



PIELISEN TIETOVERKKO- OSUUSKUNTA

STRATEGIA 2023 - 2027

VISIO

Pielisverkko tarjoaa Lieksa-Nurmes-Juuka -alueella tietoliikenteelle vakaan ja laaja-alaisen pohjan, joka kapasiteetti riittää pitkälle tulevaisuuteen. Olemme alueella ykkönen kiinteissä yhteyksissä. Pielisverkolla on alueen kattavin tietoliikenneverkko.

Pielisen Tietoverkko-osuuskunta on vuonna 2030 toimialueensa johtava nopeiden tietoliikenneyhteyksien tarjoaja.

ARVOT

- Asiakaslähtöisyys
- Kestävä kehitys
- Vastuullisuus

SWOT

Vahvuudet	Heikkoudet	Mahdollisuudet	Uhat
- Kattava runkoverkko - Kustannustehokas organisaatio - Paikallinen toimija - Kuntayhteistyö - Tietoliikenteen laatu - Ei häiriöille altis, kuten langattomat ratkaisut	- Vähän liittymiä vs. rungon laajuus - Rajalliset markkinointiresurssit - Uskottavuus - Rahoitus	- Paljon asiakaspotentiaalia - Tietoliikenteen kasvu - Seutuverkkoyhteistyö - Digitaalisten palveluiden lisääntyminen mm. hyvinvointialueella	- Kilpailijoiden agressiivinen markkinointi/hinnoittelu - Rahoituskustannukset - Muuttotappio - Väestön ikääntyminen - Maailmantilanne

PERUSTEHTÄVÄ

Pielisen tietoverkko-osuuskunta tarjoaa jäsenilleen laadukkaita, pitkäikäisiä ja kestäviä tietoliikennepalveluja kohtuulliseen hintaan. Toimialueemme on Lieksa-Nurmes-Juuka. Toimimme kuntien kanssa tiiviissä yhteistyössä tavoitteena kuntien elinvoiman kehittäminen. Kattavan tietoliikenneverkon tarjoaminen myös keskustaajamien ulkopuolelle korostaa vastuutamme koko toimialueesta.

MENESTYSTEKIJÄT

- Voittoa tavoittelematon, jäsentensä omistama osuuskunta
- Valmis runkoverkko
- Kunta- ja seutuverkkoyhteistyö
- Käyttämämme teknologia ei rajoita tietoliikenteen kasvua vaan tukee seutukunnan kehitystä
- Käyttämämme teknologia on energiatehokas ja ympäristöystävällinen (kuitu ei vanhene)

LIIKETOIMINTA

- Osuuskunnan liikevaihto vuonna 2022 oli 625 171€. Liikevoitto oli 31 357€. Osuuskunnalla oli lainaa toimialueen kunnilta yhteensä 9 408 990€. Lähivuosien taloutta varjostavat vieraan pääoman rahoituskustannukset. Talouden suunnittelussa seuraaville viidelle vuodelle kokonaiskorkokantana käytetään keskimäärin neljää prosenttia. Tämä tarkoittaa liiketuloksen alentumista vuoteen 2022 verrattuna.

Vuonna 2027 yhtiö on kannattava ja sen omavaraisuus on parantunut.

- Vuoden 2023 aikana laaditaan tarkennetut skenaariot vuoteen 2027 saakka. Ne sisältävät
 - myynnin kehityksen
 - kulurakenteen optimoinnin
 - rahoituksen ennakkoinnin
- Operaattoripalvelut kilpailutetaan yhdessä muiden seutuverkkotoimijoiden kanssa vuonna 2023

MARKKINOINTI

- Laadukkaat ja määrävälein päivitetyt kotisivut
- Paikallislehtimainonta
- Myynti-iskut eri tilaisuuksissa
- Somekanavat
- Asiakaskokemukset haastattelujen avulla
- Asiakaskysely
 - Hankintapäätös
 - Asiakaskokemus
- Tulevaisuuden ymmärtäminen ja reagointi