



Myynnin Anatomia - anna asiakkaan ostaa

- Haihtuvatko myyntiprojektit ilman, että asiakas tekee päätöstä lainkaan?
- Onko myynnillä ikuisuusprojekteja, jotka vain siirtyvät tulevaisuuteen?

Myynnin anatomia kertoo, kuinka myynti ja markkinointi oppivat toimimaan yhdessä ja kuinka myydä jotakin, mitä ei vielä ole. Miten tyrkyttäjistä tulee asiakkaan luottohenkilö ja enemmän asiakkaan liiketoiminnan kehittäjä kuin myyjä?

Ratkaisumyynnissä myynti on projekti. Ratkaisumyyjä on asiakkaan liiketoiminnan kehittäjä. Myyjällä on aloite ja vastuu projektin etenemisestä. Tavoitteena on helpottaa asiakkaan päätöksentekoa. Tämän tueksi tarvitaan jatkuvaa analysointia ja systematiikkaa sekä myös firman muita resursseja.

Kirjan esittämä systemaattinen myyntiprosessi auttaa ennakoimaan tulevaa ja sitouttamaan koko firman ratkaisemaan asiakkaan ongelmia.

Myynnin anatomia kuvaa myyntiprosessin etenemisen alusta loppuun. Se alkaa kiinnostuksen herättämisestä, etenee asiakkaan tarpeiden ja tavoitteiden ymmärtämiseen ja yhteiseen tavoitteeseen. Lopuksi kuvataan yhteisen ratkaisun rakentaminen, muiden ihmisten sitouttaminen, sopimusneuvottelut ja mitä tapahtuu myyntiprojektin jälkeen.

Myynnin anatomia paljastaa parhaiden myyjien salaisuudet ja kertoo, miten tehdä vaikeiden asioiden myynnistä ennustettavampaa. Hyvä myyjä on asiakkaalle arvoa tuottava yhteistyökumppani. Kumppani on enemmän kuin myyjä. Hyvä ratkaisumyyjä taas on liiketoiminnan kehityskumppani, joka tietää, että myyntiprosessi on laadun tae.

Mihin kirja vastaa?

- Mitä ammattimainen organisaatio tekee toisin?
- Miten eliminoida ikuisuusprojektit?
- Kuinka systematisoida myyntiä?
- Kuinka myyjästä voi tulla asiakkaan liiketoiminnan kehittäjä?
- Kuinka kopioida onnistumista?
- Miksi ja miten myynnistä voi tulla kilpailuetu?
- Millä keinoin saavuttaa yhteinen tavoite asiakkaan kanssa?
- Miten analysointi tehostaa myyntiä, vai tehostaako?
- Miten myyntiä pitäisi ennustaa ja kenen tulisi sitä tehdä?
- Miten taiteesta voi saada aikaan systemaattisen prosessin?
- Miksi jokainen myyjä voi itse vaikuttaa tuloksiinsa?
- Miten tuotemarkkinointi voi tehdä ratkaisumarkkinointia?

Miksi kirja?

Kirja antaa eväitä käytännön myyntityöhön alasta riippumatta.

Vinkkejä siitä, miten huippumyyjien tapoja voi oppia.

Hyväkin myyjä voi kehittää taitojaan tämän kirjan avulla.

Kirja on yhdistelmä metodiikkaa ja käytäntöä.

Myyntioppeja maailmalta yhdistettynä suomalaisen tapaan toimittaa laatua.

Sisällysluettelo

Alkusanat

- 1 Asiakkaat edellyttävät enemmän
- 2 Ratkaisujen myyjät menestyvät
- 3 Ratkaisumyynti on projektibisnestä
- 4 Ratkaisumyyntiprojektin rakentaminen
- 5 Ratkaisuprojektin myynti
- 6 Myyntiprosessin soveltaminen
- 7 Kilpailuetua myynnillä
- 8 Yhteenveto