

Printmix käyttää Soittolinjan toimittamaa CRM-myyntijärjestelmää

Myynti tarvitsee ajanmukaiset työkalut vaativaan työhönsä

HELSINKI, UUSIMAA, SUOMI, June 7, 2022 /EINPresswire.com/ -- [Printmix Oy](#) on erikoistunut asiakaslehtien tuottamiseen kokonaisvaltaisesti, avaimet käteen -periaatteella. Yritys hoitaa myös ilmoitusmyynnin, jos asiakas niin haluaa. Yrityksessä huomattiin jo hyvän aikaa sitten, että myynti tarvitsee ajanmukaiset työkalut vaativaan työhönsä. Onneksi löytyi Soittolinja, joka paransi myyntityötä ja asiakashallintaa huomattavasti.



Myyntin työkalut ovat onneksi kehittyneet

Puhelinmyynnissä, puhelinhaastatteluissa, uusiasiakashankinnassa, bukkauksessa tai muussa puhelintyössä kuten B2B- ja B2C-markkinoilla, on tärkeää, että asiat pysyvät järjestyksessä ja puhelintyön laatua pystytään seuraamaan.

“

Soittolinja on 2022-luvun etätyökalu”

Mika-Matti Trogen

- Kun yrityksen asiakkaita halutaan kontaktoida laadukkaasti puhelimitse, siihen tarvitaan soittojärjestelmä, joka sisältää myös CRM eli asiakashallintaohjelman ominaisuuksia, ja myynnin laadunvalvontaan liittyviä työkaluja, selvittää Soittolinjan toimitusjohtaja Jouko Koskinen.

Hänen yrityksensä on kehittänyt softaa jo usean vuoden ajan. Kauppakorkeassa opiskellessaan mies paikasi töitä yhtiökumppaneidensa kanssa, jotta he pystyivät kehittämään yhden Suomen johtavista soittojärjestelmistä tulorahoituksella.

Ei ole aivan tyypillistä, että nuoret kauppatieteilijät malttavat tehdä pitkäjänteistä kehitystyötä kvartaalijatteluun sijaan, katse pitkällä tulevaisuudessa. Soittolinjan ydinporukka on edellä aikaansa ja toimii vastuullisesti pitkän tähtäimen suunnitelmat mielessään.

Suuret korvat auttavat

Printmix Oy on yksi Soittolinjan asiakkaista, jota on kuunneltu hyvin suurilla korvilla. Printmixin innovatiivisella toimitusjohtajalla [Mika-Matti Trogenilla](#) on ollut paljon ideoita yhteistyövuosien aikana, joita on hyödynnetty Soittolinjan tuotekehityksessä.

- Mikan kanssa on ollut hienoa tehdä yhteistyötä, sillä hänellä on pitkä kokemus alalta ja poikkeuksellisen laaja ymmärrys järjestelmien integroinneista. Hän on edistänyt meidän liiketoimintaamme omalta osaltaan, mainitsee Koskinen.

Printmix on painotalo, joka on osa METSEK Groupia. Siihen kuuluu [Suomen Myyntimedit Oy](#), joka puolestaan omistaa Printmixin.

- Meille laatu kaikessa työssä on ensiarvoisen tärkeää. Teemme muun muassa asiakas- ja järjestölehtiä avaimet käteen periaatteella. Hoidamme myös haastavan ilmoitusmyynnin asiakkaan puolesta.

- Teemme asiakkaalle koko lehden eli taiton, graafisen suunnittelun, jopa mainosten teon, ilmoitusmyynnin ja postituksen avaimet käteen -periaatteella. Vain vastuu lehden sisällöstä jää asiakkaalle, selvittää Mika-Matti Trogen.

Printmixin tarjoamalle palvelulle on kysyntää, sillä asiakas- ja järjestölehdet nostavat imagoa, mutta tuottavat tappiota. Printmix-konseptilla tehty asiakaslehti voi olla jopa tuottoisa omistajilleen, riippuen painosmäärästä, postikuluista ja muista seikoista.

Tuotto perustuu tehokkuuteen

- Meille on tärkeää, että vaativa puhelinmyyntityö on mahdollisimman miellyttävää työntekijöillemme ja tasalaatuista asiakkaisiin päin. Käytännössä tämä tarkoittaa, että koko myyntiprosessi ensimmäisestä soitosta laskuun asti on taltioitu, selvittää Mika-Matti Trogen.

Myyjä saa soittolistan, joka on tallennettu Soittolinjan järjestelmään. Jokaisen puhelun kaikki tiedot tallennetaan järjestelmään, koska on soitettu, mitä sovittu, kauanko puhelu kesti jne. Puhelut myös äänitetään. Se on tärkeää niin myyjän kuin asiakkaan kannaltakin. Jokaisen kauppaan johtaneen myyntipuhelun jälkeen asiakas saa välittömästi tilausvahvistuksen joko tekstiviestillä tai sähköpostilla. Ne ovat perusominaisuuksia Soittolinjassa.

- Eikä tässä vielä kaikki. Soittolinjassa on tärkeitä CRM-ominaisuuksia, käytämme sitä muun muassa työaikaseurannassa.

- Puhelut tapahtuvat internetin kautta, tämä mahdollistaa etätyön. Meillä on työntekijöitä aina Thaimaata myöden, selvittää toimitusjohtaja Trogen.

Hän lisää, että päällekkäiset soitot pitää ehdottomasti eliminoida, sillä mikään ei ärsytä asiakasta niin kuin saman yrityksen toinen myyjä soittaa hetken päästä tai pahimmassa tapauksessa sama

soittaja.

Asiakaskas palvelu uudelle tasolle

Printmixissä on osattu tehdä hyvää asiakaspalvelutyötä pitkään, siitä kertoo AAA-luottoluokitus.
- Mutta, nyt Soittolinjan ansiosta asiakaspalvelumme on mennyt aivan uudelle tasolle.

Soittolinja on meidän monipuolinen asiakashallintajärjestelmämme, ehkä vieläkin enemmän. Se on myös puhelinvaihe, jolla voi yhdistää puheluita, laittaa jonoon, lähettää soittopyyntöjä tai muita tietoja joko sähköpostilla tai tekstiviestillä. Kotimainen ohjelmisto kestää suuriakin määriä puheluita. Se toimii sekä internetissä että mobiilissa, Trogen oikein innostuu kertoessaan tärkeän työkalun ominaisuuksista.

Yhteistyökumppani Soittolinjan Jouko Koskinen muistuttaa, että järjestelmän tarkoitus on parantaa eri sidosryhmien positiivisia työnteokokemuksia. Yrityksen johdolle on myynnin seurantaan ja kehittämiseen tarkoitettut työkalut, kuten myös soittotyötä tekeville omat työkalut.

Monet Soittolinjan toiminnallisuuksista tukevat loppuasiakkaan positiivista kokemusta. Esimerkiksi asiakaspalvelutyössä on tärkeää, että asiakasta koskevat tiedot ovat helposti käytettävissä ja muokattavissa puhelun aikana, jolloin asiointi on jouhevaa. Sovitun kaupan jälkeen lähetettävillä vahvistusviesteillä saadaan myyntiin luotettavuutta ja vältetään väärinymmärryksiä.

Molemmat herrat niin Trogen kuin Koskinenkin muistuttavat, että heidän yrityksissään on rekrytoinnit meneillään.

- Soittolinjasta kannattaa napata kiinni. Järjestelmää pääsee myymään tai sen avulla pääsee mielenkiintoisiin lehtiprojekteihin mukaan. Telemarkkinointi on mennyt aivan uudelle levelille toimivan työkalun ansiosta, he toteavat.

Alkuperäinen artikkeli on julkaistu sttinfossa.

Lisätietoja:

METSEK Group Oy

Printmix Oy
Suomen Myyntimediat
toimitusjohtaja Mika-Matti Trogen
mika.trogen@metsek.fi

Vaihde: 010 319 6380 (ma-pe 10-14)
Höyläämötie 11B, 00380 Helsinki

Soittolinja Oy

toimitusjohtaja
Jouko Koskinen
045 7750 3366
jouko@soittolinja.fi

Itälahdenkatu 22 A, 00210Helsinki

Mika-Matti Trogen
Printmix Oy
+358 103196380
myynti@printmix.fi

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Other](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/575684827>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2022 Newsmatics Inc. All Right Reserved.