

**Din formel
för att sälja
mer till fler,
utan att
jobba mer**

Din formel för att sälja mer till fler, utan att jobba mer:

$$E = \frac{C}{H_2} \left(\frac{LK + M}{H_1 + T} \right)$$

Denna formel skall ses som en modell och ett arbetsverktyg för att analysera din säljeffektivitet. För att den skall kunna användas som en matematiskt korrekt formel krävs att enheterna för respektive komponent är definierade. Formeln kan i princip användas vid alla typer av försäljning, dock kan viss anpassning krävas till olika branscher, produkter eller marknader.

Du använder formeln enligt följande:

1. Gå igenom respektive komponent och beskriv ditt nuläge.
2. Utifrån beskrivna nuläge, analysera vilken komponent som skulle ha störst påverkan på den totala effektiviteten E.
3. Vidta åtgärder för att öka eller minska komponenten.

E = Hög effektivitet i vårt säljarbete är det vi vill uppnå. Det är summan av de ingående komponenterna och skall symbolisera "Sälj mer till fler, utan att jobba mer!".

Hur effektiv är du idag? Beskriv ditt nuläge här:

C = Graden av kvalificerad säljcoachning. Studier* visar att väldigt få företag har en effektiv process för att coacha den personal som säljer. Aktiv och kvalificerad säljcoachning ökar säljresultaten med ca 30%*

Får du idag löpande, aktiv och kvalificerad säljcoachning? Beskriv ditt nuläge här:

H₂ = Hinder två. Dina hinder eller förmåga att ta emot och använda säljcoachning. Högt värde minskar effektiviteten av C.

Hur bra är du på att ta feedback? Använder du de tips och metoder du får? Beskriv ditt nuläge här:

L = Löpande leadsgenerering är en avgörande faktor för att du skall lyckas med ditt säljarbete. Du behöver en "Säljfabrik" som konstant genererar nya leads.

Vilka metoder använder du idag? Hur många leads per dag/vecka/månad får du? Beskriv nuläget här?

K = Konverteringsgrad. Din förmåga att konvertera leads till köpande kunder. Du behöver ett arbets-sätt för att löpande konvertera leads till kunder. Detta inbegriper din förmåga att skapa kontakt, analysera behov, kommunicera värde, få avslut etc.

Hur fungerar din konvertering idag? Beskriv ditt nuläge här:

M = Merförsäljning. Det enklaste sättet att öka försäljningen är oftast att sälja mer till befintliga kunder. I de flesta branscher finns möjlighet till merförsäljning.

Hur arbetar du med mer försäljning idag? Beskriv ditt nuläge här:

H₁ = Hinder. De hinder som är kopplade till din personlighet. Högt värde minskar E. Alla säljare har styrkor och svagheter. Dessa är kopplade till vårt sätt att tänka, agera och kommunicera.

Vilka är dina säljhinder? Beskriv ditt nuläge här:

T = Tid. Den tid du lägger ned på ditt säljarbete. Högt värde minskar E. Lågt värde ökar E. Du behöver lägga din tid på rätt aktiviteter.

Hur mycket av din arbetstid går åt åt rena säljaktiviteter? Beskriv ditt nuläge här:

**”Sälj mer, till fler
utan att jobba mer.”**



Magnus H Johansson är en mycket erfaren föreläsare och utbildare med uppdrag i över 500 organisationer på meritlistan. Han har inom sina ämnesområden skrivit flera böcker, ett 50-tal artiklar och är programledare i en podcast med över 10 000 lyssnare.

Magnus har över 20 års sälj och ledarskaps erfarenhet. Han är idag en av de främsta föreläsarna inom områdena motivation, kommunikation, affärsmannaskap och försäljning för icke säljare.

www.saljdriv.nu