

# Kannattavan kasvun kehittämissuunnitelma ja toimenpiteet

Tuija Valmela, Huippumyyjät Oy  
26.3.2026

# Kehittämissuunnitelma luo pohjan kasvulle

- Kehittämissuunnitelman tavoitteena on valita kanssanne toimenpiteet, joiden avulla saavutamme sovitut tavoitteet.
- Sovitaan noin 2 – 3 tunnin pituinen tutustumis- ja kartoitustapaaminen.
- Selvitän tapaamisessa mm. yrityksesi nykytilanteen, liiketoiminnan, tuotteet, palvelut ja resurssit, markkinat, kilpailutilanteen, lähiaikoina toteutetut myynti- ja markkinointitoimenpiteet uusasiakashankinnassa, lisämyynnissä ja markkinoinnissa sekä niistä syntyneet tulokset sekä yhteistyömme tavoitteet.
- Teen selvityksen perusteella kehittämissuunnitelman, joka palvelee parhaiten tavoitteiden saavuttamista. Ehdotus voi sisältää osia kaikista kolmesta palvelupaketista.
- Sovitaan työskentelytapa toiveidenne ja tarpeidenne mukaan.

# Markkinaselvitys, myyntistrategia ja -suunnitelma

- Tavoitteena on laatia yrityksellenne kannattavaan kasvuun tähtäävä myyntistrategia ja -suunnitelma.
- Lähtökohta: Myyntinne tilanneselvitys kanssanne sekä markkinaselvitys puhelinhaastatteluin. Työstän yksinkertaisen haastattelulomakkeen, teen n. 20 puhelinhaastattelua, raportin ja kehittämisehdotukset. (2 - 3 päivää)
- Työstämme kanssanne workshoptyöskentelynä yrityksellenne myyntistrategian ja –suunnitelman, joka sisältää konkreettisen tavoiteasettelun, potentiaalisten kohderyhmien valinnan, konkreettisen myynnin mallin, hissipuheen, vastaargumentit, raportointi- ja seurantatyökalujen suunnittelun. (2 – 3 päivää)

# Konkreettista myyntityötä ja asiakashankintaa puolestanne

1. Buukkaan puolestanne 5 päivää tapaamisia, yhteensä 70 – 100 loppuun vietyä päättäjakeskustelua, joista tulee n. 10 – 30 % tapaamisia tai tapaamislupauksia. Tämä vaatii 300 – 400 soittoyritystä.

Olen rohkea tekijä. Koko myyntiurani on lähtenyt lentoon tapaamisten sopimisesta. Olen tehnyt vuosikymmeniä töitä ”nyrkit savessa.” Sitä, mitä moni ei jaksa tai viitsi tehdä. Työ vaatii paljon rutiinien sietämistä ja rohkeutta, mutta tuottaa myös tuloksia.

2. Työstän kanssanne soittotyötä varten noin 400 – 600 potentiaalia asiakasta käytössäni olevasta potentiaalirekisteristä.

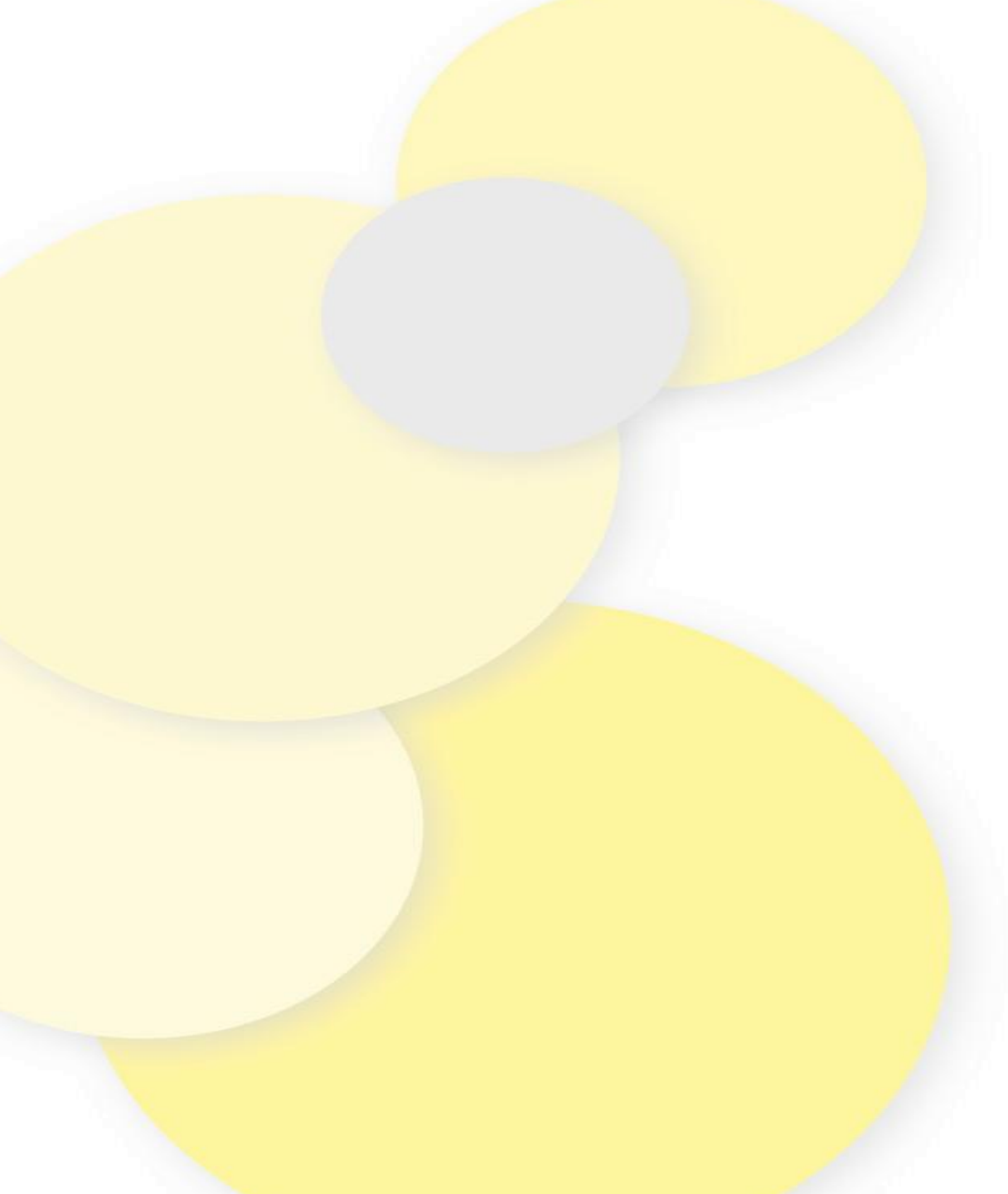
Varma tie kasvuun taidolla ja tyyllillä.

# Myynnin valmennus

1. Potentiaalien asiakasryhmien kartoitus ja n. 400 – 600 potentiaalisen asiakkaan listaus puhelinnumeroineen ja osoitteineen. Tämä osa on myynnin tehokkuuden kannalta erittäin merkittävä toimenpide. Mitä huolellisemmin valitsemme potentiaaleja asiakkaita, sen tuloksellisempaa myyntityö on. Työvälineenä on potentiaalirekisteri. (n. 1 päivä)
  2. Valmennan asiakasta puhelintyöskentelyyn. Tässä on useita eri vaihtoehtoja. Pienen teoriaosuuden jälkeen ryhdymme kontaktoimaan potentiaaleja asiakkaita ja sopimaan heille tapaamisia. Tavoitteena on saada 2 - 3 tapaamista tai tapaamislupausta kymmenestä päättäjäpuhelusta. Puhelut tehdään omassa tilassa niin, että kukaan ei ole kuuntelemassa. Tunnelma on rento ja kannustava. Olen saanut valmennustavastani todella paljon positiivista palautetta. (2 – 3 päivää)
  3. Valmennan asiakkaan myyntiprosessin muut vaiheet; aktiivinen tarjoustyöskentely, kaupan saaminen ja jälkimarkkinointi.
- Tuloksena on vahva ote kannattavaan kasvuun.

# Huippumyyjät Oy

- Huippumyyjät on perustettu 2015.
- Tarjoamme myynnin tekemistä, valmennusta, sparrausta, strategista ja operatiivista suunnittelua uusasiakashankintaan, lisämyyntiin, myynnin johtamiseen sekä liiketoiminnan kehittämiseen. Myös somemarkkinointi on osaamistamme. Erityisen vahvana osa-alueena on uusasiakashankinta ja lisämyynti ja sitä kautta kannattava kasvu. Kun pystymme auttamaan asiakastamme kannattavassa kasvussa, olemme onnistuneet.
- Tärkein teemamme on asiakkaiden yritystoiminnan kannattava kasvu.
- Huippumyyjät on saanut korkeimman AAA -luottoluokituksen.
- Olen toiminut 6 vuotta Ely-keskuksen pk-yritysten kehittämiskonsulttina teemalla myynti, markkinointi ja asiakkuudet. Hallitus päätti lopettaa tämän konsultointimuodon pari vuotta sitten.
- Olen hankkinut mittavan ja tuloksia tuottavan kokemuksen toimieni SOL-konsernissa yli 20 vuotta erilaisissa myynnin, markkinoinnin, viestinnän ja johdon tehtävissä sekä viimeiset 10 vuotta myynnin valmentajana ja konsulttina btob-genressä.
- Pystymme toimimaan kaikilla toimialoilla, kun kysymyksessä on btob-liiketoiminta kotimaan markkinoilla.
- [www.huippumyyjat.fi](http://www.huippumyyjat.fi)



## **Aktiivinen myynti tuo tulosta**

Tuija Valmela

Puh. 044 989 7954

[tuija.valmela@huippumyyjat.fi](mailto:tuija.valmela@huippumyyjat.fi)

[www.huippumyyjat.fi](http://www.huippumyyjat.fi)

Huippumyyjät Oy