

Myynti & Markkinointi 2021

Töissä viihdytään ja siitä ollaan ylpeitä

– samalla pehmeämmät arvot lämmittävät

Kuluneena vuonna olemme ottaneet merkittävän askeleen kohti aikaa, jossa koronapandemiaan reagoinnin sijaan olemme alkaneet rakentamaan ennakkoluulottomasti uutta. Matkustamisen väheneminen, etätöiden lisääntyminen ja muun muassa digitaalisuuden vauhdikas eteneminen ovat kaikki uutta aikaa leimaavia elementtejä, jotka ovat muuttaneet myös myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten arkea. On hienoa huomata, että kaiken keskellä alan ammattilaiset arvostavat oman työnsä korkealle, vaikka yleinen asenne esimerkiksi yksinkertaisimpia myyntitehtäviä kohtaan on ollut haastava.

Olemme tottuneet toimimaan tiennäyttäjinä maailman muutoksessa. Vuoden 2021 Myynti & Markkinointi -barometri alleviivaa tätä näkemystä ja osoittaa, miten paljon alamme ammattilaisilla on resilienssiä muutokseen. Vaikka työn tekemisen tavoissa on tapahtunut perustavanlaatuisia muutoksia, ovat työviihtyvyytemme ja ylpeytemme omaa työtämme sekä alaamme kohtaan säilyneet hyvällä tasolla. Tämä on erityisen ilahduttavaa siksi, että viime vuosia ovat leimanneet osittainen epävarmuus ja jatkuva muutos. Voimme jälleen kerran olla ylpeitä työstämme tiennäyttäjinä.

Myynti & Markkinointi -barometri ilmestyy nyt toista vuotta peräkkäin. Tarkoituksenamme on tuottaa vuosittain kiinnostavaa dataa myynnin ja markkinoinnin alan nykyhetkestä ja tulevaisuudennäkymistä. Vuoden 2021 barometrissa keskityimme perkaamaan ensimmäistä kertaa erilaisten piirteiden näkymistä työpaikalla, uusien työtapojen vaikutusta omaan työhön sekä digitaalisten työkalujen käyttöä osana omaa työskentelyä. Toki suuntasimme myös katseita tulevaan ja kysyimme, millaisena alan ammattilaiset näkevät työn tulevaisuuden kolmen vuoden tähtäimellä.

Tulokset tukevat työtämme, jota ohjaa jäsentemme menestys työelämässä. Tärkeimpien palvelujemme kärkisijoilla on koulutustarjonta. Erityisesti markkinoinnin tehtävissä työskentelevät haluavat kehittää ammattitaitoaan ja osaamistaan. Myyntialalla toimivien vastauksissa korostuu alan ongelmiin vaikuttaminen ja niiden esille nostaminen.

Suuri kiitos jälleen kaikille tutkimukseen vastanneille ammattilaisille. Toivotan menestystä työhön!

Marko Hovinmäki
MMA:n puheenjohtaja

Myynti & Markkinointi 2021 -barometrin toteutti Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset MMA:n pyynnöstä Ellun Kanat Oy. Kyselyn otos kerättiin sähköisellä kyselyllä aikavälillä 1.–12.11. ja 15.–20.11.2021. Vastaaaja kyselylle kertyi kokonaisuudessaan 1558. Vastajat jakautuvat eri-ikäisiin ja eri puolilla Suomea työskenteleviin myynnin, markkinoinnin tai myynnin ja markkinoinnin ammattilaisiin. Jokaisesta vastauksesta lahjoitettiin yksi euro Hope ry:lle.

Demografisten muuttujien lisäksi kysely koostui monivalintakysymyksistä, joilla selvitettiin myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten näkemyksiä omasta työstään ja työnäkymistään sekä työn muutoksista ja kehityssuunnista.

Sisällys

- 3 Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset yllättävät tyytyväisyydellä
- 4 Kurkistus alan tulevaisuuteen
- 5 Asiakassuhteet ja työntöön tavat ovat murroksessa

Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset yllättävät tyytyväisyydellä

64%

kertoo työtään arvostettavan

26 % uskoo arvostuksen lisääntyvän tulevina vuosina

10 % uskoo arvostuksen vähenevän tulevina vuosina

N=1466

84%

alan ammattilaisista viihtyy työssään...

N=1388

...ja kokee työnsä merkitykselliseksi

N=1384

Nopea muutos ei ole lannistanut

Koronapandemian mukanaan tuomat muutokset työelämässä eivät ole rokottaneet suurimman osan ammattilaisten tyytyväisyyttä omaan työhönsä. Päinvastoin tyytyväisyys oman työn ominaisuuksiin on yhä erinomaisella tasolla.

Myynnin ja markkinoinnin alalla toimivat haluavat myös pysyä alalla, mikä on poikkeuksellista moniin muihin aloihin verrattuna. Tätä tulosta puoltaa ammattilaisten tyytyväisyys työhönsä, mutta myös se, että työtä voi tehdä hyvinkin monenlaisilla aloilla.

Työpaikan valinnassa alan ammattilaiset arvostavat näkyvästi työn itseohjautuvuuteen ja viihtyvyyteen liittyviä tekijöitä. Vastaajat kokevat erityisesti hyvän työilmapiirin (61 %), mahdollisuuden itsenäiseen työhön (38 %) ja vaikutusmahdollisuuden työnkuvaan ja työmäärään (36 %) olevan tärkeimpiä syitä työpaikan valinnan taustalla. Lisäksi noin kolmannes vastaajista pitää turvattua työpaikkaa ja hyvä palkkatasoa niin ikään tärkeimpänä työpaikan valintaan vaikuttavana tekijänä.

47%

alan ammattilaisista ei ole harkinnut alan vaihtoa lainkaan viimeisimmän vuoden aikana

N=1384

14 % on harkinnut usein alan vaihtoa viimeisimmän vuoden aikana

32 % on harkinnut silloin tällöin alan vaihtoa viimeisimmän vuoden aikana

7 % ei osannut sanoa

61%

kertoo hyvän työilmapiirin olevan tärkein työpaikan valintaan vaikuttava tekijä

N=1262

Kurkistus alan tulevaisuuteen

Myynnin ja markkinoinnin ammattilaisen tärkeimmät ominaisuudet tulevaisuudessa

N=1 283

1 **Asiantuntijuus, erikoistuminen**
72 %

2 **Kyky ongelmanratkaisuun**
55 %

3 **Itsenäisyys, itseohjautuvuus**
55 %

4 **Muutosvalmius, sopeutumiskyky**
45 %

5 **Moniosaaminen**
33 %

Mitä työltä odotetaan

N=1 392

1	Ilo	67 %
2	Asiantuntijuus	63 %
3	Monipuolisuus	42 %
4	Luovuus	41 %
5	Ratkaisukeskeisyys	40 %

Miten alan ammattilaiset toivovat työtään mitattavan?

N=1 276

1	Asiakastyytyväisyys	55 %
2	Myynnin kasvu	42 %
3	Tulos	39 %
4	Toteutuneet kaupat	38 %
5	Myyntikate	33 %

Työltä toivotaan iloa ja onnistumisen mittaamiselta asiakastyytyväisyyden huomiointia

Tällä hetkellä myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten työssä korostuvat tuloksellisuus, asiantuntijuus, ratkaisukeskeisyys ja ahkeruus. Vastaajat kuitenkin peräänkuuluttivat haluavansa työhönsä iloa etenkin näin etätyön aikana.

Työn onnistumisen mittaroinnissa alan ammattilaiset toivovat selkeää muutosta suuntaan, jossa asiakastyytyväisyyttä ja organisaatioiden tai tiimien yhteistä onnistumista arvostetaan aiempaa useammin. Nyt työssä onnistumisen mittaaminen ei vastaa täysin ammattilaisten toiveita, kun mittareina korostuvat toteutuneet kaupat euromääräisenä (52 %), myynnin kasvu (47 %), organisaation tai osaston tulos (46 %) ja myyntikate (42 %). Yli puolet alan ammattilaisista (55 %) esitti selkeän toiveen siitä, että tulevaisuudessa tärkein mittari onnistumiselle tulisi olla asiakastyytyväisyys.

Digitaalisten työkalujen merkityksen uskotaan vahvistuvan entisestään lähitulevaisuudessa. Sosiaalisen median merkitys niin myynnin kuin markkinoinnin ammattilaisten työssä on tunnistettu ja sen merkityksen uskotaan myös kasvavan (48 %).

Digitaaliset työkalut muuttavat arkea

N=1 275

Osuus vastaajista, joiden mielestä seuraavan työkalun merkitys kasvaa osana päivittäistä työtä.

55 %
analytiikkatyökalut

55 %
asiakkuudenhallintajärjestelmät

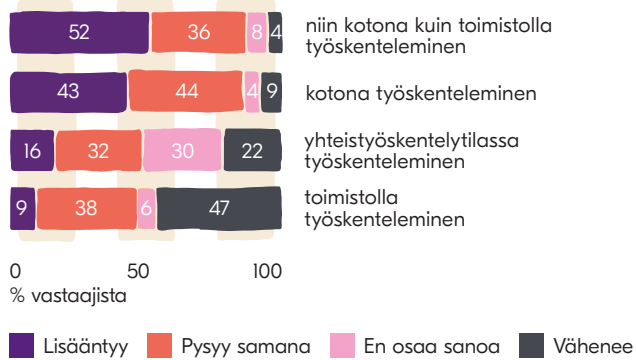
48 %
sosiaalinen media

47 %
etätapaamistyökalut

Asiakassuhteet ja työn teon tavat ovat murroksessa

Missä työskennellään tulevaisuudessa?

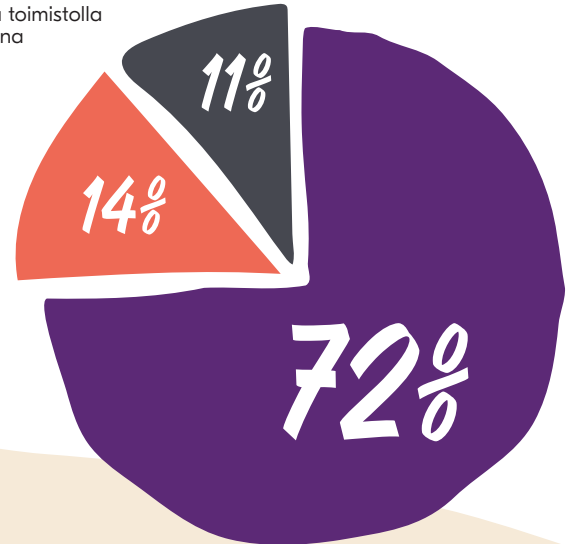
N=1 352



Missä haluaisit työskennellä mieluiten?

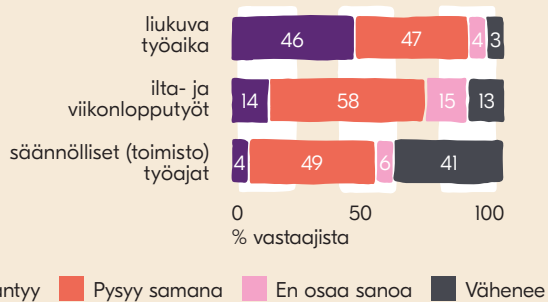
N=1 359

- sekä kotona, että toimistolla tai asiakkaan luona
- kotona
- toimistolla tai asiakkaan luona



Miten työskennellään tulevaisuudessa?

N=1 353



Vähemmän matkoja, enemmän etätöitä

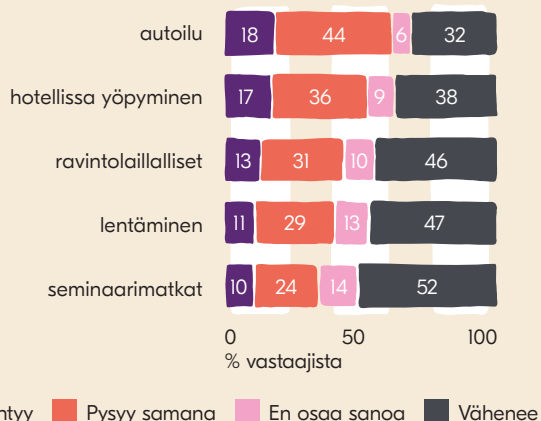
Työn teon tapojen muutos näkyy voimakkaana myös myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten keskuudessa. Toimistolla työskentelyn koetaan olevan laskussa, kun taas hybridin ja kotonatyöskentelyn uskotaan lisääntyvän tulevaisuudessa suhteessa aiempaan työn teon malliin. Muutos ajattelussa on merkittävä, sillä vuosi sitten tehdyssä tutkimuksessa ainoastaan 5 % uskoi etäyhteyksien kautta tapahtuvan työskentelyn jäävän pysyvämmäksi ilmiöksi.

Muutos työskentelytavoissa on tuonut muutosta työn teon sisältöön. Lähes puolet vastaajista kokee, että kotona tehtävä työskentely on sekä lisännyt työn tehokkuutta että muuttanut asiakassuhdetta asiapitoisemmaksi. Tämä osaltaan voi vaikuttaa siihen, että lähes 70 % vastaajista kaipaa työn tekoon lisää iloa.

Lentokilometrien, hotelliöiden ja ravintolahetkien uskotaan olevan vähenemässä radikaalisti suhteessa koronapandemiaa edeltäneeseen aikaan.

Työmatkailu murroksessa

N=1 358



Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset MMA on ammatillinen etujärjestö, jonka jäseniä yhdistää palo myyntiin ja markkinointiin. Yhdessä jäsentemme kanssa teemme alojemme äänen kuuluvaksi yhteiskunnassa ja luomme suuntaa tulevaisuuden hyvinvoivalle työelämälle.

www.mma.fi

M M Myynnin &
A Markkinoinnin
Ammattilaiset

