

Edelläkävijät kumppanit ja asiakkaat toimivat kehityksen kirittäjinä.

Digitaalisuuteen nähdään pääosin liittyvän potentiaalia, mutta yritysten osaaminen ja resurssit eivät aina mahdollista digitalisaation täysimittaista hyödyntämistä.

Digitaalisen liiketoiminnan kasvu vaatii nykyisten toimintamallien kyseenalaistamista ja ajattelutavan muutosta.

Edelläkävijäsenne ja halu ymmärtää aitoa asiakastarvetta nostavat yritykset digimenestyjiksi.

Suuri joukko pk-yrityksiä on vaarassa tipahtaa kehityksestä. Näiden tuotteiden ja palveluiden haastajat voivat lyhyessäkin ajassa tarjota nykyisen tarjonnan korvaavia ratkaisuja.



**DIGIREAKTIIVISET YRITYKSET**

*Ei ole kiinnostusta tai halua kehittää omaa digiosaamista, nykyinen liiketoiminta on vakaalla pohjalla*

**DIGIKIINNOSTUNEET YRITYKSET**

*Kiinnostusta löytyy digitaalisuutta kohtaan, vahva halu kehittää omaa liiketoimintaansa*

**DIGINATIIVIT YRITYKSET**

*Ansaintamalli perustuu digitaalisuuteen ja toimintaympäristössä nähdään loputtomasti mahdollisuuksia laajentaa liiketoimintaa*

### Tyypilliset hyödyt yrityksille

Uusien asiakasryhmien tavoittaminen, asiakaspalvelun parantaminen, tiiviimpi yhteistyö kumppaneiden kanssa, tehostuneet liiketoimintaprosessit	Yritystoiminnan kannattavuuden parantuminen, tehostuneet liiketoimintaprosessit, tiiviimpi yhteistyö kumppaneiden kanssa, yrityskuvan vahvistuminen, uudet liiketoimintamahdollisuudet	Yritystoiminnan kannattavuuden parantuminen, uudet liiketoimintamahdollisuudet, tehokkaampi tuotekehitys, yrityskuvan vahvistuminen, asiakaspalvelun parantaminen
--	--	---

### Tyypilliset ominaisuudet yrityksille

Digitaalisuuden merkitys ansaintamallissa	Heikko	Keskivahva	Vahva
Digitaalisten työkalujen hyödyntäminen		Heikko	Keskivahva
Digitaalisuuden liiketoimintamahdollisuudet	Heikko	Keskivahva	Vahva
Sisäisten prosessien digitalisointi		Heikko	Keskivahva
Markkinoinnin digitaalisuus		Heikko	Keskivahva
Asiakasprosessin digitaalisuus	Heikko	Keskivahva	Vahva