

Tasavertaista kumppanuutta allianssimallilla

Alustat - tilaaja-toimittaja-vuoropuhelutilaisuus

Palvelumme



Konsultointi ja palvelu- muotoilu



Autamme
asiakkaitamme
luomaan uusia,
rakastettavia palveluja
sekä lisäämään
asiakasymmärrystä

Analytiikka ja AI



Rakennamme
asiakkaillemme
valmiuksia ja
ratkaisuja hyödyntää
tekoälyä ja analytiikkaa
liiketoiminnan
kehittämisessä

Digitaaliset palvelut

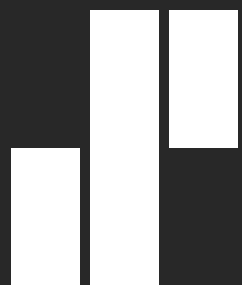


Suunnittelemme ja
toteutamme uusia
palvelukonsepteja ja
palveluja sekä
teknologia-arkkitehtuuri-
ratkaisuja.

DevOps ja pilvipalvelut



Pidämme huolta
myös asiakkaidemme
palveluiden
jatkokehittämisestä
sekä tehokkaasta
ylläpidosta.

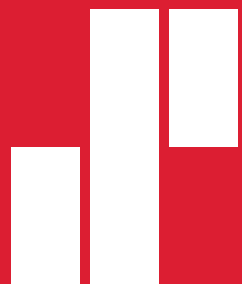


Alustatalous ja digitaaliset alustapalvelut



Alustahankkeiden haasteita

- Riittävän syvä keskusteluyhteys tilaajan ja toimittajan välillä
- Saada eri toimijat, eri osaamisilla yhteen
- Yhteisten liiketoimintamallien löytäminen
- Tiedon jakaminen ja uusien palveluiden luominen
 - Rajapintojen ja API:en kehittäminen
- Hinnoittelu tarjousvaiheessa ja sisällön hahmottaminen



Allianssimalli

SOLITA



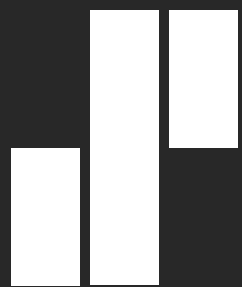
Mikä allianssimalli?

- Tullut Suomeen USA:sta ja Australiasta
 - Kehitetty infrarakentamiseen
- Suomessa ja pohjoismaissa kaksi IT-allianssihanketta käynnissä (2017 ->)
- Tilaaja ja toimittaja(ryhmä) yhdessä suunnittelevat mitä tehdään budjetin rajoissa
- Sitoutuminen yhteiseen päämäärään
- Laskutus todellisten kulujen mukaan
- Pakottaa ketterään tekemiseen ja iteratiiviseen projektimalliin -> vaatii sitoutumista ja osaamista (PO) hankintayksiköltä



Millaisissa hankkeissa allianssimalli toimii?

- Tarvitaan useita eri toimijoita, osaamisia ja kyvykkyyksiä
- Kompleksiset, hankintavaiheessa vaikeasti hahmotettavat kokonaisuudet
- Suuret ja pitkäkestoiset hankkeet



Alustahankkeiden ja allianssimallin yhdistäminen?



Kiitos

TEO AHONEN

Consultant, Public Sector

teo.ahonen@solita.fi

040 722 0479

