

## H7 – Liikeidea ja liiketoimintamahdollisuus

Petri Uusitalo, Timo Sand ja Petteri Mehtälä

**Muistin virkistykseksi:** Yrityksemme valmistaa webbipohjaista tietokoneohjelmistoa, jonka avulla on suoritettavissa erilaisia datan analyysi ja visualisointitehtäviä. Ohjelmistoavoidaan räätälöidä siten, että toteutamme erilaisia asiakaskohtaisia komponentteja tiedon keruuseen, analysointiin ja visualisointiin.

### *Minkälainen on yrityksen strategia?*

#### **Tuotestrategia**

Yrityksemme tarjoaa periaatteessa ainoastaan yhtä tuotetta. Tämä tuote on järjestelmän runko, jonka päälle asiakaskohtaiset komponentit lisätään. Ohjelmistosta on saatavissa ilmainen kokeiluversio, joka sisältää yleisimpiä ja geneerisimpiä datankäsittely työkaluja. Kokeiluversion avulla potentiaaliset asiakkaat voivat tutustua tuotteeseen ja todeta työkalun sopivuus omaan käyttöönsä.

Tuotestrategiassamme keskitymme alkuvaiheessa johonkin kapeampaan sektoriin, esimerkiksi keskitymme tietyllä alalla käytettyihin analyysimenetelmiin. Komponenttien lisääntyessä ohjelmistoa voidaan sitten pikkuhiljaa laajentaa myös muille aloille. Eli testataan ja kehitetään pienillä markkinoilla kunnes ohjelmisto on valmis vietäväksi suuremmille ja kovemmin kilpailluille markkinoille.

Tuotteemme vahvuus kilpailijoihin verrattuna on, että webbipohjaisuuden ansiosta asiakkaat pääsevät testaamaan ohjelmistoa jo sen kehitysvaiheessa. Näin pystymme reagoimaan palauteeseen mahdollisimman aikaisessa vaiheessa ja vältämme turhaa työtä jättämättä tekemättä sellainen mitä asiakas ei halua.

Järjestelmä rakennetaan käsityönä henkilökohtaisessa yhteistyössä asiakkaan kanssa. Jokaiselle asiakkaalle on firmamme puolesta määrätty vastuuhenkilö, joka ottaa selville asiakkaan tarpeet, käsittelee asiakkaalta saadun palautteen ja vastaa muutenkin siitä, että asiakas saa sellaisen tuotteen kuin hän haluaa. Vastuuhenkilö on myös mahdollisuuksien rajoissa teknisesti osaava ja pyritään siihen, että hän myös itse rakentaa ja/tai räätälöi ohjelmiston asiakkaan tarpeita vastaavaksi. Firmalla on myös eri alojen asiantuntijoita, joiden puoleen vastuuhenkilöt voivat kääntyä tarpeen mukaan. Varsinaisen päätuotteen (runko-osan) rakentamisen hoitaa oma projektiryhmä, ja eri komponentteja tuottavat eri alojen asiantuntijat.

## **Markkinastrategia**

Markkinoilta haetaan pääosin yritysasiakkaita. Julkislaitoksille, joita kiinnostaa enemmänkin halpa hinta, voidaan markkinoida valmiimpia paketteja, kun taas yritysasiakkaille markkinoimme enemmän räätälöityjä paketteja.

Markkinoidemme fyysinen sijainti rajoittuu alkuvaiheessa pääosin suomeen. Pääperiaatteena on, että asiakas on fyysisesti sen verran lähellä, että henkilökohtainen yhteydenpito asiakkaaseen sujuu ongelmitta. Markkinat on helppo laajentaa ulkomaille, kunhan ohjelmisto on aluksi toimivaksi havaittu ja siihen tuotetaan useita kieliä.

Markkinat on helppo laajentaa ulkomaille myöhemmässä vaiheessa kun estettä ulkomaille menolle ei ole, ja ohjelmistommeekin soveltuu periaatteessa sellaisenaan kunhan tekstit vain käännetään kohdekielille.

Tavoitteena on aluksi pyrkiä määräävään markkinaosuus ydinalueillamme (ne erikoisalat joihin päätämme alkuvaiheessa keskittyä).

Lanseeraus suoritetaan pääosin netissä. Perusjärjestelmä pitää olla valmis ja testattu ennenkuin mennään ensimmäiselle asiakkaalle, tai ainakin valmisumaisillaan.

## **Kilpailustrategia**

Tuote hinnoitellaan sopivasti siten, että se ei ole mikään halpis (asiakkaille ei tule mielukuvaa heikkolaatuisesta tuotteesta, mutta halvempi kuin kokonaisen järjestelmän tuottaminen alusta lähtien. Hinnoitellaan pakettikohtainen lähtö hinta, johon lisätään työmäärällä suhteutettu hinta uusien komponenttien tuottamisesta koituvista kustannuksista. Hinnoittelussa pyritään suosimaan pitkäaikasta asiakassuhdetta sisältäen myös ylläpito ja laajennustehtäviä. Järjestelmän perusrunko pitää olla niin hyvä (helppokäyttöinen ja visuaalinen), että se on itsessään houkutteleva. Tätä perusrunkoa käytetään ohjelman esittelyyn.

Kilpailussa avainasemassa on henkilökohtainen yhteydenpito asiakkaaseen, ottamalla huomioon asiakkaan tarpeet ja palaute jo kehityksen alkuvaiheessa. Mainonta kohdennetaan tiettyyn alan yrityksiin, jotka mahdollisesti tarvitsevat tämäläisiä ohjelmistoa tutkimus tai kehitystyössään, sekä yrityksiin jotka potentiaalisesti valmistavat sellaisia tuotteita joihin ohjelmistomme voidaan integroida. Markkinointi tapahtuu joko henkilö kohtaisilla kontakteilla potentiaaliin asiakkaisiin, järjestämällä esittelytilaisuuksia, osallistumalla alan messuille ja muihin tilaisuuksiin. Mahdollisesti mainostamme alan erikoislehdissä ja netissä alan sivuilla.

Sen lisäksi, että ohjelmasta on kokeiluversio omilla palvelimilla, niin myyntiosasto voi tehdä samanlailla kuten toimistotarvikeliike Wulff, elikkä menee asiakkaa luokse, sopimatta välttämättä aikaa ja siten sopii ajan tai pääsee heti esittelemään tuotteistoan, täten asiakasyritys ei menetä aikaa ja rahaa etsiessään meitä.

## ***Miten liiketoiminnalla ansaitaan rahaa?***

Ohjelmiston hinta määräytyy toiminnallisuuden laajuuden, lisäkomponenttien määrästä riippuen ja muista muutoksista riippuen. Jos asiakas ostaa valmiin paketin ilman ylläpitopalvelua, joutuu nämä asiakkaat maksamaan päivityksistä erikseen.

Jos asiakas ostaa meiltä myös ylläpito palvelun sen hinta määräytyy käyttäjien määrän, liitettyjen tietolähteiden (sensorit jne.) ja ohjausyksikköjen määrästä riippuen. Suuret yritykset/järjestelmät -> suuremmat maksut. Maksu voi olla kuukausittainen tai vuosimaksu. Ylläpitopalveluun sisältyy ohjelmiston päivitykset. Aina yhden sopimuskauden lopussa istuudutaan asiakkaan kanssa alas ja katsotaan hieman miten paljon aikaa on tullut käytettyä ylläpitoon yms. ja vaatiiko tämän maksun määrän muutosta. Eli toimitaan joustavasti kumpaankin suuntaan, ettei yritys saa tunnetta, että maksaa turhasta.

Lisäkomponenttien suunnittelu ja tuottaminen laskutetaan erikseen, vähän tuntitaksatyylisesti. Neuvotellaan asiakkaan kanssa mitä hän haluaa ja sitten suunnitellaan mihin hintaan tällainen toiminnallisuus on toteutettavissa.

Asiakkaille jotka jakavat ohjelmistoamme osana omia tuotteitaan määritetään lisenssimaksu, joka määräytyy myytyjen tuotteiden lukumäärän mukaan. Jokin prosenttiosuus tuotosta/tuotteen hinnasta.