

MYYNNIN HUOLTOKIRJA



MIKSI MYYNTISI TARVITSEE HUOLTOA?

Koska myynti on kone, joka hyytyy ilman huolenpitoa! **Myyntin vuosihuolto** on ainutlaatuinen, vaivaton ja nopea palvelujärjestelmä myyntisi tehostamiseksi. Huolto perustuu Boniton kehittämään *Business Development Platform (BDP®)* -menetelmään, joka takaa ylivoimaisen vertailtavuuden toimialasi myynnin parhaiden käytäntöjen ja oman yritysesi suhteen. Vuosihuolto varmistaa, että liiketoimintasi tärkein osa – myynti – pysyy kunnossa ja kehittyy.



MYNNIN PIKAHUOLTO

Valitse Myynnin pikahuolto kun haluat, että huolto tehdään tunnissa verkossa, ja että se maksaa koko tiimillesi vähemmän kuin hyvä koulutuspäivä yhdelle myyjälle.



MYNNIN VUOSIHUOLTOSOPIMUS

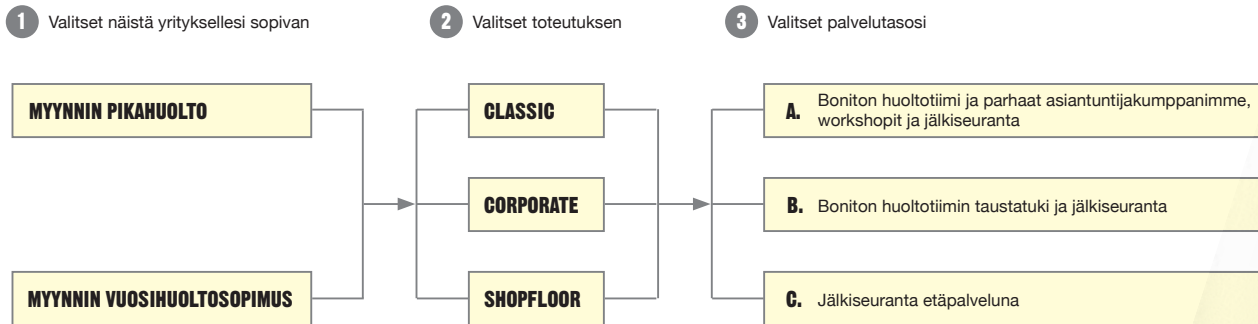
Kun haluat, että Boniton ammattilaiset ovat pitkäjänteisesti mukana kehittämissä myyntiäsi, ja että huoltoon sisältyy tiimin perusteellinen haastattelu, on valintasi Myynnin vuosihuoltosopimus.



VALITSE SOPIVA HUOLTO JA PALVELUTASO.

Yritysten tarpeet ovat erilaisia. Siksi voit rakentaa juuri sinulle sopivan huoltokonseptin.

1. Valitse pikahuolto tai vuosihuoltosopimus.
2. Valitse toteutus. *Classic* on tarkoitettu yhdelle liiketoimintayksikölle, *Corporate* useammalle ja *Shopfloor* puolestaan useammille palvelupisteille, kuten pankkikonttoreille tai myymälöille.
3. Valitse lopuksi kuinka paljon lisäpalvelua ja tukea haluat huollon yhteydessä käyttää.





MITÄ SAAT HUOLLOSTA?

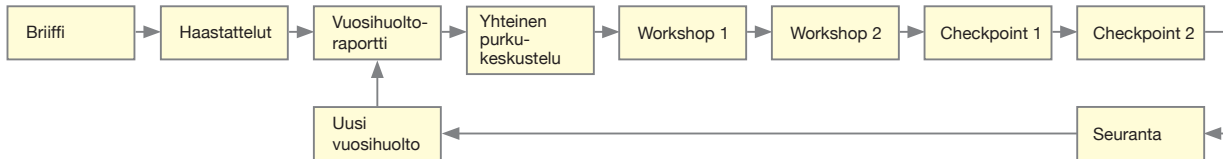
Sekä myynnin pikahuolto että vuosihuoltosopimus tuottavat jäsennyksen tiimin tilanteesta, vertailun muiden yritysten suorituksiin sekä priorisoidun listan kehitystoimenpiteistä. Säännöllisesti toistettuna saat huollosta myös hyödyllistä seurantatietoa.



MYNNIN PIKAHUOLTO



MYNNIN VUOSIHUOLTO



MYNNIN HUOLLOSSA TARKISTAMME SEURAAVAT KOHDAT:

Maali	Kuinka kirkas ja yhteinen on ihmisten käsitys siitä, mikä on yrityksen päämäärä?
Kommentit:	
Tehtävä	Kuinka kirkas ja yhteinen on ihmisten käsitys siitä, minkä tehtävän eteen yritys työskentelee?
Kommentit:	
Henki	Kuinka voimakas on myyntihenki yrityksessä?
Kommentit:	
Voittaminen	Kuinka hyvin asiakaskohderyhmät, oma tarjonta ja näiden yhdistäminen tunnetaan ja osataan?
Kommentit:	
Ylivoima	Kuinka hyvin omat ylivoimatekijät tunnetaan ja kuinka selkeästi niistä osataan puhua asiakkaille?
Kommentit:	

Hyöty	Kuinka hyvin osataan kertoa siitä millaista asiakaskohtaista hyötyä tuotetaan?
Kommentit:	
Kone	Kuinka hyvin ja systemaattisesti yritys käsittelee liidistä-asiakkaaksi ketjun tapahtumat ja vaiheet?
Kommentit:	
Tiimityö	Kuinka hyvin myynnin sisäinen yhteistyö ja tiimimyynti toimii?
Kommentit:	
Ohjaus	Kuinka hyvin myynnin johtaminen toimii (tavoitteet, seuranta, palaute, valmentaminen)?
Kommentit:	
Tyyli	Kuinka hyvin markkinoinnin tekeminen levittää oikeaa sanomaa yrityksestä?
Kommentit:	

Näkemyks	Kuinka suunnitelmallista markkinointi on ja kuinka hyvin sitä johdetaan?
Kommentit:	
Innostus	Kuinka hyvin sisäinen markkinointi ja hengennostatus toimii?
Kommentit:	
Kotiutus	Kuinka hyvin myyjät onnistuvat päättämään kauppoja ja tekemään lisämyyntiä?
Kommentit:	
Vuoropuhelu	Kuinka säännöllistä ja monipuolista on markkinoinnillinen keskustelu asiakkaiden kanssa?
Kommentit:	
Parannus	Kuinka vahva on tahtotila ja kyky olla yrityksessä, joka vuodesta toiseen parantaa suoritustaan?
Kommentit:	

Kivijalka	Kuinka hyvin myynnin ja markkinoinnin infra palvelee (materiaalit, toimitilat, työvälineet, CRM, jne.)?
Kommentit:	
Monistus	Kuinka toistettavia ja monistettavia yrityksen tuotteet ja palvelut ovat kasvun helpottamiseksi?
Kommentit:	

MITÄ ASIAKKAAMME OVAT SANONEET?

”Huolto on auttanut pitämään myyntiasiat mielen päällä ja koko tiimiä fokusoimaan oikeiden asioiden tekemiseen.”

Riitta Ahlholm
Toimitusjohtaja
Fountain Park Oy

”Huolto on hyvin tuotteistettu palvelu, jonka käyttäjä tietää mitä saa.”

Pekka Montin
Liiketoimintayksikön johtaja
Rapal Oy, In-Infra.net

”Vähintään kerran vuodessa on syytä pysähtyä tarkastelemaan omaa toimintaa, myös ulkopuolisen silmin nähtynä.”

Markku Malkamäki
Johtaja, Pohjola Private
Pohjola Varainhoito Oy

BONITO OY

Bonito on myyntikulttuurin edistäjä ja rakentaja. *Myyntin vuosihoolto* ja *Myyntin pikahuolto* ovat Boniton palveluja myynnin ja markkinoinnin säännölliseen huoltoon. Huoltoja on tehty yli 60 useassa eri maassa ja yli 600 myynnin ja markkinoinnin ammattilaista on osallistunut parhaiden käytäntöjen tietopankin rakentamiseen. Huollettu tiimi myy enemmän ja myynnin johtaminen on helpompaa.

Voit aloittaa tekemällä itsearvion osoitteessa **www.bonito.fi** tai ottamalla suoraan yhteyttä huoltotiimiimme.

Office: 010 239 8000

www.bonito.com

huolto@bonito.com

Skype: huoltotiimi

LinkedIn: Bonito Business Club