



## **BEST SELLER** C O M P E T I T I O N

### Maailma muuttuu myymällä!

Sinut on valittu Turun ammattikorkeakoulun MyyntiAkademia -oppimisympäristöön opiskelijaksi keväksi 2022. Alkuvuonna olette päässeet tekemään useita kiinnostavia projektitoimeksiantoja alueen yrityksille ja Turun ammattikorkeakoululle.

Turun ammattikorkeakoulun MyyntiAkademia on 2021 perustettu oppimisympäristö, missä myynnin ja markkinoinnin opiskelijat pääsevät tekemään käytännön asiakasprojekteja aidoille yritysasiakkaille. Toiminnan missiona on tarjota yrityksille mahdollisuutta tehdä töitä tulevaisuuden huippuosaaajien kanssa jo tänään. MyyntiAkatemian nettisivuilla on hyvin tiivistettynä toimintanne arvot ja palvelut: <https://myyntiakademia.turkuamk.fi/>.

MyyntiAkademia haluaa ottaa toiminnassaan vastuullisuuden vahvasti huomioon. Viikkopalaverissanne 2.3. nousi esiin turvallisuustilanne Euroopassa ja siihen liittyvä avuntarve. Palaverissa päätettiin perustaa uusi projekti: Maailma muuttuu myymällä. Projektin ideana olisi kerätä varoja hyväntekeväisyyteen tarjoamalla yrityksille vastuullisuuteen liittyvä webinaaria 28.4. Webinaarin järjestää Turun ammattikorkeakoulu.

Olet törmännyt syksyllä myyntityön kursseilla vastuullisuuteen ja kriisiliiketoimintaan. Olet tosi kiinnostunut aiheista ja suunnitellut tekeväsi opinnäytetyösi aiheisiin liittyen. Ilmoittauduit viikkopalaverissa Marianne Renvallille, MyyntiAkatemian valmentajalle, Maailma muuttuu myymällä -vastuullisuusprojektin jäseneksi.

Alustavan ideanne mukaan projektitiimin tarkoituksena olisi kevään aikana kerätä vähintään 10 000 euroa suomalaisilta yrityksiltä lahjoitettavaksi esimerkiksi SPR:n kautta kriisialueille myymällä lippuja Maailma muuttuu myymällä -webinaariin 28.4.

## Tilanne

Projektipäällikkö on hahmotellut projektisuunnitelmaa vastuullisuusprojektillenne. Projektipäällikön tehtävä on tuotteistaa ja hinnoitella vastuullisuuswebinaari: mitä yrityksille tarjotaan, millä hinnalla ja miksi.

Webinaarin järjestää Turun ammattikorkeakoulun yrittäjyyden ja myynnin tiimi 28.4. kello 13-16. Tarkempi ohjelma kiinnostavalle iltapäivälle selviää 31.3.2022 mennessä. Pohditte projektitiimissä, olisiko yritysten webinaarilisenssin hinnaksi 500 euroa + alv. sopiva. Entä, olisiko järkevintä, että osallistujien määrää yhdestä yrityksestä ei rajoitettaisi vaan lisenssillä mukaan pääsisi useampikin osallistuja.

Jäät miettimään, paljonko tarvitaan prospekteja 10 000 euron myyntitavoitteen hankkimiseksi? Jos yhden paketin hinta on 500 euroa, myyntiä pitäisi tulla siis vähintään 20 webinaaripakettia. Jotta saatte 20 pakettia myytyä, paljonko tarvitaan prospekteja? Entä, miltä toimialalta yritykset voisivat olla?

Projektipäällikkö lupaa laatia listan mahdollisista avustusjärjestöistä, joista lahjoituskohde valitaan. Projektisuunnitelmaan on kirjattu, että lahjoituskohde ja myytävä webinaaripaketti pitää olla päätettynä 31.3. Oma vastuualueesi projektitiimissä on keskittyä webinaaripakettien myyntiin.

Valmentajanne Marianne Renvall pyysi sinua tekemään myyntityön tueksi kahden minuutin esittely- ja myyntivideon torstaihin 14.4.2022 kello 12:een mennessä.. Videolla kerrot itsestäsi, MyyntiAkategoriasta, Maailma muuttuu myymällä -webinaarista ja valitusta lahjoituskohteesta. Videolinkki toimitetaan Mariannelle tutustuttavaksi samalla [Webropol -lomakkeella](#), jolla hyväksytte projektin pelisäännöt ja vahvistatte osallistuvanne projektitiimiin. Tiedät, että videon voi tehdä esimerkiksi YouTubeen ja estää sen näkyvyyden muille kuin linkin saajille.

Myyntityön kursseilla on opetettu, että uutta tuotetta kannattaa rohkeasti pilotoida asiakkaiden kanssa. Projektisuunnitelman mukaan ensimmäinen myyntitapaaminen pidetään asiakkaan kanssa 21.4. kello 9-12 välillä, kun lahjoituskohde, webinaarin tarkempi ohjelma ja tuotepaketti hintoineen ovat selvillä. Myyntitapaamiseen on varattu 20 minuuttia.

## Seuraavaksi

Projektisuunnitelma näyttää mielestäsi selkeältä ja oma vastualueesi siinä on myynti. Maaliskuun aikana MyyntiAkatemiassa päätetään lahjoituskohde. Maailma muuttuu myymällä -webinaarin aikataulu julkaistaan myös maaliskuussa. Marianne on luvannut pitää aiheesta lyhyen infon projektitiimille 31.3.2022 kello 9.

Päätät valmistautua varsinaiseen myyntityöhön lukemalla netistä lisää vastuullisuudesta ja harjoittelemalla myyntitilanteita käytännössä. Mietit, miten esittelisit MyyntiAkatemian ensimmäisellä asiakastapaamisella 21.4. ja millä kärjellä lähestyisit asiakasta: vastuullisuudella, itse webinaarilla vai molemmilla?

Sinun tehtäväsi on siis osallistua infoon 31.3. kello 9, laatia myyntivideo Mariannelle ja lähettää se 14.4.2022 kello 12:een mennessä oheiseen linkkiin: <https://link.webropolsurveys.com/S/EFAF8C73ABF8FF14>.

Olet enemmän kuin innoissasi, että pääset projektissa yhdistämään kaksi intohimoasi: vastuullisuuden ja ratkaisumyynnin.