

# 11 näkökulmaa ammattimaiseen myyntiin

#myyntitalkoot



2021-12-09 08:30 EET

## Joukko suomalaisia bisnesvaikuttajia haluaa Suomen kasvu-uralle myynnin aseman vahvistamisella

Joukko suomalaisia etulinjan bisnesvaikuttajia haluaa saada Suomen takaisin kasvu-uralle myyntitalkoilla. Myynnin parissa eri rooleissa työskentelevät ammattilaiset kantavat erityistä huolta myynnin arvostuksesta, joka on vuodesta toiseen matalalla tasolla. Heikko arvostus näkyy esimerkiksi siinä, kuinka tärkeänä myynnin edistämistä julkisessa keskustelussa pidetään.

**Suomalainen hioo keksintöään, kun muut ovat jo myymässä**

“Kun suomalainen on viimein hionut keksintönsä, tanskalainen on jo saanut referenssit keskeneräisillä härpäkkeillään ja on etulyöntiasemassa tutustuttuaan ihmisiin elävillä markkinoilla.” Näin toteaa Kokoomuksen eduskuntaryhmän puheenjohtaja ja entinen ministeri **Kai Mykkänen**.

Mykkänen on yksi yhdestätoista suomalaisesta bisnesvaikuttajasta, jotka ovat mukana Vismaan kuuluvan konsulttiyhtiö Biit Oy:n käynnistämässä Myyntitalkoot-kampanjassa. Kampanjan tavoitteena on herättää keskustelua myynnin asemasta Suomessa sekä lisätä tietoisuutta siitä, minkälaista ammattimainen myynti nykyisin on.

Mykkäsen tavoin myös muut kampanjaan osallistuneet etulinjan suomalaiset myynnin ammattilaiset jakavat huolen siitä, että myyntiä ei vielä kukaan oteta Suomessa riittävän vakavasti. Mielikuvat itsepintaisesti tavaraa tuputtavista puhelinmyyjistä tai iholle tunkeilevista kaupisteliijoista elävät edelleen vahvoina ihmisten mielissä.

Myynnin heikosta arvostuksesta kertovat esimerkiksi säännöllisesti julkaistavat listat arvostetuimmista ammateista. Kaikki myyjiin liittyvät ammattinimikkeet roikkuvat listojen häntäpäissä astrologien ja luonnonparantajien lähetyillä.

### **Mielikuvat kaukana todellisuudesta**

Ammattimainen myynti erityisesti yritysten välisissä kaupoissa (B2B = Business-to-Business) on todellisuudessa kaukana niistä edellä mainituista mielikuvista, joita myyntiin edelleen liitetään.

Myynti on viime vuosina kokenut suuria muutoksia, jotka liittyvät esimerkiksi asiakkaiden ostokäyttäytymisen muuttumiseen, kilpailun koventumiseen ja tiedon määrän eksponentiaaliseen kasvuun.

Asiakkaat ovat nykyisin erittäin valveutuneita, eivätkä edes halua keskustella myyjän kanssa, ellei tämä kykene jakamaan hyödyllisiä näkemyksiä perinteisten myyntipuheiden sijaan. Omasta tuotteesta tai palvelusta puhuminen ei yksinkertaisesti tänä päivänä riitä.

Tällaisessa toimintaympäristössä myynti ja sen johtaminen on erittäin haastavaa.

“Nykyisin kilpailu on ilman koronaakin niin kovaa, että parhaansa tekeminen ei riitä. Parhaisiin myyntituloksiin päästään sooloilun ja ad hocin sijaan järjestelmällisellä ja suunnitelmallisella toiminnalla, jossa kaikilla on omanlaisensa rooli. Myynnin johdon tärkein tehtävä on varmistaa, ettei onnistumisen tiellä ole esteitä”, kirjoittaa koko uransa myynnin parissa työskennellyt Biitin kaupallinen johtaja **Lauri Kurki**.

Myyntitalkoot-kampanjaan osallistuneet vaikuttajat avaavat tuoreessa White Paper -julkaisussa modernia myyntiä monesta eri näkökulmasta sekä esittelevät keinoja, joiden avulla suomalaisyritykset voivat päästä parempiin myyntituloksiin. Yksi merkittävimmistä keinoista on organisaatiokulttuurin kehittäminen.

“Voittava myyntiorganisaatio, joka tekee hyvää tulosta vuodesta toiseen, on jokaisen menestyvän yrityksen kasvun ja menestyksen kivijalka. Onnistuva myyntiorganisaatio ei kuitenkaan yksin riitä kannattelemaan yritystä menestykseen. Siihen tarvitaan koko organisaation tuki. Tämä tarkoittaa siis käytännössä sitä, että meistä ihan jokainen on myyjä, tavalla tai toisella”, kirjoittaa Visma Enterprisen myyntijohtaja **Paula Kalliokoski**.

Tutustu Biitin julkaisemaan White Paperiin [täällä](#). Voit myös ladata opuksen suoraan [pdf-tiedostona tästä](#).

#### **Lisää aiheesta:**

[#myyntitalkoot-kampanja](#)

[Lauri Kurjen haastattelu](#) myynnistä ja sen asemasta Suomessa

#### **Lisätietoja:**

Jaakko Koivisto, viestintäpäällikkö, Biit Oy, +358 50 513 5311

Lauri Kurki, kaupallinen johtaja, Biit Oy, +358 40 730 9033

---

Visma rakentaa toimivampaa yhteiskuntaa kehittämällä liiketoimintakriittisiä ohjelmistoja ja palveluja. Parannamme ihmisten arkea sujuvoittamalla ja automatisoimalla yritysten ja organisaatioiden päivittäisiä tehtäviä. Konserni toimii Pohjois-Euroopan lisäksi Keski- ja Itä-Euroopassa, Benelux-maissa ja Latalaisessa Amerikassa. 14 000 työntekijää, yli 1 100 000 yksityisen ja julkisen sektorin asiakasta ja 1,74 mrd. euron liikevaihto vuonna 2020 sitouttavat meidät työskentelemään kohti parempaa huomista. [www.visma.fi](http://www.visma.fi)

Suomessa jo yli 1600 Visman asiantuntijaa auttaa asiakkaita sujuvoittamaan liiketoimintaansa ohjelmistoratkaisujen ja IT-konsultoinnin avulla. [www.visma.fi](http://www.visma.fi).

## Yhteyshenkilöt



**Sanna Burton**

Lehdistökontakti

Viestintäjohtaja

Suomen Visma-yhtiöiden lehdistökontakti

[sanna.burton@visma.com](mailto:sanna.burton@visma.com)

050 322 5222