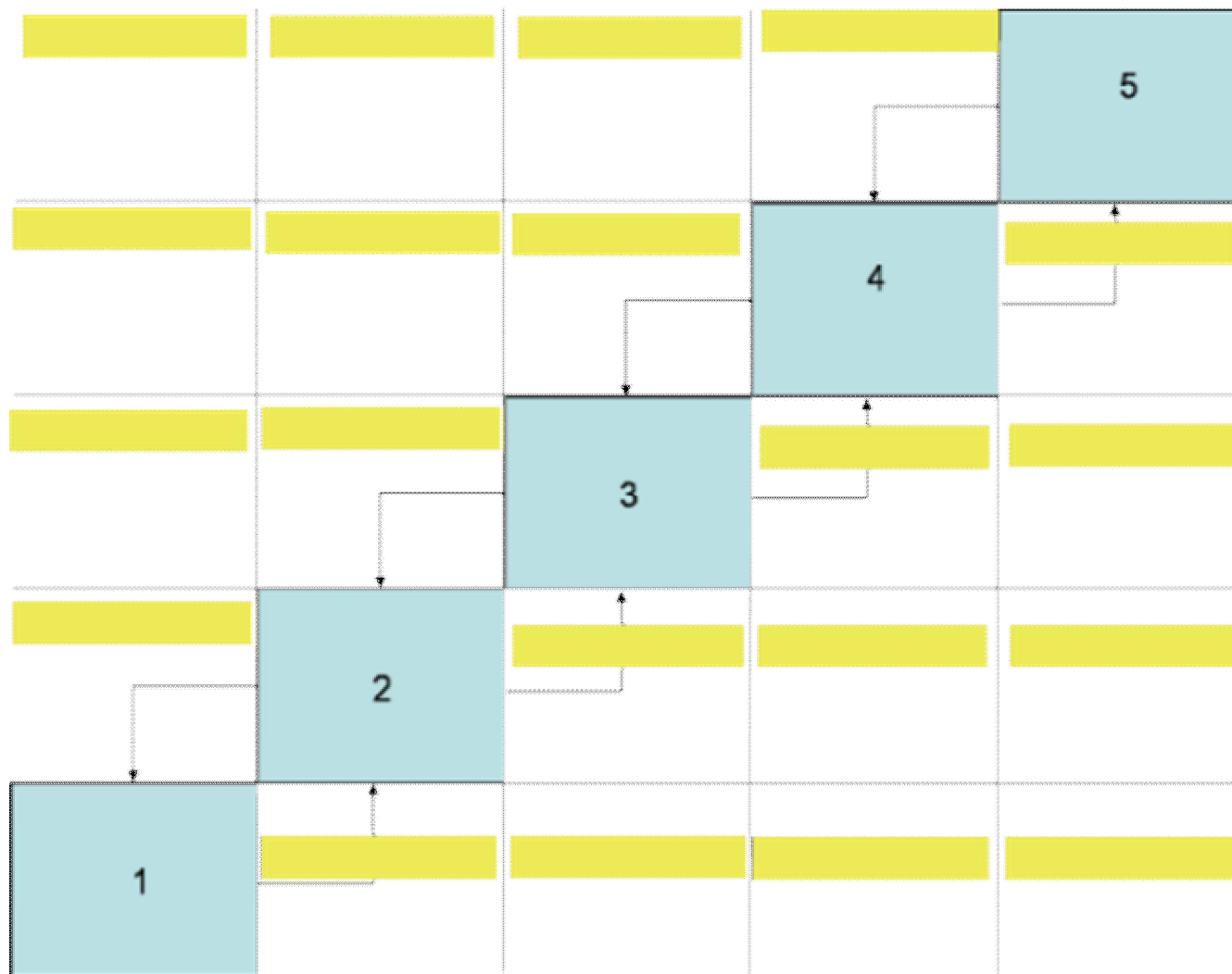


KETJU

ohjeet

Ketju

MERIOSAAJAT



Miksi ketju?



- Nuolikaavio perinteinen tapa riippuvuuksia kuvattaessa
- Nuolikaaviosta tulee kuitenkin nopeasti hyvin monimutkainen ja hankala hahmottaa
- Matriisimuoto on havainnollinen tapa kuvata monimutkaisia riippuvuuksia, myös kausaalisia relaatioita
- Käytetty lukuisissa yrityssovelluksissa, tuntunut sopivan erittäin hyvin keskustelun ja argumentaation tueksi
- Hyvin monet mieltyneet toimintatapaan ja jatkaneet käyttöä

Joitakin ketjun etuja

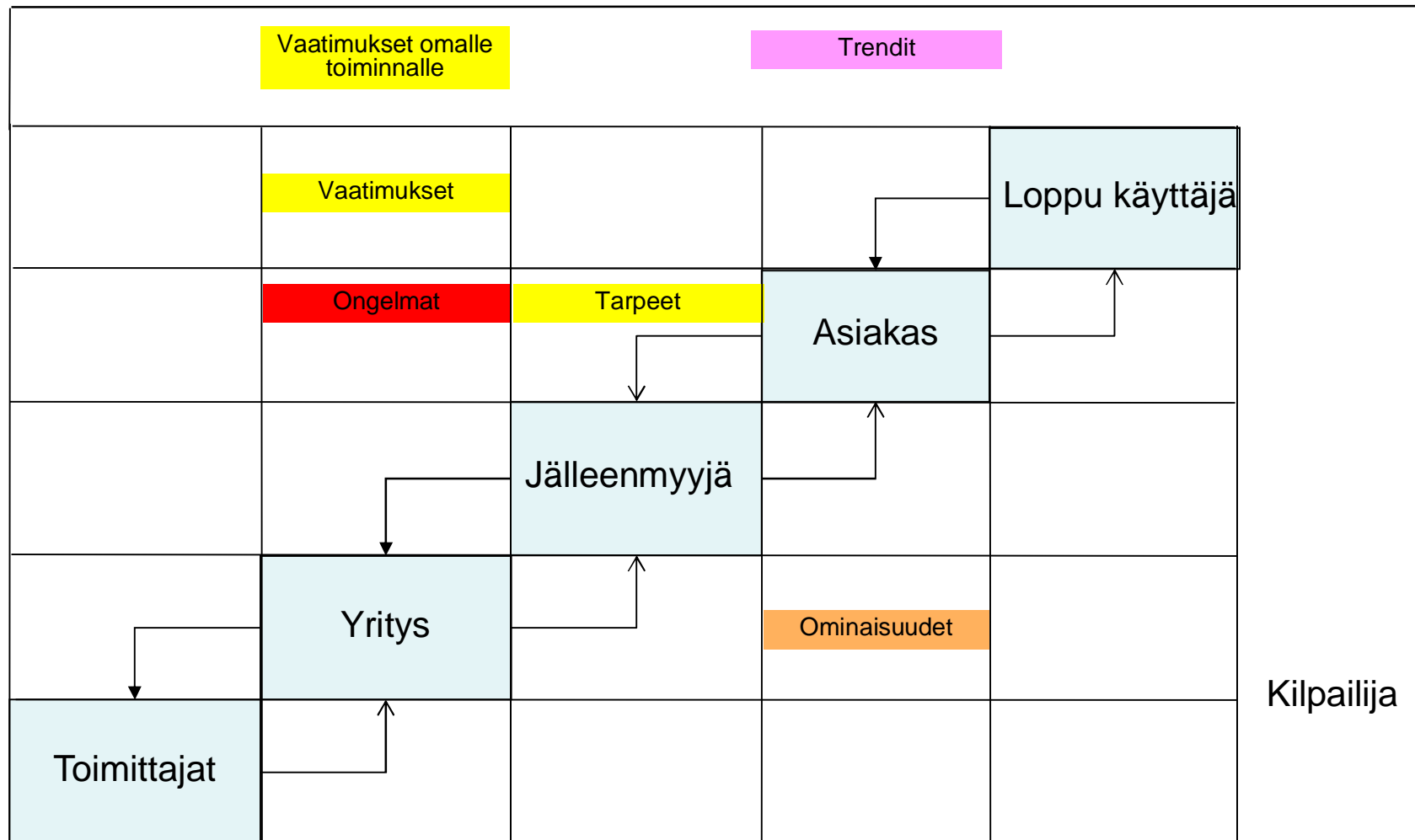


- Monimutkaisten relaatioiden / transaktioiden selkeä esittäminen diagonaalimatriisin avulla
- Ryhmätyön tukeminen
- Vyöryttäminen (esim. kauemmista sidosryhmistä tai sidosryhmiin kohdistuvista trendeistä johtuvien vaikutusten analysointi)
- Prosessia voi käyttää periaatteessa minkätahansa liiketoimintaketjun tai verkoston (kokonais- / systeemitason) analysointiin
- Käytetty hyvin laajasti eri yrityksissä ja eri näkökulmista, toimivuus todettu laajalti

Ketjun kaksi eri pääsovellustapaa

1. liiketoimintaketjun ja verkoston osien (yritykset, toiminnot, henkilöt) (nykyisten ja SUORIEN) suhteiden
 - materiaali-, informaatio- ja rahavirtojen analysointi
2. EI VAIN SUORIEN JA LINEAARISTEN vaan myös kauempaa verkostosta tulevien EPÄSUORIEN vaikutusten ja linkkien analysointi – mm. trendianalyysi
 - => Ongelmanratkaisua ajatellen erityisesti nykyisten ja potentiaalisten / tulevien asiakastarpeiden arviointi ja vaikutukset yritykseen kohdistuviin vaatimuksiin ja yrityksen tuotekehitykseen

Ketju taulukon sisältö



Ketjun pääperiaatteet

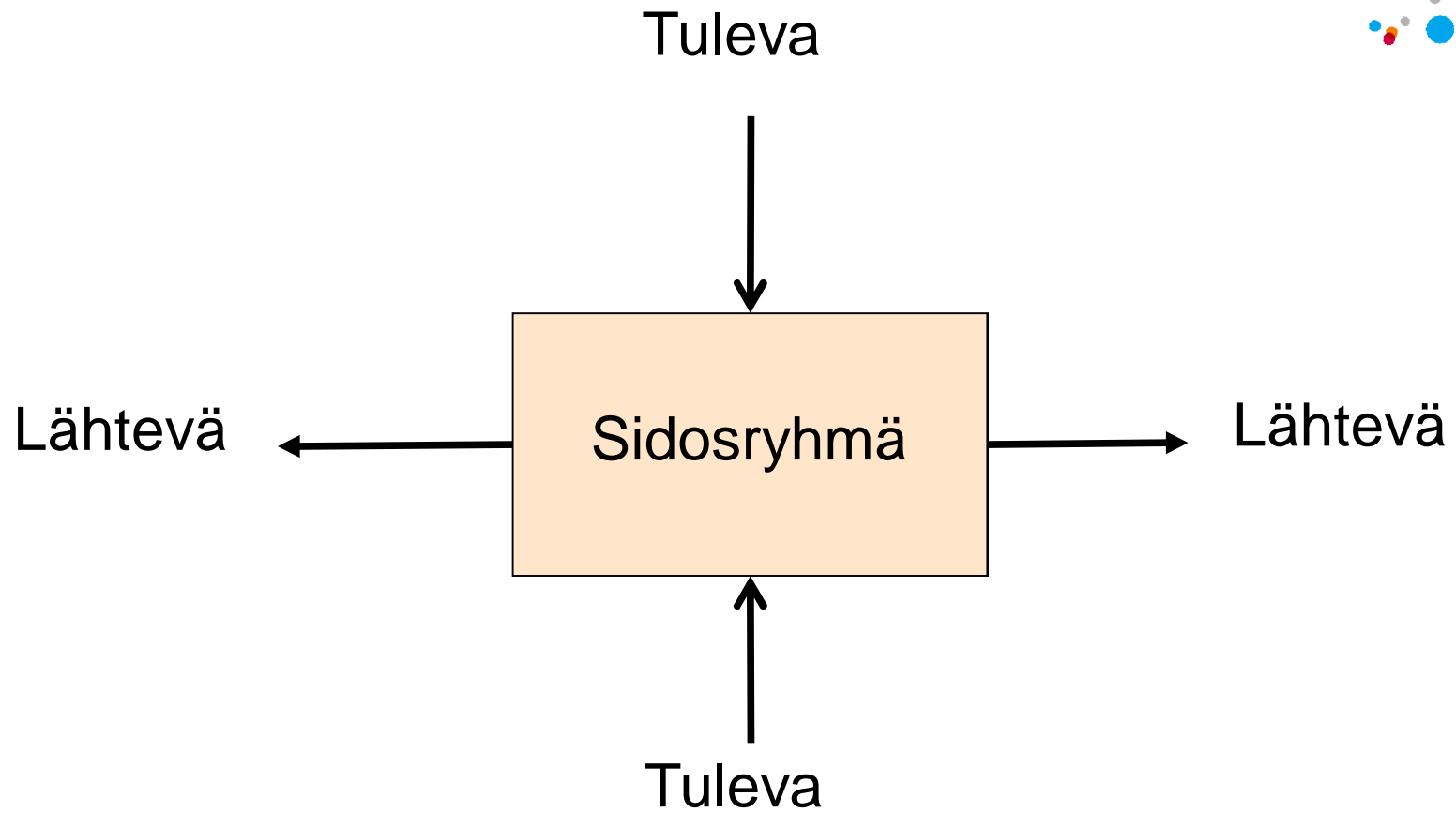


- seinätaulu tai excel
- ketju on taulukko, joka koostuu
 - ruudukosta
 - lävistäjällä olevista yksiköistä
 - lävistäjän ylä- ja alapuolisesta osasta (innovaatiot: erityisesti asiakastarpeet vs. tuote/palveluominaisuudet)
 - ruuduista, joihin kuvataan sidosryhmien väliset riippuvuudet
 - yläkentästä ja oikeasta kentästä



Relaatioiden merkitykset

- sekä informaatio-/materiaali- ja rahavirtoja että argumenttiketjuja
- tarkasteltavan yrityksen asiakkaat ja tärkeät sidosryhmät kuvataan lävistäjällä
- sidosryhmästä lähtevät vaatimukset (toiselle) kirjataan vastaavalle vaakariville
- sidosryhmään tulevat vaatimukset kirjataan vastaavalle pystyriville



Ketju harjoitus

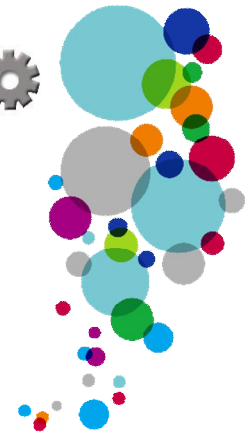


- Jakautuminen ryhmiin (3-4 henkeä)
- Tehtävä
- Tarvikkeet

Tehtävä

- o verkoston esittely – keskeiset osapuolet
- o keskustelu (10-15 min): ketkä ovat keskeiset tuotekehitysprojektiin, osallistuvat tahot – verkosto materiaaleista ostajaan? Ketkä ovat kenenkin asiakkaita? Kenen vaatimukset vaikuttavat kenenkin toimintaan ja otettava huomioon?
- o tavoitteena liiketoiminnan kehittäminen verkoston ja asiakkaiden näkökulmasta
- o ei pelkästään: kuinka tuottaa lisäarvoa suoralle asiakkaalle, vaan kuinka auttaa asiakasta tuottamaan lisäarvoa myös omille asiakkailleen ja sidosryhmilleen!
- o kuvatkaa osapuolet ja joitakin niiden välisiä vaatimus / informaatio / materiaalivirtoja nuolikaavion avulla

Ketju harjoituksen kulku



- Tarkasteltavan liiketoimintaketjun tai –verkoston keskeisten toimijoiden tunnistaminen ja valinta
- Alustava verkoston toimijoiden välisten relaatioiden hahmottaminen (A3-paperi, nuolikaavio – tämän voi tehdä myös exceliin)
- Diagononaalin rakentaminen (valitkaa 5 keskeistä toimijaa)
- Tärkeimpien diagonaalilla kuvattujen jäsenten suorien relaatioiden tunnistaminen ja merkintä matriisiin (keskeiset asiakastarpeet ja vaatimukset)
- Vyörytys: jonkin koko verkostoa koskevan trendin tai kauempaa tulevan vaatimuksen vyöryttäminen diagonaalilla kuvattujen muiden jäsenten kautta tarkasteltavaan yritykseen

Värikoodit



- Keltainen:
 - asiakastarpeet / vaatimukset
- Valkoinen / pinkki:
 - makrotrendit (mm. taloudelliset, poliittiset, lainsäädännölliset, ympäristöön liittyvät jne. jotka kohdistuvat verkoston yhteen tai useampaan jäseneseen)
- Muita mahdollisia:
 - Sininen:
 - muut informaatiovirrat kuin asiakastarpeet / vaatimukset (informaatio, tietämys, aineettomat hyödyt, joilla mm. vastataan asiakastarpeisiin)
 - Vihreä:
 - tavara-, materiaali- ja palveluvirrat tai esim. tuoteominaisuudet (joilla mm. vastataan asiakastarpeisiin)

Osapuolien relaatioiden kartoittaminen



- Aluksi paperille nuolikaavio (10-15 min)
- sitten taulukkoon



Lopuksi



- o tulosten jatkojalostus:
 - vaatimusten tulkinta – taustalla olevat tarpeet (esimerkiksi tulkintataulukko)
 - priorisointi: sekä a) lyhyellä että b) pitkällä tähtäimellä toteutettavat toimenpiteet yrityksen liiketoiminnan, tuotteiden tai prosessien parantamiseksi ja lisäarvon tuottamiseksi asiakkaille + tukeminen miten asiakas voi auttaa omaa asiakastaan tuottamaan omille sidosryhmilleen lisäarvoa ja vastaamaan asiakkaaseen kohdistuviin vaatimuksiin