

Myynti-, markkinointi- ja johtamisosaamisen vahvistaminen metsäalalla - hanke

Helsinki 9.10.2024

Suvi Kokkola / 9.10.2024



Suvi Kokkola

- MMM 2004, Joensuun yliopisto
 - Metsäsuunnittelu- ja ekonomia, kansantaloustiede, liiketaloustiede
- Erikoistumisopintoja:
 - Metsäalan tietojärjestelmät, PKAMK 2004
 - Liiketoimintaprosessit ja esimiestyö, SAMK 2009
- KED, LKV 2015
- Mhy:n toiminnanjohtaja 2004-
 - Lavia 2004-2007
 - Karhu 2008-2014
 - Mänty-Saimaa 2014 -
- Toimitusjohtaja Kaakkois-Suomen metsätilat Oy LKV 2021-2023



Metsänhoitoyhdistys lukuina

Jäseniä

200 000 hlöä

Toimihenkilöt

1000 hlöä

Urakoitsijat

1500 kpl

Taimikonhoidon markkinaosuus

69 % pinta-alasta

Liikevaihto

350M €

Toimipisteet

270 kpl



Työtehtävät metsänhoitoyhdistyksessä

Metsässä hyvä



Pohdittavaksi

Mitä kaikkea metsäasiantuntija, eli ”myyjä” tekee metsänhoitoyhdistyksessä?



Metsäasiantuntija

- Palveluiden markkinointi ja myynti
- Puunmyyntisuunnitelmat
- Puukaupan toimeksiannot
 - Pystykaupan toimeksiantojen kokonaisvaltainen toteutus
 - Oikeus allekirjoittaa puukauppaan liittyviä asiakapapereita
 - Korjuupalvelutyömaiden suunnittelu (korjuuvalmis leimikko)
- Metsänhoitotyömaiden sopimukset
- Metka-tuet ja niiden hakeminen
- Metsänomistajien neuvonta
- Yhteydenpito asiakkaaseen
- Laskutus
- MTS-ylläpito
- Asiakasrekisterin ylläpito
- Asiakaspalvelu toimistolla, tilaisuuksissa, ym.



Metsäasiantuntija

- Vaadittava osaaminen:
 - Käytännön metsänhoito (Hyvän metsänhoidon suositukset)
 - Metsänmittaus
 - Oikeustoimilaki
 - Myynti ja markkinointi
 - Kannattavuuden ymmärtäminen
 - Itsensä johtaminen
 - Metsälaki, luonnonsuojelulaki, vesilaki
 - Metka
 - Asiakaspalvelu
 - Metsien ravinnetasapaino
 - Metso, luonnonhoito
 - Metsäverotus
 - Kaavamerkinnot
 - Sertifiointi
 - Puutavaran mittaus



Työtehtäviä

- Metsävara-asiantuntija
 - metsäarviot, metsäsuunnittelu, tuhoarviot, ym.
 - asiakkaana metsänomistaja ja sisäiset asiakkaat
 - myynti

EDUKSI

- maastokelpoisuus
- sitkeys
- matemaattisuus
- huolellisuus
- kokonaisuuden hahmottaminen
- täytyy viihtyä yksin



Työtehtäviä

- Korjuuesimies
 - korjuun, kaukokuljetuksen ja haketuksen organisointi
 - yrittäjäsopimukset ja –tilitykset
 - mittaustodistusten ja toimitussopimuslaskujen laadinta
 - asiakkaana metsänomistaja sekä ulkoiset ja sisäiset asiakkaat
 - toimitussopimusten neuvottelu ja seuranta

EDUKSI

- huolellisuus/tarkkuus
- paineen sieto ja neuvottelutaidot
- systemaattisuus, organisointikyky
- hyvä itsensä johtaminen
- kokonaisuuksien hahmottaminen!!



Työtehtäviä

- Metsänhoitoesimies
 - metsänhoitotöiden organisointi
 - metsureiden esimiehenä toimiminen
 - Työohjeet, palkanmaksun valmistelu, esimiestyö, ...
 - mh-yrittäjien sopimukset ja -tilitykset
 - kannattavuuden seuranta
 - toiminnan kehittäminen

EDUKSI:

paineensieto
ihmissuhdetaidot
organisointikyky
kokonaisuuksien hahmottaminen



Metsänomistajille ja muille asiakkaille tehtävä myyntityö

24.3.2025

11



Myynti

- Jäsenten omistama yhdistys
- Luottamus
- Pitkäaikaiset asiakassuhteet, uusia löydettävä koko ajan
- Neuvonnallinen ja edunvalvonnallinen ote kaikessa mukana
- Metsänomistajan tavoitteiden mukainen toiminta
- Asiakkaina lisäksi mm.:
 - Infra
 - Yhteisöt
 - Puun jalostajat, B to B



Myynti

- **Mitä?**
Tuote- ja palveluvalikoima sekä metsänhoito hallittava
- **Kenelle?**
Asiakkaiden tuntemus (tiedon hyödyntäminen, segmentointi)
- **Miten?**
Kylmäsoitot, OmaMetsä + automatiikka, sähköpostit, kampanjat, tilakäynnit
- **Kuinka paljon?**
Tavoitteet ja seuranta. Pilkkottava paloiksi viikko-/kuukausitasolle.



Myyntiprosessi

- Prospektointi (mitä myyn ja kenelle, kontaktin kärki)
- Kontakti (tarpeiden kartoitus, huomio asiakkaan metsästä, kampanja, tms.)
- Myyntimahdollisuuden luominen (esim. tilakäynti, tarjous, ...)
- Valmistautuminen (taustat selville)
- Tapaaminen tai muu kohtaaminen asiakkaan kanssa
- Tarjouksen tekeminen ja sen läpikäyminen asiakkaan kanssa
- (Välivaihe) VÄLTÄ!
- Kauppa tai ei kauppaa
- Jos ei kauppaa, seurantakontakti



Miten tavoitteisiin päästään, käytännön kokemus:

Älä jätä ehdotusta ”roikkumaan”, vaan palaa asiaan.

Myy asiakas täyteen, mutta muista jatkuvuus.

Riittävä määrä kontakteja kaiken a ja o.

Jätä asiakas kiitollisuudenvelkaan, tee palvelus.

Älä lannistu.



”Jokainen asiakaskohtaaminen on markkinointia.”

- Sähköposti, puhelin, WhatsApp, chat, face to face, some ...
- Asiakaspalvelu- ja asiantuntijatyö
- Toiminta työajan ulkopuolella?



Erilaisia harjoittelijoita ja työnhakijoita

Metsässä hyvä



Case 1, Ensimmäinen toimihenkilöharjoittelu

Epärealistinen käsitys omasta osaamisesta tai aito halua oppia puuttui.

Heikko kuuntelu-/omaksumiskyky.

Jaettu tieto ei uponnut, mutta kysyttäessä hallitsi jo kaiken.

Nauhoituksia piti tehdä uudelleen, rajaloukkauksia, reklamaatioita, sovittuja hommia jäi tekemättä.



Case 2, Ensimmäinen toimihenkilöharjoittelu

”Kympin oppilas” osasi teorian täydellisesti. Oma-aloitteisuus puuttui ja sosiaaliset taidot heikot.

Kun tehtävänanto oli selkeä, tehtävä hoitui laadukkaasti.

Muun ajan istui hiljaa toimistolla.



Case 3, Ensimmäinen, toinen, kolmas ja pysyvä toimihenkilöharjoittelu

- Hakemuksen perusteella meinasi karsiutua alkuunsa, mutta työkaveri vinkkasi, että kannattaa jututtaa.
 - Pohjalla metsäalan perustutkinto.
 - Nopea omaksumaan, täynnä energiaa, erittäin maastokelpoinen.
 - Hahmotti jo ensimmäisenä kesänä kokonaisuuden ja hoiti asioita omatoimisesti. (Varastopaikan kysyminen naapurilta leimikon teon yhteydessä, ym. ym.)
- Vakituinen työ.
- Heti ensimmäisenä vuonna yli tulostavoitteen
 - Huippumyyjä



Metsänhoitoyhdistys

Mänty-Saimaa

Oletko metsässä hyvä, jopa erinomainen? Niin mekin!

Meillä on etsinnässä metsäalan osaaja vakituiseen työsuhteeseen Savitaipaleen toimistollemme. Metsäasiantuntijana pääset työskentelemään **palveluiden myynnin ja markkinoinnin sekä asiakkuuksien hoidon parissa.**

Parhaat edellytykset tehtävän hoitamiseen syntyvät metsäalan osaamisesta ja halusta kehittyä. Toiminnan vapaus ja laaja työnkuva useine työlajeineen edellyttävät sinulta myös päämäärätietoisuutta sekä kykyä oman työn hallintaan ja johtamiseen.

Tarjoamme loistavat työkaverit ja työntekijöistään välittävän työnantajan etuineen.

Tyytyväiset asiakkaat, kiitolliset jäsenet ja hyvin hoidetut metsät palkitsevat tehdystä työstä!

Lisätietoja 15.7. alkaen toiminnanjohtaja Suvi Kokkola p. 044 763 1300 tai sähköpostitse suvi.kokkola@mhy.fi. Hakuaika tehtävään päättyy 31.7.2024 ja hakemuksen pääset täyttämään alla olevasta linkistä.

Toiveet opiskelijoille

- Kannattaa miettiä, mitä haluaisi ”isona” tehdä metsäalalla
- Hae kesätöitä ennakkoluulottomasti, tarvittaessa oman alan ulkopuolelta
- Jos on aikeissa tehdä isona myyntityötä, ei kannata raivata joka kesä yksin sukulaisen metsiä
- Suomen kielen taidolla voi erottua hyvässä ja pahassa
- Myy itsesi hakemuksellasi työnantajalle





Mitä työssä vaaditaan?

- Maastokelpoisuus
- Metsänhoidon osaaminen
- Prosessiajattelu
- Olemassa olevan tiedon ja automatiikan hyödyntäminen
- Sopimusten teko
- Asiakkaan varallisuuden hoito

KARTANLUKU

METSÄNHOIDON PERUSTEET

PROSESSIT

IT-OSAAMINEN

OIKEUSTOIMILAKI

METSÄVEROTUS



Mitä työssä vaaditaan?

- Sosiaalisia taitoja
 - Asiakkaan tarpeiden tunnistaminen
 - Kuuntelu!
➡ Ratkaisuja (myynti)
 - Työyhteisössä toimiminen – me henki
- Viestintää
 - Asiakkaalle, työyhteisössä, sidosryhmälle, markkinointi

PSYKOLOGIA,
ITSETUNTEMUS
MYYNTITEKNIIKAT
TYÖYHTEISÖTAIDOT
KIELITAITO



Mitä työssä vaaditaan?

- Markkinointia
- Organisoitukykyä ja itsensä johtamista
 - Joustava ja vapaa työ ➡ suuri vastuu
 - Jatkuva keskeneräisyys ja ajoittainen aikapaine
 - Priorisoi!!
- Jatkuvaa oppimista ja kehittymistä

MARKKINOINNIN PERUSTEET

YRITTÄJYYS

AJANHALLINTATEKNIIKAT

TIEDONHAKU,

LÄHDEKRIITTISYYS

**”Iloiset ja sutkauttelevat työkaverit
keventävät päivää, pätevät tietysti
helpottavat hommia”**

-Armi Ratia

Kiitos