

VERKKOKAUPPA B2B-MYYNNIN KIIHDYTTÄJÄNÄ

**VERKKOKAUPPA TÄNÄÄN
JA
VUONNA 2025**

DHL EXPRESS



PUHUJASTA

B2B-MYYNTI

MARKKINOINTI

KANSAINVÄLINEN KAUPPA

LOGISTIIKKA

DIGITAALINEN LIIKETOIMINTA



KIMMO ILMAVIRTA
HEAD OF SALES
DHL EXPRESS FINLAND

DHL EXPRESS

220
MAATA
JA
ALUETTA

260
OMAA
LENTOKONETTA



DHL

VERKKOKAUPPA B2B-MYYNNIN KIIHDYTTÄJÄNÄ

**TULEVAISUUDEN
MYYNTIKANAVA,
JONKA KASVUA
PANDEMIA
NOPEUTTAA**

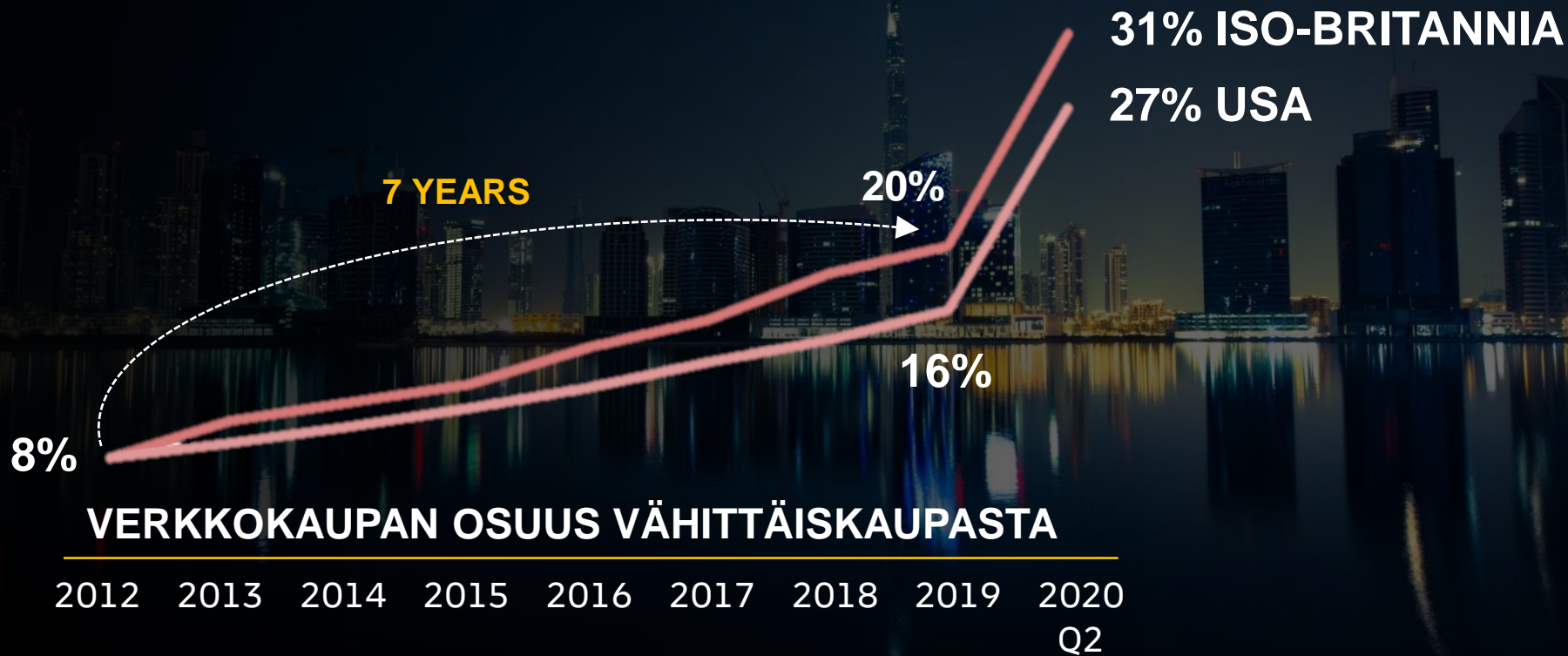


MITÄ B2B-VERKKOKAUPPA TARKOITTAÄ?

YRITYS OSTAA TOISELTA
YRITYKSELTÄ SITEN, ETTÄ
KOKO KAUPANKÄYNTI,
SISÄLTÄEN MAKSUN JA
TOIMITUSJÄRJESTELYT,
TAPAHTUU VERKKOPALVELUSSA
KESKUSTELEMATTA MYYJÄN
YHTEYSHENKILÖN KANSSA.

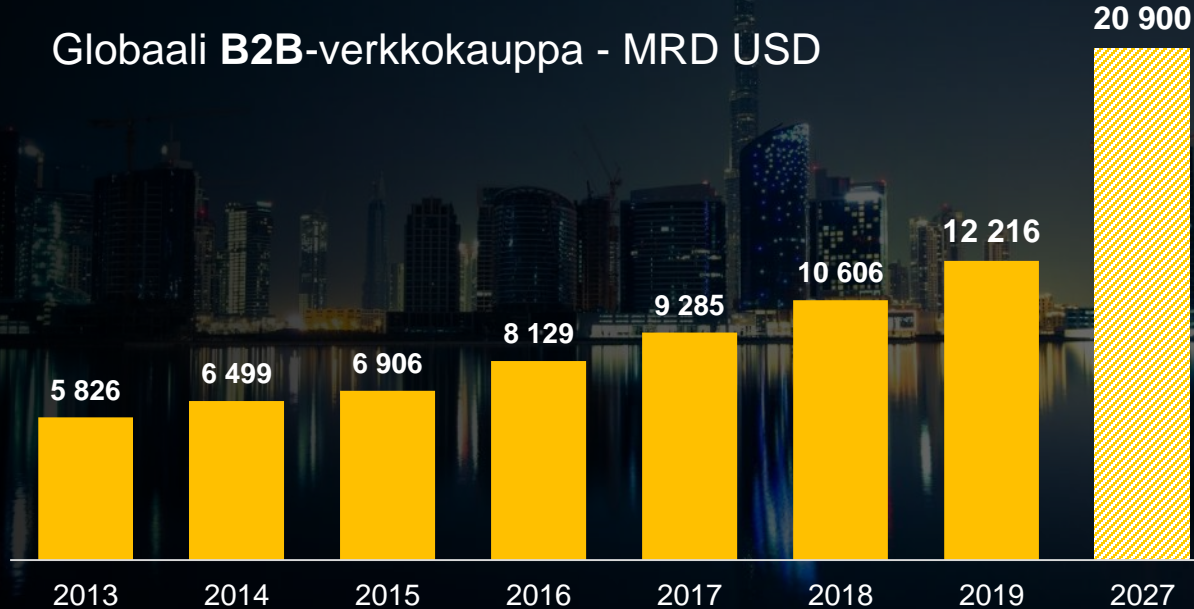


VERKKOKAUPPA KASVAA RÄJÄHDYSMÄISESTI



MYÖS B2B-VERKKOKAUPPA KASVAA

Globaali B2B-verkkokauppa - MRD USD



DIGITAALINEN VALLANKUMOUS



18,2 %
B2B-VERKKOKAUPAN
KASVU 2019

12 %
VERKKOKAUPAN OSUUS
2020 B2B-MYNNISTÄ

20,9
BILJOONAA USD
B2B-VERKKOKAUPAN
MARKKINA 2027

75 %
KASVUODOTUS B2B-
VERKKOKAUPALLE

GARTNER ARVIOI ETTÄ VUONNA 2025...

80 %
B2B-MYYNNIN
KOHTAAMISISTA
DIGIKANAVISSA

33 %
B2B-OSTAJISTA
HALUAA
MYYJÄTTÖMÄN
KOKEMUKSEN

44 %
MILLENNIAALEISTA
B2B-OSTAJISTA
HALUAA
MYYJÄTTÖMÄN
KOKEMUKSEN



MIKSI B2B-OSTAJAT HALUAVAT DIGITAALISET OSTOKANAVAT?

DIGIOSTAMISEN HELPPOUS

72 %

EI TARVITSE ODOTTAA MYYJÄN KONTAKTOINTIA

52 %

INVENTAARI JA TOIMITUSAJAT

42 %

LÄHETYKSEN ONLINE-SEURANTA

40 %

TARKEMMAT TUOTETIEDOT

39 %

KOKEMUKSET KULUTTAJANA ASETTAA ODOTUKSET B2B-ASIAKASKOKEMUKSELLE

80 %
B2B-OSTAJISTA
ODOTTA
OSTOKOKEMUSTA,
JONKA SAAVAT
KULUTTAJINA



DHL

PANDEMIAN VAIKUTUKSET B2B-MYYNTIIN

20 %
B2B-OSTAJISTA HALUAA
PERINTEISEN MYYNNIN
PALAAVAN

ISOJAKIN OSTOKSIA ITSEPALVELUKANAVISSA



60 %
VALMIITA TEKEMÄÄN
YLI 50 000 DOLLARIN
OSTOKSEN

27 %
VALMIITA TEKEMÄÄN
YLI 500 000 DOLLARIN
OSTOKSEN

ISOIMMAT HAASTEET

DIGITAL FIRST –AJATTELU

**KANSAINVÄLISEN BISNEKSEN
MUODOLLISUUDET JA LOGISTIikka**

KETTERYYS

HINNOITTELU

ASIAKASHANKINTA



MIKÄ MUUTTUU?

UUSIA ASIAKKAITA UUSISTA LÄHTEISTÄ
TILAUSTEN MÄÄRÄ KASVAA – TILAUSTEN KOKO LASKEE
VÄLIKÄDET VÄHENEÄ
NOPEA PÄÄSY MARKKINOILLE
HINNOITTELUKONTROLLOI JA KANNATTAVUUS
PAREMPI ASIAKASDATA

AUTOMAATIO OSTAMISESSA



**MYÖS ROBOTIT
OSTAVAT PALJON
B2B-VERKKOKAUPASTA**

DHL

MITEN LIIKKEELLE?

- **Verkkokauppasi täydentää ja tukee kaikkia muita myyntikanavia**
- Henkilökohtaisen myynnin fokus monimutkaisissa kokonaisuuksissa ja asiakkaiden sparraamisessa

**YHDISTÄ
VERKKOKAUPPA
MUIHIN KANAVIIN**

- Varmista että prosessi ja tiimi mahdollistaa **skaalautumisen**
- Tarkastele nykyistä **organisaatorakennetta** sekä rooleja – tee tarvittavat muutokset

**VERKKOKAUPPA
TÄRKEÄ OSA
LIIKETOIMINTAASI**

START

**AVAA
VERKKOKAUPPA
JA OPTIMOI SITÄ
JATKUVASTI**

- **Siirrä nykyasiakkaasi myös verkkokanaviin ja aloita markkinointi**
- Varmista verkkokaupassa hyvä **käyttäjäkokemus ja integroi logistiikka**

- **Lojaalisuusohjelmat ja hinnoittelumallit** tuo suuremmat ostot ja kasvattaa tilaustiheyttä
- **Data** auttaa myymään enemmän verkkokaupassa, mutta myös myyntitiimiä ymmärtämään asiakkaita ja ostoprosessia

**KERÄÄ DATAA,
PERSONOI JA
RAKENNA
SITOUTTAVAT
ELEMENTIT**

B2B-VERKKOKAUPAN YTIMESSÄ

ASIAKASKOKEMUS

DHL

B2B-VERKKOKAUPPA OVATKO NÄMÄ KUNNOSSA?

- ✓ B2B-VERKKOKAUPPA AVATTU
- ✓ MYYTKÖ KANSAINVÄLISESTI
- ✓ KERROTKO KANSAINVÄLISISTÄ LÄHETYKSISTÄ ETUSIVULLASI
- ✓ USEAT KIELIVAIHTOEHDOT
- ✓ TEHOKAS HAKUTYÖKALU
- ✓ TARKAT TUOTETIEDOT
- ✓ TUOTTEIDEN RÄÄTÄLÖINTI
- ✓ ONLINE-TUKI JA ASIAKASPALVELU
- ✓ OHJEET JA TUTORIALIT
- ✓ USEITA MAKSUTAPOJA

**LADATTAVISSA
PALAUTUKYSELYN
LINKISTÄ**





KIITOS

 www.linkedin.com/in/kimmoilmavirta

 kimmo.ilmavirta@dhl.com

