



OPAS TALOTEKNIikka- JA RAKENNUSYRITYKSILLE

5 tapaa kasvattaa kuluttajamyyntiä kannattavasti

Kuluttajakauppa vaatii tarkkuutta, nopeutta ja ammattimaisuutta. Tässä oppaassa näytämme, miten varmistat kasvun kannattavuuden – keikka ja urakka kerrallaan.



ALKUSANAT

Volyymi ja laatu tasapainossa

Kuluttajamyyntiä tekeville yrityksille on alkuvaiheessa usein tärkeintä saada volyymiä kasvatettua.

Kun kysyntä kasvaa ja keikkoja tulee enemmän, yrityksen on pystyttävä skaalaamaan toimintaansa ilman, että laatu tai kannattavuus kärsii.

Tässä vaiheessa moni yritys kohtaa haasteen: miten hallita keikkojen määrää niin, että jokainen tunti ja materiaali tulee laskutettua, asiakaskokemus pysyy korkeana, ja kannattavuus säilyy?

Tässä oppaassa käymme läpi viisi kriittistä osa-aluetta, joihin panostamalla voit kasvattaa kuluttajamyyntiä kannattavasti ja hallitusti.

Lopussa kerromme myös, miten nykyaikainen toiminnanohjausjärjestelmä tukee näitä prosesseja.



SISÄLLYSLUETTELO

Oppaan sisältö

- 
- 01** Tarkka ja nopea tarjouslaskenta
 - 02** Älä jätä mitään laskuttamatta
 - 03** Keikka- ja urakkakohtaiset toteumat reaaliajassa
 - 04** Yhden järjestelmän voima
 - 05** Kehitä myyntiputkea datan avulla

TAPA NUMERO 1

Tarkka ja nopea tarjouslaskenta

Tarjouslaskenta on kriittinen vaihe kannattavuudelle. Kilpailukyky syntyy tarkkuudesta: kun tiedät todelliset kustannukset, voit hinnoitella oikein.

Moni yritys tekee tarjouksia nopeasti, mutta epätarkasti. Kun todelliset kustannukset eivät ole selvillä, joko häviät kauppoja liian korkeilla hinnoilla tai voitat ne – mutta tappiolla.

Admicom Ultima -järjestelmän vahvuus ei ole pelkkä nopeus, vaan tarkkuus. Se huomioi kaikki todelliset kulut: varmuuskertoimet, hävikki-prosentit, matkakulut ja päivärahat. Jos lasket tarjouksen työaika-arvion pohjalta, voit määrittellä kertoimen, joka huomioi mahdolliset ylimääräiset tunnit. Näin näet heti, mikä tarjous on kannattava ja mihin jää pelivaraa.

Tarjouslaskennan haasteet kuluttajakaupassa:

- Tarjoukset tehdään mutu-tuntumalla, eikä todellisia kustannuksia tunneta
- Materiaalien hinnat eivät ole ajan tasalla – käytetään vanhoja hintoja
- Hävikkejä, matkakustannuksia ja päivärahoja ei huomioida
- Samoja tietoja syötetään useaan kertaan eri järjestelmiin. Voitetun tarjouksen tietojen siirtäminen projektiksi on työlästä

TAPA NUMERO 1

Tarkka ja nopea tarjouslaskenta

Admicom Ultima -vinkit

Kun kaikki urakoiden ja keikkojen tiedot ovat samalla alustalla, näet nopeasti todellisen kustannusrakenteen.



Tarkka ja joustava laskenta

- Tarjouslaskenta huomioi kaikki todelliset kulut: varmuuskertoimet, hävikkiprosentit, matkakulut ja päivärahat. Näet tarkkaan, mihin hintasi perustuu.
- Jokaisella yrityksellä on hieman oman näköinen tapa laskea. Ultima tukee kaikkia laskentyylejä.



Ajantasaiset hinnat

- Yli 40 toimittajan ajantasaiset hinnastot ovat aina käytössäsi. Lasket aina oikeilla hinnoilla – ei vanhoja arvioita tai mututuntumaa.



Helppo jatkoseuranta

- Siirät voitetun tarjouksen tiedot budjetiksi ja seurannan pohjaksi yhdellä klikkauksella. Tarvikemassat siirtyvät ostotarpeisiin kilpailutettavaksi.



Näe kannattavuus heti

- Kun työvaiheet, määrät ja hinnat ovat järjestelmässä, näet välittömästi mikä tarjous on kannattava ja mihin jää pelivaraa hinnoittelussa.

TAPA NUMERO 1

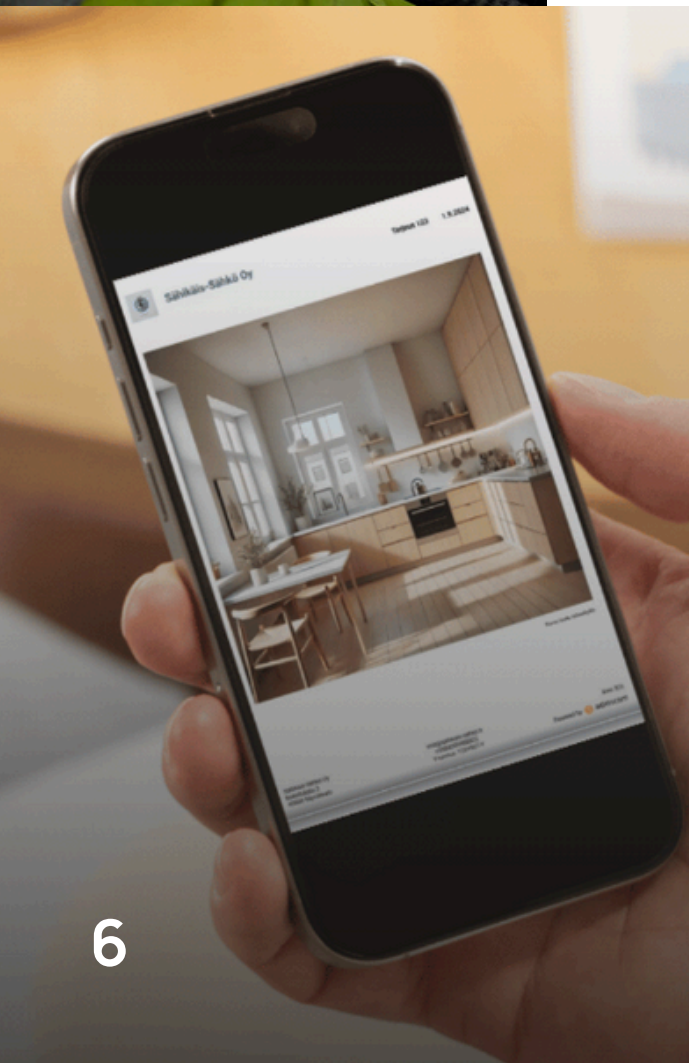
Tarkka ja nopea tarjouslaskenta



Admicom Ultima -vinkit

Visuaalisella tarjouspohjalla teet vaikutuksen asiakkaisiin.

- Muokkaa tarjouksia helposti: lisää omat toimitus- ja takuehtosi sekä muut vakiosisällöt suoraan tarjoukselle.
- Tarjouksen laskeminen työtilauksella sujuu nopeasti, ja valmiiksi täytetyt kentät tekevät tarjouksesta hetkessä valmiin. Hyväksytty tarjous muuttuu napin painalluksella urakka-sopimukseksi.
- Moderni ulkoasu: Laadukas PDF-muotoinen tuloste jättää hyvän vaikutelman asiakkaalle.
- Liitä valokuvia ja liitteitä: Voit ottaa valokuvia suoraan työkohteesta ja lisätä ne tarjoukseen dokumentoinniksi, tai lisätä tarjoukselle vaikkapa alkukartoituslomakkeen.
- Tarjouksesta saadaan muodostettua sähköinen sopimus pohja



TAPA NUMERO 2

Älä jätä mitään laskuttamatta

Jos myyt 10% katteella ja 500€ materiaali unohtuu laskuttaa, tarvitset 5000€ lisämyyntiä saadaksesi katteen takaisin.

Yksi suurimmista kannattavuuden syöjistä kuluttajakaupassa on se, että materiaaleja, työtunteja tai lisätöitä jää laskuttamatta. Kun keikkoja on paljon ja päivät ovat kiireisiä, paperilla olevat muistiinpanot katoavat tai unohtuvat.

Esimerkiksi tämä voi mennä laskutuksessa vikaan:

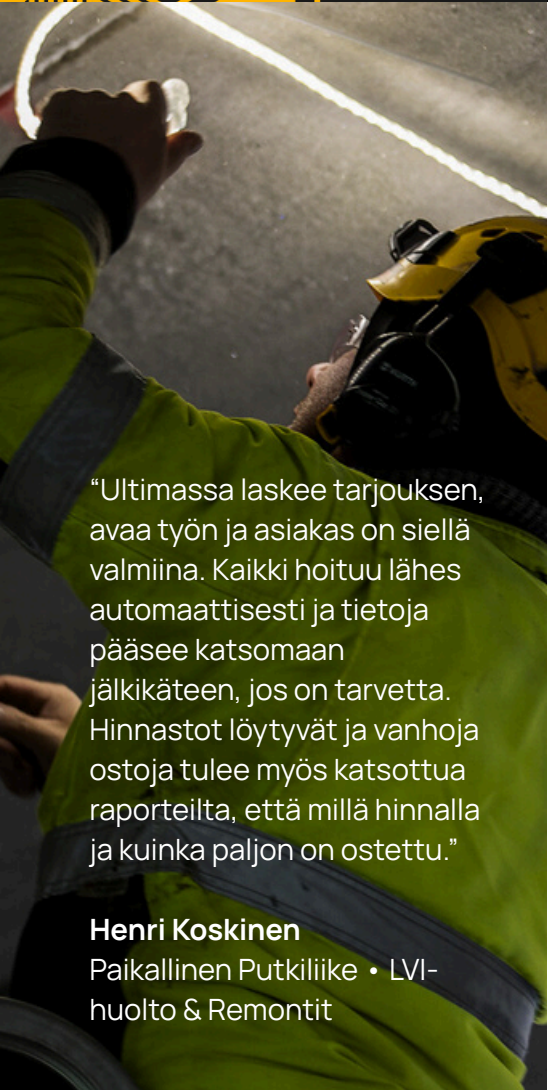
- Työntekijä ostaa tarvikkeet matkalla kohteeseen, eikä tallenna kuittia
- Lisätyöt sovitaan suullisesti asiakkaan kanssa, mutta niitä ei kirjata mihinkään
- Työtunnit arvioidaan muistista jälkikäteen, eikä todellista aikaa kirjata
- Pienet hankinnat jätetään laskuttamatta, koska niiden kirjaaminen tuntuu työläältä
- Tärkeät paperit katoavat tai jäävät auton hyllylle

TAPA NUMERO 2

Älä jätä mitään laskuttamatta

Admicom Ultima -vinkit

Sähköliike tekee keskimäärin 20 kuluttajakeikkaa kuukaudessa 10% katteella. Jos jokaiselta keikalta unohtuu laskuttaa keskimäärin 50€ edestä materiaaleja, se tarkoittaa 1000€ kuukaudessa eli 12 000€ vuodessa. 10% katteella tarvitaan 120 000€ lisämyyntiä, jotta summa kiritään takaisin.



“Ultimassa laskee tarjouksen, avaa työn ja asiakas on siellä valmiina. Kaikki hoituu lähes automaattisesti ja tietoja pääsee katsomaan jälkikäteen, jos on tarvetta. Hinnastot löytyvät ja vanhoja ostoja tulee myös katsottua raporteilta, että millä hinnalla ja kuinka paljon on ostettu.”

Henri Koskinen

Paikallinen Putkiliike • LVI-huolto & Remontit



Mobiilikirjaukset

- Työntekijä kirjaa tunnit, materiaalit ja lisätyöt mobiililla suoraan keikan tietoihin. Ei papereita, ei katoamisia.



Automatiikka apuna

- Automatiikka poistaa merkittävästi käsin tehtävän työn määrää myyntilaskujen koostamisesta ja lähettämisestä.
- Ultima mm. koostaa laskutustietoja puolestasi sitä mukaa, kun kirjauksia tehdään ja ohjaa ostot oikealle kohteelle tai tilaajalle. Järjestelmä mm. näyttää hintaeron tilauksen ja laskun välillä, ja siirtää tiedot automaattisesti kirjanpitoon.



Reaaliaikainen näkymä

- Näet heti dashboardista, jos jotain on avoimena laskuttamatta. Raportteja ei tarvitse enää odotella tilitoimistosta.

TAPA NUMERO 3

Keikka- ja urakkakohtaiset toteumat reaaliajassa

**Et voi johtaa sitä, mitä et mittaa.
Keikkojen todellinen kannattavuus
selviää vasta, kun näet toteuman.**

Usein yritykset huomaavat vasta kuukauden tai useamman päästä, että tietyt keikka- tai urakkatyypit eivät olekaan kannattavia. Liian myöhään reagointi syö katetta ja estää toiminnan ohjaamisen oikeaan suuntaan.

Kun käytössä on kokonaisjärjestelmä, näet:

- Paljonko keikka todella maksoi vs. budjetoitu hinta
- Miten työtunnit jakautuivat ja ylittyikö arvio
- Mitkä materiaalit söivät katetta eniten
- Mitkä keikkatyypit ovat kannattavimpia
- Missä sinulla on parannettavaa hinnoittelussa tai toteutuksessa

TAPA NUMERO 3

Keikka- ja urakkakohtaiset toteumat reaaliajassa

Admicom Ultima -vinkit

Ultimassa keikkojen ja urakoiden toteuma näkyy reaaliaikaisesti. Data-analysaattori antaa sinulle lisäksi tarkan kuvan siitä, millainen toteuma on verrattuna budjettiin. Voit porautua yksityiskohtiin ja nähdä tarkasti, mihin raha on mennyt. Raportit auttavat tunnistamaan kannattavimmat keikka- ja urakkatyypit ja optimoimaan hinnoittelua.



Reaaliaikainen raportointi

- Näet keikkojen ja urakoiden toteuman reaaliajassa – ei tarvitse odottaa kuun loppua. Voit reagoida välittömästi, jos jotain menee pieleen.



Kätevä data-analysaattori

- Käy keikkoja ja projekteja läpi jälkikäteen ja analysoi, mikä meni hyvin ja mikä ei. Opi virheistä ja paranna toimintaa.
- Ultima on toimialan ainoa ohjelmisto, jossa porautuvalla raportoinnilla tarkastelet niin kirjanpidon, projektien hallinnan kuin sisäisen laskennan tietoja vaikka tositetasolla.
- Voit myös tarkastella mm. yrityksesi kulujen ja tuottojen jakaantumista eri osastojen, toimipisteiden ja toimialojen kesken sekä seurata työn tuottavuutta ja kannattavuutta työntekijäkohtaisesti.

TAPA NUMERO 4

Yhden järjestelmän voima

Kun keikkoja ja urakoita on paljon, on lähes mahdotonta saada ajantasaisia kannattavuustietoja, jos kulut kirjataan yhteen järjestelmään ja työn seuranta tapahtuu toisessa.

Tietojen siirto johtaa siihen, että kannattavuus näkyy aina jälkijunassa. Mitä enemmän töitä on käynnissä, sitä enemmän aikaa ja hermoja kuluu tietojen yhdistämiseen.

Mitä menettää käyttämällä useita erillisiä järjestelmiä:

- Tietojen siirtämiseen kuluu valtavasti aikaa järjestelmästä toiseen, etenkin kun projekteja on paljon
- Manuaalisessa siirrossa syntyy helposti virheitä, jotka vääristävät kannattavuuslaskelmia
- Kulut eivät kohdistu automaattisesti oikeille projekteille tai keikoille
- Kassavirran ennustaminen vaikeutuu, kun tieto on hajallaan eri järjestelmissä
- Maksat joka kuukausi useasta järjestelmästä

TAPA NUMERO 4

Yhden järjestelmän voima

Admicom Ultima -vinkit

“Voi sanoa jopa näin, että ennen laskujen läpikäymisen aloitti illalla kuudelta ja kypyiltä pääsi pois tietokoneelta. Nykyään sama hoituu minuutissa, kun vaan tarkastetaan ne. Onhan se nyt mukavampaa.”

Joona Latostenmaa, Sähkö LaPa Oy



Aito kokonaisratkaisu

- Admicom Ultima on Suomen ainoa rakentamisen ja talotekniikan kokonaisratkaisu: taloushallinto, laskutus, ostolaskut, projektinhallinta, kirjanpito ja palkanlaskenta kaikki samassa järjestelmässä.



Automaattinen kohdistus

- Ostot ja kulut kohdistuvat automaattisesti oikeille keikoille. Ei tarvitse siirtää tietoja edestakaisin.



Pienemmät järjestelmäkulut

- Yhden järjestelmän kuukausimaksu on yleensä halvempi kuin useiden erillisten järjestelmien yhteenlasketut kulut.



Säästä aikaa

- Admicom Ultimian avulla säästät jopa 70% hallinnolliseen työhön kuluva ajasta.

TAPA NUMERO 5

Kehitä myyntiputkea datalla

Et voi parantaa myyntiä, jos et tiedä mikä toimii ja mikä ei. Data ohjaa päätöksentekoa.

Kun keikkoja on paljon tai jos urakat ovat arvokkaita, on tärkeää seurata koko myyntiputkea: kuinka monta tarjousta teet, kuinka moni muuttuu kaupaksi, ja mitkä kanavat tuottavat parhaat asiakkaat. Ilman dataa teet päätöksiä mutulla.

Ihannetilanteessa sinulla on tieto siitä:

- Kuinka monta tarjousta teet kuukaudessa
- Mikä on konversioprosenttisi (tarjouksista syntyneet kaupat)
- Millaiset työt ja tarjousmallit menevät helpoimmin kaupaksi ja tuottavat parhaan katteen (esim. kylpyhuoneremontit vs. pienet huollot)
- Kuinka paljon työtä on jo myyty tuleville kuukausille – eli miltä tilauskanta näyttää

TAPA NUMERO 5

Kehitä myyntiputkea datalla

Admicom Ultima -vinkit

Ultima tarjoaa markkinoiden parhaan projektitalouden seurannan: saat muun muassa paikkansapitävän tuloslaskelman nappia painamalla, silloin kun tarvitset. Yhden luukun ratkaisussa tietoa ei häviä, vaan voit siirtyä oppivaan suunnitteluun ja kehittää toimintaa laaja-alaisesti.



Johdon työkalut

- Saat käyttöösi työkalut, joilla analysoit myyntiä, kannattavuutta ja kehitystrendiä. Tiedolla johtaminen on avainasemassa.



Löydä tärkeimmät asiakassegmentit

- Tunnista, mitkä asiakassegmentit tai keikkaja urakkatyypit ovat kannattavimpia. Keskity niihin markkinoinnissa ja myynnissä.



Turvaa selustasi ja varmista laatu

- Työkaluillamme kehität laajasti rakentamisen laatua: kattava dokumentaatio, oppiva hankkeiden suunnittelu ja turhan työn väheneminen pitävät virheet minimissä.
- Tarkka dokumentaatioketju suojaa selustasi, sekä parantaa asiakastyytyväisyyttä.

KUMPPANISI KASVUUN

Tarjoamme ohjelmistoratkaisut rakennus- ja talotekniikka-alan yrityksille yli 20 vuoden kokemuksella.

Tavoitteenamme on parantaa asiakkaidemme tuottavuutta jopa 25 % verrattuna yrityksiin, jotka eivät käytä Admicomin ratkaisuja.

Tutustu lisää Admicom Ultimaan ja varaa 30 minuutin maksuton demo – näytämme miten Admicom Ultima toimii juuri sinun liiketoiminnassasi ja miten se tukee kaikkia viittä tässä oppaassa käsiteltyä osa-aluetta.

TUTUSTU ULTIMAAN

VARAA ESITTELY