

Antti Leijala

Ultra Lean Sales

Kuinka voitan tarjouksen?

Kuinka erotun kilpailijoista?

Kuinka opin menestyksistä?

Kuinka eliminoin heikkouteni?

Ainoa pysyvä kilpailukyky on oppimisen nopeus

Ultra Lean Sales®

Kuinka voitan tarjouksen?

Kuinka erotun kilpailijoista?

Kuinka opin menestyksistä?

Kuinka eliminoin heikkouteni?



Ultra Lean Sales®
Yrityksen kasvun vallankumous

Antti Leijala, 2019



Uusittu painos (v 1.01)

© 2019, UltraLeanBusiness Oy Ltd

Kirjoittaja: Antti Leijala, myynnin ja yrittäjyyden kouluttaja sekä konsultti. Lean Six Sigma myynnin musta vyö.

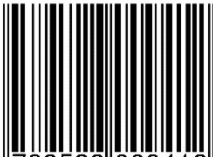
UltraLeanSales® on UltraLeanBusiness Oy Ltd:n (ent. PKtehdokasyritys Oy) rekisteröity tavaramerkki.

Kannen kuva Ilomantsin viinitornilta: Eero Salin

Anna palautetta: antti.leijala@ultraleanbusiness.com

Ilmoittaudu koulutuksiin: www.ultraleanbusiness.com

Katso myös YouTube: www.ultraleanbusiness.com/youtube



9 789528 009412

ISBN: 9789528009412

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt, Saksa



Kohti yrityksen kasvun vallankumousta

Olipa kyseessä vihtiläinen yksinyrittäjä tai kansainvälinen suuryritys, Lean-myynti tuo yrityksille uuden tavan myydä.

Lean-myynti tuo ratkaisun kolmeen ”epäjatkumoon”, jotka tapahtuvat rinnakkain: 1) asiakkaiden ostokäyttäytyminen muuttuu huimaa vauhtia 2) analytiikkatyökalut kehittyvät kohti keinoälyn hyödyntämistä ja 3) Lean menetelmiä hyödynnetään tuotanto/palveluprosessien lisäksi myös myyntiprosessin kehittämiseen.

Kaiken keskiössä on jatkuva oppiminen ja mahdollisimman luotettava juurisyiden analysointi. Kuinka voimme oppia menestyksistä/virheistä aikaisemmissa tarjouksissa ja hyödyntää analysoitua tietoa tarjouten voittoprosentin kasvattamisessa.

Kiteytettynä, Lean-myynti vastaa kysymyksiin:

- 1) Kuinka voitan tarjouksen?
- 2) Kuinka opin menestyksistäni?
- 3) Kuinka eliminoin heikkouteni?
- 4) Kuinka erotun kilpailijoista?

Jotta voit tehdä voittavan tarjouksen, pitää sinun oppia muista vastaavista tarjouksista – mahdollisimman reaaliajassa. Tämä on mahdollista Lean-myyntin kautta, hyödyntämällä juuri siihen tarkoitukseen kehitettyä Lean-myyntin kojelautaa.



Tämä kirja toimii myös koulutusmateriaalina Lean-myyntin koulutuksissa. Lisätietoa koulutuksista löytyy osoitteesta www.ultraleanbusiness.com.

Vihdissä 03.09.2019,



Antti Leijala



Ultra Lean Sales

"Antti rakensi, ohjasi ja johti Nokian Lean-myyntin maailmanlaajuisia koulutusta, hyödyntämistä ja käyttöönottoa vuosina 2015-18. Hän ohjasi 30+ koulutettavaa, jotka keskittyivät Lean (Six Sigma) menetelmien hyödyntämiseen myyntiympäristössä sekä toimi muutosagenttina sekä myynti-että laatuorganisaatioissa. Hän johti Nokian Lean-myyntin projektia, jossa keskityttiin tarjousten voittotodennäköisyyden parantamiseen hyödyntäen etenkin voitettujen ja hävittyjen tarjousten juurisyiden analyysiä ja massatietoon pohjautuvaa analytiikkaa. Voin lämpimästi suositella Anttia ja hänen koulutuksiaan", Hannu Järvelin, Nokia

Sisällysluettelo

Kohti yrityksen kasvun vallankumousta.....	6
Sisällysluettelo	9
Tehdään kilpailukyvyistä mitattava.....	11
Kirjan ja koulutuksen tavoite	15
Digitalisoitu kokonaisuus	17
Mitä on Lean-myynti, taustoja ja tulevaisuus	19
Lean-myyntin määritelmä.....	27
Lean-myynti ≠ tuotannon Lean.....	31
Vaihe 1: Määrittele	35
Vaihe 2: Mittaa	47
Vaihe 3a: Analysoi kilpailukyky.....	61
Vaihe 3b: Analysoi juurisyitä.....	75
Vaihe 4: Paranna	83
Vaihe 5: Ohjaa ja optimoi	97
Vaihe 6: Reaaliaikainen ja jatkuva oppiminen.....	103
Lean-myyntin hyötypotentiaali	111
Yhteenveto	113
Taustatietoa kirjan tekijästä.....	115



Kolme "epäjatkumoa" tapahtuu rinnakkain:

- 1) Asiakkaiden ostokäyttäytyminen muuttuu huimaa vauhtia
- 2) Analytiikkatyökalut kehittyvät kohti keinoälyn hyödyntämistä
- 3) Lean-menetelmiä hyödynnetään tuotanto- ja palvelu-prosessien lisäksi myös myyntiprosessin kehittämiseen



Vain muutoksen nopeus on varmaa...

Jatkuvasta oppimisesta puhutaan paljon, mutta kuinka luotettavaa on juurisyiden analysointi? Kuinka voimme oppia menestyksistä ja virheistä myynnissä ja hyödyntää analysoitua tietoa tarjousten voittoprosentin kasvattamisessa?

Ainoa pysyvä kilpailukyky on oppimisen nopeus...

Jotta voit tehdä voittavan tarjouksen, pitää sinun oppia muista vastaavista tarjouksista, mahdollisimman reaaliajassa. Tämä on mahdollista hyödyntämällä juuri siihen tarkoitukseen kehitettyä Lean-myyntin menetelmää.

"Jos noudatamme prosessia kurinalaisesti ja tuotamme tarkkaa tietoa, Lean-myynti tuottaa meille huomattavat hyödyt (todellinen Harvard-case)" kommentoi Vatche Beujekian, myyntitiimin vetäjä, Nokia

OVH: 39€

