

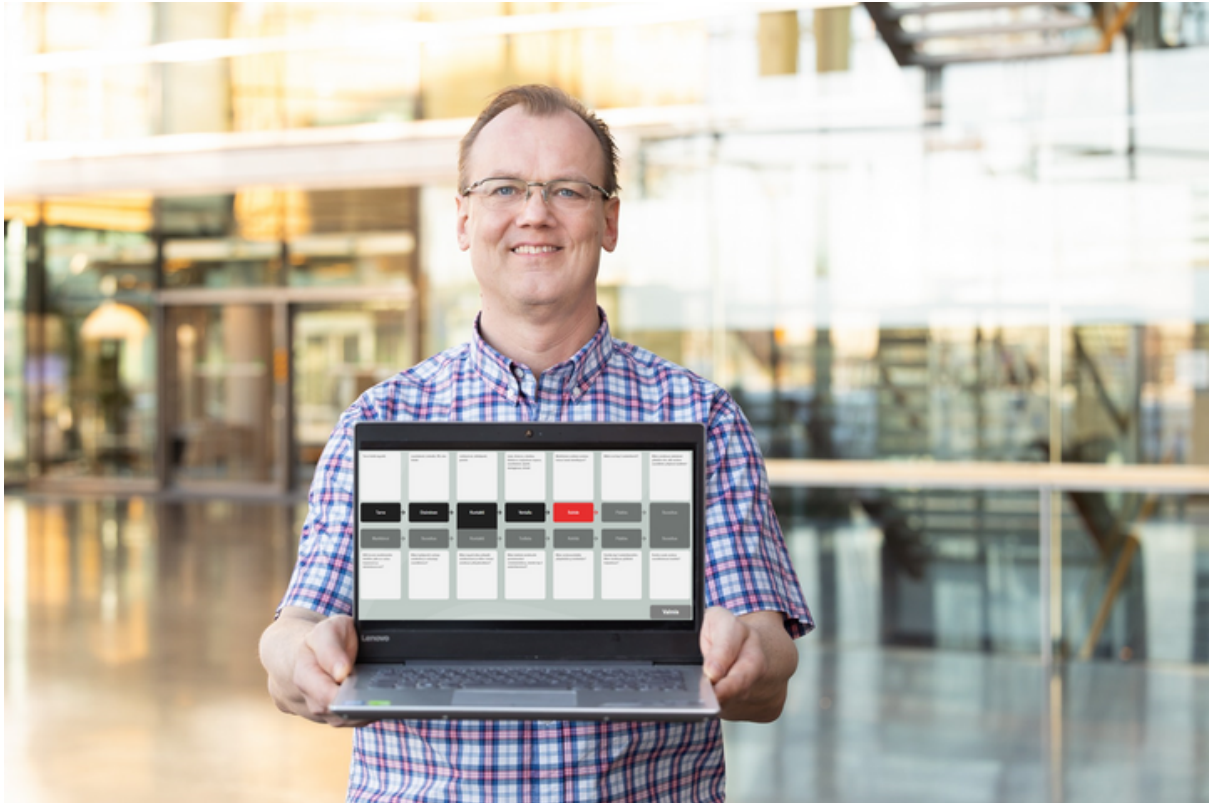


## **Uusi UltraLeanSales-planner-sovellus tarjoaa käännteentekevää näkemystä B2B-asiakkaiden ostoprosesseista ja valjastaa parviällyn myyntityön tueksi**

11.5.2022 08:00:00 EEST | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

**UltraLeanBusiness Oy:n yrittäjä, konsultti ja kouluttaja Antti Leijala on kokenut Lean-myyntin asiantuntija. Leijala tietää myös B2B-myyntityön nojaavan vahvasti asiakkaan ostoprosessien ja -kriteerien tuntemiseen. Konsultointikokemus on kuitenkin osoittanut, että useimmat yrittäjät ja myyjät kipuilevat tämän asian kanssa. Myynnin ympärille on luotu paljon työkaluja, mutta ostoprosessien analysointikeinot ovat olleet niukat – perustuen pitkälti myyjän näppituntumaan. Nyt Leijala on kehittänyt innovatiivisen työkalun, jolla myyjä voi systemaattisesti kartuttaa kohderyhmäymmärrystään sekä saada selkeyttä asiakkaiden ostoprosesseihin ja -kriteereihin. Sovelluksen erityispiirteenä on parviällyn hyödyntäminen: myyjän jakaessa kohderyhmätuntemustaan muille, saa hän vastavuoroisesti muiden näkemykset oman myyntityönsä tueksi. Lisäksi kumppaneiden verkosto auttaa kehittämään omaa markkinointia ja myyntiä niin, että se kohdistuu hyvin ostokäyttäytymisen kanssa.**



Palvelun tarjoaa Antti Leijala, UltraLeanBusiness Oy Ltd.

## **Jalostunutta ja tehokkaampaa myyntiä – jouhevampaa ostamista asiakkaalle**

Sovellus ohjaa kartoittamaan kohderyhmien ostokäyttäytymisen systemaattisen mallin mukaan, mikä mahdollistaa tiedon kontrolloidun keräämisen ja hyödyntämisen. Tämä systematiikka on kehitetty n. 250 yrityksen myynnin kehittämishankkeissa, ja taustalla on myös aiheeseen liittyvä väitöstutkimus sekä kansainvälisiä julkaisuja. Mukana hankkeessa on ollut yrityksiä lähes 200 eri toimialalta, kooltaan niin mikro-, PK- kuin suuryrityksiä. Osin ELY:n rahoituksen avulla rakennettu sovellus julkaistaan virallisesti 13.5.2022 ja se on käyttäjilleen maksuton.

Uusi sovellus kerää yhteen tietokantaan arvokasta tietoa kohderyhmien ostokäyttäytymisestä, ja sisältää jo julkaisuvaiheessa satoja analysoituja kohderyhmiä. Tiedon määrän kasvaessa päästään hyödyntämään tätä parviällyn potentiaalia. Työkalu julkaistaan alkuun sekä suomen että englannin kielellä.

Sovellus sopii erittäin hyvin toimialakohtaiseen käyttöön. Erityisesti kohderyhmien ollessa suuria, yritykset eivät kilpaile keskenään rajallisesta asiakkaiden joukosta – tällöin ne jakavat tietoa mielellään oppiakseen itsekin uutta.

*"Esimerkiksi matkailualan yritykset voivat yhdistää työkalun avulla voimansa ja tietonsa ymmärtääkseen paremmin kriteerejä*

*kohderyhmien päätösten taustalla”, työkalun kehittäjä ja Ultra Lean Business Oy:n perustaja **Antti Leijala** kuvailee.*

## **Yhteistyökumppaneiden verkosto rakenteilla – ovi auki myös uusille tahoille**

B2B-yritysten ohella uusi sovellus on herättänyt laajaa kiinnostusta eri organisaatioiden ja yritysten keskuudessa. Sovellusta tullaan jakelemaan maksutta sosiaalisessa mediassa, sekä mm. halukkaiden yrittäjäjärjestöjen ja elinkeinoyritysten kautta. Leijalan suunnitelmassa on tarjota työkalua myös kouluille myyntityön ja yrittäjyyden opetuksen tueksi. Tulevaisuudessa yliopistot, ammattikorkeakoulut ja opistot voivatkin sitoa myyntikoulutuksensa entistä tukevammin konkretiaan, kun alan konkareiden kerryttämä näkemys valjastetaan uraansa tai yritystään aloittavien hyödyksi.

*”Kuluttajapuolella ostokäyttäytymisen tietopankkeja on jo käytössä esimerkiksi verkkokaupoissa. Nyt myös yritysten väliseen kaupankäyntiin saadaan vastaava, ja kertaheitolla maailmanlaajuinen, järjestelmä. Kun vielä huomioi sovelluksen maksuttomuuden, on tällä valtava potentiaali B2B-yritysten kilpailukyyn parantamisessa. Plannerin avulla perusasiat saadaan kuntoon ja usein se jo johtaa yrityksen myynnin huomattavaan kasvuun. Samalla otetaan tärkeä askel B2B-myyntin tiedolla johtamiseen”, Leijala kertoo.*

UltraLeanSales-planner sovelluksen voi ottaa vapaasti käyttöön osoitteessa <https://planner.ultraleansales.com/>

Kaikille avoin esittelytilaisuus: perjantaina 13. toukokuuta klo 08:00 - 09:30.  
Google Meetin linkki:  
<https://meet.google.com/noi-hifj-yjv>

### **Lisätietoja:**

Antti Leijala, toimitusjohtaja, antti.leijala@ultraleanbusiness.com, p. +358 (0)40 039 8985