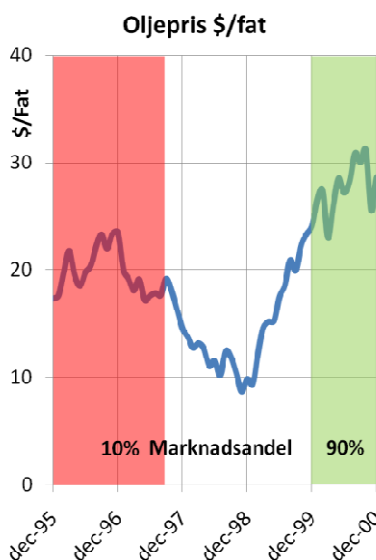


## Nu är det läge!

Det är definitivt lågkonjunktur och alla märker av problemen. Det betyder att nu har du äntligen chansen att skaffa nya kunder och stärka dina positioner. Snart vänder det igen och då är det ingen som har tid att fundera över vem som skall leverera.

### Min historia om en tidigare lågkonjunktur:

Jag flyttade ner till mellanöstern för att sälja utrustning till oljeindustrin på våren 1998.



När jag kom dit gick oljepriset ner från tidigare 20-25 dollar per fat till rekordlåga 10 dollar per fat.

Bruttonationalprodukten i Saudiarabien sjönk med 30 % ! Det fanns inga pengar någonstans men det fanns plötsligt gott om tid att lyssna på nya idéer över vad som kunde förbättras i verksamheten.

Under ett års tid sålde jag inte för en enda krona, men jag besökte de flesta kunderna i regionen. Alla konkurrenter var ju mycket smartare än jag så dom slösade inte bort sina respengar på mellanöstern eftersom det inte fanns någon omedelbar säljmöjlighet.

Under början av år 2000 var oljepriset tillbaka på en vettig nivå och plötsligt fanns det pengar och investeringar.

Vår marknadsandel var 10 % när jag flyttade ner, men när orderarna började komma tillbaka fick vi 100 % av alla

nya projekt i regionen och våra konkurrenter fick enbart leverera reservdelar. Vår marknadsandel var plötsligt 90% och det är den fortfarande.

Om inte lågkonjunkturen inträffat och vi därmed fått exklusiv tid hos kunderna hade vår marknadsandel idag varit högst 20-30%.

På kundmötena presenterade jag våra produkter och deras fördelar så att kunderna begrep vad nyttan var. För att göra det hade jag ovärderlig hjälp av mina overheads\* och att jag ibland lurade ner den tekniske chefen från Sverige. Priser diskuterades så gott som aldrig. När det senare blev köpläge hade kunden bara en leverantör i huvudet.

\*Overhead var PowerPoint fast på papper/fil

Vad du kan lära från detta är att det är nu era befintliga och potentiella kunder har tid att lyssna och det ni behöver är tid, era bra stories och starka argument samt en stor hög med tålamod. Ett bra möte nu kan ge affärer i många år framöver.

### Lycka till!

Peter Dragén  
0735-41 52 52