

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Ahlroth, K-L. (2021) Livin' the Dream - mietteitä myynnistä. TAMK-blogi, 9.12.2021.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/myynti/livin-the-dream-mietteita-myyynnista/>

Livin' the Dream – mietteitä myynnistä

9.12.2021 — Arja Hautala



Istuessani autoon laitan usein soimaan tennesseelähtöisen countrylaulajan Morgan Wallenin musiikkia. Hän laulaa teemoista, jotka moni samaistaa kliseisiin myyntityötä tekevän arjesta. Kun puhutaan myynnistä ammattina, mieleen saattaa juolahtaa kaupparatsun, pölymurikauppiaan, reppurin, edustajan tai jopa myyntiretkun kaltaisia sanoja. Kuvauksia, joissa on väistämättä negatiivinen sävy. Onko myyntityö kuitenkaan tyrkyttämistä, epävarmoja ja provisiopalkkaisia tuloja tai suoranaista huijaamista? Ei todellakaan ole. Se on asiakkaan kohtaamista, ratkaisujen löytämistä ja palkitsevaa työtä, jossa tulokseen ja tavoitteiden saavuttamiseen voi itse vaikuttaa.

Osallistuin lokakuun lopussa TAMKin järjestämään SalesDay2021 -tapahtumaan, ja pääsin mukaan myynnin uuteen aikakauteen. Mielenkiintoisten puhujien, erinomaisten teemojen ja vertaansa vailla olevan verkostoitumisen kautta sain kymmenien myynnistä kiinnostuneiden lukuisia kontakteja LinkedInissa, seuraajia Twitteriin sekä yhteydenottoja ja tapaamispyyntöjä. Kirsikkana kakun päällä tulin valituksi päivän oivalluttavimmaksi myyntiviestijäksi. Pari viikkoa myöhemmin tulin ostaneeksi tehokkaan myyntityön jälkeen vielä pari jouluista lahjaa TAMKin opiskelijoilta.

Kun luen oivalluttavimmalle myyntiviestijälle lahjoitettua **Kim Väisäsen** uunituoretta kirjaa ”Huippumyyjät”, iloitsen siitä, millaista huippumyynniosaamista myös TAMKista löytyy. Myynnin johtamisen yliopettaja **Pia Hautamäki** kirjoittaa kirjan esipuheessa myyntityöhön kohdistuvista asenteista. Käsi sydämelle, onko myyntityö sinusta luottamusta herättävää?

Keskellä marraskuun pimeyttä saimme tietää, että suomalainen startup-yritys Wolt myytiin Kaliforniaan huimalla seitsemän miljardin euron hinnalla. Samalla viikolla todennäköisesti kallein suomalainen ravihevonen myytiin Saksaan kauppahinnalla, joka jäänee salaisuudeksi, mutta jonka uskotaan olevan usean miljoonan euron suuruinen. Sellaisia summia ei Suomessa ole totuttu sen kummemmin start upien kuin ravihevostenkaan yhteydessä jatkuvasti kuulemaan. Kummassakin näissä myynnin, tai pikemminkin oston, taustalla on erilaisia tekijöitä. Median perusteella ensimmäisessä ostettiin kilpailija pois laajenevilta markkinoilta ja hankittiin itselle markkinoita. Toisessa ostettiin ensisijaisesti elämyksiä, joita huippuluokan ravihevonen uusille omistajilleen tuo. Yhteistä molemmille on, että myynti on helppoa, kun tuote on kunnossa ja sen odotusarvo vastaa ostajan intressejä. Juuri tästä onnistuneesta myynnissä on kyse. Miten myyjä löytää asiakkaan tarpeen ja pystyy vastaamaan siihen.

Mitä muuta tekemistä Morgan Wallenin musiikilla sitten voi olla myynnin kanssa kuin melankoliset tekstit hotellien baareista ja countrylaulajan arjesta? Se, että ollessasi vaikkapa asiakkaana tanskalaisen ketjun tarkasti konseptoidussa liikkeessä tamperelaisessa kauppakeskuksessa, saatat havahtua liikkeen taustamusiikin tuttuuteen. Musiikki on tarkkaan valittua ja sen tarkoitus on vaikuttaa myönteisesti asiakaskokemukseen. Toisin sanoen lisätä myyntiä. Pakko myöntää, että se tepsii minuunkin. Musiikki oli riittävän erikoista, vahvisti käsitystäni asiakkaasta välittämisestä ja sai minut paitsi ostamaan, myös palaamaan liikkeeseen.

Kun seuraavan kerran käyt ostoksilla, ostat verkkokaupasta tai saat soiton myyjältä, mieltä hetki, miten sinä kohtaat myyjän. Voit uskoa, että antamalla mahdollisuuden hänelle ja aidolle asiakastilanteelle, te molemmat onnistutte omissa tavoitteissanne. Samalla tulet tehneesi oman osuutesi unelman elämisessä. Oli se sitten joululahja läheisellesi tai palkka myyjälle, jolla hän voi hankkia omalle läheiselleen lahjan.

Kirjoittaja: Kaisa-Leena Ahlroth, osaamis- ja yhteyspäällikkö, joka harrastaa raviurheilua, kuuntelee countrymusiikkia ja ostaa vain sitä mikä tuottaa hyvää mieltä.

Kuva: Pixabay