

Att guida för företag - övningshäfte



10. Varför bör vända dig till företag?

1.

2.

Noteringar:

9. Vilka tre saker krävs för att företag ska vilja anlita dig?

1.

2.

3.

Noteringar:

8. Hur får du företag att känna till dig?

1.

2..

3.

Noteringar

7. Hur får du ett företag att lita på dig?

1.

2.

Noteringar

6. Vad är viktigast för att få företag som kunder?

Bra innehåll på hemsidan.

Kontakta många.

5. Vad är rimligt att ta betalt av en företagsgrupp?

4. Vilken är den viktigaste skillnaden mellan att guida en företagsgrupp och en grupp privatpersoner?

3. Vilka utmaningar kan en "captive audience" innebära för dig?

1.

2.

Noteringar:

2. Hur kan du minska utmaningarna med en "captive audience"?

1.

2.

3.

Noteringar:

1. Hur kan du hantera tveksamma deltagare?

1.

2.

Noteringar:

Action plan - vad är ditt nästa steg?

Vad ska du göra?	När ska du göra det?
1.	<input type="checkbox"/>
2.	<input type="checkbox"/>
3.	<input type="checkbox"/>

Vill du bli mer bekväm med att sälja?

Här är två bra resurser jag haft hjälp av:

Patrick Dang på Youtube

Mycket säljig men mänsklig, och har bra, konkreta tips.

<https://www.youtube.com/@patrickdang>

Krister Maxe

Copyproffs som har "världens fulaste hemsida". Men bra tips.

Du får en checklista och återkommande tips.

<https://maxe.nu/checklista/>