

BondingWay

Tarjousprosessi, joka saa asiakkaan päättämään

Selvitämme miksi asiakkaanne ostaa tai jättää ostamatta ja rakennamme tarjousprosessin, joka poistaa epäroinnin.

TARJOUKSIA LÄHTEE, MUTTA PÄÄTÖKSIÄ EI SYNNY TARPEEKSI?

Teillä on ensiluokkainen tuote ja palvelu, ja asiakkaatkin tietävät sen. Silti tarjoukset jäävät roikkumaan, liidit hiljenevät, ja kukaan ei osaa kertoa miksi.

Useimmiten syy ei ole hinta eikä tuote. Syy on se, ettei materiaalinne kerro ostajalle sitä, mitä hänen oikeasti tarvitsee kuulla tehdäkseen päätöksen.

Ostopäätös syntyy luottamuksesta ja siitä, että tarjous vastaa asiakkaan todellisiin kysymyksiin, myös niihin joita ei sanota ääneen. B2B-kaupassa päätöstä ei tee yksi ihminen: tarjouksenne kiertää johtoryhmässä, hallituksessa ja sähköpostiketjussa. Materiaalin pitää myydä ja rakentaa luottamusta myös ilman myyjää.



Tunnistatteko itsenne?

Bonding Key® on 25 käyttäytymistieteelliseen vaikuttimeen perustuva menetelmä.
Sen avulla selvitämme, miksi asiakkaanne sitoutuu tai hiljenee.

01

Uudet asiakkaat eivät tee päätöksiä

Olette avanneet uuden markkinan tai lähestytte uutta kohderyhmää. Kiinnostusta on, mutta kauppvoja ei synny. Ette vielä tiedä, mikä saa juuri tämän ostajan sanomaan kyllä.

02

Nykyiset asiakkaat ostavat liian vähän

Asiakkaanne ovat tyytyväisiä, mutta tyytyväisyys ei riitä. He ostavat teiltä osan tarpeestaan ja lopun jostain muualta. Haluatte olla se, jolle keskitetään.

03

Asiakkaat hiljenevät eikä kukaan tiedä miksi

Näette datasta, että jotain on vialla. Hyvä asiakas ei lähde kerralla; hän vain lakkaa vastaamasta. Ja kun se huomataan, usein on jo liian myöhäistä.





VAIHE 1

**KUKA OIKEASTI PÄÄTTÄÄ JA
MITÄ HÄNEN PITÄÄ TIETÄÄ?**



VAIHE 1: OSTOKOMITEAN SYVÄLLINEN YMMÄRTÄMINEN

**Myyntitiimillänne on jo näkemys parhaista asiakkaistanne.
Me selvitämme piilevät syyt ostopäätösten tai lykkäämisen taustalla.**

Näin se etenee:

- Kuvaamme tyypillisimmät päätöksentekoon vaikuttavat persoonat: kuka esittelee, kuka kyseenalaistaa, ja kuka sanoo hallituksessa “ei” ilman, että olette tavanneet häntä.
- Haastattelemme 6–8 asiakastanne tai prospektia. Selvitämme miten päätös oikeasti syntyi ja autoiko materiaalinne tekemään ostopäätöksen.
- Tunnistamme ne hetket joissa tarjouksenne pitää puhua ilman myyjää; hallituspöydässä, johtoryhmän chatissa, Teams-keskustelussa.

Mitä saatte vaiheen 1 jälkeen:

- Tunnette koko ostokomitean: päättäjät, vaikuttajat ja skeptikot.
- Tiedätte, mitkä asiat todellisuudessa liikuttavat toimitusjohtajaa tai talousjohtajaa.
- Näette missä kohtaa materiaalinne kulkee ilman teitä, ja mitä sen pitää sisältää.





VAIHE 2

**TARJOUS JOKA MYY
PUOLESTANNE, MYÖS SILLOIN
KUN ETTE OLE PAIKALLA**



VAIHE 2: TARJOUSMATERIAALI, JOKA MYY PUOLESTANNE

Kun ymmärrämme asiakkaan päätöksentekologiikan syvällisesti, suunnittelemme tarjousmateriaalin joka puhuu jokaiselle heistä.

Näin se etenee:

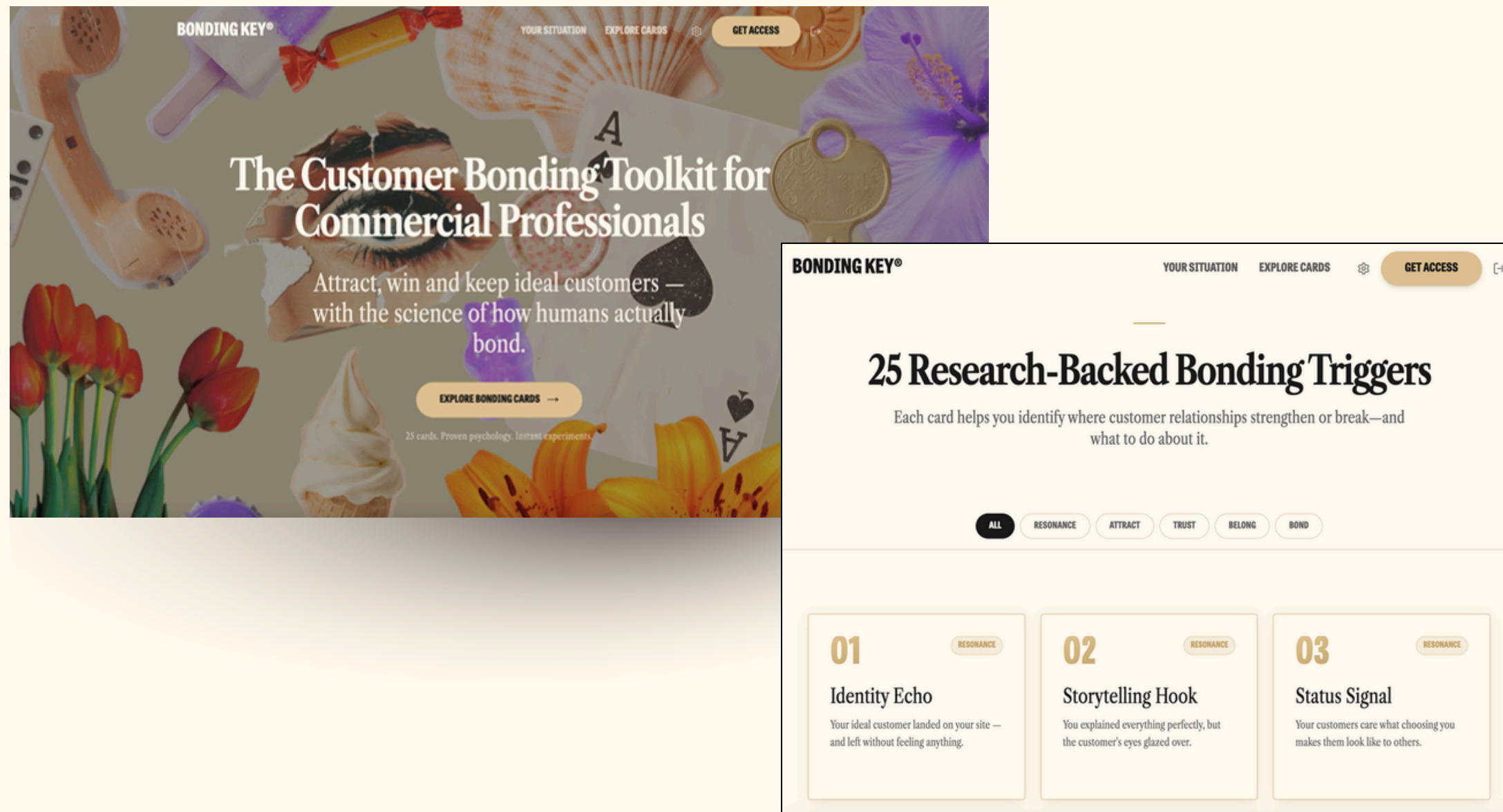
- Rakennamme jokaiselle ostajatyypille (esim. toimitusjohtaja, talousjohtaja) omat myyntiargumentit, jotka puhuttelevat ostajan todellisia motiiveja ja tunteita.
- Suunnittelemme tarjousrakenteen joka on helppo esitellä eteenpäin, ja joka rakentaa luottamusta ilman teidän läsnäoloanne.
- Varmistamme että referenssit, riskin poistaminen ja luottamussignaalit ovat oikeissa kohdissa, niin ettei lukijan tarvitse miettiä "voiko tähän luottaa."

Mitä saatte vaiheen 2 jälkeen:

- Argumenttikirjasto koko ostokomitealle, jotta tiedätte mitä sanoa kenellekin.
- Tarjousrakenne joka toimii hallituspöydässä, sähköpostiketjussa ja johtoryhmän esityksessä.
- Luottamussignaalit sisäänrakennettuna materiaaliin.



TÄMÄN JÄLKEEN ETTE TARVITSE MEITÄ



BONDING KEY® -AVAINANALYYSI

Bonding Key® -avainanalyysin avulla tunnistatte itse, mikä asiakassuhteessa toimii ja mikä ei. Kun tarjous jää roikkumaan, tiedätte onko kyse luottamuksesta, väärästä viestistä vai siitä ettei materiaalinne kestä eteenpäin lähettämistä.



BONDING WAY

MEISTÄ



BONDING WAY

Bonding Way kehittää kasvuhakuisten yritysten kaupallisia toimintoja ostamisen psykologian avulla. Selvitämme miksi asiakkaanne ostavat tai jättävät ostamatta, ja rakennamme sen pohjalta ostoprosessin, joka tuottaa parempaa tulosta.

Menetelmämme perustuu Bonding Key® -viitekehukseen: 25 tutkimusnäyttöön perustuvaa vaikutinta, jotka selittävät miksi asiakas sitoutuu tai etääntyy.

Visiomme, **Intelligence You Can Feel**, on lupaus edelläkävijyydestä: vahvistamme yritysten kyvykkyyttä lukea heikkoja signaaleja sekä reagoida markkinoiden muutoksiin reaaliajassa.



JOHANNA VALKONEN

YRITTÄJÄ JA MYYNNIN KEHITTÄJÄ, MBA, HHJ

- 2011-2020 Uudistanut lahtelaisen SV Maksujärjestelmät alan johtavaksi asiantuntijaliikkeeksi brändillä ja voittavalla asiakaskokemuksella → liiketoimintakauppa
- 2022-2025 Avoin.Systemsin brändin ja markkinoinnin uudistus (CMO), markkinoinnin johtaminen, tuloksena myyntimahdollisuudet 204 → 1.415 /vuosi
 - Trust the System -podcast
 - Open Future -päättäjätapahtuma
 - Odoo User Club yhteisökonsepti
 - Useita 6- ja jopa 7-numeroisia kauppoja
- 2025- Bonding Key®: ostamisen psykologia ja asiakasymmärrys toistettavaksi, mitattavaksi kilpailueduksi



INVESTOINTI

Kokonaisarvo: 5 000 € + alv 25,5 %. Yrityspalvelusetelillä omavastuunne on 2 000 €.

OMAVASTUUNNE

2 000 € + alv 25,5 %

- **Viikko 1:** Ostokomitean kartoitus
- **Viikko 2:** Ostopolkukartta
- **Viikko 3:** Kehittämissuunnitelma
- **Viikko 4:** Myyntiargumentit ja tarjousrakenne

MITÄ SAATTE

Neljän viikon projektin jälkeen teillä on parempi asiakasymmärrys, tehokkaat myyntiargumentit ja asiakkaan ostoprosessiin sopiva tarjousrakenne.

**KUN SEURAAVA TARJOUS EI SAA
JÄÄDÄ ROIKKUMAAN.**

Johanna Valkonen

johanna@bondingway.fi

Puh. +358 44 2460 860

LinkedIn

BondingWay

www.bondingway.fi

Soulbond Oy (y-3372165-6)



REFERENSSIT

BöndingWay



TEHOKKAAMPI TARJOUSPROSESSI

HELSINKI BOATS

Toimiala: Elämispalvelut / venevuokraus (B2C + B2B)

Haaste: Lyhyt sesonki, systemaattisuuden puute, tarjoukset eivät erottuneet kilpailijoista. Työläs ja aikaavievä tarjousten räätälöinti.

Mitä teimme:

- Voitettujen ja hävittyjen kauppojen analyysi
- 5 ostajapersoonan profilointi ja segmenttikohtaiset ostomotiivit
- Koko asiakaspolun rakentaminen Bonding Key® -viitekehysellä (RESONANCE → BOND)
- 9 Bonding Key® -avaimen soveltaminen ostopolun eri vaiheisiin
- Modulaarisen tarjouskonseptin ja tarjoustyökalun suunnittelu

Tulokset:

- Asiakaspolkukartta kehityskohtineen
- Persoonakohtaiset myyntiargumentit ja tarjousrakenne
- Käyttövalmis tarjoustyökalu seuranta-analytiikalla
- **5x ROI vain 9 päivää yhteistyön aloittamisesta**



B2B-MYYNTIMAHDOLLISUUKSIEN 7-KERTAISTAMINEN

AVOIN.SYSTEMS

Toimiala: B2B-teknologia / ERP-järjestelmät (Odoo-kumppani)

Haaste: Laaja tuotevalikoima, useita päätöksentekijärooleja, myyntiviestintä keskittyi teknisiin ominaisuuksiin eikä erotellut kohderyhmiä.

Mitä teimme:

- Ideal Customer Profile -segmentointi neljälle asiakassegmentille (liikevaihto, tarve, palvelutaso)
- 5 päätöksentekijäpersoonan profilointi (CEO, Sales Director, COO, CFO, CTO, vaikuttajat)
- Jobs to be done, kipupisteet, halutut lopputulemat
- Kanavastrategia ostopolun vaiheisiin
- Arvolupaukset ratkaisu- ja teknologiatasolla
- Myyntimateriaalien rakenne: tarjouspohjat, referenssikuvaukset, ROI-laskelmat

Tulokset:

- Segmentoidut ostajapersoonat päätöksentekijärooleittain
- Vaiheistettu sisältö- ja kanavastrategia
- Myyntimahdollisuudet 204 → 1 415/vuosi
- 6- ja jopa 7-numeroisia kauppoja (mm. Pentik, Winestate)

