

# Oletko jo ratkaissut liikevaihdon kasvattamiseen liittyvät haasteet?

Jos olet, niin siitä parhaimmat onnitteluni! Ehkä et halua lukea pidemmälle ja olen pahoillani aiheuttamastani häiriöstä.

Mutta jos olet kiinnostunut liikevaihdon kasvattamisesta, niin lue tämä juttu. Toivon että saat uusia vinkkejä.

Kerron kohta muutamista periaatteista, joilla mielestäni on suuri vaikutus liikevaihdon nopeaan kasvattamiseen.

Ensin hiukan tuloksista, jotka ovat mahdollisia.

liikevaihdon nostaminen 12-kertaiseksi neljässä viikossa nostaa työstettävien myyntitapausten määrän yli nelinkertaiseksi kuukaudessa kasvattaa myynti 2,5 kertaiseksi kvartaalissa ja tuplata uudelleen seuraavassa saavuttaa myyntitavoite 300 %:sti hankkia kaksi uutta asiakasta uudesta segmentistä viidessä viikossa tuottaa vientikampanjalla miljoonan euron tilaukset vuodessa

Esimerkkien yritykset ovat mielestäni onnistuneet aika hyvin.

Mutta ne ovat vain esimerkkejä muiden yritysten saamista tuloksista.

Sinun yrityksessäsi tai myyntiryhmässäsi on saavutettavissa omat liikevaihdon kasvua merkitsevät tulokset.

Kasvuun vaikuttavat monet asiat. Yrityksen henkilöstön valmiudet toimia, ajankäyttö, henkilöstön myyntitaidot ja johtaminen, motivaatio, tuotteiden ja palvelujen ominaisuudet ja tietysti markkinaympäristö ja asiakkaat.

Koska yritysten tilanteet ovat erilaisia, ei ole olemassa yhtä ratkaisua liikevaihdon kasvattamiseen. Ratkaisu on suunniteltava.

On joitakin suunnittelun perusasioita, joilla on voimakas vaikutus liikevaihdon kasvun onnistumiseen.

Keskeisin on liikevaihdon kasvattamisen tärkeys. Jos yrityksen johto pitää tärkeänä kasvattaa liikevaihtoa, se luo pohjan onnistumiselle. Onko kasvu niin tärkeää, että ollaan valmiita tekoihin? Yllättävän usein henkilökunta on valmiimpi kuin johto odottaa.

Toinen tärkeä suunnittelun periaate on johtaminen osallistuttamalla tekijät. Mitä se tarkoittaa käytännössä?

Osallistuttaminen tarkoittaa sitä, että henkilö itse suunnittelee työnsä.



©Copyright

Actional Oy  
Hepokalliontie 2  
00850 HELSINKI  
p. 040 5509200  
info@actional.fi  
www.actional.fi

Kolmas periaate on tavoitteiden asettaminen ja niistä kiinni pitäminen. On oltava tavoite, jotta sen saavuttamiseksi tarvittavat toimet voi suunnitella. Usein tavoitteita ei ole. Joskus tavoitteet on, mutta niistä ei pidetä kiinni.

Tavoitteen on oltava sekä realistinen, että haasteellinen.

Neljäs periaate on, että tavoitteen on oltava saavutettavissa nopeasti. Hyvä aikaväli on 2-4 kuukautta. Lyhyen aikavälin tavoite voi olla esimerkiksi kaksi uutta asiakasta. Tai myynnin kasvattaminen jossakin segmentissä kaksinkertaiseksi.

Tärkeä periaate on myös kokeilu ja tekemällä oppiminen eli action learning.

Miten periaatteet ja monet käytettävissä olevat erilaiset keinot muutetaan liikevaihdon kasvuksi?

Siihen voi vastata vain tuntemalla yrityksesi tilanne ja mihin henkilöstö on valmis. Valmis tekemään. Nyt.

Ihmiset tarvitsevat usein alussa tukea liikevaihdon kasvattamiseen. Tukea on saatavissa. Ainakin Actional Oy:stä.

Sitten kun on opittu tekemällä, ulkopuolista tukea ei tarvita.



©Copyright

Actional Oy  
Hepokalliontie 2  
00850 HELSINKI  
p. 040 5509200  
info@actional.fi  
www.actional.fi