

Hej,

Hoppas du tillåter att jag, så här efter semestern, är lite mer filosofisk än vanligt :-)

För ett tag sedan var jag inne i personalrummet i en butik vilken tillhör en av våra stora klädeskedjor. På en vägg hängde en skylt med texten

"Vi ska sälja bra". Ja, det stod bara så: "Vi ska sälja bra"

Hmm ...

Varför stod det inte "Vi ska sälja mycket"? Eller "Vi ska sälja mer än någon annan" eller "Vi ska omsätta mest"?

Kan det vara någon skillnad mellan att sälja bra och att sälja mycket?

Ja det tror jag. Men det finns ingen motsats dem emellan.

Att sälja (läs: leverera) bra betyder för mig att du som leverantör ger din kund det hon behöver, vilket kanske inte alltid är det du anser att hon behöver. Om du förstår skillnaden ;-). Jag tror att det finns en koppling mellan att sälja bra och att sälja mycket. I den ordningen.

Hur säljer du?

Med vänliga hälsningar

[Michael Nielsen](#)

PS Nu kan du läsa de senaste utgåvorna av Dugligt! som PDF i [arkivet](#)

---

Nyhetsbrevet Dugligt! ger dig tips och tankar kring kvalitetsarbete och produktion. Du har fått det här mejlet för att du tidigare har haft kontakt med NielsenConsulting.

- Vill du inte få nyhetsbrevet i fortsättningen, vänligen klicka [här](#).
- Vill du tipsa en vän om nyhetsbrevet, vänligen klicka [här](#).
- Vill du läsa de senaste utgåvorna av Dugligt! som PDF, vänligen klicka [här](#).
- Vill du gå till NielsenConsultings webbplats, vänligen klicka [här](#).