



SISÄINEN MYYNNIN KOULUTUS e-kirja

7 SALAISUUTTA, JOILLA SULJET JOKAISEN DIILIN™

Lopeta häviäminen. Aloita closaaminen. Skaalaa mindsetisi. Dominioi markkina.

Ennen kuin aloitamme

Onko sinulle koskaan käynyt näin?

Prospekti ei vastaa.

Asiakas sanoo, että hinta on liian korkea.

Tarjous jää pöydälle.

Päättäjä sanoo:

“Palataan tähän ensi kvartaalissa.”

Suurin osa ihmisistä luovuttaa tässä vaiheessa.

HUIPPUCLOSER EI LUOVUTA.

Hän avaa LinkedInin.

Hän kirjoittaa postauksen siitä, kuinka “NO tarkoittaa NEXT OPPORTUNITY”.

Hän ottaa kuvan itsestään hotellin aulassa.

Ja sitten hän lähettää asiakkaalle kahdeksannen follow-upin.

Oletko valmis liittymään tähän eliittiin?

Hyvä.



Seuraavien seitsemän salaisuuden avulla opit kaiken, mitä tarvitset rakentaaksesi:

- 🔥 MONSTER PIPELINEN
- 🔥 ALPHA MINDSETIN
- 🔥 HIGH TICKET SALES MACHINEN
- 🔥 10X REVENUE ENGINE™
- 🔥 ja mahdollisesti todella kiusallisen LinkedIn-profiilin

Aloitetaan.

SALAISUUS 1

Älä myy tuotetta. MYY TUNNETTA.

Aloittelijat puhuvat tuotteesta.

Ammattilaiset puhuvat hyödyistä.

HUIPPUCLOSERIT MYYVÄT TRANSFORMAATIOTA.

Älä siis sano:

“Teemme yrityksille markkinointia.”

Sano:

“Autamme visionäärisiä johtajia unlockaamaan heidän kaupallisen potentiaalinsa ja siirtymään nykytilasta kohti category-defining growthia.”

Kuulostaako tämä siltä, ettei se tarkoita mitään?

Täydellistä.

Mitä vähemmän asiakas ymmärtää, sitä enemmän tilaa jää transformatiiviselle arvonluonnille.

Muista:

Ihmiset eivät osta porakonetta.

He ostavat reikää.



Paitsi jos he oikeasti tarvitsevat porakoneen.

Mutta älä anna yksityiskohtien häiritä hyvää myyntimetaforaa.

PRO TIP

Lisää aina sanoja kuten:

- transformaatio
- eksponentiaalinen
- disruptio
- skaalaus
- momentum
- ekosysteemi
- blueprint
- framework

Jos asiakkaasi kysyy mitä jokin niistä tarkoittaa, vastaa:

“Hyvä kysymys.”

Sen jälkeen piirrä ympyrä.

SALAISUUS 2

KYSY KYSYMYKSIÄ, MUTTA ÄLÄ ANNA VASTAUSTEN HÄIRITÄ

Olet ehkä kuullut sanonnan:

“Myynti alkaa kuuntelemisesta.”

Tämä on vaarallisen lähellä tavallista ihmiskäyttäytymistä.

Sales Guru Method™ vie ajatuksen pidemmälle.

Esitä asiakkaalle kysymyksiä, joiden tarkoituksena on johdattaa hänet siihen johtopäätökseen, jonka olet päättänyt jo ennen tapaamista.



Esimerkiksi:

“Kuinka paljon nykyinen tilanteenne maksaa teille?”

“Millä hinnalla olette valmiita jatkamaan epäonnistumista?”

“Miltä tuntuisi, jos kilpailijanne veisi koko markkinan?”

“Kuinka monta miljoonaa menetätte joka minuutti, kun emme vielä työskentele yhdessä?”

Jos asiakas sanoo:

“Ei oikeastaan yhtään.”

Älä panikoi.

Hän ei vain vielä ymmärrä kipuaan.

Sinun tehtäväsi on auttaa häntä löytämään se.

MUISTA

Jokaisen asiakkaan sisällä on kipupiste.

Jos et löydä sitä, kaiva syvemmältä.

Jos vieläkään ei löydy, keksi markkinatutkimus.

SALAISUUS 3

NO EI TARKOITA EI

Tavallinen ihminen kuulee sanan:

“Ei.”

Ja ajattelee:

“Selvä.”



Virhe.

Huippumyyjä tietää, että **NO tarkoittaa yleensä KNOW MORE.**

Tämä on englanniksi, joten sen täytyy olla totta.

Kun asiakas sanoo:

“Ei kiitos.”

Se tarkoittaa:

“En ole vielä nähnyt tarpeeksi slideja.”

Kun asiakas sanoo:

“Ei ole budjettia.”

Se tarkoittaa:

“En ole vielä priorisoinut tätä muiden tärkeämpien asioiden edelle.”

Kun asiakas sanoo:

“Lopeta minulle soittaminen.”

Se tarkoittaa:

“Haasta minut toisessa kanavassa.”

LinkedIn.

WhatsApp.

Sähköposti.

Kirjekyyhky.

Kukaan ei sanonut, että menestys olisi helppoa.

HUIPPUCLOSERIN MANTRA

Every objection is just a request for more PowerPoint.

Kirjoita se peiliisi.



MUTTA ODOTA.

TÄSSÄ EI OLE VIELÄ KAIKKI.

Jos lopettaisit lukemisen nyt, saisit jo vähintään **4 997 € arvosta myyntiosaamista.**

Mutta koska tämä e-kirja on ILMAINEN, saat samalla hinnalla myös seuraavat neljä salaisuutta.

Kyllä.

NELJÄ.

Arvo: mahdoton määrittää.

Hinta: edelleen 0 €.

SALAISUUS 4

LUO KIIRE, VAIKKA KIIRETTÄ EI OLE

Ihminen on luonnostaan huono tekemään päätöksiä.

Siksi myyntigurun vastuulla on auttaa.

Kerro asiakkaalle:

“Meillä on enää kaksi paikkaa jäljellä.”

Mihin?

Ei sillä ole väliä.

Kalenterissa.



Onboardingissa.

Kasvuohjelmassa.

Universumissa.

Kun joku kysyy, miksi tarjous vanhenee perjantaina klo 16.00, älä sano:

“Koska laitoin PowerPointiin sellaisen päivämäärän.”

Sano:

“Koska haluamme suojella toteutuksen laatua.”

Paljon parempi.

Muita tehokkaita kiireen rakentajia:

“Founding Member Pricing”

“Early Bird”

“Last Chance”

“Final Call”

“48 HOURS ONLY”

“Applications Closing”

“Doors Closing”

“Waitlist Opening”

“Waitlist Closing”

“Waitlist Waitlist”

Asiakas ei ehkä tiedä mitä tapahtuu.

Mutta ainakin jotain on sulkeutumassa.



SALAISUUS 5

LISÄÄ BONUKSIA, KUNNES ASIAKAS EI ENÄÄ MUISTA MITÄ OLII OSTAMASSA

Oletetaan, että myyt 10 000 € projektia.

Aloittelija kertoo mitä projektiin kuuluu.

Ammattilainen kertoo arvon.

HUIPPUCLOSER PINOAA BONUKSET.

Saat:

CORE OFFER

Arvo 10 000 €

•

BONUS #1

90 MINUTE STRATEGY DEEP DIVE

Arvo 1 997 €

•

BONUS #2

THE ULTIMATE GROWTH BLUEPRINT PDF

Arvo 997 €

•

BONUS #3

EXCLUSIVE VIP WHATSAPP ACCESS

Arvo 4 997 €

•

BONUS #4

27 POINT SALES AUDIT

Arvo 2 497 €



•

BONUS #5

FOUNDERS ONLY SECRET MASTERCLASS

Arvoa ei voi mitata rahassa, mutta merkitään 7 997 €.

KOKONAISARVO 28 485 €.

Sinun hintasi?

10 000 €.

Asiakas menettäisi käytännössä rahaa, jos hän ei ostaisi.

Tätä kutsutaan matematiikaksi.

SALAISUUS 6

ABC

ALWAYS. BE. CLOSING.

Kahvi on closereille.

Lounas on closereille.

Hyväksyntä on closereille.

Lepo on niille, joilla on pieni pipeline.

Jokaisella keskustelulla pitää olla CTA.

Jokaisella sähköpostilla pitää olla CTA.

Jokaisella LinkedIn-postauksella pitää olla CTA.

Syntymäpäiväkortilla?



CTA.

“Hyvää syntymäpäivää Jari. Oletko muuten ehtinyt miettiä ehdotustamme?”

Hautajaiset?

Ehkä odota kahvitukseen.

Huippumyyjä ymmärtää, että maailma koostuu vain kahdesta ihmisryhmästä:

1. Asiakkaista.
2. Ihmisistä, jotka eivät vielä tiedä olevansa asiakkaita.

FOLLOW-UP BLUEPRINT™

Päivä 1:

“Ehtisitkö vilkaista?”

Päivä 2:

“Nostan tämän inboxin kärkeen.”

Päivä 3:

“Thoughts?”

Päivä 5:

“Bumping this.”

Päivä 7:

“Any thoughts?”

Päivä 9:

“Thoughts on my thoughts?”

Päivä 12:

“Should I close the file?”

Päivä 13:

“Re-opening the file.”



Päivä 14:

“Just circling back.”

Päivä 15:

“I will never stop circling.”

SALAISUUS 7

MINDSET RATKAISEE KAIKEN

Jos et sulkenut kauppaa, ongelma ei ollut:

markkina.

tuote.

ajoitus.

hintaa.

asiakkaan tarve.

kilpailija.

Tai se, että asiakas ei yksinkertaisesti halunnut ostaa.

Ongelma oli tietenkin:

SINUN MINDSETISI.

Menestyvät ihmiset heräävät klo 04.37.

He juovat jäävettä.

He kirjoittavat päiväkirjaa.



He käyvät kylmässä suihkussa.

He tekevät 47 burpeeta.

He lukevat Marcus Aureliusta.

He postaavat siitä LinkedIniin.

Ja kaikki tämä tapahtuu ennen kuin tavallinen ihminen on edes painanut torkkua toisen kerran.

Jos haluat kasvattaa myyntiä, sinun pitää kasvattaa itseäsi.

Jos haluat 10X liikevaihdon, tarvitset 10X aamurutiinin.

Jos haluat 100X liikevaihdon, joudut valitettavasti heräämään eilen.

ONNITTELUT.

Olet nyt virallisesti Certified High Ticket Alpha Revenue Closer™.

Tulosta tämä e-kirja.

Kehystä se.

Laita kehys Lamborghiniin viereen.

Jos sinulla ei ole Lamborghiniä, ota kuva jonkun toisen Lamborghiniin vieressä.

LinkedIn ei kysy papereita.