



Mitä ELY:n palveluilla on saatu aikaan – Mainostoimisto Riima valjasti avukseen Lean-myyntiin ammattilaisen.

15.2.2021 12:16:47 EET | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

Kuluneen vuoden aikana yrityksillä on ollut mahdollisuus hakea rahoitusta ja tukipalveluja oman toimintansa kehittämiseen. Yksi auttavan kätensä tarjonnut taho on ELY-keskuksen Yritysten kehittämispalvelut. Mainostoimisto Riima näki mahdollisuuden kehittää toimintansa ja haki ELY-rahoitusta yritykselleen ja aloittaa nyt 2021 vuotensa uudistunein ottein.



Mainostoimisto [Riima](#) on kannattavaa kasvua hakeva mainostoimisto. Kasvun yksi tärkeimmistä prosesseista on myynti ja tähän Riima lähti etsimään sopivaa konsulttia sparraamaan olemassa olevia myyntiprosesseja. Avuksi löytyi [UltraLeanBusiness](#) Oy:n Lean-ajattelun uranuurtaja Antti Leijala. Yhdessä Antti Leijalan kanssa Riiman myyntitiimi aloitti puolen vuoden mittaisen kehitysprojektin. Kuluneen vuoden työskentelymallin mukaisesti, kehitysprojekti vietiin läpi etäpalaverina. Palaverit järjestettiin viikoittain kahden tunnin mittaisina tapaamisina, joissa tunnit käytettiin tehokkaasti ja kokeneen ja vahvan myynnin osaajan kanssa asiat etenivät johdonmukaisesti.

Myyntiprosessin kehittäminen aloitettiin valitsemalla uudet selkeät kohderyhmät, joiden pohjalle tehostettuja myyntiprosesseja lähdetäisiin rakentamaan. Lopulliset kuusi kohderyhmää muodostuivat toimialaryhmittäin Riiman olemassa olevan osaamisen ja kokemuksen kautta. Kohderyhmien selkeytymisen jälkeen jokaisen kohderyhmän ostopolku käytiin tarkoin läpi ja sitä mukaillen mietittiin kohderyhmille markkinointipolut. Jokaiselle kohderyhmälle kirjattiin oma kohdennettu viesti, jota jatkossa käytetään markkinoinnin sekä tarjousten lähtökohtana.

Tarkan ja suunnitelmallisen pohjatyön jälkeen Riiman asiakaskunta jaettiin CRM-järjestelmässä valittuihin kohderyhmiin. Seuraavassa vaiheessa tehdään pitkäjänteistä työtä kirjaten ylös tarjoukset, niiden lopputulokset ja kolme suurinta syytä, miksi tarjous hyväksyttiin tai hylättiin. Jatkossa kirjattua tietoa analysoimalla ja peilaamalla luotuihin ostoprosessin vaiheisiin, on mahdollista ymmärtää tarjouksen voittamisen tai häviämisen juurisyyt. Tämän tiedon avulla on myynnin kokonaisprosessia mahdollista kehittää tehokkaammaksi ja päästä parempaan osumatarkkuuteen tarjousten voittamiseksi. Lähtötilanteessa tarjousten voittoprosenttimme on 41%. Paremmin kohdennetun markkinoinnin ja myynnin avulla pystymme paremmin vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin ja uskomme voittoprosentin nousevan lähiaikoina yli 50%:iin.

Jatkuva kehittyminen ja parantaminen markkinoinnissa ja myynnissä on elinehto yritykselle. Lean konsultin antamin työkaluin on yrityksen mahdollista astua askeleen pidemmälle kehityksessään.

"UltraLeanBusiness on varteenotettava sparraaja yrityksen myyntiprosesseja mietittäessä. Suosittelen ottamaan yhteyttä Antti Leijalaan, jos kaipaatte myyntiin lisää osumatarkkuutta", suosittelee Riiman tyytyväinen toimitusjohtaja Juha Lemponen.

Parhaaseen lopputulokseen pääsemiseksi on myös yrityksen oltava sitoutunut kehitysprojektiin ja tiiviiseen yhteistyöhön konsultin kanssa. Riima on kuitenkin hyvä esimerkki siitä, mihin ammattilaisen kanssa sparrailu ja uusien työkalujen käyttöönotto voi parhaimmillaan johtaa.

"Riiman kanssa työskentely on ollut poikkeuksellisen sujuvaa ja helppoa. Konsultoinnista saa aina parhaan hyödyn, kun tapaamisiin tullaan hyvin valmistautuneina. Riimalla on kokemusta useista toimialoista ja niiden erityistarpeista. Tästä on takuuvarmasti lisäarvoa heidän asiakkailleen" Antti Leijala kommentoi viime keväänä alkanutta yhteistyötä.

Kummankin kokemuksen mukaan yhteistyö sujui mutkattomasti etänä. Sijainti ei siis ole este ammattilaisen kanssa tehtävälle kehitysprojektille. Päinvastoin nykyaikaiset välineet ja työskentelytavat mahdollistavat yrityksen kehityksen sekä yrittäjille tärkeän verkostoitumisen Suomen laajuisesti paikkakunnasta riippumatta.

Lisätietoja:

Mainostoimisto Riima Oy
Toimitusjohtaja
Juha Lemponen
050 446 0030

juha.lemponen@riima.fi
www.riima.fi