

# MYYNТИ NOUSUUN MODERNIEN MYNNIN TOIMINTATAPOJEN AVULLA

Usein esitetään väite, että suomalaiset yritykset ovat taitavia kehittämään teknologiaa, mutta myynti ja markkinointi ontuu. Tämä on varmaankin pitkälle totta. Mistä sitten voisi olla kysymys, kun myynti ei onnistu?

Usein ajatellaan, että myynnin onnistumisen edellytys on myyjän sujuva puhetaito, jonka avulla asiakkaan ajatukset käännetään myytävälle tuotteelle ja palvelulle suosiolliseksi. Myyjä voittaa asiakkaan vastaväitteet ja lopulta "clousaa" kaupan.

Tällaisen perinteisen myynnin toimintatavan perusteita ovat myyjän esittämät mielipiteet myytävästä tuotteesta tai palvelusta. Myyjällä on tarve vakuuttaa ja taivutella ostaja hyväksymään myyjän esittämät mielipiteet. Koska asiakasta taivutellaan, hän esittää ihmisluonnolle tyypillisesti vastaväitteitä. Aika tyypillistä perinteisessä myynnissä on runsas kehuvien adjektiivien käyttö.

Varsinkin teknologiaa myyvissä yrityksissä perinteisen myyjän ajatusmaailma herättää monissa insinööreissä vastenmielisyyttä myyjää kohtaan. Ei ole ihme, että monet ihmiset, myös myyjät itse, eivät pidä siitä, että heille myydään.

Usein myyjällä on valmis mielipide asiakkaalle tarjottavasta ratkaisusta ennen ensimmäistäkään keskustelua asiakkaan kanssa. Kun mielipiteiden esittäminen omille ystäville siitä, mitä heidän tulee tehdä, saa aikaan vastaväitteitä, niin voi vain kuvitella mitä mielipiteet saavat aikaan asiakkaissa.

Edellä kuvattu perinteinen myynnin toimintatapa aiheuttaa, että myynnin ennustaminen on vaikeaa ellei mahdotonta, myyntisyklit ovat pitkiä ja ennustetut kaupat perustuvat enemmän myyjän toiveisiin kuin faktoihin ja kaupan päättäminen on vaikeaa.

Kukaan ei osta myyjän esittämien mielipiteiden vuoksi vaan ostamisen syy on aina ostajalla. Jokaisella ostajalla on omat tarpeensa, tavoitteensa ja ongelmansa joiden vuoksi hän ostaa. Myyjän esittämät mielipiteet vain aiheuttavat vastaväitteitä ja ongelmia kaupan päättämisessä.

Moderni myynnin toimintatavat perustuvat kaikki ostajan omien ostamisen syiden tunnistamiseen ja ratkaisemiseen. Se miten se yksityiskohtaisesti toteutetaan, vaihtelee mallista toiseen. Keskeistä on, että myyjä kuulee asiakkaiden tarpeita, tavoitteita ja ongelmia, jotka asiakas ja myyjä yhdessä pyrkivät ratkaisemaan.

Syynä suomalaisten huonoon myyntiosaamiseen on osaltaan se, että monissa yrityksissä ei edes tiedetä, että on olemassa muitakin tapoja myydä kuin perinteinen myyntitapa. Ehkä valtaosa suomalaisista tietotekniikka-alan yrityksistä harjoittaa edelleen perinteistä myyntiä tietämättä, että myyntiä



Actional Oy:n asiakkaita ovat tietotekniikkaa ja asiantuntijapalveluja myyvät yritykset.

Avustamme asiakkaitamme liikevaihdon kasvattamisessa.

Actional Oy  
Hepokalliontie 2  
00850 HELSINKI  
puh 040 - 550 9200  
fax 09 - 698 9223  
sähköposti heikki.luoma@actional.fi  
internet: <http://www.actional.fi>



Actional Oy:n asiakkaita ovat tietotekniikkaa ja asiantuntijapalveluja myyvät yritykset.

Avustamme asiakkaitamme liikevaihdon kasvattamisessa.

Actional Oy  
Hepokalliontie 2  
00850 HELSINKI  
puh 040 - 550 9200  
fax 09 - 698 9223  
sähköposti heikki.luoma@actional.fi  
internet: <http://www.actional.fi>

voi toteuttaa muillakin tavoin.

Isot kansainväliset yritykset ovat tunnistaneet tarpeet muuttaa myynnin toimintatapoja ja panostavat paljon modernien myyntimallien opetteluun ja käyttöönottoon. Pärjätäkseen kilpailussa suomalaiset pienet yritykset tarvitsevat siis tietoa moderneista myyntimalleista ja niiden hyödyntämismahdollisuuksista.

Moderneilla myynnin toimintavoilla voidaan tietysti nostaa myynnin tuloksia, ja myös lyhentää myyntisykliä, parantaa myyntiennusteen luotettavuutta, johtaa myyntiä paremmin ja tarkemmin. Myös monista insinööreistä tulee modernien myyntimallien ansiosta erinomaisia myyjiä. Myyjän ei tarvitse olla "synnynäinen" myyjä vaan myynnin taidot voi jokainen oppia.

Käytettäessä moderneja myynnin toimintamalleja asiakkaiden esittämät vastaväitteet jopa poistuvat kokonaan ja kaupan päättäminen tapahtuu lähes itsestään yhdessä asiakkaan kanssa.

Moderneja myynnin toimintatapoja on useita. Ei ole yhtä varmaa ja oikeaa tapaa myydä, joka sopii jokaiselle yritykselle sellaisenaan. Eri malleissa on sekä hyviä että huonoja puolia suomalaisen tietotekniikkaa myyvän pienen yrityksen ja sen asiakkaiden kannalta.

Modernien myynnin toimintatapojen käyttöönottamiseksi tarvitaan mallien analyysiä ja sovittamista yrityksen omaan toimintaan, tuotteisiin ja palveluihin sekä yrityksen asiakkaiden toimintatapoihin.

Myynnin malli, joka toimii yksinkertaisten tuotteiden ja palvelujen myymisessä, on erilainen kuin toimiva malli monimutkaisten tuotteiden ja palvelujen myyntiin. Asiakkaalla ostamiseen vaikuttavien henkilöiden määrä ja asema organisaatiossa vaikuttaa miten myynnissä tulee toimia.

Laskeeko myytävä tuote tai palvelu asiakkaan kustannuksia, vai nostaako se asiakkaan myyntiä, vaikuttaa myyjän toimintatapoihin.

Hyvän myyntimallin tulee täyttää muutamia kriteerejä. Ensiksi sen on oltava toteutuskelpoinen. Teoriassa hyvä myynnin malli on nollan arvoinen, ellei myyntiorganisaatio kykene tai ole halukas sitä toteuttamaan.

Toiseksi, myynnin mallin on nostettava myynnin tuloksia korkeammiksi kuin mitä perinteisellä myynnillä saavutetaan. Tämä kriteeri täyttyy kaikkein helpoimmin ottamalla käyttöön vaikka vain osia moderneista myynnin toimintatavoista,

Kolmanneksi, myyntimallin toteuttamisen tulee olla tehokas. Myynnin toimintatavat eivät saa nostaa tarpeettomasti myynnin kustannuksia. Jotkut ratkaisumyyntiä harjoittavat yritykset ovat ilmoittaneet muuttavansa

toimintatapaansa myynnin korkeiden kustannusten vuoksi.

Yksi syy väitteeseen, etteivät suomalaiset yritykset ole hyviä myymään, on todennäköisesti se, että tapamme myydä on hyvin perinteinen. Usein myyntiä harjoitetaan itse keksityin ja epäsystemaattisin menetelmin kertomalla omia mielipiteitämme myytävästä tuotteestamme tai palvelustamme. On kuitenkin olemassa monia moderneja myynnin toimintamalleja, joista voimme halutessamme ottaa oppia nostaaksemme myyntiä. Modernit myynnin mallit kaikki kohdistuvat asiakkaan tarpeiden tunnistamiseen eri tavoin.

Soveltamalla modernit myynnin mallit yrityksen ja sen asiakkaiden tilanteeseen, saamme varmasti nostettua myyntiämme. Jopa myyntimallien joidenkin osien käyttöönottamisella voidaan saavuttaa nopeasti merkittävää parannusta myynnin tuloksiin.



Actional Oy:n asiakkaita ovat tietotekniikkaa ja asiantuntijapalveluja myyvät yritykset.

Avustamme asiakkaitamme liikevaihdon kasvattamisessa.

Actional Oy  
Hepokalliontie 2  
00850 HELSINKI  
puh 040 - 550 9200  
fax 09 - 698 9223  
sähköposti heikki.luoma@actional.fi  
internet: <http://www.actional.fi>