

# Elisabeth er på jagt efter sin indre sælger



Stifter af Legeskolen, Elisabeth Due, er efter første del af DANAs gratis salgskursus begyndt at tænke struktureret på salg.

- Jeg har lært, at salg ikke kun handler om at finde købere, men at finde de rigtige købere. Kendskabet til mit firma er relativt lille, men det betyder, at jeg kan vælge, hvilke købere, jeg vil positionere mig over for, siger hun og fortsætter:

- Jeg ser på nye segmenter. I starten brugte jeg meget krudt på børnehaverne, men nu ser jeg bl.a. også på forældre. De er svære at kontakte, når budgettet er lille. Jeg prøver igen nem anbefalinger fra forældre til forældre. Det giver omtale i de rette miljøer.

- Jeg bruger også tid på den faglige verden hos talepædagoger og indskolingslærere.

Elisabeth glæder sig til at få flere salgsværktøjer med DANAs salgsworkshop.

- Jeg har let ved at åbne døre, men jeg ved ikke, hvad jeg skal gøre, når døren er åbnet, og der forventer jeg mig meget af workshopen.

Elisabeth Due deltog i DR2's iværksætterprogram, "når bundlinjen bløder". DANA følger, hvordan det går med Elisabeth, du kan også følge med på vores hjemmeside: [www.dana-akasse.dk](http://www.dana-akasse.dk).