

Myynnin ryhtiliike – kasvun alku



23.3.2011

Timo Merikallio
Ironwise Oy

Yrittäjän 3 haastetta

- Asenne ja uskomukset
 - Myyntiä ei haluta tehdä, ei haluta tuputtaa
 - Myynti ei pääosassa, vaan oma tuote/palvelu
 - Ei ole myynti- ja markkinointi suunnitelmaa
 - Ei ole tietoa, eikä taitoa
- Yrittäjän aika ei yksinkertaisesti riitä kaikkeen.



Miksi myynti on usein ryhditöntä?

- Keskivertomyyjä viettää päivittäin 2-3h työajasta asiakkaan kanssa
- Keskitytään tiedon hankintaan ja prosessien viilaamiseen, eikä myyntiin
- Motivaatio puuttuu, miksi myydä enemmän kuin tälläkin pärjää?
- 80 % kaupoista jää saamatta koska myyjät eivät ole yhteydessä asiakkaaseen.



Myynnin ryhtiliike!

- Asenne ja uskomukset
- Fyysinen ryhti
- Tuote ja palvelu
- Prosessi ja systeemi
- Materiaali ja esitys
- Toiminta ja aktiviteetti.



Tunne ostokäyttäytyminen

- 3 % asiakkaista on yleensä valmiita ostamaan juuri nyt
- 7 % asiakkasta on kiinnostuneita tuotteesta tai palvelusta, mutta eivät ole ajatelleet ostaa nyt
- 30 % ei ole ajatellut asiaa, mutta suhtautuvat tuotteeseen tai palveluun neutraalisti
- 30 % ei usko tarvitsevansa tuotetta/palvelua
- 30 % tietää, että ei tarvitse.



Herätä huomio!

- Kuinka voit onnistua herättämään laajemman huomion jos vain 3 % on valmiita ostamaan?
 - Kerro jotain mielenkiintoista asiakkaan näkökulmasta
 - Opetta asiakkaita, 5 asiaa joiden avulla säästät, et menetä, olet turvassa jne.
 - Menettämisen pelko motivoi useimmiten enemmän kuin saavuttamisen ilo.



5 Nopeata ryhtiliikettä

- Suunnittele myyntiprosessi ja seuraa sitä
- Nopeat syövät hitaat, ole yhteydessä asiakkaaseen mahdollisimman nopeasti ja älä anna asiakkaan unohtaa sinua
- Ota CRM käyttöön heti
- Ole asiantuntija, opeta asiakkaita
- Pidä huolta, että et ole myynnin este
 - Hanki valmentaja, mentori tai sparraaja.



80/20 Pareto-sääntö kasvuun

- 20% toiminnastasi tuottaa 80% tuloksesta
- 20% asiakkaistasi tuottaa 80% tuloksesta
- 20% tuotteistasi tuottaa 80% tuloksesta

→ Keskity joka päivä tähän 20%:iin

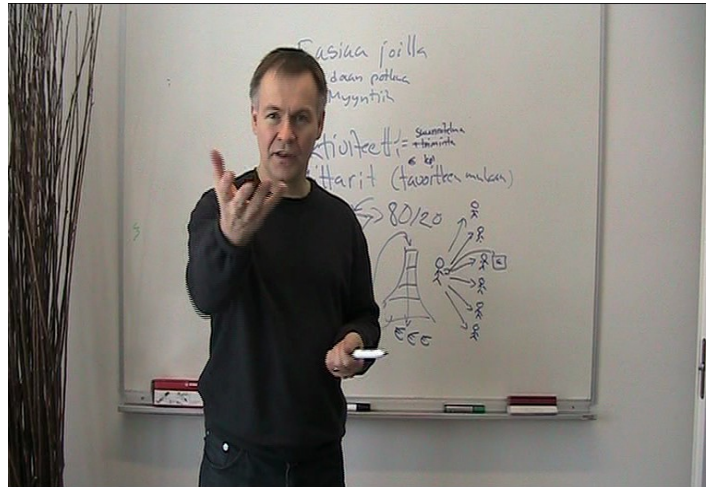
→ Luo kasvun mittarit, saat mitä mittaat

→ Tee vähemmän asioita ja lisää toistoja.



Lisämateriaalia

- 5 nopeaa keinoa lisätä myyntiä
 - Linkki löytyy sivulta ironwise.fi tai voimaus.fi



Timo Merikallio

- Uusia asiakkaita ja lisää myyntiä tulostakuulla, parhaimmillaan yli 250 % tulosparannuksia
- Voimaus-valmentaja Ironwise Oy
- Positiivinen asenne ratkaisee!



044 548 3968

timo.merikallio@ironwise.fi