

# Öppna



**Behöver du en öppningsreplik? Dessa öppningsreplikor och pitchar väcker intresse och får igång en dialog, det ger dig möjlighet att presentera dig, din produkt eller tjänst på ett engagerande sätt.**

- ✓ **Problemfokuserad**  
"Har du någonsin upplevt [specifikt problem]? Vår lösning kan hjälpa dig att [specifik fördel]."
- ✓ **Resultatorienterad**  
"Visste du att våra kunder har ökat sin produktivitet med 30% efter att ha använt vår produkt? Låt mig visa dig hur."
- ✓ **Frågebaserad**  
"Vad skulle du säga om jag kunde visa dig ett sätt att spara 20% på dina driftskostnader utan att kompromissa med kvaliteten?"
- ✓ **Personlig anslutning**  
"Jag såg att du nyligen kommenterade om [relevant ämne] på LinkedIn. Vi har en lösning som direkt adresserar det du diskuterade."
- ✓ **Unik försäljningspunkt (USP)**  
"Vår produkt är den enda på marknaden som kan [unik funktion]. Vill du höra mer om hur det kan gynna ditt företag?"
- ✓ **Begränsat erbjudande**  
"Vi har just nu ett tidsbegränsat erbjudande för nya kunder som kan ge dig [specifik förmån]. Kan jag berätta mer?"
- ✓ **Succéhistoria**  
"Ett av våra kunder, [kundens namn], ökade sin försäljning med 50% efter att ha implementerat vår lösning. Skulle du vilja veta hur?"
- ✓ **Direkt värde**  
"Vår tjänst kan minska din arbetsbelastning med 10 timmar i veckan. Är det något som skulle intressera dig?"
- ✓ **Marknadstrend**  
"Med den nuvarande trenden i [specifik bransch], hur förbereder du ditt företag för att hålla sig konkurrenskraftigt? Vår lösning kan hjälpa dig att ligga steget före."
- ✓ **Upplevelsebaserad**  
"Tänk dig att du aldrig mer behöver oroa dig för [specifikt problem]. Vår produkt gör detta möjligt. Vill du veta mer?"