

# Data liiketoiminta ja Business Model Canvas

TTY Pori 9.12.2015  
6Aika avoin data (Tampere),  
yhteisövastaava  
Anu-Maria Laitinen

**6Aika**



**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2014–2020

# Mikä on 6Aika?

[www.6aika.fi](http://www.6aika.fi)

- EAKR-rahoitteinen projekti, joka yhdistää Suomen 6 suurinta kaupunkia: Helsinki, Espoo, Vantaa, Tampere, Turku ja Oulu
- teema-alueet:       Avoin data ja avoimet rajapinnat  
                          Avoimet innovaatioalustat  
                          Avoin osallisuus ja asiakkuus

**6Aika**



**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2014–2020

## 6AIKA AVOIN DATA TAMPERE



# TIIMI

---



**PETTERI SINTONEN**  
PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ



**ANU-MARIA LAITINEN**  
YHTISÖVASTAAVA



**JOONAS DUKPA**  
DATA-ASIAANTUNTIJA



**ANTTI SAND**  
OHJELMISTOKEHITTÄJÄ

# Mitä on avoin data?

- julkisyhteisön, yrityksen tai yksityisten keräämään tietoa, johon kaikilla on avoin pääsy
- digitaalista raaka-ainetta, usein koneluettavaa
- Suomen kuusi suurinta kaupunkia avaavat dataa yritysten ja yhteisöjen tarpeisiin

Tarjolla on kasvava määrä monenlaista dataa -

Miten tehdä siitä kannattavaa liiketoimintaa?

- datan määrä kasvaa koko ajan
- viranomaisdatan lisäksi dataa kerääntyy laitteista, tuotantoprosesseista, huolloista, tuotteista, käyttäjiltä (My Data), ympäristöstä...

Tarjolla on kasvava määrä monenlaista dataa -

Miten tehdä siitä kannattavaa liiketoimintaa?

“Data is the New Oil...” ! ? !

## Miten datasta tehdään kannattavaa liiketoimintaa?

- törmäyttämällä business-ihmisiä ja data-ihmisiä
- muodostamalla moniosaavia tiimejä
- lisäämällä datan parissa toimivien business-osaamista:
  - liiketoimintamallit
  - asiakaslähtöisyys
  - palvelut
  - markkinointiosaaminen

**“Data is the New Oil...” ! ? !**

[http://www.w3.org/2013/04/odw/odw13\\_submission\\_27.pdf](http://www.w3.org/2013/04/odw/odw13_submission_27.pdf)

<http://www.businessmodelsinc.com/exploring-big-data-business-models-the-winning-value-propositions-behind-them/>



# Dataliiketoiminta [www.databusiness.fi/datakysely](http://www.databusiness.fi/datakysely)

Hyödynnetään (avointa) dataa liiketoiminnan eri tarkoituksiin, kuten esim.

1. Tutkimus ja kehitys (data driven R&D)
2. Uudet tuotteet ja palvelut (data driven products) tai täydentämään olemassa olevia
3. Tuotannon ja toimitusten optimointi (data driven processes)
4. Markkinoinnin kohdistaminen ja personointi (data driven marketing)
5. Uusien organisaatiomallien ja johtamistapojen (data driven organisation)

# Mikä on Business Model Canvas?

- tapa kuvata tavoitteellista (liike)toimintaa, käyttökohteena myös muut kuin kaupalliset projektit
- vastaa mm. kysymyksiin

## **Mitä? Kenelle? Miten?**

- pyrkii varmistamaan asiakkaan näkyvyyden ja asiakassegmentoinnin liiketoiminnan suunnittelussa
- käy läpi myös myynnin, logistiikan ja relevantit kumppanuudet
- voidaan sisällyttää myös se, millä hinnalla palvelut tuotetaan ja millä hinnalla ne myydään ulos (toiminnon kustannuslaskenta ja kannattavuus)
- kaikkea on mahdollista tarkastella samalla katsannolla












# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Description:

<b>Key Partners</b>  Who are our partners? Who are our suppliers? Which key resources are we buying from? Which key activities are we buying from?  _____	<b>Key Activities</b>  What key activities do we perform to make our Value Propositions? Do Distribution Channels? Customer Relationships? Key Channels?  _____	<b>Value Propositions</b>  What value do we offer to our customers? What problem do our customers' problems are we solving for? What bundles of products and services are we offering to our Customers? What are our customers looking for?  _____	<b>Customer Relationships</b>  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? What are our channels? What are our key relationships? What are our key relationships with Channels and intermediaries? How do we acquire them?  _____	<b>Customer Segments</b>  For whom are we creating value? Who are our most important customers?  _____
	<b>Key Resources</b>  What key resources do we need to perform our Key Activities? Do Distribution Channels? Customer Relationships? Key Channels?  _____		<b>Channels</b>  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them? What are our key channels? What are our key relationships? How are we integrating them with our customer segments?  _____	
<b>Cost Structure</b>  What are the biggest costs in our business model? Which key resources are most expensive? Which key activities are most expensive?  _____		<b>Revenue Streams</b>  For what value are our customers really willing to pay? For what do they really pay? How do they really pay? How much are they willing to pay? How much Revenue Streams? (Specify contribution margin if relevant)  _____		

# Globaalit megatrendit

- auttavat ennustamaan liikeidean tulevaisuutta
- on hyvä peilata liikeideaa trendeihin ja kiinnittyä johonkin trendiin
- erilaisia lähteitä, erilaisia mielipiteitä, yhteiset yleislinjat
- <http://www.sitra.fi/uutiset/maailma-muuttuu-pysyko-suomi-karryilla>
- <http://www.slideshare.net/SitraFund/sitran-trendilista-20142015>
- <http://www.investinbsr.com/ipaforum/wp-content/uploads/Iain-Jawad-IPA-Forum-2014-Presentation.pdf>
- <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends.html>
- <https://www.nacdonline.org/files/Five%20Megatrends%20Directors%20Edition.pdf>

# Globaalit megatrendit

Joitain poimintoja:

Kiihtyvä kaupungistuminen

Ilmastonmuutos ja luonnonvarojen väheneminen  
muutokset

Demografiset

Muutos taloudellisissa voimasuhteissa

Teknologiset läpimurrot

# Megatrendit | Sitra 2014/2015

Taidot  
haastavat  
tiedot

Eriarvoisuus  
kasvaa

Hyvinvointi  
korostuu

Vakaa työ  
murenee

Eliniät  
venyvät

Yhteisöt  
voimaantuvat

Keskinäis-  
riippuvuus  
lisääntyy

Valtasuhteet  
siirtyvät

Euroopan  
rakenteet  
rapistuvat

Kaupunkien  
roolit  
korostuvat

Ilmaston-  
muutoksen  
seuraukset  
laajenevat

Ekologinen  
kenkä  
puristaa

Teknologia  
integroituu  
arkeen

# Työpaja

1. Valitkaa datasetti, jonka pystytte yhdistämään tunnettuun tai oletettuun asiakastarpeeseen ja/tai tulevaisuuden trendiin (linkkejä trendeihin).
2. Käykää Business Model Canvas läpi datan hyödyntämisen näkökulmasta.
3. Tehkää muistiinpanoja canvas-pohjaan.
4. Miettikää hankkeen kannattavuutta talouden näkökulmasta:
  - mitkä ovat suurimmat 1. vuoden kuluerät?
  - milloin ensimmäiset rahat kotiutuvat?
  - miten suuri on investointi/rahoitustarve?
5. Arvioikaa projektin toteutettavuutta. Missä ovat riskin paikat? Miten niihin voi varautua?



Kiitos!

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

Ilmianna avointa dataa käyttävä yrityksesi osoitteessa  
<http://databusiness.fi/2015/12/03/suomen-avoimen-datan-yritykset/>

ja pääset vientipotentiaalikartoitukseen.