

## **R2: Liiketoiminnan kilpailu**

Petri Uusitalo, Petteri Mehtälä, Timo Sand

### **Minkälaista on toimialan kilpailu?**

Yleisesti toimialalla on kova kilpailu, uusia yrityksiä nousee tiheään tahtiin tarjoamaan omia palvelujaan ja ohjelmistojaan. Samaten yrityksiä ostetaan tai kaadetaan kilpailun nimissä, jatkuvalla aikataululla.

Tarkemmin toimialaa segmentoituna yrityksiin jotka valmistavat mittausdatan-analyysi ja ohjausjärjestelmä -ohjelmistoja, niin kilpailu ei ole hirveän suurta, muutama ohjelmistotalo saattaa tuottaa asiakkaan suorasta tilauksesta kyseisen järjestelmän tai ohjelmistoa tarvitseva yritys tuottaa se itse, mutta varsinaista räätälöitävää massajulkaisua ei tarjolla ole.

Tällaista vastaan kilpailemme hinnalla, sekä mahdollisesti jossainmäärin nopeudella. Ainakin saamme jotenkuten toimivan järjestelmän kohtalaisen nopeasti pystyy. Pistämme vaan webbiserverin pystyy jollakin standardityökaluilla. Tämän jälkeen komponentteja voidaan tuottaa pikkuhiljaa lisää.

### **Mihin yrityksen kilpailukyky perustuu?**

Yrityksen kilpailukyky perustuu asiakastyytyväisyyteen, tämä saadaan aikaseksi tuottamalla asiakkaalle luotettava ja laadukas palvelu. Palvelun laadukkuuteen vaikuttaa suoranaisesti yrityksemme tavoite pysyä kehityksen kärjessä ja tarjota asiakkaalle uusinta teknologiaa ja käytäntöjä. Samanaikaisesti pyrimme pitämään palvelun opittavuuskäyrän matalalla ja tarjoamaan "täyden palvelun pakettin", eli tarjota koulutus asennus ja ylläpito asiakkaalle.

Asiakastyytyväisyyden ansiosta pystymme pitämään suurimman osan meille kääntyneistä asiakkaista myös meidän asiakkaina jatkossa. Asiakaan tarpeiden mukaan voidaan tehdä lisäosia pakettiin ja muuttaa olemassaolevaa järjestelmää.

### **Mikä on yrityksen kilpailuetu?**

Laadukkuus - Laadukas ohjelmisto-paketti, joka sisältää täyden asennuksen, koulutuksen, ylläpidon ja päivitykset.

Edullisuus - Tarjoamme kilpailevia yrityksiä edullisemman palvelun, laadusta tinkimättä.

Helppous - asennus, koulutus, ylläpito ja päivitykset kuuluvat palveluun. Järjestelmän käyttöliittymä ja käytettävyys suunnitellaan asiakkaan tarpeitten mukaan ja mahdollisuuksien mukaan, niin ettei siihen tarvitse koulutusta. Myös ohjelman modulaarisuus tekee siitä helpon ja laadukkaan.

Asiakkaan tarpeiden täyttäminen - Ohjelmisto rakennetaan tekemään juuri sitä mitä asiakas tarvitsee siltä, tämä on myös myöhemmin muokattavissa.

Data-analyysi - kerätystä datasta otetaan kaikki mahdollinen tieto irti ja muutetaan se käyttäjälle selkeään muotoon.

### **Ketkä ovat pääkilpailijoita?**

Spotfire. Data-analyysi puolella (ajatellen mm. jotain sensoriverkko järjestelmää) on mm. Matlab ja monia muita kaupallisia ja open source ratkaisuja. Matlabin lisäksi on olemassa R niminen yleiskäyttöinen tilastollisen materiaalin käsittely ohjelma, joka on suosittu.

Yliopistot voivat olla uhka kun he kehittävät parempia/uusia analyysimenetelmiä. Tämä tarkoittaa sitä, että meidän pitäisi tavallaan pysyä kehityksen tahdissa nopeammin kuin kilpailijat. Tämä on siis myös mahdollisuus sikäli, että uusia parempia analyysimenetelmiä joku kehittää. Uhka sikäli, että usein ne tarjoavat jotain opensource ratkaisua ilmaiseksi.