



UltraLeanSales® 2.0 - Niin hullulta kuin se kuulostaakin, mutta harvoissa yrityksissä tunnetaan asiakkaan ostokäyttäytyminen riittävän hyvin.

20.2.2023 08:05:00 EET | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

Mitä tapahtuisi, jos tuntisit paremmin asiakkaasi ostokäyttäytymisen? Osaisitko hyödyntää sitä? Parantaisiko tieto myyntiä? Lean-johtamisen malli on tuttu juttu tuotannon tehostamisessa, mutta miksi Lean-oppeja ei ole juurikaan sovellettu tarjousten voittoprosentin parantamiseen? UltraLeanBusiness Oy on tuotteistanut tiedolla johtamisen mallin itseoppivaksi prosessiksi, joka perustuu asiakkaan ostoprosessien tuntemiseen. Aiheesta on nyt julkaistu kirja, uusittu ja laajennettu painos nimeltään UltraLeanSales 2.0.



Käytännössä kaikki suuryritykset maailmassa käyttävät Lean-menetelmiä tuotanto- ja palveluprosessien tehostamiseen ja sitä kautta tuoton kasvattamiseen, suurella menestyksellä. Juuri kukaan ei tähän mennessä ole kuitenkaan käyttänyt Leaniä myyntiprosessin, ja etenkin voittoprosentin tehostamiseen, toteaa toimitusjohtaja Antti Leijala UltraLeanBusiness Oy Ltd:stä. Kuva: Sanna Nuutinen / FotoBakery Oy

Tiedätkö miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta – tai miksi ei?

"Kun tunnetaan asiakkaan ostokäyttäytyminen, niin silloin voidaan myynnin mittarit ja työkalut yhdistää analyttiseen ajatteluun ja jatkuvaan oppimiseen Lean-periaatteiden mukaisesti. Tämä ei kuitenkaan ole rakettitiedettä, vaan loppujen lopuksi yksinkertaisten perusasioiden kuntoon laittamista", 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.

Poikkeuksetta yrityksiä kiinnostaa mahdollisimman vaivaton myynnin kasvattaminen. Niin hullulta kuin se kuulostaakin, mutta harvoissa yrityksissä tunnetaan asiakkaan ostokäyttäytyminen riittävän hyvin. Resursseja saatetaan tuhjata hullvottomasti myynnin erilaisiin vaiheisiin ja myyntiprosessien tarkasteluun sekä niistä oppimiseen – mutta asiakkaan

ostopolun kartoitus jää tekemättä.

UltraLeanSales® 2.0

Kirja esittelee systemaattisen, innovatiivisen ja ainutlaatuisen tavan yhdistää B2B-asiakasyrityksen ostokriteerit myyjäyrityksen markkinointi- ja myyntiprosesseihin.

Systemaattisen B2B-markkinoinnin ja -myynnin jatkuvan oppimisen mallin avulla selkeytät asiakkaidesi ostokäyttäytymisen juurisyyt ja opit kasvattamaan myyntiä tiedon avulla, arvailujen sijaan!

"Keskittymällä prosessin paljastamien asiakkaalle tärkeiden kriteerien korostamiseen tarjouksissa, asiakkaalle merkityksettömien kriteerien sijaan, johtaa se väistämättömästi parempiin tuloksiin.

Toisin sanoen, myyjäyritys voittaa enemmän tarjouksia, joka luonnollisesti johtaa tarjousten voittoprosentin paranemiseen.

Voittoprosentin paraneminen puolestaan kasvattaa myyjäyrityksen liikevaihtoa, parantaa tuottavuutta, ja sitä kautta yrityksen kokonaiskannattavuutta. Opitaan erottumaan muulla kuin hinnalla!" toteaa Leijala.

Kirja on tarkoitettu B2B-myyntin parissa työskenteleville ammattilaisille, myynnin ja markkinoinnin parissa työskenteleville ja alalle aikoville, liikkeenjohdon konsulteille sekä konsultiksi aikoville, liiketalouden, myynnin ja yrittäjyyden opiskelijoille, tehokkudesta ja kannattavuudesta kiinnostuneille, ja erityisesti yrittäjille, ja yrittäjyyttä harkitseville.

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Finland

Kirjoittaja: Antti Leijala

Kirja on saatavana 28.02.2023 alkaen osoitteesta www.ultraleanbusiness.com, sekä jatkossa myös hyvin varustetuista verkkokirjakaupoista sekä kirjastoista.

Kasvuyritys

Kasvuhaluinen UltraLeanBusiness Oy Ltd kasvattaa liiketoimintaansa samoilla periaatteilla, kun se tarjoaa asiakkailleenkin – ymmärtämällä mahdollisimman hyvin asiakkaiden tarpeet, ostokanavat ja ostokriteerit.

Et ole yksin, parviäly auttaa voittamaan

Uusien markkinoiden valloituksen tarkoitus on lisätä myyntiä ja sitä kautta tuottoa.

"Kaikki suuryritykset maailmassa käyttävät Lean-menetelmiä tuotanto- ja palveluprosessien tehostamiseen, sitä kautta tuoton kasvattamiseen. Miksi juuri kukaan ei käytä Leaniä myyntiprosessin ja etenkin voittoprosentin tehostamiseen? Myyntiprosessit tullaavat olemaan tehokkuuden irvikuva. Esimerkiksi marginaalinen yhden prosentin parannus voittoprosentissa tarkoittaa käytännössä huikkea myynnin kasvua, usein jopa kymmeniä prosentteja", laskeskelee Leijala.

Leijalan kehittämä UltraLeanSales-menetelmä laittaa itseoppivan tekoälyn töihin. On resurssien tuhlausta olla käyttämättä asiakaslähtöistä prosessia, itseoppivaa tekoälyä sekä yhteisöllistä parviälyä.

Lisätietoja:

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

www.lisäämyyntiä.com

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

antti.leijala@ultraleanbusiness.com

UltraLeanSales-planner on B2B-ostokäyttäytymisen tietopankki [Siirry videokanavalle](#)

