

BULKKIMYYJÄSTÄ OIVALLUTTAJAKSI

Pasi
Rautio
MYYNTEIKUISKAAJA

OY TULOKSENTUPLA
KSENTUPLAUSTOIM
LAUSTOIMISTO AB

Pasi
Rautio

Oy Tuloksentuplaustomisto ab



Hatanpään valtatie 34C
33100 Tampere



0400 300 385

Sähköiset kontaktit



pasi@tuplaamo.fi
www.tuplaamo.fi
www.pasirautio.fi

AREKL

POP Pankki
Kurikan Osuuspankki

Delta
ENTERPRISE

Fennia

FINNA

GREENLINE
INVEST FINLAND OY

Huom!
Näyttöjä löytyy.

CONNECTION HOUSE

Business Recruitment

Mahtipontinen
Parempaa Performanssia

HARVESTIA

mökkikeskus

EXEL

eyeCON
TRAINERS

Zhuangshu E.W.A

industria
GREEN LIGHT FOR YOUR BUSINESS

DRESSING
ROOM
BY FACE FACTORY

KALUSTE
TUKKU

Tampereen Messut



LINDT & SPRÜNGLI

Elinkino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

WANHA SATAMA

Kiffel

LOGO
TIIMI

JOKA-REMONTIT

DESIGN
FORUM
FINLAND



UNIQUE
LAPLAND

Vaunula

PSK
AIKUISOPISTO

TREDEA

WELHO

PRESIDENTS
INSTITUTE

SNT-GROUP OY

POP Pankki
POP Pankkiliitto

TAKOMA

LADEC
LAHDEN SEUDUN KEHITYS

KONECRANES
Lifting Businesses™

MOTIVUS



LAHDEN MESSUT

Yrittäjät

PIRKANMAA



Satelliitti- ja antenniliitto SANT ry

SK
CONSULTING
Oikeita oivalluksia - aitoja asennuksia



Myynnin ja markkinoinnin
ammattilaiset SMKJ

KUJANEN CONSULTING OY

PAKLAAMO
KAUNEUSHOITOLA

TOCOMAN

VeraVia

Nordic Action

SCRIPTIO

Talousmestari
toimivan talouden rakentaja

TAMK
TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Travel

Yrittäjät
HAUKIPUDAS

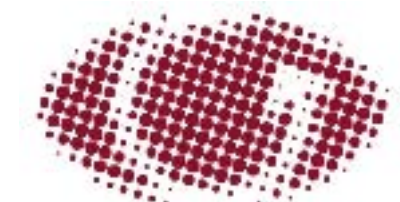
SUOMEN
AMMATTIJÄRJESTÄJÄT RY

SRTP

Schwarzkopf
PROFESSIONAL



Turun yliopisto
University of Turku



VISY

Henkel

SSL
Sport Science Ltd

Markku

haikko

Vakk



@TuplaPasi @Tuplaamo

#Pasionkingi #Fennia

^{Pasi}
Rautio



Myynnin aloittaminen

Asiakkaan tavoittaminen

Asiakas sanoo ei

Oikeanlaiset asiakkaat

Asiakas on vastahakoinen

Aika

Asiakkaat ei aina osta

Itseluottamus

Kaupan päättäminen

Hinta

Rohkeuden puute

Kilpailijat pelaa eri säännöillä

Tapaamisen myynti/sopiminen

Päätöksenteko venyy

Miten erottautua palvelulla

Op bonusten taklaus

Tarpeet ja niiden synnyttäminen

HAASTA ITSESI

ONGELMA NRO 1.

Myynti → Tuote edellä

Markkinointi → Tuote edellä

Myyntijohto → Määrä ja tuote edellä

”Kilpailutuksen voittaa se,
joka tekee isoimman
hinnoitteluvirheen”

-Jari Parantainen

”Tuo meille vakuutuskirjas, niin
tehdään sulle samanlainen”

NÄKÖKULMAN MUUTOS

TAPPAAKO DIGI MYYJÄN?

MYYJÄTYYPIT

MYYJÄ

”Mulla on tällänen, ostakko?”

ASIAANTUNTIJA

”Kysy multa mitä vaan”

ASIAANTUNTIJAMYYJÄ

”Etsitään paras mahdollinen
ratkaisu just sulle”

AUTA, ÄLÄ MYYY

ASIAKKAAT OSTAVAT HELPPOUTTA

RATKAISUMYYNTI

Frank Watts 1975

1982 Xerox

Mike Bosworth, Keith Eades...

RATKAISUMYYNNIN YDIN

It's a mutually shared answer to a recognized problem, and the answer provides measurable improvement.

—Keith M. Eades

RATKAISUMYYNTI

Tunnistakaa ongelma yhdessä

Sopikaa ratkaisutapa yhdessä

Luo mitattavaa arvoa

MITÄ TÄMÄ TARKOITTA TEILLÄ?

Asiakas soittaa:

”Yritys tarvitsee vakuutukset”

ENTÄ JOS....

Asiakas soittaa:

”Haluan kilpailuttaa olemassa olevat
vakuutukset”

HAASTE

Asiakkaat saattavat kokea kyselijän
ajanhukaksi.

OIVALLUSMYYNTI

Opettaa asiakasta:
riskeistä
mahdollisuuksista

CASE : GRAINGER

Yli 1 000 000 tuotteen katalogi

”Millaisen hinnan saan”

40% budjetista käytetään pikahankintoihin

TEIDÄN OIVALLUKSET?

Mitkä ovat teidän oivallukset
joilla myydä?

ASIAKASKOKEMUS

53% yritysasiakkaista ostaa uudelleen
ostokokemuksen takia

- CEB Inc 2012

**MILLAINEN TYILI
OIVALLUSMYYNTIIN?**

YLEISET MYYJÄTYYPIT

Haastaja

Puurtajat

Yksinäiset
sudet

Reagoiva
ongelmien
ratkaisija

Suhteenrakentaja



OIKEAT PÄÄTTÄJÄT

Opettajat

Portivartijat

Skeptikot

Liikuttajat

Kiipijät

Aikaansaajat

Oppaat

Ystävät

Puhujat



OPETA MYYNTIPROSESSI

Ennen: asiakas opetti

Nyt: ohjaa asiakasta ostoprosessin läpi

RATKAISU | OIVALLUSMYYNTI

Millaisia asiakkaita tavoitella?

Selkeät tavoitteet ja vaatimukset

Ketterät yritykset/asiakkaat, kasvavat vaatimukset tai jatkuva muutostila

Millaista tietoa kerätä?

Millaista tarvetta asiakas yrittää osoittaa

Millaisia tunnistamattomia tarpeita asiakkaalla on?

RATKAISU | OIVALLUSMYYNTI

Milloin osallistua/sitoutua ?

Kun asiakas on
tunnistanut ongelman
jonka voit ratkaista

Ennen kuin asiakas on
löytänyt ongelman

Kuinka aloittaa keskustelu ?

Kysy kysymyksiä ja etsi
koukku johon tarttua

Tarjoa provokatiivisia
näkemyksiä joista asiakas
ei ollut tietoinen

RATKAISU | OIVALLUSMYYNTI

Miten ohjata tiedon/kaupankulkua?

Kysy asiakkaalta, miten hän voi ohjata sinut ostoprosessin läpi

Opeta asiakkaalle kuinka ostaa, auta hänet prosessin läpi

RATKAISU | OIVALLUSMYYNTI

Uskalla haastaa

Ratkaise ongelmia, joista asiakas ei tiedä

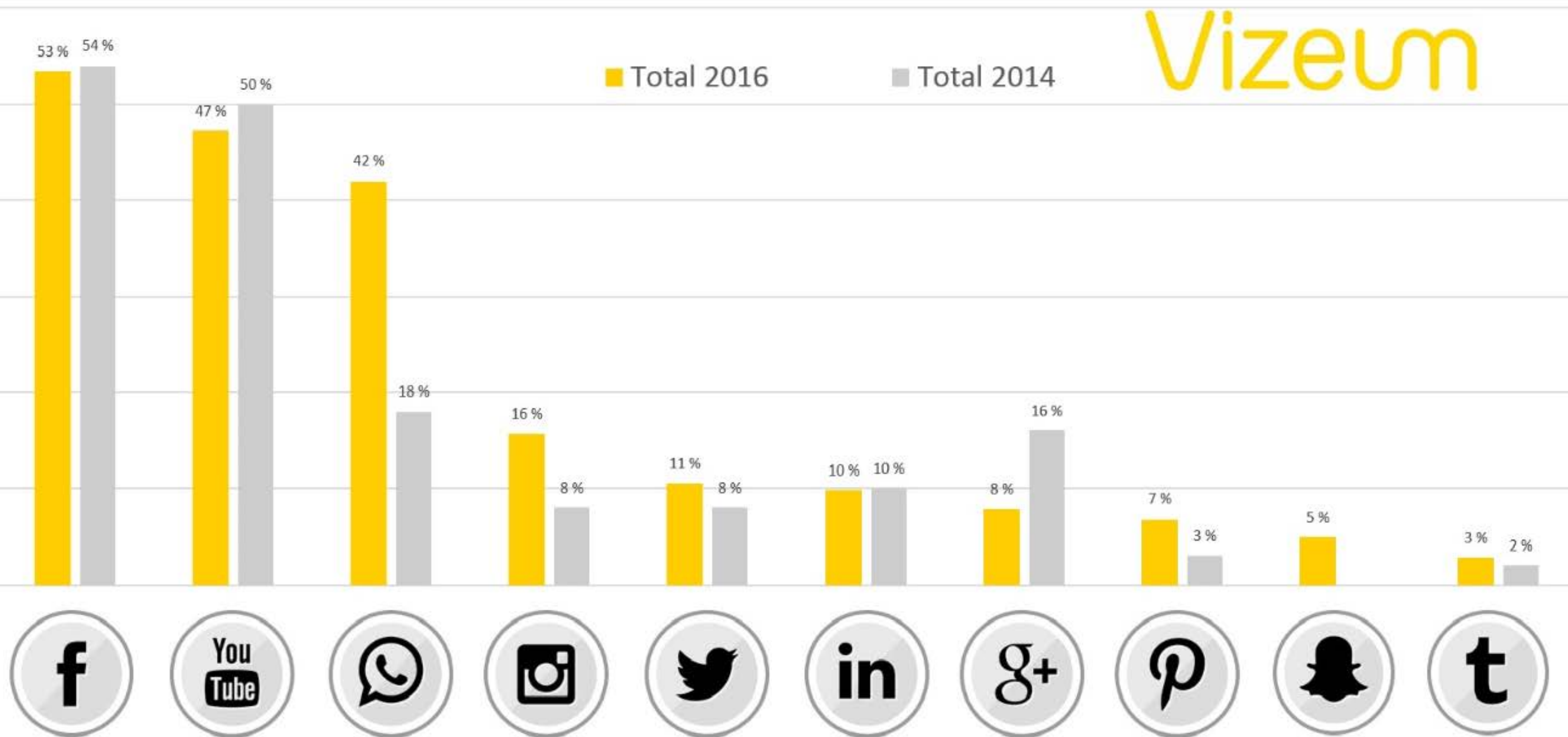
Vaikuta oikeisiin ihmisiin

Opetta asiakkaalle ostoprosessi

Luo mitattavaa lisäarvoa

SOME MYYNNIN TUKENA

SUOMALAISET SOSIAALISESSA MEDIASSA



SOCIAL SELLING = SOSIAALINEN MYYNTI



= Autat ihmisiä verkossa ja liveinä

pasi
Rautio

VAIKUTTAMALLA MYyntiÄ

Vaikuta heti

Vaikuta koko prosessin ajan

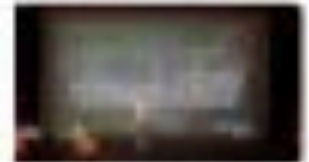
Vaikuta eri viestillä eri päättäjille



Marko's Activity

716 followers

✓ Following



Viime vuosien suosituin teema
Twitterissä ja liikkeenjohdon...
Marko liked



Kohtuullisen kyseenalaista
myynninedistämistä Verisurelta: jos...
Marko commented



Kun mestari tekee virheen, hän
huomaa sen. Huomattuaan virheens...
Marko liked



Aamulla BNI satakunnassa vierailulla ja
tarkoituksena kuvata omaa...
Marko shared this



Myyjien suhtautuminen
myyntiorganisaatioissa tiukkaan...
Marko liked a comment



Yritysideaa kannattaa kypsytellä
tarkkaan ennen yrityksen...
Marko shared this

VERKOSTOIDUTAAN



Pasi Rautio

1st

Myyntikuiskaaja & markkinoinnin apumies | Sales whisperer & marketing handyman

Tampere Area, Finland | Marketing and Advertising

Current	oy TuloksenTuplausToimisto Ab, Apple, Suomen Yrittäjät ry
Previous	Hansalaisopisto, Unique Lapland, Sanser Oy Ltd
Education	Aalto-yliopisto

Send a message



500+
connections

pasi
Rautio
Contact Info



<https://fi.linkedin.com/in/pasirautio>

MYYNNIN PERUSKAAVA



HYVÄN SUHTEEN LUOMINEN

1. Ole helposti lähestyttävä
2. Ole itsevarma
3. Ole aito

**KUINKA HYVÄ
KUUNTELIJA OLET?**

KUUNTELUTAIDOT

Mitä eroa on kuuntelemisella ja kuulemisella?

Millainen on hyvä kuuntelija?

KUUNTELEMISEN ESTEET

1. Mitkä asiat estävät kykyämme kuunnella?
2. Mitä meidän pitäisi kuunnella?

KUULEMAMME TIEDOT

Mitä teemme niillä?

Poistamme asiat, jotka eivät ole merkityksellisiä tai tärkeitä
Vääristämme kuulemamme niin, että siitä tulee mielestämme järkevää
Yleistämme tiedot ja poistamme yksityiskohdat

5 KUUNTELEMISEN TASOA

Miten ne eroavat toisistaan?

- 1 Huomiotta jättävä
- 2 Teeskentelevä
- 3 Valikoiva
- 4 Tarkkaavainen
- 5 Empaattinen

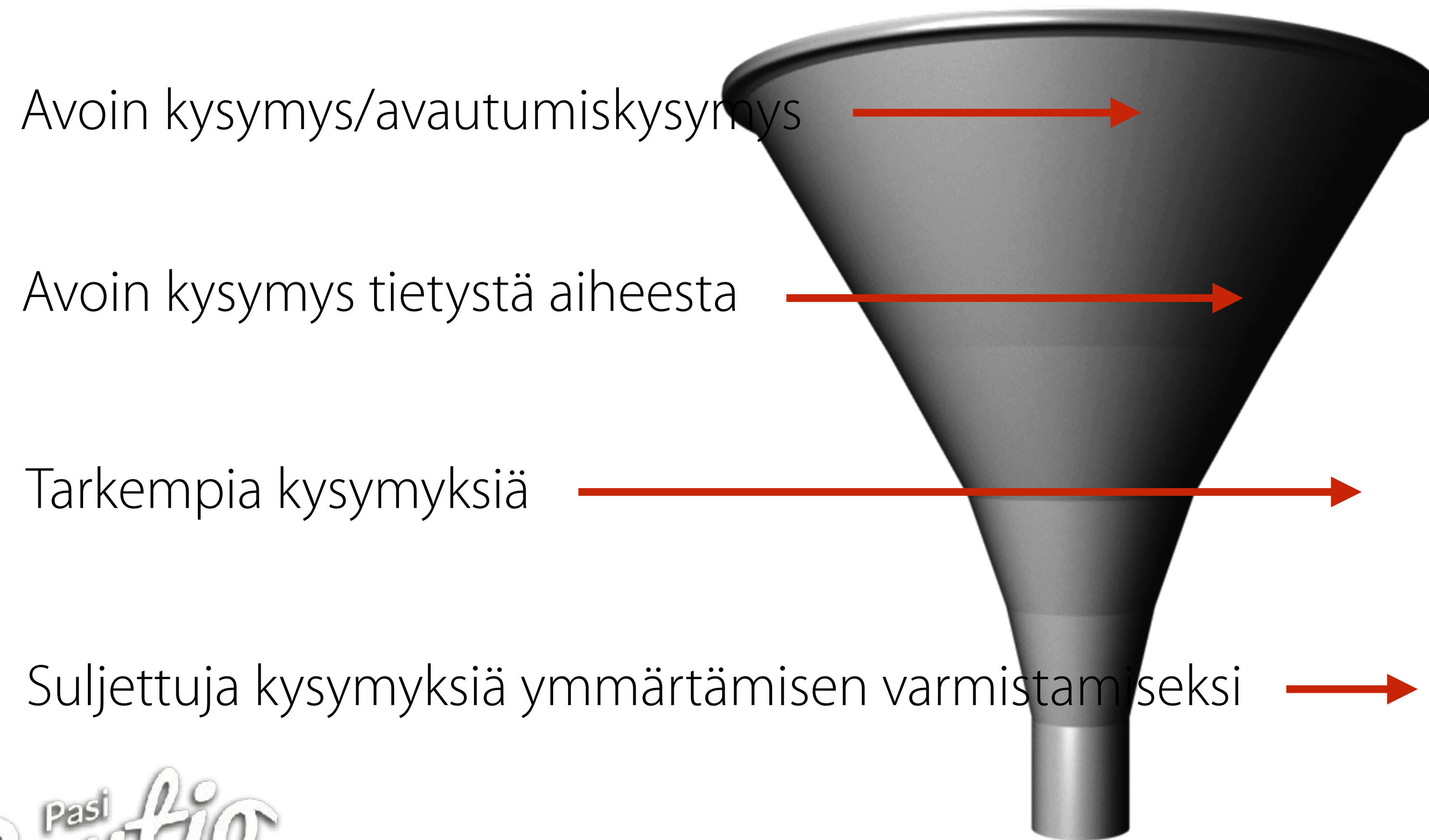
AKTIIVINEN KUUNTELU

7 parasta käytäntöä

- 1 Älä keskeytä
- 2 Tiivistä
- 3 Kuuntele tarkkaavaisesti
- 4 Kysy selventäviä kysymyksiä
- 5 Sano uudelleen omin sanoin
- 6 Käytä heijastavia toteamuksia
- 7 Käytä eleitä

KYSYMYSTEN RAKENTAMINEN

Suppilotekniikka



Asiakkaan tarpeet on tunnistettu täysin

VASTAVÄITTEET

Mistä ne kumpuavat?

TARPEET JA ARVOT

Mikä on näiden ero?

MILLOIN TEHDÄÄN KAUPAT?

Huomaa muutos asiakkaassa

KÄYTTÄYTYMISTYYLIT

COMPLIANCE
Rules & Standards



DOMINANCE



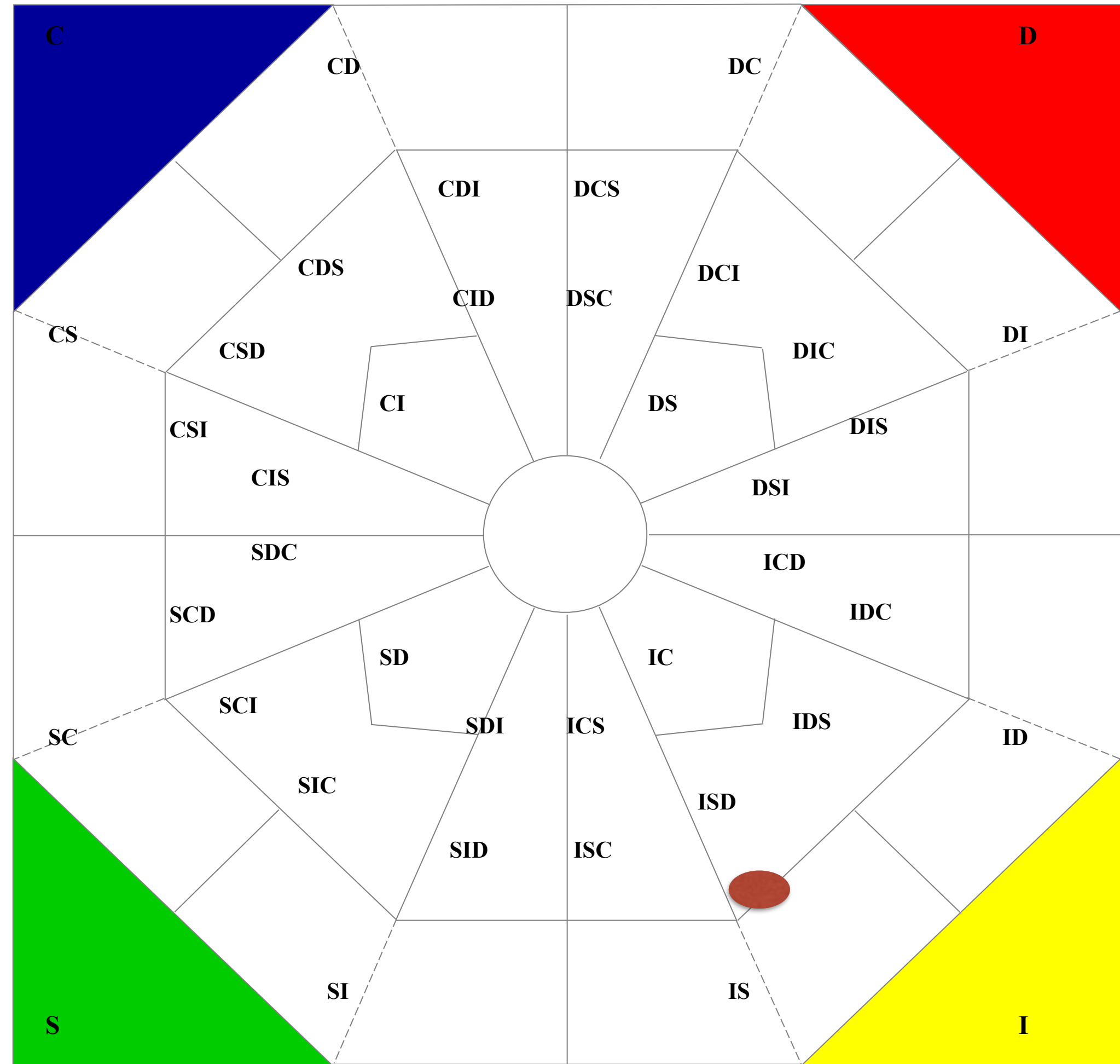
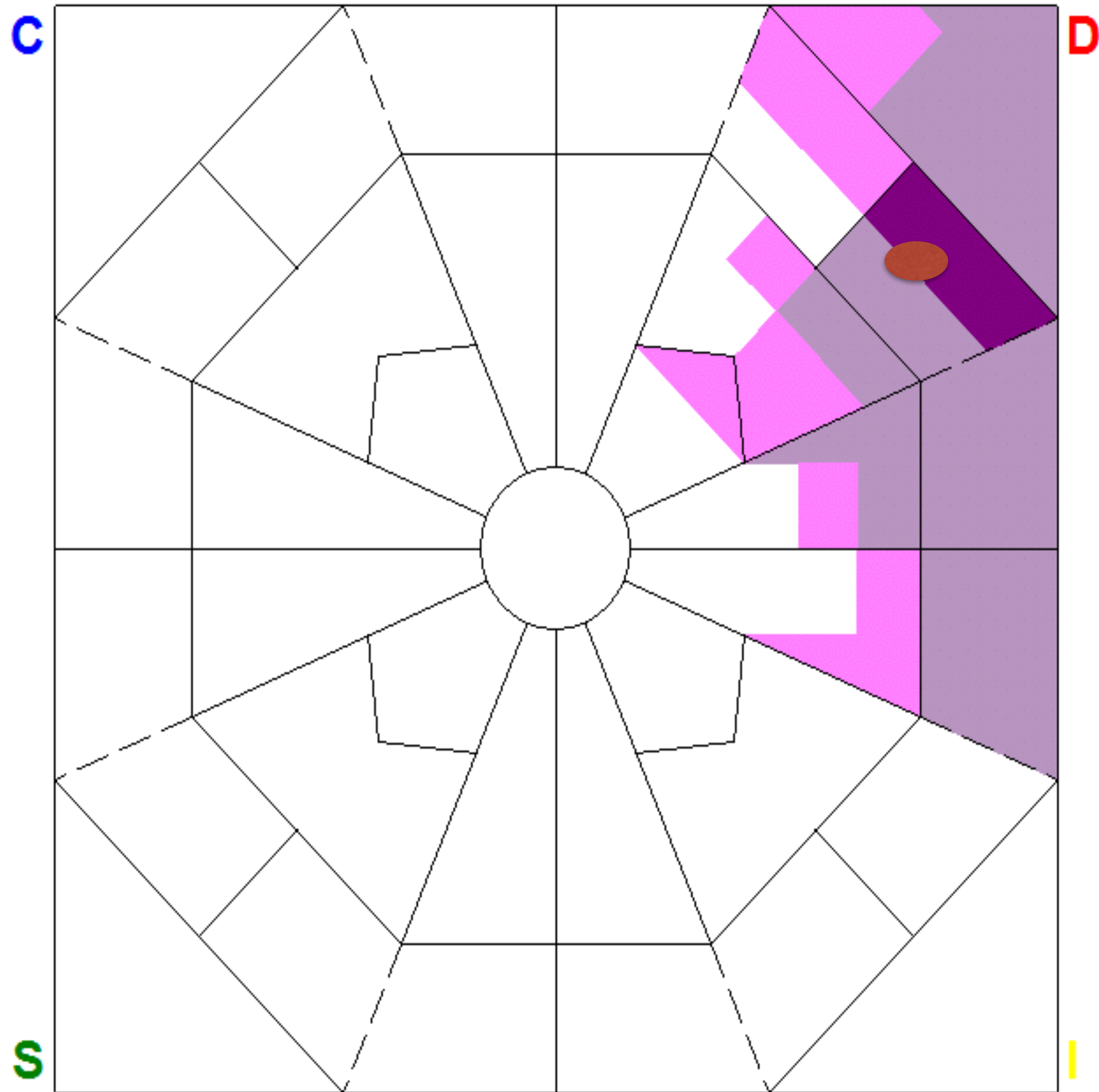
SUBMISSION
Steadiness



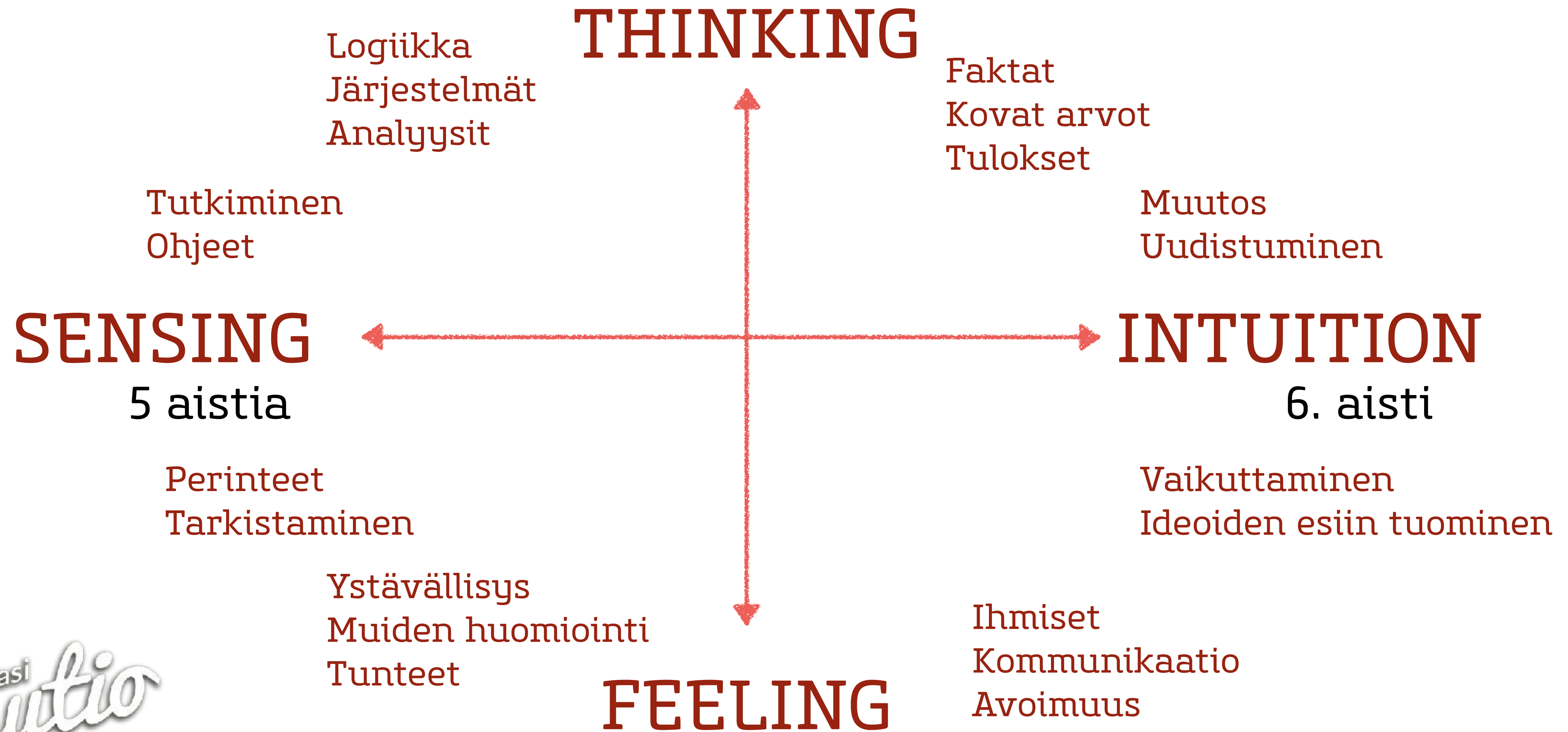
INDUCEMENT
Influence



Pasi
Rautio



NELIKENTTÄMALLI



C-TYYLI

- Tarkka
- Järjestelmällinen
- Kontrolloitu
- Harkitseva
- Perfektionisti
- Vetäytyvä







S-TYYLI

- Ystävällinen
- Perinteinen
- Harkitseva
- Leppoisa
- Rauhallinen
- Ujo



Pasi
Rautio







I-TYYLI

- Spontaan
- Energinen
- Innostuva
- Impulsiivinen
- Ystävällinen
- Sosiaalinen







D-TYYLI

- Suora
- Päättäväinen
- Luja
- Hallitseva
- Kilpailullinen
- Kontrolloiva

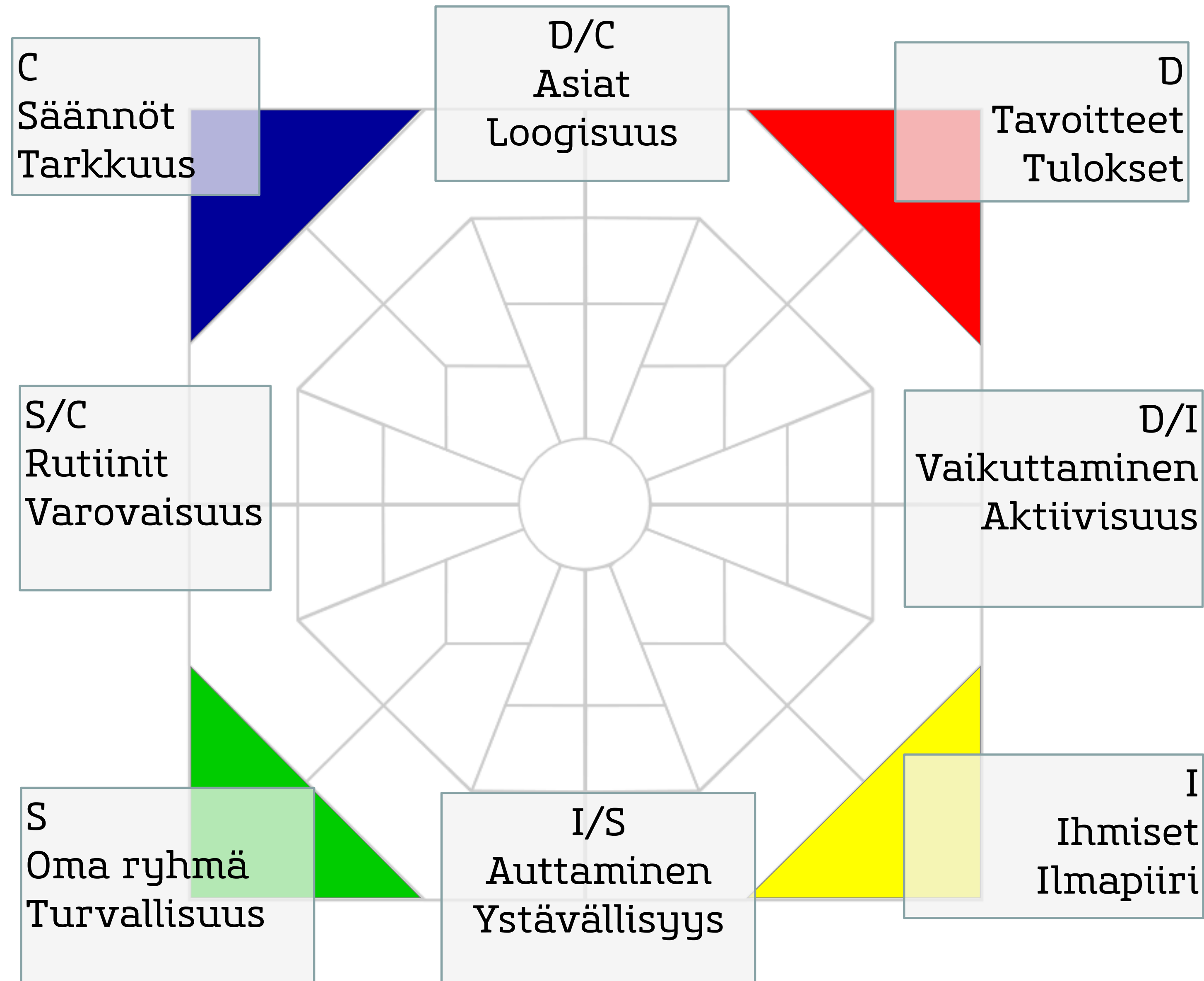




Pasi
Rautio



EXTENDED DISC TIMANTTI



**KAIKENLAISIA IHMISIÄ
TARVITAAN!**

Pasi
Rautio

ESIMERKKEJÄ TOIMINTATAVOISTA

TOIMISTO ON JÄRJESTETTY UUDELLEEN VIIKONLOPUN AIKANA

On aluksi hiljaa, tulee 22 min päästä huoneestaan sisäiset säännöt mukanaan ja kysyy:

- kuka teki päätöksen
- onko se sääntöjen mukainen
- onko asiat dokumentoitu

Kokee loukkauksena, ettei häntä otettu mukaan suunnittelemaan ja johtamaan muutosta. On sen vuoksi epäileväinen muutoksen syistä ja sen tarpeellisuudesta.

“Olin juuri tottunut vanhaan. Se oli kyllä ihan toimiva. Minulla olisi ehkä voinut olla aikaa viikonloppuna vaikka auttaa huonekalujen siirtämisessä. Saivatkohan ne ylityökorvauksia?”

“Näyttää todella hienolta! Ihanaa vaihtelua! Vanha olikin ihan tylsä. Lähdetäänpä kahville, niin kerron muutamasta lisäideastani...”

POMO SANOO: "HYVIN HOIDETTU"

Pohtii itsekseen mitä pomo todella sanoi ja tarkoitti, analysoi sitä ja tekemäänsä työtä. Miettii mitä olisi voinut vielä tarkentaa, korjata, viilata, tehdä toisin...

Sanoo rauhallisesti: "Kiitos." Miettii samalla: "Kiva kuulla, että olit tyytyväinen. Ei tästä nyt kannata tehdä sen isompaa numeroa."

Miettii itsevarmasti: "Tiedän sen. Niin sen olin suunnitellutkin. Mitä muuta odotit minulta"

Toteaa vilpittömästi: "Ai sä tykkäsit! Mitäs tosta. Onhan näitä tullut tehtyä. Istutaanpas alas, niin kerron miten kaikki oikein meni...!"

POMO SANOO: "HALUAN TAVATA SINUT HETI PALAVERIN JÄLKEEN..."

Alkaa välittömästi käydä läpi kaikkia projekteja, joissa on ollut mukana voidakseen kommentoida miten ne tehtiin ja perustella miksi niin tehtiin.

Miettiä:
"Kyse on varmaan ylennyksestä. Tosi hieno juttu. Olen ansainnut sen!"

Miettiä:
"Pahus. Mitä olen nyt mokannut. Joudun varmaan jäämään ylitöihin ja korjaamaan moka. Ei kai tässä muukaan auta."

Miettiä:
"Ne varmaan haluaa tehdä minusta jutun henkilöstölehteen tai jotain. Sattuipa hyvin, että minä panin tämän uuden puvun tänään..."

MITÄ ME KUULEMME

Kun pomo sanoo:

Mennään myymään ... uusia tuotteita ... uusille asiakkaille ... omissa myyntiryhmissä .. niin, että jokainen aloittaa omalta alueeltaan ja laajentaa sitten yhdelle alueelle kerrallaan ... 5 soittoa yhteen menoon ja sitten 15 minuutin tauko Kaikki puhelut dokumentoidaan...ja jatketaan kunnes jokaisella 15 uutta toimeksiantoa!



MITÄ ME KUULEMME?

... ja jatketaan kunnes jokaisella
15 uutta toimeksiantoa!

... kaikki puhelut dokumentoidaan ...

Mennään myymään...

... 5 soittoa yhteen menoon ja
sitten 15 minuutin tauko

... uusia tuotteita ...

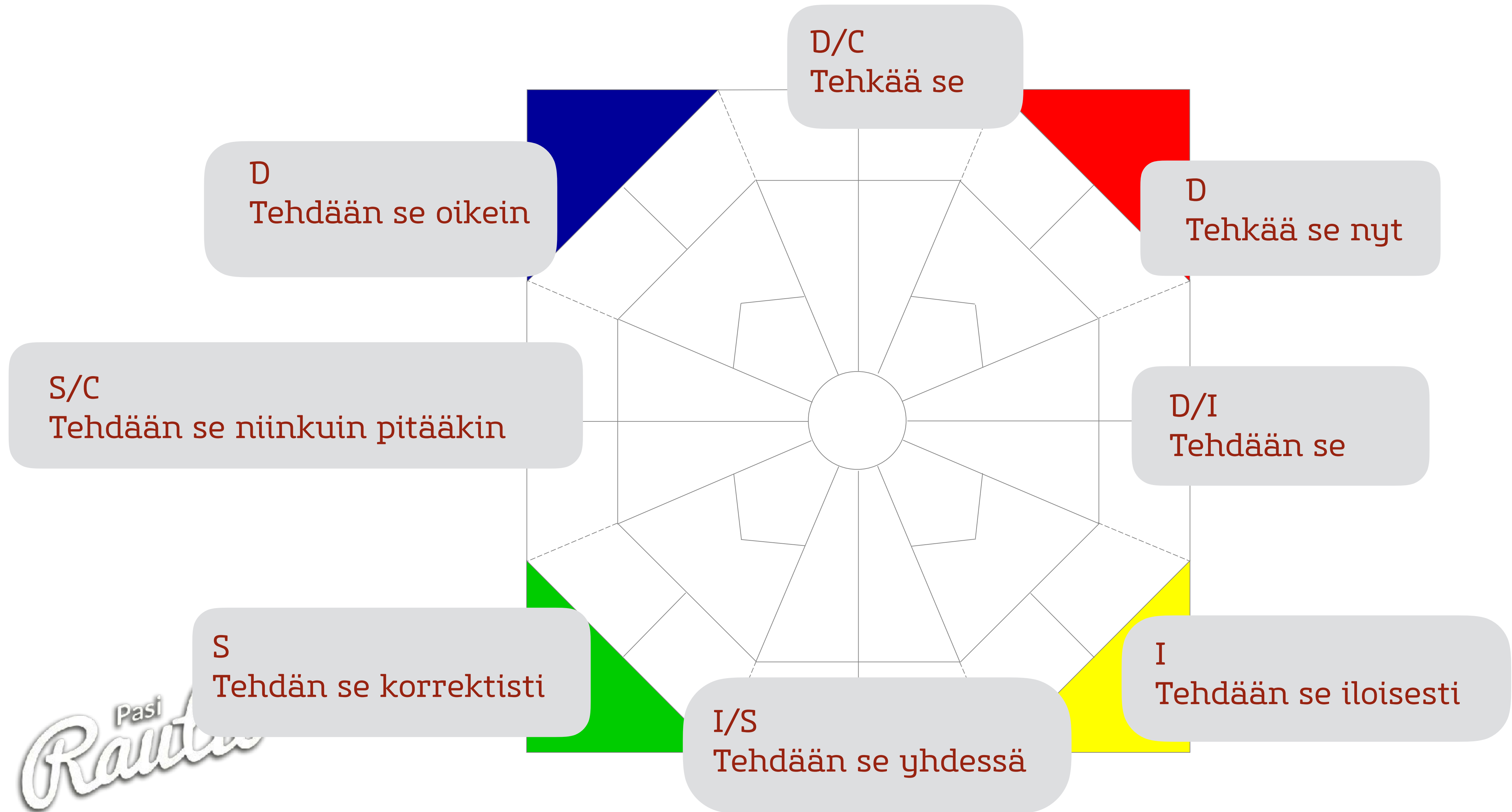
... niin, että jokainen aloittaa omalta
alueeltaan ja laajentaa sitten yhdelle
alueelle kerrallaan ...

... uusille asiakkaille...

... omissa myyntiryhmissä ...

Pasi
Rautio

TEKEMINEN



COMPLIANCE
Rules & Standards



DOMINANCE



SUBMISSION
Steadiness



INDUCEMENT
Influence



Pasi
Rautio

KUKAAN EI KOTOA HAE

Suosittelumarkkinointi

Käyntikortit

Postikortit

Asiakkaat myy

MITEN MYYNTI ALKUUN

Cut the Bullshit!

Tutustu
Lämmitä

9 SANAN SÄHKÖPOSTI

Hei Pena,
Vieläkö olet kiinnostunut
punaisista wc-pöntön lämmittimistä?

Pasi

9 SANAN SÄHKÖPOSTI

- 362 SÄHKÖPOSTIA
- 15 MINUUTTIA 26 VASTAUSTA
- 20 KAUPPAA
- 1,5 H 41 VASTAUSTA
- 31 OSTI
- LIIKEVAIHTOA 3400€ 5 MIN. TYÖLLÄ

9 SANAN SÄHKÖPOSTI

Moi Pasi, Kokeilin tuota 9 sanan sähköpostia erääseen liidiin. Liidi ei ollut vastannut edelliseen meiliini mitään.

Ja nyt tuolla 9 sanan meilillä vastaus tuli kolmessa minuutissa! Uskomatonta! Ostosignaali ja kutsu käymään paluuviestinä!

TAVOITTEET

**TEETKÖ SEN MITÄ TILATAAN,
VAI TARJOATKO TODELLA
ELÄMYKSIÄ JOSTA
MAKSETAAN?**



OY TULOKESENTUPL
(SENTUPLAUSTOIM
LAUSTOIMISTO AB

Pasi
Rautio

Oy Tuloksentuplaustomisto ab



Hatanpään valtatie 34C
33100 Tampere



0400 300 385

Sähköiset kontaktit



pasi@tuplaamo.fi
www.tuplaamo.fi
www.pasirautio.fi