



**STRAIGHT
OUTTA
SOCIAL MEDIA**

Sani



@SaniLeino

Mitä odotimme vuodelta 2020:

Robotit

Lentävät autot

Virtuaalitodellisuus

Teknologia, joka tehostaa toimintaa

Tekoäly, joka tekee talenttien turhat työt



Mitä saimme vuodelta 2020

Raimon, joka soittaa kylmäpuheluita paperilistoista



Asiat, jotka pitää heittää **roskiin vuonna 2020**

Kohteettomat kylmäsoitot

Sähköpostikeskustelut

Turhat tapaamiset

Turha raportointi

Ostetut soittolistat

Manuaaliset kirjaukset

Työ - joka on kallista ja tuottamatonta

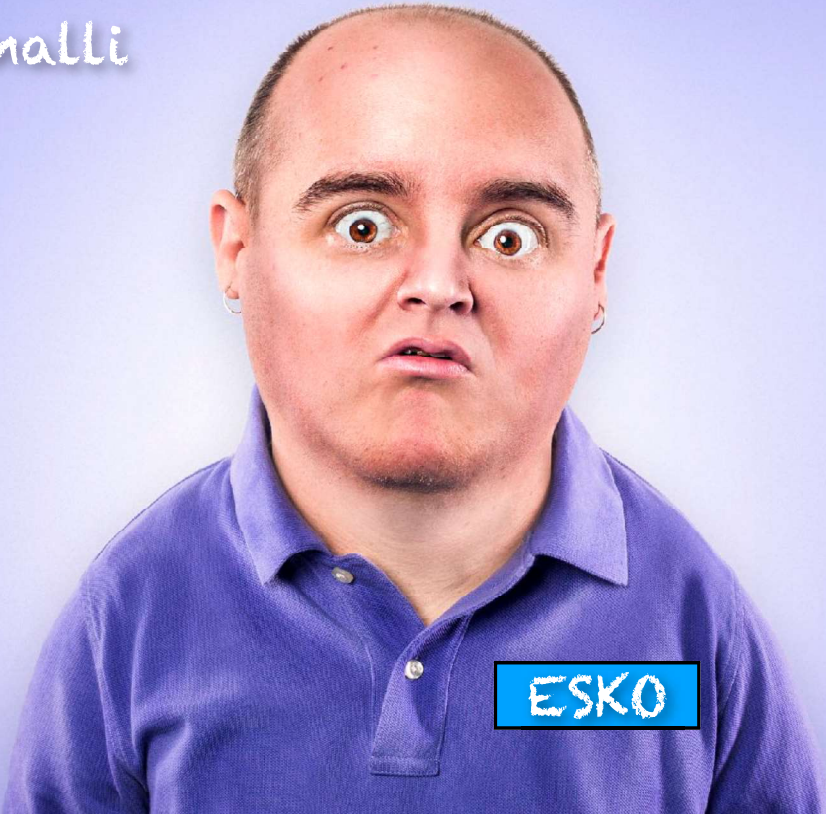
5

**Askelta myynnilliseen
menestykseen 2020.**

1

Always Be Prospecting

ESKO -malli

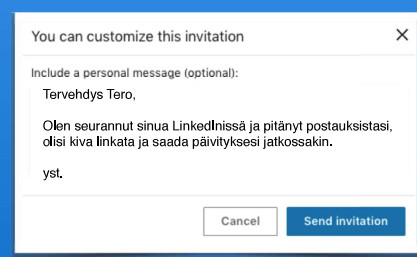
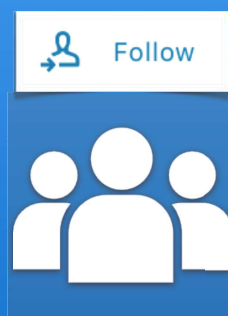


ESKO

Etsi > Seuraa > Kontaktoi



Asiakas X
Aihepiiri Y



#ESKOMalli

**Kylmäsoiton ongelma
ei ole keskustelu.**

Vaan keskeytys.

Vastaaja mieltii aina näitä:

- Miksi juuri minä?
- Miksi juuri sinä?
- Miksi juuri nyt?

Vastaa näihin 15 sekunnissa

Toimivan kontaktoinnin kaava

1. Kehu / viittaus

2. Relevanssi

3. Ajoitus = Voittava kombo

4. Referenssi

5. Esimerkki

6. Ehdotus

@SaniLeino



2

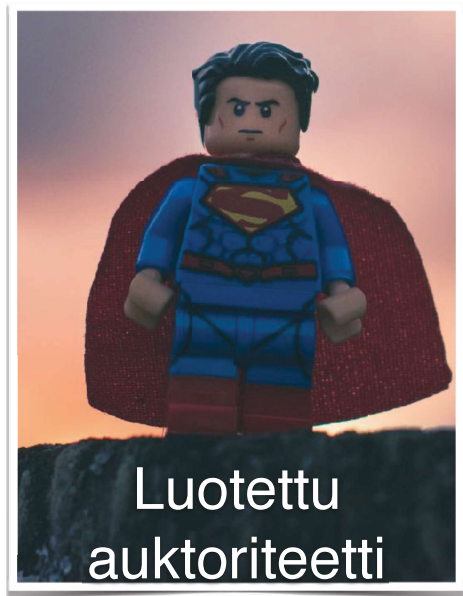
Ole asiantuntija

**MYYJÄ ON
"VIIMEINEN OLJENKORSI"
AMMATTIOSTAJALLE.**



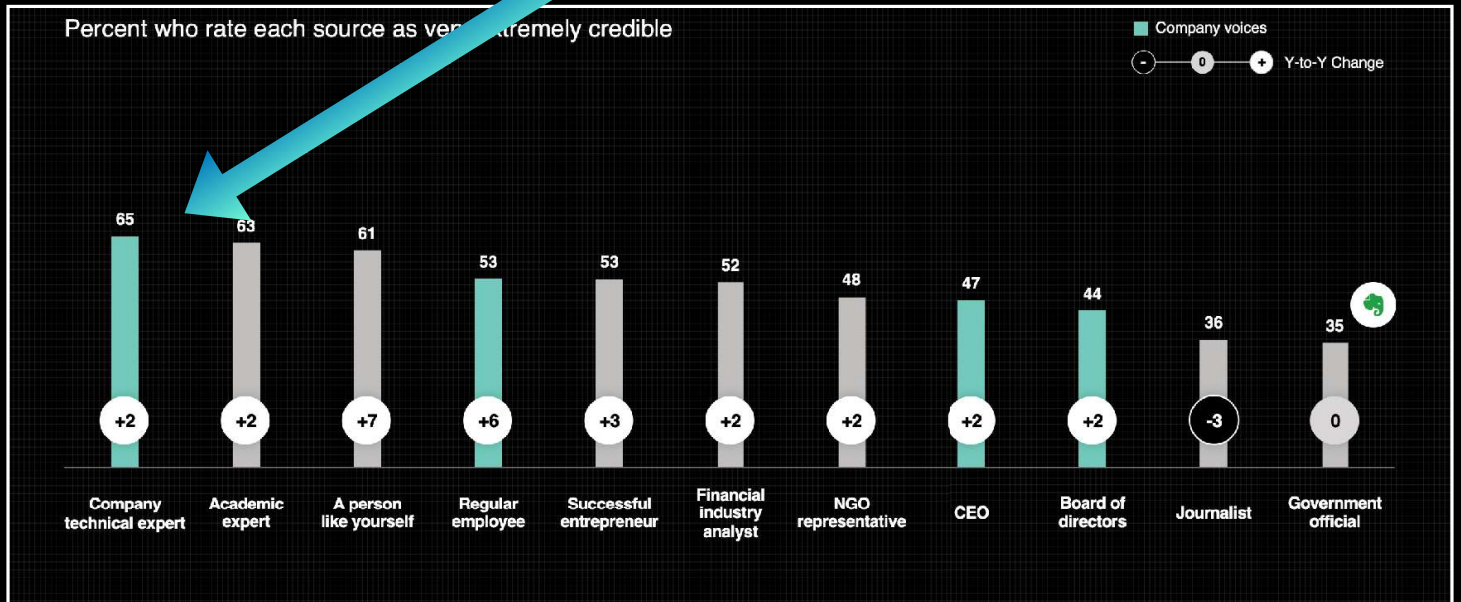
Salespeople are a last resort for modern buyers.

**MUTTA KUULEVAT JA
LUKEVAT MIELELLÄÄN
ASiantuntijanäkemyksiä**



**Luotettu
auktoriteetti**

ASIAANTUNTIJA = LUOTETUIN TIEDONLÄHDE



3

**Tuo kohtaamisiin
aitoa arvoa**

96% of buyers say they are influenced by sellers who focus on the value they can deliver the buyer

93% of buyers say they are influenced by sellers who collaborate with buyers

58% of sales meetings are not valuable to buyers

-Rain Group 2018

Tehtävänäsi myyjänä on tuoda keskusteluun

Uusia ideoita organisaatiolle



Uusia tapoja jolla päihittää kilpailu

Uusia tapoja säästää kustannuksissa



Uusia tapoja millä tehdä rahaa

Uusia tapoja millä vähentää riskiä



= Aitoa arvoa liiketoimintaan



4

Ota omistajuus työstäsi

"Ei ole tarpeeksi liidejä."

"Aika menee turhaan työhön"

"Liikaa uusia työvälineitä"

"Jaksaminen ei riitä"

= olet itse vastuussa

"Kaikki pitää
tehdä itse
S**tana."

93 %

vastaajista kertoi, että työ väsyttää
tai uuvuttaa, niin että se häiritsee
omaa vapaa-aikaa.

MMA työuupumuskyseily 2018

M M Myynnin &
A Markkinoinnin
Ammattilaiset

**”Asiantuntijatyön
epäselvät rajat. Pitäisi
olla tavoitettavissa 24/7,
mikä kuormittaa.**

**Työasiat seuraavat mukana
eikä tule selkeätä rajaa vapaa
ajan ja työn roolitukseen.”**

MMA työuupumuskyseily 2018

M M Myynnin &
A Markkinoinnin
Ammattilaiset

19 %

vastaajista kertoi, että on joutunut olemaan poissa töistä uupumuksen takia yli kuukauden, vuoden tai useamman vuoden.

M M Myynnin & Markkinoinnin Ammattilaiset
A

MMA työuupumuskysely 2018

"Lihoin, olin haluton tekemään mitään ja vaan selviydyin päivästä toiseen. Lopulta ei ollut enää voimia edes muutoksen tekemiseen."

M M Myynnin & Markkinoinnin Ammattilaiset
A

MMA työuupumuskysely 2018



**Laita happinaamari ensin itsellesi.
Onnistutaan yhdessä ystävät**



"Friends, Family, Work, Health. Pick any 3."
- David Sedaris

5

**Luo rutiini ja rakenne
johon itse uskot**



Miten välttää "Hainkita"-efekti myynnissä?

Myyjä menestyy, kun hän tekee hänelle kuuluvan työnsä, joka ikinen (arki)päivä.





~~ALWAYS BE CLOSING~~

ALWAYS BE PROSPECTING

30/PVÄ

ALWAYS BE CONNECTING

50/VKO

ALWAYS BE HELPING

10/VKO

MÄÄRITÄ OMAT TAVOITTEESI VIIKKO- TAI PÄIVÄTASOLLE

- 5 PUHELUA AAMULLA**
- 5 PUHELUA / ILTAPÄIVÄLLÄ**
- 5 LINKEDIN VIESTIÄ ILLALLA**
- 5 UUTTA PROSPEKTIA / PVÄ**
- 1 BLOGIKIRJOITUS / VKO**



Viikkosuunnitelma

- Most important
- Follow Up + ToDo
- Plan & Prospect
- Social Selling
- Meetings & Events

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
Most important	Most important	Most important	Most important	Most important		
Social Selling	Social Selling	Social Selling	Social Selling	Social Selling		
Plan & Prospect	Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events		
"Never eat lunch alone"						
Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events	Social Selling	
Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events	Meetings & Events	Follow Up + ToDo		Plan & Prospect
Follow Up + ToDo	Follow Up + ToDo	Follow Up + ToDo	Follow Up + ToDo	Plan & Prospect	Social Selling	Social Selling
Plan & Prospect	Meetings & Events		Meetings & Events			
Plan & Prospect	Plan & Prospect	Plan & Prospect	Plan & Prospect			
Proaktiivinen vs. Reaktiivinen						

LÖYDÄ

KEHITÄ

VOITA



Asennoitu jo myyntiprosessin alussa kysymään, minkä asioiden pitää toteutua, jotta yhteistyön aloittaminen on ylipäättään mahdollista

Älä kysy päätöstä kerran isosti, vaan monta kertaa pienest prosessin varrella

Asiakkuuden aloittaminen > kaupan klousaaminen - Suhde > Sopimus

3

**suurinta harhakuvitelmaa
modernista myynnistä**



1

**Moderni myynti on säntäilyä
ja inpaudin odottelua...**



"Tulispa kaupallisia kohtaamisia"

1999

LIIDILISTAT

PORTINVARTIJAT

VAHVA KONTAKTOINTI

SISÄINEN INFORMAATIO

KYLMÄKONTAKTOINTI

MYYNTIARGUMENTIT

MYYNTIPROSESSI

VERKOSTOT

PÄÄTTÄJÄT

VAHVA PROSPEKTOINTI

VERKON TIETOVARANNOT

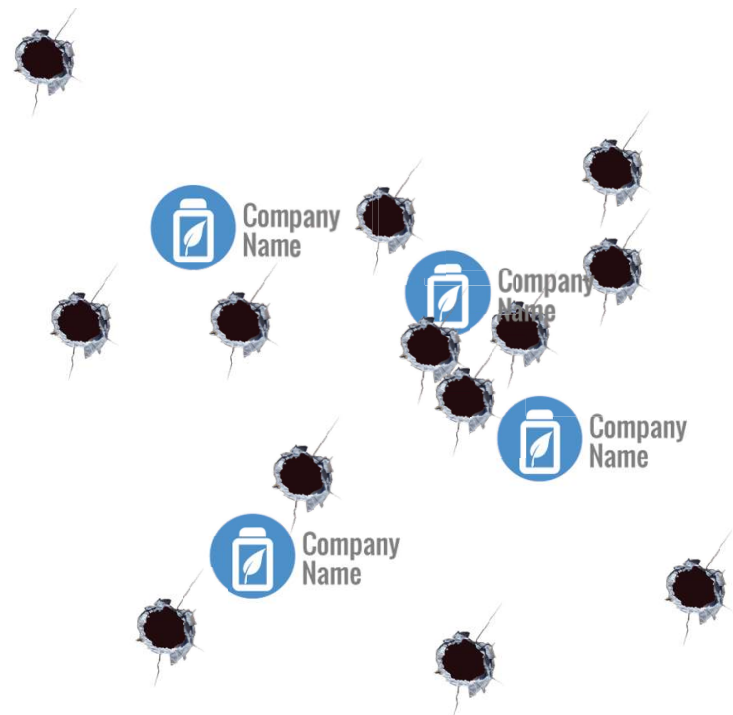
SUOSITTELUT

KESKUSTELUT

OSTOPROSESSI

2019

Ei "Sokkomyyntille" - Kyllä aktiivisuudelle



**Moderni myynti on targetoitua ja tietoperusteista
- ei lonkalta ampumista**

Myynnin suurin haaste 2020

"Meidän täytyy vähän vielä miettiä sisäisesti ja palata asiaan."

Yhteisen sitoutumisen puute

TITTELI EI ENÄÄ (VÄLTTÄMÄTTÄ) RIITÄ

- tarvitaan tarkempaa tietoa talenttien
vaikutuskyvykkyydestä

Markkinointijohtaja

Talousjohtaja

Myyntijohtaja

Hankintajohtaja

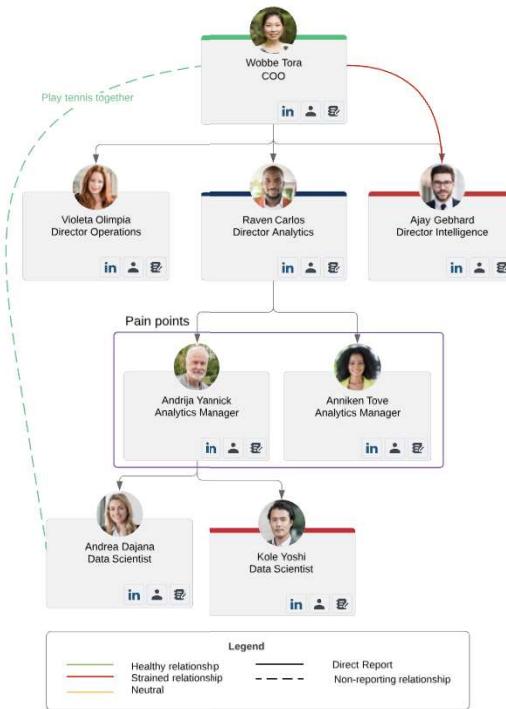
Organisaation sisäiset mielipidejohtajat

ACCOUNT INFORMATION
 Value:
 Stage:
 Confidence:
 Last modified by:

Demo User | April 2, 2019
 Basic Account Map Example and
 Template - From LinkedIn Post

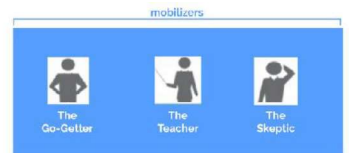
Add account logo here

	Initiatives	Contact
Targets	<ul style="list-style-type: none"> Increase collaboration between marketing and sales. 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Andrija Yannick Analytics Manager</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Anniken Tove Analytics Manager</p> </div> </div>
Decision Makers	<ul style="list-style-type: none"> Company wide cloud initiative. 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Wobbe Tora COO</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Andrea Dajana Data Scientist</p> </div> </div>
Executive Sponsors	<ul style="list-style-type: none"> Leadership wants deeper visibility into key projects and initiatives across each team. 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Raven Carlos Director Analytics</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Wobbe Tora COO</p> </div> </div>
Blockers	<ul style="list-style-type: none"> Standardize Operating Systems (OS) across the company. 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Ajay Gebhard Director Intelligence</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Kole Yoshi Data Scientist</p> </div> </div>



Ketkä osallistuvat päätöksentekoon?

Kenet tunnemme?



- The Go-Getter**
 - Champions others' good ideas
 - Always delivers more than asked
 - Learns from mistakes and moves on
- The Teacher**
 - Often teaches new insights
 - Colleagues and senior executives seek their input
 - Good at convincing others
- The Skeptic**
 - Perceives unclear projects as risky
 - Prepares influential stakeholders for difficult issues
 - Believes changes require small wins first



- The Guide**
 - Provides information typically unavailable to vendors
 - Speaks the truth when sharing with vendors
 - Discriminates information equally
- The Friend**
 - Readily accessible and enjoys conversations with reps
 - Often networks reps with colleagues
 - Generous in giving time to reps
- The Climber**
 - Needs to personally gain from projects
 - Wants personal rewards for rags to riches
 - Likes to tell others about successes



2

**Sousalselling on sellaista
somepöhinää....**

"Asiakkaat tulee ovesta,
ei somesta"





SOSIAALISEN MYYNNIN TARKOITUS:

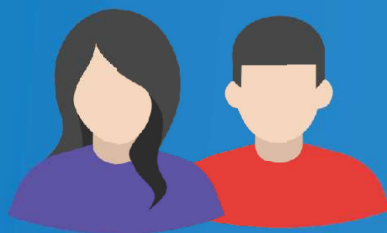
~~SOMESSA ROIKKUMINEN~~

LIIKETOIMINNAN TUKEMINEN

SOSIAALISTEN SUHTEIDEN JA KANAVIEN AVULLA.



SOSIAALINEN KUUNTELU



ASiantuntijabrändi



SISÄLTÖJEN HYÖDYNTÄMINEN

#SOCIALSELLING



VERKOSTON VAHVISTAMINEN

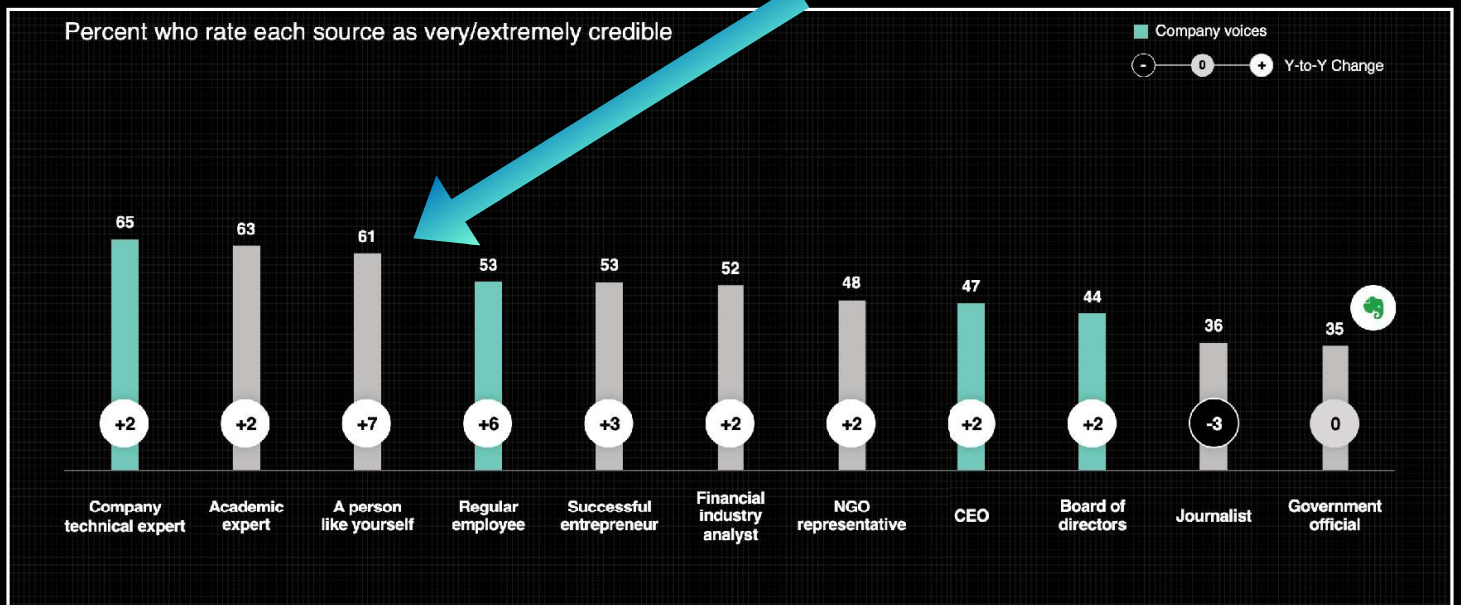


SUHTEIDEN SYVENTÄMINEN



LUOTTAMUKSEN SYNTYMINEN ON AVAIN OSTAMISEEN

LUOTAMME JA KUUNTELEMME KALTAISIAMME



#SIMILARITEETTI

People who can introduce you to Samuli Savo

Samuli Savo 17 Worked with Samuli Savo 21 Went to school with Samuli Savo 50 Shared groups

- Juha Eteläniemi** - 1st
CIO at Fazer
Both members of Teollinen Internet - Industrial Internet in Finland
- Pekka Bau** - 1st
Sales Director at Chilit Oy
Both members of TKK Alumni
- Mikko Pulkkinen** - 1st
Chief Operating and Marketing Officer (COO), Microsoft Finland at Microsoft
Both members of Teollinen Internet - Industrial Internet in Finland
- Mikko Komi** - 1st
Kehityspäällikkö at Lounea Oy
Both members of Teollinen Internet - Industrial Internet in Finland

#ryhmät

(from: Jani Aaltonen) (@ManUtd)

Top Latest People Photos Videos

Jani Aaltonen @JaniAaltonen · Apr 28
Replying to @SaniLeino and @ManUtd
Tasurilla mentin.



4

#ManUtd



#maraton

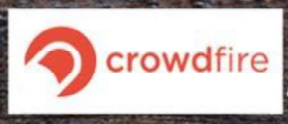
Mikä tai kuka yhdistää teitä työkontekstin ulkopuolella?



3

**Ei ne hiton himmelit
auta aidosti arjessa...**

**Kuuntelu
Kartoitus**



**Konvertointi
Kvalifointi**



**Kommunikaatio
Kontaktointi**



Hyödynnä asiakkaan jättämiä digitaalisia jalanjälkiä.



Mikä firma rekrytoi paljon?



Mikä firma käy milläkin sivulla?

Vainu.io	🔗	Vainu notifications: Senior management change (Finland) - Plea
Vainu.io	🔗	Vainu notifications: Senior management change (Finland) - Plea
Vainu.io	🔗	Vainu notifications: Senior management change (Finland) - Plea
Vainu.io	🔗	Vainu notifications: Senior management change (Finland) - Plea
Vainu.io	🔗	Vainu notifications: Senior management change (Finland) - Plea
Vainu.io	🔗	Vainu notifications: Senior management change (Finland) - Plea

Leadfeeder	🔗	KPMG visited your website! - Leadfeeder laptop-feed We identified 1 company (https://app.leadfeeder.com/in
Leadfeeder	🔗	Lead from Leadfeeder: Realia Group Oy - Leadfeeder HI, Sani Lehto sent you this lead from Leadfeeder. Realia
Leadfeeder	🔗	Lead from Leadfeeder: Valmet - Leadfeeder HI, Sani Lehto sent you this lead from Leadfeeder. Valmet (https://
Leadfeeder	🔗	Lehmonkärki/Ari Yrjölä Saint Gobain Research India Ltd and Panoroma Partners Oy visited your website! - L
Leadfeeder	🔗	Aste Heisinki, Nordica Bank and Berner visited your website! - Leadfeeder laptop-feed We identified 3 compan
Leadfeeder	🔗	Danske Bank visited your website! - Leadfeeder laptop-feed We identified 1 company (https://app.leadfeeder.t



SALES NAVIGATOR

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. On the left, an 'Alerts' sidebar is open, showing a list of notifications under the 'Lead Shares' filter. The alerts include:

- Samuli Savo, a saved lead at Stora Enso, posted a new batch of exciting opportunities with Combient Foundry #ventureclient.
- Jarkko Saarimäki, a saved lead at Traficom / Transport- och kommunikation, posted an update about Pori ja Kokemäki selvisivät Lahtea kyberhyökkäyksistä.
- Jarkko Saarimäki, a saved lead at Traficom / Transport- och kommunikation, posted another update.

The main content area shows a 'Lead Lists' view for 'Dustinin prospektit'. A summary table indicates:

11	4	6	3
Total results	Viewed jobs in past 90 days	Posted on LinkedIn in past 30 days	Share experiences with you

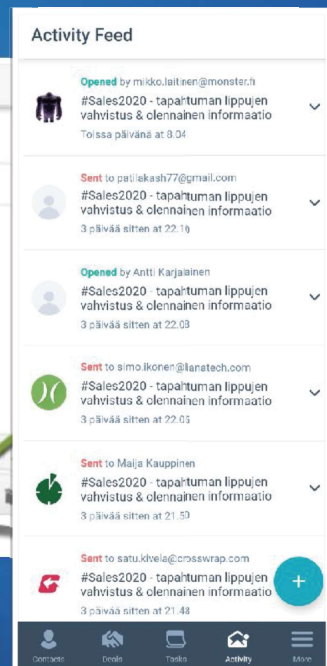
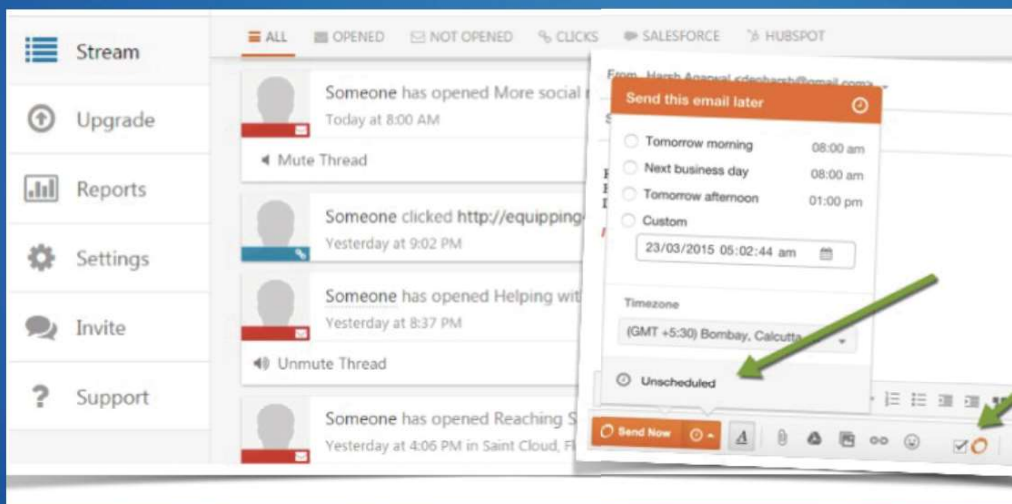
Below the table is a list of leads with columns for Name, Account, Geography, Notes, and Date added. A blue overlay box is positioned over the bottom right of the screenshot, containing the text:

**KUKA VAIHTOI TYÖPAIKKAA?
KUKA HYVÄKSYI KUTSUN?
KUKA TYKKÄSI SISÄLLÖSTÄ?**

At the bottom right of the interface, there is a note: 'Based on your sales preferences.'

Hubspot Sales

Seuraa miten viestejä avataan ja
aseta seuraavat toimenpiteet.



Tuki: GMAIL, OFFICE 365, OUTLOOK desktop



Pidetään huolta toisistamme.

Onnistutaan yhdessä.

Ei keksitä tekosyitä.

Ylitä itsesi.