

# VERKKOKAUPPA B2B-MYYNNIN KIIHDYTTÄJÄNÄ

---

DHL EXPRESS



# PUHUJASTA

**B2B-MYYNTI**

---

**KANSAINVÄLINEN KAUPPA**

---

**MARKKINOINTI**

---

**LOGISTIikka**

---

**DIGITAALINEN LIKETOIMINTA**



**KIMMO ILMAVIRTA**  
**HEAD OF SALES**  
**DHL EXPRESS FINLAND**

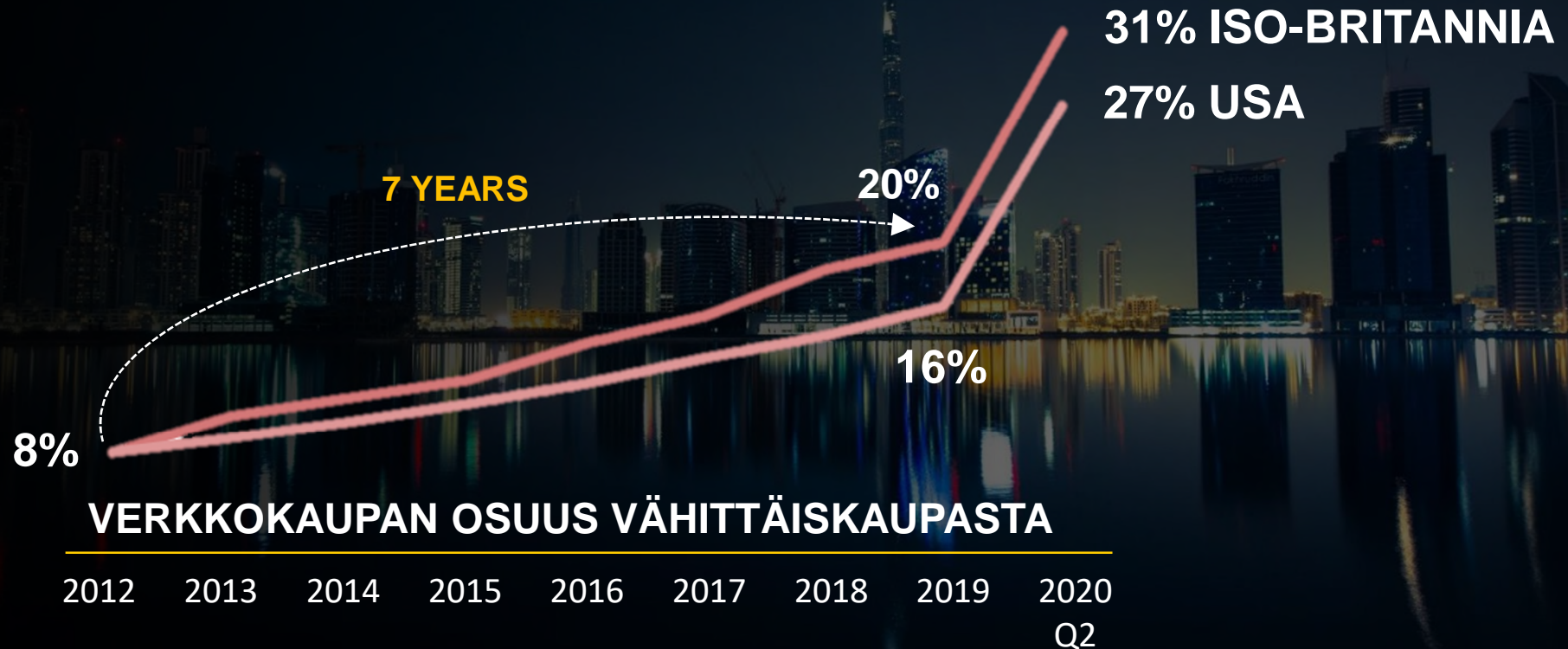
# VERKKOKAUPPA B2B-MYYNNIN KIIHDYTTÄJÄNÄ

TULEVAISUUDEN  
MYYNTIKANAVA,  
JONKA KASVUA  
PANDEMIA  
NOPEUTTAA





# VERKKOKAUPPA KASVAA RÄJÄHDYSMÄISESTI



# KOKEMUKSET KULUTTAJANA ASETTAA ODOTUKSET B2B-ASIAKASKOKEMUKSELLE

80 %

B2B-OSTAJISTA ODOTTAA  
OSTOKOKEMUSTA, JONKA  
SAAVAT KULUTTAJINA



# B2B-VERKKOKAUPPA KASVAA

\$ 12 200 000 000 000

# ISOJAKIN OSTOKSIA ITSEPALVELUKANAVISSA

**60 %**  
VALMIITA TEKEMÄÄN  
YLI **50 000** DOLLARIN  
OSTOKSEN

**27 %**  
VALMIITA TEKEMÄÄN  
YLI **500 000** DOLLARIN  
OSTOKSEN



# MIKSI B2B-OSTAJAT HALUAVAT DIGITAALISET OSTOKANAVAT?

DIGIOSTAMISEN HELPPOUS

72%

EI TARVITSE ODOTTAA MYYJÄN KONTAKTOINTIA

52%

INVENTAARI JA TOIMITUSAJAT

42%

SUORA NÄKYVYYS HINTOIHIN

40%

TARKEMMAT TUOTETIEDOT

38%

OSTOHISTORIA

25%

DIGITAALINEN TUOTEKATALOGI

13%



# AUTOMAATIO OSTAMISESSA

MYÖS OSTOROBOTIT  
OSTAVAT  
B2B-VERKKOKAUPASTA

# GARTNER ARVIOI ETTÄ VUONNA 2025...

**80 %**  
B2B-MYYNNIN  
KOHTAAMISISTA  
DIGIKANAVISSA

**33 %**  
B2B-OSTAJISTA  
HALUAA  
MYYJÄTTÖMÄN  
KOKEMUKSEN

**17 %**  
OSUUS AJASTA JONKA  
B2B-OSTAJA KÄYTTÄÄ  
TOIMITTAJIEN KANSSA  
PALAVEREIHIN  
OSTOPROSESSISSA



# DHL EXPRESS

220  
MAATA  
JA  
ALUETTA

260  
OMAA  
LENTOKONETTA



**DHL**



# VERKKOKAUPPA B2B-MYYNNIN KIIHDYTTÄJÄNÄ

---

WEBINAARI  
KE 28.4.



Teknologiateollisuus





# KIITOS

---



[www.linkedin.com/in/kimmoilmavirta](https://www.linkedin.com/in/kimmoilmavirta)



[kimmo.ilmavirta@dhl.com](mailto:kimmo.ilmavirta@dhl.com)

