

Columbia Road julkaisi raportin digitaalisen kuluttajamyynnin uusimmista trendeistä

Konsulttitalo Columbia Road analysoi digitaalisen kuluttajamyynnin muuttuvaa kenttää ja tiivistä tärkeimmät trendit uuteen *Digital Sales 2025 - Trend Report* -raporttiin.

[Raportti](#) esittelee viimeisimmät digitaalisen kuluttajamyynnin trendit osana viittä asiakaspolun vaihetta, joita ovat tietoisuus, harkinta, ostaminen, toimitus ja käyttö sekä asiakasuskollisuus. Jokaisen trendin osalta nostetaan esiin myös kiinnostavia case-esimerkkejä maailmalta.

“Uusien digistrategioiden avulla voidaan parhaimmillaan luoda kokonaan uusia liiketoimintamalleja. Yritysten kilpailukyvyyn varmistamiseksi toivomme, että raportti inspiroi kokeilemaan uudenlaisia ratkaisuja, joita vain digitaalisuus mahdollistaa. Vaikka useimmat raportissa käsiteltävät trendit ovat suoraan sovellettavissa käytäntöön, mukana on myös esimerkkejä, jotka toimivat puhtaasti inspiraationa”, kertoo General Manager **Eero Martela** Columbia Roadilta.

Raportin neljä megatrendiä:

- **On Demand:** Ostamisesta tulee tehdä mahdollisimman helppoa ja suoraviivaista, ja asiakaskokemusta tulisi parantaa ostopolun jokaisessa vaiheessa. Digitaalinen kuluttajamyyni tulee entistä enemmän johtamaan siihen, että asiakas saa kaiken toimitettuna milloin vaan ja minne tahansa.
- **Personointi:** Yrityksillä on laajasti tietoa yksittäisten asiakkaiden tarpeista ja kiinnostuksen kohteista, mutta tieto on hajallaan eri järjestelmissä. Datan hyödyntämisestä tulee entistä tärkeämpää kehitettäessä uusia liiketoimintoja, joilla tavoitetaan entistä kohdennetumpia niche-asiakasryhmiä. Lisäksi datan avulla voidaan saavuttaa oikea-aikainen viestintä ja yhtenäinen asiakaskokemus kaikissa kanavissa.
- **Alustat:** Isojen alustojen määräävä markkina-asema kasvaa entisestään. Jotta yrityksillä on alustariippumattomia vaihtoehtoja myös jatkossa, tulee valita strategia liittyen Amazonin kaltaisiin jätteihin.
- **Vastuullisuus:** Kiertotalous on tullut jäädäkseen ja jo nyt luo kilpailukykyä yrityksille, jotka testaavat uusia malleja vastuulliselle liiketoiminnalle. Asiakkaat odottavat vastuullisuutta ja läpinäkyvyyttä.

Koko raportin voi ladata [tästä](#) osoitteesta.

-

[Kuvapankki](#)

Lisätiedot:

Eero Martela

eero.martela@columbiaroad.com

040 489 7003



Columbia Road on Pohjoismaiden johtava digitaaliseen myyntiin erikoistunut teknologiakonsultointiyhtiö. Yritys tarjoaa asiakkailleen myynnin optimointia ja automatisointia kokonaisvaltaisesti: asiakashankinnasta digitaalisten myyntikanavien tekniseen rakentamiseen ja kehittämiseen sekä asiakkuuksien kasvattamiseen. Futurice-konserniin kuuluva yhtiö on kasvanut keskimäärin 70 % vuosivauhtia ja työllistää tällä hetkellä yli 130 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa. Sen asiakkaita ovat sekä kuluttaja- että B2B-yritykset, kuten Marimekko, SAS ja Lassila & Tikanoja.