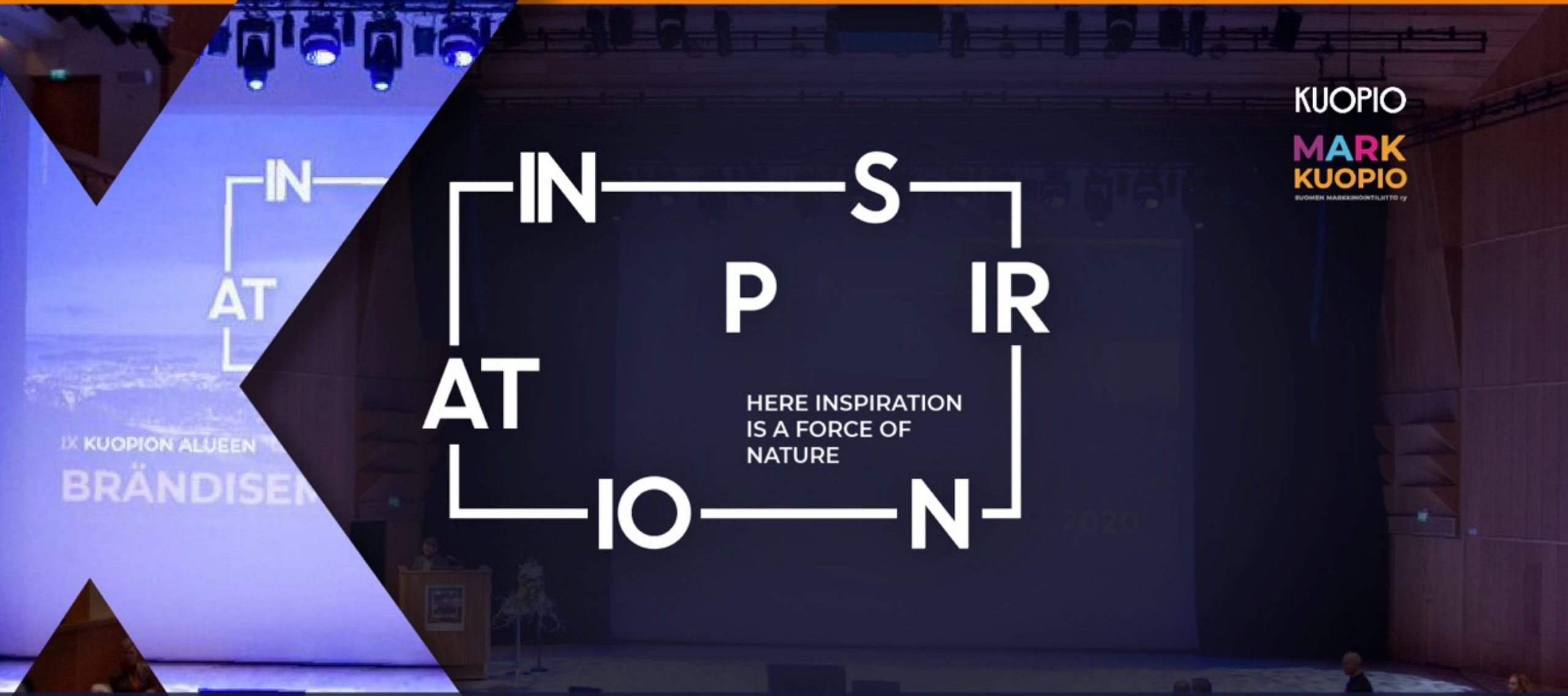


X KUOPION ALUEEN BRÄNDISEMINAARI 17.11.2021

Myyminen tulevaisuudessa

Pia Hautamäki, KTT, #myynnintohtori

X Kuopion alueen Brändiseminaari 17.11.2021

Kuopion Musiikkikeskus

Dr. Pia Hautamäki
@PiaHautamaki

#KeynoteSpeaker #PhD #Researcher Topics: #
#AI #Robotics @TAMK_UAS #projectROBINS #

Tampere, Finland projects.tuni.fi/robins

Dr. Pia Hautamäki
Sales Management at Tampere University of Applied Sciences I
Researcher I Entrepreneur I Keynote Speaker I
Talks about #sales, #salesday, #myyntimaisteri, #platformeconomy, and #suomikasvuunmyynnillä
Tampere, Pirkanmaa, Finland · Contact info

TAMK - Tampere Universit
Applied Sciences

University of Vaasa

Verkostoidu rohkeasti!

@PiaHautamaki

Päätyö *myynnin johtamisen yliopettaja* ja *tutkija* Tampereen ammattikorkeakoulussa, sivutoiminen yrittäjä.

Väitöskirja myynnin johtamisen osa-alueelta asiakkaan odotuksista ja arvon tuottamisesta vuorovaikutustilanteissa.

Viimeiset 9 vuotta korkeakoulu-uralla, 20 vuotta kokemusta asiantuntijamyynnistä ja myynnin johtamisesta, yritysten johtamisprosessien, muutoksen jalkauttamisen ja myynnin ohjaamisesta, määrittelystä ja valmentamisesta.

Äiti, vaimo ja intohimoinen liikkuja ☺

Onnea synttärinä vetovoimainen Kuopio!

@PiaHautamaki

!!! Kuopiossa asuvat tai aiemmin asuneet suosittelevat kaupunkia mielellään asuinpaikkakunnaksi !!!

Tänään puhutaan myynnistä ja myyntiin liittyy aina muutos.

Sano takanasi olevalle ”Hei” ja kerro, miten myisit Kuopiota potentiaaliselle uudelle kaupunkilaiselle ☺

Kuopiolla on vain voitettavaa.

Joskus kasvun esteenä on tunnettuus: kukaan ei tiedä toimijan olemassaolosta tai mielikuva toimijasta on väärä.

Hautamäki, Niiranen & Paakinaho 2021. Ratkaisumyynti digiaikakaudella: https://mediabank.businessfinland.fi/l/_RzqMVzGVbGs/f/trCG

Myynti ja markkinointi murroksessa

- 35% asiakkaista sanoo**, ettei heidän tarvitse tavata enää myyjää** missään vaiheessa ostoprosessia.
- 55% asiakkaista sanoo, että **etänä työskentely on tehnyt heidän ostamisestaan helpompaa**.
- **27 % B2B-päättäjistä valmis ostamaan jopa 500 000 dollarin hankintoja etänä ja itseavusteisesti verkosta.**

@PiaHautamaki

McKinsey, 2020. These eight charts show how COVID-19 has changed B2B sales forever: https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/these-eight-charts-show-how-covid-19-has-changed-b2b-sales-forever; State of Sales –report, 2021: https://www.linkedin.com/business/sales/blog/trends/the-linkedin-state-of-sales-report-2021

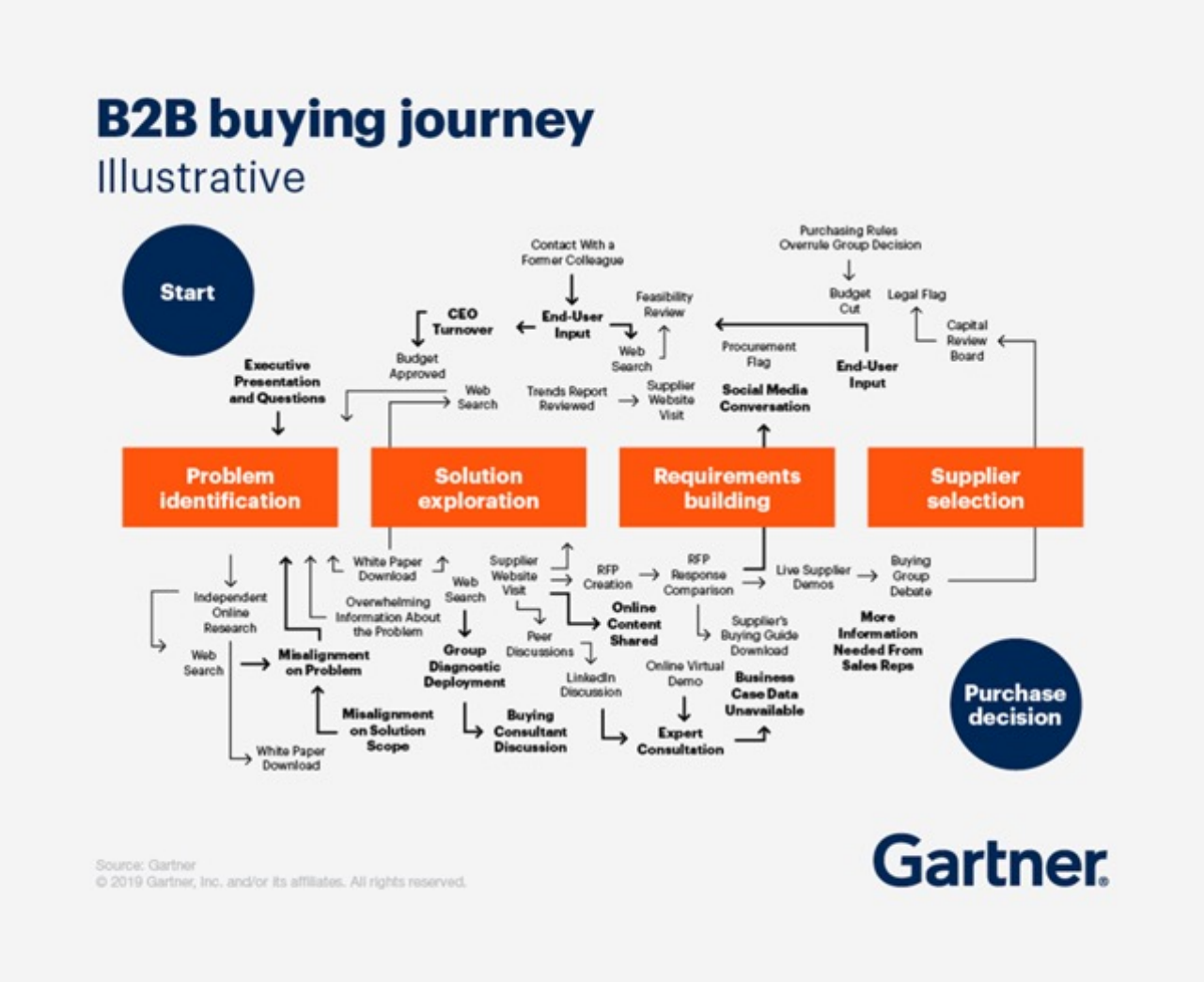
Covid-19 vauhditti myynnin kehittymistä

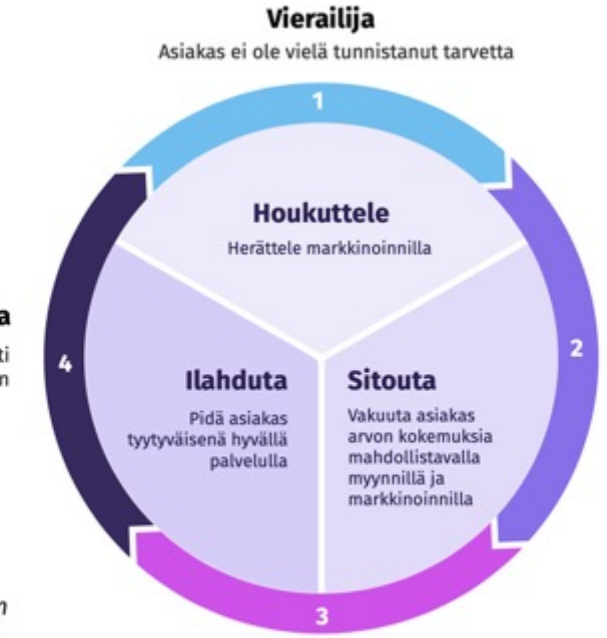
- Digitaalisuus myynnissä lisääntyi
- Teknologiat ja tekoäly (AI) auttavat jo nyt yrityksiä arvonluonnissa
- Kestävä kehitys
- Monikanavaisuus ja verkkokauppa-alustat nousivat johdon agendalle
- Markkinoinnin rooli myynnin tukena vahvistui!

@PiaHautamaki

Balis, 2021: 10 Truths About Marketing After the Pandemic. https://hbr.org/2021/03/10-truths-about-marketing-after-the-pandemic; Paschen, J., Wilson, M., & Ferreira, J. J. 2020. Collaborative intelligence: How human and artificial intelligence create value along the B2B sales funnel. Business Horizons, 63(3), 403-414; Sharma, A. 2020. Sustainability research in business-to-business markets: An agenda for inquiry. Industrial Marketing Management, 88, 323-329.

Miten teillä uuden normaalin myyntimalli tukee asiakkaan ostamista?*)





Kuva: Mukaillen HubSpotin myynnin vauhtipyörää [8]

Hautamäki, Niiranen & Paakinaho (2021). Ratkaisumyynti digiaikakaudella.

*) Rangarajan, D., Sharma, A., Lyngdoh, T., & Paesbrugghe, B. (2021). Business-to-business selling in the post-COVID-19 era: Developing an adaptive sales force. Business Horizons.

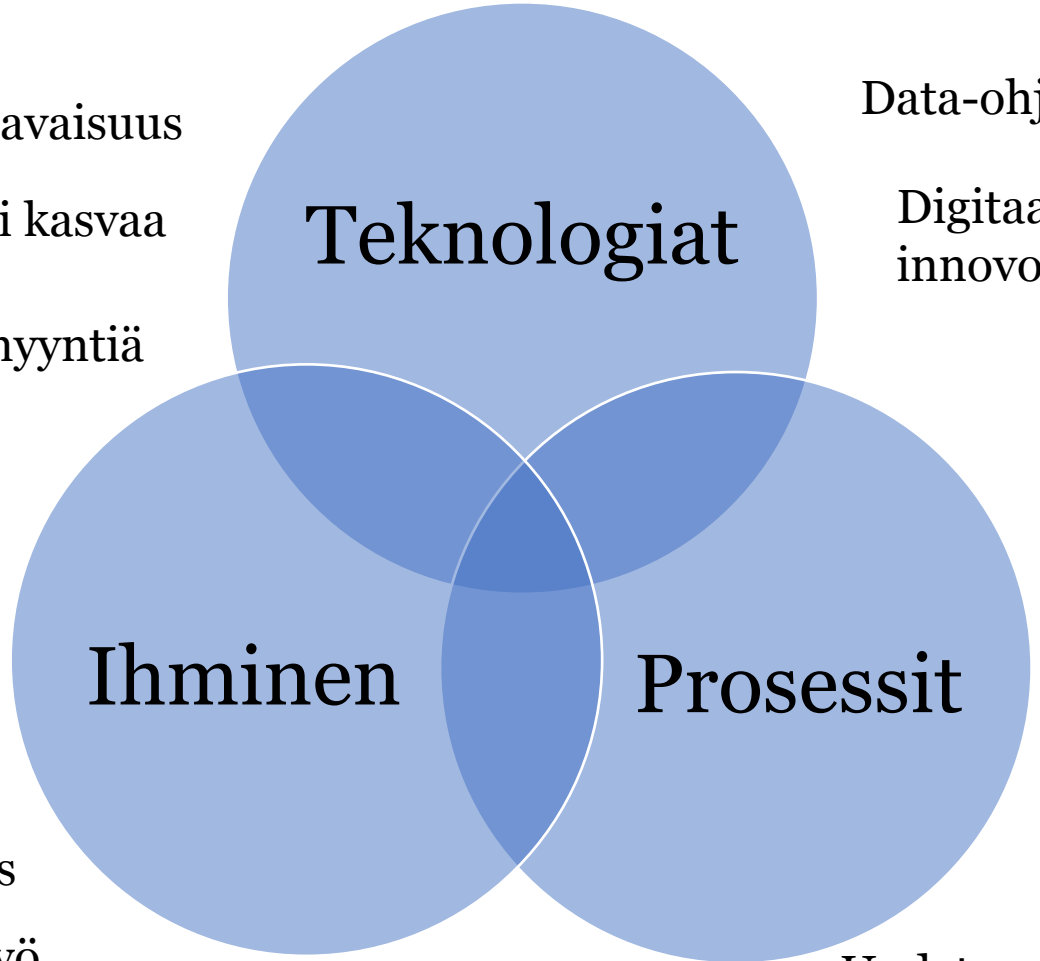
Asiakkaiden tarpeet ovat koko ajan kompleksisempia. Tämä tarkoittaa tarvetta entistä osaavammille asiakkaiden haasteiden ratkaisijoille.

Arli, D., Bauer, C., & Palmatier, R. W. (2018). Relational selling: Past, present and future. Industrial Marketing Management, 69, 169-184.

80% asiakkaista sanoo asiakaskokemuksen olevan yhtä tärkeä kuin tuote tai palvelu.

Sales Force Research, 2018. State of the Connected Customer: https://www.salesforce.com/resources/research-reports/state-of-the-connected-customer/

Tulevaisuuden myynti on monikanavaista ja asiakkaan tarpeeseen pohjautuvaa



Monikanavaisuus

Sosiaalisen media rooli kasvaa

Digimarkkinointi tukee myyntiä

Vaikuttajamarkkinointi

Tunneälykäs myynti

Fasilitointi ja Coaching

Ihmiskokokemus

Yhteistyö

Data-ohjattu myynti

Digitaaliset kaupankäynti- ja innovointialustat

Automatisoituvat prosessit ja keinoälyn hyödyntäminen

Digitaalisesti ohjattu asiakasprosessi

Skaalattavuus

SalesEnablement

Uudet myynnin roolit

Mukaillen McKinsey, 2020. These eight charts show how COVID-19 has changed B2B sales forever: https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/these-eight-charts-show-how-covid-19-has-changed-b2b-sales-forever; State of Marketing, 2021: https://www.salesforce.com/news/stories/state-of-marketing-in-2021/;
State of Sales –report, 2021: https://www.linkedin.com/business/sales/blog/trends/the-linkedin-state-of-sales-report-2021

@PiaHautamaki

Katse tulevaisuuteen:

Miten me yhdessä voimme myydä Kuopiota? Vaikuttaa kasvuun?

Aloitetaanko näistä?

- Laitetaan Kuopio näkymään Google-hauissa
- Asukastarinat ja vaikuttajamarkkinointi
- Valjastetaan joukot ja otetaan some keskustelulla haltuun!
  - ”Kuopiofanit”
  - Kokemusasiantuntijat
- Mahdollistetaan digitaalinen asukaskokemus eri tapahtumin
- Fokusoidaan digiin – opitaan kuuntelemalla, tuotetaan arvoa sisällöillä, ratkaistaan ja rakennetaan luottamusta ihmisyyden kautta.
- Tehdään yhdessä, uutta oppien!

Kiitos ja Onnea Kuopio tulevaisuuden myyntitoimiin!

Jos tulevaisuuden myynti jäi resonoimaan 👉
Ota yhteyttä ja pohditaan, mitä voisimme tehdä yhdessä.

TW: @PiaHautamaki LI: @PiaHautamäki IG: @piahautamakiofficial