

# Tunne asiakkaasi

Hieman Rakennustehosta ja rakennusalasta

Jussi Raappana/Rakennusteho 070413

# Perässä hiihtämällä ei voita

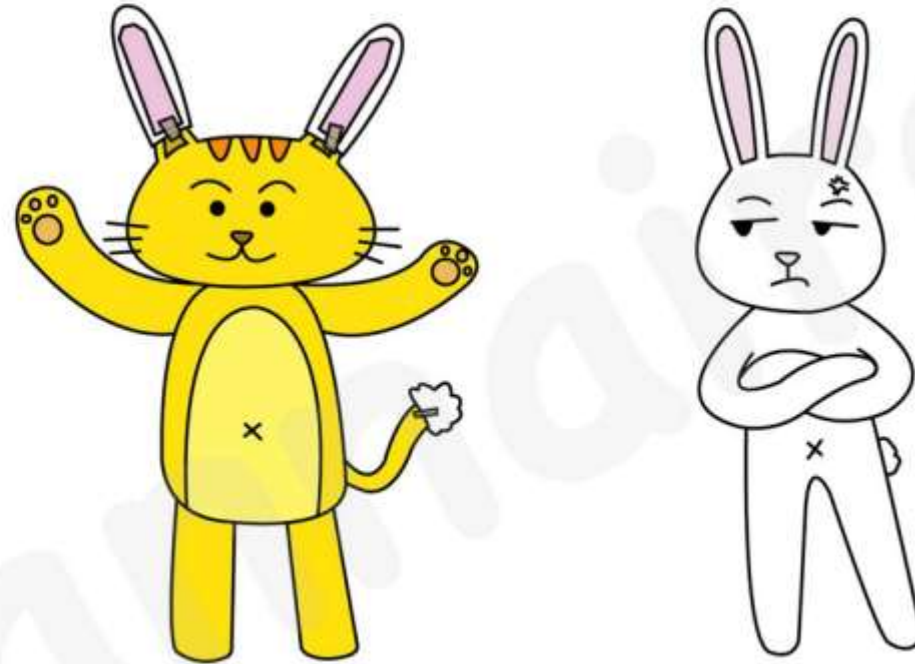
tavat toimia ovat yksilö ja yritys kohtaisia

sovella ja tee oman strategian ja vision mukaisia toimia

markkinoinnissa sisältö on tärkeintä, ei toiminta

**asioiden pitää olla totta**

# Don't Be a Copy Cat !



## Let me tell you why

1. Cat shall never tries to be a bunny, however it's still a cat.
2. Don't think that bunny doesn't know anything.
3. Becareful if the bunny punch cat with black belt level martial arts.
4. No matter how hard cat tries, it'll always be failed.

On eduksi tietää se,  
mitä muut eivät tiedä.

Ja tietenkin myös se mitä muut tietävät.



TÄÄLLÄ  
MÄÄRÄÄN  
MINÄ!

# Tunne asiakkaasi mahdollisimman hyvin

tieto auttaa puheille pääsyssä

hyvä kattaus ei riitä, pitää osua maaliin

valitse asiakkaasi, ketä aiot puhutella

saamalla puheenvuoron ollaan jo pitkällä

Miksi asiakkaasi  
valitsisi sinut tai  
tuotteesi?

Tiedosta relevantteja asiakashyötyjä.



erotu



# USP (unique sales proposition), lupaus paremmasta

asiakkaalle syy valita ”oikein” -> miksi juuri meidän kampe  
sovelletaan asiakasryhmittäin + valitse asiakkaasi  
ns. hienovarainen ohjaus oikeaan suuntaan

Mitä tietoja  
asiakkaastasi  
tarvitset?

# Ainakin nämä:

kuka, mitä, miksi (ja milloin)

kuka tekee päätöksen

# ei näistäkään haittaa ole:

mitä yksittäistä asiaa asiakkaasi odottaa sinulta eniten

mitä asiakkaasi ajattelevat sinusta

mitä asiakkaasi ajattelevat kilpailijoistasi

# Mistä vastauksia:

keskustele asiakkaan kanssa

keskustele asiakasrajapinnan kanssa

”vakoile” asiakasta

seuraa mitä ympärillä tapahtuu

kehitä ja **KÄYTÄ** (sähköisiä) työkaluja

Valistunut arvauskin  
on parempi kuin  
täydellinen  
tietämättömyys