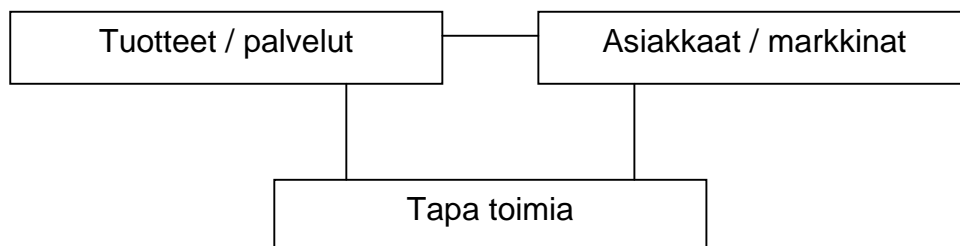


## VERKOSTON LIIKEIDEA

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

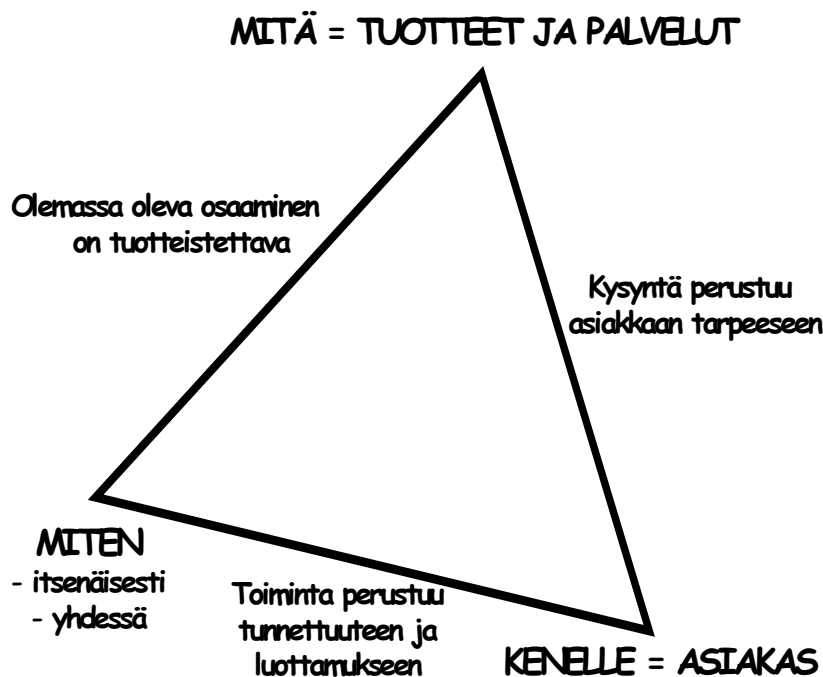
Liikeideakäsitteestä on käytössä monta erilaista versiota. Perinteisin on Richard Norrmanin malli, joka sisältää vastaukset kysymyksiin **Mitä**, **Kenelle** ja **Miten**.

**Mitä** tarjotaan eli on määriteltävä tuotteet ja palvelut? **Kenelle** näitä tuotteita tarjotaan? Keitä ovat yrityksen tai verkoston 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 löydyttävä 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.

Matti Hakanen



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

Kumppanuuden rakentaminen – prosessi – alkaa yleensä kärkiyrityksen, verkoston 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 verkoston liikeidean rakentaminen on ylipäättään mahdollista. Tämän asian pohdiskelu ja arviointi on yksi verkoston alkuvaiheen rakentamisen ydinkysymyksiä.

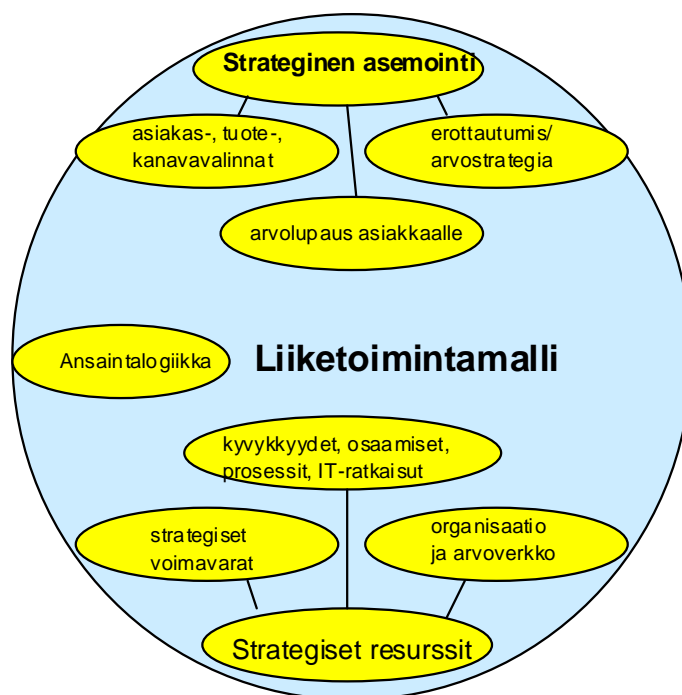
Toisaalta, voi olla tilanteita, joissa yritykset toimivat verkostona niiltä osin kuin liikeideat ovat yhteneväiset. Tästä on esimerkkinä vaikkapa Verkstokonsultit itse. Mukana olevilla yrityksillä on kullakin omat liikeideansa ja toimintansa, mutta nämä ovat yhdessä perustaneet Verkstokonsultit jalostaakseen 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

Matti Hakanen

”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 verkoston **liiketoimintamallista** (tai konseptista). Myös liiketoimintamalli on eräs kuvaus yrityksen tai verkoston strategiasta. Siinä pyritään kiteyttämään strategian olennaisimmat asiat loogiseksi ja ymmärrettäväksi kokonaisuudeksi.



Liiketoimintamalli (Hannus 2001)

Sekä **liikeidea** että **liiketoimintamalli**, ja myös esimerkiksi **strategiakartta** (vrt. PK-yrityksen strategiatyö -kirja), ovat mainioita keinoja verkoston 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/laatuverkko](http://www.pkt.fi/laatuverkko)
- PK-yrityksen strategiatyö, Matti Hakanen (Multikustannus), [www.modulcon.fi](http://www.modulcon.fi)
- Finnvera: Business Plan -työkirja, [www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)
- TE-keskus: [www.te-keskus.fi](http://www.te-keskus.fi) -> Yrityksen perustaminen -> liiketoimintasuunnitelma