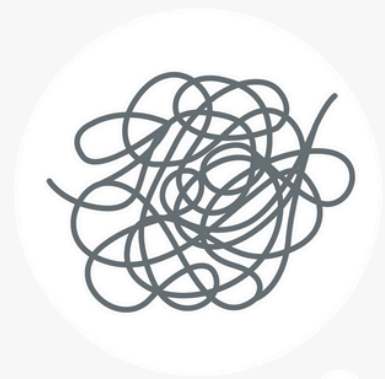


Fyra **säljargument** att använda mot eventuella invändningar

I försäljningssammanhang är en invändning en **tvekan** eller ett **motstånd** som en potentiell kund uttrycker när de överväger att köpa en produkt eller tjänst.



Invändning 1

"Jag är inte säker på att jag kommer använda erbjudandena tillräckligt mycket för att det ska vara värt det."

> Visa värdet av medlemskapet

- Ge exempel på *hur mycket man kan spara* med bara några få utnyttjade erbjudanden.
 - **Exempel:** Bara genom att utnyttja en middag- och shoppingkupong kan du enkelt spara mer än vad medlemskapet kostar!

Invändning 2

"Jag har redan ett aktivt medlemskap."

➤ **Fler förmåner**

- Du kan ha flera medlemskap samtidigt för att få ännu fler erbjudanden och rabatter.

➤ **Spara till framtiden**

- Om man redan har ett aktivt medlemskap, kan man välja att spara den nya koden och aktivera den när det nuvarande medlemskapet löper ut.

➤ **En prisvärd och omtänksam gåva**

- Ge bort till någon du bryr dig om – en gåva fylld med besparingar och upplevelser.

Invändning 3

"Jag är osäker på kvaliteten på erbjudandena och rabatterna."

> Kvalitetsgaranti

- Alla våra erbjudanden och rabatter är noggrant utvalda för att säkerställa högsta kvalitet.
- Vi samarbetar enbart med pålitliga företag och är noga med att våra avtal följs.

> Visa exempel

- Ge konkreta exempel på populära och högkvalitativa erbjudanden och rabatter.



Skanna QR-koden för att se [erbjudanden](#).

Invändning 4

"Jag är inte säker på om det är enkelt att använda appen och hitta erbjudandena."

> Användarvänlighet

- Appen är designad för att vara enkel och lättnavigerad.
- Tydliga kategorier och en smart sökfunktion gör det snabbt och smidigt att hitta precis de erbjudanden du söker.

> Support och hjälp

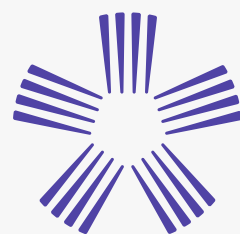
- Restaurangchansen finns alltid tillgängliga för att hjälpa till om en användare skulle stöta på problem.

Har ni några frågor?

 08-592 504 14

 info@restaurangchansen.se

 www.restaurangchansen.se

 **Restaurangchansen®**

