

## Best Seller Competition 2026

### Semifinaali

### Myyjän case

Ensimmäinen tapaamisesi Vainun edustajana Greenstepin kanssa palautti mieleesi monia asioita, joiden kanssa painit opiskeluaikanasi ja onneksi oppia oli tarttunut puseroon. Keskustelusi Kontion kanssa jäi heidän puoleltaan selvästi elämään, ja nyt Greenstep haluaa jatkaa neuvotteluja ja mennä askeleen syvemmälle.

Edellisen palaverin aikana ja sen jälkeen on tarkentunut, että Greenstepillä on kunnianhimoisia kasvutavoitteita:

- Pohjoismaista pitäisi saada aiempaa kannattavampia liiketoiminta-alueita
- toiminnan laajentaminen uusiin maihin, kuten Puolaan ja muihin Suomen viennin kannalta keskeisiin markkinoihin, joissa heillä ei vielä ole omaa pysyvää jalansijaa
- julkisen sektorin asiakkuuksien määrätietoinen kasvattaminen Suomessa

Greenstep tiedostaa, että nämä kohderyhmät eroavat kotimaisten yritysostajien osalta sekä datavaatimuksiltaan, hankintaprosesseiltaan että myyntisyklin pituudelta. Heitä kiinnostaa erityisesti se, miten data voisi auttaa myyntiä kohdentamaan oikeat organisaatiot, tunnistamaan ajankohtaiset signaalit (esim. hankinnat, investoinnit, organisaatiomuutokset) ja tukemaan asiantuntijamyynnin systemaattisuutta myös uusilla markkinoilla.

Greenstep esitti sinulle selkeän toiveen: seuraavassa tapaamisessa halutaan nähdä, miten Vainu toimii käytännössä. Siirryt siis tarvekartoituksesta konkreettiseen demoamiseen, mikä sopii sinulle erinomaisesti. Laadit tiiviin ja fokusoidun tuote-esittelyn, jossa kerrot:

- miten Greenstepin kannalta kiinnostavia prospekteja voidaan tunnistaa Suomessa ja valituissa vientimaissa
- miten Vainun dataa ja signaaleja voi hyödyntää sekä yksityisen että julkisen sektorin myynnissä
- miten Vainu voisi keventää myyjien manuaalista taustatyötä ja lisätä tuloksellista asiakastyötä.

Voit rikastaa demoa myös teknisellä näkökulmalla, esimerkiksi näyttämällä, miten Vainun CRM-integroitu ratkaisu tai API-pohjainen datasyöttö mahdollistaisi tiedon automaattisen päivittymisen Greenstepin järjestelmiin useissa maissa ja eri palvelualueilla.

#### Neuvotteluraamit

Pidit tiiviin palaverin myyntitiiminne vetäjän Tatun kanssa, ja sait häneltä hyviä pelimerkkejä neuvotteluun:

- lähtökohtaisesti käytä Vainun hinnoittelusivustoa ja -laskuria, <https://www.vainu.com/pricing>
- tarjoukseen voidaan tarvittaessa lisätä 1 000 exportia tai yksi lisäkäyttäjä samaan hintaan
- jos Greenstepin mielestä ajoitus ei ole juuri nyt oikea, niin voit neuvotella sopimukseen muutaman lisäkuukauden veloitusetta
- sopimukset ovat lähtökohtaisesti 12 kuukauden mittaisia, lyhyempiä sopimuksia ei tehdä.



### **Tapaaminen**

Ensimmäinen palaveri käytiin online, mutta nyt Greenstep haluaa tavata sinut kasvotusten. Tapaaminen järjestetään torstaina 23.4.2026 Turussa, Greenstepin kutsumana. Yrityksen omissa tiloissa Kupittaaan EuroCityssä on meneillään lattiamateriaalin uusiminen, joten palaveri pidetään lähes naapurissa EduCityssä.

Paikalle on luvattu Greenstepin myynnin edustus, joka haluaa nähdä ja kokea konkreettisesti, miten Vainu voisi tukea heidän arkeaan ja kasvutavoitteitaan.

Tavoitteenasi ei ole vielä lukita lopullista sopimusta, mutta onnistunut demo, asiakkaan tilanteeseen osuva arvolupaus ja selkeät seuraavat askeleet ovat nyt kriittisiä.

Tsemppiä tapaamiseen!

CONFIDENTIAL