Arvon ostamisen ymmärtäminen ja problematiikka

Arvon myynnin ja ostamisen välinen yhteys

Arvopohjaisen vaihdannan eri muodot

Value Transformers -tutkimusprojektin yhteenveto // Turun kauppakorkeakoulu



UNIVERSITY OF TURKU
Turku School of Economics

Value Transformers -projektissa tutkittiin ja kehitettiin tutkijoiden ja yritysten yhteisessä projektissa arvopohjaisen vaihdannan malleja, lisättiin ymmärrystä arvon ostamiseen liittyvistä haasteista ja esteistä sekä arvon ostamisen ja myymisen välisistä liiketoiminnan adaptaatioista.

Projektin perustiedot

Toteutus
08/2016 - 12/2019

Rahoittajat
Business Finland
Turun yliopisto
Outotec
Kemppi
MacGregor
SimAnalytics

Budjetti
380.000€

Osallistuneet organisaatiot
LUT (koordinaattori)
Aalto yliopisto
Turun yliopisto / kauppakorkeakoulu
Outotec
Kemppi
MacGregor
SimAnalytics

Lisätiedot
Antti Saurama, CCR
antti.saurama@utu.fi
040-592 4921

Harri Terho, Markkinointi
harri.terho@utu.fi
040-5664895

Koko projektin tavoitteet

Tutkia arvopohjaisen vaihdannan kehittämistapoja ja käytäntöjä B2B-yrityssuhteissa (exchange practices)

Kehittää arvopohjaista hinnoittelua (value-based pricing)

Ymmärtää erilaisten asiakassuhteiden arvopotentiaalia (value opportunity)

Kauppakorkeakoulun keskeiset tulokset

1) Projekti tuotti arvolähtöisen ostamisen käsitteellistyksen. Käsitteellistys spesifioi arvon ostamisen keskeiset aktiviteetit ja päivittää sekä integroi tutkimusta B2B ostamisen ja markkinoinnin rajapinnassa.
2) Tulokset syventävät ymmärrystä arvon ostamisen vaatimuksista koskien myyjän, ostajan ja molemminpuolisten mukautuksien näkökulmasta liiketoiminnan eri tasoilla.
3) Projekti loi mallin erilaisista arvomyynnin lähestymistavoista sekä näihin vaadittavista asiakaskyvykkyyksistä.

Yhteiskehittäminen yritysten kanssa projektissa

Myynnin laskentatyökalu arvontuoton identifiointiin ja visualisointiin

Workshopit ja ratkaisumallien yhteisluonti

2-päiväinen sparrauskonsepti yrityksille

Projektin akateemiset paperit projektin päättyessä 31.12.2019

Keränen, Joona – Terho Harri - Jaakkola, Elina: Conceptualizing Value Based Buying in Business-to-Business Markets. Arvon ostamiseen keskittyvä *artikkeli on viimeistelyvaiheessa Industrial Marketing Management review-prosessiin.*

Keränen, Joona – Terho Harri – Saurama, Antti: One size does not fit for all - Three ways to sell value in B2B markets. Projektin tuloksia yhteenvetävä, asiakaslähtöiseen arvomyyntiin keskittyvä *käsikirjoitus arvioitavana SLOAN Management Review:ssa.*

Jaakkola, Elina - Keränen, Joona - Harri Terho, & Mekhail Mustak; What Adaptations Does Buying & Selling Value Require in the Solution Context? Arvon ostamisen ja myymisen vaatimiin molemminpuolisiin adaptaatioihin keskittyvä artikkeli viimeistelyssä *Journal of the Academy of Marketing Science -lehteen.*

Konferenssiartikkelit

Joona Keranen, Elina Jaakkola, Harri Terho and Mekhail Mustak (2018) What Adaptations Does Value-Driven B2B Exchange Require?, ANZMAC Conference, 3.-5.12.2018, Adelaide. *(ANZMAC conference Best paper award, Business Networks, Distribution and Retailing Track)*

Keränen, J., Jaakkola, E., Terho, H. & Mustak, M. (2018) Match made in heaven or hell: When and how are value-driven selling and purchasing approaches aligned? – IMP Conference, 4-7-9.2018, Marseille.

Terho, Harri, Keränen, Joona, Jaakkola, Elina, Saurama, Antti & Sundqvist, S (2018) Value-Driven Buying: Constituents and Contingencies, 47th EMAC Conference, Glasgow.

Joona Keränen, Elina Jaakkola, Harri Terho, & Mekhail Mustak (2018) Reciprocal Adaptations for Successful Value-Driven Exchange in B2B Markets, 2018 ISBM Academic Conference, Boston.

Terho, Harri – Jaakkola, Elina – Rosendahl, Otto – Keränen, Joona – Töytäri, Pekka – Asikainen, Sanna-Katriina – Saurama, Antti (2017) Understanding Value-Driven Buying in Business Markets. ANZMAC 2017 Conference, Melbourne.

Terho, H., Jaakkola, E., Rosendahl, O., Keränen, J., Töytäri, P., Sundqvist, S., & Saurama, A. (2017). Conceptualizing Value-Driven Buying in Business-to-Business Markets, *26th Annual* Frontiers of Service Conference, New York.