

UUDISTETTU PAINOS

Antti Leijala

ULTRA LEAN SALES^{2.0}

Tiedätkö miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta – tai miksi ei?

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

Ultra Lean Sales®

Opi erottumaan kilpailijoista ja voita enemmän tarjouksia

Opi menestyksistä ja eliminoi heikkoutesi

Opi perustelemaan korkeampi hinta

Valjasta B2B-ostamisen tietopankki käyttöösi...

... ja lopeta arvailu!



Ainoa pysyvä kilpailukyky on...

Ultra Lean Sales®

Tiedätkö miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta – tai miksi ei?

Antti Leijala, 2023



Toinen painos (v 2.02)

© 2023 UltraLeanBusiness Oy Ltd

Kirjoittaja: Antti Leijala, kohderyhmien sekä niiden ostoprosessien ja -kriteerien asiantuntija, yrittäjä, kouluttaja ja konsultti.

UltraLeanSales® on UltraLeanBusiness Oy Ltd:n rekisteröity tavaramerkki.

Lisätietoa: www.ultraleansales.com

YouTube: www.ultraleanbusiness.com/youtube

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

ISBN: 978-952-80-1803-2

Kustantaja: BoD - Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD - Books on Demand, Norderstedt, Saksa

...optimisen nopeus 



Kohti yrityksen kasvun vallankumousta

Olipa kyseessä sitten paikallisesti toimiva yksinyrittäjä tai kansainvälinen suuryritys, UltraLeanSales tuo uuden tavan tehdä B2B-myyntiä.

Kuluttajapuolen (B2C) verkkokaupoissa, kuten Amazonissa, on jo pitkään ollut erilaisia tekoälyratkaisuja, jotka analysoivat ostokäyttäytymistä ja sen pohjalta menestyksekkäästi suosittelevat kuluttajalle tuotteita. UltraLeanSales tuo vastaavan mallin myös yritysten väliseen (B2B) kaupankäyntiin.

UltraLeanSales ratkaisee kolme keskeistä haastetta

1. Valtaosalla B2B-yrityksistä on epämääräisesti määritellyt kohderyhmät ja heikko tuntemus niiden ostoprosesseista ja kriteereistä.
2. Jatkuva oppiminen on laajasti hyödynnetty useilla liiketoiminnan alueilla, mutta B2B-myyntistä se on puuttunut. Samaan aikaan yritysten toimintaympäristö muuttuu huimaa vauhtia, ja oppimisen nopeudesta on tullut edelläkävijäyrityksille kilpailuvaltti.
3. Tyypillinen tarjousten voittoprosentti on vain 25%.

Kaiken keskiössä on jatkuva oppiminen ja mahdollisimman luotettava ostamisen juurisyiden analysointi. Kuinka voimme oppia asiakkaiden ostokäyttäytymisestä, sekä menestyksistä/virheistä aikaisemmissa tarjouksissa? Ja kuinka hyödynnämme oppimaamme tarjousten voittoprosentin kasvattamisessa.

*Valjasta sinäkin B2B-ostamisen
tietopankki käyttöösi...*

... ja lopeta arvailu!

Heinolassa 24.11.2023,



Antti Leijala



Ultra Lean Sales

"Antti rakensi, ohjasi ja johti Nokian LeanSalesin maailmanlaajuisista 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 LeanSales-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 Networks



Sisällys

Kohti yrityksen kasvun vallankumousta	6
Kommentteja kirjan lukijoilta	10
Tehdään kilpailukyvyistä oikeasti mitattava	13
Kirjan tavoite.....	17
Digitalisoitu kokonaisuus.....	19
Mitä on UltraLeanSales, taustoja ja tulevaisuus	22
UltraLeanSalesin määritelmä	26
UltraLeanSales ≠ tuotannon Lean.....	29
Vaihe 1: Määrittele	33
Vaihe 2: Mittaa	49
Vaihe 3a: Analysoi kilpailukyky.....	63
Vaihe 3b: Analysoi juurisyyt	77
Vaihe 4: Paranna	83
Vaihe 5: Ohjaa ja optimoi.....	95
Vaihe 6: Reaaliaikainen ja jatkuva oppiminen	101
Näin ohjaat sekä omaa, myyjien että tiimien ajattelutavan muutosta	109
UltraLeanSalesin hyötypotentiaali	111
Vaikutukset miljooniin yrityksiin	112
Ryhdy UltraLeanSales yrittäjäksi.....	113
Yhteenveto.....	115
Taustatietoa kirjan tekijästä	119



Kommentteja kirjan lukijoilta

Olen toiminut 16 vuotta yrityskonsulttina ja sitä ennen johtanut tosi isoa liiketoimintaa sekä tutkinut yliopistossa johtamista ja oppimista. On siis sekä teoriaa että käytäntöä takana. Lean ja L6S on nousut toistuvasti esiin eri asiakkaissa. Ja onhan nuo perusteellisia laskentamalleja. UltraLeanSales on kaikista kohtaamistani sovelluksista ehdottomasti ja ylivoimaisesti käytännönläheisin. ULS käyttää Leanin parhaat, käytännölliset puolet tehokkaasti ja antaa laskentakaavojen toimia pettämättömänä kivijalkana. Se tuntuu PK-yrityksille sopivalta ratkaisulta, menee jakeluun käytännön kautta. Jorma Sonninen, Chairman & Founder, Redlainer Oy (Priorit.io)

"Kirja antoi hyviä eväitä omaan työskentelyyn, erityisesti selkeyttä keskittymiseen aidosti tekijöihin, joilla on todistetusti suurin vaikutus yrityksen kannattavuuteen - turhat "rönsyt" pois. Toinen iso asia - luottamuksen tärkeys myynnissä, se on kaiken A ja O. Jos sitä ei ole, tai prosessit eivät sitä tue, ollaan heikoilla jäillä!", Peter Jahn, CEO/Executive Advisor, Picus Advisors Oy.

"Lähdin alun perin hakemaan apua myynnissä ja aikani priorisoinnissa. UltraLeanSales mallin mukainen lähestyminen auttoi minut nopeasti polulle, jolla opin ymmärtämään kohderyhmieni tarpeita ja sijoittamaan palveluni oikein." Riku Tuppela, toimitusjohtaja, Jukra Oy.



ULTRA LEAN BUSINESS

- Opi erottumaan kilpailijoista ja voita enemmän tarjouksia
- Opi menestyksistä ja eliminoi heikkoutesi
- Opi perustelemaan korkeampi hinta
- Ota käyttöösi B2B-ostamisen tietopankki ja lopeta arvailu!

Vain harva B2B-yritys osaa selkeästi nimetä kohderyhmänsä ja vielä harvempi tuntee niiden ostoprosessit ja -kriteerit. Samaan aikaan asiakkaiden ostokäyttäytyminen muuttuu huimaa vauhtia kilpailun kiristytessä ja myös maailmanpoliittisen epävarmuuden ja megatrendien takia ansiosta. Kuilu näiden välillä kasvaa koko ajan ja **oppimisen nopeudesta** onkin tulossa ainoa pysyvä kilpailuvaltti menestyville yrityksille.

UltraLeanSales2.0 kirjan avulla opit miten osto-, markkinointi- ja myyntiprosessit nivoutuvat yhdeksi kokonaisuudeksi. Ymmärtämällä miten ja miksi asiakas ostaa, opit tekemään markkinoinnissa ja myynnissä **oikeita asioita, oikeaan aikaan ja oikeaa kanavaa pitkin**. Tämän kirjan oppien avulla on saavutettu jopa 30%-yksikön parannuksia tarjousten voittoprosenttiin heti ensimmäisen vuoden aikana.

Lisäksi opit miten Amazon-tyyppinen jatkuva oppiminen toteutetaan B2B-myyntissä. Mitkä ovat juurisyitä voittamiseen ja häviämiseen, miten tietoa saa helposti kerättyä hyödyntäen nykyistä CRM-järjestelmää ja etenkin **miten yrityksessä oleva hiljainen tieto hyödynnetään tarjousten voittamisessa**. Tämä on myös monille ensimmäinen askel tiedolla johtamiseen.

Hyödynnä kirjan oppeja oman yrityksesi myynnin tehostamiseen tai rakenna UltraLeanSales Lisenssi-mallin mukaisesti itsellesi konsultointiin keskittyvä yritys.

OVH: 59€

