

**Andrei
Koivumäki**

**Katleena
Kortesuo**

Sata faktaa myynnistä

Alma Talent | 2019 Helsinki

Tilaa 100 faktaa myynnistä -kirja Alma Talent Shopista
shop.almatalent.fi

Copyright © 2019 Alma Talent Oy ja kirjoittajat

ISBN 978-952-14-3637-6

ISBN 978-952-14-3638-3 (sähkökirja)

ISBN 978-952-14-3639-0 (verkkokirja)

Kansi: Tiina Haavistola

Kannen kuva: Meeri Utti

Taitto: Taru Tarvainen

Paino: BALTO print, Liettua 2019

Anna palautetta: *kustannustoimitus@almatalent.fi*

Sisällys

Lukijalle	11
6 myyntifaktaa somesta ja verkostoista	15
1. ANDREI: Asiakas uskoo asiakasta	16
2. KATLEENA: Jos et ole verkossa, et ole olemassa	18
3. Tuttu on luotettavampi kuin vieras	21
4. Ole siellä, missä asiakkaasi ovat	22
5. Eri viestintätavat eri somekanaviin	25
6. Entä jos toimit maan alla?	26
15 myyntifaktaa asenteesta ja oppimisesta	29
7. Menestys vaatii riskejä.....	30
8. Mikään ei tule hetkessä.....	32
9. Has to be done	34
10. Toista mahdollisuutta ei välttämättä tule	37
11. Tietoa saa opiskelemalla ja kokemusta tekemällä.....	40
12. Kuuntele onnistujia – ja epäonnistujia	43
13. Mikä osuus tuottaa tulosta?	44
14. Energia ja fokus	45
15. Menestyminen vaatii fokusta	46

16. Kyse ei ole ajasta vaan energiasta	48
17. Löydä oma vahvuutesi ja päälliköi sitä sata-nolla.....	50
18. Kova työteko ilman suunnitelmaa on hukkaan heitettyä aikaa	52
19. Ympäröi itsesi itseäsi vahvemmillä ihmisillä	54
20. Kolme typerintä väitettä	56
21. Mieli ja aika ovat ihmisen suurimmat voimavarat.....	59

16 myyntifaktaa luottamuksesta ja

henkilöbrändistä	61
22. TUOMAS KUKKO: Asiakkaasi asiakas voi päätyä sinunkin asiakkaaksesi	62
23. SAMU SIPONEN: Illuusion luominen	66
24. Ole oman alasi stara.....	69
25. Saat juuri sellaiset asiakkaat kuin käyttökselläsi tilaat.....	71
26. Auta asiakastasi.....	74
27. Uhriutuvan hammastahnan brändäysvinkki	76
28. Takuu tekee luottamuksen	81
29. "Väärästä" irrottautuminen myy hyvin	84
30. Jos tankkaat vain puoli tankillista, bensa loppuu kesken	86
31. Myy itsesi, niin myyt tuotteesi	88
32. Miksi henkilöbrändi?	90
33. Miten henkilöbrändi tehdään?	92
34. Henkilöbrändin rakentamisen vaihe 1	95
35. Henkilöbrändin rakentamisen vaihe 2	98

- 36. Henkilöbrändin rakentamisen vaihe 3 .. 100
- 37. Media myy 102

6 myyntifaktaa myyntitilanteista ja

- neuvottelutaidoista 107**
- 38. Win-win-neuvottelustrategia 108
- 39. Tuotteen voi myydä viihteen avulla 111
- 40. Kiteytä ja kirkasta 114
- 41. Pitchaa, tyttö, pitchaa! 120
- 42. Kierrä messuja ja kuole 122
- 43. Sisältömarkkinointi on portti myyntiin .. 124

16 myyntifaktaa asiakkaasta ja

- ostovalmiudesta 127**
- 44. Älä puhu kuuroille korville 128
- 45. Osa ihmisistä on väärinä asiakkaita 130
- 46. Mieti, kenelle myyt 132
- 47. Lisäarvo myy tuotteesi 134
- 48. Kerro asiakkaalle, mikä ratkaisee
hänen ongelmansa 136
- 49. Offer, tuttavallisemmin tarjous 139
- 50. Sinun pitää tietää, milloin tavara
ostetaan 141
- 51. Älä myy vaan anna mahdollisuus ostaa.. 143
- 52. Tunnista asiakkaasi 146
- 53. Tutustu asiakkaaseen ennen
tapaamista 149
- 54. Aika ja tietämättömyys ovat parasta
painetta päätöksentekoon 153
- 55. On asiakkaita, jotka perääntyvät
paineen alla 155
- 56. Maksimoi mahdollisuutesi antamalla ... 157

57. Panosta tunteisiin, älä järkeen	159
58. Yllätys! Ostaja onkin ihminen!	161
59. Ole puhuviasi järkeä mutta puhu tunnetta	163
14 myyntifaktaa hukasta ja ajankäytöstä	165
60. Paras vinkkini myyntiin	166
61. Miten saada enemmän aikaan vähemmällä työmäärällä?	168
62. Tee saman verran – mutta tienaa enemmän	170
63. Lean on rakkautta	174
64. Ensimmäinen hukka tarkoittaa laaturvirheitä	176
65. Toinen hukka on odottelua ja viivästyksiä	178
66. Kolmas hukka on tarpeetonta kuljettamista	180
67. Neljäs hukka tarkoittaa ylikäsittelyä	181
68. Viides hukka koskee tarpeettomia varastoja	182
69. Kuudes hukka on työntekijän turhaa liikettä	183
70. Seitsemäs hukka on ylituotantoa	185
71. Kahdeksas hukka on osaamisen pois heittämistä	187
72. Palveluiden ostaminen ei ole aina kuluerä	188
73. Osta toisten aikaa	190

9 myyntifaktaa tylsistä mutta pakollisista prosesseista	193
74. Prosessit ovat tärkeitä	194
75. Paranna myyntiä oman segmentin avulla.....	195
76. Henkilökunta kaiken edelle.....	197
77. Puuttuvat asiat eivät ole kiellettyjä asioita.....	199
78. Aloita aina alusta, älä lopusta.....	201
79. Mikä tarjous voittaa?	203
80. Älä koskaan kirjoita kuin konsultti.....	207
81. Aatekoo on myyjän paras apu	211
82. Tee aina tilausvahvistus	214
8 myyntifaktaa tuotteista ja palveluista	217
83. Ihmiset ostavat sen, minkä muutkin haluavat.....	218
84. Hyvää tuotetta ei edes tarvitse kaupitella.....	220
85. Brändää, markkinoi ja myy se tuote	222
86. Myy keskeneräinen tuote jo etukäteen ..	224
87. Tee ja myy tarjous – älä aina tuotetta	227
88. Myy syytä, unohda tuote.....	228
89. Lisää brändäykseen miksi-näkökulma ..	230
90. Rakenna itsellesi monopoliasema	233
7 myyntifaktaa epäonnistumisista ja reklamaatioista	235
91. Älä myy sontaa	236
92. Tyytymätön asiakas voi olla maailman tyytyväisin	238
93. Älä pilaa puskaradiotasi	240

94. Yrityksistä 93 prosenttia menee konkurssiin	242
95. Kuka hoitaa reklamaatiot?	243
96. Epäonnistuminen on mahdollisuus oppia ja kasvaa	244
97. Moka muuttuu oppimiseksi, kun etsit juurisyyntä	246
5 myyntifaktaa isoista rahoista	249
98. Toisten rahaa on helpompi tuhjata kuin omaa	250
99. Anna aina vertauskohta.....	252
100. Aloita korkealta.....	254
101. Mitä on account based marketing?	256
102. Sinun pitää uskaltaa puhua rahasta	258
6 myyntifaktaa tulevaisuuden kaupoista.....	261
103. Riittää, että olet yhden prosentin parempi	262
104. Älä tienaa satasta tänään vaan kymppitonni huomenna.....	264
105. Yrittäjä, älä anna asiakkaittesi vanhentua mukanasasi	265
106. Älä jumitu puitteisiin.....	268
107. Menestyminen vaatii tavoitteita	270
108. Muista paha päivä.....	273
Lopuksi	275
Lähteet	277

Lukijalle

Ooh, olet selvästikin viisas, älykäs ja tyylijuinen*, koska kädessäsi on juuri oikea kirja. Tässä opuksessa käymme läpi sata faktaa myynnistä – ja pari kaupan päälle.

Kirja on suunnattu niille ihmisille, joiden on vaikea tarttua kirjoihin. Emme siis kerro myynnin historiasta, myynnin teoriasta tai myynnin termeistä. Puhumme vain myynnistä, ja siitäkin konkreettisin keissein ja lyhyin lausein.

Kirja on tehty selailtavaksi, tietoa on sieltä täältä noukittavaksi. Lue vaikka keissi kerrallaan tai ahmi koko kirja.

* Kyllä, imartelu puree. Se puree myös heihin, jotka eivät usko imartelun tehoon. Me kaikki nimittäin etsimme arvostusta, ja sen takia jopa läpinäkyvä ja överi kehuminen menee lopulta läpi. Oleellisinta imartelussa lienee tunnevaikutus: vau, joku katsoo minut imartelun arvoiseksi. Ihmisiähän yleensä imarrellaan vain ylöspäin. Tämä todistaa sen, että sinä, rakas lukijamme, olet nokkela, karismaattinen ja huumorintajuinen.

Kirjamme ei silti ole pintakiiltoa tai tyhjänpäiväistä höttöä. Me molemmat kirjoittajat teemme työksemme isoa bisnestä ja olemme vuosien varrella kotiuttaneet kaupat jos toisetkin. Emme halua olla myyntikirjallisuuden paulocoelhoja, vaan tavoitteenamme on ollut kirjoittaa hyödyllinen teos, johon on helppo tarttua.

Andrein terveiset

Tarkoituksenani ei ole opettaa ketään, eikä jakamani tieto pohjaudu opetusmateriaaleista tai luennoilta saatuihin tietoihin. Jaan kirjassa omaa tapaan hahmottaa myyntiä ja markkinointia. Kuvaan omia näkemyksiäni ja havaintojani, jotka ovat auttaneet minut nykytilanteeseeni. Toivottavasti inspiroidut, motivoitunut ja saat työkaluja tarkastella tilannetta ja bisnestä eri näkökulmista. Monet kirjan esimerkit ja vinkit ovat yksinkertaisia eivätkä mitään rakettitiedettä – jotkut ovat jopa itsestänselvyyksiä, joita emme aina osaa nähdä tai ottaa huomioon.

Katleenan terveiset

Olen myyjänä epäjärjestelmällinen, lyhytjänteinen ja hajamielinen. En läheskään aina noudata omia oppejani, ja menetän sen takia kauppoja. Siksi tämän kirjan kirjoittaminen on ollut itsellenikin yhtä pitkää oppimisprosessia. Olen

ottanut käyttöön kirjan oppeja tietoisemmin samalla kun olen kirjoittanut niistä. Teoksen syntymisestä olen eniten kiitollinen Andreille, jonka kanssa on ollut hauska tehdä kirjaa, sekä rakkaalle kaverilleni Janne Jääskeläiselle, joka on upea henkinen tuki, superhyödyllinen kävelvä vinkkipankki sekä pirullisen hyvä sparraaja ja ahterille potkija. Jokaisella ihmisellä pitäisi olla oma Janne.

Haluamme auttaa sinua eteenpäin myynnissä. Ehkä olet aloittelija, joka kaipaa tukea. Ehkä olet pitkän linjan konkari, joka etsii uusia tulokulmia. Tai ehkä kohderyhmäsi on juuri muuttunut: olet siirtynyt kulluttaja-asiakkaista yritysasiakkaisiin tai tuotemyynnistä palvelumyyntiin. Olipa tilanteesi mikä tahansa, löydät tästä kirjasta vähintään parikymmentä juuri sinulle hyödyllistä vinkkiä, keissiä ja tietoa. Kirjassa on esimerkkejä sekä yrittäjille että myyntiorganisaatioissa työskenteleville.

Helsingissä, Hämeenlinnassa ja Google Drivessä

22.1.2019

Andrei Koivumäki ja Katleena Kortesus