

Columbia Roadin liikevaihto +17 % viime vuonna – Digitaalisen myynnin konsultoinnin kysynnän odotetaan kiihtyvän erityisesti B2B-markkinassa

Digitaaliseen myyntiin erikoistuneen konsulttitalo Columbia Roadin viime vuoden kokonaisliikevaihto kasvoi 17 prosenttia päätyen 17,6 miljoonaan euroon, josta Ruotsin osuus nousi jo 3,7 miljoonaan. Digimyyntin konsulteilla on katse nyt Keski-Euroopan markkinoilla.

Suomessa Columbia Roadin liikevaihto nousi jo 15 miljoonaan euroon liikevoittoprosentin ollessa hyvällä tasolla. Tänä vuonna merkittävää kasvupotentiaalia nähdään erityisesti B2B-markkinassa, jossa digitaalisen myynnin maturiteetti on selvästi vahvistunut.

“Olemme iloisia, että onnistuimme kasvattamaan liiketoimintaamme ja ylläpitämään kannattavuustasoa tässä markkinatilanteessa. Yhä monimutkaisempia tuotteita myydään verkossa, ja olemme tukeneet tätä työtä kehittämällä asiakkaitamme digitaalisen myynnin toimintamalleja ja työkalupakkia, ja siten auttaneet sekä nykyisiä, että uusia asiakkaita saavuttamaan digitaalisen myynnin tavoitteitaan. Uskomme, että tänä vuonna kysyntä digitaalisen myynnin konsultoinnille jatkaa kasvuaan yleisen talousympäristön epävarmuudesta huolimatta”, kertoo Columbia Roadin toimitusjohtaja **Sirkka-Liisa Rotinen**.

Viime vuonna Columbia Roadin asiakkaista entistä useampi toimi B2B:ssä. Uusina asiakkaina aloittivat muun muassa Vaisala, F-Secure ja Paulig.

Ruotsissa reilua kasvua – myös uusia maita kartoitetaan

Columbia Road avasi Tukholman-toimiston vuonna 2018. Nyt sen liikevaihto nousi jo 3,7 miljoonaan euroon ja yritys työllistää Ruotsissa tällä hetkellä 25 työntekijää.

Konsulttitalo on myös kääntänyt katseensa uusille markkinoille, kuten Hollantiin ja Saksaan.

“Voimme tuottaa arvoa myös keskieurooppalaisille asiakkaille. Uusia avauksia ja projekteja on jo esimerkiksi Saksassa. Kansainvälistymistä ja

myyntityötä uusilla markkinoilla helpottaa nykymaailmassa myös se, ettei työ aina vaadi fyysistä läsnäoloa kyseisessä maassa”, jatkaa Sirkka-Liisa Rotinen.

Columbia Road on Pohjoismaiden johtava digitaaliseen myyntiin erikoistunut konsulttiyhtiö. Yhtiön tarjooma kattaa koko digitaalisen myynnin arvoketjun aina myynnin optimoinnista ja automatisoinnista asiakashankintaan, digitaalisten kanavien kehittämiseen sekä asiakkuuksien kasvattamiseen.

Yrityksellä on noin 150 työntekijää.

Columbia Road Groupin viime vuoden luvut:

- Liikevaihto 17,6 M€ (+17 % vuodesta 2021)
 - Suomi: 14,9 M€
 - Ruotsi: 3,7 M€
- Suomen liikevoittoprosentti oli 11.

[Kuvia medialle](#)

Yhteystiedot:

Sirkka-Liisa Rotinen, toimitusjohtaja
Columbia Road Group
sirkka-liisa.rotinen@columbiaroad.com
050 3453 209