

Firman oma myyntipäivä



TRADE**DYNAMO**

Myynti on **koko** yrityksen yhteinen asia

Kaikki yrityksessäsi myy –tai on myymättä..

- Myynnin laiva vuotaa muuten aina, oletko huomannut? Vaikka kanta-asiakkaita riittää ja uusasiakashankintaakin tehdään, perälaudassa on aina jonkun asiakkaan mentävä reikä.
- Myynnin onnistuminen vaatii myös aina kahta asiaa: myynnin optimaalisia **olosuhteita** sekä varsinaista myynnin **tekemistä**. Ei ole toista ilman toista!
- Liian usein myynti nähdään vain myyntivastaavien tai asiakaspalvelun tehtävänä. Myyntivastaava tekee todennäköisesti jatkossakin teillä isoimmat kaupat, mutta totuus on, että jokainen yrityksesi henkilö vaikuttaa vähintään välillisesti siihen, ostetaanko teiltä jatkossa vai ei. Laskutuksen Liisa tai huollon Heikki voivat olla ratkaisevia syitä, miksi asiakas pysyy teillä – vaikka he eivät olekaan virallisia myyjiä.
- Miksi et pysähtyisi hetkeksi miettimään oman koko porukkasii todellista myyntipotentiaalia, joka on jo sinällään olemassa, mutta on kenties jäänyt odottamaan todellista hyödyntämistään?



Juuri nyt moni odottaa aggressiivisesti parempia aikoja. Fiksut tietävät, että vanha aika ei palaa, vaan on tullut aika uudistua –sisältä päin aloittaen!

Firman oma myyntipäivä

Koko avainjoukollesi räätälöity myyntivalmennus

Tarjota avainhenkilöillesi ainutlaatuinen myyntivalmennuspäivä, joka tuo heidät saman pöydän ääreen **suunnitelmaan yhteistä myynnin fokustanne**. Päivä huomioi teidän tarpeen ja resurssinne ja se toteutetaan – poissa arjen kiireestä konttoriltanne - inspiroivassa ympäristössä.

Palvelun avainsisältö ja vaiheet:

1.Suunnittelu ja valmistelu: 2 tunnin ennakkokeskustelu Teamsissa, jonka pohjalta kirkastamme tavoitteenne ja rakennamme teille sopivan ohjelman valmennuspäivään. Jos olette jo tehneet asiakastytyväisyyskyselyitä aiemmin ja tiedätte jo missä olette hyviä ja missä puolestaan olisi parannettavaa, käytämme tätä tietoa itse valmennuspäivän ohjelman pohjana. Jos pohjatietoa ei ole lainkaan tai se on vanhentunutta, lisäpalvelumme kautta voimme tarjota ajantasaisen ja kattavan asiakaskokemusnäköymän toimintaanne, tärkeimpien sidosryhmienne silmin.

1.a. Asiakastutkimus lisäpalveluna sisältää valitulle kohderyhmällemme suunnatun kyselyn ennen varsinaista valmennuspäivää. Kysely voidaan toteuttaa joko kevyempänä asiakastytyväisyyskyselynä tai laajempana asiakaskokemustutkimuksena Servitium Oy:n ammattilaisten toteuttamana. Näin itse valmennuspäivä perustuu varmasti ajantasaisiin ja mitattuihin faktoihin -ei mutuun tai arvauksiin.

2.Valmennuspäivä on puolestaan inspiroiva valmennuskokonaisuus, jossa yhdistyvät niin teoria, käytännön vinkit kuin työpajakin. Työpajassa puretaan tehdyn tutkimuksen tulokset, löydetään olennaisimmat havainnot ja aletaan työstää konkreettista suunnitelmaa asiakaskokemuksenne parantamiseksi jatkossa. Yhdessä sovittuun suunnitelmaan on jokaisen helpompi myös sitoutua. Samalla opitte ryhmänä, miten jokainen voi omalla toiminnallaan edistää myyntiä – vaikka kaikki eivät sitä varsinaisesti ”tekisikään”.

3.Seuranta: Valmennuspäivän mentyä emme jätä teitä yksin, vaan palvelumme sisältää myös 2 h seurantapalaverin Teamsissa, jossa käydään läpi mitkä asiat ovat jo selkeästi edenneet ja mitä kohti olette seuraavaksi menossa? Seurantapalaveri kannattaa yleensä ajoittaa noin 3-4 kk päästä valmennuspäivästä.

2. Valmennuspäivän ydinsisältö

Valmennuspäivän pääteemat

- **Myynnin syvän olemuksen ymmärtäminen** on ensiarvoisen tärkeää, jotta voitte kehittää myyntiänne ammattimaisesti ja samalla omannäköisesti jatkossa. Mikä juuri teillä vaikuttaa myyntiä edistävästi ja mikä estävästi? Mitkä asiat tiedostamalla ja muuttamalla, voitte nopeasti saada aikaan muutosta? Myynnistä ei, kuten ei muustakaan, kaikkien yrityksessä tarvitse tietää kaikkea – riittää, että otatte käyttöön yrityksenne kokonaisuuden kannalta tärkeimmät **yhteiset** toimintamallit ja alatte toteuttaa niitä säännöllisesti, samaan suuntaan soutuena.
- Tiesittekö, että **asiakaskokemuksen tietoinen johtaminen** voi olla salainen ja liki ilmainen uusi myyntiresurssi yrityksessänne! Ja kun mukaan ottaa kaikki ne henkilöt, jotka vähintään välillisesti vaikuttavat myyntinne onnistumiseen, myynnin resurssit kasvavat äkkiä ja liki ilmaiseksi.
- Pienillä ja tietoisilla valinnoilla on suuri merkitys siinä, miten asiakkaanne kokevat palvelunne ja miksi he haluavat tulla juuri teidän yrityksenne asiakkaaksi.

2. Valmennuspäivän ydinsisältö

Valmennuspäivän pihvi -työpaja

1. Asiakaskokemuksenne lähtötilanteen läpikäynti
2. Kirkastetaan yrityksenne kannalta kriittiset asiakaskokemuksen kosketuspisteet toiminnoittain
3. Tutustutaan käytännönläheisesti asiakaskokemuksen 12 tärkeimpään elementtiin, joihin huomion keskittämällä saatte nopeasti aikaan muutosta
4. Lopputuloksena on yhteinen suunnitelma jatkoon fokusalueineen, aikatauluineen ja vastuuhenkilöineen

Työpaja vastaa mm. näihin asiakaskokemusta koskeviin kysymyksiin:

- Missä voimme parantaa yhteistä juoksuamme, niin että myyntimme voi luontaisesti kasvaa?
- Mitä hyvin jo toimivaa voimme monistaa muihinkin toimintoihimme?
- Löydätte yrityksen sisäisiä syy- ja seuraussuhteita, jotka nykyisellään edistävät myyntiä ja puolestaan estävät sen toteutumista optimaalisesti
- Asiakasnäkökulman ja myynnin absoluuttisen tärkeyden ymmärtäminen koko yrityksen kannalta
- Mitä yhteispelin kehittäminen vaatii teiltä yhteistyön osalta? Entä muiden resurssien osalta?



Firman oma myyntipäivän hinta

Mistä hinta muodostuu?

- **Firman oma myyntipäivä-valmennuksen hinta on 2670 eur sisältäen:**
 - 2 tunnin ennakko keskustelun Teamsissa
 - Koko päivän kestävä valmennuspäivän monipuolisen ja inspiroivan ohjelman
 - 2 tunnin yrityskohtaisen seurantalaverin Teamsissa 3-4 kk valmennuksen jälkeen
 - Osallistujamäärä enintään 6 henkilöä/yritys. Veloitus lisähenkilöistä 370 €/hlö.
 - Järjestämme valmennuspäivän juuri teille sopivissa tiloissa ja halutulla paikkakunnalla! Järjestämiskustannuksista teemme aina erillisen tarjouksen, jossa huomioidaan mm. tilavuokrat, halutut catering-palvelut, valmentajien matkustamisesta aiheutuvat kustannukset jne. Laskutamme aina ainostaan toteutuneen mukaan!
 - Laskutus: Varausmaksu 500 € laskutetaan varauksen tekemisen yhteydessä yhteydessä, loput laskutetaan toteutuneen mukaan valmennuspäivän pitämisen jälkeen.
 - Ilmoittautuminen on sitova. Peruutettaessa varausmaksua ei hyvitetä. Maksuehto on 14 pv netto. Ks. Myös TradeDynamon yleiset toimitusehdot.
 - Kaikki hinnat ovat verottomia ja niihin lisätään alv 25,5 %.

Valmentaja

Minna Itämeri



Olen Minna Itämeri – myynnin ammattilainen, valmentaja ja ylpeä yrittäjä itsekin. Vastaan TradeDynamolla myynnin palvelutuotteista. Ilo tutustua!

Minulla on yli 25 vuoden kokemus myynnistä sekä kuluttaja- että yritysasiakkaille. Olen koulutukseltani KTM ja Humanististen tieteiden kandidaatti, ja olen syventynyt myynnin ja markkinoinnin maailmaan niin käytännön kuin akateemisen työn kautta. Olen ollut mukana rakentamassa ja kehittämässä Suomessa lukuisia kaupallisia menestystarinoita – mutta ennen kaikkea olen ollut läsnä yhteensä yli 10 000 yksittäisessä asiakaskohtaamisessa, joissa myynti on ollut pääroolissa! Olen toiminut lisäksi mentorina yrittäjyyden ammattitutkintoa suorittaville opiskelijoille Careerissa.

Erityisosaamiseni:

Myynnin prosessien rakentaminen ja kehittäminen
Asiakasymmärryksen ja asiakaskokemuksen hyödyntäminen
Konseptien ja palveluiden kaupallistaminen
Myynnin valmennus ja mentorointi

Valmennustapani: kannustava, inspiroiva ja oivalluttava

Minua inspiroivat erityisesti kasvua tavoittelevat pk-yritykset, joiden arki kuluu pääosin ”varsinaisissa töissä”. Myynti ei ole vain myyjien tehtävä – vaan se voi olla parhaimmillaan koko yrityksen yhteinen voima. Kun myynti toimii, yrityksellä on varaa investoida, palkata ja kehittää – eli toteuttaa ne unelmat, joiden vuoksi yritys alunperin perustettiin.

Autan teitä rakentamaan itsenne näköisen myyntikulttuurin, joka sopii juuri teidän arkeen ja resursseihin. Ei raskaita prosesseja, vaan käytännön tietoisia valintoja, jotka vievät teitä eteenpäin!

Jos haluat tietää lisää taustastani, löydät minut LinkedIn:stä. [Minna Itämeri](#) | [LinkedIn](#)

Asiakastutkimus lisäpalveluna

”Assumption is the mother of all fuck-ups”

Kaipaatko lisävarmuutta päätöksentekoon?

Tutkimalla tiedät paremmin

- Jos asiakaskokemuksenne nykytila ei ole täysin selkeä, on usein järkevää aloittaa kehittämistyö tutkimuksella
- Autamme mielellämme teille relevanttia tietoa tuottavan tutkimuksen toteuttamisessa. Toteutamme tutkimuksen yhteistyössä Tutkimustalo Servitium Oy:n kanssa.
 - Kun tilannekuva kirkastuu:
 - Päätöksenteko helpottuu ja pohjautuu jatkossa faktoihin – ei fiilikseen
 - Säästätte aikaa ja muita resursseja, kun voitte keskittyä heti olennaisiin asioihin
 - Havaittujen kehityskohteiden korjaaminen nopeutuu ja myynti alkaa kasvaa nopeammin

Kyselytutkimusvaihtoehdot ja hinnat

Mitä maksaa?

Palvelupaketti A:

Kertaluonteinen **kevyt asiakastyytyväisyystutkimus ja lähtötason määrittäminen tilaajayrityksen omille asiakkaille.**

Palvelun hinta on 2450 €. Hinta sisältää kaiken projektityön:

- loppuasiakkaalle lisäarvoa tuottavan kyselyrunгон suunnittelun yhteistyössä
- kolme pääteemaa, esim. myynnin ja asiakaspalvelun onnistuminen, tuotteen/palvelun laatu ja -tyytyväisyys, viestintäkanavien onnistuminen ja -tavoitettavuus, NPS-nettosuositusindeksi mittaus, 10–15 kysymystä
- max. 500 osallistettavaa kontaktia (henkilökohtaiset kutsut)
- eri kysymystyyppejä: yksi valinta, monivalinta, avopalaute sekä asteikkoja
- verkkoteknologian visualisoinnin loppuasiakkaan brändille
- datankeruun (henkilökohtaiset sähköpostikutsut kyselyjärjestelmästä sekä kyselylinkin hyödyntäminen somessa, kotisivuilla etc.)
- muistutuksen/vastaamisen rekrytointipalvelut
- visuaalisen selkeän tuloksetraportoinnin
- raportointi sisältää suositukset tulosten hyödyntämiseen

Kaikkiin Servitium-tutkimuspalveluiden hintoihin lisätään alv 25,5 %. Servitium Oy laskuttaa suoraan asiakasyritystä.

Kyselytutkimusvaihtoehdot ja hinnat

Mitä maksaa?

Palvelupaketti B:

Laajempi asiakaskokemustutkimus sisältää edeltävien lisäksi (avaimet käteen -tutkimuspalvelu hintaan 3750 €):

- 5–8 asiakastyytyvyyden osa-aluetta ja 25–40 kysymystä, osa-alueet esimerkiksi:
 - palvelun laatu, tuotteet / ratkaisut, asiantuntijuus, sujuvuus ja prosessit, palvelutarpeiden kartoitus, viestinnän onnistuminen ja yhteydenpidon kanavat, kokonaiskokemus & suosittelev (NPS) ja avoimet kysymykset jokaisessa pääosiossa
- ei vastaajakutsujen määrärajoitusta
- kysely sisältää erilaisia kysymystyyppejä
- tarvittavat projektipalaverit ja kyselyrunгон sparraus
- kyselyn sisältö suunnitellaan ja räätälöidään täysin asiakkaan tarpeiden mukaan
- verkkokysely optimoidaan eri päätelaitteille soveltuvaksi ja brändätään asiakkaan näköiseksi
- mahdollisuus hyödyntää tutkimuskyselyä myös informatiivisena viestinnän alustana esimerkiksi lyhyen videon muodossa
- raportointi johdolle visuaalisesti sekä kirjalliset nostot tuloksista (Powerpoint ja PDF)
- lisäksi natiivi vastaajakohtainen kyselydata selkeässä strukturoidussa Excel-tiedostossa
- sisältää analyysin ja kehitysehdotukset

Kaikkiin Servitium-tutkimuspalveluiden hintoihin lisätään alv 25,5 %. Servitium Oy laskuttaa suoraan asiakasyritystä.

Kyselytutkimus by Servitium

Asiantuntijana **Samu Pellikka**

Servitium Oy on lappeenrantalainen tutkimustalo, joka toteuttaa laadukkaita verkkokyselyjä turvallisella, kotimaisella teknologialla. Autamme yrityksiä ja organisaatioita tietämään paremmin - datan avulla helposti ja asiantuntevasti.

Meillä on laaja kokemus erilaisten kyselytutkimusten teosta niin yritysten, koulutusorganisaatioiden kuin ja valtionhallinnonkin hankkeissa. Kokemuksestamme tiedämme, että räätälöidyt kyselymme paljastavat asiakasyrityksemme toiminnasta paljon jo toteutettuakin hyvää, nostaen kuitenkin esiin myös konkreettisia kehitystarpeita, joita on välillä hankala omin silmin nähdä.

Servitiumin toteuttamat avainvastaajille räätälöidyt kyselytutkimukset mahdollistavat eri teemojen kehitystarpeiden systemaattisen tunnistamisen. Näin tilaajayrityksen on helpompaa tehdä dataan perustuvia päätöksiä koskien asiakkuuksien hoitamista, henkilöstön tyytyväisyyttä tai vaikka markkinoinnin toimenpiteitä.

Firman omassa myyntipäivässä Tutkimustalo Servitiumin asiantuntija Samu Pellikka vastaa yritystäsi koskevasta tutkimuksesta alusta loppuun. Samu on auttanut yrityksiä ja organisaatioita tiedolla johtamisen töissä jo kahdeksan vuoden ajan, kehittävällä, palvelevalla ja sympaattisella otteellaan.



Lisätiedot ja tiedustelut:

Minna Itämeri

Senior Consultant

minna.itameri@tradedynamo.fi

p. 040-8339453