

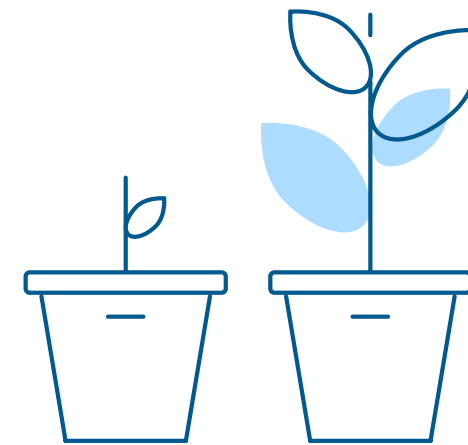


Tutkimusraportti

Tutkimus asiantuntija- yrityksille 2017/2018



Pohjatietoa tutkimuksesta



Tämän raportin pohjalla on suomalaisille asiantuntijayrityksille tehty kyselytutkimus, jossa selvitettiin **kasvun mahdollisuuksia sekä haasteita kasvutavoitteiden saavuttamiseksi**. Tutkimuksessa kysyttiin myös kannattavuuden ja käyttöasteen haasteita.

Tuloksissa näkyy voimakkaasti asiantuntijayritysten kasvuhakuisuus. Talouden noususuhdanne luo potentiaalisen alustan kasvulle. Yritykset hakevat kasvua kuitenkin ensisijaisesti tehostamalla nykyisiä prosesseja ja asiakkuuk-

sia aggressiivisen myynnin tai yritysostojen sijaan. Kasvu ja sen onnistuminen on vahvasti sidottu osaajiin ja oikeanlaisten osaajien rekrytointiin.

Tutkimus toteutettiin kyselytutkimuksena ja lähetettiin kaikille Visma Severan ja ValueFramen asiakkaille. Kyselyyn vastasi yhteensä 350 yritystä. Vastanneet yritykset edustivat kooltaan hyvin Suomen organisaatioiden kokojakaumaa.

Sisältö

Vastaajaprofili

Kasvunäkymät 18 kk

Kasvun mahdollisuudet

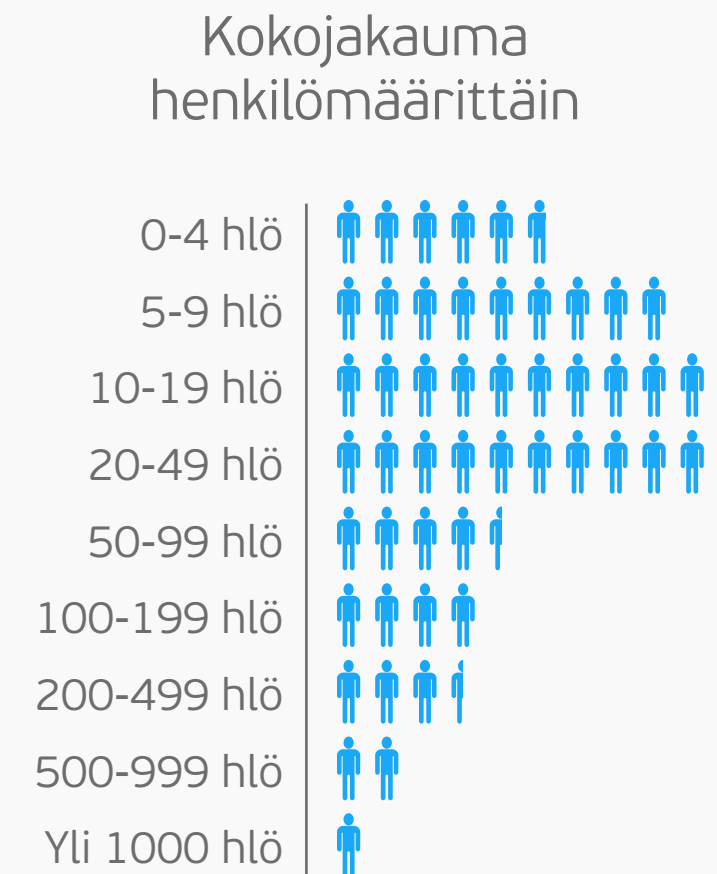
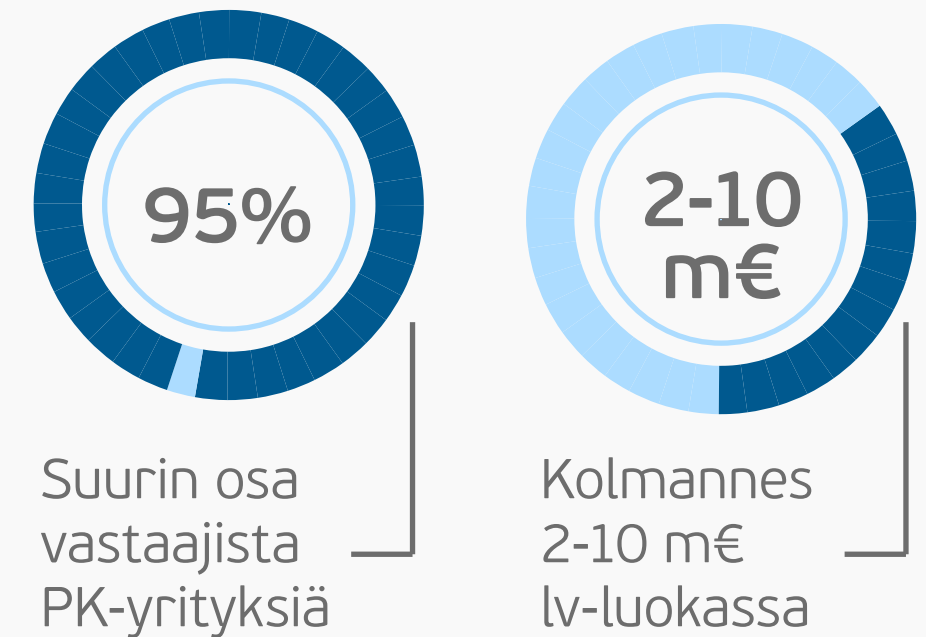
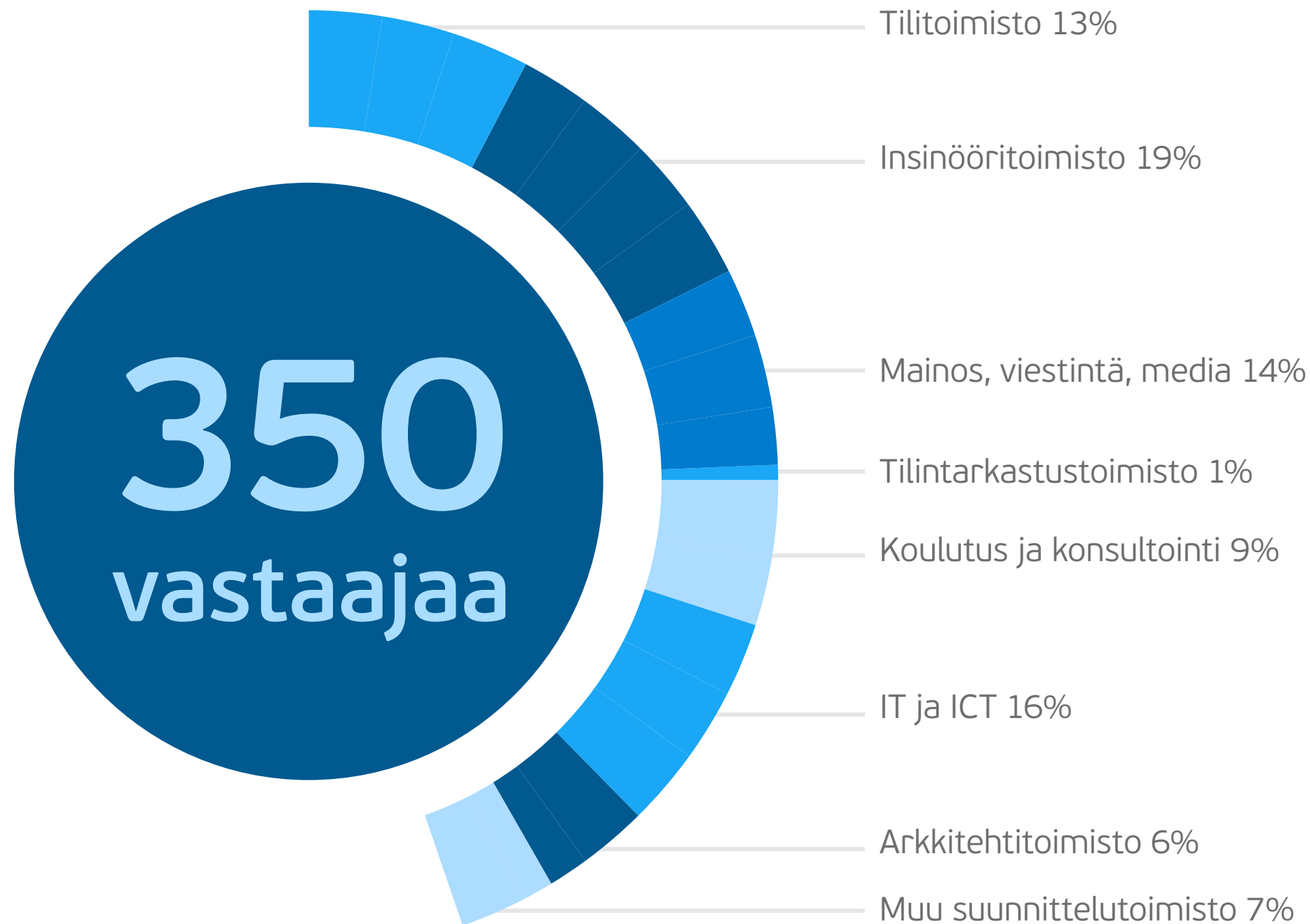
Kasvun haasteet

Kehitystoimenpiteet

Kannattavuuden haasteet

Heikon käyttöasteen syyt

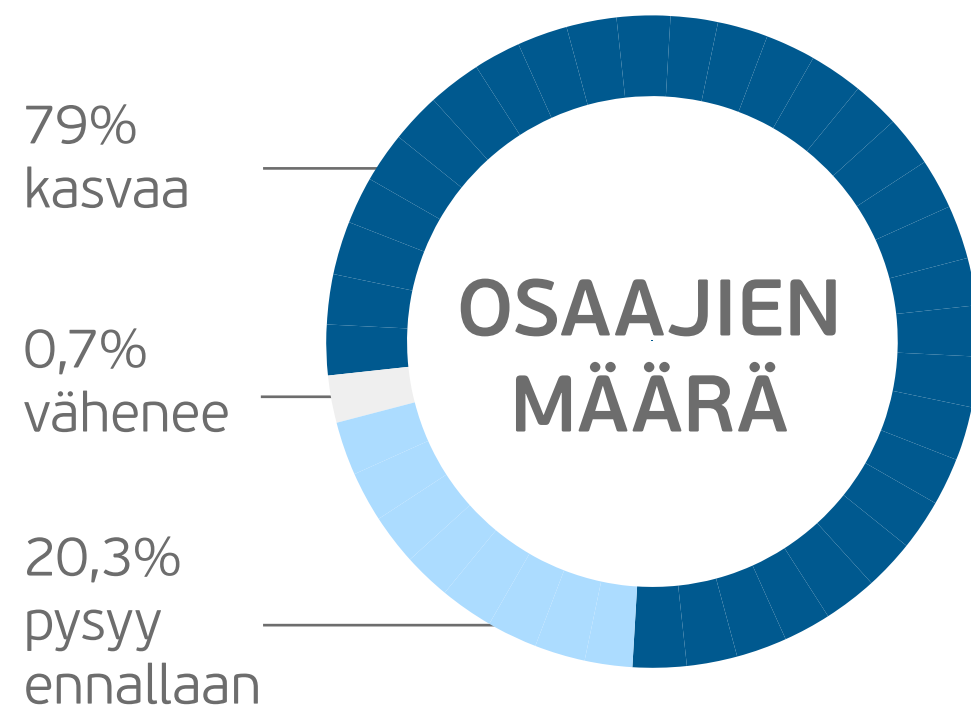
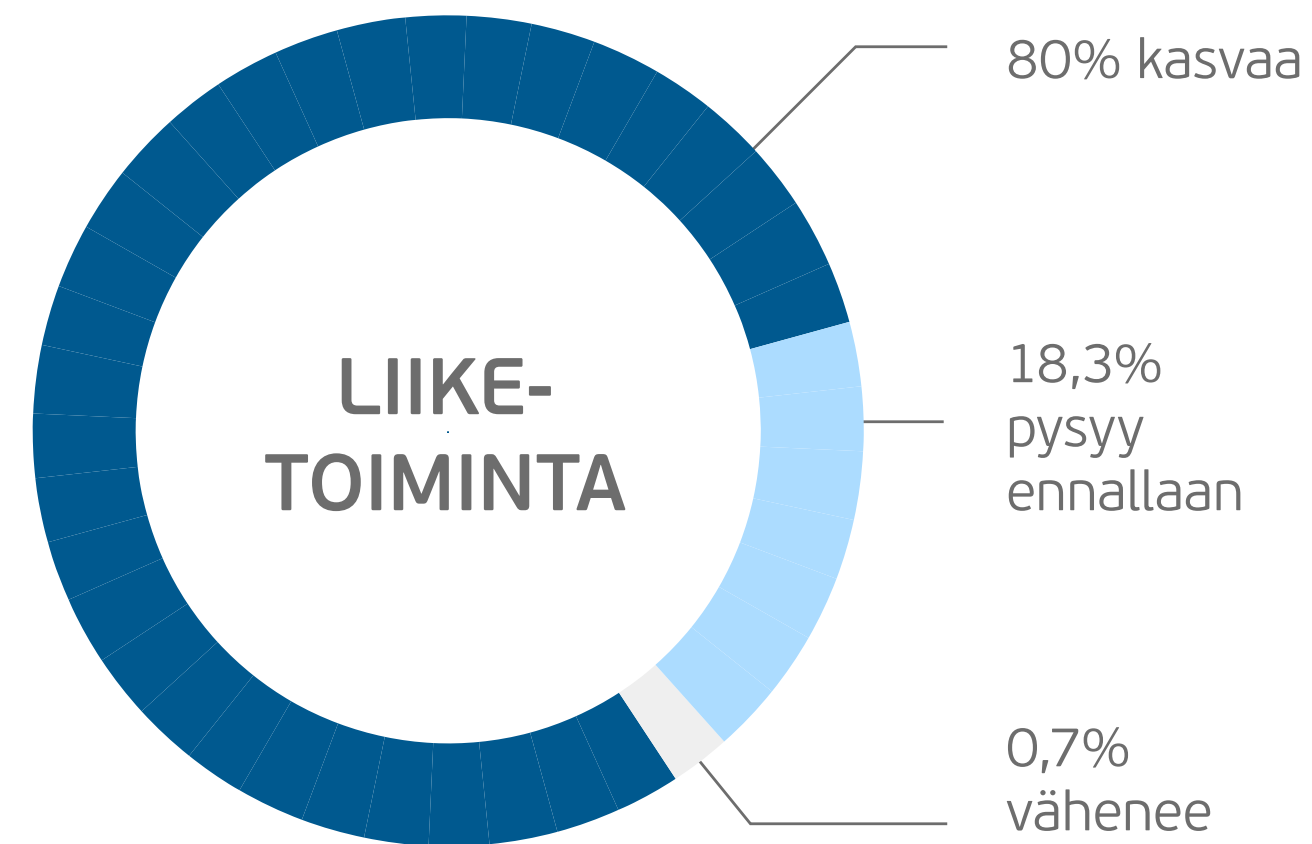
Vastaajaprofili



Kasvunäkymät 18 kk

Kiihtyvää kasvua läpi toimialojen

80,4 % vastanneista yrityksistä arvioi kasvattavansa liiketoimintaansa seuraavan 18 kuukauden aikana. Toimialoista parhaimmat kasvunäkymät on IT & ICT-yrityksillä: **84% IT-yrityksistä uskoo liiketoimintansa kasvavan**. Pienintä kasvu on tilitoimistoissa, mutta sielläkin jopa 76 % yrityksistä aikoo kasvaa.



Kasvua osaajien kautta

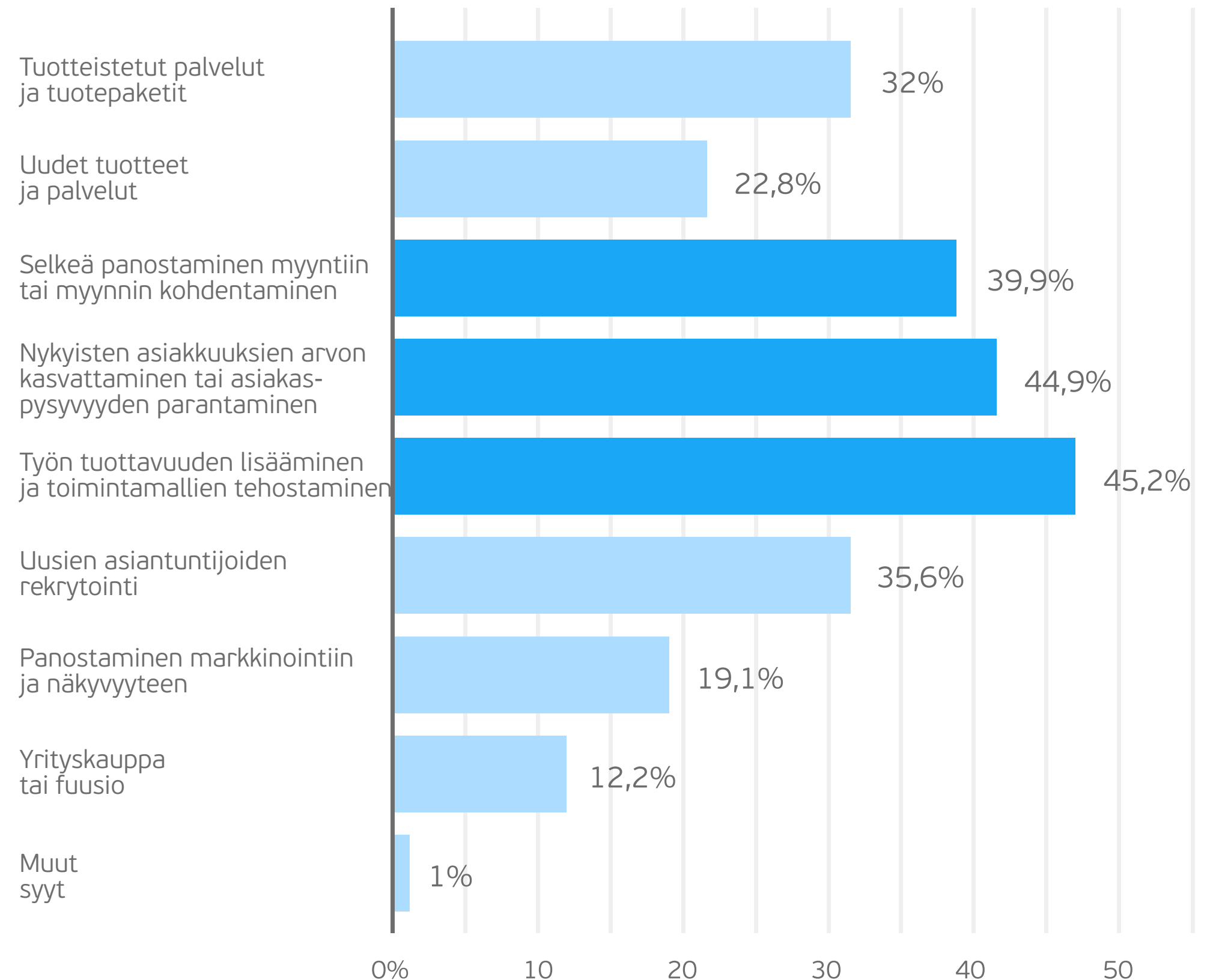
Osaajien tarve kasvaa lähes samassa suhteessa liiketoiminnan kasvun kanssa. 79% asiantuntijayrityksistä aikoo rekrytoida lisää osaajia. Toimialoista IT & ICT -ala näkee osaajien tarpeen kasvavan voimakkaimmin.

Kasvun mahdollisuudet nykyasiakkaissa ja tuottavuudessa

Asiantuntijayritykset uskovat **työn tuottavuuden ja tehokkuuden kehittämisen** olevan avain kasvuun. Kova kasvutahti ja voimakas rekrytointi lisää sisäistä työtä entisestään, jolloin työn tehokkuuden merkitys korostuu.

45% vastanneista uskoo, että nykyasiakkaiden kehittäminen on merkittävä keino kasvaa. Erityisesti mainosalan yritykset näkevät nykyasiakkaissa kasvun mahdollisuuksia.

Mitkä ovat mielestäsi suurimmat mahdollisuudet kasvuun?



”

Kasvun mahdollisuudet

“Kansainvälistyminen”

*“Osaavan työvoiman rekrytointi
(korkean henkisen pääoman ala)”*

“Onnistuneet hankkeet, lisäävät tilauskantaa”

Osaajien puute haittaa kasvua

Yritykset yhdistävät kasvun vahvasti uusien osaajien rekrytointiin.

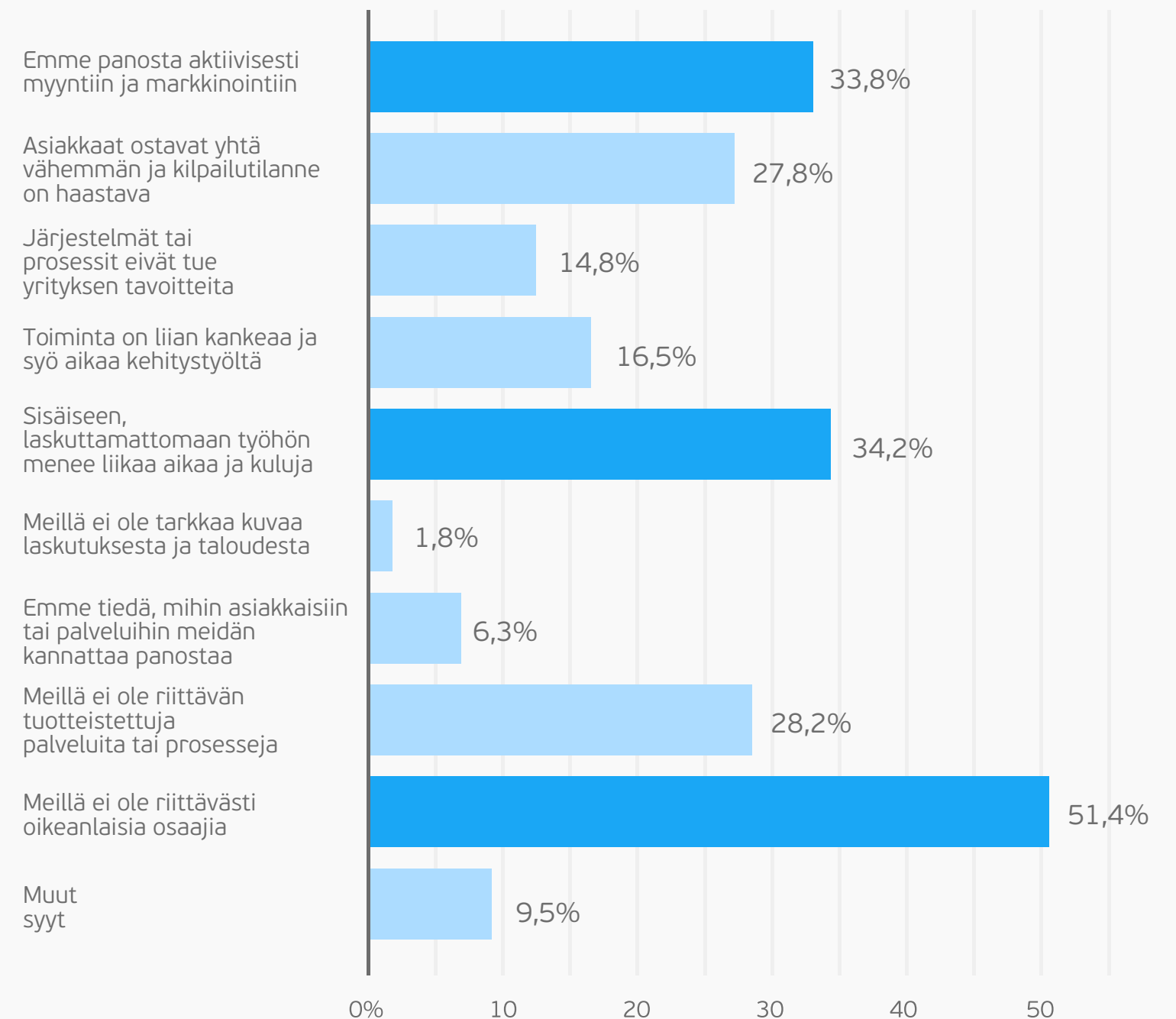
51 % asiantuntijayrityksistä kokee kuitenkin osaajien puutteen suurimmaksi haasteekseen kasvussa. Esimerkiksi IT-ala kärsii tällä hetkellä jopa tuhansien osaajien pulasta.

Osaajien houkuttelu nousee tulevaisuudessa yhä tärkeämmäksi menestystekijäksi. Siihen vaikuttavat paitsi koulutus ja osaajien määrä markkinoilla, myös työnantajan tarjoamat edut, toimivat työkalut ja laadukas johtaminen.

Rekrytointiprosessi lisää myös sisäiseen työhön kuluvaa aikaa.

34 % vastaajista oli sitä mieltä, että tuottamaton työ on yksi suurimmista kasvun haasteista.

Mitkä ovat suurimmat esteet tai haasteet kasvuun?



”

Kasvun haasteet

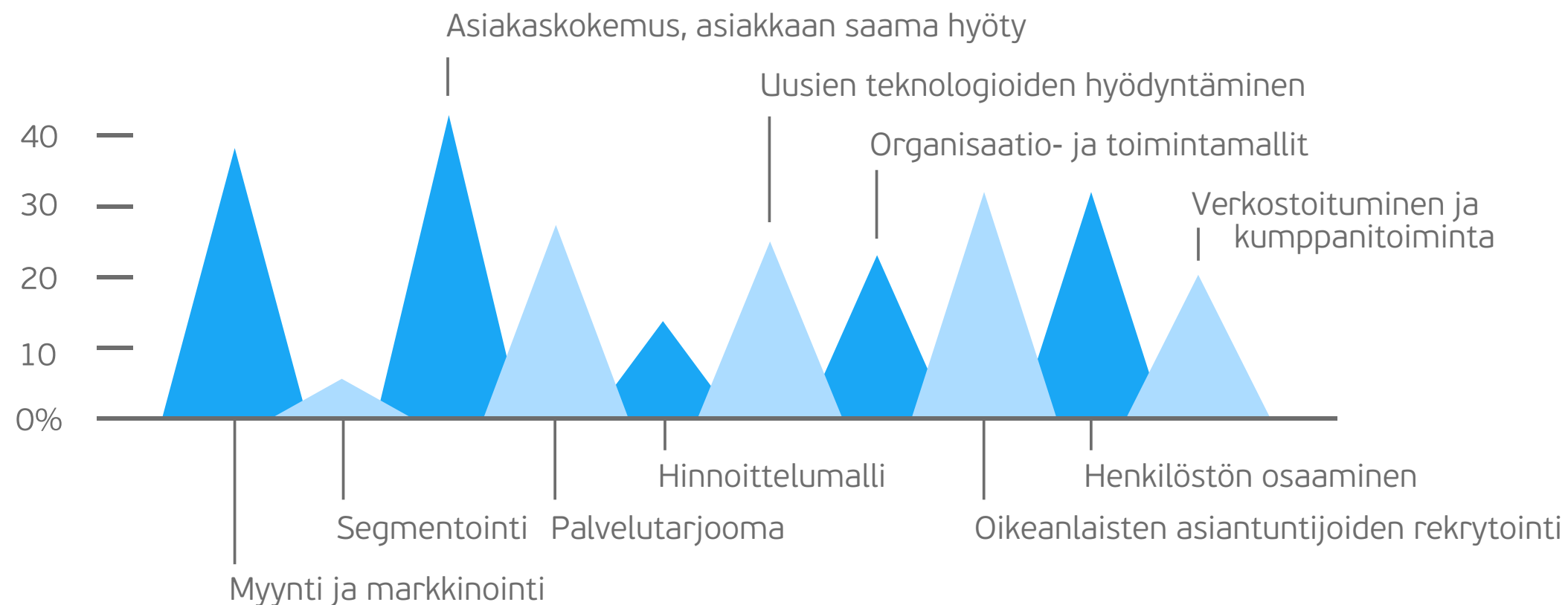
“Kasvukipuja: uudet asiakkaat ovat kovin työläitä aluksi ja niitä tulee koko ajan”

“Pienyrittäjän haaste: uusien asiakkuuksien saaminen. Toisaalta kynnys palkata työntekijöitä on suuri, koska asiakkaiden hankinta on hidasta”

“Päteviä kavereita on haastava löytää”

“Kilpailutilanne on haastava sekä ammattitaitoisia osaajia ei ole tällä hetkellä vapailla markkinoilla.”

Kehityskohteina myynti ja nykyasiakkaiden hoito



Mitä asioita kehitätte seuraavien 18 kk aikana?

Asiantuntijayritykset pitivät nykyasiakkaiden kehittämistä tärkeänä väylänä kasvuun, ja iso osa yrityksistä **aikookin panostaa asiakaskokemukseen, asiakashyötyyn sekä lisämyyntiin.**

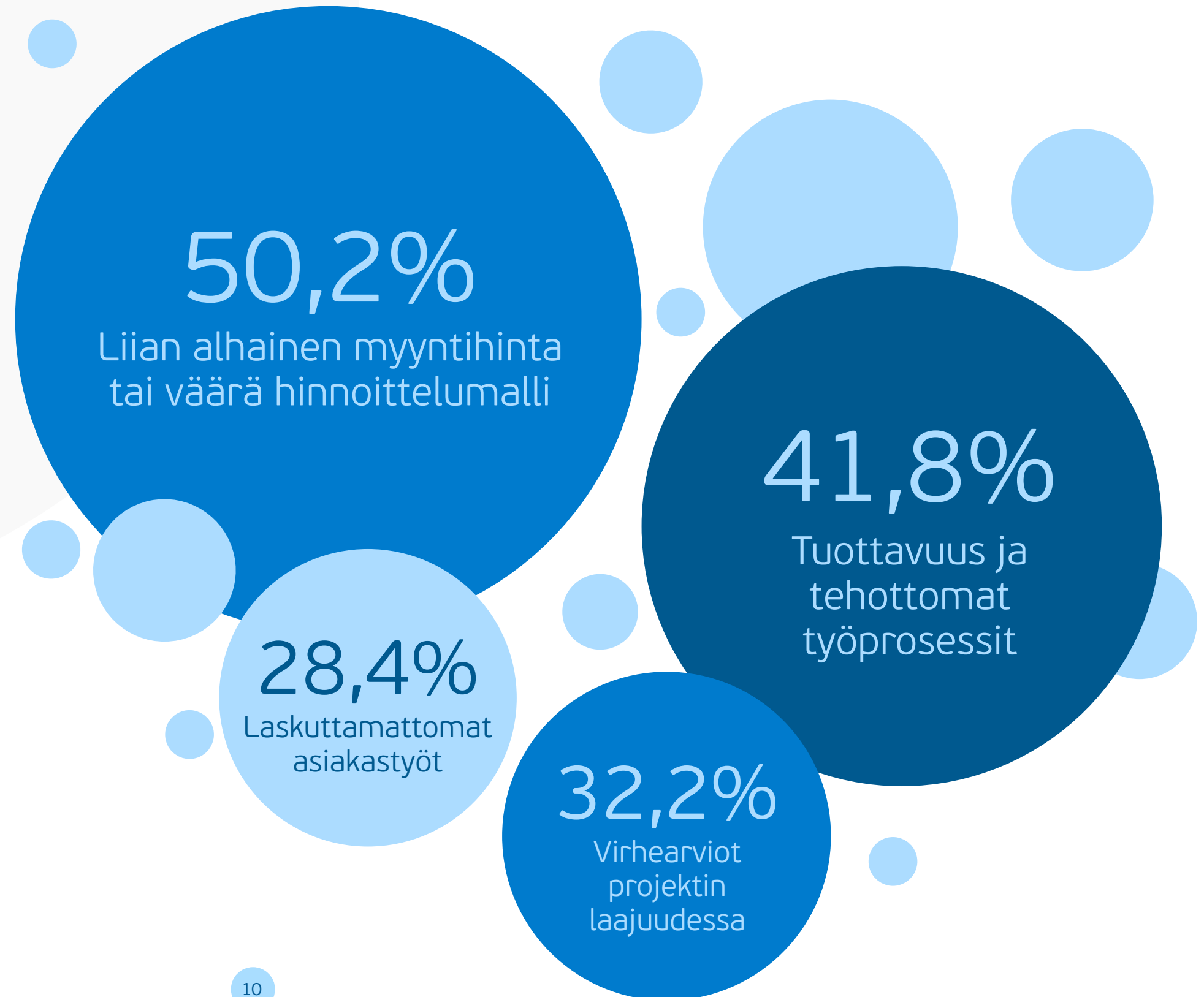
Panostukset uusmyyntiin näkyvät myös jokaisella toimialalla yhtenä suurimmista kasvun mahdollisuuksista. Myynnin fokusointi mahdollistaa potentiaalisten asiakkaiden tavoittamisen osuvammin, syventää osaamista ja johtaa laadukkaampiin referensseihin.

Aktiivinen myynti on kriittinen tekijä kannattavassa kasvussa. Se voi parantaa myyntihintoja ja tarjoaa tilaisuuden kehittää omaa asiakaskantaa kannattavammaksi.

Väärä hinnoittelu heikentää kannattavuutta

Joka toinen asiantuntijayritys kertoo **liian alhaisen myyntihinnan tai väärän hinnoittelumallin syövän yrityksen katetta**. Ainoastaan 12 % vastaajista aikoo siitä huolimatta panostaa hinnoittelun kehittämiseen. Tulosta selittää osittain tiukka kilpailutilanne ja heikko tilauskanta, minkä 28% vastaajista koki yhtenä kasvun haasteista.

Kannattamattomassa hinnoittelussa korostuu aktiivisen myynnin merkitys. **Reagointi vain tuleviin tilauksiin johtaa tiukkaan hintakilpailuun ja heikompaan myyntihintaan**. Panostaminen myyntiin mahdollistaa keskittymisen kannattaviin asiakkaisiin.



”

Kannattavuuden haasteet

”Rekrytointi ja kehityskulut”

”Asiakkaat eivät sitoudu”

”Yllätykset projekteissa, joihin ei olla varauduttu”

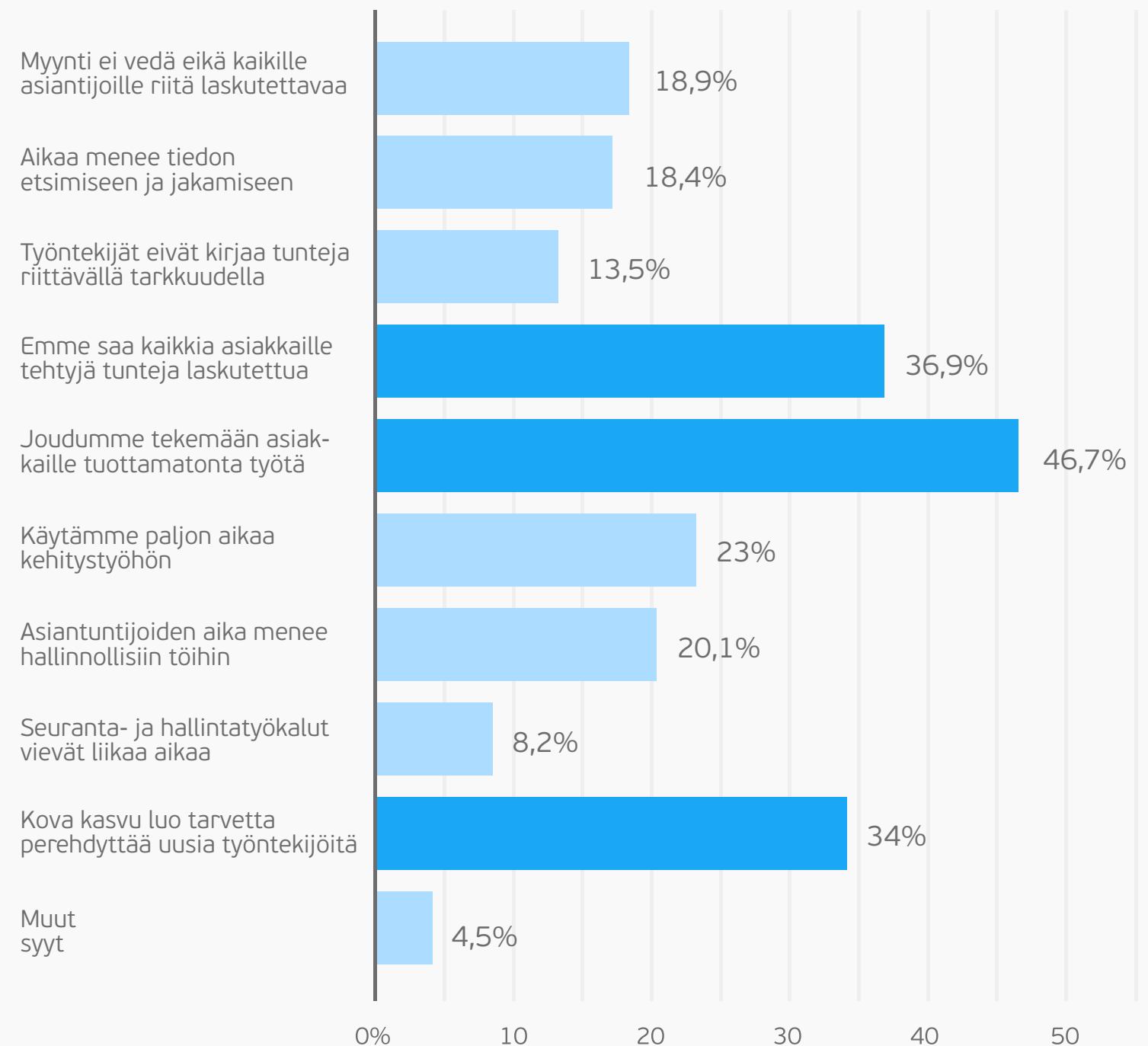
”Lisämyynnin onnistuminen”

Laskuttamaton asiakastyö tuottavuuden haasteena

Työn tuottavuus ja prosessien tehokkuus painottuvat tutkimuksessa yhtenä voimakkaimmista tekijöistä kasvun ja kannattavuuden haasteissa. **Selkeästi eniten tuottavuus kärsii asiakkaisiin liittyvässä työssä, jota ei voida laskuttaa.** Kannattavuuden haasteissa korostunut vääränlainen hinnoittelu vaikuttaa myös tuottavuuden heikentymiseen: hinnoittelussa ei ole huomioitu kaikkea asiakkaisiin kuluvaan aikaan.

Hinnoittelun perustaminen tarkasti mitattuun tietoon vaikuttaa positiivisesti myös tuottavuuteen. Asiakkaan kokonaiskatteeseen vaikuttaa jo myyntivaiheeseen käytetty työaika. Tuottavuuden mittaaminen esimerkiksi keskituntihinnan ja vertaaminen alan muihin toimijoihin auttaa nykytilan hahmottamisessa sekä tavoiteasetannassa.

Mitkä tekijät vaikuttavat siihen, että yrityksesi käyttöaste ei ole parhaalla mahdollisella tolalla?



”

Käyttöasteen haasteet

*“Kova kilpailutilanne,
vähän henkilökuntaa”*

*“Työkuormituksen epätasainen koh-
dentuminen jaksottain työntekijöille”*

*”Olemme uusi
markkinapeluri”*

“Aika tuhlaatuu epäoleellisuuksiin”

Visma Solutions

Visma Solutions Oy on Suomen johtava pilvipalveluiden ohjelmistotoimittaja, joka tarjoaa ratkaisut liiketoiminnan pyörittämisen ja johtamisen tueksi pk-yrityksille.

Visma Solutionsin tuoteperheeseen kuuluvat taloushallinnon ja toiminnanohjauksen ratkaisu Visma Netvisor, asiantuntijayritysten työnohjausratkaisut Visma Severa ja ValueFrame, budjetoinnin ja raportoinnin työkalu Visma Navita, verkkolaskuoperaattorialusta Maventa sekä sähköinen allekirjoituspalvelu Visma Sign. Tutustu: www.vismasolutions.com

Visma Severa ja ValueFrame on suunniteltu asiantuntijatyön tehostamiseksi ja arjen helpottamiseksi. Yhdessä järjestelmässä yhdistät koko projektinhallinnan työnkulun aina myynnistä laskutukseen. Roolikohtaisten tunnuslukujen ansiosta jokainen voi itse arvioida onnistumistaan ja kehittää osaamistaan. Kokeile veloituksetta: psa.visma.fi



ValueFrame

VISMA Severa