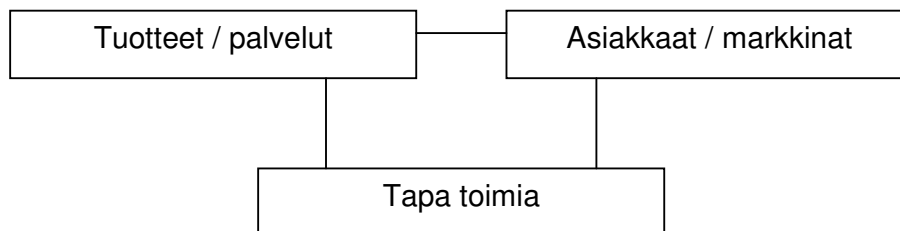


VERKON LIIKEIDEA

Kun puhutaan verkon liikeideasta, mitä itse asiassa tarkoitetaan? Onko koko käsite mielekäs? Jokaisella verkon yrityksellä on oma liikeideansa. Miten niistä yhdistämällä syntyy verkon liikeidea?

Liikeideakäsitteestä on käytössä monta erilaista versiota. Perinteisin on Richard Norrmanin malli, joka sisältää vastaukset kysymyksiin **Mitä**, **Kenelle** ja **Miten**.

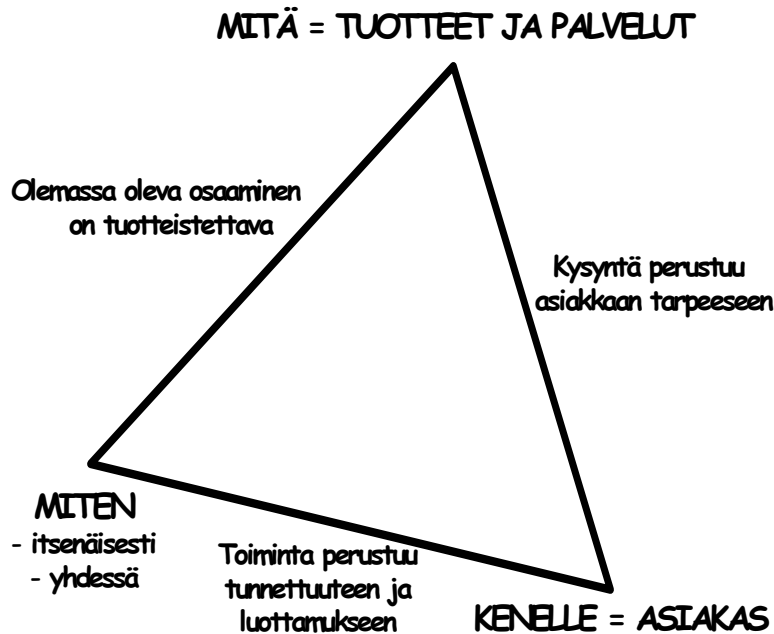
Mitä tarjotaan eli on määriteltävä tuotteet ja palvelut? **Kenelle** näitä tuotteita tarjotaan? Keitä ovat yrityksen tai verkon asiakkaat ja missä ovat markkinat? **Miten** kaikki toteutetaan, mikä on yrityksen tapa toimia? Tässä yrityksen pitää erottautua kilpailijoistaan.



Laajemmassa versiossa liikeideamalliin on lisätty vielä Asiakastarpeet ja Imago. Ei riitä, että on mahdollisia asiakkaita. Tarjottaville tuotteille on löydettävä asiakkaiden taholta **ky-syntää**, eli on oltava joitain tarpeita, joihin tuotteet tai palvelut tuovat ratkaisuja. Palveluiden puolella osaaminen on lisäksi **tuotteistettava**. Edelleen on ratkaistava, miten saadaan **toimintaan tunnettuutta ja luottamusta**, miten rakennetaan oikea imago ja miten löydetään riittävän omaperäinen ratkaisu tuotteiden ja palvelusten tarjoamiseksi asiakkaille.

Liikeidea on itse asiassa (yksittäisen yrityksen tai) verkon liiketoimintastrategian suppea kuvaus. Kun puhutaan verkon liikeideasta, sisältö on pitkälti verkon strategian kuvausta.

Kumppanuuden rakentaminen – prosessi – alkaa yleensä kärkiyrityksen, verkon kokoajan oman yrityksen liikeidean tarkastelusta. Sen on oltava selkeä. Kokoajan on itse oltava tietoinen, mitä hän tavoittelee liiketoiminnassaan. Hänellä olisi oltava myös itselleen sopivia vaihtoehtoisia ratkaisumalleja.



Muiden yritysten liikeideoiden pitää olla riittävän yhteensopivia toistensa ja kärkiyrityksen liikeidean kanssa, jotta verkon liikeidean rakentaminen on ylipäättään mahdollista. Tämän asian pohdiskelu ja arviointi on yksi verkon alkuvaiheen rakentamisen ydinkysymyksiä.

Toisaalta, voi olla tilanteita, joissa yritykset toimivat verkostona niiltä osin kuin liikeideat ovat yhteneväiset. Tästä on esimerkkinä vaikkapa Verkostokonsultit-pl Oy. Mukana olevilla konsulttiyrityksillä on kullakin omat liikeideansa ja toimintansa, mutta nämä ovat yhdessä perustaneet Verkostokonsultit jalostaakseen verkostoitumisosaamisen ja – tarpeen perustalle yhteisen liiketoiminta-alueen.

On myös tilanteita, joissa verkoston liikeidea muotoutuu vaikkapa yhteiskunnan muutostarpeiden perusteella. Esimerkkinä tästä olkoot julkisorganisaatioiden tarve ulkoistaa palveluitaan pk-yritysten verkostoille. Tällöin verkostoa kootaan ja liikeideaa rakennetaan lähtökohtana tarve vastata julkisyhteisön tarpeeseen. Asiakas tulee tavallaan ”annettuna” ja tuotteet ja palvelutkin ovat ainakin jollakin tasolla asiakkaan taholta määriteltä. Se, mitä verkosto liikeidean osalta ennen kaikkea joutuu miettimään, on toimintatapa. Miten palvelu tuotetaan kustannustehokkaasti ja vaadittavan laatutason mukaisesti.

Yhä useammin puhutaan myös verkon **liiketoimintamallista** (tai konseptista). Myös liiketoimintamalli on eräs kuvaus yrityksen tai verkon strategiasta. Siinä pyritään kiteyttämään strategian olennaisimmat asiat loogiseksi ja ymmärrettäväksi kokonaisuudeksi.



Liiketoimintamalli (Hannus 2001)

Sekä **liikeidea** että **liiketoimintamalli**, ja myös esimerkiksi **strategiakartta**, ovat mainioita keinoja verkon strategian selkeäksi tekemisessä ja siten kaikkien osapuolten ymmärrettäväksi saattamisessa. Ne eivät kuitenkaan synny tyhjästä. Ne eivät poista tarvetta tehdä riittävän perusteellista liikeidean kehittämistä, **strategiatyötä**, myös verkostosuhteessa. Tapa, millä strategiatyön lopputulos kuvataan, on tärkeä, muttei pääasia.

Lähteitä liikeideasta ja strategiasta:

- Partner Laatuverkosto, PKT-säätiö, www.pkt.fi -> partner LAATUVERKOSTO
- PK-yrityksen strategiatyö, Matti Hakanen (Multikustannus), www.modulcon.fi
- Finnvera: Business Plan -työkirja, www.finnvera.fi
- TE-keskus: www.te-keskus.fi -> Yrityksen perustaminen -> liiketoimintasuunnitelma

MH 11.5.2005

Kun haluat lisätietoja verkon liikeideasta tai toivot yhteydenottoa oman verkkosi kehittämiseksi, ota yhteys yhteyspyynnot@verkostokonsultit.fi