Uudet liiketoimintamallit haastavat

21.9.2018

Digitalisaatio on ilmiö, joka muuttaa koko yhteiskuntaa ja sen rakenteita. Teknologian kehittyessä ihmisten toiminta muuttuu, mikä puolestaan asettaa muutospaineita yrityksille. Yritysten perinteiset keinot tuottaa arvoa asiakkailleen eivät enää välttämättä riitä, jolloin ne ovat tilanteessa, jossa valittavana on muutos tai poistuminen markkinoilta. Uudet toimijat markkinassa haastavat uusilla tuoreilla ajatuksillaan ja innovaatioillaan. Kun rasitetta vanhoista toimintamalleista ja rakenteista ei ole, voi tämä vapaus synnyttää täysin uusia malleja tehdä liiketoimintaa.

Liiketoimintamallin elementit

Liiketoimintamallit muodostuvat karkeasti ottaen kolmesta tekijästä: arvon tuottamisesta, asiakasarvon paketoinnista ja liiketoiminnan ansainnaista. Perinteisesti ajateltiin, että liiketoiminnan perusmallissa yritys valmistaa tuotetta oman tuotantoprosessinsa mukaisesti ja myy sitä vähittäiskaupalle, joka sitten jakelee tuotteen kuluttaja-asiakkaille. Perinteinen lineaarinen arvoketju käsittelee siis yrityksen tuotantoa joukkona toisiaan seuraavia toimintoja, joissa raaka-ainehankinnoista päädytään lopputulokseen eli valmiin tuotteen jakeluun asiakkaalle.

Uudet liiketoimintamallit ja arvon muodostuminen

Uusissa liiketoimintamalleissa puolestaan arvo asiakkaalle syntyy eri tavalla tai eri elementeistä. Arvo voi muodostua esimerkiksi verkostosta erillisiä yrityksiä, jotka yhdessä tarjoavat parhaan mahdollisen loppuratkaisun asiakkaalle, tai digitaalisesta alustasta, jonka avulla asiakas pystyy valitsemaan juuri itselleen sopivimman tuotekokonaisuuden. Alustaliiketoiminnassa keskeistä on myös, että kaikki alustan osapuolet kokevat hyötyvänsä paitsi alustasta myös koko verkostosta ja ekosysteemistä, joka alustan päälle ja ympärille rakentuu.

Digitalisaation seurauksena syntyneet uudet liiketoimintamallit ovat skaalattavia, niissä on kevyt kustannusrakenne, niillä voidaan saman tien tavoitella globaalia markkinaa ja niissä kertyy dataa, jota voidaan hyödyntää eri tavoin liiketoiminnan kehittämisessä. Uudet liiketoimintamallit ovat mullistaneet kokonaisia toimialoja ja saattaneet perinteiset toimijat vaikeuksiin.

Ihmiset muutoksen tekijöinä

Kuten todettu, uusien liiketoimintamallien taustalla vaikuttaa paitsi teknologia myös ihmisten käyttäytymisen muuttuminen. Älypuhelin on tuonut tiedon meistä jokaisen saataville ja korvannut laitteita, joita ennen tarvittiin vaikkapa kuvaamiseen tai liikkuvan kuvan katseluun. Lisäksi uusien sovellusten ansiosta esimerkiksi

kommunikointimme on nopeampaa ja reaaliaikaisempaa ja käsityksemme asioiden jakamisesta tai verkostoista on muuttanut muotoaan.
Kuluttajat ovat yhä taitavampia teknologian käyttäjiä ja haluavat nopeaa ja helppoa asiointia verkossa juuri heille sopivaan aikaan. Suuret globaalit toimijat, kuten Google ja Amazon, ovat muokanneet käsitystämme hyvästä (verkko)palvelusta, ja esimerkiksi tuotteiden vertailu ja muiden ostajien kokemukset ovat helposti saatavilla ja saattavat vaikuttaa ostopäätöksen syntymiseen.

Yrittäjällä on mahdollisuudet pärjätä kilpailussa

Toimialasta riippumatta yrityksen tavoitteena on tuottaa arvoa asiakkailleen ja tehdä kannattavaa liiketoimintaa. Usein yrittäjyys on myös elämäntapa ja yrittäjälle itselleen tärkeä elämäntehtävä. Aito halu kehittää omaa liiketoimintaansa ja into tutustua uusiin liiketoimintamalleihin edesauttaa sitä, että yrittäjä pärjää kilpailussa ja menestyy myös digitalisaation aikakaudella. Tähän lisäksi uutta teknologiaa ja asiakasymmärrys, niin hyvät mahdollisuudet kasvuun ovat olemassa.

Piia-Pauliina Mäntysaari
asiantuntija, TKI