

Fundera över de nuvarande kunderna

Istället för att krångla till det för mycket med budgetar, planer och nedskrivna masterdokument och annat som känns läckert och proffsigt när man gör det, ställ de här åtta frågorna istället (skriv gärna ut frågorna och läs dem på lunchen idag):

1. Fundera över de nuvarande kunderna

Fråga dig själv – Om du just hade köpt ditt företag – hur skulle du göra för att sälja mer till de kunder du redan har?

2. Tänk på företaget

Om du just köpt ditt företag – vad skulle du lyfta fram i det som attraherar – och vad skulle du ta bort som distraherar eller inte längre är lönsamt?

3. Vad gör du av pengarna egentligen?

Om du kunde investera pengar i bara en del av ditt företag för att få mest tillbaka de närmaste fem åren – vilken del skulle det vara?

4. Etta eller femtiotvåa?

För att bli (eller fortsätta vara) marknadsledare i minst 10 år framåt – var ska tiden och pengarna läggas just nu?

5. Tycker folk om ditt företag?

Fråga dig själv: Vad kan jag göra för att göra företagets anseende dubbelt så starkt och bra inom sex månader?

6. Hur ser det ut idag?

Vad fungerar mycket bra just nu och hur kan jag se till att det fortsätter fungera bra (och givetvis tvärtom – vad fungerar dåligt och hur kan det bli bättre)..

7. Vem vill du ska fortsätta gilla dig?

Fråga dig själv vilka fem personer runt dig som är viktigast (personal, samarbetspartners) och vad du kan göra för att de ska stanna kvar med dig länge.

8. Och vad är det som är så speciellt med dig då?

Fråga dig själv vad ni har som är väldigt väldigt speciellt och som du kan utveckla mer, bara för att det är så kul (ja, det ska vara kul att vara marknadsförare - det är lag på det)

Du behöver inte skriva ner dina svar - plantera tankarna i ditt huvud bara så kommer svaren att dyka upp snart.

Gör nu!

Och glöm inte all hjälp du kan få - titta här:

Marknadsföringslösningar

- Jag vill [hitta massor av nya kunder](#)
- Jag behöver [marknadsföra ett företag](#) med små resurser
- Jag vill lära mig att [sälja mycket mer i min butik](#)
- Jag vill lära mig att [skriva effektiva reklamtexter](#)
- Jag vill lära mig hur man gör [för att medierna ska intressera sig för mitt företag](#)

Stefan Ekberg
Bokförlaget Redaktionen
Frejgatan 46
113 27 Stockholm
Tel 08- 30 43 40
Webb. <http://www.redaktionen.se>