

Målgruppen vi kommunikerer til (Den grønne)

Beskrivende ord om målgruppen:

Indadvendt

Fællesskabsorienteret

Autoritetstro

Stille lykke

Ømhed

Konkret

Jordnær

Processer

Rutine

Lokal

Sikkerhed

Traditioner

Afslapning

Tryghed

Hvordan sælger man til dem?

- Vær ikke for smart-i-en fart-agtig
- Vær konkret, jordnær og specifik
- Gør som man plejer at gøre i pågældende branche – stik ikke for meget ud
- Vær ekstra grundig med beskrivelser af produkter/ydelser, betingelser og processer
- Brug billeder fra konkrete situationer af rigtige produkter
- Brug gerne humor, rim og ordspil (men hold dig til velkendte ord)
- Brug rolige farver, der skaber overblik/struktur

Shopping:

- De handler lokalt (gerne hvor de bliver genkendt af personalet)
- Foretrækker specialbutikker med autentisk oplevelse og god betjening
- De elsker penge og benytter gerne loyalitetsprogrammer
- De er vilde med Udsalg, Røverkøb, Rivegilde, Black Friday, Open By Night, Åbningsfest osv.

Lav dit produkt/brand/sælger/virksomhed anerkendt

De er som udgangspunkt ikke modige i forhold til at prøve noget nyt, men det hjælper hvis de er trygge ved produktet/ydelsen. Ideer til I bliver dette:

- Døb jeres produkter med fortløbende numre som Windows 8 og bilbrancherne gør det som f.eks. Peugeot 308, for på den måde at indikere, at der er mange elementer som vil være nøjagtig som noget de kender i forvejen
- Koble brandet til det I ønsker at sælge hver gang ligesom eks. Lego gør det med LEGO Ninjago, Lego Mindstorms osv.
- Uddan og træn jeres sælgere til at optræde mere troværdige (for eksempel med certificeringer på kompetencer)
- Kan jeres virksomhed blive ratet på en måde I kan markedsføre jer på? F.eks. AAA-rating, Gazelle-prisen, test-vindere, kvalitetsstempel osv.
-

Løses et erkendt problem via jeres produkt/ydelse?

De handler først når 'jorden brænder' under fødderne på dem. Første fase mod at få dem til at købe er at hjælpe til erkendelsen af, at der eksisterer et 'problem'. Dette f.eks ved at kommunikere fakta såsom 'vidste du at der dagligt er 800 hacker-angreb i Danmark' eller stille spørgsmål som 'Hvad har du gjort for at sikre dig mod de 800 årlige hackerangreb?'

Når erkendelsen er sket, er det jeres opgave at vise hvordan I kan være løsningen på deres problem. I dette tilfælde ved at beskrive hvordan xx-firma eliminerer 9 ud af 10 hackerangreb.

Dos & Don'ts



Dos

- ✓ Sikkerhed
- ✓ Tydelig proces
- ✓ Høj faglighed
- ✓ Erfaring
- ✓ Skriftlig information
- ✓ Troværdige kilder
- ✓ Følg kutyme
- ✓ Ordentlighed
- ✓ Forventningsafstemning



Don'ts

- ✗ Larm, hurtighed og vilde bevægelser
- ✗ Usandsynlige historier
- ✗ For eksklusiv markedsføring
- ✗ Bandeord eller grim tale
- ✗ Vildt anderledes markedsføring
- ✗ Mystik
- ✗ Overraskelser
- ✗ Smart-i-en-fart salgsgas
- ✗ Pres

