



## Korona mullisti ostoprosessit – myynnin täyskäännös monilla selviytymisen edellytyksenä

28.8.2020 09:00:00 EEST | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

**Yritykset toimialasta riippumatta ovat nyt ison kysymyksen äärellä. Miten myydä tilanteessa, jossa asiakkaiden ostot ovat pysähdyksissä, ostokriteerit muuttuvat ja yhteiskunnan rajoitukset oman kontrollin ulkopuolella? Asiaa ei helpota eri medioista saatava ristiriitainen tieto, jonka johdosta faktojen erottaminen mielipiteistä on haastavaa. Yrityksiltä vaaditaan nyt täysin uudenlaista ketteryyttä ja datanlukutaitoa, niin asiakkaiden kuin kilpailijoiden liikkeistä. Koulutuksen kärkimaana Suomella onkin nyt mahdollisuus laajamittaiseen kilpailukyvyn nostamiseen. Suomen johtava koulutustarjoaja Taitotalo ja Lean-myyntin edelläkävijä UltraLeanBusiness Oy Ltd tarjoavat nyt ratkaisun yritysten isoimpaan haasteeseen: Kuinka organisoida myynti asiakkaan ostokäyttäytymisen muututtua hetkessä?**



Lean-myyntin asiantuntija Antti Leijala (Ultra Lean Business Oy Ltd)

### **Oppimisen nopeus erottelee menestyjät kangertelijoista – joustavuus ja kouluttautuminen avainasemassa**

Oppimisen nopeudesta on kevään ja kesän aikana tullut kilpailuvaltti, mutta vain harvat ovat kyenneet hyödyntämään sen täysimittaisesti – myöskään maailmanlaajuisesti. Yleisesti esillä on ajatusmalli ”tästä nousee kasvun kautta”, mutta mitä vaaditaan, jotta kasvu toteutuu? Miten oppimista nopeutetaan? **Taitotalo ja UltraLeanBusiness ovat luoneet yhteistyössä näihin haasteisiin pureutuvia Lean-myyntin koulutuskokonaisuuksia, jotka ovat onnistuneiden pilottien myötä tulossa nyt laajamittaisesti saataville.**

*”Taitotalon tavoitteena on tuottaa osaamisella kilpailukykyä sekä yrityksille että yksilöille, joten haluamme tarjota mahdollisuuksia osaamisen ja sitä kautta toiminnan kehittämiseen”,* kertoo koulutusasiantuntija **Sari Herrala** Taitotalosta.

*”Lähes päivälleen 7 vuotta sitten, sain ajatuksen Lean menetelmien soveltamisesta myyntiin ja näin sen huikeat mahdollisuudet tarjousten voittotodennäköisyyden kasvattamisessa. Kiitos koronan, nyt valtaosa ihmisistä tiedostaa mistä on kyse ja seuraava vaihe on laajamittainen yritysten koulutus ja konsultointi. Nyt, jos koskaan, oppimisen nopeus on aito kilpailuvaltti ja mielestäni ainoa vaihtoehto Suomen nostamiseksi kasvuun”,* kommentoi **Antti Leijala**, Lean-myyntin pioneeri ja UltraLeanBusiness Oy Ltd:n toimitusjohtaja.

## **Myyntiprosessien tehostaminen ja ulkopuolinen tuki nostivat pienyrityksen nousu-uralle**

Yksi pilottiasiakkaista, tekstiilialalla toimiva Sarafaani Oy, kohtasi keväällä suuria haasteita. Epäusko ja lamaantuminen vaihtuivat kuitenkin iloon yrityksen organisoitua myyntikanavat ja -prosessit uusiksi UltraLeanBusiness Oy Ltd:n tuella. Toiminnan kehittäminen ja tehostaminen todistivat, että verkkokauppa menestyy, kun ostopolku on tarkoin mietitty ja tehty loppuasiakkaalle helpoksi.

*"Korona pysäytti naisten vaatekauppamme myynnin lähes kokonaan keväällä, eikä auttanut, vaikka valikoimiin lisättiin kasvomaskeja. Tilanne pakotti ajattelemaan tutun ja turvallisen toiminnan ulkopuolelle. Onneksi saimme Business Finlandin tukea ja ulkopuolista apua myynnin tehostamiseen. Projekti on vielä kesken, mutta nimenomaan oppimisen nopeus on konkretisoitunut meille elintärkeäksi. Kun keväällä kaikki pysähtyi yhdessä yössä, niin elokuun alussa tapahtui päinvastainen ilmiö. Yhtäkkiä kaikki haluavat kasvomaskeja ja tuotanto pitää sopeuttaa myös niiden tekemiseen jo ennestään laajan naistenvaatevalikoiman lisäksi. Valmistuksen lisäksi uusien mallien suunnittelu, hinnoittelu, markkinointi- ja myyntikanavat jne. piti nopeasti suunnitella ja toteuttaa. Pienyrittäjän on erittäin vaikea selvittää ilman koulutusta tai ulkopuolista apua. En usko, että tämä on viimeinen eteen tuleva yllätys, joten meille on elintärkeää, että toimintamallimme on dynaaminen. Tuli vastaan mikä muutos tahansa, pystymme nopeasti uudelleenjärjestämään toimintamme.", vahvistaa **Anni Främling**, Sarafaani Oy:stä.*

### **Lisätietoja:**

Antti Leijala, UltraLeanBusiness Oy  
Ltd, [antti.leijala@ultraleanbusiness.com](mailto:antti.leijala@ultraleanbusiness.com), [www.lisäämyyntiä.com](http://www.lisäämyyntiä.com) p. +358  
(0)40 039 8985

Sari Herrala, Taitotalo  
Oy, [sari.herrala@taitotalo.fi](mailto:sari.herrala@taitotalo.fi), <https://www.taitotalo.fi/> p. +358 (0)50 374 2271

Anni Främling, Sarafaani Oy, [sarafaani@kolumbus.fi](mailto:sarafaani@kolumbus.fi), [www.sarafaani.fi](http://www.sarafaani.fi), +358  
(0)45 2487338