

Kootut vinkit asiakaslähtöiseen myyntiin

Myyjän checklist



Prospektointi:

1. Perusteellinen tutustuminen asiakkaaseen (toimiala, liikevaihto, tarpeet ja keneen tulet olemaan yhteydessä)
2. Käytä apuvälineitä kuten tekoälyä, mutta älä unohda omaa harkintaa!
3. Tarkista mahdollisen asiakkaan ajankohtaiset asiat kuten uutiset tai muutokset
4. Valitse oikea tapa ja aika lähestyä asiakasta
5. Määritä selkeä tavoite ensimmäiselle yhteydenotolle (esim. tapaamisen sopiminen tai tarpeiden kartoittaminen).

Myyntitapaamiseen valmistautuminen:

1. Kokoa yhteen tiedot asiakkaan taustasta
2. Tunne myymäsi tuote ja tiedä millaista lisäarvoa se tuo asiakkaalle
3. Valmistele dataa ja konkreettisia esimerkkejä perustellaksesi tuotteen arvoa
4. Määrittele tapaamiselle selkeä tavoite ja myyntikulma, jolla lähestyt asiakasta
5. Onhan oma energia kunnossa? Hyödynnä omia tsemppi-keinojasi fiiliksen nostattamiseen

Myyntitilanne:

1. Luo hyvä ensivaikutelma olemalla kohtelias, huolellinen ja itsevarma
2. Rakenna luottamusta ja tuo asiakkaalle arvoa
3. Pidä yllä neuvovaa luonnetta ja pää kylmänä ammattilaisen tavoin.
4. Kuuntele proaktiivisesti ja pyri pitämään itsesi tilanteen tasalla
5. Muista olla oma itsesti, se on valttikorttisi!

**Jo yli 70 000 yritystä ja organisaatiota käyttää
Visma Signia tuloksen tekemiseen!**



visma sign

Myyjän checklist



Klousaus:

1. Varmista jo keskustelun aikana miltä tarjoamasi vaihtoehdot kuulostavat asiakkaan mielestä
2. Keskity hyvän asiakassuhteen luomiseen ennemmin kuin kaupan päättämiseen
3. Tarvittaessa hyödynnä aikaisempia asiakastarinoita ja referenssejä, jos asiakas kaipaa tukea päätöksen teossa
4. Asiakkaalta täytyy saada keskustelun lopuksi kyllä, ei tai ehkä -vastaus
5. Sovi jatkotoimenpiteistä: miten, milloin ja miksi ollaan yhteydessä seuraavalla kerralla

Follow-up ja seuranta:

1. Varmista aina sopiva ajankohta ja kanava keskustelulle asiakkaan kanssa
2. Millaisia askeleita asiakkaan kanssa voidaan jatkossa ottaa? Esittele selkeitä vaihtoehtoja asiakkaalle.
3. Onko aiemmat asiakkaan tarpeet huomioitu? Mitä voidaan tehdä lisää?
4. Pyri tuomaan kaupan jälkeenkin lisäarvoa asiakkaalle ja ylläpitämään asiakassuhdetta
5. Varmista miten asiakas haluaa edetä ja huolehdi yhteydenpidon ylläpidosta

Visma Sign - Myyjän luottotyökalu

1

Lataa ja lähetä soppari allekirjoitettavaksi sähköisesti.

2

Vastaanottaja allekirjoittaa sopimuksen vahvalla tunnistautumisella tai digitaalisesti piirretyllä allekirjoituksella.

3

Asiakirja löytyy sähköisestä arkistosta. Voit tsekata sovitut yksityiskohdat milloin haluat ja tэгätä tärkeimmät asiakkuudet.

**Haluatko tehdä diilin hetkessä?
Kokeile Visma Signia veloituksetta:**
vismasign.fi/trial