

SMÅ KORN

Nr 2
1972

JANUARI
20
TORSDAG
Fabian • V 4/1972

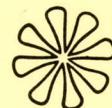
AXPLOCK MED RÅD OCH RÖN FRÅN FÖRSÄLJNINGEN, RESEBYRÅN STOCKHOLM

SKULLE DU ACCEPTERA --



**att din doktor ger
dig en spruta
utan att först fråga
var du har ont?**

Självklart inte!



**Tror du din kund
accepterar ett för-
slag gripet ur luften?**

Sällan - sällan!

**Han vill tala om
sina önskemål.
Så därför --- sätt
igång och fråga:**

**VART? NÄR?
HUR? PRIS?**

En kund visar upp en broschyr, där han bockat för sina önskemål om resdag, pris, resmål och hotell. Du får namnet, bokar, tar deposition. Allt OK. Lätt. Lätt bara man kan det. Det där med ordermottagning. Snabba affärer är bra.

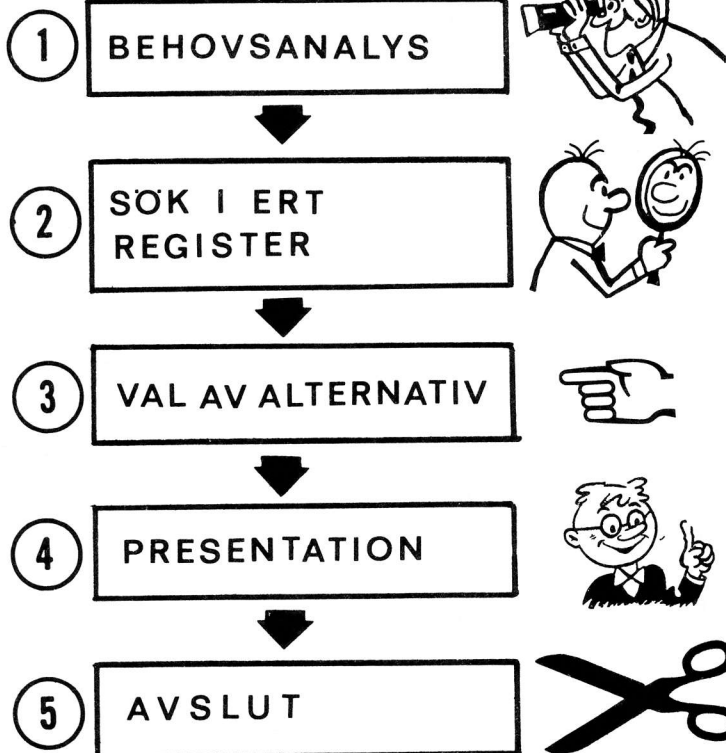
Men, men, men. Alla dom andra kunderna då? Som tycker det skulle vara skönt med en semestertripp åt nåt håll nån gång. Tveksamma. Osäkra. Den enda medicinen är att fråga. Fråga, fråga och åter fråga. Tills du har fått en bild av kundens behov eller önskemål. Du tar broschyren. Presenterar. Föreslår. Avslutar din försäljning.

När du väntar med att ta fram broschyren tills du undersökt kundens behov kommer du snabbare till ett säljavslut. Lätt. Lätt det där med försäljning. Bara man kan det.

STUDERA BIFOGADE RÅD VID SÄLLSKAPSRESFÖRSÄLJNING

sällskapsreseförsäljning

Noteringar från säljseminarier.



Examinera kunden: **Vart, När, Hur, Pris, Namn etc**
Notera under samtalets gång på beställnings-
sedelns baksida

Vad skulle passa just den här kunden?
FÖRST NU ÄR DET DAGS ATT TA FRAM **BROSCHYREN !**

FÖRESLÅ det resmål som du nu vet passar hans behov!

Faktadeskrivning, avgångstider etc

Klipp till nu
Ring arrangören

Säg som det är ^{om} att det endast finns ett fåtal platser kvar!
Bind upp kunden med en deposition!

SMÅ
KORN

- läs aktuella broschyrer
- lär dig resmålen
- tank på annonserna
- se på skyltfönstret
- håll ögonen på specialerbjudanden, restplatser, sista-minuten-försäljning etc

- lämna namnet vid telefonkontakt
- upprepa namnet vid samtalets slut
- tag kontakt med kund som hämtar broschyr
- vid utlämning av broschyr:
 - ge ett tips på resmål
 - sätt ett kryss eller pil för alternativ
 - gör ett hundöra vid önskat upplägg
 - skriv ditt namn tydligt på broschyren
 - lämna ditt visitkort

PARTNERS: SJ-RESOR, ATLAS, FRITIDSRESOR, STJARNRESOR, GDG,
PLUSRESOR, GLOBETROTTER

-osaker kund: Uteslutningsmetoden:
Söder eller norr om Alperna?
Väster eller öster om Mallorca?
Vid stranden eller inne i stan?
Våning eller hotell?etc

-säker kund: Forvirra inte kunden
med att nämna andra resmål eller
alternativ än vad han redan be-
stämt sig för

-fråga inte negativt: Ni kan kanske
inte bestämma Er redan nu?

-ställ frågorna så att svaret för-
väntas bli JA

-försök att snabbt komma fram till
ett köpbeslut!

