

Indhold

Konklusioner	Side 2
Metode	Side 3
Forventninger til virksomhedernes omsætning	Side 4 - 6
Forventninger til antal ansatte og grad af sikkerhed i jobbet	Side 7 - 9
Udfordringer som salgsleder	Side 10

Konklusioner

- Forventningerne til virksomhedernes omsætning er i 2013 faldet i forhold til 2012, men er dog væsentligt bedre end i 2009 og 2010.
- 14 % forventer, at deres virksomhed vil afskedige medarbejdere i løbet af 2013. Det er væsentligt lavere end i kriseårene 2009 og 2010, hvor andelen var på henholdsvis 30 og 17 %.
- I forhold til 2009 og 2010 er sælgerne mere sikre på deres job. I dag er det kun 5 %, som frygter at blive fyret. I 2009 var den andel 15 % og 17 % i 2010. Salgslederne tilkendegiver, at deres største udfordring er at skabe nytænkning/innovation og fastsætte mål/strategi.

Undersøgelsens svarprocent

	Antal	Procent
Bruttoliste	2.359	100,0 %
Intet svar	1.447	61,3 %
Ønsker ikke at deltage	43	1,8 %
Ufuldstændige besvarelser	40	1,7 %
Gennemførte interviews	829	35,1 %

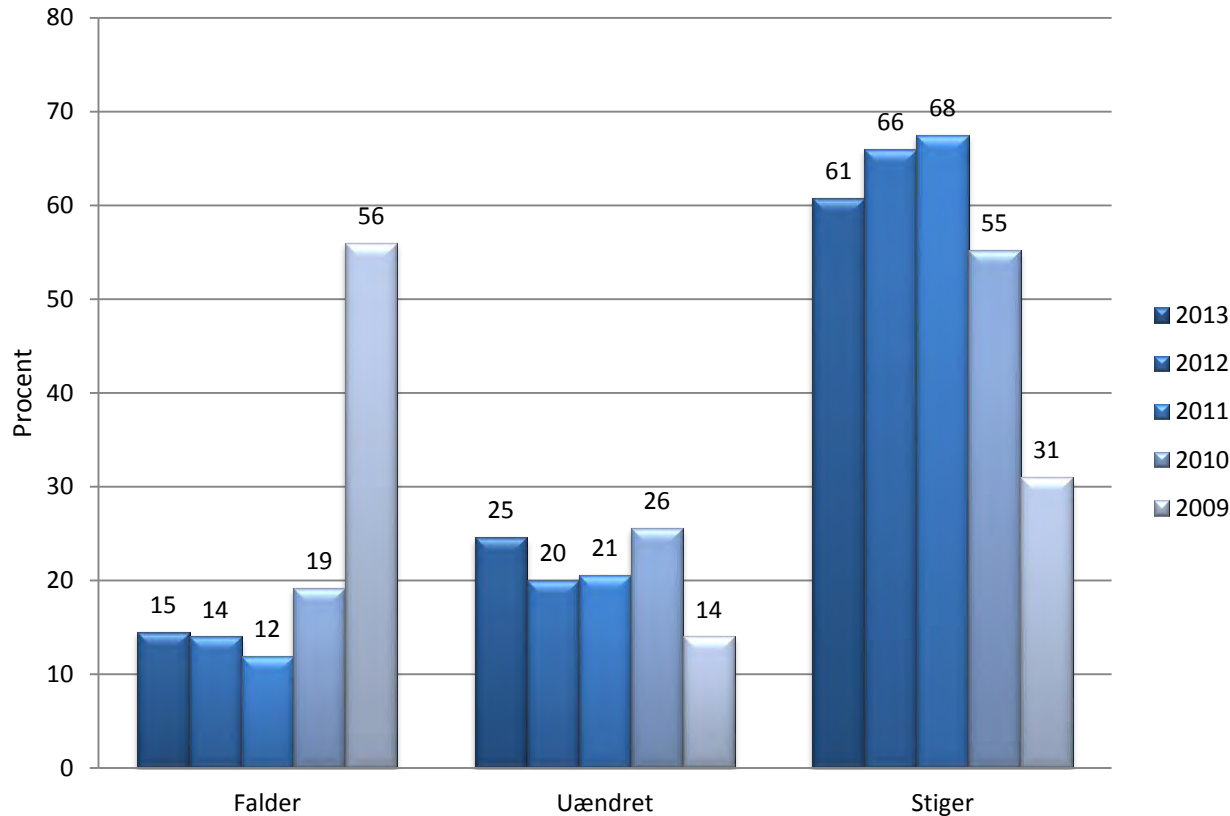
Undersøgelsen er udsendt til Business Danmarks medlemspanel 25. februar 2013. Der blev udsendt en påmindelsesmail 5. marts 2013.

Datamaterialet er en anelse skævvredet på alder og køn i forhold til populationen. Datamaterialet er underrepræsenteret blandt yngre respondenter, og omvendt overrepræsenteret blandt ældre respondenter. Ligeledes er kvinder underrepræsenteret og mænd overrepræsenteret. Data er blevet vejet for at kompensere for skævheden på alder og køn.

Ellers forudsætter vi, at datamaterialet er repræsentativt i forhold til medlems sammensætningen i foreningen.

Dækningsgraden i forhold til hele foreningen er 3,8 %.

Forventninger til virksomhedens omsætning 2012



I forhold til sidste års salgskonjunkturundersøgelse kan der observeres et fald i forventningerne til omsætningen.

Forventningerne i 2013 er dog markant bedre end i 2010 og 2009.

Forventninger til stigning i omsætningen

Forventning til stigning i omsætningen	Fra 2012 til 2013	Fra 2011 til 2012	Fra 2010 til 2011	Fra 2009 til 2010
Omsætningen stiger med 1 – 5 %	40,8 %	33,2 %	32,2 %	36,5 %
Omsætningen stiger med 6 – 10 %	33,0 %	37,8 %	35,5 %	39,5 %
Omsætningen stiger med 11 – 15 %	13,1 %	17,7 %	16,1 %	10,7 %
Omsætningen stiger med 16 – 20 %	5,8 %	4,2 %	5,2 %	6,1 %
Omsætningen stiger med over 20 %	7,2 %	7,1 %	11,1 %	7,2 %
Total	100,0 %	100 %	100 %	100 %

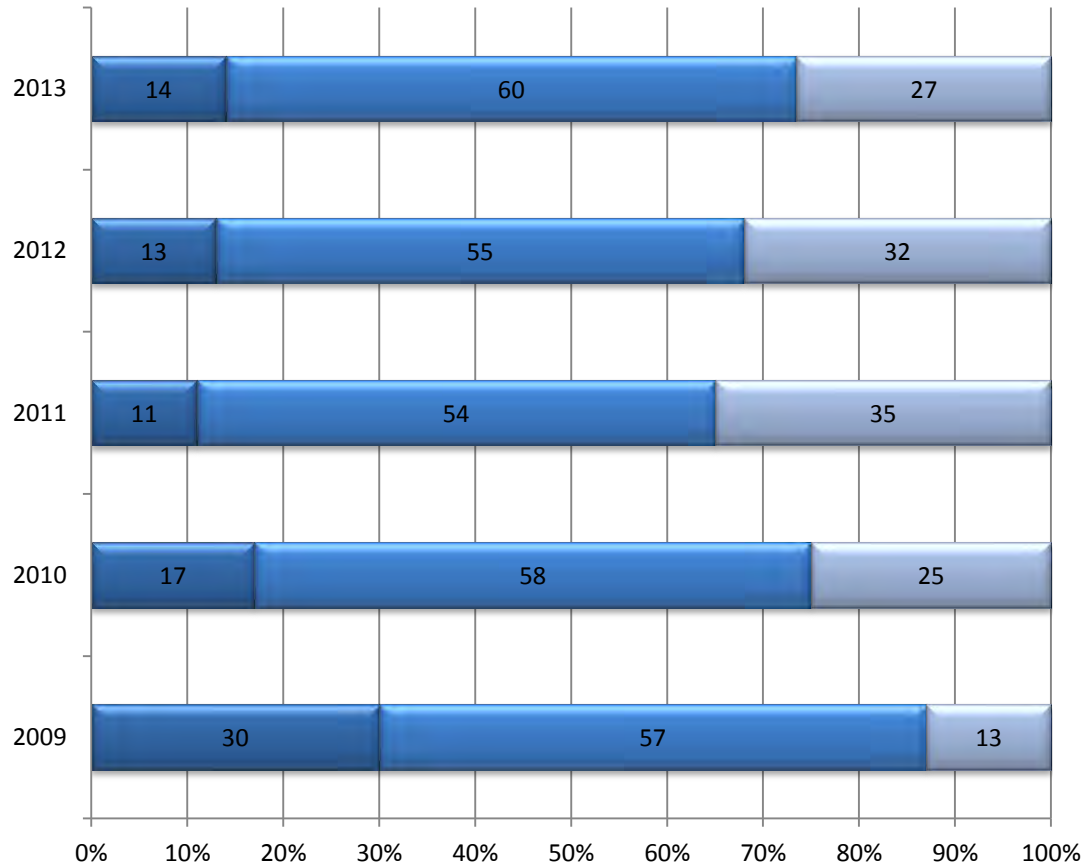
Blandt de respondenter, der forventer en stigning i omsætningen, forventer 74 % af de adspurgte, at omsætningen stiger mellem 1 – 10 %.

Forventninger til fald i omsætningen

Forventning til fald i omsætningen	Fra 2012 til 2013	Fra 2011 til 2012	Fra 2010 til 2011	Fra 2009 til 2010
Omsætningen falder med 1 – 5 %	35,7 %	36,2 %	35,3 %	28,8 %
Omsætningen falder med 6 – 10 %	45,2 %	31,0 %	37,6 %	36,4 %
Omsætningen falder med 11 – 15 %	11,2 %	16,4 %	14,7 %	16,8 %
Omsætningen falder med 16 – 20 %	5,4 %	10,0 %	8,0 %	6,0 %
Omsætningen falder med over 20 %	2,4 %	6,4 %	4,3 %	12,0 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Blandt de respondenter, der forventer et fald i omsætningen, forventer 81 % af de adspurgte, at omsætningen falder mellem 1 – 10 %.

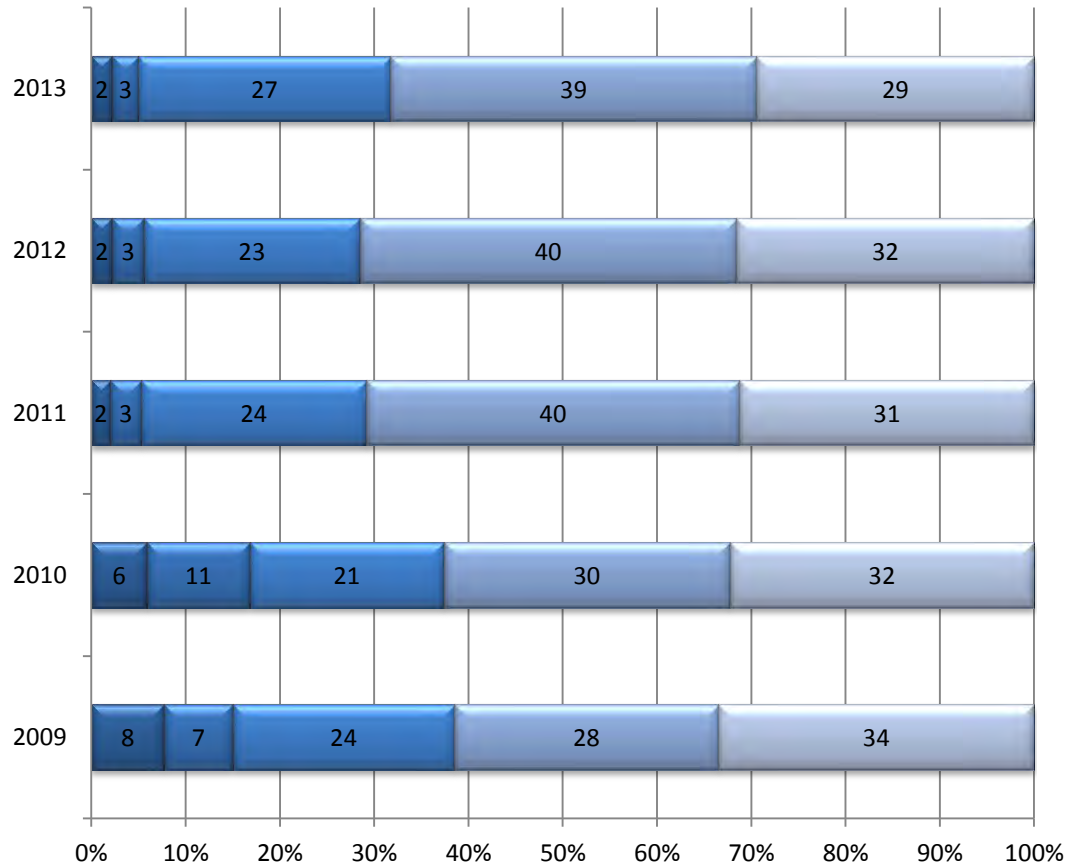
Forventninger til antallet af medarbejdere i virksomheden



Lidt over en fjerdedel forventer, at virksomheden vil øge antallet af ansatte i 2013. Det er et fald på 5 procentpoint i forhold til sidste års undersøgelse. 14 % forventer, at antallet af ansatte vil reduceres. Respondenterne er alt i alt blevet lidt mere pessimistiske.

Forventningerne er dog markant bedre end i 2009 og 2010.

Grad af sikkerhed i jobbet

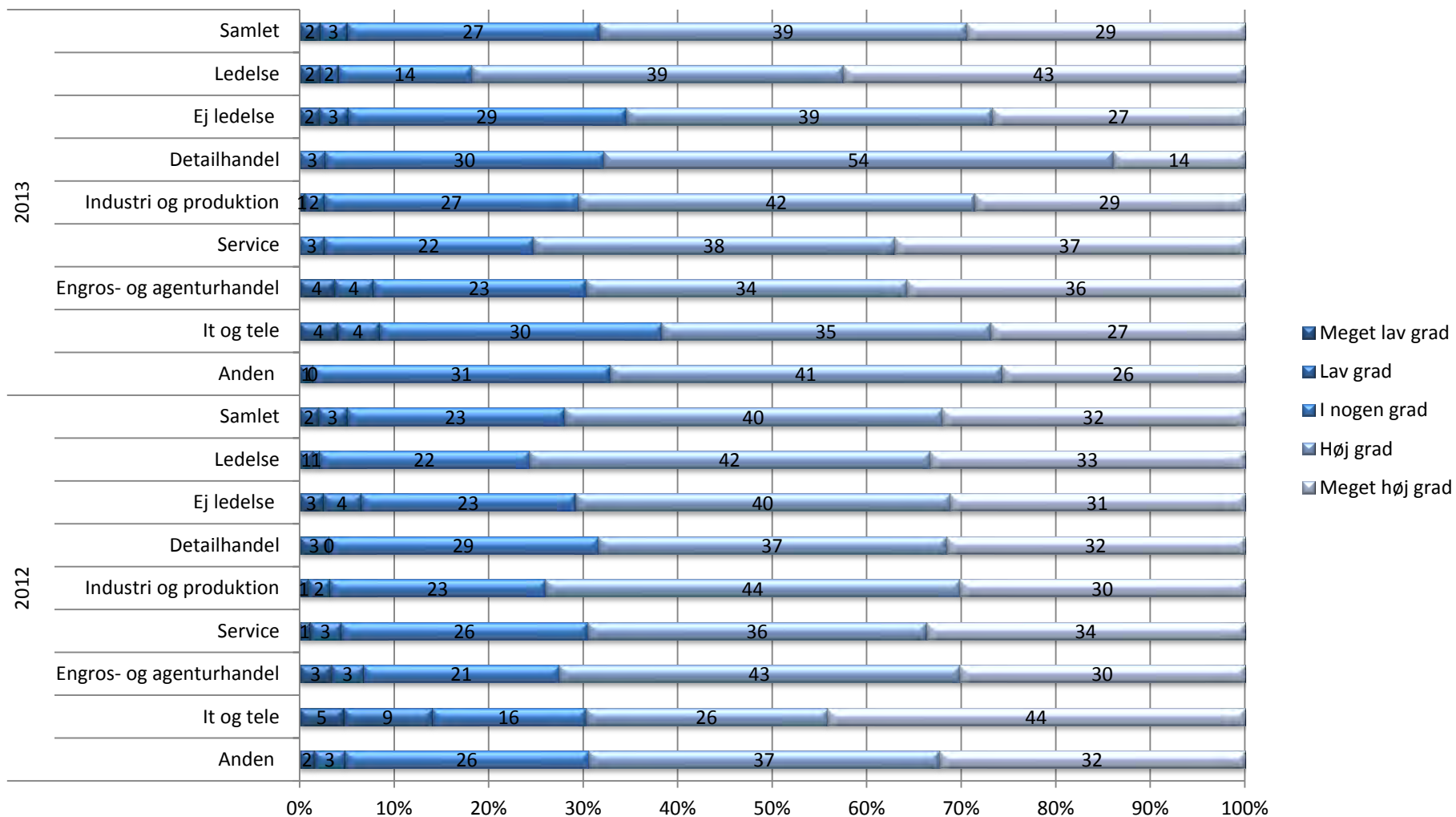


- Meget lav
- Lav
- Nogen grad
- Høj
- Meget høj

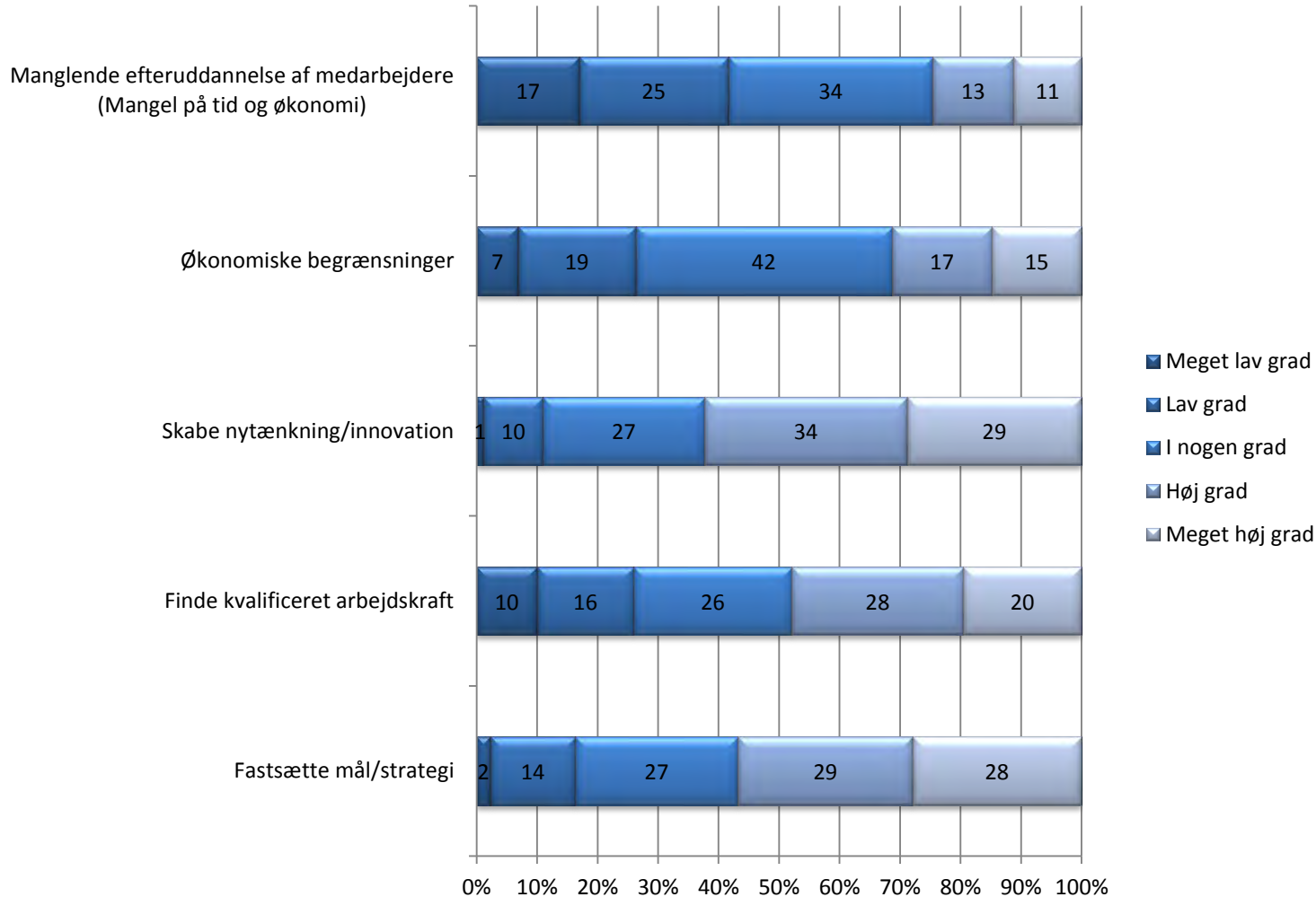
5 % af respondenterne føler sig i meget lav grad eller i lav grad sikre på jobbet. Det vil sige, at 5 % af sælgerne føler sig usikre på deres jobsituation. Tendensen i data er lidt negativ. 4 % er skiftet fra høj og meget høj til i nogen grad.

I forhold til 2009 og 2010 er graden af sikkerhed i jobbet dog væsentligt forbedret.

Sikkerhed i jobbet fordelt på branche og ledelsesansvar



Hvilke udfordringer har du som salgsleder?



De fleste salgsledere tilkendegiver, at deres største udfordring er at skabe nytænkning/innovation. Derudover er det tilsyneladende også en udfordring, at opstille relevante mål og strategier.

Efteruddannelse af medarbejdere er den mindste udfordring ud af de fem udfordringer vi har opstillet.