



Microsoft 365
Copilot

Sijoitetun pääoman tuottoa pidemmälle

Kilpaileminen (ja voittaminen) tekoälytaloudessa
Microsoft 365 Copilotin avulla



Sisällysluettelo

01

Miksi tekoäly muuttaa
sitä, mitä mittaamme

02

Mikä on tekoälyn
todellinen paikka
organisaatiossasi

03

Miten uranuurtajayritykset
menevät kilpailijoiden edelle

04

Tekoälyn
mittauskehys

05

Liiketoimintatapauksen
laatiminen

06

Seuraava siirtosi

01

Miksi tekoäly muuttaa sitä, mitä mittaamme

Useimmat tekoälyn liiketoimintatapauskustelut päätyvät umpikujaan. Johtajat tietävät, että käyttöönotto on ratkaisevan tärkeää, mutta jokainen yritys seurata sijoitetun pääoman tuottoa osuu samaan seinään. Perinteiset mittarit eivät tallenna sitä, mitä todella tapahtuu, ja liiketoimintatapaukset pysähtyvät budjettiarvioinneissa tämän seurauksena.

Se johtuu siitä, että organisaatiot tekevät ratkaisevan virheen. Ne arvioivat kapasiteetti-investointeja teknologian kustannuskehysten avulla. Mutta tekoäly, kuten [Microsoft 365 Copilot](#), ei sovi budjettirakenteeseen, jonka ympärille toimintasi on rakennettu.

Perinteiset arviointikehykset mittaavat joko infrastruktuuria tai henkilöstön suorituskykyä. Ne eivät pysty mittaamaan molempia samanaikaisesti. Kun taloushallinto näin ollen arvioi tekoälyä pelkkänä teknologiainvestointina, ihmisten suorituskyvyn parannukset eivät yksinkertaisesti näy heidän analyysissään.

Tuloslaskelmasi paljastaa tämän rakenteellisen ongelman: IT-kulut ja työvoimakustannukset näkyvät erillisinä rivikohteina. Sillä välin tekoäly luo arvoa molemmille samaan aikaan ja murtaa perinteisen kustannus- ja hyötyanalyysin jo ennen sen alkamista.

Sen sijaan, että kysyttäisiin, "Mikä on tämän teknologiasijoituksen ROI?", kysymys tulee muuttaa muotoon "Mitä kilpailukyvyllemme tapahtuu, jos emme ota tekoälyä käyttöön?"

Yritykset, jotka ovat ottaneet etumatkaa Microsoft 365 Copilotin ja tekoälyagenttien avulla, ovat jo tehneet tämän muutoksen. Tässä oppaassa kerrotaan, miksi perinteiset lähestymistavat eivät toimi, mikä mittauskehys toimii niiden sijaan, ja miten rakennat liiketoimintatapauksen, joka konkretisoi tekoälyn todellisen arvon.

02

Mikä on tekoälyn todellinen paikka organisaatiossasi

Useimmat organisaatiot rahoittavat tekoälyä tavallisesti IT-budjettien kautta. Se on tuttu ja keskitetty menetelmä, joka sopii nykyisiin hyväksyntäprosesseihin. Tämä valinta synnyttää kuitenkin juuri sen mittausongelman, jonka ratkaisemista tavoitellaan.

Perinteiset IT-budjetit rahoittavat infrastruktuuria. **Tekoäly ei ole infrastruktuuria.**

Infrastruktuuri palvelee kaikkia tasapuolisesti. Sähköpostijärjestelmät, verkon tietoturva, yritysohjelmistot – kaikki saavat käyttöönsä samat ominaisuudet, koska arvo jakautuu tasaisesti. Kun hyödyt jakautuvat tasaisesti, keskitetty omistus on järkevää.

Tekoäly toimii eri tavalla. Se keskittää arvon sinne, missä se otetaan käyttöön. Kun myyntiosasto ottaa agentteja käyttöön liidien kvalifiointia varten, myyntiosasto hyötyy siitä arvosta. Kun henkilöstöosasto käyttää Microsoft 365 Copilotia perehdytyksen sujuvoittamiseen, henkilöstöosasto hyötyy siitä. Vaikka muille tiimeille voi syntyä lisäarvoa myöhemmin, suurin osa tekoälyn hyödyistä kertyy käyttöhetkellä.

Mutta kun budjetista vastaa IT-osasto, muut osastot eivät tunne olevansa vastuussa tuloksista. Myyntiosasto ei voi perustella kustannuksia, koska kyseessä ei ole sen budjetti. Henkilöstöosasto ei todennäköisesti kannata käyttöönottoa, jos se ei ole sen rivikohde. Tämä kuilu maksajan ja hyötyjän välillä pysäyttää kehityksen.

Edistykselliset organisaatiot ovat tehneet eri ratkaisun. Ne siirtävät tekoälykustannukset pois keskitetyistä IT-budjeteista suoraan niitä hyödyntäviin toimintoihin. Myyntiosasto maksaa agenteista, jotka kasvattavat kauppohenkilöstön voittoprosenttia. Henkilöstöosasto investoi agenttipohjaisiin työkulkuihin, jotka lyhentävät perehdytysaikaa.

Tämä hajautettu omistus tarkoittaa, että päätökset tehdään siellä, missä asiantuntemus on, ja arvoa mitataan kullekin toiminnolle merkityksellisillä mittareilla.



Kun osastot vastaavat investoinnista, ne vastaavat myös tuloksista.

Miten uranuurtaja-yritykset menevät kilpailijoiden edelle

Jotkin organisaatiot ovat jo osoittaneet, että tämä toimii. Ne ovat lakanneet käsittelemästä tekoälyä keskitettyinä IT-kuluina ja alkaneet jakaa omistajuutta toiminnoille, jotka tuottavat lisäarvoa.

Microsoftin vuoden 2025 Työtrendien indeksissä näitä organisaatioita kutsutaan "[uranuurtajayrityksiksi](#)". Nämä ovat yrityksiä, jotka ovat ottaneet tekoälyn osaksi työn arkea ottamalla käyttöön agentteja digitaalisina kollegoina koko organisaatiossaan. Ne ovat menneet pilottiohjelmia pidemmälle ja onnistuneet skaalaamaan tekoälyä koko organisaation laajuisesti, vauhdittamalla todellista liiketoiminnan muutosta ja tuottamalla mitattavissa olevia vaikutuksia.

Nämä uranuurtajayritykset kehittävät valmiuksia, joihin kilpailijat eivät pysty. **55 %** uranuurtajayritysten työntekijöistä kertoo pystyvänsä ottamaan enemmän työtä vastaan, kun vastaava luku maailmanlaajuisesti on vain **25 %**.¹ Samalla nämä työntekijät kertovat useammin mahdollisuuksista tehdä merkityksellistä työtä (**90 %** verrattuna **77 %:iin** maailmanlaajuisesti).¹

Uranuurtajayrityksen matka jakaantuu kolmeen erilliseen vaiheeseen. Ensimmäisessä vaiheessa keskitytään yksilölliseen vahvistukseen tarjoamalla työntekijöille tekoälytukea suorituskyvyn parantamiseksi. Toisessa vaiheessa siirrytään tiimien muutokseen, jossa agentit orkestroivat kokonaisia työnkuluja eri osastojen välillä. Kolmas vaihe kattaa yrityksen kaikki toiminnot ja integroi digitaaliset kollegat koko organisaatioon.

Jokainen vaihe tuottaa uutta arvoa. Jokainen edellyttää erilaisia mittareita. Ja jokainen rakentaa perustan tulevalle.

Suorituskykyero
on huomattava

71 %

uranuurtajayritysten
työntekijöistä kertoo,
että heidän yrityksensä
menestyy¹

Verrattuna
vain **39 %:iin**
maailmanlaajuisesti¹

04

Tekoälyn mittauskehys

Microsoft 365 Copilot on rakennettu edistämään edelläkävijäyrityksen kehityspolkua. Se integroituu olemassa olevaan Microsoft-ekosysteemiin – Teamsiin, Outlookiin, Wordiin, Exceeliin ja PowerPointiin – ja tuo työntekijöille tekoälyavun suoraan heidän nykyisiin työympäristöihinsä. [Microsoft Copilot Studio](#) avulla voit tämän lisäksi rakentaa mukautettuja agentteja, jotka on räätälöity yrityksesi liiketoimintaprosesseihin, ja siten laajentaa tekoälyn käytön yksittäisistä tehtävistä kokonaiseen työnkulkuihin.

Seuraavassa on käytännöllinen kehys arvon mittaamiseksi muutoksen jokaisessa vaiheessa.

Ensimmäinen vaihe: Ihminen tekoälyavustajan kanssa

Hyödyntää Microsoft 365 Copilotin avustavia ominaisuuksia

Toinen vaihe: Ihmisten ja agenttien hybriditiimit

Käyttää Copilot Studiota agenttien rakentamiseen osastojen työnkuluja varten

Kolmas vaihe: Ihmisen johtama, agentin suorittama

Ottaa käyttöön autonomisia agentteja yrityksen laajuisessa toiminnassa



ENSIMMÄINEN VAIHE

Ihminen tekoälyavustajan kanssa

Tässä vaiheessa jokainen työntekijä saa henkilökohtaisen tekoälyavustajan. Microsoft 365 Copilot luonnostelee sähköposteja, laatii kokousyhteenvetoja, luo esityksiä ja etsii tietoa koko organisaatiostasi. Tekoäly hoitaa rutiinitehtävät, jotta kaltaisesi ihmiset voivat keskittyä tärkeämpiin tehtäviin.

Kyllä, nämä ominaisuudet kattavat koko organisaation – kaikki saavat saman tekoälyavustajan. Siksi IT-osasto vastaa usein budjetista tässä vaiheessa. Vaikutus ei kuitenkaan ole yhtenäinen. Mieti, mitä eri työntekijät voivat saada aikaan säästyneellä ajalla:

- Myyntiedustaja säästää 30 minuuttia ehdotuksen laatimisessa. Arvo ei ole aika. Se on näiden minuuttien käyttäminen ylimääräiseen asiakaskeskusteluun, joka johtaa kauppohen tekemiseen.
- Henkilöstöhallinnon asiantuntija perehdyttää uudet työntekijät nopeammin. Arvoa syntyy, kun työntekijät kokevat olevansa tuottavia aiempaa nopeammin ja pysyvät organisaatiossa entistä pidempään, vaikka kilpailu osaajista on kovaa.



Tuottavuuden kasvu laajassa mittakaavassa

EY otti Microsoft 365 Copilotin käyttöön yli 150 000 työntekijälle ympäri maailmaa, mikä nopeutti työnkulkuja verotutkimuksesta aina asiakirjojen laatimiseen. Ja mikä on lopputulos? 15 %:n tuottavuuden parannus – tuhansia manuaalisia työtunteja, jotka voitiin käyttää asiakastyöhön ja parempiin lopputuloksiin.

[Lue asiakastarina →](#)

Mitä mitata

Tärkeintä on seurata saavutettuja tuloksia, ei vain säästettyä aikaa. Ajansäästöllä on merkitystä vain silloin, jos se johtaa mitattavissa oleviin tuloksiin, kuten useampiin tehtyihin kauppoihin, nopeampiin vasteaikoihin ja parempaan henkilöstön pysyvyyteen. Mitä ihmiset saavuttivat? Miten heidän työnsä parani?

Myynti: Yksittäisten kauppojen prosenttiosuus, kvalifioidut myyntimahdollisuudet, kauppojen eteneminen

Markkinointi: Kampanjan suorituskky, sisällön laatu, sitoutumisaste

Henkilöstöhallinto: Perehdytystehtävien suorittamisen kesto, työntekijäkyselyjen ratkaisuaaste, tyytyväisyyspisteet

Asiakaspalvelu: Yksittäiset ratkaisuprosentit, asiakkaiden asenteet, ratkaisu ensimmäisellä yhteydenottokerralla

Talous: Aika analyysia kohti, raportin tarkkuus, pyyntökohtainen kustannus

Lakiasiat: Aika sopimuksen tarkistusta kohti, tarkkuusprosentit

IT: Tukipyyntöjen ratkaisuaajat työntekijää kohti, vastausnopeus

Liiketoimintatapaus

Microsoft 365 Copilot
parantaa yksilöiden suorituskkyä

25 %

nopeampi työntekijöiden
perehdytys²

2,5 %

parempi kauppojen
voittoprosentti²



TOINEN VAIHE

Ihmisten ja agenttien hybriditiimit

Tässä vaiheessa avustavat agentit hoitavat kokonaisia työnkuluja tiimien puolesta. Rakennat nämä agentit Copilot Studioissa luonnollista kieltä käyttäen ja otat ne käyttöön osastojen välillä kokonaisvaltaisten prosessien hoitamiseksi. Ihmiset säilyttävät hallinnan. Agentit avustavat laajassa mittakaavassa.

Organisaatiot eivät enää mittaa tekoälyn vaikutuksia yksilötasolla, vaan osastotasolla. Vastuu budjetista siirtyy vastaavasti, ja kukin osasto rahoittaa oman tiiminsä agentteja. Huomioi nämä muutokset:

- Myyntiosasto ottaa agentteja käyttöön tiimissä liidien kvalifointia ja asiakastilien tutkimista varten. Myyntiedustajat solmivat edelleen kauppvoja, ja arvo näkyy myyntiputken kokonaisnopeudessa ja osaston voittoprosentissa.
- Henkilöstöosasto käyttää agentteja perehdytystyönkulkujen suorittamiseen, kuten työtarjousten lähettämiseen ja uusien työntekijöiden kutsumiseen käyttämään työkaluja. Henkilöstöhallinnon ammattilaiset johtavat edelleen perehdytysprosessia, mutta hallinnollinen taakka ja kustannukset ovat pienemmät.



Talous tekoälyn nopeudella

Levi's otti käyttöön agentin koko osaston laajuisten talousprosessien analysoimiseksi, ja se arvioi 1 100 vakio toimintamenettelyä yhdessä päivässä. Tämä työ, joka olisi vaatinut useilta ihmisiltä lähes vuoden. Agentti luettelo 18 000 yksittäistä tehtävää, luokitteli ne niiden monimutkaisuuden mukaan ja selvitti taloustoiminnon automaatiomahdollisuudet.

[Lue asiakastarina →](#)

Liiketoimintatapaus

Microsoft 365 Copilot ja agentit
tehostavat tiimin toimintaa

30,6 %

nopeampi työntekijöiden
taitokehitys²

2,7 %

enemmän kvalifioituja
liidejä tuotettu²

Mitä mitata

Agentit käsittelevät nyt kokonaisia työnkulkuja, joten mittaus siirtyy yksittäisten tehtävien suorittamisesta kokonaisvaltaisten prosessin tehokkuuteen. Keskity osastotason tuloksiin ja käyttöönottojen kokonaiskustannuksiin (TCO):

Myynti: Kaupan kokonaiskoko, osaston voittoprosentit, putken nopeus, myyjäkohtainen tuotto

Markkinointi: Liidien kokonaismäärä, osastokampanjan sijoitetun pääoman tuotto, yrityksen kustannustehokkuus

Henkilöstöhallinto: Osaston säilyvyysasteet, hallinnolliset kokonaiskustannukset, rekrytointikustannukset työntekijää kohti

Asiakaspalvelu: Vastattujen puhelujen kokonaismäärä, osaston ratkaisuprosentit, kustannukset vuorovaikutusta kohti

Talous: Ulkoistuskulut yhteensä, osaston kustannukset analyysia kohti, kauppojen sulkemisaika

Lakiasiat: Sopimusten läpimeno, ulkopuolisten asianajajien kulut, kustannukset toimeksiantoa kohti

IT: Kokonaistoimintakustannukset, koko osaston laajuinen tukipyyntöjen ratkaisu, IT:n ulkoistuskulut

KOLMAS VAIHE

Ihmisen johtama, agentin suorittama

Tässä vaiheessa digitaaliset agentit toimivat itsenäisesti koko yrityksesi laajuisesti. Nämä agentit toimivat eri alustoilla, järjestelmissä ja osastoilla hoitaen prosessit alusta loppuun ilman jatkuvaa ihmisen osallistumista. Ihmiset tarjoavat strategista valvontaa ja käsittelevät poikkeukset, kun taas agentit suorittavat toimintoja itsenäisesti.

Tällöin voit kirjata liiketoiminnan kokonaisvaikutuksen tuloslaskelmaan:

- Liikevaihdon kasvu parantuneen markkinoilletulon tehokkuuden ansiosta kaikissa asiakaskohtaisissa toiminnoissa
- Kustannussäästöjä automatisoiduista toiminnoista, jotka kattavat talous-, laki-, henkilöstö- ja IT-osastot
- Markkina-asemasi vahvistuu, kun organisaatiosi toimii nopeammin kuin kilpailijat, jotka luottavat pelkästään manuaalisiin prosesseihin tai ennalta määritettyihin automaatioihin



Autonomiset toiminnot laajassa mittakaavassa

Dow otti käyttöön autonomisia agentteja kansainvälisessä kuljetustoiminnassaan valvoakseen jopa 4 000 päivittäisen kuljetuksen laskuja ja analysoidakseen ne. Agentit huomauttavat itsenäisesti yrityksen usean miljoonan dollarin kuljetuskuluihin liittyvistä laskutuseroista. Dow odottaa järjestelmän säästävän miljoonia dollareita pelkästään ensimmäisenä vuonna.

[Lue asiakastarina →](#)

Mitä mitata

Koko yrityksen laajuinen käyttöönotto tuottaa yritystason tuloksia. Kun agentit suorittavat prosesseja koko organisaatiossasi, tulokset näkyvät tuloslaskelmassa. Keskity mittareihin, jotka vaikuttavat yrityksen tulokseen:

Liikevaihdon kasvu markkinoille siirtymisen tehokkuuden ansiosta

Automatisoitujen toimintojen kokonaiskustannussäästöt

Työntekijöiden pysyvyys ja vähentynyt vaihtuvuus

Teknologiakustannukset suhteessa liikevaihdon kasvuun

Markkinaosuus ja kilpailuasema

Organisaation voitot ja tappiot

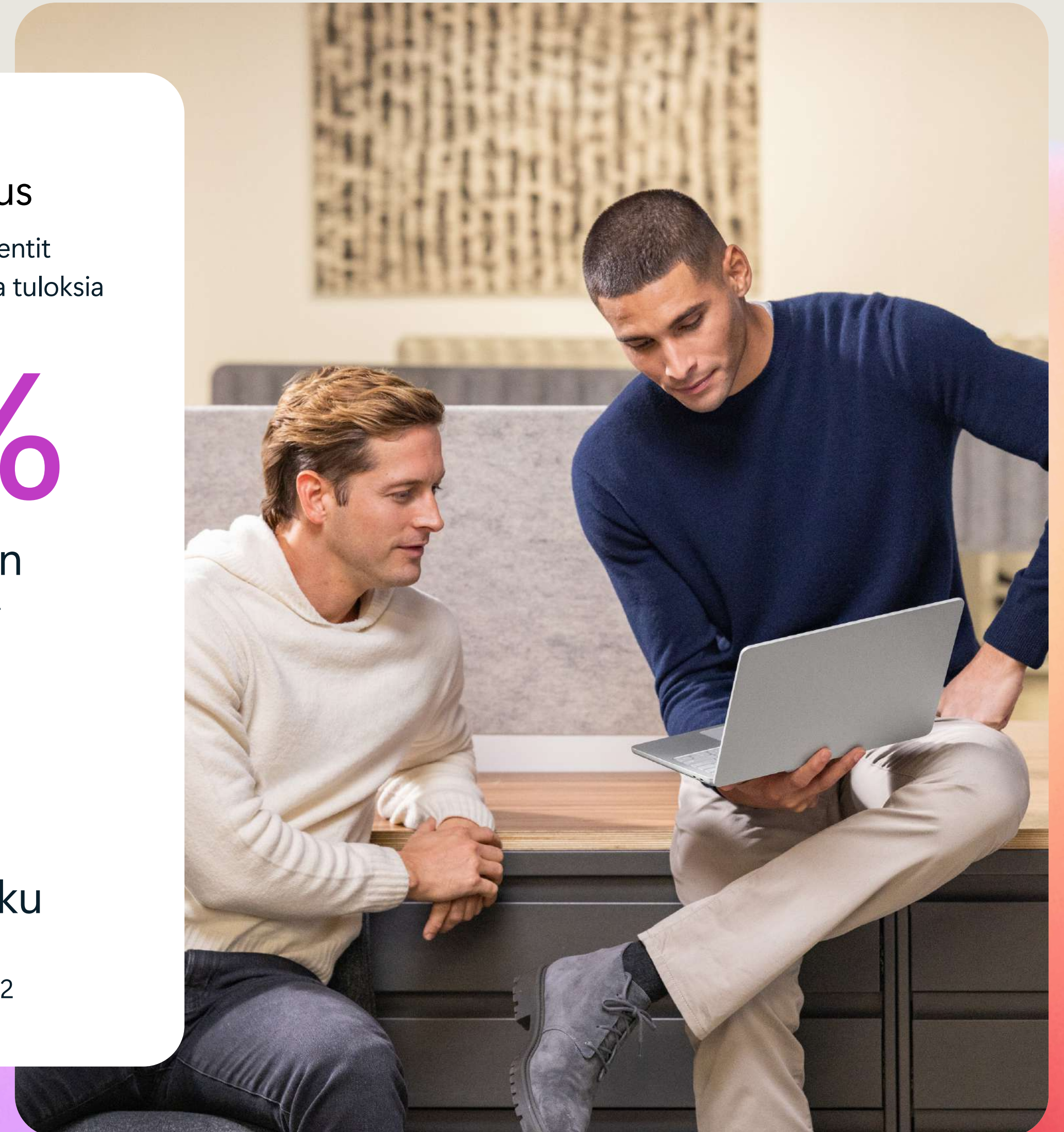
Lopullinen taloudellinen tulos

Liiketoimintatapaus

Microsoft 365 Copilot ja agentit tuottavat koko yrityksen laajuisia tuloksia

2,6 %
kasvua yrityksen
liikevaihdossa²

24
peruspisteen lasku
operatiivisissa
kustannuksissa²



Liiketoimintatapauksen laatiminen

Tiedät, mitä sinun on mitattava kussakin vaiheessa. Mutta miten yhdistät tämän kehyksen organisaatiossasi jo käynnissä olevaan työhön? Pääset alkuun seuraavalla tavalla.

Vaihe 1

Valitse pilotoitava osasto

Valitse toiminto, jolla on kolme ominaisuutta: nykyisen suorituskyvyn seuranta, johto, joka on valmis edistämään käyttöönottoa, ja talousjohtajalle merkitykselliset mittarit. Myynnin läpimenoprosentti, markkinoinnin liidien laatu tai henkilöstöosaston perehdytysnopeus toimivat hyvin. Ota Microsoft 365 Copilot tästä toiminnosta vastaavalle pienelle tiimille määräajaksi käyttöön. Dokumentoi sen suorituskyky tiettyinä ajankohtina.

Vaihe 2

Käytä kasvuvauhtia tekoälyn vaikutuksen todistamiseen

Seuraa mittareidesi kasvuvauhtia, ei vain itse mittareita. Jos myyntivoittoprosentit paranivat asteittain ennen Microsoft 365 Copilotia ja kiihtyivät käyttöönoton jälkeen, muutos kehityksen suunnassa todistaa tekoälyn vaikutuksen. Vertaa kehityksen vauhtia, älä absoluuttisia lukuja. Tämä erottaa tekoälyn arvon tiimin asteittaisesta optimoinnista.

Vaihe 3

Rakenna kilpailuriskitapaus

Esitä johdolle kaksi skenaariota: nykyisen suorituskykykaaren ja kilpailijat, jotka toimivat nopeammin tekoälyn avulla. Näytä, miltä putki näyttää, kun kilpailijat kehittyvät, mutta sinä et. Perustelut tulevat itsestään, kun esität pysähtymisen riskinä.

Vaihe 4

Skaalaa käyttöönottoja todisteiden kanssa

Laajenna muihin tiimeihin käyttämällä samaa mittaustapaa. Laadi mukautettuja agenteja Copilot Studiossa osastokohtaisia työnkuluja varten, kun tiimit siirtyvät vaiheesta 1 vaiheeseen 2. Anna varhaisten onnistumisten vauhdittaa etenemistä. Jotkin osastot saavuttavat vaiheen 3, kun taas toiset optimoivat vaihetta 1. Älä huolestu tästä – epätasainen edistys tuottaa sinulle etua: varhaiset onnistumiset luovat todisteet ja budjetin laajemman käyttöönoton tueksi.

Vaihe 5

Jaa omistusoikeudet koko organisaation laajuisesti

Ota Microsoft 365 Copilot käyttöön joka osastolla ja kutsu johtajia edistämään tekoälyn käyttöönottoa. Osastot maksavat käyttöoikeutensa itse ja ovat vastuussa tuloksistaan. Sillä välin IT-osasto ylläpitää tietoturvaa, hallinnointia ja infrastruktuuria taustalla. Copilot-analytiikan avulla voit seurata käyttöönottomalleja ja selvittää, missä lisätukea tarvitaan.

Resursseja liiketoiminta- tapauksesi tueksi

Haluatko apua tekoälyn arvon
mittaamiseen organisaatiollesi?
Me olemme valmiina auttamaan.

Tee yhteistyötä Microsoftin myyntiedustajien kanssa

Käytä mahdollisen sijoitetun
pääoman tuoton mallinnukseen
soveltuvia työkaluja ja resursseja

Hyödynnä Microsoftin liiketoiminnan arvoneuvoja

Laadi tilanteeseesi räätälöityjä kattavia
arvoarviointeja

Tee yhteistyötä ulkopuolisten asiantuntijoiden kanssa

Laadi yksityiskohtainen liiketoimintatapausanalyysi
kolmansien osapuolten kanssa

[Ota yhteyttä Microsoftin
asiantuntijaan jo tänään →](#)



Seuraava siirtosi

Lähteet:

¹"2025: Uranuurtajayrityksen syntymävuosi", Työtrendien indeksi -vuosiraportti, 23.4.2025. <https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/2025-the-year-the-frontier-firm-is-born>.

²Perustuu Forrester Consultingin vuonna 2025 suorittamaan Total Economic Impact™ of Microsoft 365 Copilot -tilaustutkimukseen. Forrester laati ennustetun talousmallin, joka perustuu 16 asiakashaastatteluun ja 367 Microsoft 365 Copilotia käyttävän organisaation kyselyvastauksiin. Tätä tutkimusta varten Forrester koosti haastateltavien ja kyselyn vastaajien kokemukset ja yhdisti tulokset yhdeksi yhdistelmäorganisaatioksi, globaaliksi entiteetiksi, jonka vuosittainen liikevaihto on 6,25 miljardia dollaria ja joka työllistää 25 000 henkilöä.

Työtrendien indeksi -kyselyn toteutti riippumaton tutkimusyritys. Kyselyyn osallistui 31 000 kokopäiväistä palkansaajaa tai itsenäistä tietotyöntekijää 31 markkina-alueella aikavälillä 6.2.–24.3.2025. Tässä tietotyöntekijällä tarkoitetaan henkilöä, joka yleensä työskentelee työpöydän ääressä (joko kotona tai toimistossa).

©2026 Microsoft Corporation. Kaikki oikeudet pidätetään. Tämä asiakirja tarjotaan sellaisenaan. Asiakirjassa esitetyt tiedot ja näkemykset, mukaan lukien verkko-osoitteet ja muut viittaukset verkkosivuihin, voivat muuttua ilman erillistä ilmoitusta. Asiakirjan käyttö on lukijan omalla vastuulla. Tämä asiakirja ei anna sinulle mitään laillisia oikeuksia minkään Microsoft-tuotteen mihinkään immateriaaliomaisuuteen. Voit kopioida ja käyttää tätä asiakirjaa viitteellisesti omiin sisäisiin tarpeisiisi.

Uranuurtajayritykset eivät jää odottamaan. Ne ovat jo uudistaneet keskustelun, siirtäneet tekoälyn omistuksen tuloksia tuottaville toiminnoille ja saavuttaneet mitattavissa olevia suorituskyvyn parannuksia. Ja joka päivän ne kasvattavat etumatkaansa.

Oikea mittauskehys vauhdittaa kilpailukykyäsi ja menestystäsi. Se muuttaa budjettikeskustelut strategisiksi päätöksiksi. Se auttaa osastoja näkemään arvon omilla ehdoillaan, mikä johtaa käyttöönottoon. Se lisää vauhtia, joka monikertaistuu koko organisaatiossa.

Mitä aikaisemmin ryhdyt mittaamaan sitä, mikä on tärkeää, sitä nopeammin pystyt kehittämään uranuurtajayritykseksi.



Ota selvää, miten muut organisaatiot rakentavat transformaatiostrategioitaan:

Tutustu johtajille suunnattuihin Microsoft 365 Copilot -tapahtumiin