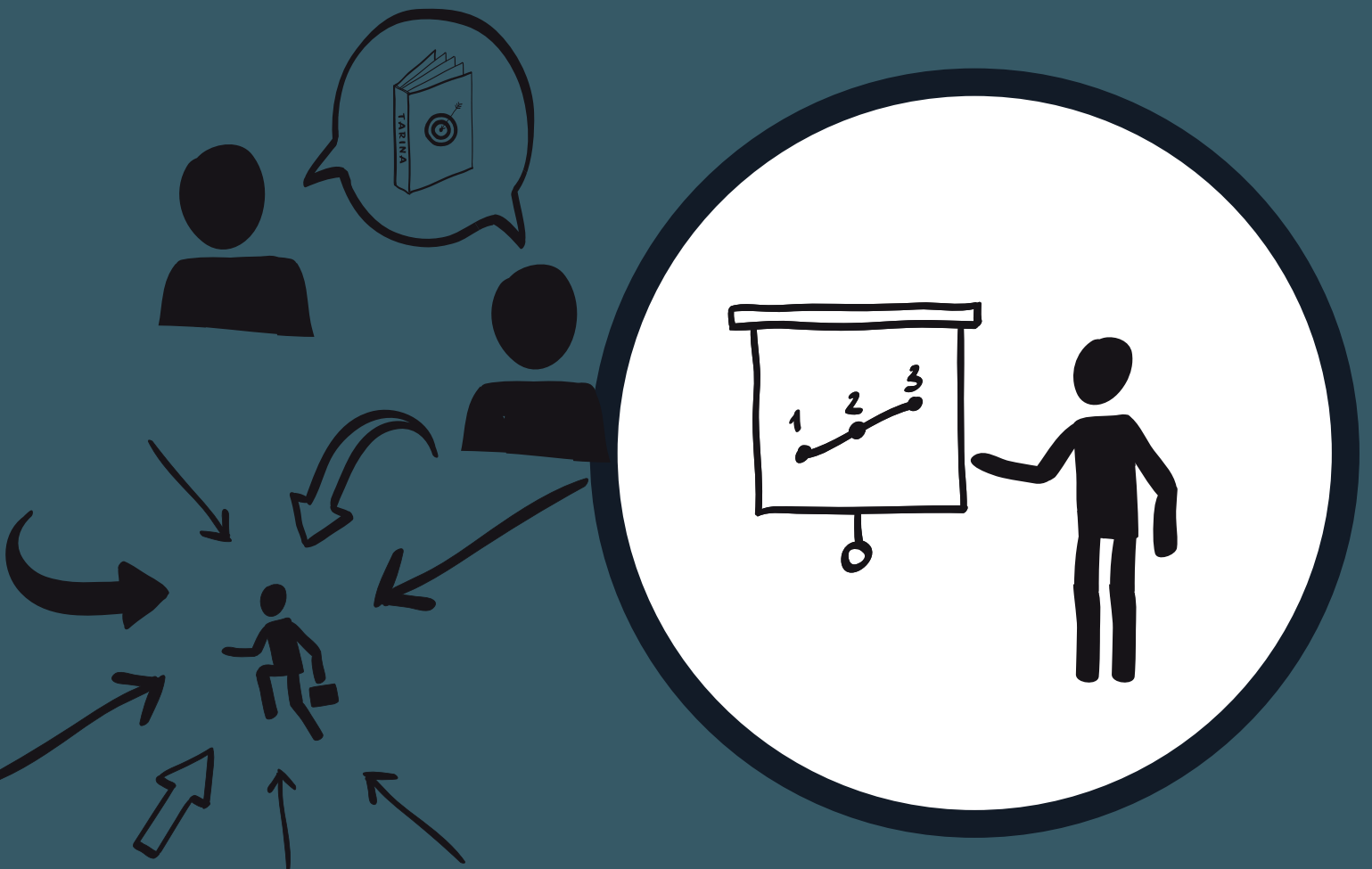
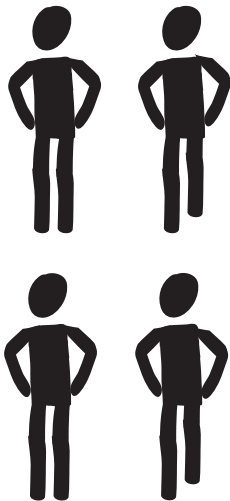


Vinkkejä

päättävän kauden käsittelyyn

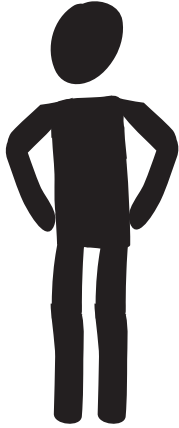


Päättävä kausi kannattaa käsitellä mm. seuraavien kolmen asian kannalta:



ryhmässä tekeminen

- ① Messut ja muut tapahtumat
 - Mikä toimi, mikä ei toiminut, mitä tehtiin, mitä jäi tekemättä
 - Millaisissa tapahtumissa kannattaa olla ensi vuonna
 - Mitä teemme toisin jatkossa
- ② Myyntipalaverikäytännöt
 - Mikä toimi, mikä ei toiminut
 - Mitä teemme toisin jatkossa
- ③ Puhelinpalaverikäytännöt
 - Mikä toimi, mikä ei toiminut
 - Mitä teemme toisin jatkossa
- ④ Yhteiset asiakaskäynnit
 - Mikä toimi, mikä ei toiminut
 - Mitä teemme toisin jatkossa
- ⑤ Tiedonkulku liittyen
 - Asiakkaisiin
 - Myyntitoimintaan
 - Sisäiseen toimintaan



henkilö-
kohtainen
tekeminen

1 Aktiivisuus

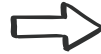
- Peilaus tavoitteisiin
- Kaupat euroina
- Kaupat kappaleina
- Tarjoukset euroina
- Tarjoukset kappaleina
- Tapaamiset
- Kontaktointi



Korjaustoimenpiteet ensi kauteen: suunnitelmien päivitys

2 Suunta ja laatu

- Kauppoja yhdistävät tekijät
- Ohi menneet caset määränä (tarjouksesta kaupaksi %), muutos aiempaan
- Ohi menneiden casejen yhdistävät tekijät



Korjaustoimenpiteet ensi kauteen:

- Suunnan korjausliikkeet
- Tekemisen laadun kehittämistarve, korjaavat toimenpiteet



markkinointi

Mikä toimi, mikä ei, mitä teemme jatkossa toisin:

- Brändi
- Visuaalinen ilme
- www-sivut: sisältö, visuaalinen ilme, ajankohtaisuus ja aktiivisuus, seuranta
- Sähköpostimarkkinointi ja uutiskirjeet
- Suorapostitukset
- Tapahtumat
- Suora kontaktointi: uudet ja vanhat asiakkaat
- Käynnit asiakkailla
- Sosiaalinen media: Facebook, Instagram, LinkedIn