

Ratkaisu ohjelmistoalan myyntihaasteisiin: Supervoimia myyjille, valmennusta pomoille

Ohjelmistoyritysten myynti kaipaa suunnitelmallisempaa johtamista ja aktiivisempaa otetta, paljastaa tuore myynnin esteitä selvittänyt tutkimus. Tutkimus perustuu kyselyyn ja haastatteluihin, jotka tehtiin Ohjelmistoyrittäjien ja TiVIAn jäsenille. Yhteensä vastanneita oli 140 eri yrityksestä. Tutkimuksen toteutti Pro Growth.

Tulokset jakautuivat yritysten koon ja kypsyyden mukaan. Pienemmissä, alle 50 hengen yrityksissä myynnin sisäiseksi pullonkaulaksi koettiin oman aktiivisuuden liian alhainen taso. Yhteydenottoja, tapaamisia ja muuta jalkatyötä ei vastausten mukaan tehdä tarpeeksi.

Keskikokoisissa yrityksissä taas eniten nousi esille myyntityön systemaattisuuden ja ammattimaisen johtamisen puute. Suuret, yli 250 työntekijän yritykset taas kokivat isoimmaksi esteeksi huonosti määritellyn tai jalkautetun myyntistrategian.

"Tutkimus osoittaa, että myynnin haasteisiin ei ole yhtä taikaratkaisua, sillä alalla on hyvin erikokoisia ja eri vaiheissa olevia yrityksiä. Tärkeää on, että tarvitseville yrityksillä on tarjolla tukea. Kasvuyrityksillä myynnin pitää pysyä kasvussa mukana ja se vaatii erilaista osaamista kuin tuotekehitys", Pro Growthin Erkki Tuomi kertoo.

Kuinka saada myynti toimimaan palkkasoturin järjestelmällisyydellä ja puhelinmyyjän sinnikkyydellä?

Tutkimuksen mukaan yrityksen koosta riippumatta suosituin ratkaisu on jalkatyön ja puhelinsoittojen lisääminen sekä johtamisen kehittäminen ja valmennus. Erityisesti pienissä yrityksissä ratkaisuna myynnin kehittämiseen pidettiin myös parempaa markkinointia.

"Ohjelmistoyrityksissä on selvästi tarvetta ja halua kehittää myyntiosaamista. Siksi käynnistimme hiljattain ohjelmistoyrityksen myyntivalmennuksen, johon osallistuu kymmenen yritystä. Talouden kasvun kannalta on erittäin tärkeää, että potentiaalia pursuavalle alalle myös saadaan ne parhaat osaajat. Tässä tarjotaan tuhannen vientieuron paikkaa, joten toivottavasti jokainen kauppias isänmaan asialla on hereillä!", Rasmus Roiha tiivistää.

"Myyntiä ja markkinointia ei voi laittaa siiloon ja vain joidenkin vastuulle, vaan sen tärkeyden ymmärtäminen kuuluu nykypäivän ICT-ammattilaisen ammattikuvaan. Tietotekniikan hyödyntäminen on yritysten kilpailukyvyyn kulmakivi ja myynnin tehtävä on saada asiakasyritykset ymmärtämään, ettei vaikeinakaan aikoina laiminlyödä IT-investointeja", TiVIAn toiminnanjohtaja Robert Serén kertoo.

Lisätiedot

Rasmus Roiha, toimitusjohtaja, Ohjelmistoyrittäjät ry
+358 400 180434 tai rasmus.roiha@ohjelmistoyrittajat.fi

Robert Serén, toiminnanjohtaja, TIVIA ry
+358 400 446 300 tai robert.seren@tivia.fi

Erkki Tuomi, Pro Growth
+358 50 67 662 tai erkki.tuomi@progrowth.fi

TIVIA – Tieto- ja viestintäteknikan ammattilaiset, on valtakunnallinen ja puolueeton tietotekniikka-alalla toimivien yhdistysten yhteistyöjärjestö, joka koostuu lähes 30 alueellisesta yhdistyksestä, teemayhdistyksestä tai opiskelijayhdistyksestä. Liittoyhteisön jäseninä on 12 000 alan ammattilaista ja noin 500 tietotekniikkaa tuottavaa tai sitä käyttävää yritystä ja muuta organisaatiota. TIVIA:n tavoitteena on jäsenistön ammatillisen osaamisen ja arvostuksen kehittäminen. www.tivia.fi

Ohjelmistoyrittäjät ry on sitoutumaton innovatiivisten, ammattitaitoisten, kasvuhakuisten ja yrittäjähenkisten ohjelmistoyritysten johdon yhteisö. Toiminnallaan yhdistys kannustaa ohjelmistoalan yrittäjyyteen, edistää alan tutkimusta ja koulutusta, nostaa alan profiilia ja näkyvyyttä julkisuudessa sekä kehittää jäsenyritystensä liiketoimintaa. Vuonna 1993 perustetulla yhdistyksellä on jäsenenään yli 600 alan keskeisintä johtajaa ja vaikuttajaa. Lisätietoja: www.ohjelmistoyrittajat.fi.