

Alustatalous opetuksessa

Kimmo Kulmala

23.8.2021



SeAMK 

Vipuvoimaa

EU:lta
2014–2020

Alustatalous

- Tietoa
- Tietojärjestelmiä
- Raportointia
- Ennusteita
- Oppimista
- Ansaintamalleja
- Uusia palveluita
- Taloudellista hyötyä
- Lisäarvoa asiakkaalle



Nykyaikaisen yrityksen
normaalia liiketoimintaa



Matkailualan alustatalouden historia

1. Lentokoneiden hallinta, huollot, reitit
2. Matkustajatiedot
3. Reitittäminen yhtiöiden välillä
4. Kanta-asiakaspalvelut
5. Junat, laivat, hotellit...
6. Rajapinnat matkatoimistoille ja palveluiden yhdistäminen
7. Rajapinnat kuluttajille, esim. VR, Ryanair
8. Portaalit, esim. booking.com
9. Mobiilikäyttö
10. C-to-C, luottamus, AirBnB



Kuluttajakauppa

- Ilkan Toripäivät
- 1986-2012 Keltainen Pörssi
- 1996 Pohjanmaan pörssi
- 1999 Huuto.net
- Facebook 2009
- 2010 Tori.fi
- AutoTeddy, AutoVex, Autolle.com

Erikoiskaupassa eri aloilla on omat alustat

Autokaupassa Alma Median **Autotalli.com** ja NettiX:n **Nettiauto.com** keräävät yksityisten ja yritysten myynnissä olevat autot. NettiX mainostaa välittäneensä 600 000 autoa vuonna 2018. Lisäksi NettiX-palvelusta löytyvät myös esimerkiksi veneet, koneet, motot ja varaosat.

Asuntokaupassa sanomalehtien ja painetun **Asuntopörssin** asema alkoi horjua, kun Alma Median **Etuovi.com** ja Sanoma-konsernin **Oikotie.fi** nousivat nopeasti asuntokaupan tärkeimmiksi alustoiksi. Asuntopörssi-lehti yhdistettiin Etuovi.comiin jo vuonna 2004.

Pizza-online on pikaruuan ostajien ja myyjien alusta, kun taas **Wolt** toimittaa asiakkaille kotiin laadukkaampaa ruokaa. **ResQ**:n kautta voi pelastaa maailman ja säästää samalla rahaa ostamalla ravintoloiden poistoruokia. **Pizza-onlinea** on jopa moitittu siitä, että se vie katteet pizza-yrittäjiltä tekemättä itse mitään. Yrittäjät tekevät kaiken työn ja alusta ottaa välityspalkkion nettipalvelun käytöstä.

Esimerkki erikoiskaupasta - Autodoc

- Törkeää google-markkinointia
- Törkeän halvat hinnat
- Ylivoimaista asiakaspalvelua itsepalveluna mobiilisti
- Osat rekisterinumerolla
- Ilmainen kuljetus, noin viikko
- Autodoc Club, tutoriaalit
- [Autodoc.com](https://www.autodoc.com)

Merkkiliike

- Yleensä 5x hinnat
- Yleiset osat heti, muilla osilla sama toimitusaika
- Osaamista enemmän?

Varaosaliike

- 2-3x hinnat
- Sama toimitusaika



Julkisen sektorin alustat

- Julkisen sektorin hankintoja varten on olemassa **Hilma**-palvelut, jossa yritykset voivat osallistua tarjouskilpailuihin.
- **Kiertonet.fi** puolestaan huolehtii julkisen sektorin käytetyn tavaran kaupasta.
- **Huutokaupat.com**-palvelun kautta taas myydään esimerkiksi yritysten poistotavaraa tai ulosmitattua omaisuutta julkisilla huutokaupoilla.

Valinnan paikka

- Mihin joukkoihin yritys kuuluu ja millä alustalla vaikuttaa?
- Google-näkyvyys ja hakukoneoptimointi ovat yksinkertainen ja lähes pakollinen osa liiketoimintaa niin kuluttaja- kuin b-to-b-myynnissä. Jos et nouse Googlessa haun kärkeen, et ole olemassa.
- Jokainen yritys ei voi luoda omaa alustaa, mutta siksi on tärkeää tuntea oman alan vaihtoehtot.
- Onko jollakin alustalla pakko olla, koska kaikki muutkin ovat siellä?
- Miten sellaiselta alustalta voi erottua?
- Onko Googlen ja alan yleisten alustojen ulkopuolella vain autiomaata vai voiko sieltä löytyä keidas?

Alustat ja korona

- Digiloikka kohti alustataloutta
- + Ruokapalvelut
- + Nettikauppa
- + - Matkailu
- + - Työmarkkinat, etätyö, työntekijän rooli
- + - Sosiaalinen media

Amazon

- Alustatalouden alkuaikoina kuluttajapalvelut olivat lähinnä erikoistuneita postimyyntikuvastojen laajennuksia.
- Amazonin johdolla verkkokaupat ovat kasvaneet ja laajentaneet valikoimiaan.
- Tällä hetkellä Amazonilla on hallussaan suuri osa maailman verkkokaupasta ja se on laajentanut toimintaansa myös viihteeseen ja monille teknologian osa-alueille.
 - Amazon.com verkkokauppa ja sen mainosliiketoiminta
 - AWS pilvipalvelut
 - Amazon Prime -suoratoistopalvelut

Asiakkaan huomiointi tuottaa tulosta

- Amazonin filosofiaa, teknologiaa ja verkkokauppaa yhdistää asiakaskeskeisyys
- Ylivoimainen asiakaskokemus on mahdollista toteuttaa valtavan asiakastiedon ja sitä analysoivan tekoälyn avulla.
- Yritys kerää tietoa kaikista sisäisistä ja ulkoisista kuluttajien, logistiikan ja myyjien prosesseista ja pyrkii tehostamaan niitä jatkuvasti.
- Kuluttajien sitoutuminen lisääntyy palvelujen kehittymisen ja Prime-jäsenyyden myötä. Maksullisen Prime-palvelun jäsenille on tarjolla esimerkiksi ennakkotilauksia, alennuksia, ilmaisia toimituksia sekä video- ja äänikirjapalveluita.

Amazon-effekti

- Ylivoimaisen asiakaskokemuksen suurimpia hyötyjiä ovat Amazon ja sen kuluttaja-asiakkaat.
- Kärsijöinä kivijalkakaupat, muut verkkokaupat, työntekijät, tavarantoimittajat, myyjät ja logistiikkayritykset.
- Yksi yritys määrittelee markkinat ja niille pääsyn hinnan.
- Suomessa pieni kielialue voi toimia jonkinlaisena suojana ainakin aluksi. Toisaalta englannin kieli ei ole suuri este suomalaisten verkko-ostoksille. Kömpelökin kieliversio toimii, jos asiakas luottaa sen taustalla olevaan brändiin.

Amazon-effekti

- Yhdysvalloissa Amazon on yleisin ostossovellus ja Prime-tilaajia on maailmalla noin 150 miljoonaa.
- 89 prosenttia kuluttajista luottaa verkkokauppiaista eniten Amazoniin.
- 82 prosenttia asiakkaista pitää hintaa tärkeimpänä valintakriteerinä.
- Amazonin liikevaihto oli vuonna 2019 280 miljardia dollaria.
- Amazonissa on myyjiä noin 2,5 miljoonaa ja määrä kasvaa koko ajan.

Amazonin opetukset

- Miten säilyttää kilpailuetu, kun Amazon saapuu markkinoille?
- Mihin suuntaan Suomen markkinat liikkuvat ja miten se vaikuttaa eri toimialojen kilpailutilanteeseen?
- Mitkä yritykset ovat oman alasi amazoneja?
- Onko yrityksesi valmis hyödyntämään alustatalouden ja tekoälyn mahdollisuudet?



SeAMK

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES