

P.S.-STRATEGIEN

*De fire linjer, der skabte salg
for 120.000 kroner*



Du kender det sikkert selv: Du åbner en mail, skimmer hurtigt ned gennem teksten – og stopper først rigtigt ved P.S'et.

Du er ikke alene.

Undersøgelser viser, at P.S.-afsnittet er et af de mest læste elementer i en e-mail.

Faktisk viser data, at op mod 90 % af læserne kaster et blik på P.S.-et, ofte før de læser resten af mailen.

Det skyldes, at P.S.-et visuelt skiller sig ud og ofte signalerer noget vigtigt, personligt, atypisk eller en nem opsummering.

Det fungerer som et slags "efterord", der får ekstra opmærksomhed – og netop derfor er det et strategisk stærkt sted at placere et salgsbudskab, en vigtig påmindelse eller en klar opfordring til handling.

Og det er håbløst uudnyttet.

Lad os tage det helt konkret.

I én af mine nyhedsmails – som ellers bare delte faglig værdi – tilføjede jeg dette lille PS i bunden:

PS. Jeg lancerer snart et 3-måneders forløb med ubegrænset 1:1-sparring. Måske skal du være en af de 4 deltagere, der får forløbet til intro-pris inden det launcher? Svar bare tilbage på denne mail, så fortæller jeg dig alt om forløbet.

Den ene sætning resulterede i svar, samtaler – og salg for 120.000 kr.

Der var ingen salgsmail. Intet tilbud i emnelinjen. Ingen kampagne efterfølgende. Bare et diskret PS med en invitation, en nysgerrighedsvækker og en lav barriere for næste skridt ("svar bare tilbage").

DE 5 BETINGELSER FOR ET STORSÆLGENDE P.S.

#1: Det skal følge en stærk og værdifuld mail

P.S.'et virker allerbedst når det føles som prikken over i'et – ikke som et plaster på en halvslatten e-mail. Brug mailens hovedindhold på at give reel værdi, forandring og transformation, så læseren er varm og åben.

#2: Der skal være god sammenhæng mellem mailens indhold og det, du sælger

Hvis du har skrevet om at sætte grænser, og P.S.'et handler om et forløb i konfliktløsning – så føles det som en naturlig forlængelse. Hvis det derimod handler om at male flotte alndskaber med oliemaling og kartoffeltryk føles det abrupt og fremmed.

#3: Keep it short

Et P.S. skal være hurtigt at læse og nemt at forstå. Tænk én sætning. To ka' gå. Mååååske tre. Fire, hvis du er nødt til det. Det må ikke føles som en ny mail – men som en afsluttende tanke.

#4: Det skal kunne stå alene

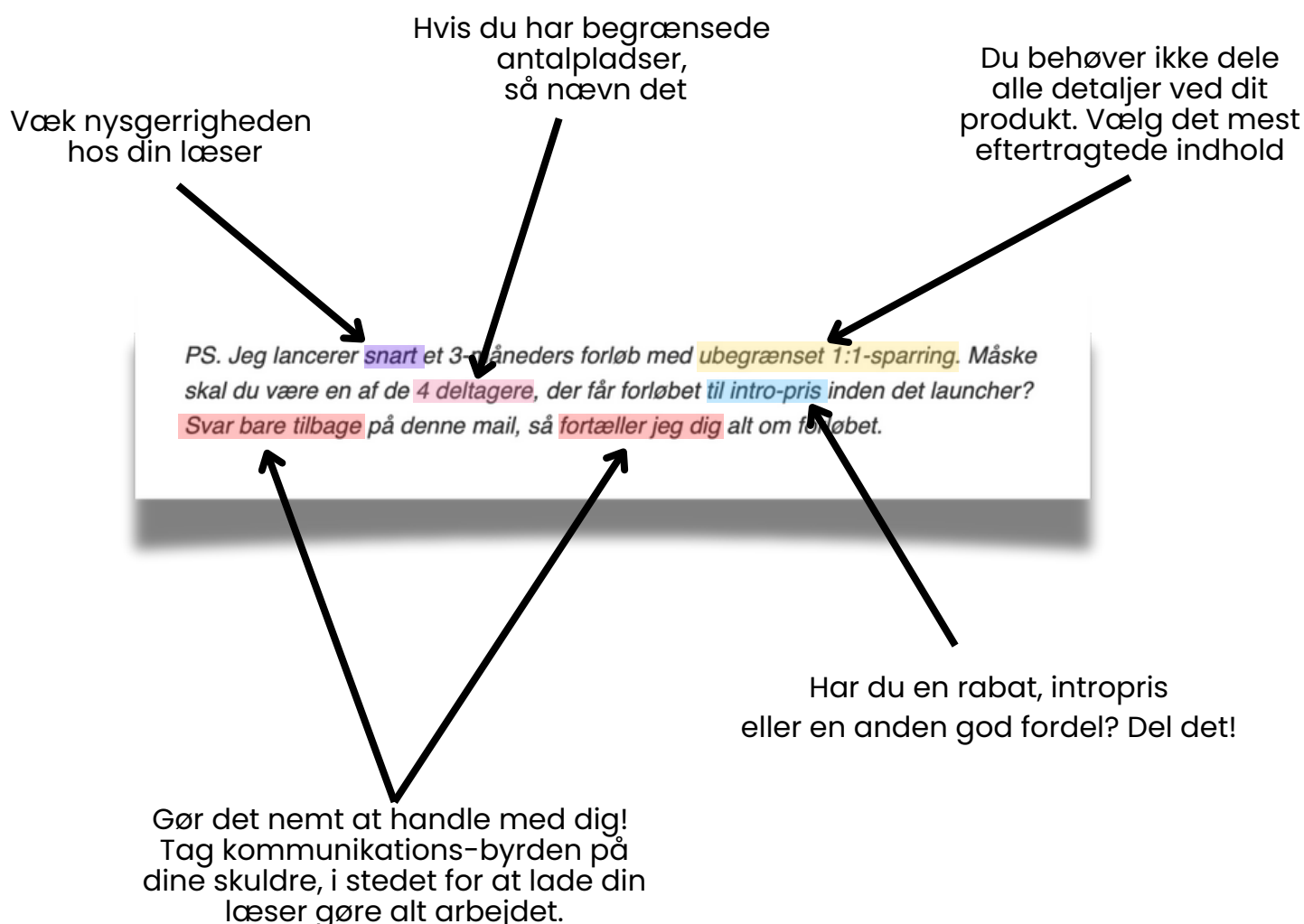
Mange læsere starter med at læse P.S.'et, så det skal give mening i sig selv. Undgå interne referencer, der kræver at man har læst hele mailen først. De fleste skimmer kun vores indhold, og løber direkte ned i bunden. Skriv så du møder dem dér.

#5: Det skal være nemt at handle på

Et stærkt PS har en lav tærskel for handling. Ikke "Klik dig ind på dette link, læs 14 sider og skriv en mail hvis der er noget, jeg kan hjælpe med", men:

- "Svar bare på denne mail"
- "Klik her for at få adgang"
- "Skriv 'interessert', så sender jeg dig info"

ANATOMIEN BAG ET SKIDEGODT P.S



8 P.S.'er klar-parat til salg

1) P.S. Har du brug for hjælp til [resultatet]? Godt nyt! [Produkt] er lavet til at give dig [forandring] på [tid]. 🖱️ Svar på denne mail, så sender jeg dig info.

2) P.S. Jeg åbner snart for [produkt] der lærer dig at [forandring] – det er perfekt til dig, der kæmper med [emne] og gerne vil have [resultat].
Skriv "yes" så sender jeg dig [information].

3) P.S. Jeg har lige hjulpet [navn] med at [resultat] – vil du høre hvad vi gjorde? 🖱️ Skriv "interesseret", så sender jeg dig detaljerne.

4) P.S. Der er kun 3 pladser tilbage i [produkt]. 🖱️ Besvar mailen her hvis jeg skal sende dig en lydfil med informationer om forløbet

5) P.S. Har du lyst til at opnå [resultat] med [emne], og vil du gerne have en konkret plan? 🖱️ [Produkt] indeholder præcis det. Skriv "ja tak" tilbage på mailen her, så sender jeg dig alt info om det.

6) P.S. Har du nogensinde tænkt: "Jeg ville ønske, jeg bare fik en plan for [emne]? 🖱️ Den ligger klar i [produkt]. Skriv "plan", hvis du vil se den.

7) P.S. Jeg åbner for et lille hold, der skal have hjælp til at [forandring].
🖱️ Vil du med? Svar "jeg vil høre mere".

8) P.S. Drømmer du også om [forandring]? Jeg sender lige nu et sneak peek ud på [produkt] til dem, der gerne vil opnå [resultat]. 🖱️ Vil du have det? Svar "peek", så får du det med det samme.

P.S.

Bliv en del af ALL IN Community – det eneste medlemskab, der giver dig alt, hvad du skal bruge for at skabe, sælge og skalere din digitale forretning med støtte fra eksperter, adgang til gennemtestede strategier, konkrete salgsformater, månedlig eksekvering og et stærkt fællesskab af soloselvstændige, der – ligesom dig – vil leve (godt!) af deres viden.

Skal du med?

[Ja tak!](#)

