



Palvelut ja verkostot liiketoiminnan kehittämisessä

Tampere | 2.10.2007

Anne-Mari Järvelin

Johtaja

gsm +358 (0)40 7056 944

anne-mari.jarvelin@professia.fi



Professia lyhyesti

- Professia Oy on konsultointi- ja kehitysyhtiö.
- Erityisalanamme on muutoksen ja kasvun hallinta ja palveluliiketoiminnan konseptit.
- Yrityksille tarjoamme monipuolisia liiketoiminnan kehittämispalveluita. Tavoitteenamme on auttaa yrityksiä kasvamaan ja yrittäjiä menestymään.
- Toimimme julkishallinnon liiketoiminnan konsultteina. Tavoitteenamme on auttaa suunnittelemaan ja menestyksekkäästi toteuttamaan muutoshankkeita.
- 15 ammattilaista projektihallinnon, prosessien, IT:n ja liiketoimintaosaamisen aloilta

Esityksen rakenne

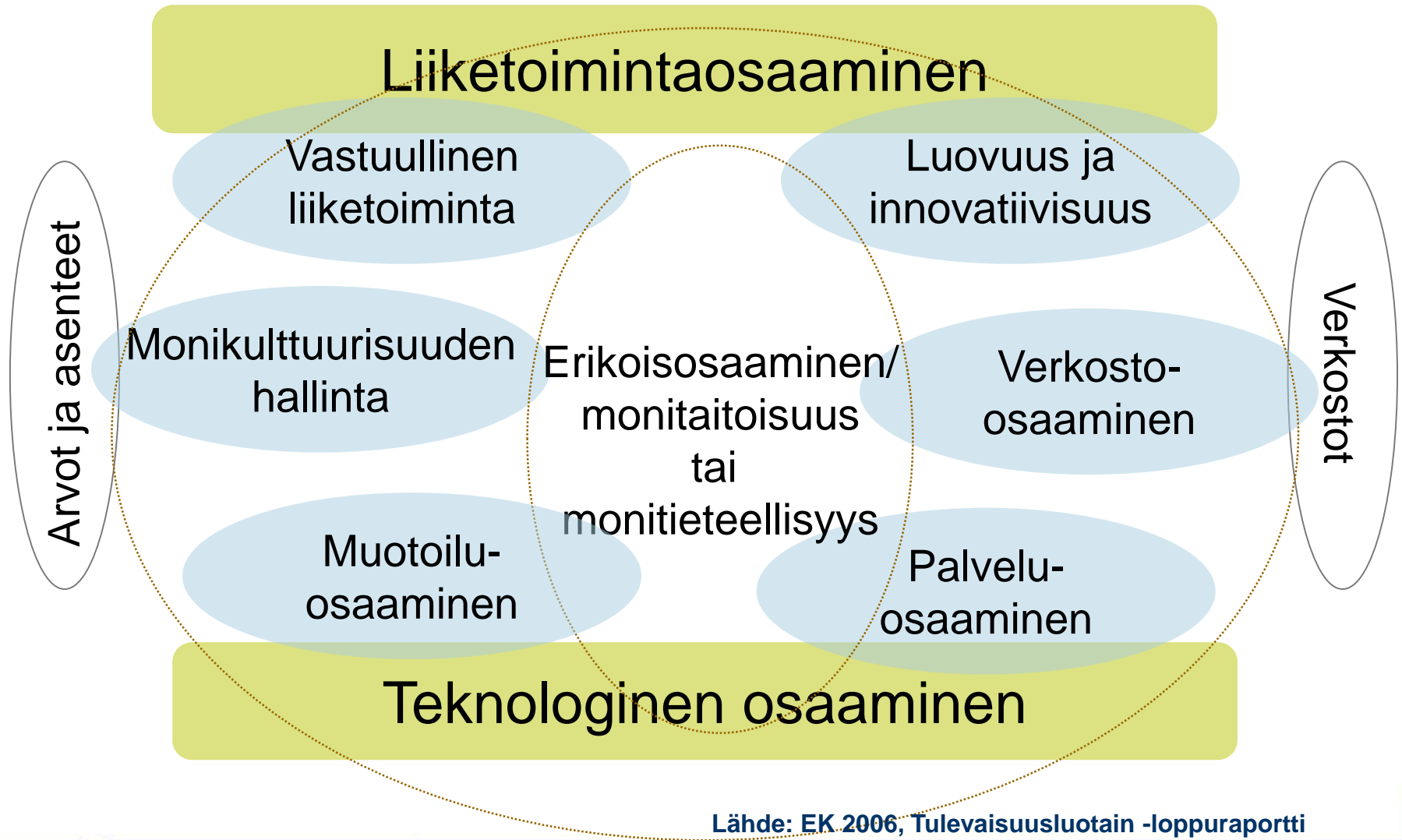
- Liiketoiminnan kehittäminen
- Asiantuntijapalvelut
- Palvelut liiketoiminnan kehittämisessä
- Verkostoituminen
- Verkostojen hyödyntäminen liiketoiminnan kehittämisessä
 - Esimerkkejä



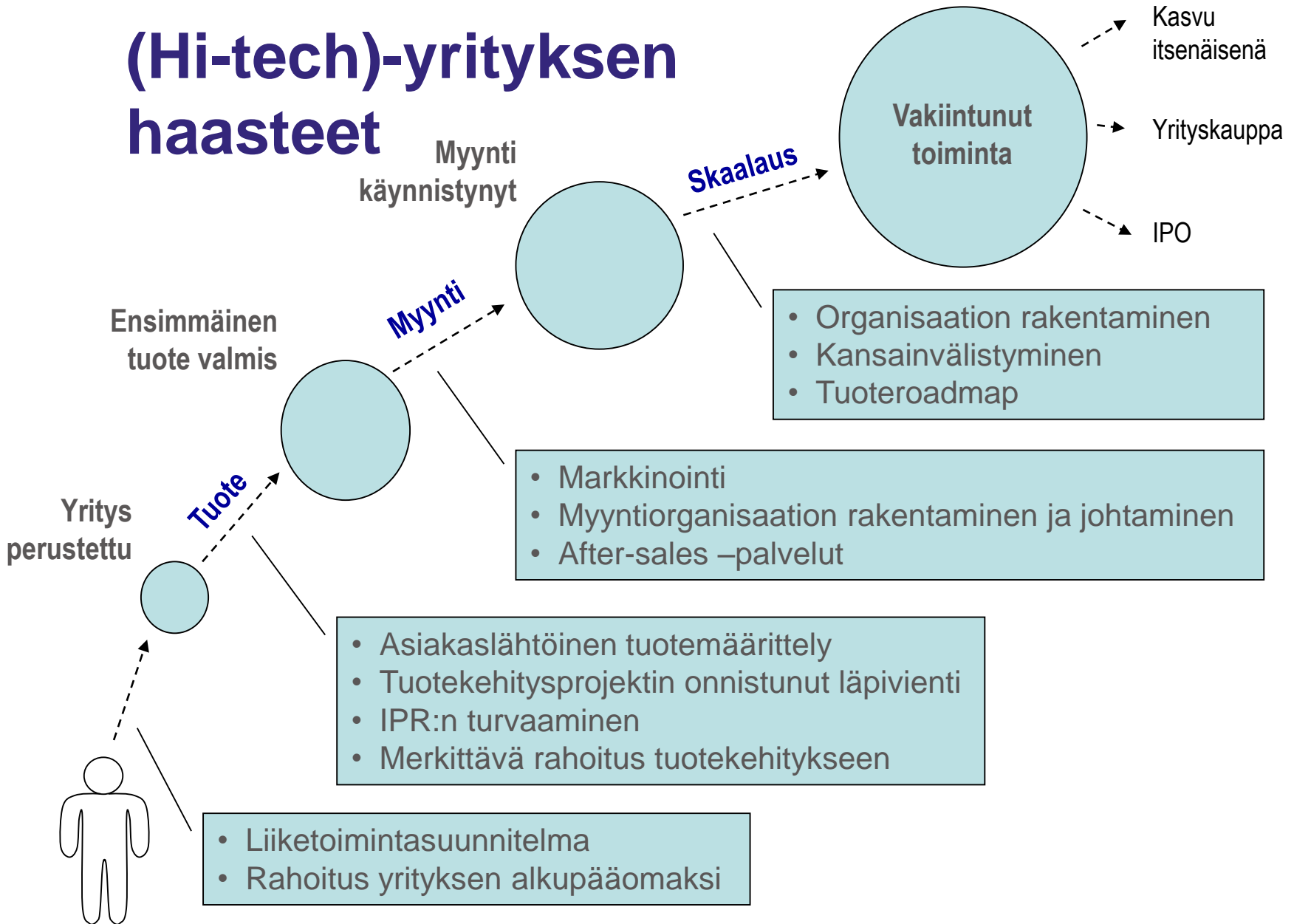
Liiketoiminnan kehittäminen

- Liiketoiminnan kehittäminen voidaan määritellä toiminnaksi, joka tavoitteena on yrityksen kannattavan kasvun ja kansainvälistymisen mahdollistaminen ja saavuttaminen yrityksen toiminnan eri vaiheissa:
 - Käynnistäminen
 - Vakiintunut toiminta
 - Omistajanvaihdos

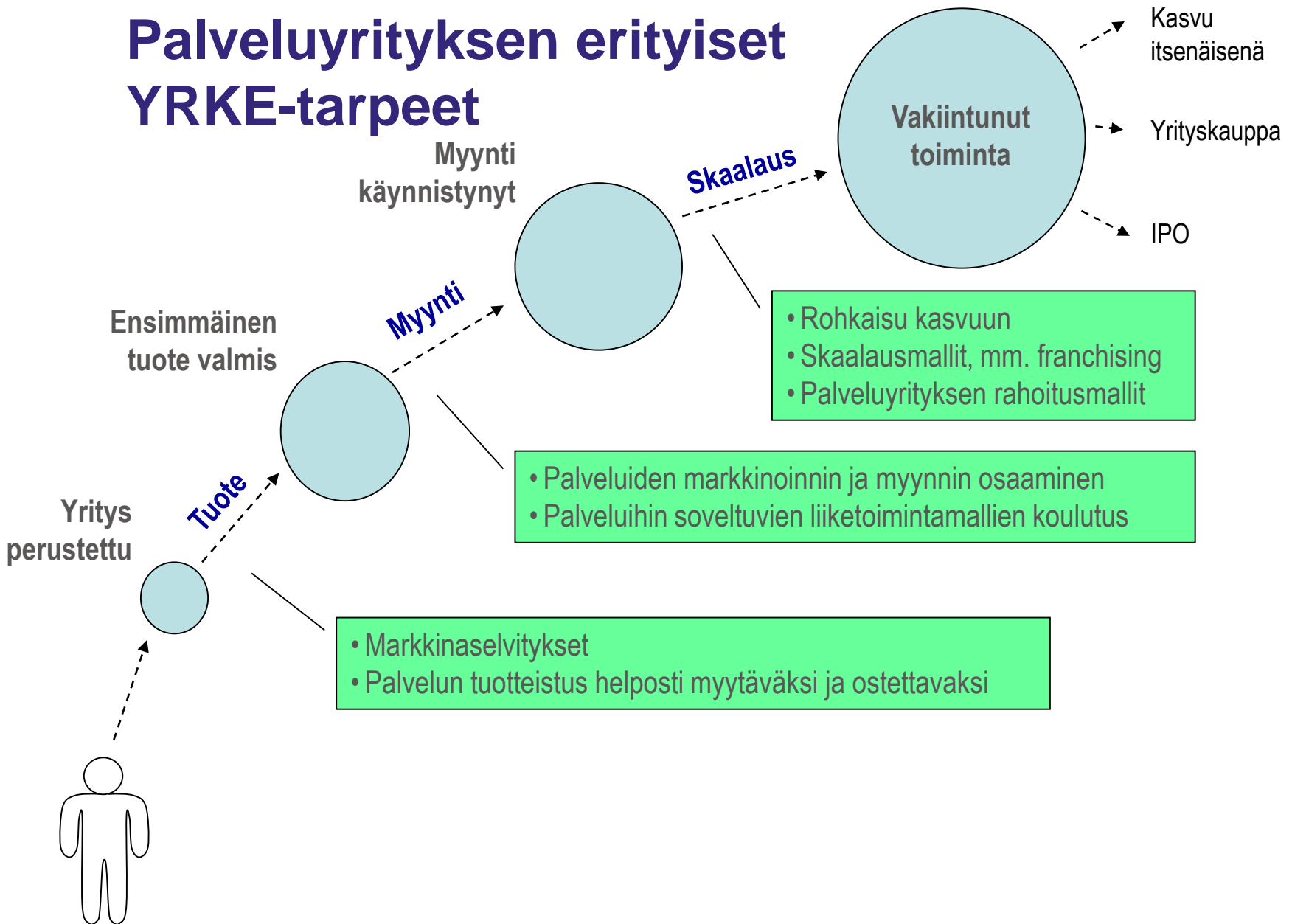
Yritysten kilpailukykyä luovat osaamiset



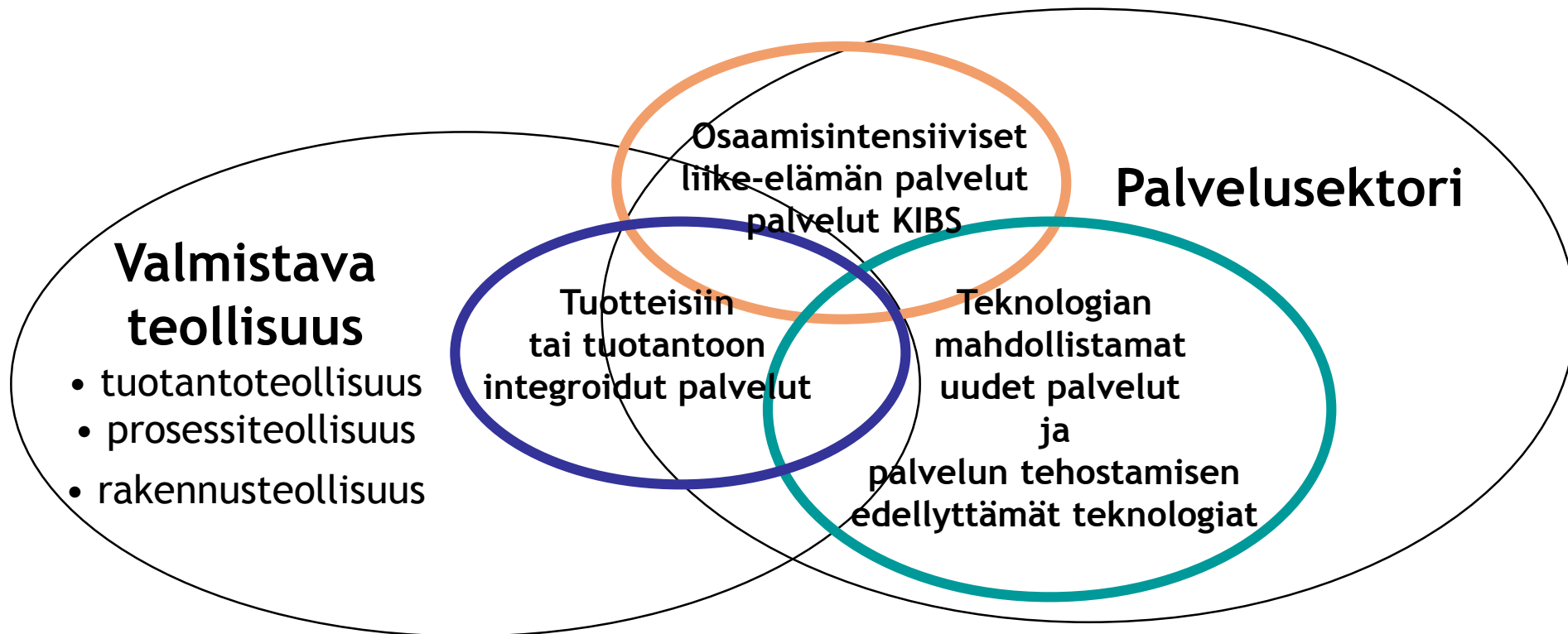
(Hi-tech)-yrityksen haasteet



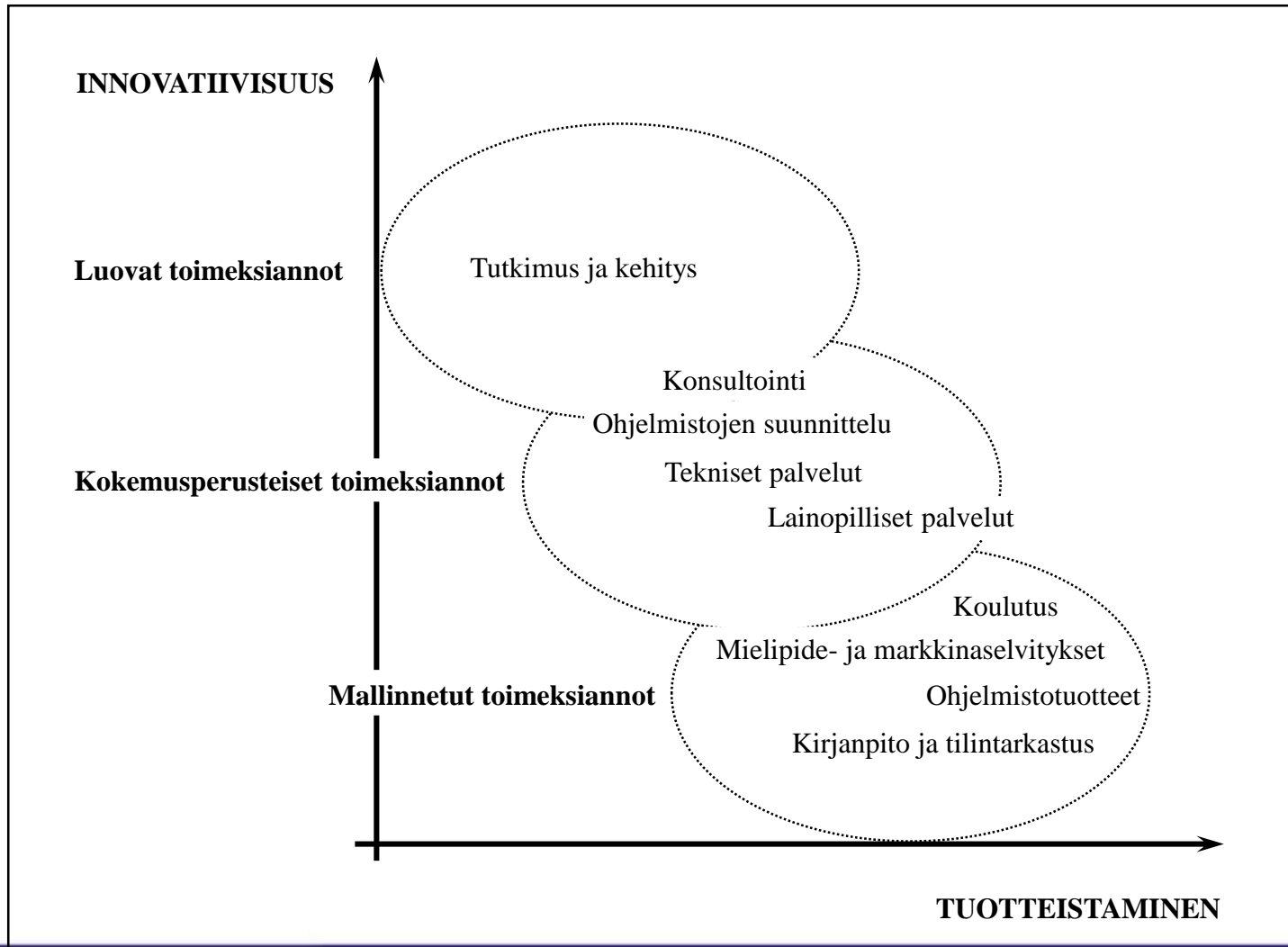
Palveluyrityksen erityiset YRKE-tarpeet



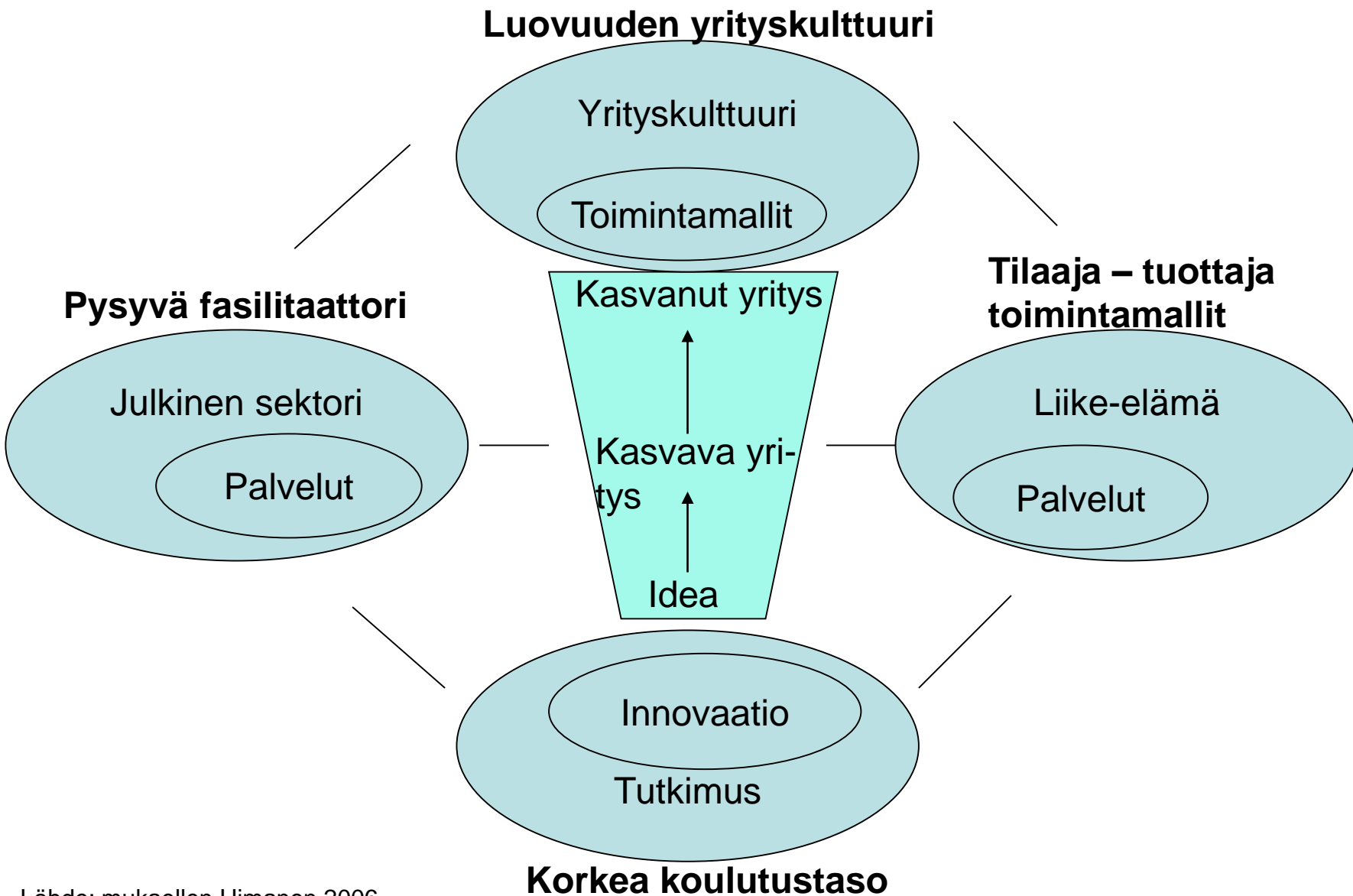
Osaamisintensiivinen palveluliiketoiminta



Asiantuntijapalvelujen luokittelua



Palvelut innovaatiojärjestelmässä

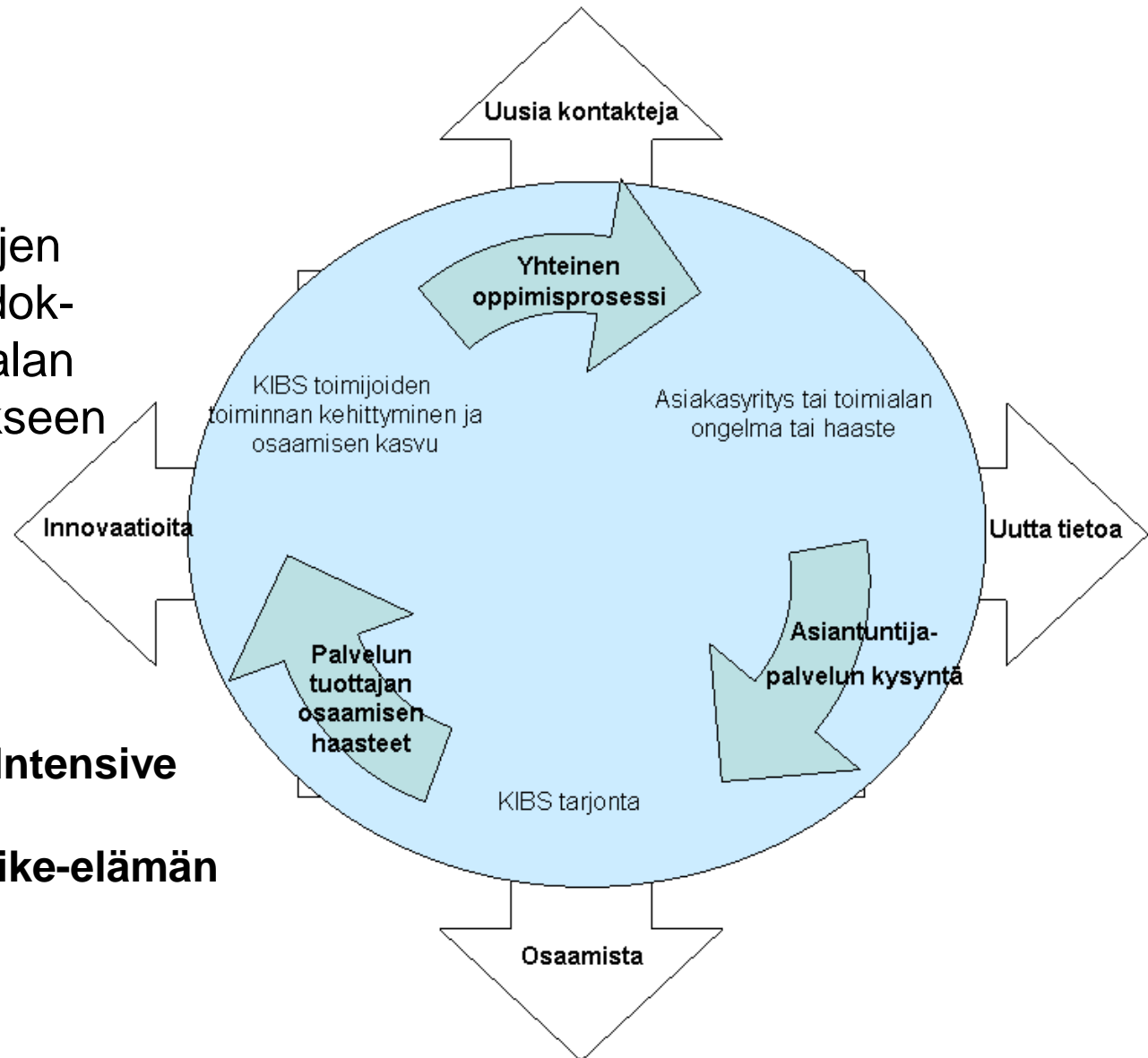


Kansallisen innovaatiojärjestelmän keskeiset toimijat



Asiantuntijapalvelujen kehittyminen on sidoksissa asiakastoimialan tarpeisiin ja kehitykseen

KIBS = Knowledge Intensive Business Services
 = tietointeesiviset liike-elämän palvelut



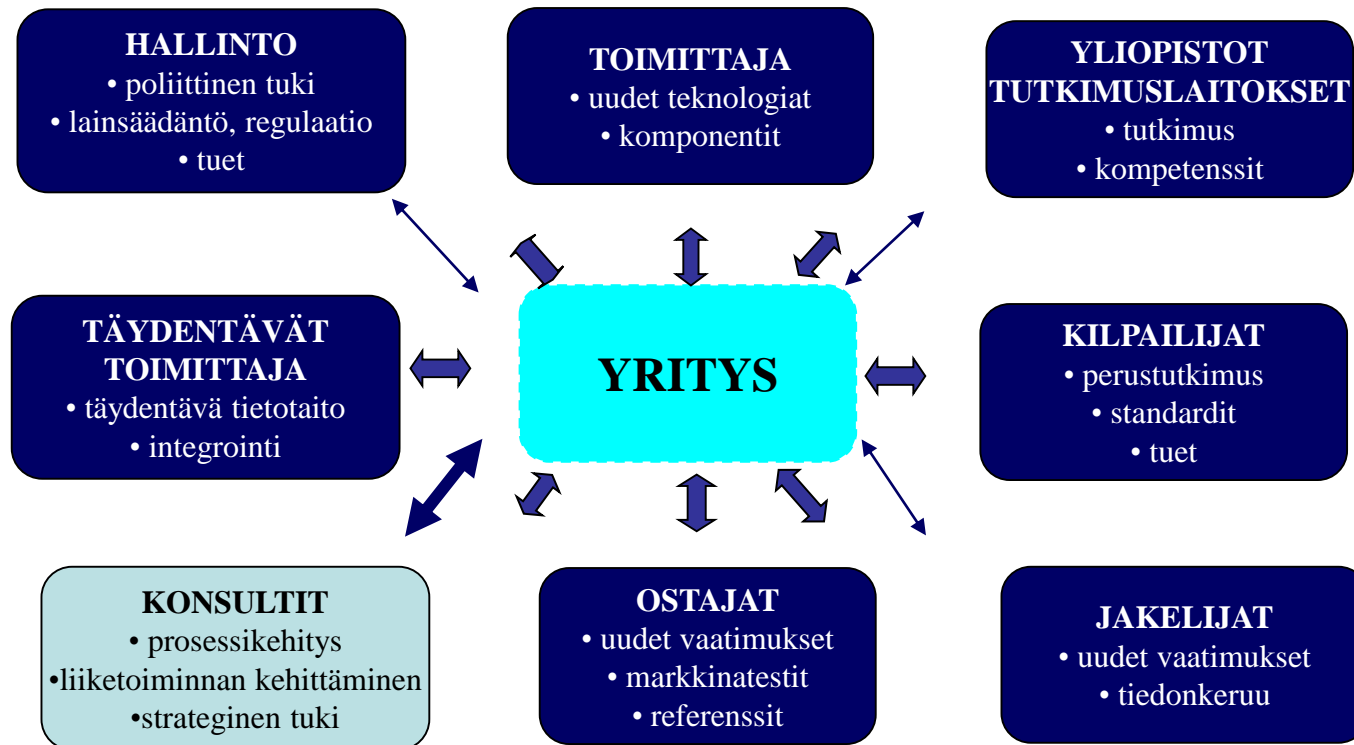
KIBS ja rooli asiakkaiden liiketoiminnan kehittämisessä

- 1) Asiakas ulkoistaa palvelun tuottajalle jonkin erityisosaamista vaativan rutiinitoiminnon (esim. yl. juridiset palvelut, kirjanpito). Ulkopuolisen palvelun roolina **mahdollistaa** asiakkaan keskittyminen ydinliiketoimintaansa ja vapauttaa resursseja esim. kehittämistoimintaan
- 2) Palvelun tuottaja voi aktiivisesti **viestiä** muissa yrityksissä, toimialoilla ja maissa havaitsemiaan ideoita ja toimintamahdollisuuksia asiakkaan tietoon, vaikka se ei itse olekaan kehittämässä näitä eteenpäin (esim. raportti eri toimintamalleista)
- 3) Palvelun tuottaja voi lisäksi toimia uusien ideoiden käytäntöön soveltamisessa tai **soveltamisen tukena** asiakkaalle (esim. liikkeenjohdon tai IT-konsultointi)
- 4) Palvelun tuottaja voi tuoda lisäarvoa asiakkaan liiketoimintaan tuomalla yrityksen käyttöön **uusia toimintamalleja** ja/tai toimimalla liiketoiminnan kehittämisen aktivaattorina
- 5) Palvelun tuottaja **innovaation lähteenä** ja alullepanijana (harvoin, koska kuuluu yl. asiakkaan ydinosaan). Toisaalta KIBS-yritys voi tuoda esiin markkina-mahdollisuuksia tai vaihtoehtoisia teknologisia valintoja.

■ (Mukaellen Bessant & Rush 1995, Wood 2001)

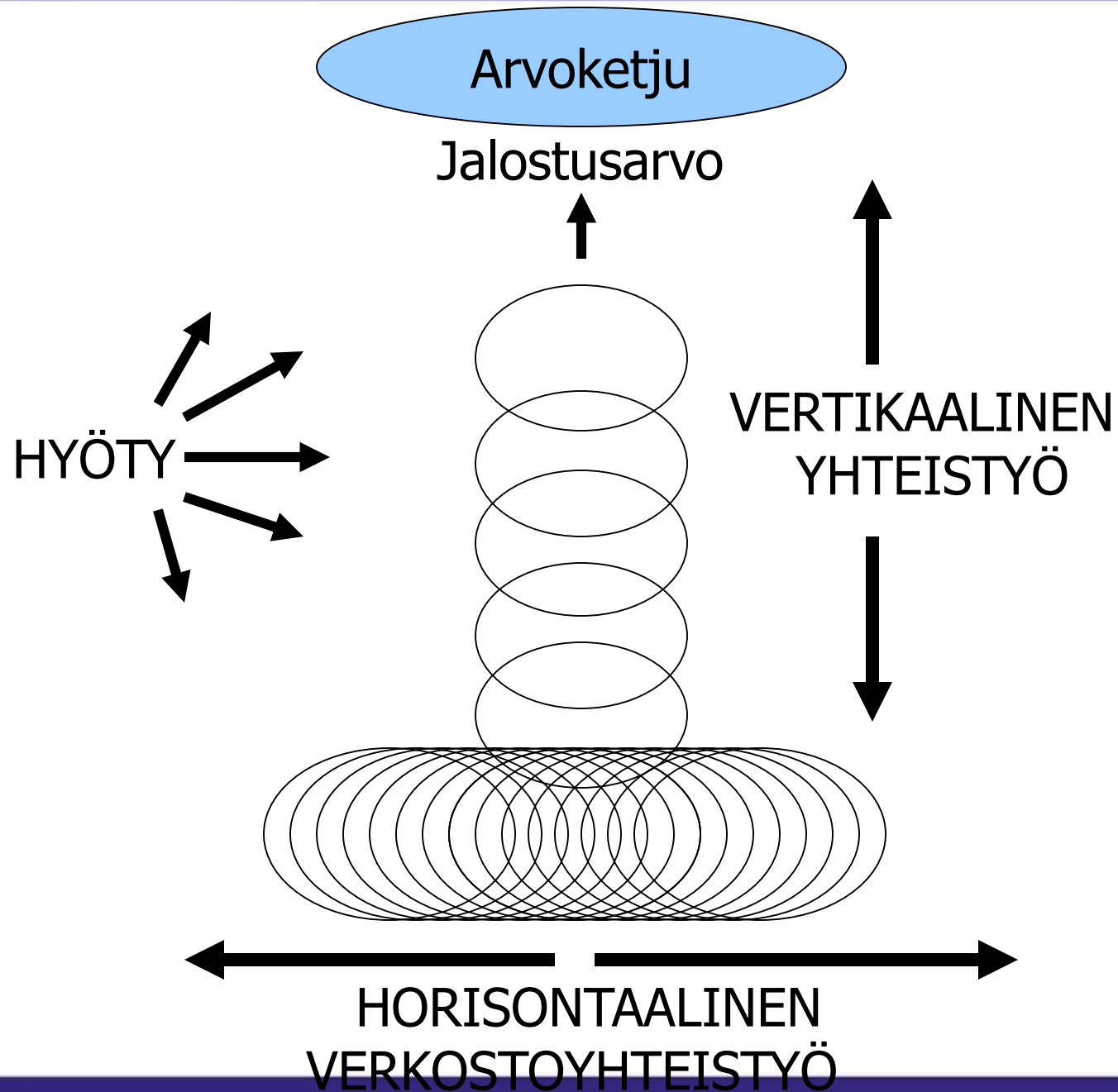


Verkostot tiedon ja resurssien lähteinä



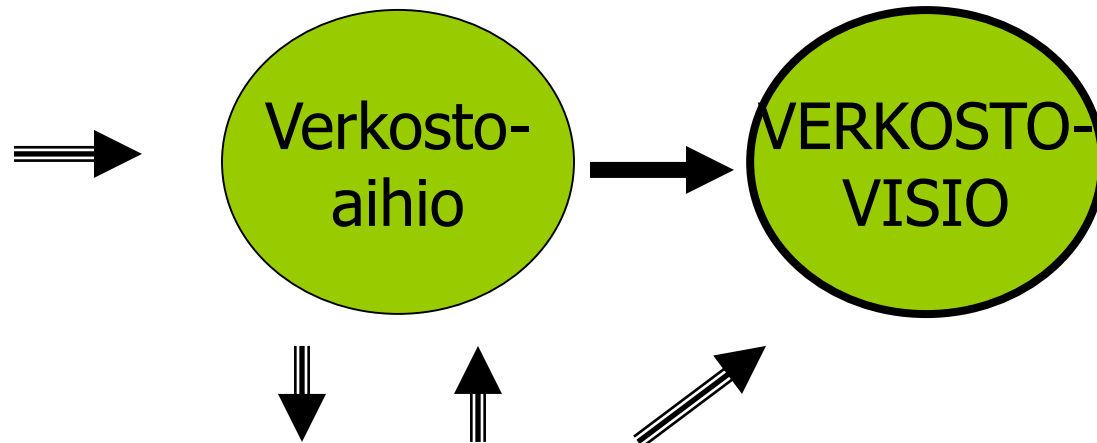
Verkostoituminen?

- *Verkostoituminen* on siis samantyyppisten toimijoiden välisten yhteyksien ja vuorovaikutuksen luomista, kehittämistä ja ylläpitämistä
- Verkosto ei ole arvo sinänsä!
- Kohti yhteistä näkemystä lisäarvosta asiakkaille liiketoiminnan menestyksen perustana
 - Miten hyödyntää verkostoja oman liiketoiminnan kehittämisessä?
 - Miten tuottaa verkostossa lisäarvoa asiakkaalle?



VERKOSTON VOIMAVARAT

- yrityskanta ja tuotantovälineet
- osaaminen ja sen kehittäminen
- luonnonvarat ja raaka-aineet
- yhteistoimintaperinne
- yrittäjäperinne
- rahoitus



MARKKINAYMMÄRRYS

- asiakaskohderyhmät
- asiakkaiden tarpeet
 - kehitystrendit
 - kilpailu
 - partnerit



Kotisivu



Yhteystiedot

Forum Virium Helsinki

Hankkeet ja ohjelmat

Verkosto

➤ Mukaan toimintaan

Media

Forum Virium Naked
-Semi Official Blog-

Kotisivu » Verkosto

Merkittävä joukko yrityksiä ja julkisen sektorin tahoja vetureina ja kumppaneina

Vuonna 2005 perustetun Forum Virium -verkoston veturiyritykset ovat Destia, Digita, Elisa, Nokia, TeliaSonera, TietoEnator, Veikkaus, WM-Data, YIT-Yhtymä ja Yleisradio. Lisäksi kumppaneina mukana ovat IBM, Itella, MTV Media, SOK, Swelcom ja Vaisala sekä julkishallinnosta Helsingin kaupunki, Sitra, Tekes ja VTT.

Forum Virium Helsinki-verkosto laajenee hankkeittain mm. yliopisto- ja tutkimusalueelle. Pk-yritysten on mahdollista osallistua Forum Virium Helsingin toimintaan niin yksittäisten hankkeiden kautta kuin heille suunnatun oman yhteistyömallin välityksellä.

DESTIA



elisa



IBM

MTV MEDIA

itella

NOKIA

SITRA



swelcom®



www.forumvirium.fi



FORUM
VIRIUM
HELSINKI

| LIIKENNE | TERVEYS | KOULUTUS | VÄHIT- TÄISKAUPPA | MONIKANAVA- JAKELU | DIGITAALINEN KOTI |
|--|---------|----------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| HELSINKI LIVING LAB | | | | | |
| PUBLIC-PRIVATE-CONSUMER-YHTEISTYÖN OHJELMA | | | | | |
| KANSAINVÄLISTYMISEN KEHITTÄMISOHJELMA | | | | | |
| PK-YRITYSTEN KUMPPANUUSOHJELMA | | | | | |
| AVOIMEN INNOVAATION VERKOSTO | | | | | |

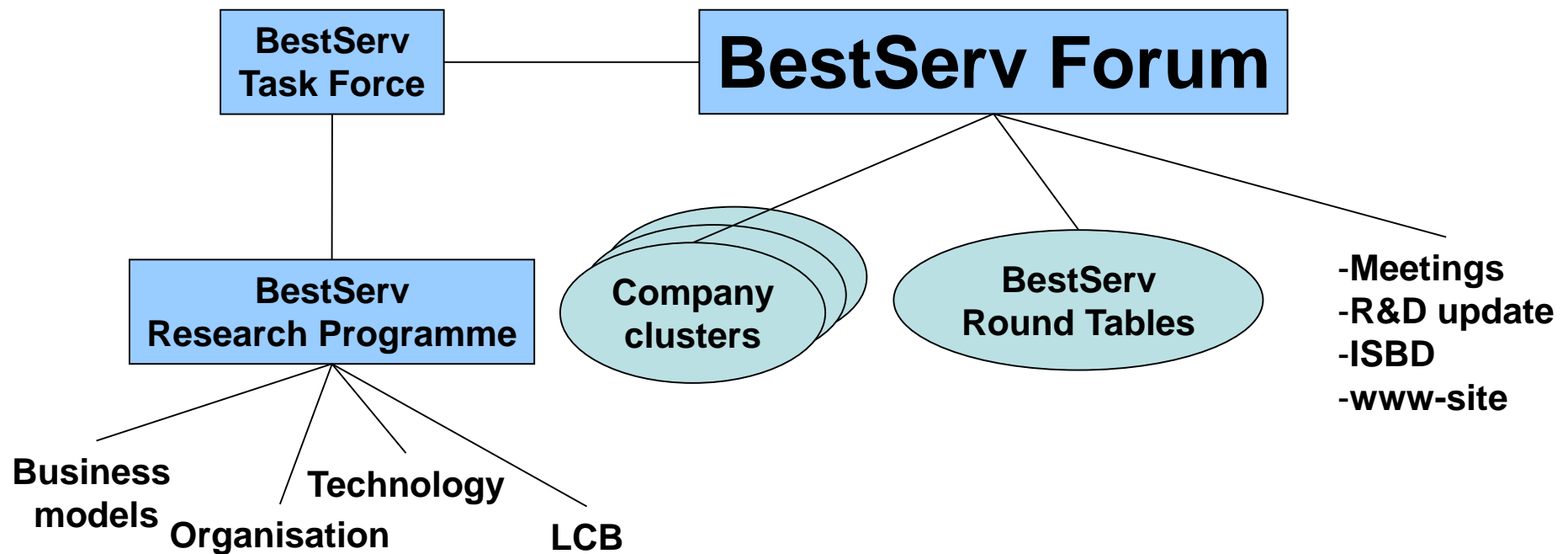


Serve – Innovatiiviset Palvelut – teknologiaohjelman foorumit

- Ohjelma tarjoaa mahdollisuuksia verkottumiseen seminaareissa ja foorumeissa
- Foorumit
 - aktivoivat yrityksiä innovaatiotoimintaan ja palveluliiketoiminnan järjestelmälliseen kehittämiseen
 - täsmentävät tutkimustarpeita eri aloilla ja luovat tutkimukseen uusia yhteistyömalleja
 - tuottavat uutta tietoa, osaamista ja ratkaisumalleja mm. palveluinnovaatioista, palveluliiketoiminnasta, palvelujen strategisesta muutoksesta ja palvelujen kansainvälistymisestä
 - lisäävät yritysten, tutkimuslaitosten ja muiden toimijoiden välistä verkottumista
- BestServ: Teknologiateollisuus
- ServeRe: Kiinteistöliiketoiminta
- KIBS foorumi
- Kaupan alan foorumi



BestServ Organisation



LAATUMERKKIVERKOSTON TOIMINTAMALLI

ASIAKKUUS- YMPÄRISTÖ

markkinointi
suunnittelu ja toteutus
liikelahjat

lanseeraus
näyttelyt
lehdistö

JOHTORYHMÄ



kriteerit
tuotteiden valinta
kehittäminen
koordinointi

MUOTOILURENGAS

ideointi
tuotteiden suunnittelu
tuotekokonaisuudet

VÄHITTÄISMYynti

tuoteideat
lanseeraus
myynti

TALOUS
osaamisen näyttö

LOGISTIikka
jakelu
palaute
laskutus

YRITYS

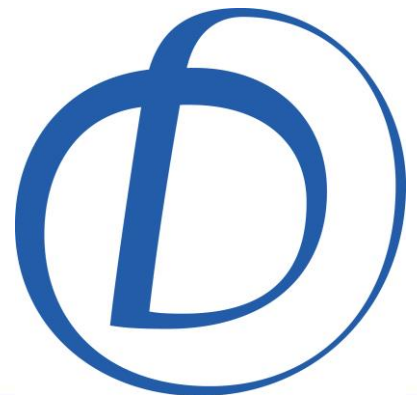
YRITYS

YRITYS



Muotoilurengas

- Muotoilija ja yritykset yhteistyössä
- Yhtenäinen teema
- Asiakaslähtöisyys → Uudet tuotekokonaisuudet
- Yhteiset tavoitteet ja tahtotila
- Tekemällä oppiminen





Kiitoksia mielenkiinnostanne!

Vastaan mielelläni kysymyksiinne.

Anne-Mari Järvelin

Johtaja

gsm +358 (0)40 7056 944

anne-mari.jarvelin@professia.fi