

Columbia Roadin liiketoiminta kehittyi kestäväällä pohjalla viime vuonna – asiakkaat keskittyvät nyt erityisesti digitaalisten kyvykkyyksien tehokkaampaan hyödyntämiseen ja mitattaviin tuloksiin

Digitaalisen myynnin konsulttitalo Columbia Roadin viime vuoden tavoitteena oli keskittyä kestävä liiketoiminnan rakentamiseen haastavassa markkinassa. Yrityksen liikevaihto nousikin yli 15 miljoonaan euroon kannattavuuden säilyessä hyvällä tasolla. Samalla erityisesti tekoälyn mahdollisuudet ja verkkokaupan personointi nostivat päätään asiakkaiden kehitysprojekteissa, minkä odotetaan jatkuvan tulevina vuonna.

“Olemme iloisia, että onnistuimme jopa hieman kasvattamaan Suomen-liiketoimintaamme ja ylläpitämään hyvää kannattavuustasoa viime vuonna, liikevoiton ollessa 9 prosenttia. Keskityimme Columbia Roadin tulevaisuuden kestävään rakentamiseen ja vahvistimme yritystoimintaamme tarjoamalla asiakkaillemme relevantteja palveluita”, kertoo noin 150 henkeä työllistävän Columbia Roadin Managing Partner **Sirkka-Liisa Rotinen**.

Columbia Road on viime vuonna jatkanut palkkatasa-arvon toteutumista itse kehittämällään Salary Fairness -toimintamallilla, joka perustuu siihen, että yleiset palkkatasot käydään läpi koko organisaation laajuisesti, ei yksilöllisesti. Toimintamalli on yrityksen omiin tarpeisiin kehitetty ja työhön osallistuu monipuolinen, yrityksen eri tehtäviä ja osaamisalueita edustava työntekijäjoukko.

Sirkka-Liisa Rotinen kertoo SaFan tuloksista: *“Vuosien systemaattinen työ palkkareiluuden eteen tuottaa tuloksia. Olen erittäin ylpeä siitä, että viimeisimmän palkkakerroksemme jälkeen voimme todeta naisten ja miesten välisen palkkaeron Columbia Roadilla olevan nyt nolla prosenttia.”*

Digimyyntissä asiakas on keskiössä

Managing Partner **Eero Martela** kommentoi painopisteen muutosta Columbia Roadin suomalaisasiakkaiden digitaalisen myynnin kehitystyössä:

“Suomalaisyrietykset ovat siirtymässä hypestä konkreettiseen tekemiseen. Siinä missä 2010-luvulla panostettiin innovaatioihin ja räätälöityihin ratkaisuihin, suunnataan katseita nyt erityisesti digitaalisten kyvykkyyksien tehokkaampaan hyödyntämiseen ja mitattaviin tuloksiin. Yrietykset investoivat etenkin monikanavaisiin asiakaspolkuihin sekä kasvuun asiakaskokemuksen kautta ja samalla tekoäly on entisestään kasvattanut yrietysten kiinnostusta asiakasdatan tulokselliseen hyödyntämiseen”.

Eero Martela jatkaa: *“Haastavassakin markkinatilanteessa olemme onnistuneet lunastamaan olemassa olevien asiakkaidemme luottamuksen ja samaan aikaan solmineet useita merkittäviä uusia asiakkuuksia.”*

Columbia Roadin viimeaikaisia uusia asiakkaita ovat muun muassa **Genelec, Stockmann, Valmet, Helkama Auto, Kespro** ja **HSL**.

Columbia Road Suomen viime vuoden luvut:

- Liikevaihto: 15 027 000 eur (kasvua 1,1 %).
- Liikevoitto: 9,1 %

[Kuvia medially](#)

Yhteystiedot:

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