



# 3 INLÄGG SOM BÖR FINNAS I DITT FLÖDE

AV FRAMGÅNGSCOACH ÅSA SJÖLANDER



# Välinformerad köpare

För att kunden överhuvudtaget ska vara intresserad av att köpa av dig så måste du ge henne alla info hon behöver för att bestämma sig för ett köp. Hon behöver framför allt **känna förtroende** för dig och tro på att du verkligen kan hjälpa henne **lösa sitt problem**.

Här är tre inläggstyper som kan hjälpa dig med det:

- Kundens transformation
- Utbildande, visa din expertis
- Problemmedvetet

Det finns fler, men dessa kommer ta dig långt!

**Låt mig visa dig exempel  
på hur de kan se ut**



# Kundens transformation



## Berätta om din klients transformation tillsammans med dig.

Den här kan du göra som karusell eller inläggstext men kärnan är en bra berättelse, vi snackar storytelling.

1. Inled med att berätta om hur klienten hade det när hon kom till dig. Vilka resultat hade hon fått fram till nu och hur kände hon sig?
2. Hoppa till nuet - hur har hennes liv förbättrats? Vilket resultat får hon nu?
3. Berätta om hur transformationen gick till. Vad gjorde ni tillsammans? Hur var resan?

# Utbildande, visa din expertis



## Visa upp dina skills genom att utbilda följarna.

Den här tycker jag är enklast att göra genom att besvara en fråga jag ofta får. Det här inlägget är just en sån. Oron för att ingen ska köpa är stark och i det här inlägget motiverar jag följaren till att TRO på att det går.

Det här kan vara ett rent tips-inlägg men se till att den utgår från din tjänst. Det kan också vara en beskrivning av vad som måste till för att din följare ska uppnå den förändring hon önskar.

# Problemmemedvetet inlägg



[Visa statistik](#)

[Marknadsför inlägg](#)



Gillas av upcoaching\_sweden och 101 andra

framgangscoachen\_ Om inte:

1. De känner sig övertygade om att de... mer

Dela ett inlägg där du visar att du förstår kundens rädslor. Du inleder med att plocka upp rädslan eller problemet till ytan och förklarar sen vidare att hon egentligen inte behöver vara orolig. Istället ska hon börja göra såhär (beskriv din lösning).

I ett annat inlägg, längre fram kan du sen förklara att just den lösningen hon behöver ingår i ditt erbjudande.

# Åsa Sjölander

*Företagscoach*

## Bakgrund

Jag har arbetat heltid med att sälja företagscoaching och akvarellkurser på nätet i två år nu. Under den här tiden har jag gått på många smällar, haft flera hallelujah moments och samtidigt utvecklat ett riktigt bra säljförtroende.

Mina coachingklienter går från händer-ingenting-dagar till att lansera sin första onlinekurs på bara en månad (!). Det är därför jag ibland kallar mig för en "Get Shit Done-coach!" Jag är helt enkelt väldigt bra på att se till att du får saker gjort och börjar tro på dig själv!

Jag är dessutom diagnosticerad med både adhd och autism. Kanske är det därför jag är så bra på att navigera runt ett stökigt sinne?

Hur som helst, jag är här för att visa dig att du också har förmågan att sälja, du behöver bara våga plocka fram den sidan i dig.

/Åsa i Falun

info@framgangscoachen.se



[framgangscoachen\\_](#)



[www.framgangscoachen.se](http://www.framgangscoachen.se)

