

**Are business ecosystems
a reality or just a myth?**



Inssi haku

haku: @supervisor Rahko, Kauko / yhteensä: 534

viite: 1 / 534

[hakutulos-lista](#)

« edellinen | [seuraava](#) »

Tietokannat

- Helecon
- FINP
- THES
- SCIMA
- CLASSIC
- SCANP
- Asiasanasto
- Inssi**
- Tali
- Rescat
- TkkJulkaisee
- TkkToimii
- TkkTutkii

Tekijä: Suokas, Jyrki

Työn nimi: Konsernitasoiset tietovarastot yrityksen strategisina voimavaroina
Enterprise Data Warehouses as Organization's Strategic Asset

Julkaisutyyppe: Diplomityö

Julkaisuvuosi: 1997

Sivut: vii + 79 s. + liitt. 7 Kieli: fin

Koulu/Laitos/Osasto: Tietotekniikan osasto

Oppiaine: Teletekniikka (S-38)

Valvoja: [Rahko, Kauko](#) ; [Laakso, Timo](#)

Ohjaaja: [Wallin, Johan](#)

OEVS: [Digitoitu arkistokappale luettavissa Harald Herlin -oppimiskeskuksen asiakaskoneilla](#) | [ohje](#)

Sijainti: P1 Ark T80 | [Arkisto](#)

Tiivistelmä (fin): Menestyäkseen tulevaisuuden liiketoimintaympäristössä yritysten on muunnettava toimintamallejaan yhä paremmin markkinoiden asettamia vaatimuksia vastaaviksi. Nykypäivän toimintaympäristössä menestyvät organisaatiot ovat yhä enemmän asiakaslähtöisiä, mikä siis tarkoittaa yhä enemmän yksittäisten asiakkaiden tarpeiden tyydyttämistä. Enää ei riitä, että kohtelee laajoja asiakassegmenttejä samojen kaavojen avulla. Jotta yritykset pystyisivät siirtymään tähän asiakaslähtöiseen toimintamalliin, vaaditaan nopeasti haettavissa olevia oikeita tietoja asiakaskannasta ja yrityksen omista resursseista. Tietovarastoteknologia avaa organisaatioille aivan uusia mahdollisuuksia omien sisäisten liiketoimintatapahtumien ja ulkoisten tietojen analysointiin. Tietovarastot tarjoavat vanhoja tietojärjestelmiä parempaa, ajantasaisempaa, tarkempaa tietoa integroidussa muodossa.

Vaikka tietovarastohanke on tietojärjestelmäprojekti on sen onnistumista varten kiinnitettävä muita tietojärjestelmäprojekteja enemmän huomiota varsinaisiin liiketoimintaprosesseihin. Jotta organisaatiolle saataisiin realisoitua täysi tietovarastojen tuoma potentiaalinen hyöty on organisaatiota muutettava paremmin uutta informaatiota hyödyntäväksi. Tärkeimpänä havaintona tietovarastojen tulevaisuuden kehityksessä on sen muuttuminen passiivisesta tiedon säilytyspaikasta aktiivisesti liiketoimintapäätösprosessiin kuuluvaksi osaseksi.

ED: 1997-03-14

Get your own act together first

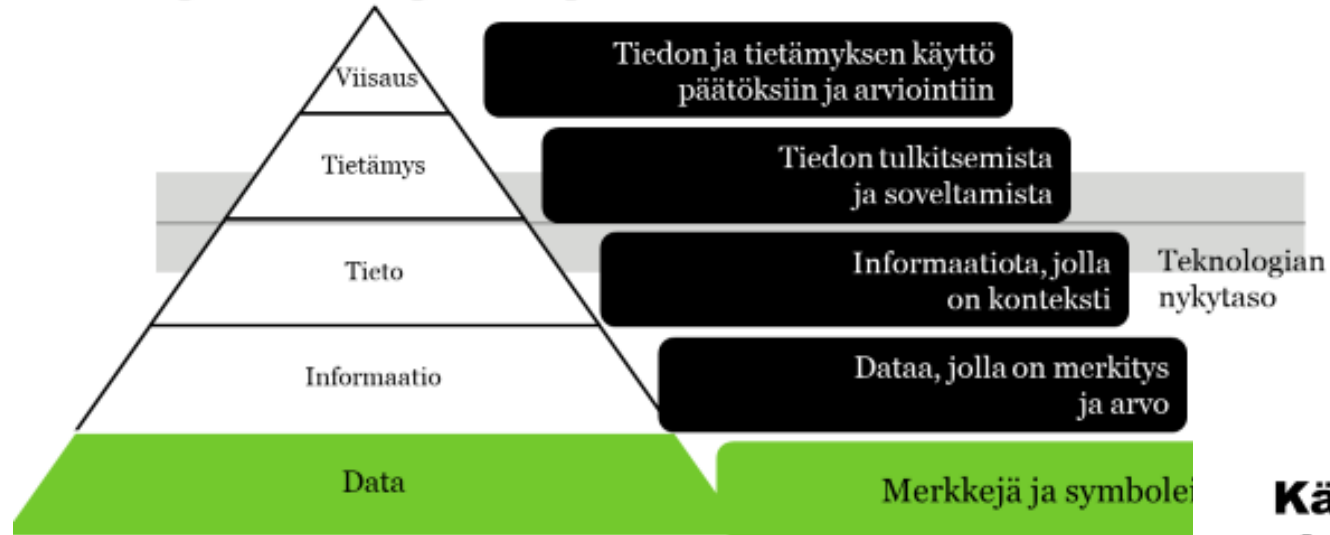
- 1. Understand** what you got and who you got
- 2. Dare** to wipe the table clean
- 3. Expand** and embrace

1. Understand what you got and who you got

From Data strategy to actions

1. Understand what you got and who you got

Datalle syntyy arvo vasta kun sitä tulkitaan tietyn merkityksen ja kontekstin kautta



7

Käytännössä data on arvotonta ilman hierarkian ylempiä kerroksia

Viisaus	Tiedon ja tietämyksen käyttö päätöksiin ja arviointiin	Pysäytä auto rauhallisesti
Tietämys	Tiedon tulkitsemista ja soveltamista	Punainen valo risteyksessä tarkoittaa pysähtymistä
Tieto	Informaatiota, jolla on konteksti	Liikennevalo on punainen risteyksessä
Informaatio	Dataa, jolla on merkitys	Punainen, risteyksen koordinaatit Espoossa
Data	Merkkejä ja symboleita	#FFA07A, 60.169871, 24.747606

8

1. Understand what you got and who you got

Data-Driven Vision Reflects the Broad Purpose

A Stake in the Future

- A statement of the institutional needs of the organization
- Tend to be broad and enterprise in scope
- Can entail:
 - Environmental scan
 - Business model analysis — add to/redesign
 - Exploration of infonomics' direct monetization opportunities
 - Continuous intelligence monitoring



13 © 2022 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Use IT Score for D&A to Know Your Baseline

Data and Analytics IT Score

Create the Data & Analytics Vision and Strategy	Manage the Data & Analytics Function	Align Data & Analytics to Business Outcomes	Develop Data & Analytics Organizational Talent	Create & Maintain Analytics Content	Integrate & Manage Data	Govern Data & Analytics Assets
Forge the Vision	Prioritize Project Proposals	Establish an Enterprise KPI & Metrics Framework	Plan Organizational Strategy to Develop Skills	Create & Maintain Business Semantic Models	Describe Data Assets	Determine Which Assets Need Governance
Design the Strategic Plan	Manage Projects	Quantify the Value	Recruit Talent	Create & Maintain Enterprise-wide Reports	Organize Data Assets	Set Governance Policies
Create the Functional Design	Monitor Portfolio Health	Innovate the Business Model	Develop Data Literacy	Create & Maintain Visual Dashboards	Integrate Data Assets	E Op G
Implement the Strategy				Create Advanced Analytics Models	Share Data Assets	Co G

20 © 2022 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

D&A Strategy and Operating Model Framework



7 © 2022 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

2. Dare to wipe the table clean

If you do not have data you
have nothing to base your
decisions on

Poor data quality can kill
even best business models



2. Dare to wipe the table clean



2. Dare to wipe the table clean

Henkilöasiakkaat Yritysiasiakkaat | På svenska

fennia

Tietoa Fenniasta

Töihin Fenniaan

Mediapalvelu

Vastuullisuus

Etsi sisällöstä



Etusivu / Sisältöstudio / Fennia tavoittelee alan parasta asiakaskokemusta mittavalla liiketoiminta- ja järjestelmä uudistuksella, yhteistyökumppaneiksi Salesforce ja Accenture



Fennia tavoittelee alan parasta asiakaskokemusta mittavalla liiketoiminta- ja järjestelmä uudistuksella, yhteistyökumppaneiksi Salesforce ja Accenture

19.2.2021

Fennia rakentaa kokonaan uuden vakuutusjärjestelmäkokonaisuuden Salesforce ja Accenturen kanssa. Hanke on osa Tulevaisuuden Fennia -muutosohjelmaa, jossa Fennian tavoitteena on antaa alan paras asiakaskokemus.

Vakuutusyhtiö Fennian, asiakkuudenhallintajärjestelmistään tunnetun Salesforce ja teknologian asiantuntijayritys Accenturen kanssa rakennettava vakuutuskokonaisuus on uudenlainen toimintatapa suomalaisella vakuutusosalalla. Nykyiset asiakashallinta- ja vakuutusjärjestelmät korvataan kokonaan uudella läriintelmäkokonaisuudella. Samalla Fennia uudistaa vakuutusliiketoimintansa. Näin luke...

Tarvitsetko apua?

2. Dare to wipe the table clean



integraatioiden avulla. Tämä mahdollistaa automaatioasteen kasvattamisen ja entistä parempien asiakaskokemusten tarjoamisen, kertoo Salesforcen liiketoimintajohtaja **Timo Niinivaara**.

Rakennusvaihe kestää useita vuosia

Liiketoiminta- ja järjestelmäkokonaisuuden rakentaminen vie useita vuosia.

- Edessä on valtava urakka, jonka aikana me tulemme uudistamaan liiketoimintamalleja, selkeyttämään tuotteita ja sujuvoittamaan prosesseja. Uusi järjestelmäkokonaisuus rakennetaan puhtaalta pöydältä ja tehty järjestelmävalinta on perinteistä vakuutusjärjestelmää joustavampi ja mukautuvampi, mikä antaa meille parhaat mahdolliset edellytykset tuottaa alan parasta asiakaskokemusta, Fennian kehitysjohtaja **Patrik Serén** sanoo.

Uusi järjestelmäkokonaisuus rakennetaan ennen kaikkea tulevaisuutta silmällä pitäen: lopputuloksena on järjestelmäkokonaisuus, jota voi helposti ja joustavasti kehittää. Pilviteknologian ansiosta järjestelmä on jatkuvasti ajan tasalla ja mahdollinen käyttää ajasta ja paikasta riippumatta.

- Käytännössähän me rakennamme uuden vakuutusliiketoiminnan nykyisen rinnalle sen sijaan, että lähtisimme parsimaan ja paikkailemaan nykyistä. Tällä tavoin me pääsemme rakentamaan tulevaisuutta asiakas edellä, Serén jatkaa.

Fennian ratkaisua voi pitää rohkeana ja ennakkoluulottomana. Saman mittaluokan uudistusta ei ole aiemmin Suomessa nähty.

- Uudistus on myös kansainvälisesti merkittävä vakuuttamisen toimialalla, Tihilä vahvistaa.

- Me saimme hienot arviot EPSI Ratingin viimevuotisessa Vakuutus 2020 -tutkimuksessa. Tutkimus kuitenkin osoitti, että asiakkaat toivovat enemmän relevanttia yhteydenpitoa vakuutusyhtiöiltään. Tämä uudistus vastaa myös siihen. Kun tulevaisuudessa tunnemme asiakkaamme datan avulla paremmin, pystymme täyttämään hänen tarpeensa ennakoivasti kaikissa tilanteissa, Kuljukka toteaa.

Lisätietoja

Fennia

3. Expand and embrace

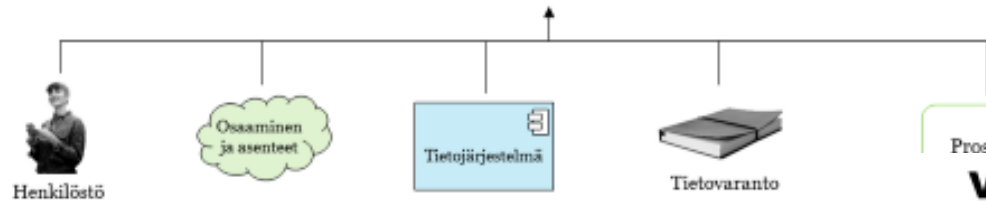
No organization has all the
needed business
capabilities on its own

3. Expand and embrace

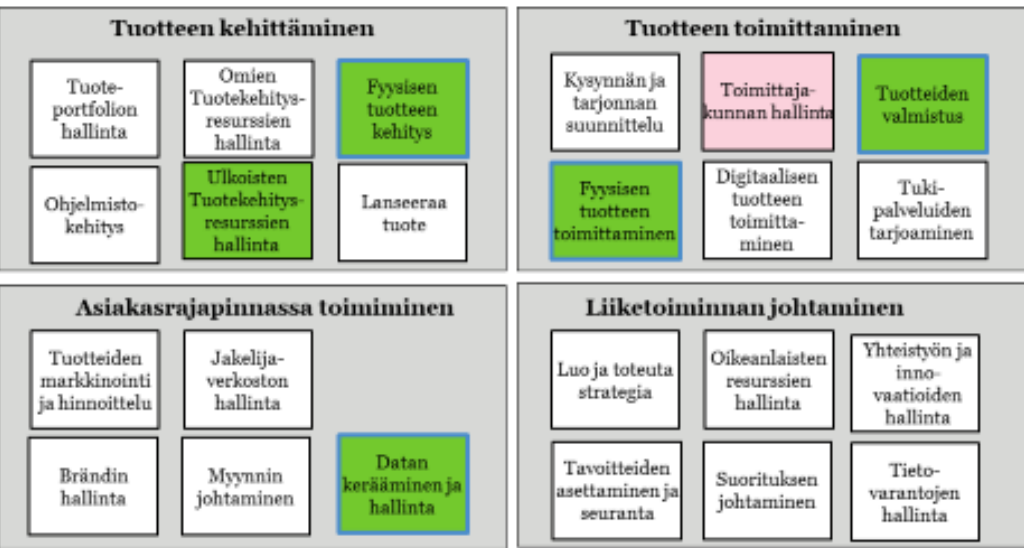
Liiketoimintakyvykkyys rakentuu monista tekijöistä



Kyvykkyys tarkoittaa organisaation kykyä toimia tarkoituksenmukaisesti tietyllä osa-alueella ja kykyä hyödyntää **osaamistaan ja resurssejaan** tavoitteiden saavuttamiseksi

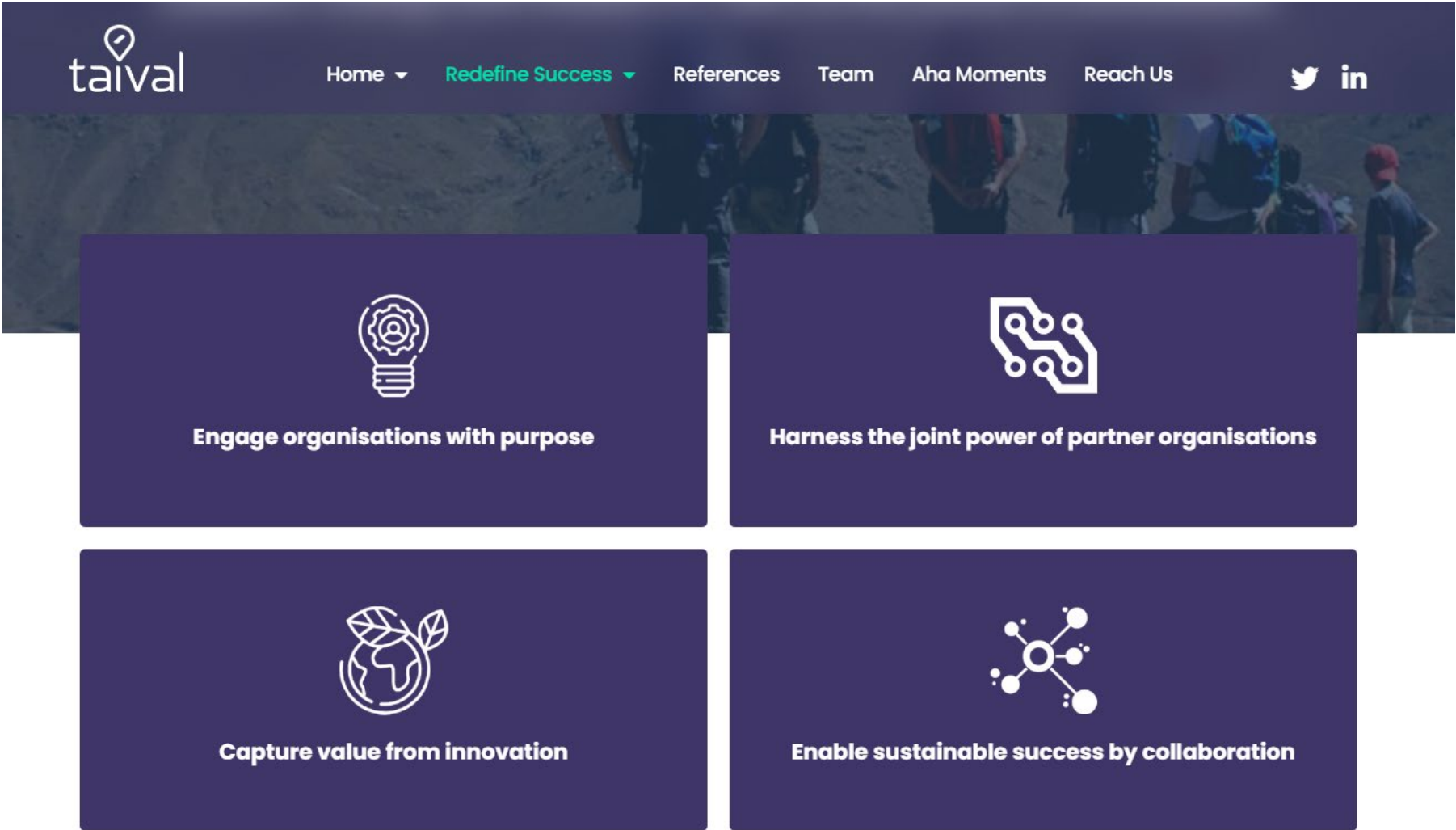


Valmis esimerkki liiketoimintakyvykkyyskartasta yritykseltä, joka tuottaa yrityksille tuotteita (B2B product)



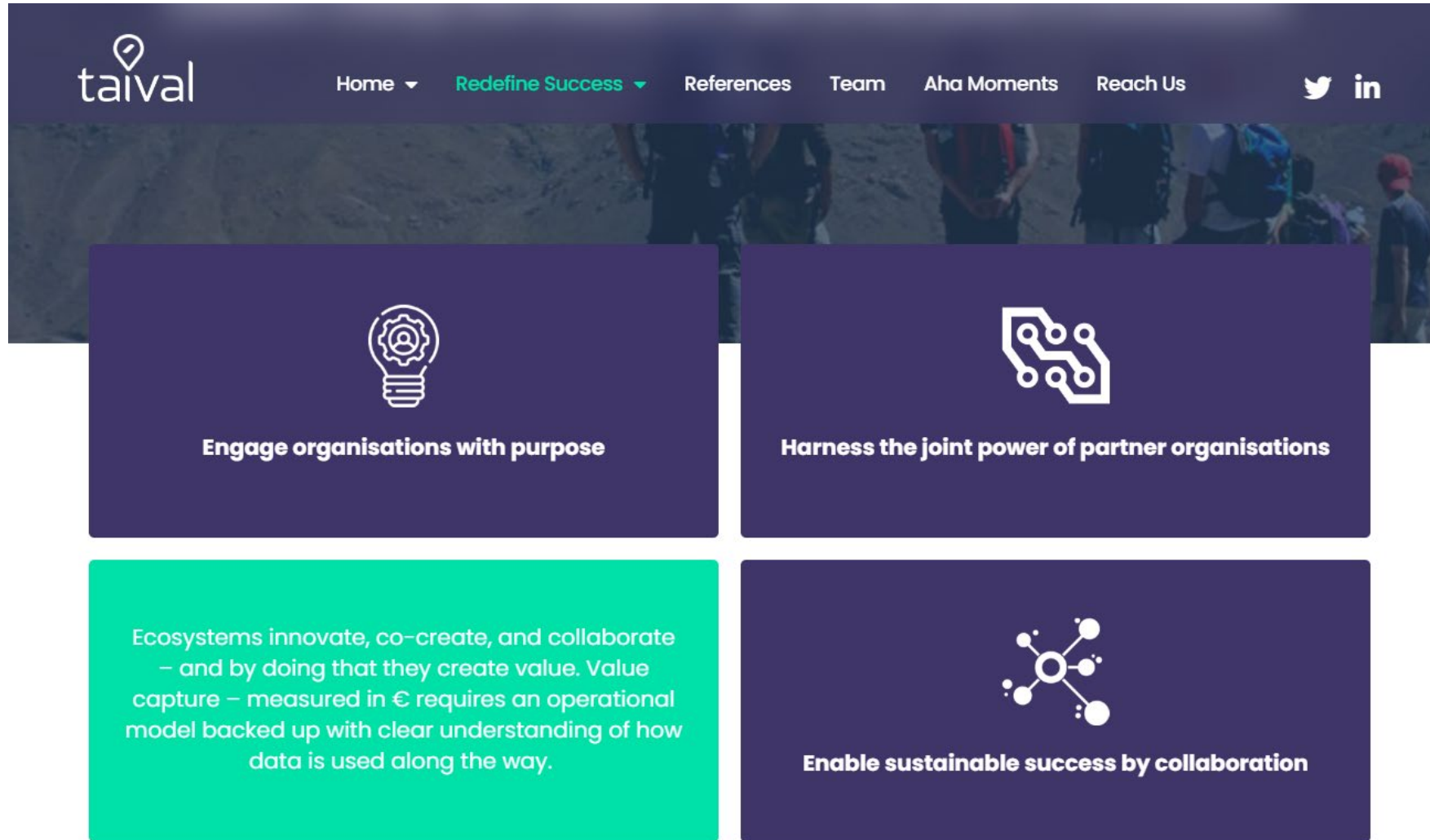
Nykyinen liiketoimintakyvykkyys
 Uusi tarvittava liiketoimintakyvykkyys
 Kehitettävä liiketoimintakyvykkyys
 Sisäinen liiketoimintakyvykkyys
 Ulkoinen liiketoimintakyvykkyys
 Poistuva liiketoimintakyvykkyys

3. Expand and embrace



**Sustainable success is based on strong ecosystems.
Ecosystems are about collaboration between people and organisations.**

3. Expand and embrace



**Sustainable success is based on strong ecosystems.
Ecosystems are about collaboration between people and organisations.**

3. Expand and embrace

Ulottuvillasi on useita liiketoimintahyötyjä

Uuden liiketoiminnan ja palvelujen kehitys

Helposti hyödynnettävää liikennetietoa ekosysteemi-kumppaneilta

Liikenteen kattava, reaaliaikainen tilannekuva

Pienemmät kehityskustannukset

Valmiita rakennuspalikoita ja yhteinen sääntökirja

Reaaliaikainen tehokas logistiikka optimointi

Parempi ymmärrys omasta ja muiden liiketoiminnasta

Tehostunut analysointi, optimointi ja automaatio

Parempi asiakastyytyväisyys

Enemmän liiketoimintaa kehittämistä → kasvua

Liikenteen dataekosysteemissä jo yli 150 toimijaa - tule mukaan kehittämään tulevaisuuden liikennejärjestelmää

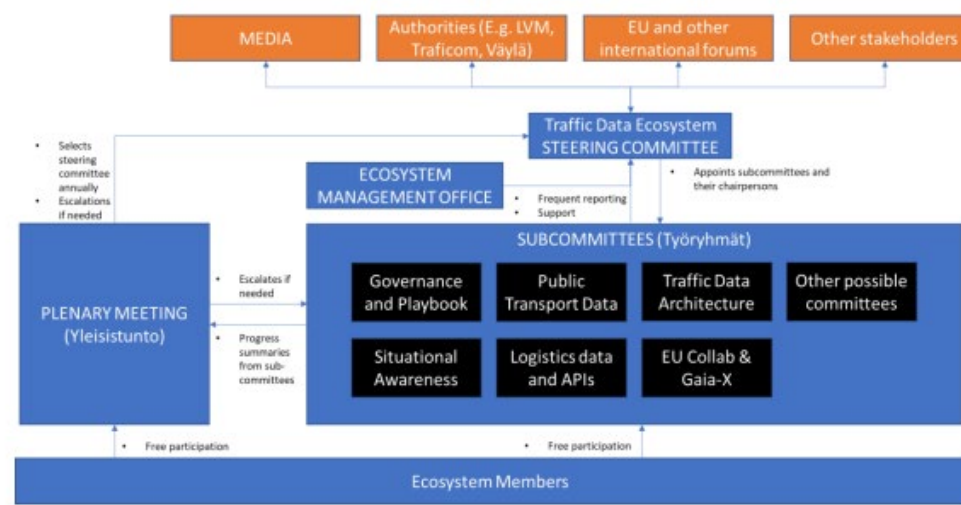
Mitä tavoittelemme yhdessä?

- Innovatiivisia datankäyttöratkaisuja
- Reilua digitaalista liiketoimintaympäristöä
- Sekä kotimaahan että kansainvälisille markkinoille kilpailukykyisiä ja skaalattavia liikenne- ja liikkumispalveluita
- Liikennemuodot yhdistäviä turvallisia, vähäpäästöisiä ja käyttäjälähtöisiä matka- ja kuljetusketjuja
- Nopeutta ja tehokkuutta
- Saumatonta palvelukokemusta asiakkaille
- Parempaa jälkeä ja kasvua – säästäten kustannuksia



25.11.2022 Liikenteen dataekosysteemi

25.11.2022 Liikenteen dataekosysteemi



Pelisäännöt Oppimisen ekosysteemin pohjana DIGIVISIO



Maksutonta ja maksullista koulutusta

1a. Organisaatioasiakas

1b. Jatkuva oppija

Maksutonta ja maksullista koulutusta

2. Koulutuksen tarjoaja

Dataa, rajapintoja

3. Palvelun tuottaja

Pelisäännöt

Tekniset, taloudelliset, juridiset, laadulliset, pedagogiset, tietosuoja- ym. vaatimukset

Let's create ecosystems and
not egosystems