Mats Larsson, Svensk Direktreklam i Haninge

”Det är viktigt att känna kraften i vår produkt”

Mats Larsson är inne på sitt andra år som franchiseföretagare på Svensk Direktreklam i Haninge. Han har skapat en fantastisk utveckling på sin lokala marknad. Redan i år ser han det positiva resultatet av sina insatser.

– Det har varit en bra och lyckosam vår. Även hösten ser ut att bli bra. Men man vill alltid ha mer…

Vad beror det på att du lyckats så bra?

– Framför allt beror det på min bakgrund som försäljare. Jag började bearbeta direkt, dag ett. Det gäller att vara därute och göra kundbesök. Men det tar tid innan det lossnar och ger resultat, ett halvår till ett år. Man får vänta till kundernas nästkommande budgetår. Under tiden handlar det om att synas, jobba upp och stärka varumärket i södra Stockholm. Och då är kundbesök det viktigaste och att vara ”där det händer”, t ex på frukostmöten.

Du måste ha bra uppbackning på kontoret för att klara det?

– Ja, driften måste fungera. Och det gör den. Jag har väldigt bra personal som jag lägger stort ansvar på. Jag känner att jag kan lita på dem fullt ut.

Har du några tips till dem som funderar på att bli franchisetagare hos oss?

– Försäljning är ett hårt arbete som måste göras målmedvetet. Man måste bestämma sig för vilken målgruppen är och bearbeta både på kort och på lång sikt. Jag har jobbat som medieförsäljare i snart 20 år och har perspektiv till olika media. Vi har en väldigt bra och stark produkt. Det gäller att förmedla kraften i produkten till kunden. Det är viktigt.

Svensk Direktreklam
www.sdr.se