

OPAS

BUUKKAUSPALVELUIDEN OSTAJALLE

Soitamme yrityspäätäjille ja varaamme sinulle tapaamisia.
Puhumme siis puolestasi.

Aktiivibuukkaus

Hei buukkauspalvelun ostaja!

Tulit siis siihen tulokseen, että sinulla on parempaakin tekemistä kuin kuunnella kymmeniä ei-vastauksia puhelimessa?

Ennen kuin selaat puolet internetistä läpi löytääksesi halvimman tapaamisen hinnan (ja päädyt intialaiseen palveluntarjoajaan, jonka henkilöstöä pidetään häkeissä), perehdy hetki tähän oppaaseen.

Kun olet lukenut tämän pienen esityksemme, tiedät, mistä asioista keskusteleet palveluntarjoajan kanssa. Buukkaus ei ole rakettitiedettä, mutta ammattitaitoinen buukkaaja saa aikaan tapaamisia tehokkaammin kuin se rakettitieteilijä.

Emme koonneet tätä opasta mututuntumalla emmekä puolen vuoden tradenomiopintojen jälkeen. Taustalta löytyy omakohtaista kokemusta yli 25 vuoden ajalta.

Yhteystietomme löydät takakannesta ja verkkosivuiltamme osoitteessa www.aktiivibuukkaus.fi.





MITÄ BUUKKAUS ON?

”Minä täältä Aktiivibuukkaukselta hei! Ihan sellaisella asialla lähdin soittamaan, että onko teidän yrityksessänne tarvetta uusille asiakkaille?”

Näin yksinkertaisesti alkaa suurin osa buukkauspuheluista. Kun soitamme sinulle tapaamisia, työntekijämme laittavat yrityksesi liivit päälle (henkisesti toki – ellet erikseen halua toimittaa meille niitä liivejä) ja esittelevät itsensä yrityksesi nimissä.

Buukkaus on pohjimmiltaan ihmisten yhdistämistä. Soitamme yrityksen nimissä ja yleensä toisiin yrityksiin, mutta tapaamisissa yhteys syntyy ihmisten välille.

Meiltä ei soita se nolo tyyppi, joka yrittää epätoivoisinkin keinoin saada aikaan tapaamisen kohdehenkilön kanssa. Haluamme jättää yrityksestäsi positiivisen kuvan: jos tavoitamme kampanjassa 500 yritystä ja saamme 10 tapaamista, välitämme paljon siitä, mitä ne 490 sinusta ajattelevat.

(Tähän liittyy muuten sekin, että haluamme työntekijöidemme viihtyvän töissä. Meillä nauretaan tauoilla ja annetaan vapaata, kun ajan kampaajalle sai vain keskelle arkipäivää. Sitoutunut työntekijä kantaa vastuunsa ja väistää kiusauksen tehdä huonoja tapaamisia.)

MATALAN KYNNYKSEN BUUKEISTA VALMISTELTUIHIN TAPAAMISIIN

Onko sinulla armoitettu myyjä, jonka pitää vain päästä sopivan henkilön puheille ja hetken päästä on kauppa sovittu? Vai onko tarjoamasi palvelu sen verran eksklusiivinen, että useimmat myyntikäynnit ovat ajanhukkaa?

Buukkauksen kynnystä voi rukata asiakkaan ja tavoitteiden mukaan. Helpoin buukki on, kun sinulle riittää varovainen alustava kiinnostus ja sovittu aika. Aina vaikeammaksi menee, kun haluat tavoittaa isojen yritysten korkeimmat päättäjät. Tai haluat, että tapaamasi asiakkaat ovat kiinnostuneita juuri sinun palvelustasi tai tuotteestasi – mielellään tarjoamassasi värissä, muodossa ja mallissa.

Nyrkkisääntö, joka toimii usein:

Mitä pienempi keskiosto, sen matalampi kynnys. Jos myyt karkkia pusseittain (ja sinulla on söpöt letit), et tarvitse sovittua tapaamista ensinkään. Jos myyt risteilyaluksia, kannattaa tavata joku, joka harkitsee laivan ostamista.

On pitkälti strategiakysymys, haluatko matalan kynnyksen buukkeja vai jo hiukan pohjustettuja tapaamisia. Usein aloittelevan myyjän kannattaa pitää itsensä kiireisenä ja käydä tapaamassa niitäkin, jotka eivät ole setelinippu ojossa ennen kuin puoli kuppia kahvia on juotu. Kiireisempi taas arvostaa sitä, että yrityksessä on tunnistettu alustava tarve, johon myyjä pääsee tarjoamaan ratkaisunsa.



KENELLE SOITETAAN?

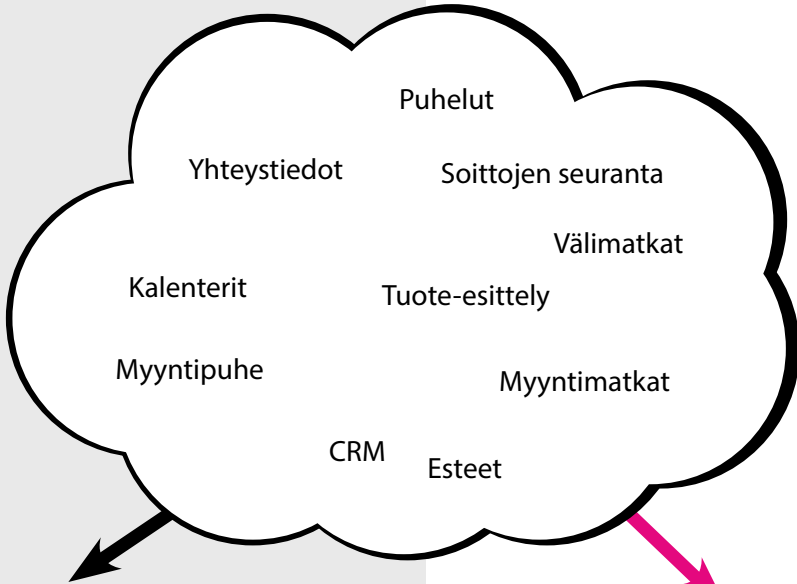
Ihan ensimmäisiä asioita, joita tapahtuu tehtyäsi sopimuksen tapaamisten buukkaamisesta, on kohderyhmän määrittäminen ja soittolistojen teko. Jos sinulla on kohderyhmä kirkkaana mielessäsi, teemme soittolistan sen pohjalta. Jos ei, autamme.

Hyvä kohderyhmä on tarpeeksi kohdennettu mutta ei liian tiukka. Jos lähdet etsimään vain ihanneasiakastasi, ehdit konkurssiin ennen kuin löydät juuri hänet.

Kun aloitat yhteistyön buukkaufirman kanssa, työskentely lähtee kohderyhmävalinnasta. Saat tarkistettavaksesi listan. Sinun tehtäväksesi jää poistaa esimerkiksi nykyiset asiakasyrityksesi ja muut toimijat, joihin et halua soittoa.

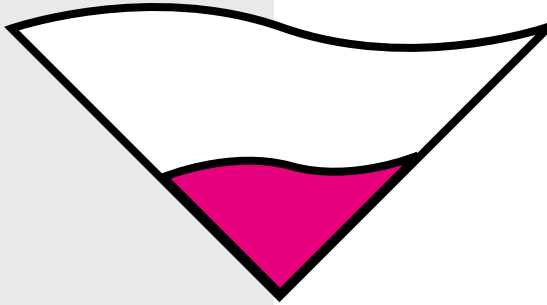
SOITAT ITSE

ULKOISTAT PALVELUN



Valmennus

Toteutus



Tapaamiset

Uudet
asiakkaat



Buukkausta voi hinnoitella eri tavoilla

1. Buukkausperusteinen hinnoittelu – hinta / tapaaminen

Sopii tilanteeseen, jossa tuote tai palvelu on testattu ja hyväksi todettu.

2. Puheluperusteinen hinnoittelu – hinta / puhelu

Uusi tuote ja tavoitteena on muutakin kuin pelkkä tapaaminen – esimerkiksi markkinoilta saatava palaute

3. Aikaperusteinen hinnoittelu – hinta / tunti

Testivaiheessa ja kampanjoiden rakentamismuutoksissa kustannustehokkain ja turvallisimmat ratkaisut.

4. Yhdistelmät

- a) *buukkaus + puhelut – puheluiden perushinta ja tapaamiset*
- b) *aika + puhelut – tuntihinta sekä toteutuneet tapaamiset*

Saatko kauppaa vai et – se riippuu sinusta. Me pidämme huolen, että myyntikäyntisi alkavat hyvästä asetelmasta.

Hintamme:

Buukkaukset

5 tapaamista 490 €, 10 tapaamista 990 €, 15 tapaamista 1490 €

Puhelut

100 puhelua 1000,00 euroa

500 puhelua 3350,00 euroa

Valmennukset alkaen 950 euroa

Tuntiveloituksemme on 75 euroa/h

Hintoihin lisätään alv 24 %

TEE VIIMEINEN KYLMÄSOITTOSI

sovi tapaaminen Karin tai Liinan tai Timon kanssa

Timo Liias 020 128 0086

Kari Harjula 020 128 0082

Liina Pylvänäinen 020 128 0081

asiakaspalvelu@bondium.fi

Puhumme puolestasi!



Aktiivibuukkaus on Bondium Oy:n tulosityksikkö, joka keskittyy laadukkaiden tapaamisten sopimiseen.

Bondium Oy – 2873164-9