

Joka kolmas pikkupaja aikoo verkkokaupiaaksi

7.12.2007 14:42 — Timo Poropudas
timo.poropudas@sanoma.fi

Suomen maasta ei löydy riittävät it-taidot omaavia henkilöitä avaamaan pk-yrittäjien kaavailemia verkkokauppoja kahden seuraavan vuoden aikana. Ensi vuodeksi suunnitellaan 50 000 uuden kaupan avaamista ja seuraavalle vielä 30 000 lisää.

1-9 henkeä työllistävästä mikroyrityksistä 38 prosenttia aikoo perustaa verkkokaupan. Tähän mennessä mikroyrityksistä vain 12 prosenttia on tarjonnut palvelujaan ja tuotteitaan verkossa. Suurista, yli 250 henkeä työllistävästä yrityksistä jo 31 prosenttia toimii myös verkossa.

Tiedot selviävät viestintäyhtiö Sopranon teettämästä valtakunnallisesta verkkokauppatutkimuksesta, johon vastasi yli 2600 yritystä.

Selvityksen mukaan 10-45 henkeä työllistävästä yrityksistä 14 prosenttia on mukana verkkokaupassa ja 26 prosenttia aikoo siihen mennä. 50-249 työntekijän yritysten prosenttiluvut ovat lähes identtiset, 15 ja 26.

Pk-yrityksistä noin 45 000 käy kauppaa verkossa, mutta varsinainen räjähdys on tapahtumassa jo vuonna 2008. Verkkokauppioiden määrä lisääntyy yli 50 000:lla ensi vuonna, jos yritysten aiheet toteutuvat. Vuonna 2009 lisäksi yli 30 000 pk-yrittäjää on aikeissa lähteä mukaan verkkokauppaan.

Sopranon toimitusjohtajan **Arto Tenhusen** mukaan pk-yrityksissä tarvitaan it-taitoisia kädestä pitelijöitä nettikaupan avaamiseen. Hän sanoo, ettei siitä tule mitään, että paikallinen koodariyritys ryhtyy rakentamaan omaa nettikauppaa jokaiselle mikroyritykselle. Sen sijaan hän haluaa värvätä kaupunkien it-pajat auttamaan pk-yritykset nettiin Sopranon tarjoamalla alustalla. - **Kaikille riittää kyllä** enemmän kuin tarpeeksi tekemistä näissä talkoissa, Tenhusen vakuuttaa.

- Haluaisimme löytää jokaisesta kaupungista vähintään yhden it-taitoisen mainostoimiston tai it-yrityksen auttamaan nettikauppojen perustamisessa.

Soprano panostaa vahvasti haukatakseen

mahdollisimman suuren osuuden verkkokaupoista omalle alustalleen. Pienimmille yrityksille se tarjoaa ohjelmistoalustaa 49 euron kuukausimaksulla. **Suurten yritysten** nettikaupat toimivat samalla alustalla, mutta ne räätälöidään jokaiselle erikseen. Viestintäyritys vetoaa kotimaisuuteen hakiessaan uusia asiakkaita. Sen selvityksen mukaan suuri osa suomalaisten verkkokaupoissa käyttämistä euroista valuu ulkomaisille kauppiaille.

Verkkokauppaan lähtevien pk-yritysten perusmotiiveja on oman toiminta-alueen laajentaminen aina ulkomaille asti.

Soprano avasi keskiviikkona ensimmäisen yhteisöllisen verkkokauppakeskuksen esiversiona osoitteessa www.kotimaisetkaupat.fi. Vuorovaikutteiseen web 2.0 -tekniikkaan pohjautuvassa 13 kerroksisessa kauppakeskuksessa on vielä runsaasti tilaa uusille tulijoille. **Uudesta keskuksesta** löytyy kauppojen lisäksi kerho, tv-huone, lukusali, ilmoitustaulu ja leikkipaikka. Niiden sisältö koostuu etupäässä linkeistä.

Soprano Kauppakeskuksessa asiakkaille tarjotaan mahdollisuutta kysellä verkkokauppatuotteiden perään. Samalla Soprano kerää tietokantaa kohdemarkointia varten.

<http://www.digitoday.fi/bisnes/2007/12/07/joka-kolmas-pikkupaja-aikoo-verkkokauppiaaksi/200731122/66>