

MYYNIN MAHDOLLISUUDET POIKKEUSTILANTEESSA

Myyntimaistereiden heti käyttöönotettavat
keinot "uuteen normaaliin"



Sisältö

Miksi tämä opas kannattaa lukea? 3

Oppaan sinulle kirjoittivat 4

KONKREETTISIA VINKKEJÄ ETÄMYYNTIIN

Kehtaako enää myydä? 6

Myyntifiliksen löytäminen poikkeusaikana 7

Myynti ❤️ markkinointi: rakentakaa kasvua yhdessä 8

Kolme myyttiä, jotka kannattaa kamppiaa 9

Vartin etätapaamisella tuloksia 10

Etämyynnin etiketti 11

Etämyynnin työkalut 12

MITEN JOHDAT ITSEÄSI JA TIIMIÄSI MUUTTUNEESSA TILANTEESSA?

Miten huolehtia kehon ja mielen hyvinvoinnista
muuttuneessa arjessa? 14

Etäjohtaminen - pidä huolta rentoudesta ja rytmistä 15

Lopuksi: myyntijohtaja, toimi suunnannäyttäjänä 16

Miksi tämä opas kannattaa lukea?

Myyntityössä menestyminen "uuden normaalin" aikana luo aivan uusia vaatimuksia asiakaskohtaamisille. Mitkä ovat ne keinot, joita sinun myynnin tekijänä kannattaa ottaa haltuun juuri nyt?

Etämyynnillä tarkoitamme tässä oppaassa sitä, kuinka aktiivista myyntiä voidaan tehdä tapaamatta asiakkaita kasvokkain. Nämä keinot auttavat etenkin sinua, joka olet tyypillisesti tottunut kohtaamaan asiakkaasi face-to-face. Nämä vinkit toimivat myös poikkeustilanteen jälkeisenä aikana!

Tästä oppaasta saat vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä välineet ja tavat toimivat etämyynnissä parhaiten?
- Miten asiakkaiden tarpeet pitää huomioida erityisesti nyt?
- Miten omaa työtä kannattaisi johtaa?
- Miten myynnin johtaminen muuttuu?

Tästäkin selvittää, yhdessä!

Oppaan sinulle kirjoittivat [Myyntimaisterit](#).



Oppaan sinulle kirjoittivat



[Suvi Heimola](#)

Marketing Manager &
Sales Development Lead
Nokeval Oy



[Hannu Kangasniemi](#)

Myyntipäällikkö
Veritas Eläkevakuutus



[Pia Hautamäki](#)

Myynnin tutkija ja
Yliopettaja
TAMK



[Mikko Kalenius](#)

Sales Director
ALSO Finland Oy



[Jukka Heikkilä](#)

Yritys- ja
myyntivalmentaja
Mind Coach
Logotiimi Oy



[Henna Niiranen](#)

Marketing Lead
TietoEVRY



[Henna Paakinaho](#)

Liiketoimintajohtaja
Collapick Company Oy



[Veera Lehtismäki](#)

Toimitusjohtaja
Soldem



[Hanna Rinta](#)

Key Account Director
Firstbeat Technologies Oy



KONKREETTISIA VINKKEJÄ ETÄMYYN TIIN

Kehtaako enää myydä?

HANNU KANGASNIEMI

Poikkeuksellinen tilanne pakottaa meidät **miettimään myyjän ja asiakkaan välistä suhdetta uudella tavalla**. Kehtaako tässä enää edes myydä? No tottakai kehtaa! Nyt meitä myyjiä todella tarvitaan. Talouden rattaiden pyörimässä pitäminen on tänään tärkeämpää kuin koskaan.

Asiakkaiden tarpeet ratkaista ongelmia eivät ole kadonneet mihinkään -- mutta ongelmat ovat saattaneet muuttaa muotoaan. **Kuinka saat kiinni asiakkaiden uudesta arjesta?** Pohdi asiaa alla olevien näkökulmien kautta!

Tee tarvittavat taustatyöt ja selvitä asiakkaan liiketoiminnan muutokset.

Yksi tehokas keino on nosta luuri, sillä ihmisiä saa nyt todella hyvin kiinni puhelimella. Pidä yllä hyvä energiataso ja anna mennä!

Rakenna luottamusta olemalla inhimillinen. Melkein kaikki tekevät nyt kotoa etätöitä kissojen, koirien ja lasten seassa. Samaistumispintaa löytyy. Ole helposti lähestyttävä, ole aito!

Anna asiakkaalle aikaa. Hyväksy että myyntisyklit saattavat olla nyt pidempiä. Anna asiakkaalle enemmän tilaa ja aikaa kuin normaalisti. Vaikka paineet tuloksen tekemiseen ovat varmasti kovat, älä purista mailaa tai turvaudu koviin myyntitaktiikoihin. Tämä saa ihmiset eritoten tällä hetkellä takajaloilleen ja äänestämään niillä pysyvästi.

Nosta kissa pöydälle: kysy suoraan. Selvitä, miten poikkeustilanne vaikuttaa asiakkaan bisnekseen ja mitkä tekijät vaikuttavat ostopäätökseen erityisesti.

Auta asiakasta digikohtaamisissa. Jos etätapaaminen on asiakkaallesi täysin uutta, voit sopia soittoaajan, laittaa materiaalit sähköpostiin juuri ennen soittoa ja käydä yhdessä asiat läpi.

Putkeen kuhinaa. Korona on varmasti vaikuttanut myyntiputkeen, joten huolehdi siitä, että teet tarpeeksi aktiviteetteja, jotta pääset tavoitteisiisi. Hae tukea myyntijohdolta tarvittaessa.

Myyntifiliksen löytäminen poikkeusaikana

PIA HAUTAMÄKI

Myyjän fiiliksellä on tosi iso vaikutus myyntikohtaamisen onnistumiseen. **Etenkin poikkeusaikana myyntifiliksen herättely vaatii sinulta myyjänä erityistä valmistautumista.**

Jos itselläsi on usko koetuksella omaan tekemiseen ja epäröit yhteydenottoa, on myynnissä todella vaikeaa onnistua.

Tästä syystä on tärkeää oivaltaa, että **usein epävarmat filikset kertovat sinusta.** On tärkeää, että löydät vastaukset itsetutkiskelun kautta siihen, millaisia tunteita ajatustesi taustalla on. Kun olet saanut kiinni näistä, on sinun paljon helpompaa keskittyä vuorovaikutukseen asiakkaan kanssa ja **aidosti kuunnella.**

Mainio lähtökohta myynnin tekemiseen on itse asiassa tämä poikkeustilanne itsessään. Se mahdollistaa molempien osapuolten olemisen ns. samassa veneessä. Tällä saattaa olla myönteisiä vaikutuksia luottamuksen rakentamiseen.

Poikkeusaikana onnistumiseen vaaditaan vielä enemmän yrittämistä, kuin ehkä normaaleina aikoina. Jos olet juuri aloittanut uudessa myynnin tehtävässä, **anna itsellesi aikaa valmistautua hyvin** ja muista harjoitella. Pyydä esimieheltäsi tukea ja **harjoittele myyntikohtaamisia tiimisi kanssa.** Pyydä palautetta!

Etämyyntitapaamisiin kannattaa valmistautua erityisen huolella ja etukäteen sopia, mikä on tulevan tapaamisen tarkoitus. **Varmista tapaamisen aluksi asiakkaan edustajien odotukset** sekä käytettävissä oleva aika. Ennakoivalmistautumiseen liittyy myös paras arvauksesi siitä, mitä asiakkaasi melko todennäköisesti tässä hetkessä haluaa ostaa.

Mikäli sinulla on jo asiakkaita, nyt on hyvä hetki vaihtaa kuulumisia olemassa olevien asiakkaiden kanssa ja **päivittää tietojasi asiakasyrityksen ajankohtaisista asioista.** Toivottavasti asiakkuuden hoitosuunnitelmanne ovat ajan tasalla muutenkin. Jos eivät ole, nyt on juuri oikea hetki keskittyä niiden päivittämiseen samalla, kun pohditte asiakkaan kanssa, miten voisitte auttaa toisianne liiketoimintanne kehittämisessä.

Sekä olemassa olevien kuin uusienkin asiakkaiden kanssa työskentelyyn liittyy **asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen** sekä jaettu ymmärrys siitä, millaisten yhdessä löydettyjen tarpeiden osalta lähdetään yhdessä etsimään ratkaisua. Tähän liittyy myös yksi myyjän tärkeimmistä tehtävistä: **seuraavasta askeleesta sopiminen.** Toimi siis määrätietoisesti ja helpota asiakkaan ostamista tekemällä prosessista läpinäkyvä. Pidä katse tiukasti kaupanteon jälkeisessä ajassa!

[Jos sinua kiinnostaa myynnin kehittäminen, tutustu aiheeseen lisää!](#)

Poikkeustilanteella voi olla myönteisiä vaikutuksia luottamuksen rakentamiseen.



Myynti markkinointi: rakentakaa kasvua yhdessä

HENNA NIIRANEN

Nyt jos koskaan on syytä rakentaa kasvua **myynnin ja markkinoinnin välisellä hyvällä yhteistyöllä**. Tarkista, että ainakin nämä asiat ovat kunnossa:

Myynti tuo ajantasaista tietoa markkinoinnille asiakkaiden muuttuneista kipupisteistä ja toisin päin. Nyt on ensiarvoisen tärkeää, että markkinointiviesti vastaa asiakkaiden tilanteeseen "spot on". Käykää yhdessä läpi, onko markkinointisuunnitelma ja valitut kärjet edelleen sopivia asiakkaiden uudessa arjessa? Mitä uutta pitää tuoda mukaan ja mitä pudottaa pois? Kannattaa myös tarkastella dataa: mitkä verkkosivustonne sisällöt ovat juuri tällä hetkellä suosituimpia? Löytyykö sieltä uutta yllättävää kulmaa myyntiin ja tietoa siitä, mitä informaatiota asiakkaat juuri nyt tarvitsevat? Mikäli verkkosivuston sisällöt eivät vastaa asiakkaan muuttuneeseen tilanteeseen, kannattaa panostaa ketterään sisällöntuotantoon, jota työstätte yhdessä rintamassa myynnin, markkinoinnin ja asiantuntijoiden kanssa.

Mitä osia asiakkaan ostoprosessista voisi automatisoida? Markkinointiautomaation ja fiksun CRM:n avulla pystyy poistamaan turhia rutiinitöitä niin myyjän kuin markkinoijan pöydältä. Jos olette jo investoineet teknologiaan mutta käyttöönotto on jäänyt puolitiehen, kannattaa kehittäminen pistää alulle. Miettikää muutaman yksinkertaisen casen ympärille kaikki asiakkaan matkan vaiheet, ja etsikää helposti automatisoitavat & digitalisoitavat pisteet. Tämä työ kantaa hedelmää myös poikkeusajan jälkeen!

Tapahtumat vaihtuivat digiin, otatteko siitä kaiken irti? Webinaarit, somekanavien live-lähetykset, podcastit sekä videot ovat juuri nyt niitä keinoja, joilla voit kohdata ison määrän asiakkaita henkilökohtaisesti, vaikka tapahtumia ei juuri nyt olekaan. Nyt kannattaa panostaa inhimillisyyteen, laatua unohtamatta. Pieni kotikutoisuus ja autenttisuus on juuri nyt sallittua, kunhan asiasisältö on kohdillaan. Muista myös pienen piirin yksilöidyt uutiskirjeet sekä somekanavien yksityisviestit! Nämä keinot ovat myös mainioita liidigeneraattoreita. Miettikää yhdessä valmiiksi koko putki!

Social selling on joukkuelaji. Osaatko myyjänä hyödyntää asiakkaidesi suosimia somekanavia? Viimeistään nyt on syytä laittaa iskuun kaikkien someprofiilit ja sopia, mitkä teemat tuotte yhtenä rintamana esille somessa. Pyydä räätälöityä somevalmennusta markkinoinnista, jos taidoissa on petraamisen varaa.

Lue myös: [Miten käynnistää markkinointi nollista?](#)

Kolme myyttiä, jotka kannattaa kampittaa

SUVI HEIMOLA

Myytti 1: Vältä etätapaamisia, koska tekniikan kanssa on aina ongelmia

On totta, että etätapaaminen asettaa tapahtuman vetäjälle tiettyjä teknisen osaamisen vaatimuksia. Jos olet vastaanottavana osapuolena, voit hyvillä mielin heittäytyä virran vietäväksi. Jos taas vedät tapaamisen itse, **harjoittele tilannetta etukäteen**, jotta osaat opastaa toista osapuolta tarvittaessa. Suunnittele myös varalle vaihtoehto B, jos valitsemasi etäyhteysohjelma ei pelaa toivotusti. Harjoitus tuo varmuutta, kannattaa käydä läpi siis useampi eri vaihtoehto, jotta pystyt tarpeen tullen vaihtamaan lennossa toiseen. **Etätapaamiset ovat tulleet jäädäkseen**, joten kannattaa hoitaa harjoittelu viimeistään tässä vaiheessa, kun muutkin vielä harjoittelevat.

Myytti 2: Buukkaa aina tunnin palaveri, jotta ehditte varmasti käsitellä asiat

Jostain syystä palaverikäytännöissä on tapana buukata useimmiten tunnin mittainen tapaaminen. Kannattaa miettiä, tarvitsetko etätapaamiseen todella kokonaisen tunnin, vai voisiko asiat käydä läpi tehokkaammassa aikataulussa! **Etätapaaminen on luonteeltaan lähitapaamista intensiivisempi**, ja teho perustuu hyvin johdettuun kokonaisuuteen. Saat myös buukattua helpommin toisen osapuolen kalenterista vartin kuin tunnin jakson. Luultavasti myös toinen osapuoli osaa arvostaa tehokasta ajankäyttöäsi.

Myytti 3: Vältä ylimääräistä yhteydenpitoa

Etätapaamisen loppuksi on sovittu jatkotoimenpiteistä, kuten toisesta tapaamisesta tai tarjousneuvotteluista. Hieno homma! Lisää tässä kohtaa pieni ekstra: lähetä kiitokset ja muistiinpanot tapaamisesta sekä sovituista jatkotoimenpiteistä muille osallistujille heti tapaamisen jälkeen, viimeistään seuraavana aamuna. **Näin kerrot asiakkaalle arvostavasi hänen aikaansa**, ja edistäväsi hänen asiaansa parhaasi mukaan. Pysyt mielessä myös tapaamisen jälkeen, ja pääset samalla varmistamaan, että ymmärsit asiat varmasti oikein.

Etätapaamiset ovat tulleet jäädäkseen, joten ne pitää ottaa haltuun nyt.

Asiakkaan kalenterista on yleensä helpompi buukata vartin kuin tunnin tapaaminen.

Vartin etätapaamisella tuloksia

HENNA PAAKINAHO

Myyntiprosessin tavoitteena on luoda myynnille pelisäännöt, joiden avulla on helpompaa synnyttää asiakkaan luottamus ja herättää ostohalu. On tärkeää pitää mielessä **asiakkaiden erilaiset tavat ostaa** ja varmistaa, että toimintanne mukautuu niihin. Näin taataan asiakkaalle paras ostokokemus. Jos esimerkiksi asiakkaalla on jo ostohousut jalassa, ethän turhaan pidä häntä odottamassa vain koska prosessi tai vakiintuneet tavat niin määräävät!

Etenkin etämyynnissä on tehokkaampaa järjestää enemmän lyhyitä kohtaamisia kuin yksittäisiä pidempiä. Varmista jokaisen etätapaamisen päätteeksi, että seuraava kohtaaminen on sovittuna.

Tässä esimerkkirunko, jonka avulla ensimmäisen etätapaamisen pystyy hoitamaan 15 minuutissa:

- 1) Alkuun lyhyet esittelyt ja tapaamisen agendan avaus.**
- 2) Kerro tiiviisti (max 3 minuuttia) yrityksestä ja palveluista referenssien kautta.**
- 3) Herättele asiakasta avoimien kysymysten avulla. Tavoitteenasi on tunnistaa asiakkaan kipupisteet ja tarpeet.**
- 4) Viimeisenä joko kalenteroi seuraava etätapaaminen tai varmista, ettei keskustelua kannata jatkaa.**

Seuraavat myyntiprosessin vaiheet ovat kestoltaan tyypillisesti 30-60 minuuttia. Niiden sisältö vaihtelee myytävästä palvelusta ja asiakkaan tarpeen selkeydestä. Asiantuntijoiden ottaminen mukaan etätapaamisiin on myös äärimmäisen helppoa. Asiantuntijat osaavat kysyä asiakkailta syvempiä kysymyksiä sekä tunnistaa sellaisia tarpeita ja ratkaisumalleja, joita myyjä ei välttämättä tunnista.

Muista myös hyvä huomioida, että asiakas on aktiivinen myös myyntikohtaamisten välillä. Miten esimerkiksi blogitekstien, referenssien tai muun sisällön avulla voit tukea asiakkaan päätöksentekoa, vaikka ette olekaan yhteyksissä?

POTENTIAALINEN
ASIAKAS

1 ETÄ-
TAPAAMINEN

X MÄÄRÄ
ETÄTAPAAMISIA

TARJOUS

X MÄÄRÄ
ETÄTAPAAMISIA

SOPIMUS

Etämyynnin etiketti

JUKKA HEIKKILÄ

Lähetä agenda aina ennalta. Agendan tekeminen ja sen lähettäminen etukäteen osallistujille tai asiakkaalle ennen etätapaamista (esim. kalenterikutsun yhteydessä) on must. Muista myös agendan läpikäynti etätapaamisen alussa ja mahdollisten täydennysten tai muutosten tekeminen palautteen perusteella.

Kuka tekee ja mitä? Määrittele roolit, esim. puheenjohtaja ja osallistujat.

Kauanko tässä menee? Pelisääntöjen läpikäyminen on tarpeen varsinkin silloin, jos etätapaamisessa on useampia osallistujia. Lisäksi on hyvä täsmentää, kuinka pitkä tapaaminen maksimissaan voi olla. Tämä on toki hyvä määritellä jo etukäteen kalenterikutsussa, ja silti kerrata vielä tapaamisen alussa.

Ei puhuta päällekkäin! Sovitaan yhdessä miten puheenvuoroja pyydetään. Merkinä toimii käden nostaminen, jos videoyhteys auki, tietyn emojin laittaminen chat-kanavaan tai viittaus-toiminto, joka lienee tulossa ainakin Teamsiin -- Zoom:issa onkin jo "Raise Hand" -toiminto.

Hoida homma kotiin. Muista käydä asiakkaan kanssa läpi kaikki oleelliset asiat. Kartoita asiakkaan tarpeet sekä esittele hänen tarpeeseen sopiva ratkaisu, ja mitä arvoa se asiakkaalle tuo. Vastaa asiakkaan vastaväitteisiin ja huolenaiheisiin, jotta saat kaupan maaliin. Pidä asiakas koko ajan kartalla, missä mennään ja muista kertoa, jos sovittuun prosessiin tulee muutoksia.

Kirjaa ylös päätökset ja seuraavat askeleet. Tapaaminen on silloin onnistunut, kun syntyy selkeä päätös, ja/tai kun kaikki tietävät seuraavat toimenpiteet ja seuraavan tapaamisen ajankohdan.

Toimita muistio palaverin päätteeksi. On hyvien liiketapojen mukaista toimittaa muistio pidetystä tapaamisesta kaikille osallistujille -- sekä muistin tueksi, että mahdollisten täydennysten ja korjausten tekemiseksi. Muistio auttaa myös seuraavaan tapaamiseen valmistautuessa.

[Lue lisää aiheesta!](#)

Tarkista
tekniikan
toimivuus!

Hyödynnä
ilmeitäsi
ja eleitäsi!

Suosi yksivärisiä
vaatteita -
kamera erottaa
ne paremmin!

Katsekontakti -
tekee vaikutuksen
myös etätapaamisissa!

Ethän änkytä?
"Ööö.. ööö... tota noin..."
"Niinku... Mmm... mmm..."
"Tota tota... Elikkä tosiaan..."
"Ää... joo..."
"Ihan... ihan... ihan...,
niin että lähetään siihen
melkein, että tota..."

Etämyynnin työkalut

MIKKO KALENIUS

Etätapaamisten järjestäminen on helppoa! **Ohjelmistot ovat jokaisen ulottuvilla**, kuten Microsoft Teams, Zoom Meeting tai Google Hangouts. Alkuun pääset tietokoneella ja tarvittaessa tapaamiset onnistuvat myös mobiililaitteillasi.

Etätapaamiseen ja itse myyntitilanteeseen kannattaa panostaa **laadukkaalla äänellä**. Vaihtoehtoina ovat erilaiset headsetit, kuulokkeet sekä pöytäkauititimet, jotka on suunniteltu toimimaan yhdessä ohjelmiston kanssa tarjoten toiminnallisuuksia kuten puheluihin vastaamisen, äänen mykistämisen sekä mahdollisen taustametelin vaimennuksen.

Suurin osa tämän päivän tietokoneista ja mobiililaitteista tarjoaa **laadukasta videokuvaa** lähellä kameraa olevan kuvan toimittamiseksi. Jos kuitenkin tarvitset laajempaa kuvaa, korkeampaa videon laatua tai haluat saada kuvan ja äänen yhden laitteiston kautta, on hyvä harkita erillisen webkameran hankintaa. **Webkameran avulla voi myös tehdä laadukkaita livestriimauksia tai webinaaritallenteita.**

Myyntitilanteita tukemaan kannattaa jokaisen luoda laadukkaat esitysmateriaalit hyödyntäen Microsoftin PowerPointia, Seidatia, Salesframea tai Googlen Slides työkaluja.

Etämyynnissä myös yrityksesi websivujen ja mahdollisen verkkokauppasi toiminnallisuus, tiedonhaku sekä löydettävyyys korostuu. **Panosta henkilöbrändiisi** myyjänä pitämällä LinkedIn-profiilisi ajan tasalla. Myös myynnin clousaaminen ja sopimusten allekirjoittaminen onnistuu etänä työkalujen, kuten Docusignin avulla.

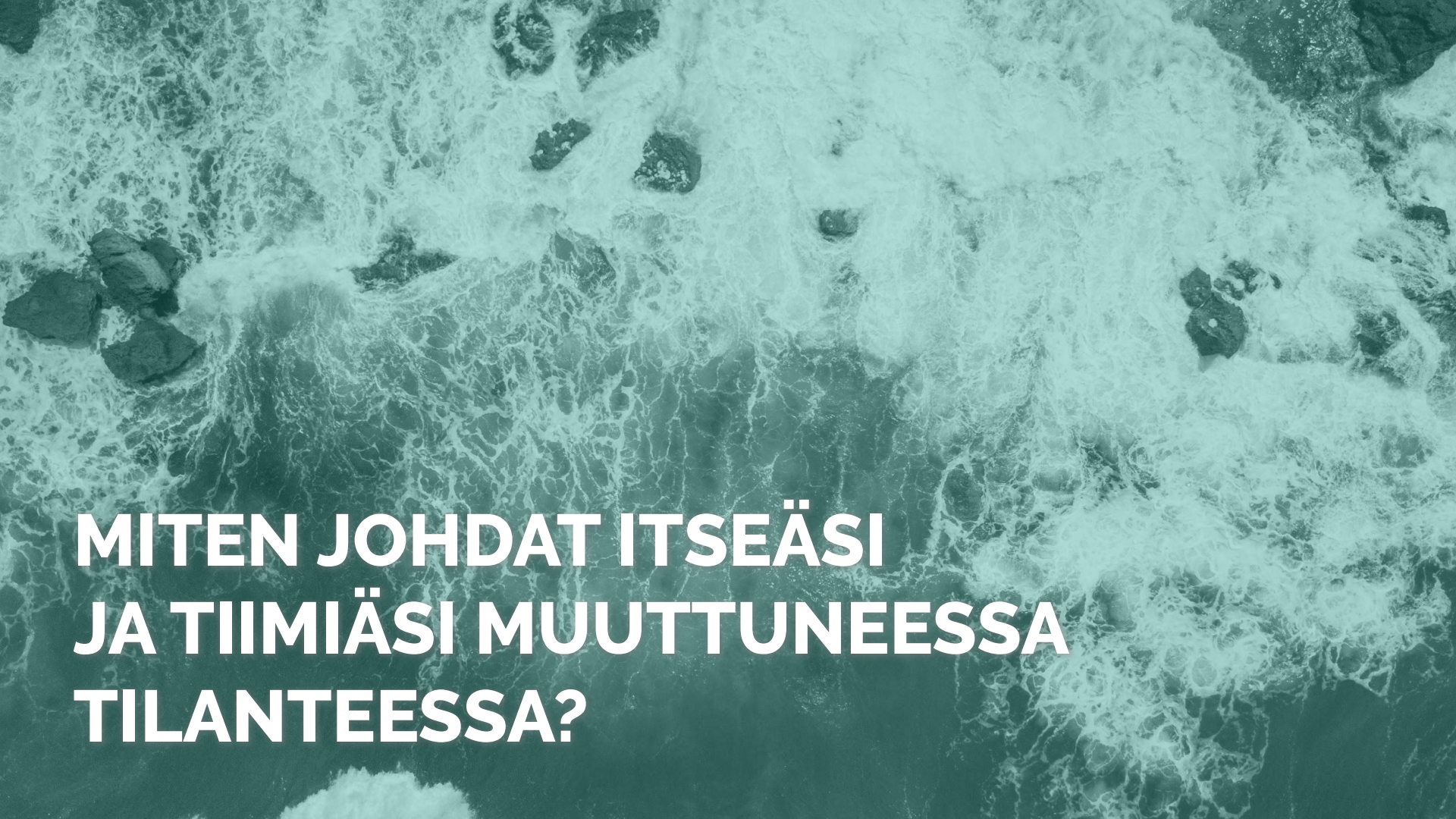
Teettko jo tällä hetkellä etäyhteistyötä asiakkaidesi eteen digityökalujen, kuten Trellon tai Microsoft Whiteboardin avulla? Tiesitkö, että voit luoda **Teamsiin oman tiimin** myös asiakkaallesi tiivistä yhteistyötä varten? Sen avulla yhteiset asiat organisoidaan kätevästi.

Toimistosi on muutettavissa **laadukkaaksi etätapaamisten neuvottelutilaksi** tai webinaaritalaksi erilaisten konferenssitilojen laitteistoilla. Ne sisältävät konferenssipuhelimit ja -kamerat sekä tarvittavat lisenssit, jotka voidaan integroida jopa toimistojen tilavarauksjärjestelmiin. Tällaisten ratkaisujen avulla suuretkin kokoukset onnistuvat ilman fyysistä läsnäoloa.

TOP 5 VINKIT ETÄMYYNNIN TYÖKALUIHIIN

1. Hyödynnä videota asiakaskontaktissa ja luottamuksen rakentamisessa
2. Laadukas headset auttaa, kun taustalla on hälinää
3. Ohjelmistotoimittajilta on saatavilla ilmaisia testilisenssejä, joilla pääset alkuun
4. Googlaa Microsoft Teamsin pikaoppaita!
5. Myynnin tekeminen ei saa jäädä työkaluista kiinni. Vaihtoehtoja on valtavasti ja lisää teknologisia myynnin työkaluja löydät vaikkapa [Vainun oppaasta](#)





**MITEN JOHDAT ITSEÄSI
JA TIIMIÄSI MUUTTUNEESSA
TILANTEESSA?**

Miten huolehtia kehon ja mielen hyvinvoinnista muuttuneessa arjessa?

HANNA RINTA

Optimaalisen suorituskyvyn ylläpitäminen muuttuneessa arjessa on haastavaa, ja sen suhteen tulee olla myös armollinen itselleen. Saavuttaaksesi tavoitteet sekä työssä että vapaa-ajalla, vaaditaan yksinkertaiset ja selkeät keinot. Avainasemassa ovat **säännöllinen arjen rytmi** ja sen varmistaminen, että päiviisi sisältyy **iloa ja hyvinvointia**. Jatkuva ylivirittäytyneessä tilassa oleminen heikentää sekä immunitetiivastetta, että valmiutta reagoida uhkaan järkipäisesti.



Palauttavat tauot päivän aikaan. Hengitysharjoitukset, ulkoilutauot ja irrottautuminen töistä itselle mieluisin keinoin. Tutkimusten mukaan hereillä olon palauttavat tauot mahdollistavat laadukkaamman palautumisen myös unessa. Pohdi ja tutki, mikä voisi olla sinulle paras palautumiskeino?



Riittävästi unta. 7-8 tuntia unta arkisin ja viikonloppuisin, samassa rytmissä. Oleellista on varmistaa unen laatu. Tyypillisimpiä laadun pilaaajia ovat mm. Iltaisin työskentely/myöhään treenaaminen, liian lyhyt uni, huono kunto, alkoholi sekä pitkittynyt stressitila.



Muista liike! Arkiaktiivisuus vähenee kotitoimistossa jatkuvasti istuessa. Seuraa arkiaktiivisuuttasi ja tavoittele päivittäin 10 000 askelta, esimerkiksi pidä etäpalaveri kävellen teknologiaa hyödyntäen. Vältä toisaalta liiallista harjoittelua. Maksimitreeni päivittäin ylikuormittaa sinua ja heikentää palautumista unen aikana. Hyvä hapenotto eli aerobinen kunto lisää tutkimusten mukaan palautumista: lisäämällä 10% aerobista kuntoa, saat palkkioksi lähes 20% lisää palautumista.

[Tutustu aiheeseen tarkemmin Firstbeatin ajankohtaisen webinaarin ja blogien kautta](#)

Etäjohtaminen - pidä huolta rentoudesta ja rytmistä

VEERA LEHTISMÄKI

Pyörää ei kannata keksiä uudestaan, kun kasvatusten johtaminen vaihtuu etäjohtamiseksi. Lähtökohdaksi on hyvä ottaa se, että **mitään ei peruta**, vaan kaikki arjen rutiinit toimivat kuten ennenkin. Vain tapa tehdä niitä hieman muuttuu. Jotkin asiat kuitenkin korostuvat etänä vahvemmin kuin kasvatusten. Siksi on hyvä pysähtyä ainakin seuraavien asioiden äärelle:

Etätyöhön valmistautuminen korostuu. Hyvät etukäteisvalmistelut mahdollistavat työnteon sulavan startin ilman tuloksen väliaikaista laskua ja ihmisten stressitason isompaa nousua. Pelisäännöt työrytmiin, työtapoihin ja myynnin tavoitetasoihin eri mittareilla on hyvä kirkastaa yhdessä oman tiimin kanssa etukäteen.

Selkeys, suunnitelmallisuus ja hyvä rytmi ovat tarpeen. Lähijohtajan oman työn hyvä suunnittelu heijastuu tiimiläisille selkeyttävänä, rutiineja korostavana ja turvallisuutta tuovana tunnelmana. Rytmitä fiksusti niin omat kuin tiimisikin rutiinit oikeiin kohtiin päivää ja viikkoa. Analysoi jatkuvasti työn kuormitusta ja reagoi sen mukaan.

Viestintä tehostuu, kun vesiputousmallista siirrytään vahvemmin verkostomaiseen viestintämalliin. Lähijohtajan tehtävä on mahdollistaa tällainen viestintätyyli osoittamalla, että sellaista kulttuuria halutaan todella vahvistaa ja myös näyttämällä, miten se teknisesti toteutetaan.

Työohjeiden selkeys ja helposti löydettävyyys ovat tärkeitä. On myös hyvä lisätä tarkkuutta oman kirjallisen viestinnän sävyyn. Kirjallisessa viestinnässä on isompi väärinymmärryksen riski. Negatiiviset tunteet on syytä jättää pois teksteistä.

Miten johdetaan läheisyyden, rentouden ja yhteisöllisyyden tuntua?

Ihmisten erilaisuuden huomioiminen on tärkeää. Etätyö vaikuttaa eri ihmisiin eri tavalla. Pysähdy miettimään tätä aina ennen kuin kohtaat toisen ihmisen!

Huomioi myös **oma erilaisuutesi**. Etätyö voi tuoda uusia paineita omaan työhösi. Mieti miten paine yleensä näkyy omassa käyttäytymisessäsi. Etänä ihmisten piirteet usein korostuvat. Pyydä rohkeasti palautetta omasta toiminnastasi.

Etätyö voi nostaa lähijohtajan tunnetta kontrollin tarpeesta. Liika kontrolli kuitenkin tappaa innovatiisuutta ja motivaatiota. **Uskalla antaa johdettavillesi tilaa ja vapautta.** Osoita että olet kuitenkin etänäkin läsnä, se näkyy esimerkiksi siinä, että kun kiität johdettaviasi, osaat antaa aina konkreettiset perustelut kiitosten tueksi.

Mieti miten eri tavoin voit tuoda rentoutta tiimiläistesi arkeen. Asiakkaiden kohtaamiseen tarvitaan rento mieli ja keho. Etäjumpat, etärentoutukset tai etäkahvit ovat piristäviä välipysäkkejä päivän aikana.

[Lisää etätyön johtamisesta Soldemin blogissa](#)

Lopuksi: myyntijohtaja, toimi suunnannäyttäjänä

PIA HAUTAMÄKI

Näinä poikkeusaikoina myyntijohtaja, sinua tarvitaan. Nyt viimeistään on se hetki, kun on tärkeää kuunnella kentän fiiliksiä ja ajatuksia siitä, mikä toimisi meidän asiakaskuntaan nyt parhaiten. **Nyt on hetki luoda uusi malli yhteydenpidolle ja osallistavalle vuorovaikutukselle.** Nyt tarvitaan yksilöä huomioivaa ja kannustavaa johtamista, dialogia ja uskon synnyttämistä tulevaisuuteen. Nyt on se hetki, kun sinun myyntijohtaja tulee toimia vahvana johtajana ja suunnannäyttäjänä, inspiraationa ja älyllisenä innostajana!

Muista, että jokainen johdettavasi on yksilö ja hän tarvitsee nyt tukesi. Ja mikäli teillä on mahdollisuus, **automatisoikaa rutiinityöt** pois nyt, kun asiakaskuntannekin on siihen valmiina. Selvittäkää asiakkaidenne odotukset tulevaisuuden kaupankäyntiin ja ostamiseen liittyen ja muuttakaa toimintaa sen mukaisesti.

Aloittakaa valmistautuminen uuteen normaaliin viimeistään nyt!

Jos sinua kiinnostaa myynnin kehittäminen, [lue lisää Robins-tutkimushankkeen sivuilta.](#)



A top-down view of a wooden desk. On the left, a silver laptop is partially visible, showing its keyboard and trackpad. In the center, a stack of white papers is slightly fanned out. A teal-colored mug filled with dark coffee sits on the papers. The background is the natural wood grain of the desk.

Kiitos ajastasi!

Mikäli tästä oppaasta oli sinulle
hyötyä, tallenna tiedosto ja jaa
omissa kanavissasi!

