

# Kauppa

Kauppa on Suomen tärkein toimiala työllisten määrällä mitattuna. Se työllistää lähes 300 000 henkeä ja muodostaa noin kymmenesosan bruttokansantuotteestamme. Kauppaa ei ole perinteisesti mielletty suomalaisen yhteiskunnan vahvaksi tukijalaksi. Teollisen yhteiskunnan muuttuessa palveluyhteiskunnaksi kaupan merkitys on kuitenkin kasvanut merkittävästi.

Alalla tehdään myynti- ja palvelutyötä. Siihen kuuluvat tukku-, vähittäis- ja autokauppa sekä suoramyynti. Kaupan alalla on tarjolla monipuolisia tehtäviä, jotka vaihtelevat asiakaspalvelusta myyntiin, ostamiseen, markkinointiin, esimies- ja johtotehtäviin sekä hallinnollisiin tehtäviin. Yrityskoko vaikuttaa henkilöstön erikoistumiseen. Mitä pienempi yritys, sitä monipuolisemmin henkilöstön ja yrittäjän (kauppiaan) on hallittava kaupan eri tehtävät. Alalla työskennellään myös muissa kuin myyntiin tai ostamiseen liittyvissä tehtävissä, esimerkiksi kuljetuksen, varaston, tietotekniikan, viestinnän, oikeudellisen neuvonnan ja hallinnon tehtävissä. Kaupan alan johtotehtävissä työ on suunnittelua, toimeenpanoa ja seurantaa. Esimiestehtävissä ollaan vastuussa tietystä osto-, myynti-, tai markkinointitoiminnan osa-alueesta.

## Toimialan yleisnäkymät

Kaupan näkymät ovat kuluvana vuonna edelleen varovaiset. Ensi vuonna alan uskotaan lähtevän hitaaseen nousuun. Suomalaisien heikentynyt ostovoima ja Venäjän talouskasvun pysähtyminen rasittavat Kaakkois-Suomen kauppaa myös vuonna 2015. Pidemmällä aikavälillä Kaakkois-Suomen maakunnissa uskotaan kaupan alan kasvuun. Rakenteellinen muutos jatkuu. Toimintojen järjestäminen ja tehostaminen jatkuvat mm. digitalisaation avulla.



## Työllisyysnäkymät

Kaupan alan työllisiä on Kaakkois-Suomessa noin 13 600 (Kymenlaakso 7 600, Etelä-Karjala 6 000). Alalle ennustetaan vähäistä työllisten määrän vähenemistä seuraavina vuosina. Vaikka uuden työvoiman kokonaistarve ei kasvaisikaan, on työvoiman tarve suurta poistuman vuoksi. Lisäksi kaupassa on läpikulkualan piirteitä, jolloin vaihtuvuus on suurta. Alalla työskentelee myös paljon nuoria ja osa-aikaisia työntekijöitä. Tällä hetkellä ja aivan lähitulevaisuudessa on pulaa myyntiedustajista ja puhelinmyyjistä; ylitarjontaa puolestaan on myyjistä. Pidemmällä aikavälillä kaupan alan johtajien ja asiantuntijoiden määrä on kasvussa; samoin rahoitus- ja vakuutus toiminnan toimialan työllisten määrän ennakoidaan kasvavan.

## Tulevaisuuden osaamisalueet (myyjät)

- myynti- ja asiakaspalvelutaidot
- vahva tehtävän edellyttämä tuotetuntemus
- tietotekninen osaaminen (ml. verkkokauppa)
- turvallisuusosaaminen
- kielitaito
- ympäristöosaaminen
- kuluttajien odotuksiin vastaaminen (tarpeiden tunnistaminen)
- kannattavuuden ja kokonaisuuksien hallinta
- markkinointi ja asiakassuhteen hoito.

## Tulevaisuuden kehityspiirteitä

- sirpaloituvaa asiakaskuntaa
- eri sukupolvet kuluttajina (ikääntyvät, Y-sukupolvi)
- arvoperusta (tiedostavat kuluttajat)
- kulttuuriperusta (monikulttuurisuus)
- osaamisperusta (tietävät / tiedonhaluiset)
- elämys / merkitys (uutuushakuisuus / yksilöllisyys)
- etenevä digitalisaatio / tietotekniikka
- verkkokauppa (etenkin kansainvälinen / erikoistavarakauppa)
- kaupan älytekniikka
- muuttuva kilpailuympäristö
- toimialaliikumukset (eri alat limittyvät toisiinsa)
- kaupan monikanavaistuminen
- kaupan sääntely
- kauppabrändien kehittyminen
- palvelupaketit / lisäpalvelut yleistyvät.

## Lisätietoja

[www.ammattinetti.fi](http://www.ammattinetti.fi)

[www.kunkoululoppuu.fi](http://www.kunkoululoppuu.fi)

[www.kauppa.fi/ura](http://www.kauppa.fi/ura)

[www.foreammatti.fi](http://www.foreammatti.fi)