



Uudelleenkoulutuksen kautta B2B-myynnin edelläkävijäksi

9.1.2023 08:05:00 EET | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

Laajamittainen muutos työllistää 1000 uutta B2B-myynnin huippukonsulttia. Etsitkö uutta alkua urallesi, ideaa oman yrityksen perustamiseen tai kehityspolkua nykyisen jatkeeksi? Mitäpä jos nostaisit oman yrityksesi myynnin tehokkuutta järjestelmällisesti ja ohjatusti? Siinä samassa oppisit kuinka potentiaalisten asiakkaiden ostoprosessit toimivat. Kun kauppaa alkaa tulla yrityksellesi, ja opit kuinka homma toimii, voit laittaa hyvän kiertämään ja ryhtyä jakamaan osaamistasi myös muiden yritysten hyödyksi ja iloksi. Onko tämä liian hyvää ollakseen totta? Ei suinkaan, sillä kyse on uudesta koulutusohjelmasta, joka valmentaa UltraLeanSales®-konsultteja B2B-myynnin edelläkävijöiksi.



Antti Leijala, UltraLeanSales®-metodin kehittäjä ja UltraLeanBusiness Oy Ltd:n toimitusjohtaja. Kuva: Foto Bakery Oy / Sanna Nuutinen

Uusi malli yrittäjille tai yrittäjyyttä harkitseville

"Jatkuva oppiminen ja avoin oppiminen sopii kaikkeen parantamiseen, mutta kaikkea ei voi parantaa kerralla. UltraLeanBusiness Oy Ltd:n kehittämä myyntiprosessin parantaminen on yrityksille selkeä ja selvästi rajattavissa oleva parannusprojekti, josta saa hyvän tuoton sijoitetuille panoksille. Myös minulle jatkuvan oppisen konsulttina myyntiprosessin parantaminen on selkeä ja kustannustehokas tapa luoda oppivaa organisaatiota yhdessä asiakkaan kanssa. Konsultointia yrittäjänä harkitsevalle ULB on houkutteleva, se antaa hyvän rungon, mutta jättää tilaa myös omalle kehittämiselle", kommentoi Markus Pyhälä, toimitusjohtaja, Aikot, Hyvinkää.

"Olen ollut mukana prosessien kartoituksessa ja parantamisessa lentoliikenteen palveluissa 90-luvulta asti. Lentoliikenteessä jatkuvalla ja avoimella oppimisella on pystytty vähentämään onnettomuuksia merkittävästi. Mm. Yhdysvalloissa onnettomuudet vähenivät 95% vuodesta 1998- vuoteen 2018. Vastaavia tuloksia pystyy tekemään myös myynnissä", jatkaa Markus, jonka ensisijaisena tavoitteena vuonna 2023 on auttaa Hyvinkään lähialueiden yrityksiä voittoprosentin kasvattamisessa.

Henkilö, joka haluaa ryhtyä UltraLeanSales®-partneriksi, ei tarvitse olla yrittäjä entuudestaan. Hän voi ryhtyä koulutusohjelman myötä yrittäjäksi ja saada yrittäjyyden aloittamiseen tukea koulutusohjelman puitteissa.

Uuden franchising-mallin tavoite on kasvattaa yrityksen liikevaihto 150 000 euroon ja taata yrittäjälle sadan tonnin vuositulot. Koulutuksen välitön ja konkreettinen hyöty on oman yrityksen liikevaihdon kasvattaminen tai käynnistäminen. Koulutuksen jälkeen yrittäjällä on valmius aloittaa konsultointi Franchising-mallin mukaisesti ja selkeän toimintamallin avulla - hyödyntäen yhteistä brändiä, henkilökohtaista sparrausta sekä toimivaksi todistettuja materiaaleja ja työkaluja.

Koulutus tapahtuu sataprosenttisesti verkossa etänä. Ensimmäinen koulutus alkaa jo 31.1.2023, ja sen jälkeen kuukausittain. Kysy lisätietoa antti.leijala@ultraleanbusiness.com.

Miten pääsen alkuun?

UltraLeanSales®-franchising -toiminta on jaettu kolmeen vaiheeseen: alkukoulutukseen, kiihdytykseen ja jalostukseen.

Alkukoulutus on kaikille yhteinen. Sen aikana opitaan menetelmän perusteet, eli miten B2B osto-, markkinointi-, ja myyntiprosessit nivotaan yhdeksi kokonaisuudeksi ja miten jatkuvan oppimisen menetelmä tuodaan B2B-myyntiin avuksi. Mallia noudattamalla voittoprosenttia saa kasvatettua jopa kymmeniä prosentteja ja sillä on huomattava vaikutus myyntiin. Taustamateriaalina on UltraLeanSales2.0-kirja, jonka itsenäinen lukeminen ja omaksuminen kuuluu koulutukseen. Harjoitustyönä käytetään omaa yritystä.

Oma yritys tai sen perustaminen on edellytys jo alkuvaiheen koulutuksessa, sillä esimerkiksi oman yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa kehitetään laskelmien pohjalta. Tavoitteena on, että yrityksellä on tämän vaiheen päätyttyä selkeä strategia ja suunnitelma, kuinka asetetut tavoitteet saavutetaan. Mitä pitää tapahtua että 150 000 € liikevaihtotavoite saavutetaan?

"Seuraavaksi käynnistetään myynti. Tarpeen mukaan koulutettavia neuvotaan myyntin käynnistämisen kiemuroissa. Annetaan apua vaikkapa myyntimateriaalien viimeistelyssä, yrityskohtaisessa räätälöinnissä ja CRM:n käyttöönotossa. Myös verkostojen hyödyntäminen ja rahoitusmahdollisuuksien läpikäynti sisältyy koulutukseen", lupaa UltraLeanBusiness Oy Ltd:n toimitusjohtaja Antti Leijala.

Kiihdytysvaiheessa liikevaihto kasvaa

Alkukoulutuksen jälkeen seuraa kiihdytysvaihe, jolloin myös oman yrityksen liikevaihto lähtee kasvuun. Kiihdytysvaiheessa keskitytään

ensisijaisesti kauppojen saamiseen ja esille tulevien haasteiden ratkaisemiseen sitä mukaan kuin niitä ilmenee - osana oppimisprosessia.

Kiihdytysvaiheen alussa julkaistaan yhteinen lehdistötiedote yhteistyön käynnistämisestä. Sen avulla pyritään saamaan mahdollisimman suuri näkyvyys niin mediassa kuin myös somessa sekä muissa verkostoissa.

Kaiken A ja O kiihdytysvaiheen onnistumiseksi on, että markkinoinnissa ja myynissä tehdään oikeita asioita, oikeaan aikaan ja oikeaa kanavaa pitkin.

Ja jalostamisvaiheessa kannattavuus kasvaa

Koulutuksen jalostamisvaiheessa molemmat osapuolet sitoutuvat pitkäaikaiseen kumppanuuteen niin franchising-ottaja kuin -antajakin, eli UltraLeanBusiness.

Tämä jalostusvaihe tarkoittaa käytännössä kannattavuuden kasvattamista, joka saavutetaan erityisesti asiakkaalle tuotettavan lisäarvon kasvattamisella. Samalla kun lisäarvo kasvaa, pyritään löytämään sekä itselle että asiakkaille tarjousten korkein mahdollinen hinta ilman että voittoprosentti laskee.

"Kestävän kehityksen mukainen liiketoiminta vaatii pitkäaikaista ja molemminpuolista sitoutumista yhteisiin toimintamalleihin ja tavoitteiden saavuttamiseen. Jalostamisvaiheessa liiketoiminta vakiintuu", tietää Leijala.

Tulevaisuuden markkinaosuudet jaetaan tänään

Vaikka taloudessa povataan tiukkoja aikoja, sen ei pitäisi olla oman liiketoiminnan kehityksen este. Nyt kannattaa investoida omaan osaamiseen, prosessien tehostamiseen ja liiketoiminnan kasvuun. Vanha totuus on, että niukkoina aikoina kannattaa panostaa kasvuun ja hankkia markkinaosuuksia. UltraLeanSales®-menetelmä keskittyy tarjousten voittoprosentin kasvattamiseen ja sen myötä markkinaosuuden kasvuun. Taloustilanteen parantuessa omakin markkinaosuus kasvaa ja kehittyy suhdanteiden myötä.

Lisätietoja:

Antti Leijala, UltraLeanBusiness Oy Ltd, +358 (0)400 398985

antti.leijala@ultraleanbusiness.com

www.lisäämyyntiä.com

<https://www.linkedin.com/in/anttileijala/>