

Tehoa ja Kasvua–Digitaalisten järjestelmien ja myynnin automaatio

11.12.2023

Kestävä digitaalinen kaksoissiirtymä -hanke järjesti 30.11 ”Tehoa ja Kasvua–Digitaalisten järjestelmien ja myynnin automaatio”-tapahtuman, jossa keskustelijoina toimivat Lemonsoft Oyj:tä edustava Jakke Vyyryläinen, Myynninmaailma Oy:tä edustava Teemu Lahti ja River IT Oy:n edustaja Pasi Kokko. Kuuntelijat saivat laajan katsauksen siitä, miten digitaalisen järjestelmäkehityksen avulla voidaan kehittää etenkin yrityksen myyntiprosessia.

Lemonsoft Oyj on Vaasassa 2006 perustettu ohjelmistotalo, joka on erikoistunut pk-yritysten toiminnanohjausjärjestelmiin. Myynninmaailma Oy on B2B (yritykseltä yritykselle) -markkinointitoimisto, jonka erikoisalana on kasvuhaluisten tai kansainvälisesti suuntautuneiden yritysten myynnin kehittäminen. Seinäjoella 2018 perustetun yrityksen River IT Oy:n erikoisalana on ohjelmistorobotiikka, integraatiot sekä tiedolla johtamisen ratkaisut. Kaikki keskustelijat toimivat osaltaan digitaalisten järjestelmien kehittäjinä. Myynnin automaation lisääminen mahdollistaa tehokkuuden parantamisen, virheiden vähentämisen sekä tuotannon skaalauksen samalla henkilöstöresurssilla. Ajankäytön optimointi ja toistuvien työvaiheiden siirtäminen automaation hoidettavaksi vapauttaa henkilöstön työaikaresurssia mm. uusien asiakkaiden etsintään, myynnin suunnittelemiseen, analysointiin sekä myynnin tehostamiseen ja kehittämiseen.



Paneelikeskustelu ”Digitalisaation monet mahdollisuudet”. Juontajana Jasmine Laitila.
(Kuva: Merja Mäkipelkola)

Kaikissa puheenvuoroissa nousi selkeästi esille datan hallinnan tärkeys. Oikein hallittuna data auttaa yritystä toimenpiteiden suoraviivaistamisessa ja myynnin edistämisessä. Pasi Kokko korosti esityksessään sopivan softaratkaisun tärkeyttä. Hänen mukaansa automatisoitavien prosessien tulee olla stabiileita ja toistuvia. Yrityksen ei kannata lähteä mukauttamaan koko toimintaansa softan mukaiseksi vaan etsiä ongelmakohtiin oikeita ratkaisuita asiantuntijoiden avulla. Näin saadaan aikaan oikein räätälöityjä ratkaisuja yrityksen erilaisiin tarpeisiin.

Paneelikeskustelussa nousi esille henkilökunnan sitouttamisen tärkeys. Softaratkaisut eivät toimi suunnitellusti, mikäli henkilökunta ei ole sitoutunut tai riittävän muutoskyvykäs. Henkilöstön osallistaminen jo suunnitteluvaiheessa voi auttaa lieveilmiöiden hallitsemisessa ja sujuvoittaa siirtymävaihetta. Suurimmiksi ongelmiksi mainittiin henkilöstön muutospelko. Lemonsoft Oyj:n edustaja Jakke Vyyryläinen korosti, että parhaiten automaation onnistuminen todennetaan käyttämällä oikein valittuja mittareita yrityksen toiminnasta. Digitaaliset ratkaisut eivät välttämättä tuo heti tuloksia, mutta pitkällä aikajänteellä rutiininomaisia työtehtäviä karsiutuu, työntekijöiden ajankäyttö optimoituu sekä aikaa vapautuu muihin työtehtäviin.

Teemu Lahti Myynninmaailmasta korostaa, että myyntiä voidaan tehostaa automaation ja tekoälyn avulla. Asiakasta 24/7 palveleva chattibotti, sekä automaattisesti toimivat asiakastyytyväisyyskyselyt tehostavat myyntiä tutkitusti, sillä asiakas kokee olevansa huomioitu. Tämä luo samalla lisäarvoa myytävälle tuotteelle, kun myyntiprosessi on asiakkaan huomioiva, toimiva ja suoraviivainen.

Top 3 vinkkiä pk-yritykselle, joka miettii myynnin automatisointia

1. Kartoita automatisoitavan prosessin ongelmakohdat

- Yrityksen on hyvä tiedostaa missä kohtaa myyntiprosessia ongelmat kulminoituvat, jotta ongelmakohtiin osataan puuttua automatisaation vaiheistamisessa, kehityksessä ja käyttöönotossa

2. Määrittele myynnin automatisoinnin tarve sekä automatisoitava prosessi

- Prosessin tulisi olla mahdollisimman stabiili ja rutiininomainen, näin myynnin automatisointi luo parhaimman mahdollisen lisäarvon yrityksen toimintaan.

3. Käytä asiantuntijapalveluita

- Kaikkea ei tarvitse osata itse, usein luotettava ja hyvä kumppani on arvokas rinnallakulkija ja apu on usein nopeasti saatavilla teknisten ongelmien sattuessa kohdalle.

Tapahtuman osallistujien ja palautekyselyyn vastanneiden kesken arvottiin S-ryhmän 50 € arvoinen lahjakortti. Arpaonni suosi tällä kertaa SeAMKin tietotekniikan opiskelijaa Thomas Hroulevia. Onnittelut voitosta Thomas!

Merja Mäkipelkola
projektipäällikkö, ”Kestävä digitaalinen kaksoissiirtymä”-hanke
SeAMK

Kirjoittaja työskentelee SeAMKin Kestävät Ruokaratkaisut tiimissä paremman ja vastuullisemman ruokaketjun puolesta.

Kestävä digitaalinen kaksoissiirtymä- hanke on Euroopan unionin osarahoittama. Hankkeen toteutusbudjetti on 217 011 € ja toteutusaika 8/23–9/25.

Lue lisää hankkeen verkkosivuilta.