

Mennesket bruger et tilbud i et forsøg på at forstå og navigere i, hvad der vil ske, når en beslutning tages.

Et tilbud vil som udgangspunkt være et forsøg på at sikre sig mod **tab!**

Det effektive tilbud giver:

Overblik

Lyst til at tage en beslutning

Fremmer enighed fra kulturbærerne

Klarlægger de nødvendige resurser

Udformning

1. Opgaven:

Hvad oplever kunden, opgaven er?

2. Prisen

Hvad skal kunden investere?

3. Indhold

Hvad får kunden (i forhold til “opgaven”)?

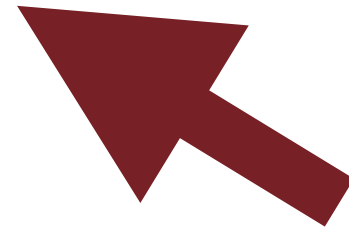
4. Tidslinjen/Implementeringen

Hvordan bliver opgaven implementeret?

5. Tilbudsprocessen

Hvordan vores samarbejde starter eller stopper!

Tilbud

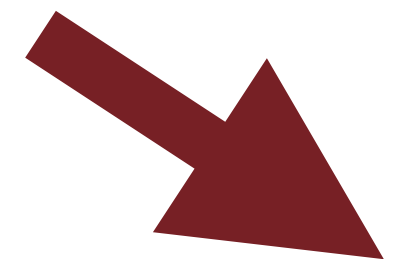


► **Opgaven**

Priser & Indhold

Tidslinje

Tilbudsprocessen



1. Opgaven:

Få kunden til at beskrive, hvad RESULTATET af et køb skal være.

Brug kundens “brief” som grundlag for en kort og præcis listning af, hvad resultatet af et køb bliver i forhold til, hvad kunden beskrev.

Gør det så tydeligt, at andre end den, du blev briefet af, vil forstå opgaven.

Du skal sikre, at kunden får et overblik over resultatet.

Opgaven

* <Kundens beskrivelse af hvordan en løsning eller et resultat skal være, i korte sætninger>

* Mere...

* Mere...

* Mere...

* Mere...

* Mere...

* Mere...

2. Prisen:

Giv **altid** totalprisen først!

Derefter del-priser i overskrifter.

Kundens (under)bevidsthed får et økonomisk **anker**, den kan navigere efter.

Dette anker bliver forankret, når du efterfølgende forklarer, hvad kunden får for **investeringen**.

Du **sikrer**, at kunden har et **overblik** over **investeringen**.



Priser

XX.XXX kr.

plus moms, X & Z

x.xxx kr.

Produkt 1

**<kort overskrift. A la
"Økologiske gulerødder">**



x.xxx kr.

Produkt 2

<Forzinkede skruer>



x.xxx kr.

Produkt 3

<Indiske træfigurer>



3. Indhold:

Beskriv kort, hvad kunden får for hvert produkt.

Helst i punktform og altid under 150 ord.

Kundens (under)bevidsthed forankrer nu prisen i indholdet, fordelene og udbyttet af produktet.

Du sikrer, at kunden har et overblik over, hvad kunden betaler for.



Indhold

X.XXX kr.

Beskrivelse af Produkt 1

- ▶ Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.
- ▶ Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- ▶ Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.
- ▶ Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum



X.XXX kr.

Beskrivelse af Produkt 2

- ▶ Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.
- ▶ Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- ▶ Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.
- ▶ Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum



X.XXX kr.

Beskrivelse af Produkt 3

- ▶ Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.
- ▶ Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- ▶ Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.
- ▶ Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum



4. Tidslinje/Implementering:

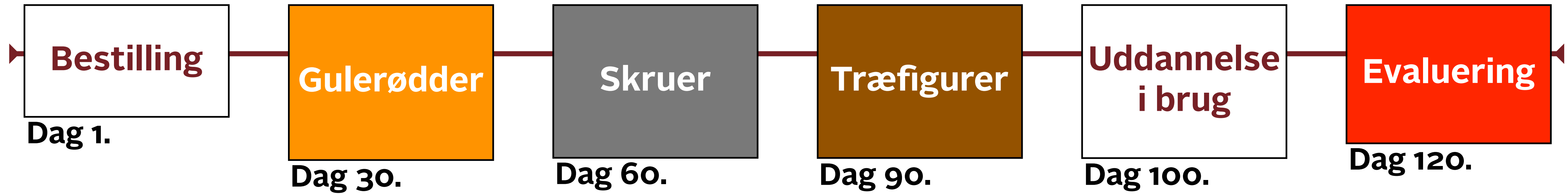
Vis kunden, hvordan produktet leveres.

En tidslinje på, hvornår I gør hvad, hjælper kunden til at navigere i sin beslutning og bevare overblikket.

Slut af med igen at vise, hvad kunden får for totalinvesteringen.

Du hjælper kunden til et overblik over, hvornår I skal gøre hvad, og hvad investeringen er.

Tidslinje



Totale investering

x.xxx kr.

Produkt 1
<Økologiske gulerødder>

x.xxx kr.

Produkt 2
<Forzinkede skruer>

x.xxx kr.

Produkt 3
<Indisk træfigur>

XX.XXX kr.

Inklusive X & Z, plus moms & Y



5. Tilbudsprocessen:

Du sætter dagsordnen fra tilbudsafgivelsen til endelig beslutning.

Du har investeret tid i at lave tilbuddet. Nu kræver du, at kunden gør det samme.

Ved at du fastsætter processen, hjælper du kunden til hurtigere at beslutte sig.

Tilbudsprocessen

- 1. (Video)Præsentation af tilbud**
- 2. Modtagelse af PDF tilbud**
- 3. Etablering af interesse eller ej senest x. februar**
- 4. Møde mellem <kunde> og <din virksomhed>**
- 5. Beslutning på køb eller ej**

Metoden er stærkt effektiv.

Kunden investerer tid i dig.

Du viser kunden, at du er seriøs.

**90% af dine konkurrenter laver tilbud,
hvor de gør, hvad der er lettest,
og hvad de altid har gjort!**



Det effektive tilbud & købsledelse

7-8 ordrer per 10 tilbud

Stærkt anker i kunden

Stor differentiering fra konkurrenterne

Stor effektivitet for dig!

