

## Yritysesittely Suomen Kotidata Oy

Suomen Kotidata Oy on vuonna 2008 perustettu valtakunnallinen tietotekniikan myynti- ja palveluyritys, joka auttaa pienyrityksiä ja kuluttajia ottamaan käyttöön sekä hyödyntämään digitaalisia ratkaisuja sujuvasti ja turvallisesti. Tarjoamme kattavat palvelut digilaitteiden ja sovellusten hankintaan, käyttöönottoon, koulutukseen ja jatkuvaan tukeen – niin lähikäynteinä, etäyhteydellä kuin puhelimitse.

Toimitamme myös tietokoneet, mobiililaitteet ja muut IT-ratkaisut valmiiksi asennettuina, asiakkaan käyttöön opastettuina ja tarpeen mukaan ylläpidettyinä.

Toteutamme M365-ympäristöjen käyttöönottoja, modernisointia ja käyttäjäopastusta sekä erilaisia digitalisaatiota tukevia projekteja. Toimimme joustavasti kumppanina tai alihankkijana esimerkiksi laajemmissa IT-tukipalveluissa sekä pilotoinneissa ja PoC-hankkeissa.

Lähitukiverkostomme toimii yli 20 paikkakunnalla, ja olemme toteuttaneet yli 65 000 lähitukikäyntiä sekä yli 150 000 asiakaskohtaamista. Asiakkaitamme ovat teleoperaattorit, kansainväliset IT-palveluyritykset, pienyritykset, järjestöt ja kotitaloudet.

Digiarjen kumppanina tavoittemme on tehdä digiarjesta helppoa, saavutettavaa ja turvallista kaikille.

## Digitaalisen uudistumisen kehittämissuunnitelma

Digitaalisen uudistumisen kehittämissuunnitelman tavoitteena on tukea asiakasyritystä modernin, yhtenäisen ja tietoturvallisen digitaalisen toimintaympäristön rakentamisessa. Suunnitelma auttaa yritystä ottamaan käyttöön nykyaikaiset työvälineet ja prosessit tavalla, joka sujuvoittaa arkea, vahvistaa liiketoiminnan jatkuvuutta ja mahdollistaa tehokkaamman viestinnän, yhteistyön ja tiedonhallinnan.

Kehittämistyö aloitetaan yrityksen nykytilan kartoituksella, jossa selvitetään käytössä olevat laitteet, ohjelmistot, työskentelytavat, tietoturva sekä henkilöstön digiosaaminen. Kartoituksen perusteella tunnistetaan keskeiset kehityskohteet ja määritellään asiakkaan liiketoimintaa parhaiten tukevat digitaalisen ympäristön ratkaisut ja painopistealueet.

Suunnitelman keskiössä on selkeän digitaalisen toimintamallin rakentaminen: tiedonhallinnan rakenteet, käyttöoikeuskäytännöt, yhteistyövälineet ja turvalliset työskentelytavat yhdenmukaistetaan ja tuodaan osaksi yrityksen arkea. Samalla varmistetaan, että henkilöstö saa riittävän tuen ja opastuksen, jotta uudet työvälineet ja toimintamallit omaksutaan tehokkaasti. Kotidatan kattavat etä- ja lähitukipalvelut tukevat osaamisen kehittymistä ja varmistavat muutoksen onnistumisen myös toteutuksen jälkeen.

Kehittämissuunnitelman päätteeksi asiakas saa dokumentoidun kokonaisuuden, joka sisältää nykytilan analyysin, kehityskohteet, priorisoidut suositukset ja käytännön etenemismallin. Suunnitelma mahdollistaa sen, että yritys voi vahvistaa digitaalista toimintakykyään, parantaa tuottavuutta ja rakentaa vakaan perustan tulevaisuuden kasvulle ja kilpailukyvyllle modernin ja turvallisen digityöympäristön varaan.

## Digitaalisen uudistumisen toimenpide nro 1:

### Yrityksen digitalisaatio M365-ympäristössä

Kehittää yrityksen tiedonhallintaa, yhteistyötä ja tietoturvaa räätälöidyn Microsoft 365 -ympäristön avulla. Työpaketti kattaa suunnittelun, käyttöönoton ja henkilöstön perehdytyksen, varmistaen, että yrityksen digitalisaatio tukee liiketoimintaa ja täyttää asiakkaiden sekä sidosryhmien vaatimukset.

**Kommentoinut [PK1]:** olisiko parempi "Kehittää" tai sitten korjattu sananmuoto "Tehostaa" jos haluaa käyttää

**Kommentoinut [TV2R1]:** Kehittää on varmaankin parempi

#### 1. Suunnittelu ja kehitys

- Workshop: Tunnistaa oleellisen tiedon tärkeys, rakenne ja käyttöoikeudet selvitetään
- Työpaketti: M365-ympäristön rakenne suunnitellaan ja viimeistellään palautteen pohjalta
- Tarvittaessa M365-ympäristöön migraatio

#### 2. Tuotantoon vienti ja käyttöönottovaihe

- M365-alustan siirto tuotantoympäristöön
- Käyttäjien ja käyttäjäryhmien oikeudet määritellään

#### 3. Perehdytys ja ylläpito-opastus

- Räätälöity käyttökoulutus ja etäohjeistus
- Henkilöstön perehdytys oikeuksien hallintaan ja M365:n hyödyntämiseen

#### Lisäoptiot yrityksen tarpeen mukaan

- Digimateriaalin, lomakkeiden ja asiakirjapohjien kehittäminen
- M365 sovellusten hyödyntäminen automaation ja räätälöityjen käyttöratkaisujen avulla
- M365-hallintaportaalin koulutus (lisenssit, monivaihetunnistautuminen, palautukset)
- Microsoft Copilot -koulutus tiedon hakuun, analysointiin ja dokumenttien viimeistelyyn
- Yksittäisten M365-sovellusten syventävä käyttökoulutus
- Ylläpitopalvelut: Etätuki- ja lähitukipalvelut
- Laitehankinnat ja IT-infran uudistaminen

**Kommentoinut [PK3]:** Olisiko "M365 sovellusten hyödyntäminen automaatioon ja räätälöityjen käyttöratkaisujen avulla"

#### Tulokset ja hyödyt

- Selkeä, hallittu ja turvallinen M365-ympäristö
- Tehostunut tiedonhallinta ja sujuva yhteistyö
- Käyttöoikeudet ja tietoturva kunnossa, ympäristö täyttää asiakkaiden ja sidosryhmien regulaatiot ja standardit
- Henkilöstö perehdytetty nopeasti, käyttöönotto onnistuu vaivattomasti
- Kilpailukyyn vahvistuminen ja uusasiakashankinnan helpottuminen

Palvelu tuotetaan 5000 € kokonaisarvolla tarjouspyynnön mukaisesti.

## Digitaalisen uudistumisen toimenpide nro 2:

### Myynnin ja johtamisen digitaalinen työkalu (M365 / Google Workspace)

Suomen Kotidata Oy toteuttaa asiakkaalle myynnin ja johtamisen digitaalisen työkalun suunnittelu- ja määrittelyvaiheen, joka sisältää:

#### 1. Nykytilanteen kartoitus

##### 1.1 Workshop: Myynnin ja johtamisen tarpeet

- Käydään läpi yrityksen myynnin, asiakkuuksien ja johtamisen nykytilanne.
- Määritellään keskeiset myynnin ja johdon mittarit (KPI:t) sekä tiedonkeruun tarpeet.
- Selvitetään, millaista tietoa tarvitaan viikkotason, kuukausitason ja johtoryhmätason päätöksiin.

##### 1.2 Työkalun rakenteen suunnittelu (ei edellytä valmista dataa)

- Suunnitellaan myynnin tiedonkeruurakenne joko M365- tai Google Workspace -ympäristöön.
- M365: SharePoint-lista / Excel Online
- Google: Google Sheets
- Määritellään pipeline-malli
- Suunnitellaan KPI-kokonaisuus
- Suunnitellaan Dashboardin mockup-näkyvät

##### 1.3 Luonnosversio & asiakaspalaute

- Laaditaan visuaalinen rautalankamalli Dashboardista.
- Täydennetään asiakasyrityksen toiveiden mukaan.

#### 2. Tuotantoon vienti ja käyttöönotto

##### 2.1 Datarakenteen toteutus (dataless)

- Rakennetaan tiedonkeruurakenne
- Otetaan käyttöön valmiit syöttölomakkeet

##### 2.2 Dashboardin rakentaminen

- Luodaan Power BI / Looker Studio -dashboard valmiilla KPI-rakenteella.
- Dashboard toimii ilman valmista dataa → päivittyy automaattisesti heti, kun tietoja aletaan syöttää.

Rakenteeseen sisältyy:

- myyntiputki
- myyjäkohtaiset tulokortit

- tarjousten tilanne
- kuukausiennusteet
- liidien seuranta

### 2.3 Käyttöoikeuksien määrittäminen ja ympäristön käyttöönotto

- Käyttäjä- ja roolipohjaiset oikeudet määritellään (johto, myyjät, projektitimet).
- Teams- tai Google Space -kanava luodaan työkalun kotipaikaksi.

## 3. Perehdytys ja ylläpito-opastus

### 3.1 Käyttökoulutus

- Koulutetaan henkilöstö syöttämään tietoa uuteen rakenteeseen.
- Koulutetaan johto Dashboardin tulkintaan ja myynnin viikkorutiineihin.

### 3.2 Ylläpitomalli ja ohjeet

- Asiakas saa selkeät ohjeet työkalun ylläpitoon (M365/Google).
- Tarjotaan kevyt etäohjeistus ja jatkokehityspolku.

### 3.3 Lisäoptiot yrityksen tarpeen mukaan

- Automaatiot
- Lisäraportit
- Asiakirja- ja lomakepohjat
- Laajennettu Copilot/AI-käyttö
- Ylläpitopalvelut: Etätuki- ja lähitukipalvelut
- Laitehankinnat ja IT-infran uudistaminen

## Tulokset ja hyödyt

- Yritykselle syntyy selkeä, hallittu ja helppokäyttöinen myynnin ja johtamisen työkalu.
- Kaikki myynti- ja asiakkuustiedot ovat yhdessä paikassa.
- Johto saa reaaliaikaisen näkymän tilanteeseen ilman manuaalista raportointia.
- Työkalu toimii täysin datan puuttuessa, ja kehittyy automaattisesti sitä mukaa kun käyttäjät alkavat syöttää tietoja.
- Työkalu tukee yrityksen digitalisaatiota ja mahdollistaa jatkokehityksen

Palvelu tuotetaan 5000 € kokonaisarvolla tarjouspyynnön mukaisesti.