

Sähköisen ja langattoman liiketoimintamallin suunnittelu



Actional työskentelee yhdessä asiakkaan henkilökunnan ja johdon kanssa muodostettavassa tiimissä. Työmenetelmänä ovat henkilökohtaiset haastattelut ja työpajat. Asiakkaan henkilökunnan odotetaan osallistuvan tuomalla prosessiin omaan toimialaansa liittyvän tietämyksen sekä omaavan näkemystä sähköisen liiketoiminnan mahdollisuuksista. Actionalin konsultti auttaa ja valmentaa asiakkaan tiimiä prosessin aikana.

Toimintatapamme merkitsee sitä, että asiakkaan henkilöstö omaksuu sähköisen liiketoiminnan, sitoutuu paremmin sekä mahdollistaa asiakkaan omaehtoisen jatkokehittämisen.

Olemme teknologiasta riippumattomia

Näkemyksemme on, että sähköisen liiketoiminnan tulee keskittyä todellisiin liiketoimintakysymyksiin. Teknologia luo mahdollisuudet sähköiseen liiketoimintaan ja liiketoiminnan tarpeet ohjaavat käytettävää teknologiaa. Riippumattomuutemme teknologiasta merkitsee asiakkaallemme, ettemme tyrkytä teknologista ratkaisua, jonka toimittaisimme. Voimme objektiivisesti pyrkiä asiakkaan liiketoiminnan kannalta parhaaseen ratkaisuun.

Yrityksen strategia ohjaa sen sähköistä liiketoimintastrategiaa

Sähköisen liiketoiminnan strategia määrittää päätavoitteet ja niiden tulee olla yhdenmukaiset yrityksen yleisen strategian kanssa. Actionalin suunnitteluprosessin aikana tärkeä fokus on tunnistaa asiakkaiden ja tavarantoinittajien vaatimukset ja tarpeet sekä yrityksen sisäisten prosessien tehostaminen.

Tärkeitä huomioitavia asioita ovat mm:

Arvoketjun ja sisäisten prosessien tehostaminen

Uusien lisäarvopalvelujen kehittäminen

Kumppanuuksien kehittäminen

Kun haluat sähköistä liiketoimintaa, ota yhteyttä DI MBA Heikki Luoma, puh 040-5509200.

Erään sähköisen liiketoimintasuunnitelman sisältö

- 1 Executive Summary
 - 2 Strategy definition
 - 2.1 Business goals for e-business
 - 2.2 Consistency with Overall Strategy
 - 2.2 Target groups and their service requirements
 - 2.3 E-commerce ServicesDescriptions of each service, target groups, potential benefits, opportunities, risks
 - 2.4 Value Added Services
 - 2.5 Pricing policy
- 3 Implementation of New Services
 - 3.1 Implementation PhasesPriorities, road map for next year, and for following three years
 - 3.2 Promotion Plan
 - 3.3 Implementation Schedule
 - 3.4 Investments and costs
- 4 Operations
 - 4.1 Goals and MeasurementOperational goals and measurements
 - 4.2 Processes and Services
- Expected changes in internal and external processes when new services will be implemented
- 5 Resources and Organisation
 - 6 Projected Financial Results
 - 7 Investment Plan
 - 7.1 Investment Schedule

Task

- Detailed project plan
 - Survey status
 - Interviews and work shops
 - Actions needed
- Summary report on survey findings
 - Actions to be taken
- Interviews of key business management
- Summary of key findings
- SWOT-analysis, purchase criteria and priorities
 - In work shop
- Internal data gathering
 - Processes
 - Resources and organisation
- Options assessment
 - Focus on key and high priority areas
 - In work shop
- Preliminary Business Plan
- Review of Preliminary Business Plan
- Final Business Plan and presentation material



Actional Oy on erikoistunut johtamisen yhteisten toimintasuunnitelmien kehittämiseen ja käyttöönottoon asiantuntijaorganisaatioissa: Strategia ja käyttöönotto | Teknologian myyntiprosessi | Business Development toiminta | Projektien johtaminen | Yrityksen suorituskyvyn kehittäminen | e-Business

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
puh 040 - 550 9200
fax 09 - 698 9223
sähköposti heikki.luoma@actional.fi
internet: <http://www.actional.fi>