

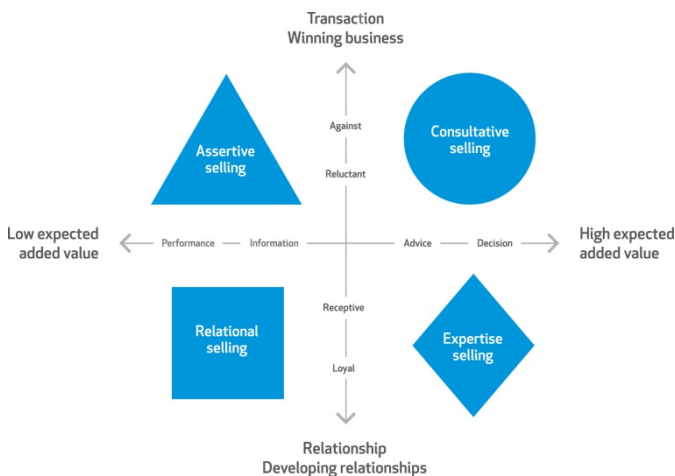
# MYNNIN MUUTOS

Kuinka kohtaat ostamisen muutoksen?

## Muuttunut myynnin maailma

Kyllä. Ostaminen on muuttunut. Markkinan läpinäkyvyys, asiakkaiden tietoisuus tarpeistaan ja vaihtoehtoistaan, globaali reaaliaikainen kilpailu ym. ovat muuttaneet myynnin maailman totaalisesti.

Myynnissä menestyminen edellyttää tänä päivänä aitoa ymmärrystä asiakkaiden ostamisesta ja oikea-aikaisesta, oikein toteutetusta vaikuttamisesta. Avainasemassa ovat tilannetaju ja oikean toimintatavan valinta. Perinteinen myyntiprosessiajattelu ei enää riitä. Useissa ostotapahtumissa ostaja ei tarvitse enää perinteistä myyjää. Myyjän on pystyttävä tuottamaan aitoa arvoa ostajan tilanteeseen.



Mercuri Internationalin Differentiated Selling® -myynnin kehittämiskonsepti auttaa myyvää organisaatiota ja yksittäistä myynnin ammattilaista kasvattamaan myyntiään ja tuomaan uusia palveluita ja tuotteita markkinoille entistä tehokkaammin. Malli auttaa tunnistamaan myyntitoimintojen kriittisimmät osa-alueet ja tuo käytännönläheiset menetelmät myynnin tehostamiseen.



Ostajan tilanne ratkaisee myyntitavan valinnan ja myynnin onnistumisen.

## Myynnin muutos

### Ostaja toimii omalla tavallaan

Globaalit myynnin tutkimuksemme, Sales Excellence 2012 ja Procurement 2013, todentavat, että ostajien odotukset myyjien tuomaa lisäarvoa kohti vähenevät jatkuvasti. Asiakas tietää entistä useammin mitä haluaa, ja myös sen, mitä ei halua. Tämä ostamisen muutos on tuonut mukanaan merkittävän haasteen myynnille - ja samalla se on myös mahdollisuus parhaille myyjille. Assertiivinen myyntimalli on tehokas myynnin ja markkinoinnin työväline näihin myynnin avaintilanteisiin.

### Uusien asiakkaiden hankinta edellyttää eniten uutta osaamista ja vahvaa otetta

Kilpailu ja koveneva markkina on tehnyt uusasiakashankinnan monelle myyvälle organisaatiolle hankalaksi ja paljon työtä vaativaksi. Uuden asiakkaan voittaminen vaatii paneutumista ja osaamista myynnin kriittisimpiin tilanteisiin. Assertiivisen myynnin osaaminen ja konsultoivan myynnin taidot ovat oleellisessa osassa onnistumisessa.

- **Assertive selling® - Assertiivinen myynti**  
Myyjä kohtaa asiakkaita, jotka tietävät mitä tarvitsevat – ja tarve ei ole se mitä myyjällä on. Tämän lisäksi asiakkaan perussuhtautuminen myyjää, hänen tuotettaan/palveluaan ja myös myyjän yritystä kohtaan on negatiivinen ja vastustava.

Tilanne ei ole helppo. Asiakkaaseen vaikuttaminen ja tämän ajattelun muuttaminen tässä tilanteessa vaatii paljon työtä ja taitoja. Oleellisinta on, että näissä myyntitilanteissa onnistuminen turvaa tulevaisuuden myynnin kasvun.

- **Consultative selling® - Konsultoiva myynti**  
Näissä tilanteissa asiakkaalla on tarve/ongelma, johon hän etsii ratkaisua. Kilpailutilanne on kuitenkin kova ja asiakkaan suhtautuminen myyjää kohtaan on varauksellinen ja vaihtoehtoja etsivä. Perinteinen tarvekartoitus, asiakkaan kuunteleminen ja asiakaskeskeinen argumentointi ei tässä tilanteessa enää riitä. Vaikuttamisen tulee olla vahvempaa ja erottautuminen kilpailutilanteesta ratkaisee.

Myyjän on kyettävä saamaan asiakas näkemään itsensä ja organisaationsa ongelman ratkaisijana ja konsulttina. Hänen tulee rakentaa ja neuvotella aidosti asiakkaan tilanteeseen räätälöity innovatiivinen ratkaisuehdotus. Oman tuote- ja teknologiatietämyksen lisäksi korostuu asiakkaan toimintaympäristön ymmärrys ja syventyminen asiakkaan liiketoiminnan kehittämiseen.

### Hanki lisää osaamista myyntitilanteiden hallintaan

Mercuri International tekee yrityksellesi mittauksen, jossa tunnistetaan myyntiorganisaatiosi tyypillisimmät myyntitilanteet ja niissä pärjääminen. Teemme tarvittavat analysointitoimenpiteet ja rakennamme sinulle myynnin kasvuohjelman, jolla saadaan aikaan tarvittavat muutokset myynnissä.

Ota meihin yhteyttä!

Tavataan, keskustellaan ja rakennetaan yhdessä ohjelma, joka turvaa yrityksesi myynnin kasvun.