

Denne liste er aldrig bedre end det, du bruger den til.

- **Tænk som din kunde**

Sæt dig i din kundes sted. Er det let for dig at betjene kunden, eller er det let for kunden at blive betjent af dig? **Gør det let for din kunde at blive betjent af dig!**

- **Du møder en superstjerne**

Hver eneste kunde oplever, at de er superstjerne i deres eget liv og ønsker at blive behandlet som sådan. **Mød hver eneste kunde, som du ville møde en berømt.**

- **Elsk dit job**

Du skal elske at have med mennesker at gøre. Har du svært ved at gøre det mindst 80% af tiden, bør du skifte job. Elsk at være i daglig kontakt med fremmede mennesker. **Elsk det du laver ... og de mennesker du møder!**

- **Vær tilstede**

Du skal være et ægte menneske og være til stede som den, du er. Du må aldrig spille en rolle; kunderne mærker det. Vær bevidst om at lytte til dem, der kommer ind i din butik. Vær opmærksom på, at kunden bedst ved, hvad kunden vil have, også selvom kunden på ingen måde er bevidst om sit behov. **Lyt, spørg og vær til stede sammen med hver eneste kunde.**

- **At sælge er at hjælpe**

Nutidens kunder vil vælge et produkt - aldrig sælges et produkt. Din opgave er at hjælpe kunden til at vælge. Du skal oprigtigt ønske at hjælpe kunden til et valg, også selvom valget er et produkt, din butik mangler. **Hjælp dine kunder til at vælge, så er du ægte sælger.**

- **Kend dine produkter**

Du skal øve dig i, hvad du har på hylderne. Jo bedre du kender dine produkter, desto bedre kan du hjælpe dine kunder. **Lad aldrig en kunde spørge efter et produkt, uden at du 100% ved, om du har eller kan skaffe produktet.**

- **Internettet vinder, hvis du fejler**

Kunden har meget lettere ved at købe på internettet end i din butik! Kunden skal fysisk ankomme til din butik inden for åbningstiden, vente på betjening, håbe at du har produktet, ofte betale mere end på nettet og finde sig i at blive betjent, som det passer dig. Hvis du fejler i at give hver eneste kunde en god oplevelse, vælger de internettet næste gang. **Tving aldrig kunden til at købe på nettet, fordi du fejler i den gode betjening.**

- **Træning, træning, træning**

Intern ugentlig træning gør åbenlyst en så stor forskel, at det er sindsoprivende, at så få træner betjening og service. Du skal tage tid til at øve dig hver eneste uge. **Den, der nægter at blive bedre, ophører med at være god.**



- få dit salg til at lette