

FIND DINE YNDLINGKUNDER

EN GUIDE FRA
LEADS2PROFIT



leads2profit



VELKOMMEN

Velkommen til denne lille guide, der er designet til at hjælpe dig med at identificere, tiltrække og fastholde dine yndlingskunder. Den forklarer trin for trin, hvordan du analyserer din målgruppe, vælger de rigtige kunder og skaber effektive salgsstrategier. Jeg håber, den hjælper dig på rette vej - og husk: du er altid velkommen til at kontakte mig for sparring.

Charlotte



VIL DU SÆLGE TIL
ALLE, SÆLGER DU
TIL INGEN

4 TRINS METODEN

4-trins metoden hjælper dig med at identificere, tiltrække og fastholde dine yndlingskunder. Den forklarer trin for trin, hvordan du analyserer din målgruppe, vælger de rigtige kunder og skaber effektive salgsstrategier.



01

HVORFOR FOKUSERE PÅ YNDLINGS- KUNDER?

- Forstå, hvorfor det er vigtigt at målrette din indsats mod de kunder, der passer bedst til din virksomhed.
- Identificere de fordele, det giver at arbejde med de rigtige kunder.

Hvorfor:

Når du arbejder med kunder, der matcher din forretning godt, opnår du højere kundetilfredshed, bedre salgstal og stærkere kunderelationer. At definere dine yndlingskunder gør det muligt at skræddersy din kommunikation og din service, så du arbejder mere effektivt.

Opgave:

Reflekter over dine nuværende kunder og noter:

- Hvem er dine mest tilfredse kunder?
- Hvilke fællestræk har de?
- Hvordan har de bidraget positivt til din forretning? (Eks. omsætning, langsigtede relationer, positiv omtale)

02

DEFINERING AF DIN MÅLGRUPPE

- Forstå forskellen på din generelle målgruppe og dine yndlingskunder.
- Lære at opstille en detaljeret kundebeskrivelse.

Hvorfor: Din målgruppe er den brede gruppe af kunder, du kan arbejde med. Dine yndlingskunder er de kunder, der passer perfekt til din forretning, er mest værdifulde og er mest sandsynlige til at købe igen. Ved at identificere disse kunder kan du bruge dine ressourcer smartere og øge din succesrate.

Opgave:

Brug denne skabelon til at definere din yndlingskunde:

- Branche/sekter
- Beslutningstagere og deres titler
- Typiske udfordringer
- Behov og ønsker
- Hvad gør dem til et perfekt match – kvalificering
- Identificer, hvad der kan diskvalificere et lead
- Købsparathed -indikator – når dit lead gør dette, ved du at det er klar til at købe.

03

SCREENING OG SCORING AF LEADS

- Forstå, hvordan du vurderer potentielle kunder.
- Lære at oprette et simpelt scoring-system for at prioritere dine kundeemner.

Hvorfor:

Ikke alle leads er lige gode. Ved at screene og score dine leads kan du fokusere på dem, der har størst sandsynlighed for at blive gode kunder. Dette sparer tid og optimerer din salgspipeline.

Opgave:

Inddel dine leads i følgende kategorier og tilpas din opfølgningsstrategi:

- Perfekt match: Klar til kontakt og opfølgning.
- Måske et match: Kræver videre modning og opfølgning.
- Ikke et match: Skal ikke bruge yderligere ressourcer på.

Tilpas dit CRM-system, så du systematisk kan tracke og optimere din pipeline.

04

EFFEKTIV KOMMUNIKATION MED DINE YNDLINGS- KUNDER

- Lære at formulere et præcist budskab, der rammer dine yndlingskunder.
- Udvikle et stærkt pitch, der vækker interesse og engagement.

Hvorfor: Når du taler direkte til dine yndlingskunders behov og udfordringer, skaber du en stærkere forbindelse og øger sandsynligheden for at konvertere leads til kunder. Et skarpt pitch kan gøre en stor forskel.

Opgave:

Brug en af disse pitch-strukturer til at formulere din værdi:

- "Jeg hjælper [niche] med [problem/situation] ved at [din løsning]."
- "Jeg hjælper [niche] med at opnå [resultat] gennem [din metode]."

Test dit pitch på en relevant kontakt og bed om feedback.



STOP MED AT
SPILDE TID PÅ
LEADS, DER
ALDRIG BLIVER
TIL KUNDER

LIDT OM MIG - CHARLOTTE BØGGILD

Jeg tror på, at vækst ikke sker tilfældigt – den skabes med vilje.

Mit mål er enkelt: At hjælpe B2B-virksomheder med at accelerere salget gennem klare strategier, stærk pipeline-generering og en skarp *go-to-market*-eksekvering.

Min erfaring spænder fra salgsstrategi til eksekvering, hvor jeg har hjulpet virksomheder med at opbygge stærke pipeline-strukturer, skærpe segmentering og sikre, at marketing og salg arbejder tættere sammen for at skabe reelle forretningsresultater.

Sådan skaber jeg vækst:

- ✓ *Fra strategi til handling:* Jeg identificerer de afgørende *Must Win Battles* og sikrer, at strategien ikke blot forbliver planer, men bliver til konkrete handlinger.
- ✓ *Salg og marketing i sync:* Succes sker, når vi skaber fælles mål, tydelig eksekvering og en fælles forståelse af, hvordan vækst opnås.
- ✓ *Stærk pipeline-generering:* Vi skaber en skalerbar og målrettet salgsproces, hvor de rette kunder identificeres, udvikles og konverteres til langsigtede samarbejder.
- ✓ *Account-Based Sales (ABS):* Ved at arbejde hyperfokuseret med segmenter og vækstplaner sikrer vi, at de rette kunder udvikles i værdiskabende partnerskaber.

Har du brug for sparring, rådgivning og en skarp metode til at skabe vækst?

Kontakt mig for en uforpligtende snak:

Mobil: 51555010

Mail: cb@leads2profit.dk

CHARLOTTE BØGGILD CV



- Leder i store og små virksomheder i **+30 år**.
- Hands on erfaring med **digital transformation** i B2B virksomheder.
- Ekspert inden for den digitale **B2B købsrejse, lead-generering og effektiv konvertering**.
- Har designet den **kommercielle operating model** der skaber et **kollektivt salgsmindset**.
- Har udviklet en metode til, hvordan marketing bliver et **datadrevet profitcenter**.
- Har udviklet og driver the **leads2profit Academy**.
- Er kommerciel business **advisor og sparringspartner**.
- Har bestyrelses- og advisoryboard poster.
- Er i gang med at skrive en bog.

ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

Ferrøsan

gsk
GlaxoSmithKline

oticon
life-changing technology

VISIO PHARM

leads2profit

ET UDVALG AF VIRKSOMHEDER, JEG HAR HJULPET

Qmed

@dmeo
Where the answers live

 **FREDERIK VI's HOTEL**
ODENSE

Better BY PANA

K4

AAK

BI+VICA

 **BioSystems**

 **CELL BIOTECH**


Freehand
COFFEE COMPANY

NR
Nordic Retail

probi.

LED LBOND

 **key2COMPLIANCE®**


nagarro ES

 **SCHMERSAL**
THE DNA OF SAFETY

PROTECTS

Tetra Pak®
WHAT'S GOOD

DIKKER
SERVICES

 **GRÅKJÆR**

 **DanskeKonferencecentre.dk**

dktv
stærkere sammen

TAK!

-Jeg håber, denne guide har givet dig inspiration og konkrete værktøjer, der kan styrke din forretning.

Har du spørgsmål, eller vil du gerne have sparring, er du altid velkommen til at kontakte mig.

De bedste hilsner,
Charlotte Bøggild
Leads2Profit



TELEFON +45 51 55 50 10
cb@leads2profit.dk
[LINKEDIN](#) | [WEBSITE](#)