

BILAG 2 - Lidt inspiration til bedre mental trivsel via øget SALG

Som nævnt oven for kan en af hovedårsagerne til mistrivsel i soloselvstændige virksomheder, ofte være manglende salg og manglende salgsindsats.

Mange oplever, at det kan overskygge alt andet, så man fx også glemmer at glæde sig over alt det, der faktisk lykkes og alt den ekspertise man faktisk har at byde på.

Vi får nok ikke løst alt i denne proces, men et skridt ad gangen kan måske ændre på den manglende omsætning.

Husk dig selv på, at det kan tage tid at få en ny kunde - altså en fast kunde, der også køber af dig næste gang. Og at 'enkeltsalg' kræver større salgsindsatser, fordi du skal sælge hver gang.

Og husk dig også på, at du er megasej og modig!



I forhold til dit salg skal du nu anføre - på en skala fra 1-10 (hvor 10 = fantastisk) - hvor din virksomhed befinder dig nu. Dernæst skal du anføre, hvor du gerne vil være (= vil være tilfreds med) om et halvt år:

Aktuelt:

--0-----1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10--

Om et halvt år:

--0-----1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10--

Er du salgsmæssigt præcis på det niveau, du ønsker dig, kan du vælge at reflektere over følgende spørgsmål, frem for at læse videre:

- 1) Hvad kan jeg uddelegere, så jeg får mere frihed, fritid og bedre work/life balance i hverdagen? _____
- 2) Hvordan kan jeg skabe salg på nye og anderledes måder, der fx kræver mindre af min tid? _____
- 3) Hvornår vil jeg gøre det? _____

Sæt i gang!

Bilag 2 fortsat

Hvis der er langt mellem dit aktuelle og dit ønskede salg, vil det påvirke din trivsel og dit mentale arbejdsmiljø. Du kender sandsynligvis dig selv godt nok til at vide, om du har tendens til at bebrejde dig selv eller andre for din situation, men ved sikker også godt, at ingen af disse 'værktøjer' virker! For de skaber ikke mersalg.

Der kan være mange forskellige årsager til et manglende eller vigende salg, men dem sætter vi ikke fokus på her. Fokus er på god trivsel, og at manglende salg/salgsindsats meget ofte skaber mistrivsel, herunder utryghed og mismod - og måske også stresssymptomer.

Derfor lidt inspiration til øget salg/salgsindsats:

1) **Start alle hverdagene** med at bruge én time på salgsindsatsen, fx fra kl. 8-9. Lad være med at diskutere med dig selv om du er klar til det eller ikke. **JUST DO IT!**

Brug samtidigt en stund fredag eftermiddag, hvor du laver en salgsplan for den kommende uge.

Anfør planen i din kalender inklusiv en reminder en halv time før.

I salgsplanen kan der fx stå 'Kontakt kunde X om Y' og 'Lav en content-plan for SoMe-kampagnen', eller der kan stå 'Færdiggør tilbud til NN' eller 'Sæt møder op med tidligere samarbejdspartner A og B mhp. at blive fast leverandør af xx'.

Pointen er såre simpel: *Gør noget aktivt ved dit salg.* Det vil i sig selv gøre noget ved din trivsel, og du vil også få lettere ved at tage imod et 'nej tak', da du jo skal videre i den plan, du har lavet.

Sæt i gang!

2) **Se 5-10 år frem** og forestil dig, at du er lykkedes rigtig godt med at sælge. Forestil dig også, at du på baggrund heraf kan fungere som mentor og rådgiver for dig selv, der hvor du er i dag.

Hvilke tre salgsråd vil du nu give dig selv, nu hvor det - 5-10 år senere - viste sig, at du er lykkes rigtig godt med at sælge? Hvad fik dig videre? Hvilke konkrete handlinger vil du anbefale dig selv at gøre - helt konkret?

Notér og følg så dine gode råd.

1. _____

2. _____
