

Työpohja 1: B2B-myyntiprosessi vaiheittain ja toimenpiteittäin

Tehtävä: Kuvaa oma myyntiprosessisi vaiheittain alla olevan pohjan avulla.

Esimerkkinä metallintyöstön lisäaineita myyvä yritys

MYYJÄN MYYNTIPROSESSI

TOIMENPITEET VAIHEESSA

1. Myyntiin valmistautuminen	
Valitse kohderyhmä.	Haetaan uusi markkina-alue Päijät-Hämeestä ja kartoitetaan pienet ja keskisuuret konepajat alueelta.
Profiloi kohdeyritykset.	Valitaan yritykset, joiden tuotannon ytimessä on CNC-työstö tai sorvaus ja yritykset työstävät myös erikoismetalleja. Valitaan yritykset, joiden omistava johto voidaan selvittää. Valmistavat omia lopputuotteita tai tarjoavat alihankintaa.
Selvitä kohdeyritysten taustat.	Käydään läpi kohdeyritysten kotisivut ja työhaku. Selvitetään valittujen kohdeyritysten taloustausta.
2. Myyntineuvotteluvaihe	
Aseta tavoitteet.	Ensisijainen tavoite on päästä esittelemään tuotteiden toimivuutta. Toissijainen tavoite on tehdä kauppa näyte-erästä.
Esitä kilpailuetu vakuuttavasti ja nojautu faktoihin.	Neuvottelutilanteeseen otetaan mukaan vaihtoehtoisten ehkä asiakkaan nyt käyttämien tuotteiden faktat. Laaditaan vertailutaulukot omasta näkökulmasta.
Laajenna ostajapohjaa.	Tapa, jolla käytännön tekijä, esimerkiksi koneistaja/sorvari saadaan antamaan mielipiteensä lisäaineiden käytön haasteista.
Sovita myyntiargumentit ostajan toimintatavan mukaiseksi.	Ennakoidaan vastaväitteitä ostajan toimintatyyliin ja yrityksen laatukuvan mukaan.
Laadi laadukas tarjous.	Laaditaan asiakkaalle tarjous, joka on seikkaperäinen ja noudattaa argumentoinnissa asiakkaan tarvetta ja arvostuksia.

MYYJÄN MYYNTIPROSESSI

TOIMENPITEET VAIHEESSA

3. Kaupan sopimisvaihe

Sovi kaupasta henkilökohtaisesti tapaamisessa tai puhelimitse.

Kauppa sovitaan uuden asiakkaan kanssa aina henkilökohtaisessa kontaktissa.

Vahvista myynti kirjallisesti.

Laaditaan myynninvahvistus ja varmistetaan asiakkaalta, haluaako hän kaupasta erillisen toimitussopimuksen.

Laadi täsmällinen ja tarkkasisältöinen toimitussopimus.

Sopimuksessa kuvataan tarkoin toimitettavat tuotteet, määrät, toimitusajat ja toimituserien koko sekä hinnat. Sopimuksessa kerrotaan sen voimassaolo ja osapuolten velvoitteet.

4. Kaupan seuranta

Pyydä palautetta.

Pyydetään palautetta säännöllisesti ja sovitusti tuotteen tai palvelun toimivuudesta.

Raportoi asiakkaalle ja sisäisesti.

Raportoidaan tuloksista ja toimivuudesta asiakkaalle.

Muista jälkimarkkinointi.

Toimitetaan tuotteita käyttäville henkilöille henkilökohtaisen uusintakäynnin yhteydessä 1-2 kk sisällä "mainoslahjat".

Viesti uusista käyttömahdollisuuksista ja eduista.

Havainnollistetaan ja esitellään uusia tuotteiden käyttömahdollisuuksia.

5. Asiakkuuden vakiinnuttaminen

Sitouta henkilöstö tuotteisiin.

Läpikäydään käyttökokemusten tulokset yhdessä hyödynsaajien, esimerkiksi koneistajan/sorvarin ja ostajan kanssa.

Anna palautetta käytöstä.

Keskustellaan saavutetuista tuloksista sovitusti.

Muista säännöllinen viestintä asiakkaan kanssa.

Pidetään säännöllisesti yhteyttä sähköisesti uutiskirjeen muodossa ja henkilökohtaisina käynteinä neljännesvuosittain.

B2B-myyntiprosessi vaiheittain ja toimenpiteittäin

MYYJÄN MYYNTIPROSESSI

TOIMENPITEET VAIHEESSA

1. Myyntiin valmistautuminen

Valitse kohderyhmä.

Profiloi kohdeyritykset.

Selvitä kohdeyritysten taustat.

2. Myyntineuvotteluvaihe

Aseta tavoitteet.

Esitä kilpailuetu vakuuttavasti ja nojautu faktoihin.

Laajenna ostajapohjaa.

Sovita myyntiargumentit ostajan toimintatavan mukaiseksi.

Laadi laadukas tarjous.

MYYJÄN MYYNTIPROSESSI

TOIMENPITEET VAIHEESSA

3. Kaupan sopimisvaihe

Sovi kaupasta henkilökohtaisesti tapaamisessa tai puhelimitse.

Vahvista myynti kirjallisesti.

Laadi täsmällinen ja tarkkasisältöinen toimitussopimus.

4. Kaupan seuranta

Pyydä palautetta.

Raportoi asiakkaalle ja sisäisesti. Muista jälkimarkkinointi

Viesti uusista käyttömahdollisuuksista ja eduista.

5. Asiakkuuden vakiinnuttaminen

Sitouta henkilöstö tuotteisiin.

Anna palautetta käytöstä.

Muista säännöllinen viestintä asiakkaan kanssa.