

TYÖKIRJA 0: NÄIN KÄYTÄT B2B-ASIAKASHANKINNAN TEKOÄLYJÄRJESTELMÄÄ

MIKÄ TÄMÄ JÄRJESTELMÄ ON

Tämä on käytännönläheinen B2B-asiakashankinnan järjestelmä joka on rakennettu yrittäjälle ja myyjälle joka haluaa hankkia yritysasiakkaita systemaattisesti – ilman suurta markkinointibudjettia, ulkopuolisia konsultteja tai vuosia opettelu-aikaa.

Järjestelmä koostuu kymmenestä työkirjasta ja 57 tekoälykehoitteesta jotka kattavat koko B2B-asiakashankinnan prosessin brändin rakentamisesta pitkäaikaisiin asiakkuuksiin. Jokainen kehoite on valmis pohja jonka täytät omilla tiedoillasi – tekoäly tekee raskaan työn ja sinä teet päätökset.

Järjestelmän rakentaja on Ilpo Tuononen, joka on tehnyt B2B-asiakashankintaa vuodesta 2006 – ensin palkkatöissä, vuodesta 2013 yrittäjänä. Hän rakensi Koulutus-koneen koko asiakaskunnan tyhjästä. Tämä järjestelmä on se mitä hän käyttää itse – tekoälyn avulla nopeammin, tarkemmin ja pienemmällä vaivalla kuin koskaan ennen.

KENELLE TÄMÄ ON

Tämä järjestelmä on tehty sinulle jos:

Olet yrittäjä tai itsenäinen myyjä joka myy palveluitasi tai tuotteitasi muille yrityksille. Sinulla ei ole suurta myyntitiimiä tai markkinointibudjettia – teet asiat itse tai pienen tiimin kanssa. Tiedät että asiakkaita pitäisi hankkia

systemaattisemmin mutta et ole varma mistä aloittaa tai miten rakentaa toimiva prosessi. Haluat hyödyntää tekoälyä käytännön myyntityössä – ei teoriana vaan konkreettisina kehoitteina jotka tuottavat käytettävää tekstiä ja suunnitelmia.

Tämä ei ole sinulle jos etsit pikaoikotietä tai automaattista myyntikonetta. Järjestelmä vaatii työtä – mutta se tekee siitä työstä merkittävästi nopeampaa, helpompaa ja tuloksellisempaa kuin ilman sitä.

MITEN JÄRJESTELMÄ TOIMII

Kaikki työkirjat rakentuvat samalle periaatteelle:

Sinä täytät tiedot. Tekoäly rakentaa sisällön. Sinä teet päätökset.

Jokainen kehoite on valmis pohja johon täytät oman yrityksesi tiedot kohtaan merkittyihin [TÄYTÄ TÄHÄN] -kenttiin. Kun kopioit täytetyn kehoitteen tekoälylle – Claudelle, ChatGPT:lle tai muulle – saat valmiin tekstin, suunnitelman tai analyysin joka on räätälöity juuri sinun tilanteeseen.

Järjestelmän tärkein yksityiskohta on ketjuttaminen. Jokainen myöhempi vaihe rakentuu aiempien vaiheiden päälle – et selitä tilannettasi uudelleen vaan liität aiempien vaiheiden lopputuotokset mukaan. Tekoäly tietää aina koko kontekstin.

TYÖKIRJAT JA NIIDEN TARKOITUS

Työkirja 1A – Yritysbrändin tekoälykehoitteet Brändin rakentamisen perusta. Markkinaympäristön analyysi, asiakasprofiilit, brändi-identiteetti, pääviesti ja brändikirja. Tämä tehdään ensin – se ohjaa kaikkea muuta.

Työkirja 1B – B2B-yritysbrändi tekoälyn avulla B2B-myyntiin erikoistunut täydennysosa. Ostoryhmäkartta, ostajapersoonat, ROI-argumentointi,

luottamusarsenaali, viestipohjat eri päättäjärooleille ja B2B-myyntimateriaalipaketti.

Työkirja 2A – Verkkosivuston suunnittelun tekoälykehoitteet Verkkosivuston strategia, rakenne, alustavalinta, sisältösuunnittelu, visuaalinen ilme, hakukoneoptimointi ja lanseeraus. Toimii myös ilman muita työkirjoja.

Työkirja 2B – Näin kirjoitat verkkosivustolle myyntitekstit tekoälyn avulla Varsinaiset myyntitekstit sivustolle: etusivu, palvelusivut, referenssisivu, Tietoa meistä -sivu ja yhteydenottolomake. Täydentää 2A:ta.

Työkirja 3 – Näin rakennat B2B-inbound-asiakashankinnan tekoälyn avulla Liidimagneetti, liidimagneettisivu, funnel-sähköpostisarja, hakukonestrategia ja suosittelijaverkosto. Rakentaa kanavan jossa asiakkaat tulevat sinuun.

Työkirja 4 – Näin rakennat B2B-outbound-asiakashankinnan tekoälyn avulla Kohdennettu sähköpostimarkkinointi, prospekttilista, LinkedIn-kontaktointi, puhelinsoiton runko ja kontaktointistrategia. Rakentaa kanavan jossa menet itse asiakkaiden luo.

Työkirja 5 – Näin valmistat ja johdat B2B-tapaamisen tekoälyn avulla Tapaamisen valmistelu, kartoituskysymykset, räätälöity myyntiesitys ja tapaamisen päättäminen. Käytetään ennen jokaista tapaamista.

Työkirja 6 – Näin rakennat ja klousaat B2B-tarjouksen tekoälyn avulla Asiakaskohtainen tarjous, hinnoittelun perustelu ja klousaamisprosessi. Käytetään jokaisen tarjouksen yhteydessä.

Työkirja 7 – Näin rakennat pitkäaikaisen B2B-asiakassuhteen tekoälyn avulla Onboarding, asiakassuhteen ylläpito, lisämyynti, referenssien hankkiminen ja pitkäaikainen kumppanuus. Käytetään jokaisen uuden asiakkaan kanssa.

Työkirja 8 – Näin mittaat ja kehität B2B-asiakashankintaasi tekoälyn avulla Konversioputki, kanavien vertailu, kuukausiraportti ja prosessin jatkuva kehittäminen. Käytetään kuukausittain ja kvartaaleittain.

MISSÄ JÄRJESTYKSESSÄ ALOITAT

Järjestelmä on suunniteltu tehtäväksi järjestyksessä mutta se ei tarkoita että kaikki pitää tehdä ennen kuin mitään voi käyttää. Tässä kolme aloitustapaa tilanteestasi riippuen:

Jos aloitat alusta – tee kaikki järjestyksessä: 1A → 1B → 2A → 2B → 3 → 4 → 5 → 6 → 7 → 8

Varaa tähän aikaa. Vaiheet 1 ja 2 ovat laajimmat – ne rakentavat pohjan jolle kaikki muu lepää. Älä oikaise niitä.

Jos sinulla on jo brändi ja sivusto – hyppää suoraan asiakashankintaan: 1B → 3 → 4 → 5 → 6 → 7 → 8

Tee 1B ensin vaikka brändi olisikin jo olemassa – se terävöittää B2B-näkökulman ja tuottaa viestipohjat joita tarvitset kaikessa kontaktoinnissa.

Jos haluat nopean tuloksen heti – aloita outboundista: 1B → 4 → 5 → 6

Tämä on lyhin reitti ensimmäisiin tapaamisiin. Täydennä inbound, mittarit ja jälkihoito myöhemmin kun outbound on käynnissä.

MITEN KÄYTÄT TEKOÄLYÄ TEHOKKAIMMIN

Käytä Claude Projectsia tai ChatGPT Projectsia

Luo oma projekti tätä järjestelmää varten. Tallenna projektin tiedostoihin brändikirjan lopputuotokset, B2B-lisäkehoitteiden tulokset ja muut pohjadokumentit. Tällöin sinun ei tarvitse liittää niitä erikseen jokaiseen kehoitteeseen – tekoäly tietää ne valmiiksi.

Jos et käytä projektiominaisuutta, liitä aina tarvittavat aiempien vaiheiden lopputuotokset kehoitteen alkuun. Tämä on koko järjestelmän tärkein