

Columbia Road rakensi Valokuituselle kokonaisvaltaisen markkinointi- ja myyntialustan vain puolessa vuodessa – Telian ja CapManin tuoreen yhteisyrityksen tavoitteena investoida 200–300 miljoonaa euroa pientaloalueiden valokuituyhteyksiin

Telia Company ja CapMan Infra perustivat keväällä 2020 [Valokuitusen](#), jonka tavoitteena on tulla Suomen suurimmaksi pientaloalueiden kuituyhteyksien toimittajaksi. Tätä työtä digitaalisen myynnin konsulttiyhtiö [Columbia Road](#) lähti nopeuttamaan.

Valokuitunen valitsi Columbia Roadin rakentamaan kokonaisvaltaisen kuitualueen kehittämisen, markkinoinnin, myynnin ja asiakaspalvelujärjestelmät. Tiiviissä kuuden kuukauden hankkeessa luotiin muun muassa verkkosivut ja -kauppa, markkinoinnin-, myynnin- ja asiakaspalvelun järjestelmät sekä mobiilityökalut kenttämyynnille.

Järjestelmän perustana on Salesforce Customer 360 -alusta hyödyntäen laajasti sen eri moduuleja. Eri järjestelmien integraatiotyössä hyödynnettiin Dell Boomi -ohjelmistoa.

“Columbia Road rakensi Valokuituselle skaalautuvan digitaalisen liiketoiminta-alustan. Alusta saakka oli selvää, että Columbia Roadin tekijöillä on kirkas näkemys siitä, miten saadaan myyntituloksia aikaan. Nyt Valokuitunen on valmis kasvuun Columbia Roadin kanssa”, kertoo Valokuitusen ICT Manager **Katariina Aaltonen**.

Valokuitunen keskittyy rakentamaan huippunopeita valokuituyhteyksiä tiheästi asuttujen taajamien pientaloalueille. Yrityksen verkossa on tähän mennessä yli 20 000 kotitaloutta pääosin Uudellamaalla sekä Tampereen ja Turun seuduilla. Tulevina vuosina tavoitteena on tehdä valokuidusta itsestäänselvyys yhä useammalla suomalaisella pientaloalueella, joilla nettiyhteydet ovat jääneet datan määrän kasvun jalkoihin ja alkavat olla suorituskykynsä äärirajoilla.

“Aina silloin tällöin urallaan pääsee erikoislaatuisiin projekteihin mukaan. Valokuitusen kanssa saimme rakentaa uudelle yritykselle verkko- ja asiakasportaalit, myynnin, markkinoinnin, asiakaspalvelun, datan prosessit – eli siis oikeastaan koko uuden yrityksen liiketoiminta-arkkitehtuurin. Tämä on myös hieno esimerkki siitä, miten Salesforcen kaltaiset alustat mahdollistavat todella nopean liiketoiminnan kehittämisen”, iloitsee **Pirkka Kaijanen** Columbia Roadilta.

Columbia Road on ensimmäinen suomalainen Salesforce-konsulttitalo, joka auttaa asiakasyrityksiä muun muassa verkkokaupan rakentamisessa ja jatkuvan myynnin kehittämisessä. Erilainen, välittömään liiketoiminnan vaikutukseen ja asiakaskokemuksen kehittämiseen keskittyvä lähestymistapa tukea Salesforcea käyttäviä yrityksiä on herättänyt kiinnostusta myös alan huippuosaaajien keskuudessa.

--

Projektissa käytetyt ratkaisut:

- Salesforce
- Community Cloud
- Sales Cloud
- Service Cloud
- Pardot Marketing automation
- Salesforce Maps
- Salesforce Mobile
- Salesforce Platform
- Dell Boomi - Integration Platform as a Service (iPaas)

[Lue lisää Valokuitunen-casesta.](#)

-

[Kuvapankki](#)

Yhteystiedot:

Pirkka Kaijanen, Principal Consultant

pirkka.kaijanen@columbiaroad.com

040 801 8963



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 100 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa. Sen asiakkaita ovat sekä kuluttaja- että B2B-yritykset, kuten Elisa, VR ja Fortum.