



Myynnin ja markkinoinnin
ammattilaiset SMKJ

SMKJ MAINETUTKIMUS 2012

AVOVASTAUSTEN

ANALYYSI

Mediatum Oy

Luottamuksellinen

SISÄLLYS

Tämän raporttidokumentin sisällöstä ja tulkinnasta	3
Mitä sinulle tulee ensimmäisenä mieleen kirjainyhdistelmästä SMKJ?	3
Mitä sinulle tulee ensimmäisenä mieleen Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry:stä järjestönä?	4
Mikä on parasta Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry:ssä?	5
Mikä harmittaa Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry:ssä?	6
Miten kehittäisit SMKJ:tä?	10
Mitä muuta haluat sanoa SMKJ:stä?	12
Mitkä ovat mielestäsi viisi tärkeintä ammattiliiton jäsenpalvelua?	13
Kerro yleisesti näkemyksiäsi ammattiliiton tärkeimmistä jäsenpalveluista.	15
Mistä muista aiheista haluaisit SMKJ:n viestintää?	17
Millaisissa asioissa SMKJ:llä on mielestäsi sellaista asiantuntemusta, jota ei saa mistään muualta?	19
Kerro, mikä saa sinut seuraamaan SMKJ:n viestintää (esimerkiksi lehti tulee postissa, erityistilanne työpaikalla jne.)?	20
Kuvaile, mistä ja miten lähinnä haet tietoa työmarkkinateemoihin liittyvistä asioista (esim. internetin keskustelupalstat, lukemalla sanomalehtiä, työnantajalta jne.).	21

Tämän raporttidokumentin sisällöstä ja tulkinnasta

Tässä dokumentissa on esitetty SMKJ:n mainetutkimuksen avovastausten sisältö analysoituna kvalitatiivisen analyysin periaatteiden mukaisesti. Tämä raportti täydentää perusraportin määrällistä tilannekuvaa ja luo siihen väriä sekä sisällöllisiä vivahteita. Mahdollisista toimenpiteistä päätettäessä sekä perusraporttia että tätä dokumenttia tulisi käyttää rinnakkain.

Avovastaukset tukevat määrällisen mainemittarin antamaa tulosta: perustaltaan SMKJ:n maine on hyvä, mutta yhteisökuvan dynaamisuuden lisääminen mm. ajankohtaisviestintää tai kampanjointia vahvistamalla olisi selkeä kehittämiskohde. Erityisesti sähköisen viestinnän jäsenlähtöisyyden kokemuksen kasvattamisessa auttaisi parempi jäsenen taustan tunnistaminen ja segmentointi. Jäsenpalveluissa perinteisten ammattiyhdistysjärjestöltä odotettavien jäsenpalvelujen kysyntä on suurin myös SMKJ:n kohdalla, ja näiden relevanssin säilyttäminen ja ajanmukainen tuotteistaminen nousevat keskeisiksi sisällöllisiksi kehittämiskohteiksi. Keskeisistä viestintäkanavista raportoidaan omissa erillisissä raporteissaan.

Mitä sinulle tulee ensimmäisenä mieleen kirjainyhdistelmästä SMKJ?

Ylivoimaisesti useimmin kirjainyhdistelmä aktivoi historiallisen mielikuvan ”myyntimiesten järjestö”. Jäsenistön identiteettiä ja itseymmärrykseen kuuluu yllättävän voimakkaasti konstailematon myyntimiehen identiteetti, ja tämä tulee esille avoimissa vastauksissa.

Markkinointi-tematiikka loistaa poissaolollaan näissä vapaissa identiteettimaininnoissa, ja markkinointi-sana liitetään korkeintaan yhteisesiintymiseen ”myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset”, mikä vaikuttaa ulkoa opitulta sloganilta enemmän kuin jäsenistön aidolta identiteetti-ilmaukselta. Se tarkoittaa, että markkinointiväen identiteettiä liiton olemus heijastaa tällä hetkellä olennaisesti ohuemmin kuin myyntimiesten identiteettiä.

Toiseksi eniten mainintoja kertyy myös semantiikasta ”Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset”. Nämä mielikuvat edustanevat uudempien jäsenten mielikuvia.

Muutamia mainintoja kertyi teemoilla urheiluseura, ammattiliitto, edunvalvoja, luotettava, puolue, suoramarkkinointi.

Se, että pelkkä kirjainyhdistelmä luo niin voimakkaan mielikuvan liiton toiminnasta kertoo, että kirjainyhdistelmä SMKJ on hyvin voimakkaasti semanttisesti latautunut ja siten viestinnällisesti toimiva jäsenistön parissa. Ajan kuluessa ja viestinnän toisteisuuden avulla kirjainyhdistelmä on tärkeä osa liiton jäsenmielikuvaa. Tämä ei kuitenkaan sulje pois nimen vaihtamisen mahdollisuutta ja kykyä, mutta tarkoittaa että uusi nimi edellyttää vahvaa lanseerauskampanjaa.

Mitä sinulle tulee ensimmäisenä mieleen Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry:stä järjestönä?

Järjestömielikuviin liitettiin myönteisiä mielikuvia, jotka kertovat jäsenen kokemasta hyödystä SMKJ:n jäsenyydestä. Erityisesti jäsenten kokemuksissa välittyvät turvallisuuden ja ammatillisen kehittymisen mielikuvat. Liittoa pidetään profiililtaan myös aktiivisena ja luotettavana.

Nämä profiilimielikuvat tukevat kvantitatiivisen mittarin antamaa hyvää ja tasapainoista mainetulosta. Huomattavaa on, että jäsenistön profiilimielikuvat hajoavat monenlaisiin pääluokkiin, eikä selkeää yhtä profiilikärkeä muodostu. Tämä on seurausta toiminnan ja viestinnän monialaisuudesta, jota kokonaisuutta leimaa kuitenkin korkea laatumielikuva. Tulos tarkoittaa, että toiminnalle olisi hyvä hakea painopiste (voimakkaampi profiili), ja lähinnä vallitsevia profiilimielikuvia tällä hetkellä ovat aktiivisuus sekä monipuolisuus, myös koulutukset nousevat esille profiilitekijänä. Toiminnasta käytetään useimmin attribuutteja laadukas, aktiivinen ja monipuolinen sekä jonkin verran myös ilmaisia luotettava ja vahva.

Korkealaatuinen toiminta ja koulutukset

aikaansaava, osaava järjestö

Hyvä lakimiespalvelu, hyvät koulutukset ja hyvin järjestetyt tapahtumat

Aktiivinen

Luotettava ja pitää minkä lupaa

Esillä ja kantaa ottava

Toimiva järjestö

SMJK pyrkii vaalimaan jäseniensä etuja ja tarjoaa hyviä koulutuksia ja etuja jäsenilleen.

Luo turvallisuutta ja varmuutta.

Myynnin ammattilaisia palveleva korkealaatuinen järjestö

ylpeä kuulua myynnin ja markkinoinnin ammattilaisiin

On antanut minulle useita mahdollisuuksia kehittyä

minun oma järjestö

Ammattiliitto, jonka jäsenyyden järkevyyttä mietin tällä hetkellä. En ole saanut edes tyydyttää lakimiespalvelua aikaisempien työsuhteiden aikana, kun olen sitä tarvinnut. En tarvitse mitään mökkejä Tahkolta, tms. Työ- ja vapaa-aika on asia erikseen. En halua rahoittaa mitään ylimääräistä, mikä ei liity työhöni. Ne voin halutessani ostaa suoraan, kun niitä tarvitsen.

Tekee paljon jäsentensä eteen mutta voisi tuoda edustamansa jäsenistön asioita voimallisemmin esille. Varsinkin nyt paljonkin esillä olleen kilometrikorvaus asian siivittämänä.

Mikä on parasta Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry:ssä?

Parhaina SMKJ:n piirteinä mainitaan useimmin koulutukset ja lakipalvelut/ oikeusturva sekä työttömyysturva. Myös tiettyä monipuolisuuden ja runsauden mielikuvaa liitosta pidetään tärkeänä asiana. Myös SMKJ:n viestintää pidetään laadukkaana, ja laadukas viestintä onkin tärkeä myönteistä jäsensuhdetta luova tekijä, jota jäsenistö selvästi arvostaa ja pitää tärkeänä. Myös jäsenmaksun kohtuullisuus mainitaan hyvänä asiana sangen usein.

SMKJ selvästikin kykenee tuottamaan jäsenistössä turvallisuuden ja ammatillisen kehittymisen ja vahvistumisen tunnetta. Näissäkin parhaissa piirteissä esille nousee tietty vastausten hajoaminen eri teemoihin, esimerkiksi toisaalta jäsenetujen ja toisaalta liiton perustehtävän arvostamisen välillä.

Hyvät koulutukset. Toivottavasti niitä saataisiin vielä monipuolisemmiksi ja enemmän markkinointiin liittyviä. Esim. sosiaalinen median eri osa-alueet lähemmin tarkasteltuna (miten luodaan Facebook-kampanja, mitä pitää huomioida jne.)

Jäsen maksun kohtuullisuus verrattuna jäsen etuihin.

Vakuutusturva, aloituspaketti (kalenteri ja muita liitteitä)

Taistelu KM-korvausten ja yleensäkin työssään paljon liikkuvien edustajien puolesta.

Toiminnanjohtaja, hyvä jätkä

Saa apua MOT:sta, edullinen jäsenmaksu, tietoa hyvin netissä

Lapin lomamökkipalvelu

agentprof varauksin

Aktiivinen yhteydenpito jäseniin

Asiantunteva ja hyvä henkilöstö jolta saa kysyessä hyvät vastaukset ja ehdotukset

Parasta on kohtuullinen jäsenmaksu verrattuna hyviin etuihin, varsinkin jos on aikaa ja varaa käyttää niitä. Samoin koulutukset ovat arvokas lisä oman ammattitaidon ylläpitoon ja kehittämiseen.

Työttömyysturva ja lakimiespalvelut. Olen saanut käyttää molempia kerran ja olen todella kiitollinen saamastani avusta. Kaikki on mennyt hienosti ja minua on kohdeltu ystävällisesti. Antoi myös henkistä tukea, kun pelotti ja ahdisti - sillä kun on hyvä järjestö osaavine ihmisineen takana, niin ei ole niin paha olla, vaikka kaikki ei mennytkään työssäni, kuten toivoin. Myös saamani opiskeluavustus MBA-utkintoani varten oli kiva asia. Suuri kiitos siis Teille kaikille!

Se että sen jäsenenä voivat olla sekä työnantaja että työntekijä osapuolet. Tämä on erittäin hyvä asia koska se luo mahdollisuuden yhdistää/rakentaa työnantaja-työntekijä -suhteita samalla puolella hyvällä yhteishengellä. Tämä on esimerkillistä toimintaa yhteiskunnassa, missä tällä hetkellä on surullinen suuntaus.... kaikki järjestöt pyrkivät eriytymään pieniksi, yksittäisiksi valtaa pitäviksi ja meluaviksi omaa etua tavoitteleviksi ja lopulta pelkäsi riidankylväjiksi. Ja kuilu työnantaja ja työntekijä välillä sen kuin kasvaa. Voiko surullisempaa olla kuin se, että aikuiset ihmiset eivät osaa neuvotella rakentavasti ja vastavuoroisesti asioista? Jos järjestö alkaa yksipuolisesti ajamaan vain omia etujaan unohtaen kokonaisuuden hahmottamisen ja globaalin ymmärryksen kasvattamisen sekä niiden huomioimisen järjestökohtaisessa päätöksenteossa, on järjestö itsekokeinen laput silmillä kulkeva taho, joka johtaa luottavaiset seuraajansa harhaan. Eli vahvistakaa entisestään tätä yrittäjä-työntekijä yhteistyötä ja viestikää sen tärkeyttä kaikessa viestinnässänne.

Kapeaa-alainen erikoistunut liitto. Luulen että tämän vuoksi tuntevat paremmin alaa, palkkausta ja yleensäkin olennaisia asioita mitä jäsen haluaa. Nuorekas ja vauhdikas markkinointi ja liiton ilme. Voisi verrata mm. Pankin sijoituspalveluihin. Mielummin käytän erikoistuneita sijoitusrahastoja jotka oikeasti paneutuvat ja erikoistuvat asiaan. Kapea-alaisuus on etu = erikoistuminen. Vs esim. Insinööriliitto jossa mm. kymmeniätuhansia eri työnimekkeitä. Olen aika uusi jäsen ja tällaiset on filikset ja odotuksetkin.

Olen ollut jäsen, jonka aikana jäin työttömäksi. SMKJ hoiti osuutensa tänä aikana hyvin. Olin välillä ulkomailla ja erosin järjestöstä. Takaisin työelämään päädyttyäni, valitsin SMKJ:n uudelleen näiden hyvien kokemusten takia.

HYVÄ , MIELENKIINTOINEN LEHTI, JÄSENMAKSUT KOHTUULLISET

Mikä harmittaa Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry:ssä?

Liittoon kohdistuvasta kritiikistä useimmin mainittuja ovat toive SMKJ:n suuremmasta julkisesta näkyvyydestä sekä ongelmat jäsenpalvelujen hyödyntämisessä. Markkinointitaitoiset vastaajat kritisivat viestinnän ja jäsenetujen/ koulutusten mahdollista myyntipainotteisuutta. Jossain määrin merkittävänä haasteena näkyy liiton lievä kahtiajakautuminen myynnin ja markkinoinnin ammattilaisiin, jota jakautumista viestintä ja toiminta on tällä hetkellä omiaan pikemminkin ylläpitämään kuin lieventämään. Myös alueellinen toiminta muutama paikkakunta nimeltä mainiten aiheuttaa kritiikkiä. Alueellisen toiminnan heikkoudet ja sen johtaminen näyttävät nousevan keskeiseksi strategiseksi haasteeksi SMKJ:lle, ja tähän olisikin hyvä muodostaa oma alueellisuuden voimakkaampi haltuunottokampanjan, jos aluetoimintaa pidetään jatkossakin keskeisenä liiton toiminnassa, eikä sitä korvata vastaavasti valtakunnallisia virtuaalisesti tarjottavia palveluja ja yhteisöllisyyttä vahvistamalla.

Tutkimuksen tiedonkeruun aikaan ajankohtainen kilometrikorvauskeskustelu keräsi eniten tiettyyn teemaan keskittyviä kriittisiä mainintoja. SMKJ:n toimintaa keskustelussa pidettiin riittämättömänä.

Kritiikki jakautuu useisiin operatiivisiin teemoihin niissä asioissa, joissa yksittäinen jäsen ei ole saanut odottamaansa tai viestinnällä luodun ennakkomielikuvan mukaista palvelua (esimerkiksi lomamökkejä ei ole ollut vapaana tms.). Tämä tarkoittaa, että yleinen asiakaspalvelun laatu sekä tuotekehitys jäsenpalvelujen tuottamisessa on hyvä varmistaa liiton henkilöstön selkeillä toimintaohjeilla ja ammattitaitoisella asiakaspalvelulla jäsenistön suuntaan. Todennäköisesti viestinnässä olisi hyvä soveltaa voimakkaampaa kampanjakeskeisyyttä, jolloin tietystä painopisteteemasta pystyttäisiin luomaan kerralla selkeä mielikuva. Nyt SMKJ ei selkeästi johda jäsenistöön viestinnällä, mikä näkyy esimerkiksi jäsenyykokemuksen hajoamisena

yksilökeskeisiksi motiiveiksi ja palvelukeskeisyydeksi. SMKJ ei ole identiteetiltään taistelevan ay-liikkeen perinteeseen kuuluva. Taistelevuudessa on kuitenkin se myönteinen seikka, että työsuhdeneuvottelut toistuvat tietyllä syklillä, mikä luo ammatiliiton jäsenten parissa voimakkaan yhteenkuuluvuuden tunteen yhteisen tavoitteen kautta. Tämä sama mekanismi puuttuu tällä hetkellä SMKJ:n toiminnasta, ja se olisi hyvä ottaa käyttöön muiden kuin taistelevan ay-liikkeen teemojen kautta. Tällöin esimerkiksi teemavuosien ja –kampanjoiden avulla on saavutettavissa ainakin osin sama efekti.

Välillä tuntuu, että tuo autoilu ja kilometrikorvaukset on se suurin ja tärkein asia ajettevaksi.

Vielä vahvempaa otetta mm. kilometrikorvaus asiassa.

Kaikki jäsenedut tuntuvat keskittyvän myyntiin.

Markkinoinnin koulutuksia ja näkökulmaa on vähän. Myynti jyllää!

Oma aika ei riitä kaikkiin koulutuksiin. Moni mielenkiintoinen jäänyt väliin...

Järjestön muuttuminen poliittisemmaksi "AY-liikkeeksi" mitä olen ollut havaitsevinani erään toimihenkilön otteissa.

kovat jäsenmaksut

Jäsenetujen käytettävyys

Jäsenyyteen sisältyy joitain vakuutuksia. Vakuutuksien hyödyntäminen on jäänyt hieman epäselväksi.

Aika paljon myyntiedustajajuttuja, ei niinkään esim. ison firman markkinointiasioita.

Ammattiyhdistysliikkeen politikoituuminen ja liika rönsyily.

suurin asia ei saisi olla ajetaanko Mersulla vai Volvolla

Se ei ole yhtä tunnettu kuin Metalli-tai paperiliitto tms. isot toimijat.

Välillä tuntuu, että Myynti & markkinointi-lehti on tehty kiireellä. Vaikka koulutusasiat ovatkin tärkeitä, tuntuu, että samantyyppisiä koulutus- ja kehittymisideoita esitellään monessa lehdessä. Eikä myyntimiehen pukeutumisen tarvitse aina olla pikkutakki, suorat housut ja kravatti. Näissä asioissa M&M on jäänyt ajoittain polkemaan paikallaan.

En osaa vielä sanoa kun olen ollut jäsen vasta vähän aikaa. Ehkä koulutukset viikolla päivisin. Agentprofiin kirjautuminen ei onnistu. Linkki on SMKJ:n sivulla. Tarkoittaa huonoa mainosta liitolle.

Kuppikunnat ja klikit, piiri pieni pyörii ja tekee päätökset - eikä aina kovin ammattitaidolla. Jos nykymeno ei muutu, sisäisten paikallisten ristiriitojen takia seuraa jäsenkato ja litto hajoaa sisältä alkaen. Liian paljon. 'kaikki mulle ja heti ja muut ei tarvi mitään'-ajattelua. Pirkanmaan tilanne ainakin erittäin haastava. Halu hallitustyöskentelyyn ainakin kahdelta (itseni mukaanlukien) tapettiin julkisella riitelyllä kokouksessa. Antaa todella huonon ja epäammattimaisen kuvan liiton toiminnasta ja tietyistä henkilöistä. Pirkanmaalla on hallituksessa positiivinen ja uudistushenkinen/-haluinen henkilö Pasi Rautio joka voi selvittää tilannetta lisää. Hänenkin luovuutensa ja intonsa tapetaan sisäisellä riitelyllä. Olen kuullut monen mieltävän lopettavan jäsenyytensä... Kannattais varmaan tehdä asioille jotain...

En ymmärrä, miksi SMKJ on niin tehokkaasti unohtanut jäsentensä uudelleentyöllistämisen. Liittoon kuuluu varmasti satoja ihmisiä, jotka olisivat halunneet etsiä uusia haasteita liiton kautta/avulla. Kertoisin vielä, että kun aikoinaan tein ensimmäisen kirjallisen hakemuksen liiton jäseneksi, niin liitosta ei kuulunut mitään pariin kuukauteen. Kun otin liittoon yhteyttä, niin hakemukseni oli "kadonnut". Se on tähän mennessä ainoa postilähetys, joka on allekirjoittaneelta ikinä kadonnut :))

Saamattomuus TES toiminnassa. Se tosin lähinnä jäsenistön vika

Vielä aika pieni. Kasvakaas suureksi ja tarjotkaa palvelut suuruuden ekonomian tuoman edun myötä.

Se, että järjestö on niin leimallisesti myynnin ammattilaisten etujärjestö. Markkinoinnin ammattilaisen näkökulmasta koulutustarjonta, jäsenlehti, jäsenedut ym ovat sangen myyntipainotteisia. Jos järjestön nimessä myynti ja markkinointi on samantarvoisia, tulisi tämä huomioida myös jäsenistöön suunnattavassa viestinnässä, eduissa ja tarjonnassa.

Jäsenlehti kuvaa hyvin järjestökokonaisuutta: kiiltävä, värikäs painoasu ja paljon monenlaista asiaa ilman todellista sisältöä. Kokkolan MMA, harvinaisen passiivinen organisaatio alueellisena toimijana, kun ainoat aktiviteetit on joululounas ja joku kerran vuodessa tms. ilmestyvä jäsenlehti.

Lakipalvelut olivat aika heikkoja kun niitä olisi tarvittu. Eim ollut halua tarttua asiaan.

En koskaan ajoissa muista varata lomamökkejä. Kun lomasuunitelmat selviävät, niin siinä vaiheessa mökit ovatkin jo aina menneet. Mutta tämä onkin enemmän oma ongelmani.

Käsittämätön määrä kaikkea koulutusta ! Suomi on täynnä laadukasta koulutusta oppilaitosten puolesta. Niistä saa sellaisia todistuksia mitä kehtaa näyttää työnantajallekin. Kuka lisää CV:hen ammattiliiton koulutustodistuksia ?

Mielestäni MMA on vain pyrokratian lisäystä. "Keisarin uudet vaatteet", Vanhassa vara parempi, Mielestäni hyvät myyntimiehet ovat yleensä myöskin hyviä markkinointimiehiä ja päinvastoin. Ei tarvita erikseen toisen tai toisen korostamista.

järjestö on hieman "kasvoton" alueilla

menettänyt otettaan myynnin ammattilaisiin, edut eivät enää houkuttele

enemmän päällikötason isopalkkaisia jäseniä kuin pienpalkkaisia

Kentän hajanaisuus, edunvalvonta omalla työpaikalla jää omille harteille vaikka apua saa pyytämällä. Luottamusmiehet puute ja neuvotteluvoimake.

hallitukset ovat sisäänpäinlämpiäviä ja itselleen ensin etuja ajavia

Varsinaista harmituksen kohdetta ei ole. Enemminkin ongelmallisia osa-alueita Akavan sisäisessä jäsenhankinnassa. Tässä on kuitenkin kyse suuremmasta asiasta kuin pelkästään "harmistuksen" kohteesta. Ongelmallisena tässä näen sen, että se sekoittaa opiskelijoita ja työelämässä olevia, jotka pohtivat omaa ammattiliittoaan, ei niinkään oman alan ammattiliittoja. Eli tarkoitan sitä, että tuntee SMKJ:n omaksi ammattiliitokseen, jos tietää lähtökohtaisesti työskentelevänsä työuran aikana myös muissa tehtävissä kuin myynti- ja markkinointitehtävissä?

Järjestöllä on paljon paikallista toimintaa, mutta niistä ei suurin osa jäsenistä tiedä. Tiedotus Kiltujen toiminnasta on aika vähäistä ja tuo nimikin (Kilta) on niin "vanhanaikainen", ettei niihin liittyminen houkuta. Itse en edes tietäisi koko Kiltuja, ellen olisi osallistunut edelliseen suureen kokoontumiseen Bottalla. Nuoret pitäisi saada kiinnostumaan toiminnasta jollain tavalla, jäsenistö vaikutti aika vanhalta, osa jo eläkkeellä yms.

Esimerkiksi se kun alettiin puhua kilometrikorvausten leikkaamisesta, niin monet muut pite ääntä esillä ennen SMKJ:tä. Olisi pitänyt nostaa meteliä heti 2 päivän sisällä. Jäi ummehtunut maku siasta.

Lomaosakkeiden saatavuus yleisinä loma-aikoina. Ei osu koskaan kohdalle ja nyt olen jo lopettanut niiden haun. Ehkä vapaista viikoista voisi tiedottaa esim.jäsenkirjeessä (edellyttäen että niitä on)

LIIKE-ELÄMÄSSÄ, KAUPANLALALLA PALVELEVAT MATALAPALKKAISET ON SUURELTA OSIN PAMIN JÄSENIÄ... SMKJ TAVOITTEET ON HYVIÄ JA SOPII KAIKKILLE EHKÄ ON PROFILOITUNUT "HYVÄPALKKAISTEN" AMMATILIITOKSI.

Jotenkin liian näkymätön, hajuton ja mauton. Old school tekee kampiksia ja inside-juttuja (järjestö) jäsenilleen (osa on jo new school) Vanhoille myyjille (asenne ei ikä) senior ja uusille pitäisi olla (asenne ei ikä) jotain uudenaikaisempaa...

Ehkä alueellinen toiminta on hieman vaisua. Kaikki luennot ja kiinnostavat tapahtumat ovat Helsingissä. Varmasti on haastavaa saada luennoitsijoita Etelä-Karjalan alueelle, mutta sitä toivoisin. Jäsenedut ja alennukset ovat marginaalisia. En näe niistä oikein todellista hyötyä.

Sinänsä entisenä AY aktiivina järjestö oli erittäin passiivinen. Tuntui aina että järjestö kerää pelkkää rahaa. Ei ole mukana neuvotteluissa tms työmarkkina asioissa.

Eipä oikein tule mitään harmituksen aihetta tässä kohtaa mieleen. Yksi asiaa vaivaa kyllä, mutta tämä nyty ei välttämättä ole SMKJ:n vika. Eli kärsimme järjestönä, niin kuin moni muukin järjestö, aktiivisten jäsenten puutteesta alueellisessa toiminassa. Alujärjestöjen aktiivisten vaikuttajien keski-ikä alkaa olla 50 vuoden luokkaa, tähän pitäisi saada jotain uutta ja houkuttelevaa, että saisimme nuoria innokkaita aktiivijäseniä. Sillä taataan järjestön tulevaisuus.

Vanhojen ukkojen kerho. Vanhanaikaista toimintaa. Puhelinmyyjiä ei ole huomioitu mitenkään vaikka heitä on paljon ja lisää tulee kokoajan. Ammattiyhdistystä tarvittaisiin todella puolustamaan työntekijöitä, mutta SMKJ loistaa poissa olollaan. Uusia jäseniä olisi tulossa, mutta he eivät kiinnosta ukkokerhoa. Onko ihme, jos jäsenmäärä putoaa kokoajan kun eläkeläistoiminta on keskeistä aluejärjestötoimintaa??? Naisia on tumpattu lehteen jutuissa mutta käytännössä heidätkin sivuutetaan sujuvasti SMKJ:ssä. Valitettavasti.

Miten kehittäisit SMKJ:tä?

Jäsenistö tarjosi varsin aktiivisesti kehittämisehdotuksia, ja yhteinen nimittäjä niille lienee toive aktiivisuuden säilymisestä ja kehittymisestä. Koulutustarjontaan toivotaan verkkokursseja, webinaareja, mikä olisi todennäköisesti hyvä palvelujen saatavuutta vahvistava suunta. Jäsenistön odotukseen aktiivisuudesta voitaisiin vastata niin ikään kampanjamuotoisesti.

Tärkeää tiedotus ja koulutustoiminta sekä yhteistyön kehittäminen edelleen vaikuttaviin sidosryhmiin ja valtiovaltaan. Tärkeää myös pitää järjestö erillään puoluepolitiikasta myös tulevaisuudessa, sitä kehitettäessä.

Mökkien vuokra hinnat voisi olla edullisemmatkin... :)

Toivottavasti koulutuksia saataisiin vielä monipuolisemmiksi ja enemmän markkinointiin liittyviä. Esim. sosiaalinen median eri osa-alueet lähemmin tarkasteltuna (miten luodaan Facebook-kampanja, mitä pitää huomioida jne.)

Ottakaa laajemmin huomioon eri ikäryhmät esim. lehtenne artikkeleissa ja tapahtumissa. Kaikki ikääntyvät ja mikäli tämänpäivän nuoret leijonat ovat tulevaisuudessakin teidän jäsenistöä, heitä pitää kosiskella erilaisilla asioilla.

ehkä lisää näkyviä tempauksia, joilla tuodaan meidän huolestune tai yhteiskunnan kehittämisehdotuksia kaiken kansan ja päättäjien silmien eteen esim. kaikkien autoilla työmatkojaan tekevien myyntihenkilöiden polttoaineen ostoton päivä. Päättäjät huomaisivat mitä se tekisi valtion kassassa.

Hmm, no toi on SMKJ:n palkatun henkilökunnan juttu keksiä työkseen noita kehityskohteita Koulutuspalveluiden sisällön uusiutuminen/eläminen olis paikallaan - tsemppiä siihen!

Edut voisivat olla konkreettisempia ja sellaisia mistä saisi nopean hyödyn. Mökit jne on ihan jees mutta kuka jaksaa jonotella ja selvittää varaustilanteita jne.

Lomamökit alavat olla rupsahtaneita, ainakin Levillä jossa olen muutaman kerran ollut.

Pitäisi saada jäsenet innostumaan myös paikallisjärjestöjen toiminnasta eli aktivoida jäseniä osallistumaan

Uudistamalla koko näkemyksen myyntityöhön, laajentamalla pohjaa reilummin yrittäjäpuolelle, asettumalla koko myyntityön asiantuntijaksi ja äänitorveksi pl. kaupan kassat. Mitä väliä kuka sun palkan maksaa, jos myyt niin kuulut meille.

Voisi olla vapaaehtoista ottaa paperi-/ netti-/sähköpostiversio lehdestä. Itse henkilökohtaisesti harvoin saan luettua paperilehden joka kotiin tulee.

Valtakunnallsita näkyvyyttä ehkä enempi.

Verkkokoulutus

Yhä enemmän tarjouksia ja toimintaa liiton jäsenille.

Jatkaisin samoilla linjoilla, koulutuksissa jäsenille tärkeitä asioita, ei hömppää. Hyviä etusopimuksia esim. hotelliyöpymisiin erityisesti viikonloppuisin, jolloin niiden hyöty menisi enemmän jäsenille, eikä työnantajille.

Opiskelija jäsenten hankintaa kannattaisi suunnata tehokkaammin. Melkeimpä kaikissa kouluissa varataan ainakin ensimmäiseksi vuodeksi muutama tunti ryhmänohjaukseen, josta yleensä suurin osa käytetään turhanpäiväisten itsestään selvyyksien läpikäymiseen ja toinen osa varataan esim. ajankohtaisten asioiden esittelyyn. Oppilaitokset ottavat varmasti mielellään henkilöitä esittelemään aloittaville opiskelijoille ammattiliittojen toimintaa, varsinkin kun osalle heistä SMKJ on varmasti heidän oma liittonsa tulevaisuudessa. Liityin itse järjestöön Haaga-helian aulassa, jossa oli 4 kaveria esittelemässä liittoa aina henk. koht. aikaa esittelyyn meni sellainen 5-10 min. 4 henkilöä siis esitteli 1 h aikana järjestön varmaan 30-5 hlölle. Jos 1 henkilö esittelisi oppitunnin aikana järjestön toimintaa ja hyötyjä n. 20-25 hengelle niin nämä 4 henkilöä olisivat esitelleet SMKJ:n yli 100 opiskelijalle varmaan alle ½ tunnissa. Aikaa esittelylle jäisi enemmän ja oleelliset seikat saataisiin paremmin esiin. Itse kuuntelisin mielelläni 30 min ammattijärjestön toimintaa perusoppitunnin sijaan. Opiskelijajäsenyys on ilmainen ja määräaikainen, joten luulenpa, että suurin osa opiskelijoista lähtee mielellään mukaan toimintaan. Koulutuksiin hakemista pitäisi hieman helpottaa. Itse toivoisin, että saisin sähköpostiini ilmoituksen tulevasta omalla alueellani järjestettävistä koulutuksista ja niiden hinnoista. En tiedä kuinka paljon sähköiseen ilmoittautumisjärjestelmään pitäisi investoida, mutta se lisäisi varmasti halukkuutta osallistua useammille kursseille!

Tunnettuuden lisääminen ja ilmeen uudistaminen. Samalla nuorten sitouttamisesta olisi varmasti molemmin puoleista etua ammattikunnan keski-ikäen noustessa.

Entistä aktiivisempaa kanssakäymistä jäsenistön suhteen. Visioni mukaan joskus tulevaisuudessa järjestöt/puolueet/urheiluseurat tms. ovat henkilötasolla yhteydessä jäsenistöönsä. Vähän niinko semmonen yliaktiivinen personal trainerin ja omalääkärin yhdistelmä visiona :)

Jäsenhankintaa suunniteltaessa, miettin mahdollisuutta jäsenmaksun maksamiseen kuukausittain (vuosimaksu jaettuna 12 kk). Jäsenyydestä sovittaessa allekirjoitus myös suoraveloitusvaltakirjaan, jolla SMKJ:lla oikeus veloittaa kk-summa jäsenen tililtä (sama käytäntö, kuin esim. Skandian eläkevakuutuksissa, joissa ei ole muuta vaihtoehtoa kk-säästämiseksi). Monelle pienipalkkaiselle myynnin ja markkinoinnin ammattilaiselle kertamaksu on liian kova. Kk-maksu saattaisi alentaa kynnystä jäseneksi liittymiseen. Yllä oleva teksti viitteeksi myös alla olevaan kysymykseen sopivasta jäsenmaksun suuruudesta.

Esim nettisivuilla lakimiesten useimpien kysyttyjen kysymysten palsta. Mahdollisuus jättää yhtedenottoopyyntö netissä ja jos tiedusteluun voi vastata luontevasti meilillä, niin myös vastaus kirjallisesti. Verkkokoulutusta.

Uudistaisin nimeä vastaamaan nykyisyyttä, luopuisin kolkosta kirjain lyhenteestä. Laventaisin jäsenpohjaa entisestään myynti- ja myynnintukitoimiin sekä esimiestehtäviin ja markkinoisin sitä. Tavoittelisin myyntipalvelujen erikoisosaajien ehdotonta ammattiliittojen ykkösasemaa.

En osaa sanoa miten jäsenmäärät ovat kehittyneet, mutta uskon että markkinoinnissa olisi varaa parantaa. Harvoin olen itse nähnyt SMKJ:n standiä messuilla tai SMKJ:n julkaisemia lehdistötiedotteita mediassa. Asia ei suoranaisesti vaikuta jäsenyyteni, mutta asia on tärkeä järjestön tunnettuuden, vakavaraisuuden ja jatkuvuuden kannalta.

Mitä muuta haluat sanoa SMKJ:stä?

Muut terveiset heijastelevat pääosin tyytyväisyyttä jäsenyyteen. Esille tuli vielä erilaisia kehittämisajatuksia ja yleisiä kommentteja, joita vastaajat eivät ole voineet sijoittaa aiempiin kysymyksiin. Alla on esitetty kuvaavimpia sitaatteja niistä.

kokonaisuutena olen ihan tyytyväinen jäsenyyteen....

on vastannut hyvin tarpeisiini noin 25 vuotta, en vaihtaisi muuhun, jos olisi valinnan paikka

Tähän asti kaikki hyvin, vaikea sanoa huonoa, kun en ole vielä joutunut työttömäksi, niin en tiedä miten liitto sitten toimii.

Mielestäni SMKJ kaipaisi selkeämpää profiloitumista siinä keitä jäsenyys ensisijaisesti palvelisi parhaiten.

Edellytykset on erittäin vahvaan kehitykseen ja nousuun.

*Kaikesta huolimatta ja siitä johtuen paras ammattijärjestö mihin olen kuulunut työelämäni aikana
Mitä todella teette jäsenten työhyvinvoinnin ja muiden työhön liittyvien arvojen puolesta?*

Varmaan ammattitaitoista porukkaa - mutta eikö jokainen myyntimies oel omasta mielestään paras ? Muutenhan tätä työtä ei voi tehdä.

Jatkakaa vähintäänkin samaan malliin ja kehittäkää palveluitanne edelleen niin saatte lisää jäseniä.

Liityin järjestöön ensimmäisten potkujen jälkeen. Seuraavan tiukan paikan tullen jäsenyydestä oli selkeää etua. Yrittäjäksi ryhtyttyäni olen osallistunut erilaisiin koulutus- ja ajanvietetilaisuuksiin, varsinaisia kovia palveluita en ole tarvinnut, mutta onhan jäsenmaksu ollut eräänlainen vakuutusmaksu pahan päivän varalle.

Olisi hyvä, jos joskus käsitteisitte lehdessänessim. Perhe-elämän ja myyntityön yhdistämistä, ei kaikki myyntimiehet ole nelikymppisiä sinkkuja (vaikka siltä välillä tuntuu...), vaan on myös pienten lasten vanhempia, jotka pallottelevat ympäripyöreiden päivien ja huonon oman tunnon kanssa. Näkökulma voisi auttaa "vapaita" kolleegoja ymmärtämään toisenlaisenkin prioriteettivaiheen.

Jäsenmaksu pitäisi olla tulosta riippuvainen. Moni myyntialalla saa pientä palkkaa naiset ja puhelinmyyjät esim. Suurita huippupalkkoista moni saa nähdä vain unta. Suurituloiset voivat maksaa nykyistä enemmän ja pienituloiset vähemmän. Yksinhuoltajanaiset samalla tavalla kuin opiskelijat.

Liitto on varmasti minulle tärkeä tulevaisuudessa. Osallistun mielelläni tulevaisuudessa tehtäviin tutkimuksiin, sillä se osoittaa, että SMKJ haluaa kehittyä aktiivisesti!

Huippujärjestö. Itse kuulun Oulun myyntimiesten hallitukseen 2012 ja pidän Oulun nimeä rasitteena jäsenhankinalle. Järjestö referoidaan vain miehiin, ja myyntiin. Oulun paikallisyhdistyksen nimeä vaihtamalla saisin lisää naisjäseniä ja mm. markkinoinnin ammattilaisia liittymään. Olen saanut tästä usein palautetta.

Kokonaisuudessaan 14 vuoden jäsenyys on ollut positiivinen ja vaikka viimeiset 7 vuotta yrittäjäjäsenenä (myyntimies agentti), niin halu pysyä järjestössä on vahva.

Nimi nykyaikaisempaan muotoon.

Antakaa tilaaa uusille innovaatioille

Kalenteri muuttunut todella huonoksi, kannet ja erilliset välilehdet parempi ns. filofax=> ympäristönäkökulma

OLEN OLLUT TYYTYVÄINEN LIITON MAKSU KORKEA MUTTA VASTAPAINONA HYVÄ PALVELU,VUOKRAMÖKIT EDULLISIA LEHTI ERITTÄIN HYVÄ.

Jatkakaa samaa rataa

Kiitos jäsenyydestä ja avuista

hyvä lakimies palvelu

tsemppiä

Kiitos kaikista tarjoamista koulutuksista. :)

Keep up the good work ja tsemppiä!

Mitkä ovat mielestäsi viisi tärkeintä ammattiliiton jäsenpalvelua?

Viisi tärkeintä palvelua erottuvat varsin selvästi muista palveluista. Seuraavassa on esitetty viisi palvelua yleisyysjärjestyksessä, eniten mainintoja saanut ensin.

- työttömyyskassa ja -turva
- oikeusturva- ja lakipalvelut
- koulutukset
- lehti ja muu viestintä
- edunvalvonta ja yhteiskuntavaikuttaminen

em. viiden kärkipalvelun jälkeen hajautuvasti useisiin palveluihin mainintoja saavat muut, sekundaariset jäsenpalvelut:

-muut jäsenedut: mökit, polttoaine-etu, vakuutukset jne.

Voitaneekin sanoa, että ammattiliiton jäsenyyden hyödyn kokemus keskittyy ammattiliiton olemuksen kovaan ytimeen (työttömyyskassa), sekä SMKJ:n nykyisiin kärkipalveluihin, joita viimeksi mainittuja jäsenistö on oppinut odottamaan, arvostamaan ja käyttämään hyvin aktiivisesti.

Kärkipalvelujen lisäksi palveluvalikoiman kasvattaminen nykyisestä ei vaikuta perustellulta, sillä vaikka jäsenistön heterogeenisuuden kasvu loisi periaatteessa kysyntää yhä hienopiirteisemmille palveluille, kohdistuu suurin lisäarvon kokemus tiettyihin palveluihin. Näiden tuottamiseen SMKJ:llä lisäksi lienee riittävät resurssit sekä sopiva osaaminen. Huomattavaa sen sijaan on, että edunvalvonta ja vaikuttaminen sekä viestintä nousevat myös

kärkiviisikkoon, erityisesti lehti. Näissä teemoissa suorituskyvyn vahvistamisen mahdollisuutta kannattanee sen sijaan tutkia.

Lakineuvonta, palkkausneuvonta, työttömyyskassa, ajantasainen tieto työntekijään vaikuttavista yleisistä muutoksista, tavoitettavuus.

Tuki lakiasioissa irtisanomistilanteessa, tukeminen työttömyyden aikana (vinkkejä uudelleen työllistymiseen), mielenkiintoinen tiedottaminen alan tapahtumista (jäsenlehti?), tapahtumat/kurssit jotka tukevat ammattiosaamista, yhteistyökumppanit (alennukset)

1. MOT, oikeusturva 2. ansiosidonnainen, sen tosin saa muualtakin 3. Motoresin ravintolapalveluiden alennus, tosin asemia aika harvakseltaan jolloin euromääräinen kokonaisuus on mitätön 4. Lomamökit, tosin niiden hyödyntäminen on 0, kun ei ole arpaonni suosinut

- matkavakuutus - kalenteri - paikallinen toiminta - loma-osakkeet , alennukset, koulutukset ym, en ole käyttänyt koskaan mitään näistä

Lakimiespalvelut, vakuutusturva, työttömyysturva,neuvonta,palkkatutkimus

työttömyyskassa, koulutus, lomamökit, matkavakuutus, kalenteri

Työttömyysturva Lakiturva Koulutukset Lomatuki Hotelliedut

Koulutus,työttömyys kassa,laki palvelu,jäsen edut,lehti.

- Neuvonta mm. palkkaus asioissa. - Ansiosidonnainen päiväraha. - Erilaiset edut yhteistyökumppaneilta mm. hotelleista. - Kanava mm. työpaikka rekrytointiin. (agenttproff) -

tiedottaminen,työttömyysturva, oikeusturva, koulutuspalvelut, sekä yhteiskunnallinen vaikuttaminen

edunvalvonta ja aktiivisuus päättäjiin esimerkkinä kilometri korvaus asia. koulutusten järjestäminen juridinen neuvonta ja palvelut työttömyyskassa ja sen hyvä toimivuus (asioiden nopea käsittely) laadukas ja monipuolisia kanavia käyttävä tiedottaminen

Turvaverkko työttömyys tilanteessa, juridinen apu riitatilanteessa tai konsultaatio työoikeudellisissa asioissa tai muissa juridisissa asioissa. Koulutusmahdollisuudet, yksilön aito kehittäminen. Mahdollised muut edut. Urasuunnittelu.

1. Työehto- ja työ sopimusten kanssa auttaminen ja neuvonta. 2. Neuvonta palkka-asioissa. 3. Koulutukset ja tapahtumat. 4. Mahdollinen juridinen apu jos työnantajan tai irtisanomisen kanssa on ongelmia. 5. Yleinen vaikutus ammattiliittotasolla.

1) Auttaa ongelmassa 2) Luo turvaa 3) Jäsenedut 4) Yhteenkuuluvuus 5) Koulutus

Ansioturva, yhteiskuntavaikuttavuus, lakipalvelut, lehti, tiedottaminen

Työttömyys turva, jäsenistön edunvalvonta uusien lakien ja asetusten valmistelussa,

Jäsenedut, lomapalvelut, avunsaanti riitatapauksissa, työtymyyskassa ja jäsenlehti

1. oikeusturva, ehdottomasti. vaikka en ole tässä liitossa sitä tarvinnutkaan. 2. työtymyyskassa 3. ajankohtaiset julkaisut, niin sähköisesti, kuin paperiversiona. Muihin esim. jäsenetuihin ei ole ollut tarvetta. Mutta ei tietenkään ole haittaakaan, jos jossain neuvottelupöydässä on saatu lisamausteita liitolle. Omallakohdalla tilanne on vain se, etten tarvitse niitä.

Lakipalvelut, työtymyyskassa, harrastustarjonta, lomapalvelut, koulutus.

Kerro yleisesti näkemyksiäsi ammattiliiton tärkeimmistä jäsenpalveluista.

Tämän kysymyksen vastaukset ovat linjassa edellisen tärkeimpiä jäsenpalveluja mitanneen kysymyksen kanssa. Liiton jäsenyys mielletään ensi sijassa eräänlaiseksi isoksi ”työelämävakuutukseksi”, jonka avulla voi pehmentää ja ratkaista ongelmatilanteita sekä SMKJ:n tapauksessa myös parantaa työmarkkina-arvoaan koulutusten avulla.

Olen tarvinnut jäsenenä lakipalveluita 2 kertaa. Sain molemmilla kerroilla erinomaista palvelua. Koulutuksissa olen käynyt aivan liian vähän mutta koen ne erittäin tärkeinä ja se puoli on järjestetty hienosti.

Varmaankaan suurinta mahdollista määrää kaikenlaista tingelistagelsia ei liene tarpeellista pyrkiä jäsenpalveluina tarjoamaan.

Matkavakuutus on todella näppärä, ei tarvinnut kuin jäsenkorttia näyttää niin kaikki hoitui.

Tärkein syy itselleni ammattiliittoon liittymiselle oli nimenomaan hyvä turva työelämässä, mutta myös, että pidä liiton ”ilmeestä” (=palveluista ja lähestymistavasta). SMKJ tarjosi mielestäni kaikki tärkeät jäsenpalvelut, ja vaikka hinta onkin melko korkea, olen vakaasti sitä mieltä että se on sen arvoista.

En oikein ole käyttänyt muita kuin MOT:ia. Vapaa-ajantoimintaa esim. golfkisoja voisi olla enemmän.

Ammattiliiton tärkeimpiä palveluja ovat tietenkin työ- ja ansioturvaan liittyvät palvelut mutta näiden liittojen ”itsestään selvien ” palveluiden lisäksi kaikki jäsenedut, koulutukset, virkistys- ja muut työn ulkopuolelle luodut työtehoa ja jaksamista edistävät palvelut

kuten edellä sanoin niin oikeusasiat hoidettiin hyvin kun tarvitsin apua ja edustusvälitys on hyvä tapa löytää uusia työnantajia sekä päämiehiä. Kaipaisin kyllä parannusta siihen että oltaisiin jäseneenpäin paremmin yhteydessä varsinkin jos luvataan soittaa. Minulle ei siis soitettu vaikka luvattiin!!!

Parhaiten palvelisi KAIKKI liitot, kun heräisivät nykypäivään, eli palkkauksen täytyy perustua työn vaativuuteen ja tuottavuuteen, eli mikä arvo on markkinoilla. Eli kannustaa omatoimisuuteen ja itsensä kehittämiseen, jotta pärjäisi muuttuvassa maailmassa, eikä lietsoa vanhanaikaista vastakkainasettelua työnantajien kanssa.

Jäsenen kehittäminen ja tukeminen työmarkkinoilla. Ei räyhähenkistä touhua tyyliin AKT, vaan positiivista meininkiä sopivasti omanarvontuntoisesti.

Koska auto on valtaosalla jäsenistöstä työkalu, siihen liittyviä etuuksia tulisi entisestään kehittää. Esim renkaat ovat usein toistuva suurempi hankinta itse auton lisäksi. Näistä jos mahdollista voisi neuvotella vuosisopimuksia. Mökki ja harrastetoiminta ovat hyvä lisä palveluissa edellisessä kohdassa mainittujen lisäksi.

Turva & apu ovat mielestäni tärkeimmät ja etenkin NOPEASTI saatuna, koska silloin apua tarvitaan/kaivataan nopeasti. Esim painettu, vaikkakin hyvälaatuinen, jäsenlehti on mielestäni kallis kustannus verrattuna siihen millä intensiteetillä luen sen. mieluummin ottaisin sähköpostiin viestin esim digilehdestä (linkki verkkoon)/ uusimmat "tuulet" ja alentaisin lehden verran jäsenmaksua.

MOT toimii todella hyvin ja asiantuntevasti

tiedottamisen aktiivisuus on parempaa kuin muutamilla muilla ammattiliitoilla.

Motista saa asiallista neuvontaa sopimusasioissa, sopimus pohjia ym. Luo turvallisuutta agenttina toimimiseen. Edustusvälitys on toimiva, kuin myös työpaikkavälitys. Molemmista on kokemusta. Lehti on laadukas ja luetaan meillä aina, kaksi kun meille tulee. Mökkivuokrausta on harjoitettua ja se on ollut moitteetonta. Hotellipaketit on ok joskin laajempaakin se saisi olla.

Koulutukset yleisesti ottaen hyviä ja erittäin hienoa että ne sisältyvät jäsenmaksuun - palvelu jota arvostan suuresti. Koulutuksissa voisiko kokeilla myös osallistumista esim. maksullisiin seminaareihin joista itse maksaisi osan ja smkj osan?

Oikeusturvaa olisin tarvinnut vanhassa työpaikassani jossa olin vain pari kk, mutta vanha liittoni ei suostunut yhteistyöhön ennenkun olisin antanut rahaa. Oikeastaan vinkkejäkään ei tullut. Siksi päätin liittyä teille, kun kuulin liitostanne Jyväskylän taitajat-messuilla.

juristipalvelut ovat melko hyviä, toki työssäni käytän maksullista juristia ja silloin saa enemmän apua, mutta siihen olen silti smkj:ssa tyytyväinen, muita palveluita en käytä, enkä ole niistä tietoinen

Kukas muu kuin oma liitto ajaisi jäseniensä etuja ja huolehtisi yhteiskuntasuhteista siten, että liiton ääni kuuluu kun tarvitaa eli palkkaneuvottelut ja edut. Km-korvausten leikkausehdotus olisi pitänyt saada kumottua jo mietintä/valmisteluvaiheessa.

Koulutusten taso on erittäin hyvä, olen niihin jo osallistunutkin muutaman kerran. Lakimiespalvelut ovat erittäin ammattitaitoisia, olen saanut apua jo kerran työriidassa. Vakuutusturva täydentää muita vakuutuksiani. Työttömyyskassan palveluita käytin työttömyysaikani, hyvin toimivat nykyisin jo verkossakin. Jäsenlehdessä on paljon mielenkiintoisia juttuja alalta.

Jäsenedut ovat näennäisiä etuja tällä hetkellä. Eivät ole mielestäni hyvin neuvoteltuja. Mielestäni ongelma on siinä, ettei järjestö osaa neuvotella riittävän kunnollisia etuja. Lähtökohta olisi helpompi, jos järjestö itsessään rohkenisi luvata kumppaneilleen näkyvämpää mainontaa ja mainontaa jäsenrekisterissä. Minua se ei haittaisi, kokisin sen tuntuvaksi eduksi jos saisin aidosti tuntuista eduista suoraan tietoa matkapuhelimeen, s-postiin.

turvallisuuden tunne on yksi yleisimmistä syistä valikoida tietty ammattiliitto mutta moni jämähtää ensimmäiseen ammattiliittoon johon on liittynyt vaikka työkuviot muuttuisivat.

Kyllä ne teillä on ihan kohdillaan. Jäsenistön kouluttamiseen ei koskaan satsata liikaa, mutta miettikää jatkossa enemmän laatua ja tavoitteellisuutta koulutuksessa. Selvittäkää kipukohtia ja kohdistakaa apua niihin unohtamatta

kokonaisuutta. Tarkoitin sitä kun yhdessä mennään eteenpäin, aina jää osa porukasta joukon hännille. Älkää unohtako heitä. Joukkoja pitää olla johtamassa hyvä johtaja, jolla on yhteiskunnallista ymmärrystä yhdessä myynti-markkinointialan ymmärryksen kanssa, vahvat taloushallinnolliset taidot ja tulevaisuusnäky/visio siitä mihin suuntaan kannattaa mennä. Huono johtaja johtaa koko porukan harhaan. Kaikki olemme samassa veneessä, menemmekö yhdessä oikeaan suuntaan? Mikä jälki meistä jää ja toimimmeko vastuullisesti eri näkökulmista katsottuna? Tarkoitus ei pyhitä keinoja.

Käsittääkseni edunvalvonta on ammattimaista ja aktiivista, samoin lakimiespalvelut niitä tarvitseville. Vapaa-ajanvakuutus on hyvä, ehkä vakuutuspalveluja voisi laajentaa käsittämään myös varsinkin ajoneuvoja (mm. ikkunavakuutus). Lomaosake on oiva mahdollisuus saada kohtuuhintainen viikko lomaa perheelle laadukkaassa ja mukavassa kohteessa. Harmi, ettei itse ole vielä pystynyt tätä hyödyntämään. Järjestölehti tiedottaa asiat tehokkaasti ja se tulee luettua varmaankin aktiivisemmin kuin sähköpostitse tapahtuva (markkinointi)viestintä.

Edunvalvonta tällä hetkellä olematonta. Ei voi vaikuttaa palkkaukseen eikä muihinkaan tärkeisiin asioihin.

Liiton merkitys näkyi heti, kun jouduin ongelmiin taloudellisiin vaikeuksiin ajautuneen päämieheni kanssa provisiosopimuksesta. Päämies uhkasi jättää provisioita maksamatta. Liiton lakimies lähetti ystävällisen kirjeen. Päämies sai ensin "slaagin", mutta pian rahat olivat firmani tilillä. Kätevää! Ja tämän viikon lauantaina menen koulutukseen, jossa jäsenhintaa 0 euroa. Olen tyytyväinen.

Olen iloinen, että työhaastatteluun mennessäni voin olla varma, että työsopimus on sellainen kuin pitääkin tiedossa todennäköisesti ole mitään ikäviä yllätyksiä. Vastaavasti on hienoa tietää, että on olemassa instituutio, johon voi olla yhteyksissä kun asiat eivät mene niin kuin Strömsössä.

Yrittäjille toivon mm. ATK koulutusta lisää, koska harvalla mahdollisuus maksaa ATK-tuesta. Paljon kuluu kallista aikaa, kun opettelee yksin asioita.

Mistä muista aiheista haluaisit SMKJ:n viestintää?

Jäsenistö kommentoi varsin laajasti muita kuin nykyisin tarjottavia viestinnän aiheita. Alla olevista toiveista voisi olla ohjenuoraksi viestinnän kehittämisessä. Esimerkiksi eräänlaiselle tapahtumakalenterille voisi olla kysyntää internet-sivuilla (mikäli sellaista ei vielä ole):

Paikalliset tapahtumat ympäri suomen, voisi poiketa kun on työmatkalla

Enemmän alueellista tietoa, Kehä III tunnetaan ihan riittävästi.

Mistä muista aiheista viestintää? Karsikaa nykyisiäkin ja keskittykää olennaiseen.

Enemmän vielä myyntikoulutusta esim verkossa, dvd, äänikirjat jne.

Lehteen hyvissä ajoin tapahtuma kalenteri vapaaajan tapahtumista.

En ole ikinä kuullutkaan mistään SMKJ:n paikallistoiminnasta. Mitä se on?

Autoista ja eri autoliikkeiden eduista järjestöme kautta jäsenistölle, myyntimiehille

Enemmän kannanottoja

vapaat mökkiviikot

Nykyisen sähköisen tiedottamisen aikakaudella voisi SMKJ:ltä jäsenille toimittaa ns. kuukausitietote - SMKJ tiedottaa, mihin koottu aina aktuellit, polttavat asiat

Esimerkkejä uudenaalaisista myynnin ja markkinoinnin toimintamalleista ja menestystarinoista

Ymmärrän hyvin, ettei lehteen voi painaa kaikkea mutta nettisivustoa voisi hyödyntää enenmmän. Eli jos haluaa tarkempaa tietoa asioista, nettiin voisi laittaa tietoa yksityiskohtaisemmin asioista. Ja niin, että vain jäsenillä on mahdollista lukea kuten on palkka tutkimukset.

Ei liity tähän, mutta olisiko kalenteri mahdollista saada pienemmässä koossa (saavatko esim. eläkeläisjäsenet pienemmän kalenterin)?

En ainakaan halua näin pitkää kyselyä, ja seuraavalla kertaa en kyselyihinne enää vastaa. Nyt on mennyt jo puoli tuntia, saakeli sentään.

Jäsenten haastatteluja, näkemyksiä ja kokemuksia / haasteita ja uhkia miten ne on selätetty ja käännetty voimavaraksi tai mitä menetetyistä mahdollisuudesta opittiin. Avoimista työpaikoista.

Yhteiskunnallisen diskurssin kannanotoista. Journalistiikkaa peliin enemmän!

Enemmän tietoa uusista kiinnostavista start-up yrityksistä ja myynnin tekniikoista.

Työttömyysuhkan takia yrittäjäyys on nousussa ja siksi yrittäjä ja ammatinharjoittajajäsenille tarkoitettua viestintää voisi lisätä. Yrityksen perustaminen ja talouden perusteet, linkkejä sivuille joista on aloittavalle yrittäjälle hyötyä.

Suomalaisilla pienillä ja keskisuurilla yrityksillä ei ole lainkaan vientiponnisteluja Venäjälle. Vientimyyjät puuttuvat ja vienti on ainoastaan isojen varassa. Kuitenkin työllisyys on pienten ja keskisuurten varassa. Jos ei ole veäjälle niin ei niitä varmaan muuallekaan sitten kauheanpaljon ole.

Kertomuksia "miehemme/naisemme" tosielämässä, työelämässä

Millaisissa asioissa SMKJ:llä on mielestäsi sellaista asiantuntemusta, jota ei saa mistään muualta?

SMKJ:n erikoisosaaminen liittyy jäsenistön mielikuvissa kahteen teemaan, jotka ovat lakipalvelut sekä erityisesti myyntiammattilaisten työolosuhteiden ja kysymysten erityispiirteet. Erityisasiantuntijana lakiasioiden rooli on yllättävän suuri, ja viittaa siihen että toimialaan ja ammattikunnan työhön liittyy poikkeuksellisen paljon juridisia kysymyksiä ja tilanteita. Jos ja kun näin on, on SMKJ onnistunut positioimaan itsensä tässä oikein ja viestimään tämän erikoisosaamisensa tehokkaasti.

Jäsenistö luottaa myös SMKJ:n osaamiseen juuri jäsenen oman työn erityiskysymysten osajana.

Tulos tässä on erittäin hyvä asia, koska se kertoo, että SMKJ tyydyttää juuri oikean kysynnän konseptillaan, eikä se näin ollen ole helposti korvattavissa minkään toisen liiton tai muun toimijan palveluilla. Lakipalvelut ovat tärkeitä ilmeisesti juuri myyntitehtävissä toimiville, mutta markkinointitaitaustaisia voivat luonnollisesti kiinnostaa toisenlainen palvelufokus.

Omassa vertailussani SMKJ voitti kilpailijat melkein kaikkien palveluiden kohdalla.

Koulutukset, jotka on suunnattu alan ammattilaisille. Vaikea löytää muualta näitä saman katon alta. Erittäin hyvä asia!

Myyntialan työehtosopimukset

provisiopalkkauksen koukerot jos tulee ongelmia

provisiopalkkauksen koukerot jos tulee ongelmia

Tuskin mikään muu liitto pystyy kohdistamaan ammattikuntansa niin hyvin kuin SMKJ: Lakipalvelujen erityisosaaminen meidän alalta huippuluokkaa.

Ei missään asioissa. Mikäli olemme rehellisiä, niin kaikki olennainen tieto on saatavissa muualta.

Liikkuvan myyntihenkilökunnan työoloista ja -ehdoista.

Edustusopimuksiin ja mahdollisiin edustusopimuskiistoihin koskevissa asioissa.

Hyvää tiedotusta työehtosopimusasioista. Tiedotettiin jo varhain muuttuvasta km-korvauskäytännöstä jäsenistölle. Ei tule sitten yllätyksenä – herättää luottamusta. Tunne että jäsenistön eduista halutaan pitää huolta ja ajaa meidän asioitamme.

ammattitaitoiset lakimiehet riita asioissa

Myyntimiesten lakiapu

Mielestäni juuri myynnin ja markkinoinnin ihmisille tarkoitettu ammattiliitto voi vain ja ainoastaan ajaa asiantuntevasti jäseniensä etuja.

näkemykset liikkuvien ihmisten tavasta tehdä työtä, luonteesta ja siitä mikä heitä kiinnostaa

Myynti- ja markkinointialan ihmisten työ, työajat ja työssä jaksaminen.

myyntialan palkkaus ja sopimukset, myynnin koulutukset

ALAN TUNTEMUS ON EHDOTTOMASTA MAAN PARAS

Kerro, mikä saa sinut seuraamaan SMKJ:n viestintää (esimerkiksi lehti tulee postissa, erityistilanne työpaikalla jne.)?

Yleisimmin aktivoivana push-viestinä SMKJ:stä koetaan lehti, mutta myös sähköinen uutiskirje saa merkittävästi mainintoja. Jonkin verran mainitaan myös liiton internet-sivut, esim. Fonectan hakupalvelu, päivärahatiedot sekä mökkivarausjärjestelmä.

Lehden ilmestyminen on siis yleisin SMKJ:n viestintää seuraamaan aktivoiva tapahtuma. Sähköposti on kuitenkin noussut merkittäväksi aktivointitapahtumaksi sekin. Tällä hetkellä jäsenistö seuraa SMKJ:n viestintää varsin harvoin, millä on suora yhteys jäsensuhteen aktiivisuuden ja tärkeyden kokemukseen. Uutiskirjeisiin tulisi rakentaa aktivoivia elementtejä. Sähköposti- ja sosiaalisen median kampanjoilla olisi hyvä lisätä viestinnän aktivoivaa vaikutusta tarjoamalla ajankohtaisia haasteita ja hyötytietoa juuri jäsenen taustan mukaisesti paketoituna. Tämä tarkoittaa parempaa jäsenistön taustan tuntemusta. Huomattavaa on, että toimiva viestintä koetaan yhdeksi tärkeimmistä jäsenpalveluista!

Selaan lehden läpi ja vilkaisen saapuneet s-postit, jos on jotakin kiinnostavaa koulutusta ym. Nyt ei tahdo olla aikaa koulutuksille.

koulutustarjonta ja jäsenedut

Sähköpostitiedotus ehkä eniten. Työpaikan erityistilanne myös saa avaamaan nettisivut ja ottamaan selvää asioista.

sähköpostit ja lehti kun tulee kotiin..

Lehti tulee luukusta ja joskus tarkistaen jotakin. Esim. verkosta tulee tarkistettua mikä oli sen ja sen maan päiväraha. lehti tulee postissa, paikallisen osaston tiedottaminen netissä

Facebook, koulutustarjonta, lehti, aktivoiva sähköposti tms.

järjestön sähköposti, etenkin henkilökohtaiseksi koettu

lehti, numerohaku -> käyn sivuilla

Lehti, agentprof netissä

KOTISIVUT JA LEHTI

tällä hetkellä km-korvausasia ryöpyy kaikista medioista ja sitä tulee seurattua. Lisäksi päiväraha/km-korvaukset matkalaskuun, koulutustarjonta, mökkivaraukset (varausjärjestelmä on kankea!)

Lehti tulee; tutkin, mitä koulutuksia on tulossa; jäsenkirje tulee; erityistilanteet työpaikalla (yt-neuvottelut, joku konfliktitilanne tms.)

luen uutiskirjeen heti kun mahdollista, siinä on aina jotain ajankohtaista esim. koulutuksista M&M lehden luen sitten kun on aikaa, useimmiten parin päivän sisällä ilmestymisestä Horisontti sen sijaan ilmestyy liian harvoin, tieto on usein vanhentunutta jo lehden ilmestyessä

Finder-nappi (joka rotaatiossa pitää sivuillaan, kun vilkkuu kahen muun napin rotaatiossa. Pitää siis odottaa kunnes voi mennä palveluun...

Kuvaile, mistä ja miten lähinnä haet tietoa työmarkkinateemoihin liittyvistä asioista (esim. internetin keskustelupalstat, lukemalla sanomalehtiä, työnantajalta jne.).

Yleinen media (sanomalehdet, tv) on yksittäisenä tiedonlähteenä tärkein työmarkkinatiedon lähde. Myös internetistä haetaan hyvin laajasti yleisellä tasolla itseä kiinnostavaa työmarkkinatietoa.

Koska jäsenistö seuraa varsin aktiivisesti mainstream-median työmarkkinauutisointia tarkoittaa se, että mediassa esiintynyt työmarkkinateema aktivoi SMKJ:n jäsenen kiinnostuksen aihepiiriin.

Tämä puolestaan tarkoittaa, että merkittäviin mediassa esiintyviin ajankohtaisteemoihin tulisi olla valmius tuottaa SMKJ:n omaa jäsenviestintää. Tällöin SMKJ:n ja sen jäsenten näkökulma voitaisiin tehokkaasti liittää muutoinkin esillä olevaan aiheeseen ja viestinnän teho sekä jäsenen ajantasaisuuden kokemus SMKJ:stä vahvistuisivat merkittävästi. Voidaan sanoa, että tällä hetkellä SMKJ:tä ei koeta erityisen merkittävänä ajankohtaisen työmarkkinatiedon lähteenä.

Olen luottamusmies ja sitä kautta saan tietoa YTN:ltä

Internet ja lehdet

sanomalehti ja uutiset

mm erilaiset uutispalvelut joita on noi sata seurannassa

SMKJ:N nettisivuilta, sanomalehdet, Uutiset

Googlestä

MOL, KELA ja alan työnantajat.

SMKJ:n jäsenlehti.

En tarvitsisi muuta kuin sähköpostia, josta minun olisi mahdollisuus käydä lähettämänne linkin kautta katsomassa sivuiltanne joku minulle tärkeä aihe mistä haluaisin tietää enemmän.. En ehdi "työni" takia käymään missään keskustelupalstoilla ja sanomalehti tulee paperina enään viikonloppuisin.. Olen itseni työnantaja.. Enkä ole saanut teistä mitään tietoa koskaan..!!

Seuraamalla kaikkia tiedotusvälineitä tasaisesti. Täsmätietoa haen ensisijaisesti googlesta.

-SMKJ:n sivuilta ensisijaisesti - googlaamalla yleisiä keskusteluja tai aiheita - talouslehtien uutiskirjeiden linkeistä