

# Myyntiprosessi kuntoon!

Pohdi kuvan avulla omaa myyntiäsi ja sen prosessia.  
Oletko valmis tekemään töitä unelmiesi eteen?



## TAVOITEMYYNTI (€)



### Tulot - kulut

Mikä on tavoite kk-myyntisi, jotta saat palkan maksettua itsellesi (ja työntekijöillesi), YEL, vakuutukset ja kulut?

## PROJEKTIN / ASIAKKUUKSIEN TAVOITEMÄÄRÄ PER KK



### Arjen aikataulutus

Laske, kuinka monta tuntia asiakastöitä sinun tulee tehdä saavuttaaksesi tavoitemyyntisi.

## KONTATIT PER PÄIVÄ



### Myyntikontaktointi

Sanotaan, että yhden diilin syntymiseen tarvitsee kontaktoida kymmenen potentiaalista asiakasta. Kuinka monta kontaktia sinun tulee tehdä päivittäin, jotta pääset tavoitteisiisi?

## BRÄNDI JA MARKKINOINTI



### Yrityksen perustus kunnossa?

Kaiken perusta on selkeä brändi, kohderyhmääsi sitottava sisältö myynti- ja markkinointikanavissasi. Yrityksen peruselementtien ollessa kunnossa, myös myyntityö helpottuu. Muista pyytää palautetta ja kehittää toimintaasi sen perusteella.

**Esimerkkejä myynnin esteistä:** asiakas ei löydä yritystäsi googlettamalla, Googlessa tietosi ja osoitteesi ovat väärin, nettisivuja ei ole tai niillä on vanhentunutta tietoa, tärkeät linkit eivät toimi sivuillasi tai materiaaleissasi. Sivuillasi ja kanavissasi et kerro itsestäsi, yrityksestäsi tai tarpeeksi selkeästi yrityksesi palveluista ja tuotteista tai miten niitä voi ostaa ja millä hinnalla. Et ole tuotteistanut palveluitasi selkeisiin paketteihin, potentiaalinen asiakas ei hahmota mitä olisi sinulta ostamassa. Sähköpostisi allekirjoituksessa ei ole yhteystietojasi tai linkkejä nettisivuille/somekanaviin/portfolioosi.

# Pohdi, suunnittele ja täytä!

Nyt on aika kirjata ylös konkreettisia tavoitteita, summia ja toimia.



## TAVOITEMYYNTI (€)



Paljonko haluat nostaa palkkaa nettona? Paljonko tulee laskuttaa kuukausittain, että tulot kattavat kaikki kulut?

## PROJEKTIN / ASIAKKUUKSIEN TAVOITEMÄÄRÄ PER KK



Montako asiakasta / projektia sinulla tulee olla kuukausittain?

## KONTATIT PER PÄIVÄ



Montako henkilöä kontaktoitava päivittäin, viikottain, kuukausittain?

## BRÄNDI JA MARKKINOINTI



Milloin olet viimeksi tehnyt asiakaskyselyn? Mitä myynti- ja markkinointitoimia teet päästäksesi tavoitteeseen?

Näin poistan myynnin esteitä: