



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Aine	Markkinointi	Päivämäärä	12.5.2003
Tekijä(t)	Kalle Kalliokoski	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	95
Otsikko	Liikesuhteen aloittamista estävät ja edistävät tekijät yritysten välisillä markkinoilla myytäessä korkean teknologian tuotteita. Case järjestelmähallintamarkkinat.		
Ohjaaja(t)	KTT Pasi Malinen ja TTM Ulla Hakala		

Tiivistelmä

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on selvittää liikesuhteen aloittamiseen liittyviä tekijöitä korkean teknologian markkinoilla. Tutkimuksessa keskitytään tietojärjestelmäalan toimittajan liikesuhteeseen asiakasyrityksen kanssa. Tavoitteena on kartoittaa kokonaiskuva Suomen tietojärjestelmämarkkinoilla ilmenevistä seikoista. Ongelmanasettelua tarkastellaan suhdemarkkinoinnin näkökulmasta, koska tietojärjestelmätoimittajan ja asiakkaan suhde muotoutuu usein varsin pitkäkestoiseksi yhteistyöksi.

Teoreettisessa viitekehityksessä esitetään ensin liikesuhteen kehityksen alkuvaiheet huomioiminen ja tutustuminen. Liikesuhteen alkuvaiheita käsitellään tämän jälkeen yhdessä korkean teknologian markkinoilla ilmenevien erityislaatuisten ominaisuuksien kanssa. Pääteemoiksi teoriaosiossa nousevat erityyppiset epävarmuudet ja vaihtokustannukset. Päälähteinä käytetään suhdemarkkinoinnin kirjallisuutta.

Tutkimusotteeksi on valittu kvantitatiivinen lähestymistapa. Tutkimus suoritettiin yritysten tietohallintovastaaville suunnattuna postikyselynä. Aineisto syötettiin tietokoneelle ja käsiteltiin SPSS -ohjelmistolla. Tutkimuksen luonteen vuoksi analyysissä käytettiin vain tavanomaisimpia analyysimenetelmiä.

Tutkimuksen tuloksista vahvistui ensimmäisenä oletamus, että tietojärjestelmämarkkinoiden toimintaan soveltuu hyvin juuri suhdemarkkinoinnin näkökulma. Toimittajien ja asiakkaiden välille todella syntyy liikesuhde, joka sisältää neuvotteluja, sitoutumista ja yhteistyötä aina yhteiseen sovelluskehitykseen asti. Tämä näkyy tuotteiden kasvavina asiakaskohtaisina räätälöintimahdollisuuksina ja erityisesti asiakkaiden haluna solmia pitkäkestoisia suhteita tietojärjestelmätoimittajiensa kanssa.

Tietojärjestelmäsovellukset ovat yrityksille perustoimintoja, joiden toimivuudesta koko niiden liiketoiminta riippuu. Tämän vuoksi kyseisten tuotteiden hankinnassa yritykset pitkälti kaihtavat ylimääräisiä riskejä. Luottamus on ylivoimaisesti tärkein tekijä markkinoitaessa tietojärjestelmäsovelluksia. Tämä saa yritykset usein myös tukeutumaan vanhoihin tietojärjestelmätoimittajiinsa. Uusien liikesuhteiden luomisen kannalta nämä tekijät asettavat suuria haasteita, jotka ovat pitkälti ominaisia juuri korkean teknologian markkinoille.

Asiasanat	Liikesuhde, korkea teknologia.
Muita tietoja	Salainen 2 v.

