

Ert bästa sätt att öppna för finansiering med kunden?

- Prata finans tidigt i besöket, redan i in försäljningen, det gör att kunden ser möjligheten att köpa idag utan att kolla med egna banken.
- Jag pratar tidigt att vi kan finansiera till en kostnad som är bättre än bankerna, och att man förenklar hela processen med att bankerna inte behöver kopplas in förrän efter de första 6 månaderna isf.
- Viktigt att det blir en naturlig del
- Poängtera att "nästan alla våra kunder" väljer vår finansiering
- Förklara fördelar med vår finansiering vs. Bankens upplägg
- Fönsterbyte är "gratis", räntekostnaden = energibesparing, amorteringen är ett långsiktigt sparande som finns kvar i husets höjda värde
- Göra kunden prismedveten tidigt i kundbesöket. Detta för att kunden ska hinna förlika sig med kostnaden när man väl presenterar det riktiga/verkliga priset i slutet av kundbesöket
- Att presentera finansieringen tidigt. I samband med genomgången av katalogen och våra produkter.
- Redan i första fasen nämner jag att vi erbjuder olika finansieringslösningar i samarbete med SVEA och vanligtvis exemplifierar jag med vårt räntefria erbjudande... nämner också att kunden kan avsluta finansieringen utan extra kostnad och att flera kunder valt att bara använda den räntefria perioden. Min iPad är uppmärkt med dekalen om finansiering och parallell till att leasa bil brukar komma senare i samtalet beroende på vilket intresse kunden visat för en finansieringslösning.
- De vi framförallt kom fram till va att (precis som med vanligt pris) ta upp det tidigt i mötet för att veta om det är intressant eller inte. Finns ju de som vill betala kontant eller har en färdig finansiering redan. Samt att prata in finansieringen som att det inte är något som bara folk som hamnar i lyxfällan använder sig av utan att det är ekonomiskt smart och sen lyfta alla fördelar som vi gick igenom på utbildningen
- Vi diskuterade att redan vid första genomgången vid köksbordet tar man upp våra samarbetspartners som villaägarna och Svea och lägger upp det som att ca 6-7 kunder använder sig av Svea för att finansiera sin investering av fönsterbyte som om det vore väldigt naturligt och avdramatiserar det lite.

Hur går ni på avslut med månadskostnad?

- Presentera priset som månadskostnad. Upplys kunden om att det kan vara bra att ha sina sparpengar kvar till oförutsedda utgifter i dessa tider. Lägg på finans så har ni dessa 6 räntefria månader + ca 2 månaders leveranstid (ca 8-9mån tot) på er att kolla med er egen bank om ni så vill.
- Har redan börjat med att "alltid" slå på finansieringen vid offertlämnandet. Är det så att kunden har lite svårt att prata ekonomi här o nu, så har dom i alla fall den verkliga kostnaden vid order.
- Att presentera det i samband med genomgången av affärsförslaget. Men även vrida och vända på varje sten så kunden förstår vilket otroligt fint finansieringsalternativ vi erbjuder. Det kan även vara bra att jämföra så att kunden verkligen förstår vilket ypperligt tillfälle vi erbjuder.
- Jag gillar att funktionen för finansiering nu finns att tillgå för utskrift direkt på kundens affärsförslag och använder gärna den. Beroende på situationen gör jag ibland en uppdelning / enhet.
- Vid avslutet lägger man alltid fram priset som månadskostnad som om det vore det mest naturliga valet att betala sin investering på.

Bästa kunden på finansieringen?

- Yngre kunder samt barnfamiljer. Fast även många 50+ där barnen flyttat ut väljer finans
- Bästa kunden ligger väl vid 25-35 år, familj med ett par barn där all tid man kan frigöra för dom är värdefull.
- Skulle säga att det varken finns någon som är bättre eller sämre. Har sålt en hel del på finansiering båda hos äldre och yngre.
- Upplever att det varit spridning på mina finansieringskunder både gällande ålder och anledning... jag erbjuder alla!
- Kunder mellan 30-40 år som köper mellan 100-150k .