

Markkinoinnin tila 2008

Yrityksen liiketoimintaympäristö ja asema päämarkkinoilla

Ensimmäisessä osiossa käsitellään edustamasi liiketoimintayksikön toimintaympäristöä ja asemaa päämarkkinoilla. Ellei erikseen mainittu, vastaa kaikkiin tämän kyselyn kohtiin liiketoimintayksikkösi ja valitsemasi päätoimialan näkökulmasta. Mikäli yrityksestäsi ei voida erottaa selkeästi toiminnaltaan tai markkinoiltaan poikkeavia yksiköitä, vastaa koko yrityksen näkökulmasta. Pienten yritysten kohdalla liiketoimintayksikkö ja yritys tarkoittavat yleensä samaa. Pyydämme teitä pyrkimään koko kyselyn ajan johdonmukaisuuteen siinä, mitä yrityskokonaisuutta vastauksenne koskevat. Mikäli edustat monikansallista tai globaalia yritystä, vastaa suomalaisen yksikön näkökulmasta. Mikäli yrityksesi toimii usealla toimialalla, vastaa pääasiallisen (yrityksellesi tärkeimmän) toimialan mukaisesti.

* **K1: K1. Vastaajan nimi**

Please write your answer here:

* **K2: K2. Yhteystiedot**

Please write your answer(s) here:

Sähköpostiosoite:

Puhelinnumero:

* **K3: K3. Asema organisaatiossa (tehtävänimike)**

Please write your answer here:

* **K4: K4. Yrityksen ja edustamasi liiketoimintayksikön nimi**

Please write your answer here:

* **K5: K5. Mikä on liiketoimintayksikkösi pääasiallinen toimiala?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Maa-, riista-, metsä-, ja kalatalous
- ☐ Kaivostoiminta ja louhinta
- ☐ Elintarvikkeiden ja juomien valmistus
- ☐ Tekstiilien, vaatteiden, nahan ja nahkatuotteiden valmistus
- ☐ Puutavaran ja puutuotteiden valmistus
- ☐ Paperiteollisuustuotteiden valmistus, kustantaminen ja graafinen tuotanto
- ☐ Öljy- kumi- ja muovituotteiden sekä kemikaalien ja kemiallisten tuotteiden valmistus
- ☐ Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus
- ☐ Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus
- ☐ Koneiden ja laitteiden valmistus
- ☐ Elektroniikka- ja sähkötuotteiden valmistus
- ☐ Kulkuneuvojen valmistus
- ☐ Energia- ja vesihuolto
- ☐ Rakentaminen
- ☐ Moottoriajoneuvojen kauppa, korjaus ja huolto sekä polttoaineen vähittäismyynti
- ☐ Agentuuritoiminta ja tukkukauppa
- ☐ Vähittäiskauppa
- ☐ Majoitus- ja ravitsemistoiminta
- ☐ Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne
- ☐ Rahoitus- ja vakuutustoiminta, pankit
- ☐ Kiinteistöalan palvelut ja vuokraustoiminta
- ☐ Tietojenkäsittelypalvelu
- ☐ Tutkimus ja kehittäminen
- ☐ Muu liike-elämää palveleva toiminta (B-to-B-palvelut)
- ☐ Julkinen hallinto ja maanpuolustus
- ☐ Koulutus
- ☐ Terveystieteiden ja sosiaalipalvelut
- ☐ Ympäristöhuolto
- ☐ Järjestötoiminta
- ☐ Virkistys- kulttuuri ja urheilutoiminta
- ☐ Other

* **K6: K6. Mikä on edustamasi liiketoimintayksikön tuottamien hyödykkeiden ja palveluiden osuus sen liikevaihdosta? Vastaa**

siten, että eri vaihtoehtojen yhteenlasketuksi arvoksi tulee 100. Syötä arvo 0, mikäli ei liikevaihtoa.

Please write your answer(s) here:

Kulutushyödykkeet :

Tuotantohyödykkeet :

Kulutuspalvelut :

Yrityspalvelut :

* **K7: K7. Mikä seuraavista kuvaa parhaiten liiketoimintayksikkösi markkinoita tai päätoimialaa?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Uudet, kehittyvät markkinat
- ☐ Kasvavat markkinat: markkinat ovat vakiintuneet, mutta kasvavat tasaisesti
- ☐ Kypsät markkinat: markkinat ovat vakiintuneet, eikä merkittäviä muutoksia enää tapahdu
- ☐ Taantuvat markkinat: markkinoiden kasvu on kääntynyt laskuun

* **K8: K8. Mikä seuraavista kuvaa parhaiten kuvaa liiketoimintayksikkösi asemaa päämarkkinoilla?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Ainoa yritys markkinoilla
- ☐ Markkinajohtaja: suurin markkinaosuus
- ☐ Haastaja: toiseksi tai kolmanneksi suurin markkinaosuus
- ☐ Seuraaja: pienempi markkinaosuus

* **K9: K9. Missä määrin seuraavat väittämät kuvaavat liiketoimintayksikkösi markkinoita ja toimialaa?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Täysin samaa mieltä	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Ei samaa eikä eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Eri mieltä	Täysin eri mieltä	En osaa sanoa
Kilpailu on kovaa	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Uusien asiakkaiden tarpeilla on taipumus poiketa nykyisten asiakkaiden tarpeista	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakkaamme etsivät jatkuvasti uusia tuotteita/palveluita	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Toimialan teknologinen kehitys on nopeata	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinoille tulee jatkuvasti uusia tuotteita/palveluita	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuotteiden/palveluiden elinkaari markkinoilla on pitkä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuotekehitykseen kuluva aika on pitkä verrattuna tuotteen/palvelun elinkaareen markkinoilla	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

* **K10: K10. Missä määrin olette eri tai samaa mieltä seuraavien liiketoimintayksikkönne strategiaan liittyvien väittämien kanssa?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Täysin samaa mieltä	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Ei samaa eikä eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Eri mieltä	Täysin eri mieltä	En osaa sanoa
Tavoitteenamme on puolustaa nykyistä markkina-asemaamme	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tavoitteenamme on tasainen myynnin kasvu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tavoitteenamme on aggressiivinen myynnin kasvu ja markkinoiden hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Pyrimme valtaamaan kokonaismarkkinat	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kohteenamme ovat kokonaismarkkinoilta valitut segmentit	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kohteenamme ovat kokonaismarkkinoilta valitut yksittäiset asiakkaat	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tarkoituksemme on erilaistaa tarjontamme kilpailijoiden tarjonnasta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tavoitteenamme on olla toimialamme kustannustehokkain yritys	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Markkinoinnin rooli

Toisessa osiossa pureudutaan markkinoinnin tehtäväkenttään, asemaan ja rooliin liiketoimintayksikössä.

K11: K11. Miten kuvailisit markkinoinnin tehtäväkenttää liiketoimintayksikössäsi? Esimerkiksi, mitä tehtävänimikkeitä markkinoinnin suunnitteluun ja toteutukseen mielestäsi lukeutuu?

Please write your answer here:

K12: K12. Miten markkinoinnin tehtäväkenttää yksikössäsi tulisi kehittää?

Please write your answer here:

*** K13: K13. Kuinka suuren prosentuaalisen osuuden liiketoimintayksikkösi henkilöstöstä voidaan laskea osallistuvan markkinoinnin ja/tai myynnin suunnitteluun tai toteutukseen?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ < 20%
☐ 20-40 %
☐ 41-60%
☐ 61-80%
☐ > 80%
☐ En osaa sanoa

*** K14: K14. Millainen on markkinoinnin ja tuotekehityksen suhde liiketoimintayksikössäsi?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Kyseessä ovat erilliset toiminnot
☐ Toiminnot tekevät yhteistyötä joillakin osa-alueilla
☐ Toiminnot tekevät yhteistyötä useimmilla osa-alueilla
☐ Tuotekehitystä ja markkinointia ei voida toimintoina erottaa toisistaan

*** K15: K15. Millainen on markkinoinnin ja myynnin suhde liiketoimintayksikössäsi?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Kyseessä ovat erilliset toiminnot
☐ Toiminnot tekevät yhteistyötä joillakin osa-alueilla
☐ Toiminnot tekevät yhteistyötä useimmilla osa-alueilla
☐ Myyntiä ja markkinointia ei voida toimintoina erottaa toisistaan

*** K16: K16. Kuinka vahva strateginen rooli markkinoinnilla on seuraavissa yksikkösi toiminnoissa?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Erittäin vahva rooli	Vahva rooli	Keskivahva rooli	Heikko rooli	Ei roolia	En osaa sanoa
Ylin johto	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sisäinen viestintä	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ulkoinen viestintä	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sijoittajasuhteiden hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tutkimus- ja kehitystoiminta	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Logistiikka, tilaus- ja toimitusketjun hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐

*** K17: K17. Millainen on markkinoinnin ja ylimmän johdon suhde yksikössäsi?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Markkinointi ei ole ylimmän johdon erityisen huomion kohteena muihin toimintoihin verrattuna
☐ Markkinointi on raportointivastuussa ylimmälle johdolle
☐ Ylin johto osallistuu aktiivisesti markkinoinnin suunnitteluun ja toteutukseen
☐ Markkinoinnin suunnittelu ja toteutus ovat ylimmän johdon ensisijaisia prioriteetteja
☐ Other

Markkinoinnin vaikuttavuus ja tuloksellisuus

Kolmannessa osiossa keskitytään markkinoinnin vaikuttavuuden ja tuloksellisuuden seurantaan liittyviin aiheisiin. Osiossa käsitellään mm. mittauskäytäntöjä, niiden tarkoituksenmukaisuutta sekä mittaamiseen liittyviä haasteita.

*** K18: K18. Seurataanko liiketoimintayksikössäsi säännöllisesti markkinoinnin tavoitteiden saavuttamista?**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Yes
☐ No

[Only answer this question if you answered 'Yes' to question 'K18 ']

K19: K19. Millä tasolla tavoitteiden saavuttamista seurataan?

Please choose **all** that apply:

- ☐ Vuositasolla
☐ Kvartaalitasolla
☐ Kuukausitasolla tai useammin
☐ Projektitasolla

*** K20: K20. Raportoidaanko markkinoinnin tuloksellisuutta yrityksen ulkopuolisille tahoille (esim. vuosikertomuksessa tai muissa tilinpäätöstiedoissa)?**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Yes
☐ No

[Only answer this question if you answered 'Yes' to question 'K20 ']

K21: K21. Missä ja miten markkinoinnin tuloksellisuutta raportoidaan yrityksen ulkopuolelle?

Please write your answer here:

K22: K22. Mihin markkinoinnin tuloksia liiketoimintayksikössäsi verrataan?

Please choose **all** that apply:

- ☐ Lähimpiin kilpailijoihin
☐ Edellisiin vuosiin tai seurantajaksoihin
☐ Asetettuihin taloudellisiin tavoitteisiin
☐ Asetettuihin ei-taloudellisiin tavoitteisiin

Other:

K23: K23. Markkinoinnin tuloksellisuuden mittarit: mitkä seuraavista mittareista ovat liiketoimintayksikössäsi käytössä? Mitkä mittarit ovat/olisivat mielestäsi keskeisimpiä seurattavia? Mikäli vastauksesi löytyy sarakkeesta 'Ei vastausta', tulkitsemme tilanteen siten, että yksikössäsi ei seurata kyseistä mittaria, etkä myöskään pidä sitä keskeisenä mittarina.

K23a: K23a. Kuluttajan/loppukäyttäjän ajatuksia/asenteita ja tunteita seuraavat mittarit

Please choose the appropriate response for each item:

	Käytössä, keskeinen	Käytössä, ei keskeinen	Ei käytössä, keskeinen
Tunnettuus (spontaani/autettu/yhteensä)	☐	☐	☐
Merkittävyys (keskeisyys, tärkeys)	☐	☐	☐
Koettu laatu / arvostus (kuinka korkealle arvotettu)	☐	☐	☐
Kuluttaja-/käyttäjäytyvyys (odotusten täyttyminen)	☐	☐	☐
Relevanssi kuluttajalle/loppukäyttäjälle ("minulle sopiva tuotemerkki")	☐	☐	☐
Imago / persoonallisuus / identiteetti (voimakkuus)	☐	☐	☐
(Koettu) erilaistuminen (ero muihin brandeihin)	☐	☐	☐
Sitoutuminen / ostoaikeisuus (ilmaistu oston todennäköisyys)	☐	☐	☐
Muut asenteet, esim. mieltymys (useita mahdollisia indikaattoreita)	☐	☐	☐
Tieto (Kokemukset tuotteen ominaisuuksista)	☐	☐	☐

K23b: K23b. Kuluttajan/loppukäyttäjän käyttäytymistä seuraavat mittarit

Please choose the appropriate response for each item:

	Käytössä, keskeinen	Käytössä, ei keskeinen	Ei käytössä, keskeinen
Käyttäjien (asiakkaiden) kokonaismäärä	☐	☐	☐
Uusien käyttäjien lukumäärä	☐	☐	☐
Uskollisuus / pysyvyys (esim. montako % osti sekä tänä että viime vuonna)	☐	☐	☐

Hintaherkkyys / -jousto (mikä tahansa myyntimäärien herkkyyden mittari)	☐	☐	☐
Promootion johdosta tehdyt ostot	☐	☐	☐
Tuotteiden määrä käyttäjää kohden (kuinka laajalti loppukäyttäjä hyödyntää tarjoomaa)	☐	☐	☐
Leadien määrä / tiedustelut (uusien prospektien lukumäärä)	☐	☐	☐
Konversioprosentti (leadista myyntiin)	☐	☐	☐
Loppukäyttäjiltä tulevien valitusten määrä (loppukäyttäjien tyytymättömyyden taso)	☐	☐	☐

K23c: K23c. Väliportaan asiakkaiden/jälleenmyyjien suhteen laatua ja ominaisuuksia seuraavat mittaritPlease choose the appropriate response for each item:

	Käytössä, keskeinen	Käytössä, ei keskeinen	Ei käytössä, keskeinen
Jakelu / saatavuus (esim. myymälöiden lukumäärä)	☐	☐	☐
Asiakastytyväisyys	☐	☐	☐
Asiakasvalitusten määrä	☐	☐	☐

K23d: K23d. Markkinaosuutunutta kilpailijoihin verrattuna seuraavat mittaritPlease choose the appropriate response for each item:

	Käytössä, keskeinen	Käytössä, ei keskeinen	Ei käytössä, keskeinen
Markkinaosuus (osuus markkinasta myyntimäärän mukaan)	☐	☐	☐
Suhteellinen hinta (esim. osuus myynnin arvosta/osuus myynnin määrästä)	☐	☐	☐
Markkinaosuuden uskollisuus (osuus vaatimukset täyttävien tuotteiden joukossa)	☐	☐	☐
Markkinapeitto (osuus ostajista tietyllä aikavälillä)	☐	☐	☐
Suhteellinen kuluttajatytyväisyys (tyytyväisyys suhteessa kilpailijoihin)	☐	☐	☐
Suhteellinen koettu laatu (koettu laatu suhteessa laatujohtajaan)	☐	☐	☐
Osuus kaikesta markkinointiviestinnästä (osuus kategoriasta)	☐	☐	☐

K23e: K23e. Innovoinnin tuloksellisuutta seuraavat mittaritPlease choose the appropriate response for each item:

	Käytössä, keskeinen	Käytössä, ei keskeinen	Ei käytössä, keskeinen
Uusien tuotteiden lukumäärä tietyllä aikavälillä (uusien tuotteiden lanseeraukset)	☐	☐	☐
Liikevaihto uusista tuotteista (liikevaihto, myynti)	☐	☐	☐
Uusien tuotteiden kate (myyntikate)	☐	☐	☐

K23f: K23f. Taloudellista tuloksellisuutta seuraavat mittaritPlease choose the appropriate response for each item:

	Käytössä, keskeinen	Käytössä, ei keskeinen	Ei käytössä, keskeinen
Myynti (arvo ja/tai määrä)	☐	☐	☐
Alennus-% (alennukset ja hyvitykset % myynnistä)	☐	☐	☐
Myyntikatteen (kokonaistuotto-% vuotuisesta myynnistä)	☐	☐	☐
Markkinointipanostukset (esim. mainonta, PR, promootiot)	☐	☐	☐
Liikevoitto / kannattavuus (tulos ennen veroja)	☐	☐	☐
Omistaja-arvo	☐	☐	☐
Taloudellinen lisäarvo (EVA)	☐	☐	☐
Sijoitetun pääoman tuottoaste (ROI)	☐	☐	☐
Asiakkaan elinkaariarvo (customer lifetime value, CLV)	☐	☐	☐

*** K24: K24. Arvioi yksikkösi kykyä mitata suoriutumista seuraavien osa-alueiden kohdalla.**Please choose the appropriate response for each item:

	Erittäin hyvä	Hyvä	Melko hyvä	Ei heikko eikä hyvä	Melko heikko	Heikko	Erittäin heikko	Ei relevantti meille
Kuluttajan/loppukäyttäjän ajatukset/asenteet ja tunteet	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kuluttajan/loppukäyttäjän käyttäytyminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Väliportaan asiakkaiden/jälleenmyyjien suhteen laatu ja ominaisuudet	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Suoriutuminen suhteessa kilpailijoihin	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Innovoinnin tuloksellisuus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Taloudellinen tuloksellisuus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

* **K25: K25. Mitkä ovat suurimmat esteet/haasteet markkinoinnin mittaamiselle?**

Please choose **all* that apply*:

- ☐ Riittävää rahoitusta ei ole saatavilla
☐ Johdon ajan puute
☐ Ei tukea muilta yksiköiltä
☐ Osaamisen puute
☐ Kannustimien puute
☐ Aineiston puute
☐ Sitoutumisen puute
☐ Yhdenmukaisuuden puute mittauksissa eri aikoina

Other:

* **K26: K26. Mikä on yksikkönne ylimmän johdon arvio markkinoinnin tämänhetkisestä tuloksellisuudesta?**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Erittäin hyvä
☐ Hyvä
☐ Keskitasoa
☐ Heikko
☐ Erittäin heikko
☐ En osaa sanoa

Liiketoimintaprosessit ja markkinointi

Neljännessä osiossa pyydämme sinua arvioimaan liiketoimintayksikkösi suoriutumista eri liiketoiminnan osa-alueilla tärkeimpiin kilpailijoihin nähden.

* **K27: K27. Arvioi liiketoimintayksikkösi suoriutumista tuotekehityksen ja innovoinnin osalta tärkeimpiin kilpailijoihin verrattuna.**

Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti parempi kuin kilpailijoilla	Parempi kuin kilpailijoilla	Jonkin verran parempi kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähdessä	Jonkin verran heikompi kuin kilpailijoilla	Heikompi kuin kilpailijoilla	Huomattavasti heikompi kuin kilpailijoilla	Ei relevantti meille	En osaa sanoa
Kyky kehittää uusia tuote- tai palveluideoita	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Uusien liiketoimintamallien hyödyntäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ulkoisten sidosryhmien ja liiketoimintaverkoston hyödyntäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
tuotekehitysvaiheessa									
Yhteistyö ja tiedonjako muiden toimintojen kanssa	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ideoiden nopea kaupallistaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuote- tai palveluinnovaatioiden määrä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Uusien tuotteiden tai palveluiden menestyksellään lanseeraaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tutkimus- ja kehitysinvestointien tuloksellisuus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

* **K28: K28. Arvioi liiketoimintayksikkösi suoriutumista tilaus- ja toimitusketjun johtamisen osalta tärkeimpiin kilpailijoihin verrattuna.**

Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti parempi kuin kilpailijoilla	Parempi kuin kilpailijoilla	Jonkin verran parempi kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähdessä	Jonkin verran heikompi kuin kilpailijoilla	Heikompi kuin kilpailijoilla	Huomattavasti heikompi kuin kilpailijoilla	Ei relevantti meille	En osaa sanoa
Informaatio- ja viestintäteknologian (ICT) käyttö	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Parhaiden jakelijoiden hankkiminen ja pitäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Parhaiden toimittajien									

hankkiminen ja pitäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asennuksen ja ylläpidon hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilausten käsittely	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tehokas laskutus ja maksuehdot	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Logistiikan ja varastojen hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Huolto-/palvelutuen tarjoaminen jakelijoille	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Toimitusvarmuus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

*** K29: K29. Arvioi liiketoimintayksikkösi suoriutumista markkinointiviestinnän ja myynnin osalta tärkeimpiin kilpailijoihin verrattuna.**

Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti parempi kuin kilpailijoilla	Parempi kuin kilpailijoilla	Jonkin verran parempi kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähden	Jonkin verran heikempi kuin kilpailijoilla	Heikempi kuin kilpailijoilla	Huomattavasti heikempi kuin kilpailijoilla	Ei relevantti meille	En osaa sanoa
Suhdetoimintataidot (PR)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mainoskampanjoiden promootioiden suunnittelu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mainoskampanjoiden kehittäminen ja toteuttaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Myynnin johtamisen suunnittelu- ja kontrollijärjestelmät	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Myyntihenkilöstön tehokkuuden mahdollistava koulutus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tarkoituksenmukainen myynnin tuki	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kyky hinnoitella tehokkaasti tuotteita tai palveluita	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Liiketoimintaprosessit ja liikkeenjohdolliset haasteet

Viidennessä osiossa jatkamme liiketoiminnan osa-alueiden arviointia liiketoimintayksikössäsi. Tämän lisäksi pyydämme sinua arvioimaan liikkeenjohdollisia haasteita ja niiden merkittävyyttä.

*** K30: K30. Arvioi liiketoimintayksikkösi suoriutumista markkinavetoisen suunnittelun osalta tärkeimpiin kilpailijoihin verrattuna.**

Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti parempi kuin kilpailijoilla	Parempi kuin kilpailijoilla	Jonkin verran parempi kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähden	Jonkin verran heikempi kuin kilpailijoilla	Heikempi kuin kilpailijoilla	Huomattavasti heikempi kuin kilpailijoilla	Ei relevantti meille	En osaa sanoa
Kyky segmentoida tehokkaasti ja valita oikeat kohdemarkkinat	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinoinnin johtamisen taidot ja prosessit	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinointiresurssien tehokas jakaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinointistrategioiden toteuttaminen käytännössä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Laadulliset markkinatutkimusmenetelmät	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Määrälliset markkinatutkimusmenetelmät	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinatutkimustaitojen hyödyntäminen tehokkaiden markkinointiohjelmien kehittämiseksi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Brandin johtamisen taidot ja prosessit	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakastiedon keruu ja hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kilpailijatiedon keruu ja hallinta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kilpailijoiden hinnoittelun seuranta ja muutoksiin reagointi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

* **K31: K31. Arvioi liiketoimintayksikkösi suoriutumista asiakkuuksien johtamisen osalta tärkeimpiin kilpailijoihin verrattuna.**
Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti parempi kuin kilpailijoilla	Parempi kuin kilpailijoilla	Jonkin verran parempi kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähdén	Jonkin verran heikompi kuin kilpailijoilla	Heikompi kuin kilpailijoilla	Huomattavasti heikompi kuin kilpailijoilla	Ei relevantti meille	En osaa sanoa
Asiakastietojärjestelmän hallinta (CRM)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakassuhteiden säilyttäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Yrityksen tarjoaman ja asiakkaiden tarpeiden vastaavuus, asiakastuntemus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Potentiaalistien uusien asiakkaiden tunnistaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakaspalvelun suunnittelu ja toteutus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakaskohtaamisten suunnittelu ja toteutus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kyky vastata asiakkaiden tiedusteluihin ja pyyntöihin nopeasti	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuotteiden ja palveluiden ristiinmyynti	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuotteiden ja palveluiden lisämyynti	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kannattamattomien asiakassuhteiden lopettaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakastytyväisyys	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

K32: K32. Mitkä koet markkinointistrategian implementoinnin keskeisimmiksi haasteiksi edustamassasi yksikössä?
Please write your answer here:

* **K33: K33. Missä määrin seuraavat haasteet ovat tällä hetkellä liiketoimintayksikkösi liikkeenjohdon huomion ja resurssien kohteena?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Erityisen huomion kohde			Keskimääräisen huomion kohde			Vähäisen huomion kohde	Ei relevanttia meille
Uuden tuotteen tai sovelluksen kehittäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Taloudellisten resurssien ja tuen hankkiminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ulkopuolisten asiantuntijoiden tai hallituksen jäsenten hankkiminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuotetuki tai asiakaspalvelu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Pätevän henkilökunnan hankkiminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tarkoituksenmukaiset välineet ja toimitilat	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Luotettavien myyjien ja toimittajien verkoston kehittäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kysyntää vastaavien määrien tuotanto	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Myyntitavoitteiden saavuttaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Johdon osaamisen ja kykyjen laajuus ja taso	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kustannusten kontrollointi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Organisatoristen roolien, vastuiden ja käytäntöjen määrittely	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Johdon tietojärjestelmien kehittäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kannattavuus- tai markkinaosuustavoitteiden saavuttaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Laajentuminen uusille maantieteellisille alueille	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Hallinnollisen taakka ja byrokratia	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Taloudellisten järjestelmien ja sisäisen kontrollin kehittäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aseman vakiinnuttaminen tuote-/markkinasegmenteissä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakkaiden tarpeiden selvittäminen ja tyydyttäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Systemaattinen kilpailijoiden analysointi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Oppiminen, kehittyminen ja kehittäminen

Kuudennessa osiossa tarkastellaan markkinatiedon keräämiseen, jakamiseen ja hyödyntämiseen liittyviä käytäntöjä.

* **K34: K34. Kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat tilannetta liiketoimintayksikössäsi?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Täysin samaa mieltä	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Ei samaa eikä eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Eri mieltä	Täysin eri mieltä	Ei relevanttia meille
Myyntihenkilöstömme jakaa säännöllisesti tietoa kilpailijoidemme strategioista liiketoimintayksikkömme (yrityksemme) sisällä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Liiketoimintamme tavoitteita ohjaa ensisijaisesti asiakastytyväisyys	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Vastaamme ripeästi kilpailutoimiin, jotka uhkaavat meitä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Seuraamme jatkuvasti asiakassuuntautuneisuuttamme ja sitoutumistamme asiakkaiden tarpeiden palvelemiseen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kaikkien toimintojemme ylin johto tapaa säännöllisesti nykyisiä ja mahdollisia asiakkaita	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Jaamme avoimesti tietoa onnistuneista ja epäonnistuneista asiakaskokemuksista kaikkien toimintojen kesken	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Strategiamme kilpailuedun saavuttamiseksi perustuu asiakkaiden tarpeiden ymmärtämiseen	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kaikki toimintomme (esim. markkinointi/myynti, tuotanto, T&K, rahoitus/laskentatoimi, jne) on integroitu palvelemaan kohdemarkkinoidemme tarpeita	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Liiketoimintastrategioitamme ohjaavat uskomuksemme siitä, miten voimme tuottaa suurempaa arvoa asiakkaillemme	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mittaamme asiakastytyväisyyttä järjestelmällisesti ja tiheästi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kiinnitämme paljon huomiota myynnin jälkeiseen palveluun	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ylin johtomme keskustelee säännöllisesti kilpailijoidemme vahvuuksista ja strategioista	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kaikki esimiehet ymmärtävät, miten jokainen voi myötävaikuttaa asiakasarvon luomiseen liiketoiminnassamme	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Keskitymme asiakkaisiin, joiden kohdalla voimme saavuttaa kilpailuetua	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Jaamme resursseja muiden liiketoimintayksiköiden kanssa	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

* **K35: K35. Missä määrin seuraavat markkinatiedon tuottamista käsittelevät väittämät kuvaavat tilannetta liiketoimintayksikössäsi?**

Please choose the appropriate response for each item:

Ei samaa

	Täysin samaa mieltä	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	eikä eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Eri mieltä	Täysin eri mieltä	Ei relevanttia meille
Tapaamme asiakkaamme vähintään kerran vuodessa selvittääksemme, minkälaisia tuotteita tai palveluita he tarvitsevat tulevaisuudessa	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tuotantohenkilöstömme on suorassa yhteydessä asiakkaisiin oppiakseen, kuinka palvella heitä paremmin	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Teemme paljon sisäistä markkinatutkimusta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Olemme hitaita havaitsemaan muutoksia asiakkaittemme tuotemielityksissä	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Suoritamme vähintään kerran vuodessa loppukäyttäjille suunnatun kyselyn arvioidaksemme tuotteitamme ja palvelujemme laatua	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Jututamme tai tutkimme usein henkilöitä, jotka voivat vaikuttaa loppukäyttäjien ostokäyttäytymiseen (esim. vähittäismyyjät, jakelijat)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Keräämme toimialatietoa epävirallisin keinoin (esim. lounaat toimialatuttujen kanssa, keskustelut liikekumppanien kanssa)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kilpailijatietoa tuotetaan itsenäisesti useilla osastoilla	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Olemme hitaita tunnistamaan perustavalaatuista muutoksia toimialallamme (esim. kilpailu, teknologia, lainsäädäntö)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tarkastelemme aika ajoin liiketoimintaympäristössämme tapahtuvien muutosten (esim. lainsäädäntö) vaikutusta asiakkaisiin	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Markkinointiin kohdistuvat panostukset

Seitsemännessä osiossa tarkastellaan markkinointiin kohdistuvia panostuksia ja niiden painotuksia ja taustalla vaikuttavia tekijöitä.

K36: K36. Mistä kuluista yrityksesi markkinointibudjetin loppusumma muodostuu (esim. mainos- ja viestintäkulut, myyntikulut, PR, palkat, jne.)?

Please write your answer here:

*** K37: K37. Millaisissa tilanteissa liiketoimintayksikkösi tekee eniten markkinointiin kohdistuvia uusia panostuksia? Valitse seuraavista vaihtoehdoista 1-3 tärkeintä.**

Please choose *all* that apply:

- ☐ Kilpailun kiristyessä
- ☐ Uusille tuotealueille mentäessä
- ☐ Uusille markkina-alueille mentäessä
- ☐ Kun yrityksellä on mennyt hyvin ja sille on kertynyt varallisuutta
- ☐ Kun menee heikosti ja yritys tarvitsee tuloja ja asiakkaita
- ☐ Kun yrityksen strategiassa korostuvat kasvutavoitteet
- ☐ Uusia panostuksia tehdään tasaisesti, taloudellisesta tai markkinatilanteesta juurikaan riippumatta
- ☐ En osaa sanoa

*** K38: K38. Tehdäänkö liiketoimintayksikkösi taseeseen merkittäviä markkinointi-investointeja?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Yes
- ☐ No

K39: K39. Kuinka suuria olivat liiketoimintayksikkösi viimeisimmän tilikauden panostukset seuraavilla liiketoiminnan osa-alueilla suhteessa yksikön liikevaihtoon (prosentteissa mitattuna)?

Please write your answer(s) here:

Tuotekehitys (asiakastarpeet, ratkaisut, testaus, sisäisten ja ulkoisten yhteistyöverkostojen hallinta):

Tilaus- ja toimitusketjun hallinta (hankinta-, tuotanto- ja toimitusprosessit, kanavien hallinta):

Asiakassuhteiden hallinta (markkinatieto, markkinointiviestintä, asiakaspalvelu, myynti, jne.):

*** K40: K40. Arviolta kuinka suuria olivat liiketoimintayksikkösi viimeisimmän tilikauden panostukset suhteessa liikevaihtoon seuraavilla liiketoiminnan osa-alueilla tärkeimpiin kilpailijoihinne verrattuna?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti suurempia kuin kilpailijoilla	Suurempia kuin kilpailijoilla	Jonkin verran suurempia kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähdessä	Jonkin verran vähäisempiä kuin kilpailijoilla	Vähäisempiä kuin kilpailijoilla	Huomattavasti vähäisempiä kuin kilpailijoilla	En osaa sanoa
Tuotekehitys (asiakastarpeet, ratkaisut, testaus, sisäisten ja ulkoisten yhteistyöverkostojen hallinta)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilaus- ja toimitusketjun hallinta (hankinta-, tuotanto- ja toimitusprosessit, kanavien hallinta)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Asiakassuhteiden hallinta (markkinatieto, markkinointiviestintä, asiakaspalvelu, myynti, jne.)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Taustatiedot

Kahdeksannessa ja viimeisessä osiossa kysytään vielä muutamia tietoja edustamaasi yritykseen ja asemaasi liittyen. Tiedot käsitellään ehdottoman luottamuksellisesti, ja tuloksia raportoidessa vastaukset jaotellaan kokonaisuuksiin, joista yksittäiset yritykset eivät ole tunnistettavissa. Yksittäisten yritysten tietoja ei raportoida.

*** K41: K41. Omistusmuoto**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Osakeyhtiö
☐ Julkinen osakeyhtiö
☐ Other

K42: K42. Yrityksen perustamisvuosi

Please write your answer here:

*** K43: K43. Kuinka suuri on suurimpien omistajien yhteenlaskettu omistusosuus edustamassasi liiketoimintayksikössä?**

Please choose the appropriate response for each item:

	< 5%	5-10%	11-20%	21-50%	> 50%	En osaa sanoa
Suurin omistaja	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5 suurinta omistajaa	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10 suurinta omistajaa	☐	☐	☐	☐	☐	☐
20 suurinta omistajaa	☐	☐	☐	☐	☐	☐

*** K44: K44. Mikä on edustamassasi yrityksessä ulkomaisen omistuksen osuus?**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ 0%
☐ < 25%
☐ 25-50%
☐ 51-75%
☐ > 75%
☐ 100%
☐ En osaa sanoa

*** K45: K45. Työntekijöiden lukumäärä liiketoimintayksikössäsi**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ 1-5
☐ 6-10
☐ 11-20
☐ 21-50
☐ 51-100
☐ 101-250
☐ 251-500
☐ > 500

☐ En osaa sanoa

* **K46: K46. Yrityksellä on toimintaa**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Paikallisesti
☐ Kansallisesti
☐ Lähialueilla (Pohjoismaat, Baltia, Venäjä)
☐ Euroopan laajuisesti
☐ Maailmanlaajuisesti

[Only answer this question if you answered 'Euroopan laajuisesti' or 'Lähialueilla (Pohjoismaat, Baltia, Venäjä)' or 'Maailmanlaajuisesti' to question 'K46 ']

K47: K47. Toiminta-aika kansainvälisillä markkinoilla (vuotta)

Please write your answer here:

[Only answer this question if you answered 'Lähialueilla (Pohjoismaat, Baltia, Venäjä)' or 'Euroopan laajuisesti' or 'Maailmanlaajuisesti' to question 'K46 ']

* **K48: K48. Kansainvälisiltä markkinoilta tulevan liikevaihdon osuus**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ < 10%
☐ 10-50%
☐ 51-90%
☐ > 90%
☐ En osaa sanoa

K49: K49. Vastaa kysymyksiin 49a-49h viimeisen julkistetun tiedon mukaisesti.

* **K49a: K49a. Liikevaihto (EUR)**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Alle 350 000
☐ 350 000 - 2 milj.
☐ 2 milj. - 10 milj.
☐ 10 milj. - 50 milj.
☐ 50 milj. - 100 milj.
☐ 100 milj. - 250 milj.
☐ 250 milj. - 500 milj.
☐ 500 milj. - 1000 milj.
☐ Yli 1000 milj.
☐ En osaa sanoa

* **K49b: K49b. Liikevoittoprosentti**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Alle -50%
☐ -50% - (-25%)
☐ -25% - (-15%)
☐ -15% - (-8%)
☐ -8% - (-3%)
☐ -3% - 0%
☐ 0% - 3%
☐ 3% - 8%
☐ 8% - 15%
☐ 15% - 25%
☐ 25% - 50%
☐ Yli 50%
☐ En osaa sanoa

* **K49c: K49c. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti (Return on investment, ROI)**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Alle -25%
☐ -25% - (-10%)
☐ -10% - 0%

- ☐ 0% - 5%
 - ☐ 5% - 10%
 - ☐ 10% - 15%
 - ☐ 15% - 20%
 - ☐ 20% - 25%
 - ☐ 25% - 30%
 - ☐ 30% - 40%
 - ☐ Yli 40%
 - ☐ En osaa sanoa
-

*** K49d: K49d. Kokonaispääoman tuotto prosentti (Return on Assets, ROA)**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Alle -25%
 - ☐ -25% - (-10%)
 - ☐ -10% - 0%
 - ☐ 0% - 5%
 - ☐ 5% - 10%
 - ☐ 10% - 15%
 - ☐ 15% - 20%
 - ☐ 20% - 25%
 - ☐ 25% - 30% En osaa sanoa
 - ☐ 30% - 40%
 - ☐ Yli 40%
 - ☐ En osaa sanoa
-

*** K49e: K49e. Markkinointiin sijoitetun pääoman tuotto prosentti (MROI, ROMI)**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Alle -25%
 - ☐ -25% - (-10%)
 - ☐ -10% - 0%
 - ☐ 0% - 5%
 - ☐ 5% - 10%
 - ☐ 10% - 15%
 - ☐ 15% - 20%
 - ☐ 20% - 30%
 - ☐ 30% - 40%
 - ☐ Yli 40%
 - ☐ En osaa sanoa
-

*** K49f: K49f. Markkinaosuus**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Alle 1%
 - ☐ 1% - 3%
 - ☐ 3% - 5 %
 - ☐ 5% - 10%
 - ☐ 10% - 20%
 - ☐ 20% - 35%
 - ☐ 35% - 50%
 - ☐ Yli 50 %
 - ☐ En osaa sanoa
-

[Only answer this question if you answered 'Julkinen osakeyhtiö' to question 'K41 ']

*** K49g: K49g. M/B-suhdeluku (market-to-book)**

Please choose *only one* of the following:

- ☐ Alle 0,25
 - ☐ 0,25 - 0,5
 - ☐ 0,5 - 1
 - ☐ 1 - 2
 - ☐ 2 - 4
 - ☐ 4 - 8
 - ☐ 8 - 16
 - ☐ Yli 16
 - ☐ En osaa sanoa
-

[Only answer this question if you answered 'Julkinen osakeyhtiö' to question 'K41 ']

* **K49h: K49h. P/E-luku (price-per-earnings)**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Alle 5
☐ 5 - 10
☐ 10 - 12,5
☐ 12,5 - 15
☐ 15 - 17,5
☐ 17,5 - 20
☐ 20-25
☐ 25-30
☐ Yli 30
☐ En osaa sanoa

* **K50: K50. Pyydämme vielä arvioimaan, miten yksikkösi menestys suhteutuu tärkeimpiin kilpailijoihin nähden?**

Please choose the appropriate response for each item:

	Huomattavasti suurempi kuin kilpailijoilla	Suurempi kuin kilpailijoilla	Jonkin verran suurempi kuin kilpailijoilla	Ei eroa kilpailijoihin nähdessä	Jonkin verran pienempi kuin kilpailijoilla	Pienempi kuin kilpailijoilla	Huomattavasti pienempi kuin kilpailijoilla	En osaa sanoa
Liikevaihto	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Suhteellinen liikevoitto edelliseltä tilikaudelta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sijoitetun pääoman tuotto prosentti (ROI)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kokonaispääoman tuotto prosentti (ROA)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinointiin sijoitetun pääoman tuotto prosentti (MROI /ROMI)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Markkinaosuus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
M/B-ratio	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
P/E-luku	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

* **K51: K51. Mikä on yksikkönne ylimmän johdon arvio liiketoiminnan tämänhetkisestä menestyksellisyydestä?**

Please choose **only one** of the following:

- ☐ Erittäin hyvä
☐ Hyvä
☐ Keskitasoa
☐ Heikko
☐ Erittäin heikko
☐ En osaa sanoa

Submit Your Survey.

Thank you for completing this survey. Please fax your completed survey to: by 2008-04-03.