



MYYNNTIDNA

SALES SOLUTIONS FINLAND

MyyntiDNA & MyyntiSyke – Validointi 2026

Data. Ei mielipide

Validointiprosessin kuvaus.

Validoinnin kohde

Tässä validoinnissa tarkastellaan kahta eri tasoa:

MyyntiDNA-analyysi (yksilötaso)

Arvioi myynnillistä suorituskyykyä, kehityspotentiaalia ja suoritusriskejä yksilötasolla.

MyyntiSyke-läpivalaisu (organisaatiotaso)

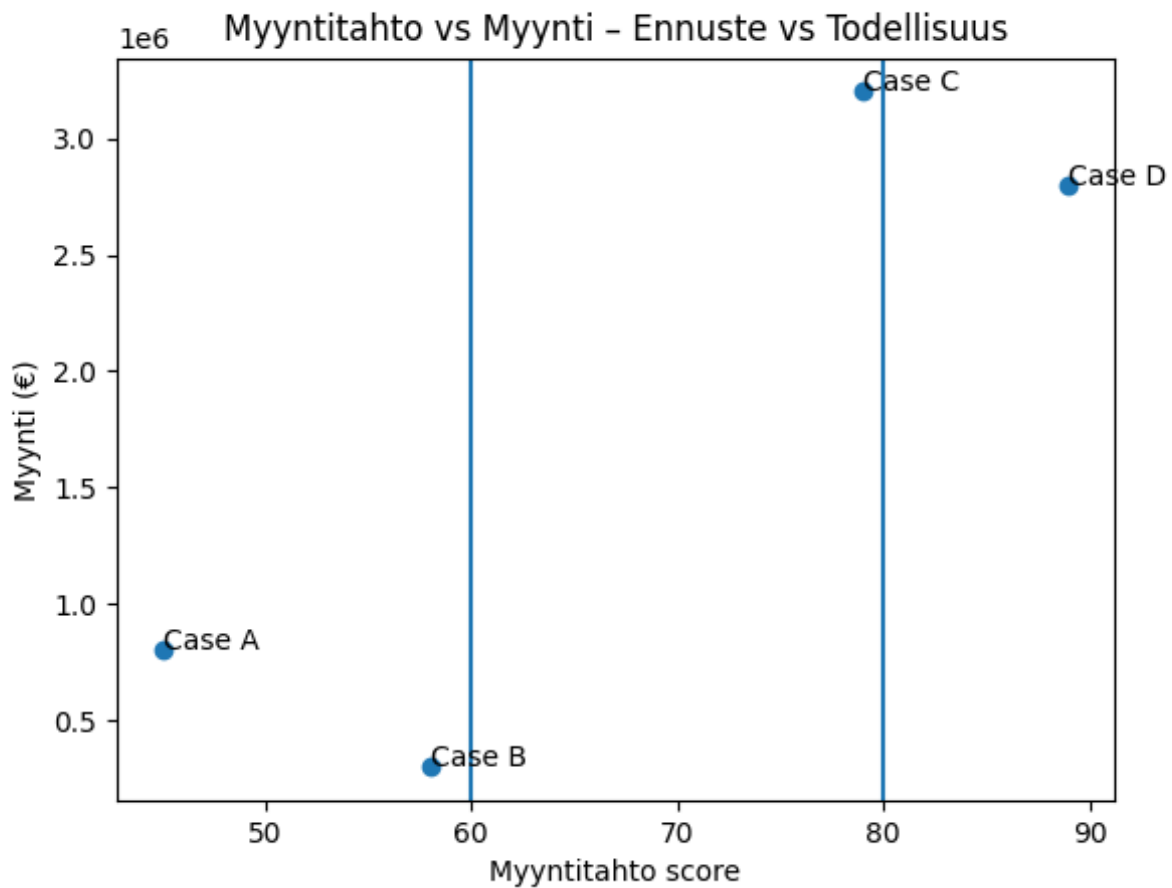
Tekee näkyväksi myyntiorganisaation rakenteen, suorituskyyvyn, riskit ja käyttämättömän kasvupotentiaalin.

Myyntitahto on analyysin taustalla oleva kyselyinstrumentti, mutta tässä validoinnissa ulospäin tarkasteltavat ratkaisut ovat MyyntiDNA-analyysi ja MyyntiSyke.

MyyntiDNA-analyysi ja MyyntiSyke on validoitu useissa suomalaisissa myyntiorganisaatioissa, kyselyyn vastasi useita kymmeniä myyjiä (n≈100) 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.

MyyntiDNA vs myynti – keskeinen validointihavainto

Yllä oleva kuva havainnollistaa MyyntiDNA:n 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 epävakaa 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).

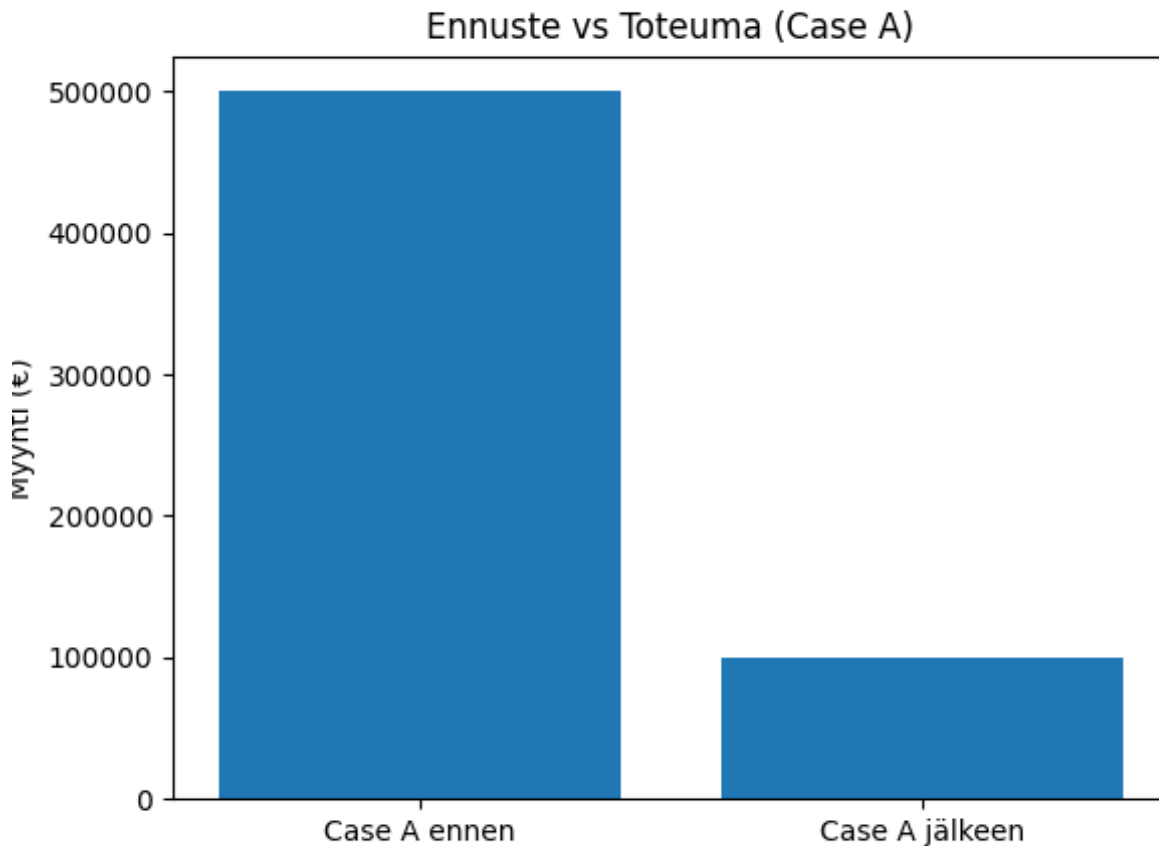
Kuvaan merkityt rajat (~60 ja ~80 pistettä) kuvaavat käytännössä havaittuja suorituskykytasoja:

- alle 60 → alisuorittamisen riski
- 60–80 → keskitaso / epävakaas
- yli 80 → hyvä–erinomainen suorituskyky
- yli 92 -> Poikkeuksellinen suorituskyky

Keskeinen johtopäätös:

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

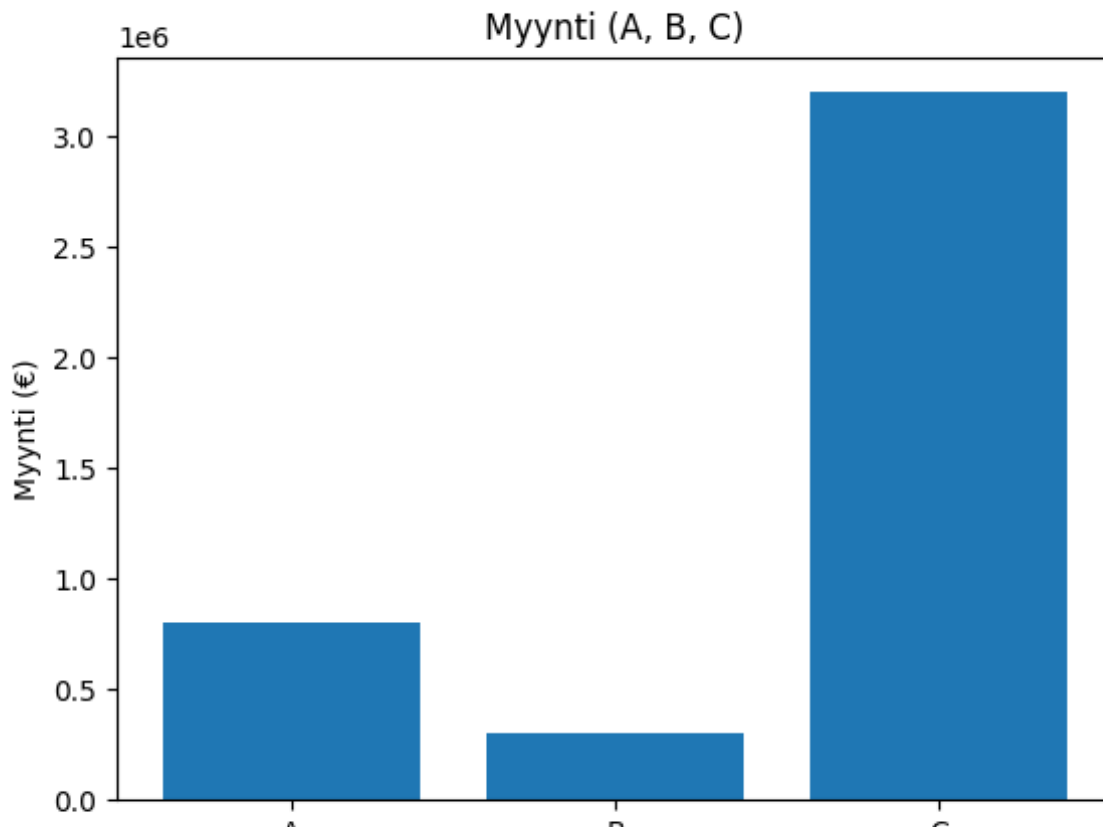
Toisessa MyyntiSyke-tutkimuksessa:

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

MyyntiDNA-analyysi ei selitä mennyttä.
Se ennustaa tulevaa.

Myynti näyttää menneen. Myyntitahto näyttää tulevan.

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



Validoinnissa nähtiin toistuva ilmiö:

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

Tulkinta:

myyntisuoritus perustuu kokemukseen, ei toistettavaan eikä skaalautuvaan tekemiseen.

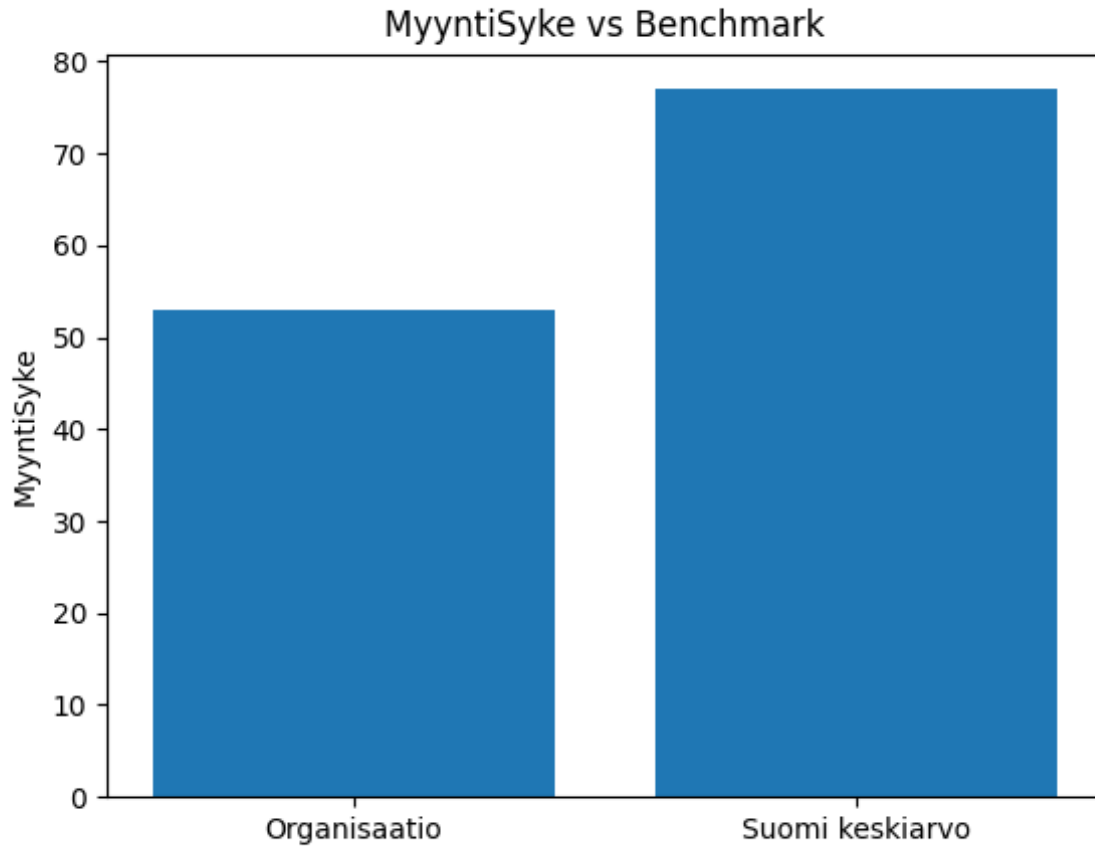
Samaan aikaan:

- * toinen myyjä tekee vähemmän myyntiä
- * mutta korkea MyyntiDNA → 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

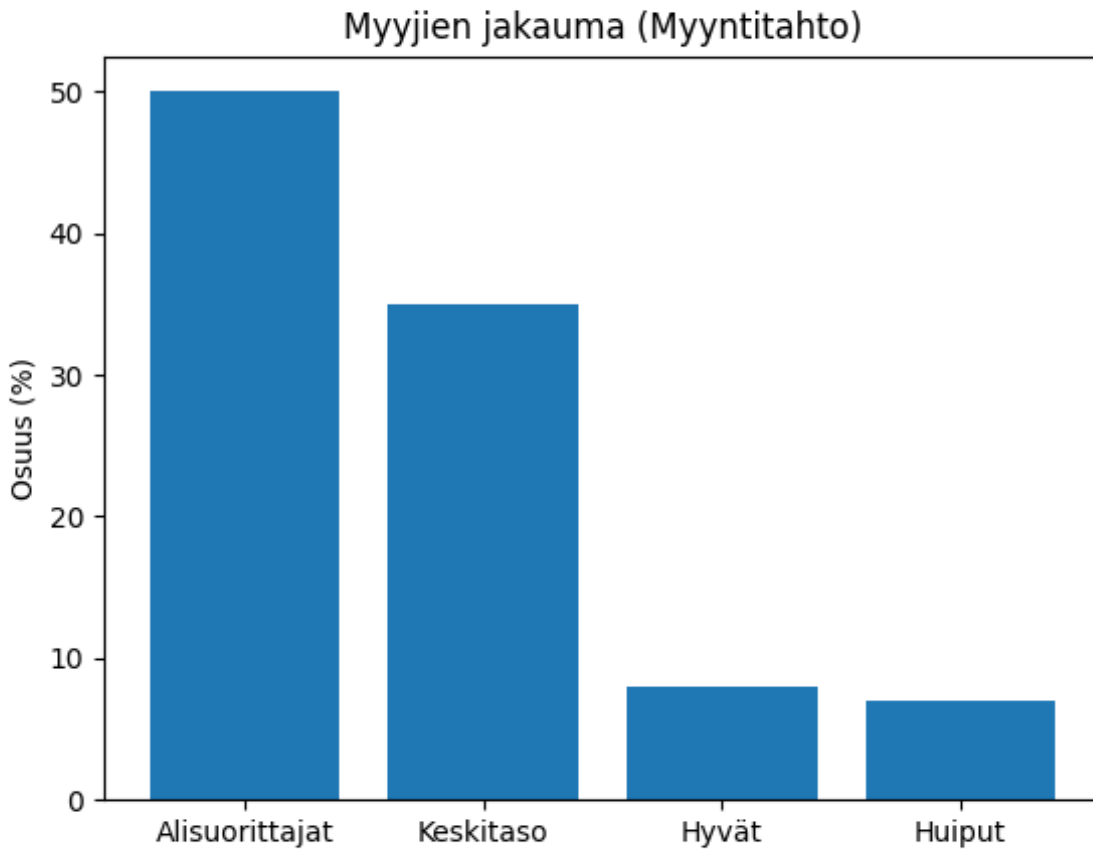
Data:

- * 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 MyyntiDNA-analyysistä ja MyyntiSykkeestä erilaisen päätöksenteon työkalun:

Useimmat työkalut:

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

MyyntiDNA-analyysi & MyyntiSyke-läpivalaisu:

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

Ei kuvaile. Ennustaa tulevaa myyntisuoritusta.

Missä MyyntiDNA ja MyyntiSyke - malli on nyt

Luokka	Kuvaus	Tunnistetaan
 Punainen	alisuorittaja	Erittäin tarkka
 Keltainen	epävakaa	Tunnistetaan
 Sininen	perustaso	Tunnistetaan
 Vihreä	hyvä–erinomainen	Tunnistetaan
 Poikkeuksellinen	huipputaso	Tunnistetaan

Kaikki vihreät ovat hyviä. Kaikki siniset eivät ole.

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

4. Tulokset

4.1 Alisuorittava myyntisuoritus (punainen)

Useissa organisaatioissa matala MyyntiDNA ennakoi heikkoa suoriutumista:

- erittäin matala pistemäärä → työsuhde päätettiin
- matala pistemäärä → jatkuva alisuoritus

Tarkkuus: ~90–100 %

4.2 Epävakaa myyntisuoritus (keltainen)

Keltainen luokka tunnisti myyjät, joilla:

- korkea aktiivisuus
- heikko konversio
- epätasainen suoritus

Tarkkuus: ~80–90 %

Huomio:
tämä ryhmä ei tunnistunut v2.0-versiossa.

4.3 Keskitason myyntisuoritus (sininen)

Tarkkuus: noin 80 %

- tunnistaa keskinkertaisen suorituskyvyn
- ei ylluokittele hyviksi

4.4 Hyvä–erinomainen myyntisuoritus (vihreä)

Tarkkuus: noin 80 %

- tunnistaa korkean ja kestäväen suorituskyvyn
- erottaa selkeästi keskitasosta

Huomio:
vihreä luokka kuvaa **kestävää suorituskykyä**, ei välttämättä tiimin parasta yksilöä.

4.4 ★ Poikkeuksellinen myyntisuoritus (kulta)

Validointia täydennettiin analysoimalla erillinen joukko erittäin korkealla tasolla suorittavia myyjiä.

Aineisto

- MyyntiDNA: 92 (Poikkeuksellinen)
- MyyntiDNA: 95
- MyyntiDNA: 99

Vertailuryhmä: ● 81–91 pistettä (hyvä–erittäin hyvä)

Tarkkuus: ~80 %

Havainto

Poikkeukselliset myyjät muodostavat selkeästi erillisen ryhmän:

- lähes maksimitasot keskeisissä muuttujissa
- erittäin korkea tekemisen taso ja tasaisuus
- korkea suoritusvarmuus
- matala suoritusriski

Tulkinta

Poikkeuksellinen-taso ei ole vihreän yläpää.

Se on erillinen suorituskykyluokka.

Poikkeukselliset huippumyyjät eivät ole vain parempia – he ovat erilaisia.

Johtopäätös:

Perinteiset persoonallisuusarviointit ennustavat myyntimenestystä tyypillisesti noin 45–55 % tarkkuudella, kun tässä aineistossa MyyntiDNA on ~80 % tasolla.



Organisaatiotason validointi 2026
MyyntiSyke-läpivalaisu

Data. Ei mielipide.

MyyntiSyke kuvasi organisaatioiden todellista rakennetta johdonmukaisesti.

● Heikko organisaatio (~53)

- suuri osa alisuorittaa
- ei huippumyyjiä

Ongelma: myyntisuorituksen taso

● Epävakaa organisaatio (~60)

- suuret erot yksilöiden välillä
- alisuoritus vetää tasoa alas

Ongelma: myyntisuorituksen vaihtelu

● Keskitasoinen organisaatio (~69)

- potentiaalia
- ei skaalaudu
- ei kasva

Ongelma: hyödyntämätön kapasiteetti

● Tehokas organisaatio (vihreä)

MyyntiSyke: ~80–92

- suurin osa myyjistä vähintään hyvällä tasolla
- selkeästi toimiva ja tasapainoinen rakenne
- vähän alisuorittajia
- myynti on toistettavaa ja ennustettavaa
- hyvät käytännöt ja toimintamallit tukevat tekemistä

Havainto:

organisaatio tuottaa tasaisesti tulosta ja kykenee kasvamaan

Tulkinta:

tehokas organisaatio ei ole riippuvainen yksittäisistä huipuista, vaan suorituskyky jakautuu laajasti

★ Poikkeuksellinen organisaatio

MyyntiSyke: ~93+

- useita erittäin kovia (vihreä) ja Poikkeuksellisia myyjiä
- käytännössä ei alisuorittajia
- erittäin korkea tekemisen taso ja konversio
- selkeä kilpailuetu markkinassa
- suorituskyyky on sekä korkea että skaalautuva

Havainto:

organisaatio toimii selvästi markkinan yläpuolella

Tulkinta:

Poikkeuksellinen organisaatio ei ainoastaan tee tulosta –
se **dominoi suhteessa kilpailijoihin**

Huomio:

Yhtään tämän tason organisaatiota ei osallistunut validointiin.

Keskeinen havainto

Useissa tapauksissa:

korkea myynti ≠ kestävä suoritus

matala MyyntiDNA → tuleva ongelma

Mitä tämä tarkoittaa liiketoiminnalle

Yksi väärä myyjärekry maksaa tyypillisesti 50 000–150 000 € vuodessa (*maltillisesti laskettuna*).

Piilokustannuksia ovat esimerkiksi:

- palkka
- liidit
- menetetty myynti
- johdon ajankäyttö
- menetetyt asiakkuudet

Yksi tunnistamatta jäänyt huippusuorittaja voi tarkoittaa miljoonaluokan menetettyä kasvua.

Mutta usein suurin piilokustannus löytyy nykyisestä organisaatiosta.

Jos 10 myyjän tiimissä jokaisella olisi realistisesti 50 000 € lisää vuosittaista suorituspotentiaalia, puhutaan jo 500 000 € käyttämättömästä kasvusta.

Ja monessa organisaatiossa kyse ei ole kymmenistä tuhansista — vaan huomattavasti suuremmista summista.

Suora johtopäätös

MyyntiDNA-analyysi tunnistaa yksilötasolla:

- ketkä todennäköisesti alisuorittavat ennen kuin se näkyy tuloksissa
- ketkä näyttävät hyviltä mutta eivät skaalaudu
- ketkä ovat todellisia huippusuorittajia
- missä piilevät suoritusriskit, joita pelkkä myyntidata ei näytä

MyyntiSyke-läpivalaisu tekee organisaatiotasolla näkyväksi:

- missä myynti vuotaa
- kuinka paljon käyttämätöntä kasvupotentiaalia nykyisessä tiimissä on
- kuinka riippuvainen tulos on yksittäisistä henkilöistä
- mitkä pullonkaulat rajoittavat kasvua

Kova fakta

Useimmat yritykset eivät tiedä:

- kuka heidän tiimissään oikeasti kantaa
- kenellä on todellista kehityspotentiaalia
- kuka näyttää hyvältä mutta ei ole
- missä kohdassa myyntiä raha vuotaa
- paljonko käyttämätön potentiaali tarkoittaa euroissa

Monet näistä päätöksistä tehdään edelleen tuntuman varassa.

Se on kallis tapa johtaa myyntiä.

Viimeiseksi

Tämä ei enää ole analyysityökalu.

Tämä on päätöksenteon työkalu.

Suurin riski ei ole heikosti suoriutuva myyjä.

Suurin riski on väärä käsitys siitä, missä todellinen suorituskyky ja kasvupotentiaali ovat.

Yritykset, jotka ymmärtävät tämän ensimmäisenä, rakentavat kilpailuedun.

Positiivisesti,
Kim Koskinen
Sales Solutions Finland Oy