

TO 8.2.2018 Sibeliustalo – TERVETULOA!

BUUSTIa myyntiin digistä – pysytkö asiakkaan kyydissä?

Mika D. Rubanovitsch

- **Klo 09.15-10.15: Ostovallankumous**
- **30min tauko**
- **Klo 10.45-11.15: Myyntikapina**

@Rubanovitsch

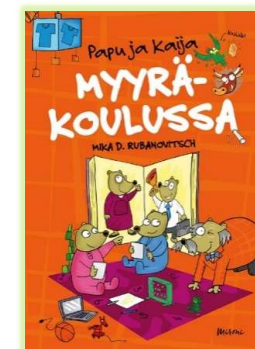
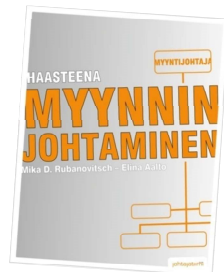
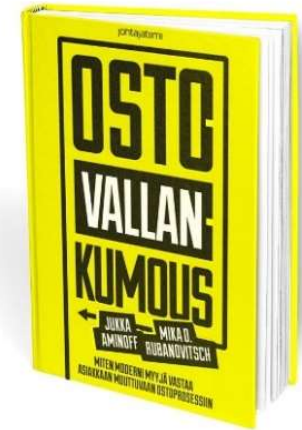


johtajatiimi

**MYynti
KAPINA**



Mika D. Rubanovitsch
@Rubanovitsch



johtajatiimi

LADEC
LAHDEN SEUDUN KEHITYS

Megatrendit

- Asiakaskäyttäytyminen muuttuu nopeammin kuin yritysten myyntitavat
- Digitaalisen liiketoiminnan, markkinnoinnin ja myynnin yhteensovittaminen 24/7 korostuvat
- Digitalisaation myötä asiantuntijuuden arvo korostuu entisestään kasvotusten kohtaamisissa
- ”Kaikki myyvät” -asenne ja myyntisolun toimintaperiaatteet korostuvat jatkossa

OSTAJAN PÄÄTÖKSENTEKOPROSESSI

SELVITÄ MISSÄ ASIAKAS MENEE
OMASSA OSTOPROSESSISSAAN?

INSPIRAATIO
JA TARVE
REFERENSSIT

TIETOISUUS
JA VERTAILU
MONI-
KANAVAISESTI

HARKINTA
JA BUDJETTI

**PÄÄTÖS:
OSTOHETKI**

ALOITUS
KÄYTTÄMINEN
LISÄOSTOT

ASIAKAS-
USKOLLISUUS
JA
SUOSITUKSET

VERTAILUPROSESSI

LUOTTAMUKSEN
RAKENTAMINEN &
OSALLISTAVA MYYNTITYÖ

ODOTUSARVO KASVAA!

LADEC
LAHDEN SEUDUN KEHITYS



NYKYAIKAINEN MYyntITAPA



ESIKARSINTA

ENNAKKO-
VALMISTAUTUMINEN
VUOROPUHELU

LADEC
LAHDEN SEUDUN KEHITYS
LAATU-
TAPAAMINEN

MUUT
PÄÄTÖKSEN-
TEKIJÄT

KOHTAAMINEN

SOPIMUS

TOIMITUS

MITÄ OSTAJAT JA PÄÄTTÄJÄT ARVOSTAVAT

CADEC
LAHDEN SEUDUN KEHITYS

COPYRIGHT © BY IMPERIAL SALES AB / SUOMEN JOHTAJATIIMI

johtajatiimi

TEHDÄÄN MYYMISESTÄ
JA OSTOKOKEMUKSESTA
NOPEA JA HELPPÖ

Keskimäärin yli 6
päättäjää

HINTA JA
HALU RÄÄTÄLÖINTIIN OVAT
VÄHEMMÄN MERKITYKSELLISIÄ

TOIMITTAJALLA
ON OSTAVIEN
TAHOJEN JA
PÄÄTTÄJIEN
LAAJA TUKI
100%

TOIMITTAJA
ON HELPOTI
TAVOITETTAVISSA
95%

OSTAMISEN
HELPPOUS
80%

TOIMITTAJAN
ORGANISAATIOILLA
ON VALMIUS
TOIMIA YHTEIS-
TYÖSSÄ
KILPAILIJOIDEN
KANSSA
79%

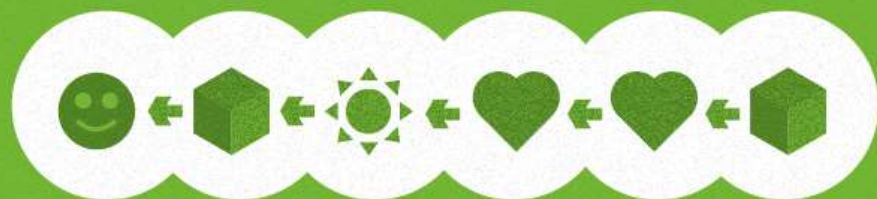
PARAS
HINTA-LAATU-
SUHDE
69%

MAHDOLLISUUS
JA JOUSTAVUUS
RATKAISUN
RÄÄTÄLÖINTIIN
52%

**OSTAMISEN HELPPOUS KOROSTUU:
PITÄÄ VÄLTÄÄ OSTAMISEN MONIMUTKAISTAMISTA**

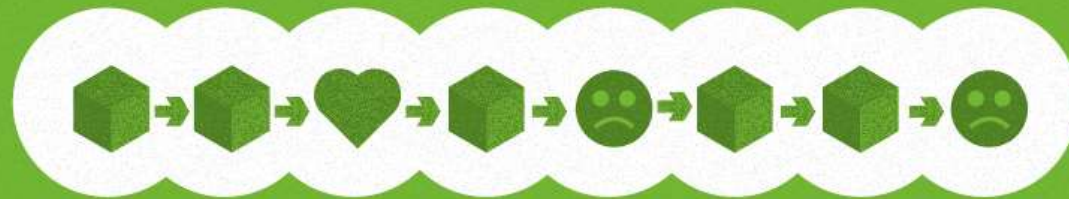
LÄHDE: THE CHALLENGER SALE BY DIXON AND ADAMSON SEC RESEARCH. SURVEYED 2.400 B2B-CUSTOMERS

MYyntIPROSESSI



@Rubanovitsch

OSTOPROSESSI



MONIKANAVAISUUS JA ASIAKASKÄYTTÄYTYMISEN MUUTOS

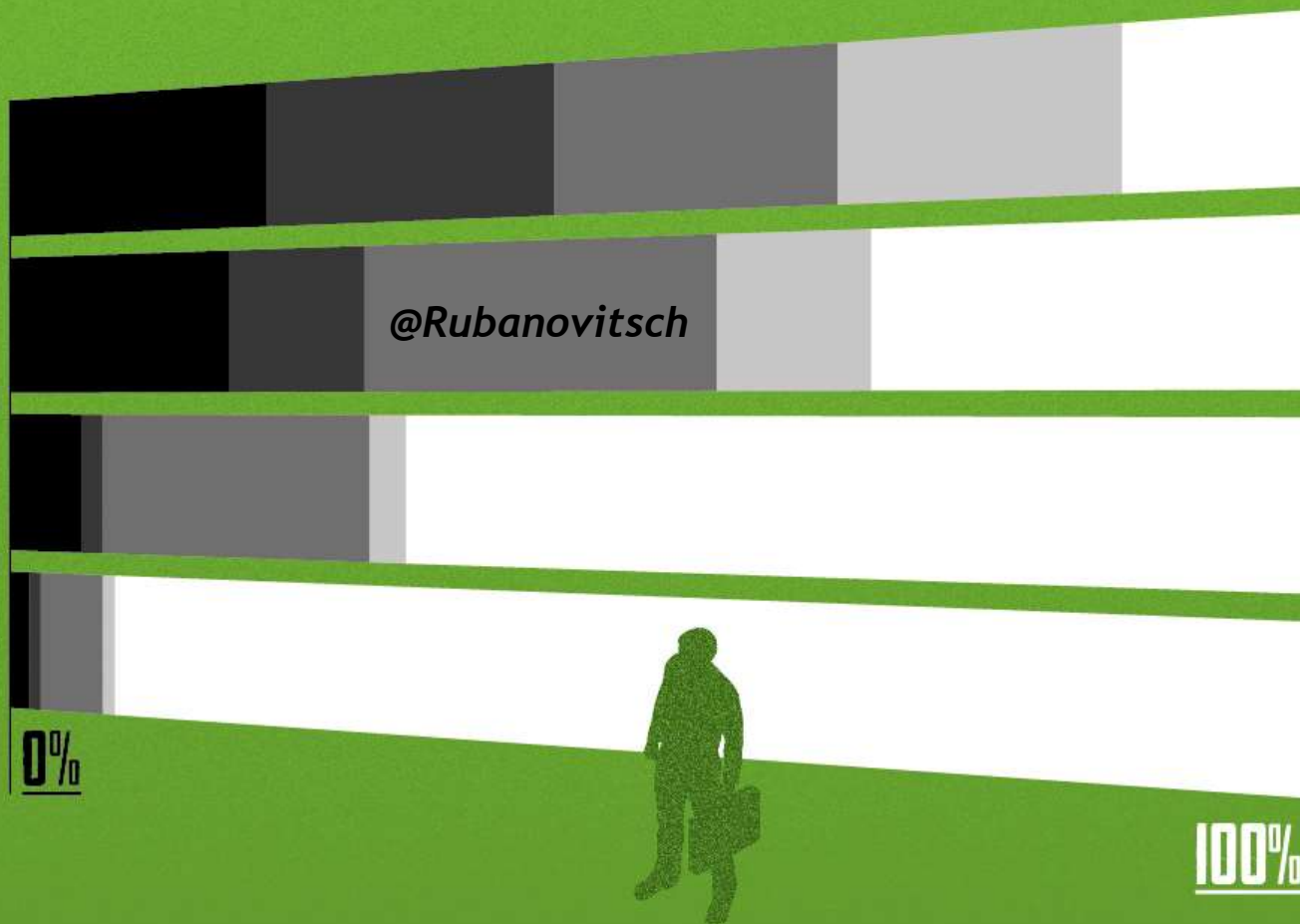
ASIOINTI ON PIRSTALOITUNUT ERI KANAVIIN

MILLENNIAALIT
(1981-1999 SYNTYNEET)

X-SUKUPOLVI
(1961-1980 SYNTYNEET)

SUURET IKÄLUOKAT
(1945-1960 SYNTYNEET)

HILJAINEN SUKUPOLVI
(ENNEN 1945 SYNTYNEET)



INTERNET /
CHAT

SOSIAALINEN
MEDIA

SÄHKÖPOSTI TAI
TEKSTIViesti

ÄLYPUHELIN-
SOVELLUS

PUHELIN /
SOITTO

KAIKKI MYYVÄT

@Rubanovitsch

CHATBOT

CHAT-
PALVELU

ASIAKAS-
PALVELU
MYNNIN
TUKI

MYynti

MARKKI-
NOINTI

JOHTO

TEKNINEN
TUKI

TALOUS-
HALLINTO
LASKUTUS

LOGISTIIKKA



johtajatiimi

MYynti
KAPINA

SAUMATON ASIAKKAAN KOKEMUS

BACK OFFICESTA TULI
FRONT DESK –
ASIAKASPALVELUN JA
MYNNIN RAJA
HÄMÄRTYI



@Rubanovitsch



johtajatiimi

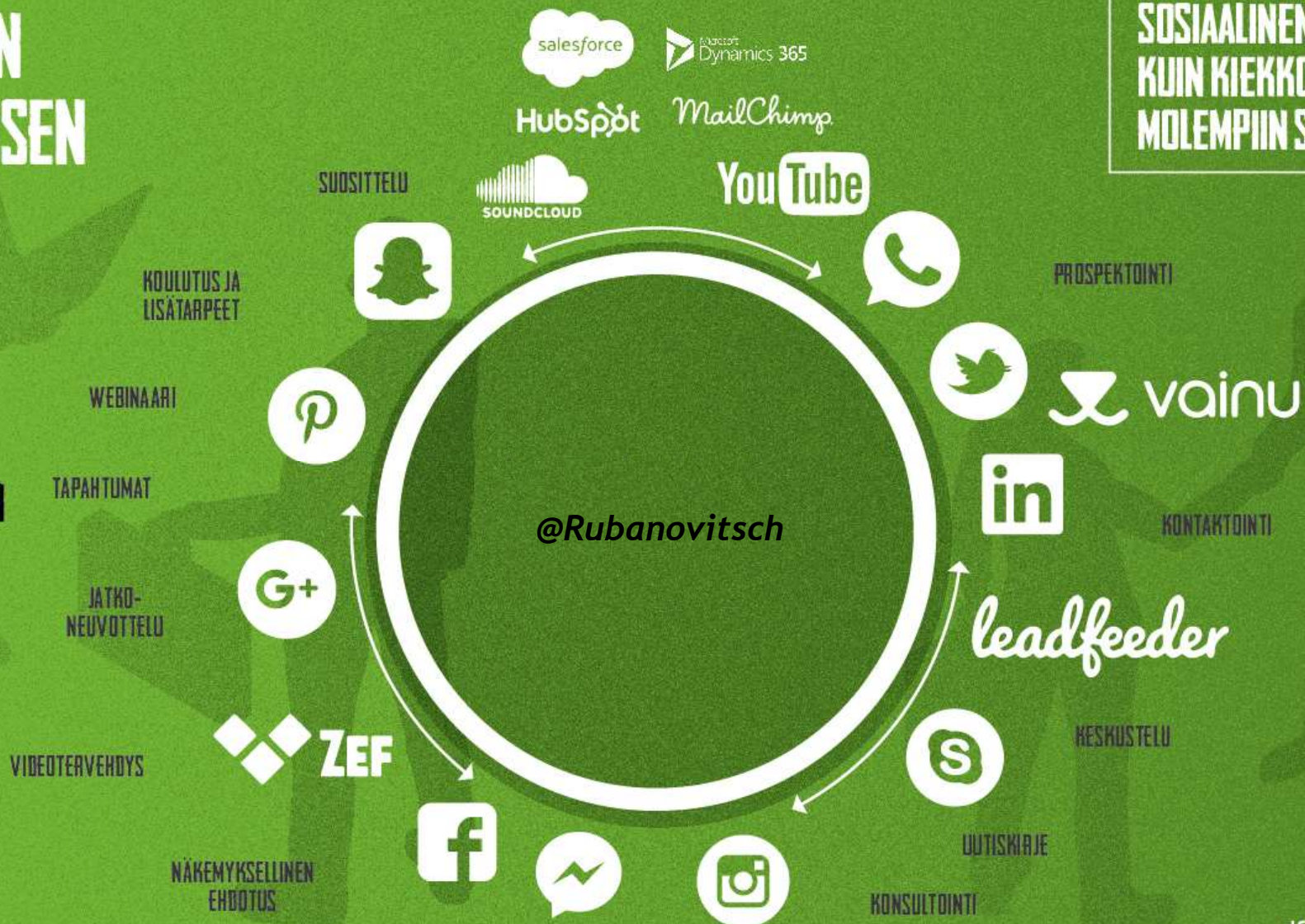
MYynti
KAPINA

Kun asiakkaalla ilmenee hetki ostaa,
on ostamisen oltava silloin helppoa.
Reagointiajat lasketaan sekunneissa.
Siksi kaikkien on osallistuttava
myyntiin.



MYNNIN JOHTAMISEN HAASTE

SOSIAALINEN
MYNTI:
SIIRRYTÄÄN
SIILOISTA
VERKOSTOIHIN



SOSIAALINEN MYYNTI ON
KUIN KIEKKO, JOKA KULKEE
MOLEMPIIN SUUNTIIN.

johtajatiimi
MYNTI
KAPINA

MUISTILISTA HUMAN-TO-HUMAN (H2H) MUUTOKSESSA

MYYNÄ ON IHMISTEN VÄLISTÄ VUOROVAIKUTUSTA

CONTEXT SELLING

INBOUND + OUTBOUND
= SMARTBOUND

B2B + B2C = H2H

ROI = ROR
(RETURN ON RELATIONSHIP)

@Rubanovitsch

johtajatiimi

MYYNÄ
KAPINA

OSTOVALANKUMOUS JATKUU: MYYNLIKAPINA PE 18.5.2018 SEMINAARI METRO AREENALLA MYNNIN GLADIAATTORIT AREENALLA

OLE NOPEA,
ILMOITTAUTUMINEN ON
AVATTU!

@Rubanovitsch

#myyntikapina

johtajatiimi



KYSYMYKSIÄ JA KESKUSTELUA - KIITOS!

ruba@johtajatiimi.com

www.johtajatiimi.com

www.myyntikapina.fi

puh. 040 9100 200

@Rubanovitsch



johtajatiimi

**MYynti
KAPINA**