

”

”Sällma lyfte säljförmågan i våra butiker vilket flyttade fram våra positioner i hela Sverige.”

Butikssäljare i sportbutik

ADIDAS SITUATION

Uppstarten till projektet kom efter att Sällma arbetat med säljutveckling för Adidas egen säljkår. Från Adidas sida upplevde man då att säljförmågan ute i butikerna var begränsad. Uppfattningen var att butikssäljarna inte aktivt hjälpte kunderna till bästa valet utifrån kundens behov. Under ett antal ”mystery-shopper”-besök bekräftades bilden. Många kunder handlade utifrån pris och inte kvalitet och lämnade därmed butiken med bristfälliga lösningar.

VAD GJORDE SÄLLMA?

Vi satte oss och funderade på vad vi kunde göra för att förbättra situationen. Resultatet blev en säljträningsaktivitet som döptes till ”Träna för att sälja”.

Aktiviteten innehöll:

- RMI (rätt mental inställning)
- Samtalsstruktur; initiativ - analys - lösning - avslut
- Ekonomi; vad tjänar vi på olika produkter/varuflöden
- Produktkunskap: hur fungerar olika material och varför
- Målgruppsanalys: vem skall köpa vad av oss

Vi genomförde 6 aktiviteter per år, under 8 års tid, på olika platser i landet - från Malmö till Luleå. Vid varje tillfälle deltog 40 till 60 personer som arbetade som butikssäljare eller coacher hos de stora sportkedjorna. Personligen blev Sällma-konsulten en ”rikskändis” i sportbutikerna. I vilken stad han än besökte och tittade in i en sportbutik så kunde han höra:
- Hej Leif!

VAD BLEV RESULTATET?

Projektet innebar att Adidas flyttade fram sina positioner i landet. Resultatet blev att aktiviteten hos butikssäljarna höjdes, de blev bättre på att sälja ”kompleta lösningar” som matchade kundbehovet. Nyckeln var att butikssäljaren hade större tilltro till sitt erbjudande och sin förmåga att påverka kunden till rätt val.

VI FÅR RÄTT SAKER ATT HÄNDA

Kontakta oss gärna för mer information om vad vi kan erbjuda dig och vilka förbättringar och förändringar ett samarbete kan innebära.

E-post: info@sallma.se

Telefon: 08-505 65 220