

## **TITA-5800 Ohjelmistoliiketoiminta**

**Tentti 26.3.2012**

Tentissä ei saa olla mukana mitään materiaalia. Vastaa kysymyksiin **jäsennellysti, suomeksi ja selvällä käsialalla**. Kirjoita kaikkiin vastauspapereihin nimesi, opiskelijanumerosi ja koulutusohjelmasi.

Huom! Suomenkielisten kysymysten jälkeen seuraavalla sivulla on samat kysymykset englanniksi. Englanninkieliset kysymykset toimivat apumateriaalina.

---

Vastaa kahteen alla olevasta kolmesta aiheesta. Maksimipistemäärä on 10 pistettä aihetta kohden.

### 1. Pilvilaskenta

- Mitkä ovat pilvilaskennan liiketoimintaedut ohjelmistontarjoajalle?
- Mitkä ovat pilvilaskennan liiketoimintaedut asiakkaalle?
- Millaisia haasteita/riskejä pilvipalvelut saattavat tuoda asiakkaalle?

### 2. Kilpailustrategia

- Miten ohjelmistoyritys voi suojata heidän liiketoimintaa uusien kilpailijoiden tai korvaavien tuotteiden uhkaa vastaan?
- Miten tavarantoimittajien kilpailuvoima saattaa vaikuttaa ohjelmistoyrityksen liiketoimintaan?
- Miten ostajien kilpailuvoima saattaa vaikuttaa ohjelmistoyrityksen liiketoimintaan?

### 3. Kansainvälistyminen

- Miten ohjelmistoyritys voi hyötyä muodollisista, ei-muodollisista ja välitetyistä suhteista heidän kansainvälistymisessä?
- Mitä operaatiomuotoa suosittelisit ohjelmistoyritykselle joka kansainvälistyy Kiinan tietoturvamarkkinoille ja miksi?
- Millaisia neuvoja antaisit ohjelmistoyritykselle joka suunnittelee kansainvälistymistä Japanin markkinoille?

### 1. Cloud computing

- What are the business advantages of cloud computing for a software provider?
- What are the business advantages of cloud services for a customer?
- What kinds of challenges/risks might cloud services bring for a customer?

### 2. Competitive strategy

- How can a software firm protect their business against new entrants and potential substitutes?
- How might the power of suppliers' impact on a software firm's business?
- How might the power of buyers' impact on a software firm's business?

### 3. Internationalization

- How can software firms benefit from formal, informal, and mediated relationships in their foreign market entry?
- What kind of entry mode would you recommend for a software firm that enters to the Chinese data security markets, and why?
- What kinds of pieces of advice would you give to a software firm planning to enter the Japanese market?