



www.idus.fi

Tarjous

Lahden kaupungin digitaalisen uudistumisen yrityspalveluseteli

IDUS Oy tarjoaa asiakkailleen asiakaslähtöisempää, ennustettavampaa ja tehokkaampaa businesta digitaalisen uudistamisen ja tekoälyn avulla. Olemme digitalisoineet mm. hoiva-alan yrityksen ja sen terveyslaboratorion liiketoimintaa. Sen ansiosta yritys säästää aikaa ja rahaa, sen kilpailukyky on parantunut, asiakkaat ovat tyytyväisempiä ja digipalveluja on helppo skaalata yrityksen kasvaessa ja laajentuessa.



idus

Referenssit

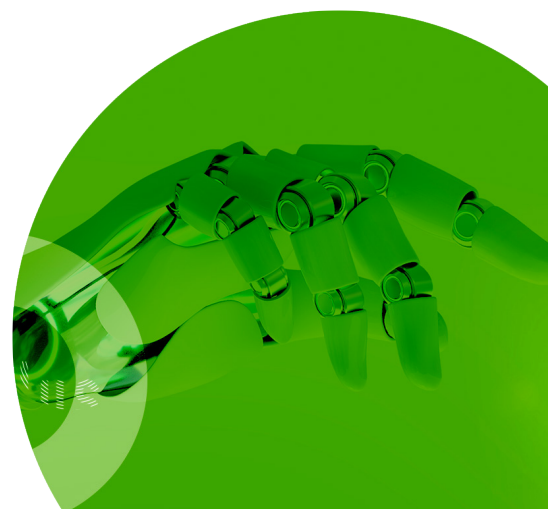
Olemme kehittäneet digitaalisen mallin mm. kotona tehtävälle vanhusten, kroonikkojen ja leikkauspotilaiden videopohjaiselle kuntoutukselle. Siinä kotona tehtävät harjoitukset tilataan asiakkaan mobiililaitteille. Hoitaja tukee ja seuraa asiakkaan edistymistä etänä. Tulokset kirjataan sähköiseen hoitolomakkeeseen ja tallennetaan pilveen. Myös tilaukset ja rahaliikenne hoituvat verkossa.

Laboratorion toimintaa olemme kehittäneet siten, että yritys on ottanut käyttöön Laboratory Information Systems -nimisen sovellutuksen. Sillä hallitaan laboratorion toimintoja, ja se automatisoi näytteiden matkan koko prosessin ajan. Ensiksi LIS rekisteröi näytteet ja tulostaa näyteputkiloihin kiinnitettävän viivakoodin. Analyysin jälkeen tulokset kirjataan järjestelmään. Samalla hoitava henkilö saa käyttöönsä data-analytiikan terveydentilasta ja sen muutoksista.

Digitaalisen uudistumisen kehittämissuunnitelma

Palvelumme perustuu yrityksen nykytilan ja digitaalisen liiketoiminnan kehittämistarpeiden selvittämiseen. Uudistamissuunnitelman lähtökohtana on rakentaa yksinkertainen digiarkkitehtuuri, johon kaikki liiketoiminta linkittyy.

- Kokonaiskuva digitarpeista.
- Valitaan oikeat komponentit eli digitalisoidaan vain se mikä lisää yrityksen kannattavuutta, kehittää sen prosesseja ja säästää aikaa ja rahaa.
- Tekoäly on verraton renki mutta huono isäntä. Annamme sille mahdollisuuden ja edistämme tekoälyn käyttöä mm. analytiikassa, markkinoinnissa, viestinnässä, liikeidean arvioimisessa ja sen uudistamisessa.
- Tietoturvallisuus on hyvää liiketoimintaa.
- Askel askeleelta -suunnitelma. Kaikkea ei kannata tehdä kerralla ja koordinoimatta. Digitaalisuuden kehittäminen on rakentamista, ja kun se tehdään huolella, niin saamme kaikki mukaan, se kestää aikaa ja palvelee tavoitteita.



PALVELUPAKETTI 1. Digitaalisuuden lisääminen

- Liiketoiminnan analyysi ja sen digitalisointitarpeet
- Mitä hyötyä, millä kustannuksilla, mitä maksaa, kuka hoitaa ja kuka vastaa
- Digijärjestelmän ytimen kehittäminen eli sen järjestelmäarkkitehtuurin, jonka ympärille soveltuva liiketoiminta linkitetään
- Konkreettinen kehittämissuunnitelma
- Suositukset digityökalujen (esim. CRM, analytiikka) käyttöönottoon

Tulos:

- selkeä suunnitelma digitaalisen liiketoiminnan kehittämiseen
- parempi asiakashankinta
- tehokkaampi ajankäyttö ja resurssien kohdentaminen

PALVELUPAKETTI 2. Digitaalisten palvelujen uudistaminen

- Asiakkaat ja kuinka heitä palvellaan paremmin digitaalisilla työkaluilla,
- Tuoko digitaalisuus todellista tulosta ja mitä se kustannuksia se aiheuttaa yrityksen muulle toiminnalle, kuten mm. henkilökunnan koulutukselle,
- Tekoälyn käyttäminen mahdollisimman tehokkaasti henkilökunnan työssä ja yrityksen johdossa, miten sillä saadaan parhaiten aikaan konkreettisia tuloksia,
- Verkon hallinta sisältäen mm. somen uudet mahdollisuudet
- Laskutus, raportit, toiminnanohjaus ja -suunnittelu, tiedonhankinta jne.

PALVELUPAKETTI 3. Digitaalisen palvelun kehittäminen ja integraatiot

Sisältö:

- Digitaalisen palvelun (verkkopalvelun) nykytilan analyysi
- Asiakaspolkujen ja konversiopisteiden kehittäminen
- Liidien hallinnan kehittäminen CRM-integraation avulla
- Automaation hyödyntäminen (lomakkeet, sähköpostit)
- Analytiikan käyttöönotto ja datan hyödyntäminen
- Tekoälyn (AI) hyödyntäminen asiakasymmärryksen ja sisällön kehittämisessä

Tulos:

- tehostettu asiakashankinta
- parempi datan hyödyntäminen
- liiketoimintaa tukeva digitaalinen palvelukokonaisuus



HYÖDYNNETTÄVÄT TEKNOLOGIAT

Palvelussa hyödynnetään:

Palvelussa hyödynnetään analytiikkaa (datan hyödyntäminen päätöksenteossa), CRM-järjestelmiä (asiakkuuksien hallinta ja liidien seuranta), automaatiota (esim. lomakkeet ja sähköpostiviestintä) sekä pilvipohjaisia työkaluja. Lisäksi palvelussa hyödynnetään tekoälyä (AI) sisällöntuotannon, analytiikan tulkinnan sekä asiakaspolkujen kehittämisen tukena. Näiden avulla asiakasyritys voi kehittää liiketoimintaansa datalähtöisesti, tehostaa asiakashankintaa ja parantaa digitaalista asiakaskokemusta.

Alihankinta

Palvelu toteutetaan pääosin yrityksen omana työnä. Tarvittaessa voidaan hyödyntää alihankintaa esimerkiksi teknisissä erikoistoteutuksissa. Alihankkijoilla on tarvittava osaaminen digitaalisten palveluiden toteuttamiseen ja palveluntuottaja vastaa alihankintusta työstä kokonaisuudessaan.





I D U S O y

Yhteyshenkilö: Andreja Valtanen

Sähköposti: info@idus.fi

Puhelin: 044 339 6579

Verkkosivut: www.idus.fi

