

Digitaalinen myynti

X

analogiset ihmiset

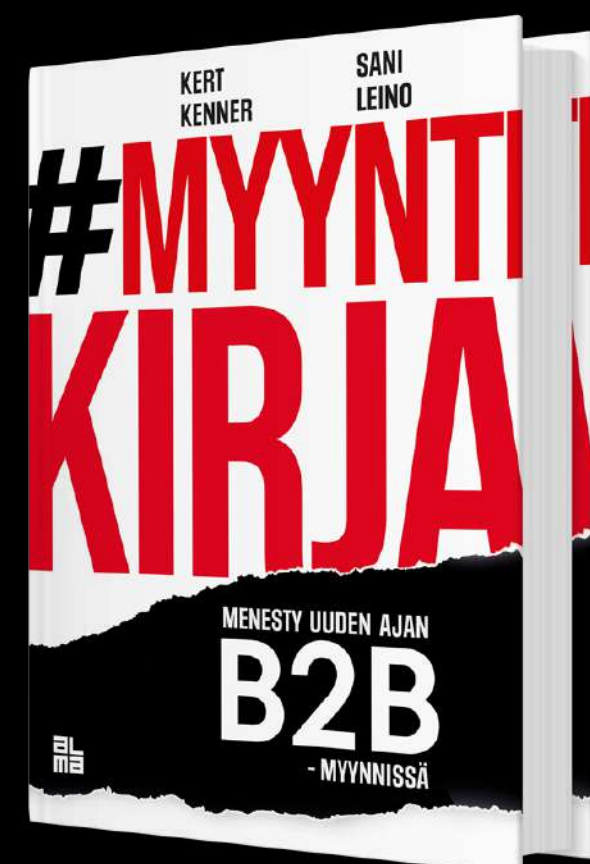
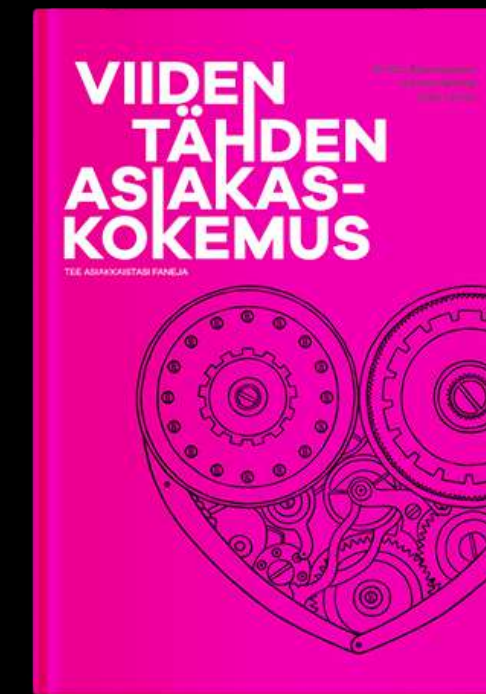


**SANI
LEINO**

#ModerniMyynti

#CX #EX

Social Selling



#MYYN TIPODI



Agenda

- Valistuneiden ja valtaistuneiden asiakkaiden aikakausi - mitä asiakkaat odottavat kumppaneilta?
- Asiakkaiden ostopäätösprosessin ymmärtäminen - muuttumattomat perusasiat ja digiajan muutokset
- Myynnin ja markkinoinnin välinen roolitus - miten varmistat, että keskityt oikeisiin asioihin liiketoiminnassa?
- Myynnin muuttumattomat menestystekijät - mitkä asiat tuovat edelleen tuloksia myynnissä digiaikanakin?
- Tekoäly ja teknologiat tehokkuuden tukena - miten tehostaa ja monistaa toimintaa teknologioiden avulla
- Vaikka maailma on digitaalinen, ihmiset ovat analogisia - muistutus päätöksenteon psykologiasta.



Asiakas

B2B-asiakkaiden muuttunut ostokäyttäytyminen

Puskevan ja puolueellisen mainonnan tehottomuus

TIETOISUUS

Enemmän käytettäviä tietolähteitä

Itsenäisempi ja kompleksisempi ostoprosessi

HARKINTA

Kuluttajamaisuuden korostuminen preferensseissä

Nousseet odotusarvot asiakaskokemukselle

ANALYSOINTI

Kriittisempi ajankäyttö

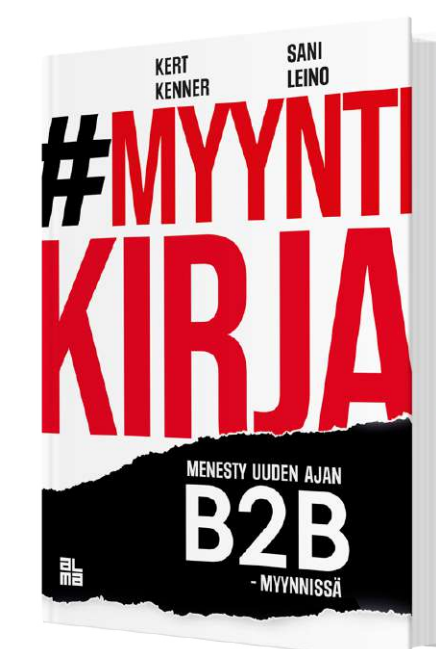
Arvojen ja vastuullisuuden korostuminen valinnoissa

VALINTA

Suosittelujen merkityksen nousu

PÄÄTÖS

Enemmän päätöksentekijöitä





**Ostokomitean
koko kasvanut**



**Asiakkaat antavat
vähemmän aikaa
ja odottavat
enemmän**

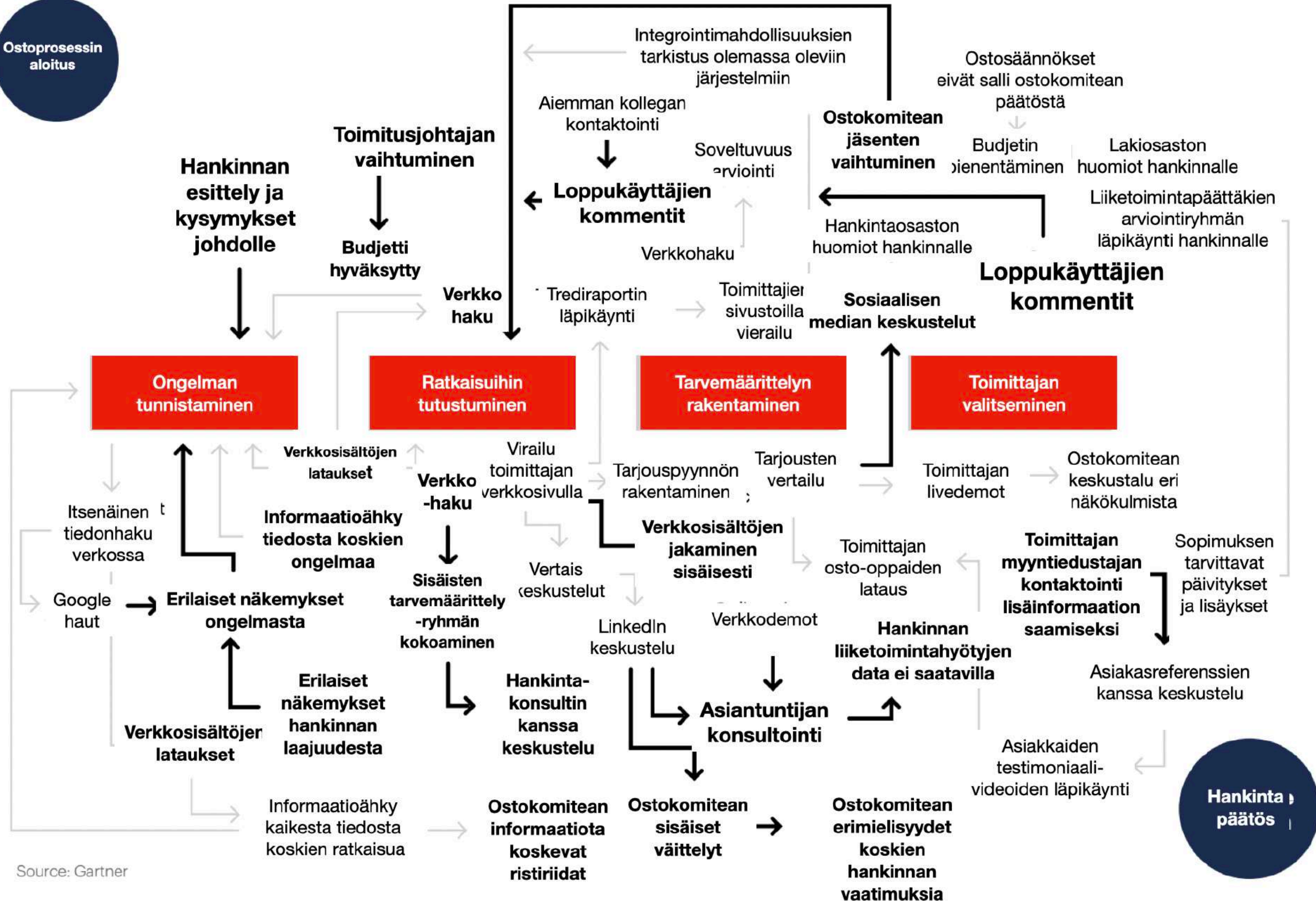


**Ostoprosessi
on yhä
mutkikkaampi**



**Etä-aika
monimutkaistaa
vuorovaikutusta**

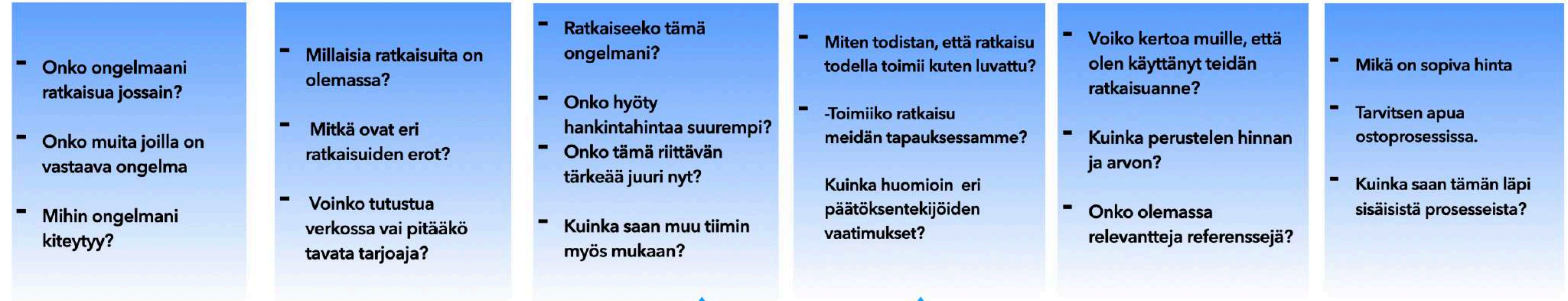
**Ostoprosessin
aloitus**



Ostoprosessi



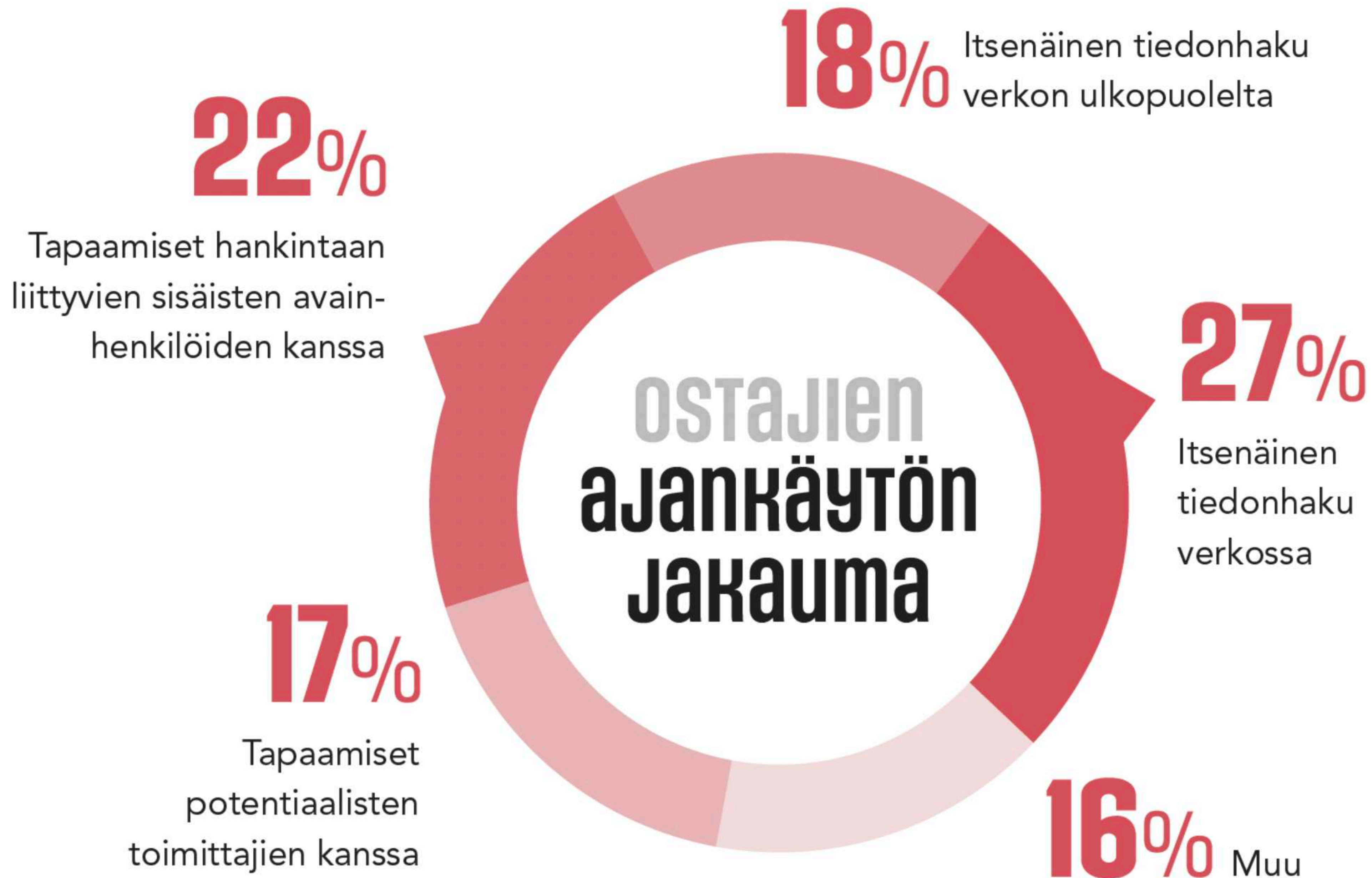
Ostajan tarpeet



**Jos tulemme mukaan
vasta täällä, riittääkö se?**

**Ei, koska asiakaskin
Viettää aivan liikaa
aikaa Teamseissa ja
ruuduilla..**







***”Asiakkaamme ovat monikanavasia!
Olkaamme siis mekin!”***

#Multichannel

***”OK MÄ SOITAN SILLE
VIELÄ YHEN KYLMÄPUHELUN!”***

Oy Poka Ab

PERTTI PÄÄTTÄJÄ



UUSI LINKEDIN KONTAKTI



"TERVE, MILTÄ SUN ENSI
TIISTAI KLO 9.00 NÄYTTTÄÄ?"



"EHDOTTAISIN VARTIN VERKKODEMOA, JOSSA
NÄYTTÄISIN MITEN VOISITTE SAADA SELKEITÄ
SÄÄSTÖJÄ LIIKETOIMINTAANNE
OHJELMISTOMME AVULLA JA SAATTE
KESKITTYÄ OMAAN YDINLIIKETOIMINTAANNE.."



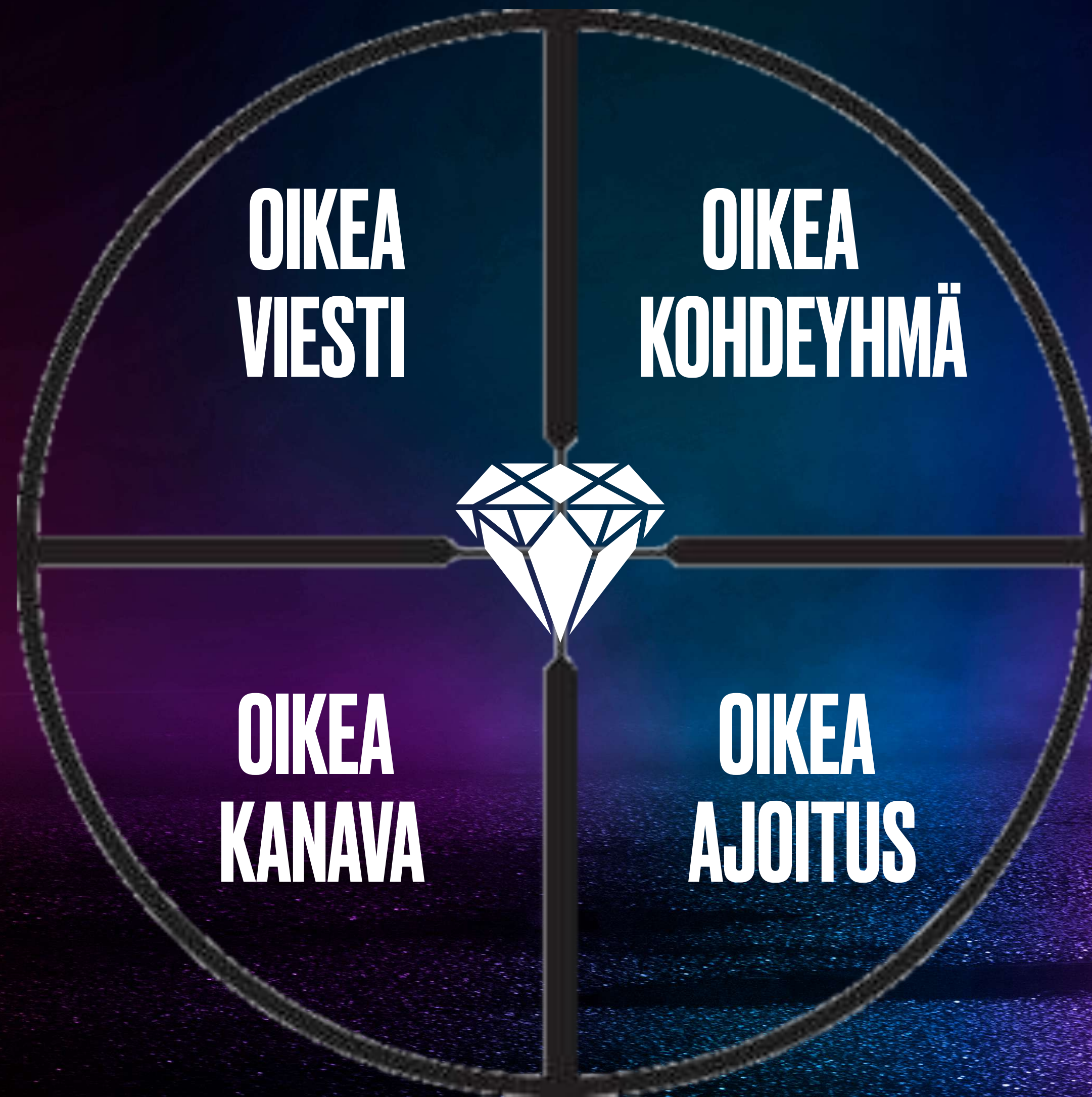


”Spray & Pray”

Kuuluu kasarille.

Myynti on edelleen kontaktilaji.

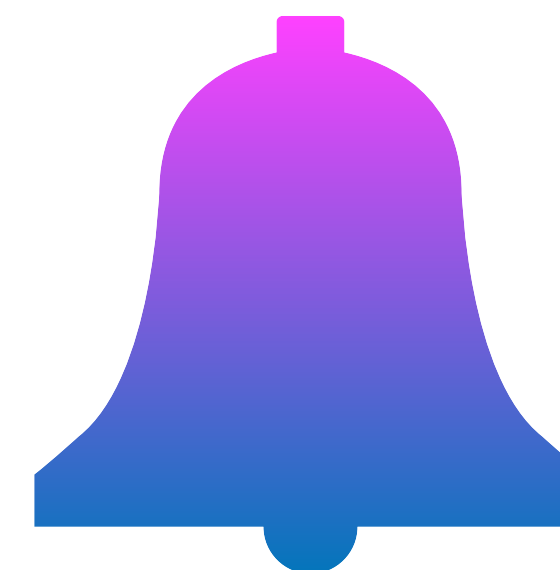






Proaktiivisia signaaleita:

- Mitkä yritykset ovat juuri nyt avanneet uusia toimipisteitä tai laajentaneet toimintaansa?
- Missä yrityksissä tapahtuu merkittäviä henkilöstö- tai päättäjätason muutoksia?
- Onko tietyissä yrityksissä tapahtunut yrityskauppoja tai fuusioita?
- Saiko yritys juuri merkittävän rahoituksen tai jätti julkisen kilpailutuksen?
- Onko yrityksen taloudellisissa tunnusluvuissa tapahtunut merkittävää nousua tai laskua?



Reaktiivisia triggereitä:

- Vierailiko yritys äskettäin kotisivuillanne tai tietyllä tuotesivulla?
- Pamahtiko päättjä profiiliisi esimerkiksi LinkedInissä?
- Avasiko tietty henkilö juuri aiemmin lähettämäsi sähköpostin?
- Latasiko potentiaalinen asiakas verkkosivustoillanne olevan oppaan tai tallenteen?
- Laittoiko yritys yhteydentottopyynnön tai viestin kotisivujen chat palvelussa?

MYYNIN TOIMINTAMALLIN TARVITTAVA EVOLUUTIO



Moderni myynti:

Myynti on varustettu oikealla tiedolla, taidolla, työkaluilla ja teknologialla.

Tavoitteena asiakasarvon maksimointi ja myyntihukan minimointi.

#Myyntihukka



Modernin myyjän anatomia

Asiakas mielessä

Nöyrä ja utelias asenne

Modernit työvälineet

Kyky keskittyä ja ottaa omistautua

Ajatusjohtajan asema

Vahva itsetuntemus & terve itsetuottamus





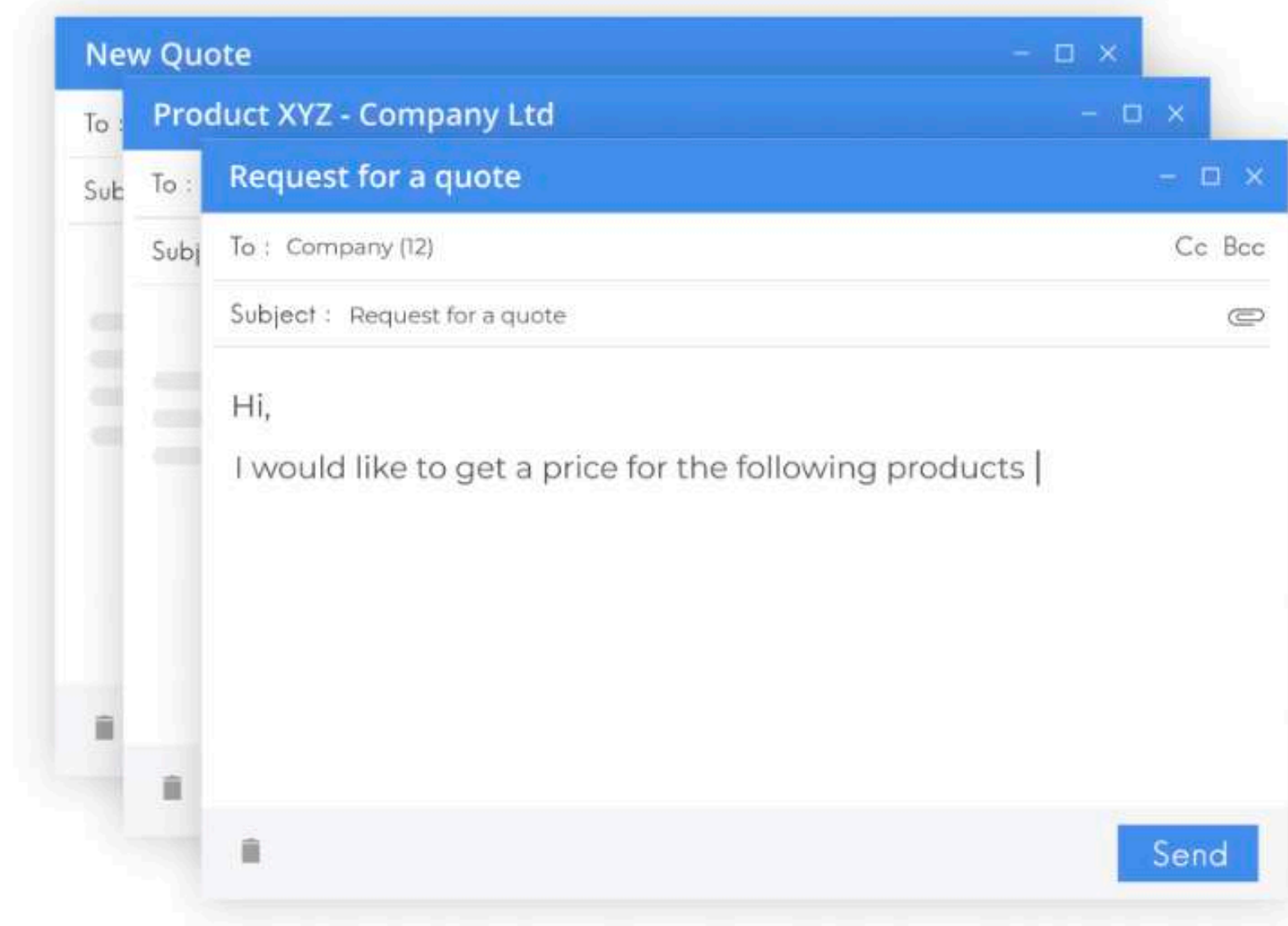
Mitä voimme aidosti digitalisoida, jotta asiakkaan ostomatka olisi kitkattomampi?





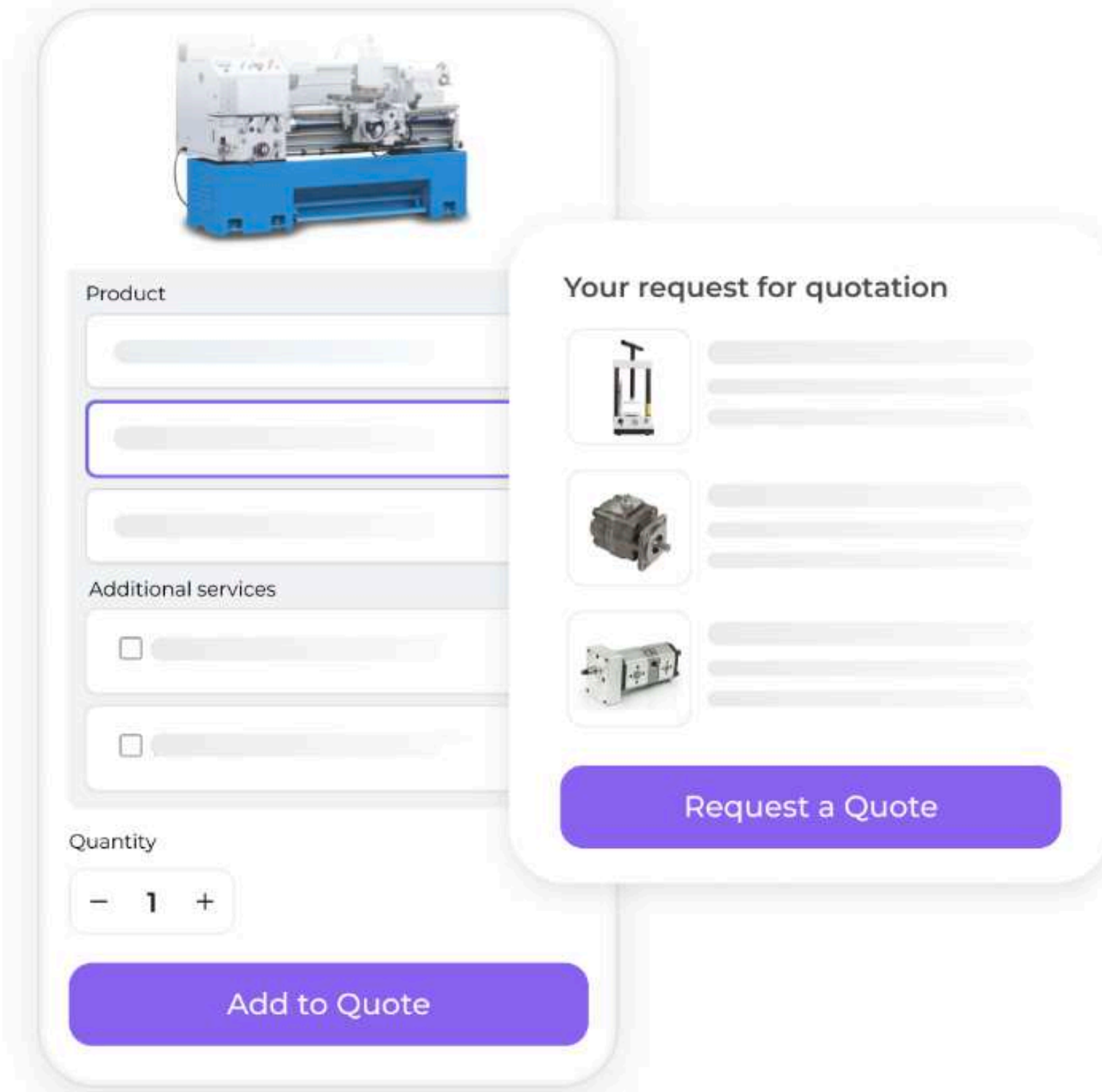
Ennen

*Myyjä ja ostaja pompottelevat
Puhelimella tai sähköpostissa
tarjouksen määriä ja yksityiskohtia.*



Tänään

*Asiakas voi itsenäisesti lisätä
Tuotteita tarjouslaskuriin ja saa
Hinta-arvion heti 247/365*





Technical training course

[Read more about training](#)

No, thanks

Yes, please

Country

Germany

Contact details

To receive a price quote, please provide us the name of your company and enter your email address.

Email

mikko@headq.io

Organization Name

Stark Industries

Your price

Price is calculated based on your configuration

€66.09K - €89.41K

Request a quote

 Add free [pricing configurator](#) to your site



Old way

Helvetica 12

To: mike.roof@desighomes.com

Cc: daniel.safeway@designhomes.com

Subject: Crane in support of DHF's transformation

From: lisa-marie@crane.com


Message Size: 205 KB

Dear Mike,

Thanks you for our interesting meeting last week. We are excited about opportunities what our merger brings. Here at Crane, we believe we can help you to transform your management model to better support your strategy. Please take a look the proposal attached and do not hesitate to contact me.

Best Regards,

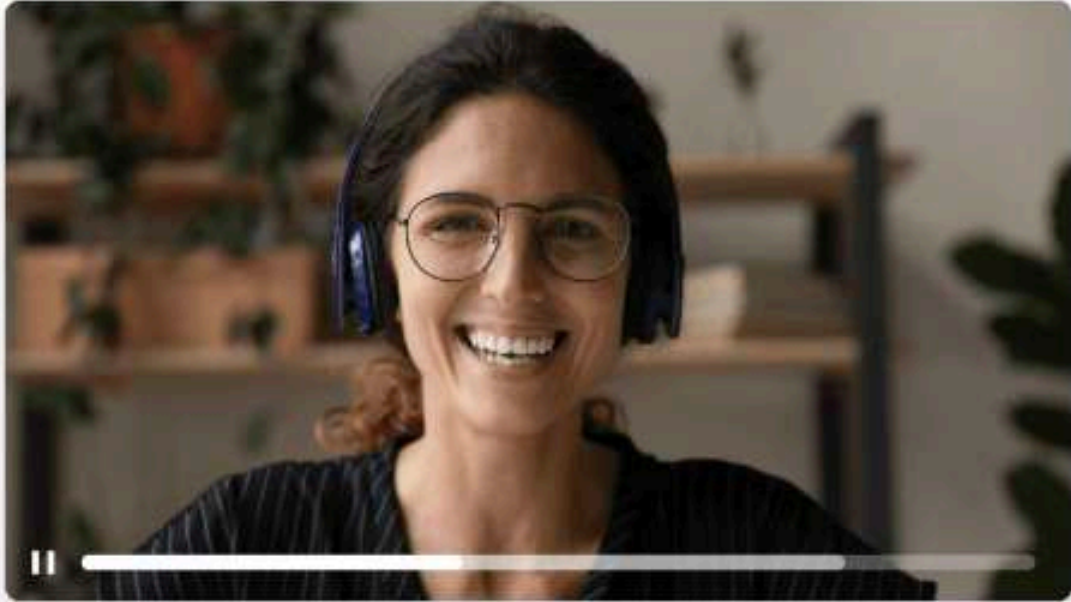
Lisa-Marie Swan,
Crane Consulting




 PDF
Crane's proposal for cooperation with DHF
203 KB

Crane

Proposal for cooperation with Home Factory



— Lisa-Marie Swan




-  January 20, 22
-  January 20, 22
-  January 19, 22

+ Add new video

MATERIALS

-  Preliminary agreement
Modified January 20,22 [View document](#)
-  Security Description


Lisa-Marie Swan
CRANE, Sales Manager

[Schedule time with me](#)

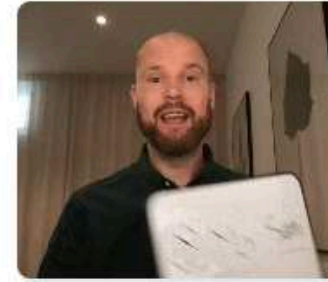
[+358 45 123 1234](tel:+358451231234)

lisa-mariecg.com

[Share this room](#)

NOUX way

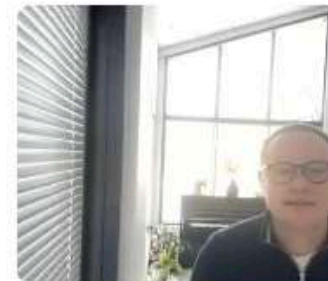
Noux Digital x Sani Leino



Kiitos tapaamisestamme!
Added Tue Sep 05 2023



Referenss
Added Tue Sep 05 2023



Referenss
Added Tue Sep 05 2023



Näin myyntihuone toimii
Added Tue Sep 05 2023



CEO

<https://nouxdigital.com>



 **Schedule appointment**

 **Call me**

 **Email me**

 **WhatsApp me**

About

I am an eager but mediocre ball player (football, icehockey, floorball, padel, tennis), snowboarder, surfer, hiker, novice birdwatcher, fisherman, lover of food and music, but above all an enthusiastic father of three boys.

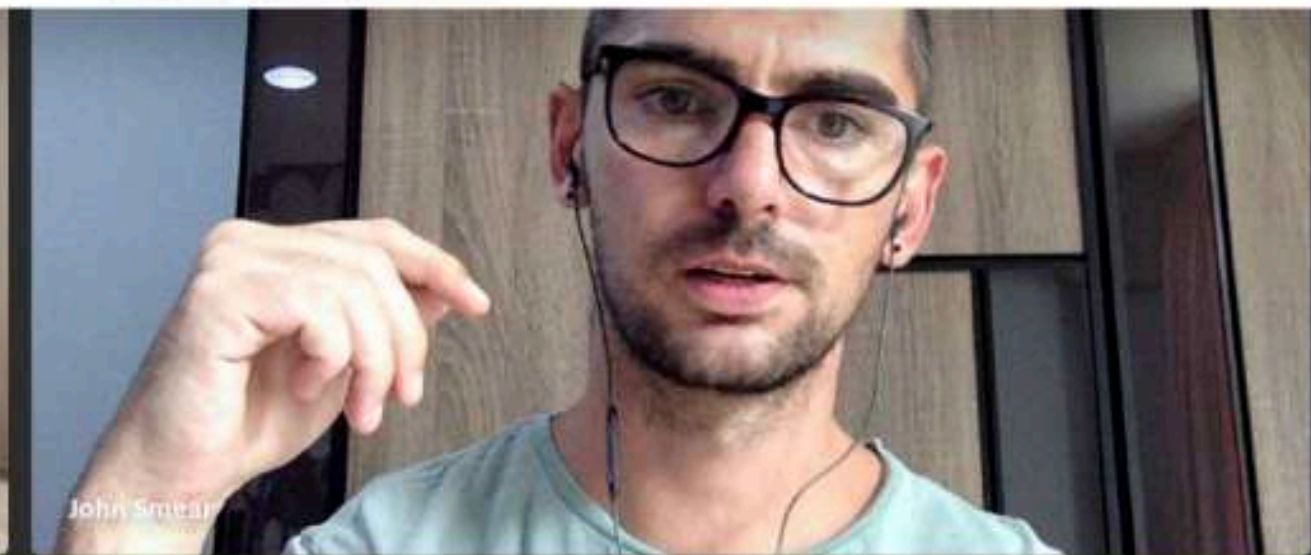
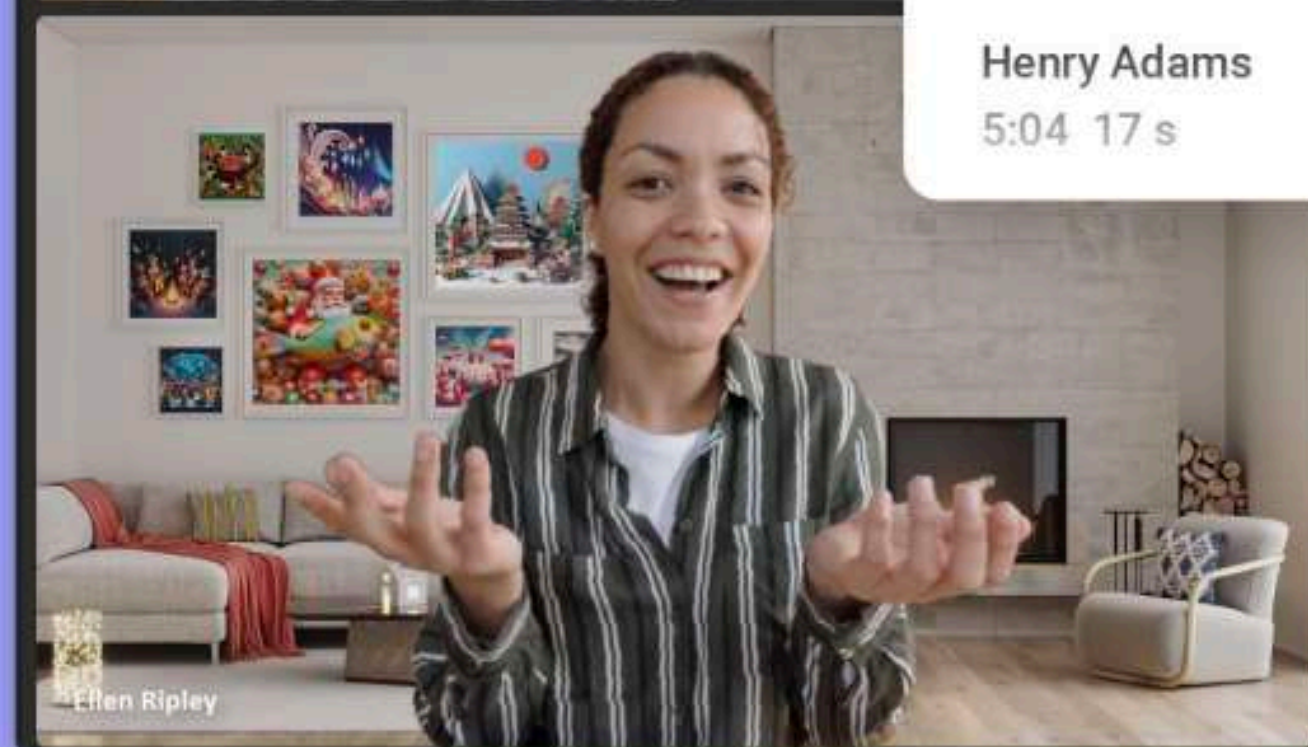
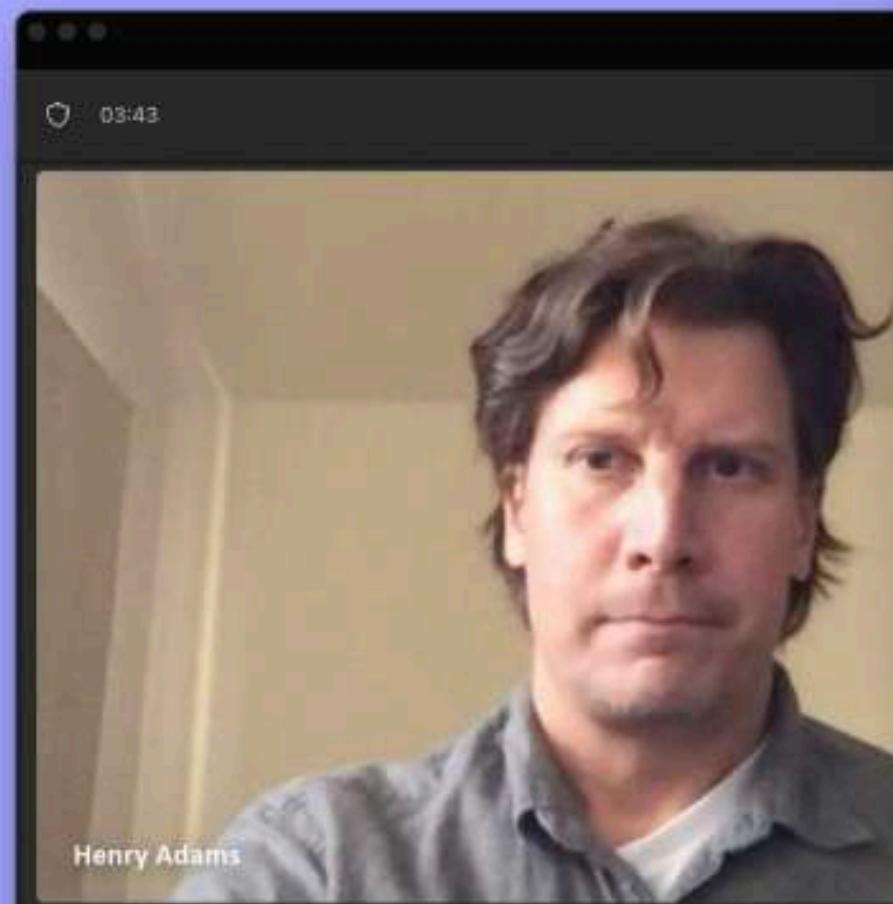
Materials 2



Noux - Digital Sales Room
Added Tue Sep 05 2023



Success Stories
Added Tue Sep 05 2023

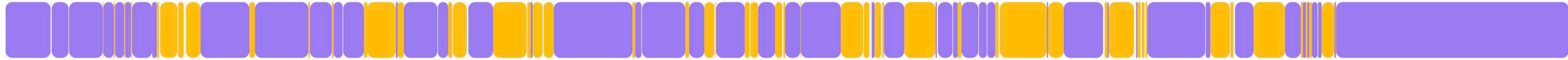


Meeting transcript - Noux Notetaker

- 5:00 15 s cutting-edge security protocols that I think will be beneficial for TechGiant Inc.
- Ellen Ripley**
5:01 10 s That's great to hear, Henry. One concern we have is integration with our existing systems. Can you tell us more about how your solutions handle compatibility?
- Linda Clark**
5:01 14 s Absolutely, Ellen. Our software is designed to be highly adaptable. It integrates seamlessly with a wide range of systems and we can customize the implementation to suit your infrastructure.
- John Smear**
5:01 7 s That sounds promising. What about ongoing support and updates?
- Henry Adams**
5:02 13 s We offer 24/7 support and regular updates are part of our service agreement. We ensure that our clients are protected against the latest threats.
- Ellen Ripley**
5:03 9 s Could you elaborate on how SafeNet Cyber Solutions handles data privacy compliance, especially with regulations like GDPR?
- Linda Clark**
5:03 12 s Of course, Ellen. Compliance is at the forefront of our design philosophy. We ensure that all data handled by our solutions meets the strictest regulatory standards. Our compliance team stays updated on all legislation changes to keep our systems and processes current.
- John Smear**
5:03 11 s That's reassuring, especially as we expand globally. Transitioning a bit, we're also interested in how your analytics can help predict and preempt security breaches.
- Henry Adams**
5:04 17 s That's a good point, John Smith. Our analytics system uses machine learning algorithms to identify patterns that could indicate a breach. This proactive approach often stops attacks

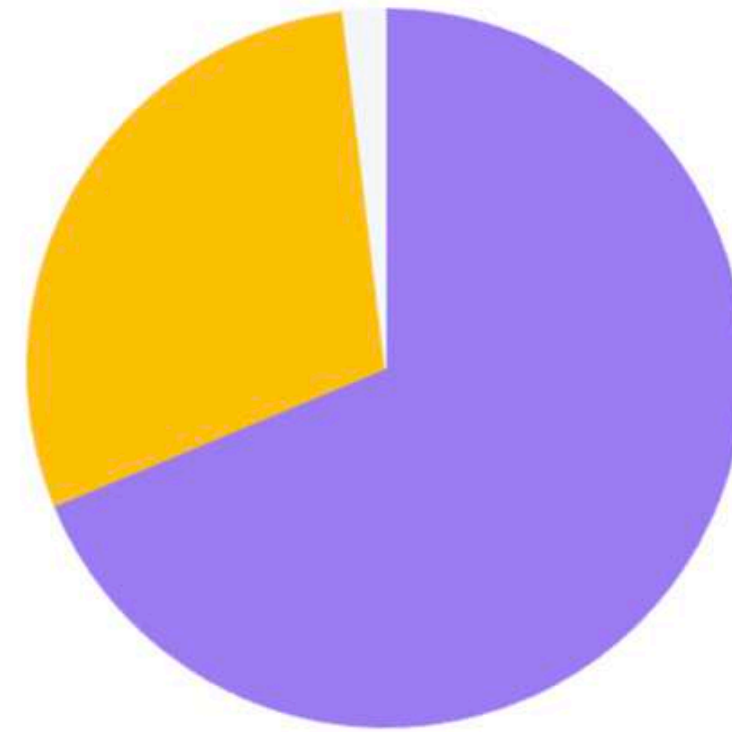
noux

Speaker timeline



Talk to listen ratio

Esa-Matti Karine	69 %
Noux Notetaker	0 %
Sani Leino	29 %
Silent moment	2 %



Sani Leino

Starting at: 26:16

Duration: 36 seconds

nappaisi aidosti käyttöön, koska sitä kautta sitten ne aukeavat ne muiden ovet, että näinhän se on. Alkusuunnitus on aina semmoinen, kun siinä muutetaan jotain toimintamallia, niin me tiedetään molemmat ammattilaiset, että näinhän se on tällä hetkellä välin, että ei ole käytössä. Olisi hyvä olla käytössä. No missä se on nyt käytössä...

AI-powered summary

Palaverissa keskusteltiin NoteTaker-työkalusta, joka mahdollistaa palaverien automaattisen tiivistelmän luomisen ja myynnin kehittämisen. Työkalu on saanut positiivista palautetta ja sitä käytetään jo muutamissa yrityksissä. Keskustelussa korostettiin työkalun hyötyjä, kuten ajan säästämistä, muistiinpanojen laadun parantamista ja asiakaskokemuksen parantamista. Lisäksi keskusteltiin hinnoittelusta ja tarjousten tekemisestä potentiaalisille asiakkaille. Tulevaisuudessa tavoitteena on saada suurempia yrityksiä käyttämään työkalua ja laajentaa sen käyttöä eri toimialoille.

Actions to take

- Esitellä NoteTaker-työkalu [REDACTED] kanssa tehtävässä B2B-kehityshankkeessa
- Yhdistellä [REDACTED]
- Pitää ajantasalla [REDACTED]

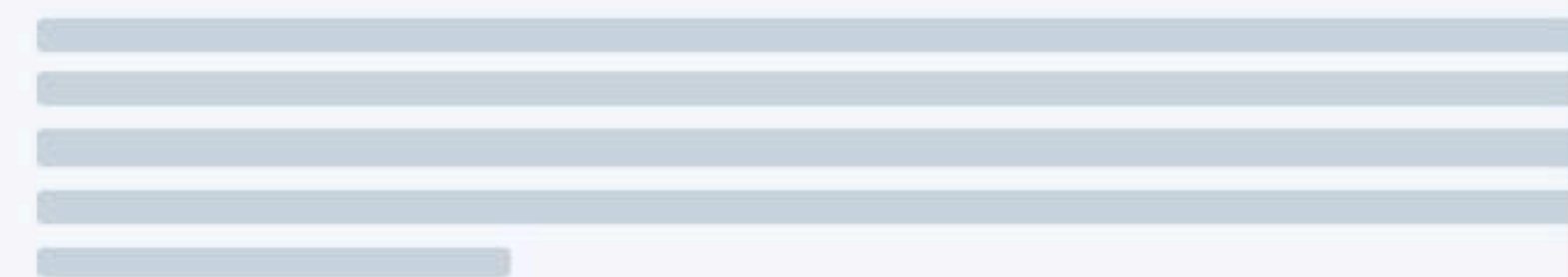


CONTRACT

[The following text is mirrored and upside down, appearing as bleed-through from the reverse side of the page. It is not legible.]



Sopimus

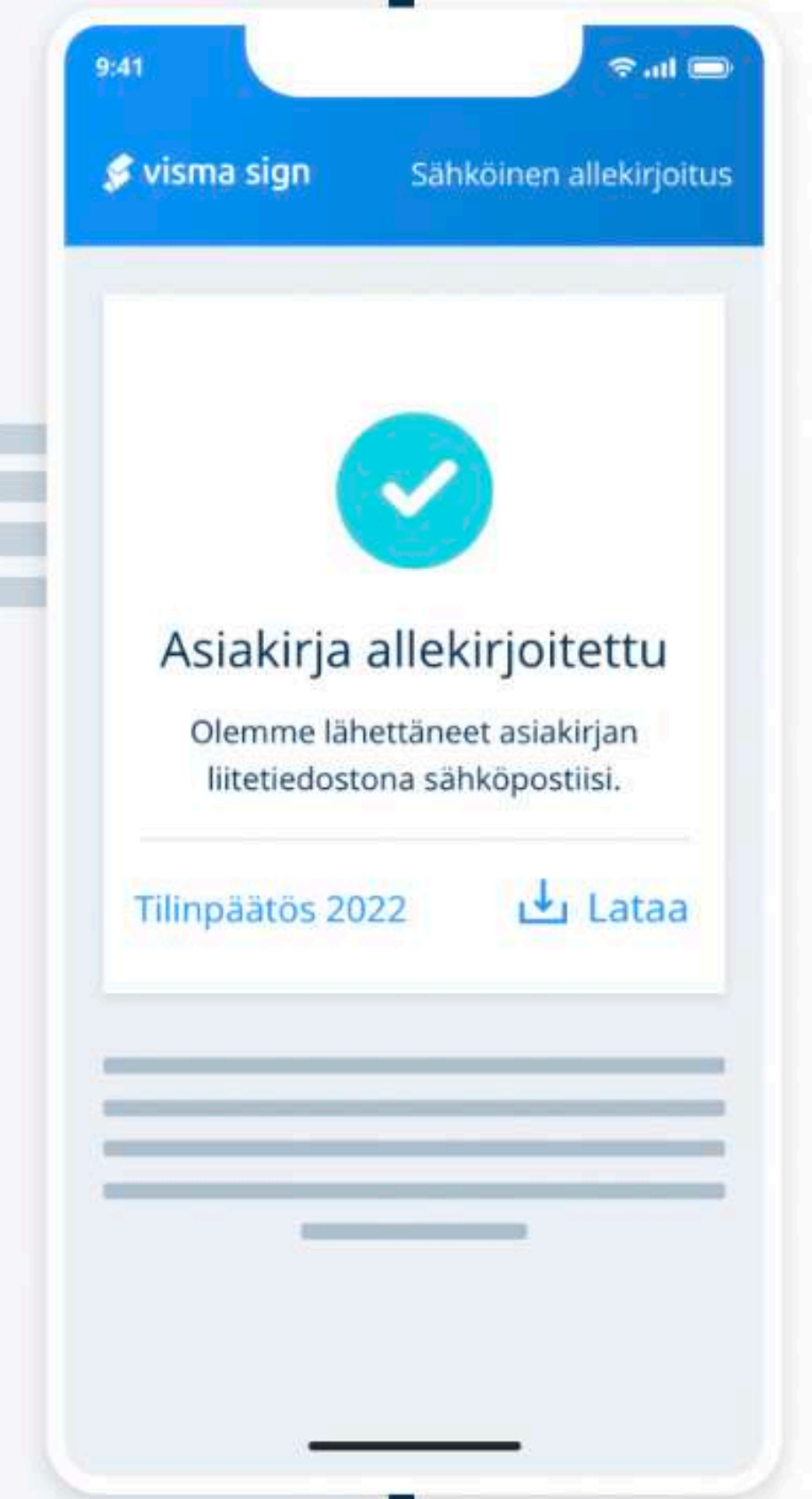


[Esikatsela asiakirjaa](#)

[Lataa asiakirja](#)

[Lähetä viesti kutsujalle](#)

[Allekirjoita asiakirja](#)





“Ei digitalisaation tai tekoälyn tehtävänä ole korvata ihmisiä, vaan korvata kaikki sellainen toistuva työ, mikä ei olisi meille ihmisille koskaan kuulunutkaan.”

A small, stylized signature or logo in the bottom right corner, consisting of a few elegant, flowing lines.

**Ovatko kaikki perusasiat myynnissä ja
markkinoinnissa muuttuneet?**



EDELLEEN VALIDIA

MYNNIN MATEMATIIKKA
AKTIIVINEN MYYNTITYÖ
VAHVA VUOROVAIKUTUS
ASiantuntijuuden rooli
SUHTEIDEN YLLÄPITO JA KEHITYS
KOKEMUKSEN JA NÄKEMYSTEN JAKAMINEN
AKTIIVINEN SISÄINEN JA ULKOINEN VIESTINTÄ

YLLÄPIDÄ JA KEHITÄ


UUTTA MONELLE

SISÄLLÖNTUOTANTO
PRESENSSI VERKOSSA
KIRJALLINEN VIESTINTÄ
VIDEON AVULLA TYÖSKENTELY
SOME & DIGIMYNNIN PROSESSI
TEKOÄLYN HYÖDYNTÄMINEN MYNNISSÄ
TEKNOLOGIAN TEHOKAS HYÖDYNTÄMINEN

OPETTELE JA PARANNA

*"Mä en vaan
ole sellainen..."*

*"Noissa teemoissa voin
tulla paremmaksi.."*

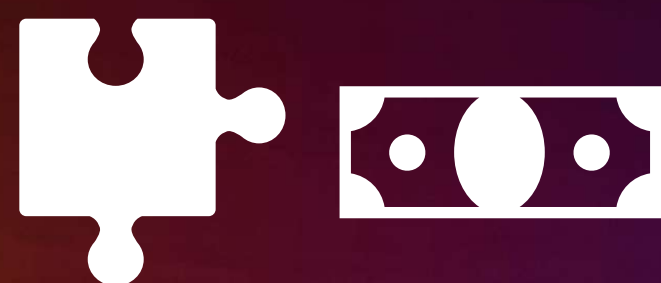


Jos myynnin mahdollistuminen on organisaatiossa vain myynnin harteilla, organisaation kaupallinen toiminto on rajusti rikki.

**Eivät markkinoinnin ja myynnin
Ydintavoitteetkaan ole muuttuneet.**

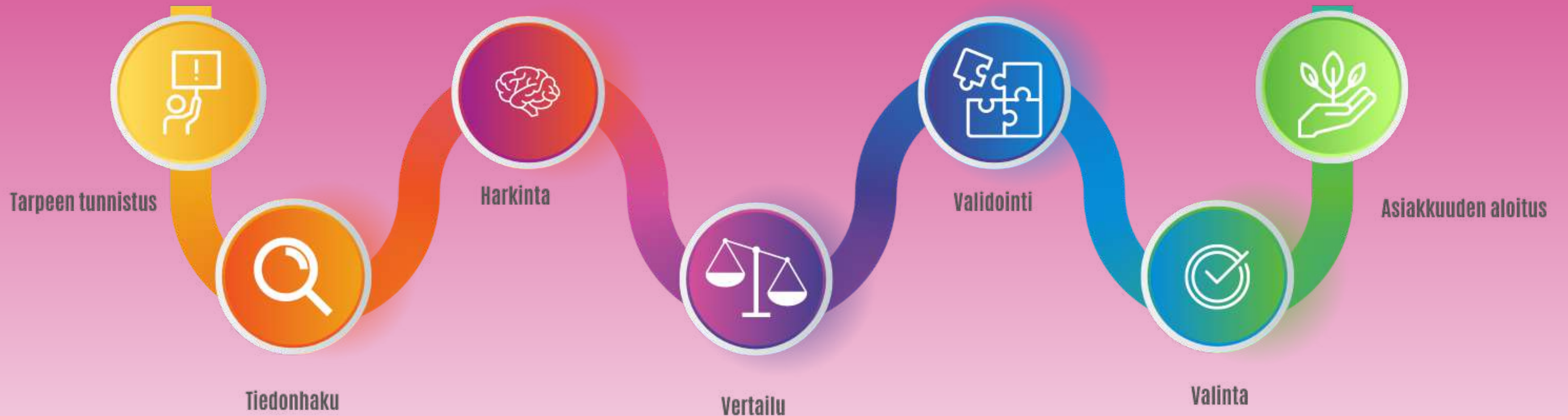


**Markkinoinnin tehtävä on herättää
kiinnostusta ja luoda kysyntää.**



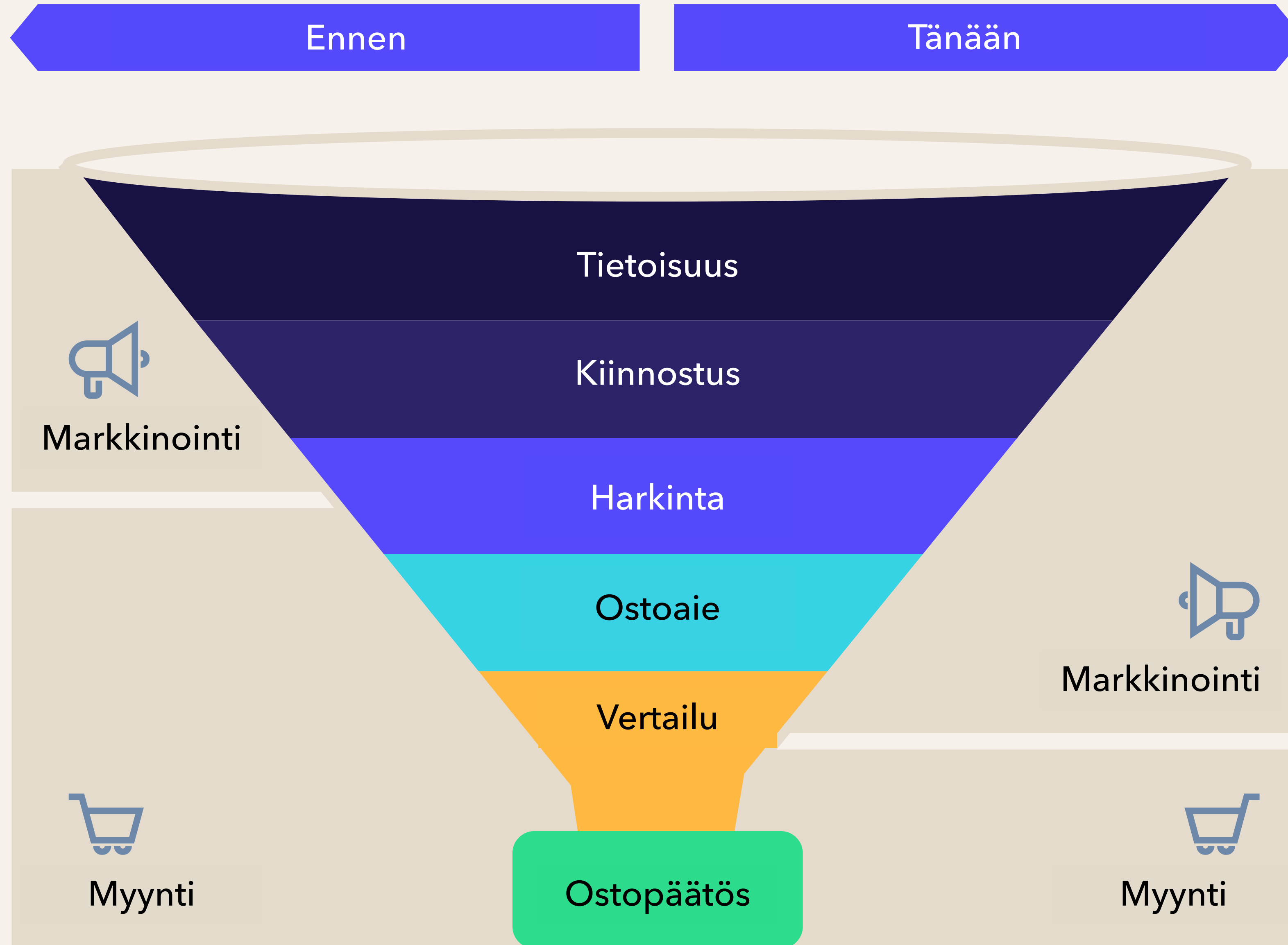
**Myynnin tehtävä on varmistaa
sopivuus ja kaupallistaa kysyntä.**

**Asiakkaan ostoprosessin vaiheet eivät ole muuttuneet,
vaikka ostoprosessi onkin monimutkaistunut.**



Asiakasmatka (Customer Buying Journey)

**Mikä markkinoinnin ja myynnin
välisessä roolituksessa on
muuttunut lähivuosina?**



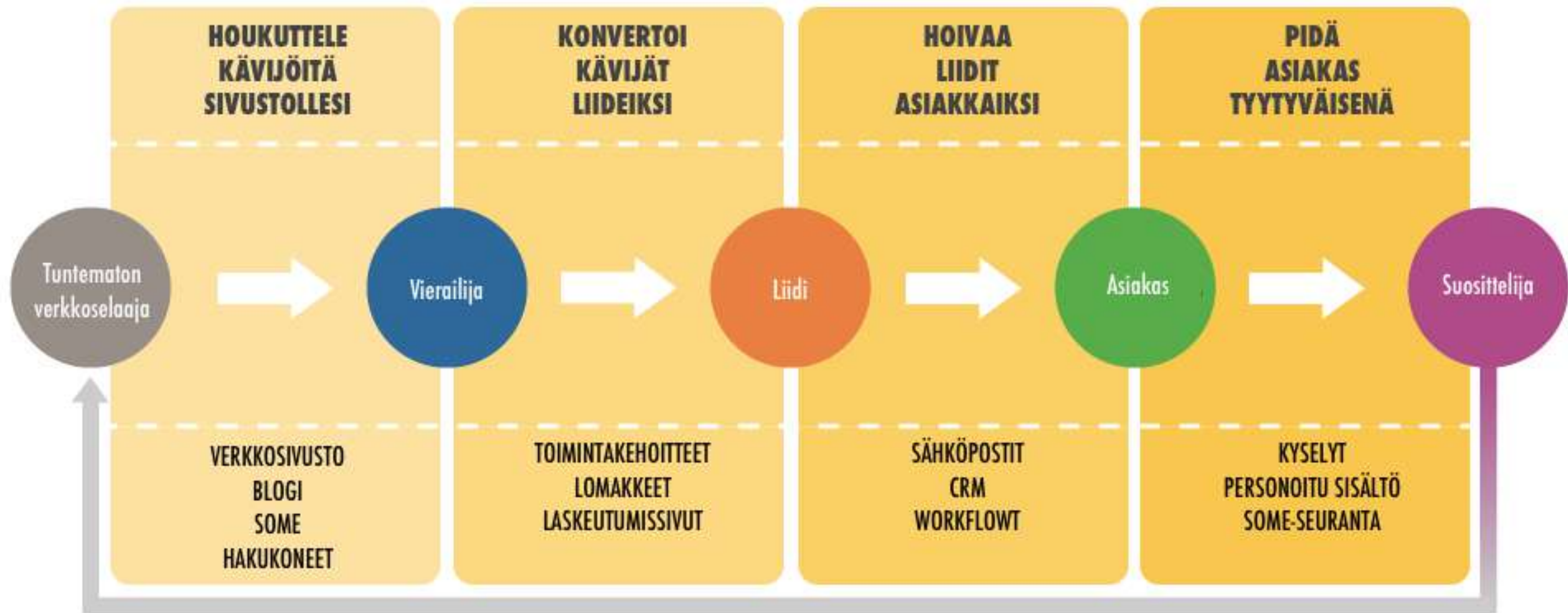
Markkinoinnilla on pyritään hoitamaan suurempi osa ostoprosessista

Markkinoinnilla tuetaan skaalautuvammin asiakasmatkaa





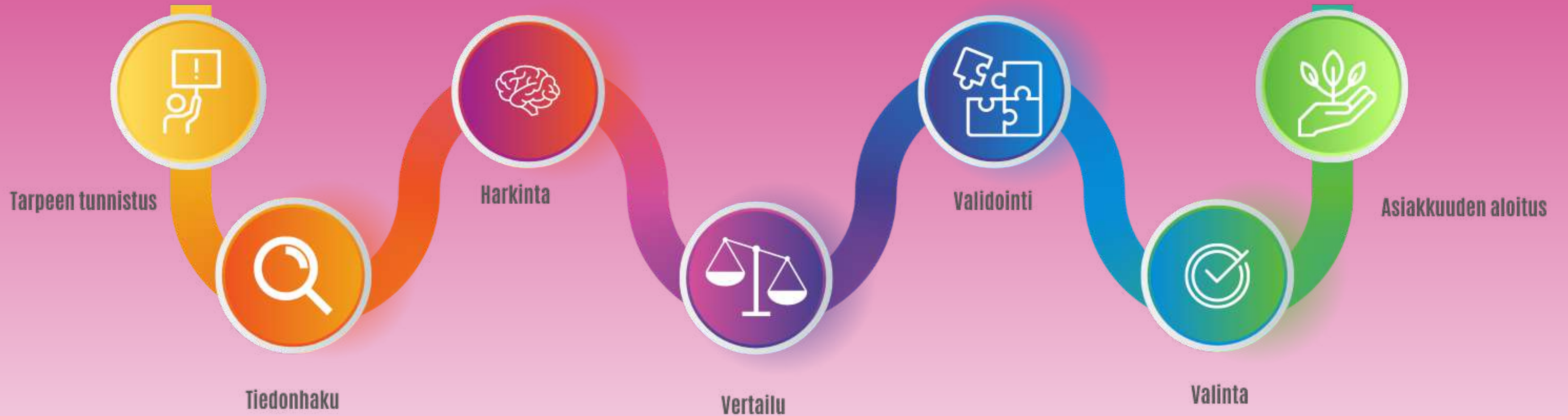
INBOUND-MARKKINOINNIN VIITEKEHYS



Härätä ja houkuta

Koukuta ja Kouluta

Kohtaa ja vakuuta



Asiaksmatka (Customer Buying Journey)

A hand is holding a black smartphone. The screen of the phone displays a question in white text against a dark blue and purple gradient background. The background of the entire image is a dark purple to magenta gradient.

**Miten pysyä asiakkaiden
mielissä, tai fiideillä?**

A man with a beard, seen from the back, is holding a smartphone on a gimbal, filming a woman. The woman is smiling and has her hands clasped. They are outdoors in a courtyard with stone buildings in the background.

Lyhytvideoilla

Lyhytvideoiden valtava nousu

73%

kuluttajista suosii lyhytvideoita etsiessään tuotteita tai palveluita.

Hootsuite

60%

lyhytvideoista katsotaan 41% - 80% niiden kokonaiskestosta.

Hubspot

85%

Markkinoijista sanoo lyhytvideoiden olevan tehokkain tapa markkinoida somessa

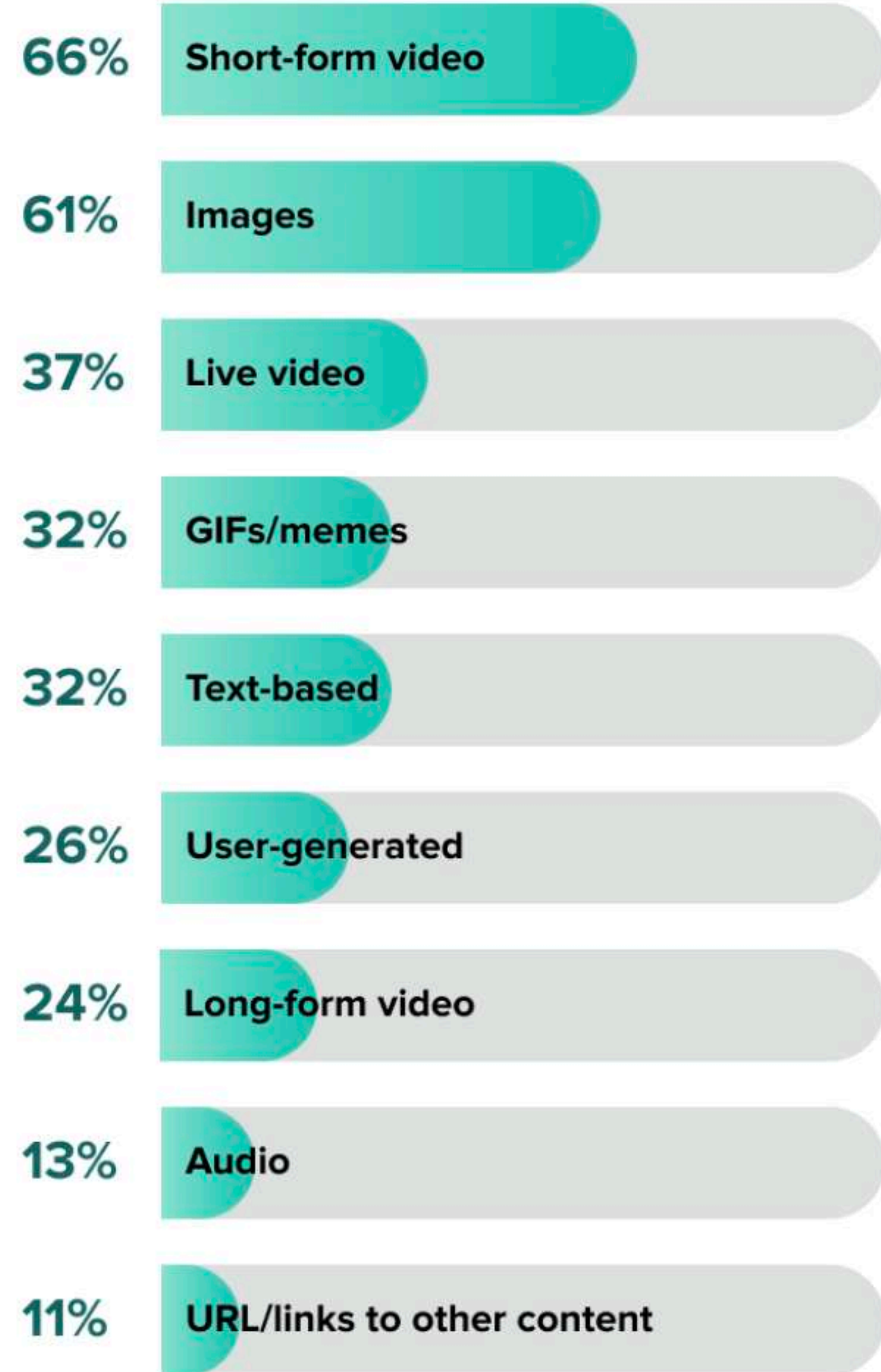
Hubspot

57%

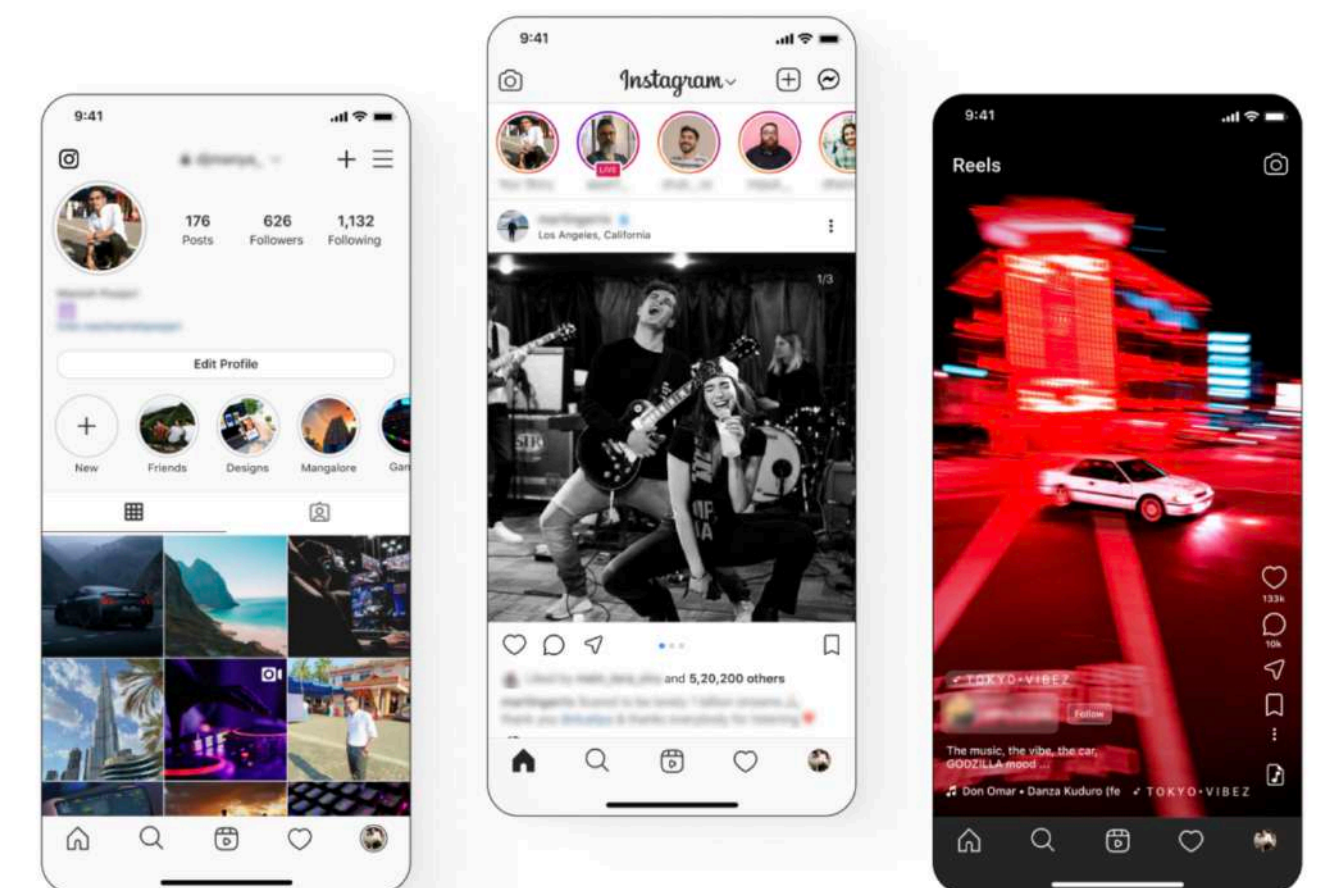
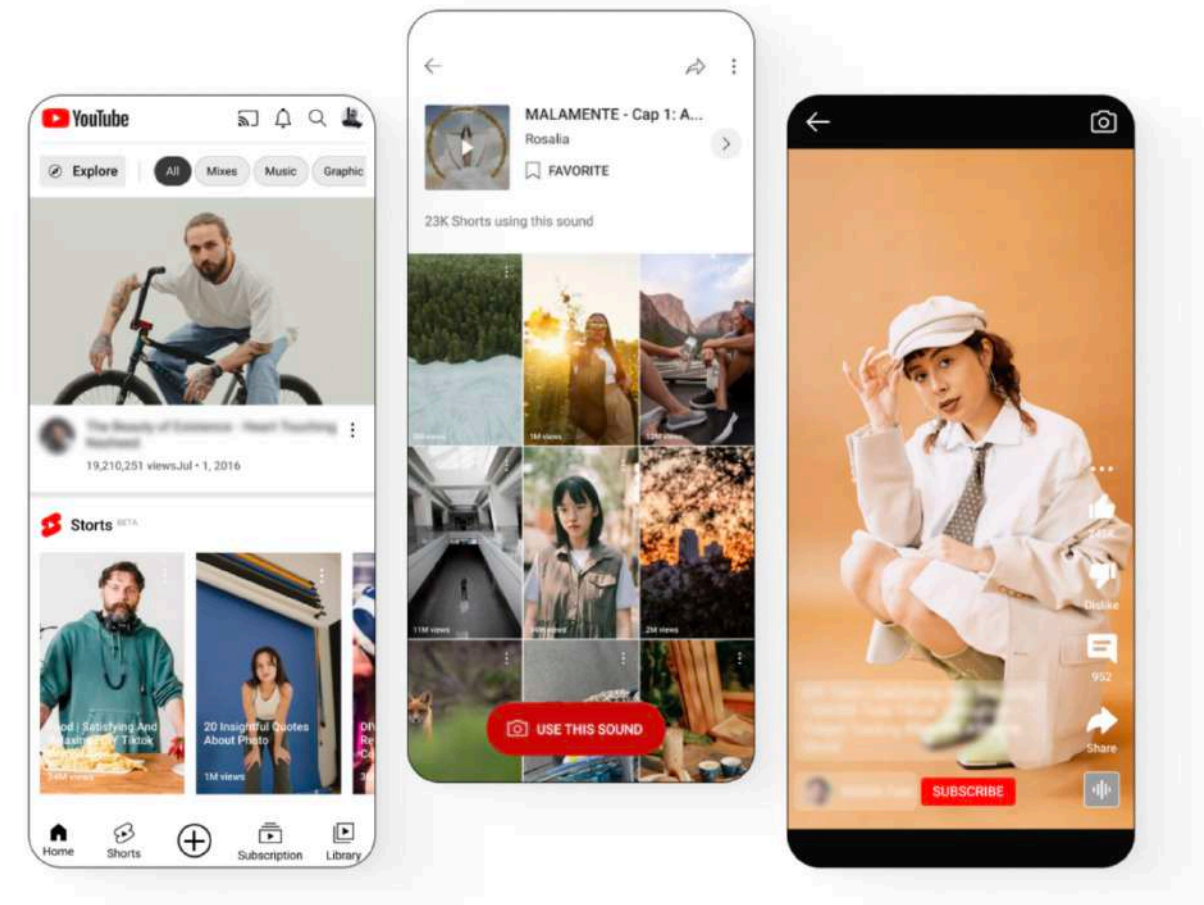
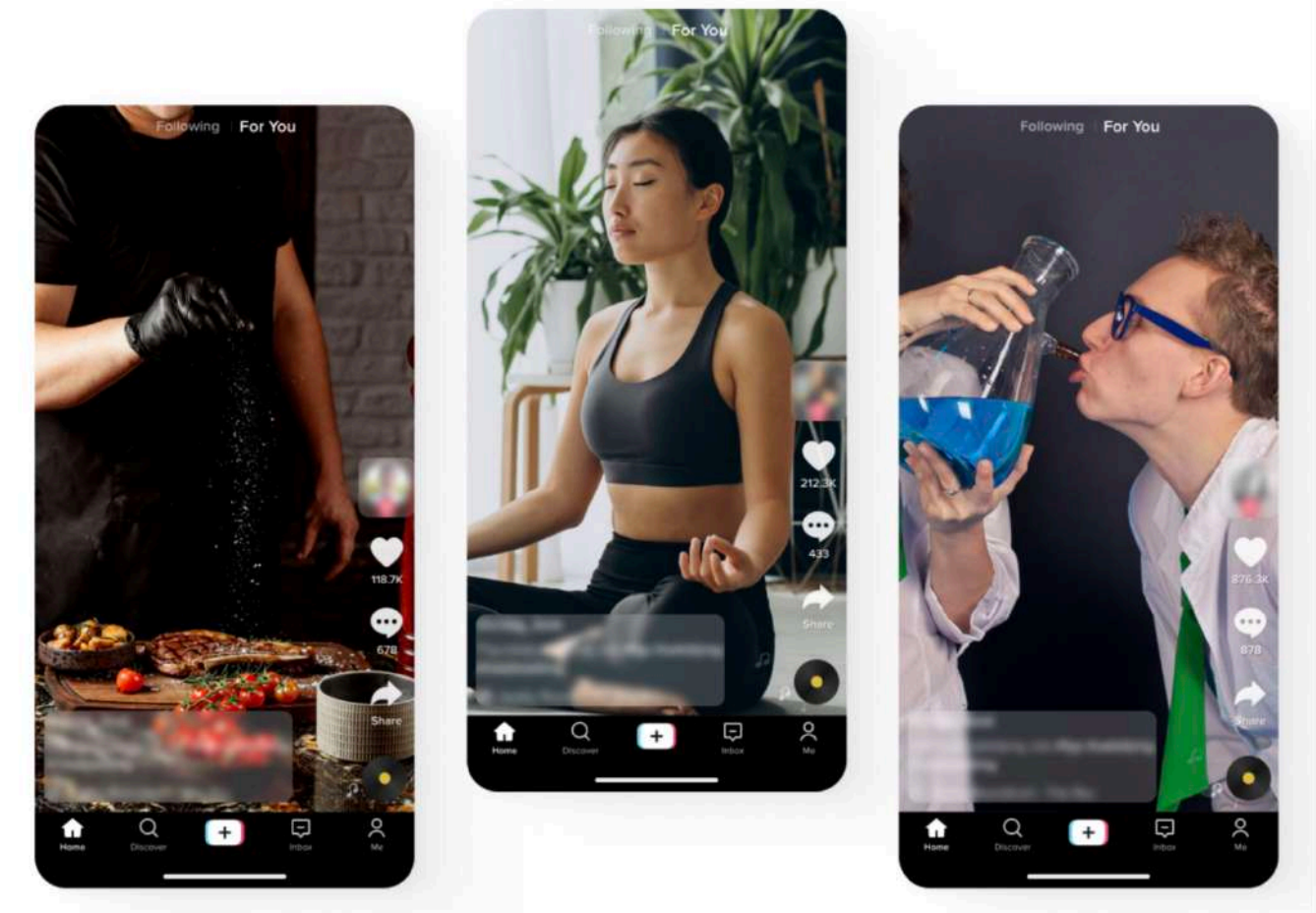
Gen Z:n edustajista suosii lyhytvideoita oppiakseen tuotteista ja palveluista.









Hubspot

The most engaging types of in-feed social content

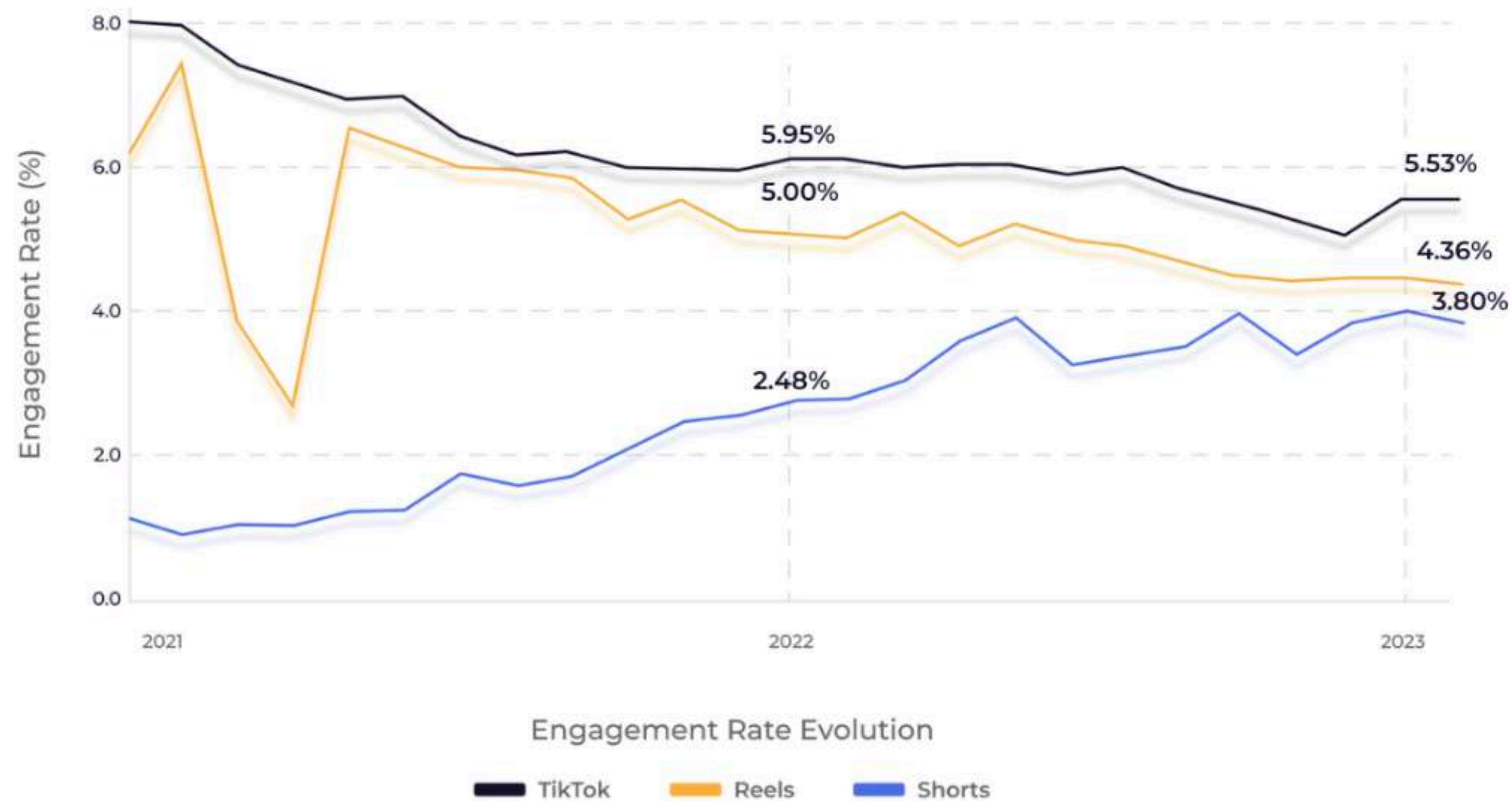


Source: sproutsocial.com



Features		
	Shopping Links	
	Editing	
	Length of Video	
	Automatic sound syncing	
	Augmented reality filters	
		
✓	✗	✓
✓	✗	✓
15-60 seconds	15-60 seconds	10 minutes
✓	✗	✓
✓	✗	✓

TIKTOK SITOUTTAA PARHAITEN-REELSIÄ KATSOTAAN PIDEMPÄÄN



<https://www.socialinsider.io/blog/tiktok-vs-reels-vs-shorts/>

Source: Socialinsider data
Data range: February 2021 - February 2023

Tiesitkö tämän TikTokista?



Yli 18v käyttäjät Suomessa

1,5 miljoonaa suomalaista käyttää jo Tiktokia



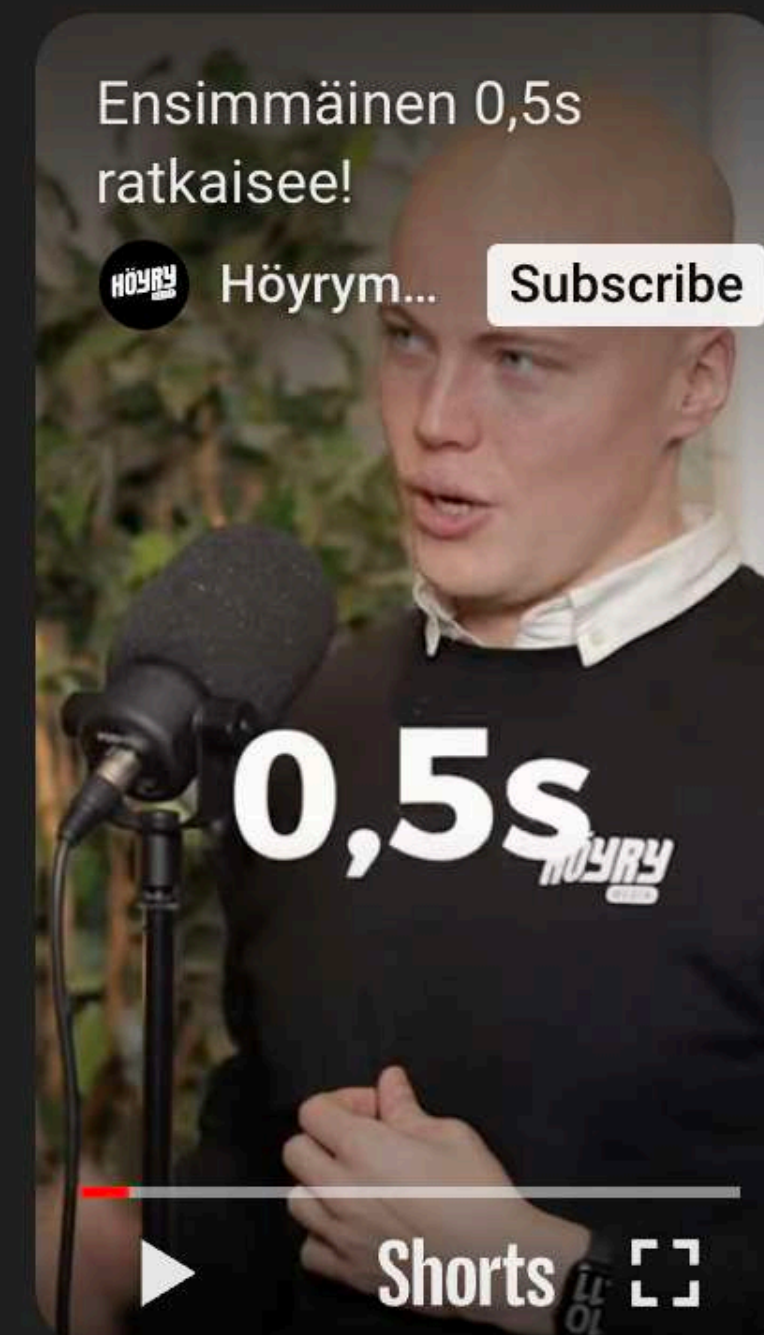
Sovellus tiedonhaussa

50 % tuotehauista USA:ssa aloitetaan TikTokista



Avauskerrat päivässä

Tiktokin käyttäjä avaa sovelluksen keskimäärin 19 kertaa päivässä



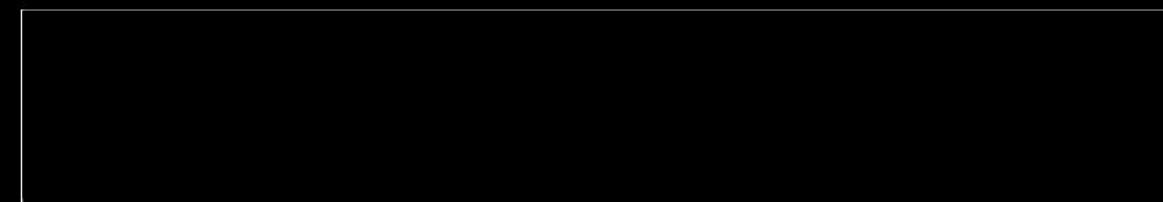
10 erilaista teemaa lyhytvideoihin

1. Tuotedemot & Palveluiden hyötyjen avaaminen per use-case
2. How to -videot ja opetusvideot (10 vinkkiä XYZ)
3. UKK - Vastaaminen asiakaskysymyksiin (tavoitteena esitellä erottautumistekijöitä)
4. BTS - Behind the Scenes videot ennen - aikana - jälkeen
5. Ennakkotiiserit tulevista tuotteista, palveluista tapahtumista -> CTA pitkään videoon
6. Livestriimaus vertikaalisti eri kanaviin.
7. Menneiden tilaisuuksien muistelu lyhytvideoilla brändimielikuvan vahvistamiseksi
8. Yrityksen avainhenkilöiden ja työntekijöiden viestintä suoraan someen autenttisesti
9. Asiakasarvostelut ja referenssivideot
10. UGC - User Generated Content - käyttäjien ja asiakkaiden luomat autenttiset videot



KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

MYyntiX TEKÖÄLY



WEBINAARI

15.5.

KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

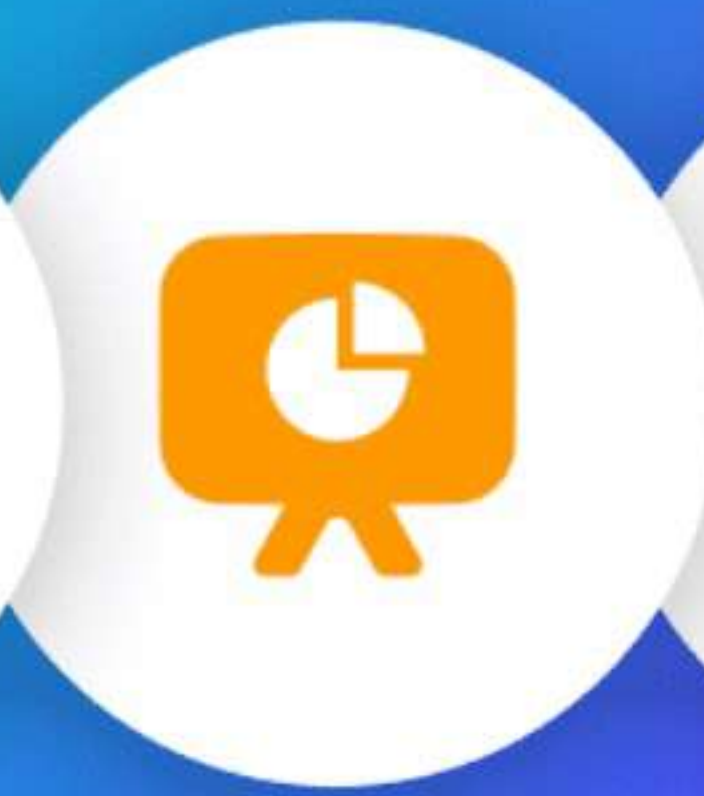
The *Canva* Visual Worksuite



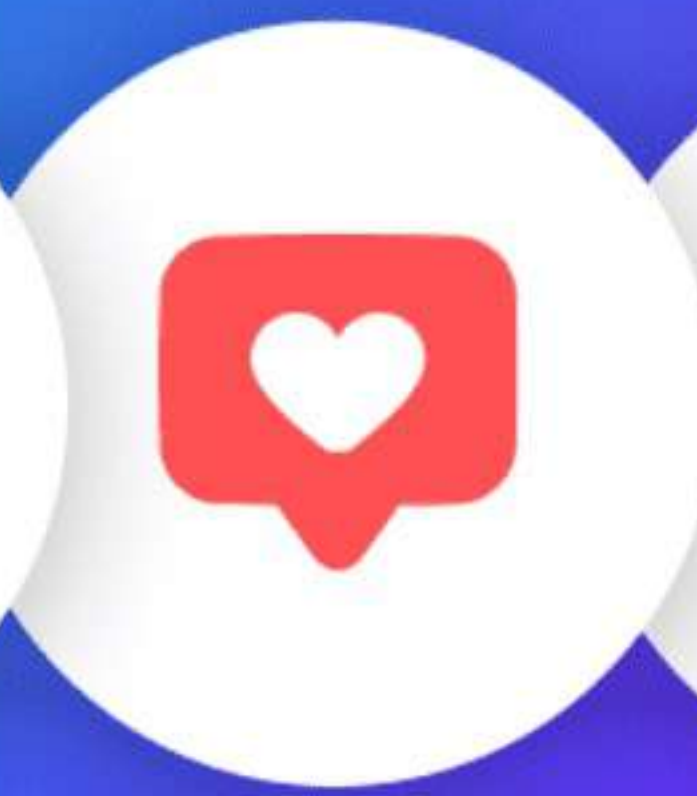
Docs



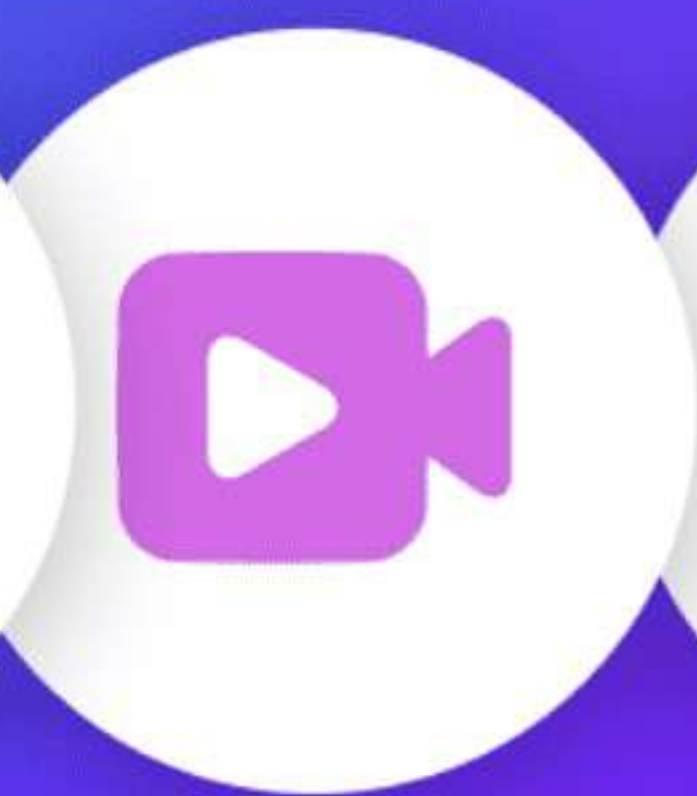
Whiteboards



Presentations



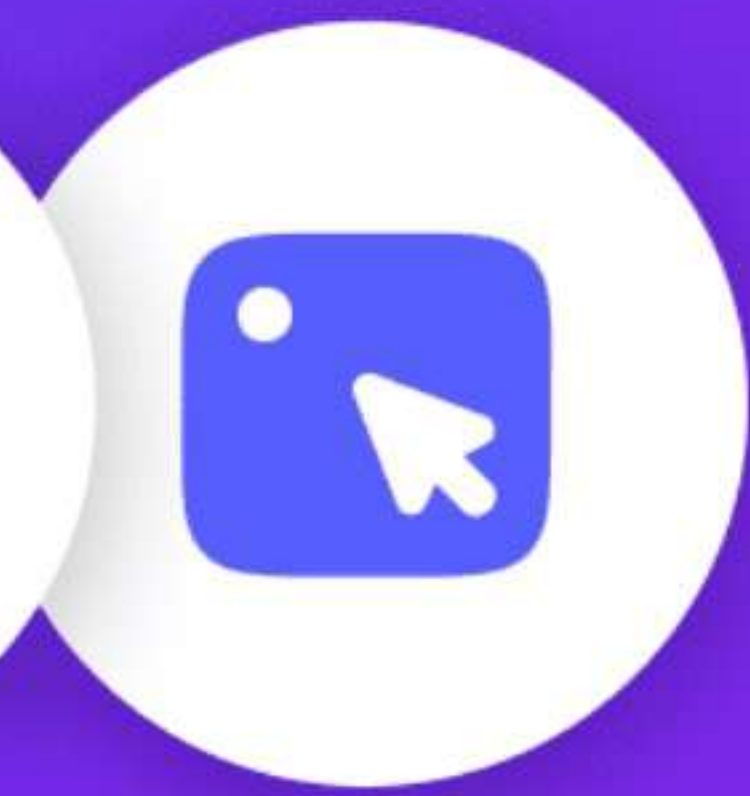
Social Media



Video



Print

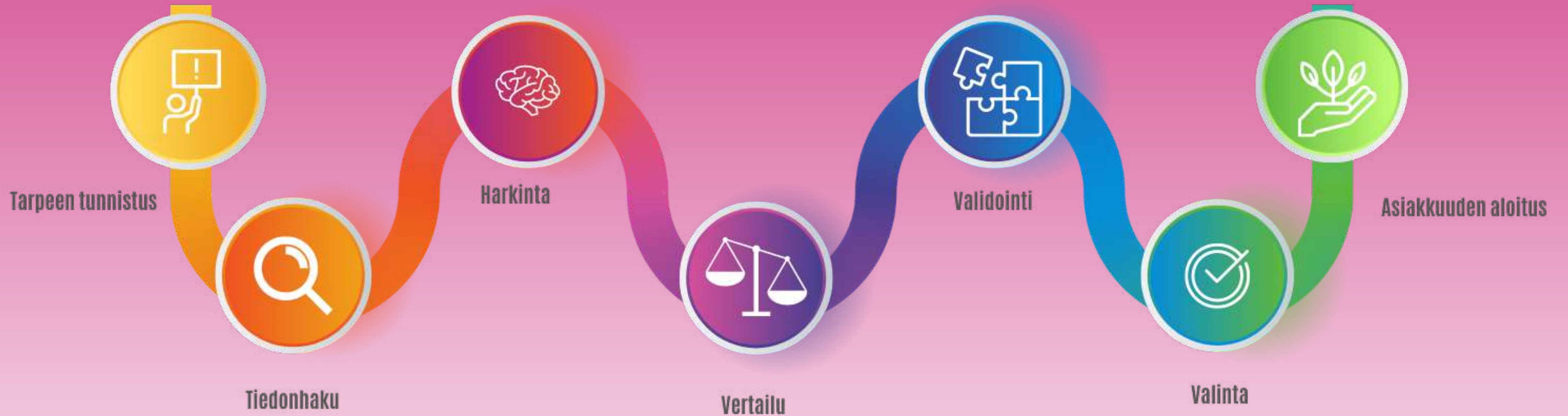


Websites

Härätä ja houkuta

Koukuta ja Kouluta

Kohtaa ja vakuuta



Asiaksmatka (Customer Buying Journey)

Webinaarit ja verkkokoulutukset

OMISTAJAN- VAIHDOS



KELKE
KASVUN MAHDOLLISTAJA

KEUKEN MYYNNILLINEN SOMEILTA

KOKO MAAILMA SYLISSÄ SOMESSA

- >> TORSTAINA 27.10. KLO 17-19
- >> WEBINAARI
- >> HUOM! KOULUTUS ENGLANNIKSI



KELKE *fenns*
KASVUN MAHDOLLISTAJA ASIANAJOTOIMISTO

JOKA YRITTÄJÄN JURIDIKKAKOULU

PIDÄ PUOLESI OSAKAS- SOPIMUKSELLA



Oppaat ja verkkovartit

Testaa
kansainvälistyksen
potentiaalisuutta



ONKO MINULLA JA YRITYKSELLÄNI
RIITTÄVÄT RAHKEET
KANSAINVÄLISTYMISEEN?

>> VARAA AIKA KLINIKALLE, NIIN TIE

Buustia
B2B-myyntiin



TUNTUUKO B2B-MYYNTI HÄHMÄISEL
VAIKEALTA TARTTUA?

>> JOS KAIPAAAT BUUSTIA B2B-MYYNTI
NIIN TULE MYYNTIKLINIKALLE!

Talouden
luvut tutuksi



Keuken neuvontatiimi



Moikka ja tervetuloa Keuken sivuille! 🙌

Saanko auttaa sinua löytämään etsimäsi
kotisivuiltamme? Kerro vain, mikä on nyt
sinulle ajankohtaista 😊

Klikkaamalla tai kirjoittamalla hyväksyt [Käyttöehdot](#)

Olen perustamassa yritystä

Minulla on yritys

Minua kiinnostaa Keuken tapahtumat

In English 🌐

BUUSTIA MYYNTIIN

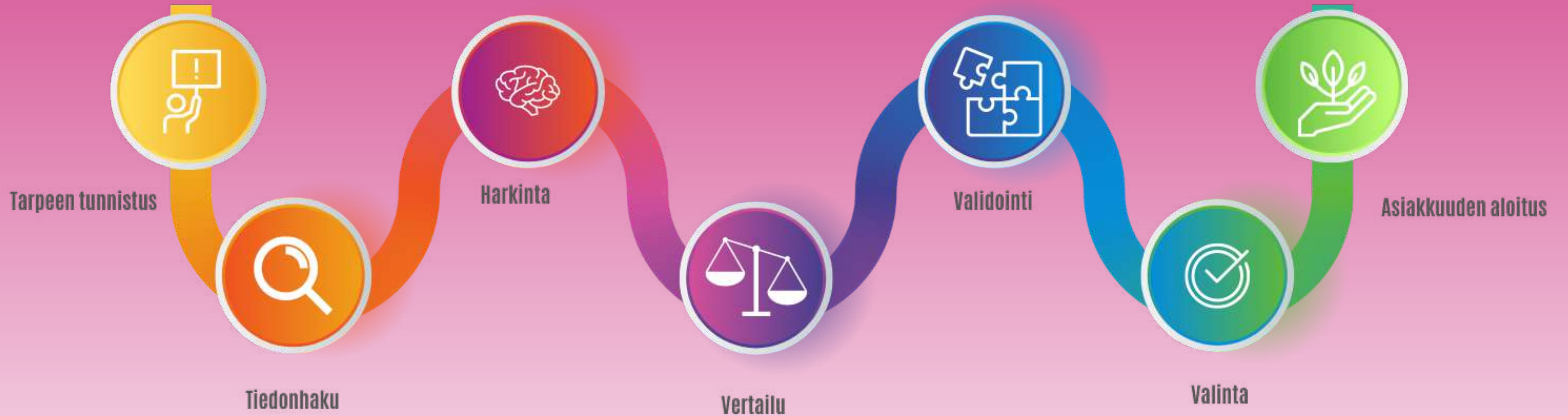


LATAA
ILMAINEN
OPAS

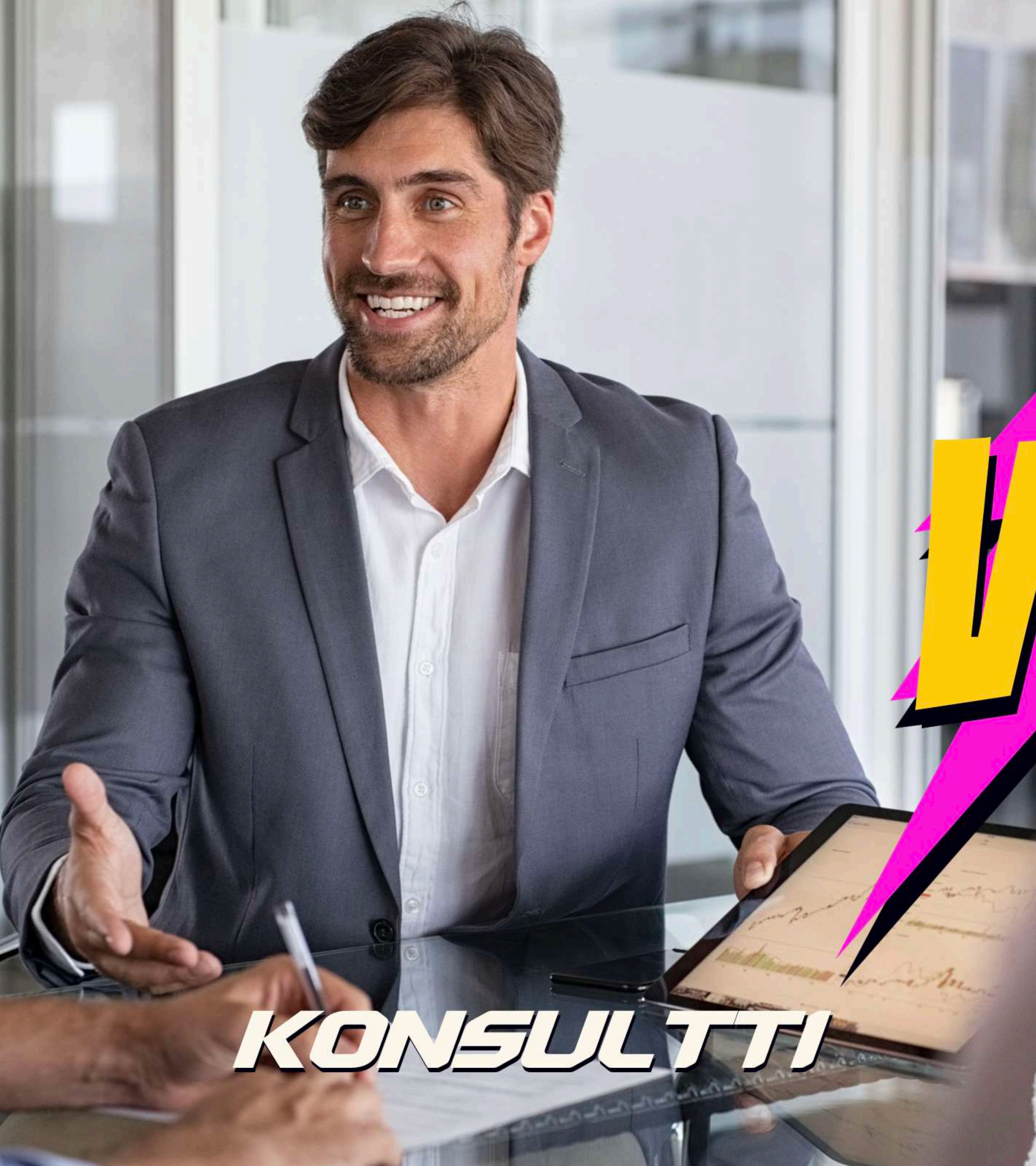
Härätä ja houkuta

Koukuta ja Kouluta

Kohtaa ja vakuuta



Asiaksmatka (Customer Buying Journey)

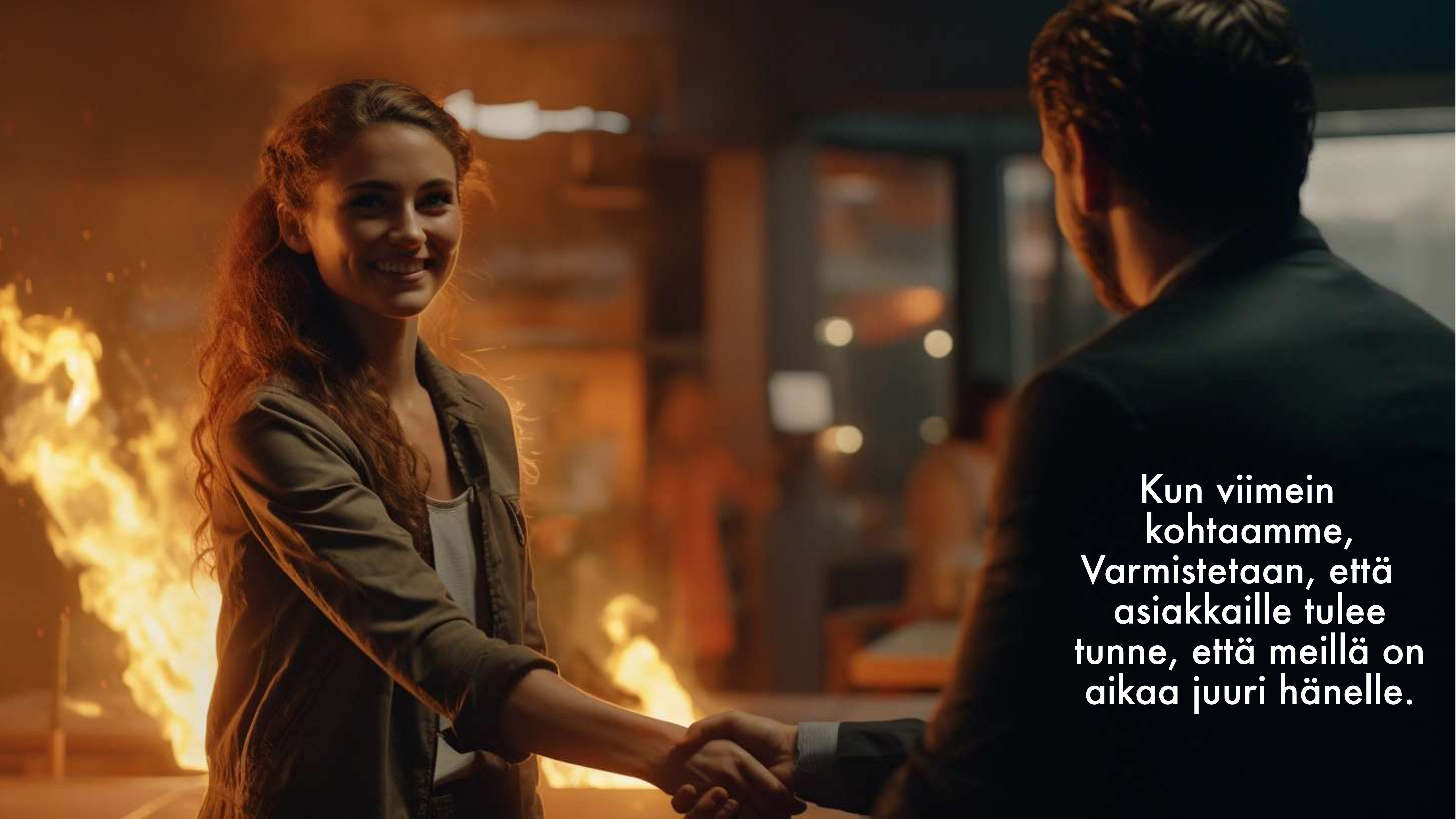


KONSULTTI

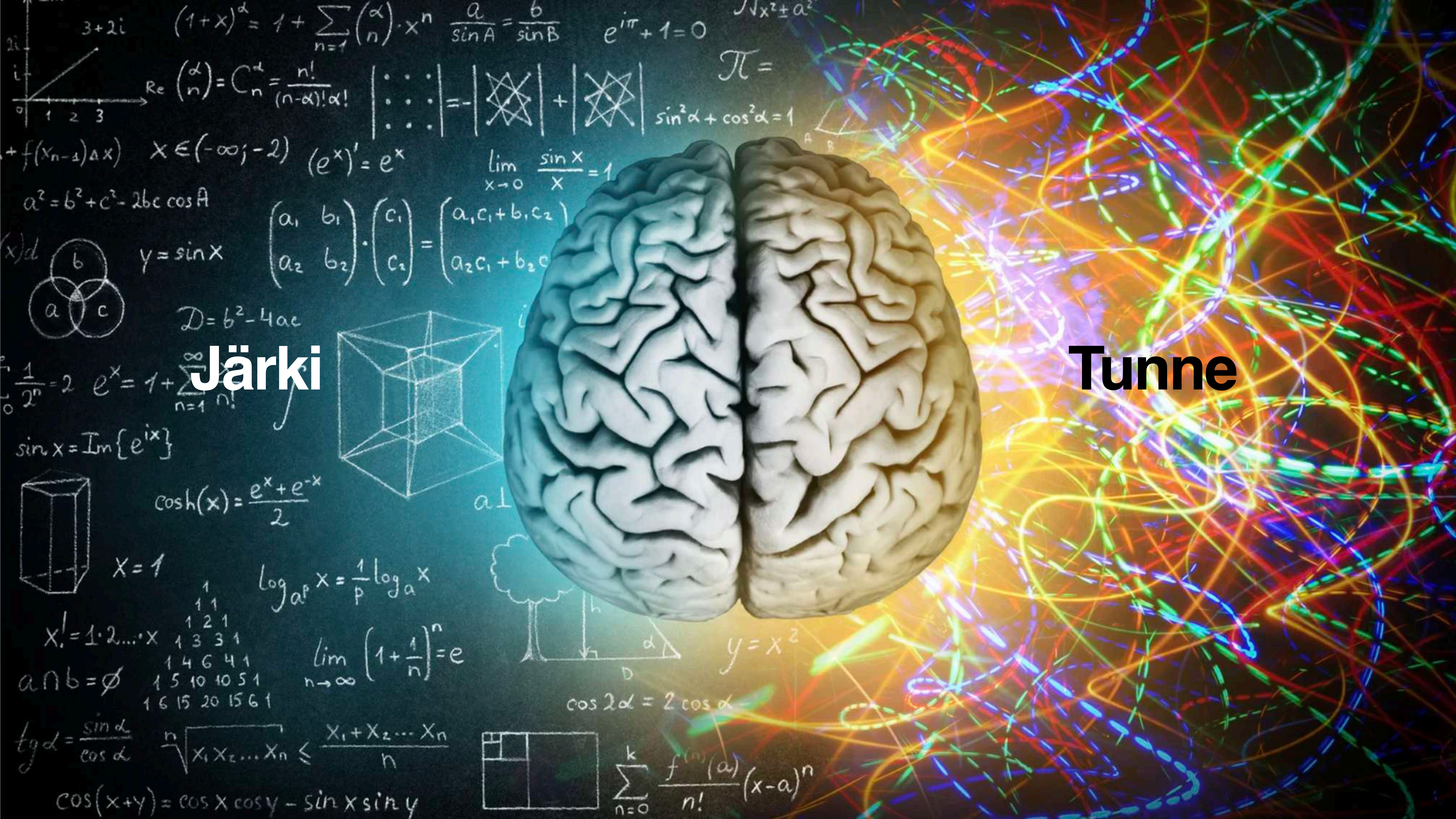
VS



KAUPPARATSU

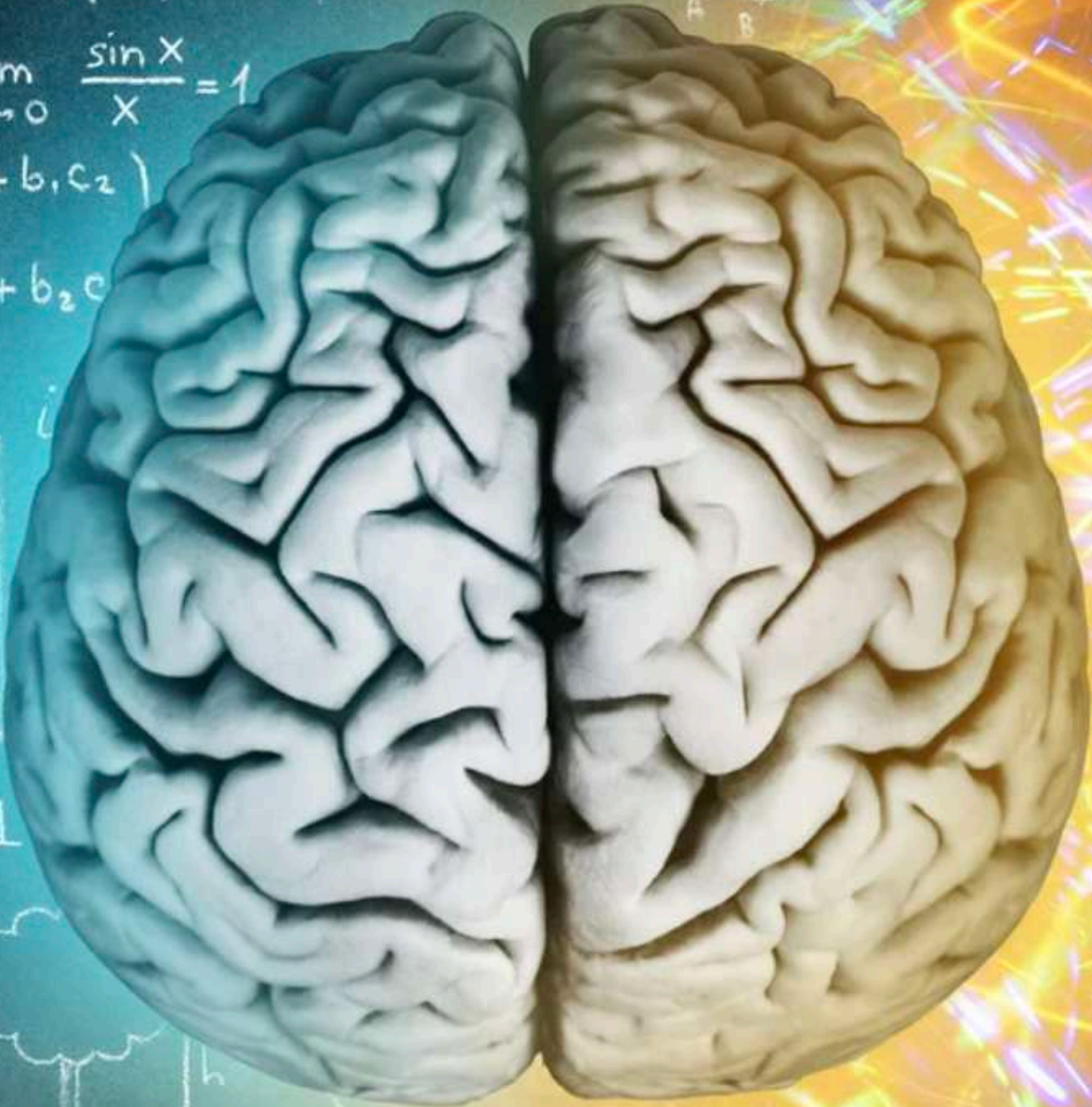
A woman with long, wavy brown hair, wearing a dark jacket over a light-colored top, is smiling and shaking hands with a man. The man is seen from the back, wearing a dark suit. They are in a dark, industrial-looking environment with a large fire burning in the background, creating a warm, orange glow. The scene is dimly lit, with the primary light source being the fire.

**Kun viimein
kohtaamme,
Varmistetaan, että
asiakkaille tulee
tunne, että meillä on
aikaa juuri hänelle.**

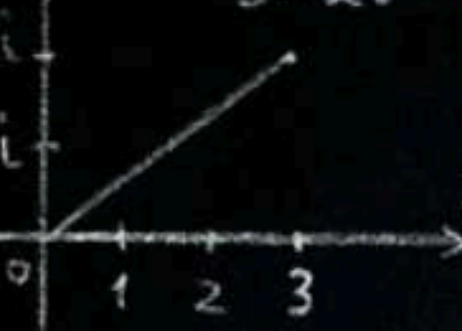


Järki

Tunne



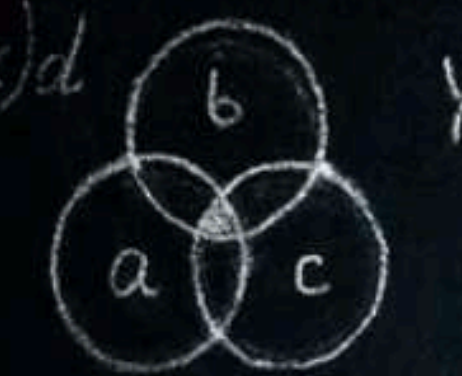
$3+2i$ $(1+x)^{\alpha} = 1 + \sum_{n=1}^{\infty} \binom{\alpha}{n} x^n$ $\frac{a}{\sin A} = \frac{b}{\sin B}$ $e^{i\pi} + 1 = 0$ $\sqrt{x^2+a^2}$



$\operatorname{Re} \binom{\alpha}{n} = C_n^{\alpha} = \frac{n!}{(n-\alpha)! \alpha!}$ $\begin{vmatrix} \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \end{vmatrix} = - \begin{vmatrix} \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \end{vmatrix} + \begin{vmatrix} \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \end{vmatrix}$ $\sin^2 \alpha + \cos^2 \alpha = 1$ $\pi =$

$+ f(x_{n-1}) \Delta x$ $x \in (-\infty; -2)$ $(e^x)' = e^x$ $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x}{x} = 1$

$a^2 = b^2 + c^2 - 2bc \cos A$ $y = \sin x$ $\begin{pmatrix} a_1 & b_1 \\ a_2 & b_2 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} c_1 \\ c_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_1 c_1 + b_1 c_2 \\ a_2 c_1 + b_2 c_2 \end{pmatrix}$

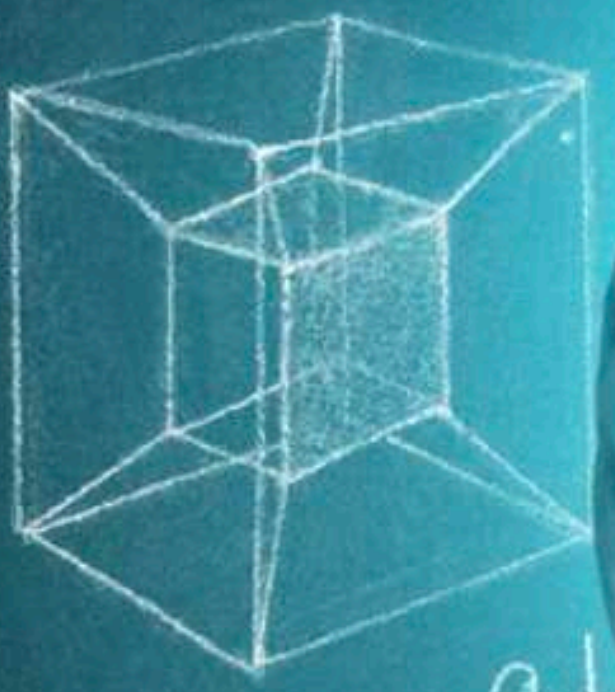


$\frac{1}{2^n} = 2$ $e^x = 1 + \sum_{n=1}^{\infty} \frac{x^n}{n!}$

$\sin x = \operatorname{Im}\{e^{ix}\}$



$\cosh(x) = \frac{e^x + e^{-x}}{2}$



$x=1$

$\log_a a^p x = \frac{1}{p} \log_a x$

$x! = 1 \cdot 2 \cdot \dots \cdot x$ $\begin{matrix} & & 1 & & & \\ & & 1 & 1 & & \\ & 1 & 2 & 1 & & \\ 1 & 3 & 3 & 1 & & \\ 1 & 4 & 6 & 4 & 1 & \\ 1 & 5 & 10 & 10 & 5 & 1 \\ 1 & 6 & 15 & 20 & 15 & 6 & 1 \end{matrix}$

$\lim_{n \rightarrow \infty} \left(1 + \frac{1}{n}\right)^n = e$

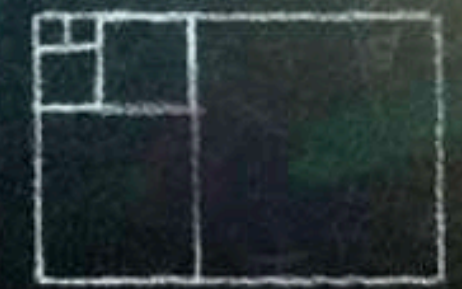


$y = x^2$

$\cos 2\alpha = 2 \cos^2 \alpha - 1$

$\operatorname{tg} \alpha = \frac{\sin \alpha}{\cos \alpha}$

$\sqrt[n]{x_1 x_2 \dots x_n} \leq \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n}$



$\sum_{n=0}^k \frac{f^{(n)}(a)}{n!} (x-a)^n$

$\cos(x+y) = \cos x \cos y - \sin x \sin y$



“Suhde ennen sopimusta.”

A white, stylized signature or logo is located in the bottom right corner of the image.

**Jos mielii myydä yhtään mitään,
tulee ensin myydä itsensä osaajana.**

Sitten yrityksen tarina markkinalla.

vasta sitten tuotteemme.

MITÄ ASIAKAS MIETTI...

SINUSTA HENKILÖNÄ

Voinko luottaa ja uskoa häneen?

Ymmärtääkö hän todella tilanteeni?

Kuunteleeko hän minua?

Välittääkö hän minusta?

Pidänpö hänestä?



TEISTÄ TOIMIJANA?

Oletteko luotettava toimija?

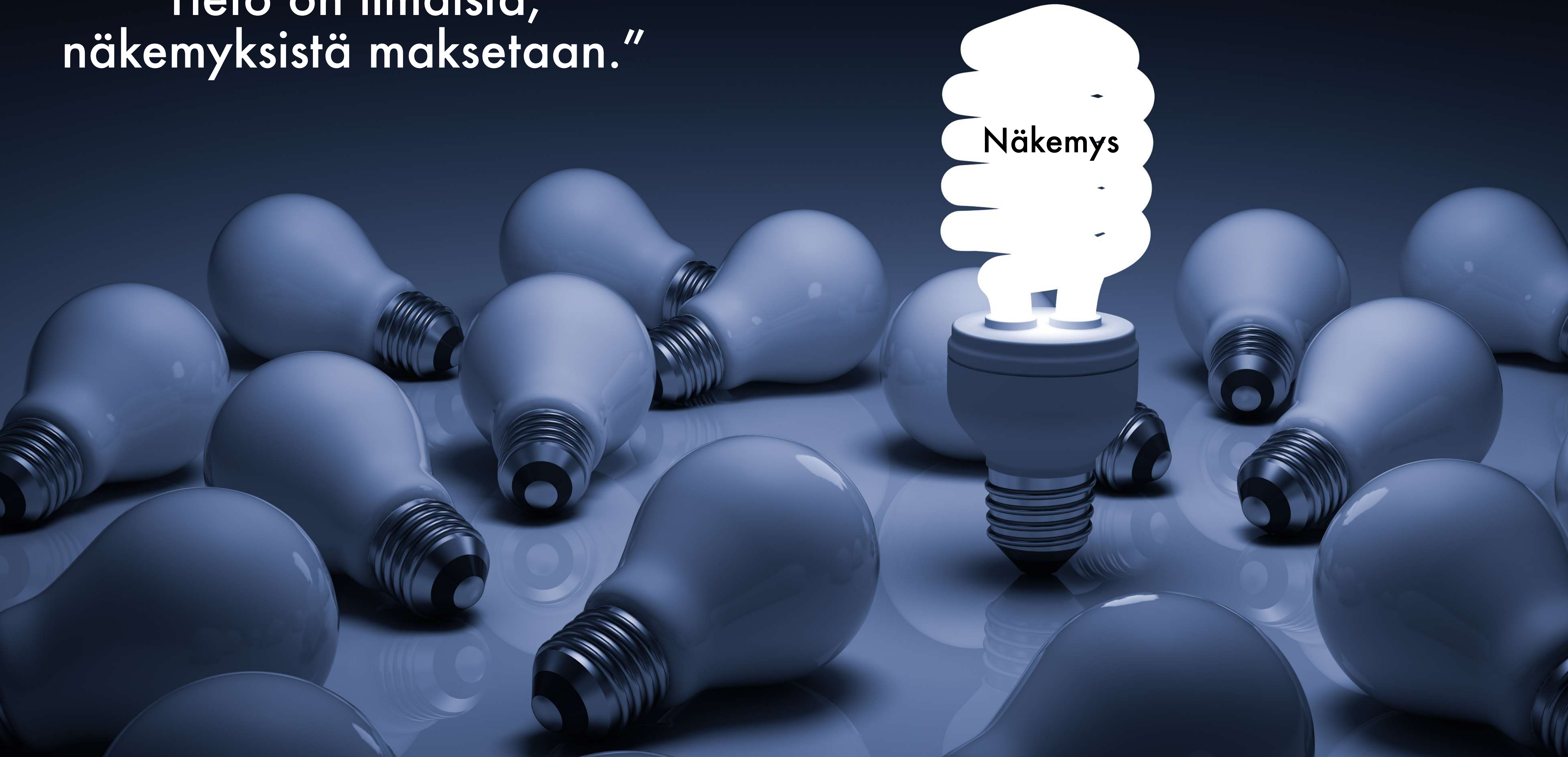
Millainen maine teillä on markkinassa?

Miten vertaudutte hinnoittelultanne markkinassa?

Onko teillä kokemusta vastaavista yhteistöistä?

Miten yhteistyömme vaikuttaisi omaan asemaani?

**“Tieto on ilmaista,
näkemysistä maksetaan.”**



SHOW ME THE...

VALUE!

✓ "Kerro lisää?"

Keinoja millä säästää kustannuksissa
Keinoja millä kasvattaa myyntiä
Keinoja millä tehostaa toimintaa
Keinoja millä sitouttaa henkilöstöä
Keinoja millä pärjätä kilpailussa
Keinoja millä välttää riskejä
Keinoja millä houkutella työntekijöitä
Keinoja millä parantaa työtyytyväisyyttä
Näkemyksiä liiketoiminnan kehittämiseen



✗ "Ei kiitos"

~~Tuotetieto~~
~~Ominaisuudet~~
~~Vartin verkkodemo~~
~~Siisti softatuote~~
~~Mukava jutustelu~~
~~Kiva kahvihetki~~
~~TutustumisTeams~~
~~Tilannekartoitus~~



A always

B be

C closing

A at

H

D

^



"Always be closing... That doesn't mean you're always closing the deal, but it does mean that you need to be always closing on the next step in the process."

– SHANE GIBSON –

ES





Mihin suuntaan myynti on matkalla?



Sales2025

GenAI - myyjistä tulee tuotantoyhtiöitä

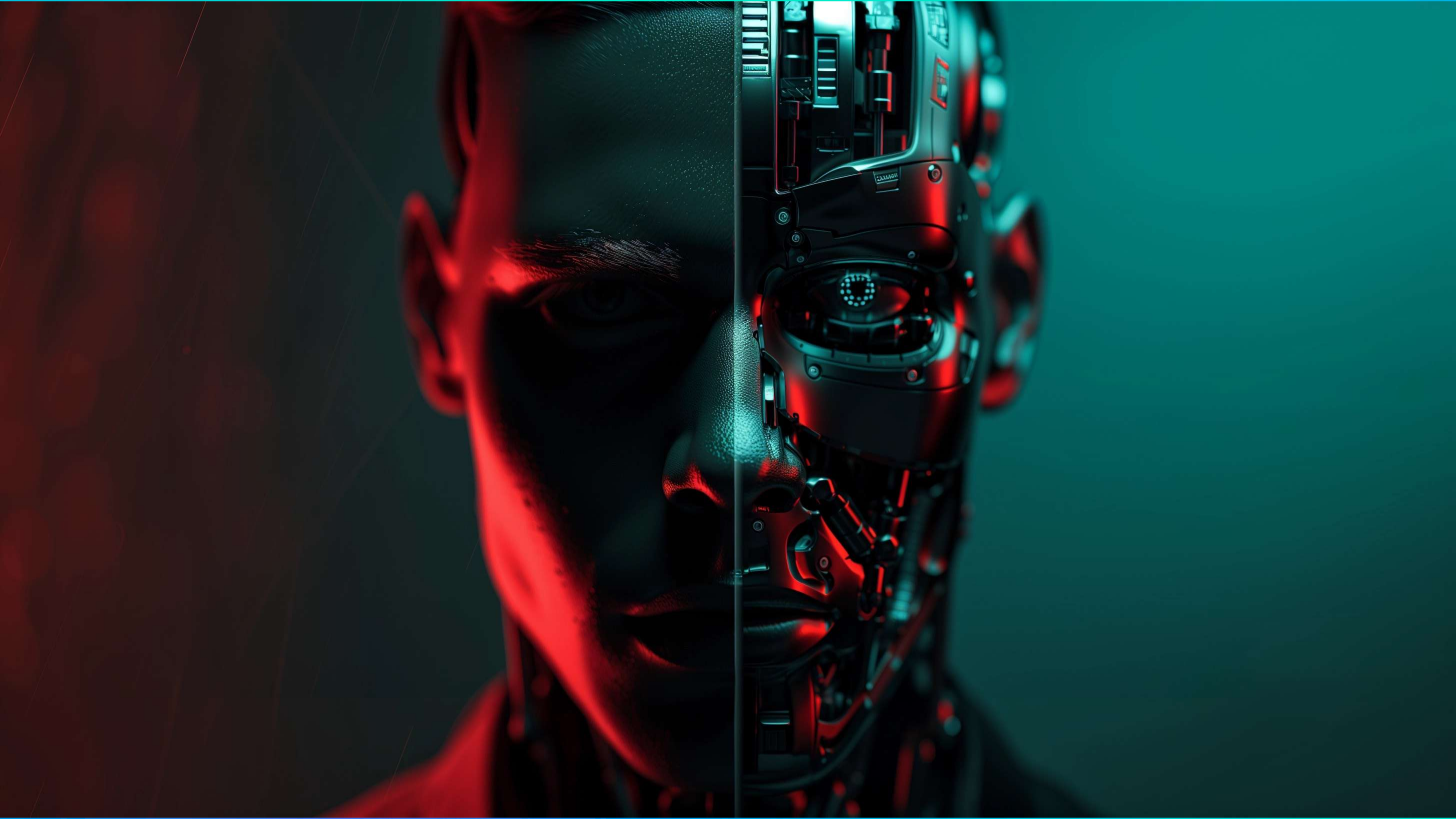
B2B myyjät oppivat puhumaan bisnestä

Myyntiorganisaatioiden rakenne ja roolitus
tulee kokemaan muutosneuvotteluita

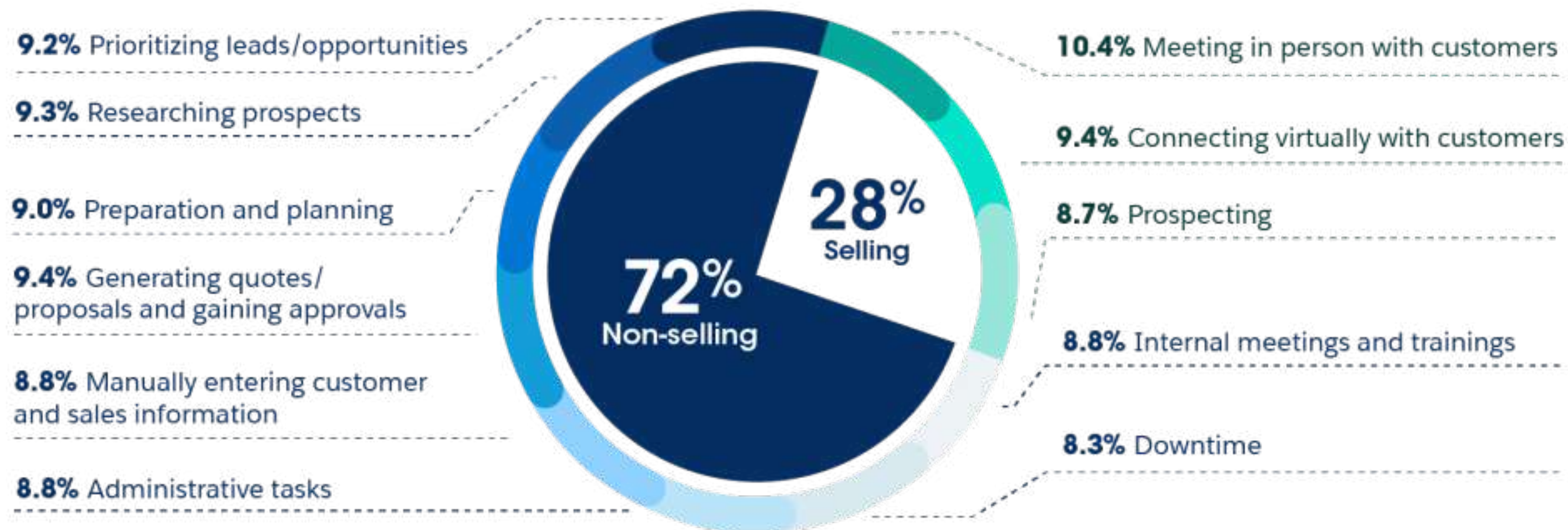
Tiedolla ei pärjää - tarvitaan **näkemyksiä**

In-person kohtaamisten renesanssi

Kristallinkirkas fokus määrittää menestyjät



How Sales Reps Spend Their Time During an Average Week



Myyjien aika menee kaikkeen muuhun paitsi asiakkaisiin.



**Teknologian terve tavoite on
vapauttaa myyjän aikaa asiakkaisiin,
Ei lisätä roikkumista ruuduilla.**



A woman with long dark hair, wearing a white lab coat, is seated at a desk in a server room. She is looking down at her hands, which are positioned over a laptop. The room is dimly lit with a strong blue glow from the server racks and monitors. Numerous cables and components are visible in the background, creating a complex, futuristic atmosphere. The text is overlaid on a semi-transparent dark band at the bottom of the image.

*Ei tekoäly ajattele, sinä ajattelet -
tekoäly tekee ja tuottaa.*



Tungetaan tekoäly taskuun!



Lataa puhelimiesi:

**Microsoft Copilot
& ChatGPT**

A group of ten diverse professionals, including men and women of various ethnicities, are standing in a bar or lounge setting. They are dressed in business attire. Each person has a black label with white text above their head, identifying their profession. The background shows a bar counter with bottles and glasses, and large windows with a view of the city at night.

ACCOUNTANT

HR

DOCTOR

LAWYER

SALES COACH

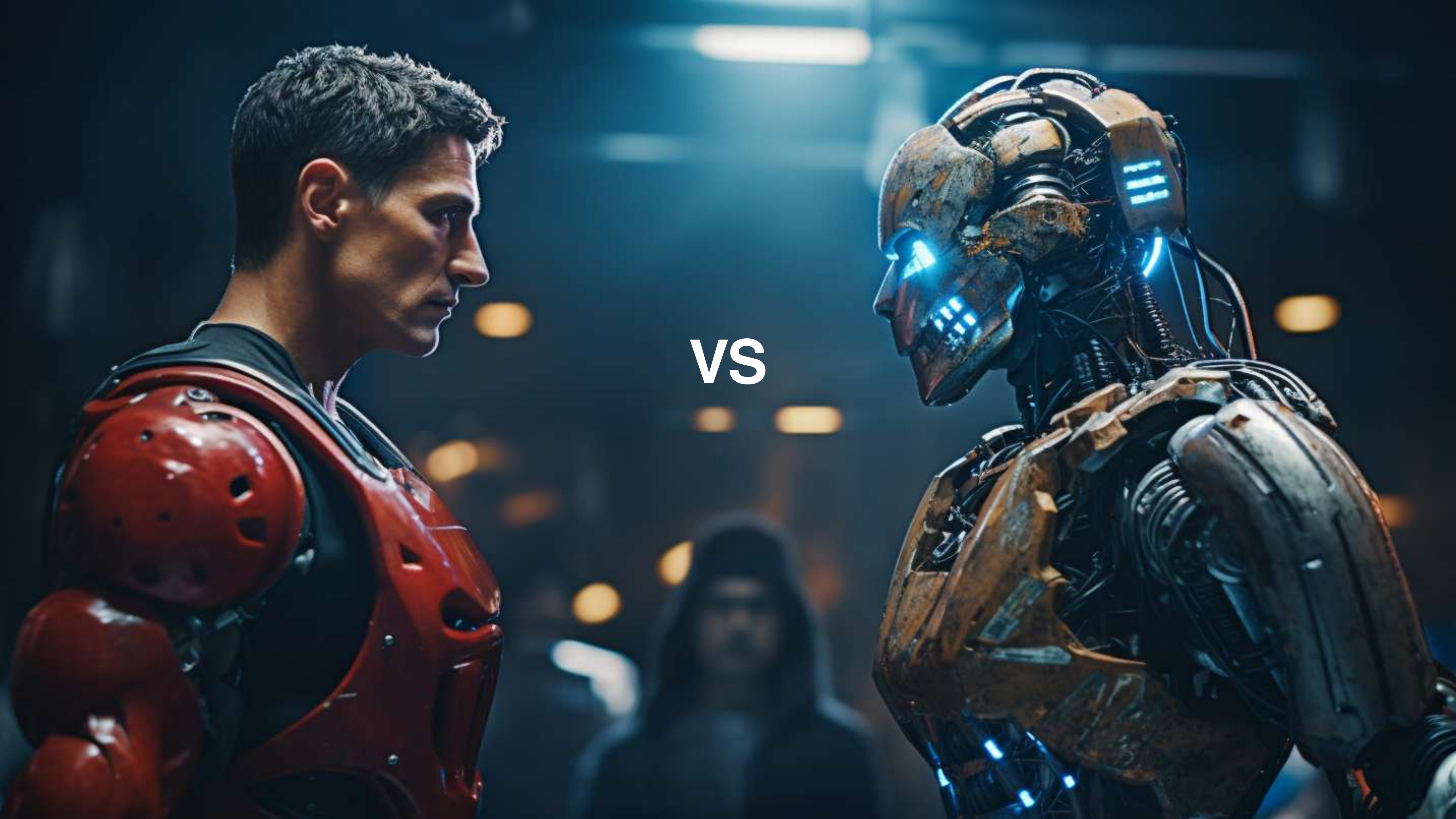
CEO

DESIGNER

CODER

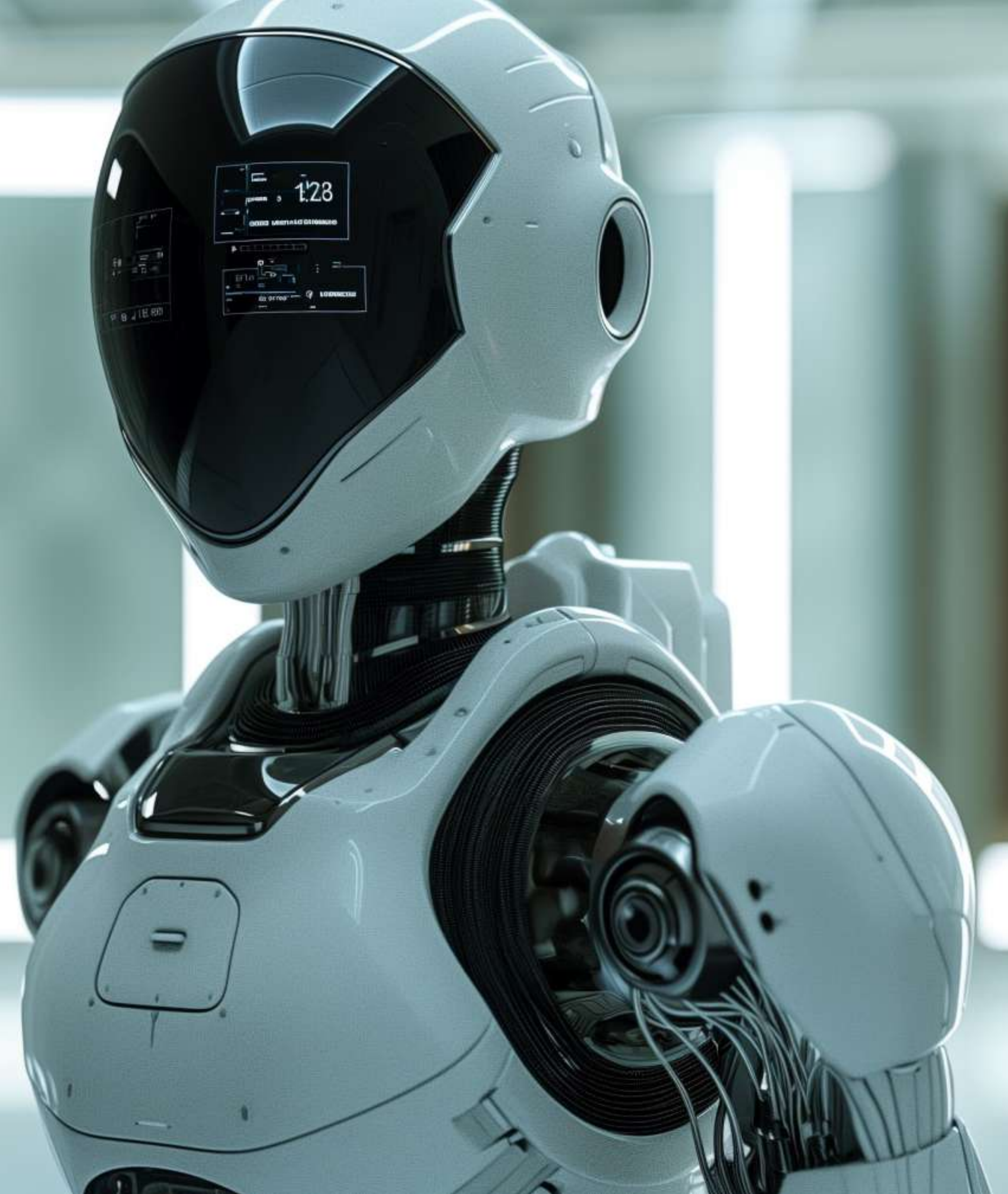
COOK

**NÄIN SAAT VÄSYMÄTTÖMÄT
TALENTIT TASKUUSI ILMAISEKSI**



VS

“Tekoäly on tukiäly”





**OTETAAN
NYT YKSI
MATSI.**

**SUMMAA KEUKEN
LIIKETOIMINNAN KESKEISIMMÄT
PAINOPISTEALUEET JA LIIKETOIMINTAAN
MERKITTÄVÄSTI VAIKUTTAVAT TRENDIT
VUODELLE 2024.**

AIKAA 30 SEKUNTIA.

GO.

Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy, eli KEUKE, on paikallinen kehittämissyhtiö, joka auttaa keskiuusmaalaisia yrityksiä kehittymään ja kasvamaan

1. Heidän keskeiset painopistealueensa ja strategiansa ovat seuraavat:

1. **Yrityksen perustaminen:** He tarjoavat asiantuntevaa neuvontaa ja sparrausta yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa 2.
2. **Yrityksen kehittäminen:** He auttavat yrityksiä kehittämään liiketoimintasuunnitelmia ja strategioita 3. Tämä sisältää esimerkiksi myynnin ja markkinoinnin aktivoimisen, talous- ja rahoituskysymysten läpikäynnin, investointien suunnittelun, yhteistyökumppaneiden löytämisen, kansainvälistymisen ja omistajanvaihdokset 1.
3. **Yrityksen sijoittuminen:** He auttavat yrityksiä löytämään sopivan sijainnin toiminnalleen.
4. **Kasvu ja kansainvälistyminen:** He tukevat yrityksiä kasvussa ja kansainvälistymisessä 1.
5. **Yrityksen omistajanvaihdos:** He tarjoavat tukea yrityksen omistajanvaihdoksiin 1.

Lisäksi he tarjoavat erilaisia tapahtumia ja koulutuksia, jotka tukevat yritysten kehittämistä ja kasvua 1. Heidän palvelunsa ovat maksuttomia ja ne on suunnattu Järvenpään, Karkkilan, Keravan, Nurmijärven, Pornaisten, Tuusulan ja Sipoon alueella toimiville yrityksille 1.

Toivottavasti tämä auttaa sinua valmistautumaan tapaamiseen! Onnea tapaamiseen!

Strategian painopisteet:

KEUKE:n strategiaan kuuluu yrityksen tarkoituksen, tavoitteiden ja toiminnan konkretisointi liiketoimintasuunnitelmassa 2. He auttavat yrityksiä kirkastamaan liiketoimintasuunnitelmansa ja löytämään punaisen langan kaikkien rönsyjen keskeltä 2. Strategiassa määritellään ne tavat ja konkreettiset valinnat, joiden avulla tavoitteisiin päästään 2.

Trendit, jotka vaikuttavat heidän liiketoimintaansa:

Trendien osalta ei ole saatavilla tarkkaa tietoa, mutta yleisesti ottaen yrityskehityksen alalla on havaittavissa trendejä kuten digitalisaatio, kestävä kehitys ja globalisaatio. Nämä trendit voivat vaikuttaa siihen, millaista tukea ja neuvontaa yritykset tarvitsevat kasvaakseen ja kehittyäkseen. On tärkeää, että KEUKE pysyy ajan tasalla näistä trendeistä, jotta he voivat tarjota ajankohtaista ja relevanttia tukea yrityksille.

KEUKE
KASVUN MAHDOLLISTAJA

Tekoöäly x Myyntiprosessi



Prospektointi & tiedonhaku



Kontaktointi & Keskustelu



Kohtaaminen



Ratkaisun esittely & rakentaminen



Validointi ja neuvottelu

Prospektointi & tiedonhaku



Olen menossa tapaamaan Koneen talousjohtajaa. Voisitko summata minulle tällä hetkellä olennaisimmat asiat mitkä vaikuttavat KONEen liiketoimintaan ja mitkä ovat keskeisimmät asiat heidän strategiassaan?

- ✓ Haetaan kohdetta: **KONE business strategy**
- ✓ Haetaan kohdetta: **KONE business challenges**
- ✓ Luodaan vastauksia sinulle...

KONE on maailman johtava hissi- ja liukuporrasyhtiö, joka pyrkii tarjoamaan parhaan People Flow™ -kokemuksen asiakkailleen. KONE on aloittanut uuden strategiavaiheen vuonna 2021 nimeltään “Kestävä menestys asiakkaiden kanssa”. Tässä on joitakin olennaisia asioita, jotka vaikuttavat KONEen liiketoimintaan ja strategiaan:

- KONE keskittyy lisäämään asiakkaille luomansa arvon uusilla älykkäillä ratkaisulla, kuten KONE DX -luokan hisseillä, jotka yhdistävät fyysisen ja digitaalisen maailman ¹.
- KONE upottaa kestävyden vielä syvemmälle kaikkiin toimintoihinsa ja asettaa kunnianhimoisia tavoitteita päästöjen vähentämiseksi, kiertotalouden edistämiseksi ja turvallisuuden parantamiseksi ².
- KONE on määritellyt neljä “Voittamisen tapaa”, jotka tukevat yhtiötä saavuttamaan tavoitteensa: 1) Yhteistyöllinen innovointi ja uudet osaamiset, 2) Asiakaskeskeiset ratkaisut ja palvelut, 3) Nopea ja älykäs toteutus ja; 4) Todellinen palveluasenne ³.
- KONE kohtaa myös haasteita, kuten kilpailun kiristymisen, markkinoiden epävarmuuden,

Olen menossa myyntitapaamiselle tapaamaan KONEen myyntijohtajaa. Tavoitteenani on päästä tarjoamaan myynninvalmennuksia heille. Haluan valmistautua mahdollisimman hyvin ja pystyä keskustelemaan asioista, jotka ovat juuri heille nyt ajankohtaista erityisesti myynnin näkökulmasta. Voisitko ensin luoda listauksen KONEen keskeisimmistä strategisista painopistealueista. Sen jälkeen toivoisin, että nostaisit esille mahdollisia haasteita tai parannusehdotuksia strategian perusteella.

✓ Haetaan kohdetta: **KONE strategia**

✓ Luodaan vastauksia sinulle...



Hei, tämä on Bing. Autan mielelläni. 😊

KONEen keskeisiä strategisia painopistealueita ovat ¹:

- Ydintuotteet ja -palvelut: hyödyntävät tietoliikenneyhteyksiä ja muunneltavuutta vastatakseen asiakkaiden yksilöllisiin tarpeisiin.
- Uudet liiketoimintamallit: tarjoavat asiakkaille lisäarvoa digitaalisilla ratkaisuilla, kuten KONE 24/7 Connected Services ja KONE Residential Flow.
- Uudet markkinat ja segmentit: laajentavat KONEen läsnäoloa ja markkinaosuutta kasvavilla alueilla, kuten Aasia, Lähi-itä ja Afrikka, sekä uusilla segmenteillä, kuten asuintalojen korjausmarkkinat.
- Kestävä kehitys: edistävät ympäristöystävällisyyttä, turvallisuutta, monimuotoisuutta ja eettisyyttä kaikissa KONEen toiminnoissa.

Mahdollisia haasteita tai parannusehdotuksia strategian perusteella voisivat olla:

- Miten KONE voi kehittää myyntiorganisaatiotaan ja -osaamistaan vastaamaan asiakkaiden muuttuvia tarpeita ja odotuksia?
- Miten KONE voi hyödyntää dataa ja analytiikkaa paremmin asiakaskokemuksen mittaamisessa ja parantamisessa?
- Miten KONE voi vahvistaa brändiään ja viestintäänsä uusilla markkinoilla ja segmenteillä?
- Miten KONE voi tukea kestävän kehityksen tavoitteitaan myynnin toiminnassa ja argumentoinnissa?

Toivottavasti tämä auttaa sinua valmistautumaan tapaamiseesi. Onko sinulla vielä jotain kysyttävää? 🤔



**Rekrytointi?
Performanssierot?
Kyvykkyystarpeet?**

**Tunnettuus tuoreilla markkinoilla?
Henkilöstön rooli viestinnässä?
Kohdeasiakkaiden tunnistaminen?**

**Bai Bai
Cold Calling?**



S

Olet kokenut uusasiakashankinnan ammattilainen ja 20 vuotta uusasiakashankintaatehnyt myynnin valmentaja. Haluaisin parantaa kontaktointiviestiäni potentiaalisille asiakkaille. Jos kysyt muutaman lisätiedon, voisitko auttaa minua laatimaan loistavan lähestymisviestin potentiaaliselle asiakkaalle LinkedInissä?



20 sekuntia myöhemmin:

Viestipohja 1: Yksilöllinen lähestyminen

Subject: Transform Your Next Business Meeting with a Touch of Finnish Elegance

Dear [Recipient's Name],

As you seek out the perfect venue for your upcoming sales meeting, have you considered the unique charm that Finland offers? Nestled in the heart of nature, our hotel provides an unparalleled meeting experience that combines modern facilities with serene landscapes.

Imagine conducting your sessions with views of pristine lakes or under the calm glow of Northern Lights. Our state-of-the-art meeting rooms and tailored services ensure your agenda runs smoothly, fostering creativity and focus among your team.

Beyond the meetings, we offer culturally rich team-building activities and culinary delights that celebrate Finnish heritage. This blend of professionalism and enchantment is why so many international business leaders choose us for their gatherings.

Would you be open to exploring how our venue can elevate your next business meeting? We are delighted to discuss your specific needs and share more about what makes our location an exceptional choice.

Warm regards,

[Your Name]
[Your Position]
[Hotel Name]
[Contact Information]

Viestipohja 2: Korostetaan ainutlaatuisia palveluita

Subject: Elevate Your Sales Meetings with Our Exclusive Finnish Venue

Hello [Recipient's Name],

Planning an unforgettable sales meeting that impresses and inspires can be challenging. At [Hotel Name], located in the breathtaking landscapes of Finland, we specialize in transforming your gatherings into memorable experiences.

Our exclusive amenities include cutting-edge technology in all meeting rooms, luxurious accommodations, and personalized catering options that feature local Finnish products. Our dedicated team is committed to ensuring every detail of your event exceeds expectations.

Moreover, we offer unique leisure activities, from ice swimming to sauna experiences, perfect for unwinding after a day of meetings or team building. These experiences not only relax your team but also inspire creativity and camaraderie among your team.

Let's make your next sales meeting not just a meeting, but an extraordinary event. We invite you to discuss how we can tailor our services to your specific needs?

Best regards,

[Your Name]
[Your Position]
[Hotel Name]
[Contact Information]

Viestipohja 3: Kutsu tutustumaan paikan päälle

Subject: Discover the Perfect Setting for Your Next Sales Meeting in Finland

Dear [Recipient's Name],

Imagine your next sales meeting in a place where business success meets natural tranquility. [Hotel Name] in Finland offers just that - a harmonious blend of professional functionality and peaceful nature.

We understand the importance of the right setting for strategic discussions and team building. That's why we invite you to experience our venue firsthand. Explore our versatile meeting spaces, sample our exquisite dining options, and take in the breathtaking scenery that surrounds us.

As a token of our hospitality, we offer a complimentary site visit for decision-makers like yourself. This visit will allow you to envision how your event can come to life in our unique setting.

Are you ready to take the first step towards an unforgettable meeting experience? Contact us today to arrange your personalized tour.

Kind regards,

[Your Name]
[Your Position]
[Hotel Name]
[Contact Information]



Kohtaaminen



**Voi vompatti, huomiseksi tarttis
sen esityksen asiakkaalle....**

MICROSOFT 365

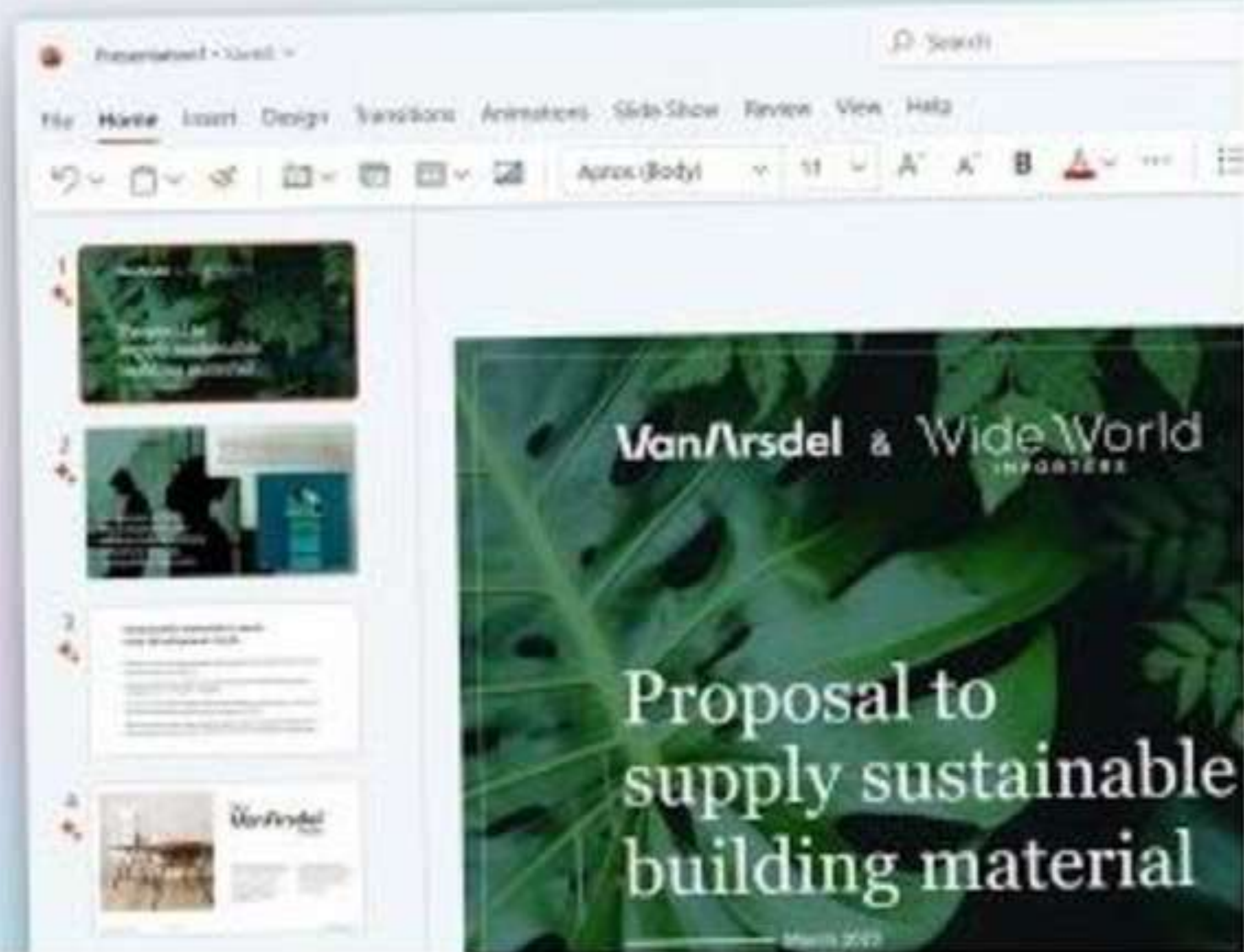
Copilot in PowerPoint



A screenshot of the Microsoft PowerPoint application interface. The window title is "Presentatie - Slides". The menu bar includes "File", "Home", "Insert", "Design", "Transitions", "Animations", "Slide Show", "Review", "View", and "Help". The ribbon shows the "Home" tab with options for "Aanpak (Body)", font size "11", and text formatting options like "A", "A", and "B". On the left, a slide thumbnail pane shows a list of slides. The main slide area displays a slide with a green leaf background. The slide content includes the text "VanArsdel & Wide World IMPORTERS" and "Proposal to supply sustainable building material". The date "March 2023" is visible in the bottom right corner of the slide.

MICROSOFT 365

Copilot in PowerPoint



A man and a woman are seated at a table in a modern office environment. The man, on the left, has grey hair and a beard, wearing a dark suit and tie, with his arms crossed. The woman, on the right, has long blonde hair and is wearing a dark blazer over a light blue shirt. They are both looking towards the camera. The background features a window with a view of greenery and two pendant lights hanging from the ceiling.

Neuvottelu

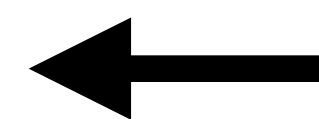
Muuten myynti olisi niin helppoa, mutta kun erilaiset ihmiset...



You

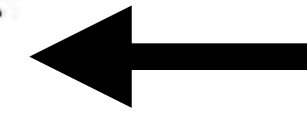


DISC SelfSampleReport.pdf
PDF



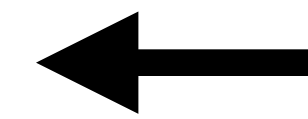
Taustamateriaali

Olen menossa asiakasneuvotteluun tavoitteenani päästä myymään tekoälykoulutuksia asiakkaalle. Olemme neuvotteluvaiheessa ja haluaisin varmistaa, että osaan huomioida erilaisten päätöksentekijöiden persoonallisuusprofiilit kun esitän heille jatkokysymyksiä ja perustelen tekoälykoulutuksen hyötyjä asiakkalle.



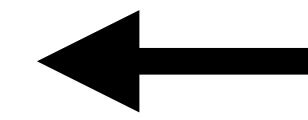
**Tausta
Tavoite**

Toivoisin, että voisit huomioida tämän dokumentin ohjeet ja loisit sen jälkeen minulle selkeät askelmerkit miten toimia erilaisten päättäjien kanssa.

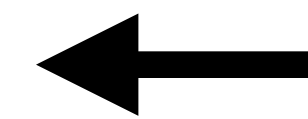


Tarkennus

Tässä tapauksessa myyntijohtaja on hyvin asiakaskeskeinen, kun taas HR johtaja on hyvin suurpiirteinen ja puhuu usein tunteista. Voisitko antaa minulle selkeät askelmerkit miten minun tulee valmistautua neuvotteluun heidän kanssaan?



Tilanne



Tyyli

Käännäthän vastaukset suomeksi ja luot minulle tarkistuslistan selkein askelmerkein?



ChatGPT

Tämän DISC-profiiliraportin perusteella voit valmistautua neuvotteluun seuraavasti:

1. Myyntijohtaja (Asiakaskeskeinen):


- Painota esityksessäsi tekoälyn hyötyjä asiakassuhteiden parantamisessa ja liiketoiminnan kasvussa.
- Esitä konkreettisia esimerkkejä siitä, miten tekoäly voi auttaa ymmärtämään ja palvelemaan asiakkaita paremmin.
- Vältä liiallista teknistä yksityiskohtaa ja keskity siihen, miten tekoäly voi tuottaa lisäarvoa asiakaskokemukselle.



2. HR Johtaja (Tunteisiin vetoava ja suurpiirteinen):

- Korosta tekoälykoulutuksen merkitystä henkilöstön kehitykselle ja työtyytyväisyydelle.
- Puhu siitä, miten tekoälyosaaminen voi edistää työntekijöiden luovuutta ja innovaatiokykyä.
- Käytä esimerkkejä siitä, miten tekoäly voi auttaa työntekijöitä tunnistamaan ja hyödyntämään omia vahvuuksiaan.



A man and a woman are seated at a dark wooden table in a modern office setting. The man, on the left, has grey hair and a beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. He has his arms crossed and is looking towards the camera with a slight smile. The woman, on the right, has long blonde hair and is wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt. She is looking directly at the camera with a neutral expression and has her hands clasped in front of her. The background is softly blurred, showing office furniture and a window with natural light. Two pendant lights hang above the table.

Tolla tehdään
taaloja!

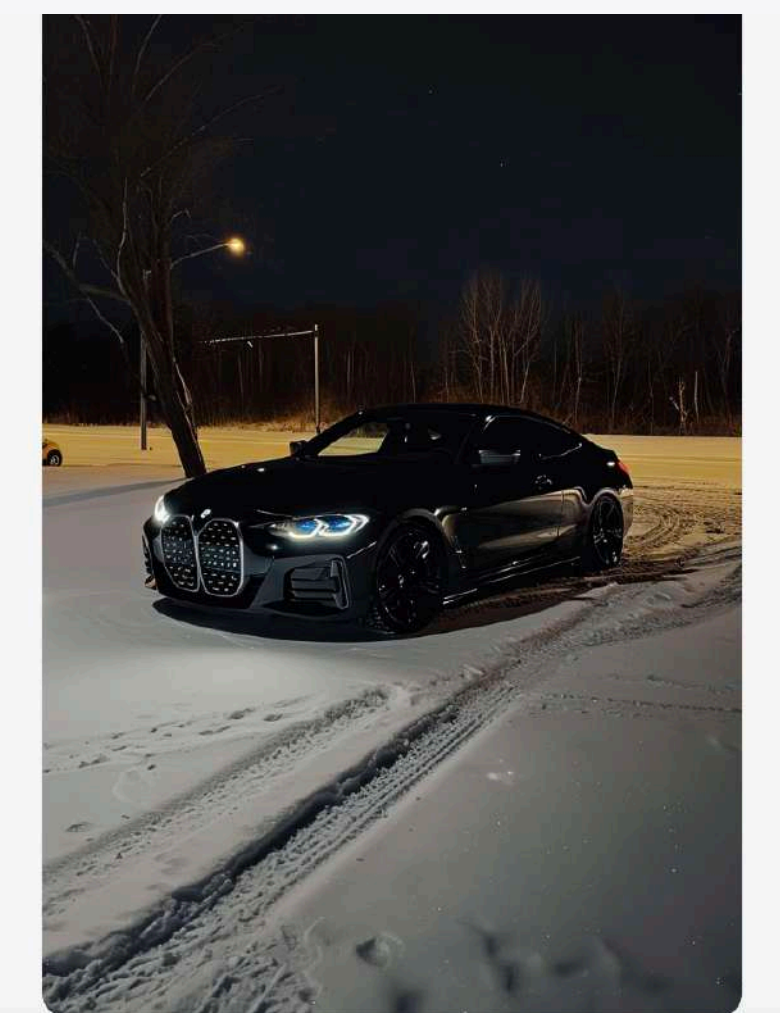
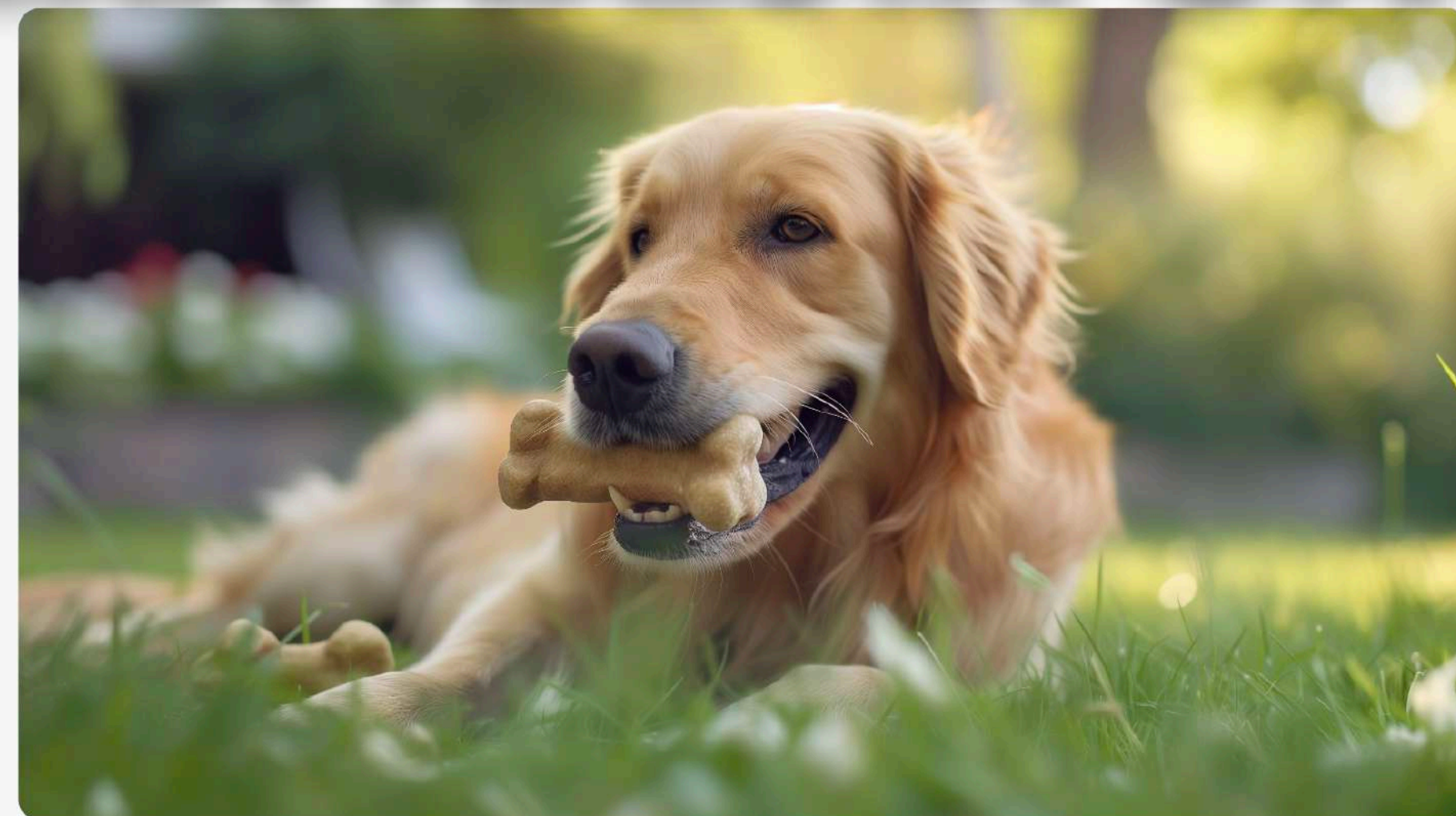
Meidän ihmiset
hyöttyy tosta!







MIKÄ NÄISTÄ ON AITO?





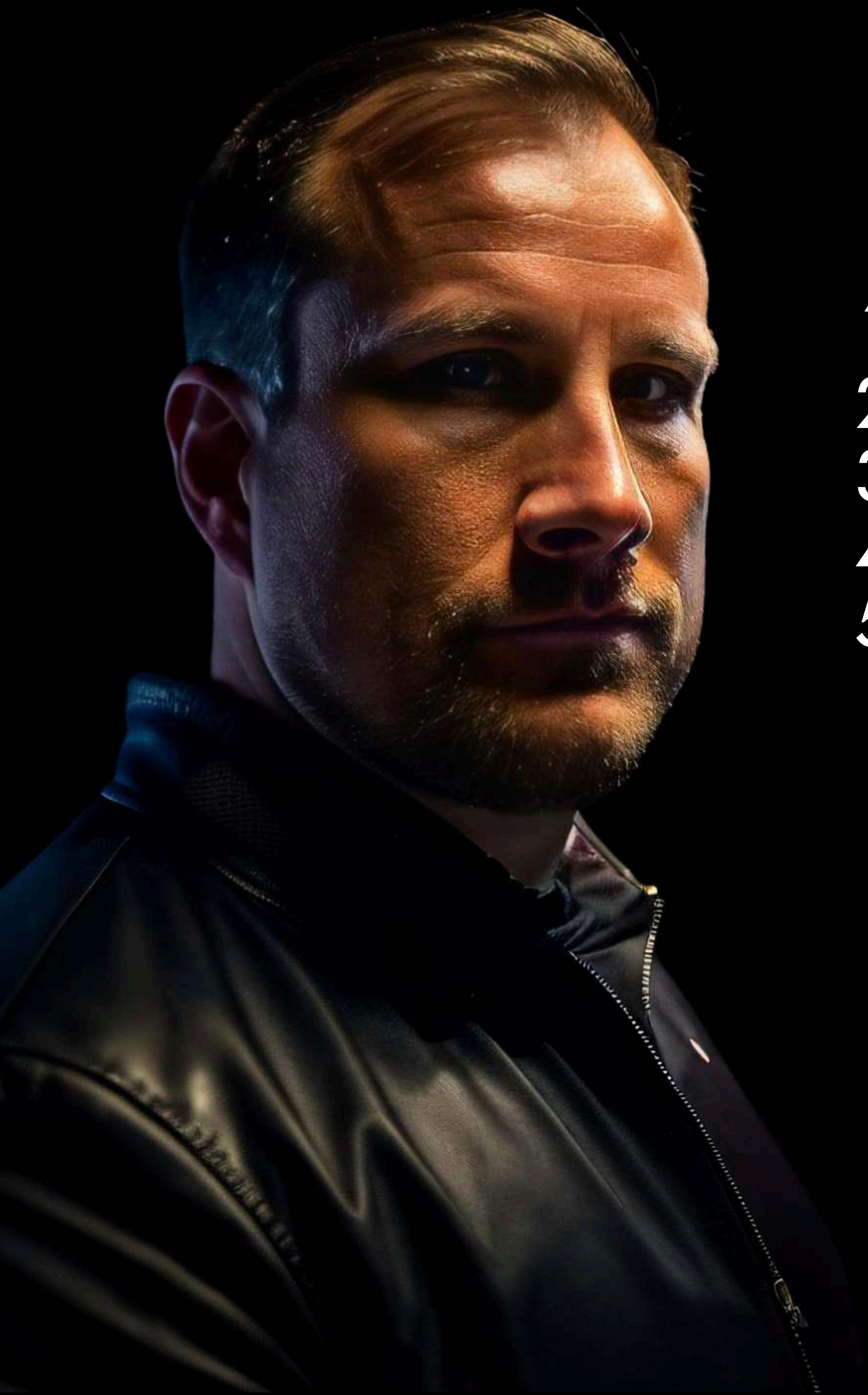
A man with a mustache and suspenders is standing behind a bar counter. The background is filled with shelves of bottles and a warm, dimly lit atmosphere. The man is looking directly at the camera with a serious expression.

If you're not in the table,
You're on the menu."



Se myynnin supersankarin viittamista joskus hartaasti haaveilit, on tänään tullut selkääsi.

Summaus



1. **Ensivaikutelma on (lähes aina) digitaalinen**
2. **Markkinoinnin tehtävä on pysyä asiakkaiden mielissä**
3. **Myynnin tehtävä on ymmärtää asiakkaan uniikkia tilannetta**
4. **Tekoälyn tehtävä on poistaa ihmiselle kuulumatonta työtä**
5. **Meidän tehtävämme on viettää enemmän aikaa kasvotusten**

