



# Tuotevalitsin

Näin tehostat B2B-myyntiä ja helpotat asiakkaan ostamista

# Sisältö

Mikä on Tuotevalitsin? .....	4
Tuotevalinnan prosessi .....	5
Soveltuuko Tuotevalitsin yrityksellemme? .....	7
Tuotevalitsin myyjän työkaluna .....	10
Tuotevalitsin ostamisen apuna .....	11
Tuotevalitsimen suunnittelu ja toteutus .....	13

## **Tämä opas kertoo, miten tehostat myyntiä automatisoimalla myynnin ja ostamisen prosesseja.**

Tuotevalitsin on erityisesti teknisten tuotteiden määrittelyyn ja konfigurointiin tarkoitettu työkalu. Se mahdollistaa räätälöitävien tuotteiden ja ratkaisujen tarjoamisen verkossa itsepalveluna. Tuotevalitsin ohjaa asiakkaan ostamista askel kerrallaan kohti haluttua ratkaisua.

Lisäksi Tuotevalitsin toimii myynnin työkaluna esimerkiksi menekki- ja määrälaskennan apuvälineenä.



ENSIMMÄINEN KAPPALE

# MIKÄ ON TUOTEVALITSIN?

# Mikä on Tuotevalitsin?

Tuotevalitsin mahdollistaa räätälöitävien tuotteiden ja ratkaisujen tarjoamisen verkossa. Se ohjaa ja helpottaa asiakkaan ostamista sekä automatisoi myynnin työtä. Tuotevalitsin-työkalu soveltuu erityisesti massaräätälöitävien teknisten tuotteiden myyntiin.

Tuotevalitsin perustuu ajatukseen, että valitsimessa kysytään ne samat kysymykset, jotka myyjä kysyisi asiakkaalta, kuten esimerkiksi tarpeet ja tuotteen käyttötarkoituksen. Lisäämällä siihen teknisiä lisäkysymyksiä, Tuotevalitsin voi antaa ehdotuksia mahdollisista räätälöidyistä ratkaisuista.

Tuotevalitsin rakennetaan tämän, yleensä myyntihenkilöillä olevan asiakasymmärryksen pohjalta. Valitsimeen määritellään osto- ja myyntiprosessin kannalta tärkeät kysymykset ja vaiheet, joka mahdollistaa ohjatun ostamisen rakentamisen verkkoon. Ohjatun tuotevalinnan avulla asiakas voi itsenäisesti rakentaa ja vertailla eri ratkaisuvaihtoehtojen materiaaleja, määriä ja hintoja, tehdä tarjouspyynnön tai suoran tilauksen valitusta kokonaisuudesta.

## Tuotevalitsimen hyödyt



Ohjaa ja visualisoi asiakkaan tuotevalintaa



Parantaa asiakaspalvelua ja tehostaa myyntiä



Poistaa myynniltä työllistävät tuotekyselyt



Kevyt ja helposti integroitava ratkaisu



Vähentää tuotevalintaan liittyviä virheitä



Soveltuu erityisesti valmistavan teollisuuden teknisille tuotteille

# Tuotevalinnan prosessi

Tuotevalitsin suunnitellaan sekä asiakkaan että myynnin tarpeiden pohjalta. Ensin kuvataan asiakkaan ostoprosessi ja sen jälkeen suunnitellaan haluttu myynti- ja asiakaspalveluprosessi. Ostoprosessi voi päättyä tarjouspyynnön lähettämiseen tai ratkaisun tilaamiseen suoraan verkosta.



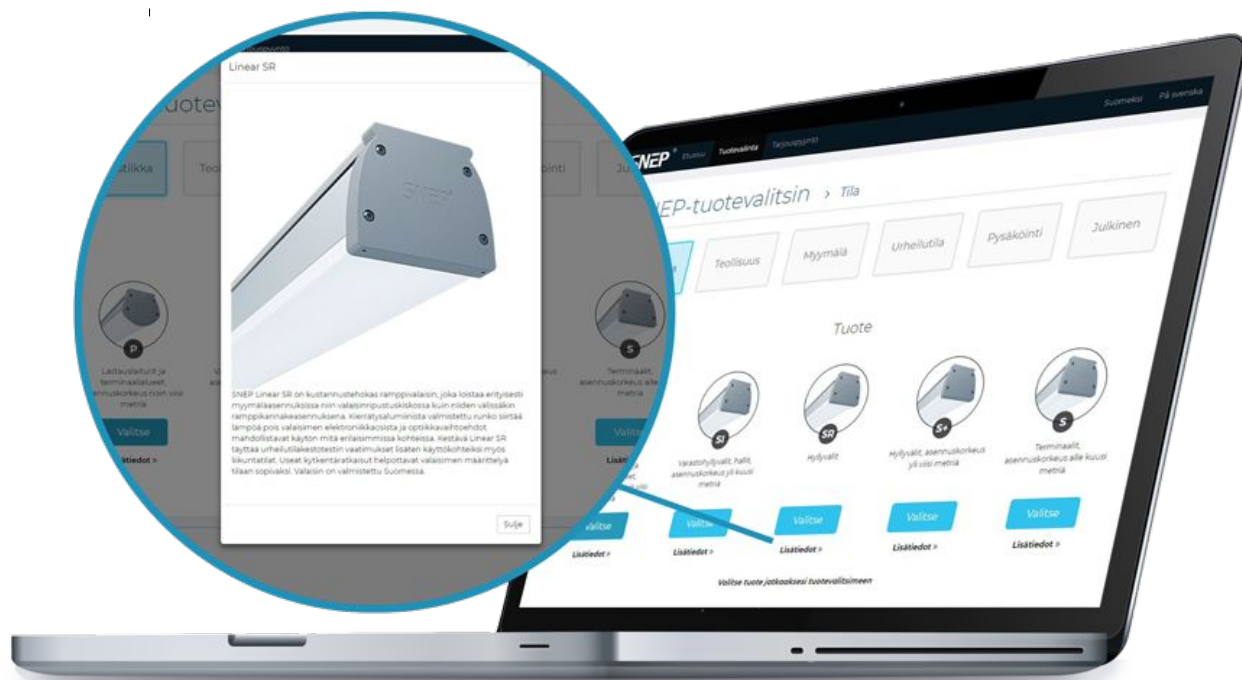
Tuotevalitsimen avulla asiakas valitsee ohjatusti tuotteen ominaisuudet sekä tarvittavat ja vapaavalintaiset lisäosat. Asiakas voi vertailla eri ratkaisuvaihtoehtojen visuaalisuutta, materiaalimääriä ja hintoja. Lopputuloksena syntyy asiakaskohtainen räätälöity ratkaisu.

Tilanteesta riippuen asiakas voi joko itse tilata tuotteen tai ratkaisun verkkokaupasta, tai pyytää tarjousta. Tarjousta pyydetessä myyjä voi vielä tarkistaa, että asiakkaan määrittelemä tuote on järkevä ja ettei siitä puutu mitään välttämätöntä. Tarjouspyynnön jättäminen tarjoaa myös mahdollisuuksia lisä- ja ristiinmyyntiin.

## Tuotevalitsimella asiakas voi

- Aloittaa ostoprosessin verkossa hänelle sopivaan aikaan.
- Tehdä tuotehakuja ja -vertailuja.
- Muodostaa räätälöityjä ja virheettömiä kokonaisuuksia.
- Nähdä visuaalisesti eri toteutusvaihtoehdot.
- Selvittää tarvittavat materiaalit, määrät ja hinnat.
- Lähettää haluamastaan kokonaisuudesta tarjouspyynnön tai tehdä tilauksen.

## Case: Purso SNEP®



**SNEP® valaisinratkaisun Linear-tuotevalitsin:** e21 toteutti Purso Oy:lle tuotevalitsimen, jonka avulla niin tilojen suunnittelijat, urakoitsijat kuin myyjät itse voivat suunnitella ja määrittellä virheettömän valaisinratkaisun käyttökohteen mukaan.

Tutustu Linear-tuotevalitsimeen: <https://linear.snep.fi>



*Olemme saaneet Tuotevalitsimesta äärimmäisen hyvää palautetta niin asiakkailta kuin omilta myyjiltä. Asiakkaat voivat itsenäisesti rakentaa käyttökohteeseen sopivan ratkaisun ja myynti saa keskittyä todelliseen myyntityöhön kun työllistävät kyselyt poistuivat.*

**Hannu Jokinen, liiketoimintajohtaja, Purso Oy  
Valaistusjärjestelmät**

# Soveltuuko Tuotevalitsin yrityksellemme?

Vastaamalla seuraaviin kysymyksiin yrityksesi toiminnasta pääset helposti selville onko Tuotevalitsin tarvitsemasi ratkaisu.

	Kyllä	Ei
Tarvitseeko suurin osa asiakkaistasi räätälöidyn / yksilöllisen tuotteen tai ratkaisun?		
Vaatiiko tuote/ratkaisu ostajalta määrittelyä esimerkiksi koon, koostumuksen ja / tai käyttötilanteen mukaan?		
Koostuvatko tilaukset useiden tuotteiden yhdistelmistä?		
Vaatiiko oikean tuotteen / ratkaisun valinta asiantuntijan apua?		
Vaatiiko tuotteiden menekin laskenta asiantuntijan apua?		
Kuluuko tarjouksen tekoon liikaa aikaa?		
Tarvitsevatko jälleenmyyjät tukea tuotevalintaan?		

Jos vastaus yhteenkin kysymyksistä on **kyllä**, niin Tuotevalitsin soveltuu yrityksellesi ja todennäköisesti tehostaa myyntiänne.

Mitä useampi **kyllä**-vastaus, niin sitä enemmän Tuotevalitsimesta on hyötyä yrityksen myynnille ja asiakkaille.

# NÄE TUOTEVALITSIN KÄYTÄNNÖSSÄ

Video Icopalin Kattolaskurista näyttää  
konkreettisesti millaista hyötyä  
Tuotevalitsimesta on menekin laskemisessa.  
[www.e21.fi/tuotevalitsin](http://www.e21.fi/tuotevalitsin)

Katso video  
Icopalin Kattolaskurista





TOINEN KAPPALE

# TUOTE- VALITSIMEN HYÖDYNTÄMINEN

# Tuotevalitsin myyjän työkaluna

Tuotevalitsin toimii sekä menekkilaskennan, hinnoittelun että tarjousten tekemisen työkaluna. Myynnin prosessia automatisoiva työkalu tehostaa myynnin toimintaa ja ajankäyttöä sekä vähentää virheiden mahdollisuuksia.

Kun Tuotevalitsin rakennetaan myyjän työkaluksi, siihen sisällytetään kaikki tarjouspyynnön tekemiseen vaaditut vaiheet. Valitsin ohjaa vaihe vaiheelta myyjää lisäämään ratkaisuun tarvittavat osat ja määrät. Opastettu valinta sekä nopeuttaa tarjouksen tekemistä että vähentää virheiden riskiä, kun vaihtoehtona on vain yhteensopivat tuotteet.

## Hyödyt myynnille

- Vähentää tuotevalintaan liittyviä virheitä.
- Poistaa myyntiä työllistävät tuotekyselyt ja vapauttaa aikaa haastavampiin ratkaisutoimituksiin.
- Nopeuttaa ja automatisoi tarjousten ja tilausten käsittelyä.
- Sopii yrityksen omalle myynnille ja jälleenmyynnin palvelemiseen.
- Kevyt ja helposti integroitava ratkaisu.

Tuotevalitsimen määrittely tehdään tyypillisesti myynnin edustajien kanssa, koska on tärkeää, että työkalusta tulee saumaton osa myyntiprosessia. Tuotevalitsin toimii myyjän tarjous- ja hinnoittelutyökaluna ja korvaa monet turhat Excel-tiedostot. Myynti voi päättää, haluavatko he, että asiakas tekee tarjouspyynnön vai tilauksen verkossa.

Tuotevalitsin sopii hyvin myös uusien myyjien koulutukseen ja perehdyttämiseen.

# Tuotevalitsin ostamisen apuna

Tuotevalitsin räätälöi automaattisesti monimutkaisetkin tuotteet ja ratkaisut asiakkaan tarpeiden mukaiseksi. Työkalu ohjaa asiakkaan ostamista kysymällä tarvittavat tiedot sekä visualisoimalla vaihtoehdot annettujen tietojen pohjalta. Näin asiakas voi suorittaa koko tuotevalintaprosessin itsenäisesti, hänelle sopivaan aikaan.

Tuotevalitsin mahdollistaa asiakkaiden omatoimisen tuotekonfiguroinnin, kun se tarjotaan verkossa kaikkien käyttöön. Tuotevalinnan tekeminen ja tilauksen suorittaminen verkon kautta toimii hyvin teollisuudessa ja teknisessä kaupassa, jossa asiakkaat tietävät haluamansa ratkaisun, mutta eivät välttämättä eri komponenttien riippuvaisuuksia tai menekkiä.

## Hyödyt asiakkaalle:

- Tuotevalinnan voi tehdä milloin ja missä vain.
- Helppo kokeilla erilaisia tuotevariaatioita ja nähdä vaikutukset kustannuksiin.
- Tuotevalinta näyttää vain yhteensopivat vaihtoehdot.
- Vaihtoehdot näkyy visuaalisesti, joka auttaa ostopäätöksen tekoa.
- Valitsimen avulla voi vertailla ja valita materiaalit, määrät ja hinnat.
- Nopeuttaa ostamista ja parantaa asiakaskokemusta.



KOLMAS KAPPALE

TUOTE-  
VALITSIMEN  
KÄYTTÖÖNOTTO

# Tuotevalitsimen suunnittelu ja toteutus

Tuotevalitsimen käyttöönotossa on tyypillisesti kolme vaihetta: määrittely ja mallinnus, tekninen toteutus ja testaus/käyttöönotto. Erityisesti määrittely-vaiheessa työskennellään läheisesti myyntiorganisaation kanssa.

Tuotevalitsin onnistuu parhaiten silloin, kun määrittelyvaiheessa pystytään kertomaan Tuotevalitsimen tärkein tavoite: mitä Tuotevalitsimella tavoitellaan ja ketkä tulevat sitä käyttämään. Kun tavoitteet ja käyttäjäryhmä (t) ovat selvillä, voidaan määritellä tuotevalinnan prosessi.

## Määrittelyvaiheessa kuvataan mm. seuraavia asioita:

- Millaisia käyttötilanteita on olemassa?
- Mistä tuotteen valinta aloitetaan?
- Millaisia eri tuoterelaatioita on olemassa?
- Miten eri valinnat vaikuttavat seuraavan vaiheen tuotevaihtoehtoihin?

Lisäksi määritellään tuotetieto: missä muodossa se on saatavilla ja tarvitseeko sitä rikastaa valitsinta varten. Rikastaminen voidaan toteuttaa e21:n helppokäyttöisessä tuotetiedon hallintaratkaisussa SOLUSSa.

Toteutuksen loppuvaiheeseen kuuluva testaus tehdään myös läheisessä yhteistyössä myynnin sekä mahdollisesti myös muiden käyttäjien kanssa optimaalisen tuloksen saavuttamiseksi. Mitä paremmin Tuotevalitsin saadaan osaksi myynti- ja ostoprosesseja, sitä paremmin se palvelee tarkoitustaan.

Toteutus voidaan tehdä erillisenä ratkaisuna tai integroituna verkkopalveluun tai -kauppaan.

# MAKSUTON SOVELTUVUUSKARTOITUS

Varaa 15 minuutin etätapaaminen e21:n edustajan kanssa, niin selvitetään yhdessä soveltuuko Tuotevalitsin yrityksesi myynnin tehostamiseen: [www.e21.fi/etatapaaminen](http://www.e21.fi/etatapaaminen)

Sovi 15min  
maksuton etätapaaminen



## e21 Solutions Oy tuo tehoa B2B-myyntiin

Autamme B2B-yrityksiä digitalisoituvassa maailmassa jo yli 20 vuoden kokemuksella. Tehostamme yritysten liiketoimintaa, myyntiä ja asiointia automatisoimalla prosesseja, digitalisoimalla myyjien työkaluja, helpottamalla asiointia sekä tarjoamalla B2B-verkkokaupparatkaisuja ja tuotetiedon hallintajärjestelmiä.

Asiakkaamme arvostavat sitä, että ymmärrämme heidän haasteensa ja ratkomme ongelmia yhdessä heidän kanssaan. Olemme ylpeitä asiakkaistamme, jotka edustavat etenkin teollisuuden ja kaupan vahvoja nimiä – niin kotimaisia kuin kansainvälisiäkin.

Jos jostain haluamme meidät muistettavan, niin se on luotettavuus. Me pidämme sanamme, toimitamme mitä lupaaamme ja huolehdimme kustannusten paikkansapitävyydestä.

*Tyytyväiset asiakkaamme muistuttavat meitä siitä, miksi me tätä hommaa teemme.*



” Haimme pitkään toimittajaa, jolla on erinomainen alan ymmärrys, tarpeeseemme parhaat ratkaisut ja kenen kanssa yhteistyö tuntuu luontevalta.

e21 täytti kaikki nämä kriteerit.

### **Kimmo Peltola**

Toimitusjohtaja  
Fescon Oy

” Tämä on ollut erinomainen kumppaniliitto.

Me puhumme avioliitosta, koska kehitämme yhteistyössä Ruduksen toimintaa.

### **Anette Patterson**

Kehityspäällikkö  
Rudus Oy

## e21 Solutions Oy

Itälahdenkatu 18 A

00210 Helsinki

Puh. 09 4243 1100

[info@e21.fi](mailto:info@e21.fi)

Tutustu

referensseihimme

osoitteessa:

[www.e21.fi/asiakkaat](http://www.e21.fi/asiakkaat)