

EXTRA PRESENTERER: **LAVPRISLØFTE**

- *Hvorfor?*
Vi skal gi kunden tillitt til at Extra er minst like billig som konkurrentene
- *Hva er det?*
Finner kunden identisk vare til lavere pris hos Kiwi eller Rema får kunden prisdifferansen x2 i avslag!
- *Hva må kunden gjøre?*
Vise dokumentasjon på konkurrentens pris
- *Hva gjør jeg?*
Gi kunden prisdifferansen x2 som avslag på prisen
- *Hva om jeg er i tvil?*
Kundens handleopplevelse er Extra viktig. Er du i tvil handler du i kundens favør
- *Lurer du på noe?*
Spør en kollega, ta læring i Coop Skolen eller Camp Extra, les deg opp på rutinen



Vær Extra god i kundemøtet

