

# MIKÄ ESTÄÄ MYYMÄSTÄ ENEMMÄN JA ESTEIDEN RATKAISUJA

Mahdollinen syy	Mahdollinen ratkaisu
Puuttuu uusia asiakkaita joihin ottaa yhteys	Määrittää uudestaan asiakaskohderyhmä ja tarvittaessa valinta uusia asiakaskohderyhmiä
Prospektoinnin keinoja käytetään huonosti tai keinot puuttuvat	Prospektointikeinojen ja työkalujen laatiminen tai muuttaminen
Vaikeuksia päästä samalle aaltopituudelle asiakkaan kanssa	Ajatusten muutos siitä mitä myynti oikeastaan on. Kuuntelun ja asiakkaan tarpeiden tarkempi ymmärrys ennen ratkaisua
Kyvyttömyys saada asiakas myöntämään ongelmia tai tarpeita	Asiakkaan asenteita ja tilannetta luotaavien kysymysten laatiminen ennakkoon ja kysymysten käyttäminen asiakastilanteissa
Yhteys liian alhaalle asiakasorganisaatiossa	Ylempää yhteydenottoa varten tarvittava toimintamalli ja yhteys tarpeeksi korkeaan päättäjään
Keskusteltavat asiat koskevat liian alhaalla asiakasorganisaatiossa olevien henkilöiden ongelmia ja tarpeita	Keskusteltavien ja esiteltävien asioiden uudelleen määrittely
Heikot taidot tunnistaa asiakkaan tavoitteita ja rakentaa ratkaisu	Määrittää kysymykset ja tavat joilla tunnistaa asiakkaan tavoitteet ja asiakkaan kanssa tapahtuva yhteinen ratkaisun määrittely
Neuvottelu henkilöiden kanssa, jotka eivät voi päättää	Kaikkien ostoon liittyvien asiakasosapuolien ja heidän rooliensa tunnistaminen
Tuotteen tai palvelun hyödyt perustuvat oletuksiin ja mielipiteisiin	Konkreettisten käyttötilanteiden ja esimerkkitu- lostojen laatiminen
Tuotteen tai palvelun käyttöönotosta johtuva muutosta ei huomioida	Suunnitellaan yhdessä asiakkaan kanssa muutoksen toteutus
Valmistautumattomuus neuvotteluihin	Valmistautuminen ja neuvottelujen suunnittelu
Liian aikaisia yrityksiä päättää kauppa	Auttaa asiakasta tekemään päätös johdattelemalla käsittelemään päätöksessä tarvittavat asiat
Myyntiaktiviteetit kohdistuvat asiakkaisiin joiden myyntihanke ei etene	Laatuluokittaa asiakkaiden tilanne ja luopua niistä, jotka eivät ole asiakkaita
Keskittyminen asiakassuhteiden ylläpitoon	Myyntisuppilon siivoaminen paikoilleen jääneistä myyntihankkeista ja prospektoinnin aktivoiminen
Myyntitiimin sekava ilmapiiri	Fokustamalla uusien asiakkaiden prospektointiin ja kauppajen solmimiseen
Liian paljon myyjiä työllistää toinen toisensa	Myyjien asiakastehtävien lisääminen tai myyjien vähentäminen
Myyntiä jarrutetaan kun tilauskirjat ovat täynnä ja kiihdytetään kun tilauskirjat ovat tyhjä	Kun tilauskirjat täynnä, keskittyminen prospektointiin. Kun tilauskirjat tyhjenenevät keskittyminen myyntisuppilossa olevien kauppajien päättämiseen
Tarjous sisältää tuotteen tai palvelun kuvauksen	Tarjous sisältää asiakkaan ratkaistavat asiat loogisesti jäsennehtynä toimitettavan ratkaisun suhteen



Actional Oy  
www.actional.fi

Hepokalliontie 2  
00850 HELSINKI

Heikki Luoma  
p. 040 5509200