

WHITE PAPER

ONKO CRM-JÄRJESTELMÄSI PELKKÄ KALLIS KONTAKTILISTA?

CRM ilman relevanttia dataa on kuin eksynyt suunnistaja –
kova vauhti, mutta väärä suunta

Kirjoittaja: Terho Laakso, Toimitusjohtaja, Taloustutka



TALOUSTUTKA

www.taloustutka.fi

WHITE PAPER: Onko CRM-järjestelmäsi pelkkä kallis kontaktlista?

CRM ilman talousdataa on kuin eksynyt suunnistaja – kova vauhti, mutta väärä suunta

Julkaisija: Taloustutka

Kirjoittaja: Terho Laakso, Toimitusjohtaja

1. Data on myynnin polttoainetta, ei rahan polttoa

Kokemuksemme mukaan suurin osa CRM-järjestelmistä on täynnä staattista, vanhentunutta ja merkityksetöntä huttua. Jos myyjäsi joutuvat edelleen tukeutumaan googlailuun ja mutu-tuntumaan ennen kontaktointia, CRM on vain kallis kontaktista. Dataan panostaminen on myynnin polttoainetta – ilman sitä poltat vain rahaa turhaan touhuamiseen. Myynti ilman ajantasaista yritystietoa on kuin eksynyt suunnistaja: vauhti on kova ja sisulla mennään, mutta suunta on usein suoraan suohon.

2. Data on CRM:n älykerros ja suunnannäyttävä

Monissa organisaatioissa taloustieto on lukittu taloushallinnon suljettuihin kantoihin, joihin myynnillä ei ole mitään asiaa. Se on virhe, joka aiheuttaa vastakkainasettelua ja turhaa kitkaa organisaatiossa. Myynnin ja kasvun näkökulmasta Taloustutkan integraatio HubSpotiin, Pipedriven tai Salesforceen ei ole tekninen lisäominaisuus, vaan se toimii CRM-järjestelmäsi älykerroksena ja kompassina. Se poistaa myynniltä ja markkinoinnilta arpapelin:

- **Automaattinen rikastaminen:** Asiakastiedot ja kontaktit pysyvät ajan tasalla itsestään.
- **Reaaliaikaiset signaalit:** Tiedät heti, kun asiakkaan kannattavuus sakkaa tai kasvu kiihtyy.
- **Priorisointi:** CRM kertoo myyjälle, kenelle kannattaa soittaa ja kuka on pommiasiakas, jota pitää välttää.

3. Kolikon kaksi puolta: Data ja mittarit

Taloustutka-integraatio muuttaa CRM-järjestelmän passiivisesta arkistosta aktiiviseksi kasvun työkaluksi. Kun perusdata on kunnossa, mittarit alkavat kertoa totuuden:

Alue	Mittari (KPI)	Datan vaikutus
Myynti	Konversioaste	Nousee, kun kontaktoidaan vain potentiaalisia kohteita.
Markkinointi	Kampanja-ROI	Kasvaa, kun kohderyhmä on valmiiksi validoitu.
Talous	DSO (Maksuviiveet)	Lyhenee, kun riskit tunnistetaan ennen kauppaa.
Johto	Päätöksentekonopeus	Kasvaa, kun luotettava data on heti saatavilla.

4. Vain maksettu kauppa näkyy viivan alla

On turha juhlia kauppaa, joka päättyy luottotappioksi. Myynti, joka ei päädy tilille, on pelkkää hukkaa. Kun Taloustutka-integraatio tuo yritystiedon ja riskisignaalit suoraan CRM-järjestelmääsi, myyntisi ei enää tee hakuammuntaa. Se iskee sinne, missä on oikeita mahdollisuuksia, rahaa ja todellista kasvupotentiaalia.

5. Yhteenveto: Lopeta touhuaminen ja ota oikea suunta datan avulla

Taloustutka ja sen CRM-integraatio on strateginen investointi, joka parantaa päätöksenteon laatua koko organisaatiossa. Se maksaa itsensä takaisin usein jo ensimmäisen vältetyn pommiasiakkaan tai klousatun "helmen" myötä.

Tieto on edullinen vakuutus ja paras kasvumoottori. Haluatko antaa myynnillesi kompassin?

Kokeile Taloustutkan yritystietopalvelua 14 päivää maksutta ja ilman sitoutumista:

[Taloustutkan 14 päivän ilmainen koekäyttö.](#)

Tai varaa 30 minuutin palveluesittely – keskustellaan juuri yrityksellesi parhaasta ratkaisusta!

[Varaa 30 minuutin Taloustutka-esittely.](#)