



Eleonor Eriksson, kampanjombudsman

eleonor.eriksson@socialdemokraterna.se

070-6562135

Samtalsmanus – löftesperioden

Inledning (Här skapar du kontakt med den du ringer)

- Presentera dig och berätta i vilken egenskap du ringer
Ex. Hej jag heter och ringer från S-förening.

- Ställ en fråga
Ex. Du är ju medlem hos oss och nu ringer vi runt till alla våra medlemmar för att höra vilka som har rösträtt i kyrkovalet.
Är du medlem i Svenska kyrkan?
Om ja gå vidare till Anledning punkt 1
Om personen inte får rösta i kyrkovalet – hoppa direkt till Anledning punkt 3.

Anledning (Här berättar du om anledningen till att du ringer)

1. Om personen har rösträtt
Berätta kort om varför kyrkovalet är ett viktigt val.
Uppmana personen att lova att gå och rösta och att berätta för vänner och bekanta att det är kyrkovalet.
Ex. Det är viktigt att alla våra medlemmar som har rösträtt i kyrkovalet också går och röstar. Kan vi räkna med din röst den 17 september?
Om ja gå till Anledning punkt 3. Om nej gå till Anledning punkt 2.

2. Det var tråkigt att höra – vad är det som får dig att tveka?
Ge ytterligare argument för varför det är viktigt att rösta i kyrkovalet.
Fråga om personen håller med.
Om ja hoppa till Bekräftelse punkt 2. Om nej hoppa direkt till Avslut.

3. Berätta kort om att vi också ringer för att höra vad personen kan tänka sig att bidra med i kommande höstkampanj.
Ex. Direkt efter kyrkovalet börjar höstkampanjen och vår krets kommer att ha kampanjvecka ... Höstkampanjen kommer vara en möjlighet för oss att börja öva inför valrörelsen 2018. En av våra fördelar i valrörelsen är att vi är många som kan vara med och hjälpa till på olika sätt – t.ex. knacka dörrar, ringa samtal, dela ut material i brevlådor eller kanske hjälpa till att koka kaffe.
Vilken av de här aktiviteterna skulle du kunna tänka dig att hjälpa till med under höstkampanjen?
Om personen kan tänka sig att hjälpa till gå till Bekräftelse punkt 2.
Om personen inte vill hjälpa till gå till Avslut.



Bekräftelse (Här sammanfattar du vad ni har pratat om och vad ni är överens om)

1. Om personen har rösträtt (hoppa annars direkt till punkt 2).
Ex. Då har jag uppfattat att du kommer att rösta i kyrkovalet den 17 sep. Stämmer det?
Jättebra! Jag vill bara påminna dig om att förtidsröstningen startar den 4 september och att det också är bra om du kan påminna familj, vänner och bekanta om att deras röst i kyrkovalet är viktig.
Gå tillbaka till Anledning punkt 3.
2. Då skriver jag upp att du kan tänka dig att vara med och hjälpa till med dörrknackning/ringning/materialutdelning el.dyl. under höstkampanjen. Jag eller någon annan kommer att kontakta dig när det närmar sig för att se vilken dag/tid det passar dig att vara med och hjälpa till. Är det ok med dig?
Gå vidare till avslut.

Avslut (Här knyter du ihop säcken och etablerar möjlighet för ytterligare kontakt)

- Ex. Då vill jag tacka dig så mycket för din tid. Jag vill också passa på att bjuda in dig till ett medlemsmöte den då vi bland annat kommer att prata om kyrkovalet och höstkampanjen (eller något annat). Hoppas att du har möjlighet att vara med då. Ha det så bra så hörs vi snart igen!

Några saker att tänka på vid telemarketing:

Ska du sitta i ett rum med andra personer när du ringer kan det vara bra att ha ett head-set som täcker båda öronen. Då slipper du bli störd av ljud omkring dig.

Förbered dig väl så att du vet vad du ska säga. Om personen du ringer till ska lyssna på vad du säger så är det viktigt att du inte låter som om du läser från ett manus. Du har vanligtvis mindre tid på dig att genomföra ett samtal i telefonen än vad du har när du står öga mot öga t.ex. vid en dörrknackning. Ett riktmärke för hur långt ett telefonsamtal bör vara är ca 1,5 minuter. Därför är det viktigt att du känner dig säker på vad du ska säga och vad syftet med ditt samtal är.

Presentera dig klart och tydligt så det inte råder någon tvekan om vem du är. I början av samtalet ska du också tala om syftet med ditt samtal. Var artig och visa respekt för den du ringer upp. Om personen du ringer inte har tid att prata just nu – fråga vilken tid som skulle vara mer lämplig och se till att återkomma vid det tillfället.

Tänk på att tala tydligt och att inte prata för fort. Det är bra att göra planerade korta (andnings)pauser i samtalet så att du får en mer naturlig samtalston och att samtalet inte låter forcerat. Korta pauser fungerar även som en förstärkning av saker du tycker är extra viktiga i samtalet. Tänk på att le när du pratar – det kan låta märkligt – men det hörs på tonen i din röst om du ser glad ut när du pratar.



Se till att du avslutar med det som var syftet till ditt samtal t.ex. med en uppmaning att gå och rösta och tacka för samtalet.

- Bra head-set
- Förbered dig väl på det du ska säga
- Presentera dig och syftet med samtalet i början av samtalet
- Tala tydligt och inte för fort
- Se glad ut när du ringer
- Avsluta med en uppmaning och tacka för samtalet