



Fördubbla din omsättning med kundernas hjälp

”Om du tänker och agerar som dina konkurrenter blir du aldrig bättre än de är.”

”En av de bästa kunderna du kan ha är den som klagar.”

Tomas Lydahl, hotellservitören som blev företagskonsult, har gett ut sin första bok:

WOW! Så får du dina kunder att rekommendera dig

– Jag vill få företagare att vakna och visa dem att de missar massor av affärsmöjligheter genom att inte behandla sina befintliga kunder tillräckligt bra. Bakom varje kund finns många fler kunder och du når dem enkelt om du agerar rätt, säger Tomas Lydahl.

Han vet vad han pratar om. Tomas inledde karriären som serviceinriktad kypare i USA och jobbade sig upp till att bli säljchef hos Marriott Hotels. I dag, tjugo år senare, arbetar han i egen regi med att hjälpa företag att öka sin försäljning genom kundvård.

I boken **WOW! Så får du dina kunder att rekommendera dig** varvas anekdoter ur verkliga livet med forskning. På ett lättläst sätt förmedlar Tomas hur mycket man förlorar på att inte vårda sina kunder – och hur mycket man kan vinna på att göra rätt.

Nyckeln till framgång finns ibland på oväntade ställen:

– Klagomål är toppen. Kan man få den missnöjda kunden att berätta om vad som blev fel, har man chansen att göra honom eller henne till en WOW-kund – en person som kommer att rekommendera dig och ditt företag till alla vänner och bekanta, säger Tomas.

Han tar också upp problemet med anställda som hellre står och pratar med kollegorna än ger kunderna hjälp. En och annan lär nog känna igen sig – och skämmas. Lydahls recept:

– Påminn om att ALLA pengar som går in på lönekontot kommer från kunderna. Med den tanken i bakhuvudet blir det väldigt angeläget att ge god service.

WOW! Så får du dina kunder att rekommendera dig ges ut av Soderpalm Publishing och finns i handeln nu samt på www.soderpalm.se.

”This is a book that will lead you to the dominance that everybody hopes for, but very few achieve.”

Jeffrey Gitomer, amerikansk säljguru och författare till sju bestsellers på Amazon.com.

”Läs den här boken och följ hans konkreta råd. Det kommer att leda till att du snabbt ökar din försäljning.”

Max Söderpalm, svensk säljguru och författare till 30 sätt att göra affär och Den rätta gnistan.

Här hittar ni Tomas Lydahl:

E-post: info@tlcc.se

Telefon: 0732-000 899

Hemsida: www.tlcc.se

Registrera dig gärna för mitt kostnadsfria nyhetsbrev.

Facebook: www.facebook.com/TomasLydahl

Youtube: www.youtube.com/user/TLCCSE