



Erhvervshus
SJÆLLAND

DIT SALG ER GÅET I STÅ, HVAD SÅ NU?

“—

| Man kan faktisk planlægge sit salg,
| så resultaterne bliver nemmere opnåelige..

DIT SALG ER GÅET I STÅ, HVAD SÅ NU?

Når iværksættere knækker nakken, er det ikke nødvendigvis pga. en dårlig idé. Ofte er det, fordi de ikke er klædt godt nok på til salget. Carsten Leth Hansen, der er forretningsudvikler i Erhvervshus Sjælland og sparrer dagligt med både iværksættere og etablerede virksomheder om salg.

“—

Jeg møder en del iværksættere, der ikke kan forstå, at deres salg ikke virker. De markedsfører sig på de digitale platforme men synes ikke, at de når deres mål. De henvender sig direkte i opsøgende salg på fx LinkedIn men får ikke respons. De bruger mange kræfter på en indsats, der ikke virker.

—

Carsten Leth Hansen, forretningsudvikler



R Å D 1

**MANGE VIL IKKE
'SÆLGES' TIL**





Kunder ikke vil 'sælges' til! Men når de derimod møder spændende virksomheder, som evner at synliggøre, at de kan dække deres behov, så kan de indlede et samarbejde med dem.

”Der er det min pointe, at du er nødt til at tænke salgsprocessen ind mere intelligent og møde kunderne på en anden måde end blot at fortælle, at din virksomhed findes. Salg kræver rigtig meget, og jeg oplever, at der kan være nogle iværksættere, der har en lidt naiv tilgang til, hvad det egentlig kræver,” fortæller Carsten.

I dag er rigtig mange selvstændige super dygtige specialister indenfor deres område med en stor motivation til at gøre en forskel. De er drevet af deres specialisterområde, hvilket jo giver god mening. Det er jo ofte dér, virksomheden er startet, forklarer forretningsudvikleren.

RÅD 2
FOKUSER PÅ
SALGSEFFEKTIVITET

“ —

Men lige pludselig handler det hele om administration og markedsføring, skrive opslag, rette henvendelse til relevante personer, søgemaskineoptimere osv.

Det koster penge og ressourcer – og tid!



Hele humlen er, at en halvhjertet indsats sjældent giver mere end et middelmådigt resultat. Derfor peger Carsten på, at en virksomhed med knappe ressourcer skal sørge for at skabe maksimal effekt af det, de gør.

Du kan faktisk planlægge dit salg så resultaterne bliver nemmere opnåelige. Når du gennem erfaring og opsamlet data kender virksomhedens konverteringsrater, er det kun et spørgsmål at finde frem til:

- Hvor mange salgs- og marketingsindsatser skal gennemføres?
- Hvordan og overfor hvem skal de gennemføres?
- Med hvilken kvalitet skal de gennemføres?

Manglende fokus på salgseffektivitet er ifølge Carsten en væsentlig årsag til, at nogle ellers gode iværksættere knækker nakken.

RÅD 3

**KLOGT AT BLIVE
KLOGERE PÅ SALG**





Carsten Leth Hansens bedste råd er, at du som iværksætter skal blive ved med at udvikle dig – og blive klogere på det at sælge, så du kan tilrettelægge salgsprocessen. Hvis økonomien så er til det, er spørgsmålet, om du selv skal gennemføre salgsindsatserne.

”Det kan du fx gøre gennem Iværksætterdanmarks gratis tilbud om bl.a. digital markedsføring og salg. Men det er også vigtigt at få en sparringspartner med ombord, som kan stille begavede spørgsmål, der indkredser, hvad sagens kerne er,” siger Carsten.

I den forbindelse er det ikke uvæsentligt, hvem man vælger at lytte til:

”Mange har virkelig mange velmenende råd, der måske har virket for dem selv, men som muligvis skaber mere forvirring end gavn. Der er mit gode råd til start-ups, at de skal lytte til dem, der har gjort sig umage med at forstå deres forretning. Det er halsløs gerning at følge råd, der ikke tager udgangspunkt i de behov, virksomheden har.”

Virksomheder i Region Sjælland kan bl.a. kontakte forretningsudviklere i Erhvervshus Sjælland eller Vækstfabrikkerne.

“ Vi har ingen anden interesse i din virksomhed, end at du lykkes,”
– **Carsten Leth Hansen**

BONUS

Spørgsmål du kan stille dig selv, når salget ikke makker ret:

- Er det de rigtige, jeg rækker ud til?
- Kender jeg målgruppen godt nok?
- Er jeg dygtig nok til at stille spørgsmål og afdække kundens behov?
- Er jeg god nok til at synliggøre min virksomheds værditilbud overfor kunderne?
- Benytter jeg mig af de rigtige kanaler?
- Er jeg i stand til gennem mit 'purpose' at skabe følgeskab?
- Kan min hjemmeside konvertere?
- Er min SEO god nok til at skabe leads gennem Google?
- Gør jeg nok eller for mange salgsindsatser,
- Har jeg en contentplan for næste halve år?
- Har jeg pengene eller kreativitet til at lave opslag, der går viralt?
- Sørger jeg for at udnytte mine mersalgsmuligheder?

VIL DU HAVE SPARRING OM IVÆRKSÆTTERI OG SALG?

Så kan du tage kontakt til:



Carsten Leth Hansen

Forretningsudvikler

4199 9812

cha@ehsj.dk



Vigga Svensson

Forretningsudvikler

6188 5605

vsv@ehsj.dk