PROMOTIONONLINE · GUIDE FÖR FÖRSÄLJNINGSKIT

Säljkitguiden

Så rustar ni säljteamet och vårdar relationerna som bär affären — 60 färdiga koncept i sex spår, från säljstart till C-level.

För dig som leder sälj, marknad eller partnerrelationer — och vill att merchen ska göra säljjobb, inte ligga i ett skåp.

PromotionOnline.se
Profilprodukter och kit för B2B · Digital korrektur innan beställning

INTRODUKTION

Ett säljkit är ett verktyg — inte en giveaway

Ett bra försäljningskit stödjer säljarens vardag: kundmötet, det digitala samtalet, resdagarna, kickoffen och relationen som ska vårdas i åratal. Produkterna ska vara praktiska, rollrelevanta och varumärkesbärande — aldrig kännas som generiska giveaways.

Guiden bygger på en enkel insikt: försäljningskit köps i **två olika ärenden**. **Rusta teamet** — nya säljare, kickoffer, kampanjstarter — där volym, enkelhet och energi avgör. Och **vårda relationerna** — kundgåvor, partner-onboarding, VIP — där kuratering, kvalitet och personlig detalj avgör. Båda ärendena finns i guidens sex spår.

Sex spår — hitta er situation

Spår	Namn	För vilka	Målet
A	**Sales Starter**	Nya säljare och bred utrullning	Rätt basverktyg från dag ett
B	**Meeting Ready**	Kundmöten och presentationer	Ett intryck i nivå med pitchen
C	**Hybrid Sales**	Digitala möten och inside sales	Proffsigt sälj via skärm
D	**Travel Sales**	Fältsäljare och resande KAM	Utrustning som följer med överallt
E	**Kickoff & Kampanj**	Säljstarter och lanseringar	Energi och riktning för hela teamet
F	**Executive & VIP**	Ledning, nyckelkunder, partners	Relationer värda mer än en gåva

Tre nivåer, en trappa

Säljstartkit (ca 299–599 kr/st exkl. moms och frakt) rustar nya säljare och hela team i volym. Premium säljkit (ca 799–1 499 kr/st) ger etablerade säljroller — KAM, fältsälj, hybrid — utrustning med finish. Executive säljkit (ca 1 999–4 999+ kr/st) är kuraterade, ofta personaliserade kit för ledning, nyckelkunder och strategiska partners. De flesta organisationer kombinerar: Säljstart till nya, Premium till seniora roller, Executive till topprelationerna.

SNABBVAL

Välj kit på 30 sekunder

Hitta er situation — och börja där.

Er situation	Rekommenderat kit	Spår
Vi anställer nya säljare löpande	**Sales Starter Basic**	**A**
Teamet ska göra intryck i kundmöten	**First Meeting Kit / Client Meeting Pro Kit**	**B**
Varje möte ska sluta i vårt digitala material	**Pitch Ready Kit / Digital Pitch Kit**	**B**
Vi säljer mest via skärm	**Remote Seller Kit / Hybrid Sales Pro Kit**	**C**
Våra säljare är ständigt på resande fot	**Field Sales Light / Travel Sales Pro Kit**	**D**
Kickoff i januari eller augusti närmar sig	**Sales Kickoff Basic / Sales Kickoff Pro Kit**	**E**
Vi lanserar en ny produkt internt	**Product Launch Starter / Premium Campaign Kit**	**E**
Vi vill ge nyckelkunder något utöver det vanliga	**VIP Client Meeting Kit / C-Level Client Kit**	**F**
Vi onboardar en strategisk partner	**VIP Partner Welcome Kit**	**F**
Vi vill fira stängda affärer på ett minnesvärt sätt	**Premium Deal Closing Kit**	**F**
Säljledningen reser internationellt	**Luxury Travel Sales Kit / Global Sales Leader Kit**	**D**

SPÅR A

Sales Starter — rusta teamet från dag ett

Basverktygen som gör varje ny säljare redo: struktur för pipelinen, material för mötet och ert varumärke i handen från första dagen. Volymvänligt, enkelt att avropa i takt med rekryteringen.

Nivå	Kit	Innehåll	Bäst för
SÄLJSTART	**Sales Starter Basic**	A5-notebook, penna, vattenflaska, välkomst-/säljkort	Standardlösningen för alla nya säljare
SÄLJSTART	**Sales Culture Kit**	Värderingskort, notebook, penna, säljmålskort	Säljonboarding med kultur och riktning
SÄLJSTART	**Daily Pipeline Kit**	Planner, penna, sticky notes, säljmålskort	Struktur, pipeline och uppföljning i vardagen
SÄLJSTART	**Prospecting Kit**	Planner, checklist-kort, penna, energigodis	Prospekterings- och aktivitetssprintar
SÄLJSTART	**Account Starter Kit**	Account planner, penna, sticky notes, folder	Nya account managers
PREMIUM	**Premium Sales Desk Kit**	Desk mat, premium-notebook, metallpenna, termosmugg	Uppgraderad arbetsplats för etablerade säljare

Vårt tips

Bygg Sales Starter som säljvarianten av ert onboarding-kit — samma box, samma profil, säljspecifikt innehåll. Med löpande avrop finns kitet alltid redo när nästa säljare börjar, utan att någon behöver beställa.