



Autetaan Asiakasta Ostamaan!



Aiheita vuorovaikutteisen tilaisuuden sisällöksi:

- mitä myynti on?
 - mistä myynnissä on kyse?
- tunnusmerkkejä myynnissä menestymiseen?
 - myynnissä menestymisen keskeisimmät seikat ovat kenen tahansa opittavissa
- verkostojen luominen ja niiden merkitys
- miksi myynnin tekemisessä ei voi epäonnistua?
- Erinomaiset vastaukset ennakkokysymyksiin
- myyntityön vaiheita
 - asiakkaiden valinta
 - mitä myymme, kenelle, miksi asiakkaan tulisi olla kiinnostunut, asiakkaan hyödyt
 - asiakkaiden tavoittaminen
 - markkinoinnin keinoin → some, google, www- sivut, meilit
 - aktiivisin ja myynnillisin toimin → puhelin ja soittaminen ovat tehokkaita välineitä
 - soittaminen
 - asiakkaiden tapaaminen
 - f2f
 - etä
 - kauppojen tekeminen
 - kaupat syntyvät kuin automaattisesti, miten?
 - asiakkaiden avulla uusien asiakkaiden tavoittaminen

Osaamisen kerryttämisen matkalla v. 1994 alkaen...

motonet

**UNIQUE
HOME®**

TAIKO
TAIDEKAUPPA VERKOSSA

KULTAJOUSI

MYNNINTEKIJÄ
HOLM

VIKING LINE

TÄHTIPORRAS



Olemme tukenasi
painonhallinnassa
lääketieteen keinoin.

Painoklinikka.fi

KONICA MINOLTA



pippurimylly

SAMPO GROUP

MAKERSPOINT

WellDone
DoneWell
www.sahkonvalmistus.fi



Rahmqvist®

Yrittäjät
KAARINA

DOMUS

AUTOSALPA

xerox

M M A Myynnin &
Markkinoinnin
Ammattilaiset

M RAKENNUSPALVELU
J. MARTTI & CO OY

procountor^{a+}



Mitä myynti asiakkaan ostamaan auttaminen on?



Ihmiseen vaikuttaminen

Ihminen

Luottamuksen voittaminen

Myynnin keskeisin juju

Saada ihmiset
toimimaan *myyjän*
haluamalla tavalla koska
siitä on heille hyötyä







Mikä myynnissä tuntuu ennakkoon mieluisimmalta?



- Asiakkaan tarpeita vastaava myynti ja odotusten täyttäminen, hyvän asiakaspalvelun tarjoaminen
- Asiakkaan kohtaaminen/asiakaspalvelu
- Asiakas, ja se aina kivaa, kartoittaa toisen tarve ja miettiä pystyykö vastaamaan siihen tarpeeseen se tuote tai palvelu, jota minulla myyjänä olisi tarjolla.
- Asiakkaiden kohtaaminen ja heidän kanssaan työskentely.
- Mielenkiintoisinta on se, miten tehdä hyvää markkinointia ja saada ihmiset kiinnostumaan

Mikä myynnissä tuntuu ennakkoon mieluisimmalta?



- Ylipäättään sen oppiminen, josta ei kauheasti ole kokemusta.
- Asiakaskunnan kasvattaminen. Ihmiskontaktit sekä verkostoituminen. Myös omien vuorovaikutustaitojen kehittäminen.
- Myyntityössä ajattelen olevani hyvä keskustelemaan ja neuvottelemaan asiakkaan kanssa, sekä valitsemaan kohderyhmän oikein jo markkinointivaiheessa.

Mikä myynnin tekemisessä onnistuu/ on vahvuusalueesi?



- Live-tilanteet, siinä tuotteen/palvelun perusteleminen.
- Osaan suunnitella tuotteeni niin että ne ovat houkuttelevia ja asiakkaat, joihin tyylini vetoaa ovat valmiita ostamaan ilman sen suurempaa myymistä. Osaan "haistaa" mikä vetoaa ja mikä ei.
- Minulla on ainakin omasta mielestäni toimiva ja edustava portfolio, josta käy ilmi hyvin mitä osaan ja millainen tekijä olen (toki nyt myyntityö ollut vähäistä, ja portfolioakin päivittämättä). Olen myös melko hyvä neuvottelija, eli tilausten sopiminen jne. on helppoa.

Mikä myynnissä tuntuu epämieluisimmalta?



- Lisämyynti yms. "Pakotetaan" asiakas ostamaan jotain, mitä tämä ei tarvitse
- Myyminen
- Jos minulla olisi provisiopalkka, aiheuttaisi painetta tai jos työtä tekisi puhelimesta
- Itse myynti
- Jos pitää myydä jotakin mistä ei pidä, tai mihin ei usko.
Esim. jos on myymässä "maailman parasta pölyimuria" ja tietää itsekin, että tällä roskalla ei siivota yhtään mitään ja se pitää myydä vain myymisen takia.

Mikä myynnissä tuntuu epämieluisimmalta?



- Ilkeiden/ mulkku asiakkaiden kanssa asiointi. Tuotteen tai palvelun kunto, kestävyys ja laatu (esim. jos on autokauppias tai muu vastaava)
- Haastavinta ja kehitettävää on toisaalta, se että minulla ei ole myyntityöstä paljoa kokemusta ja helposti sorrun alihinnoittelemaan omaa työtäni.
- Eri markkinointimallien opettelu ja käytännön jutut

Entä missä on eniten kehitettävää/ on haastavinta?



- Oikean kanavan/asiakaskunnan löytäminen. Sisustussuunnittelijana tuntuu olevan vaikea löytää se oikea kohderyhmä, miten edes päästä siihen myyntitilanteeseen
- Hinnoittelu ja itsensä kehuminen eli myyminen sanoin, on vaikeaa. En osaa ns. kyynärpää taktiikkaa jolla kiilata muiden ohi. Tuotteeni joko kiinnostavat tai eivät. En osaa "ahdistella " asiakasta ostamaan. En osaa pitää riittävästi melua omasta osaamisestani. Myöskin verkkokauppa myymisessä markkinointi, miten saada näkyvyyttä oikeilla foorumeilla (facebookin ja instagramin lisäksi)?

Entä missä on eniten kehitettävää/ on haastavinta?



- Haastavinta on ehdottomasti uusien asiakkaiden löytäminen - ylipäätään markkinointikanavat ovat luovalla alalla freelance-toiminnassa hieman tuntematonta maastoa. Some on tuttu, mutta tuntuu että vaikka somessa on ehkä helppo saada seuraajia ja tykkäyksiä, on huomattavasti vaikeampaa kerätä oikeita asiakkaita - some siis ei tunnu kovin tehokkaalta asiakashankintakanavalta.

Mistä toivot erityisesti kuulevasi myyntikoulutuksessa?



- Miten hintoja perustellaan asiakkaalle? Miten myynti saadaan kuulostamaan luonnolliselta ja ostos perustellaan?
- Asiakashankinnasta ja niiden kohtaamisesta
- Asiakkaiden tavoittamisesta kiinnostaa kaikki ja miten heitä puhutellaan pienenä yksinyrittäjänä. Oma aikaisempi myyntityö on tapahtunut ison brändin alla, joka on hoitanut asiakkaiden tavoittamisen.
- Jotain hyviä vinkkejä onnistuneeseen myyntiin

Mistä toivot erityisesti kuulevasi myyntikoulutuksessa?



- Miten hinnoitella uniikkia taidetta tai esim taidekoruja. Uniikkien käsityönä valmistettujen asioiden hinta, suhteessa työn määrään. Myös, miten hinnoitella joku palvelupaketti, esim. jonkin tilaisuuden (hää t jne.) kutsut, pöytäkortit ja kiitoskortit: yhtenäinen paketti johon kuuluu tapaaminen asiakkaan kanssa kustomoitu, tilanteeseen sopivien persoonallisten korttien suunnittelu ja toteutus. Lähinnä suunnittelu ja piirustustyön tuntitaksat?

Mistä toivot erityisesti kuulevasi myyntikoulutuksessa?



- Millaista myyntityö nykyään on, miten eri kulttuuritaustaiset asiakkaat otettava huomioon ja millainen on nykyään hyvä myyjä
- Ihan yleisesti myynnistä
- Minkälaisia ratkaisuja kohdan 2 ongelmiin on?
Kannattaako vain myydä tuotteita, joihin itse uskoo, vai onko kyse vain heittäytymisestä ja ammattitaidosta?
- Oman moraalikompassin seuraaminen. Tilanteet joissa omatunto on heikoilla. Missä menee "valehtelun" ja "manipulaation" rajat

Mistä toivot erityisesti kuulevasi myyntikoulutuksessa?



- Myyntikoulutuksessa toivon saavani käytännön vinkkejä mm. siihen, miten kohderyhmää kannattaa lähteä valitsemaan ja rajaamaan, sekä onko olemassa joitain yleisiä "sudenkuoppia", joihin helposti putoaa myyntityössä ja kuinka näitä voisi helpoiten välttää.
- Erilaiset itsensä ja työn markkinointiin liittyvät keinot, näkyvyyden hankkiminen, asiakashankinta. Ehkä myös verkostoitumisen mahdollisuudet asiakashankinnassa. Olen tehnyt myyntityötä hyvin pienimuotoisesti opiskelun ja muun työn ohella, joten kiinnostaisi oppia lisää myös suuremman skaalan myyntikuvioista ja freelance-toiminnan yhdistämisestä muuhun työhön.





Aktiivisen myynnin toimintamalli



ASIAKKAIDEN
VALINTA



MYYN-
TI-
SUPPILO



TAPAAMISTEN
SOPIMINEN



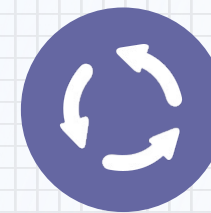
LIVE-
TAPAAMISET



KAUPPOJEN
KLOUSAUS



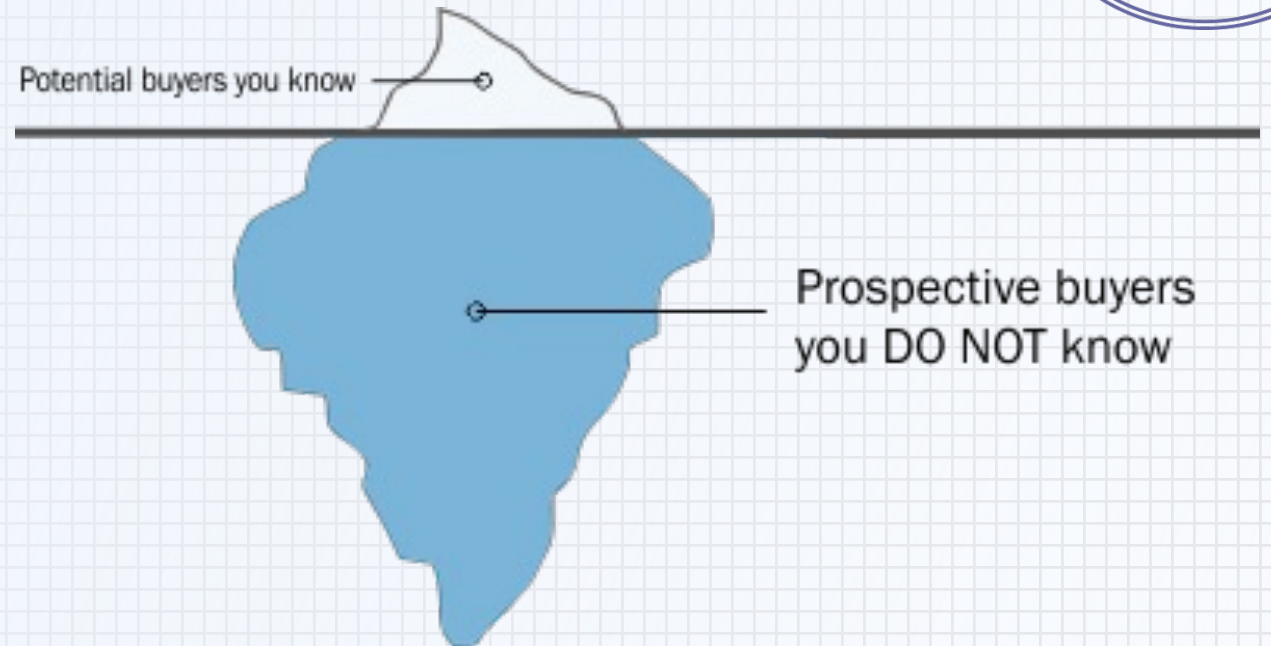
KAUPANTEON
JÄLKEISET
TOIMET



ASIAKKAISTA
UUSIA
ASIAKKAITA

Asiakkaiden valinta

- Kenelle?
- Miksi?
- Minkä asiakkaan ongelman ratkaisemme?
- Minkä arvoinen ratkaistu ongelma on asiakkaalle?
- Onko mahdollista ratkaista asiakkaan asiakkaan ongelma?
- Asiakaskohderyhmien tärkeysjärjestys
- Myynnissä menestymisen tärkein seikka!



MYYNTISUPPILO

XXX.XXX € HALUTAAN KAUPPAA



HUOM!
• kohderyhmä vaikuttaa
(oyj, iso, pk, p, kv, julkinen)

NUMEERISET
ARVOT ERI
MYYNIN
OSA-ALUEIHIN



Tapaamisten sopiminen

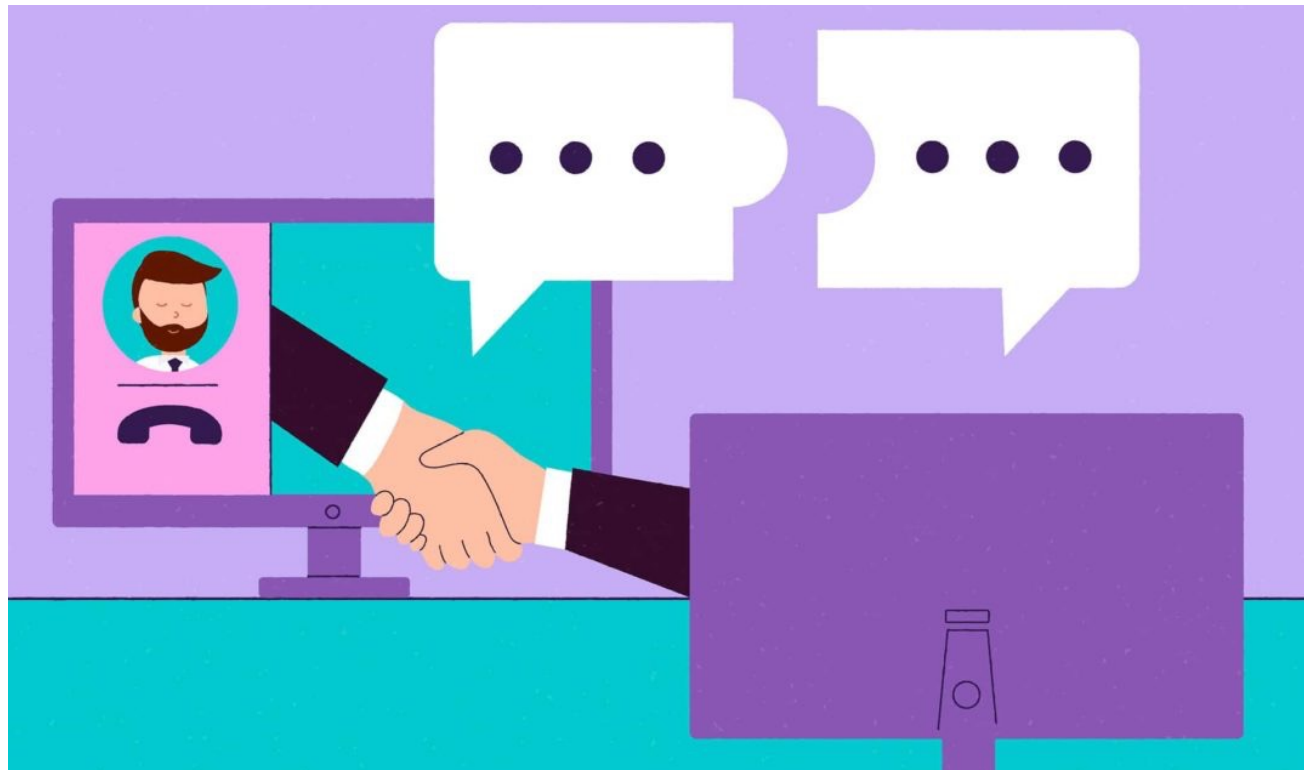
- Miten tavoitan halutun kohderyhmän?
- Millä välineillä viestin/ tavoittelen?
- Millä viestillä?
- Soittamisen taito
 - Mitä sanon?
 - Miten sanon?
 - Miten soittamisesta minulle mukavaa?
- Erittäin tärkeä vaihe!

Asiakastapaamiset

- Ensivaikutelman luominen
- Hyvän fiiliksen luominen
- Asioiden oikea-aikainen edistäminen
- Määrätietoisuus, sinnikkyys, päättäväisyys
- Myynti on asiakkaaseen (ihmiseen) vaikuttamista ja luottamuksen voittamista, asiakastapaamisissa luottamus voitetaan ripeämmin tai pahimmillaan hävitään pitkäksi aikaa



Kauppojen klousaus



- Mistä tiedän milloin on hyvä hetki?
- Miten tunnistan sen?
- Miten menetellä kun asiakas sanoo Ei?
- Miten opin erilaisia tapoja kauppojen päättämiseen?
- Vaikka tuote/ palvelu olisi miten hyvä ja vaikka asiakas sen olisi valmis ostamaankin niin kaupat jäävät syntymättä jos myyjä ei osaa päättää kaupantekotilannetta oikein, tämä korostuu uusien tuotteiden/ palveluiden myynnissä

Kaupanteon jälkeiset toimet

- Mitä ne ovat?
- Miten ne pitää tehdä?
- Miksi ne pitää tehdä?
- Mikä merkitys niillä on?
- Tämä on eriasia kuin jälkimarkkinointi, joka on suoraan tuotteen elinkaareen liittyvä myyntimahdollisuus



Asiakkaista uusia asiakkaita

- Mitä se tarkoittaa?
 - Miten se toimii?
 - Miksi se toimii?
 - Mitä pitää tehdä?
 - Miten pitää tehdä?
-
- Suosittele on markkinoinnin (=asiakashankinnan) vahvin muoto
 - Korrelaatio lähtöruutuun eli asiakasvalintaan





Kolmen roolin haaste



Osaaja



Minä



Myyjä



SALES STATISTICS

48% OF SALES PEOPLE NEVER FOLLOW UP WITH A PROSPECT
25% OF SALES PEOPLE MAKE A SECOND CONTACT AND STOP
12% OF SALES PEOPLE ONLY MAKE THREE CONTACTS AND STOP
ONLY 10% OF SALES PEOPLE MAKE MORE THAN THREE CONTACTS
2% OF SALES ARE MADE ON THE FIRST CONTACT
3% OF SALES ARE MADE ON THE SECOND CONTACT
5% OF SALES ARE MADE ON THE THIRD CONTACT
10% OF SALES ARE MADE ON THE FORTH CONTACT
80% OF SALES ARE MADE ON THE FIFTH TO TWELFTH CONTACT

Source: National Sales Executive Association



Lisätietoja

Ari Holm

050 366 3381

ari.holm@myynnintekija.fi

www.myyntikoulutusturku.fi

