

YRITYKSEN DIGITALISOINTISTRATEGIA

Juha Häkämies
Toimitusjohtaja
MPY-konserni

MPY

JUHA HÄKÄMIES



06/2020-	MPY-konsernin CEO
02/2019-	SVP Corporate Development & New Venture – Qt Company Plc
2016 –2018	VP Strategia, ICT, M&A & HSEQ Gasum Ltd
2015 - 2016	Chief Development Officer (CDO) Virtaus Finance Ltd (TrueFin Plc)
2009 - 2014	VP Business Development and M&A Basware Plc
2007 - 2009	Partneri + SVP Sales & Business Management Basware Invoicing Ltd
2005 - 2006	VP Business Operations SysOpen Digia Plc
2003 - 2005	CTO + Vice President - Products & Services TeliaSonera International
1994 – 2002	Sonera

Diplomi-insinööri (1994) + Tekniikan Lisensiaatti (1998)

Vaimo + 3 lasta (24, 22,17) + 0.5 koiraa

Asuu Helsingissä

Uusien asioiden oppiminen ulkoilu, leijahiihto, lukeminen

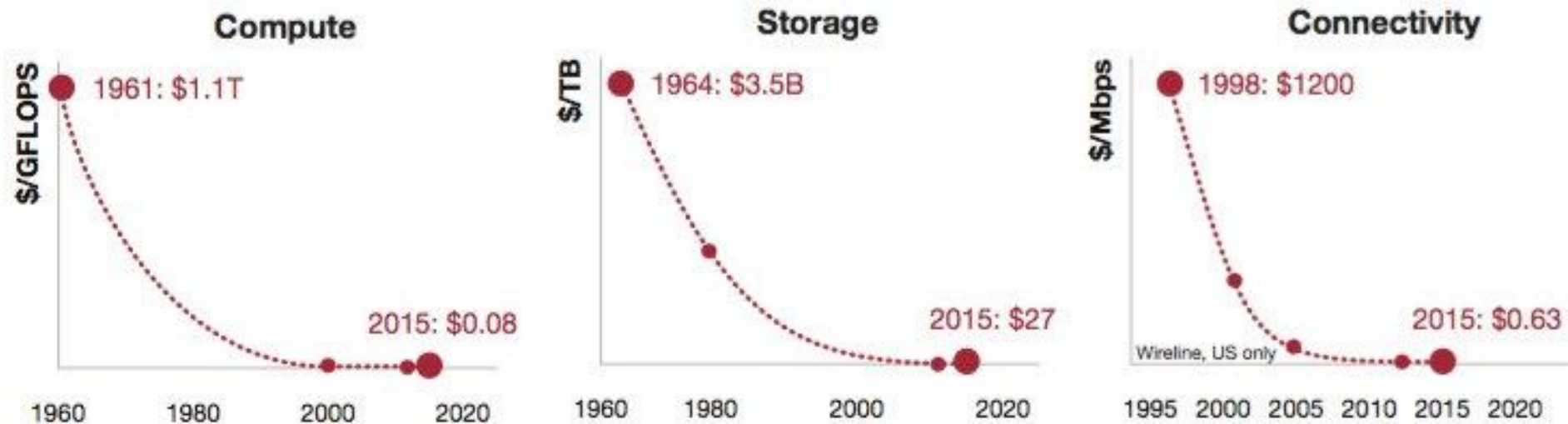
DIGITALISAATIO – LIIKETOIMINNAN 4. REVOLUUTIO

Digitalisaatio = tietoa ja tietotekniikkaa hyödynnetään toiminnan & prosessien muuttamiseen, uuden mahdollistamiseen, liiketoimintamahdollisuuksien luomiseen.

IV REVOLUUTIO - Tietojenkäsittelyn käyttöönotto 1950-

Digitaalinen vallankumous – 1950-luvun lopulta alkanut aikakausi, jossa on otettu käyttöön tietojenkäsittelyä. Tämän myötä tiedon käsittelyn nopeus on noussut huomattavasti

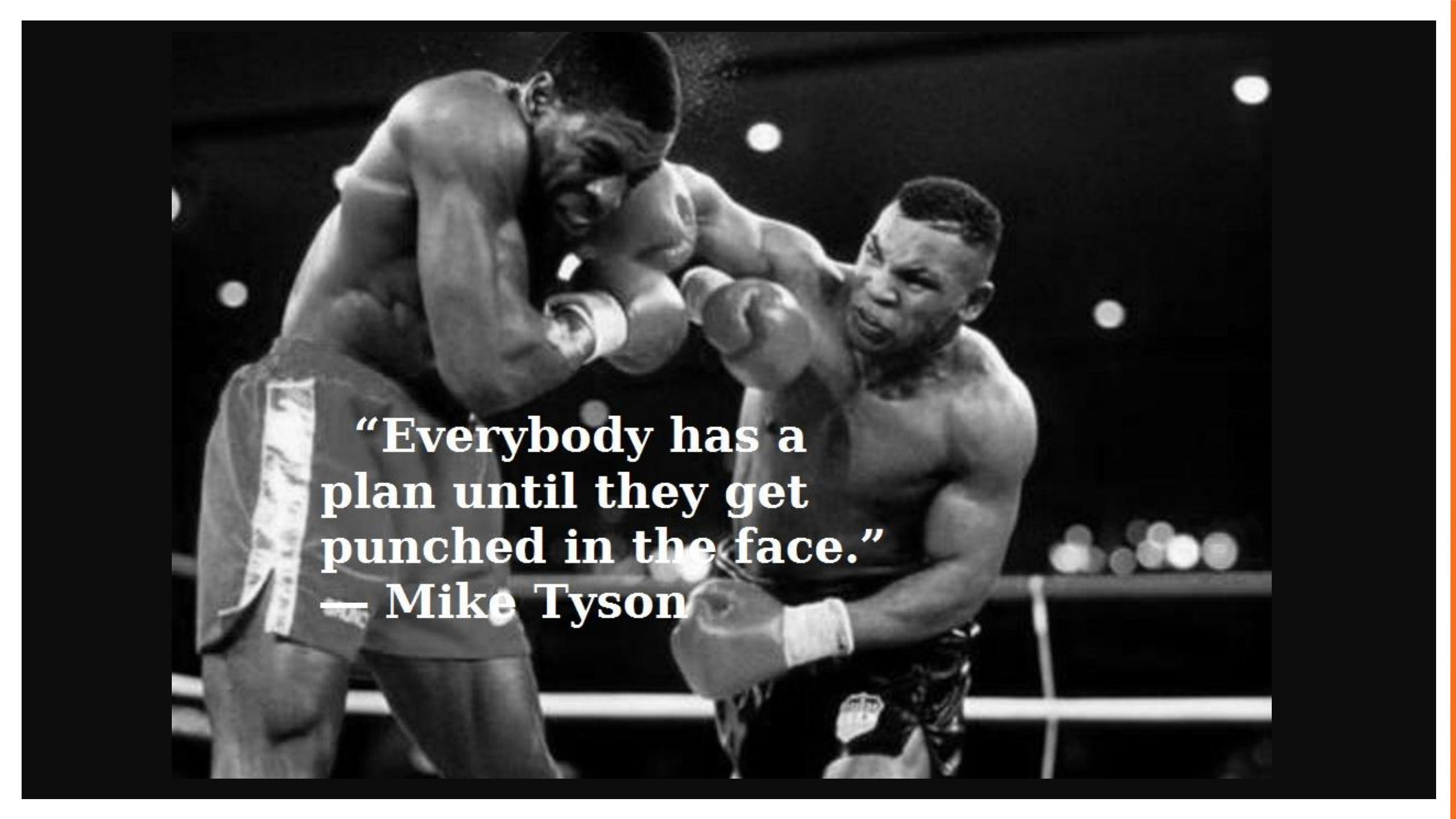
Google Trends – 'Digitalization' sana alkoi yleistymään 2015 vuoden lopussa



DIGITALISAATIO – ARVOKETJUN MUUTOS

Digitalisaation muuttaa yhteiskuntaamme monin tavoin

- **Dekonstruktio:** Tapa toimittaa palveluja muuttuu digitaliseksi – esim huolto-oppaat, puhelinluettelot - Case Eniro, Fonecta
- **Prosessin uusiminen:** Vanha prosessi muuttuu digitaaliseksi – esim lippujen online-varaus Case Momondo/Trivago ja matkatoimistot
- **Restrukturointi:** Arvoketju rakennetaan uusiksi digitalisaation kautta – esim verkkokaupat Case verkkokauppa.com
- **Tekninen implementointi:** Liiketoiminta rakennetaan uusiksi digin varaan- esim verkkopankit Case Fintech, MobilePay, ukko.fi
- **Kannibalisaatio:** Vanha toiminta korvataan uudella – esim matkatoimistojen korvaaminen Case Hotels.com, hotellien omat sovellukset
- **Tehostaminen:** Toiminnan tehostaminen digillä - intensiivinen teknologian käyttö korvaamaan manuaalityötä – esim ohjelmistorobotiikka Case Most Digital, Digital Workforce
- **Arvolupaus:** Tuote -> ratkaisu -> arvo muutos markkinoinnissa Case – Spotify, Apple



**“Everybody has a
plan until they get
punched in the face.”
— Mike Tyson**

DIGISTRATEGIAN HAASTEET

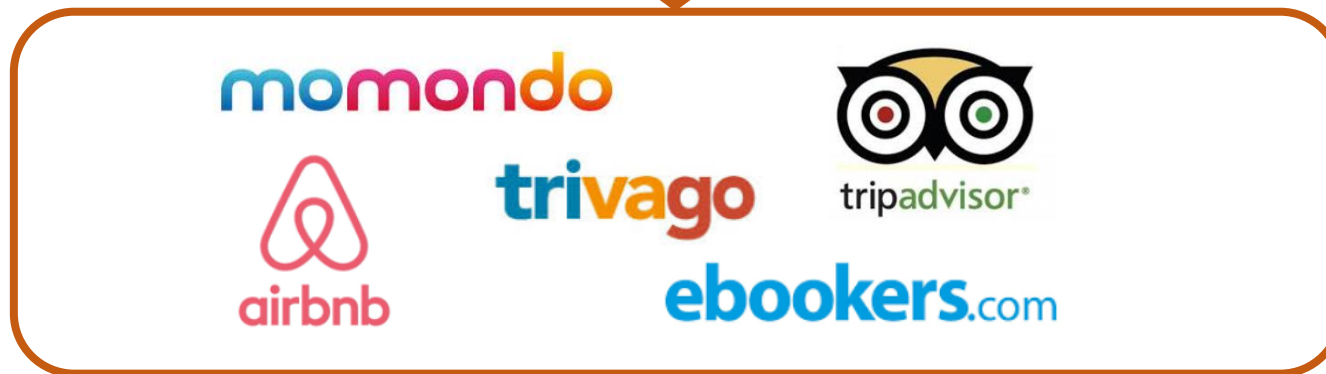
- Digitalisaatio on ensisijaisesti johtamishaaste – ei teknologiaongelma
- Yli 40% yrityksistä on aloittanut digitalisaation pakon edessä, kun kasvu tai kannattavuus on tyrehtynyt ja ongelmat on jo käsissä.
 - **Organisaatiot eivät kuole siihen, että tekevät väärää asioita, vaan pikemminkin siihen että tekevät oikeaksi pitämiään asioita liian pitkään ja eivät näin reagoi muutokseen riittävän nopeasti.**
- Vaaditaan ajattelutavan muutos – miksi ei onnistu -> miten saadaan onnistumaan
 - Isot yritykset vs startupit - kunnianhimon puute digitaalisessa taloudessa – puolustuspeli vs hyökkäys
 - Digitalisaatiota ei ole tietojärjestelmähanke

ESIMERKKI - MATKANVARAUS

2000 vuoden alussa Matkavekka/Lomamatkat oli Suomen suurin matkatoiminto - 60 myymälää, laaja kumppaniverkosto ja asiakaspalvelukeskukset



Markkinan
digitalisaatio



ESIMERKKI - KIVIJALKAKAUPPA

- **Ostaminen siirtyy verkkoon**
 - Ruokaostokset kotiin kuljetettuna
 - Kivijalkakaupat ongelmassa – case Stockmann
 - 50% Suomen Internet ostoksista ulkomailta
 - Asunnonvälitys nettiin
- **Kilpailijat miettivät palvelut uusiksi**
 - Amazon + asiakkaan & asiakasmassa profilointi
 - Suositukset & paketoinnit

Sanomalla kolme ahdinkoa: taantuma, levikinlasku ja mediamainonnan alho

Mainonta siirtyy digitaalisiin medioihin, ja osa digitaalisten medioiden mainostuotoista valuu ulkomaille, sanoo analytikko.



Stockmann hakee yrityssaneerukseen – merkittävä päivä yhtiön historiassa, sanoo hallituksen puheenjohtaja

DIGISTRATEGIA – MENETYKSIÄ JA MENESTYKSIÄ



Blockbuster ei sopeutunut, kun Netflix kasvatti suosiotaan digitaalisessa videolähetyksessä. Blockbuster hylkäsi Netflixin hankinnan vain 50 miljoonalla dollarilla vuonna 2000.



Kodak hallitsi aikoinaan kamerateollisuutta, keksi digitaalikamerat 1970-luvulla, mutta hallitus päätti olla etenemättä digitaalisten mallien kehittämisessä.



On epäonnistunut investoinnissaan innovaatioihin. Vuonna 2002 Yahoo olisi voinut hankkia Googlen 5 miljardilla dollarilla (nyt noin 500 miljardilla dollarilla). Vuonna 2006 he olisivat voineet ostaa Facebookin arviolta 2 miljardilla dollarilla (nyt noin 328 miljardilla dollarilla).



Google kehittää ja optimoi jatkuvasti prosesseja, jotka käyttäjät pitävät itsestäänselvyytenä.



Teslasta ja sen perustajasta Elon Muskista on tullut innovaatioiden avainsanoja



Apple ei ole ollut laitteiden todellinen edelläkävijä: he eivät tehneet ensimmäisiä kannettavia tietokoneita, MP3-soittimia tai älypuhelimia. Heidän todellinen innovaatio on ollut näiden laitteiden ominaisuuksien ja palveluiden kehittäminen, jotka ovat uusia ja käyttäjäystävällisiä.



Amazon on johtava verkkokaupan innovaattori. Pienillä asioilla on merkitystä: Yhden napsautuksen ja seuraavan päivän toimitus ovat muuttaneet kuluttajien odotuksia verkkokaupasta. Covid19 muutosten selkeä voittaja.

1 Digitalisaatiota on johdettava liiketoimintamuutoksena

2 Strategian pohjalta priorisoitava tärkeimmät hankkeet

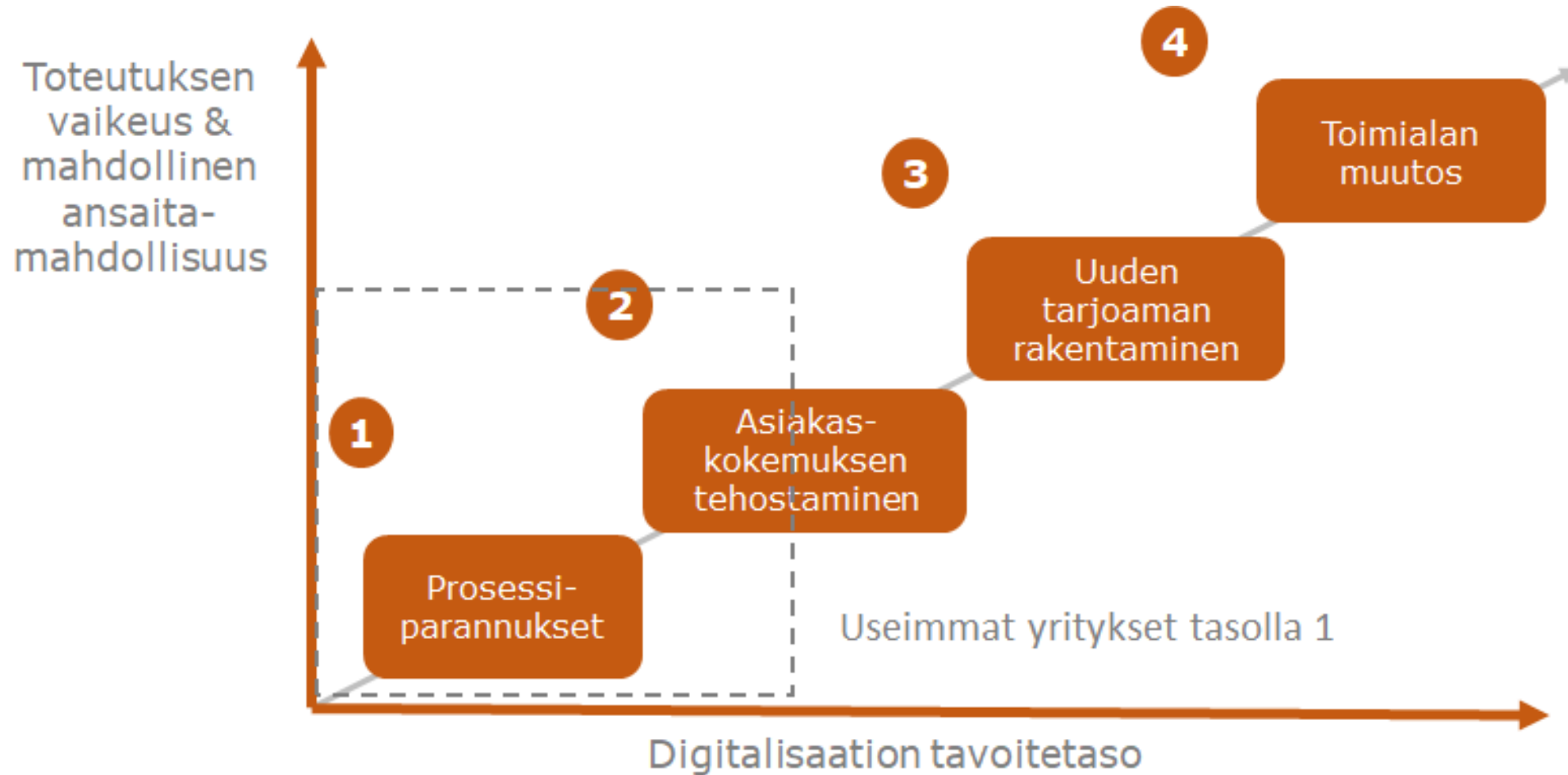
3 Ketterällä kehitysmallilla saadaan luotua arvoa alusta lähtien

4 Digitalisaatio vaatii yhteistyötä yli organisaatorajojen sekä vahvaa muutosjohtamista

5 Liiketoimintaa ja operaatioita on johdettava datan avulla

YRITYSTEN DIGIPORTAAT

Kaikkien yritysten käytävä läpi samat digi-portaat



ESIMERKKI - PREDIKTIIVINEN ANALYTIKKA



Asiakkaana saat 50 % alennuksen muuttolaatikoista

Saat 50 % alennuksen vuokratessasi Niemeltä muuttolaatikoita. Jos tilaat myös muuttopalvelun Niemeltä, saat muuttolaatikat kaupan päälle.
Katso lisätiedot muuttolaatikoista, niiden tilauksesta ja noudosta, palvelupisteiden sijainnista sekä muista Niemen muuttopalveluista osoitteesta www.niemi.fi

Milloin ihmiset muuttavat?

- Vain 8% suomalaisista vaihtaa sähköntuottajaa vuodessa. Ihmiset vaihtavat todennäköisimmin sähköntoimittajaansa muuttaessaan uuteen huoneistoon.
- Keskimäärin 20% suomalaisista muuttaa vuosittain (noin 1 miljoona asunnonvaihtoa rekisteröidään vuosittain).
- Fortum on luonut tilastollisen mallin siitä, kuinka suomalaiset pystyvät ennustamaan liikkuvat ihmiset 60 prosentin todennäköisyydellä seuraavien kuuden kuukauden aikana.

ESIMERKKI - OMA-APU ASIAKASPALVELUSSA KUSTANNUSTEN ALENTAMINEN

- DNA palvelee asiakkaita yhä enemmän tukifoorumien ja sosiaalisen median kautta
- Aina kun uusi puhelin / tablet / uusi ohjelmisto tulee markkinoille, niin asiakaspalveluun tulevien palvelupyyntöjen määrä DNAlle kasvaa
- Digitalisaation => käytetään toisia asiakkaita vastaamaan osaan tukipyynnöistä tukifoorumeille
 - Jopa 50% kyselyistä tulee vastatuksi muiden muiden DNA:n asiakkaiden toimesta / avulla

DNA

TUKIFOORUMI



Tuki- ja ohjefoorumi

Kysymykset ja vastaukset, tietoa laskutuksesta tai mm. asennus- ja käyttöohjeet.

NETIN TUKI



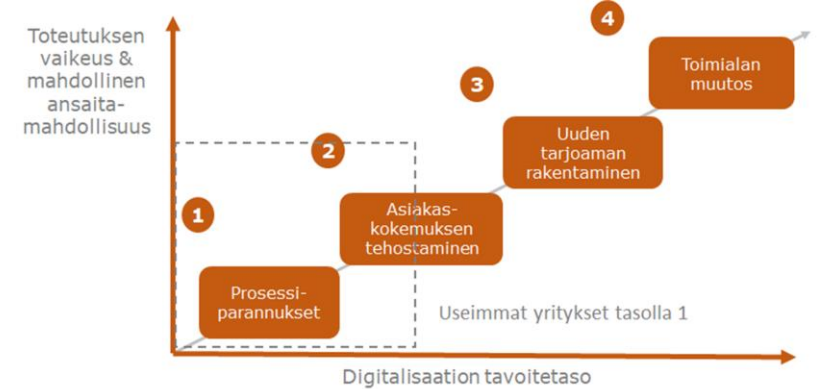
Pulmia netin kanssa?

Vinkit netin käyttöönottoon ja pulmatilanteisiin löydät netin tukisivuilla.

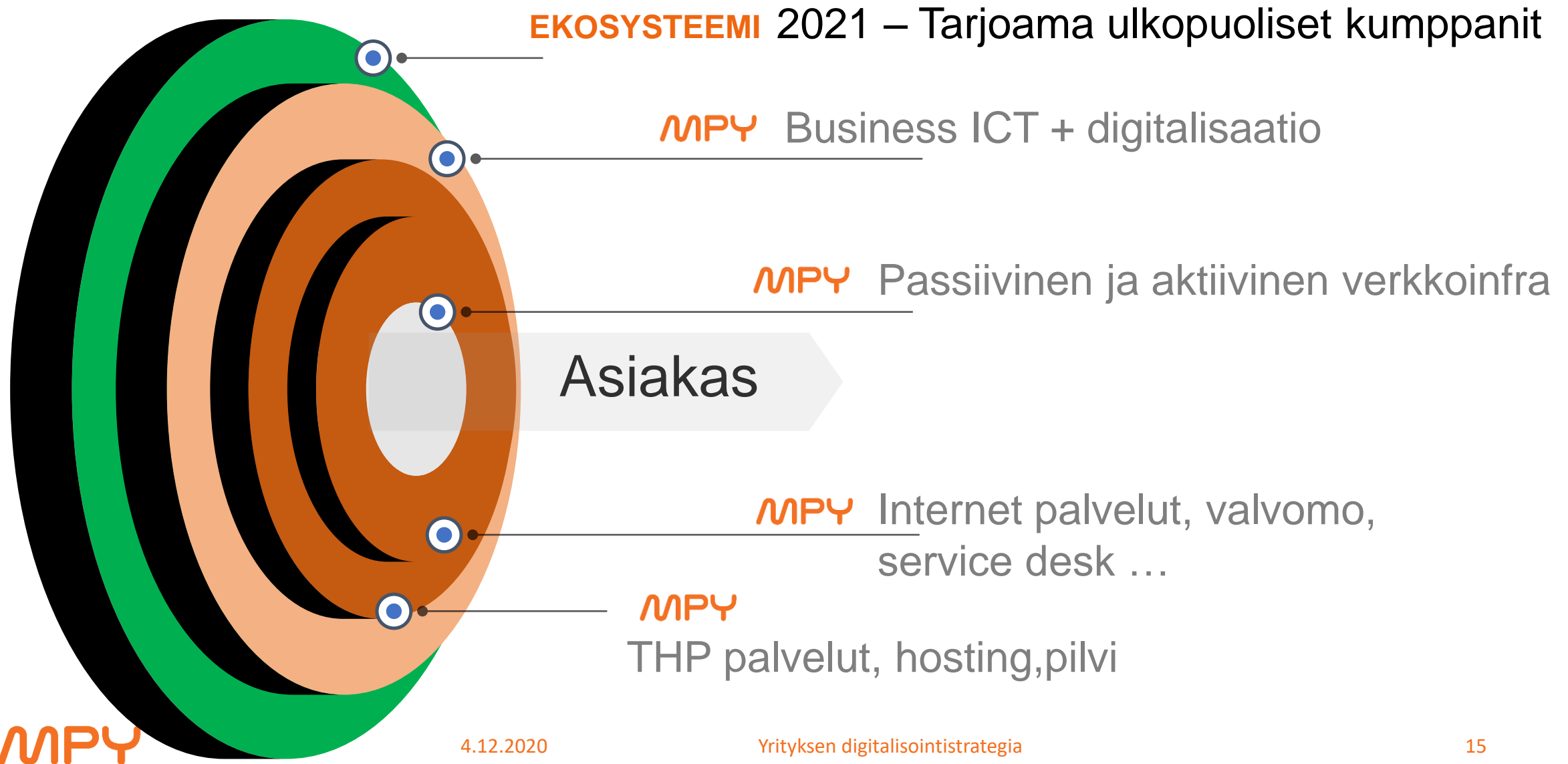
Tutustu

DIGIMATKAN ALOITUS

1. Korjaa ICT:n perusasiat kuntoon jatkokehityksen mahdollistamiseksi
2. Aloita tietojen kerääminen, talteenotto ja hyödyntäminen (Big data)
3. Rakenna digitalisointisuunnitelma + aseta tavoitteet + rakenna digi-tiekartta ja yhdistä se ICT-tiekartan (roadmap) kanssa
4. Aloita hakemalla kustannesäästöjä oman toiminnan uudistamisesta – prosessitehokkuus & läpimenoajat kuntoon
5. Kuuntele asiakasta + ymmärrä heidän tarpeensa - kehitä ratkaisuja asiakassuhteen parantamiseen
6. Mukauta oma toiminta & prosessit siihen mitä on saatavissa valmiina ratkaisuin – minimoï räätälöinnit
7. Ota käyttöön online- ja mobiilityökaluja viestinnässä ja vuorovaikutuksessa
8. Määritä asiakkaan odottama arvo / aloita kokemusten luominen määrittelemään arvo siinä, mitä he tarvitsevat
9. Mukauta ketterät ja kevyet liiketoiminnan ja tuotekehityksen periaatteet (Agile)
10. Aloita toteutus + seuraa edistymistä

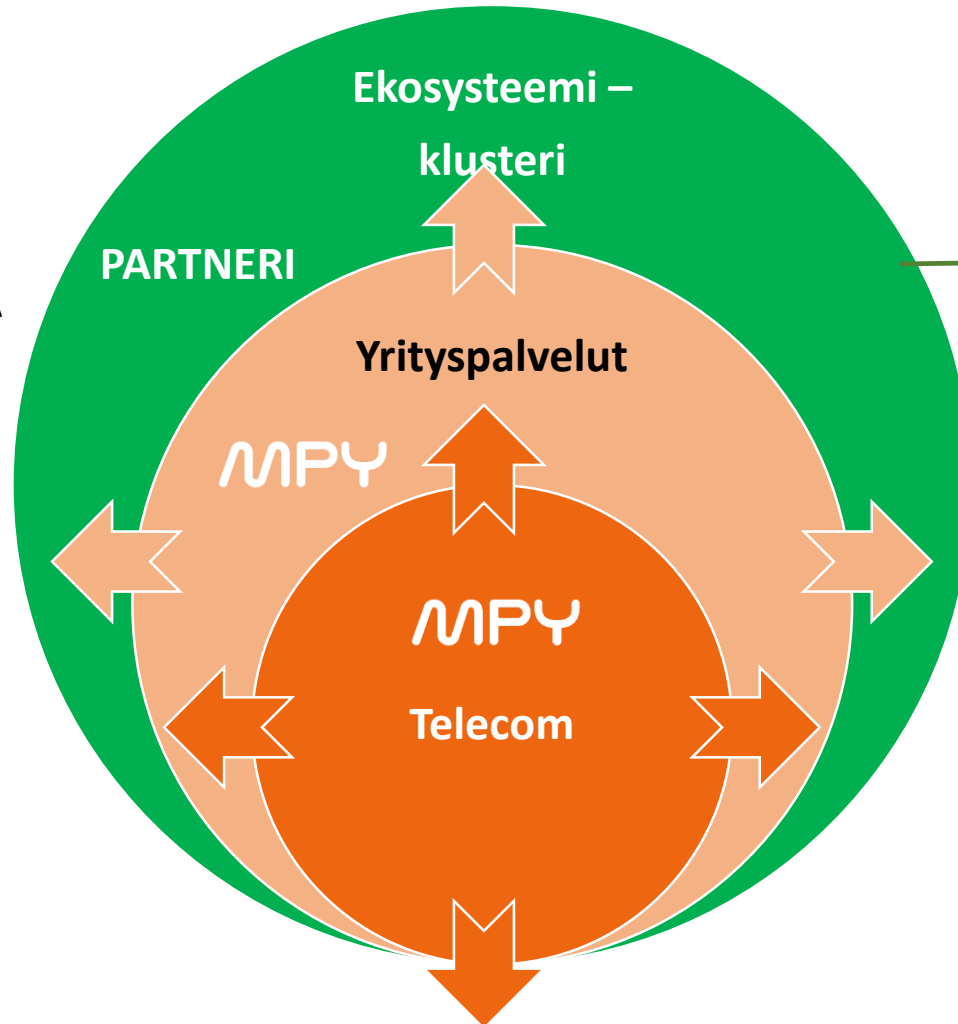


MPY KONSERNIN DIGITALISOINTI



MPY EKOSYSTEEMI

MPY:LLÄ
VALTAKUNNALLISESTI
~4100
YRITYSASIAKASTA,
JOTKA TARVITSEVAT
ERILAISIA RATKAISUJA
OMAN
LIIKETOIMINTANSA
KEHITTÄMISEEN



ESIMERKKEJÄ TARVITTAVISTA PARTNERITUOTTEET

ICT ratkaisut yrityksille & alustatalous

- Ohjelmistorobotiikka - RPA
- Kiinteistöautomaatio & etävalvonta
- Terveystuon digipalvelut
- Liikkuvan työvoiman palvelut
- Älykäskaupunki
- Alustaosuuskunta-ajattelu ...

Kokonaistoimittajaratkaisut

- BI, analytiikka, pilvipalvelut, business-ICT, tulostus ja kopiointipalvelut, tiimisovellukset, työasemapalvelut, markkinointijärjestelmät, asiakaspalvelujärjestelmät, talouden järjestelmät, ohjelmistointegraatio ...

JA PALJON MUUTA – EHDOTA!

EKOSYSTEEMI - KIINNOSTUITKO?



Jani Ekman
CDO - Digitalisaatiojohtaja
jani.ekman@mpy.fi
+358306703079

Kiitos

Juha Häkämies

juha.hakamies@mpy.fi

0440 190 500