vAI:lla tuottavuutta?

Base Solutions Oy: Kilpailija- ja palveluvertailu verkkosivujen pohjalta tekoälyavusteisesti

22.9.2025

Mikko Kulmala, Asiantuntija



Euroopan unionin osarahoittama
Tampereen yliopisto
SEAMK Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Vaasan yliopisto UNIVERSITY OF VAASA
ETELÄ-POHJANMAAN LIITTO Regional Council of South Ostrobothnia

Pilotin tiedot

- Seinäjoen Ammattikorkeakoulu ja vAI:lla tuottavuutta? –hanke toteuttivat pilotin yhdessä Base Solutions Oy:n kanssa palvelu- ja kilpailija-analyysin toteuttamiseksi tekoälyn avulla.
- Pilotti toteutettiin huhti-kesäkuussa 2025.

Pilotin aihe

- Base Solutions Oy tarjoaa asiakkailleen verkkosivujen kehittämistä. Tässä prosessissa olennaisena osana on kilpailija- ja palveluanalyysien toteuttaminen. Tavoitteena on kehittää asiakasyritysten palveluvalikoimaa sekä terävöittää brändiä ja verkkonäkyvyyttä.
- Pilotissa etsittiin keinoja tekoälyn hyödyntämiseksi kilpailija- ja tuote-/palvelutietojen kokoamiseen, analysointiin ja esittämiseen liiketoiminnan kehittämisen tueksi.
- Lisäksi pilotissa pyrittiin kokoamaan kilpailijoiden taloustietoja avoimesti saatavilla olevista tietolähteistä.

Käytetyt teknologiat

- Pilotissa käytettiin yritysten verkkosivuilla avoimesti saatavilla olevaa tietoa.
- OpenAI:n syvätutkimus selainkäyttöliittymän kautta https://chatgpt.com/
- OpenAI:n päättelevä ChatGPT o3-malli selainkäyttöliittymän kautta https://chatgpt.com/

Tulokset 1/3 - Tehokkuus

- Pilotti nopeutti tiedonhakua ja nykyisten palveluiden vertailua kilpailijoihin kahdesta konsultin työpäivästä (16 työtuntia) noin kymmeneen minuuttiin.
  - Tiedonhaku, analysointi ja koostaminen nopeutuivat merkittävästi. Syvätutkimus käytti 11 minuuttia ja o3-malli pilkottuna useampaan promptiin 6 minuuttia.
  - Ehdotettavat kehityskohteet olisivat olleet pitkälti samoja, mutta riippuneet vahvasti tekijän koulutustasosta ja analysointikyvystä.
- Erityisesti pilotissa nousi esiin raakadatan saannin helppous ja nopeus.
- Tekoäly mahdollisti samalla kilpailijavertailun muihin pohjoismaihin, mikä olisi aiemmin edellyttänyt kielitaitoa ja hidastanut tai nostanut tiedonhaun kustannuksia.

Tulokset 2/3 - Prosessi

- Pilotti mahdollisti myös ihmisen ja tekoälyn yhteistyön tarkastelun. Parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi pohdittiin seuraavaa prosessia:
  - Raakadatan haku tekoälyllä.
  - Tiedon alustava analysointi asiantuntijan toimesta.
  - Työpaja asiakkaan kanssa, jossa valitaan potentiaaliset uudet palvelut.
  - Tarkempi keskustelu ja valittujen palveluiden jatkokehitys tekoälyavusteisesti.
- Näin hyödynnettäisiin tekoälyn tehokkuus tiedonhaussa ja varmistettaisiin samalla yrittäjän substanssiosaamisen kautta, että kehityskohteet ovat realistisia.
- Pilotin tuloksia voidaan soveltaa niin konsulttityön kuin asiakasyrityksen oman liiketoiminnan kehittämisen tukena.

Tulokset 3/3 - Tulevaisuus

- Pilottiyrityksen mukaan osallistuminen teknologiapilottiin herätti uusia ajatuksia tekoälyn hyödyntämisestä omassa työssä. Samalla se kannusti kokeilemaan tekoälyä laajemmin erityisesti strategiatyön ja brändäyksen tukena myös Base Solutionsin oman toiminnan osalta.
- Vastaavasti pilotti herätteli pohtimaan koko alan tulevaisuutta ja miettimään sitä, mikä on validia osaamista verkkonäkyvyyden ja palveluiden kehittämisessä viiden vuoden päästä.
- Pilotissa hyödynnettävät promptit pyrittiin pitämään mahdollisimman geneerisinä, jotta niitä voidaan käyttää sellaisenaan myös muiden toimialojen tarkasteluun.

Tekoälyohje kilpailija-analyysiin



Toteutus

- Pilotin aihe: Yrityksen liiketoiminnan kehittäminen vertaamalla yrityksen palvelutarjontaa valikoituihin kilpailijoihin.
  - Tekoäly hakee verkkosivulta yrityksen omien palveluiden kuvauksen
  - Tekoäly tekee yhteenvedon kilpailijoiden palveluista
  - Näiden hakujen pohjalta annetaan suositus palveluista, joihin yritys voi laajentaa nopeasti, pienellä kouluttautumisella ja pidemmällä ajanjaksolla.

Ensimmäinen prompti – yrityksen omat palvelut

Laadi mahdollisimman kattava ja yksityiskohtainen taulukko yrityksen tarjoamista palveluista ja mahdollisesti myös myytävistä tuotteista suoraan yrityksen omilta verkkosivuilta [yrityksen verkkosivut]. Tutki huolellisesti kaikki sivuston osiot ja alasivut, kuten "Palvelut", "Tuotteet", "Ratkaisut", "Toimialat", "Referenssit", "Asennus", "Huolto", "Usein kysytyt kysymykset (FAQ)", "Ajankohtaista", "Etusivu" sekä "Yhteystiedot". Kiinnitä huomiota myös sivun alalaidan teksteihin, bannereihin, kuvien kuvateksteihin sekä ladattaviin tiedostoihin (esim. esitteet, hinnastot, pdf:t). Etsi myös toimialakohtaisia toimenpiteitä, kuten [alakohtaiset termit], myynti, käyttöönotto, asiantuntijakonsultointi, raportointi, koulutus tai laitevuokraus — myös silloin, kun niitä ei ole listattu varsinaisina palveluina. Jaa palvelut loogisiin kategorioihin (esim. asiantuntijapalvelut, huolto, tekninen toteutus, projektinhallinta, koulutus, tuotteiden myynti). Erota tarvittaessa palvelut osakomponentteihin tai vaiheisiin (esim. kartoitus, suunnittelu, toteutus, ylläpito). Täydennä tietoja tarvittaessa käyttämällä luotettavia kolmannen osapuolen lähteitä (esim. Fonecta, Finder, asiakasarvostelut, some-profiilit), jos verkkosivut eivät yksiselitteisesti kerro palvelun sisältöä. Esitä tulokset taulukossa, jonka sarakkeet ovat: Yritys, Palvelukategoria, Palvelun nimi, Palvelun kuvaus.

Toinen prompti – muiden yritysten palvelut

Tee vastaava listaus seuraavien yrityksien palveluista. Lisää ensimmäiseen sarakkeeseen kaikki kyseistä palvelua tarjoavat yritykset [vertailtavien yritysten verkko-osoitteet]

Kolmas prompti – ehdotuksen työstäminen

Tee aiempiin taulukoihin koottujen palveluiden perusteella ehdotus [yritykselle] palveluiden ja liiketoiminnan laajentamisesta? Mihin palveluihin [yrityksen] olisi helppo ja selkeä laajentaa? Mitkä palvelut vaatisivat uudenlaista osaamista? Tarkastele lisäksi mahdollisia riskejä ja niiden hallintaa sekä eri palveluiden taloudellisia vaikutuksia.

Neljäs prompti - taloustiedot

- Johtuen taloustietoja tarjoavien verkkosivujen rajoitteista, nämä tiedot eivät olleet suoraan tekoälyn käytettävissä.
- Sen sijaan tiedot on koottava manuaalisesti ja muokattava sitten vaikka tekoälyn avulla sopivaa muotoon, jotta niitä päästään tarkastelemaan.

Syvätutkimuksen prompti

Tehdään liiketoiminnan kehittämissuunnitelma [yrityksen URL] yritykselle. Kokoa mahdollisimman kattava ja yksityiskohtainen taulukko yritysten tarjoamista palveluista ja mahdollisesti myös myytävistä tuotteista suoraan yritysten verkkosivuilta [yrityksen osoite], (tähän vertailtavien yritysten verkko-osoitteet) Tutki huolellisesti kaikki sivuston osiot ja alasivut, kuten "Palvelut", "Tuotteet", "Ratkaisut", "Toimialat", "Referenssit", "Asennus", "Huolto", "Usein kysytyt kysymykset (FAQ)", "Ajankohtaista", "Etusivu" sekä "Yhteystiedot". Kiinnitä huomiota myös sivun alalaidan teksteihin, bannereihin, kuvien kuvateksteihin sekä ladattaviin tiedostoihin (esim. esitteet, hinnastot, pdf:t). Etsi myös toimialakohtaisia toimenpiteitä, kuten alakohtaiset termit] , kunnossapito, myynti, käyttöönotto, asiantuntijakonsultointi, raportointi, koulutus tai laitevuokraus — myös silloin, kun niitä ei ole listattu varsinaisina palveluina. Jaa palvelut loogisiin kategorioihin (esim. asiantuntijapalvelut, huolto, tekninen toteutus, projektinhallinta, koulutus, tuotteiden myynti). Erota tarvittaessa palvelut osakomponentteihin tai vaiheisiin (esim. kartoitus, suunnittelu, toteutus, ylläpito). Täydennä tietoja tarvittaessa käyttämällä luotettavia kolmannen osapuolen lähteitä (esim. Fonecta, Finder, asiakasarvostelut, some-profiilit), jos verkkosivut eivät yksiselitteisesti kerro palvelun sisältöä. Esitä tulokset taulukossa, jonka sarakkeet ovat: Yritys, Palvelukategoria, Palvelun nimi, Palvelun kuvaus. Tee selvityksen perusteella ehdotus [yrityksen nimi] palveluiden ja liiketoiminnan laajentamisesta. Mihin palveluihin [yrityksen nimi] olisi helppo ja selkeä laajentaa? Mitkä palvelut vaatisivat uudenlaista osaamista? Tarkastele lisäksi mahdollisia riskejä ja niiden hallintaa sekä eri palveluiden taloudellisia vaikutuksia. Kirjoita suunnitelmasi auki keskusteluun, mutta tee siitä myös ammattimainen pdf-esite sekä powerpoint-esitys.

Huom! Ei tehnyt PDF:ää eikä Powerpoint-esitystä

Yhteenveto: Hyödyt

- Pilotti mahdollisti nopean yleiskuvan luonnin yrityksen omista palveluista verkkosivujen perusteella verrattuna kilpailijoihin. Tämä mahdollisti myös pohdinnan, onko yrityksen nykyiset palvelut kuvattu kattavasti verkkosivuilla.
- Keskustelu tekoälyn kanssa tarjosi uusien palveluiden käyttöönoton osalta aikataulutettuja ideoita liiketoiminnan kehittämiseen. Asiantuntijan ja yrittäjän tehtäväksi jäi karsia kehittämiskelpoisimmat ideat toteutattavaksi.
- Tekoälyä voitiin hyödyntää joustavasti ja se tuotti niin nopeita ideoita päättelevällä o3-mallilla (6 min), hieman kattavamman kuvauksen syvätutkimuksella (11 min) sekä luonnollisesti myös mahdollisuuden sparrailla tuotteista ja palveluista välivaiheita tarkastellen ja prompteja muokaten.

Yhteenveto: Haasteet ja huomioitavaa 1/3

- Taloustiedot osoittautuivat haastaviksi niin tiedonkeruun kuin analysoinninkin osalta.
- Taloustietosivut (finder.fi, asiakastieto.fi) estivät botti-liikenteen, jolloin sivustoa ei päässyt lukemaan automaattisesti. Tiedot voi kuitenkin koota manuaalisesti ja muotoilla hyödynnettävään muotoon tekoälyn avulla.
- Palvelukehittämistä varten lasketut talousluvut ja esimerkiksi hinnoittelu tuottivat vaihtelevia tuloksia. ChatGPT tuotti promptien muotoilussa hyödynnettyä tiettyä alaa koskevia realistiselta vaikuttavia hinnoitteluja sekä kokonaisliikevaihtoarvioita, mutta varsinaisessa pilotissa talousluvut olivat markkinaan nähden liian suuria. Tämä johtunee siitä, että koulutusdataa ei ole saatavilla, jolloin tekoäly mitoitti uuden liiketoiminnan ja kasvuodotukset liian suureksi.

Yhteenveto: Haasteet ja huomioitavaa 2/3

- Toinen merkittävä haaste liittyi tuotteiden ja palveluiden määritelmiin. Erityisen haastavaa oli tekoälylle oli hahmottaa, mitä palveluita tietyt palvelukokonaisuudet sisälsivät.
- Tällöin ehdotusten joukkoon saattoi tulla palveluita, joita yritys jo tarjosi, mutta hieman eri nimellä tai osana suurempaa kokonaisuutta. Vastaavasti haaste koski myös kilpailijoiden palveluiden ryhmittelyä ja tätä kautta vertailua.
- Haaste johtui osittain myös verkkosivustojen rakenteesta ja tiedon sijoittelusta sivustolle. Tästä johtuen kehotetta muutettiin siten, että se tunnistaa eri tavoin verkkosivulle sisällytetyt palvelut.

Yhteenveto: Haasteet ja huomioitavaa 3/3

- Olemassa olevien palveluiden jatkuvuus tuolee huomioida kehotemuotoilussa. Pilotin asiakasyritys oli myynyt yksittäisen liiketoiminnan, mutta se näkyi edelleen yrityksen verkkosivuilla ja näin ollen tekoäly ehdotti myös siihen liittyviä lisäpalveluita.
- Vastausformaateissa, erityisesti taulukoissa, oli paljon vaihtelua promptauksen muutoksista huolimatta.
- Yksinkertaisella kehotteella vastaus tuli nopeammin, mutta liiketoiminnan kehittämissuunnitelma jää myös samalla suppeammaksi. Käyttäjän tulee olla tietoinen mallien eroista ja käydä keskustelua vastausten parantamiseksi.

Jatkokehitysideoita

- Tekoäly mahdollistaa valittujen kehitysideoiden tarkemman analyysin esimerkiksi tuotteiden/palveluiden sisällön ja alueellisen sijoittumisen osalta.
- Alustavan tiedonkeruun lisäksi tekoäly mahdollistaakin tuote- ja palveluideoiden kehittelyn ja sparrausta kannattaakin jatkaa alustavan testauksen ja pilotoinnin jälkeen.
- Vastaavasti tekoäly mahdollistaa uusien tulokkaiden tuote- ja palvelukehityksen aiempaa pienemmin panoksin.
- Talous- ja palvelutietoja voitaisiin hakea taulukoissa ja käyttäen y-tunnusta tunnisteena. Tällöin kilpailijoista pystyisi rakentamaan esimerkiksi PowerBI-raportin, johon voisi tuoda palveluiden lisäksi yritysten avoimesti saatavilla olevan talous- ja henkilöstödatan.

Ajatuksia

- Tekoälyn hyödyntäminen mahdollistaa pk-yrityksille nopean ja kattavan tavan liiketoiminnan suunnitteluun ja uusien tuotteiden/palveluiden kehittelyyn.
- Ihmisen ja tekoälyn yhteistyössä kannattaa hyödyntää osapuolten erikoisosaaminen. Tekoäly kokoaa ja esittää tietoa tehokkaasti, ihminen osaa asettaa sen yrityksen omaan kontekstiin ja pohtimaan eri vaihtoehtojen realistisuutta.
- Elämme murrosta, jossa jokaisen yrityksen kannattaa pysähtyä hetkeksi pohtimaan nykyisten palveluiden sisältöjä ja kannattavuutta pidemmällä tähtäimellä.