

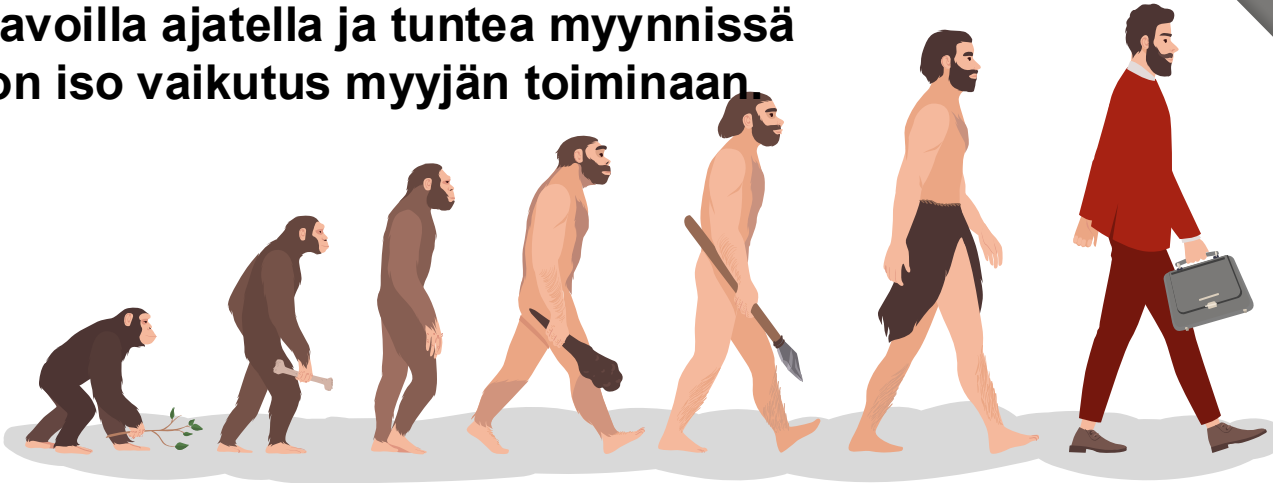


Myynnin kasvun ajurit

M3

Kaksi taustatekijää: perimä ja opittu

Suurin osa kasvun ajureista ja myyntiesteistä ovat opittuja tapoja, joihin voidaan vaikuttaa tunnistamalla ja tiedostamalla ne. Perimällä ja taipumuksellisudella voi olla vaikutus myyjän toimintatapoihin, mutta **opituilla tavoilla ajatella ja tuntea myynnissä on iso vaikutus myyjän toimintaan**.



SPQ Gold / FSA:n tulokset tuovat esiin myös myyjän tiedostamattomia toimintatapoja.





Tunnista

- › Myyntipotentiaali
- › Myynnin kasvun profiilit
- › Myynnin esteet



Tiedosta

- › Myynnin suorituskyvyn nykytila
- › Myynnin voimavarat ja kasvun ajurit

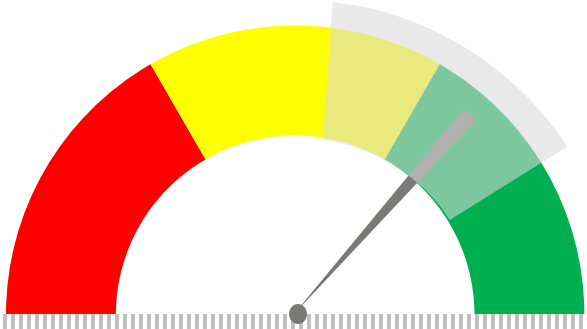


Kasvata

- › Myyntitulosta
- › Myyntiaktiviteetteja
- › Huipputuloksentekijöitä
- › Myyntikulttuuria

Prospektoinnin kolme kulmakiveä

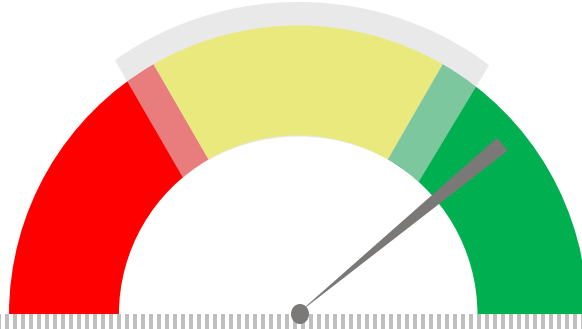
Kontaktointiaktiivisuus



Uusiasiakas hankinnan & asiakkuuksien rakentamisen aktiviteettitaso

Aktiivisuus

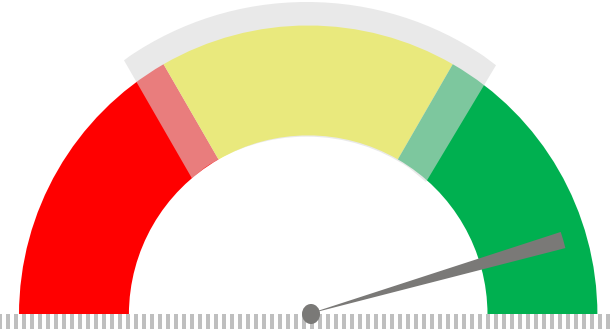
Prospektoinnin motivaatio



Energian taso, joka tukee myyntityötä

Motivaatio

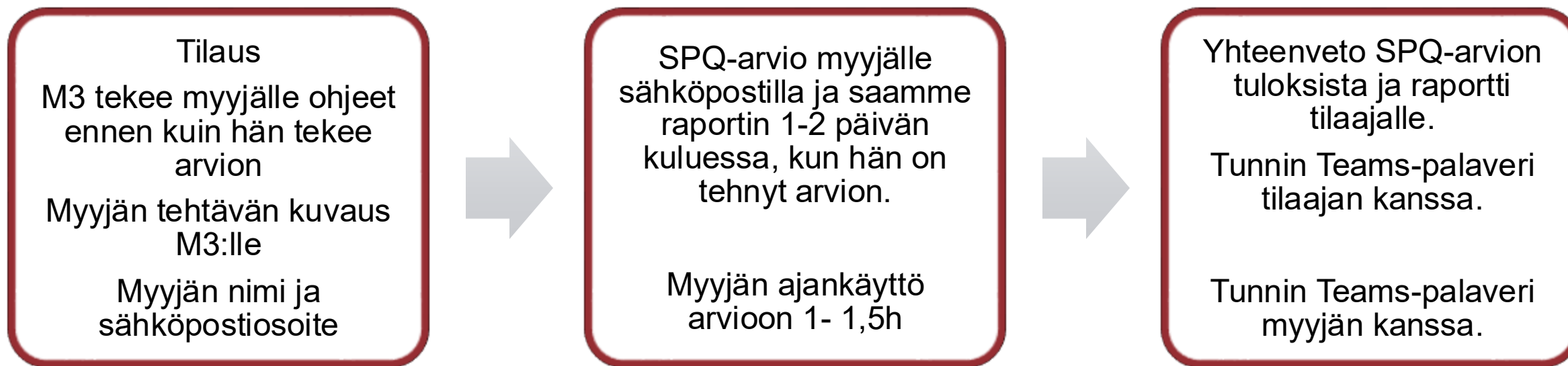
Prospektoinnin tavoitetaso



Fokus, joka kohdistuu myyntityöhön

Tavoitteellisuus

Tavoitteena on antaa **tutkimukseen perustuvaa tietoa myyjän motivaatiosta ja tavoitteellisuudesta aktiivisessa myyntityössä** sekä hänen **kyvykkyydestä kontaktoida asiakkaita**.



SPQ Gold / FSA tulosraportin yhteenvedo



SPQ Gold. / FSA
tulokset antavat
tietoa jokaisesta
kohdasta
tarkemmin.

Yhteenvetoraportti		Vertailuryhmä: Direct Sales: Finland	
Esiintymisen/Arvo	Luottamuksellinen	Pisteet	
Yhteenveto myynnin esteistä		Raaka	Vertailukohta
Kontaktointijarru		41	41
Kontaktointiaktiivisuus		59	59
Laaja-alaiset Myyntiesteet*		Raaka	Vertailukohta
Murehtija		0	20
Ylivalmistelija		32	52
Hyperammattilainen		21	30
Ulkomuotoylpeys			Matala
Äänensävy-ylpeys			Matala
Roolikieltäjä		31	34
Päättämätön		63	57
Valstovastustaja		23	27
Kohdentuneet myynnin esteet		Raaka	Vertailukohta
Esiintymispelko		50	49
Mainehuoli			Korkea
Sisältöhuoli			Keskiarvo
Sosiaalinen epävarmuus		39	38
Varallisuus			Matala
Vaikutusvalta			Korkea
Asiantuntijuus			Korkea
Kaverinkarttaja		64	46
Perhepehmo		85	50
Referenssi-inho		48	44
Luurikammo		35	39
Nettikammo		23	42
Monimutkaisuuden välttely		63	49

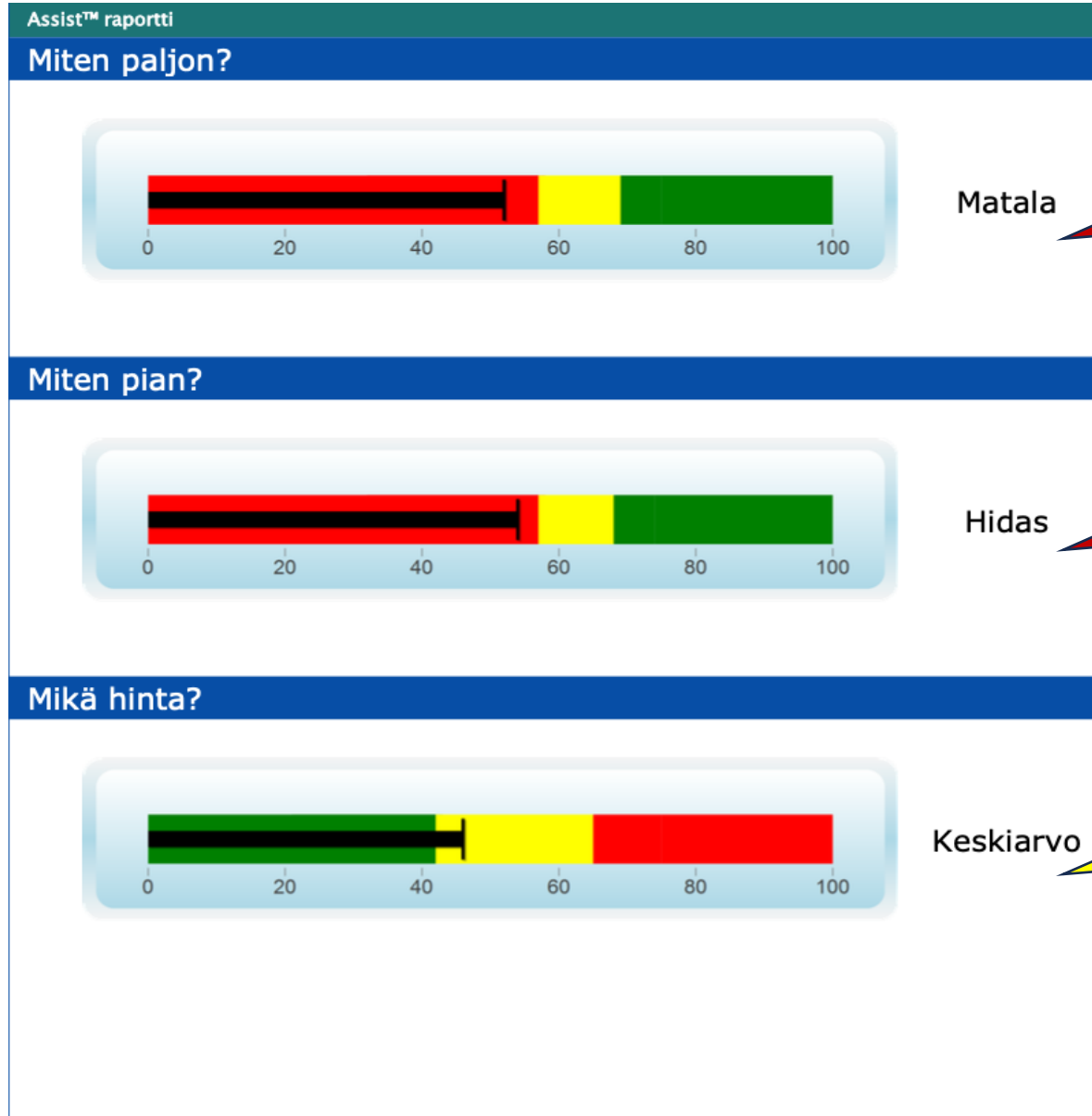
SPQ Gold / FSA tulostaportin yhteenveto



SPQ Gold /
FSA
tulostaportti
antaa tietoa
jokaisesta
kohdasta
tarkemmin.

Yhteenvetotaportti		Vertailuryhmä: Direct Sales: Finland	
Esiintymisen/Arvo	Luottamuksellinen	Pisteet	
Toisen tason myynnin esteet		Raaka	Vertailukohta
Myynnin laajentaminen		17	35
<i>Ristiinmyynti</i>		Keskiarvo	
<i>Lisämyynti</i>		Matala	
<i>Jatkomyynti</i>		Matala	
Maksun pyytäminen		50	44
Lume-esteet		Raaka	Vertailukohta
Prospektointimotivaatio		49	51
<i>Voima</i>		Keskiarvo	
<i>Kesto</i>		Matala	
<i>Nopeus</i>		Keskiarvo	
Kokonaismotivaatio		27	28
Prospektoinnin tavoitetaso		52	50
<i>Kohde/Tavoite</i>		Korkea	
<i>Strategia</i>		Matala	
<i>Pyrkimykset</i>		Korkea	
Prospektoinnin tavoitehajonta		60	66
Tavoiteallergia		20	40
Informaation jakaminen		29	45
Myynnin tuen tarve		48	58
Periaatteellinen luopuminen		77	66
Asenne kyselyä kohtaan (filterit)		Raaka	Vertailukohta
Kaunistelu		23	33
Positiivinen suhtautuminen		13	37
Suojautuminen		11	7
Ongelmanratkaisu		60	73
Vastausten johdonmukaisuus		97	96
Asenne kyselyä kohtaan		90	82

Yhteenveto rekrytoitavasta myyjästä



Miten paljon tulosta?

Miten nopeasti tulosta?

Miten paljon vie johdon aikaa?