



INTERPERSONA

Myyntijohdon Mittarit 2008

29.2.2008



Mikä myynnin johtoa askarruttaa kevättalvella 2008?

Pullonkaulat

- Toimivan palkitsemisjärjestelmän rakentaminen
- Uusiasiakashankinnan tehostaminen
- Muuttuvan kilpailutilanteen tunnistaminen

Hyvin sujuvat asiat

- Tuotetuntemus – myyntitiimi tuntee omat tuotteensa hyvin
- Myyntihenkilökunnalla on oikea asenne
- Myyjät saavuttavat asetetut tavoitteet



Kyselyn toteuttaminen

Interpersona suuntasi Myyntijohdon Mittarit 2008-kyselyn 500 suurimman suomalaisyrityksen myyntiorganisaation johdolle helmi-maaliskuun aikana.

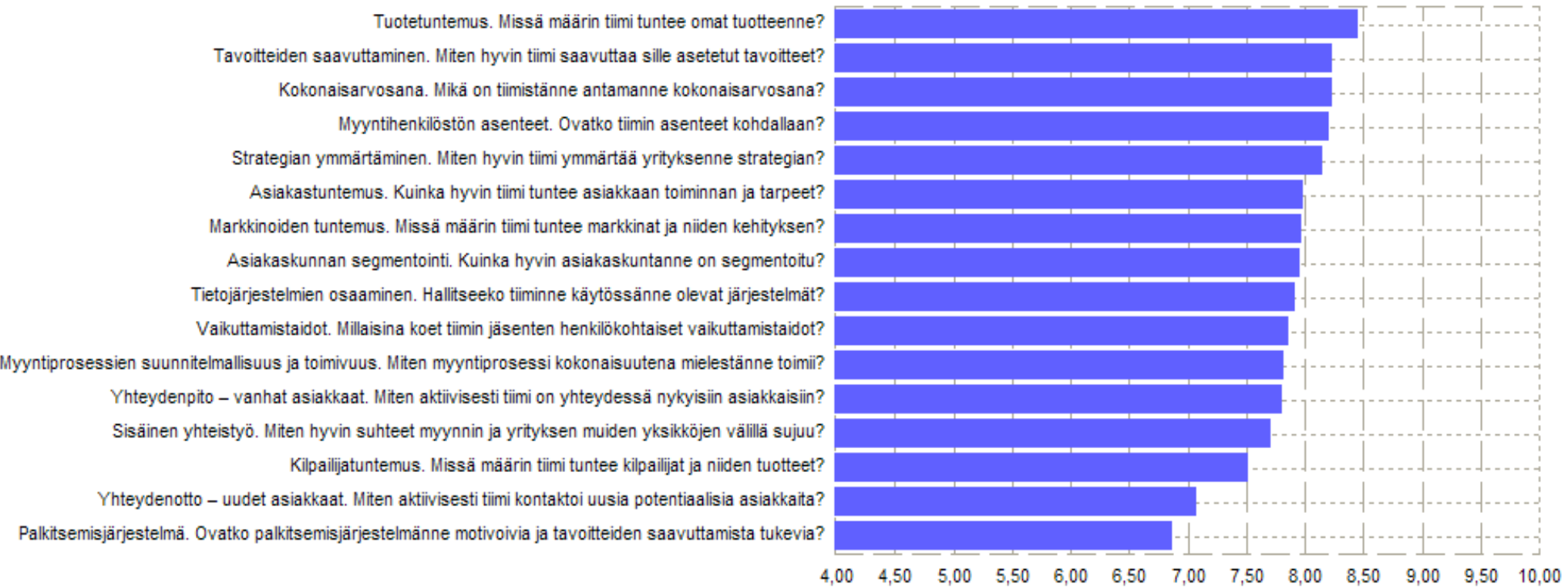
Kyselyssä selvitettiin 19 kysymyksen avulla miten myynnin johto kokee myyntitiiminsä ja prosessinsa? Vastausprosentti oli 14.

Seuraava Myyntijohdon Mittarit suoritetaan helmikuussa 2009.

Kyselyn tulos

kyselyn asteikkona käytettiin koulun arvosana-asteikkoa (4 = tilanne on huono, asiat eivät ole lainkaan kohdallaan, 10 = tilanne on erinomainen, asiat ovat erittäin hyvin hoidossa)

Interpersonan Myyntijohdon Mittarit 2008 (N=67)

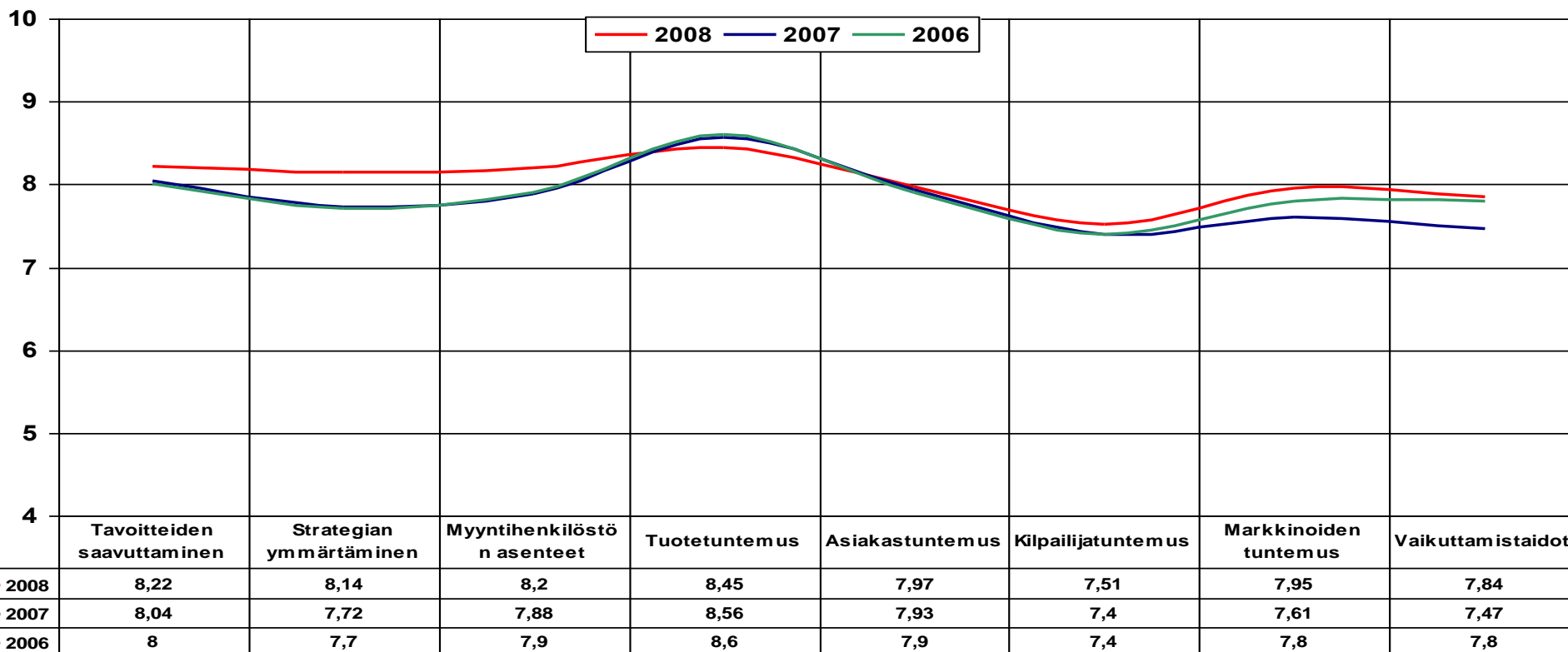


Kaikki vastaajat (N=67)



Kyselyn tulokset

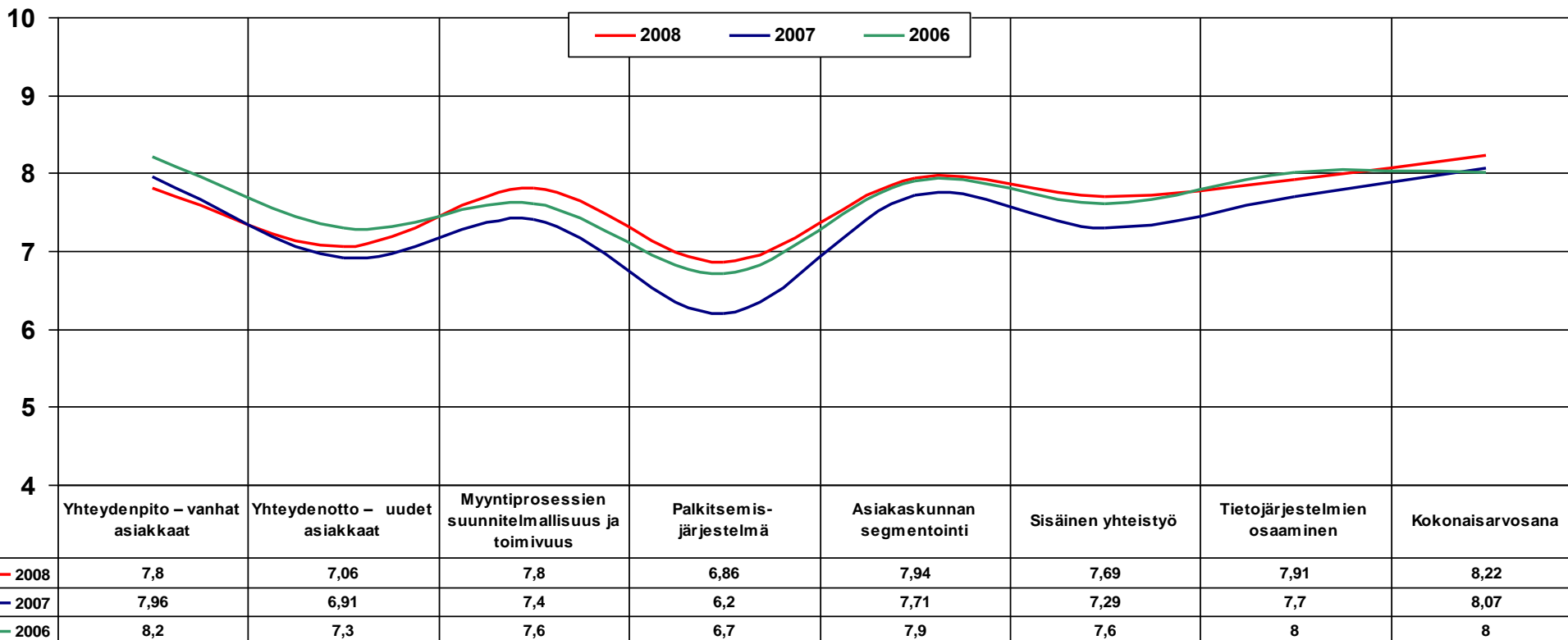
kyselyn asteikkona käytettiin koulun arvosana-asteikkoa (4 = tilanne on huono, asiat eivät ole lainkaan kohdallaan, 10 = tilanne on erinomainen, asiat ovat erittäin hyvin hoidossa)





Kyselyn tulokset

kyselyn asteikkona käytettiin koulun arvosana-asteikkoa (4 = tilanne on huono, asiat eivät ole lainkaan kohdallaan, 10 = tilanne on erinomainen, asiat ovat erittäin hyvin hoidossa)





Avoin kysymys: Mitkä ovat myyntijohdon suurimmat haasteet yrityksessänne tulevaisuudessa?

Yhteenveto kommentteista:

- osaavan henkilökunnan rekrytointi
- myyjien motivointi ja aktivointi
- oikeudenmukaisen palkitsemisjärjestelmän rakentaminen
- muuttuvaan markkinatilanteeseen mukautuminen



Avoin kysymys: Kuinka myyntiorganisaation osaamista mitataan yrityksessänne?

Yhteenveto kommentteista:

- myyntimäärät ja markkinaosuus
- liikevaihdon kasvu
- kannattavuus
- asiakastyytyväisyys
- asetettujen tavoitteiden saavuttaminen



Avoin kysymys: Millaisia taitoja myyntihenkilöstönne tarvitsee onnistuakseen tavoitteissaan tulevaisuudessa?

Yhteenveto kommentteista:

- vuorovaikutustaitoja
- kielitaitoa
- myyntitaitoa
- mukautumiskykyä uusiin tilanteisiin
- asiakkaiden tarpeiden ja markkinoiden parempaa ymmärtämistä