”Varumärket & Så besegrar din personlighet AI”

Ulf Bergman
Stolt Kommunikation




Varning för krokodilsäljaren.
Stor käft och små öron.


Övertalar istället för övertygar


Lyssnar inte, frågar inte,
går på avslut för snabbt


Krokodilfarmen är lös =
AI, bottar, automation,
algoritmer ...

Start with AI, finish with i!



1. Människor gör affärer med människor

2. Vi gör affärer med de vi gillar

3. Vi gör affärer med de vi litar på


”Det tar tid att
få gamla vänner”

Starka varumärken = starka personligheter



- Jag känner inte till vem du är.
- Jag känner inte till ditt företag.
- Jag känner inte till ditt företags produkter.
- Jag känner inte till vad ditt företag står för.
- Jag känner inte till ditt företags historia.
-Jag känner inte till ditt företags rykte.

-Och vad var det du ville sälja nu då?

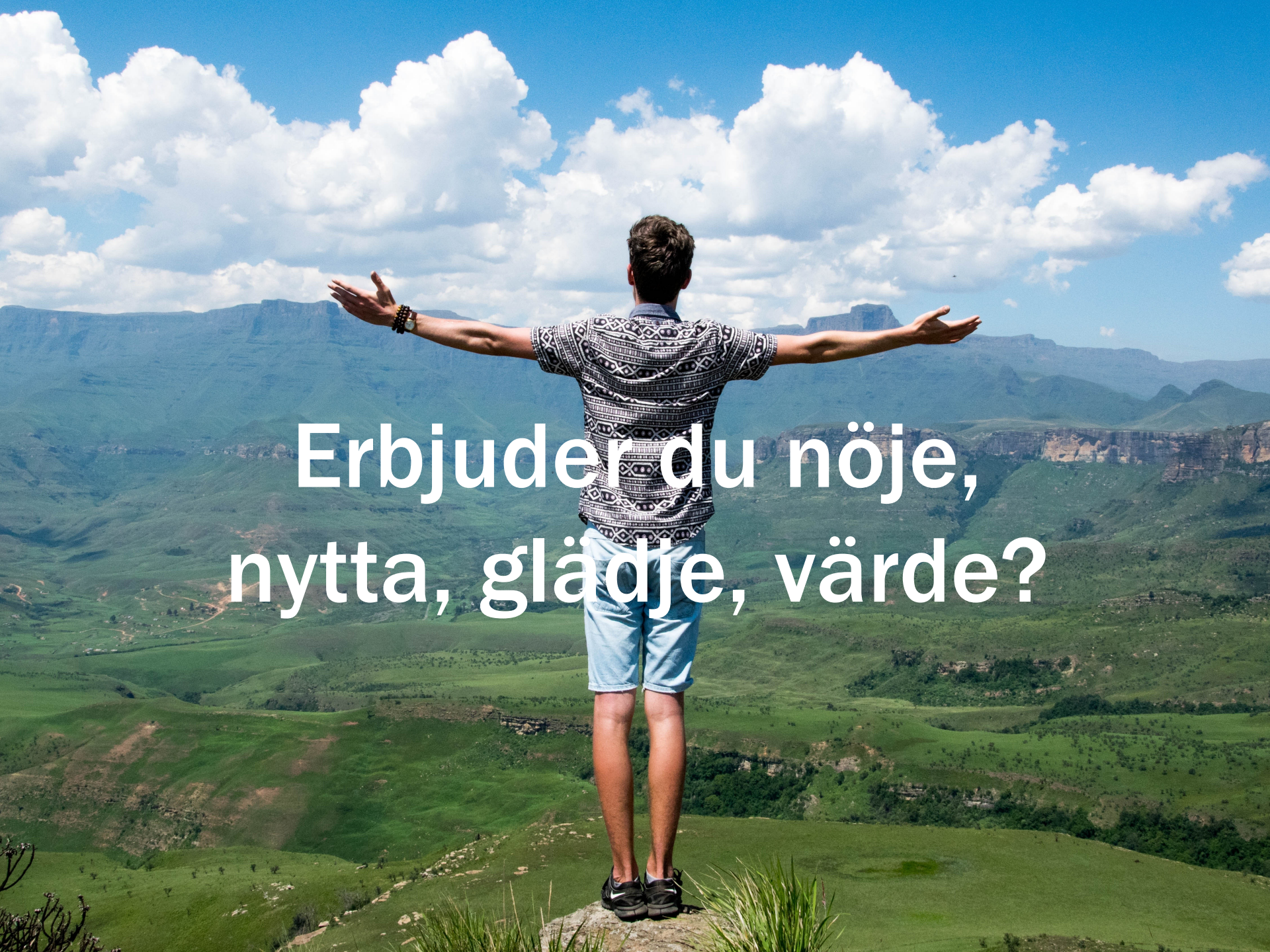



Du är guldgruvan
= Din personlighet, dina rötter, erfarenheter, utbildning, historia, nätverk, referenser...

Stolt?

Din guldskatt/innehållsmotor




Erbjuder du nöje,
nytta, glädje, värde?

HÖGST ENERGI VINNER!



Vad krävs?

MER:
Personlighet
Närvaro
Dialog
Struktur
Rytm
Uthållighet
Uppföljning



Hitta din grundrytm!



De flesta gör
för lite, för sällan och
för otydligt.

Gör du dig själv rättvisa?

En kanal



En gång i veckan



Var en ”bjussig” expert



Bjud på kunskap, råd, tips, inspiration, storys ...



... på DITT sätt



Miniworkshop 1.

1. Företagets skapelseberättelse

”Allt började med ett problem som inte gick att ignorera…”

”Den dagen vi förstod varför vi måste skapa något eget”

”Från köksbord till kundbord – så byggdes vår idé”

”Misstaget som blev vår största tillgång”

”Om vi fick börja om idag – vad hade vi gjort annorlunda?”



MINIWORKSHOP 2.

2. Erfarenheter

”Det här lärde vi oss den hårda vägen”

”Fem misstag vi aldrig vill göra om – och vad de lärde oss”

”Det vi önskar någon hade berättat för oss tidigare”

”Så växte vi när allt gick fel”

”När erfarenheten blev vår bästa marknadsföring”



MINIWORKSHOP 3.

3. Kundreferenser

”Kundens ord blev vår bästa reklam”

”Bakom kulisserna: så löste vi det för kunden”

”Kunden som förändrade vårt sätt att tänka”

”Det här sa kunden – och vi kunde inte blivit stoltare”

”Hur våra kunder hjälper oss att bli bättre varje dag”



OBS!

1. Avsluta varje inlägg
med en fråga.
2. Ta kontakt med 20-100
nya kontakter varje vecka.
3. Följ upp och börja föra en dialog
med de som reagerat.

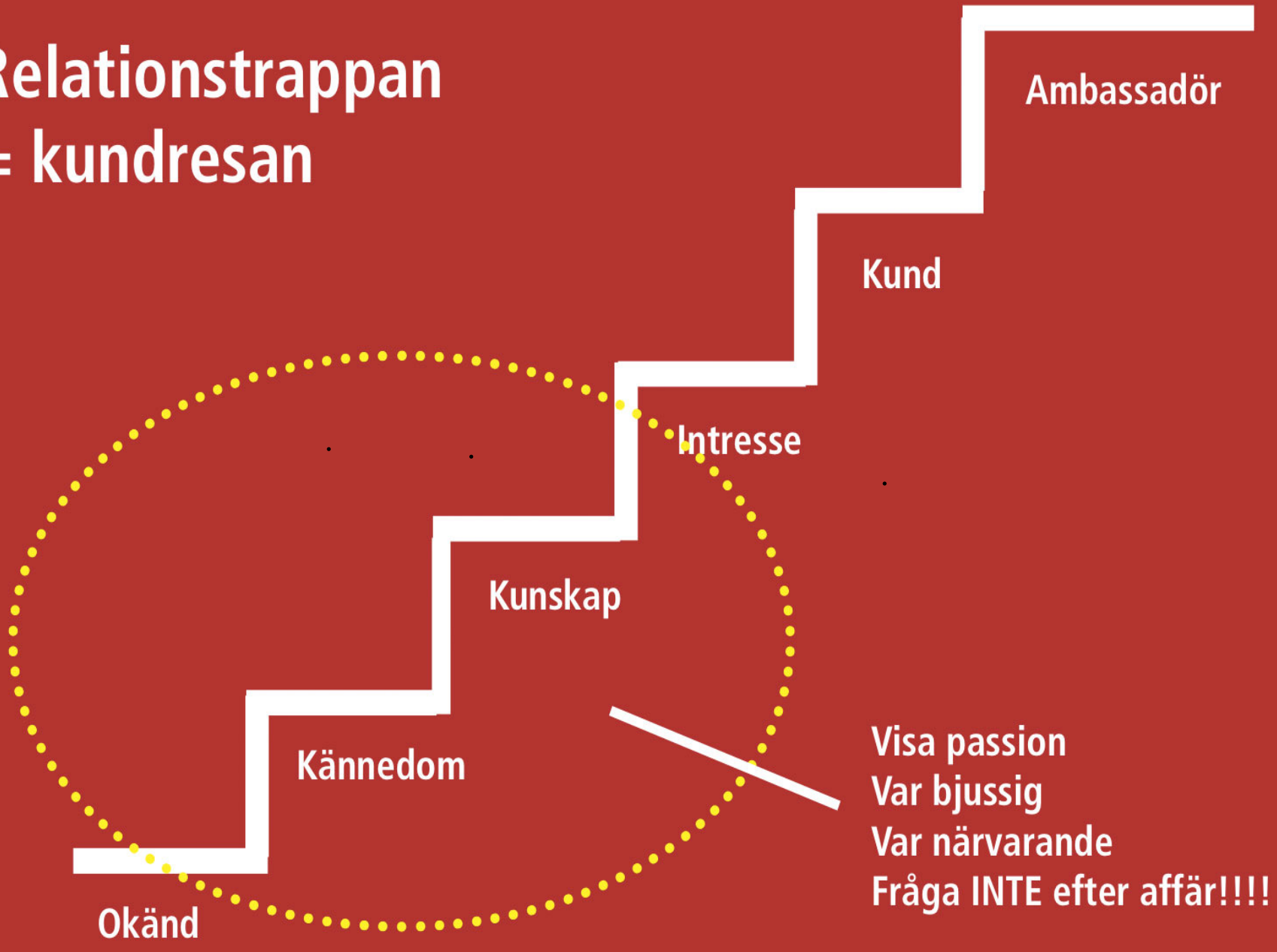
Stolt?

Din guldskatt/innehållsmotor



Har du koll på dina målgrupper? Har du ett CRM-verktyg?

Relationstrappan
= kundresan



Relationstrappan
= kundresan




Hur ser ditt marknads-
och säljackord ut?

DITT MARKNADS OCH SÄLJACKORD

1. Är du en ”bjussig” expert?
2. Antal nätverk?
3. Antal nya möten/kontakter/vecka?
4. Antal inlägg sociala medier/vecka?
5. Levande attraktiv hemsida?
5. Nyhetsbrev?
6. Guider?
7. Profilbroschyr?
8. Uppföljning?


Stolthet säljer!
Är du stolt?

Action before perfection!




Behöver du hjälp, struktur
och guidning?

Erbjudande: Varumärkesakuten BrandGym

Tre starter onsdag 30/9, 28/10, 25/11

- Tre möten live, inkl. lunch, fika mm
- Tre digitala möten
- En gång/månad, sex gånger
- Dr Stolt som bollplank sex månader
- Ca 2 timmar/gång
- Max 6 personer
- Dialog, stöd, energi
- Mallar, kunskap, checklistor
- Målfokus i trygg grupp

OBS! 2900:- i rabatt om du anmäler dig senast måndag innan kursstarten

12.900:- + moms

(Ordinarie pris 14.900:-)




Intresserad? Frågor?
ulf@stoltkommunikation.se
070-373 05 81