

**LEIMET OY
MARKNADSUNDERSÖKNING 2011**

Leimet Oy är ett familjeägt företag inom metallindustrin, grundat 1963. Företagets kärnverksamhet är tillverkning och marknadsföring av bergskor och pålskarvar för betongpålar som säljs till påltillverkare i hela Europa. Kvalitet är centralt för Leimet. Företaget har avtal om kontinuerlig kvalitetskontroll med VTT i Finland och SBS i Sverige. Vi använder också en kvalitetshandbok som följer ISO-standarderna för kvalitetsledning, ISO 9001. Nedan presenteras resultatet av en marknadsundersökning som genomfördes tidigare i år och som också hjälper oss att förbättra och säkerställa verksamhetskvaliteten ur kundernas synvinkel.

Marknadsundersökningens syften mot bakgrund av den internationella verksamhetsmiljöns utmaningar

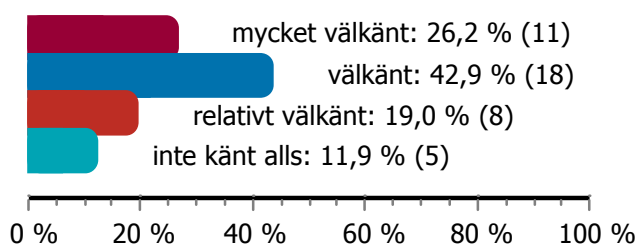
Under januari–februari 2011 genomförde Leimet Oy en internationell marknadsundersökning i samarbete med undersökningsföretaget Innolink Research Oy. Målet med undersökningen var att kartlägga vilka urvalskriterier som potentiella och befintliga kunder i första hand använder sig av när de väljer leverantör av pålprodukter, samt hur de föredrar att ta emot marknadsföringsinformation från företag i branschen. Undersökningen gav dessutom också ett mått på hur välkänt Leimet Oy är och på respondenternas intresse för företagets produkter och tjänster.

Kundnöjdhet behandlades också, genom att vi mätte hur nöjda företagets nuvarande kunder är när det gäller samarbetet och företagets olika verksamhetsområden.

Undersökningen omfattade intervjuer med 43 företagsrepresentanter från 13 målländer, huvudsakligen i Europa. Ett stort tack till alla som medverkat!

Resultatet visar att Leimet Oy är välkänt och att det finns ett stort intresse för samarbete

Leimet är en välkänd leverantör av pålprodukter. Sammanlagt 88 % av respondenterna ansåg att företaget är mycket välkänt, välkänt eller relativt välkänt (se figur 1).



Figur 1. Hur välkänt är Leimet Oy enligt din uppfattning?

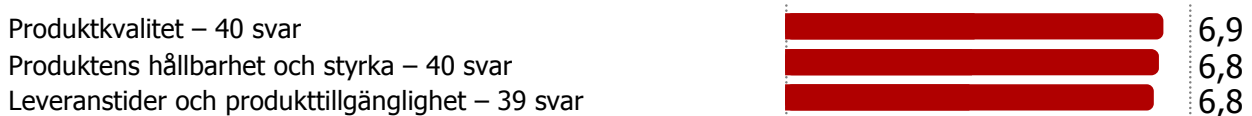
Respondenterna var också intresserade av att bli kunder till eller fördjupa sitt samarbete med Leimet Oy. En majoritet av företagsrepresentanterna – 83 % närmare bestämt – var intresserade av att inleda eller fördjupa ett samarbete. Undersökningen ger vid handen att Leimet Oys tjänster uppfattas som attraktiva och att företaget är bra på att informera sina kunder om produktutbudet via olika kanaler.

Intresset för partnerskap med företaget ökade av naturliga skäl på grund av Leimets framgångar på marknaden när det gäller kvalitet, tillgänglighet, samarbetsförmåga och konkurrenskraftiga priser. När det gäller faktorer som har att göra med produktkvalitet anser t.ex. en majoritet (82 %) att Leimet presterar bättre än sina konkurrenter.

Tyngdpunkten läggs på produktrelaterade faktorer vid valet av leverantör

Starka och hållbara produkter av god kvalitet anses vara en avgörande förutsättning för samarbete med ett företag som levererar pålprodukter (se figur 2). Andra avgörande faktorer är leveranstider och produkttillgänglighet.

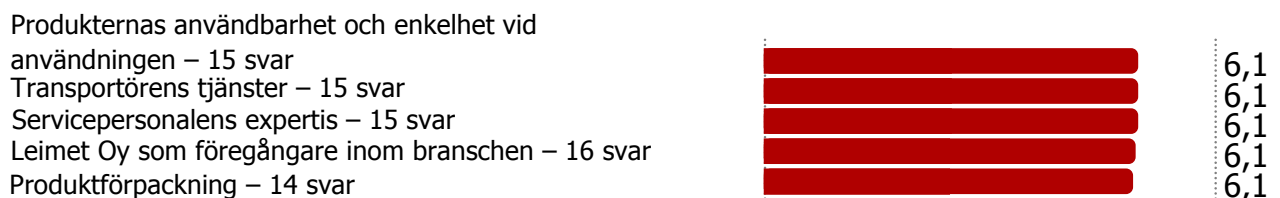
Respondenterna ansåg att de viktigaste kanalerna för marknadsföringskommunikation var broschyrer och tidningar som skickas via e-post (62 %) samt telefonkontakt med en representant för företaget (43 %), eftersom det går fort och garanterar att informationen är aktuell. Leimet Oy kommer att väga in detta när vi utvecklar vår marknadsföringskommunikation vidare.



Figur 2. Några av de faktorer som respondenterna anser vara viktigast för ett företag i den här branschen (skala: 1–7).

Leimet Oy är en föregångare inom sitt område

Kunderna berömde Leimet Oy i synnerhet för produktrelaterade faktorer som produkternas användbarhet och enkelhet vid användningen samt ändamålsenliga förpackningar. Leimet fick också positiv återkoppling bland annat på transportörernas arbete och servicepersonalens expertis. Kunderna anser också att Leimet Oy är en föregångare inom sitt område. Allmänt sett visar enkäten att kunderna är nöjda med alla de verksamhetsrelaterade faktorer som undersöktes: På en skala mellan 1 och 7 fick alla de faktorer som mättes minst 5,7 i betyg.



Figur 3. Faktorer som visar de områden där Leimet Oy presterar bäst (skala 1–7).

Marknadsundersökningen användes också för att avgöra vilka områden kunderna anser att företaget bör utveckla vidare. Enligt de resultat som gäller verksamhetsutveckling hoppas en del respondenter på större investeringar i marknadsföringskommunikation i olika länder (med anknytning till företagets webbplats och utbildning för inköpare) samt möjlighet till extremt snabba leveranser. I allmänhet är det viktigt för kunderna att avtalade leveranstider hålls och att samarbetet löper smidigt i beställnings- och leveransprocessens alla faser. Kunderna skulle också gärna se att Leimet Oy deltog i deras utvecklingsprojekt.

Tack!

Vi använder återkopplingen från dig för att utveckla vår verksamhet vidare på ett sätt som sätter kunden i fokus. Vi vill använda vår effektiva produktion, höga kvalitet och över fyrtio år långa erfarenhet för att tillhandahålla konkurrenskraftiga produkter till våra kunder. Vi hoppas få värdefull återkoppling från dig även i framtiden.

Leimet OyAntti Leino
Managing Director**Innolink Research Oy**Tuomas Liukkala
Manager, Innolink Business