



fra **passion**
til faktura

>>arbejdsbog<<

Hvad gør dig allermost glad....

*Gå tilbage til siden før... Understreg de 3 ting der ville gøre dig allermost glad...
Skriv dem i prioriteret rækkefølge nedenfor:*



1

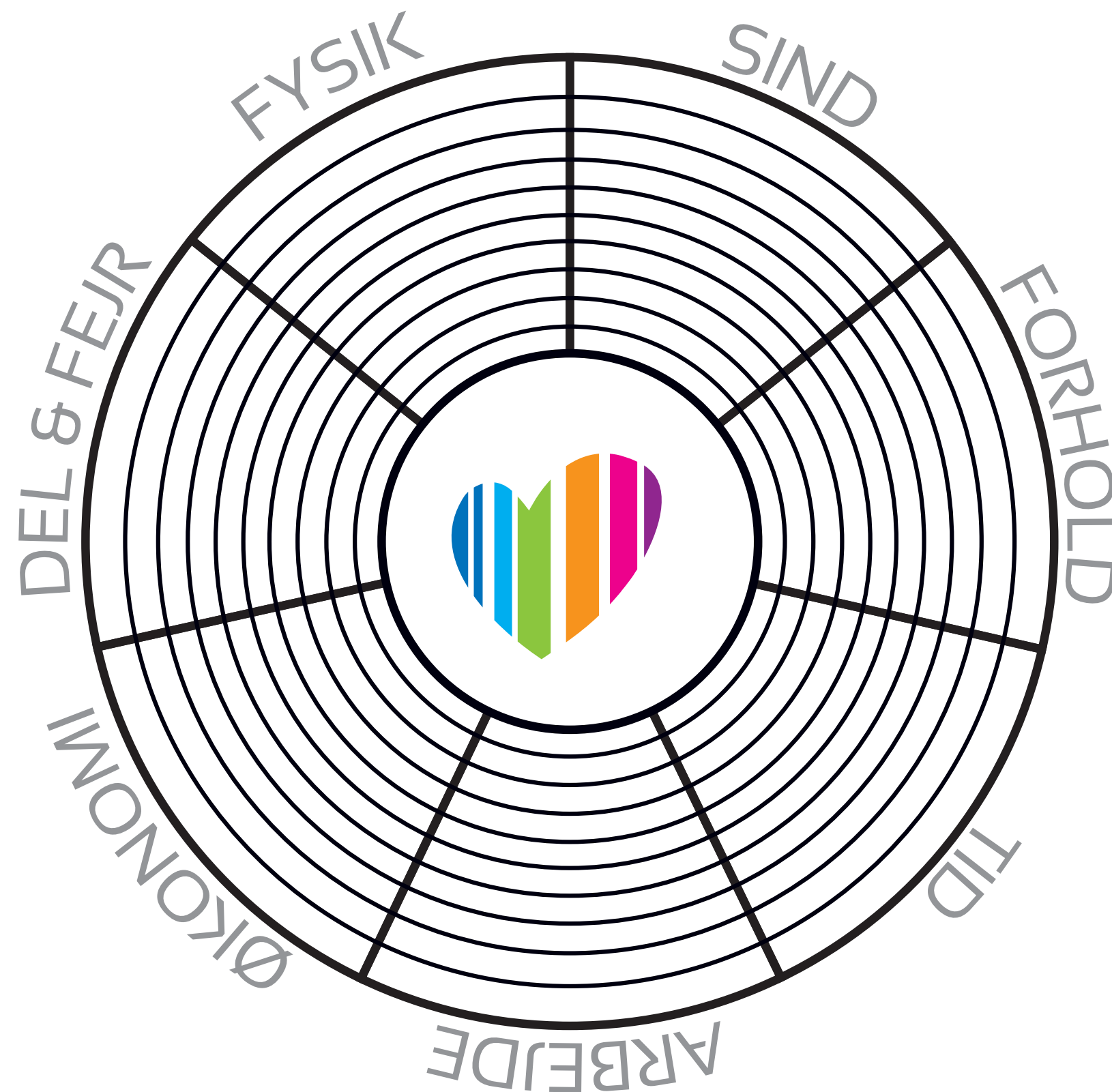
2

3

5 min til øvelsen

Livshjulet

- status



dato: _____

Livshjulet

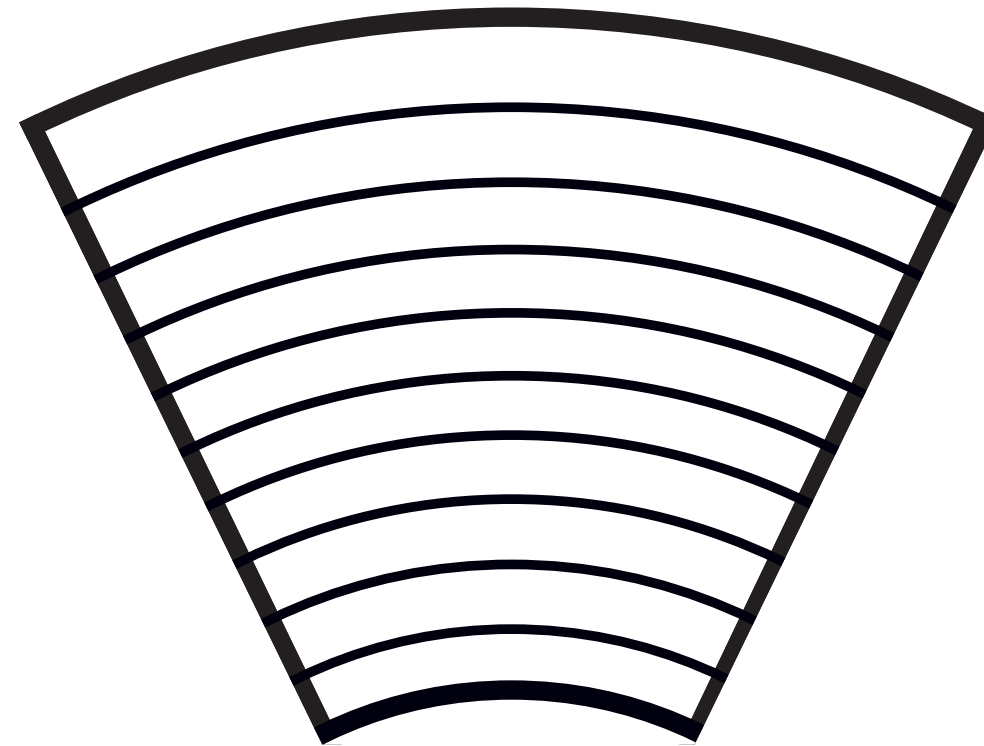
- lap hullet



Et afprøvet kort - hvor kan du få det?:

Den bedste indenfor feltet:

- hvordan kan jeg få dennes viden?



område:

En gruppe af ligesindede:

- hvordan tiltrækker jeg dem?

Coaching:

- hvem?

Evt:

Destillationsprocessen

- step II - fordele



Hvilke relevante fordele giver dit produkt fremfor konkurrenternes?... Sparer tid, sparer penge, gør dig klogere...

*eksempel: et forsikringselskab ville her kunne nævne at du ville få en lånebil i tilfælde af
bilskade...*

30 min til øvelsen

Destillationsprocessen

- step II - fordele (fortsat)

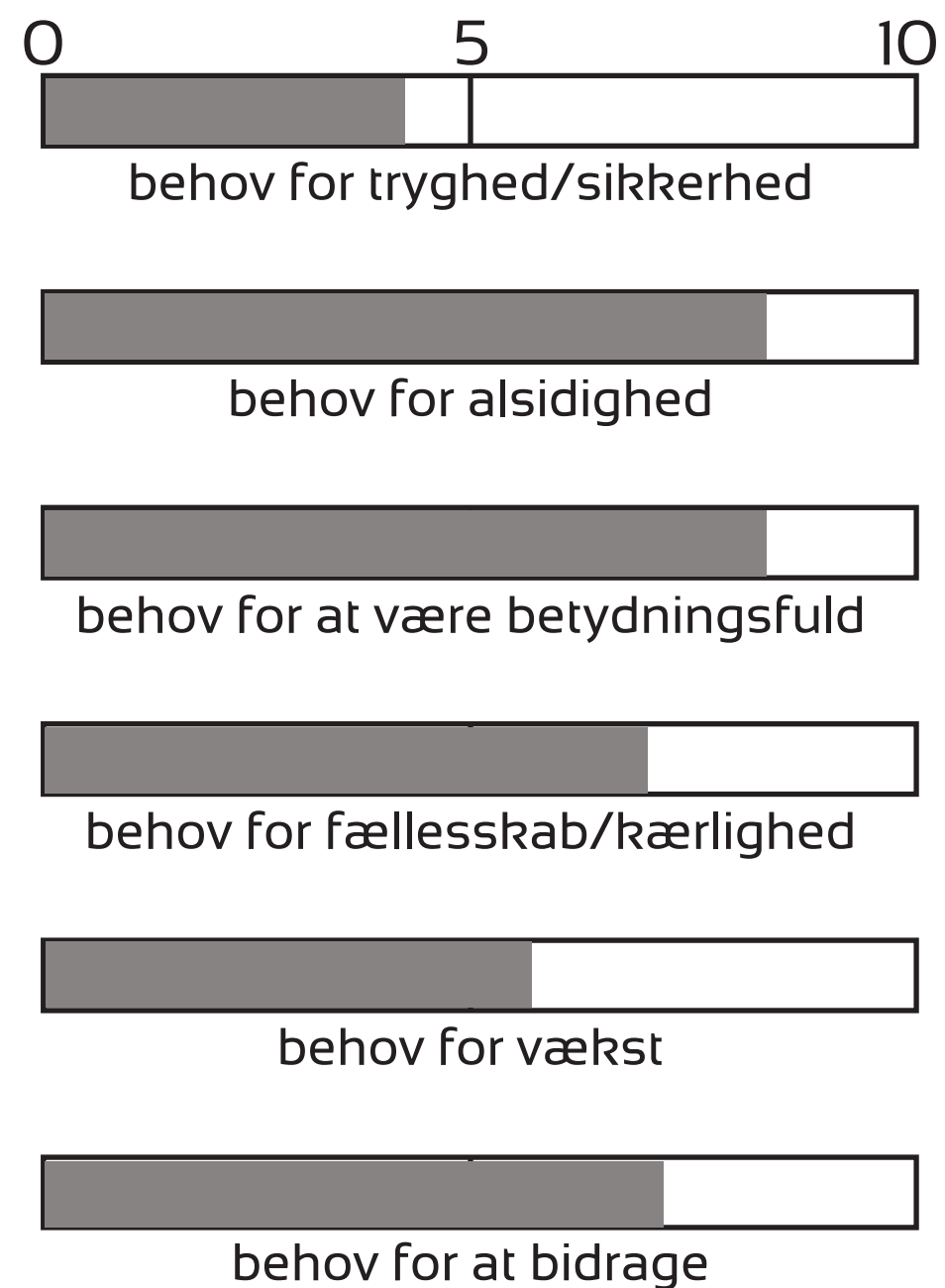


Hvilke af de relevante fordele er **UNIKKE** for din branche?...

*eksempel: et forsikringselskab ville her kunne nævne at du ville få en lånebil i tilfælde af
bilskade - og at du ville have den senest 2 timer fra skaden er sket*

15 min til øvelsen

Eksempel

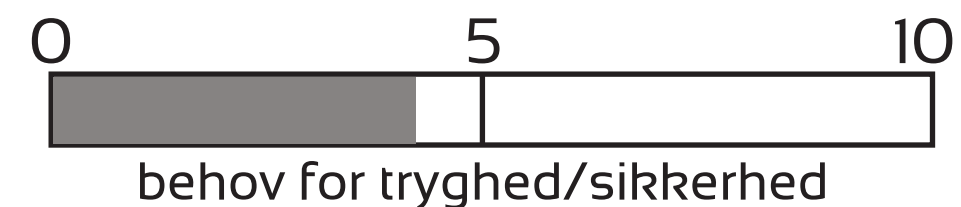


Eksempel



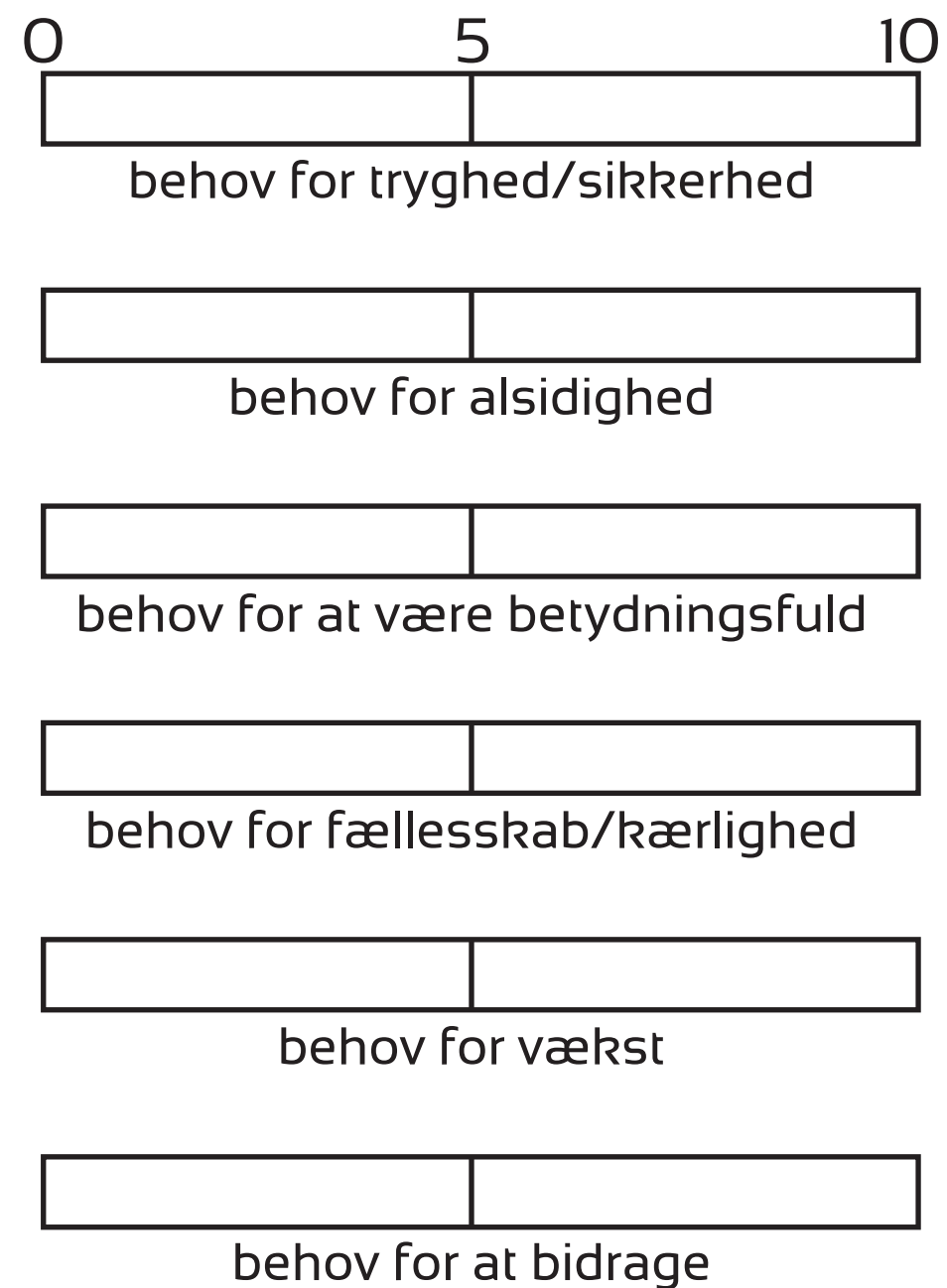
HINRICHS[®]
MØBELSRESTAURERING - MØBELSNEDKERI

KUNNEN 	DETALJE 
SERVICE 	PASSION 



De 6 menneskelige behov

- hvor udtalte er disse behov for dig?



Destillationsprocessen

- step III - udbytte

Hvilke behov dækkes ind ved produktet/ydelsen?... Tryghed, overraskelse, hæver dig over mængden, får dig til at føle dig elsket, giver vækst, giver dig følelsen af at bidrage til et fælles gode

eksempel: et forsikringselskab ville her kunne nævne at du med dem ville være Tryg... [SIKKERHED]

at du ville være med til at gøre verden til et bedre sted (Trygfonden)... [VELGØRENHED]

at man når man føler sig sikker enes man på tværs af ophav (høne/ræv)... [FÆLLESSKAB]



anbefaling! | Læs om: "The six human needs" af Tony Robbins

Indvendinger - og din vej ud



Når du booker møder noterer du dig hvilke indvendinger du støder på - og finder en vej omkring dem...

Indvending:

Reaktion:

Timepris

- den realistiske netto-timepris!

ALLE mdl. udgifter:

- husleje _____
- el, vand, varme _____
- internet _____
- telefon _____
- kopi _____
- kontorartikler _____
- transport/rejser _____
- faglitteratur _____
- forsikringer _____
- bogholderi _____
- revision _____
- computere _____
- programmel _____
- løn _____
- øvrige _____
- _____
- _____

$$\frac{\text{MDL. UDGIFTER}}{160,33 \times \text{udfaktureringsgrad}} = \text{netto-timepris}$$

_____ =

“netto-timepris”

- det beløb du som absolut minimum skal have ind pr. solgt time, for ikke at gå i minus!

NB! - hvis du sætter din udfaktureringsgrad for højt kan det mærkes med det samme!

Start lavere end forventet, monitorer og korriger konservativt...

mdl. udgifter ialt:

15 min til øvelsen