MYYNNIN UUSI AIKAKAUSI

Erja Koivula, PK & Co.
7.11. 2019 Tuusula

ERJA KOIVULA

”Myynnin rakentaminen kuuluu yrityksessä kaikille, toimenkuvasta ja asemasta riippumatta.

Toiminnan keskiössä on arvonnousun luominen.”

PK & Co.

MENESTYMINEN

PK & Co.

UUSI AIKAKAUSI

PK & Co.

MYYNNISSÄ ON KYSE ASIAKKAIDEN JA HEIDÄN TARPEIDENSA TUNNISTAMISESTA SEKÄ ARVOA TUOTTAVIEN RATKAISUJEN RAKENTAMISESTA.

PK & Co.

KUKA ON YRITYKSESI ARVOKKAIN ASIAKAS?

PK & Co.

ASIAKKAIDEN PALVELUODOTUKSET

PK & Co.

OSTOPROSESSIT LYHENEVÄT

89 % 16-89 -vuotiaista käyttää internetiä

Tilastokeskus

75 % käyttää internetiä liikkeellä ollessaan

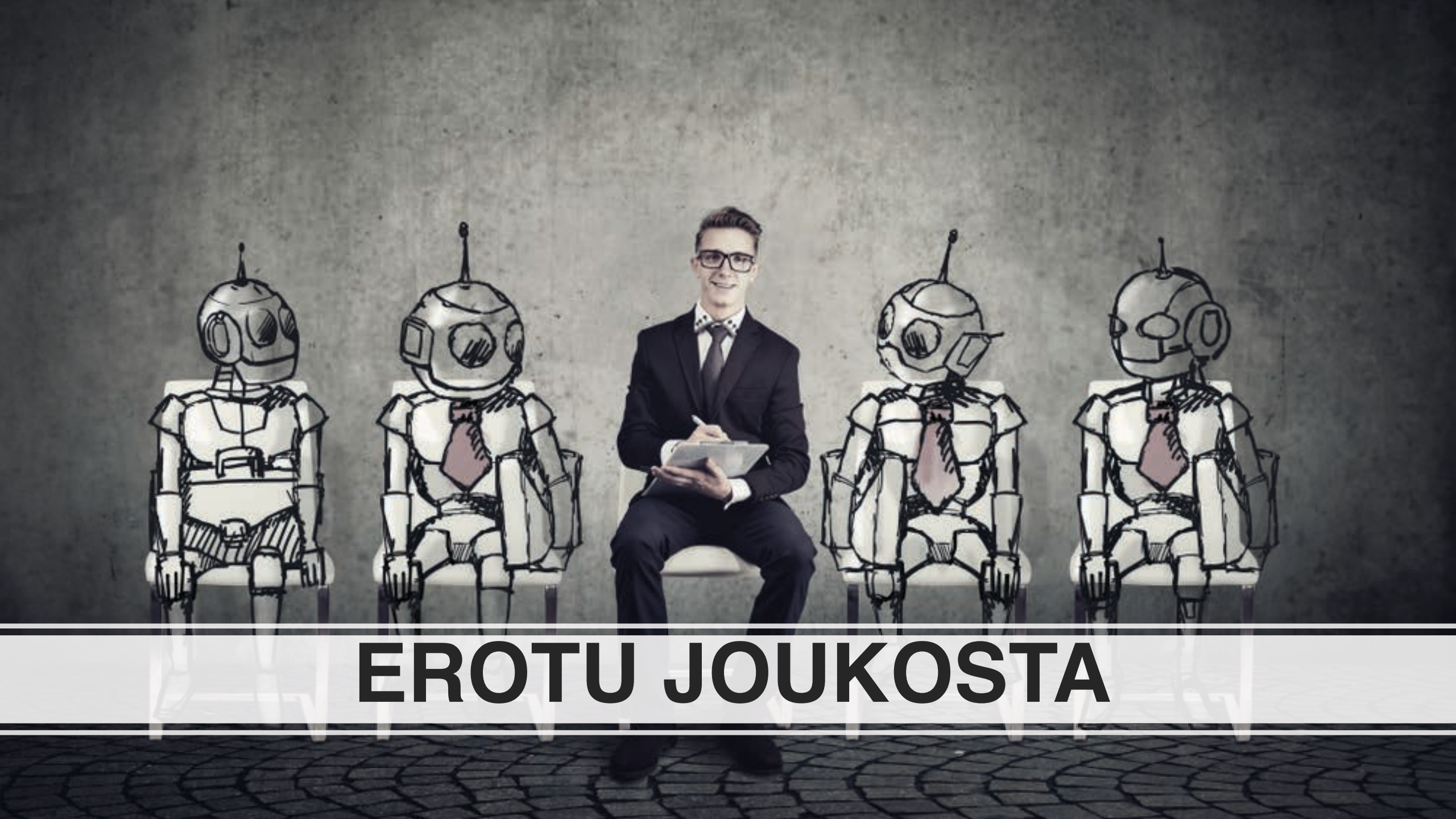
Tilastokeskus

40 % verkko-ostaminen kasvaa viidessä vuodessa

Kaupan liitto

70 % ostopäätöksistä tehty ennen myyjän tapaamista

PK & Co.



EROTU JOUKOSTA

TUNNE
ASIAKKAASI

PK & Co.

MITTAA JA KEHITÄ

TÄNÄ PÄIVÄNÄ MYYNTIÄ RAKENNETAAN VERKOSSA JA VERKOSTOISSA

Henkilökohtaisuutta ja asiakasta unohtamatta

PK & Co.

VUOROVAIKUTUS

VERKOSSA

- ✓ ASIAKKAAT TOIVOVAT HELPOMPAA ASIAKASPALVELUA JA NOPEAMPAA VASTAUSAIKAA
- ✓ PALVELUA ODOTTAA SAAVANSA 1/3 IHMISISTÄ
- ✓ 82% PÄÄTTÄÄ ASIAKASSUHTEEN HUONON ASIAKASKOKEMUKSEN PERUSTEELLA
- ✓ VASTAUSTA ODOTETAAN NELJÄN TUNNIN SISÄLLÄ
- ✓ IHMISET HAKEUTUVAT PIENEMPIIN RYHMIIN KOHDENNETTUJEN SISÄLTÖJEN ÄÄRELLE

MYYNTI

KIINNOSTAN

VUOROPUHELU

SUHDE

TUKI

OSTAMINEN

LUOTTAMUS

Moi!

Lähestyn teitä, koska haluan tavoittaa teidän myynnin kehittämisestä vastaavan henkilön. Oletko oikea henkilö keskustelemaan aiheesta?

[redacted] auttaa B2B-yrityksiä tehostamaan myyntiä. Toimitamme ulkoistettuna palveluna myyntivalmiita liidejä myyjille, jotta heille jää enemmän aikaa olennaiseen - eli kaupan tekemiseen. Palvelustamme ovat hyötyneet jo mm. [redacted]

Asiantuntijamyynti on aina monimutkainen prosessi, joten mielelläni avaisin yksityiskohtia tarkemmin puhelimitse. Milloin sinulle sopisi 10-15 minuutin puheluaika? Jos joku muu osaisi kommentoida asiaa tarkemmin, keneen minun pitäisi olla yhteydessä?

Lähetin teille pari päivää sitten viestiä myynnin tehostamisesta. Et ehkä ehtinyt vielä perehtymään asiaan, joten ajattelin avata asiaa vielä tarkemmin.

Prospektointitiimimme hoitaa myyntiputken alkupään tehokkaasti selvittämällä teille sopivat asiakasryhmät ja hoitamalla ensikontaktin ilman kylmäpuhelua. Näin halukkaita ostajia ilmestyy mailiboksiinne ja myyjienne tehtäväksi jää vain sopia yksityiskohdista tarkemmin.

Jokainen myyntiorganisaatio on toki erilainen, joten haluaisin kuulla siitä, miten teidän myyntiprosessinne toimii. Ehtisitkö käymään 10 minuutin keskustelun puhelimitse tulevien viikkojen aikana?

Hei!

Silläkin riskillä, että vaikutan ärsyttävältä, muistutan viikon mittaan laittamistani viesteistä myynnin kehittämiseen liittyen. Et vielä ole vastannut, mahdollisesti seuraavista syistä

1. Myyntinne on timanttiseksi hiottua ja myyntivalmiita liidejä tulee jo valmiiksi ovista ja ikkunoista - siinä tapauksessa wau, onnittelut!
2. Olette kohtelias tyyppi, ettekä kehdanneet vastata edellisiin viesteihin, että nyt ei ole hyvä aika - se on ihan ok! Olen täällä valmiina, sitten kun aika on sopiva!
3. Lämpimien liidien tehokas saaminen kiinnostaisi, mutta ette vielä ihan saaneet kiinni, että miten se käytännössä tapahtuisi juuri teidän yrityksessä.

Mikäli vaihtoehto 3 tuntuu tutulta, avataan ongelma puhumalla! Mikä päivä sopisi soitella?

Terveisin,

MITEN **AUTAMME** NYKYISIÄ JA POTENTIAALISIA **ASIAKKAITA** ONNISTUMAAN?

PK & Co.

SOME ON HYVÄ RENKI, MUTTA HUONO ISÄNTÄ.

PK & Co.

PK & Co.

KIITTÄEN,
ERJA
KOIVULA

PKCO.FI