



MYYNNTIDNA

SALES SOLUTIONS FINLAND

Myyntitahto & MyyntiSyke – Validointi 2026

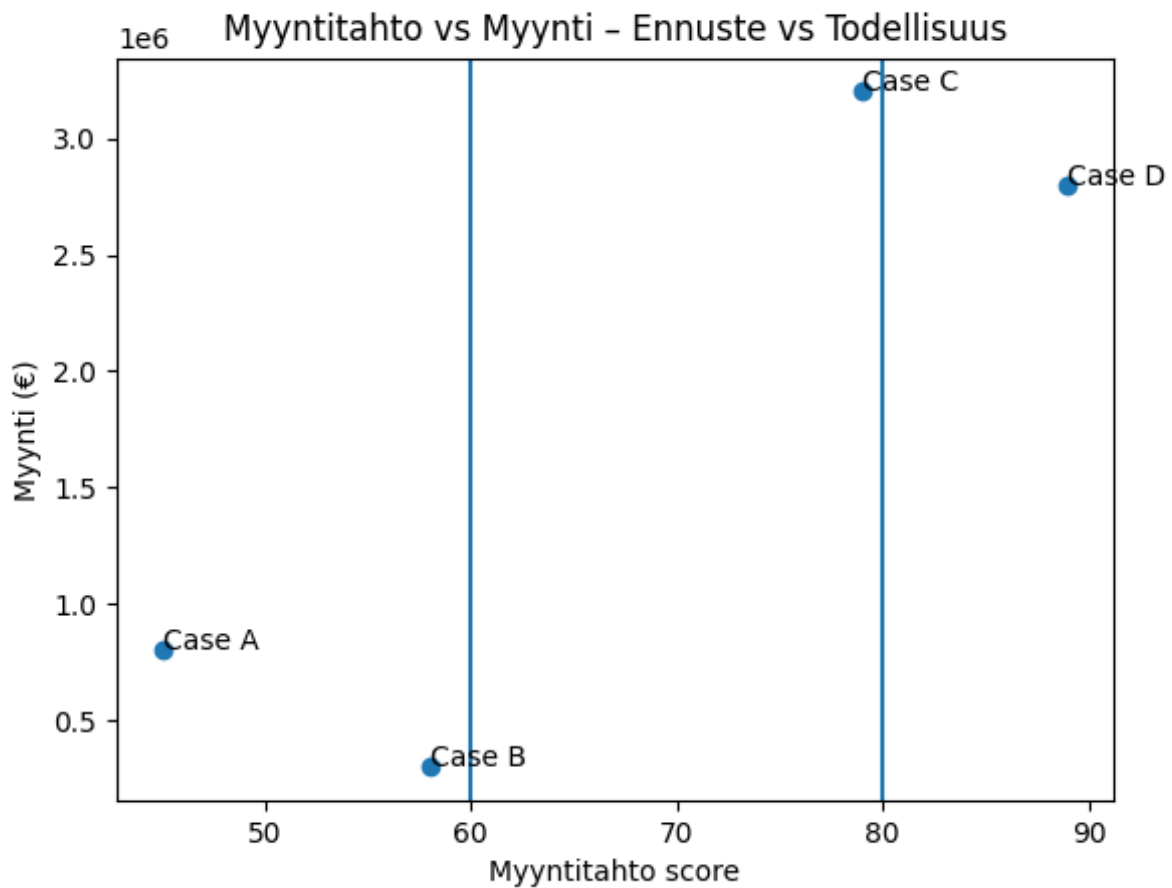
Ei mielipide. Data.

Validointiprosessin kuvaus.

Myyntitahto ja MyyntiSyke on validoitu useissa suomalaisissa myyntiorganisaatioissa (kymmeniä myyjiä yhteensä), eri toimialoilla ja erilaisissa myyntimalleissa.

Validointi perustuu:

- * todelliseen myyntidataan (€)
- * yksilötason analyysiin
- * johdon havaintoihin
- * tiimimme kokemukseen



Mitä data oikeasti näyttää

Keskeinen havainto validoinnista: myynti ei kerro koko totuutta.

Myyntitahto vs myynti – keskeinen validointihavainto

Yllä oleva kuva havainnollistaa Myyntitahdon ja toteutuneen myynnin välistä suhdetta anonymisoiduilla caseilla (A–D).

Keskeinen havainto:

korkea myynti ei automaattisesti tarkoita korkeaa myyntikyvykkyyttä.

Case A

- korkea myynti
- matala Myyntitahto
→ suoritus ei ole toistettavaa eikä skaalautuvaa

Case B

- matala Myyntitahto
→ heikko ja epävakaas suoritus

Case C

- korkea Myyntitahto
→ kestävä ja kehittyvä suoritus

Case D

- erittäin korkea Myyntitahto
→ potentiaalinen huippusuorittaja

Pystyakseli kuvaa toteutunutta myyntiä (€) ja vaaka-akseli Myyntitahtopistemäärää (0–100).

Kuvaan merkityt rajat (~60 ja ~80 pistettä) kuvaavat käytännössä havaittuja suorituskykytasoja:

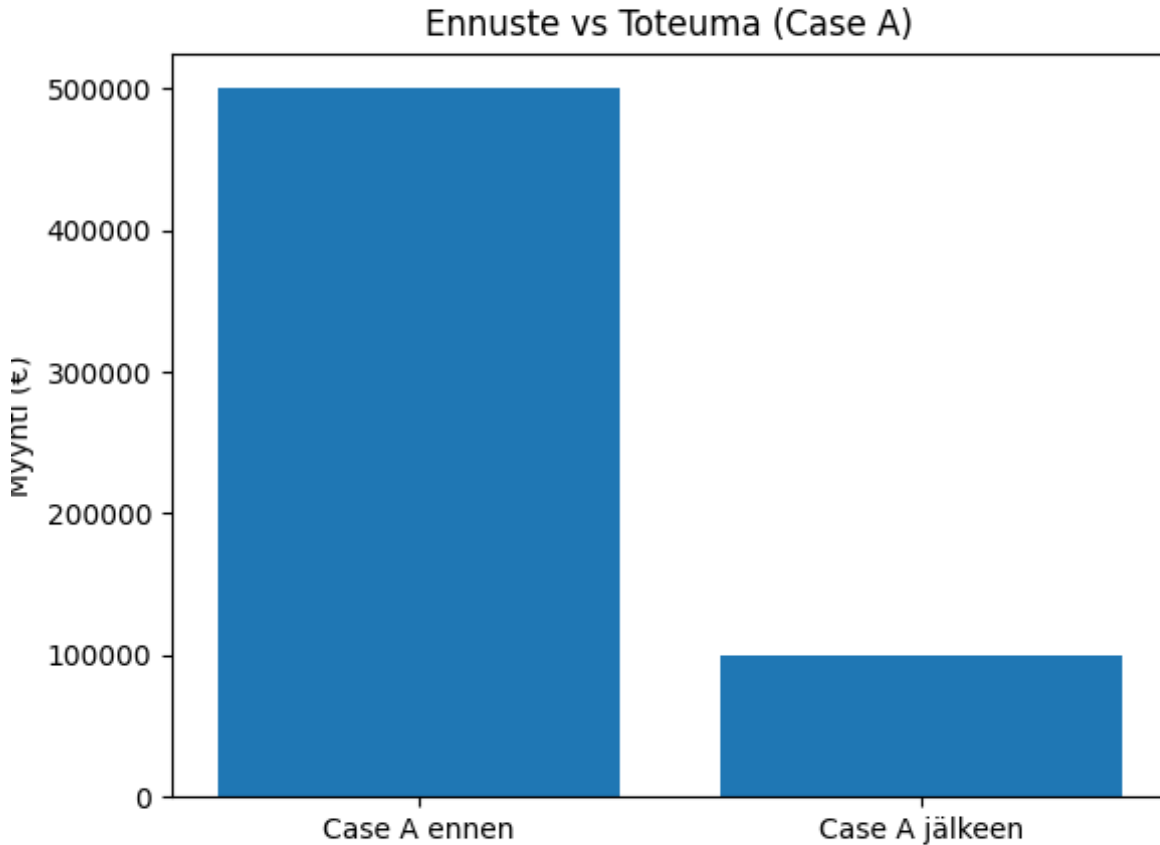
- alle 60 → alisuorittamisen riski
- 60–80 → keskitaso / epävakaas
- yli 80 → hyvä–erinomainen suorituskyky

Keskeinen johtopäätös:

Myyntitahto ei kuvaa mennyttä myyntiä, vaan ennustaa tulevaa suorituskykyä – ja paljastaa riskit, joita pelkkä myyntidata ei näytä.

Seuraava esimerkki näyttää, miten pelkkä myyntidata voi johtaa harhaan.

1.



Alisuorittajat tunnistetaan ennen kuin se näkyy tuloksessa

Yhdessä MyyntiSyke-tutkimuksessa:

- * malli tunnsti alisuorittajan (pistemäärä ~58)
- * ennuste: epävakaa, ei kestävä suoritus
- * toteuma: myynti romahti ~80 % vuoden aikana

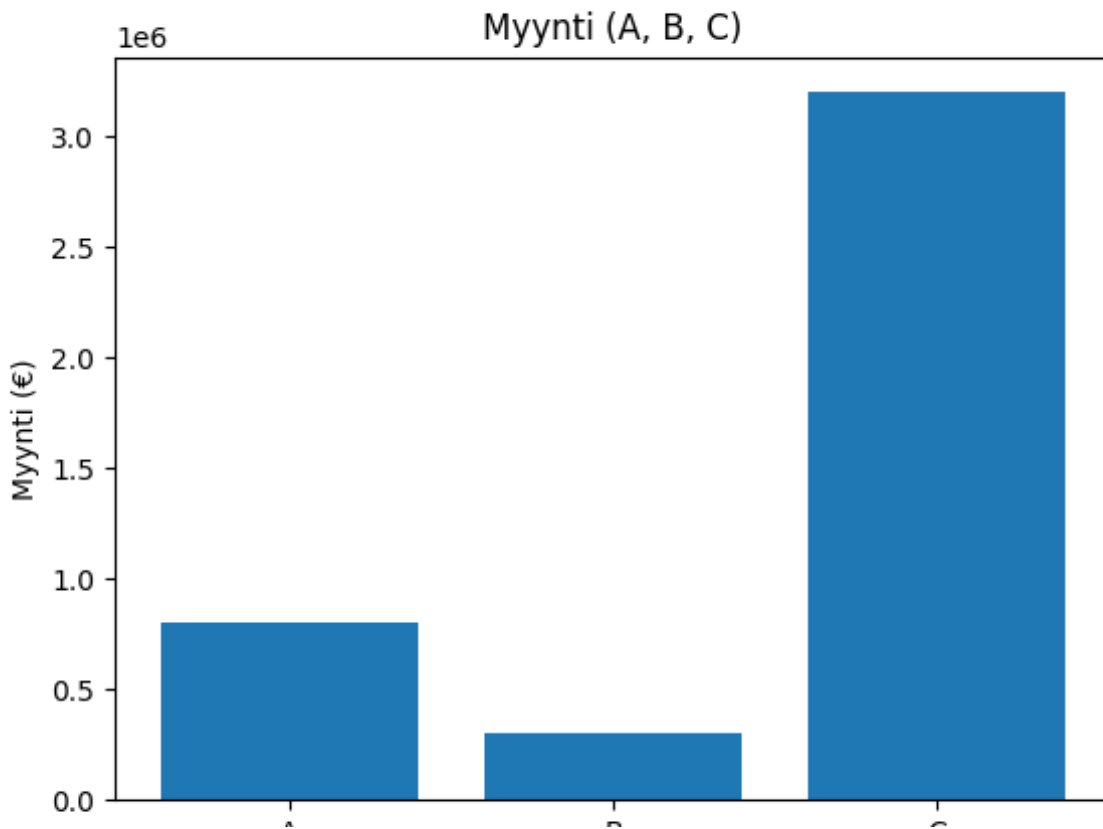
Toisessa MyyntiSyke-tutkimuksessa:

- * pistemäärä (~25) → heikoin myyjä → poistettiin organisaatiosta

Myyntitahto-ennuste ei selitä mennyttä.
Se ennustaa tulevaa.

Myynti näyttää menneen. Myyntitahto näyttää tulevan.

2. Myynti ≠ kyvykkyys (ja tämä on kallein virhe mitä myynninjohto tekee)



Validoinnissa nähtiin toistuva ilmiö:

- * myyjä tekee ~800k€ myyntiä
- * Myyntitahto: alle 50 (alisuorittaja)

Tulkinta:

myyntisuoritus perustuu kokemukseen, ei toistettavaan eikä skaalautuvaan tekemiseen.

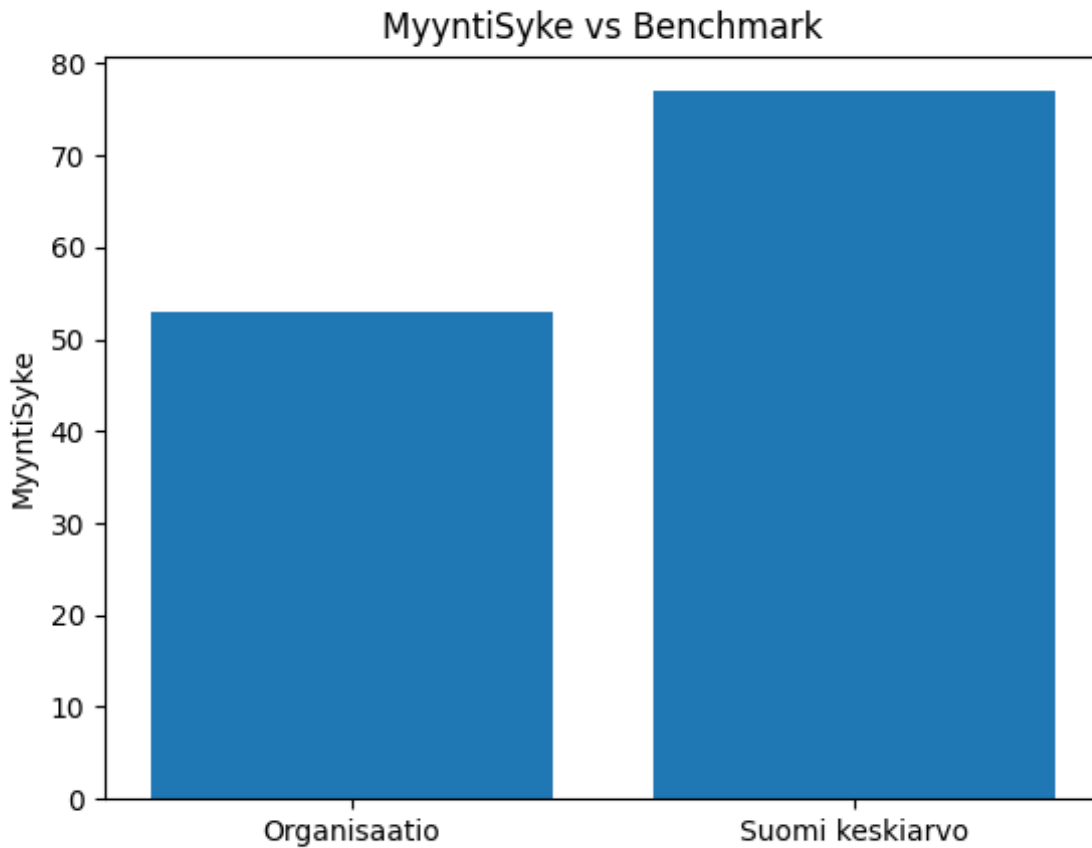
Samaan aikaan:

- * toinen myyjä tekee vähemmän myyntiä
- * mutta korkea Myyntitahto → kestävämpi ja kehittyvä

Malli erottaa menneen tuloksen vs tulevan myyntisuorituskyvyn.

Kehityskelpoisuuden tunnistaminen kuuluu onnistuneeseen ennusteeseen.

3. Organisaation taso näkyy MyyntiSykkeessä



Yhdessä validointiin osallistuneessa organisaatiossa:

- * MyyntiSyke: 53 (Suomi keskiarvo ~77)
- * 0 huippumyyjiä
- * ~80 % alisuorittaa

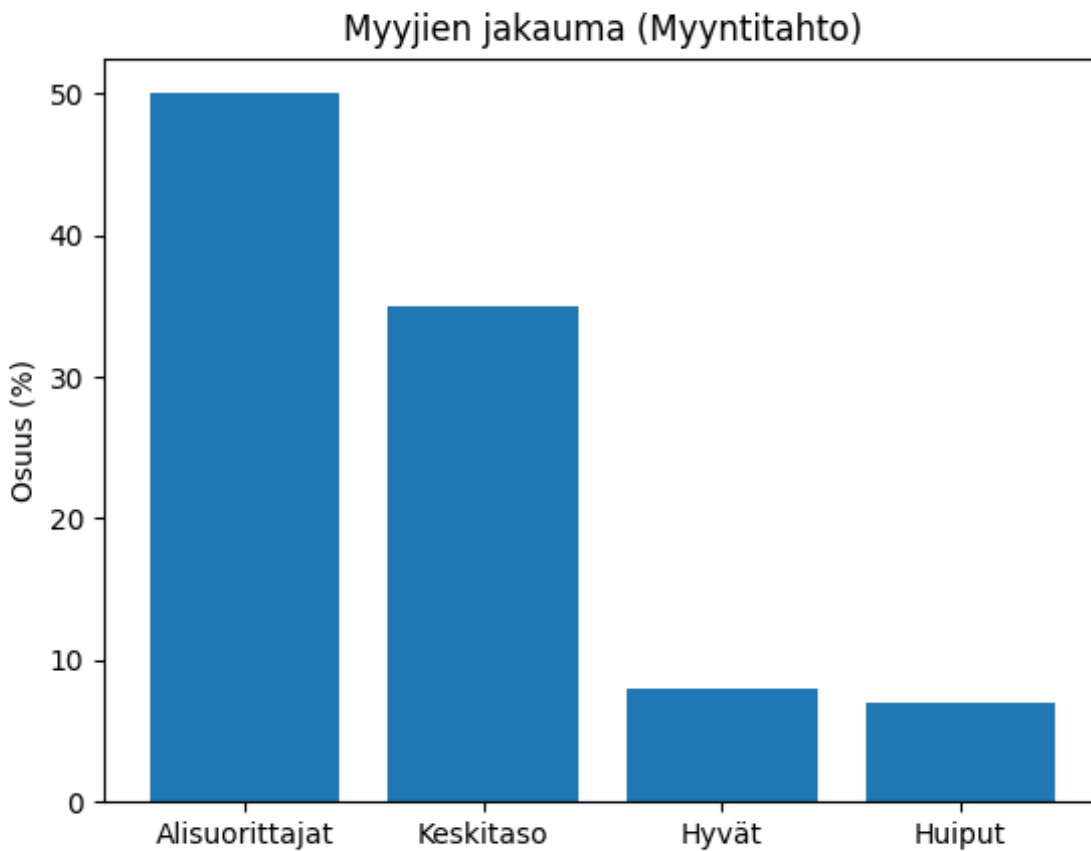
Data:

- * top 2 myyjää tekee ~2.5–3x enemmän kuin muut
- * mutta absoluuttinen taso silti matala

Johtopäätös:

ongelma ei ole erot — vaan huippujen systemaattinen puute ko. myyntiyhtiössä. He olivat systemaattisesti palkanneet alisuorittavia myyjiä.

4. Malli erottaa tasot – ei niputa “hyviä”



Validoinnissa (asteikko 0-100):

* pistemäärä 79 → hyvä, luotettava suorittaja (~3M€ taso)

* pistemäärä 89 → lähes huippu

* pistemäärä 90+ → poikkeuksellinen potentiaali

Myyntitahto-malli ei tee tätä virhettä:

“kaikki hyvät = huippuja”

Mikä tekee Myyntitahdosta ja MyyntiSykkeestä erilaisen ennustetyökalun:

Useimmat työkalut:

- * mittaavat persoonallisuutta
- * kuvaavat nykytilaa
- * katsovat yksilöä

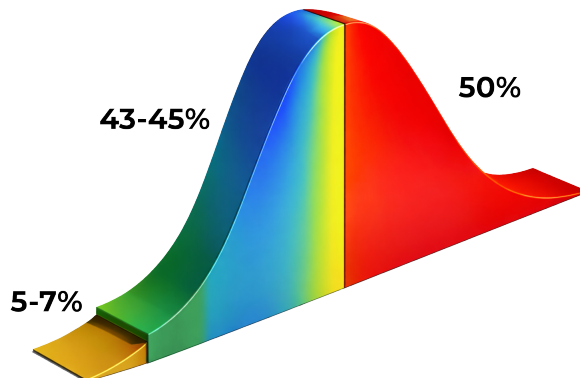
Myyntitahto & MyyntiSyke:

- * mittaa myyntikäyttäytymistä (tekeminen, seuranta, konversio)
- * ennustaa tulevaa suorituskkyä myyntityössä
- * mallintaa koko organisaation dynamiikan
- * ei vaadi vuosien dataa → toimii heti rekrytoinnissa

Ei kuvaile. Ennustaa tulevaa myyntisuoritusta.

Missä Myyntitahto ja MyyntiSyke - malli on nyt

- * ● alisuorittajat → erittäin tarkka
- * ● epävakaat suorittajat → tunnistetaan
- * ● keskitaso → tunnistetaan
- * ● hyvät → tunnistetaan
- * ★ Poikkeuksellinen (top ~7 %): tunnistetaan



- * vahva näyttö
- * lisää dataa kerätään
- * teemme jatkuvasti sisäisiä MyyntiSyke-analyyssejä

Mitä tämä tarkoittaa liiketoiminnalle

Yksi väärä myyjärekry maksaa tyypillisesti:

->50 000 – 150 000 € / vuosi (maltillisesti laskettu)

(piilokustannukset: palkka, liidit, menetetty myynti, johdon ajan käyttö, menetetyt asiakkuudet)

Yksi tunnistamatta jäänyt huippu:

->voi maksaa miljoonia menetettynä kasvuna

Suora johtopäätös

Myyntitahto tunnistaa:

- * ketkä epäonnistuvat (ennen kuin se näkyy tuloksissa)
- * ketkä näyttävät hyviltä mutta eivät skaalaudu
- * ketkä ovat oikeita huippuja
- * paljastaa riskit, joita myyntidata yksin ei näytä

Kova fakta

Useimmat yritykset eivät tiedä:

- * kuka heidän tiimissään oikeasti kantaa ja omaa kehityspotentiaalia
- * kuka näyttää hyvältä mutta ei ole
- * missä kohdassa myyntiprosessia raha vuotaa

Useimmat yritykset tekevät nämä päätökset edelleen fiiliksellä.
Se on kallis tapa johtaa myyntiä.

Viimeiseksi

Tämä ei enää ole analyysityökalu.
Tämä on päätöksentekotyökalu.

Suurin riski ei ole huono myyjä — vaan väärä käsitys hyvästä myyjästä.
Yritykset, jotka ymmärtävät tämän ensimmäisenä, voittavat markkinan

Positiivisesti,
Kim Koskinen
Sales Doctor