

REVOPS ENGINE · SYSTEEMISEN MYYNNIN JOHTAMISEN OHJELMA

Sales Operating System

Tavoite kertoo, minne mennään. Myynnin systeemi ratkaisee, päästäänkö sinne.

Toteutusohjelma B2B-myynnistä vastaaville johtajille ja esihenkilöille — myynnin johtamismalli rakennetaan ohjelman aikana omaan organisaatioon, ei opita yleisellä tasolla.





01 — MISTÄ ON KYSE

Myynnin johtamisesta puhutaan taitona. Se on rakenne.

RevOps Engine – Sales Operating System on Kati Huusko-Viikilän rakentama toteutusohjelma myynnistä vastaaville. Ohjelma ei opeta valmista mallia, vaan rakentaa osallistujan oman organisaation myynnin johtamismallin — organisaation, prosessit, mittarit, palkkiomallit ja johtamisrytmin — yhdeksi kokonaisuudeksi. Se ei ole nauhoitettu verkkokurssi, vaan pieni ja ohjattu ryhmä, jossa jokainen moduuli tuottaa yhden valmiin osan omaa mallia.

01

Pieni ryhmä

Enintään 12 osallistujaa. Mukaan haetaan, eikä samassa ryhmässä istu keskenään kilpailevia yrityksiä.

02

Vetäjä mukana livenä

Kati vetää jokaisen session itse. Tallenteet jäävät käyttöön, mutta päätökset syntyvät ryhmässä keskustellen.

03

Omilla luvuilla

Jokainen työstää oman yrityksensä organisaatiota, prosesseja ja palkkiomalleja — ei esimerkkiyritystä.



02 — ONGELMA

Tavoite on päätetty. Rakenne ei ole.

Myynnin tulos ei jää saavuttamatta yhdestä syystä. Se jää saavuttamatta siksi, että prosessi, mittarit, palkkiomalli ja johtamisrytmi on päätetty eri aikaan ja eri perustein — jos ollenkaan.

01

Malli elää yhden ihmisen päässä

Johtamismalli on olemassa, mutta sitä ei ole kirjoitettu. Se toimii niin kauan kuin yksi ihminen on paikalla, eikä se jatku hänen jälkeensä.

02

Korjataan yksi osa kerrallaan

Uusi CRM, uusi palkkiomalli, tiukempi palaverirytm. Osa toimii hetken, kunnes se törmää niihin osiin, joita ei muutettu.

03

Palaveri raportoi, ei johda

Aika menee siihen, mikä jo tapahtui. Sille ei voi enää tehdä mitään — ja se, mihin ehtisi vielä vaikuttaa, jää katsomatta.

03 — RATKAISU

Yksittäisistä käytännöistä yhteen järjestelmään.

Sales Operating System ei ole uusi työkalu eikä uusi menetelmä. Se on se kerros, joka yhdistää myynnin osat toisiinsa — ja pitää tekemisen käynnissä silloinkin, kun johtaja ei ole paikalla.

PERINTEINEN MALLI

- Prosessi kuvattu kerran, arki kulkee omia polkujaan
- Mittarit kertovat, mitä jo tapahtui
- Palkkiomalli ja strategia osoittavat eri suuntiin
- Johtamismalli on yhden ihmisen muistissa



SALES OPERATING SYSTEM

- ✓ Omistajuus, prosessi, rytmi, data ja kannustimet päätetty yhdessä
- ✓ Mittarit, joihin ehtii vaikuttaa ennen kuun loppua
- ✓ Palkkiomalli, joka ohjaa strategian suuntaan
- ✓ Johtamismalli kirjoitettuna, ei muistin varassa

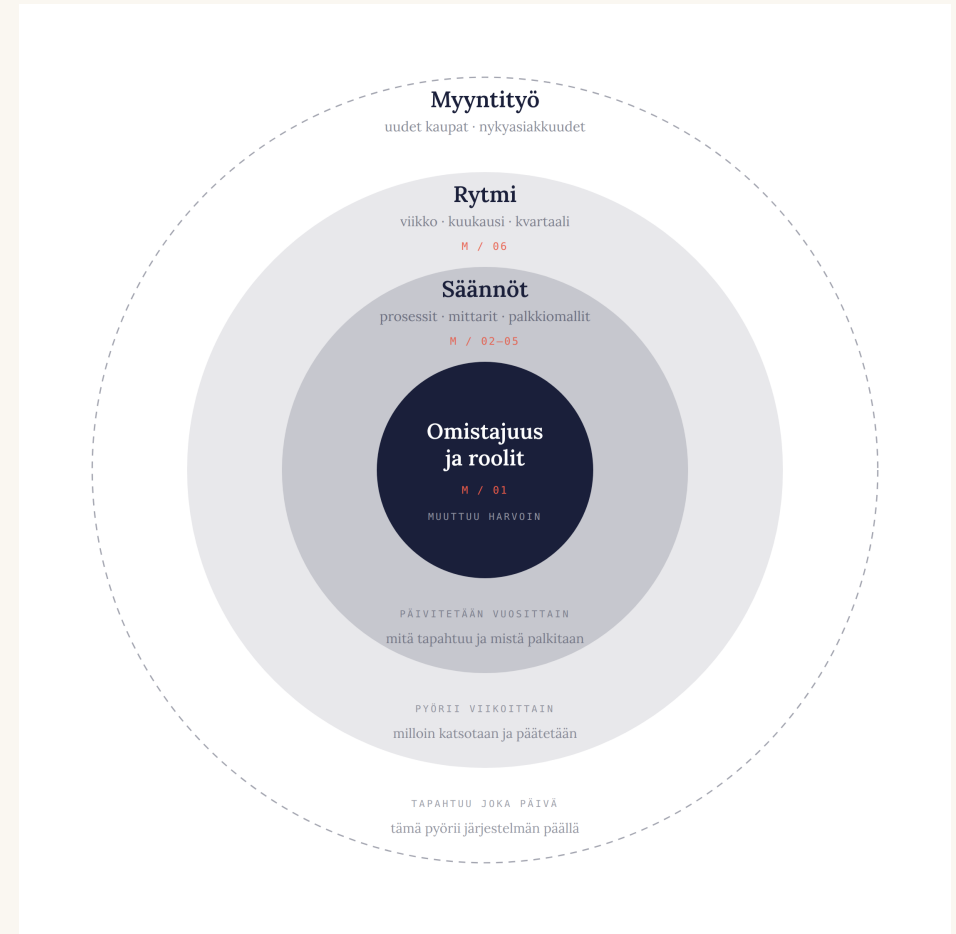
04 — RAKENNE

Neljä kerrosta, joista vain uloin näkyy.

Ongelma näkyy aina uloimmalla kerroksella, myyntityössä. Se ratkeaa aina jollain sisemmällä. Kerrokset järjestyvät sen mukaan, kuinka usein ne muuttuvat ja kuinka moni asia on niiden varassa.

- **Myyntityö**
kaupat ja asiakkuudet — tapahtuu joka päivä
- **Rytmi**
milloin katsotaan, valmennetaan ja päätetään
- **Säännöt**
prosessit, mittarit ja palkkiomallit
- **Omistajuus ja roolit**
kuka vastaa mistäkin ja millä osaamisella

Jos sama asia nousee viikkopalaverissa kolmatta kertaa, vika ei ole palaverissa vaan säännöissä.



Kati on johtanut myyntiä — ja kirjoittanut siitä kirjan.

Kati Huusko-Viikilä on Revory Oy:n perustaja ja Monikanavaisen myynnin johtaminen -kirjan (Kauppakamari, 2024) kirjoittaja. Ohjelman takana on satojen B2B-yritysten kanssa tehtyä työtä sekä valmennuksia, joissa myynnin johtamismalli on rakennettu ja viety tiimien arkeen.

”

*Uudelle myynnin esihenkilölle annetaan tiimi ja tavoite.
Harvemmin mallia, jolla niitä johdetaan.*

— Kati Huusko-Viikilä, perustaja & valmentaja, Revory Oy



06 — KIRJA KUULUU OHJELMAAN

Jokainen osallistuja saa signeeratun kirjan.



Monikanavaisen myynnin johtaminen on Suomen ensimmäinen RevOps-tietokirja (Kauppakamari, 2024). Se sisältyy ohjelmaan Katin henkilökohtaisesti signeeraamana.

Kirja on ohjelman tausta-aineisto: sama ajattelu, samat käsitteet ja samat esimerkit, joita valmennuksissa käytetään.

”Kattavin myynnin johtamiseen keskittyvä kirja, mitä olen lukenut.”

Sami Miettinen — kirjailija & investointipankkiiri

”Tässä kirjassa on helvetinmoinen määrä oikeita työkaluja.”

Mikko Seppä — Co-Founder & CEO, HeadQ

07 — OHJELMAN RAKENNE

Seitsemän moduulia. Noin kolme kuukautta.

Ohjelma etenee organisaatiosta prosesseihin, mittareihin, palkitsemiseen ja johtamisrytmiin — ja päättyy käyttöönottoon. Jokainen moduuli on noin 2,5 tunnin live-etävalmennus, ja jokaisesta jää tallenne.



08 — SISÄLTÖ

Mitä ohjelmassa rakennetaan — moduulit 1–3.

M / 01

Myynti tulovirtana

- Tunnistat, perustuuko rakenteenne strategiaan vai historiaan
- Valitset organisoitumismallin, joka kestää kaksi kasvuvuotta
- Määrittelet roolit ja rajapinnat osaamisen mukaan

PLAYBOOKIIN Myyntiorganisaation tavoitemalli ja roolikartta

M / 02

Uusiasiakashankinnan prosessi

- Kuvaat prosessin niin, että sitä voi johtaa — ei vain raportoida
- Päätät, mitä jokaisessa vaiheessa pitää tapahtua
- Ratkaiset, miten prosessi jalkautetaan arkeen

PLAYBOOKIIN Uusiasiakashankinnan prosessi kriteereineen ja vastuineen

M / 03

Nykyasiakkuuksien johtamismalli

- Luokittelet asiakkaat niin, että luokka vaikuttaa tekemiseen
- Päätät, kuka omistaa mitkään asiakkuudet
- Rakennat vuosikellon, joka pitää annetut lupaukset

PLAYBOOKIIN Asiakasluokat, palvelumallit ja asiakkuuksien vuosikello

08 — SISÄLTÖ (JATKUU)

Mitä ohjelmassa rakennetaan — moduulit 4–6.

M / 04

Tavoitteet, mittarit ja data

- Puret budjetin siihen asti, mitä myyjän pitää tehdä maanantaina
- Erotat menneen mittarit niistä, joihin voi vielä vaikuttaa
- Määrittelet, mitä CRM:n pitää tuottaa ennustamista varten

PLAYBOOKIIN Tavoitehierarkia, mittarit ja CRM:n datavaatimukset

M / 05

Myyjien palkkiomallit

- Tunnistat, mitä nykyinen mallinne oikeasti palkitsee
- Rakennat roolikohtaiset periaatteet — sama malli ei sovi kaikkiin
- Näet etukäteen, mitä käyttäytymistä malli tuottaa

PLAYBOOKIIN Palkitsemisen periaatteet ja roolikohtainen malliluonnos

M / 06

Arjen ja suorituksen johtaminen

- Erotat tiimipalaverin, pipeline-katsauksen ja 1:1:n toisistaan
- Rakennat johtamisrytmin viikosta kvartaaliin
- Saat rungot suorituksen johtamiseen ja vaikeisiin keskusteluihin

PLAYBOOKIIN Johtamisrytmi, palaveriagendat ja keskustelurungot

08 — SISÄLTÖ (JATKUU)

Viimeinen moduuli vie mallin arkeen.

M / 07

Käyttöönotto

- Priorisoi, mitä muutetaan ensin ja mitä vasta myöhemmin
- Rakennat 90 päivän suunnitelman vastuineen ja mittareineen
- Valmistaudut siihen, mitä tapahtuu kun malli kohtaa vastustusta

PLAYBOOKIIN 90 päivän käyttöönottosuunnitelma omistajineen

LOPPUTUOTE

Sales OS Playbook

Et lähde seitsemän valmennuksen jälkeen kotiin muistiinpanojen kanssa. Lähdet oman organisaatiosi myynnin johtamismallin kanssa — yhtenä dokumenttina, jossa jokainen moduuli on yksi luku.

- ✓ Myyntiorganisaation tavoitemalli ja roolikartta
- ✓ Uusiasiakashankinnan prosessi kriteereineen
- ✓ Asiakasluokat, palvelumallit ja vuosikello
- ✓ Tavoitehierarkia, mittarit ja datavaatimukset
- ✓ Palkitsemisen periaatteet roolikohtaisesti
- ✓ Johtamisrytmi, agendat ja keskustelurungot
- ✓ 90 päivän käyttöönottosuunnitelma

09 — HYÖDYT MYYNNIN JOHTAJALLE

Malli, jota ei tarvitse rakentaa iltaisin yksin.

Kirjoitettu johtamismalli

Organisaatio, prosessit, asiakasluokat, mittarit, palkkiomallit ja johtamisrytmi samassa dokumentissa — ei muistin varassa.

Päätöksiä, ei muistiinpanoja

Jokaisesta aamusta lähdetään yksi päätetty osa rikkaampana. Malli on valmis silloin, kun ohjelma päättyy.

Rakenne johdon keskusteluihin

Toimitusjohtajalle ja hallitukselle voi vastata rakenteella ja luvuilla, ei anekdootilla.

90 päivän käyttöönottosuunnitelma

Tiedät mitä muutat ensin, mitä vasta myöhemmin ja kuka mistäkin vastaa.

Valikoitu vertaisryhmä

Yksitoista muuta samassa tehtävässä olevaa, joilta voi kysyä miten he ratkaisivat saman asian.

Johtamismalli, joka jää yritykseen.

Malli säilyy tekijän vaihtuessa

Johtamismalli on kirjoitettu. Uuden esihenkilön perehdytys on olemassa, eikä se ala tyhjästä.

Ennustettavampi myynti

Kun prosessi, mittarit ja rytmi ovat linjassa, ennuste perustuu tekemiseen eikä tunnelmaan.

Palkitseminen ohjaa strategiaan

Palkkiomalli suunnitellaan tietoisesti sen mukaan, mitä sen halutaan tuottavan.

Nopeampi ramp-up

Uusi myyjä ja uusi esihenkilö pääsevät kiinni malliin, jota ei tarvitse arvata.

Vähemmän riippuvuutta yhdestä ihmisestä

Tekeminen jatkuu myös silloin, kun johtaja ei ole paikalla.



11 — MITÄ OHJELMAAN SISÄLTYY

Yksi paketti, joka sisältää kaiken tarvittavan.



7 live-etävalmennusta

Katin itse vetämänä, noin 2,5 h kerrallaan



Sales OS Playbook ja työpohjat

Jokaisesta moduulista yksi valmis osa omaa mallia



Tallenteet jokaisesta valmennuksesta

Sessiot katsottavissa myös jälkikäteen



Valikoitu vertaisryhmä

Enintään 12 osallistujaa, ei kilpailijoita samassa ryhmässä



Välitehtävät ja palaute

Oman organisaation tilanne työstettynä moduulien välissä



90 päivän käyttöönottosuunnitelma

Ohjelman lopputuote, esitettynä ja kommentoituna



Signeerattu kirja

Monikanavaisen myynnin johtaminen, Kauppakamari 2024



Suoritusmerkintä

Ohjelman suorittaneille, jaettavissa LinkedInissä



Tyytyväisyystakuu. Jos ensimmäisen valmennuksen jälkeen ohjelma ei tunnu sopivalta, maksettu summa palautetaan. Ei kysymyksiä.

12 — KENELLE JA MITEN MUKAAN

Ohjelmaan haetaan. Ratkaisevaa on mandaatti, ei titteli.

PROFIILI

Tämä on sopiva, kun...

- ✓ Vastaat B2B-myyntistä ja johdat myyntitiimiä
- ✓ Sinulla on mandaatti muuttaa sitä, miten tiimi tekee työtään
- ✓ Haluat viedä kirjoitetun johtamismallin omaan organisaatioosi
- ✓ Olet aloittamassa uudessa roolissa tai rakentamassa mallia uudelleen

RAJAUS

Ohjelma ei ole suunnattu...

...myynnin konsulteille, valmentajille tai agentuureille, jotka etsivät menetelmiä omaan asiakastyöhönsä. Samaan ryhmään ei myöskään oteta suoria kilpailijoita.

Ilman mandaattia ohjelmasta ei saa irti sitä, mistä maksaa. Ryhmässä käsitellään oman yrityksen oikeita lukuja, prosesseja ja palkkiomalleja. Siksi mukaan haetaan ja ryhmä kootaan harkiten. Samasta yrityksestä voi osallistua useampi.

REVOPS ENGINE · REVORY OY

Systeminen myynnin johtaminen — rakennettuna, ei vain opittuna.

RevOps Engine – Sales Operating System on Revory Oy:n ohjelma, jossa B2B-myynnistä vastaava johtaja rakentaa oman organisaationsa myynnin johtamismallin: organisaation, prosessit, mittarit, palkkiomallit ja johtamisrytmin yhtenä kokonaisuutena.



Lisätietoja: revopsengine.fi engine@revory.fi

Revory Oy · Revenue · Operations — Est. 2023