



COLD CALLS

1. Vi har travlt...

- Har i for travlt til at tjene flere penge og vækste yderligere.
- Det er fantastisk at i har travlt, bare husk på at jeg kommer ind og tager noget af vægten fra jeres skulder, så i kan fokusere på det i elsker - allokering af tid.
- Hvad har i travlt med?

2. Vi kan simpelthen ikke magte flere kunder for tiden

- Okay x navn, jamen så skal vi da bare have ansat nogle flere folk, det ville være en helt oplagt mulighed med annoncer.
- Positionere, profilere og eksponere jer selv som en forretning i vækst.

3. Skal lige snakke med min chef

- Jamen skal vi så ikke alle sammen tage et møde på x dato?
- Vil gennemgå en målrettet og strategisk markedsføringsplan for jer som er skræddersyet til jeres forretning

4. Kan jeg vende tilbage til dig?

- Jov det kan du sagtens, skal vi så ikke finde en dato, hvor vi kan tage en mere dybdegående snak, omkring hvad jeres mål, visioner og drømme er?
- De mest succesfulde iværksættere tager jo handling på deres drøm nu, så skal vi ikke aftale et møde nu så vi er sikre på at i får mulighederne for at tilegne jer nogle af de marketingkompetencer, som vil være forudsætningen for jeres videre skalering af forretningen.

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



5. Vi har nogle problemer internt vi lige skal have løst før vi vil gå igang med nogen former for markedsføring

- Hvad er det for nogle interne problemer? (find en måde at hjælpe dem med problemerne)
- Jeg tager vægten fra jeres skuldre og aflaster jer, så i ikke skal tænke på markedsføringen.

6. Vi har ikke råd før om 3 måneder

- Men hvis i ikke tager investeringen nu, og skalere på sociale medier, hvordan får i så råd om 3 måneder, når jeres konkurrenter er så aggressive på markedet. Det er nu i skal vinde.

7. Vi bliver bombarderet af jer konsulenter.

- Ja... det er dejligt at hører at mange andre før mig har spottet jeres vækstpotentiale, hvordan kan det være i ikke har valgt at benytte jer af vækst mulighederne som alle tilsyneladende ser i jer?

8. Jeg kender dig ikke på nogen måde

- Jeg kan godt forstår at det virker mærkeligt at jeg kontakter dig, men det er vigtigt at huske på at alle venskaber, bliver skabt gennem bekendtskaber. Så hvad siger du til at vi lære hinanden at kende over (en kop kaffe, hvis muligt) eller et kald på 20 minutter hvor vi snakker om hvad jeres mål, visioner og drømme er?
- Der var også engang du ikke kendte din mand og dine bedste venner...

9. Vi ser ikke nogen muligheder i markedsføring for os

- Der er muligheder... mulighed x, mulighed y og mulighed z
- Rems alle mulighederne op og gør virksomheden opmærksom på hvorfor det lige præcis er relevant for dem.

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



10. Det er alt for dyrt at lave markedsføring for os

- Okay, hvad er jeres budget til markedsføring?

11. Vi er trætte at give honorar penge til nye konsulenter, som kan det hele, men ikke levere.

- Referencer... Udtalelser... tidligere resultater...

12. Vi har allerede et bureau/Ansæt på vores annoncer.

- Jeres bureau ligger fokuset det forkerte sted
- Okay, så kan du godt sige til jeres bureau at de skal lave følgende optimeringer, da jeres annoncer derved vil performe meget bedre, optimering 1, optimering 2, optimering 3

13. Vi kører allerede annoncer, og vil ikke bruge flere penge på markedsføring.

- Ja jeg kan godt se at i allerede kører x annoncer, men hvad er årsagen til at i ikke vil bruge flere penge på markedsføring? Det lyder som om at i ikke får de resultater i drømmer om?
 - o Vi har alt for travlt → 1. indvending
 - o Det er for dyrt for os →



LUK AFTALEN PÅ MØDET

1. Vi skal lige se om der ikke er en billigere løsning

- Normalt tager jeg over 30.000kr. For mine kunder
- Du kan altid finde en billigere løsning, men en billig løsning skaber nødvendigvis ikke de resultater som du ønsker. Jeg kommer ind med blod, sved og tårer og sørger for at tage dig med på en unik vækstrejse. For det er vigtigt at sige, at det her er en investering, som jeg har i sinde at give dig mange gange igen!
- Hvad ville det betyde for dig, hvis vi tredoblede din omsætning indenfor 6 måneder?
- I hvor høj grad ville du synes jeg skulle kompenseres i kroner og øre, når jeg skaber disse resultater?

2. Jeg skal tænke over det

- Med alt respekt tror du så det bliver lettere at træffe beslutningen, hvis du tænker over det?
- Du kan opsige når som helst, der er kun 2 måneders binding.

3. Vi skal begge have hånden på kogepladen

- Jeg har også en risiko, for hvis jeg ikke kan levere resultater påvirker det mit omdømme, og det vil jeg aldrig nogensiden lade ske.

4. Vi har ikke råd før om 3 måneder

- Men hvis i ikke tager investeringen nu, og skalere på sociale medier, hvordan får i så råd om 3 måneder, når jeres konkurrenter er så aggressive på markedet. Det er nu i skal vinde.

5. Hvad hvis vi ikke tjener vores penge hjem igen? (Garanti)

- Der er ingen garantier i livet, x. Der er ingen garanti for at du ikke bliver ramt af en bil når du går ud af døren.

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



- Der er ingen garanti for at du bliver millionær, fordi du investere i aktier. Det hele handler om den rette strategi, og den har vi, så nu handler det bare om at eksekvere på den.

6. Vi kan ikke se værdien i det

- Var jeg muted under gennemgangen strategiplanen?
- Hvad synes er det bedste af det jeg har fremlagt for dig?
- Fortæl dem hvilke drømme de kan opnå igennem strategien (Igen)

7. Vi søger en med mere erfaring...

- Mentorer, investeringer i sig selv, netværk.
- Jeg har ikke 5 års erfaring, men jeg har referencer, resultater
- Hvor vigtig er erfaring for dig, hvis jeg bare skaber bedre resultater end nogen af dine tidligere samarbejdspartnere
- Kundeudtalelser er altafgørende her - Se udtalelserne med dem!

Keywords der lukker handlen:

Adfærdsmønster

Administration og Passion

Adspredel

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



Alsidighed
Arbejdsom
At brænde igennem
Backoffice
Behov, ønsker, præferencer
Berøringsfladen
Bidrager
Bjørnetjeneste
Core identitet
Dedikation
Definitiosnmagten
Den gode historie
Det er god lir
Det øvre luftlag
Differentiere
Disciplinære evner
DNA
Dragende
Dygtiggøre
Eftertragtet
Eksistensberettigelse
Ekspansionsrejse
Ekspertise
Eksponere
Emotionel ledelsesstil
Engageret
Entrepenørskab
Facilitere et præstationsfremmende miljø
Feedback
Fintunes
Flagskibet
Forbedre
Forbrugeradfærd
Forbrugerkultur
Forretningsfilosofi
Forudsætningen
Frontoffice
Fundamentet
Gardere
Generalister
Generisk
Gennemskueligt
Guide, rådgive, vejlede
Helhedsindtrykket
Hensigten

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



I øjenhøjde
Idegenrering
Identificere
Identitet
Ilddåb
Implementere
Incitament
Indflydelsesrig
Indfri
Indpakningen
Informere
Inkorporere
Innovere
Kalenderstyring
Kernekompetencer
Klarhed
Knytter nogle tætte bånd
Kollektionshistorie
Komme folk kunden i
Konsistent
Kreativ tanke proces
Kriterier
Kultivere
kulturbærer
Kvalificere
kvaliteter
Ledelsesfilosofi
Løftet som menneske og som organisationsprofiler
Majestætisk
Markedsføre sig selv
Markedspotentiale
Mental ekspansion
Motivationsfaktoren
Motiveret
Målrettet og strategisk markedsføringsplan
Narrativet
Nicheproduktioner
Oplevelsen, følelsen, relationen og forholdet
Optimere, opdatere og opgradere
Passion
Positionere
Proces
Profilere
Progressiv vækst
Promovere

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



Præcis
Pålidelig
Relationsopbyggelse
Revolutionere markedet
Ritualer
Rygraden
Selvforståelse
Signalværdi
Sindsro
Skabertrang
Specialister
Sublim
Succesredskaber
Systematisere, automatisere og digitalisere
Talentfabrikken
Talentudvikling
Tilbøjeligheden
Tilfører
Tiltrækningskraften
Timet og tilrettelagt
Transformerende
Transparent
Troværdig
Tydelig
Tænker, agere, kommunikere, handle og træffe beslutninger
Udeligere
Udfolde, anvende og dyrke
Udgangspunktet
Udvikle
Uigenkaldelig stor tro
Understreger
Universet
Uopnåelige muligt
Vandbærerne på holdet
Viralt
Virkelyst
Vækstpotentiale
Værdi
Værdisæt
Være i en konstant idegenereringsproces
Word of mouth

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner



Sætninger med keywords:

Det er ligesom i Tour de France det bliver vundet op ad bjerget

Vi bygger mens vi flyver

Selverkendelse er det første skridt til udvikling

Vi sakber en samlet enhed synergi samspil komplementere og supplere

Hvad efterspørger du?

Et succesmantra

Vi er dine indfrieede forventninger til dit potentiale

vi indfrier de forventninger du har til dit potentiale

Facilitere den succes du har fortjent at opleve og gøre til din virkelighed

Hvis man brænder igennem løber ens folk dobbelt så stærkt

Hvis man brænder igennem løber ens konkurrenter skrigende bort

Hvis man brænder igennem skriver kunderne under på kontrakten abc -

Og du brænder helt vildt i gennem så meget at jeg tror på at vi i fællesskab kan sørge for at du skaber den vildeste og mest unikke vækstrejse nogensinde.

Du står i dine egne marker af diamanter

Du skal ind i dit inderste hjertekammer og finde dit **why**

Mange marketingkonsulenter = kæmpe marked - det er bare op til dig at erobre det

THE MENTAL WINNER

Johannes Rosendal-Andersen | +45 26 23 01 87 | johannes@thementalwinner.dk | www.thementalwinner.dk

thementalwinnerdk   The Mental Winner