

VILL DU BREDDA DINA NÄTVERK I NORGE?
NORDIC GATEWAYS POP-UP BODØ -KONSEPT
BJUDER PÅ FEM TRÄFFAR SOM FÖRBEREDER DIG FÖR DEN NORSKA MARKNADEN
VÄLKOMMEN ATT NÄTVERKA OCH LYSSNA PÅ INTRESSANTA TEMAN

KICK-OFF MED FÖRSÄLJNINGSPROFFSET PASI RAUTIO

- 17.4.2018**
Kl. 13-15.30 Vid det inledande evenemanget talar Pasi Rautio, Finlands försäljnings- och marknadsföringsguru om temat "Företagare - sälj inte, utan hjälp!"
(Vasa, YA, Kungsgårdsvägen 30 A, 65380 Vasa)
- Evenemanget är öppet för alla! Anmälningar via adressen: <http://bit.ly/2pmTp5B>



Utbildningar

- 17.5.2018**
Kl. 9-11 Att förbereda sig för exportmarknader och kulturella skillnader i affärslivet
- Hur kan man förbereda sig för nya exportmarknader?
 - Vad lönar det sig att ta hänsyn till när man förhandlar med norrmän?
- 5.6.2018**
Kl. 10-12 Tullbestämmelserna och moms i Norge – Våra experter berättar
- Har du frågor om förtullningen?
 - Vilka tullbestämmelser och moms gäller för just dina produkter?
- 5.9.2018**
Kl. 9-11 Avtalsfrågor Norge-Finland
- Våra experter ger råd när det gäller avtalsfrågor.
- 19.9.2018**
Kl. 9-11 Konsten att pitcha- Våra experter handleder
- Hur förbereda sig till ett möte med en potentiell kund?

SOM HÖJDPUNKT POP-UP BODØ -evenemanget 9.-11.10.2018, där vi träffar lokala aktörer, företag och Finlands representation i Norge

Preliminärt program:

9.10. Flyg Vasa-Bodö 09.45-14.30

Kl. 19 Get-together träff: ölsmakning och tapas, Bådin

10.10. kl. 9-16

- o Företagspresentationer, nätverkande, bl.a. presenteras näringslivet och affärsmöjligheterna i Bodöregionen, presentation av projektet Ny stad- ny flygplats, presentation av större investeringar och projekt i regionen
- o Vi bekantar oss med byggprojektet Ramsalt
- o Salmon Center – vi bekantar oss med fiskodling och med anläggningen i Bodös kustområde
- o Kl. 18 Stormen - vi bekantar oss med konserthus och äter middag tillsammans

11.10.

Kl. 11-13 Nye Sulitjelma Gruver AS -företagspresentation och lunch & one-on-one-företagsmöten
Flyg Bodö-Vasa 14.55-00.45

Ytterligare information om evenemangen fås av:

Katja Jankens, katja.jankens@viexpo.fi, tfn +358 (0)50 573 8876

Lasse Pohjala, lasse.pohjala@vasek.fi, tfn +358 (0)400 629 388

Johan Skoglund, johan.skoglund@yrkesakademin.fi, tfn +358 (0)50 386 5930

HALUATKO KASVATTA VERKOSTOJASI NORJASSA? NORDIC GATEWAYN POP-UP BODØ -KONSEPTI
TARJOAA VIISI KOULUTUSTILAISUUTTA NORJAN MARKKINOILLE VALMISTAUTUMISESTA.
TERVETULOA VERKOSTOITUMAAN JA KUUNTELEMAAN
MIELENKIINTOISIA AVAUKSIA AIHEISIIN LIITTYEN!

LÄHTÖLAUKAUSTAPAHTUMA MYYNTITYKKI PASI RAUTION KANSSA

- 17.4.2018**
Klo 13-15.30 Starttitilaisuudessa puhujana Suomen myyntikuiskaajana ja markkinoinnin apumiehenä tunnettu Pasi Rautio puhumassa aiheesta -Yrittäjä, auta, älä myy!
(Vaasa, YA, Kuninkaankartanontie 30 A, 65380 Vaasa)
- Tilaisuus on kaikille avoin! Ilmoittautumiset osoitteessa: <http://bit.ly/2pmTp5B>



KOULUTUSTILAISUUDET

- 17.5.2018**
Klo 9-11 Vientimarkkinoille valmistautuminen ja liike-elämän kulttuurierot
- Kuinka valmistautua uusille vientimarkkinoille?
 - Mitä kannattaa ottaa huomioon, kun neuvottelee norjalaisten kanssa?
- 5.6.2018**
Klo 10-12 Norjan tullimääräykset ja alv-asiat - Asiantuntijamme kertovat
- Onko sinulla kysymyksiä Norjan tulleista?
 - Millaiset tullimääräykset ja arvonnäisäverot koskevat juuri sinun tuotteitasi?
- 5.9.2018**
Klo 9-11 Sopimusasiat Norja-Suomi
- Asiantuntijoihtamme saat neuvoja sopimuksia koskeviin asioihin.
- 19.9.2018**
Klo 9-11 Pitchaus ja sen salat - Asiantuntijamme neuvovat
- Kuinka valmistautua tapaamiseen potentiaalisen asiakkaan kanssa?

HUIPENNUKSENA POP-UP BODØ -TAPAHTUMA 9.-11.10.2018, jossa tapaamme paikallisia toimijoita, yrityksiä sekä Suomen Norjan edustajistoa

Alustava ohjelma:

9.10. Lento Vaasa-Bodö 09.45-14.30

Klo 19 Get-together-tapaaminen: Olut-tasting ja tapaksia, Bådin

10.10. klo 9-16

- o Yritysesittelyt, verkostoitumista, mm. Bodön alueen elinkeinoelämän ja businessmahdollisuuksien esittely, Uusi kaupunki – uusi lentokenttä -hankkeen esittely, alueen suurten investointien ja hankkeiden esittely
- o Ramsalt-rakennushankkeeseen tutustuminen
- o Salmon Center – kalankasvatuksen esittely sekä tutustuminen tuotannossa olevaan laitokseen Bodön rannikkovesissä
- o Klo 18 Stormen-konserttitiloon tutustuminen sekä yhteinen illallinen

11.10.

Klo 11-13 Nye Sulitjelma Gruver AS -yritysesittely ja lounas & one-on-one-yritystapaamisia
Lento Bodö-Vaasa 14.55-00.45

Lisätietoja tapahtumista antavat:

Katja Jankens, katja.jankens@viexpo.fi, puh. +358 (0)50 5738876



TUPLAAMO

Oy TuloksenTuplausToimisto Ab

Auta, älä myy



Oy TuloksenTuplausToimisto ab



Hatanpään valtatie 34C
33100 Tampere



0400 300 385

Sähköiset kontaktit



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







#Pasionkingi
#Nordicgateway



Mitä sinä olet valmistautunut tähän hetkeen?



Negatiivisilla ihmisillä
on ongelma joka ratkaisuun.



Pasi
Rautio



**IHAN
HYVÄ IDEA,**
mutta ei toimi meillä.

Pasi
Rautio

IHAN HYVÄ IDEA, t-paita

Toimisko tää sun
päällä vai onko huono
idis?

25€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



Tieto on jo asiakkaalla,
joten mihin hän tarvitsee vain
omaa provisiotaan tuijottavaa
ominaisuusoksentajaa?



Kerro asiakkaallesi tarina.
Auta.



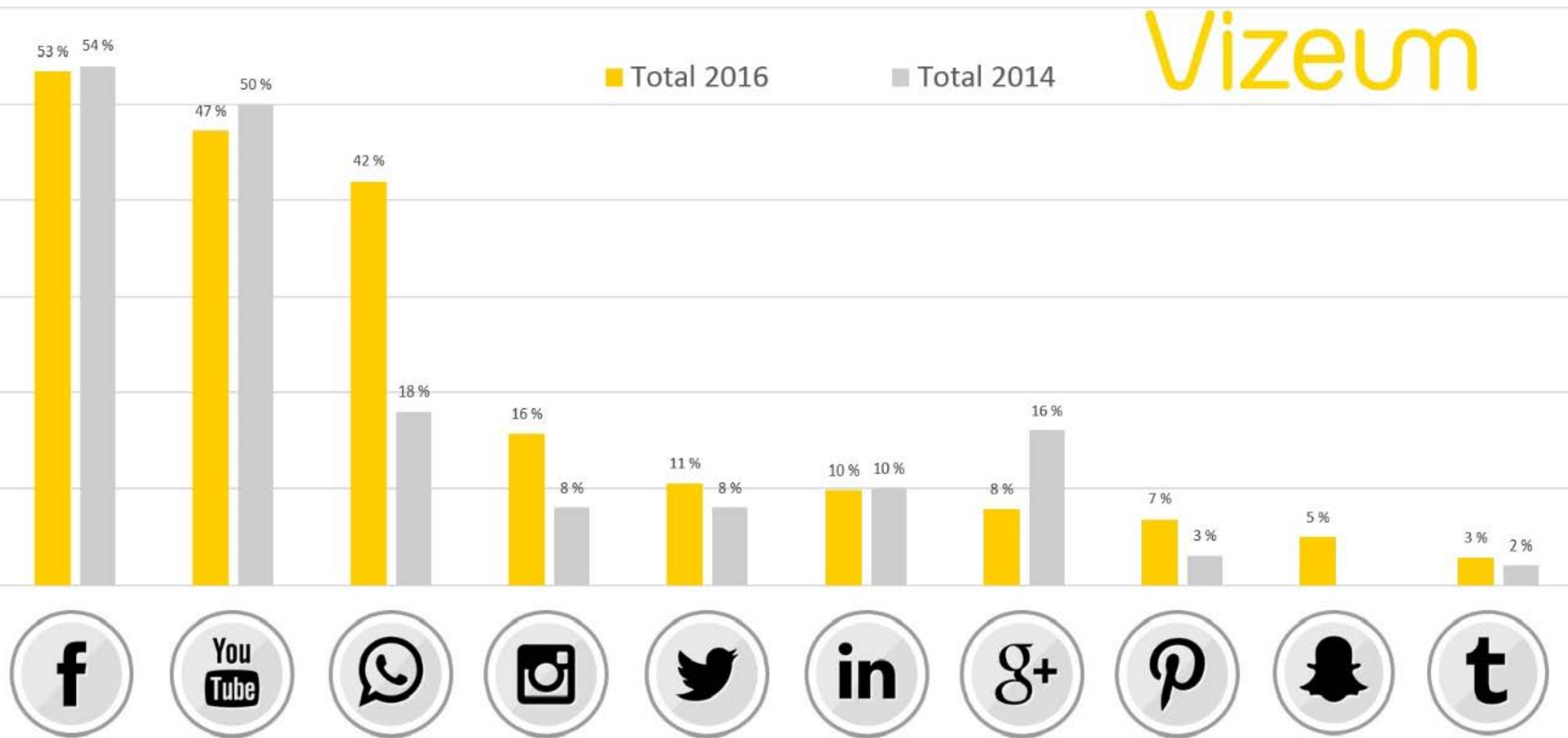
Tarina alkaa aina verkosta, aina.
Melkein...



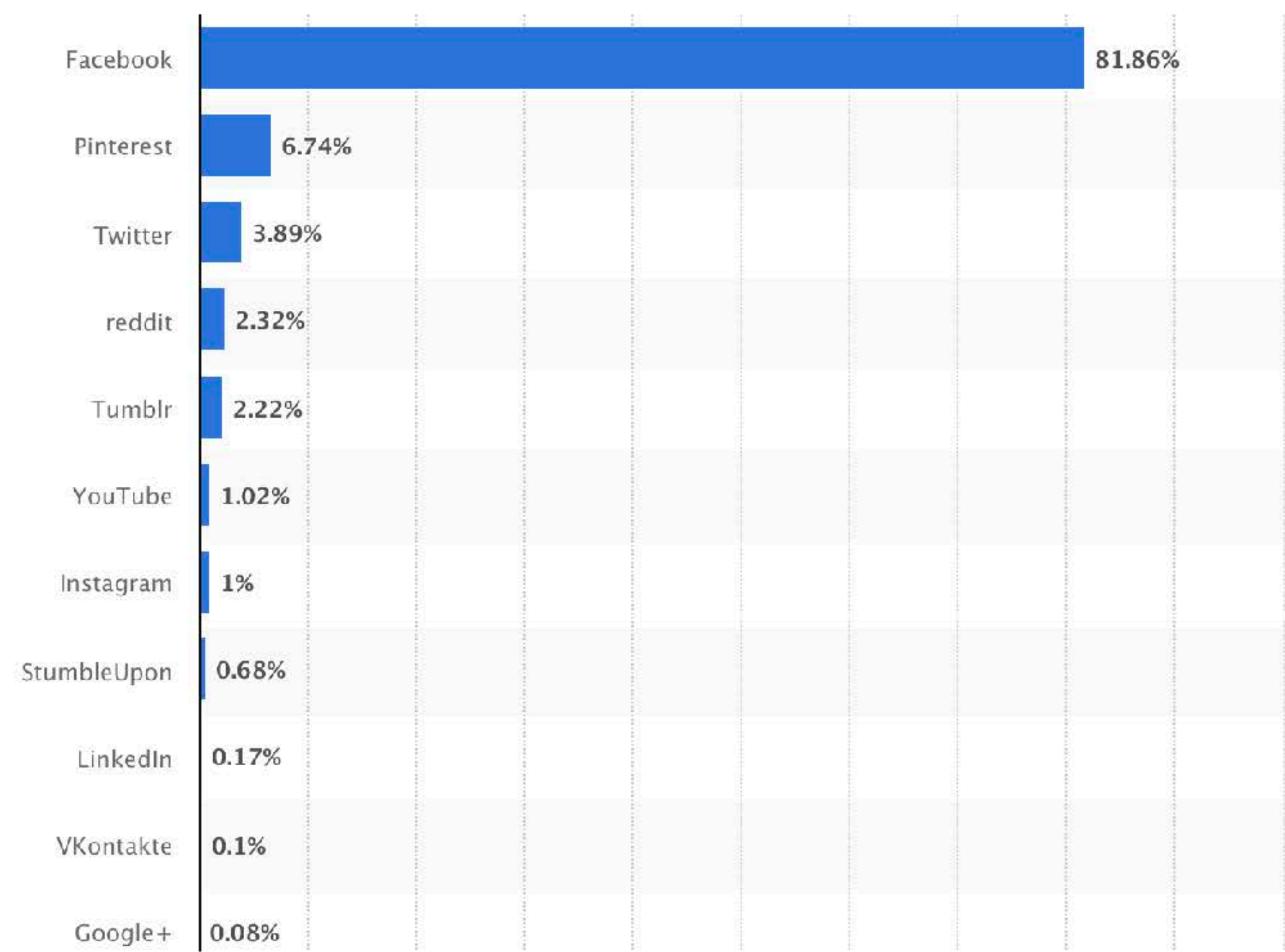
Auttamisen polku

- Verkkosivut
- Chat
- Somekanavat
- Livetapaamiset

SUOMALAISET SOSIAALISESSA MEDIASSA



Ranking of social networks in Norway as of September 2017, by share of page views



DOWNLOAD SETTINGS SHARE

PNG +

PDF +

XLS +

PPT +

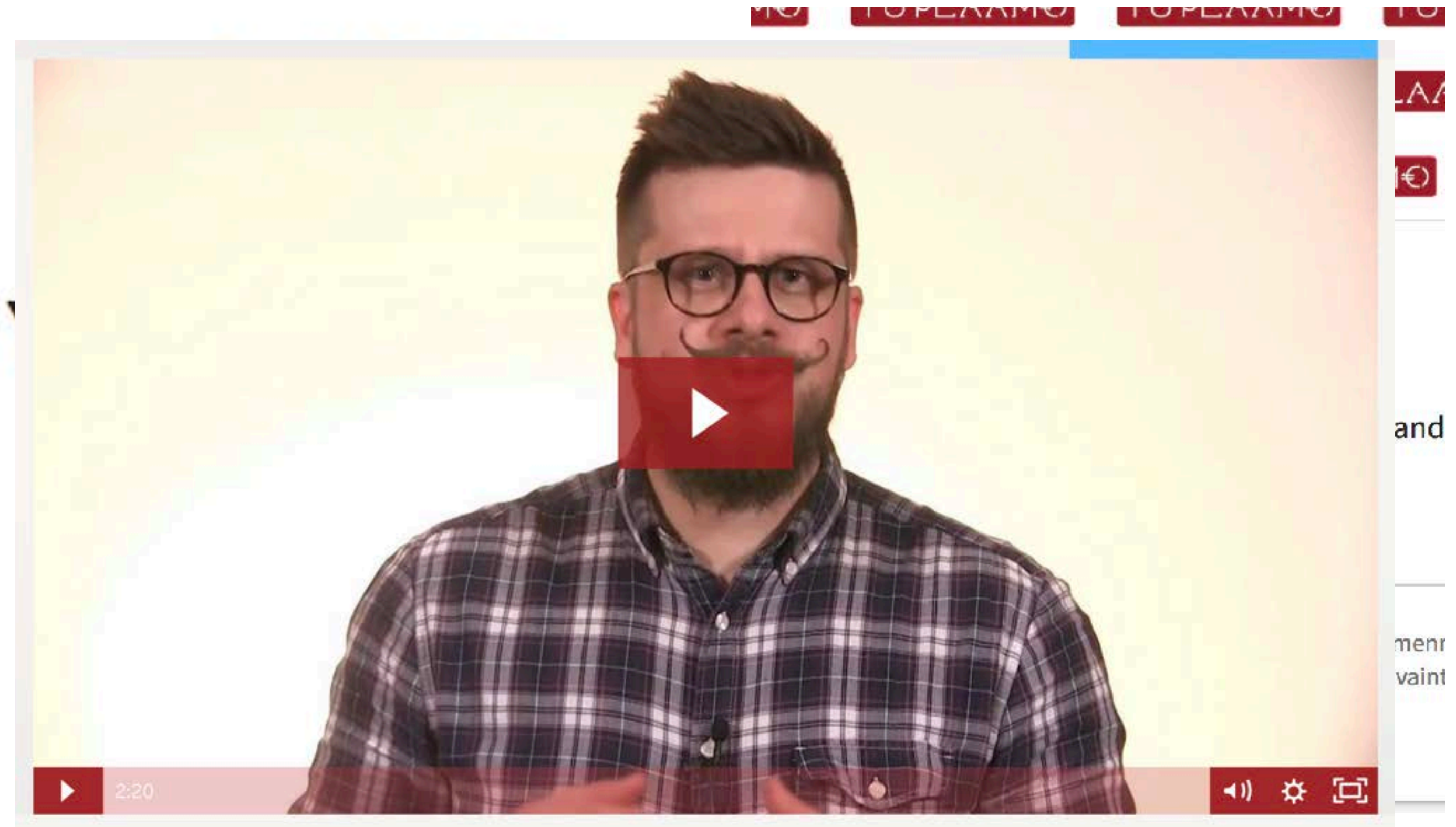
DESCRIPTION SOURCE MORE INFORMATION

This statistic shows the ranking of social networks in Norway as of September 2017, by share of page views and it is based on traffic information on all platforms (desktop, mobile and tablet). The biggest share of the traffic on social media websites was generated on Facebook (81.68 percent of page views) , which continues to be the most popular social platform in Norway. [In the fourth quarter of 2016, 85 percent of the Norwegian population was using Facebook.](#) The second in the ranking was Pinterest with 6.74 percent of the page views. Twitter followed after with 3.89 percent of the traffic.



Miten saan tapaamisen?

- Suora yhteydenotto
- Käytä verkostoa
- Oma sivu ja video



Käytä työkaluja

- LinkedIn
- Leadfeeder
- Vainu
- Fastbase



Tappaako digi myyjän?

... ja millaisia myyjiä tarvitaan...



Myyjätyypit



Myyjä

”Mulla on tänään, ostakko?”



Asiantuntija

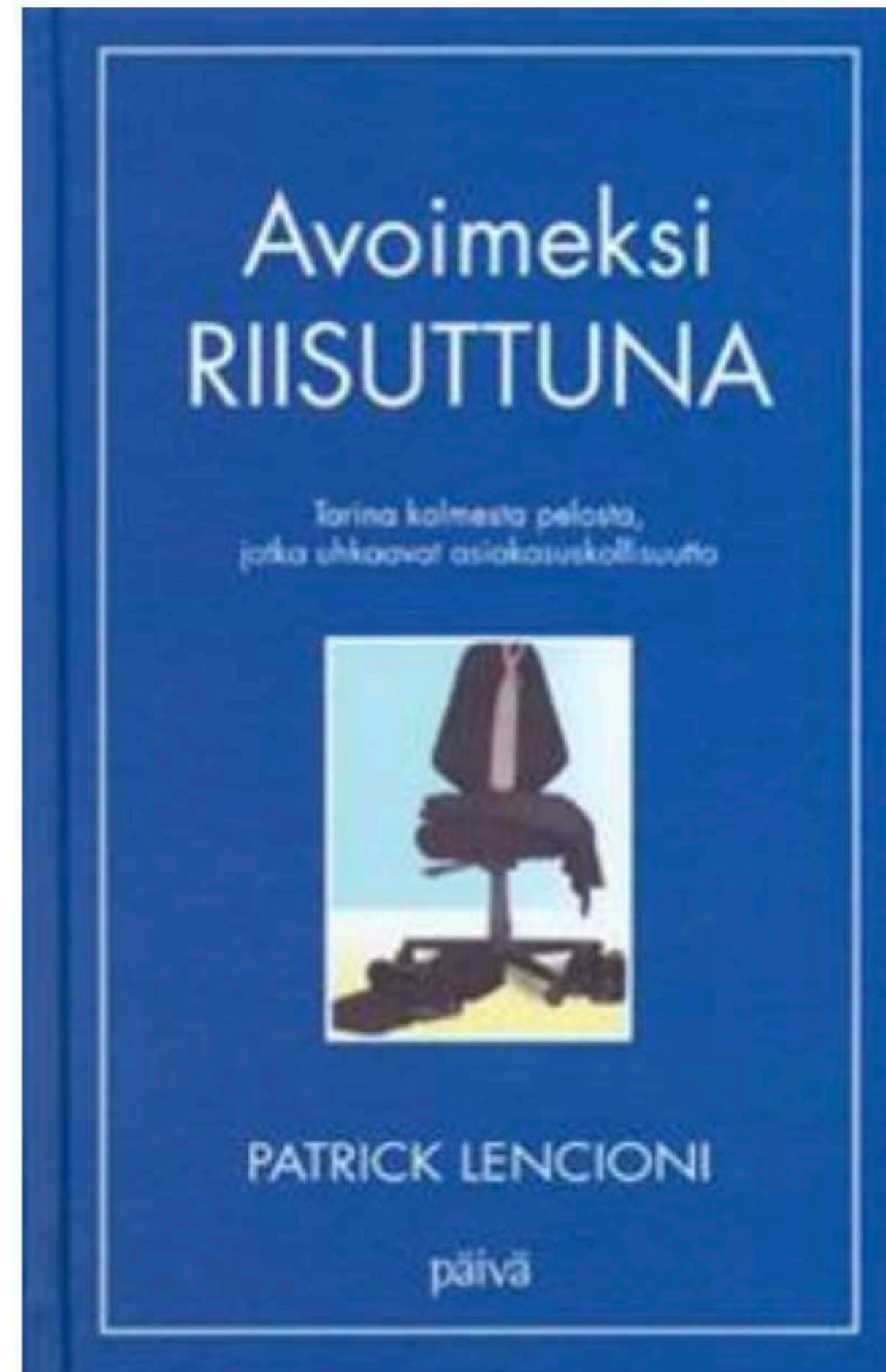
”Kysy mitä vaan”



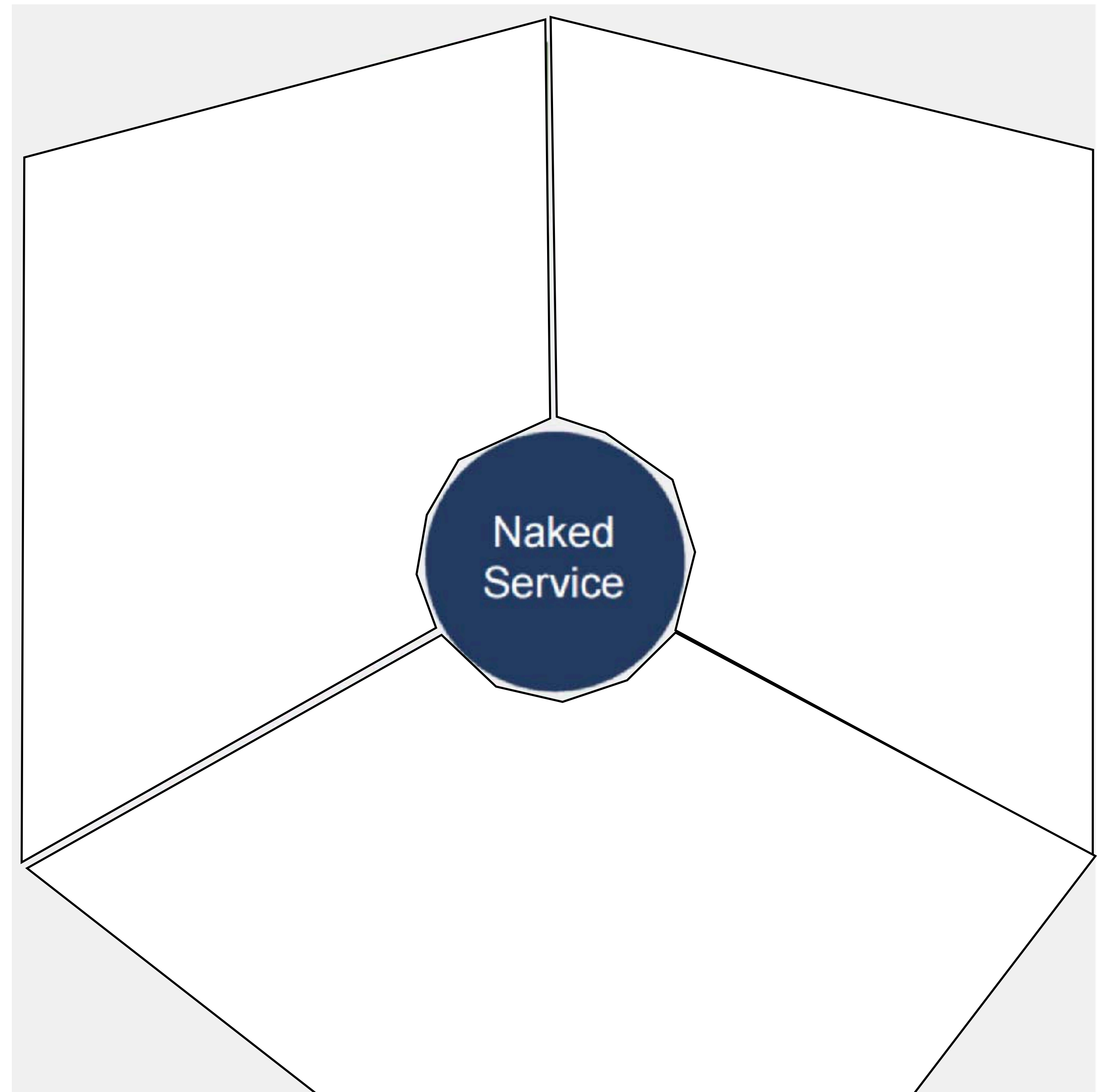
Asiantuntijamyyjä

”Etsitään paras mahdollinen ratkaisu, just sulle”





Patrick Lencioni
www.tablegroup.com



Mitä myynti on?



Myynti on...

- Kuuntelua
- Keskustelua
- Ongelmien ratkaisua
- Ihmisten auttamista



Myynnin peruskaava



Suhde



Tarpeet



Esittele



Päätä kaupat /Sovi jatkosta

Hyvän suhteen luominen

- Ole helposti lähestyttävä
- Ole itsevarma (muttei liikaa)
- Ole aito



Oletko läsnä koko ajan?



Awareness Test



Kuinka hyvä kuuntelija olet?



Kuuntelu

“TO LISTEN”

Ear

You

Eyes

Undivided
Attention

聽

Heart

Millainen on hyvä kuuntelija?



Aktiivinen kuuntelu

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



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



Mistä vastaväitteet kumpuavat?



Myynnin peruskaava



Suhde



Tarpeet



Esittele



Päätä kaupat /Sovi jatkosta

Puhutko ihmistä?



COMPLIANCE

Säännöt ja ohjeet



SUBMISSION

Vakaus



DOMINANCE

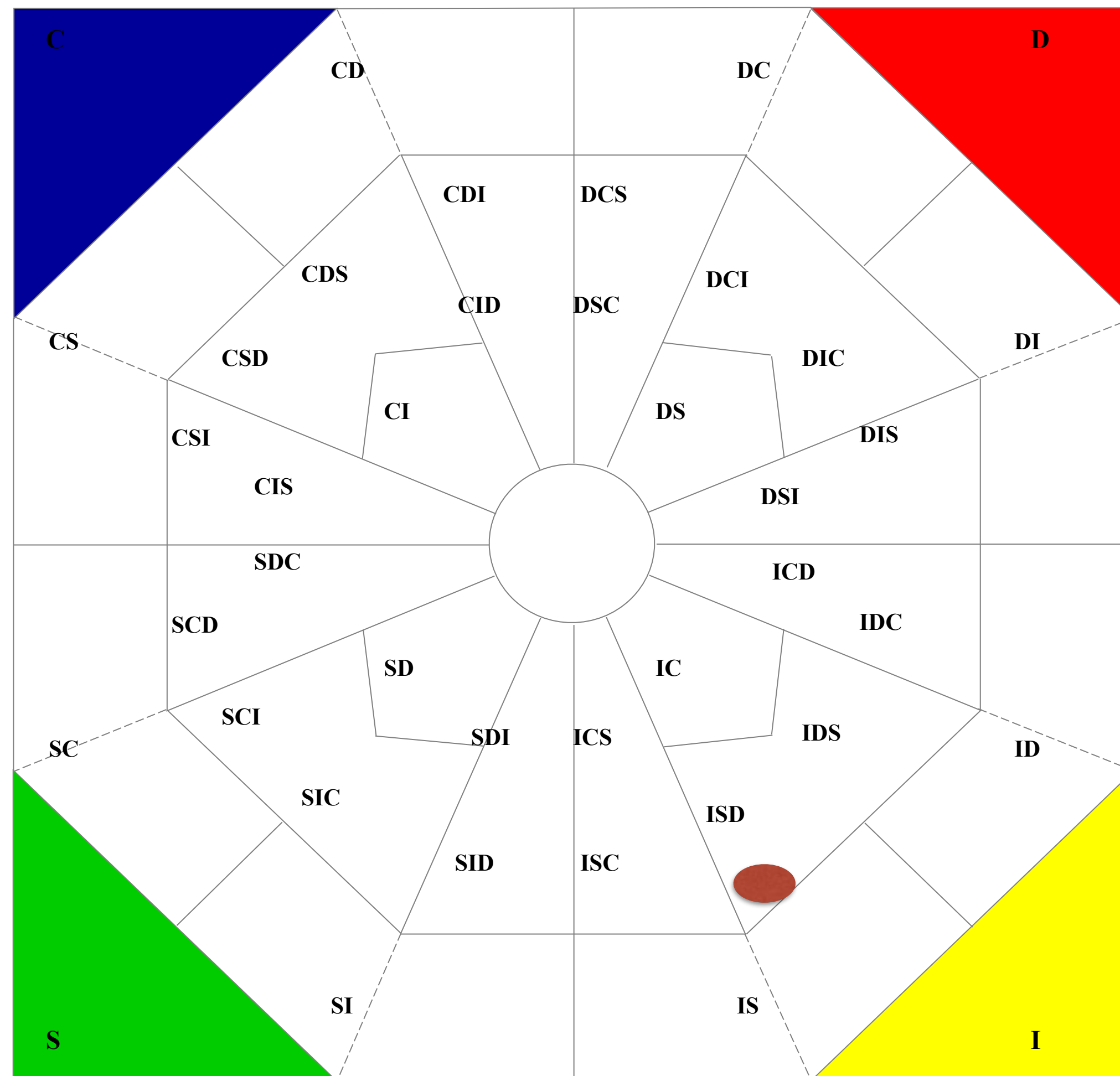
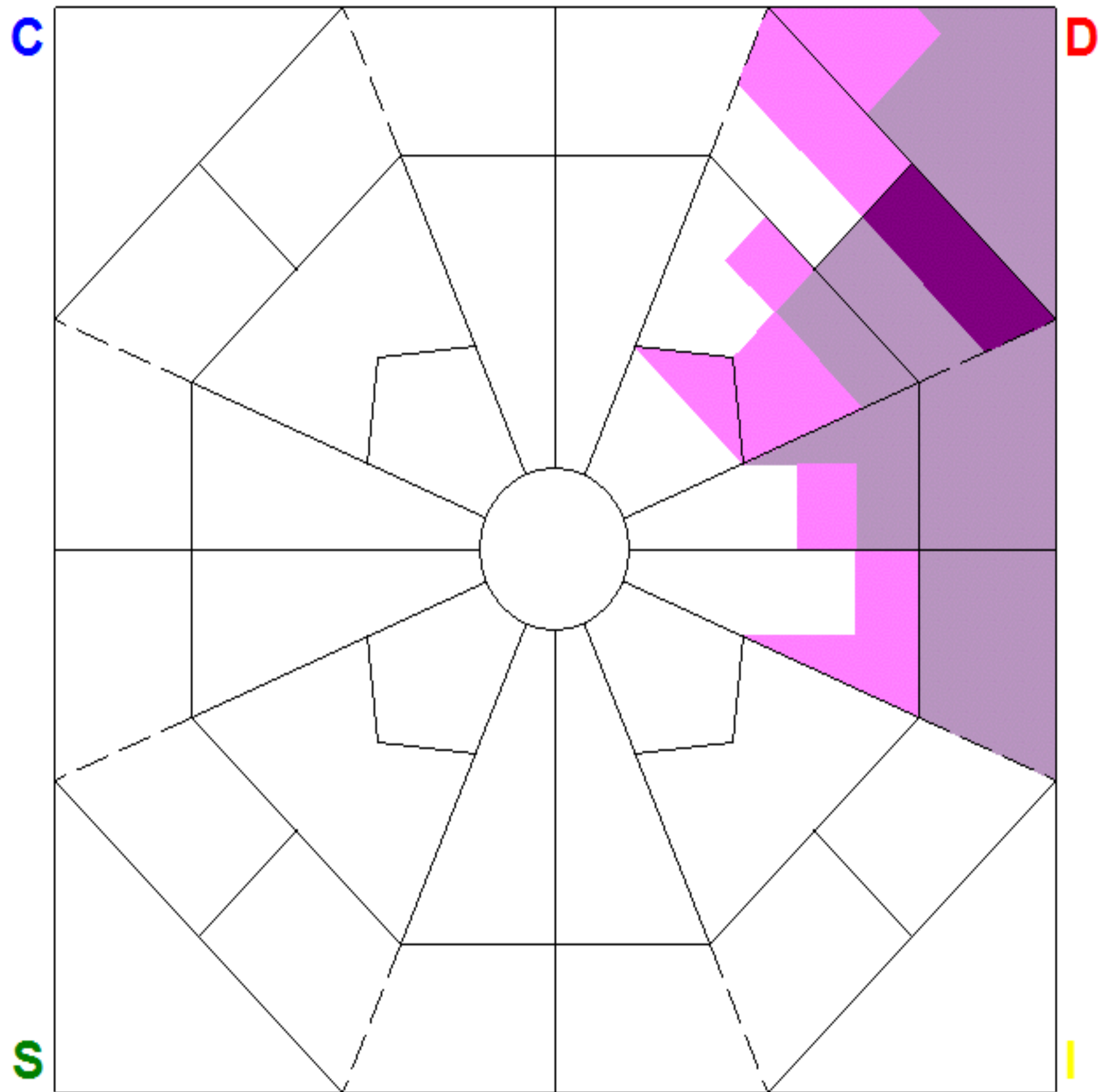


INDUCEMENT

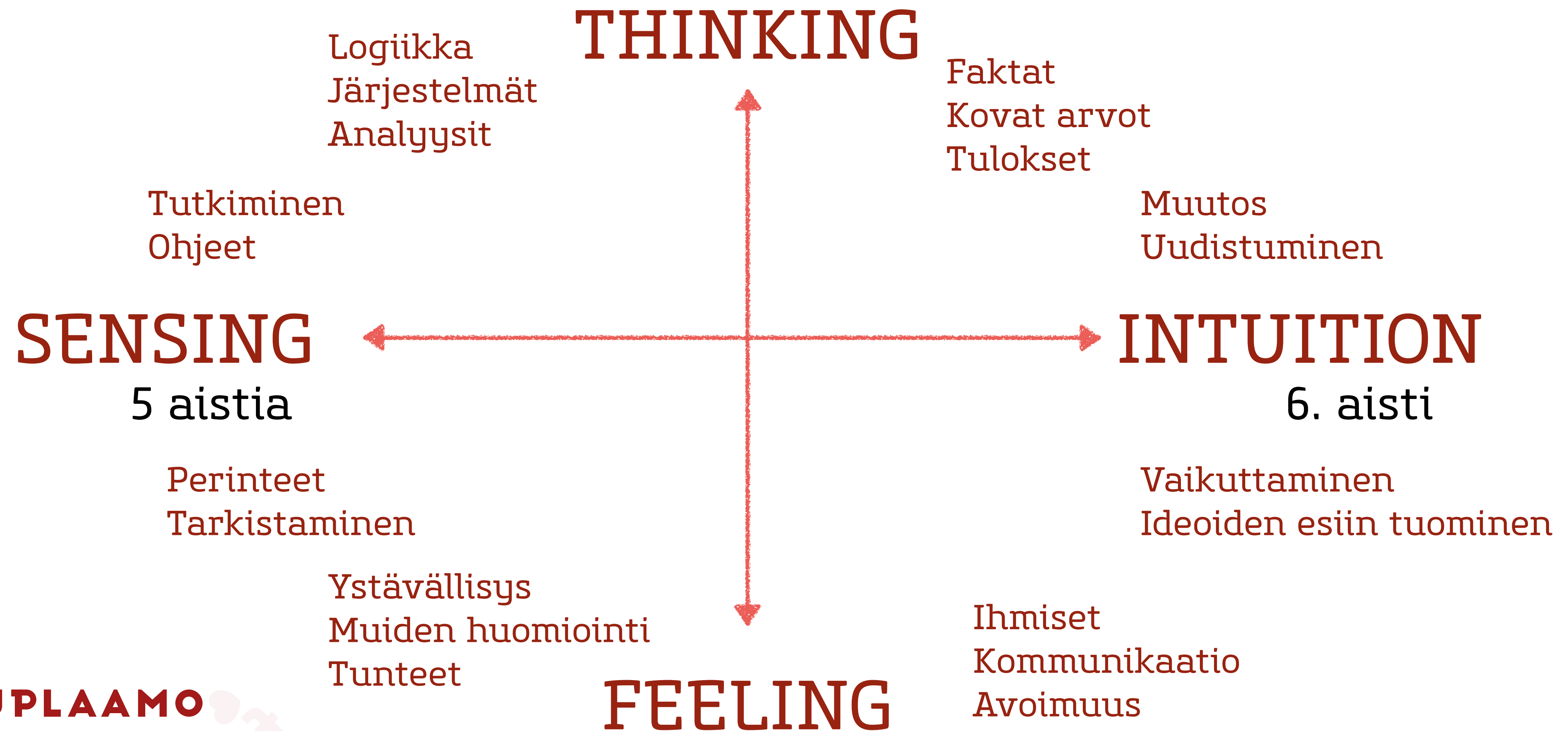
Vaikuttaja

€ TUPLAAMO





Nelikenttämalli



C-tyyli

- Tarkka & järjestelmällinen
- Perfektionisti
- Kontrolloitu & harkitseva
- Vetäytyvä







S-tyyli

- Ystävällinen
- Perinteinen
- Harkitseva
- Leppoisa & rauhallinen
- Ujo



Pasi
Rautio







I-tyyli

- Spontaani
- Energinen
- Innostuva & impulsiivinen
- Ystävällinen
- Sosiaalinen







D-tyyli

- Suora
- Päättäväinen
- Luja
- Hallitseva
- Kilpailullinen
- Kontrollloiva

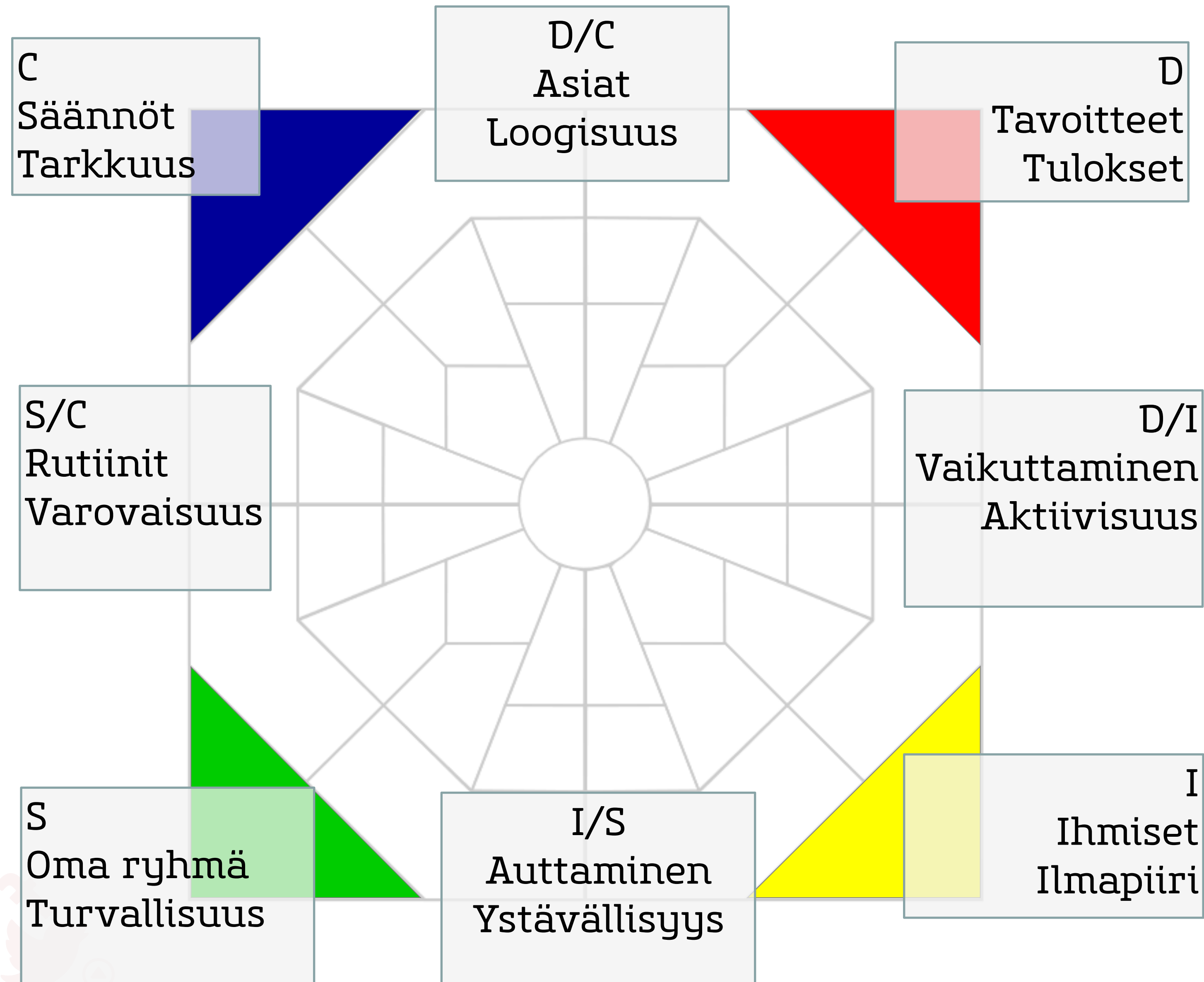




Pasi
Rautio



Extended DISC Timantti



9 sanan sähköposti

Lähettiläjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Hei Pena,

Vieläkö olet kiinnostunut, niistä punaisista wc-pöntön kansista?

t. Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään valtatie 34 C, 33100

Tampere •

<http://pasirautio.fi> | <http://tuplaamo.fi>



€**TUPLAA**



Certified
Sales Trainer



Tuloksia

Moi Pasi, Kokeilin tuota 9 sanan sähköpostia erääseen liidiin.

Liidi ei ollut vastannut edelliseen meiliini mitään. Nyt tuolla 9 sanan meilillä vastaus tuli kolmessa minuutissa! Uskomatonta!

Ostosignaali ja kutsu käymään paluuviestinä!



Auta ihmisiä ostamaan, myymään,
ratkaisemaan ongelmia.





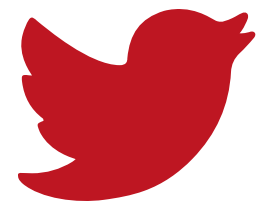
Täältä meidät löytää!



facebook.com/tuplaamo



instagram.com/tuplaamo



twitter.com/tuplaamo
TuplaPasi
JukkaL



Yrittäjien myynti &
markkinointiryhmä
<http://linkd.in/1zPOBBX>
Pasi Rautio
Jukka Lahti
Oy TuloksenTuplausToimisto Ab



youtube.com/tuplaamo



Pieru tuulikaapissa

Ja 49 vinkkiä myyjälle

19,90€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



TUPLAAMO

Tuplaamo.fi/putiikki

IHAN HYVÄ IDEA, t-paita

Toimisko tää sun
päällä vai onko huono
idis?

25€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



 **TUPLAAMO**

[Tuplaamo.fi/putiikki](https://tuplaamo.fi/putiikki)