

Case: Ryhtiä Myyntitiimiin

Markkinointiviestinnän viikko
Wanha Satama, 2011

Timo Merikallio
myyntivalmentaja
Ironwise Oy

5 Vaaraa jos ryhti katoaa

- Myyntihenkilöstön vaihtuvuus kasvaa ja motivaatio laskee
- Myyntiprosessin hallinta on vaikeata, johto kuulee tarinoita, mutta ei tietoa todellisesta myynnistä
- Myynti on tehotonta ja yrityksen tuotto ei sillä tasolla jolla se voisi helposti olla
- Myynti on yritysten elintärkeä funktio, joten ryhditön myyntitiimi lisää yrityksen äkkikuoleman riskiä merkittävästi



5 kallista oppituntia myynnistä

- Jopa 80 % kaupoista menetetään koska myyjä ei ole yhteydessä asiakkaaseen
- Myyntiprosessi on suunnittelematta
 - Myynti on kepillä sohaisu, toisistaan irrallisia aktiviteetteja
 - Ei tavoitetta, ei toimintasuunnitelmaa ja ei seuranta ja tulosten kirjaamista
- Myyjien motivaatio ja arvomaailma ei tue toimintaa.



Miksi myynti on ryhditöntä?

- Keskiveromyyjä viettää päivittäin vain 2-3h työajasta asiakkaan kanssa
- Keskitytään tiedon hankintaan ja prosessien viilaamiseen, eikä myyntiin
- Motivaatio puuttuu, miksi myydä enemmän kuin tälläkin pärjää?
- Yrityksen johto hyväksyy tarinat ja selitykset eikä vaadi mitattavia tuloksia.



Missä pitää ryhdistäytyä?

- Tavoitteet
 - Kartta kuntoon, jotta tiedetään minne halutaan mennä
- Seuranta
 - Myynti tarvitsee kunnan mittarit joiden avulla tiedetään suunta ja voidaan säätää sitä
- Myyjien motivaatio, syy toimia
 - Olemme tapojemme ja uskomuksiemme orjia ja uusien toimintatapojen ja rutiinien käyttööotto vie aikaa
- Toiminta
 - Kun tiedetään mitä halutaan, intohimoinen toteutus.



Case: portaalimyynti

- Tuote: Monipuolinen portaali joka auttaa pieniä yrityksiä saamaan näkyvyyttä, markkinointikanavia ja verkkokaupan kustannustehokkaasti
- Tavoite: saada 100 uutta jäsentä per kuukausi
- Myyntitiimi: 5 myyjää
- Miksi lähteä mukaan
 - Jäsenyyden avulla saatavat edut tuovat suuremman säästön kuin jäsenyys maksaa ja yhteisvoimin jäsenyritykset voivat kasvattaa myyntiään selvästi enemmän kuin toimimalla yksin.

Portaali: Todellisuus

- Myynnissä tuli täydellinen seinä vastaan ja myynti pysähtyi
- Jäsenmäärä kääntyi laskuun kun kaikki eivät uusineet jäsenyyttä
- Myyntitiimin tappio ylitti kaikki arviot ja pakotti sopeuttamaan toimintaa hyvin nopeasti
- Palvelun tulevaisuus on vaakalaudalla.



Portaali: missä mentiin metsään

- Kuviteltiin, että menneisyys on taee tulevaisuudesta, ylioptimismi
- Myyntitiimiä kasvatettiin ennen kesää jolloin asiakkaat lähtivät lomalle ja heidän oma myyntinsä oli vuoden pohjalukemissa
- Seuranta ja raportointi ei toiminut, myyjät eivät raportoineet kehoituksista ja muistutuksista huolimatta → ryhti puuttui
- Palvelua ei oltu paketoitu, myyjät myivät aidosti mielikuvaa, ei todellista tuotetta.

Portaali: Mahdollisuus

- Palvelun strategian tarkistus
- Palvelun kohderyhmän tarkistus
- Myyntitiimin uudelleenorganisointi
 - Myyntiyksikön kasvatus (1 jäsenyys → 100 jäsenyyttä), kenelle myydään
 - Myyntikanavien tarkistus, luokuttamisesta sähköiseen viestintään
 - Myyntiprosessin hionta ja saaminen ryhdikkääksi
- TULOS: ensimmäiset isot kaupat tehty

Case: Biohit Oyj

- Kotimaan myyntitiimi
- Vuosittain toimintasuunnitelma ja tavoitteena 10% kasvu
- Haasteena kilpailijat, tuotteiden vakiintuminen
- Valmennuksen tavoite nostaa myyntiä 20% ja lisätä myyjien motivaatiota ja innostusta myyntiä kohtaan.

Biohit: mitä tehtiin

- Yhteiset valmennukset 6 kpl
- Henkilökohtaiset valmennukset 8 kpl/hlö
- Ajallisesti 6 kk



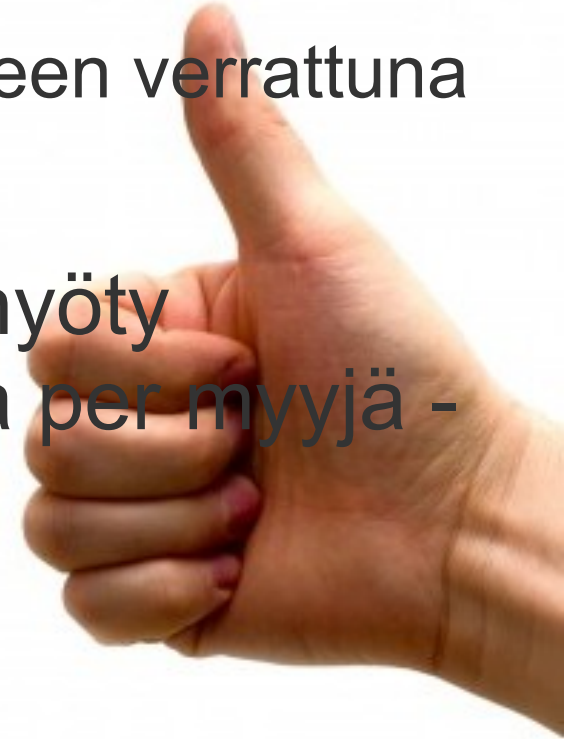
Biohit: ryhtiliike

- Myyntiprosessin läpikäynti ja ymmärtäminen
- Myynnin mittareiden asetus
- Myyjien seurannan luominen
 - Päivittäisen aktiviteetin seuranta
 - Viikottainen raportointi
- Henkilökohtaisten esteiden raivaus ja motivaation synnyttäminen myyntiä ja asiakkaita kohtaan



Biohit: Tulokset

- Vuosi vielä kesken ja syyskuun alun ennuste
 - Myyntitiimi on 15% edellä viimevuoteen verrattuna
 - Vuoden lopussa 30% kasvu!
- Taloudellisesti satojen tuhansien hyöty muutaman tuhannan investoinnilla per myyjä - tulostakuulla.



Timo Merikallio



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

044 548 3968

timo.merikallio@ironwise.fi

Lisämateriaalia

- Tämä esitys ja lisää vinkkejä ja konkreettisia työvälineitä myynnin kasvattamiseen löytyy osoitteesta ironwise.fi
- 3 kk ilmainen tilaus myyntivalmennusvideoihin + uutiskirje
 - Jätä käyntikortti/yhteystiedot

