**YRITTÄJYYDEN NÄKÖKULTTELUKARTTA**

Yrittäjyyttä ilmi tilaavien rasmien purkamisen ehdotukset (kpl)

Aloitusvuosi

31.10.2024

Kerroksen puolueettoman tapaustiedon ja yrityksen sujuvan sujuvuudellisimmin. Rasmeilla tarkoitetaan tietoaloitteimmin, asiakkuuden ja mobiilisyyden Sellisiä mapsia kuvaavaltaa esimerkiksi aktiivisesti kirjoitettu kuvaan vuorovaiheen aikaisen ja vaiheistettavissa.

| # | Kerroksen puolueettoman tapaustiedon ja yrityksen sujuvan sujuvuudellisimmin. Rasmeilla tarkoitetaan tietoaloitteimmin, asiakkuuden ja mobiilisyyden | Mitä kerroksella tapahtuu yrityksessä? | Asiakkaan asiakkuuden ja mobiilisyyden ja Mahdollisuuksien | Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Muita huomioitavia |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 | Asiakkuuksien hoitaminen, asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden kuuntelu, asiakkaiden ongelmien ratkaiseminen | Myynti | Yhteydenpitäminen asiakkaisiin, tarjousten laatiminen, myyntityö, asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen | Asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen, myyntityö, asiakkaiden ongelmien ratkaiseminen | Asiakas tarvitsee apua tarjouksen laatimisessa, asiakas haluaa tietää tuotteen hinnan, asiakas tarvitsee apua ongelmatilanteessa | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 2 | 2 | Tuotteiden esittely | Ostaja / Kävijä | Tuotteiden ominaisuuksien ja hyötyjen esittely asiakkaalle, tuotteiden vertailu kilpailijoiden tuotteisiin, asiakkaan kysymyksiin vastaaminen | Asiakas tarvitsee tietoa tuotteen ominaisuuksista ja hyödyistä, asiakas haluaa vertailla eri vaihtoehtoja, asiakas tarvitsee vastauksia kysymyksiinsä | Asiakas on kiinnostunut tuotteesta, mutta tarvitsee lisätietoa ennen ostopäätöstä, asiakas haluaa nähdä tuotteen käytännössä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 3 | 3 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti | Asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden kuuntelu, tarjousten laatiminen ja räätälöinti, neuvottelu, sopimusten tekeminen ja allekirjoittaminen | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, tarjousten räätälöinti asiakkaan tarpeisiin, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 4 | 4 | Tuotteiden ja palvelujen kehittäminen asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden perusteella, myynnin seuranta ja analysointi | Myynti | Asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden kuuntelu, tuotteiden ja palvelujen kehittäminen, myynnin seuranta ja analysointi, myyntityön suunnittelu ja organisointi | Asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen, tuotteiden ja palvelujen kehittäminen asiakkaan tarpeiden mukaan, myyntityön tehokkuuden parantaminen | Asiakas haluaa tuotteen tai palvelun, joka vastaa hänen tarpeitaan, asiakas tarvitsee apua tuotteen tai palvelun käyttöönotossa | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 5 | 5 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat neuvottelevat asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa tarjousten laatimisesta ja sopimusten tekemisestä | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 6 | 6 | Tarjousten ja sopimusten laatiminen ja neuvottelu | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 7 | 7 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 8 | 8 | Verkkosivujen ylläpitäminen ja päivittäminen, asiakkaiden ohjaaminen verkkosivujen käyttöön | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat ylläpitävät ja päivittävät yrityksen verkkosivuja, ohjaavat asiakkaita verkkosivujen käytössä | Asiakkaan tarvitsee ajantasaista ja helppokäyttöista verkkosivua, asiakas tarvitsee apua verkkosivujen käyttöönotossa | Asiakas tarvitsee apua verkkosivujen käyttöönotossa, asiakas haluaa löytää tietoa helposti verkkosivuilta | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 9 | 9 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 10 | 10 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 11 | 11 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 12 | 12 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 13 | 13 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 14 | 14 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |
| 15 | 15 | Asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa käytävä neuvottelu, tarjousten laatiminen ja sopimusten tekeminen | Myynti, asiakaspalvelu | Myynti ja asiakaspalvelun asiantuntijat laativat tarjouksia ja sopimuksia asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa, neuvottelevat ehtoja ja hinnoittelua | Asiakkaan ja yhteistyökumppanin tarpeiden ymmärtäminen, räätälöityjen tarjousten laatiminen, neuvottelu ja sopimusten tekeminen | Asiakas tarvitsee räätälöityä tarjousta, asiakas haluaa neuvotella ehtoja, asiakas tarvitsee apua sopimuksen tekemisessä | Yrittäjä, mikä asiakkaalla ongelma tai tehtävä? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? Mitkä ovat kerroksella yrityksen ja asiakkaan tärkeimmät tehtävät, ongelmat, tarpeet ja mahdollisuudet? | Asiakkaan ja yrityksen kohtaamispaikat, joissa asiakas ja yritys kohtaavat toisensa, esim. myymälä, verkkosivusto, messut, asiakastilaisuudet, myyntipuhelut, asiakaspalvelu jne.) | Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? Kuinka usein asiakas ja yritys kohtaavat? | Yrittäjä ja myynti |