

MMA:n palkkatutkimus

2022



Hyvä tulos näkyy myyjän ansioissa - markkinoija ei bonuksilla juhli

Työnantajat palkitsevat hyvästä tuloksesta herkemmin myyjiä kuin markkinoijia. Palkkatutkimuksemme vastanneiden mediaanipalkka vuonna 2022 oli myynnissä 5680 euroa ja markkinoinnissa 3884 euroa.

Tehtävän myyntipainotteisuus selitti yksin noin 500 euroa korkeamman kuukausipalkan markkinointipainotteisiin tehtäviin nähden, kun palkkaan vaikuttavat muut tekijät on vakioitu.

Myynnin ja markkinoinnin tehtävissä työskentelevien palkkaan vaikuttaa selkeästi sukupuoli. Kun tutkimuksen muuttajat vakioitiin, vahvistui, että miessukupuoli nostaa kuukausiansioita noin 1000 euroa. Sukupuolten palkkaero näkyi selkeästi riippumatta siitä, työskentelikö vastaaja myynti- vai markkinointitehtävissä.

Yritysten kannattaa luoda taloudellisia kannustimia (bonus tai provisio) sekä myyjille että markkinoijille. Paremmen tuloksen tekeminen onnistuu markkinoinnin ja myynnin vahvalla yhteistyöllä.

Lähes kaikkien (94 %) tutkimukseen vastanneiden mielestä palkan muodostumiseen pitäisi vaikuttaa etenkin henkilökohtainen suoriutuminen.

Palkan koostumus vaikuttaa merkittävästi ansiotasoon. Kannustimet nostivat vastaajien bruttokuukausiansioita reilusti yli 1000 euroa verrattuna pelkkää kiinteää palkkaa saaviin. Myynnin tehtävissä bonusten mediaani oli noin 400 euroa korkeampi (800 €) verrattuna markkinoinnin tehtäviin (378 €).

MMA:n palkkatutkimus 2022

MMA:n palkkatutkimuksen toteutti Aula Research Oy sähköisellä kyselyllä 10.1.–25.1.2023. Siihen vastasi yhteensä 1978 myynnin ja markkinoinnin ammattilaista, joista 1704 työskenteli koko vuoden 2022 täyspäiväisesti toisen palveluksessa. Palkkatutkimuksella tutkittiin bruttoansioita sisältäen kannustimet ja edut. Vastaajista 67 prosenttia tavoitettiin MMA:n jäsenrekisterin kautta. Tutkimukseen osallistui myös MarkkinointiKollektiivin ja Marketing Finlandin jäseniä. Jokaisesta vastauksesta lahjoitettiin euro Mielenterveyden keskusliitolle.

Vastauksia yhteensä 1978 kappaletta.

51%
Miehiä

49%
Naisia

Ei tietoa tai muu: alle 1 %

Tällaisia ammattilaisemme ovat

Vastajiemme profiileissa oli eroja sen mukaan painottuivatko heidän työtehtävänsä myyntiin vai markkinointiin. Myös sukupuolten välillä oli selvät erot.

Naisten profiili

- Korkeampi koulutus kuin miehillä
- Naisvastaajat iältään nuorempia
- Palkka systemaattisesti alhaisempi kuin miehillä
- Työskentelevät suhteellisesti miehiä enemmän markkinointi- kuin myyntitehtävissä

Miesten profiili

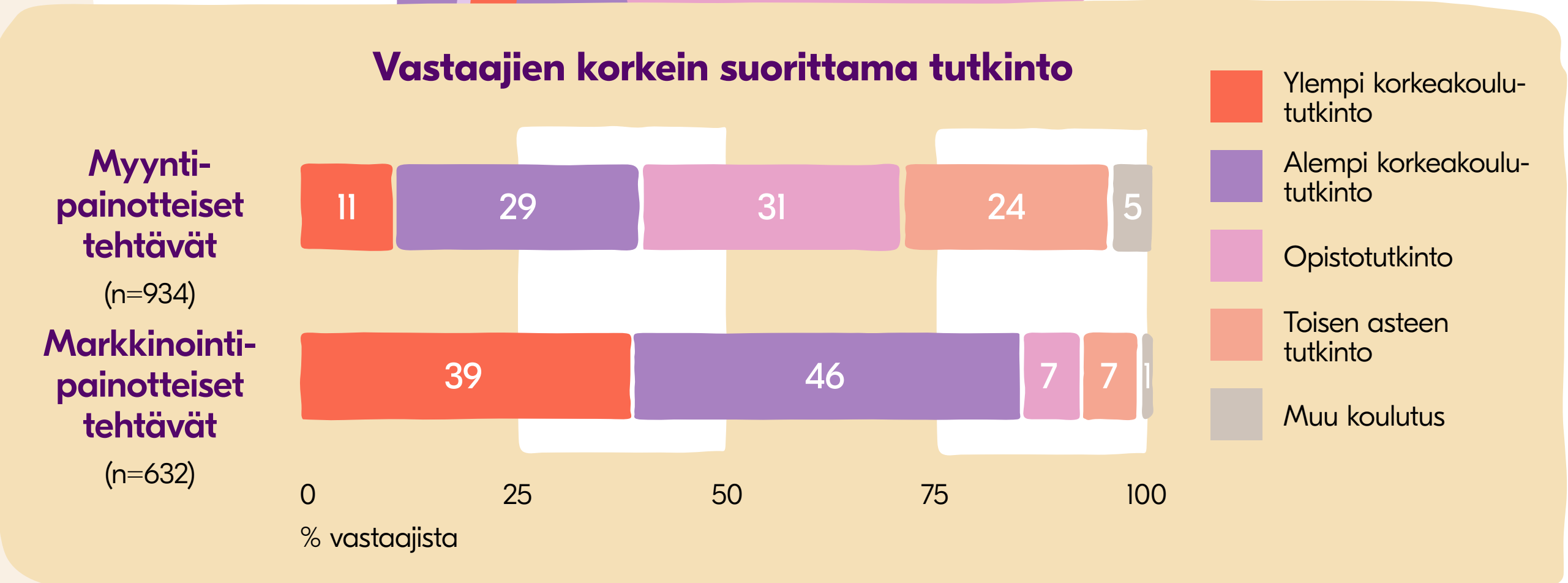
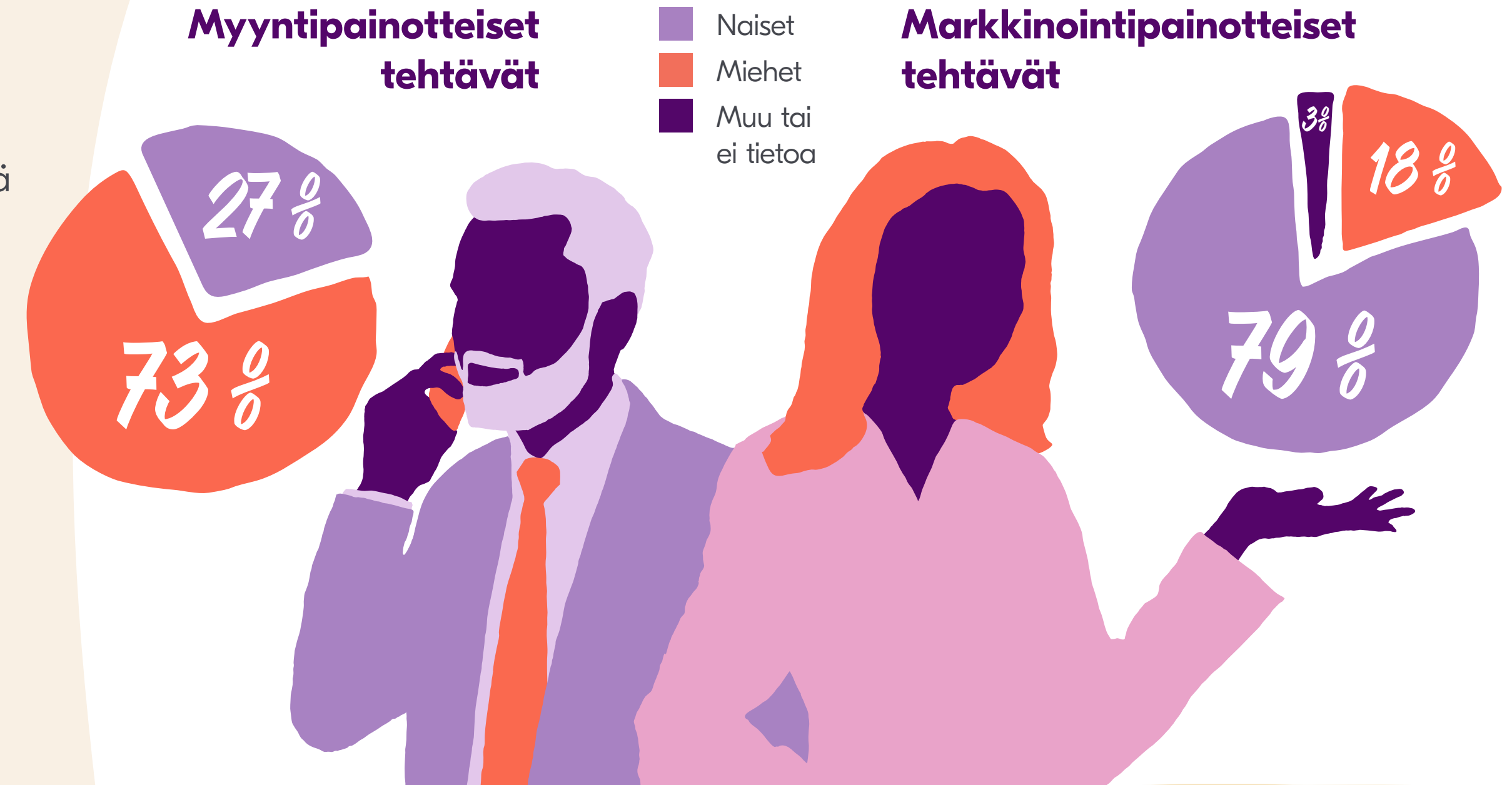
- Koulutustaso alhaisempi kuin naisilla
- Miesvastaajat iältään vanhempia
- Usein pitkäkö työkokemus myyntialalta
- Korkeammat palkat kuin naisilla
- Miehet ovat naisia useammin esihenkilö- tai johtaja-asemassa

Markkinoinnin profiili

- Ansiotaso pienempi kuin myynnissä
- Naisten osuus suurempi
- Nuorempia vastaajia: vain neljännes on yli 45-vuotiaita
- Tyypillisimmin palkkausmuoto on kiinteä.
- Liikunta- ja kulttuurietu jonkin verran yleisempi

Myynnin profiili

- Hyvät ansiot
- läkkäämpiä vastaajia: lähes kolme neljänestä on yli 45-vuotiaita
- Tyypillisimmin palkkaus koostuu kiinteän palkan ja kannusteiden erilaisista yhdistelmistä.
- Autoetu on selvästi yleisempi



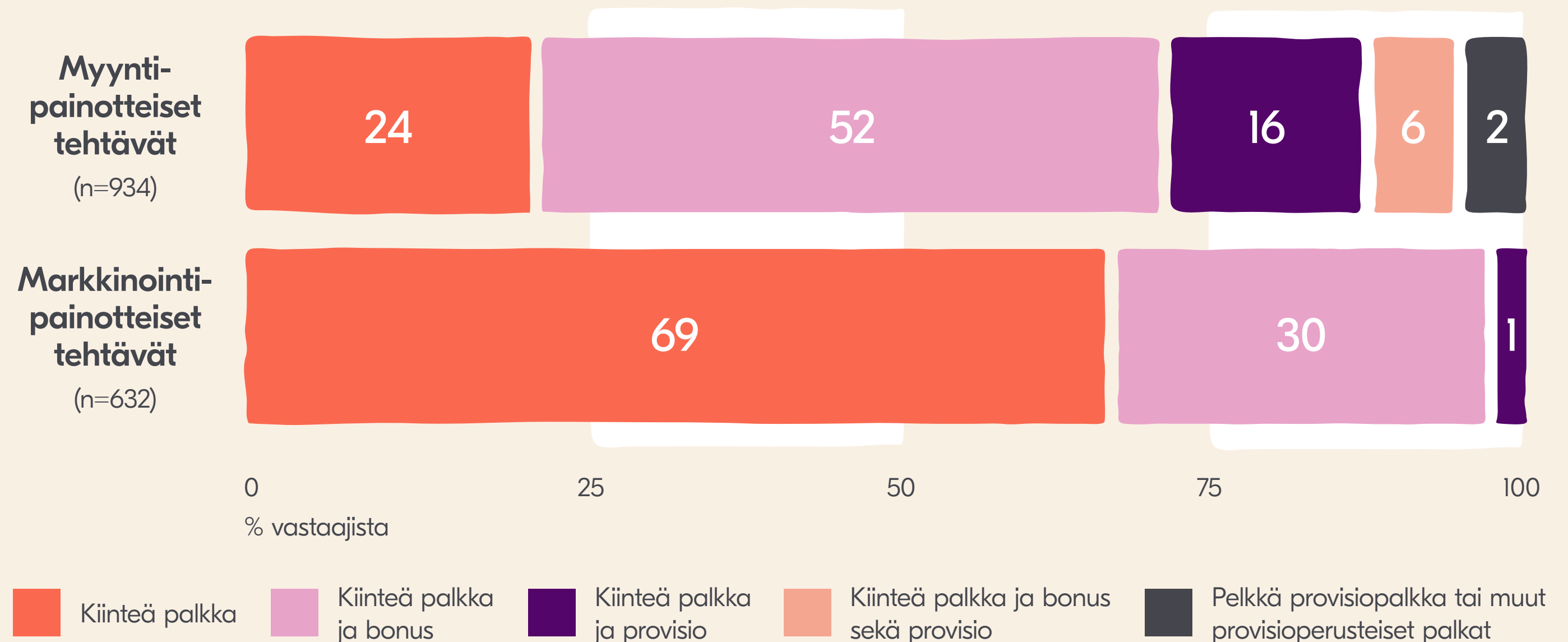
Myyjiä kannustetaan tuloksiin

Myynnin ammattilaisten palkkauksessa provisiomalli on yhä harvemmalla. Sitä vastoin bonusmallin yleistyminen myyjillä on näkynyt trendinomaisena muutoksena jo muutaman vuoden ajan.

Markkinoinnin ammattilaisilla taas kiinteä palkka on jymähtänyt vakiokäytännöksi. Positiivinen asia on, että isommissa yrityksissä bonusmaksaminen myös markkinoijille on jo yleistynyt. Kuitenkin pienet, alle 50 henkilöä työllistävät yritykset eivät kovin herkästi kannusta markkinoijia bonuksilla tulosten saavuttamiseksi. Tämä korostui erityisesti mainostoimistoissa työskentelevillä alan osaajilla.

Palkan koostumuksella on iso vaikutus ansiotasoon. Kiinteän palkan lisäksi maksettavat kannustimet (bonus tai proviisio) nostavat bruttoansioita merkittävästi.

Palkan koostumus



Kokemus ja palkka

Myyntipainotteisissa tehtävissä on paremmat palkat kuin markkinointipainotteisissa. Tehtävän myyntipainotteisuus selittää yksin noin 500 euroa korkeamman kuukausipalkan markkinointipainotteisiin tehtäviin nähden.

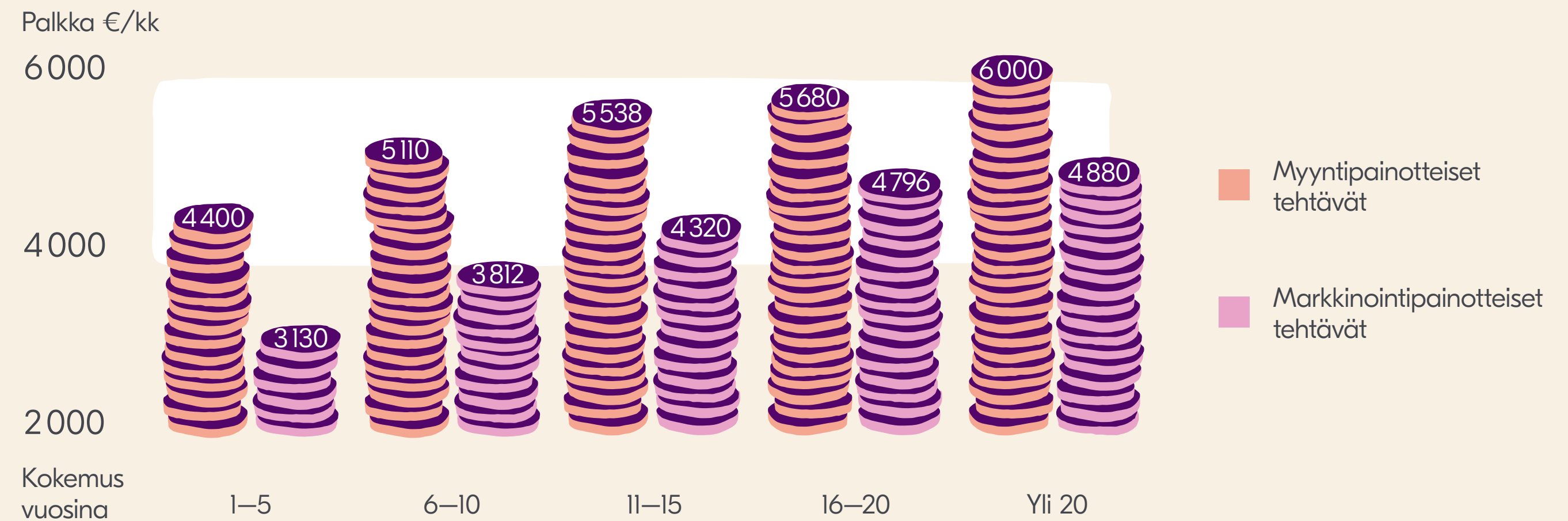
Markkinointitehtävissä palkka ei vaikuta kasvavan enää yli 55-vuotiailla tai yli 20 työkokemusvuoden jälkeen. Myyntitehtävissä vastaavaa pysähtymistä palkkakehityksessä ei näy.

Alle 25-vuotiailla bruttopalkan ero on suurimmillaan myynti- ja markkinointipainotteisten tehtävien välillä. Ero säilyy selvästi myös iän karttuessa.

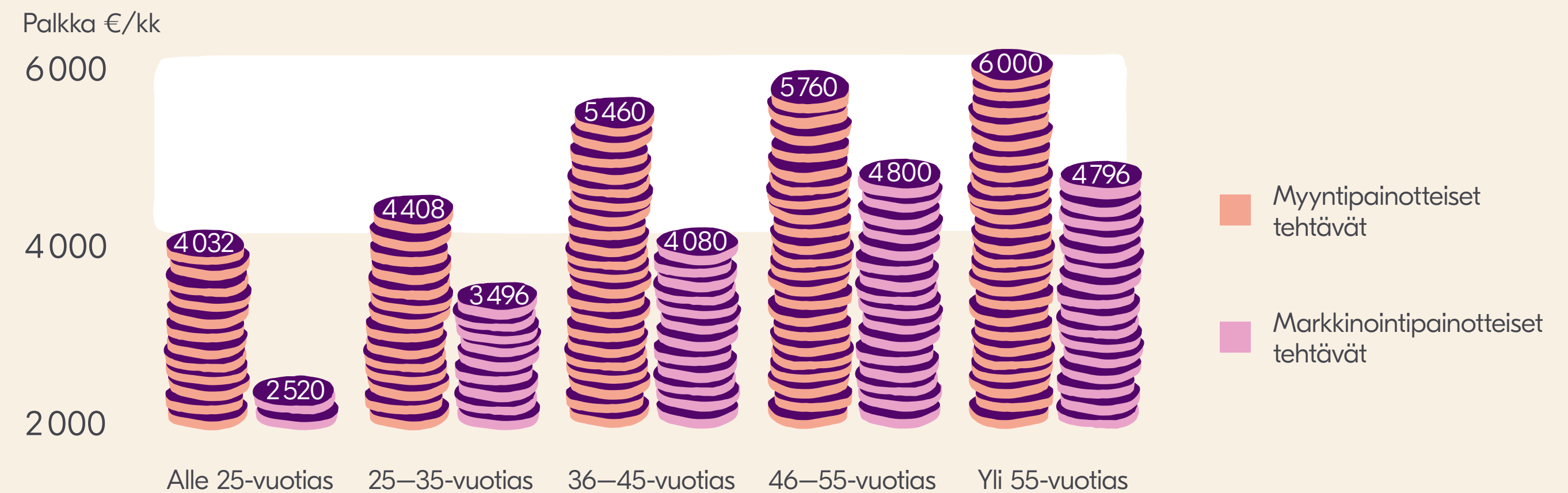
Minkä pitäisi vaikuttaa palkan muodostumiseen?

- Henkilökohtainen suoriutuminen **94 %**
- Kokemus **85 %**
- Työnantajan taloudellinen tulos **58 %**
- Jatkuva ja tuore opiskelu **37 %**

Kokemuksen vaikutus palkkaan

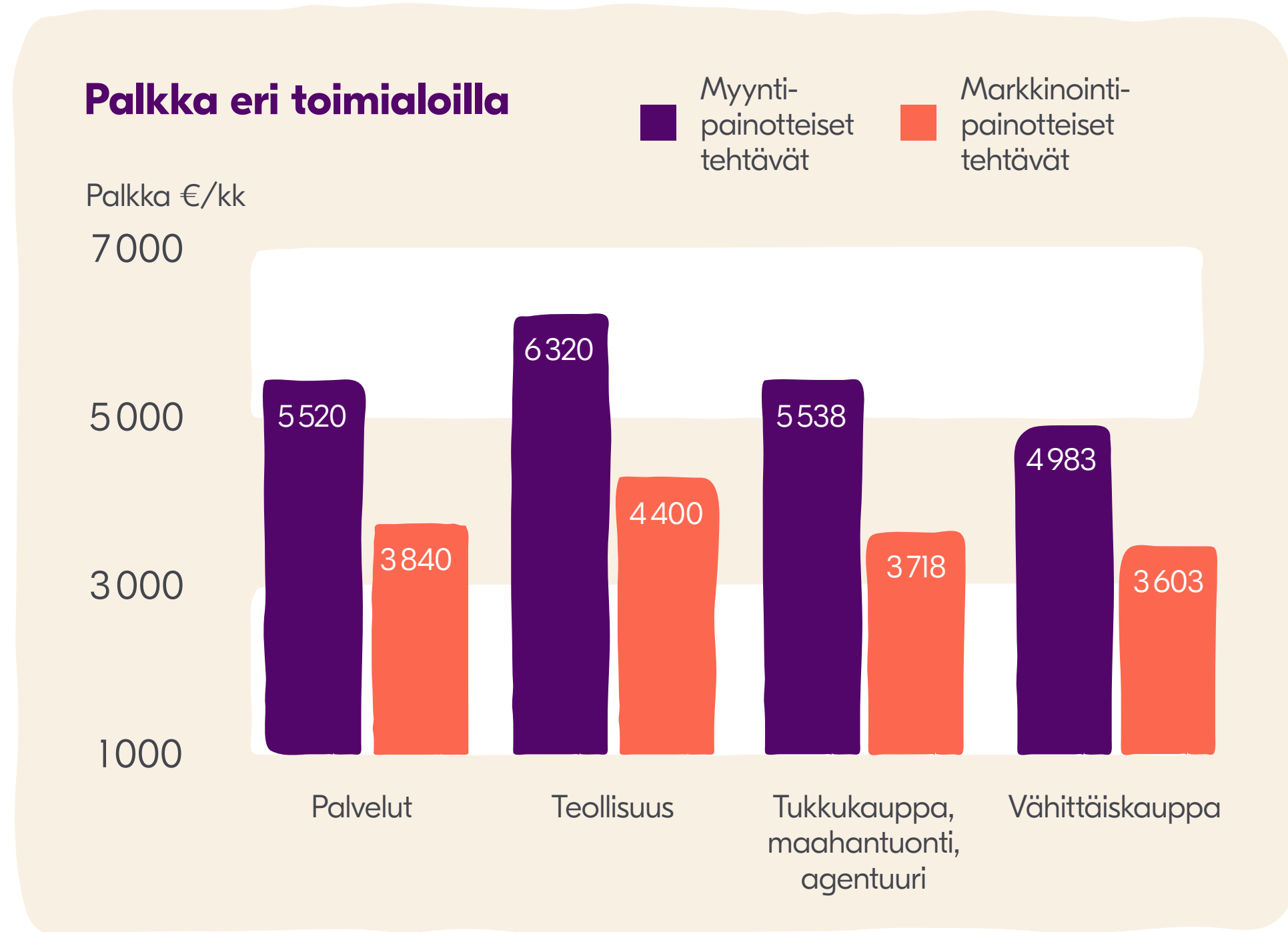


Palkka eri ikävuosina



Päätoimialojen ansiotasossa eroja

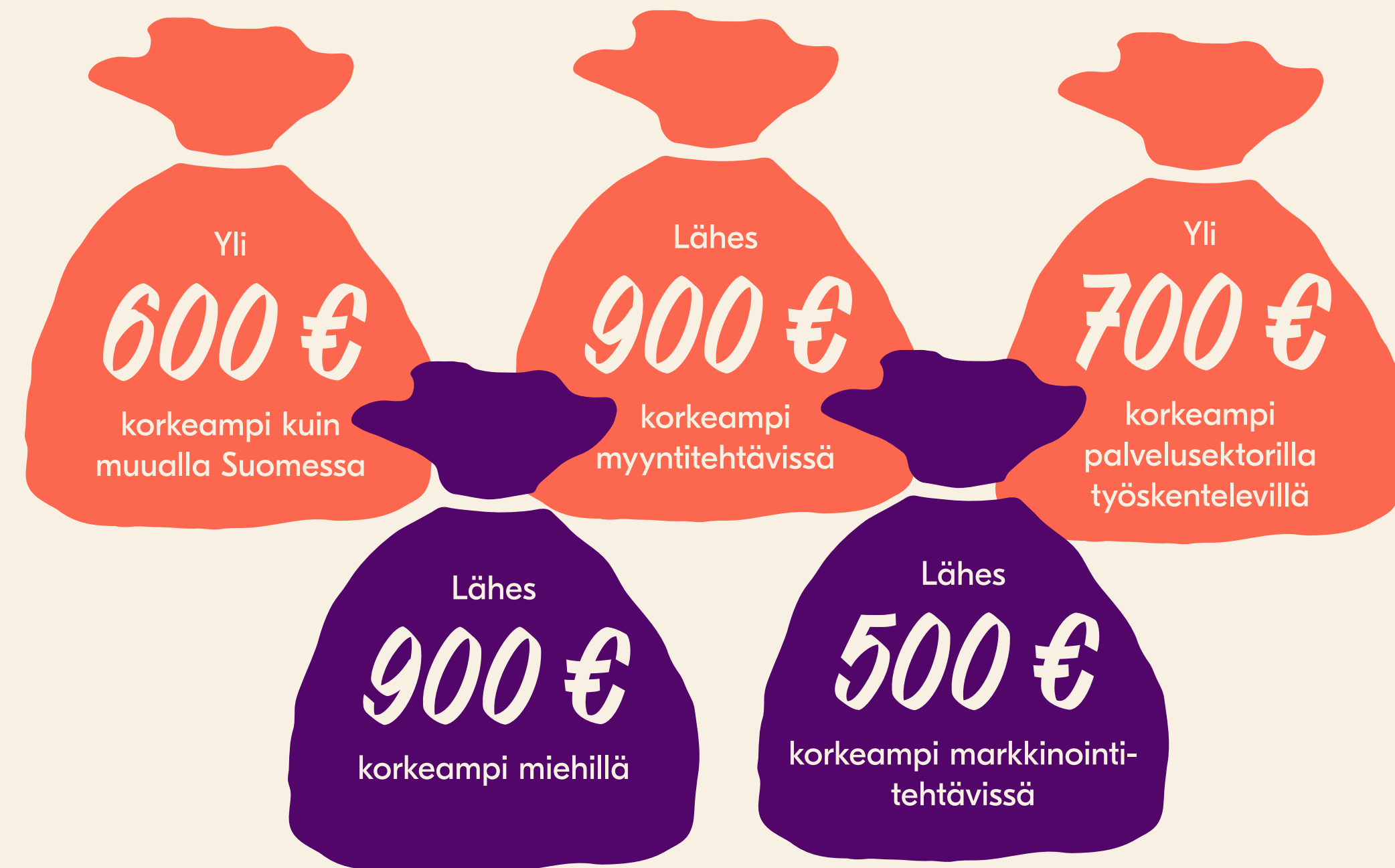
Palkkatasossa on selvät erot päätoimialojen välillä. Kuten monena vuotena aiemminkin, on teollisuus edelleen palkkajohtaja. Palvelualalla palkat taas ovat ilahduttavasti nousseet tukkukaupan palkkojen tasolle.



Uudellamaalla hyvät tienestit

Uudellamaalla myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten ansiotaso on selkeästi muuta maata parempi riippumatta palkkausmallista.

Verrattuna muuhun Suomeen ansiotaso Uudellamaalla asuvilla on:



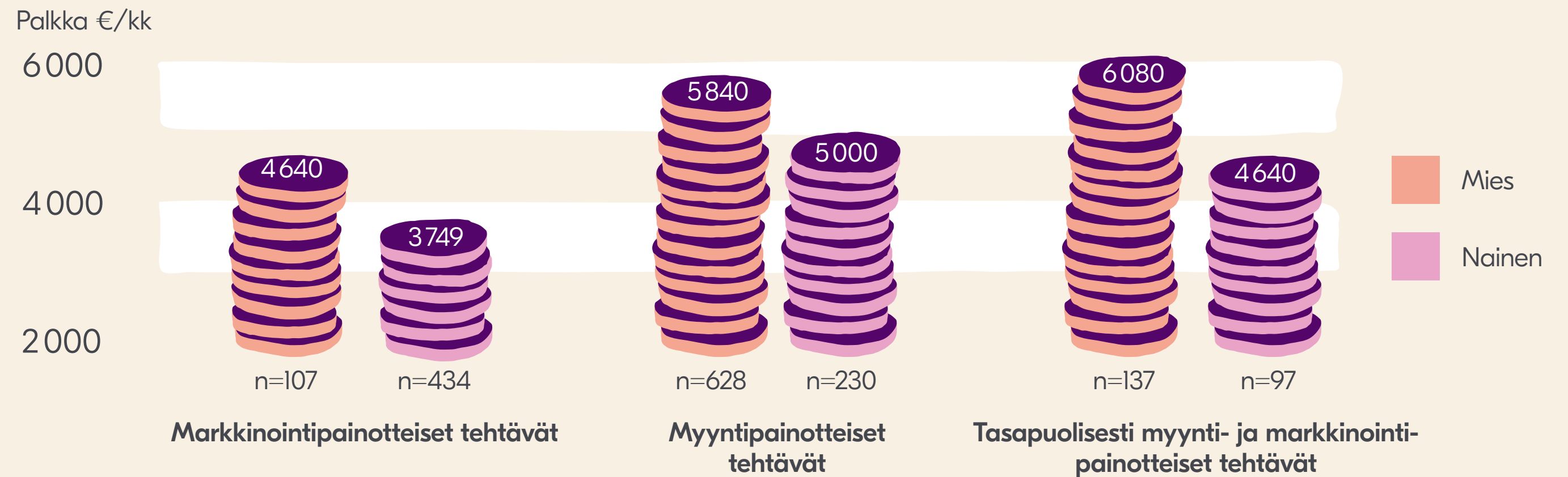
Naisten palkka on perusteetta alhaisempi

Myynnin ja markkinoinnin tehtävissä työskentelevien palkkaan vaikuttaa selkeästi sukupuoli. Kun tutkimuksen muuttajat vakioitiin, vahvistui, että miessukupuoli nostaa kuukausiansioita noin 1000 euroa. Palkkaero näkyi riippumatta siitä työskentelikö vastaaja myynnin vai markkinoinnin tehtävissä.

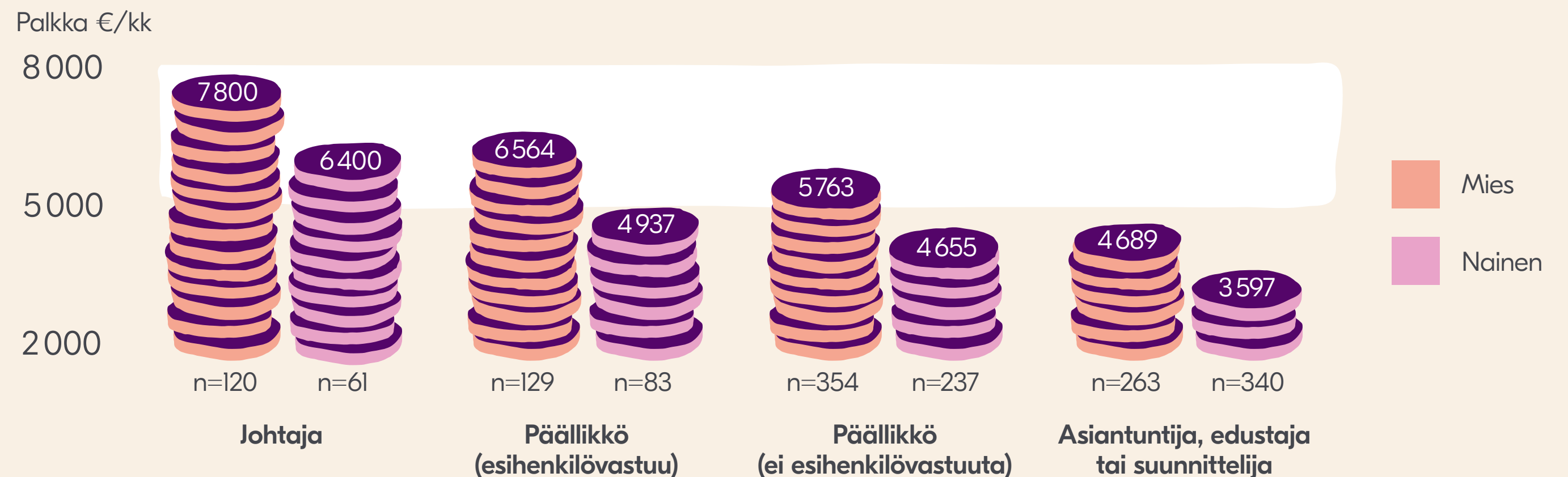
Tehtävätasolla euromääräinen palkkaero sukupuolten välillä erottuu myös selkeästi. Ero jopa kasvaa mitä korkeammassa asemassa vastaaja on.

Vastaajien sijoittumisessa eri päätoimialoille näkyi, että naisvastaajia oli kaksi kertaa enemmän mainos- ja mediatoimistojen palveluksessa. Vastaavasti teollisuudessa miehiä työskentelee kaksi kertaa enemmän.

Sukupuolen ja työtehtävien mukaan



Sukupuolen ja tehtävätason mukaan





Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset ovat liikettä luova voima. Liike pitää Suomen hyvinvoivana.

MMA valvoo alojen ammattilaisten yhteiskunnallista etua, tarjoaa työelämäturvaa sekä kouluttaa. MMA:n päämääränä on jäsenten menestys ja hyvinvointi.

mma.fi

