



UltraLean-CRM tarjoaa yksityisyrityksille konkreettista apua asiakkaan ostokäyttäytymisen analysointiin.

17.02.2023 | [BusinessRakentamo](#)



Myyntiprosessien jatkuva kehittäminen edellyttää myynnin tehokkuuden perusteellista arviointia. Kun nämä opit viedään käytäntöön järjestelmällisesti, parannat jatkuvasti tarjousten voittoprosenttia.

- Kun tunnetaan asiakkaan ostokäyttäytyminen, niin silloin voidaan myynnin mittarit ja työkalut yhdistää analyyttiseen ajatteluun ja jatkuvaan oppimiseen Lean-periaatteiden mukaisesti, sanoo UltraLeanBusiness Oy:n toimitusjohtaja, kouluttaja ja tietokirjailija Antti Leijala.

Hän on erikoistunut työssään asiakkaidensa myynnin kasvattamiseen tehokkaalla ostokäyttäytymisen analysoinnilla. Hänen lempilapsensa ovat automaatio ja tekoäly, jotka ovat ahkeria ja kustannustehokkaita apulaisia myös myynnin ja hinnoittelun parantamisessa.

Myyntiprosessia kehitettäessä asiakkuudenhallintajärjestelmä (CRM) on erittäin tärkeä työkalu, joka kuitenkin usein mielletään isojen yritysten etuoikeudeksi. Tyypillisesti CRM-järjestelmää hyödynnetään yrityksissä asiakastiedon ja -viestinnän hallintaan sekä myyntitiimien hallintaan ja tulosten raportointiin.

Leijala haastaa näitä ennakkoluuloja ja tuo markkinoille täysin uudenlaisen CRM-järjestelmän, joka on tarkoitettu erityisesti yksinyrityksille. Perinteiset CRM-järjestelmät keskittyvät myyntiprosessiin, **UltraLeanCRM** keskittyy sen sijaan asiakkaan ostokäyttäytymisen ymmärtämiseen. Kaikki CRM:n tarjoamat toiminnot linkittyvät tiiviisti asiakkaan ostoprosessien- ja kriteereiden ymmärtämiseen sekä tarjousten voittamiseen, toisin sanoen myynnin kasvattamiseen. Ominaisuudet, jotka eivät tue tätä rakennetta, loistavat poissaolollaan.

*"Ymmärtämällä tarjousten voittamisen ja häviämisen juurisyöt, myynti oppii painottamaan voittamisen kannalta oikeita asioita tulevissa tarjouksissa. Ostokäyttäytyminen on rajussa muutoksessa ja tulevaisuuden voittajia ovat ne, jotka oppivat nopeasti ja ovat myös valmiita hyödyntämään oppejaan nopeasti. **UltraLeanCRM** tarjoaa käyttäjilleen myös yhteisöllisesti kerättyä ostokäyttäytymisen parviälyä",* korostaa Leijala.

Täysin uusi **UltraLeanCRM**, on maksuton verkon kautta toimiva sovellus. Osa lisäpalveluista ja edistyneimmistä versioista tulee jatkossa olemaan maksullisia, mutta tärkeimpien ominaisuuksien osalta CRM on ilmainen. Järjestelmä tarjoaa sekä lisäarvoltaan että kustannuksiltaan ylivertaisen ratkaisun yksinyrittäjille. Yrityksen kasvaessa, UltraLeanCRM tarjoaa myös luontevan kasvupolun perinteisten CRM-järjestelmien tehokkaampaan käyttöön.

UltraLeanCRM on osa UltraLeanSales-ekosysteemiä, minkä ytimessä on parviällyn hyödyntäminen ja jatkuva oppiminen.

UltraLeanCRM on kehitetty yhteistyössä suomalaisen **Hailer Oy:n** kanssa. Yritysten muodostama uusi kumppanuus tarjoaakin hienoja kasvumahdollisuuksia kansainvälistymiseen molemmille yrityksille.

”Järjestelmä yksin tehostaa harvoin toimintaa. Monen yrityksen kohdalla CRM on vakiintunut järjestelmäksi, jossa säilytetään asiakkaiden sähköpostiosoitteet ja joihin myyjät raportoivat vasten omaa tahtoaan tekemisistään. **Ultra Lean CRM** yhteistyön myötä voimme suositella asiakkaillemme myynnin kehityksen asiantuntijaa sekä tietyissä tilanteissa Hailer-alustallemme valmiiksi mietittyä UltraLeanCRM ratkaisua.”, Nico Larsen, toimitusjohtaja, Hailer Oy.

Lisätietoja:

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

Nico Larsen, toimitusjohtaja, nico.larsen@hailer.com, p. +358 (0)40 517 7920, www.hailer.com