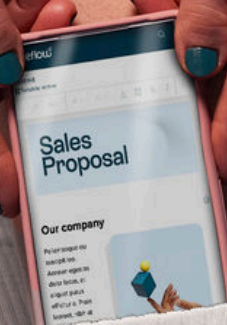


onflow

Katsaus B2B- sopimusten nykytilaan

Sopimushallinnan trendit



Tiivistelmä



Vuosi 2023 oli se vuosi, jolloin tekoäly jätti merkittävän jälkensä maailmaan, ja vuoden 2024 aikana automaation kysyntä ei ole koskaan ollut suurempaa. Vuonna 2024 muutoksessa ei ole ainoastaan B2B-sopimusten tila, vaan kaikki liiketoiminnan osa-alueet. Yritykset haluavat nopeuttaa toimintaansa - eri alustoilla, eri paikoissa ja eri aikavyöhykkeillä - ja markkinat reagoivat tähän nopeammin kuin koskaan.

Tässä raportissa on kuitenkin kyse sopimusten hallinnasta, joka on elintärkeä osa mitä tahansa liiketoimintaa. Sopimukset vaikuttavat koko organisaatioon, ja niillä on merkittävä rooli kaikessa aina myynnistä ja HR:stä hankintoihin ja oikeudellisiin kysymyksiin. Vuoden 2024 suuri sopimushallinnan teema on automaatio. Se tarkoittaa, että sähköisiä allekirjoituksia ja digitaalisia sopimuksia käytetään nopeampaan sopimiseen ja virheiden minimointiin.

Viime vuoden teknologiset edistysaskeleet kannustavat yrityksiä siirtymään digitaalisiin sopimuksiin, pois kynästä ja paperista. Sähköiset allekirjoitukset ovat yleistymässä, ja ne mahdollistavat sen, että osapuolet voivat tehdä sopimukset etänä ilman viiveitä. Tämä paitsi nopeuttaa liiketoimia myös parantaa turvallisuutta ja säästää ympäristöä vähentämällä paperin käyttöä.

Sopimushallinta pähkinänkuoressa

Määrittelemme sopimushallinnan prosessiksi, jossa hallinnoidaan sopimuksia, joita teet joko yksilönä tai yrityksenä muiden osapuolten kanssa. Prosessi kattaa koko sopimusten elinkaaren aina ajasta ennen allekirjoittamista sen jälkeiseen aikaan, ja se kattaa sopimusten uusimisen, uudelleenneuvottelemisen, toteuttamisen, noudattamisen, arkistoinnin ja säilyttämisen.

Tässä raportissa:



Tulevaisuuden sopimusten tärkeimmät ominaisuudet



Tärkeimmät syyt, miksi sopimuksia ei allekirjoiteta



Digitaalisten sopimusten käytön laajuus yrityksissä



Suosivatko yritykset sähköisiä vai kirjallisia allekirjoituksia

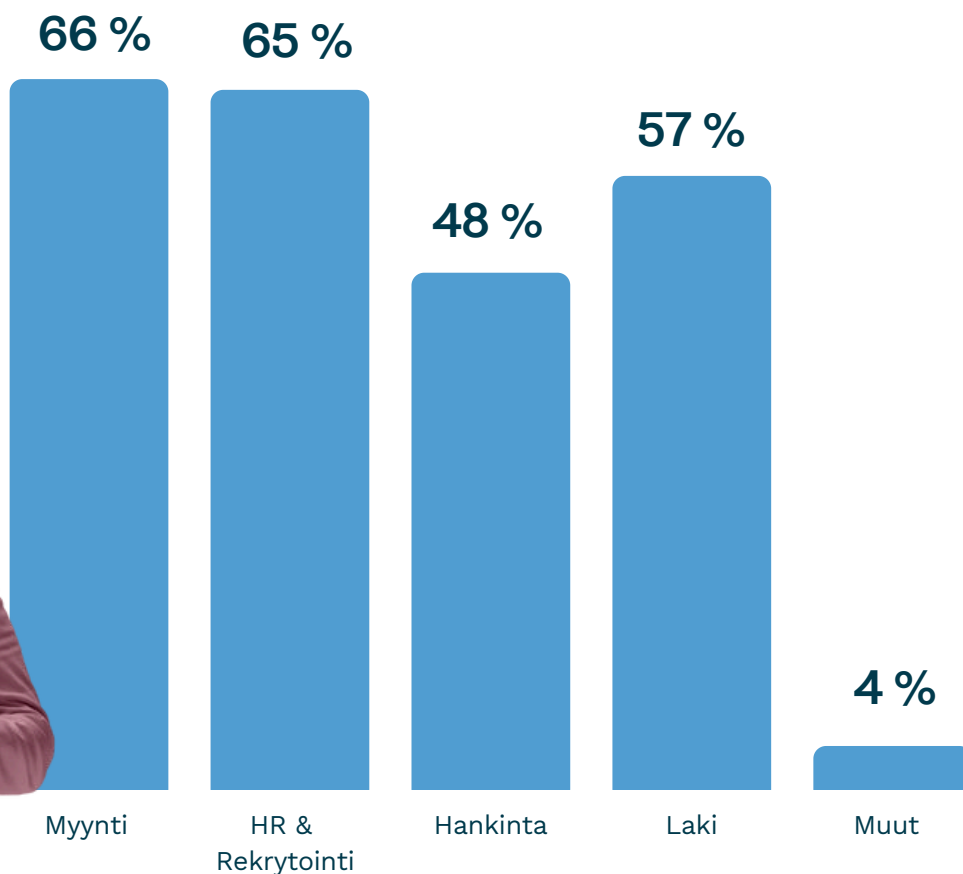


ROI, jota voit odottaa digitaalisen sopimustyökalun käyttöönotosta

Tässä raportissa syvennytään B2B-sopimusten tilaan vuonna 2024 - mikä on yritysten nykytilanne ja mitä on odotettavissa tulevaisuudessa? Löydät kaikki vastaukset täältä.



Mihin vastaajat käyttävät sopimuksia:



Metodologia

Tämän raportin tavoitteena on saada käsitys siitä, miten yritykset hallinnoivat sopimuksiaan nykyään ja mihin suuntaan ne ovat menossa. Toteutimme tutkimuksen, jossa kysyimme 300:lta liiketoiminnan ammattilaiselta kahdessa maanosassa ja seitsemässä maassa heidän sopimustensa hallinnasta.

Vastaajat ovat Yhdysvalloista, Yhdistyneestä kuningaskunnasta, Suomesta, Ruotsista, Alankomaista, Norjasta ja Ranskasta. He kaikki hallinnoivat sopimuksia osana työtään joko laatimalla, muokkaamalla, lähettämällä tai allekirjoittamalla niitä.

Sopimusautomaatio yleistyy

3 tärkeintä ominaisuutta tulevaisuuden sopimuksia ajatellen:

32 %

Ne voidaan allekirjoittaa millä tahansa laitteella

28 %

Ne voidaan integroida CRM:ään tai valitsemaasi alustaan

26 %

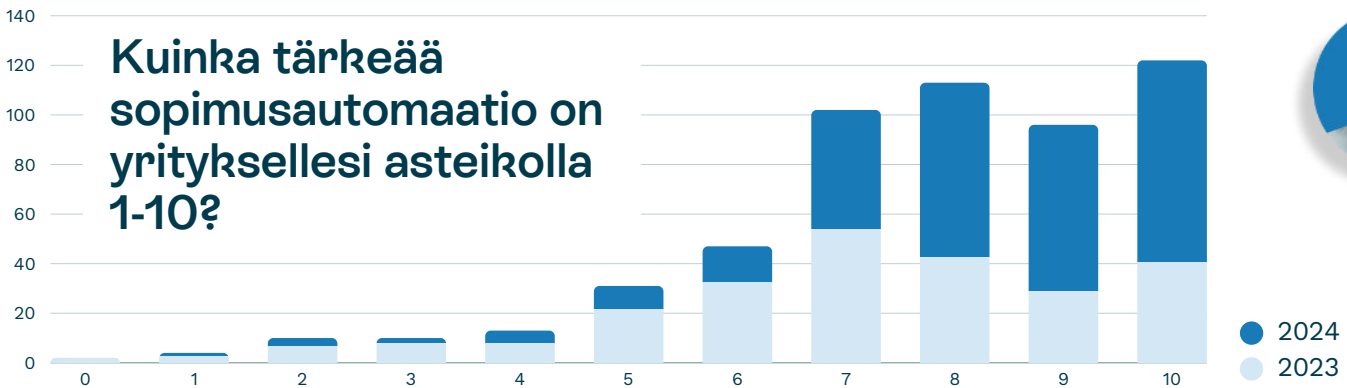
Live-yhteistyö

Millaista ROI:ta odotat digitaalisen sopimustyökalun käyttöönotosta?

70 %



70 prosenttia vastaajista odottaa säästävänsä aikaa ja rahaa.



Vastaajien mukaan sopimusten tärkein ominaisuus tulevaisuudessa on mahdollisuus allekirjoittaa ne useilla eri laitteilla. Toiseksi tärkeimpänä pidettiin mahdollisuutta integroida sopimukset haluttuun CRM-järjestelmään tai muuhun alustaan. Tämä vastaa sitä, että 88,6 prosenttia piti sopimusten automatisointia tärkeänä yritykselleen.

Mahdollisuus allekirjoittaa sopimuksia useilla eri laitteilla on ratkaisevan tärkeää kätevyuden, saatavuuden ja tehokkuuden kannalta. Sen ansiosta osapuolet voivat tehdä sopimuksia missä tahansa, milloin tahansa ja haluamallaan laitteilla.

Sopimusten integroiminen CRM-järjestelmään tai valitsemaasi alustaan on hyödyllistä tietojen keskittämisen kannalta. Se mahdollistaa esimerkiksi kaikkien asiakkaisiin liittyvien tietojen keräämisen yhdelle alustalle. Se tekee sopimuksista myös helpommin saatavilla olevia, mikä auttaa sisäistä viestintää ja tiimien välistä yhteistyötä.

Mitä tulee odotettavissa olevaan ROI:hin, on selvää, että useimmat yritykset ovat tietoisia siitä, että digitaalinen sopimustyökalu voi auttaa niitä säästämään aikaa ja rahaa. Näemme todennäköisesti erilaisten sopimusautomaatiotyökalujen yleistyvän tulevan vuoden aikana.

Vaatimukset saumattomasta sopimusten allekirjoittamisesta

Mikä saisi sinut olemaan allekirjoittamatta sopimusta?

77 prosenttia väitti, että lausekkeiden ja ehtojen epäselvyys estäisi heitä allekirjoittamasta sopimusta.

77 %

Kuinka monta kertaa avaat tai luet sopimuksen ennen allekirjoittamista?

40 prosenttia vastaajista avaa sopimuksen enintään kolme kertaa ennen allekirjoittamista!

> 3
kertaa

Miten allekirjoitat sopimuksen?

Suurin osa vastaajista käyttää sähköistä allekirjoitusta.



80 prosenttia vastaajista allekirjoittaa sopimuksensa sähköisiä allekirjoituksia käyttäen.

60 prosenttia heistä käyttää sekä kirjallisia että sähköisiä allekirjoituksia.

Sähköistä allekirjoitusta ja kirjallista paperille tehtävää allekirjoitusta käyttävien yritysten prosentuaalinen ero on yllättävän pieni. 30 prosenttia vastaajista väittää, että allekirjoittamisen vaikeus estäisi heitä allekirjoittamasta sopimusta.

Kirjallisesti allekirjoitetun sopimuksen allekirjoittaminen edellyttää molempien osapuolten fyysistä läsnäoloa. Sähköisten allekirjoitusten ansiosta osapuolet voivat allekirjoittaa sopimukset silloin, kun he katsovat sen tarpeelliseksi, eivätkä sijainnit tai aikavyöhykkeet rajoita heitä. Vastaajien mukaan 50 prosenttia avaa sopimuksen vain 1-3 kertaa ennen allekirjoittamista. Toisin sanoen he haluavat, että sopimukset tehdään nopeasti.



Nopeammille sopimuksille on kysyntää

Kuinka kauan kestää saada sopimus allekirjoitettua?

75 % 

vastaajista saa sopimuksen allekirjoitettua viikossa. Vain 17 prosenttia vastaajista saa sopimuksen allekirjoitettua vuorokauden sisällä.

Kuinka monta sidosryhmää osallistuu keskimäärin neuvotteluihin ennen sopimuksen allekirjoittamista?

51 % 

1-3

43 % 

4-6

5 % 

7+

Onko allekirjoitusten keräämiseen käyttämäsi työkalu tai teknologia vaikuttanut johonkin sopimukseesi?



Allekirjoitusten keräämiseen käytetty teknologia on vaikuttanut kielteisesti yhteen kolmesta sopimuksesta.

Kuinka nopeasti sopimus pitäisi allekirjoittaa? Jos kysyt osapuolilta, useimmat heistä haluaisivat todennäköisesti, että sopimus tehdään muutaman päivän sisällä. Ylivoimainen enemmistö, 75 prosenttia vastaajista, saa sopimuksen allekirjoitettua viikossa, ja se on hyvä luku. Parantamisen varaa kuitenkin on. Vain 7 prosenttia vastaajista saa sopimuksen allekirjoitettua alle vuorokaudessa. Tämä luku voisi olla korkeampi.

Jotta sopimukset saataisiin nopeammin tehtyä, allekirjoitusprosessin on oltava kunnossa. Yhä useammat yritykset haluavat ottaa käyttöön

sähköiset allekirjoitukset ja digitaaliset sopimukset. Näiden avulla allekirjoitusprosessi on nopeampi kuin koskaan ennen, ja uutta teknologiaa kehitetään jatkuvasti.

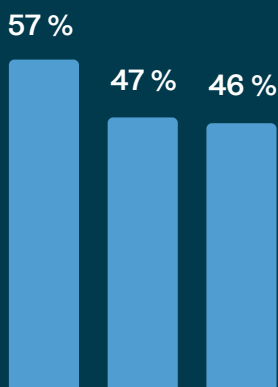
Valitettavasti 27 prosentilla yrityksistä on ollut kielteisiä vaikutuksia sopimukseen sen seurauksena, että ne ovat käyttäneet allekirjoitusten keräämiseen teknologiaa. Kyse ei olekaan enää siitä, pitäisikö sinun investoida automaatiojärjestelmään vaan siitä, mihin välineeseen investoida.

Varo viime hetken muutoksia



Mitkä ovat tärkeimpiä syitä sille, ettet saa sopimusta allekirjoitettua?

- Ehtojen muutos
- Hinnoittelu
- Oikeudellinen monimutkaisuus
- Mielenpitemuutos
- Sidosryhmien muutos
- Ajoitus



57 prosenttia ilmoitti, että ehtojen muuttuminen on tärkein syy sille, miksi he eivät saa sopimusta allekirjoitettua!

47 prosenttia valitsi pääasialliseksi syyksi hinnoitteluun

Kolmannella sijalla (46 %) oli oikeudellinen monimutkaisuus

Mikä on sinulle tärkeintä sopimusta allekirjoittaessasi?

77 % vastasi, että tärkein asia sopimusta allekirjoitettaessa on, että tiedot ovat oikein eikä niitä tarvitse muokata.

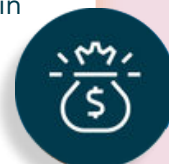


Ehtojen muuttuminen on tärkein syy sille, että sopimuksia ei allekirjoiteta. Kaikki, mikä edellyttää sopimuksen muokkaamista, voi hidastaa allekirjoitusprosessia ja aiheuttaa sopimuksen kariutumisen. 77 prosenttia väitti, että tärkein asia sopimuksen allekirjoittamisessa on se, ettei siihen tarvitse tehdä muutoksia. Lisämuutokset aiheuttavat viivästyksiä, varsinkin jos sopimus on fyysinen ja siitä on tulostettava aina uusi versio.

Digitaalisissa sopimuksissa muokkaukset voidaan kuitenkin tehdä nopeasti ja vaivattomasti. Viime hetken muokkausten torjumiseksi yritykset investoivat automaatiotyökaluihin, jotka mahdollistavat sujuvamman ja joustavamman allekirjoitusprosessin.



Hinnoittelu mainittiin toiseksi suurimmaksi esteeksi sopimusten allekirjoittamisessa. Tähän voidaan puuttua käyttämällä Oneflown kaltaista sopimushallintajärjestelmää, joka tarjoaa pääsyn interaktiivisiin hinnoittelutaulukoihin ja automaattisiin laskelmiin. Sopimushallintatyökalun avulla saat hinnoittelutiedot helposti saataville ja läpinäkyviksi.



Kolmanneksi suurin haaste oli oikeudellinen monimutkaisuus, johon voidaan puuttua käyttämällä selkeää kieltä ehdoissa ja selkeyttä työnkuluissa. Esimerkiksi hyväksyntätyönkulut ja allekirjoitusjärjestykset eli se, kenen pitäisi allekirjoittaa ensin, on määriteltävä selkeästi ja läpinäkyvästi heti sopimusprosessin alusta alkaen.



Digitaaliset vs. paperiset sopimukset vuonna 2024

Käytätkö samaa ohjelmistoa sopimusten allekirjoittamiseen ja luomiseen?

73 prosenttia vastasi KYLLÄ!



Missä säilytät sopimuksiasi?

54 prosenttia säilyttää sopimukset sähköisesti tietokoneella tai pilvipalvelussa.



Mikä on kaikista tärkeintä tulevaisuuden sopimuksissa?

69 prosenttia sanoo, että sähköiset allekirjoitukset kiinteänä osana sopimuksia on tärkein ominaisuus tulevaisuudessa.



Luotatko siihen, että sopimuksesi tallennetaan digitaalisesti?

75 %



Kyllä



Luotatko sähköisten allekirjoitusten turvallisuuteen?

83 %



Kyllä



Suurin osa vastaajista kannattaa digitaalisia sopimuksia. He ovat samaa mieltä siitä, että sähköiset allekirjoitukset ovat helpompia kuin käsin kirjoitetut allekirjoitukset.

Yli puolet säilyttää sopimuksiaan sähköisesti tietokoneella tai pilvipalvelussa ja käyttää samaa ohjelmistoa sopimusten allekirjoittamiseen ja luomiseen.

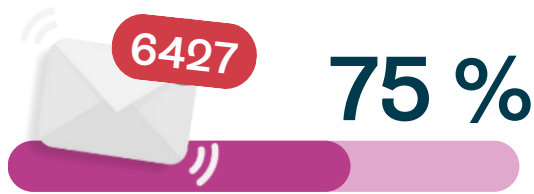
Yli 80 prosenttia luottaa sähköisten allekirjoitusten turvallisuuteen ja siihen, että heidän sopimuksensa tallennetaan digitaalisesti. Sanomattakin on selvää, että yritykset ovat siirtymässä paperisopimuksista digitaalisiin sopimuksiin, kohti tehokasta sopimushallintaa.



Sähköposti hallitsee edelleen sopimusviestintää



Millaista muuta viestintää käytät saadaksesi sopimuksen allekirjoitettua?



75 prosenttia vastaajista käyttää sähköpostia viestintämuotona saadaksesi sopimuksen allekirjoitettua.

Suurin osa vastaajista käyttää edelleen sähköpostia ensisijaisena sopimusviestinnän muotona. Sähköposti sopii hyvin yleiseen viestintään, mutta se ei ole yhtä ihanteellinen arkaluonteisten tietojen, kuten sopimustietojen, käsittelyyn. Turvallisuuskäytökohdasta huolimatta sähköpostiviesteillä on taipumus venyä pitkiksi - hidastaen sopimusten tekemistä ja toisinaan aiheuttaen väärintäilyksiä.

On huolestuttavaa, että monet yritykset luottavat edelleen sähköpostiin sopimusviestinnässä. On parempi, jos kaikki sopimusviestintä tapahtuu sopimushallintajärjestelmässä, johon vain valtuutetut henkilöt pääsevät käsiksi.



Mitä tunteita tulee mieleesi, kun ajattelet sopimuksia?

Pelko Innostus Ilo Vastuu
Menestys Hermostuneisuus Saavutus
Turvallisuus Turhautuminen
Paine Optimismi Rauhallisuus Stressi

Sopimukset herättävät paljon tunteita! Ne vaihtelevat iloisista pelokkaiisiin ja kaikkeen siltä väliltä. Stressi, paine ja jopa pelko olivat yleisiä tunteita vastaajien keskuudessa. Sitä me pyrimme muuttamaan! Sopimuksen allekirjoittamisen pitäisi olla iloinen ja juhlava hetki. Oikean teknologian avulla yritykset voivat luoda sujuvampia ja vaivattomampia allekirjoitusprosesseja. Sopimukseen liittyvät kielteiset käsitykset muuttuvat kasvun ja yhteistyön katalysaattoreiksi sen sijaan, että ne olisivat ahdistuksen ja turhautumisen lähteitä.



B2B-sopimusten tila jatkossa

B2B-sopimusten tulevaisuus on epäilemättä digitaalinen. Tässä raportissa esitetyt tiedot ja havainnot kertovat siitä hyvin selvästi. Sopimusten hallintatyökalujen kysyntä kasvaa, ja yritykset haluavat nopeuttaa ja yksinkertaistaa koko sopimusprosessiaan. Sopimusten luominen, allekirjoittaminen ja tallentaminen on vaivatonta.

Sähköiset allekirjoitukset ja digitaaliset sopimukset antavat yrityksille mahdollisuuden laajentua uusille markkinoille ilman, että sijainnit tai aikavyöhykkeet rajoittavat niitä. Uudet yritykset alkavat digitalisoida prosessejaan joka päivä, mutta vaikka suurin osa on siirtynyt paperisopimuksista digitaalisiin sopimuksiin, suuri osa ei ole siihen vielä valmis.

70 prosenttia vastaajista ilmoitti, että he odottavat säästävänsä aikaa ja rahaa investoimalla sopimustenhallintajärjestelmään. Kyseessä on pieni investointi, joka voi vaikuttaa merkittävästi mihin tahansa organisaatioon. Digitaaliset sopimukset ovat kustannustehokas ja vaivaton tapa tehdä liiketoimintaa sekä nyt että tulevaisuudessa.

Kysymys ei ole enää siitä, pitäisikö investoida sopimustenhallintatyökaluun, vaan siitä, milloin ja mihin työkaluun.

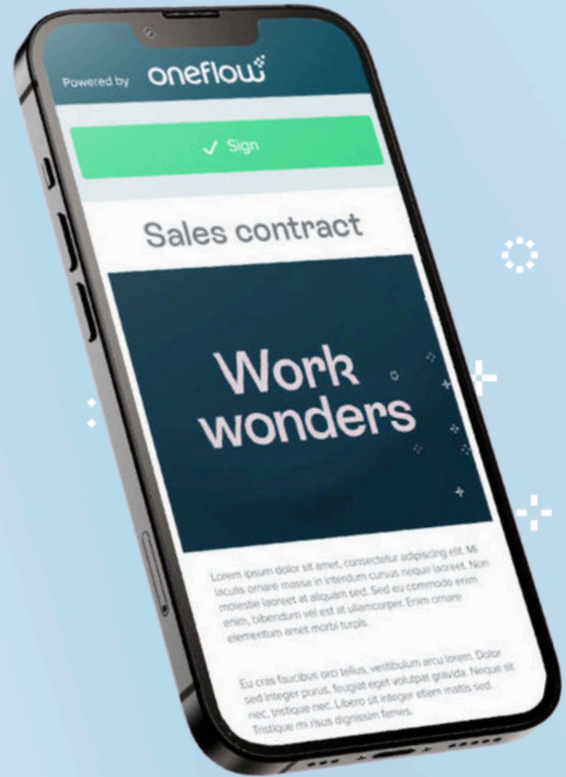


Oneflowsta

Oneflow kehittää tekoälyyn perustuvaa sopimusautomaatioalustaa, jonka visiona on auttaa yrityksiä saavuttamaan täysin automatisoitu sopimusprosessi. Sopimukset ovat kaikkien yritysten ytimessä, mutta samalla kun maailma on digitaalisessa murroksessa, sopimukset juuttuvat turhauttavaan sekamelskaan PDF-tiedostojen, vanhojen järjestelmien ja postilaatikoiden väliin.

Oneflow uskoo, että on olemassa parempi tapa käsitellä sopimuksia. Älykäs, helppokäyttöinen ja runsaasti tietoa sisältävä järjestelmä kokoaa prosessin kaikki vaiheet yhteen paikkaan, mikä mahdollistaa paremman selkeyden ja yhteistyön kaikkien osapuolten välillä. Näin ihmiset voivat keskittyä siihen, mitä osaavat parhaiten.

[Kokeile Oneflowta ilmaiseksi](#)



oneflow