



INTERPERSONA

Myyntijohdon Mittarit 2007
28.3.2007



Mikä myynnin johtoa askarruttaa kevättalvella 2007?

Pullonkaulat

- Yrityksen palkitsemisjärjestelmät eivät motivoi eivätkä tue tavoitteiden saavuttamista
- Yhteydenotto uusiin asiakkaisiin takkuilee
- Myynnin ja muiden yksiköiden välisessä yhteistyössä ongelmia

Hyvin sujuvat asiat

- Tuotetuntemus – tiimi tuntee omat tuotteensa hyvin
- Tavoitteiden saavuttaminen
- Yhteydenpito vanhoihin asiakkaisiin



Kyselyn toteuttaminen

Interpersona suuntasi Myyntijohdon Mittarit 2007-kyselyn 650 suurimman suomalaisyrityksen myyntiorganisaation johdolle helmi-maaliskuun aikana.

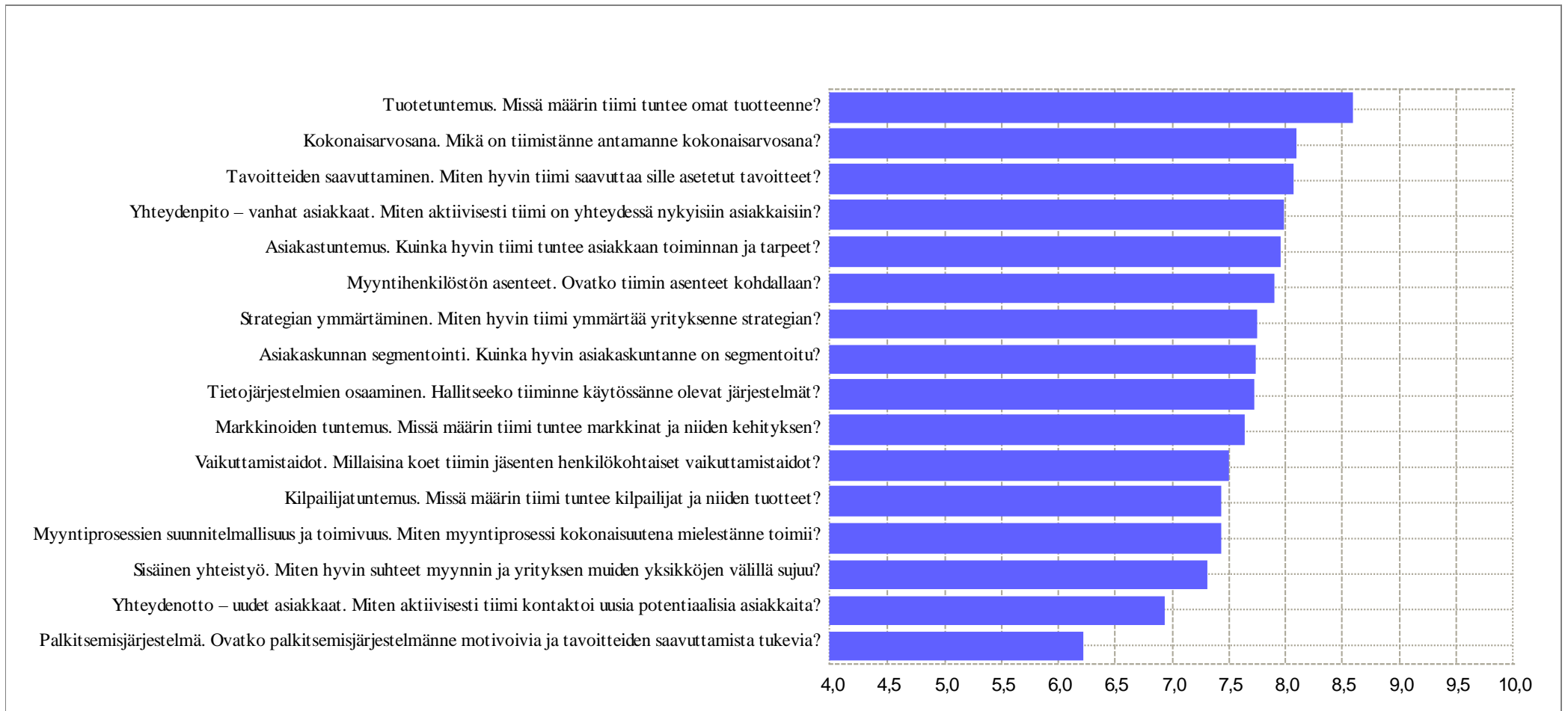
Kyselyssä selvitettiin 19 kysymyksen avulla miten myynnin johto kokee myyntitiiminsä ja prosessinsa? Vastausprosentti oli 22.

Seuraava Myyntijohdon Mittarit suoritetaan helmikuussa 2008.



Kyselyn tulos

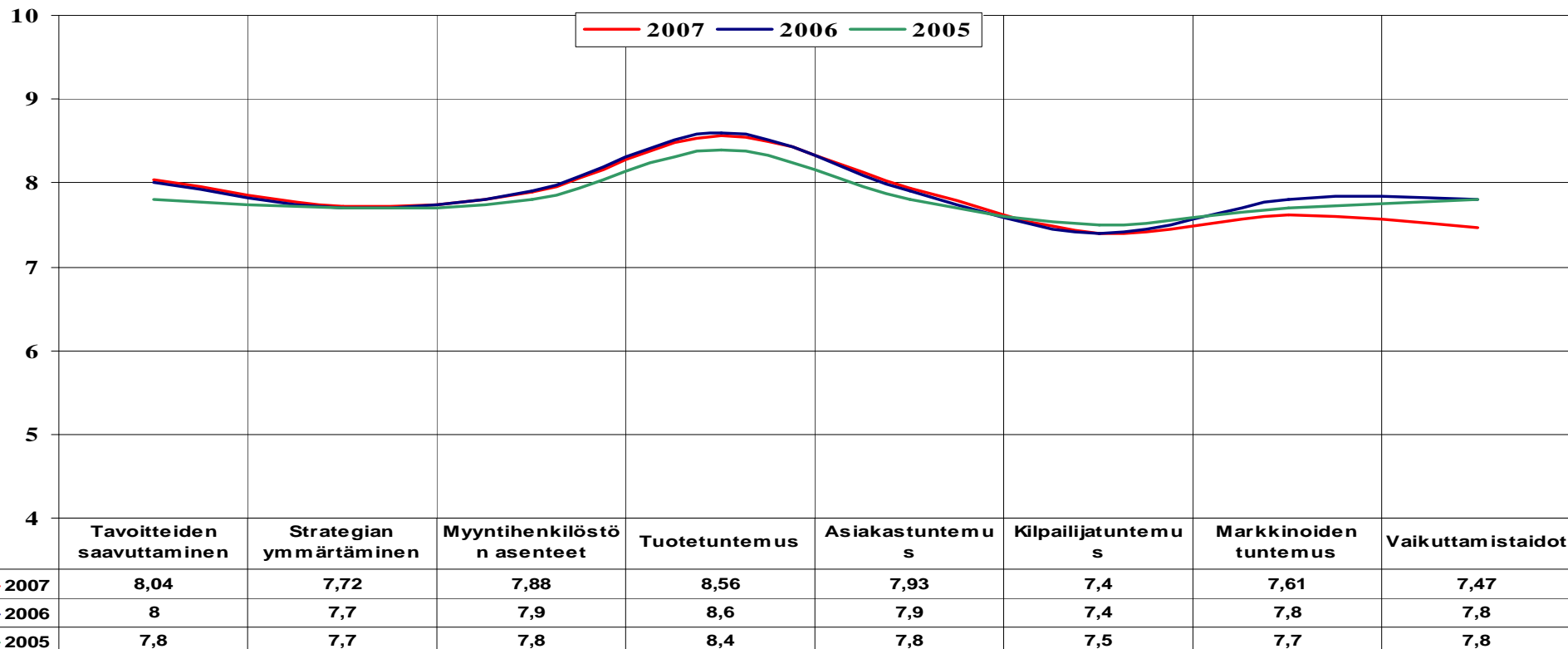
kyselyn asteikkona käytettiin koulun arvosana-asteikkoa (4 = tilanne on huono, asiat eivät ole lainkaan kohdallaan, 10 = tilanne on erinomainen, asiat ovat erittäin hyvin hoidossa)





Kyselyn tulokset

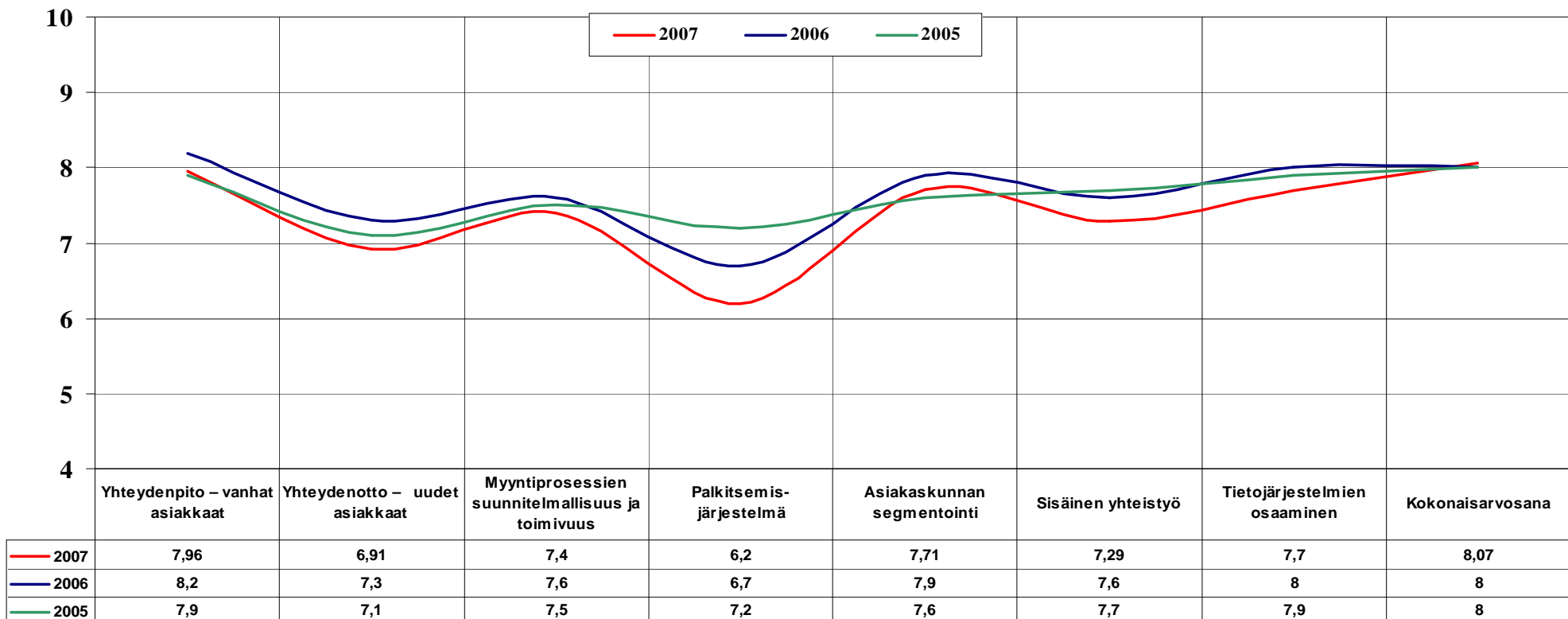
kyselyn asteikkona käytettiin koulun arvosana-asteikkoa (4 = tilanne on huono, asiat eivät ole lainkaan kohdallaan, 10 = tilanne on erinomainen, asiat ovat erittäin hyvin hoidossa)





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 teidän yrityksessänne tänään?

Yhteenveto kommenteista:

- Asiakassuhteiden hallinta
- Huonot tietojärjestelmät, työkalut (CRM)
- Intoahimon luominen myyntityöhön, motivointi
- Nettikaupan osuuden kasvattaminen
- Hyvien myyjien pitäminen talossa
- Uusasiakashankinta



Avoim kysymys: Mitkä ovat myyntijohdon suurimmat haasteet teidän yrityksessä tulevaisuudessa?

Yhteenvedo kommenteista:

- Uusien järjestelmien käyttöönotto toiminnan kärsimättä
- Eläkkeelle siirtyville myyjille pätevät seuraajat!
- Asiakaskannan laajentaminen
- Toimintatapojen muuttaminen suhdanteiden (nopeasti?) huonontuessa, nyt menee hyvin eikä muutosta hevin aikaansaada



Avoim kysymys: Mikä on myynnissä kova sana tänä vuonna?

Yhteenveto kommentteista:

- Tehdä asiat asiakkaille helpoiksi ja vaivattomiksi
- Toimintavarmuus, kustannustehokkuus, laatu ja toimitusaika joka käänteessä
- Asiakkuushallintajärjestelmät tehokäytössä
- Henkilökohtainen myyntityö on nousemassa uuteen arvoon