

Optimoinnin mestari

Oletko miettinyt, kuinka suuri osa työpäivästäsi kuluu päämäärättömään haahuiluun? *Sampo Sammalisto* on. Hän on miettinyt sitä niin paljon, että alkoi pari vuotta sitten pitämään aiheesta blogia, joka muuntui tänä keväänä kirjaksi. Tämän lisäksi Sammalisto kouluttaa aiheesta – oman päivätyönsä ohessa.

Tehokkuustohtoriksikin kutsuttu Sampo Sammalisto työskentelee VTT:llä Key Account Managerina. Hänen työuransa on melko epätavallinen: ennen liike-elämään siirtymistä hän on työskennellyt geenitutkijana ja tehnyt väitöskirjan edesmenneen *Leena Palotien* ohjauksessa.

Jossain vaiheessa tutkimusta tehdessä Sammalisto kuitenkin oivalsi, että tutkijanura ei ole häntä varten. Hän kävi tutkimuksen ohella Suomen Akatemian kurssin aiheesta ”Kuinka tehdä liiketoimintaa biotieteellä”.

– Sitä kautta päädyin konsulttifirmaan harjoitteluun. Ennen ajattelin, että jos kouluttaudun tutkijaksi, minusta tulee tutkija tai opettaja. Harjoittelussa huomasin, että tutkijan taidot ovat sovellettavissa liike-elämään.

Vaikka tutkijan ja konsultin työt kuulostavat erilaisilta, niin Sammalisto löytää niistä on paljon yhteistä.

– Tutkijana olin erikoistunut tilastolliseen analyysiin. Tiedonhaku, kriittinen arviointi, analysointi ja johtopäätösten tekeminen ovat suoraan siirrettävissä tutkijan maailmasta konsultin työhön.

Väittelyn jälkeen Sammalisto siirtyikin heti liiketoimintakonsultiksi pieneen yritykseen, joka oli erikoistunut bioalaan. Kymmenen hengen konsulttifirmassa hän pääsi tekemään vähän kaikkea ja samalla myymään palveluita.

– Huomasin, että tykkään myydä ja olin siinä vielä aika hyvä. Tykkään olla mieluummin ihmisten seurassa kuin puurtaa yksin tietokoneen ääressä.

Myynti vaatii asiantuntijuutta

Konsulttifirmasta Sammalisto siirtyi neljä vuotta sitten VTT:lle. Siellä hän kaupallistaa bioteknologiaa. Asiakkaita ovat lääke- ja diagnostiikkateollisuus.

– Aihepiiri ja teknologia ovat samat kuin tutkijana, mutta minun roolini on lisensoida patenteja, myydä tuotekehitysprojekteja ja muilla tavoin pyrkiä kaupallistamaan tutkimustuloksia. Jos yrityksellä on joku tuotekehitysongelma tai -unelma, niin me pyrimme tuomaan siihen ratkaisuja, Sammalisto kuvaa.

VTT:n myyjillä on lähes kaikilla jonkinlaista tiede- ja tutkimustaustaa, koska työ on korkeanteknologian ratkaisumyyntiä.

– Kun puhutaan niin monimutkaisista palveluista kuin meillä on, niin luukkuttaja ei ole oikea henkilö myymään. Tämä on myyntiä, joka vaatii syvää asiantuntemusta. On hyvin haastavaa yrittää opettaa myyntimiestä myymään bioteknologisia tuotekehityspalveluita. On huomattavasti helpompaa opettaa bioteknologian asiantuntijalle myyntitaitoja.

Moni tutkija onkin löytänyt myynnistä lopulta sen oman juttunsa, josta ei ole opiskellessaan vielä edes tiennyt.

– Varsinaisten myyjien työ on muuttunut, koska enää ei ole informaatioasymmetriaa. Asiakas saattaa tietää tuotteesta enemmän kuin myyjä. Se muuttaa kokonaan myynnin logiikkaa.

Tehokasta työtä

Sammaliston mielestä maailman paras fiilis niin työssä kuin vapaa-ajalla on saada jotakin aikaan. Tämän myötä hän on pyrkinyt optimoimaan sitä, miten saavuttaa mahdollisimman hyviä tuloksia mahdollisimman nopeasti. Sammalisto on jo vuosia hakenut tietoa, jutellut asiantuntijoiden kanssa ja ennen kaikkea kokeillut erilaisia työtapoja, joilla tehostaa omaa ajankäyttöään.

Kaksi vuotta sitten hän kertoi omista kokemuksistaan entiselle opiskelukaverilleen, jonka tapasi konferenssissa Singaporessa. Tämä innostui asiasta ja rohkaisi Sammalistoa jakaamaan tietoa eteenpäin.

– Sen keskustelun pohjalta päädyin kirjoittamaan blogia aiheesta. Se oli vähän niin kuin harrastus.

Motivaatiota blogin kirjoittamiseen tuo vilpittön halu auttaa ihmisiä – ja usko siihen, että maailma olisi parempi paikka, jos ihmisillä olisi parempia työtapoja.

Sen sijaan, että itse suunnittelisit omaa työtäsi ja määräisit omasta ajankäytöstäsi, työ on useimmiten muiden viesteihin, pyyntöihin, sähköposteihin ja palaverikutsuihin vastaimista. Yksi pahimpia stressin aiheuttajia on hallinnan menetyksen tunne, joka aiheuttaa siitä että muut ihmiset määräävät sinun aikataulustasi.

– Oman jaksamisen kannalta on tärkeää ottaa oma elämä haltuun. Asiantuntijatyössä on ihan hyväksyttävää laittaa puhelin äännetömälle, jos työ vaatii keskittymistä.

Perehtyessään asiaan paremmin Sammalisto kävi koulutuksessa, jonka hän totesi melko huonoksi. Tai ainakin hän oli sitä mieltä, että pystyisi vetämään sen itse paremmin. Ajatus sai hänet tarttumaan puhelimeen.

– Soitin kolme kylmäsoittoa kolmelle koulutustoimijalle ja kaikki ostivat. Silloin mietin, että tässä voisi olla bisnestä.

Tänä keväänä ilmestyy Kauppakamarin kustantama kirja, Viisas pääsee vähemmällä. Myös kustannussopimus tuli blogin kautta sattumalta – kustantaja otti Sampoon yhteyttä syyskuussa 2013 ja ehdotti kirjan kirjoittamista.

Vain yksi ohje

Usein Sammalistolta kysytään yhtä vinkkiä parempaan työviikkoon. Hänen antamansa ohje koskee tällöin tapaa, jolla työpäivät kannattaa aloittaa.

– Älä aloita päiväsi sähköpostilla. Sen sijaan katso kalenterista työpäivän tärkeimmät tehtävät ja tee niitä kaksi tuntia ennen kuin avaat sähköpostin. Saat paljon enemmän aikaan.

Liikkuvaa myyntityötä tekevilla ihmisillä sähköpostin hallinta ei kuitenkaan ole se kuormittavan asia. Heille Sampolla onkin erilainen ohje.

– Myyntityössä pätee usein tunnettu 80–20 sääntö kahdella tapaa. Yleensä 20 prosenttia asiakkaista on hyvin tuottoisia asiakkaita, jotka tuovat 80 prosenttia liikevaihdosta tai katteesta. Vastaavasti usein toinen 20 prosenttia asiakkaista ovat aikaa vieviä asiakkaita, joiden kanssa kuluu 80 prosenttia asiakaspalveluun kuluva ajasta. Kaikkien asiakkaiden kanssa ei tarvitse tehdä kauppaa.

Myyntityössä Sammalisto näkee tietyn ajankäytön edut verrattuna abstraktiin asiantuntijatyöhön: myyntiä voi mitata.

– Myyntityössä työnantajalle on tärkeintä myynti ja sen tuottama kate, ei myyntimiehen työtunnit. Näin ollen on molempien etu, jos myyntityötä tehdään mahdollisimman tehokkaasti eli saadaan järkevän työajan puitteissa enemmän myyntiä aikaan. Näin työntäjä on tyytyväinen ja myyntimies ei uuvu.

Kokeile itse

Sammalisto ei kuitenkaan ole elämäntapavalmentaja, joka tarjoaa valmiita ratkaisuja. Hän kehottaa nimenomaan kyseenalaistamaan ja kokeilemaan erilaisia metodeja.

– Minä annan neuvoja ja vinkkejä. Kerron, mikä minulla toimii ja mikä toimii monilla. Tämän jälkeen jokainen voi itse päättää, kokeileeko asiaa määräjän, esimerkiksi viikon tai vaikka kuukauden. Sen jälkeen tietää, onko tämä hyvä juttu vai unohtakaa sen. Itse kokeileminen on ainoa järkky tapa tehdä muutoksia.

Varsinaisia liiketoiminnallisia tavoitteita hänellä ei ole sivutoimiselle yritykselleen.

– Minulle riittää, että voin auttaa ihmisiä oppimaan parempia työtapoja. Päiväduuni on kuitenkin prioriteetti numero yksi. Yrityksen pyörittäminen on hauskaa, ja annan tämän mennä omalla painollaan.

Sampo Sammaliston blogia voi lukea osoitteessa viisaampaatyota.com |