

# Hallituksen tehtävä

Strategia  
Hyvä hallinto  
Johdon motivointi ja tuki  
Tasapuolinen omistajien etu

# Strategia

- Asiakastarve
- Tarjooma
- Asiakassegmentit
- Kilpailuetu
- Ansaintalogiikka
- Liiketoimintamalli
- Kanavastrategia

# Hyvä hallinto

- Liiketoiminnan Prosessit
- Valvontajärjestelmät ja normit
- Eettiset toimintaperiaatteet  
(ihmiset, ympäristö, yhteiskunta)

# Johdon motivointi ja tuki

- Ylimmän johdon nimittäminen/erottaminen
- Ylimmän johdon palkat ja kannustimet
- Yhteiskuntasuhteet
- Yrityksen julkinen kuva
- Myyntituki

# Tasapuolinen omistajien etu

- Tuloksen varmistaminen
- Tasapuolinen voitonjako
- Omistajaintressien tasapainottaminen



- A *successful* business model provides the means to grow profitably
- An *innovative* business model can disrupt the competitive dynamics of a market

© Peer Insight 2008 Business Model Diamond™ Framework

# Business Model

<b>Customers and Value proposition</b>							
<b>Product</b>	Degree of productization	Tailor-made solution	Component based tailored solution	Customized product	Parameterized product	Standard product	
	Platforms:						
	Complementarities:						
<b>Service</b>	<b>Type of service</b>	<b>Provisioning</b>		<b>Degree of standardization</b>			
		In-house	Out-sourced	Customized	Competence-based	Standard	Productized
	Customization						
	Integration						
	Deployment						
	Training						
Helpdesk							
<b>Marketing and sales channel</b>	Role of partnerships	Direct	Representative or agent	Dealer or distributor	Partner/OEM	Network/community	
<b>Distribution</b>	Direct vs. partner	Direct/Physical	Direct/Online	Dealer	Distributor VAR	Partner/OEM	
<b>Revenue model</b>	Pricing model	Cost-based	Fixed	Use-based	Value-based		
	Revenue sharing	Cost-based	Fixed	Risk-sharing			

Source: [www.jyrkikontio.fi](http://www.jyrkikontio.fi)