



TUPLAAMO

Oy TuloksenTuuplausToimisto Ab



Paikallisuus on meille pääasia.

maksuja: Puhuttuun socialidemokratiiin

MEILLÄ TAITAA OLLA SAMA SUUNTA.

La 16.3. klo 11-15 Koskikeskuksen aukio

11.00 Avaus SDP:n vpj. **SANNA MARIN**

11.15 **Taikuri Marko** perheen pienemmille

11.30 JHL:n pj. **PÄIVI NIEMI-LAINE**

13.30 SDP:n puoluesihteerin **ANTTON RÖNNHOLM**

13.45 **Taikuri Marko**

Eduskuntavaaleiden haastajia

SDP:n teltassa näkijä "Raikku" lukee auroja ja ennustaa Tarot-korteista pientä maksua vastaan. L... ongintaa.



SANNA MARIN
SDP:n vpj.

ANTTON RÖNNHOLM
SDP:n puoluesihteerin

KAISA PENNY
normaalihenkilön
puolue

OY TULOSEN TUPLAUS
TOIMISTO AB
TUPLAUS TOIMISTO AB

Oy TuloksenTuplausToimisto Ab



Hatanpään valtatie 34C
33100 Tampere



0400 300 385

Sähköiset kontaktit



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



**Montako markkinointihomma
sinulta jäi tekemättä viime viikolla?**

**Ei hätää, Tuplaamo auttaa!
Lisätietoa: tuplaamo.fi/hoito**

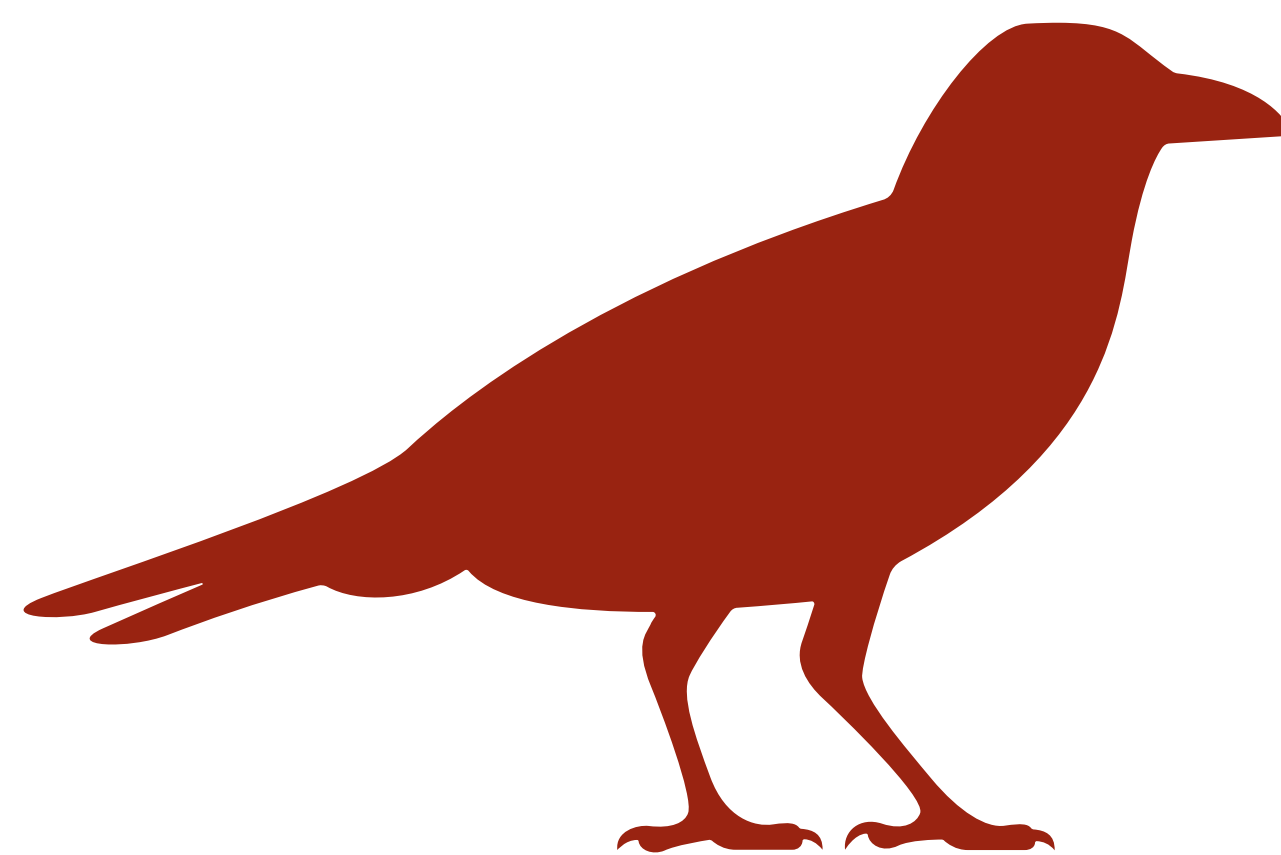




**Negatiivisilla ihmisillä
on ongelma joka ratkaisuun.**

Albert Einstein





Muutosvastarinta
Conservativicus Conservativicus





**Edes jesarilla ei voi
korjata tyhmiä
ihmisiä,**

*mutta
sillä saa
heidät
hiljaiseksi*



Mitä asiakas tekee kun...

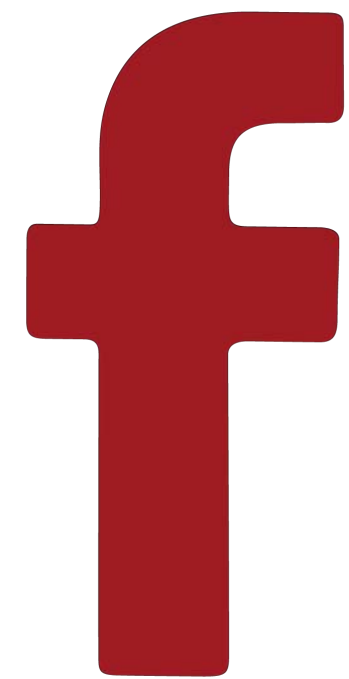
- 🔗 Näkee mainoksesi lehdessä?
- 🔗 Saa mainoksesi postilaatikkoonsa?
- 🔗 Kuulee suosituksen Facebookissa
- 🔗 Saa suosituksen tutultaan/ somessa?



Perusta kuntoon



Kun perusta kunnossa, alkaa markkinointi



Sisältö
Maksettu mainonta



Lehtimainonta



Postilaatikkomarkkinointi



Suosittelumarkkinointi
Referenssit

Kun sähkönkulutus kasvaa, vaihda Energiakauppaan

[ENERGIKAUPPA.FI](https://energiakauppa.fi)

Tilaa halvempaa sähköä tästä >



 **TUPLAAMO**





0:00

-0:13



KOE UUSIN TAKSITRENDI – EPÄLAATUTAKSI

- Kalleimmat kiertoreitit
- Pahanhajuiset kuljettajat
- Suurimmat sallitut ylinopeudet

Taksi Jamalainen

Puh. 045 137 8011, www.taksipirkkala.fi

TALLENNA NUMERO PUHELIMEESI

**Miksi ihmiset kyselee teidän perään
Facebookissa, vaikka on nettisivut ja kaikki?**





Toni Länsipuro ▶ Kangasala, Finland

Eilen kello 15.59 · 🌐

TV:n HD-kanavat/digikanavat pätkii - onko suositella Sahalahden/Sappeen suunnalla toimivaa edullista (=ei halpaa ja joka tekee kerralla valmista) ja osaavaa antenniasentajaa?

👍 Tykkää

💬 Kommentoi

➦ Jaa

Ole ensimmäinen, joka tykkää tästä



Sonja Danielsson

Seurataan ... tarvitaan myös asentajaa huutijärvellä.

18 t Tykkää Vastaa



Jouko Suojanen

Kenen boksi ? Antenni vai kaapeli ?

14 t Tykkää Vastaa



Sonja Danielsson

Jouko Suojanen???

13 t Tykkää Vastaa

Kirjoita vastaus...



Joonas Viitanen

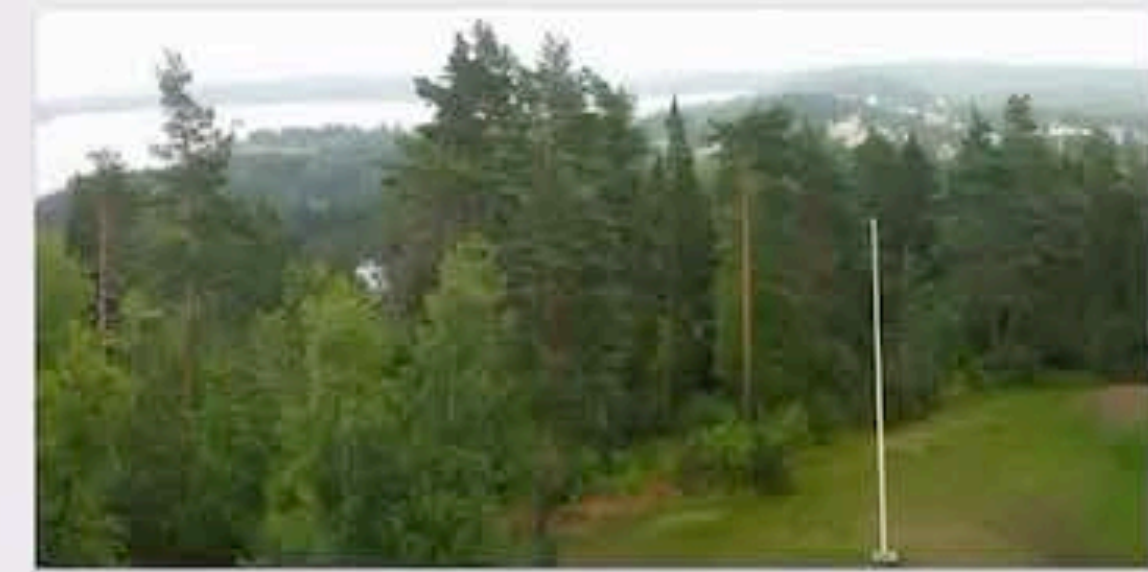
Satelliittipojat Pasi Karvinen: tel:0440-944829

Pasi on kovanluokan ammattimies. Jos hän ei saa telkkaria näkyyn, niin sit pitää tyytyä radion kuunteluun!

19 + Tykkää Vastaa



Komentoi...



Kangasala, Finland

Julkinen ryhmä

12428 jäsentä

Näytä ryhmä



Kaksi syytä

- 🌀 Luottamuksen kynnyks
- 🌀 Vertaiskokemukset

Myynnin peruskaava



Luottamus/Suhde



Arvot ja tarpeet



Esittely



Päätä kaupat

Lisämyynti



Lisämyynti

- € Perustuu aina tarpeisiin
- € Luo lisäarvoa
- € Tarjoa, ole auttaja - älä tarjoa, ole petturi

Selvitä ne tarpeet (ja arvot)



Puheen määrä
70/30
asiakas / myyjä

Avoimet kysymykset

Suljetut kysymykset



Oppia

Tarpeet

Arvot

Opettaa

Oletko läsnä?



Awareness Test

Osaatko kuunnella?



“KUUNNELLA”

Korva

Sinä

聽

Silmät

Jakamaton

Huomio

Sydän

**Miksi Penaa kiinnostaa milliamppeerit,
mutta Maijaa vain näkeekö Emmerdalen?**



Compliance

Säännöt & Ohjeet



Submission

Vakaus



DISC



Dominance

Hallitseva



Inducement

Vaikuttaja

ATENA



THOMAS ERIKSON

IDIOOTIT YMPÄRILLÄNI

Kuinka ymmärtää muita ja itseään



ISBN: 9789523003217

Ilmestymisen: 8.4.2017

Alkuteos: Omgiven av idioter

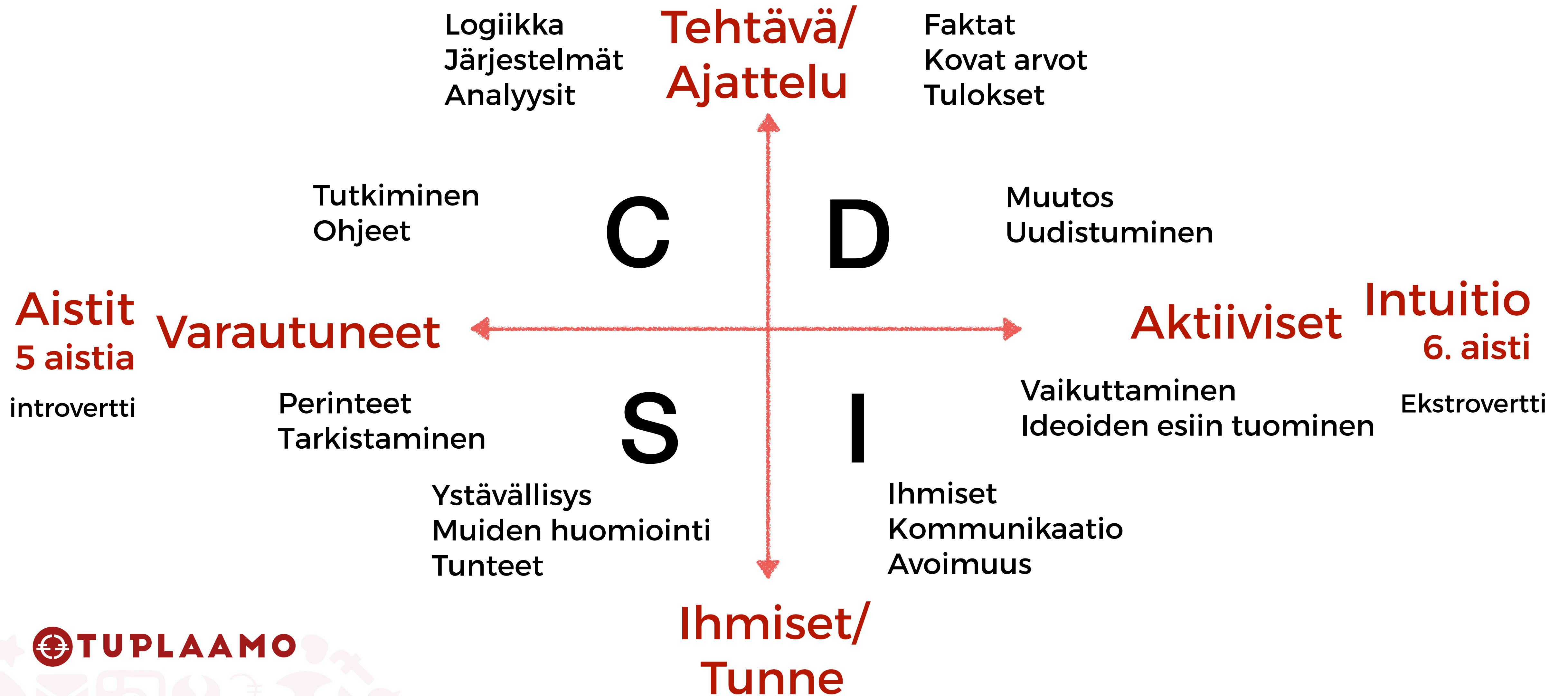
Suomentaja: Riie Heikkilä

<https://atena.fi/idioottien-ymparoima>

 **TUPLAAMO**



DISC-nelikenttämalli



C-tyyli

Ihmisenä

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

Työntekijänä

- Tarkat ohjeet
- Logiikka
- Prosessit

Asiakkaana

- Loputtomasti tietoa
- Älä yritä voittaa
- 347,58 €

”Jos sitä ei ole aikaa tehdä kunnolla,
kannattaako sitä tehdä ollenkaan”



C-tyyli – Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Odottaa täsmällisyyttä - pitää kiinni ajankäytöstä
- ⊕ Haluaa tietoja etukäteen
- ⊕ Valmistautunut tekemään muistiinpanoja
- ⊕ Haluaa päästä faktoilla niskan päälle



C-tyyli - Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ⊕ Ei usein suoraa katsekontaktia
- ⊕ Vähäeleinen
- ⊕ Toiset etäällä
- ⊕ Kiireetön ja organisoitu tunnelma
- ⊕ Kohtelias ja diplomaattinen, ei riitele - Voi olla kylmän viileä, hiljaiset tauot
- ⊕ Haluaa tarkat perustelut, yksityiskohdat
- ⊕ Briljeeraa omalla spesialiteetillaan

C-tyyli – Asiakkaana

Kommunikointi

- Anna faktatietoa (paljon) - yksityiskohtaista, ominaisuudet
- Ole kärsivällinen, hidasta -Älä puhu henkilökohtaisuuksista
- Kontrolloi omaa toimintaasi- Älä painosta



Tunnista C-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen!

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Hyvää huomenta Antti.

Keskiviikon tapaaminen on meillä täällä toimistolla kello 10.15 kuten sovimme. Toivoisin sinun käyvän läpi ennen tapaamista vielä yrityksemme tilannekatsauksen sekä yhteenvedon, jonka koostin sinulle tänään. Kummatkin liitetiedostoina tässä viestissä.

Terveisin

Pasi Rautio



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään valtatie 34 C, 33100

Tampere •



C-tyyli – Asiakkaana

Ostohalu

- ⊕ Kaikkien lillukanvarsien jälkeen myyjän kysyttävä suoraan 'ostatko?'
- ⊕ Kysy toimintaehdot / tarjousta, kun lopettaa kyselyn
- ⊕ Ostopäätös perustuu faktoihin



C-tyyli – päätöksenteko

- ⊕ Keskittyy faktapohjaisiin oikeisiin päätöksiin
- ⊕ Pyrkii kaikin keinoin välttämään virheitä
- ⊕ Päätöksenteko on tarkkaa ja täsmällistä
- ⊕ Harkitsee ja analysoi eri vaihtoehtoja, johon tarvitsee paljon yksityiskohtaista tietoa
- ⊕ Tämän vuoksi päätökset saattavat usein kestää kauan

S-tyyli

Ihmisenä

- Ystävällinen
- Perinteinen
- Harkitseva
- Rauhallinen
- Ujo

Työntekijänä

- Puurtaja
- Ohjeet
- Turvallisuus

Asiakkaana

- Yön yli
- Paljon tietoa
- 347.58 €

”Ehjää ei kannata korjata”



S-tyyli - Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Paikalla hyvissä ajoin
- ⊕ On tutustunut lähettämääsi materiaaliin, valmiina lista 'kysymyksistä' (=epäilyistä)
- ⊕ Haluaa tietää minkälainen ihminen (persoona) on tulossa
- ⊕ Oman firman esittely

S-tyyli – Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ⊕ Vastanottavainen, varovainen katse
- ⊕ Rauhallinen, ujo ja levollinen -saattaa vaikuttaa hitaalta
- ⊕ Ei innostu helposti, ei näytä innostustaan
- ⊕ Kyselee selvittääkseen asioita
- ⊕ Puhuu harkiten, nyökkäilee vaikkei olisikaan vielä 'myyty'- antaa myyjän puhua
- ⊕ Nojaa mielellään taaksepäin

S-tyyli - Asiakkaana

Kommunikointi

- ⊕ Hidasta esitystäsi
- ⊕ Rakenna luottamusta -keskity ihmisiin
- ⊕ Esittele asiat loogisesti -anna hänelle tarvitsemansa tiedot
- ⊕ Hae sitoutuminen pala palalta
- ⊕ Kuuntele tarkkaavaisesti
- ⊕ Ole vilpitön, älä dominoi



Tunnista S-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Hei Antti,

Muistuttelin tapaamisestamme keskiviikkona, kello 10.15. Toivottavasti kaikki on vielä hyvin sen suhteen. Varasin meille kokoustilan ja kahvit. Voit helposti pysäköidä autosi paikalle 325.

Hyvää työpäivää.

Ystävällisin terveisin

Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään valtatie 34 C, 33100

S-tyyli – Asiakkaana

Ostohalu

- ⊕ Ei uskalla yksin päättää - Yön yli
- ⊕ Hakee useita vaihtoehtoja, vertailee
- ⊕ Pyytää yksilöityä ehdotusta / tarjousta
- ⊕ Ei ilmaise ostohaluaan – pitää nyhtää
- ⊕ Ottaa esimiehen mukaan
- ⊕ Ei vaihda toimittajaa herkästi



S-tyyli – päätöksenteko

- ⊕ Koetaan usein varovaiseksi ja hitaaksi päättäjäksi
- ⊕ Harkitsee päätösten vaikutusta muihin ja miten muut selviävät
- ⊕ Varmistaa, tarkistaa ja kysyy muiden mielipidettä ennen lopullista päätöstä
- ⊕ Kaipaa tukea ja referenssejä tehdäkseen mielestään parhaan päätöksen



I-tyyli

Ihmisenä

- Spontaani
- Energinen
- Innostuva
- Impulsiivinen
- Ystävällinen
- Sosiaalinen

Työntekijänä

- Tunnelma
- Kahvit ja pullat
- Uudistuminen
- Ryhmä

Asiakkaana

- Tunne
- Tunne
- Tunne

”Huomaatteko miten mukava olen”



i-tyyli – Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Ei ole valmistautunut, voinut unohtaa
- ⊕ Saattaa olla myöhässä
- ⊕ Tarjoilut ”kaffet ja pullat”
- ⊕ Odotukset korkealla
- ⊕ Sovittu ajankäyttö saattaa muuttua kesken kaiken suuntaan tai toiseen



i-tyyli – Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ☉ Hymyilevä, avoin katse, suoraan silmiin, seuraa katsettasi säännöllisesti
- ☉ Tulee lähelle, koskettelee
- ☉ Sosiaalista kanssakäymistä
- ☉ Avoin, puhuu paljon -saattaa estää asiaan pääsemistä
- ☉ Paljon käsien ja vartalon liikkumista
- ☉ Vaikuttaa impulsiiviselta, hyperinnokas



i-tyyli – Asiakkaana

Kommunikointi

- 🌀 Ole kaveri, huomioi hänet – anna hänelle tunnustusta
- 🌀 Varaa aikaa jutusteluun -Anna hänen puhua
- 🌀 Älä puhu häntä vastaan
- 🌀 Puhu ihmisistä ja tuntemuksista
- 🌀 Muista jälkiseuranta
- 🌀 Mene lähelle



Tunnista I-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen!

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Heippa Antti!

Miten menee?

Joko laskukausi tuli aloitettua? Minä olin viikonloppuna kumpanakin päivänä rinteessä. Aloitin sitten kauteni kunnan pannuilla. Kylki mustana ja laskuhousuissa vekki :) Olisi hienoa, jos ehtisit tänä talvena taas mukaan rinteeseen. Ehtisikö keskivikkona aamupäivällä kympin jälkeen istumaan alas hetkeksi. Tsekattais kevättä läpi. Liitetiedostona meidän markkinoinnin ajatuksia.

Liukkaita laskuja

Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen!

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Oho, unohdin laittaa liitetiedoston.

Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään v.

Tampere •

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

i-tyyli - Asiakkaana

Ostohalu

- Ilmaisee selvästi tunteella ja innolla, "me pääsimme hyvään ratkaisuun"
- Näyttää ilmeillään fiiliksensä
- Jos ei hyvä fiilis tai jokin epäilyttää, esittää ikäviä kysymyksiä
- Selittelee jos ei osta, syy muualla kuin hänessä



I-tyyli – päätöksenteko

- ⊕ Melko nopeaa
- ⊕ Ei kiinnostunut yksityiskohdista tai taustatiedoista
- ⊕ Päätökset perustuvat intuitioon ja tunteeseen
- ⊕ Ajattelee muita päätöksissään
- ⊕ Tekee mielellään ”suosittuja” ja myönteisiä päätöksiä
- ⊕ Optimistinen näkemys lopputuloksista

D-tyyli

Ihmisenä

- Suora
- Päätäväinen
- Hallitseva
- Kilpailullinen
- Kontrollloiva

Työntekijänä

- Tavoitteet
- Tekeminen
- Nopeat päätökset

Asiakkaana

- Nopea
- Älä kilpaile
- 350 €

”Mitä minä siitä saan?”

”Mitä lopputuloksena?”

”Minun tapani on se oikea”



D-tyyli – Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Riippuu siitä kuinka tärkeäksi kokee myyjän
- ⊕ Viimehetken 'rallinuotit', lähes olematonta
- ⊕ Jotain tärkeämpää voi tulla tilalle viimehetkellä



D-tyyli – Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ⊕ Vakaa silmäkontakti –'mittaa silmillään'
- ⊕ Raju kättely
- ⊕ Etäisyys
- ⊕ Nojaa eteenpäin
- ⊕ Kiireinen vaikutelma, kärsimätön, tyly
- ⊕ Keskeyttää, pyrkii ohjaamaan, selkeät kannanotot
- ⊕ Hänelle ei myydä – hän ostaa



D-tyyli – Asiakkaana

Kommunikointi

- Ole suora
- Anna vaihtoehtoja
- Varmista, että hän voittaa – Nauti “taistelusta”
- Älä tunteile, älä dominoi -Ole eri mieltä vain faktoista
- Toimi ripeästi, hän päättää nopeasti



Tunnista D-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Tapaaminen huomenna kello 10.15. ÄLÄ MYÖHÄSTY

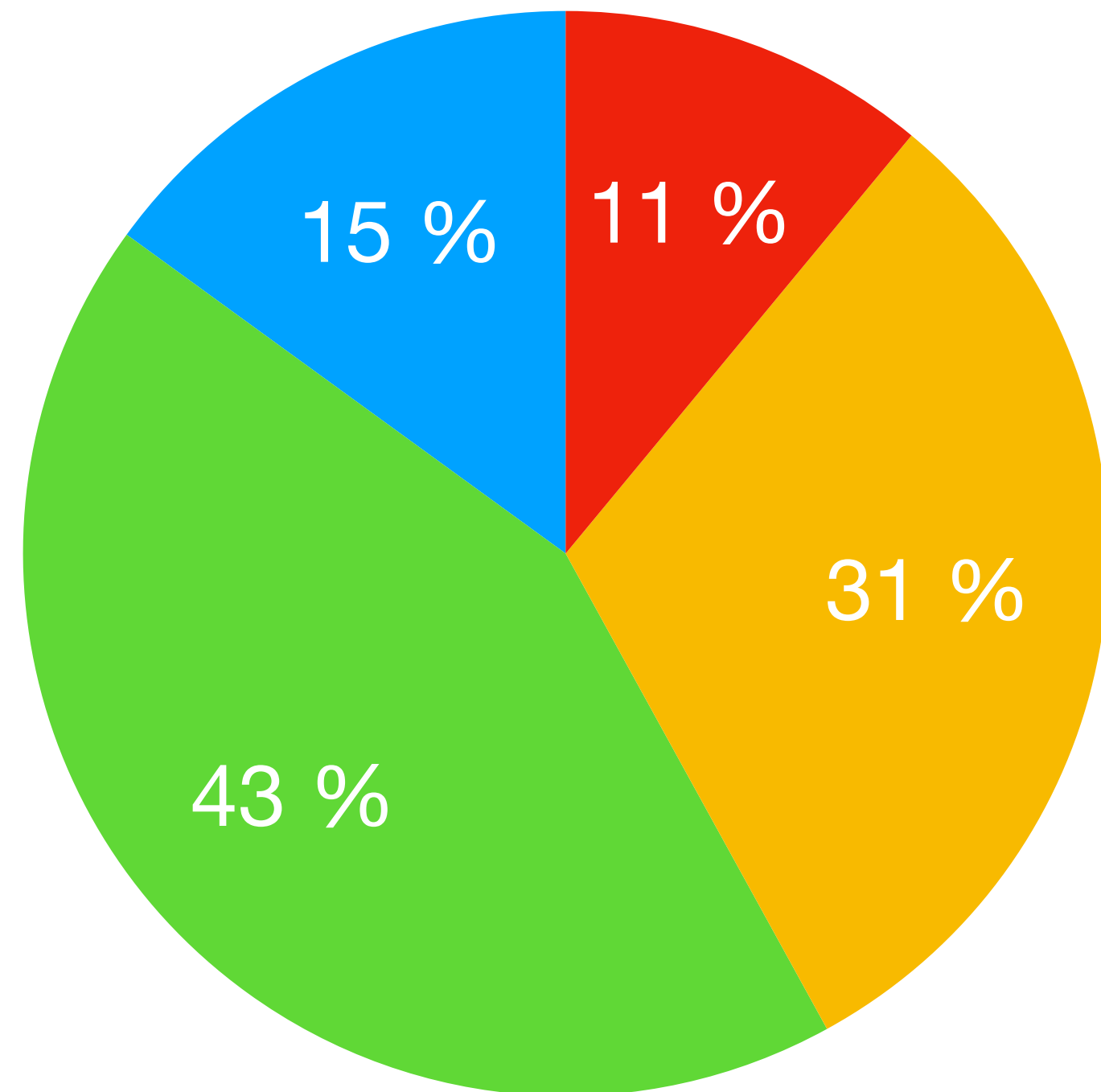
P|

Suomen populaatio

Prosentuaalinen jakauma

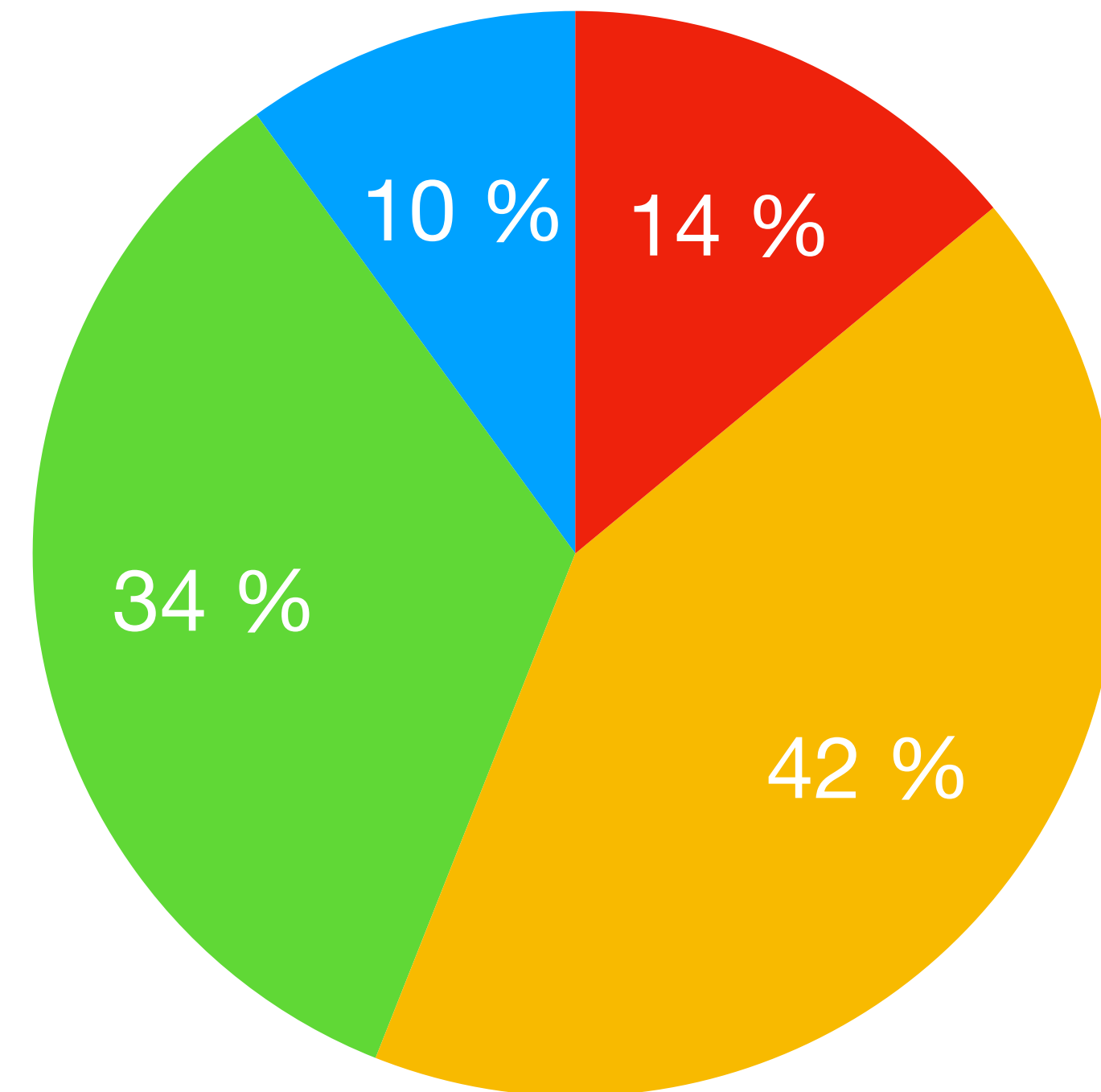
Aikuisväestö

● D ● I ● S ● C



Peruskoulun 9. ja lukion 3. lk

● D ● I ● S ● C



Materiaali

PasiRautio.fi/DNAVHF0319

Activecampaign -paketti

Activecampaign-
paketista saat yhdessä
paketissa järjestelmä
vuodeksi käyttöön sekä
ohjevideopakettin.

307-887€

ActiveCampaign >

 **TUPLAAMO**

tuplaamo.fi/putiikki

Tilaa Pasi keikalle

HINNAT

Kaikki puheenvuorot ovat saman hintaisia. Hintaan vaikuttaa se, minkä mittaisen puheenvuoron haluat ja missä tapahtuma pidetään. Tässä hinnasto:

Alue	0,5 - 3 tuntia	3 - 6 tuntia
Suur-Tampere (alle 200 km Tampereelta)	2480 €	3980 €
Etä-Tampere (201 - 400 km Tampereelta)	2780 €	4680 €
Kauko-Tampere (yli 400 km Tampereelta)	3180 €	5280 €
Webinaari:	1980 €	

Mikäli tapahtumasi on lauantaina, hintaan lisätään lauantailisä, 500 €. Kaikkiin hintoihin lisätään alv 24 %.

NÄIN TILAAAT

Tilaaminen on helppoa. Valitse puheenvuoro ja soita Pasille: 0400 300 385. Saat sähköpostiisi selkeän tarjouksen, jonka hyväksyt sähköpostitse ja homma on sillä selvä. Voit myös lähettää tilauksen/tarjouspyynnön suoraan sähköpostilla: pasi@tuplaamo.fi.

Jos et ole varma mikä puheenvuoro sopisi tilaisuuteesi, autan valinnassa mielelläni. Soita minulle, niin etsitään paras ratkaisu tarpeeseesi.

Tässä kuvaukset tarjolla olevista puheenvuoroista ja hieman makupaloja siitä, mitä saat tilatessasi minut puhumaan.



Pieru tuulikaapissa

Ja 49 vinkkiä myyjälle.

Tuttujen kesken Pieru on työkalu jokaisen myyjän arkeen. Se auttaa pitämään tärkeät asiat mielessä ja toimii tukena myyntityön kehittämisessä.

19,90€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



tuplaamo.fi/putiikki

Markkinointi-iltamat -koulutus, videotaltiointi

Saat massiivisen paketin
markkinointitietoutta lähes
3 tunnin videon muodossa!

47 €

(Hinta sisältää alv:n 10%)



€ TUPLAAMO

tuplaamo.fi/putiikki