



Göra sig köpbar Värden som motiverar

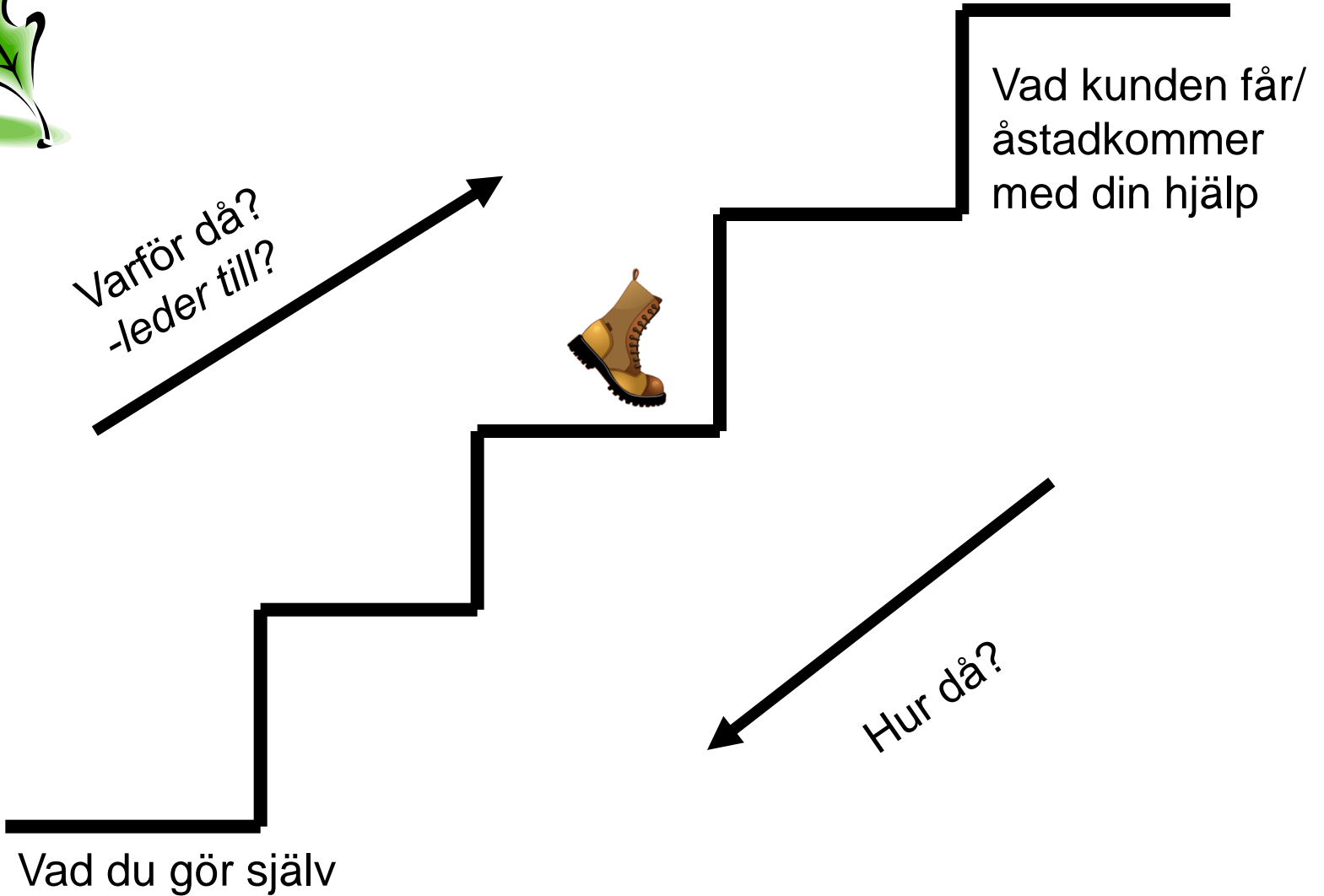
Hur tar man reda på vad kunden är ute efter?
Vad motiverar kunden
och hur kan vi bli bättre på att höra det?

Britt-Marie Ahrnell, Ahredo AB
www.ahredo.se





Varför då?
-leder till?



Hur då?



Varför då?
-leder till?

Vad du gör själv



Varför ska vi...?
Vad ger det oss?

Vad kunden får/
åstadkommer
med din hjälp

Hur får vi del av det?
Hur ser er leverans ut?

Hur då?

Vad kan ni?
Vad har ni?

Vad vill du med...?



Varför är det viktigt...

Fråga 3 gånger



A väljer ett område och anger ett värde med det
Välj ett område som du brinner för

*A: Jag källsorterar för att minska mina sopor
Jag joggar för att öka min kondition*

*B: Du sa att en sak som betyder mycket för dig
när du källsorterar är att minska dina sopor
Du sa att en sak som betyder mycket för dig när du
joggar är att öka din kondition*



Varför är det viktigt (med, att)... ?

Fråga 3 gånger där varje fråga nystar vidare på den förra
Obs var strikt - känslan är ärligt nyfiken!
Notera och skriv ner ordval, exakt och ordagrant
Byt roller



Vart är du på väg?



Bort ifrån

Språk

Undvika, lösa, förhindra, problem,
slippa

Möts och motiveras med

Visa vad man kan undvika

Problem och risker

Skydda, förhindra, bli av med, slippa,
minska, undvika...

Till något

Språk

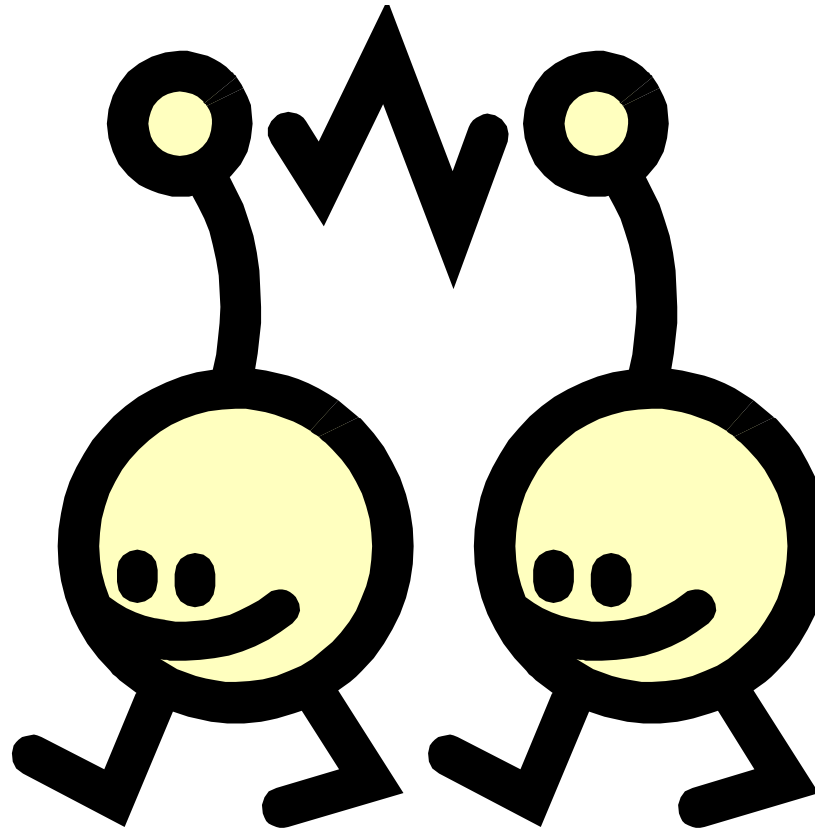
Få, komma fram till, uppnå,
åstadkomma, ha, skapa

Möts och motiveras med

Visa vad man kan uppnå

Fördelar och möjligheter

Vinna, uppnå, skapa, öka,
åstadkomma,



Ahredo AB