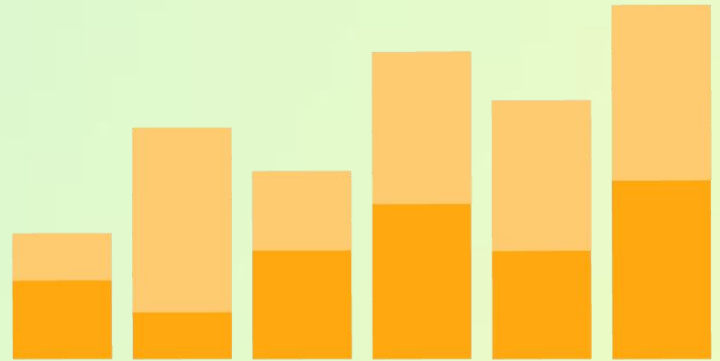


**prior**

# Suomalaisten pk-yritysten digitaalisuus 2018



Elisa Oyj, Suomen Yrittäjät ry, Prior Konsultointi Oy



- Tutkimuksen suunnittelusta, tiedonkeruusta, analyysistä ja raportoinnista on vastannut **Prior Konsultointi Oy**.
- Tutkimuksen toimeksiantajat ovat **Elisa Oyj** ja **Suomen Yrittäjät**.
- Tutkimukseen vastasi 1091 yrittäjää, joista noin puolet on yksinyrittäjiä. Muut yrittäjät edustavat pääosin 1-50 hengen yrityksiä.
- Tutkimuksen virhemarginaali 95% luottamustasolla on 2-3 prosenttiyksikköä.

Henkilömäärä	Vastaaja	%
1 henkilö	592	54
2-4 henkilöä	313	29
5-9 henkilöä	104	10
yli 10 henkilöä	68	6
<b>Liikevaihto</b>		
alle 0,2 milj.	747	68
0,2-0,49 milj.	171	16
0,5 – 0,99 milj.	76	7
Yli miljoonaa	91	8
<b>Yrityksen kotipaikka</b>		
Pääkaupunkiseutu	233	21
Tampere, Turku tai Oulu	147	13
Muu yli 50 000 asukasta	231	21
Muu 15 000–50 000	222	20
Muu alle 15 000 asukasta	249	23
<b>Milloin yrityksesi on perustettu?</b>		
Alle 2 vuotta sitten	216	20
2–5 vuotta sitten	338	31
6–10 vuotta sitten	203	19
11–20 vuotta sitten	139	13
Yli 20 vuotta sitten	188	17
<b>Toimiala</b>		
Rakentaminen ja remontointi	141	13
Liike-elämän palvelut	219	20
Kauppa, maahantuonti ja tukkukauppa	78	7
Teollisuus, energia ja vesihuolto	53	5
Tietoliikenne, -tekniikka ja viestintä	85	8
Terveys- ja sosiaalipalvelut	72	7
Kuljetus ja logistiikka	47	4
Majoitus-, ravintola-, matkailu-, ym.	81	7
Muu	308	28

## Useampi kuin joka toinen pk-yritys tehnyt useita digitekoja viimeisen kahden vuoden aikana.

- Lähes 70 prosenttia työnantajayrityksistä ja useampi kuin joka toinen yksityisyrittäjä on tehnyt vähintään kaksi tekoa kehittääkseen yrityksensä digitaalisuutta viimeisen kahden vuoden aikana.
- Yleisimmät digiteot liittyvät perusteiden laittamiseen kuntoon, mutta joka viides tutkittu yrittäjä on kehittänyt myös tuotteita ja palveluita, jotka hyödyntävät digitalisuutta.

## Yrittäjän sitoutuminen digitekoon varmistaa onnistumisen – hyödyt nähdään usein vasta pidemmän aikaperspektiivin jälkeen.

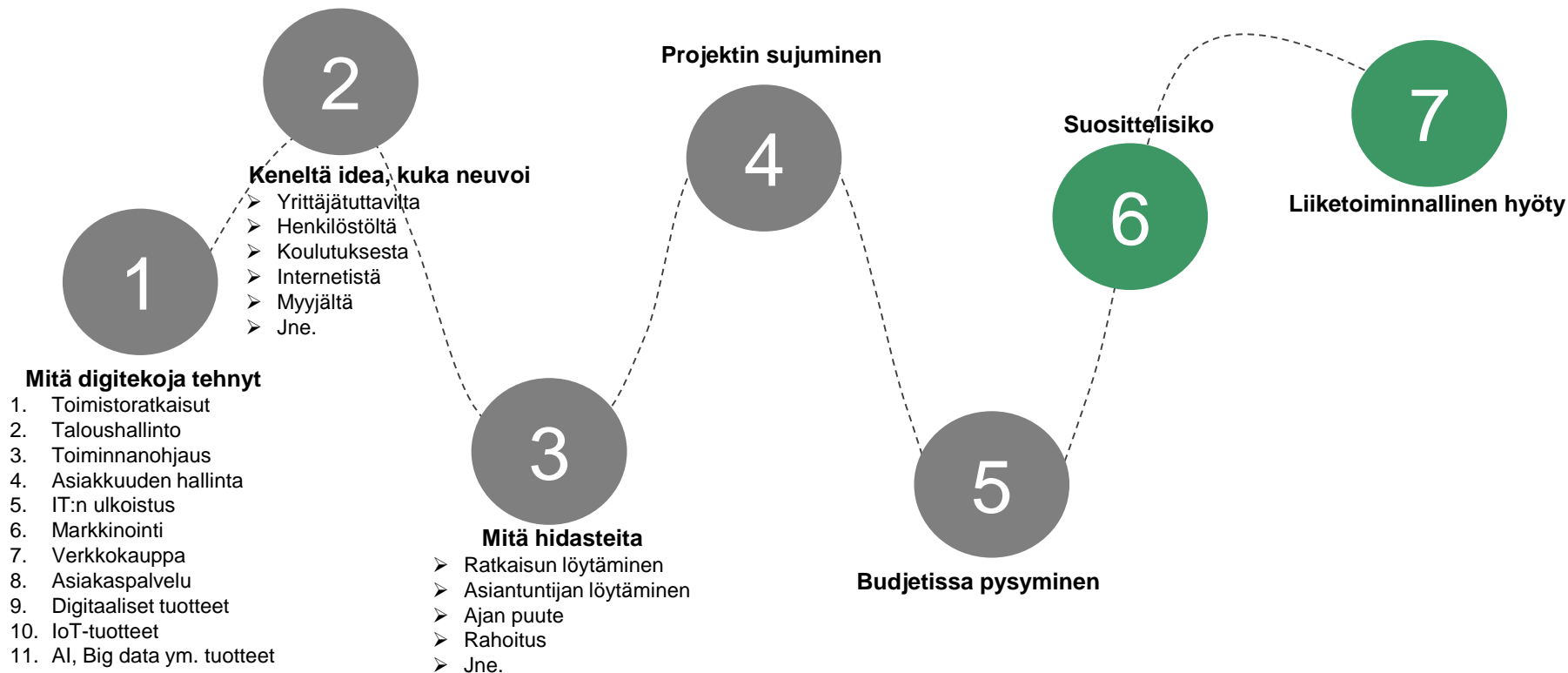
- Yrittäjät suosittelisivat erittäin usein niitä digitekoja, joiden tekemiseen he olivat sitoutuneet alusta lähtien. Nämä arvioidaan myös liiketoiminnan kannalta hyödyllisimmiksi.
- Yrittäjät suhtautuvat usein kriittisesti vähän aikaa sitten tehtyihin digitekoihin, mutta suosittelisivat niitä digitekoja, jotka on tehty yli vuosi sitten. Tämän perusteella onkin oletettavaa, että digitekojen hyödyt realisoituvat vasta pidemmällä aikavälillä.
- Alun epäröinti ja tahmea aloitus digiteolle sekä erityisesti budjetin ylittäminen tuhoavat yleensä teon hyödyt.

## Liiketoiminnan prosessit sähköistyvät, GDPR on muuttanut yritysten tavan toimia

- Suomalaiset pk-yritysten digitaalisuus on nytkähtänyt eteenpäin kaikilla osa-alueilla. Erityisesti yritystoiminnan perusprosessien digitalisoinnissa ollaan menty eteenpäin.
- EU:n tietoturva-asetuksen GDPR:n hyvin tuntevien osuus on moninkertaistunut. Positiivista on myös se, että yritysten toimintatavat ovat muuttuneet dramaattisesti.
- Joillakin toimialoilla sekä erityisesti yksityisyrittäjien joukossa on kuitenkin paljon niitä, joiden toimintavoissa GDPR:n vaatimusten suhteen on kehitettävää

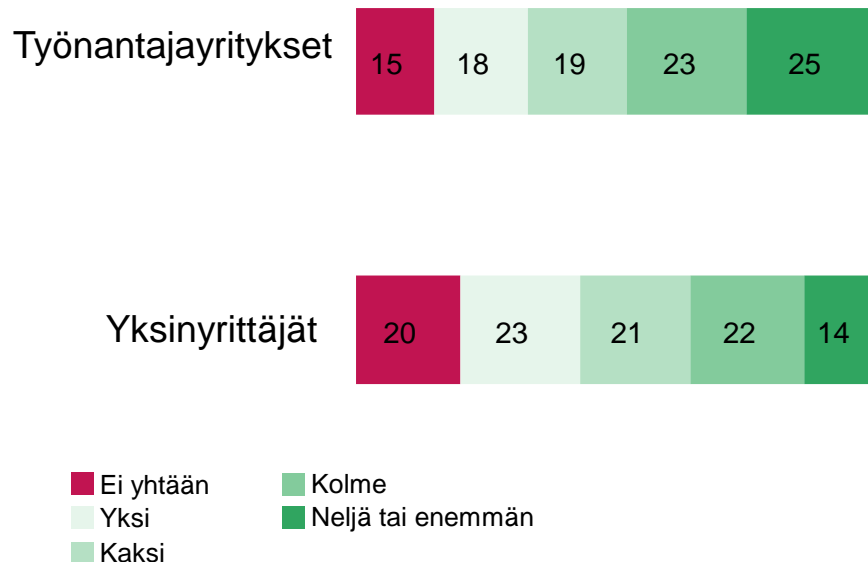
# Pienyrittäjät ahkeria digitekojen tekijöitä





# Joka toinen työnantajayritys on tehnyt kolme tai useampia digitekoja viimeisen kahden vuoden aikana

Onko yrityksessäsi tehty seuraavia digitaalisuuteen liittyviä kehitysprojekteja tai muutoksia viimeisen kahden vuoden aikana?



## Tutkitut digiteot:

1. Toimistoratkaisut
2. Taloushallinto
3. Toiminnanohjaus
4. Asiakkuuden hallinta
5. IT:n ulkoistus
6. Markkinointi
7. Verkkokauppa
8. Asiakaspalvelu
9. Digitaaliset tuotteet
10. IoT-tuotteet
11. AI, Big data ym. tuotteet

# Sähköisen markkinoinnin kehittäminen on yleisin digiteko **prior**

Onko yrityksessäsi tehty seuraavia digitaalisuuteen liittyviä kehitysprojekteja tai muutoksia viimeisen kahden vuoden aikana? Kuinka kauan aikaa sitten?

## Työnantajayritykset

### Markkinoinnin ja myynnin digitalisointi

Sähköinen markkinointi 9 14 47

Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus 44 10

Asiakaspalveluratkaisut 344

### Omien toiminnan digitalisointi

Kokonaisvaltaiset toimisto- ym. ratkaisut 7 11 36

Sähköinen taloushallinto 8 10 27

Asiakkuudenhallintajärjestelmä 5 7 14

IT:n ulkoistus 33 18

Toiminnanohjausjärjestelmä 27

### Digitaaliset tuotteet

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet 8 9 14

IoT:a hyödyntävät tuotteet 33

AI:ta, big dataa, jne hyödyntävät tuotteet 33

## Yksinyrittäjät

### Markkinoinnin ja myynnin digitalisointi

Sähköinen markkinointi 17 14 36

Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus 6 3 8

Asiakaspalveluratkaisut 23

### Omien toiminnan digitalisointi

Kokonaisvaltaiset toimisto- ym. ratkaisut 12 12 28

Sähköinen taloushallinto 9 9 22

Asiakkuudenhallintajärjestelmä 4 3 5

IT:n ulkoistus 3 2 8

Toiminnanohjausjärjestelmä 2 2

### Digitaaliset tuotteet

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet 9 7 14

IoT:a hyödyntävät tuotteet 2 2

AI:ta, big dataa, jne hyödyntävät tuotteet 2 3

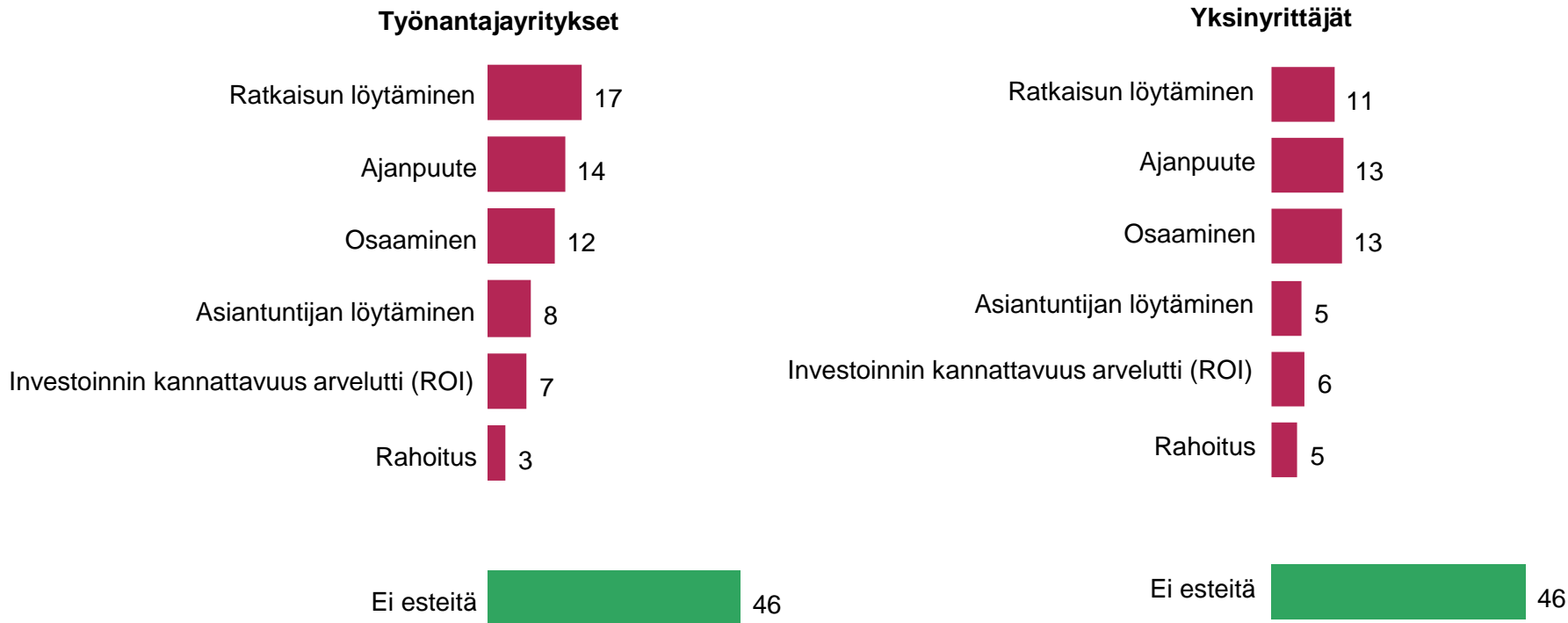
■ Viimeisen 6 kk aikana

■ 7-12 kk sitten

■ 13-24 kk sitten

# Joka toisen digiteon alku on tahmea

Millaisia esteitä sinulla oli silloin, kun aloitit projektin? Voit valita useamman vaihtoehdon.





# Työnantajyrityksille oikean ratkaisun löytyminen on tärkein pullonkaula digiteon aloittamiselle

## Työnantajyritykset

Aika (21%)	Osaaminen (20%)	Ratkaisu (19%)
Ratkaisu (28%)	Osaaminen (22%)	Aika (19%)
Ratkaisu (20%)	ROI (18%)	Osaaminen (11%)

Ratkaisu (23%)	Aika (20%)	Osaaminen (13%)
Aika (20%)	Ratkaisu (20%)	Osaaminen (12%)
Ratkaisu (31%)	Osaaminen (13%)	Aika (11%)
Ratkaisu (25%)	Aika (17%)	Osaaminen (10%)
Asiantunt. (18%)	Ratkaisu (13%)	Aika (10%)

Ratkaisu (24%)	Osaaminen (20%)	Aika (19%)
Aika (22%)	Osaaminen (19%)	Ratkaisu (13%)
Ratkaisu (22%)	Rahoitus (14%)	Osaaminen (11%)

## Markkinoinnin ja myynnin digitalisointi

Digitaalinen markkinointi (n=281/311)
Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)
Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

## Oman toiminnan digitalisointi

Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)
Sähköinen taloushallinto (n=188/189)
Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)
Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)
IT:n ulkoistus (n=97/65)

## Digitaaliset tuotteet

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)
IoT tuotteet (n=37/21)
AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)

## Yksinyrittäjät

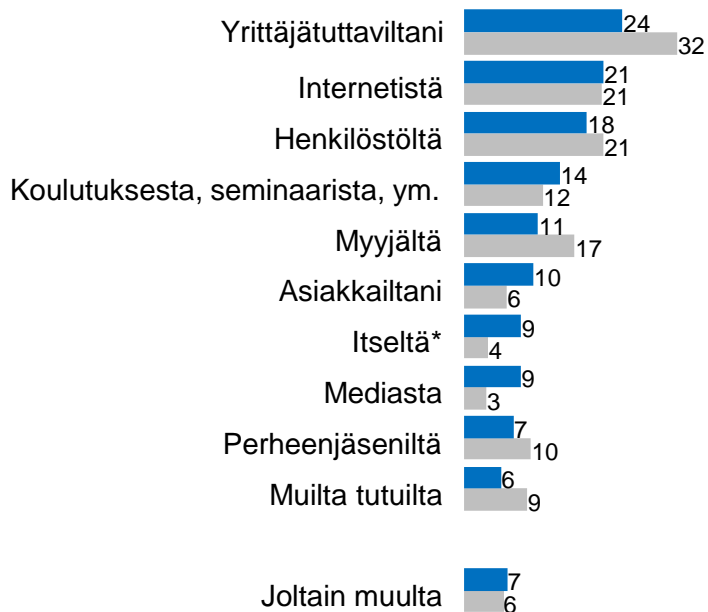
Aika (19%)	Osaaminen (18%)	Ratkaisu (13%)
Osaaminen (26%)	Aika (19%)	Ratkaisu (20%)
Aika (11%)	Osaaminen (11%)	Rahoitus (11%)
Ratkaisu (10%)	Aika (9%)	Osaaminen (8%)
Aika (13%)	Ratkaisu (10%)	Osaaminen (9%)
ROI (25%)	Aika (13%)	Osaaminen (13%)
Ratkaisu (18%)	Aika (14%)	Osaaminen (10%)
Osaaminen (18%)	Ratkaisu (15%)	Aika (7%)

Aika (17%)	Ratkaisu (19%)	Osaaminen (15%)
Aika (29%)	Osaaminen (18%)	Ratkaisu (18%)
Ratkaisu (26%)	Aika (17%)	Osaaminen (17%)

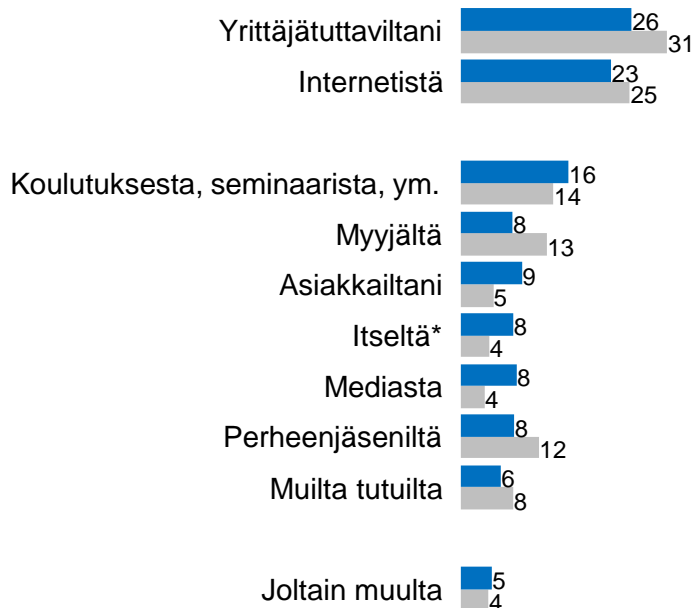
# Yrittäjätuttavat ja netti tärkeimmät alkusysäyksen antajat **prior**

Mistä saitte alkusysäyksen asian kehittämiseksi/Keneltä kysyit neuvoja siinä vaiheessa, kun teit päätöstä?

## Työnantajayritykset



## Yksinyrittäjät



■ Alkusysäys kehittämiseksi  
 ■ Keneltä kysyi neuvoja

\*Lomakkeessa ei ollut vaihtoehtoa "itseltä". Lisätty "joltain muulta, keneltä" –avovastausten perusteella

# Asiakkaiden toiveet harvoin alkusysäyksenä Yksinyrittäjille koulutukset ja seminaarit ovat tärkeä alkusysäys digiteoille

**prior**

## Työnantajayritykset

Internet (31 %)	Muut yrittäjät (27 %)	Henkilöstö (23 %)
Muut yrittäjät (32 %)	Internet (26 %)	Asiakkaat (22 %)
Internet (41 %)	Henkilöstö (23 %)	Muut yrittäjät (20 %)

Internet (21 %)	Henkilöstö (18 %)	Muut yrittäjät (15 %)
Muut yrittäjät (38 %)	Internet (15 %)	Henkilöstö (15 %)
Henkilöstö (34 %)	Koulutus (21 %)	Internet (19 %)
Muut yrittäjät (25 %)	Henkilöstö (24 %)	Internet (23 %)
Muut yrittäjät (27 %)	Henkilöstö (24 %)	Myyjä (21 %)

Internet (32 %)	Muut yrittäjät (31 %)	Asiakkaat (29 %)
Internet (31 %)	Muut yrittäjät (23 %)	Koulutus (20 %)
Internet (43 %)	Henkilöstö (34 %)	Muut yrittäjät (26 %)

## Markkinoinnin ja myynnin digitalisointi

Digitaalinen markkinointi (n=281/311)

Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)

Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

## Oman toiminnan digitalisointi

Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)

Sähköinen taloushallinto (n=188/189)

Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)

Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)

IT:n ulkoistus (n=97/65)

## Digitaaliset tuotteet

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)

IoT tuotteet (n=37/21)

AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)

## Yksinyrittäjät

Internet (35 %)	Muut yrittäjät (32 %)	Koulutus (29 %)
Muut yrittäjät (38 %)	Internet (26 %)	Koulutus (18 %)
Internet (36 %)	Muut yrittäjät (17 %)	Koulutus (14 %)

Muut yrittäjät (20 %)	Itse (20 %)	Koulutus (19 %)
Muut yrittäjät (31 %)	Internet (20 %)	Itse (13 %)
Muut yrittäjät (47 %)	Internet (29 %)	Koulutus (24 %)
Muut yrittäjät (40 %)	Internet (25 %)	Koulutus (25 %)
Muut yrittäjät (40 %)	Internet (18 %)	Perhe (18 %)

Muut yrittäjät (30 %)	Internet (30 %)	Asiakkaat (24 %)
Muut yrittäjät (41 %)	Koulutus (24 %)	Asiakkaat (13 %)
Internet (46 %)	Koulutus (21 %)	Muut yrittäjät (21 %)

# Muiden yrittäjien neuvot erityisen tärkeitä siinä vaiheessa, kun investointipäätöstä tehdään

*Keneltä kysyit neuvoja siinä vaiheessa, kun teit päätöstä?*

**prior**

## Työnantajayritykset

Muut yrittäjät (38 %)	Henkilöstö (30 %)	Internet (28 %)
Muut yrittäjät (48 %)	Internet (25 %)	Koulutus (24 %)
Internet (35 %)	Henkilöstö (26 %)	Muut yrittäjät (23 %)
Muut yrittäjät (28 %)	Internet (26 %)	Myyjä (23 %)
Muut yrittäjät (39 %)	Myyjä (25 %)	Internet (20 %)
Myyjä (41 %)	Muut yrittäjät (35 %)	Henkilöstö (33 %)
Muut yrittäjät (40 %)	Myyjä (26 %)	Henkilöstö (26 %)
Muut yrittäjät (42 %)	Myyjä (25 %)	Henkilöstö (23 %)

Muut yrittäjät (42 %)	Henkilöstö (32 %)	Internet (31 %)
Muut yrittäjät (32 %)	Internet (32 %)	Henkilöstö (21 %)
Henkilöstö (35 %)	Internet (32 %)	Muut yrittäjät (26 %)

## Markkinoinnin ja myynnin digitalisointi

Digitaalinen markkinointi (n=281/311)

Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)

Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

## Oman toiminnan digitalisointi

Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)

Sähköinen taloushallinto (n=188/189)

Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)

Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)

IT:n ulkoistus (n=97/65)

## Digitaaliset tuotteet

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)

IoT tuotteet (n=37/21)

AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)

## Yksinyrittäjät

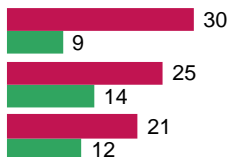
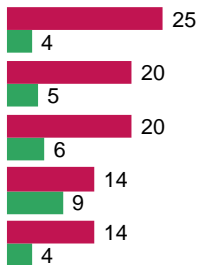
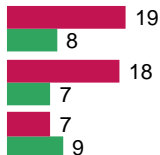
Muut yrittäjät (38 %)	Internet (37 %)	Koulutus (22 %)
Muut yrittäjät (48 %)	Internet (25 %)	Myyjä (22 %)
Internet (37 %)	Muut yrittäjät (26 %)	Koulutus (12 %)
Muut yrittäjät (27 %)	Internet (26 %)	Myyjä (22 %)
Muut yrittäjät (39 %)	Internet (27 %)	Myyjä (22 %)
Muut yrittäjät (56 %)	Internet (31 %)	Koulutus (25 %)
Muut yrittäjät (49 %)	Internet (31 %)	Myyjä (16 %)
Muut yrittäjät (38 %)	Myyjä (28 %)	Perhe (21 %)

Muut yrittäjät (37 %)	Internet (35 %)	Koulutus (27 %)
Muut yrittäjät (35 %)	Internet (18 %)	Koulutus (18 %)
Internet (50 %)	Muut yrittäjät (25 %)	Koulutus (21 %)

# Digitaalisen tuotekehityksen kulut yllättävät usein

Kuinka hyvin projekti pysyi suunnitellussa budjetissa?

## Työnantajayritykset



Digitaalinen markkinointi (n=281/311)

Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)

Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)

IT:n ulkoistus (n=97/65)

Sähköinen taloushallinto (n=188/189)

Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)

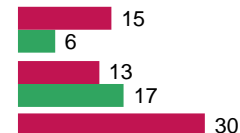
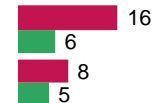
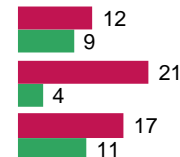
Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)

AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)

IoT tuotteet (n=37/21)

## Yksinyrittäjät



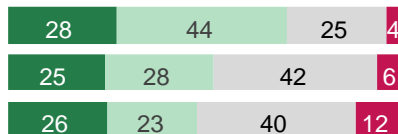
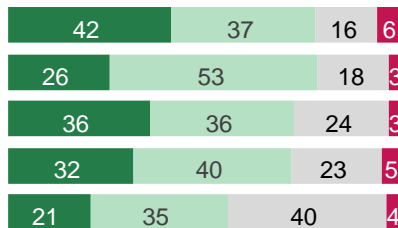
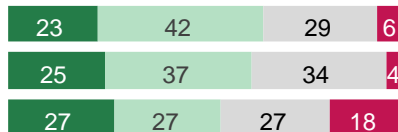
■ Budjetti ylittyi

■ Budjetti alittui

# Erityisesti oman toiminnan digitalisoimiseen liittyvien projektien toteutukseen ollaan tyytyväisiä

Kuinka tyytyväinen olet projektin toteutukseen?

## Työnantajaryitykset



## Markkinoinnin ja myynnin digitalisointi

- Digitaalinen markkinointi (n=281/311)
- Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)
- Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

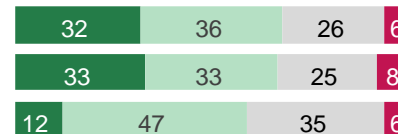
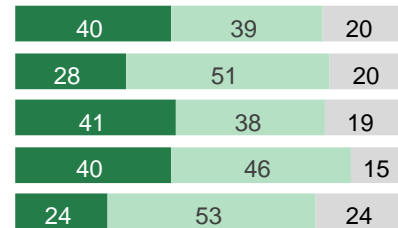
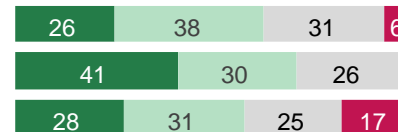
## Oman toiminnan digitalisointi

- Sähköinen taloushallinto (n=188/189)
- Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)
- IT:n ulkoistus (n=97/65)
- Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)
- Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)

## Digitaaliset tuotteet

- Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)
- AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)
- IoT tuotteet (n=37/21)

## Yksinyrittäjät

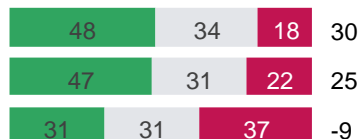
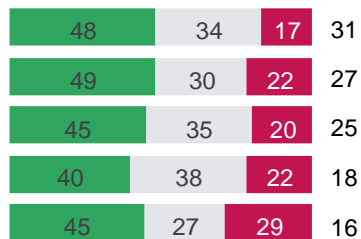
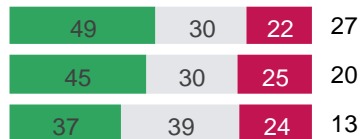


■ Erittäin tyytyväinen   ■ Tyytyväinen   ■ Melko tyytyväinen   ■ Tyytymätön tai erittäin tyytymätön

# Työnantajayritykset suosittelisivat IT:n ulkoistusta ja digitaalisia tuotteita

Suosittelisitko vastaavaa kehitysprojektiä yrittäjyystävällesi. Arvioi asteikolla 0-10

## Työnantajayritykset NPS



Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)

Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

Digitaalinen markkinointi (n=281/311)

IT:n ulkoistus (n=97/65)

Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)

Sähköinen taloushallinto (n=188/189)

Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)

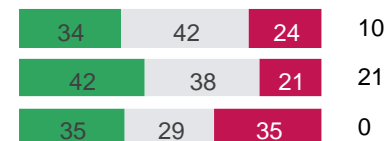
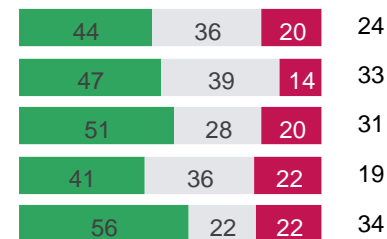
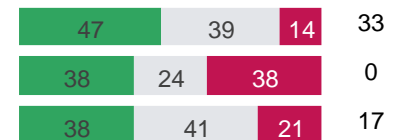
Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)

AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)

IoT tuotteet (n=37/21)

## Yksinyrittäjät NPS

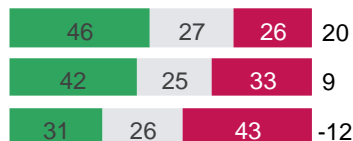
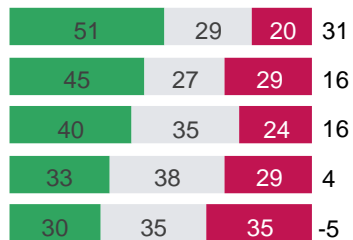
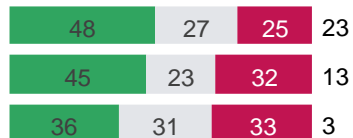


■ Suosittelijat (9 tai 10) ■ Passiivit (7 tai 8) ■ Kriitikot (0-6)

# Digitaalisen markkinoinnin kehittämisen liiketoiminnallinen hyöty koetaan usein vähäiseksi

Onko projekti tuonut liiketoiminnallisia hyötyjä? Arvioi asteikolla 0-10

## Työnantajayritykset "NPS"



Verkkokauppa ja/tai ajanvaraus (n=76/85)

Sähköinen asiakaspalvelu (n=45/38)

Digitaalinen markkinointi (n=281/311)

Asiakkuudenhallintajärjestelmä (n=101/51)

Toiminnanohjausjärjestelmä (n=49/18)

Sähköinen taloushallinto (n=188/189)

IT:n ulkoistus (n=97/65)

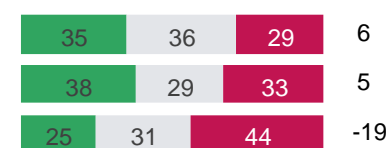
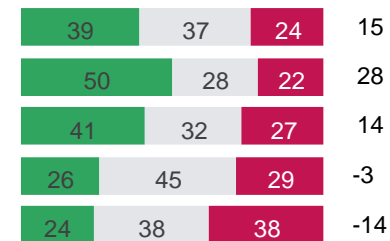
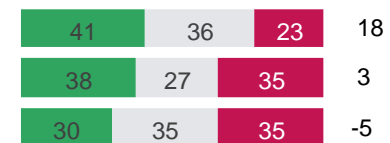
Toimisto- ja tietoturvaohjelmistot (n=220/246)

Digitaalisuutta hyödyntävät tuotteet (n=130/146)

AI, Big Data, ym. tuotteet (n=38/25)

IoT tuotteet (n=37/21)

## Yksinyrittäjät "NPS"



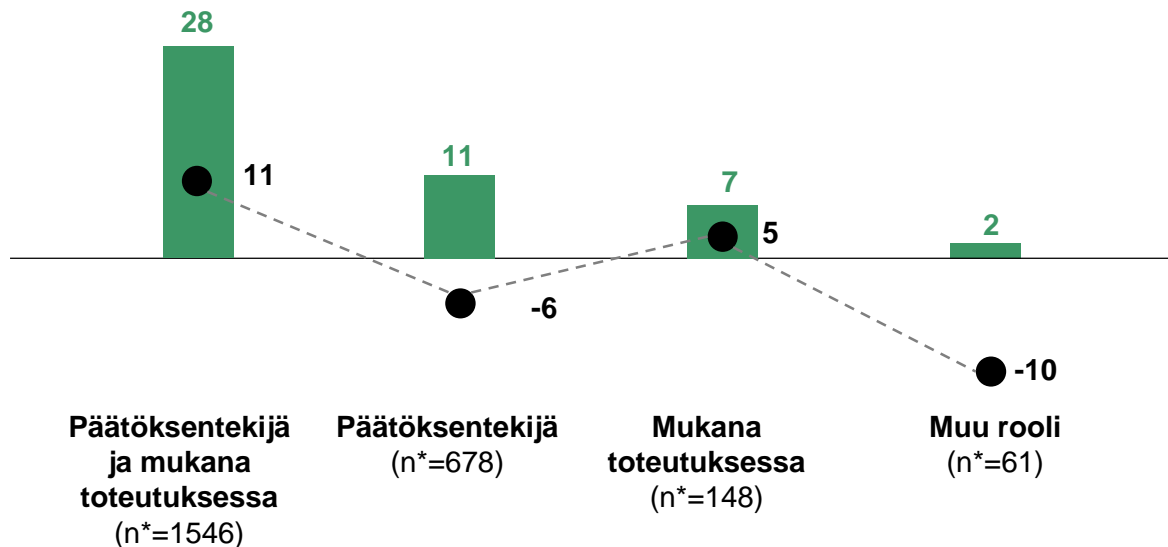
■ Suosittelijat (9 tai 10) ■ Passiivit (7 tai 8) ■ Kriitikot (0-6)



# Yrittäjän sitoutuminen on avain digitekojen onnistumiseen



## Vastaajan roolin vaikutus suosittehalukkuuteen ja liiketoiminnalliseen hyötyyn (NPS)\*\*



### Arvio digiteoista:

- Suosittehaluus (NPS)
- Liiketoiminnallinen hyöty (laskettu, kuten NPS)

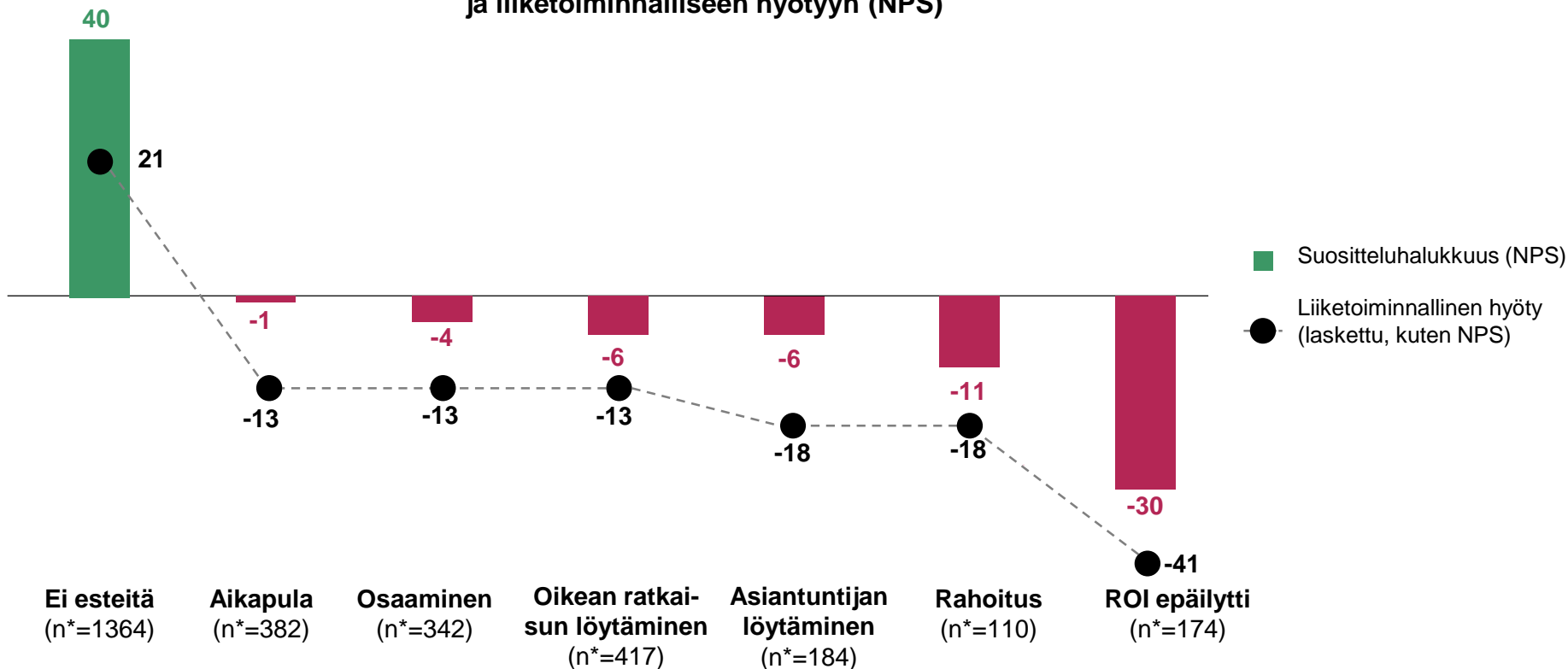
\*n viittaa tässä vastauksien määrään eri digiteoissa. Yksi vastaaja on voinut vastata useampaan digitekoon.

\*\*vastaajista 95 prosenttia on yrittäjiä

# Projektin alun hidasteet johtavat usein huonoon lopputulokseen Yrittäjän epäily projektin kannattavuudesta johtaa usein katastrofiin

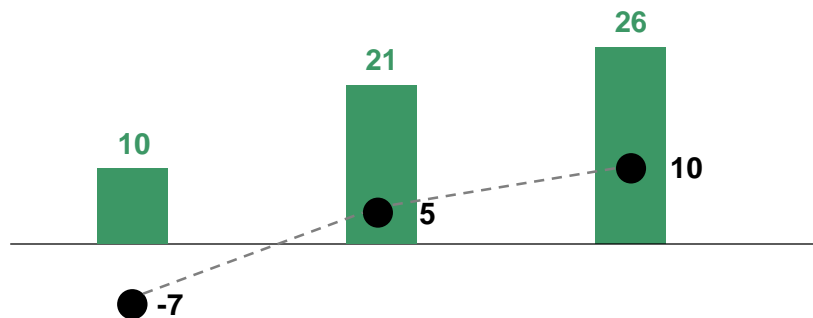
**prior**

Projektin aloitusta hidastaneiden esteiden vaikutus suositteluhaluun ja liiketoiminnalliseen hyötyyn (NPS)



\*n viittaa tässä vastauksien määrään eri digiteoissa. Yksi vastaaja on voinut vastata useampaan digitekoon.

## Projektin toteutuksesta kestäneen ajan vaikutus suosittelemalukkuuteen ja liiketoiminnalliseen hyötyyn (NPS)



### Arvio digiteoista:

- Suosittelemalukkuus (NPS)
- Liiketoiminnallinen hyöty (laskettu, kuten NPS)

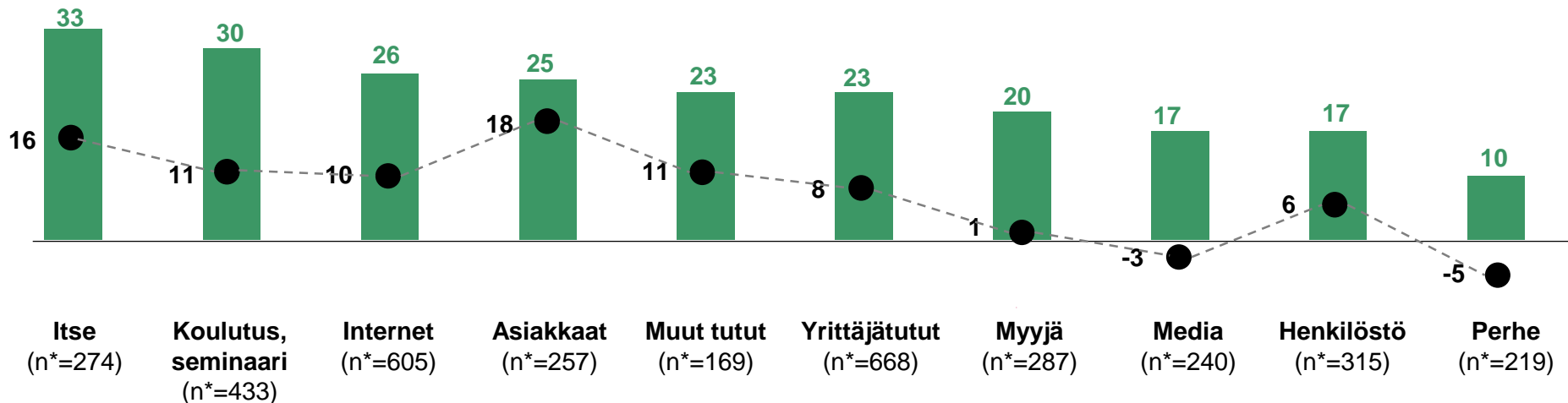
Projektin toteutuksesta on: **1-6 kk**  
(n\*=538)

**7-12 kk**  
(n\*=534)

**13-24 kk**  
(n\*=1356)

\*n viittaa tässä vastauksien määrään eri digiteoissa. Yksi vastaaja on voinut vastata useampaan digitekoon.

Idean antajan vaikutus suositteluhalukkuuteen ja liiketoiminnalliseen hyötyyn (NPS)



Arvio digiteoista:

■ Suositteluhalukkuus (NPS)

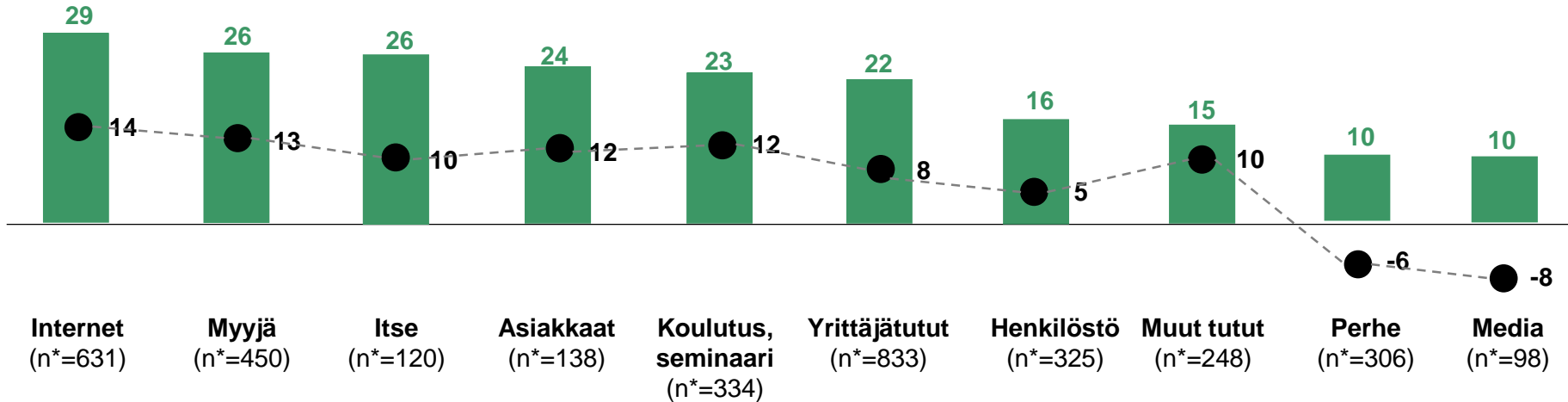
● Liiketoiminnallinen hyöty (laskettu, kuten NPS)

\*n viittaa tässä vastauksien määrään eri digiteoissa. Yksi vastaaja on voinut vastata useampaan digitekoon.

# Internetiä tietolähteenä hyödyntävät tekevät hyviä päätöksiä Myyjän neuvot päätöksenteossa ovat tärkeitä onnistumisen kannalta

**prior**

## Päätöksentekovaiheen neuvonantajien vaikutus suositteluhalukkuuteen ja liiketoiminnalliseen hyötyyn (NPS)



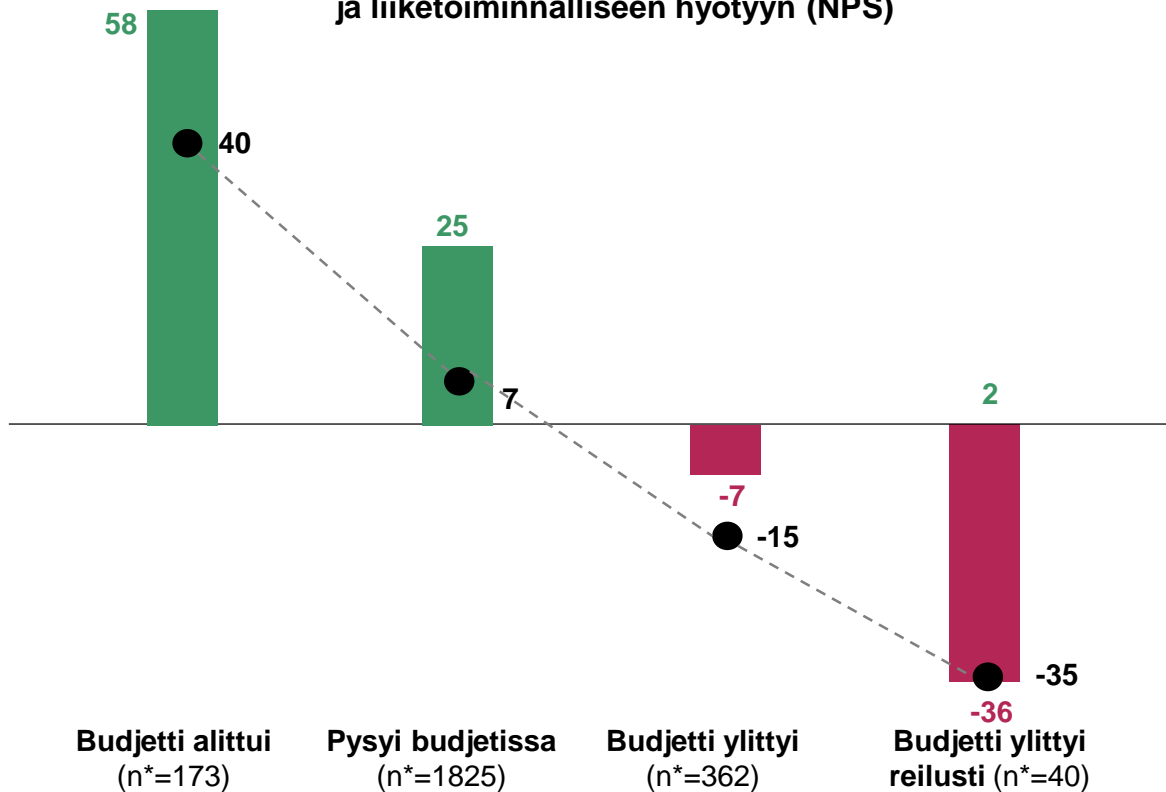
### Arvio digiteoista:

■ Suositteluhalukkuus (NPS)

● Liiketoiminnallinen hyöty (laskettu, kuten NPS)

\*n viittaa tässä vastauksien määrään eri digiteoissa. Yksi vastaaja on voinut vastata useampaan digitekoon.

## Budjetissa pysymisen vaikutus suosittehalukkuuteen ja liiketoiminnalliseen hyötyyn (NPS)



### Arvio digiteoista:

- Suosittehalukkuus (NPS)
- Liiketoiminnallinen hyöty (laskettu, kuten NPS)

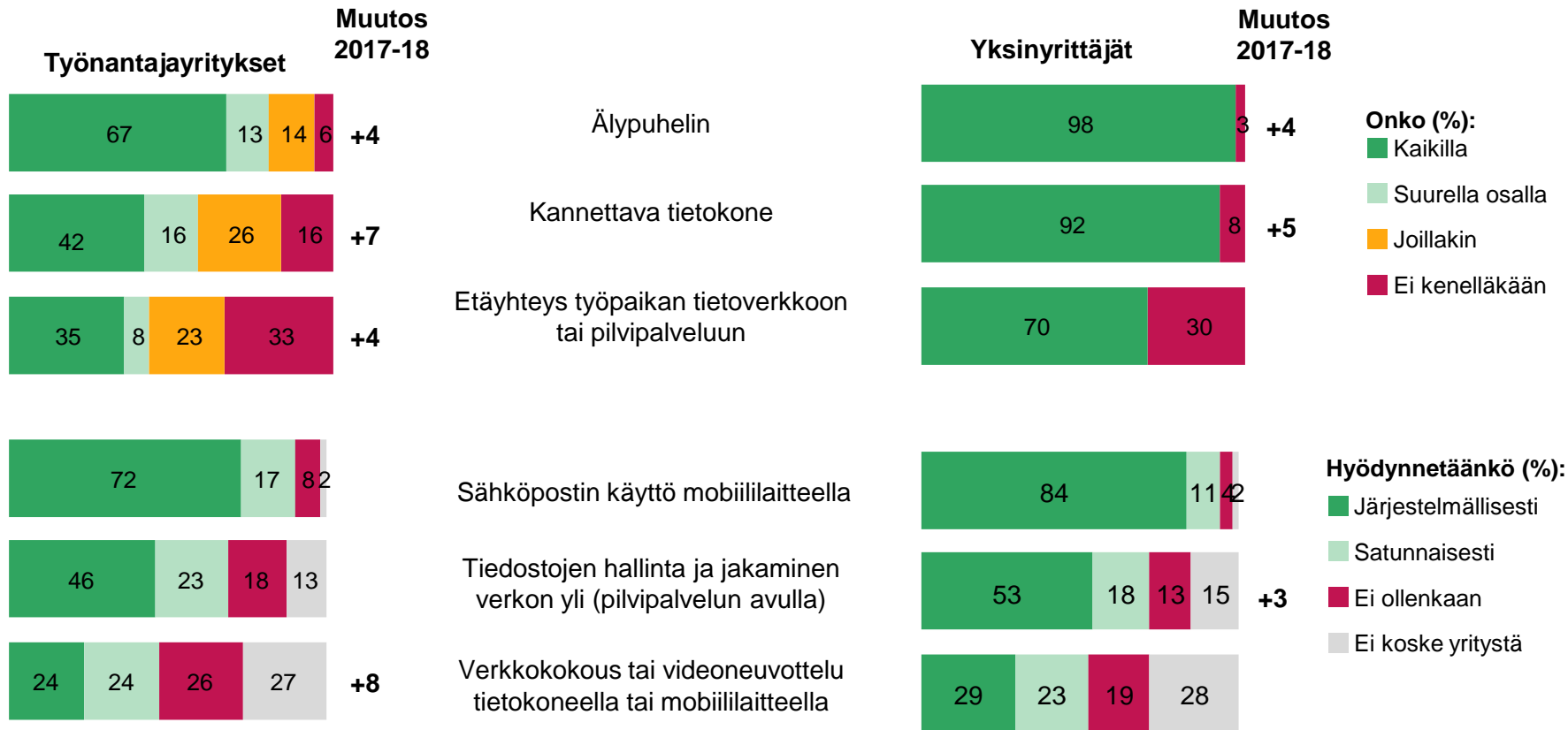
\*n viittaa tässä vastauksien määrään eri digiteoissa. Yksi vastaaja on voinut vastata useampaan digitekoon.

# **Digitaalisuuden hyödyntäminen yrityksissä on nytkähtänyt eteenpäin**



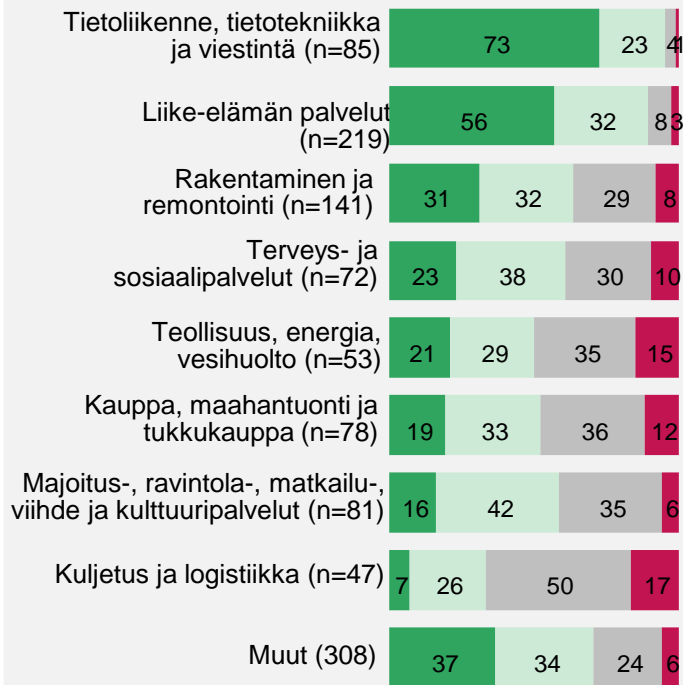


# Tietotyön välineitä käytetään aiempaa enemmän

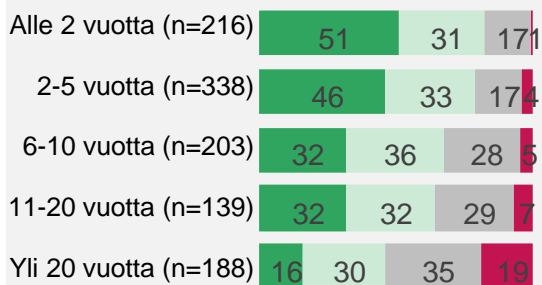


# Nuoret yritykset starttaavat monipuolisilla tietotyön välineillä *prior*

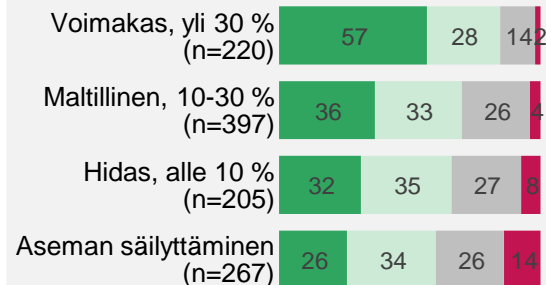
## Toimiala



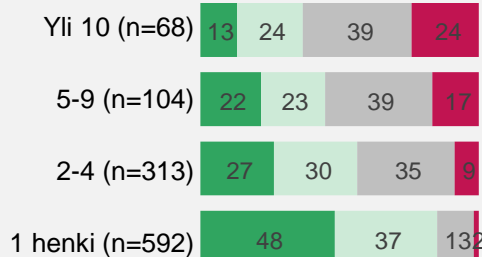
## Perustamisesta



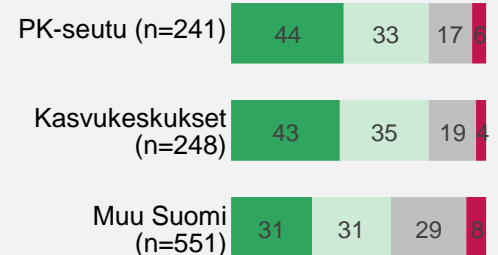
## Kasvutavoite



## Henkilöstö



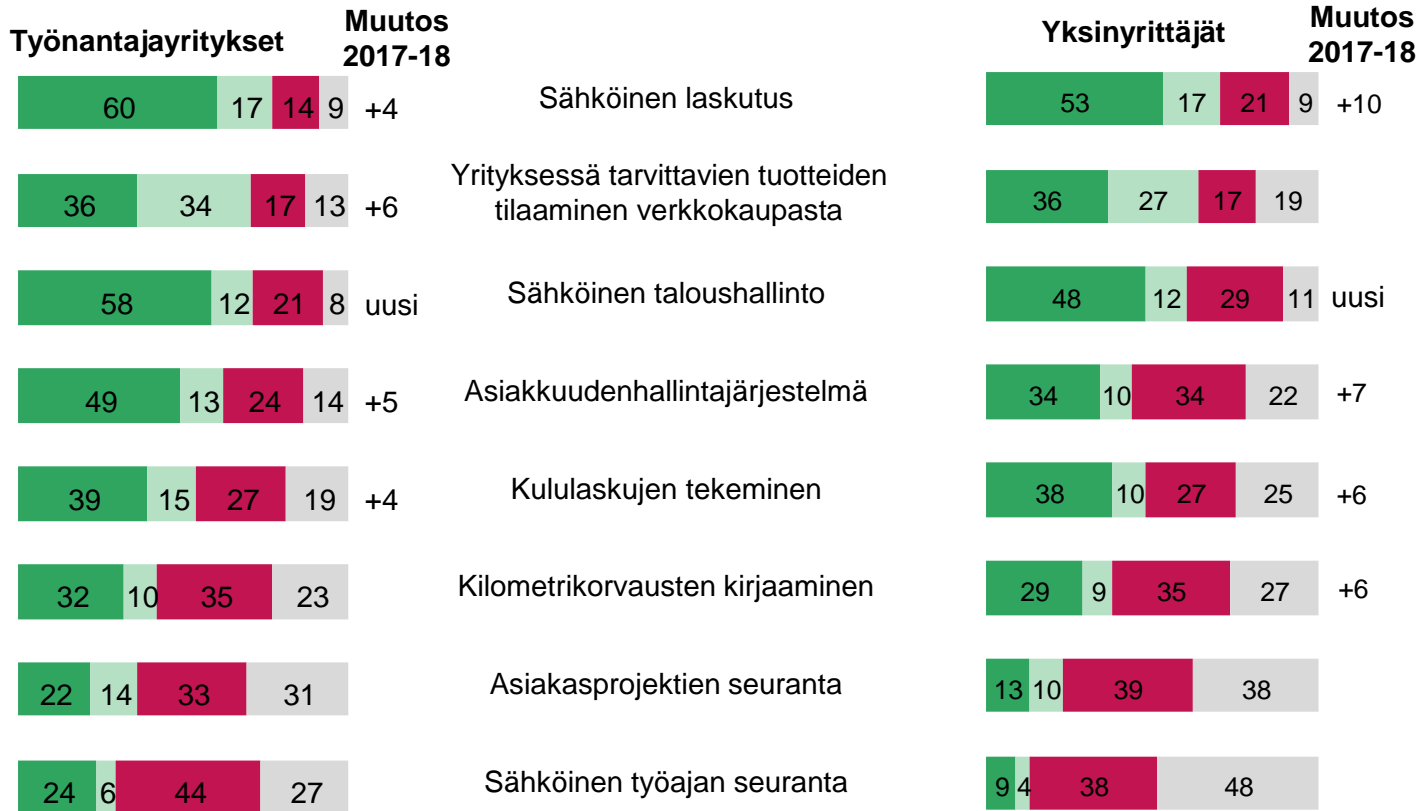
## Alue



## Tietotyön välineitä käytössä kaikilla/järjestelmällisesti (%)



# Liiketoiminnan perusprosessit sähköistyvät vähitellen



**Hyödynnetäänkö (%):**

■ Järjestelmällisesti

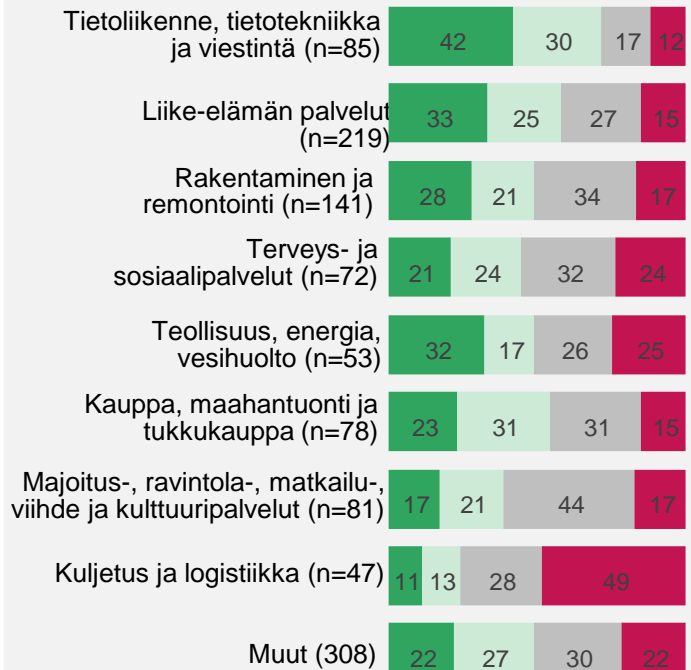
■ Satunnaisesti

■ Ei ollenkaan

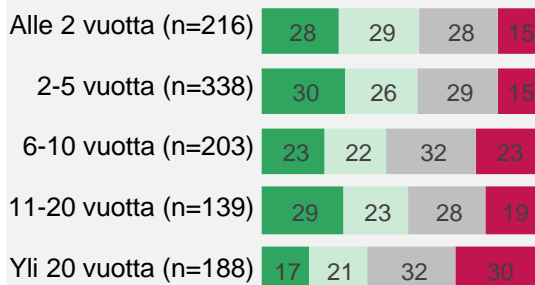
■ Ei koske yritystä

# Liiketoiminnan perusprosessit sähköistyvät isoimmissa yrityksissä

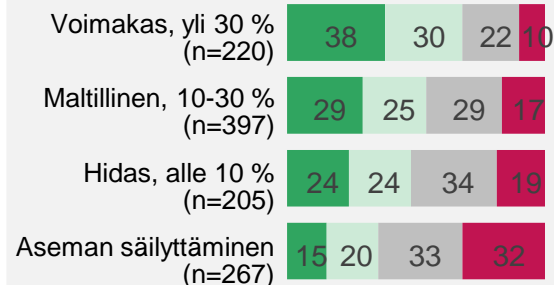
## Toimiala



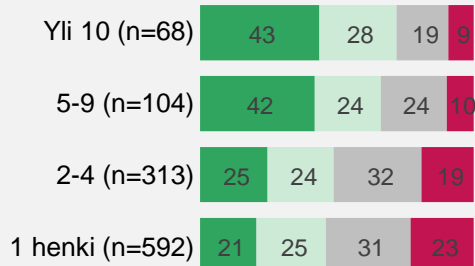
## Perustamisesta



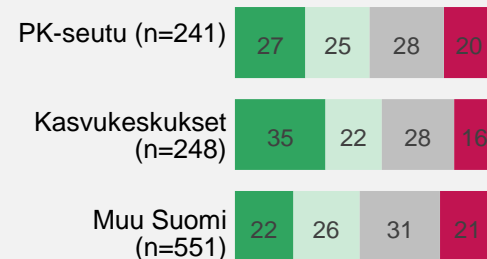
## Kasvutavoite



## Henkilöstö



## Alue

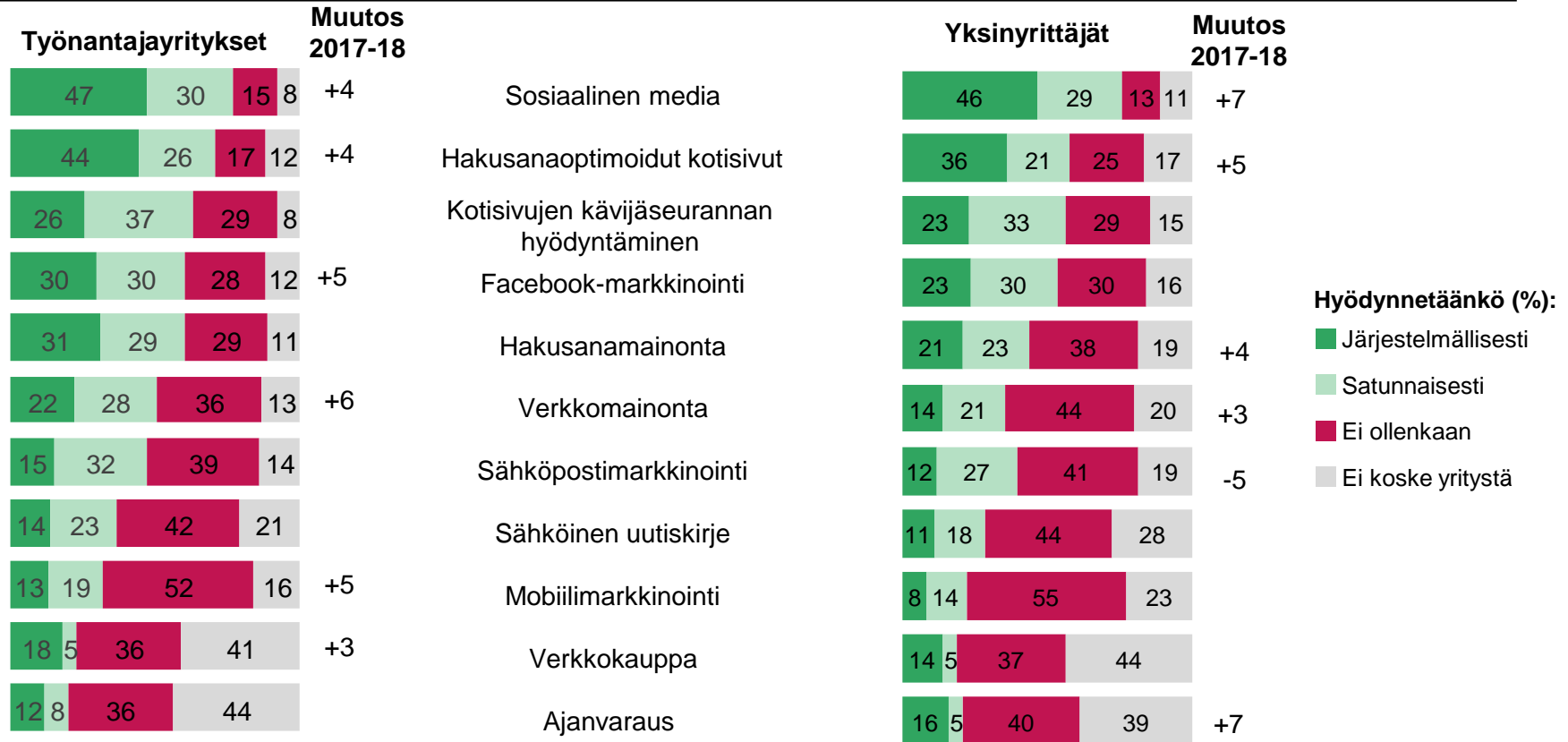


## Liiketoiminnan perusprosessien digitaalisia työkaluja käytössä kaikilla/järjestelmällisesti (%)

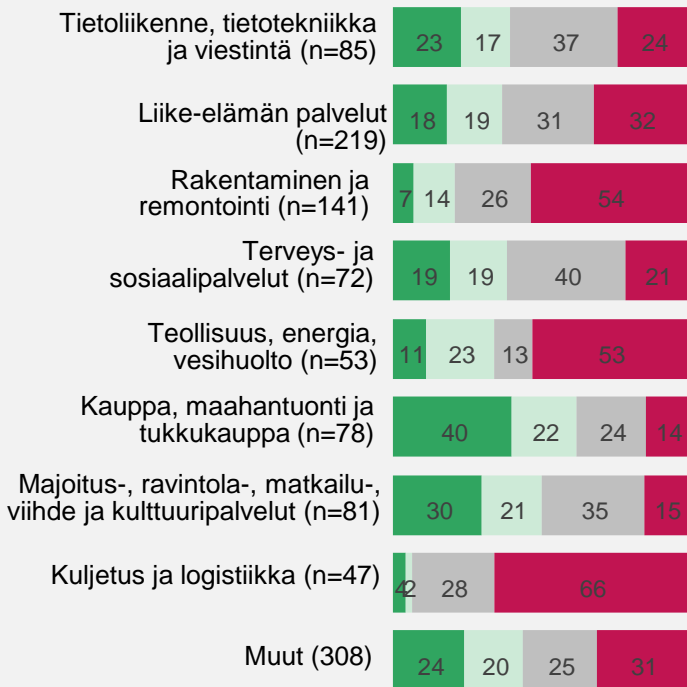
■ 5 tai enemmän    ■ 3-4    ■ 1-2    ■ Ei yhtään

# Yksinyrittäjien usko sähköpostimarkkinointiin hiipuu

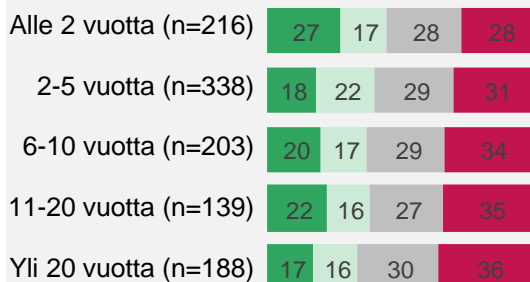
## Markkinointi digitalisoituu yhä useammassa yrityksessä



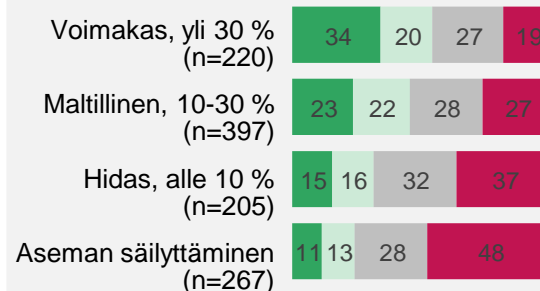
## Toimiala



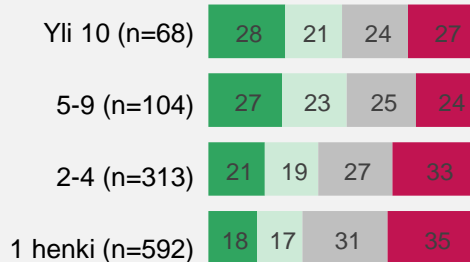
## Perustamisesta



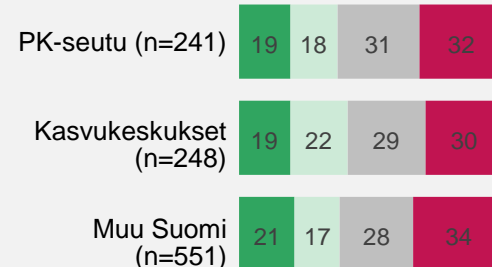
## Kasvutavoite



## Henkilöstö



## Alue



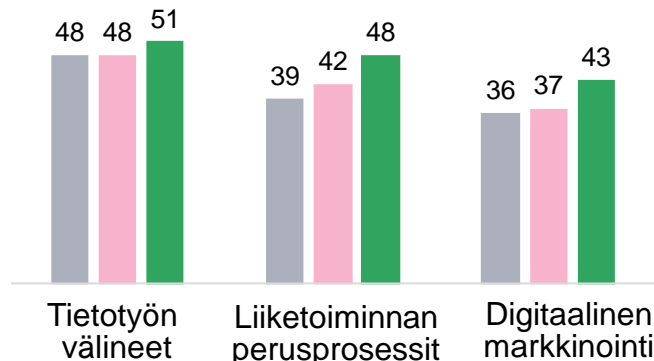
## Digitaalisen markkinoinnin keinot käytössä järjestelmällisesti (%)



# Erityisesti liiketoiminnan perusprosesseja digitalisoidaan vauhdilla Kokonaisuudessaan pk-sektorin digitaalisuus on nytkähtänyt eteenpäin

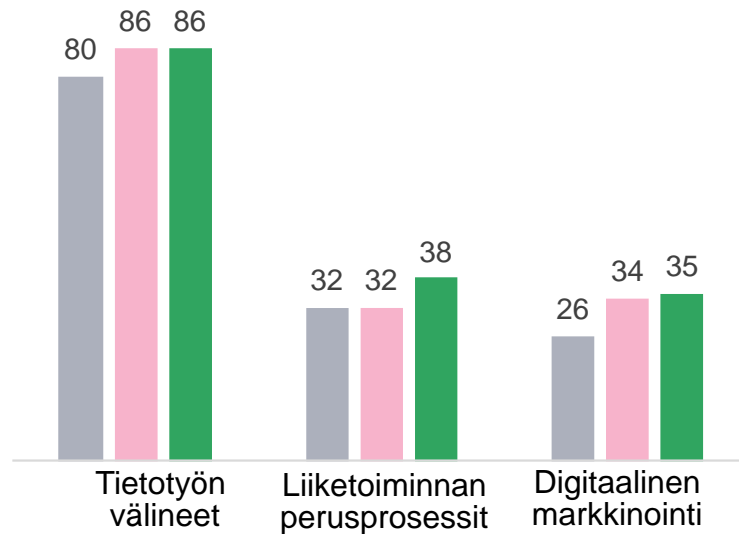
## Työnantajayritykset

(Käytössä järjestelmällisesti kolme tai useampia digitaalisia välineitä, %)\*



## Yksinyrittäjät

(Käytössä järjestelmällisesti kolme tai useampia digitaalisia välineitä, %)



■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

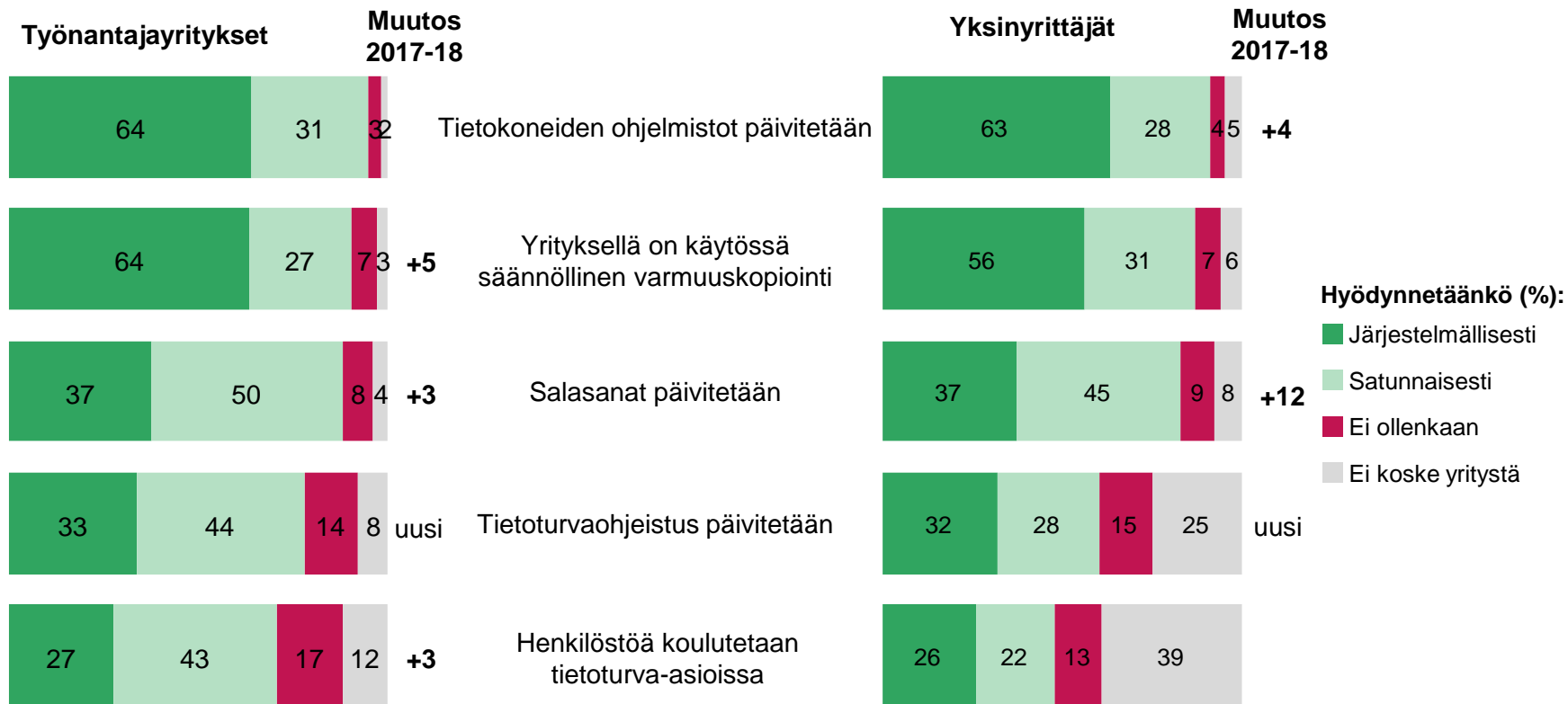
\*Vertailuluvut vuosilta 2016 ja 2017 on painotettu tämän vuoden aineiston yritysten henkilömäärän mukaisesti

# Tietoturvakäytännöt ovat usein satunnaisia

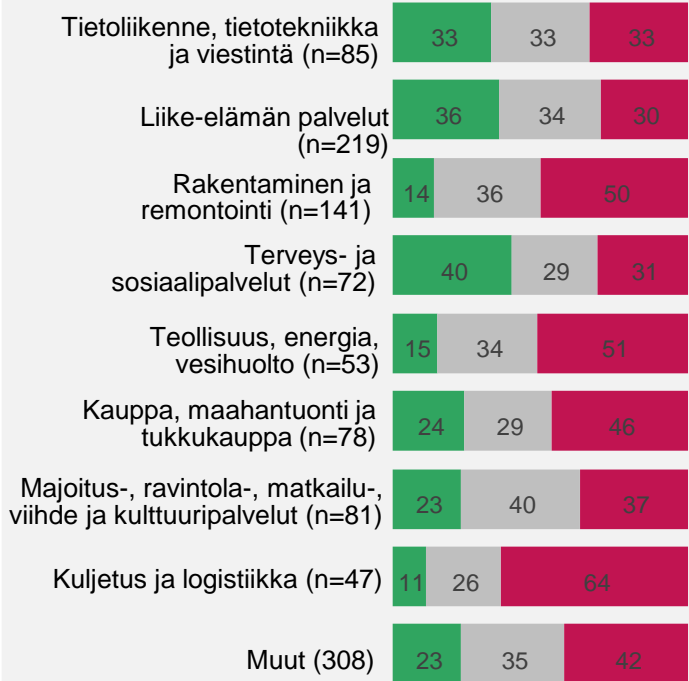




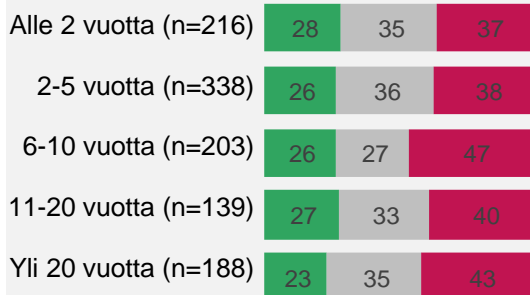
# Kolmanneksella yrityksistä ei ole säännöllistä varmuuskopiointia



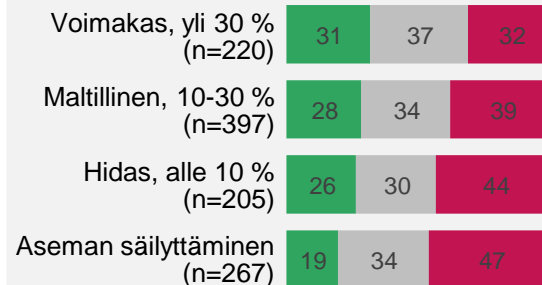
## Toimiala



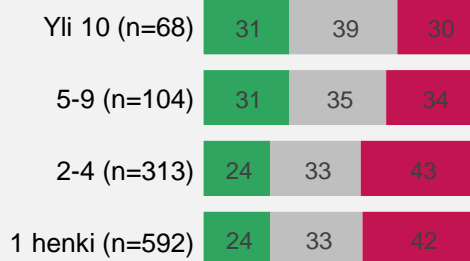
## Perustamisesta



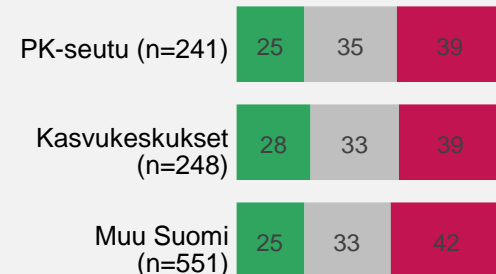
## Kasvutavoite



## Henkilöstö



## Alue



## Tietoturvan käytännöt käytössä järjestelmällisesti (%)

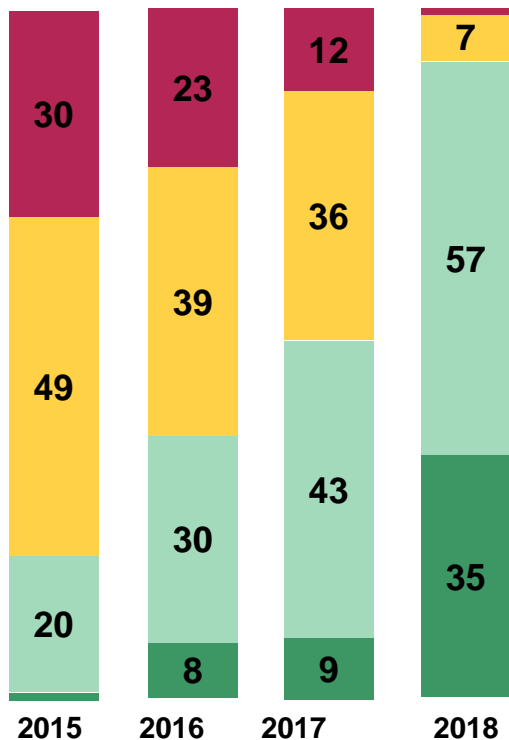


# GDPR on muuttanut pk-yritysten toimintatapoja

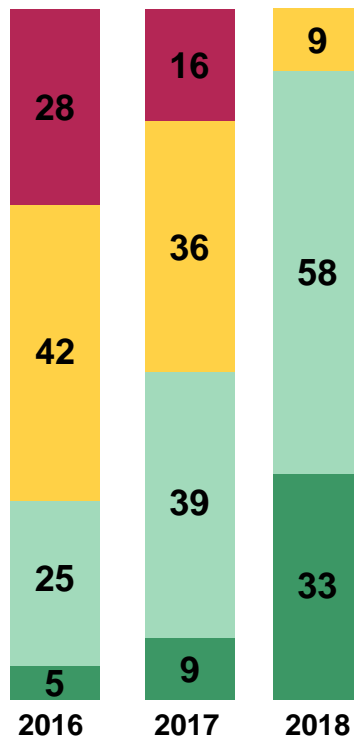


# GDPR:n hyvin tuntevien osuus on monikertaistunut

Työnantajayritykset



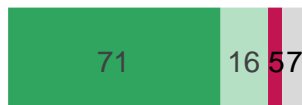
Yksinyrittäjät



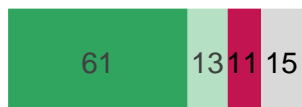
- Tunnen EU:n tietosuoja-asetuksen hyvin
- Tiedän asetuksesta jonkin verran
- Olen kuullut aiheesta
- Ei ole kuullut ollenkaan aiheesta

# Yritykset ovat myös muuttaneet toimintaansa dramaattisesti

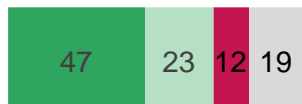
Työnantajayritykset Muutos 2017-18



+26 Henkilötietojen käsittely on suunniteltua ja dokumentoitua



+29 Meillä on varmistettu, että rekisteröidyt henkilöt ovat antaneet suostumuksen tietojen rekisteröintiin



+21 Henkilöstöä koulutetaan huolellisuuteen henkilötietojen käsittelyssä



uusi Sidosryhmien kanssa on tehty sopimus henkilötietojen siirrosta tai käsittelystä

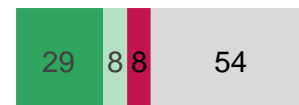
Yksinyrittäjät Muutos 2017-18



+30



+24



+10



uusi

Hyödynnetäänkö (%):

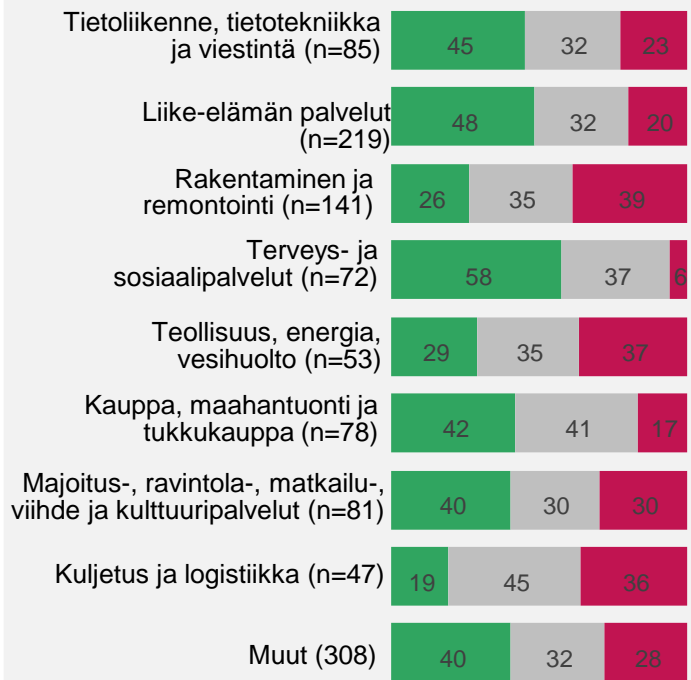
■ Järjestelmällisesti

■ Satunnaisesti

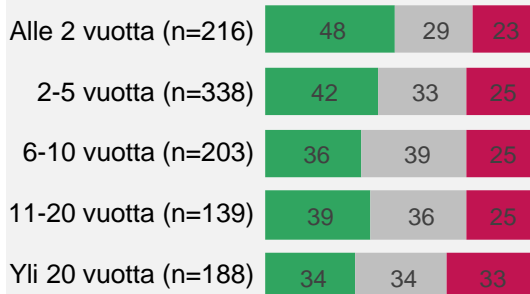
■ Ei ollenkaan

■ Ei koske yritystä

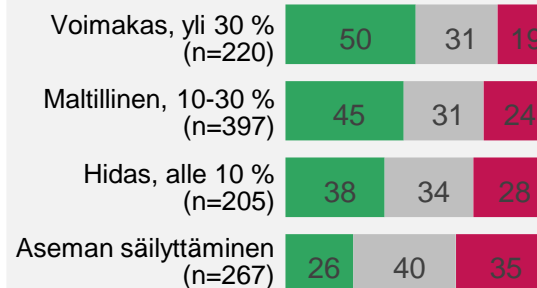
## Toimiala



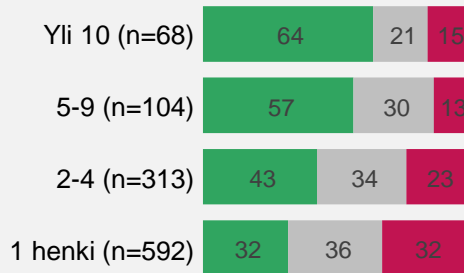
## Perustamisesta



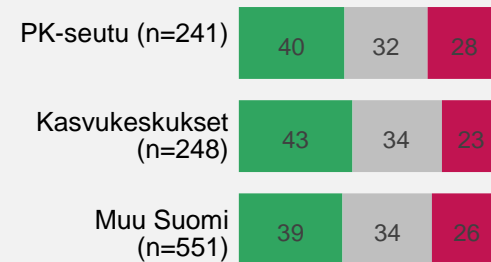
## Kasvutavoite



## Henkilöstö



## Alue



## Yksityisyyden suojan käytännöt käytössä järjestelmällisesti (%)

■ Yli 1    ■ 1-2    ■ Ei yhtään

## Useampi kuin joka toinen pk-yritys tehnyt useita digitekoja viimeisen kahden vuoden aikana.

- Lähes 70 prosenttia työnantajayrityksistä ja useampi kuin joka toinen yksityisyrittäjä on tehnyt vähintään kaksi tekoa kehittääkseen yrityksensä digitaalisuutta viimeisen kahden vuoden aikana.
- Yleisimmät digiteot liittyvät perusteiden laittamiseen kuntoon, mutta joka viides yrittäjä on kehittänyt myös tuotteita ja palveluita, jotka hyödyntävät digitalisuutta.

## Yrittäjän sitoutuminen digitekoon varmistaa onnistumisen – hyödyt nähdään usein vasta pidemmän aikaperspektiivin jälkeen.

- Yrittäjät suosittelisivat erittäin usein niitä digitekoja, joiden tekemiseen he olivat sitoutuneet alusta lähtien. Nämä arvioidaan myös liiketoiminnan kannalta hyödyllisimmiksi.
- Yrittäjät suhtautuvat usein kriittisesti vähän aikaa sitten tehtyihin digitekoihin, mutta suosittelisivat niitä digitekoja, jotka on tehty yli vuosi sitten. Tämän perusteella onkin oletettavaa, että digitekojen hyödyt realisoituvat vasta pidemmällä aikavälillä.
- Alun epäröinti ja tahmea aloitus digiteolle sekä erityisesti budjetin ylittäminen tuhoavat yleensä teon hyödyt.

## Liiketoiminnan prosessit sähköistyvät, GDPR on muuttanut yritysten tavan toimia

- Suomalaiset pk-yritysten digitaalisuus on nytkähtänyt eteenpäin kaikilla osa-alueilla. Erityisesti yritystoiminnan perusprosessien digitalisoinnissa ollaan menty eteenpäin.
- EU:n tietoturva-asetuksen GDPR:n hyvin tuntevien osuus on moninkertaistunut. Positiivista on myös se, että yritysten toimintatavat ovat muuttuneet dramaattisesti.
- Joillakin toimialoilla sekä erityisesti yksityisyrittäjien joukossa on kuitenkin paljon niitä, joiden toimintavoissa GDPR:n vaatimusten suhteen on kehitettävää