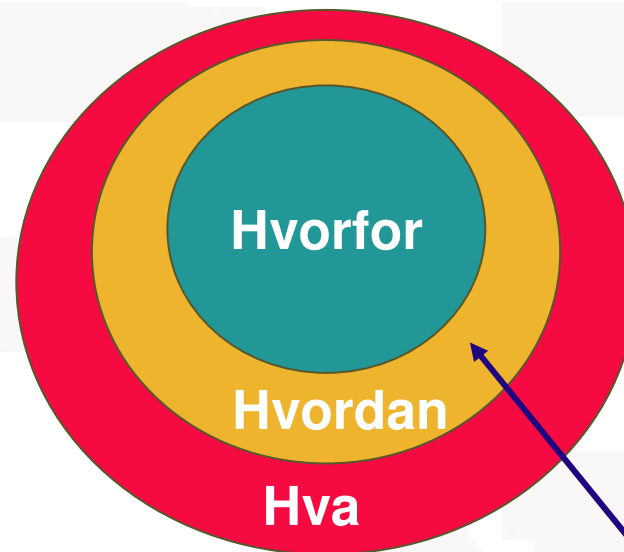




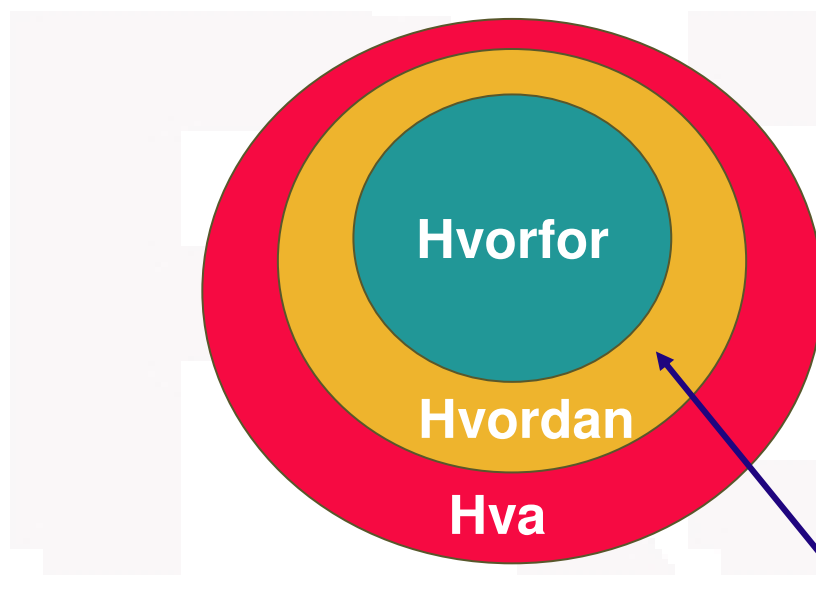
Kundene kjøper ikke
Hva du gjør – de
kjøper Hvorfor?



De fleste aktører kommuniserer fra utsiden og inn til "hvordan" og forventer at kunden skal kjøpe.....



Eks. vi er et stort advokatfirma, vi har de beste advokatene og største kundene og vinner mange saker – vi du bli vår kunde ?.....Nei...



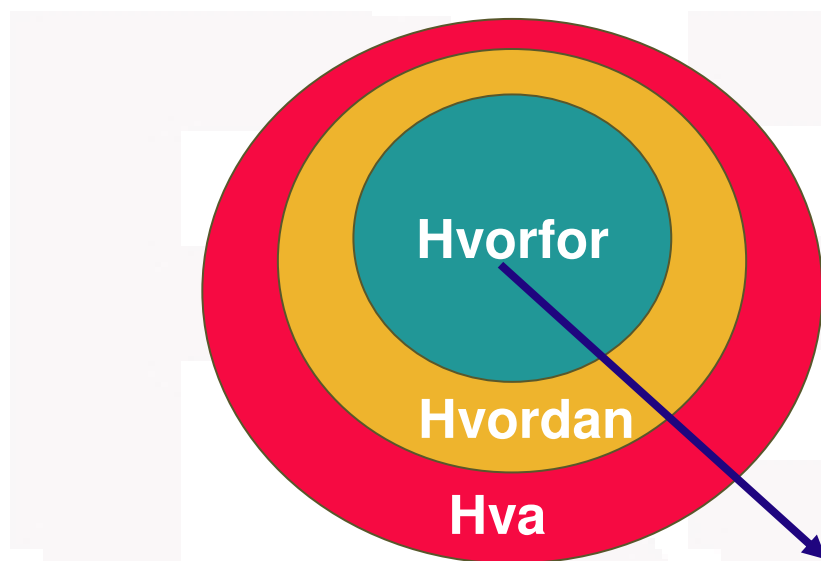
Når du kommuniserer fra utsiden og inn til "hvordan", trigger du ikke verdiene til kunden – verdier er det som driver adferden til mennesker og "alle" tiltrekkes av like verdier – og er det som øker forutsetningene for salg

Kundene kjøper ikke Hva du du gjør – de kjøper Hvorfor?



Samme eks. Advokatfirma:

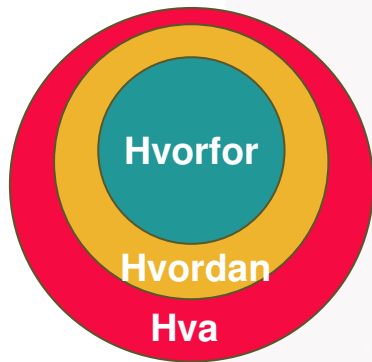
Vi tror på rettferdighet og dine rettigheter – vårt selskap har genuine advokater som brenner for rettferdighet for sine kunder – Vi vil håndtere dine kontrakter og tvister som om de var våre egne, slik at du kan fokusere på det du tjener penger på – vil du bli vår kunde?...Ja..



Kundene kjøper ikke Hva du du gjør – de kjøper Hvorfor?



Motiver bak våre adferdsmønstre



- ”Hva/ hvordan” korrelerer med logikk, analytisk evne og språk i hjernen

- Og er årsaken til at kunden sier – ja ja, jeg forstår alle dine argumenter, men det føles ikke riktig å si ja til avtalen.....

- ”Hvorfor” trigger verdiene og magefølelsen – og styrer adferden til våre beslutninger

- Tillit er en følelse – kontrakter inngås når tillit er tilstede – tillit styres av verdier som eksponeres i magefølelsen – Apple’s strategi styres av dette.....



- Kontakt "konsulenten"
- Morten@vildudakandu.no
- Mobil +47 957 30 984
- www.VilDuDaKanDu.no



Kundene kjøper ikke Hva du gjør – de kjøper Hvorfor?