



FLYGT DIG, MAND!

Håndværkere beskyldes ofte for at være konservative og bagstræberiske. Det er ikke altid rigtigt...

Virkeligheden er, at de bare ikke skifter til andre løsninger, hvis dem, de kender og bruger i dag, fungerer. Men det betyder langt fra, at de ikke kan flyttes.

relevans !
STRATEGISK OG KREATIV KOMMUNIKATION

1

Synes du, håndværkerne er svære at flytte, så er løsningen her!

Håndværkere ser med hænderne! Når du skal have håndværkerne til at vælge dit produkt, er det afgørende, at du tager udgangspunkt i deres måde at tænke og arbejde på. Og her kommer du ikke udenom, at de skal have haft det i hænderne og prøvet det. Ellers får du dem ikke til at vælge det. Derfor handler det først og fremmest om, at så mange som muligt får mulighed for at prøve det af. Det er naturligvis afgørende, at de får en positiv oplevelse.

2

Rom blev ikke bygget på en dag!

Når du planlægger din indsats, er det vigtigt at du også tager højde for, at det tager tid at overbevise håndværkerne om at skifte til dit produkt. De skal normalt se og prøve det mere end én gang, inden de er overbevist. Ofte skal de påvirkes op i mod 7 gange, før de er klar til at skifte. Og det vel at mærke kun, hvis de kan se væsentlige fordel ved det – eller oplever problemer med den løsning, de anvender i dag! Det er vigtigt, at du husker dette, når du planlægger din indsats.

3

Vejen til svendenes hjerter går gennem deres smartphone

Smartphone'n er håndværkerens livline. Og det er en fordel, når du vil i dialog med dem. Gør du dit forarbejde rigtigt, kan du nemt og hurtigt sikre, at det er dit produkt, de har fokus på – og dermed øge du sandsynligheden for, at det er det, de vælger.

4

Hjælp til salgsarbejdet øger loyaliteten

Erfaringen viser, at det er muligt at vinde markedsandele og øge loyaliteten mærkbart ved aktivt at hjælpe de udførende med markedsføring og salgsarbejde. Vi har igennem årene udviklet forskellige koncepter, som alle har dét til fælles at skabe salg her og nu.