

Verkkoliiketoiminta

Nouda meiltä menestyjän
eväspaketti 22.10.2008

www.jto.fi



Tao rautaasi kuumana!

**Johtajille ja esimiehille
valmiudet verkkoliiketoiminnan
hyötyjen valjastamiseen.**

JTO | JOHTAMISTAIDON
OPISTO

Aamukahvi tarjolla		8:15-9:00
Päivän avaus	Pauli Juuti Tutkimusjohtaja, professori Johtamistaidon Opisto JTO	9:00-9:10
IT, liiketoiminnan kiitorata	Robert Serén toiminnanjohtaja Tietotekniikan liitto	9:10-9:30
Verkot vesille, muttei vyyhteinä	Mikko Ruuhonen, Tampereen yliopisto kauppa- ja tietojenkäsittelytieteen professori	9:30-10:00
Tauko, kahvia tarjolla		10:00-10:15
Web 2.0 webin villieläimet	Emma London Media-analyytikko Viestintätoimisto Kreab Oy	10:15-10:45
Verkkoliiketoimintastrategian muodostaminen Case Suomalainen Kirjakauppa	Ville Ahola Tietohallintojohtaja Suomalainen kirjakauppa	10:45-11:30
L O U N A S		11:30-12:15
Langattomat yritysjärjestelmät	Heikki Kurkinen markkinointijohtaja Sybase Finland Oy	12:15-12:55
Tauko		12:55-13:05
Taitavasti verkossa vai taiteiden verkon kanssa?	Hanna Voutilainen palvelupäällikkö ECDL Finland	13:05-13:35
Tauko, kahvia tarjolla		13:35-13:55
Verkkokaupankäyntiä verkostoitumalla	Markku Korhikoski toimitusjohtaja, Gagar Oy	13:55-14:40
	TAUKO	14:40-14:50
Varteenotettavaksi verkossakin	Vesa Tiirikainen	14:50-15:30
Loppukeskustelu	puheenjohtajana Jaakko Koskinen JTO-verkostoasiantuntija, konsultti Finnsoft Oy	15:30-15:50



Robert Serén puhuu Tietotekniikan liiton toiminnanjohtajana myös verkkoliiketoiminnan kehittämisen puolesta – ei erillisenä, vaan liiketoimintaan integroituna ja jo nyt lähes itsestään selvänä asiana. Jäsenyhdistyksiä on liiton katon alla yli 25. Nämä tietotekniikka-alan yhdistykset toimivat joko paikallisesti alueyhdistyksinä tai valtakunnallisesti teemayhdistyksinä; lisäksi jäsenyhdistyksinä on muutamia opiskelijayhdistyksiä.

Liiketoiminnan siirtyminen verkkoihin ei ole tullut yllätyksenä. Jo reilut kymmenen vuotta sitten nykyinen maailmamme oli kutakuinkin ennustettavissa. Useimmat silloisista visioista ovat muuttuneet todeksi ja osaksi arkipäiväämme. Jatkuva liiketoiminnan ja ICT-asiiantuntijoiden välinen keskustelu pitää kehitysapuoleat ajan tasalla. Tietotekniikan liitto on hyvä foorumi, kun haluaa liiketoimintaosaamisensa lisäksi ymmärtää myös tietotekniikan mahdollisuuksia. Kun osaat hyödyntää esimerkiksi sähköistä liiketoimintaa, et anna kilpailijoillesi etumatkaa. Tietotekniikan mahdollisuudet tuntemalla voit säästää rahaa, luoda uusia palveluja ja tehdä asiakkasasi entistä tyytyväisemmiksi. Voit myös saada uusia asiakkaita tarttumaan verkkoihisi.



Mikko J. Ruohonen toimii kauppa- ja tietojenkäsittelytieteen professorina Tampereen yliopistossa. Ruohonen toimii myös useilla kansainvälisillä foorumeilla ja hän on kirjoittanut lukuisia kirjoja tietojenkäsittelytieteestä ja johtamisesta. Hän on lisäksi perehtynyt syvällisesti verkkoliiketoimintaan ja sen avainalueisiin.

Mikko Ruohosen esityksen aihepiirinä on liiketoiminnan ja tieto- ja viestintätekniiikan (ICT) kohtaamisen seuraava aalto. Heittämällä verkot vesille tähän aaltoon edellyttää tutustumista massaräätälöintiin, liiketoimintayhteisöihin ja strategisen ketteryuden kehittämiseen. Verkostotaloudessa myös sujuva luoviminen ja täysillä purjeilla eteneminen edellyttää strategisen kulkusuunnan tunnistamista. Tarkoituksena on myös ICT:hen liittyvien matalikkojen ja karikkojen välttäminen.



Emma London työskentelee viestinnän suunnittelijana ja media-analyttikkona helsinkiläisessä viestintätoimisto Kreab Oy:ssä. Työnsä ulkopuolella hän myös kirjoittaa, blogaa ja seuraa mediakulttuuria.

Webin villieläimet on puheenvuoro netin hallitsemattomuudesta. Kysymys kuuluu: Miten valjastamme kuluttajan brändilähteläisiä? Miten bloggeja ja keskustelupalstoja voi käyttää tuotemainontaan? Vastaus: Hyvin, hyvin vaikeasti. London käsittelee esityksessään käyttäjien itse tuottamaa sisältöä, esimerkkinään blogikirjoittaminen. Hän alleviivaa, että blogin kesytysyritys tappaa luovuuden – ja että kaupallisella lemmikkieläinblogillakin on mahdollisuutensa.



Ville Ahola on toiminut Suomalaisen Kirjakaupan tietohallintojohtajana vuodesta 1999 alkaen. Sitä ennen hän on toiminut "aidan toisella puolella", tietotekniikkaa myyvissä yrityksissä kuten Nokia Datassa, IBM:llä ja Oraclella. Kirjakaupassa Ahola on osallistunut usean verkkokauppasukupolven rakentamiseen sekä verkkoliiketoimintastrategioiden luomiseen ja toteuttamiseen niin Suomalaisessa kuin emokonserneissakin.

Esityksessään Ville Ahola luo kuvaa siitä prosessista, kuinka verkkoliiketoiminta otetaan luontevaksi osaksi yrityksen muuta liiketoimintaa, miten integraatio tehdään, millaisiin kareihin törmätään ja miten niistä selvitään. Suomalainen Kirjakauppa, joka on valtakunnan johtava kirjakauppaketju, on viime vuonna yhtiöittänyt oman www.suomalainen.com verkkokauppansa, jonka jälkeen haasteeksi tuli "kivijalkabrändin" näkyvyys verkossa. Kivijalankin on oltava verkossa tai muuten se "ei ole olemassa" tai ainakin asiakkaiden laadukas palvelu kärsii. Kaikki verkkoon liittyvä uudenlainen toiminta muuttaa tai sen ainakin sen tulisi muuttaa niin yrityksen markkinointia, prosesseja kuin johtamistakin. Case-esitys kertoo yhden tarinan siitä, kuinka näihin haasteisiin on vastattu Suomalaisessa Kirjakaupassa.



Heikki Kurkinen on tiedonhallinta- ja mobiilijärjestelmiä tarjoavan Sybase Finland Oy:n markkinointijohtaja. Kokemusta erityyppisten mobiilijärjestelmien toteutuksista on kertynyt jo yli kymmenen vuoden ajan sekä teknisestä että kaupallisesta näkökulmasta. Langattomien järjestelmien toteutuksessa Sybase Finland Oy on edelläkävijä koko yrityskonsernin sisällä, ja yritys tukee aktiivisesti suomalaisten mobiilikumppaneiden maailmanvalloitusta.

IT-järjestelmien luotettavuus ja turvallisuus ovat nykyaikaisen yritystoiminnan tukijalkoja. Operatiivisen tiedon mobilisointi tuo tähän omat merkittävät lisähaasteet ja turvakysymykset. Tosiasia kuitenkin on, että erityisesti yrityksissä, joissa henkilöstö liikkuu paljon kentällä, mobiilijärjestelmät tarjoavat ennennäkemättömiä mahdollisuuksia tehostaa toimintaa sekä säästöjen että tuottojen kautta. Esityksessä avaamme nykYTEknologian mahdollisuuksia ja edellytyksiä, mutta myös esittelemme konkreettisten ja valmiiden asiakkaiden kautta käytännön toteutuksia mm. huolto-, kuljetuslogistiikka- ja terveydenhoitopalvelujen mobiilitoteutuksista Suomessa 1990-luvun lopusta tähän päivään. Langattomuus ei ole hypeä tai nettihumaa – se on jokapäiväinen tapa toimia vapaammin, ajasta ja paikasta riippumatta.



Hanna Voufilainen toimii palvelupäällikkönä ECDL Finlandissa ja vastaa kansainvälisen ECDL Foundationin Suomen toiminnoista. ECDL (European Computer Driving Licence) on maailman tunnetuin tietotekniikkaosaamista mittaava tutkintojärjestelmä. Se on käytössä 148 maassa ja tutkinnon on suorittanut jo yli 7 miljoonaa ihmistä.

WWW-sivujen käyttö on vuonna 2008 jo tuttua juttua pienyrityksille. Vai onko sittenkään? 69 %:lla vähintään viisi henkeä työllistävästä yrityksistä on omat kotisivut (tilanne keväällä 2007), mutta takaako kotisivujen olemassaolo tehokkaan verkkonäkyvyyden ja verkossa toimimisen? Mikä on kotisivujen todellinen arvo ja merkitys pk-yrityksille, jos sivut graafisen suunnittelun ja julkaisun jälkeen unohtuvat palvelimelle? Onko yrittäjän itse tarpeellista osata kaikki, oman ydiosaamisensa lisäksi sivujen päivittämistä ja sähköisten palvelujen hallintaakin. Tietotekniikan tulee toimia työkaluna, joka tukee varsinaista liiketoimintaa. Mitä työntekijöiden rekrytoinnissa ja koulutustarpeessa tulisi ottaa huomioon, jotta osaamisresurssit olisivat täydessä käytössä. Miten saada paras hyöty paitsi www-sivuista, myös muusta tietotekniikan käytöstä yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa, jotta "välttämätön paha", sähköiset palvelut, saadaan pk-yritykselle käännettyä menestystekijäksi ja luontevaksi osaksi jokapäiväisiä toimintoja.



Markku Korkiakoski on sähköisen kaupankäynnin pioneereja Suomessa. Hän oli luomassa jo 90-luvulla ennakkoluulotonta sähköistä kaupankäyntipalvelua, joka perustui Internetin vahaan verkostomalliin. Nykyään hän on omistajana ja toimitusjohtajana Gagar Oy:ssä, joka on Suomen johtava sähköisen kaupankäynnin palveluyritys. Suomessa toimivista verkkokaupoista yli 30 % käyttää Gagarin aroverkkoa hyödykseen omassa liiketoiminnassaan.

Yritykset ja kuluttajat toimivat aktiivisesti verkossa. Yritykset ajattelevatkin nykyään liiketoimintaansa monikanavaisesti, jossa Internet edustaa yhtä tärkeää palvelukanavaa niin potentiaalisille kuin olemassa olevillekin asiakkaille. PK-yrityksen siirtyessä toimimaan Internetiin, tulee hänen valita kumppaninsa oikein. Oikealla kumppanivalinnalla yritys pystyy luomaan onnistumisen edellytykset kannattavaan liiketoimintaan tai pahimmillaan hän voi joutua keskelle teknologiaviidakkoa josta ei ole helppoa tietä ulos. Teknologian tulee mahdollistaa yrityksen liiketoimintaa tukevia palveluita, jotka luovat menestystä yritykselle. Verkkokauppiaan tulee huomioida kolme tärkeää verkoston osa-aluetta menestyäkseen nykypäivänä verkossa; Kuinka asiakkaat löytävät verkkokaupan? Kuinka verkkokauppa tukee asiakkaan ja kauppiaan prosesseja? Kuinka kävijäseurannan avulla verkkokaupankäyntiä voidaan tehostaa? Missä määrin PK-yrityksen kannattaa rakentaa sähköistä maailmaa itse ja milloin on syytä kääntyä asiantuntijan puoleen?



Vesa Tiirikainen on tehnyt pitkän uran liiketoiminnan kehittämistehtävissä ja liikkeenjohdon konsulttina vuosina 1973 - 2006. Hänen erikoisalueinaan ovat olleet tietotekniikan strateginen hyödyntäminen ja bisnesprosessien uudistaminen. Vuodesta 2006 Vesa Tiirikainen on toiminut kehitysjohtajana liiketoimintatietojen hallintaratkaisujen toteuttamiseen erikoistuneessa Visual Management Oy:ssä. Hän on ollut kirjoittajana viidessä kirjassa, joista viimeinen "Johtaja: ole IT-strategi" ilmestyi Talentumin kustantamana tammikuussa 2008. Nykyisin hän kirjoittaa kuukausittain CIO-lehden nettiblogiin. Vesa on luennoinut lukuisissa yritysjohdolle suunnatuissa tilaisuuksissa Suomessa ja ulkomailla.

Verkossa toiminta edellyttää yleensä paljon muutakin miettimistä kuin vain varsinaisen verkkopalvelun. Jos esimerkiksi myyt verkon kautta jotain ei-sähköisessä muodossa olevaa tuotetta, varmista tuotteesi jakelu – useimmiten silloin on mielekästä antaa asiakkaalle erilaisia palvelutasoja eri hinnoin. Jos taas myyt netin kautta sähköisessä muodossa olevaa palvelua tai tuotetta, varmista tuotteesi helppo lataus ja käyttö missä tahansa asiakkaasi valitsemassa laitteessa. Joka tapauksessa ota huomioon, että netissä ei enää pelaa idea: "kunhan olen netissä, kyllä ne asiakkaat tulevat"; tämän sijaan verkkopalveluasi on markkinoitava haluamallasi kohderyhmälle. Fiksukin nettiin ideoimasi juttu voi osoittautua jo keksityksi tai joku vaikkapa kansainvälinen peluri keksii paremman milloin tahansa. Verkko on globaali ja siitä voi seurata mitä tahansa. Bisnes on bisnestä netissäkin: useimmat joutuvat rahoittamaan verkkopalveluaan nykyisin asiakkailta saadulla kassavirralla, muiden rahoittajien saamiseksi ryhdy heti globaaliksi ja tee kunnon läpimurto.



JTO:n tutkimusjohtaja ja professori VTT **Pauli Juuti** toimii tapahtuman isäntänä.



JTO:n verkostoasiantuntija, konsultti ja tietokirjailija Jaakko Koskinen toimii päivän puheenjohtajana.

Miksi JTO?

- JTO on johtamisen kouluttaja Suomessa ja sillä on 60 vuoden kokemus vaativien koulutus- ja yritysten kehittämisohjelmien toteuttajana. JTO:n ohjelmiin osallistuu vuosittain noin 30 000 ihmistä lähes 2000 organisaatiosta.

- Asiakaskuntamme edustaa koko suomalaista yritys- ja julkisorganisaatioiden kenttää.

- JTO:n oma tutkimus ja tuotekehitys tuottaa koko ajan uutta tietoa ja kehittää vaikuttavia oppimismenetelmiä. Oppimisessa korostuvat toiminnallisuus, ratkaisuhenkisyys, vuorovaikutus ja verkko-opiskelu.

- Valtakunnallisena erikoisoppilaitoksena JTO:lla on oikeus järjestää virallisia ammatti- ja erikoisammattitutkintoja. JTO on yksi markkinajohtajista tutkinto-ohjelmien toteuttajana.

- 80% koulutus- ja kehittämisohjelmista on asiakaskohtaisesti räätälöityjä.

- JTO:n kehittämis- ja verkostoasiantuntijat ovat työelämässä harjaantuneita huippuasiantuntijoita. Useimmat heistä on lisäksi valmennettu tutkinto-ohjelmien toteuttamiseen ja he ovat näyttötutkintomestareita.



JTO Campus on rauhallinen ja luonnonkaunis paikka vain 30 minuutin ajomatkan päässä Helsingistä. Miljö on erityisen viihtyisä. Tilat on rakennettu ja varustettu tehokasta oppimista ja kokouksia varten. JTO Campus tarjoaa myös puitteet ikimuistoiselle juhalle.

www.jto.fi



Aika ja paikka

22.10.2008 klo 9:00-16:00

Paikka: JTO Campus, Österbyntie 617, 02510 Oitmäki, Kirkkonummi

Hinta

575 € + alv/osallistuja. Mikäli organisaatiosta osallistuu enemmän kuin yksi henkilö, myönnetään lisäosallistujille 20 % alennus. Hintaan sisältyy Jaakko Koskisen aineisto "Verkkoliiketoiminta 2008" CD:llä toimitettuna sekä luentotiivistelmät kansiossa.

Yhteystiedot

Professori Pauli Juuti
• 041 466 6012 • pauli.juuti@jto.fi

Verkostoasiantuntija Jaakko Koskinen
• 0500 540 111 • jaakko.koskinen@finnsoft.fi

Ilmoittautumiset

Kehittämisassistentti Päivi Bergman
• paivi.bergman@jto.fi • (09) 8562 8263
• fax (09) 8562 8402

Johtamistaidon Opisto JTO ry • Österbyntie 617, 02510 Oitmäki • (09) 8562 8200 • fax (09) 8562 8402