

Affärsmodell - Business Canvas modell

Business Model Canvas -

 Nyckelpartners Partners: - UIpath - Blue Prism - Automation Anywhere programvara att utveckla robotar	 Nyckelaktiviteter Kunskapsspridning om RPA via möte med nyckelpersoner från kundens företag. Problemlösning RPA programmering	 Värdeerbjudande Frigör tid, säkerställer att processer blir korrekt utförda från början. På så sätt effektiviseras verksamheten. Besparingar i form av tid och personal omallokerar kompetens till mer värdeskapande aktiviteter. Personal får visa sin kompetens och då ökar motivation.	 Kundrelationer Leverantör till kunden Underhåll efter sälj. Utbyggnad av befintliga lösningar. Långsiktiga relationer Medskapande.	 Kundsegment Företagstyp/segment -Banker -Vård -Statliga institutioner -Mellanstora och stora företag Uppgifter -Bokföring -HR -Datahantering Kunder med repetitiva uppgifter, där precision eller tid är värdefullt Geografi -i första hand kunder som befinner sig i Stockholm
 Kostnader Personal Marknadsföring Utbildning Licenser		 Intäkter Försäljning av robotar/processer Konsultarvode Underhåll av robotar/processer		
 Social & Environmental Cost Ökad belastning på företagets server Ökat underhåll av servern		 Social & Environmental Benefit Minskad stress hos personal leder till bättre psykisk hälsa och färre sjukskrivningar		

Värdeerbjudandet

RPA skapar värde på tre plan. För det första underlättar det för personalen genom att minska icke värdeskapande aktiviteter, vilket leder till att personalen kan fokusera på saker som faktiskt skapar värde.

Ledningen kommer uppleva en ökning i produktiviteten inom organisationen.

Det är även lönsamt för aktieägarna eftersom att de också strävar efter en så bra organisation som möjligt.

Kundsegment

RPA är lönsamt att implementera när följande kriterier är uppfyllda

- Processen som ska utföras är grundad i tydliga regler
- Datan som ska manipuleras är strukturerad

- Volymerna är betydande för företaget (Man frigör tid åt personal, man säkrar kvalitet eller ökar kundnöjdhet)

Exempel på RPA-processer är schemaläggning, datauppdatering, mailhantering, bokföring, lönekontroll och data scraping. Delar man in kunder i branscher återspeglas dessa processer i bland annat följande segment:

- Telekom
- Finans
- Retail
- Energi
- Resor
- Tillverkning
- Statliga institutioner

Vi uppskattar att investeringar i RPA är effektivare i mellanstora och stora organisationer. Ofta blir det mer administrativa uppgifter desto större företaget är och då är det tillräckligt betydande volymer för att göra investeringen lönsam. Det blir även lättare att hitta nya uppdrag när man har fått ett gott rykte inom en bransch, därför är det därför bra att rikta in sig på någon av dessa till att börja med. Då många kunder inom samma bransch kan vilja automatisera liknande processer är det fördelaktigt att specialisera sig på några specifika, exempelvis redovisning, SAP hantering mm.

Distribution

Distribution skulle enklast göras via hemsida, telefonförsäljning och mailutskick.

Kundrelationer

Efter implementering av RPA kan man bygga kundrelationer genom underhåll av systemet, utbildning av personal samt utbyggnad av befintliga RPA processer.

Intäkter

Intäkter görs via konsultarvode, försäljning av RPA robotar och underhåll av RPA robotar.

Nyckelpartners

Eftersom det finns RPA-plattformar på marknaden är det gynnsamt att använda sig av dessa istället för att bygga en egen plattform. I dagsläget finns det tre stora RPA-plattformsleverantörer, UiPath, Blue Prism och Automation Anywhere. För att kunna skapa så mycket nytta som möjligt så är det bra att bygga ett partnerskap med plattformsleverantören. Dels för att få ett bättre pris på licenser och utbildning, men även för att kunna lönas av att kunden väljer att använda just deras plattform. Plattformarna ger oss som konsulter möjligheten att snabbt kunna erbjuda värde genom att börja utveckla själva lösningen direkt.

Nyckelaktiviteter

Till en början vill man nå ut till den potentiella marknaden för RPA, för att öka medvetenheten inom industrin om teknologin och dess användningsområden. Det är även viktigt att man inte bara fokuserar på ledningen utan även ser till att utbilda alla berörda parter såsom personal, eftersom att det är dem som blir direkt påverkade.

Det finns en hel del "långt hängande frukt" gällande RPA-projekt på marknaden idag. Vi vill så snabbt som möjligt kunna plocka dessa uppdrag, för att skaffa kunskap och rykte. RPArtner måste effektivt sprida ny kunskap inom det egna företaget av sina egna projekt. Då många uppdrag kan se liknande ut kan man snabbt leverera effektiva lösningar om man sprider kunskap mellan konsulter i det egna bolaget.

Nyckelresurser

På en övergripande nivå kan nyckelresurserna delas in i fyra grupper, som konsultbolag behövs det självklart mänskliga resurser i form av konsulter som kan utveckla dessa robotar/processer. Konsulterna behöver någon form av utbildning inom plattformarna som används, sedan behövs tillstånd för att kunna använda mjukvaran, det sker i form av licenser, samt hårdvara för att utföra arbetet.

Kostnader

Kostnader utgörs av personal, marknadsföring, utbildning och licenser för utvecklingsprogram.

Sociala och miljökostnader

Ökade energikostnader eftersom att robotarna drar server och datakraft. Sedan behövs förvaltning av dessa robotar som i sin tur kräver IT-kompetens och starkare servrar.

Positiva sociala och miljömässiga effekter

Underlättar för personal genom att man minskar stress och arbetsuppgifter som kan orsaka utbrändhet.

Det skapas nya jobb på arbetsmarknaden.