



Yleisiä myyntitoiminnan ongelmia

Actional Oy Heikki Luoma

Johto seuraa tekemistä

Myynnin johto keskittyy seuraamaan menneitä tapahtumia. Tyypillistä on, että myynnin kokouksissa puhutaan pelkästään menneestä ajasta.

Kuolleet hevoset

Suuri osa myynnin aktiviteeteista kohdistuu muutamaan ns myyntiputkessa olevaan asiakkaaseen ja heidän yhteen kontaktihenkilöön. Myynnille syntyy yltiöpositiivinen kuva, vaikka asiakas ei vie hanketta millään tavalla itse eteenpäin. Joskus valtaosa myyntiputken myyntitapauksista on kuolleita hevosia. Suuri riski.

Kun hevonen on kuollut, nouse hevosen selästä - Vanha intiaanien sanonta.

Prioriteetit ovat väärin

Uusia myyntimahdollisuuksia ei etsitä systemaattisesti ja aktiivisesti vaan suurin osa myynnin huomioista kohdistuu tiedossa oleviin asiakashankkeisiin. Usein tätä ongelmaa harjoittavissa yrityksissä myynnin volyymit vaihtelevat aaltomaisesti. Välillä asiakkaita ei ole juuri ollenkaan ja toisena ajankohtana niitä saattaa olla enemmän kuin voidaan toimittaa.

Strategia on käsittämätön

Strategia on niin epämääräisesti laadittu ja kuvattu, etteivät työntekijät ymmärrä, mitä se käytännön työssä merkitsee. Tavallista on, ettei kohdeasiakasryhmään kuuluvia voi tunnistaa. Usein todetaan jossain vaiheessa, että strategia oli väärä.

Asiakkaita ei kontaktoida

Asiakkaisiin ei oteta yhteyttä uudelleen tarjouksen lähettämisen jälkeen vaan annetaan tapausten hautautua vähitellen. Tämä ongelma on yleisin yrityksissä, joiden tuote tai palvelu on ainutlaatuinen.

Kapea asiakasrajapinta

Asiakkaalle kohdistuva myyntitoiminta keskittyy yhden tai kahden henkilön kanssa keskustelemiseen, vaikka hankkeesta päättäviä ja päätökseen vaikuttavia on useita eri henkilöitä. Kapea asiakasrajapinta synnyttää kuolleita hevosia.

Epäluotettavat myyntiennusteet

Myyntiennusteet eivät perustu asiakkaan todelliseen ostosykliin vaan toiveisiin nopeimmasta mahdollisesta tilauksen saamisen aikataulusta.

Mitä mieltä olet? Kerro mielipiteesi ja soita 040-5509200 tai lähetä sähköpostia osoitteella heikki.luoma@actional.fi

Heikki Luoma