

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Hautamäki, P. (2020) Alustavat tutkimustulokset todistavat: Menestyvät suomalaiset pk-yritykset hyödyntävät teknologiaa ja digityökaluja kansainvälisessä myynnissään. TAMK-blogi, 8.10.2020.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/hanketoiminta/alustavat-tutkimustulokset-todistavat-menestyvat-suomalaiset-pk-yritykset-hyodyntavat-teknologiaa-ja-digityokaluja-kansainvalisessa-myyynnissaan/>

Alustavat tutkimustulokset todistavat: Menestyvät suomalaiset pk-yritykset hyödyntävät teknologiaa ja digityökaluja kansainvälisessä myynnissään.

8.10.2020 — Arja Hautala



 Tampere University
Tampere University of Applied Sciences

ROBINS
OBTAINING Intelligent Sales.

ROBINS-tutkimushanke keskittyy tutkimaan kehittyneiden teknologioiden ja digitaalisten työkalujen roolia pk-yritysten myynnissä ja kasvun johtamisessa kansainvälisissä liiketoimintaympäristöissä. Business Finlandin rahoittamassa tutkimushankkeessa on edetty vaiheeseen, jossa voidaan jo jakaa toimintatapoja ja parhaita käytäntöjä menestyvien pk-yritysten haastatteluiden pohjalta.

Tutkimushankkeessa menestyviä suomalaisia pk-yrityksiä edustavat yritykset, jotka työllistävät alle 250 henkilöä, liikevaihto on alle 50 miljoonaa euroa ja joiden liikevaihdosta keskimäärin noin 20 % tulee kansainvälisiltä markkinoilta. Tutkimushankkeessa olemme lisäksi keskittyneet tietointensiivisten palveluiden myyntiin ja näistä tuloksista kannattaa ottaa parhaat vinkit itselle!

Yhteenvetona voi sanoa, että yhtä viisasten kiveä ei ole – mutta päivänselvää on, että digityökalut auttavat myynnissä, kasvussa ja kansainvälistymisessä näitä menestyviä pk-yrityksiä. On silti huomattava, että edelleen on hyvä osata tarttua puhelimeen ja tehdä soittoja potentiaalisille asiakasyrityksille. Lisäksi lähestyminen suorasähköpostituksen kautta hyödyntäen analytiikkaa on kovassa käytössä. Korona-aikakaudella myös etänä toteutettavat webinaarit ja workshopit ovat mahdollistaneet kasvua.

Nyt viimeistään myös ihan jokaisen yrityksen olisi otettava oma CRM eli asiakkuudenhallintajärjestelmä käyttöön. Se löytyy suomalaisista kansainvälistä kasvua menestyksekkäästi tekevästä yrityksistä. Hyviä keinoja kasvaa ovat myös podcastit, videot ja asiakastarinat verkkosivuilla. Myös markkinointiautomaation hyödyntäminen on tavallista ja sen lisäksi tulisi yrityksestä löytyä rohkeutta hyödyntää sosiaalisen median kanavia, kuten myös erilaisia analytiikkatyökaluja. Näihin toimenpiteisiin näyttää ainakin näissä menestyvissä pk-yrityksissä löytyvän rohkeutta!

Menestyvät pk-yritykset myös tarkasti kvalifioivat liidinsä sen jälkeen, kun asiakkaan mielenkiinto on saatu herätettyä esimerkiksi verkkosisältöjen ja chatin pariin. Jokaiseen vaiheeseen liittyy tietenkin myös Call to Action eli pyydetään asiakkaalta esimerkiksi lisätietoja ja tätä asiaa varten asiakas jättää yhteystietonsa myyvälle yritykselle. Tätä kautta pyritään myös testaamaan asiakkaan halukkuutta siirtyä ostopolullaan koko ajan sitoutuneempaan rooliin.

Johtamisen näkökulmasta voidaan kiteyttää, että älykäs myynti on tänä päivänä ihmisiä, prosesseja, erilaisia rooleja ja datan yhdistämistä. Kokonaisuuden tulee siis olla hallussa ja toimiva inbound–outbound-mylly valjastettava asiakkaan ostopolun tueksi. Myyntiin tulisi olla malli, jonka ympärille organisoidutaan ja tätä toimintaa tulisi sitten skaalata. On merkille pantavaa, että tämä sama malli toimii kaikkialla, niin Suomessa, Kiinassa kuin Saksassakin. Mutta edelleen tarvitaan myös ihmistä ja mikä parasta – näissä menestyvissä pk-yrityksissä asiantuntijat saavat keskittyä arvon synnyttämiseen yhdessä asiakkaidensa kanssa, sillä teknologiat hoitavat rutiinitehtävät!

Jos kiinnostus heräsi, tule kuulemaan aihealueesta lisää Tampereen ammattikorkeakoulun SalesDay-webinaariin 30.10.2020 klo 8.30 alkaen! Tarjolla uusinta tutkimustietoa ROBINS-tutkimushankkeen tiimoilta ja ihan parhaita yrityskokemuksia kansainvälisestä kasvusta älykkään myynnin avulla. Ilmoittaudu mukaan täältä:

<https://events.tuni.fi/salesday/ilmoittautuminen/>

Tervetuloa!

ROBINS-tutkimushankkeen johtaja Pia Hautamäki

Robins-tutkimushanke yhdistää uudella tavalla älykkäitä digitaalisia työkaluja, tekoälyä ja automaatiota myynnissä. Tampereen korkeakouluyhteisö tutkii tekoälyn ja robotiikan vaikutusta myyntiin yhdessä yhteistyöyritystemme kanssa. Lue lisää:

<https://projects.tuni.fi/robins-fi/>

Teksti: Pia Hautamäki, yliopettaja, myynnin johtaminen, TAMK