

YRITYKSEN

PELIKENTTÄ, TILANNE, TAVOITTEET JA KEHITTÄMINEN

PELIKENTTÄ:

Yritysten menestyminen on haasteellisempaa kansainvälistymisen ja entistä nopeampien toimialamuutosten johdosta. Tuotteiden elinkaaret ovat lyhentyneet ja samalla pysyvän kilpailuedun saavuttamisen sekä ylläpitämisen haasteet ovat kasvaneet. Muutosnopeuden kasvu edellyttää yritysjohtolta ja yrityksiltä jatkuvaa muutosvalmiutta. Menestyminen ei kuitenkaan ole riippuvainen toimialasta vaan osaamisesta, muutosnopeudesta ja tahdosta menestyä.

Miksi toiset yritykset menestyvät kysynnän heikkenemisestä, kilpailun kiristymisestä ja suhdannevaihteluista huolimatta?



Liiketoiminnan pelikenttiä on erilaisia,

mutta jokaisella kentällä on mahdollisuus voittoon

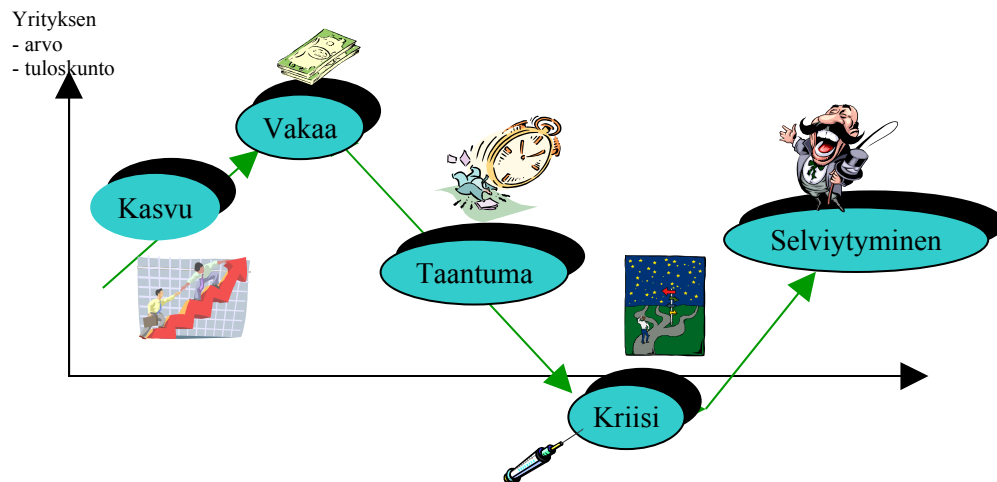
Mikä on tilanne pelikentälläsi, oletko menestyjä toimialallasi? Onko yrityksessäsi halu menestyä ja edellytykset kannattavaan liiketoimintaan lyhyellä ja pitkällä aikavälillä?

TILANNE:

Pysyvän kilpailukyvyyn saavuttanut yritys tuntee historiansa, tietää nykyisen tilanteen, tekee tulevaisuuden ennusteet ja suunnittelee vaihtoehtoiset strategiat menestymiselle. Miten sinun yrityksesi arvo on kehittynyt, missä ollaan ja mihin ollaan menossa?

KOLME PERUSASIAA:

SUURUUS, SUUNTA JA MUUTOS

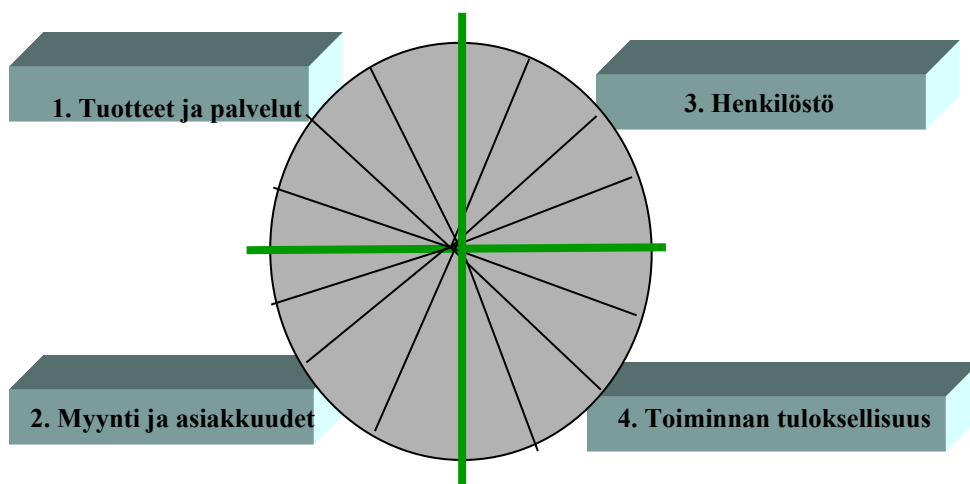


Tilanne on tunnistettava ja tiedostettava, muutos parempaan on tehtävä - se ei toteudu itsestään.

MENESTYS ON KOKONAISUUS

Yrityksen toimintaa ja tuloksellisuutta voidaan selvittää ja kuvata mallilla jossa toiminta jaetaan neljään alueeseen:

1. Tuotteet ja palvelut
2. Myynti ja asiakkuudet
3. Henkilöstö
4. Toiminnan tuloksellisuus



Mallissa jokainen neljästä alueesta sisältää osioita, jotka täsmentävät tulostilanteeseen ja toimintaan liittyviä asioita. Saatut tulokset toimivat apuvälineenä kehitettäessä yritystä ja vertailtaessa tilannetta muiden saman toimialan tai muiden toimialojen yrityksiin.

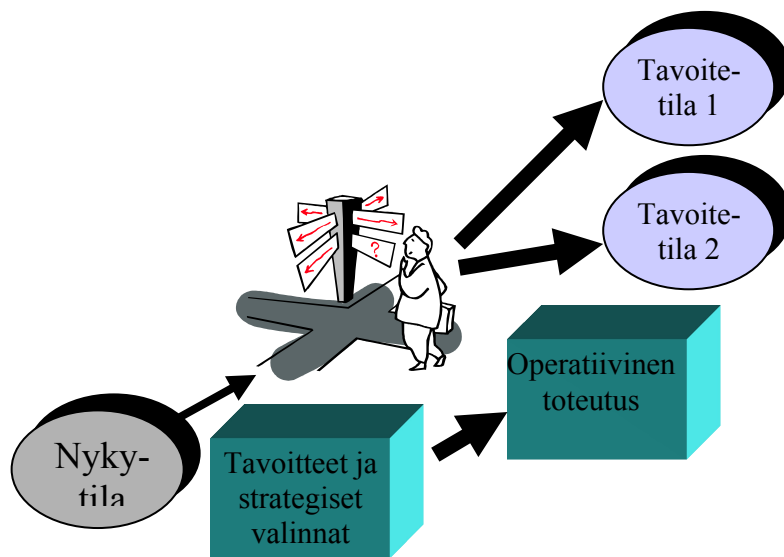
TAVOITTEET:

STRATEGISET VAIKOEHDOT JA SUUNNAN VALINTA

Omistajat ja hallitus määrittelevät tavoitteet yrityksen liiketoiminnalle. Tavoitetilan tarkastelu ja päivittäminen on tärkeää tehdä määrävälein. Tyypillistä monille PK-yrityksille on resurssien ja toiminnan keskittyminen päivittäiseen toimintaan, jolloin tavoitetilan päivitys unohtuu. Pysähtyminen tulevaisuuden tarkasteluun tapahtuu usein pakon edessä – liian myöhään.

Pysyvän kilpailukykyyn saavuttaminen ja arvonnousu on pitkäaikainen ja jatkuva prosessi, jonka käynnistämisessä ja tarkastelussa usein hyvä käyttää ulkoluolista asiantuntemusta.

ASIAKASLÄHTÖINEN KEHITTÄMISPROJEKTI



Hyvät strategiset suunnanmuutokset, korjaustoimenpiteen ja päätökset vesitetään liian usein huonolla tai puutteellisella operatiivisella toteutuksella.

KEHITTÄMINEN:

Liiketoiminnan kehittämisen tulee olla systemaattinen tapa kasvattaa yrityksen arvoa parantaa tuloskuntoa.

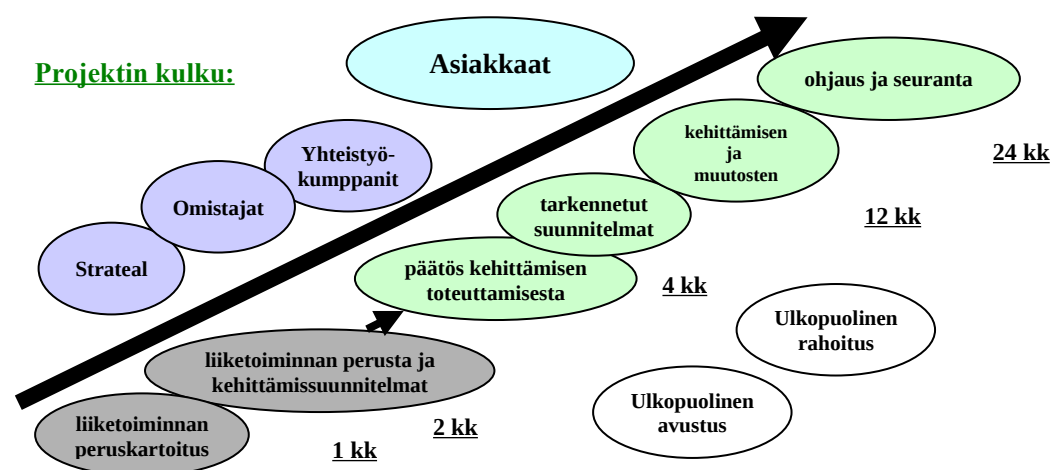
KEHITTÄMISEEN VOI OLLA MONTA SYYTÄ:



Riippumatta syystä kehittämiseen, tavoitteena tulee olla askel parempaan.

KEHITTÄMISEN TULEE OLLA SYSTEMAATTINEN PROJEKTI:

Yrityksen kehittämisen tulee olla jatkuvaa, mutta merkittävien muutostilanteiden toteutuksesta on syytä tehdä erillinen projekti. Projektille määritellään selkeät tavoitteet, toteutussuunnitelma, vastuuhenkilöt ja aikataulu.

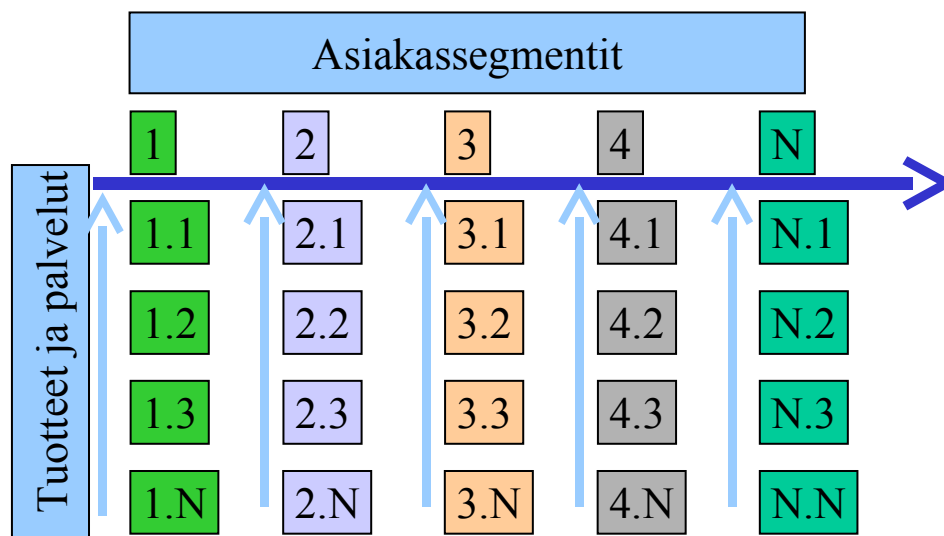


KEHITTÄMISEN LÄHTÖKOHDISTA:

Liiketoiminnan peruskartoituksessa lähtökohtana on omistajien ja hallituksen vahvistamat tavoitteet. Kartoituksessa määritellään toteutusvaihtoehdot, valitaan toteutustapa ja periaatteelliset menetelmät toteutukselle.

Asiakaslähtöinen kehittäminen ja asiakassegmentointi ovat edelleen johtavia menetelmiä tuloksellisessa liiketoiminnassa.

ASIAKASSEGMENTOINTI TOIMINNAN PERUSTANA



Yrityksen arvonnousuun tähtäävä kehittäminen on yhteistyötä jossa osaava asiantuntija toimii yritysjohton apuna projektin läpiviennissä.

Menestyminen on tulos hyvin suunnitellusta, johdetusta ja toteutetusta liiketoiminnasta!