/din skole, var så venlige at deltage i en rundspørge, vedr. forbrug af kontorartikler.

Som tak for ulejligheden, vil jeg godt have lov til at sende jer en lille æske chokolade....men, jeg skal nok tale med den person, som står for indkøb af printerpatroner ude hos jer – hvem er det?

Det, jeg sender dig, er et stykke chokolade, så jeg håber ikke at du er på slankekur!

Den skal sender jeg ud til: (check adressen)

Lige inden jeg smutter(jeg har lidt travlt, du var jo ikke den eneste der deltog..hehe), vil jeg lige høre fra sidst:

Er det fortsat HP's printere i kører med?

Hvilke modelnumre kører i med(det står på forsiden)? (skriv det ned)

Hvor mange printere har i? (skriv det ned)

(Hvis det er blæk – kør videre på blæktalen)

Grunden til at jeg spørger, er at vi har fået de nye **Performance-patroner** hjem.

Fordelen ved de her **performance-patroner** er, at de er forsynet med et nyt mikro-pulver, som giver dig væsentligt flere udskrifter, end de normale standard patroner. Ud over det er Marathon patronen forsynet med en ny og forstærket tromle, som i samarbejde med mikropulveret gør dem i stand til at køre en del længere

Jeg kan se at en normal standart patron til din printer gir \_\_\_\_\_ sider. En PERFORMANCE-PATRON ligger HELT OPPE på \_\_\_\_\_ Sider. Det må man jo sige er en væsentlig forbedring. Ikke Sandt??

Det er sådan, at vi normalt kun sælger direkte til forhandlerne, og så leverer vi normalt 100 patroner ad gangen. MEN for tiden kører vi med et tilbud, til de firmaer der var med i rundspørgen. Det tilbud består af en mindre pakke KUN med 2 patroner. Så kan alle være med. Og de ligger helt nede i \_\_\_\_\_ kr. stk

Det må man jo sige er billigt. Ikke Sandt??

DET jeg gør, det er at jeg lige sender dig en pakke med 2 patroner til printeren \_\_\_\_\_ til stk pris af \_\_\_\_\_ kr.

Så vil jeg tage kontakt til dig senere på året, med henblik på en fremtidig rabat ordning.

Har du noget at skrive med?

Du har talt med \_\_\_\_\_ Inde fra Nordisk EDB Forsyning.

Det blev så til en pakke med XX patroner til din (tjek printer igen),

Du modtager Ordrebekræftelsen i morgen med posten, samt på e-mail, hvis jeg lige må få din e-mail adresse ?

Og så er der levering i næste uge.

Du modtager også fakturaen som løber med 8 dages kredit.

Jeg ser frem til et godt samarbejde.

Tak for ordren og hav en god dag

Tlf: 70 231 006

Hvis de har blæk(sort og farve).

Grunden til at jeg spørger, er at vi har fået de nye performance-patroner hjem. Fordelen ved de her nye Performance Patronerne er, at de er forsynet med en ny og finere blæksammensætning, det vil sige at de giver dig 30-40% flere udskrifter, end de normale standard patroner. Det må man jo sige er en væsentlig forbedring. Ikke Sandt??

DET er sådan at vi normalt kun sælger direkte til forhandlerne, og så leverer vi minimum 80 patroner ad gangen. Men for tiden så køre vi med et tilbud til de firmaer som var med i rundspørgen. Det tilbud består af en mindre pakke, med KUN 4 sorte og 4 Farve. Så alle kan være med - til en specialpris på \_\_\_ kr pr. stk.  
DET må man jo sige er billigt. Ikke Sandt??

SÅ det jeg gør. Det er at jeg lige sender en pakke til dig med 4 sorte og 4 farve til din printer \_\_\_\_  
Til stk. pris af \_\_\_ kr. Jeg vil så kontakte dig igen senere på året med henblik på en fremtidig rabatordning.

Har du noget at skrive med?

Du har talt med \_\_\_\_\_ inde fra Nordisk EDB Forsyning

Det blev så til en pakke med XX patroner til din (tjek printer igen) Udemærket,  
Du modtager Ordrebekræftelse i morgen med morgen posten, samt på e-mail, hvis jeg lige må få din e-mail adresse ?

Og så er der levering i næste uge.

Du modtager også fakturaen som løber med 8 dages kredit

Dit navn det var (Fornavn og Efternavn)

Jeg ser frem til et godt samarbejde.

Tak for ordren og hav en god dag

Tlf: 70 231 006

## **Unique selling points**

### **Send mig noget på skrift:**

Det ville jeg også gerne, det ville gøre både mit og dit arbejde meget lettere.

Problemet er at det er forhandlerpriser vi sælger til nu. Så hvis jeg sender mine forhandleres pris ud til ikke eksisterende kunder får jeg revet hovedet af min chef og forhandlerne.

Men ved du hvad. Kig på din normale pris, så ringer jeg til dig om en time. Det skal jo være billige før det er interessant.

(eventuelt nævne at det hele er på skrift når der kommer en ordrebekræftelse)

### **Jeg skal snart skifte printer:**

Alletiders! Selvom du ikke ved hvilken printer du skal købe, har vi også en løsning på det.

Hvis du skifter printer inden de næste måneder, og der er en af vores patroner du ikke får brug for, kan di sende dem retur og så bytter vi dem til den nye printer.

(max 3 mdr. tilbagelevering på blæk og 6 mdr. på laser. Det koster 25,- pr. blæk og 50,- pr. laser.)

### **Jeg har lige købt ind:**

Alletiders! Så kan du også huske hvad de plejer at koste(spidsen af en jetjager).

Jeg kan godt høre at du ikke skal bruge noget nu, og normalt sælger vi jo også kun kæmpe pakker til vores forhandlere med 100 ad gangen. Men for tiden sælger vi nogle en gros pakker til specialpris, til de firmaer der var så venlige at deltage i rundspørgen, som består af \_\_\_ så alle kan være med, også selvom de lige har købt ind.

### **Jeg bruger kun originale:**

Det kan jeg godt forstå. Det er ikke noget sjov i at spare et par hundrede kroner, men så få ødelagt sin printer.

Så det vi har gjort er at vi har et ordentligt produkt, som har en maskingaranti der dækker ubegrænset.

Den dækker både patron og printer, så længe du bruger vores produkter.

(kan eventuelt suppleres med at vi renser deres printer hvis den smudses til, og kan den ikke renses får de en ny printer. Findes printeren ikke mere får kunden en ny model)

Fælles for alle gensvar er det at det er vigtigt ikke at gå i stå efter sit gensvar, men at man fortsætter pitchen lige efter gensvaret!!)

## **Prisnedslag**

Nej, nej, nej! Jeg er absolut heller ikke ude på at opbygge dig et lager.

Men det snedige er, at I næste måned ryger patronerne ud til forhandlerne, og så må jeg kun handle med eksisterende kunder.

Så det jeg gør for dig, er at jeg render en tur ned på lageret, bryder en pakke op og nøjes jeg med at sende dig 1 stk.(laser)/2 sorte og 2 farve(blæk), for så er du eksisterende kunde, og så kan du altid få den til samme pris...også i fremtiden.

## Guldkorn og gode råd

Start altid med at spørg kunden om det både er sort og farve, eller om det kun er sort. Siger kunden at det kun er sort er der 90% chance for at det er en laser, og siger kunden at det er både sort og farve er der 90% chance for at det er blæk. Dette gør det nemmere, og hurtigere at finde frem til prisen på den varer kunden skal have.

Få altid skrevet alle deres printertyper ned, måske kan du eller andre sælge mere end en type til kunden.

Start altid på minimum 2 stk.(laser) og 8 stk.(blæk). Du kan altid gå ned i antal, se evt. beskrivelse af prisnedslag.

Tager kunden ikke standard pakken, er det nødvendigt at lave et cut down, hvilket gøres på følgende måde:

Nej, nej, nej! Jeg er absolut heller ikke ude på at opbygge dig et lager.

Men det snedige er, at I næste måned ryger patronerne ud til forhandlerne, og så må jeg kun handle med eksisterende kunder.

Så det jeg gør for dig, er at jeg render en tur ned på lageret, bryder en pakke op og så nøjes jeg med at sende dig 1 stk.(laser)/2 sorte og 2 farve(blæk), for så er du eksisterende kunde, og så kan du altid få den til samme pris...også i fremtiden.

Hvis kunden har service/leasing aftale = Glem det!

Hvis kunden selv fylder deres patroner op: Printheadet bliver hurtigt slidt, og i mange tilfælde ender det med at ødelægge printeren. Hvis der f. eks. Kommer en lille revne i patronen, vil det ligeledes ødelægge printeren når blækket render ud.

Kender du kundens pris: Regn pris ud pr. sideudskrift(i vinder næsten hver gang)

Eks.: Standard toner til 1000,-kr. skriver 5000 sider= 20 øre pr. udskrift. Performance toner til 1999,- kr. skriver 15-18000 sider= 13,5 øre pr. udskrift.

Primære salgsargumenter: Antal sideudskrifter, det er samme kvalitet som originale toner, alt er garanteret dvs. de kan bytte deres varer hvis de ikke lever op til det lovede og de køber til forhandler priser.

Hvis kunden er bange for at de ødelægger printeren: Vi giver fuld maskingaranti, og skulle der ske noget sender vi en tekniker uden beregning.