

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Patrik Boman	
Työn nimi Myynnin prosessien päivittäminen Keski-Suomen Puukympit Oy:lle	
Päiväys 27.4.2015	Sivumäärä/Liitteet 29/2
Ohjaaja(t) Jari Niemelä, Minna Tarvainen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Keski-Suomen Puukympit Oy	
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyö on osallistuva tutkimus, jossa käytetään apuna joitain laadullisen tutkimuksen keinoja, kuten teema-haastatteluja. Työllä on toimeksiantaja, joten työelämälähtöisyys on vahvasti läsnä. Työn tarkoituksena on perehtyä kohdeyrityksen myyntiprosessiin ja sen vaiheisiin, pilkkoa se osiksi sekä löytää mahdolliset ongelmakohdat ja puutteet.</p> <p>Työssä haastatellaan toimeksiantoyrityksen avainhenkilöitä sekä joitain muita työntekijöitä. Hyödynnän lisäksi oma-kohtaisia kokemuksiani yrityksestä, joita olen saanut suorittaessani harjoitteluani kohdeyrityksessä. Työssä keskitytään pääasiassa perinteisiin myynnin prosesseihin osa-alueittain sekä verrataan niitä kohdeyrityksen vastaaviin. Lopuksi toimeksiantoyritykselle suunnitellaan uusi myynnin malli, käyttäen apuna harjoittelussa tehtyjä havaintoja yrityksestä sekä haastatteluista saatuja tietoja. Näitä tietoja rinnastetaan ja verrataan perinteisiin myynnin prosesseihin.</p> <p>Työn on tarkoitus olla mahdollinen ohjenuora, jolla kehitetään toimeksiantoyrityksen toimintaa. Tässä tapauksessa kehityskohteena ovat myynnin osa-alueet. Lopputuloksena on tarkoitus poistaa ja helpottaa mahdollisia epäkohtia ja ongelmia myynnin saralla ja saada tätä kautta yritykselle lisämyyntiä.</p>	
Avainsanat Myynti, myyntityö, myyntiprosessi, myyntimalli	

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Patrik Boman			
Title of Thesis Updating the sales process to Keski-Suomen Puukympit Ltd			
Date	26.5.2015	Pages/Appendices	29/2
Supervisor(s) Jari Niemelä, Minna Tarvainen			
Client Organisation /Partners Keski-Suomen Puukympit Ltd			
<p>Abstract</p> <p>This Bachelor's thesis is a participatory research investigating the sales processes of the case company. The thesis was made by a commission of a case company so it is a highly work oriented project. The aim of the thesis is to immerse in the sales process of the case company, divide it into sections and find possible lacks and complications.</p> <p>This study utilizes some methods of qualitative research, such as theme interviews. To reach this goal, two key persons and a few other employees of the company were interviewed for the thesis. Also the writer's own experience during the internship in the case company has been taken advantage of. The theory part of the thesis is concentrated on traditional sales processes and their sections. These processes are then equated to the case company's processes. Finally, a new upgraded sales model is designed to the case company by taking advantage of information based on the interviews and the internship. Based on this, comparisons are drawn to the traditional sales processes.</p> <p>This thesis is designed to be a guide that evolves the operations of the case company. In this case the targets to develop are sales processes. The final goal of the thesis is to discover and dispose of possible problems in the sales processes of the case company and, as a result of this, to generate more sales.</p>			
Keywords Sales, salesmanship, sales process, sales model			