

OPAS KASVUYRITTÄJÄN
HANKINTOIHIN

Seesam



OSTOT TUKEVAT KASVUA

*Kasvuyrittäjänä tiedät, että kasvu on ennen muuta tekemistä.
Millaisia tekoja tarvitaan tuloksekkaaseen ostamiseen?*

*Tässä Esan seitsemän steppiä,
joilla onnistuminen on vain seitsemän askeleen päässä:*

1. Tiedä mitä tarvitset tulevaisuudessa

”Ostamisessa on tärkeää tunnistaa asiakkaiden tulevat tarpeet. Heille ja heitä varten ostot tehdään. Historialla on merkitystä mutta kasvu on tulevaisuutta. Ei ole häpeä todeta, että on tullut ostettua ”sieltä mistä aina ennenkin”. Tai tutulta. Ne ovat yleensä hyviä vaihtoehtoja tulevaisuudessakin. Joskus on aika kilpailuttaa ostot. Se työ alkaa asiakkaan tarpeiden tunnistamisesta.

Ostamisen tulos mitataan siinä, miten onnistut ostamaan laadukkaasti sitä mitä asiakas tarvitsee ja kilpailukykyiseen hintaan. Kun onnistut, kasvun ja tuloksen tekeminen on helpompaa kuin koskaan ennen!”



Valmentaja, Esa Mutanen

2. Kartoita tuote- ja palveluvaihtoehdot

”Vain harvoin on niin, että ei ole vaihtoehtoja. Myyjä joka tietää olevansa ainoa vaihtoehto, ei myy sinulle halvalla. Kun tiedät mitä asiakkaasi tarvitsevat, vaihtoehtokin löytyvät. Etsimällä.”

3. Tutustu tarjoajiin, heidän palveluhaluunsa ja kykyynsä vastata kasvuunne

”Myyntityössä korostetaan luottamuksen merkitystä. Ostamisessakin se on tärkeää. Ei pidä ostaa sieltä mihin ei voi luottaa. Paitsi pakon edessä. Mutta silloinkin vain niin vähän kuin on välttämätöntä. Eikä pidä luoda epäluottamusta, koska se maksaa rahaa ja kuluttaa kumppanuutta. Sinä tiedät kokemuksesta, miltä tuntuu toimia sellaisen ostajan kanssa, jota joutuu epäilemään. Sellainen ostaja ei kannata olla.

Luottamus syntyy ihmisten välille. Siihen voi itse vaikuttaa.

Kohtaamisia se edellyttää. Olet löytänyt hyvän kumppaniehdokkaan, kun tiedät että tuotteet ovat hyviä ja vakuutut sen kilpailukyvystä ja palveluhalusta. Mutta älä sovi vielä mistään. Ota se kisaan mukaan.”



Asiakaskokemus:

”Olemme erinomaisia myymään ja asentamaan energiajärjestelmiä. Tiedämme, miten asiakas saadaan tyytyväiseksi. Siksi olemme vuosien ajan kasvaneet kiitettävästi. Saavutimme volyymit, jotka mahdollistavat onnistumisen ostoissa. Halusimme oppia hyödyntämään volyymit. Seesam Hankintapalvelut valmensi meitä ostamaan paremmin, edullisemmin ja luotettavammin. Onnistuneet ostot tukevat kannattavaa kasvua, joka jatkuu vahvana.”

Vesa Malmberg
Lämpöpartio Oy

4. Viestitä kilpailua ja kasvun kumppanuutta

”Kilpailu on paikka, jossa kilpailijat pistävät parastaan. Monesti ajatellaan, että kaupallinen kilpailu on kilpailua hinnasta. Sitä sen ehdottomasti pitää olla mutta kilpailussa on kysymys myös monista muista asioista. Sinä olet ostaja. Olet kilpailun johtaja. Sinä päätät säännöistä ja mistä asioista kaikesta kilpaillaan. Päätä viisaasti! Ja kerro se heille. Kasvat enemmän, kun tuleva kumppanisi tukee kasvua omalla kilpailukyvyllään.”

5. Kilpailuta ja vertaile & neuvottele ja vertaile

”Yhden osallistujan kilpailu on näytelmä. Tarvitset kilpailun, jonka osallistujat haluavat voittaa. Pääpalkintona on kasvava kumppanuus. Kilpailu ei ole kilpailu, ellei säännöt ole samat kaikille. Siksi kannattaa kilpailuttaa kirjallisesti. Neuvottelussa kannattaa olla rohkea uusille avauksille. Muista verrata vaihtoehtoja kirjaamalla asioita



Tämä toimii:

”Opas perustuu kokemuksiin lukuisilta toimialoilta. Ostatpa palveluja, koneita, ohjelmistoja tai mitä tahansa, niin onnistunut ostoprosessi on hyvin samanlainen. Suuremmat erot tulevat alan markkinatilanteesta. Siihenkin voi vaikuttaa ostamalla fiksusti. Välillä on viisasta käyttää asiantuntijaa.”

6. Lisää luottamusta: Laadi hyvä sopimus

”Suomalainen on oppinut luottamaan sanaan. Se on hyvä periaate. Sopimus onkin parhaimmillaan yhdessä käydyn keskustelun kokoaja. Sellainen asiakirja, johon kirjataan ne asiat, joista molemmat aikovat pitää kiinni. Hyvä sopimus rakentuu yhdessä ja ennaltaehkäisee ne riidat, joiden ratkomista varten sopimusten usein luullaan olevan. Ota kuitenkin ohjat käsiisi. Huolehdi, että teidän yritys laatii ensimmäisen sopimusluonnoksen.”

7. Kasva tuloksekkaammin

”On helpompi myydä, kun omat ostot tukevat menestystä. Tulos kasvaa molemmista suunnista ja uusi kasvuaskel on mahdollinen.”



Esa Mutanen

Hankintajuridiikka, hankintavalmennukset,
hankintapalvelut



+358 50 493 3523
esa@seesamaukene.fi

Seesam 