

MYNNIN TRANSFORMAATIO – MITÄ SE ON?

LÄPIMURTO MYNNIN KASVUUN

Mercuri International White Paper

Page 1 (2)

Myynnin transformaation tarve perustuu muuttuneeseen myynnin maailmaan. Myynti kohtaa tänä päivänä entistä valvutuneemman ja osaavamman ostajan. Mercuri Internationalin kuuden askeleen myynnin transformaatio-ohjelma auttaa myyntiorganisaatioita uudistamaan työskentelytapansa toiminnan tehokkuuden maksimoimiseksi.



Myynnin transformaation kuusi kriittistä askelta

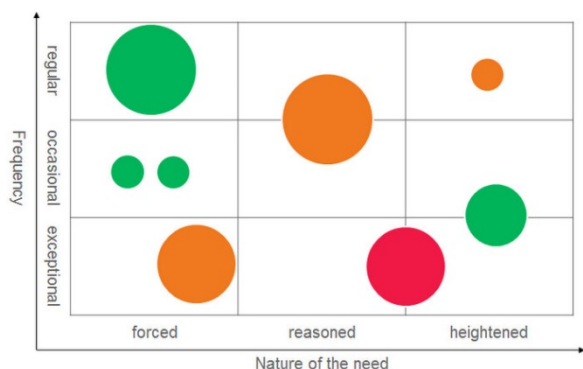
1. Tunnista asiakkaidesi ostaminen
2. Uudista ja fokusoi myyntistrategiasi
3. Tiedosta ja kuvaa oleelliset myyntitilanteet
4. Modernisoi myynnin menetelmät ja työkalut
5. Aktivoi toiminta – asenteet ja taidot
6. Vie läpi muutos

1. Tunnista asiakkaidesi ostaminen

Pärjätäksesi paremmin myynnissä sinun tulee olla paremmin kiinni asiakkaidesi ostamisesta – sen alkumetreiltä lähtien. Tarvetietoisuuden syntyminen, päätöskriteereiden muodostuminen, ostamisen koko aikaikkuna ja sen syklit ym. tulee ymmärtää juurta jaksan.

Asiakkaan ostamisen kuvaaminen ja aikajanelle saanti antavat pohjan kriittisimpien markkinoinnin ja myynnin vaikuttamistilanteiden tunnistamiseen. Tällöin pystytään myös paremmin näkemään näiden tilanteiden merkitys ja erilaisuus. Tärkeintä on tunnistaa terävöittämistarve myynnin toimintatapoihin eri tilanteissa. Usein selkeänkin ja suoraviivaisen tuotteen/ratkaisun myyntityö edellyttää myyjältä vahvaa tilannetajua ja kykyä muuttaa myyntitapaansa asiakkaan mukaan.

Myynnin transformaatio-ohjelmassa tunnistamme ja määrittelemme yrityksesi kriittisimmät myyntitilanteet ja organisaatiosi nykyisen kyvykkyyden näissä tilanteissa – sen vahvuudet ja heikkoudet.



(kuva: esimerkki ostoprosessin analysoinnista)

Myynnin transformaatio – mitä se on?

2. Uudista ja fokusoi myyntistrategiasi

Myynnin kasvun aikaansaanti edellyttää usein myyntitoimintojen parempaa suuntaamista ja mittaamistapojen ja tavoiteasettamallien uudistamista. Myynnin transformaatio-ohjelmassa rakennamme myyntiorganisaatiollesi myynnin haluttua kasvua tukevan myynnin johtamis-/mittausmallin. Tämä malli yhdistää tulostavoitteiden saavuttamisen syy-seuraus-suhteen käytännön tekemiseen. Oleellista on priorisoida oikein käytettävissä olevat myynnin resurssit ja aika. Tärkeää on myös ottaa tarkasteluun tehokkuusluvut, jotka kertovat myynnin laadullisesta onnistumisesta ja kehitymisestä. Näiden uudistaminen ja parempi hyödyntäminen on usein avain myynnin kasvuille.

3. Tiedosta ja kuvaa oleellisimmat myyntitilanteet

Kriittisimpien myyntitilanteiden hallinta edellyttää selkeitä ja konkretisoituja toimintatapoja, joilla varmistetaan oikean viestin perille meno ja vaikutuksen voima. Mitä isompi myyntiorganisaatio, sitä tärkeämpää on tehokkaimpien myyntimenetelmien monistamisen onnistuminen.

Myynnin transformaatio-ohjelmassa tunnistamme parhaat myyntimenetelmänne ja monistamme ne koko organisaatiosi käyttöön. Rakennamme myös kanssasi johtamismallin, jonka avulla saat myynnin toimintatavat muutettua uuden mallin mukaiseksi.

4. Modernisoi myynnin menetelmät ja työkalut

Muuttuneessa ostamisen maailmassa keskeisintä on liidien generointi ja itse myyntityöhön vapautuva aika. Markkinoinnin ja myynnin yhteispelin rakentaminen on merkittävä osa myynnin transformaatiota. Myynnin työkalupakin uudistamistyössä paneudumme siksi usein juuri nykyteknologian ja verkon parempaan hyödyntämiseen, myyntimahdollisuuksien kotiuttamisen tehostamiseen ja asiakasvaikuttamisen välineiden modernisointiin. Käytännössä tämä tarkoittaa esim. presentaatiomateriaaleihin, tarjousmalleihin ja muihin vaikuttamismenetelmiin tarvittavia tarkennuksia.

5. Aktivoi toiminta – Huomioi organisaatiosi asenteet ja taidot

Muutosten aikaansaanti myyntiorganisaation toiminnassa edellyttää tehokkaita, erilaiset yksilöt ja oppimistavat huomioivia toimenpiteitä ja jämäkkää lähijohtamista. Rakennamme ja toteutamme muutosten aikaansaantiin sinun organisaatiosi ihmisille räätälöidyn valmennusohjelman, jossa otamme huomioon nykyisen osaamistason sekä yksilöiden lähtötilanteet ja kehittämistarpeet. Käytämme sekä verkkopohjaisia että f-to-f –valmennusmenetelmiä yksilöille ja ryhmille. Kytämme valmentamisen käytännönläheisesti päivittäiseen työhön ja uudistustarpeiden läpivientiin toiminnassanne.

6. Vie läpi muutos

Myynnin transformaation tuloksellisuus edellyttää systemaattisia ja yhdessä sovittuja seurantamenetelmiä. Tuemme sinua muutoksen läpiviennissä osallistumalla tarvittaessa päivittäiseen työskentelyynne. Yhteiskäynnit myyjiesi kanssa, f-to-f myynnin coachaus-keskustelut ja myyjien sekä myynnin esimiesten arviointimenetelmät auttavat muutosten vahvistamisessa. Myyntiorganisaatiosi käytössä oleva verkko-oppimisympäristö on myös tehokas työväline myynnin transformaation aikaansaannin tukena.

Sopiva positiivinen paine, tiivis seuranta ja yksilöllinen tuki ovat kolme menestystekijää, joilla saadaan aikaan toivotut tulokset.

Positiivinen paine
Tiivis seuranta
Yksilöllinen tuki