

# KURSUS PROGRAM

*- af Tony Nielsen & Bent Nygaard - januar 2010*

# Indhold

1

Start af egen virksomhed

2

Hvordan kommer du videre

3

Fra kunde til kundeleverandør

4

Branding

5

Det personlige salg

6

Fastholdelse og udvikling af dine kunder

7

Opbygning af det rigtige team

8

Personlig gennemslagskraft

9

Workflow

## 1. Start af egen virksomhed

- Udfordringen
- Hvad skal der til for at få succes
- Sådan kommer du igang
- Faldgrupperne

## 2. Hvordan kommer du videre

- Mange fotografer, der har drevet virksomhed i 3-5 år, har svær ved at komme videre ved egen drift. De har brug for hjælp og inspiration, så de bliver i stand til at skabe en bedre forretning
- Sådan ruster fotografen sig til fremtiden og de nye udfordringer
- Hvad er årsagen til at nogle fotografer har succes!
- Fire trin der forvandler din markedsføring:
  - ▶ **Identificer - Differentier - Involver - Skræddersy**
- Hvordan din markedsføring vil påvirke din indtjening og kundebase
- Det rigtige marketing-mix:
  - ▶ **Produktsammensætning - Prisniveau - Målgruppe(r) - Promotion**

### 3. Fra kundeemne til kundeleverandør

- Salgs- og marketingprocessen
  - ▶ **opbygning af kendskab**
  - ▶ **1.ste kontakt**
  - ▶ **Dialogen**
  - ▶ **Tilbuddet**
  - ▶ **Salgssamtalen**
  - ▶ **Planen når første salg er gennemført og i hus**
  - ▶ **Kundedialogen**

## 4. Branding

- Hvordan maksimere du opmærksomheden og øger kendskabet til din virksomhed
- Sådan opbygger du et stærkt netværk af kundeemner
- Brug af sociale medier i marketingarbejdet
- At komme i kontakt med nye kundeemner

## 5. Det personlige salg

- Den personlige kommunikation er ofte afgørende for et godt salg:
  - ▶ **Men hvordan gør man?**
  - ▶ **Hvordan forbereder man salgssamtalen?**
  - ▶ **Hvordan gennemfører man den, så man får sit budskab frem?**  
**Og hvordan undgår man, at kunden føler sig mast af "supersælgeren"?**
- Det handler om at anvende den rigtige salgspsykologi – at finde frem til den rigtige systematik og taktik i salgsarbejdet. Nogen kan have et naturtalent, men meget kan læres
- Målet med kurset er at give fotografen viden og en række værktøjer til brug i salgsarbejdet
- Sådan forbereder fotografen sig til mødet med en ny kunde
  - ▶ **Effektiv kommunikation - Spørgeteknik - Behovsanalyse - Argumentationsteknik**

## 5. Udvikling og fastholdelse af dine eksisterende kunder

- Hold længere på de nuværende kunder og sælg mere til dem
  - ▶ Den økonomiske betydning af at reducere afgangens af nuværende kunder og øge deres køb i virksomheden kan illustreres med et eksempel:

Hvert år forlader nogle af fotografens kunder. Det svarer måske til 15% af omsætningen. Og med en omsætning på 1 mill. kroner betyder det, at fotografen mister omsætning for kr. 150.000 om året. Det betyder, at der skal skaffes kunder for et tilsvarende beløb før forretningen bliver bedre end året før.

Hvis fotografen kan reducere afgangens fra 15% til 10%, giver det i sig selv en meromsætning på 50.000 kr. i forhold til i dag.



## 7. Opbygning af det rigtige team

- Sådan tiltrækker og fastholder fotografen de rigtige mennesker omkring sig
- Fotografen som leder

## 8. Personlig gennemslagskraft

- Personlig fremtoning
- Præsentationsteknik
- Effektiv kommunikation
- Spørgeteknik
- Kropssprog

## 9. Workflow

- Sådan etablere fotografen et effektivt workflow
- Sådan skaber fotografen systematiske arbejdsprocesser