



## Vauhtia myyntilaskujen sähköistymiseen

**Öljy-yhtiö Teboil halusi vauhdittaa asiakkaidensa siirtymistä sähköisten laskujen vastaanottajiksi. Kun sähköisten laskujen osuus ei enää kasvanut yhtiön omilla toimilla, lisää vauhtia antoi Postin tarjoama laskujenvälityspalvelu.**

*"Meillä on tavoitteena tehostaa ja digitalisoida sisäisiä prosessejamme, ja myyntilaskujen sähköistäminen on osa tätä kokonaisuutta. Toki tärkeä tekijä ovat myös suorat ja selvät säästöt, joita sähköisten laskujen osuuden kasvu tuo",* kertoo liiketoiminnan tukipalvelujen johtaja **Petri Auvinen** Teboililta.

Teboil toteutti yhdessä Postin laskujenvälityspalvelun kanssa onnistuneen sähköisen laskun aktivointiprojektin kuluttaja- ja yritysasiakkaille vuonna 2015. Puolen vuoden aikana sähköisten laskujen vastaanottajien määrä kasvoi valituissa kohderyhmissä merkittävästi.

*"Saavutimme lyhyessä ajassa hyviä tuloksia. Sähköistymisasteen kasvu merkitsee meille isoja säästöjä vuositasolla: laskujen lähetyksen kustannukset ovat laskeneet useita kymmeniä prosentteja."*

*Laskutuksen kokonaiskustannus on yksi keskeisistä KPI-mittareista Teboilin liiketoiminnan tukipalveluissa.*

*"Emme olisi yltäneet tällaisiin tuloksiin ilman asiantuntevaa kumppania. Postin laskujenvälitysasiantuntijoilla on pitkä kokemus sähköisistä laskuista. Heillä on myös näkemystä esimerkiksi kuluttajien käyttäytymiseen ja ajantasainen tieto eri pankkien vaatimuksista",* Auvinen toteaa.

***"Emme halunneet tehdä paperilaskuista asiakkaillemme maksullisia, vaan halusimme etsiä myönteisiä keinoja sähköisten laskujen osuuden lisäämiseksi"***

*Petri Auvinen,  
liiketoiminnan tukipalvelujen johtaja,  
Oy Teboil Ab*



**”Saavutimme lyhyessä ajassa hyviä tuloksia. Laskujen lähetyksen kustannukset ovat laskeneet useita kymmeniä prosentteja.”**

Petri Auvinen,  
liiketoiminnan tukipalvelujen johtaja, Oy Teboil Ab

### Kiinnostuneet nopeasti mukaan

Teboil lähettää vuosittain noin 1,2 miljoonaa laskua. Postin laskujenvälityspalvelu on toimittanut jo usean vuoden ajan kaikki yhtiön myyntilaskut kuluttajille ja yrityksille joko perinteisinä paperilaskuina tai sähköisten kanavien kautta.

Teboil toimii kahdella liiketoiminta-alueella, mikä näkyy myös laskutuksessa. Petri Auvinen kertoo, että poltto- ja lämmitysöljyn tukku-myynnistä lasku lähtee per tilaus, kun taas retail-puolella esimerkiksi Teboilin yritysluotokorttien ostot laskutetaan asiakkailta kerran tai kahdesti kuussa. Laskun liitteenä toimitetaan tarkka ostoerittely, mikä voi olla useita kymmeniä sivuja pitkä.

*”Tällaiset monisivuiset laskut ovat lähettäjälle kalliita. Emme kuitenkaan halunneet tehdä paperilaskuista asiakkaillemme maksullisia, vaan halusimme etsiä myönteisiä keinoja sähköisten laskujen osuuden lisäämiseksi”.* Auvinen sanoo.

Kuluttaja-asiakkaita lähestyttiin paperilaskuihin liitetyillä markkinointiviesteillä ja esimerkiksi kilpailulla, jossa sähköiseen laskutukseen siirtynyt voi voittaa laskuttoman kuukauden. Yritysassiakkaiden aktivointikampanja toteutettiin valituille kohderyhmille sähköpostilla ja sähköisellä työkalulla, jolla kartoitettiin yritysten kiinnostusta ja valmiutta siirtyä sähköisiin laskuihin.

*”Kiinnostuneet pystyttiin liittämään nopealla aikataululla sähköisiin kanaviimme. Hyödynsimme myös Postin kattavia tietokantoja verkkolaskuja vastaanottavista yrityksistä suorien yhteydenottojen tekemiseen.”*

Petri Auvinen toteaa, että sähköiseen laskutukseen liittyy teknisiä haasteita ja toivoo, että pankit kehittäisivät verkkopankkiensa toiminnallisuuksia etenkin entistä joustavamman palvelun tarjoamiseksi pk-yrityksille. Esimerkiksi monet kuljetusalan pienet yritykset haluaisivat vastaanottaa Teboilin laskut e-laskuina verkkopankkeihinsa, mutta



### Haaste

- Sähköisten laskujen osuus myyntilaskuista ei enää kasvanut Teboilin omilla toimilla. Yhtiö halusi vauhdittaa asiakkaidensa siirtymistä sähköisen laskun vastaanottajiksi. Tavoitteena olivat merkittävät kustannussäästöt sekä sisäisten liiketoiminnan tukipalvelujen prosessien sähköistäminen.

### Ratkaisu

- Yhdessä OpusCapitan kanssa toteutettiin eAktivoitiprojekti, jossa sekä kuluttaja- että yritysasiakkaita houkuteltiin valitsemaan sähköinen lasku. Eri kohderyhmille toteutetut kampanjat lisäsivät myyntilaskujen sähköistymisastetta huomattavasti lyhyessä ajassa.

kaikkia laskun saajalle tärkeitä liitetiedostoja ei voida toimittaa mukana.

*”On hyödyksi, että meillä on laskutuksessa kumppanina iso toimija, joka seuraa aktiivisesti mitä markkinoilla tapahtuu ja on mukana vaikuttamassa alan kehitykseen.”*

**TEBOIL**

Oy Teboil Ab maahantuo, markkinoi, myy ja jakelee öljy- ja energiatuotteita. Teboililla on noin 550 liikepaikan huoltoasema- ja automaattiverkosto Suomessa. Lisäksi yhtiö harjoittaa polttoöljyjen ja dieselin yritys- ja tukkumyyntiä, lämmitysöljyn kuluttajamyntiä sekä voiteluaineiden ja nestekaasun myyntiä. Vuonna 2014 yhtiön liikevaihto oli 2,1 miljardia euroa ja markkinaosuus 26 %. Teboil on osa LUKOIL Groupia.

## Ota yhteyttä [www.posti.fi/messaging](http://www.posti.fi/messaging)

Postin dokumenttien vastaanottamisen, lähettämisen ja arkistoinnin ratkaisut digitalisoivat ja automatisoivat lasku- ja dokumenttiprosesseja. Palveluidemme avulla yritykset tuottavat parempia asiakaskokemuksia sekä hallitsevat liiketoiminnalle kriittistä asiakasviestintään liittyvää tietoa. Liiketoimintaprosessien automatisoinnilla vauhditamme digitalisointia ja tehostamme yritysten liiketoimintaa.

Käsitlemme vuosittain satoja miljoonia lasku- ja dokumenttitransaktioita. Palvelemme yli 5000 asiakasta, 600 ammattilaisen voimin Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa.

**posti**