

B2B-kaupantekijän huoneentaulu

1. Ymmärrä asiakkaan toimiala.

Myyjän täytyy ymmärtää asiakasta. Erityisesti arvoa tuottavien palveluiden myynnissä on ensisijaisen tärkeää, että B2B-myyjä tuntee asiakkaan toimialan ja liiketoimintaympäristön.

2. Esitä asiakkaalle innovatiivisia ajatuksia.

Kun ymmärrät asiakkaan liiketoimintaympäristön ja osaat soveltaa tuota tietoa, pystyt tuomaan asiakkaalle uusia, innovatiivisia ajatuksia hänen liiketoimintansa kehittämiseksi.

3. Tuota arvoa.

Asiakas ostaa sinulta, koska hän kokee saavansa sinulta arvoa liiketoiminnalleen. Arvon tuottaminen alkaa nykypäivänä usein sisältömarkkinoinnin keinoin jo ennen varsinaista asiakaskohtaamista. Asiantuntijasisältöjä tuottamalla ja osallistumalla vaikkapa samoihin sosiaalisen median keskusteluihin asiakkaan kanssa pystytään tuomaan omaa asiantuntijuutta esille ja luomaan luottamusta ja tunnettuutta.

4. Rakenna asiakassuhdetta pitkäjänteisesti.

Palvelumyynnissä, jossa tilannetta ratkaistaan yhdessä asiakkaan kanssa, pitkäaikaisen asiakassuhteen rakentaminen ja sitoutuminen nousevat erittäin tärkeään rooliin. B2B-myyjän täytyy olla aktiivinen ja jämäpti myyntiprosessin kaikissa vaiheissa.

5. Sopeuta toimintasi asiakkaan mukaan.

Koska olemme erilaisia persoonallisuustyyppiltämme ja temperamentiltamme, teemme päätöksiä eri tavoin. Hyvä myyjä tunnistaa asiakkaan luontaisen tavan toimia ja sopeuttaa oman toimintansa sen mukaan.

6. Ole asiantuntija.

”Paras myyjä on yrittäjä tai asiantuntija itse”. Myyjän täytyy tuntea tuotteensa ja palvelunsa syvästi ja pystyä osoittamaan asiantuntijuutta myyntitilanteessa.

7. Auta asiakasta ostopäätöksen teossa.

Asiantuntija haluaisi ostaa palvelun, mutta päätöksen tekee organisaatiossa joku toinen. B2B-myyjä toimii projektinjohtajana, joka edistää ostopäätöksen tekoa asiakasorganisaatiossa. Myyjän on oltava aktiivinen. Hän tarjoaa apuaan ja rakentaa siltoja, jotta asia etenee.

