

Vaativalla tuloksia saa tuloksia

Myynnin suunnittelu tehdään usein väärin. Suunnitellaan tehtäväksi erilaisia toimenpiteitä eikä muuta. Unohdetaan mihin oikein pyritään. Toimenpiteet saatetaan jopa tehdä valmiiksi, jos hyvin käy. Lopputulos jää helposti roikkumaan ilmaan. Miksi toimenpiteet alun perin tehtiin? Tuloksena oli aktiviteetteja ja toimintaa, mutta se on eri asia kuin tulokset.

Oikea myynnin suunnittelu tähtää johonkin tulokseen. Tulos voi olla lisää myyntieuroja tietyssä ajassa. Tulos voi olla myös kaksi uutta asiakasta tai, että asiakasseminaariin saadaan kaksikymmentä osallistujaa.

Mietitty tavoite on ainoa oikea perusta alkaa suunnitella toimintaa. Tavoite mielessä antaa suunnan ja fokuksen suunniteltaville toimenpiteille. Ellei toiminta auta tavoitteen saavuttamista, on se eittämättä matalalla prioriteetilla. Ainakin tulisi olla.

Jos haluaa säästää ihmisten aikaa ja vaivaa, tee suunnitelmat siten, että ne kohdistuvat johonkin tavoitteeseen.

Tavoitteen on täytettävä kaksi ehtoa, jotta jotain myös tapahtuisi ja tapahtuisi paremmin. Ensinnä tavoitteen on oltava realistinen. Realistisuus tarkoittaa, että tavoitteen saavuttamiseen uskotaan. On kohtuullinen mahdollisuus saavuttaa tavoite.

Toiseksi tavoitteen on oltava haasteellinen. Haasteellisuus tuo suunnitteluun ja tekemiseen muutoksen elementin. Haasteeton tavoite toteutuu samalla tavalla toimien kuin aina ennenkin. Haasteellinen tavoite edellyttää, että jotain toiminnassa paranee.

Noudattamalla tavoitteellista suunnittelua selkiytyy yrityksen toiminta nopeasti. Lisäksi plussana on se, että tavoitteet pyrkivät toteutumaan. Jokainen joka oikein yrittää ja panostaa työhönsä, ja onnistuu tavoitteensa saavuttamisessa, tuntee tehneensä työnsä hyvin.

Yritysjohdon tärkein tehtävä on huolehtia tavoitteista.

Miten on esimerkiksi strategisten tavoitteiden kanssa? Usein nekin jätetään roikkumaan epämääräisesti. Strategiassa kerrotaan vaikkapa, että myydään jollekin segmentille, mutta ei kerrota kuinka paljon ja mihin mennessä. Konkreettisuus



©Copyright

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

puuttuu. Ei siis ihme, että strategian toteutus ontuu.

Entä jos strategian toteutuksessa asettaa välitavoitteen lyhyelle aikavälille?

Välitavoitteen toteutuminen kertoo onnistumisesta strategian toteutuksessa. Sen toteutumatta jääminen siitä, ettei onnistuta. Molemmat ovat erittäin tärkeitä tietoja yritysjohdolle. Kun tiedon saa nopeasti voi toimintaa myös tarkentaa nopeasti.

Eräs tavoitteiden määrittämisen alue, jonka ottaisin esille on liiketoiminnan kehittäminen. Usein mietitään mitä lisää yritys voisi myydä olemassa oleville tai uusille asiakkaille. Yksi hyvä keino on alkaa myymään jotain. Asettaa tavoite uudelle liiketoiminnalle, teetättää työntekijöillä nopeasti suunnitelmat ja hyväksynnän jälkeen toteuttaa ne. Uusi liiketoiminta on jossain vaiheessa vietävä käytäntöön. Miksi siis et tekisi sitä nopeasti? Ainakin voit kokeilla ja saat nopeasti arvokasta tietoa.

Fuusion ja yrityskaupan yhteydessä tavoitteista sopiminen ja toteuttajien tekemä suunnitelma nopeuttaa huomattavasti yritysten toimintojen integrointia. Lisäksi se saa aikaan keskittymisen siihen mitä pitää tehdä yhdessä uudessa tilanteessa.

Suomen parhaimmissa työpaikoissa on kulttuuri, joka ruokkii tuottavuutta. Näin kertovat yritykset, jotka palkinnon ovat saaneet. Työntekijät kokevat tekevänsä merkityksellistä työtä. Merkitys syntyy siitä, että työntekijä tuntee mihin on mentävä ja saa itse osallistua keinojen miettimiseen.

Havaitsen usein yrityksissä, että työntekijät ovat innokkaampia sopimaan tavoitteista kuin yrityksen johto. Yritysjohto arkailee liikaa tavoitteiden sopimista pelätessään työntekijöiden reaktioita. Usein Työntekijät haluavat korkeampia tavoitteita, kuin mihin yritysjohto itse uskoo. Se kertoo mielestäni, ettei työntekijöiden koko potentiaali ole käytössä ja, että he haluavat käyttää osaamistaan enemmän.

Eräessä yrityksessä tavoitteet oli asetettu hyvin pyöreästi ja matalalle tasolle. Ensimmäiseksi myyjät nostivat omaa sisäistä tavoitettaan 20 % ja toteutettuaan suunnitelmat, tulos oli myynnin kolminkertaistuminen tavoitteeseen nähden.

Johtamisessa tärkeintä on huolehtia tavoitteista, joten sovi ja aseta tavoitteet. Vaadi, että työntekijät suunnittelevat miten he tavoitteeseen pääsevät.



©Copyright

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