



Keynote

---

# **DATATALOUS**

Prof. Marko Seppänen, Tampereen yliopisto

+358 40 588 4080 [marko.seppanen@tuni.fi](mailto:marko.seppanen@tuni.fi)

# Datatalous on jo täällä

---

”If you don’t see the product, then you are the product”

”Noin 49 prosenttia yrityksistä jakaa jo dataa muiden yritysten kanssa”  
(ETLA, 2019)

# Tukiällyn ehdotukset keynoten sisällöksi

1. **Datatalouden määritelmä:** Mikä on datatalous ja miten se eroaa perinteisestä taloudesta.
2. **Datatalouden edellytykset:** Mitä teknologisia, organisatorisia ja kulttuurisia edellytyksiä datatalous vaatii.
3. **Hyödyt suomalaisille yrityksille:** Miten suomalaiset yritykset voivat hyötyä datataloudesta ja mitä mahdollisuuksia se tarjoaa.
4. **Datan jalostus ja myynti:** Kuinka yritykset voivat jalostaa ja myydä dataa luodakseen arvoa.
5. **Databrokers-yritykset:** Yritykset, jotka erikoistuvat datan ostamiseen ja myymiseen.
6. **Tuotannollisten yritysten datanjako:** Kuinka ja miksi tuotannolliset yritykset jakavat dataa keskenään.
7. **Suomalaiset esimerkit:** Esimerkkejä suomalaisista yrityksistä, jotka ovat onnistuneet datataloudessa.
8. **Datatalouden sääntökirjat ja oppaat:** Eri resurssit ja ohjeet datan hallintaan ja käyttöön.
9. **Datanomistus ja -lissensointi:** Ohjeistus datan omistukseen ja lissensointiin.
10. **Yhteenveto:** Keskeiset opit ja seuraavat askeleet.



**DATA**

**TALOUS**

# Datatalous-selvityksen nostot

Datalla on merkittävää liiketoiminnallista ja yhteiskunnallista arvoa

Data liiketoiminnan tehostajana

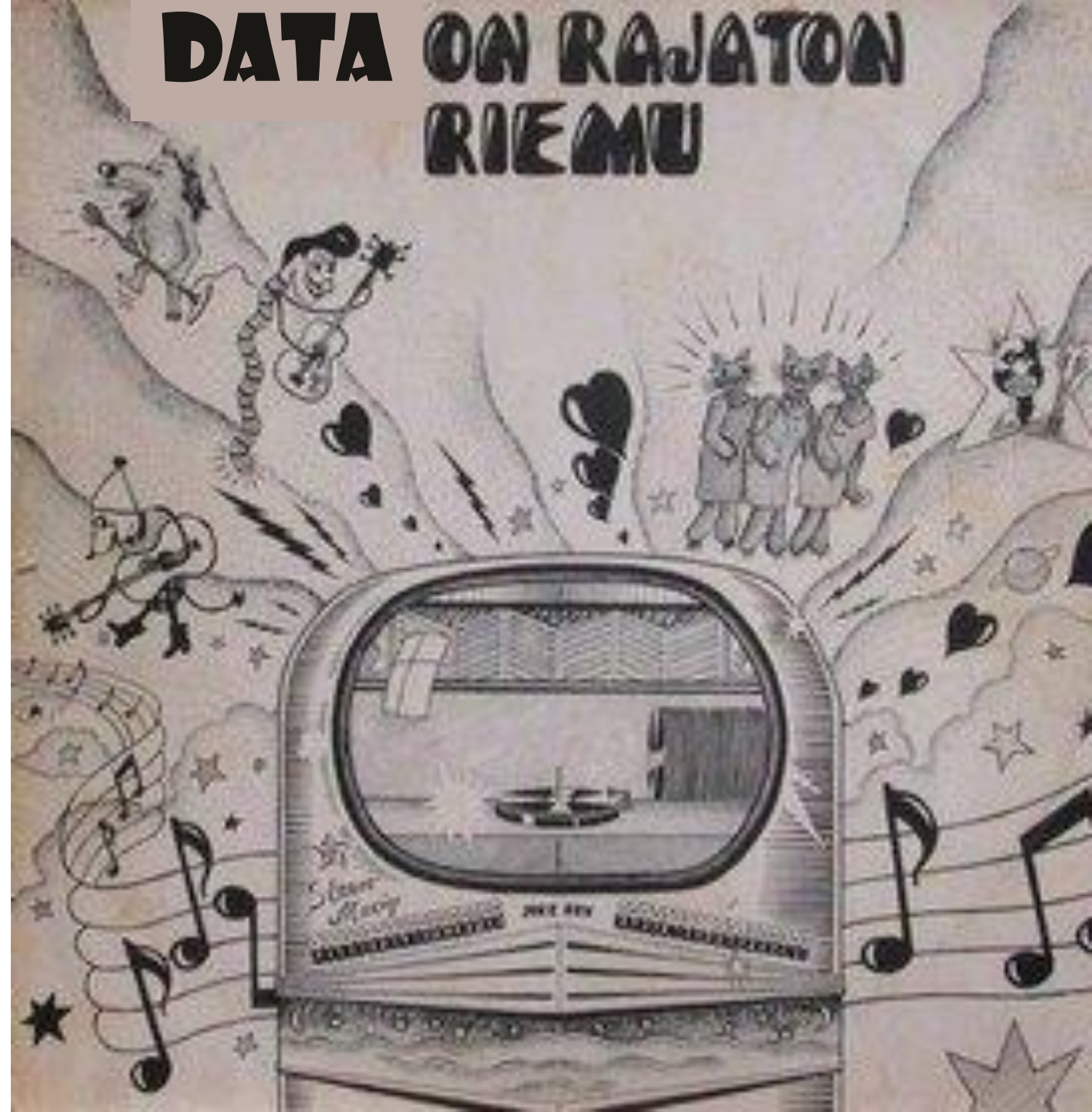
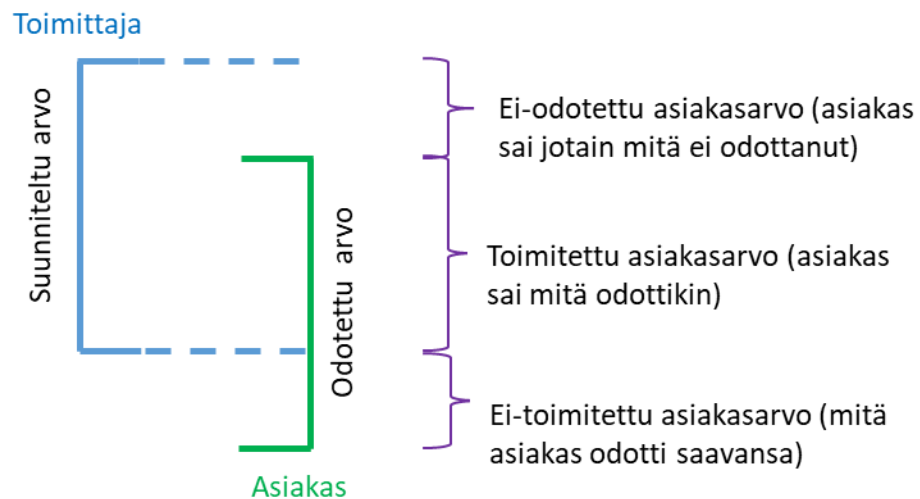
Data mahdollistaa uutta liiketoimintaa ja uusia liiketoimintamalleja

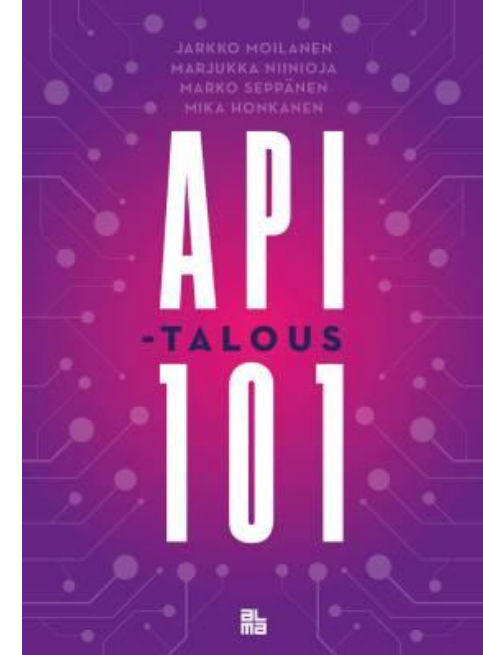
Dataa jaetaan eri osapuolten välillä

Data on osa kokonaistaloutta

# EPÄILYKSISTÄ ETEENPÄIN

- Esim.
  - Mitä asioita minun tulee sisällyttää datatuotteeni käyttöehtoihin?
  - Miten voin muokata tätä dataa, jotta saisin siitä tuotteen, josta joku voi hyötyä?
  - Miten tuon datan oman ekosysteemini saataville?





# API-talous osana datataloutta

1

## **Liiketoiminnan laajentaminen:**

Yritykset voivat laajentaa palveluitaan ja tuotteitaan tarjoamalla API:ja kolmansille osapuolille, jotka voivat rakentaa uusia sovelluksia tai integraatioita näiden API:en päälle.

2

## **Monetisointi:**

Yritykset voivat luoda uusia tulonlähteitä myymällä pääsyä API:in tai tarjoamalla premium-ominaisuuksia API:en kautta.

3

**Innovaatio:** API:en avoimuus ja saatavuus kannustavat innovaatioon, kun kehittäjät voivat luoda uusia sovelluksia ja palveluita hyödyntämällä olemassa olevia API:eja.

4

**Integraatiot:** API:et mahdollistavat eri järjestelmien ja sovellusten saumattoman integraation, mikä tehostaa prosesseja ja parantaa käyttäjäkokemusta.

5

## **Nopeampi markkinoille pääsy:**

API:en avulla yritykset voivat nopeasti integroida uusia ominaisuuksia ja palveluita ilman, että niiden tarvitsee kehittää kaikkea alusta alkaen.

6

## **Globaali ulottuvuus:**

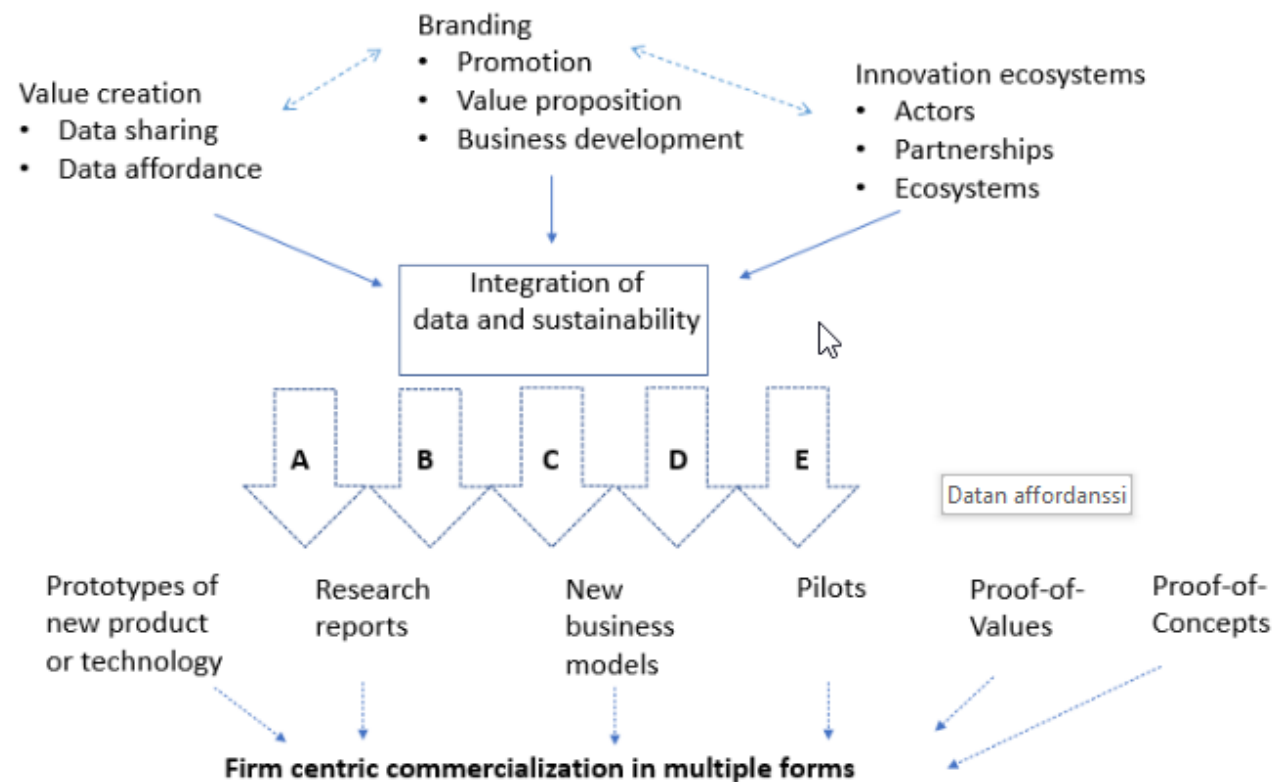
API:et mahdollistavat palveluiden ja tuotteiden tarjoamisen globaalisti, kun kolmannet osapuolet voivat integroida ne omiin sovelluksiinsa eri markkinoilla.

# ”Refining green data” -hanke

Valmistelussa olevan hankkeen tavoitteena on muodostaa **kilpailuerottuvuutta suomalaisille vientiyrityksille** erityisesti vastuudatan, brändistrategian ja ekosysteemisten toimintamallien kombinaatiolla.

- Brändin uskottavuuden osoittava data on oltava läpinäkyvää ja brändin luottamusta vahvistavaa. Se edellyttää datan käytön tehostamista ja datan jakamisen kulttuurin omaksumista.
- Ekosysteemiset liiketoimintamallit vahvistavat datan jakamisen tuloksellisuutta erityisesti uusien innovaatioiden kehittämisessä hyödyntäen yleiseurooppalaisia GAIA-X ja CATENA-X – ekosysteemimalleja

Ota yhteyttä: [marko.seppanen@tuni.fi](mailto:marko.seppanen@tuni.fi) tai [ilkka.lahteenmaki@tuni.fi](mailto:ilkka.lahteenmaki@tuni.fi)





# Yhteenveto

- Dataa hyödynnetään jo paljon erityisesti oman toiminnan kehittämisessä ja asiakasdataa käytetään omaksi hyödyksi
- Dataan perustuvaa liiketoimintaa on vähemmän ja siellä isoimmat mahdollisuudet (ja koetut riskit)
- Kaksi keskeistä tarvetta: dataosaamisen kehittäminen ja bisnesvainuinen visio

*“Data on aina rikki ja teknologiassa on haasteita, mutta businessosaaminen on tässä se pullonkaula.”*

---

**KIITOS.**