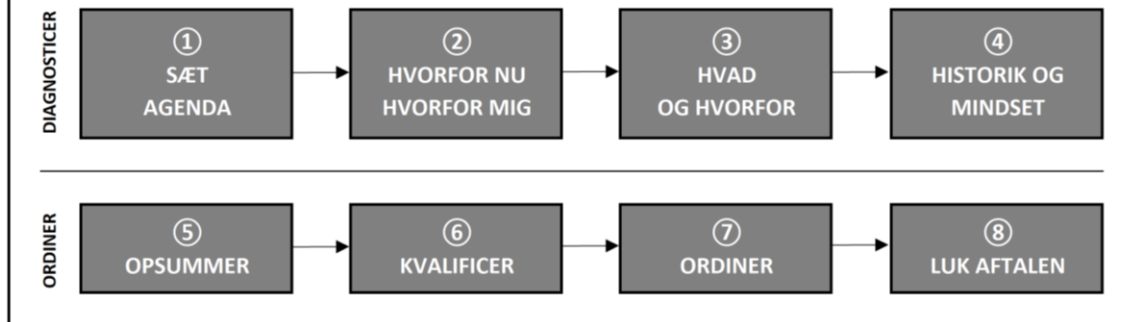


# DEN PERFEKTE SAMTALE

- Coach to Close -



## "HVAD KOSTER DET?"

Er det mest stillede spørgsmål du kommer ud for i løbet af samtalen. Du kan først give et fyldestgørende svar når du kender til klientens situation, ønsker og behov. Svar derfor:

*Jeg er virkelig glad for at tale om pris, hvis vi har en plan, som vi begge kan se værdien i.*

*Hvordan skal jeg kunne foreslå et forløb og pris til dig, uden at kende dine ønsker og behov - jeg vil ikke begå den fejl.*

*Jeg vil være sikker på, at det, jeg tilbyder dig, giver mest mening ud fra din situation.*

*Giver det mening?*

*Så lad os tale om planen først og hvis vi begge er tilfredse med den, så kan vi tale om prisen.*

## INDVENDIGER

Har du været grundig til samtalen vil alle indvendinger være klaret og der kun en´ valid grund til ikke at starte; "jeg har ikke råd" – og det er der altid en løsning for; kortere forløb, afdragsordning, teamfit eller en kombination af disse.

[Får du aligevel indvendinger, er her en guide til hvordan du løser dem.](#) (nederst på siden)

# STEP 1: Sæt agenda

Formålet er at tage føringen og sætte rammerne for samtalen, men også at få eventuelle barrierer bragt frem, så hverken du eller klienten spilder tiden.

---

- **Smalltalk**  
*(Hej og velkommen, var det svært at finde, snak lidt om vejret, få opdateret deres personlige oplysninger i systemet.)*
- **Civilstatus**  
*(børn, skole, arbejde, samboende, gift, single etc.)*
- **Hensyn**  
*(skade, allergi, sygdom, medicin, rygning, stress, specielle kostvaner, etc.)*  
Find frem til om der er noget, der kan forhindre dem fysisk i at starte, så du ikke spilder din tid. Er deres situation, så de ikke kan starte, så enten stop samtalen eller bliv enige om, at du først vil være i stand til at starte et forløb, når de fysisk er i stand til det.
- **Intention med samtalen**  
*(At finde ud om HVIS eller HVORDAN du kan hjælpe og om de er et godt match til vores løsning. At skabe klarhed over de største udfordringer de har for at nå deres mål og give alt den information, de har brug for til at kunne træffe en beslutning om et eventuelt samarbejde.)*
- **Framework**  
*(Samtalen vil forløbe således: Vi ser på hvor du gerne vil hen, din nuværende situation og vi ser på hvilke udfordringer, du har, så vi kan sætte det sammen til en plan.)*
- **Kom tvivl i forkøbet**  
*(Vil det virke for mig? Jeg har prøvet alt – hvordan er dette forskelligt? Hvor meget koster det? Alt dette besvarer jeg i løbet af samtalen.)*
- **Hvem træffer beslutningen om at starte**  
*(Er der andre, der bliver nødt at være med til samtalen, som skal være med til at træffe beslutningen om at starte et eventuelt forløb? Hvis NEJ: ok, så du alene træffer beslutningen? Hvis JA: ok, i så fald, hvornår kan i begge være med til samtalen?)*  
Du SKAL stille dette spørgsmål for ikke at spille tid med folk, der kommer til slutningen af konsultationen og måske siger; "Jeg har brug for at tale med min partner". Fortsæt IKKE samtalen, hvis personen siger ja. Ombook samtalen.
- **Er der andet, der holder dig tilbage fra at kunne tage en beslutning i dag, hvis vi finder ud af at du er et godt match til programmet?**  
*(Det kan være tid, transport, personer, pris etc.)*

## STEP 2: Hvorfor nu? Hvorfor mig?

Dette step vil klarlægge, hvor vigtigt dette er for dem og positionere personlig træning og dig som løsningen på deres problemer.

---

- **Hvorfor har vi denne samtale LIGE NU og ikke for et år siden eller et år frem i tiden?**
- **Har du tidligere erfaringer med personlig træning?**  
(Hvis ja – hvordan var din oplevelse? Hvis nej: hvilke tanker gør du dig om personlig træning?)
- **Hvorfor Fortius Fitness og mig – der er mange andre muligheder og trænere?**  
De vil fortælle, hvorfor vi er løsningen, så du ikke behøver at sælge det.
- **Så hvis vi finder en god løsning for dig, så er du klar til at starte med det SAMME?**  
Dette er et MEGET vigtigt spørgsmål, der kommer indvendingen ”Jeg er nødt til at tænke over det” i møde, som måske kommer frem senere i samtalen - de har lige fortalt dig, at det er vigtigt for dem at starte NU – hvad er der så at tænke over.
- **Er der andet der er vigtigt at få med?**

## STEP 3: Hvad og hvorfor

Hvad vil de opnå – hvad er deres smerte og drømme – og HVORFOR ønsker de dette. Dette er den vigtigste og mest personlige og følsomme del af samtalen, men også her hvor værdien af det du tilbyder bygges op. Få alt på bordet og grav dybt og du får langt lettere ved at lukke samtalen.

---

- **Hvis vi havde denne samtale et år fra nu, og vi ser tilbage på det forløbne år, hvad skulle der have været sket i dit liv / helbred for at du er glad og tilfreds?**  
I stedet for at spørge: ”Hvad er dit mål?” eller ”Hvad kan jeg hjælpe dig med?” spørger vi på en anden måde om deres mål og ønsker. På denne måde sætter vi gang i drømmene – de begynder at visualisere sig deres nye liv. Nu er det ikke kun om at tabe sig 10 kilo, passe mit tøj eller komme i form efter fødslen, men om hvad forandringen vil gøre for dem, og som er hele grunden til, hvorfor de har brug for hjælp.
- **Hvorfor er det vigtigt for dig? Hvad vil det gøre dig i stand til, som du ikke kan nu? Ville nogen i dit liv drage fordel af, at du opnår dette? Hvordan det?**  
- (Ex 1: så jeg kan passe mine skinny jeans. Hvorfor er det vigtigt? Hvad vil det give dig at kunne det?  
- Ex 2: så jeg kan følge med mine børn. Hvorfor er det vigtigt for dig? Hvad vil det gøre dig i stand til, som du ikke kan nu? Ville nogen i dit liv drage fordel af, at du opnår dette? Hvordan det?  
Vigtige uddybende spørgsmål der gør drømmen endnu mere tydelig og skaber motivation og gejst, som ultimativt gør løsningen endnu mere attraktiv. De maler selv deres egen nye virkelighed.
- **Er der andet?**  
Få presset alt ud du kan – vi diagnosticerer behovet, så du kan ordinere løsningen.
- **Hvad vil der ske hvis du IKKE når dit [ØNSKET RESULTAT]?**  
Opfølgende spørgsmål – vælg 2-3 som passer til svaret:  
- Hvor meget vil det koste dig ikke at nå dit [ØNSKET RESULTAT]?  
- Hvad vil du glip af ved ikke at nå dit [ØNSKET RESULTAT]?

- Hvem ellers vil blive berørt af at du ikke når dit [ØNSKET RESULTAT]?
- Hvordan vil det påvirke din familie?

Tydeliggør smerten – disse spørgsmål vil få personen til at føle sig trist. Gå dybt så det bliver soleklart, hvad der vil ske, hvis de ikke gør noget ved deres situation. Det er afgørende, hvor bevidst de selv bliver, om det de vil væk fra – det er vigtigere, end hvor de gerne vil hen.

- **Hvad vil der ske, hvis du når dit [ØNSKET RESULTAT]?**
- **Hvorfor er det vigtigt for dig?**

Opfølgende spørgsmål – vælg 2-3 som passer til svaret:

- Hvad vil det lade dig gøre, som du ikke kan nu?
- Er der andre i dit liv, der vil få glæde af dette?
- Tror du, det vil have nogle økonomiske fordele i forhold til, hvis du ikke fik dit [ØNSKET RESULTAT]?
- Hvad vil du bruge de penge, som du sparer på?
- Vil [ØNSKET RESULTAT] gøre nogen forskel i dit liv - hvordan?
- Hvad vil det betyde, hvis du ikke længere havde dette problem?
- Hvad vil det være værd for dig at komme dertil?

Gør drømmen så virkelig som overhovedet muligt - disse spørgsmål vil få personen til at føle sig glad og positiv. Hvor er du om et år, hvis du gør noget ved din drøm lige nu? Gå dybt så deres "hvorfor" igen bliver soleklart. Hvordan ser deres nye virkelighed ud.

- **Tak for at du delte det med mig – jeg ved det ikke er let at snakke om disse ting, men de er vigtige for mig, for at jeg kan forstå din situation, hvor du kommer fra og hvor du gerne vil hen.**

## STEP 4: Historik og mindset

Disse spørgsmål skal få dem til at indse, med deres egne ord, at deres egne forsøg ikke virker, aldrig kommer til det, at det ikke er deres skyld og begynde at dreje dem hen på, at personlig træning er løsningen. Vær nysgerrig når du stiller spørgsmålene.

- **Af ren nysgerrighed, hvad har du prøvet før for at nå dit [ØNSKET RESULTAT] eller løse dit problem?**  
Der er **ALTID** noget – de fleste har prøvet meget, men nogle få kan sige, at de ikke har. I det tilfælde spørg; "virkelig – så du har aldrig læst en bog, et blad, søgt på nettet, eller du har aldrig prøvet nogle former for træning?"
- **Hvilke resultater fik du med denne/disse løsninger?**
- **Interessant, Hvordan har du det med det?**
- **Huh, hvad tror du, der manglede og hvorfor tror du at det ikke fungerede?**
- **Så, vil du sige at den måde, du selv har forsøgt at løse dine problemer på, ikke er holdbar i længden og ikke vil give dig de resultater, du søger?**
- **Lige et spørgsmål mere... hvor mange gange om ugen havde du en træner/coach, der checkede ind hos dig for at sikre dig, at du var på rette vej?**  
(Højest sandsynligt ingen.)
- **VIRKELIG? Så du har forsøgt at finde løsningen på egen hånd, og regnede med at du ville nå dit mål på den måde?**

*(Vent på svar... så er det jo klart, at du ikke har nået dine mål. De mest succesrige mennesker i verden har trænere og coaches til at lægge deres planer og holde dem ansvarlige. Hvis du ikke havde en personlig designet plan, og ingen til at guide dig, så er det selvfølgelig ikke din skyld, at du ikke har nået dit mål.)*

- **Tror du, at hvis du fortsætter med at gøre det, du gør nu, uden nogen at stå til ansvar for eller til at guide, supporte og støtte dig, ville være en god plan?**  
*(Nej? Ok jeg vil bare sikre mig, at vi er enige.)*
- **Før vi fortsætter... er der andet, der står i vejen, bremser dig eller forhindrer dig i at nå det, du vil?**  
*(Det kan være tid, transport, personer, pris etc.)*

**Vi spurgte om det samme i STEP 1, men vinkler spørgsmålet - vi vil have snakket ALT igennem, der kan forhindre dem i at tage en beslutning, når i kommer til forløb og pris.**

## STEP 5: Opsummer

Opsummering af deres ønsker, deres vigtige hvorfor, problemer og udfordringer, deres smerte og drømme. Det er vigtigt, fordi det viser at du lytter, og giver tryghed for hvor grundig du er og hvad de kan forvente i forløb, som er meget mere dybdegående end noget andet de har prøvet.

- **Okay, så lad mig opsummere hvad vi har snakket om indtil nu:**
  - Vi har denne samtale fordi ønsker at gøre noget ved dit [PROBLEM] lige nu.  
**Opsummering af STEP 2**
  - Du vil have [ØNSKET RESULTAT] fordi [HVAD VIL DE VÆK FRA - SMERTEN].  
**Opsummering af STEP 3**
  - Og hvad du har prøvet tidligere, eller er i gang med nu [DERES HISTORIK] har ikke givet de resultater, du ønsker.  
**Opsummering af STEP 4**
  - Og du ved nu at den bedste og hurtigste vej til at nå [ØNSKET RESULTAT], så du kan [HVAD ØNSKER DE - DRØMMEN], er via professionel hjælp til at give dig support og holde dig ansvarlig.  
**Opsummering af STEP 3 kombineret med STEP 4**
- **Er det korrekt forstået?**
- **Før vi går videre - er der andet, du gerne vil tilføje?**

## STEP 6: Kvalificer

Dette er det sidste tjek, for at sikre at personen er et godt match til at arbejde sammen med dig. Det sidste du vil have er en uengageret klient, der ikke tager forløbet seriøst. Det er DEM, der skal kvalificere sig til at få dig som træner. De har brug for dig – IKKE omvendt. "Fortæl mig hvorfor jeg skal tage dig som klient" – det er det, vi vil have frem inden vi overhovedet begynder at snakke om pris.

- **Jeg har hjulpet en masse klienter ligesom dig med [PROBLEM], mens jeg hjalp dem med at blive den type person, der får og beholder resultaterne efterfølgende. Succes er uundgåelig, når du har den rigtige plan og den rigtige support. Men det kræver**

samarbejde – jeg kan give dig værktøjerne, men det er dig, som skal implementere dem. Jeg har identificeret 3 vigtige egenskaber, som mine mest succesfulde klienter har til fælles. Kan jeg dele dem med dig?

- **Godt! Mine mest succesfulde klienter er helt almindelige mennesker med familie og karriere, som ikke har megen tid, de kan afsætte til træning, men alle har haft disse egenskaber til fælles:**
  - De har indset, at der ikke er lette genveje, men at det kræver en indsats for at komme i mål.
  - De ved at, de ikke kan klare dette på egen hånd og stoler på at jeg som træner, ved hvad der er bedst for dem.
  - De er actiontakers og giver ikke op.
- **Kan du se dig selv i disse træk – det er virkelig vigtigt, hvis vi skal få det bedst mulige resultat?**

Hvis JA - gå videre. Hvis NEJ – Så få snakket godt igennem om det er smart at starte, hvis de ikke er dedikerede. Gå ikke videre før i er på bølgelængde.
- **Ok – det er super godt – så vil du helt sikkert nå dit [ØNSKET RESULTAT] sammen med mig. Nu har jeg stillet spørgsmålene, og jeg føler at jeg har fået en god forståelse for, hvor du er, hvad du gerne vil og hvad du har brug for... Så lad os skifte roller et øjeblik. Hvor synes du, vi skal fortsætte herfra?**

Du har ført an i samtalen indtil nu. Momentært giver vi kontrollen tilbage til dem – nu skulle de gerne selv begynde at spørge ind til program, forløb og pris. Hvis de er usikre på at starte, kan vi ligeså godt få dem siet fra her, men chancen for at det sker er minimal, hvis i er nået hertil i samtalen.

## STEP 7: Ordiner

Indtil nu har vi stillet en diagnose. Vi har fundet ud af, hvad de virkelig ønsker. Vi ved om vi kan hjælpe dem og vi ved om det er en person, vi ønsker at arbejde sammen med. Hvis alt er fint og KUN hvis, går vi videre til at anbefale, hvad vi finder optimalt for deres situation. Snak ikke for meget om features og detaljer – snak til deres drøm. Sælg den hvide sandstrand - ikke den turbulente rejse.

- 
- **Så det største problem vi skal have løst er [OPSUMER PROBLEM]. Her er hvad du har brug for. Du har brug for enkel træning og kost, der passer til liv og som du faktisk kan holde på den lange bane, i kombination med en træner der kan guide og holde dig ansvarlig, indtil du kan stå på egne ben. Giver det mening?**
  - **Hvis vi skal overveje at arbejde sammen, er det virkelig vigtigt, at vi har de samme værdier. Og derfor at jeg kun KUN samarbejder med dedikerede klienter, der er klar til at tage action nu for at løse problemet.**
  - **Baseret på hvad vi har snakket om indtil nu, og hvad du ønsker, vil jeg anbefale dig at starte med [NAVN PÅ FORLØB].**
  - **Dette forløb har alt det, der skal til, for at få dig fra hvor du er nu til dit [ØNSKET RESULTAT – SÅ DU KAN... DERES HVORFOR], på den mest effektive måde og er bygget op omkring 4 parametre, der tilsammen får dig til at lykkes. Sådan gør vi det:**
    - Du får et træningsprogram, der består af enkel og effektiv styrketræning 2-3 gange om ugen, som vil give dig den [HVILKEN TYPE KROP DE ØNSKER – fx slanke og toned krop / stærke krop], så du kan [DERES HVORFOR].

- Med lette og realistiske kostprincipper, der passer til dig og din families liv, forbrændes alt overskydende kropsfedt, indtil du har nået din ideelvægt. Du skal hverken tælle, veje eller måle din mad, og vi giver plads til at nyde kage eller andre af dine favoritter uden at gå på kompromis med [ØNSKET RESULTAT].
- Du kommer til at mødes med mig i optimale omgivelser her i vores private træningscenter. Du slipper for nysgerrige øjne og lange ører. Her træner vi i fred, så du kan fokusere og vi kan snakke i fred om dine udfordringer.
- Men det mest unikke og den absolut vigtigste del ved forløbet der sikrer, at du vil nå dit [ØNSKET RESULTAT], er den coaching, jeg leverer. Du får en træner, der vil hjælpe og støtte dig og som du skal stå til ansvar over for og som vil sikre, at du rent faktisk vinder.

- Disse 4 parametre er ”den perfekte storm” til at du når [ØNSKET RESULTAT].
- Så langt så godt – giver det mening?
- Selve forløbet vil strække sig over [ANTAL UGER], med [ANTAL TRÆNINGER] fordelt således [GENNEMGÅ PLAN]. Inden start vil jeg sende dig en velkomstmil med link til vores klient portal, hvor du bla. finder vores koststrategi, som vi gennemgår ved vores første møde og opskrifter der passer til koststrategien og som du let kan modificere, så alle i familien kan være med. Og så er jeg, som allerede beskrevet, selvfølgelig med dig hele vejen, og udover vores personlige møder, er du altid velkommen til at kontakte mig, hvis du har spørgsmål, eller der er andet jeg hjælpe dig med undervejs.
- Hvordan tror du, alt dette vil hjælpe dig til at nå [ØNSKET RESULTAT]?
- Har du spørgsmål til, hvordan hele processen vil forløbe og hvad det inkluderer?
- Hvordan tror du at have alt dette på plads, vil hjælpe dig til at nå dit mål, og hvordan vil det gavne dig at have dette niveau af coaching og support?
- Fantastisk, så det eneste, vi ikke har talt om, er hvornår vi kan starte og betalingen.
- Lad os tale om opstart først.
- Du er her, fordi du har brug for hjælp nu, og heldigvis har jeg allerede plads i kalenderen til at kunne starte [DATO OG TID]. Hvordan passer det med din kalender?  
Find en dato for opstart FØR i går videre til prisen. Ved at booke den første time, bliver det pludselig mere virkeligt, og det bliver sværere at sige nej.
- Perfekt - Jeg er 100% committed til at hjælpe dig med endelig at [ØNSKET RESULTAT] en gang for alle.
- Mit ønske for dig, er at du om et år ser tilbage på denne dag, der ændrede alt for dig. At du ser tilbage på dit liv og føle dig stolt over det faktum, at du nåede dit [ØNSKEDE RESULTAT] – og har vedligeholdt det. At du er blevet den type person, der har opbygget gode fornuftige vaner, du kan leve med resten af dit liv. Og at denne transformation har påvirket alle aspekter af dit liv. Så du kan [DERES HVORFOR].  
(Ex: har mere overskud til din partner ... til dine børn ... til dine venner ... til dit arbejde ... til din fritid og til alt det du ønsker dig af livet.)
- Hvad er det værd for dig?

## STEP 8: Luk aftalen

Sidste step – pris og indvendinger.

---

- **Så lad os snakke pris. [NAVN PÅ FORLØB] koster [PRIS].**
  - De fleste klienter i din situation vælger at betale i 6 månedlige rater af [KRONER].
  - Hvis du ønsker det, kan du selvfølgelig også betale det fulde beløb på en gang.
  - Vi stiller naturligvis en garanti for resultater eller pengene tilbage, så du har intet at miste, hvis vi ikke opnår resultater.
- **Så [NAVN] - hvilken vil fungere bedst for dig?**
  - JA – Få booket resten af tiderne i kalenderen, gennemgå kontrakt og aftalt betaling.
  - NEJ – Der vil altid være en grund – et forbehold eller indvending – giv ikke op her – der er ALTID en løsning og du svigter klienten, hvis de går ud af døren uden en aftale – de får ikke løst deres problem – det bliver kun værre uden en aftale. Tag føringen, pres på og følg scriptet nedenfor.

**BRUG KUN DENNE SEKTION, HVIS NØDVENDIGT FOR AT LUKKE AFTALEN.**

BLIVER AFTALEN IKKE LUKKET MED DET SAMME, VIL DER KOMME INDVENDINGER – [BRUG GUIDEN HER](#) HVOR ALLE DE MULIGE INDVENDINGER OG LØSNINGER TIL AT TACKLE DEM ER BESKREVET.

**Går de ikke med til aftalen, starter du med (inden du går i dybden med indvendingen):**

- **Ok, jeg forstår, men lad mig først høre dig ad.... på en skala fra 1-10, hvor 10 er "Jeg er klar, lad os gøre dette nu" og 1 er "Jeg ville ikke gøre dette, selvom det var gratis" ... hvor står du lige nu?**
  - **Hvad ville gøre det til en 10er?**
- Gå videre nedenfor hvis det ikke er 10 og efter du har gennemgået indvendinger.**

**FORTSÆT HER HVIS DU STADIG IKKE KAN LUKKE AFTALEN, EFTER AT HAVE DISKUTERET INDVENDINGERNE.**

GÅ IKKE IND I DYBE FORKLARINGER. DU SKAL ALDRIG BEDE OG TIGGE DEM OM AT STARTE. DE HAR MERE BRUG FOR DIG OG DIN HJÆLP, END DU HAR BRUG FOR DERES PENGE.

- **[NAVN] - jeg forstår dig ... du er bange for, at dette ikke vil virke for dig.**
  - Det er helt ok at føle sådan. Du har aldrig gjort dette før. Du er ikke bange ... du er bare på ukendt territorie.
  - Jeg ønsker ikke, at du skal være bange for at fejle ... men jeg ønsker, du skal være bange for fortryde.
  - Jeg kan fortælle dig, at efter at have snakket mange mennesker, ligesom dig, at hvis vi går hvert til sit efter denne samtale uden en aftale, så er sandsynligheden for, at du faktisk gør noget ved dit problem og dermed når dit [ØNSKET RESULTAT], stort set lig nul.

- Og det vil jo være drønærgerligt, for det er jo præcist derfor, vi sidder og snakker sammen i dag.

- **Har du ikke lige fortalt mig, at du gerne vil ændre på det NU?**
- **Du ved, at du ikke bare kan fortsætte med at gøre, hvad du gør nu, ikke?**
- **Så lad os bare sige, at dette forløb faktisk gør, hvad jeg siger, det gør... er det ikke [X ANTAL BETALINGER A KRONER] værd for dig?**

- NEJ – Hvis du ikke allerede har været prisindvendingen og snakket alternative muligheder igennem, så er der ikke mere at gøre. Stop samtalen og sig at du syntes det er drønærgerligt, at i skal arbejde sammen, og at du havde set frem til at gøre en forskel i personens liv.

- JA...

- **Ok, hvad skal jeg gøre, ELLER hvad skal du se, for at blive overbevist om at dette forløb kan fungere for dig?**

*(Vis alle vores udtalelser – hvilken syntes du er mest imponerede? Ville du ikke syntes, det ville være fantastisk, hvis vi kunne gøre det samme for dig? Hvor længe vil du vente på at det sker – du har lige fortalt, det er meget vigtigt for dig at gøre nu.)*

### KAN DU STADIG IKKE LUKKE AFTALEN...

- **Hvad nu hvis du faktisk gjorde dette og opnåede [ØNSKET RESULTAT], du fortalte mig, at du ville...**
  - Forestil dig, at du er 80 år gammel, og du ser tilbage på dit liv.
  - At du ser alle de fantastiske ting, du var i stand til og alle de oplevelser, du har haft ... og du har det så godt med dig selv og for den type person, du er blevet.
  - Alle i dit liv er imponeret af dig og dit liv. De stræber efter at være som dig, fordi du er en god rollemodel.
  - De beundrer, hvem du er. Din disciplin. Din forpligtelse til at få mest ud livet. De har oplevet at dine vaner smitter af på dem selv.
  - Så alt i dit liv forbedres. Dit ægteskab, dit arbejde, dit forælderskab, dit helbred - alt.
  - Alle disse ting forbedres, fordi du tog beslutningen i dag om at gøre din drøm til virkelighed.
- **Hvis det var din virkelighed, hvor meget er det værd for dig?**
- **Så hvor længe vil du vente med at få det til at ske?**

ER AFTALEN IKKE LUKKET HER, SÅ VIL DE DET BARE IKKE NOK, OG DET VILLE ALLIGEVEL IKKE BLIVE ET GODT FORLØB.

SIG PÆNT TAK FOR DERES TID OG AT DU ØNSKER DEM HELD OG LYKKE OG AT DU HÅBER DE FÅR OPFYLDT DERES ØNSKE OM ET NYT LIV.