Verkooppresentatie instructies

Zo maak je jouw verkooppresentatie StoryBrand-proof

Bekijk het bijbehorende webinar van 2 december 2021 (hyperlink)

Een StoryBrand-proof verkooppresentatie zorgt voor duidelijkheid en **meer omzet**

De klant staat centraal

De beginslide laat in ieder geval ook het logo en/of de naam van de klant zien. Zij zijn de held, jij bent de gids.

Benoem het succes

Omschrijf de belofte. Wat wil jouw klant bereiken?

Wees duidelijk

Geef een korte agenda met tijdstippen weer

Spreek over het probleem

- Intern
- Extern
- Filosofisch

Gebruik casestudies

Gebruik casestudies waarbij je de voor-, tijdens- en na situatie beschrijft

Voor

Geef een opsomming over de situatie voor jullie samenwerking (probleem)

Tijdens

Geef aan wat je gedaan hebt om het probleem op te lossen (oplossing)

Na

Geef een opsomming van de resultaten die jullie behaald hebben (resultaat)

Casestudie 2

Herhaal dit nog een keer voor casestudie 2

Casestudie 3

Herhaal dit nog een keer voor casestudie 3

Verbind wat ze willen bereiken aan wat ze daarvoor moeten doen

Jullie willen x, dan moet je daarvoor niet y, maar z doen (opsomming)

Verbind wat ze willen bereiken aan wat ze daarvoor moeten doen

Dit zorgt voor een paradigmaverschuiving in hun brein en laat zien dat je weet waar je het over hebt

Beschrijf je aanpak

Beantwoord de vraag: hoe zouden wij dit doen als je met ons gaat werken?

Geef informatie over je prijzen

Een indicatie of direct de prijzen als je dat weet

Geef informatie over je prijzen

Spreek nooit over kosten, maar over de investering

Geef informatie over je prijzen

Wees duidelijk over éénmalig en maandelijkse investeringen

Geef informatie over je prijzen

Specificeer dit per onderdeel en gebruik steeds een aparte slide

Partners

Deel eventueel gegevens van partners wanneer jij in specifieke onderdelen niet kan voorzien

Algemeen

Deel hier algemene opmerkingen die je nog kwijt wilt

Vervolg

Gebruik dit onderdeel voor wanneer er nog extra vragen zijn

Heel veel succes!