

Liiketoiminta 1080°

Miksi 1080 kannattaa tehdä?

- Kirkastettu kokonaiskuva yrityksen tavoitteista, strategiasta & ohjausjärjestelmästä
- Selkeä näkemys yrityksen strategiaohjauksen kehitysalueista
- Erottuva, kiinnostava ja ymmärrettävä tarina.
- Selkeä dokumentaatio yrityksen kokonaistilanteesta

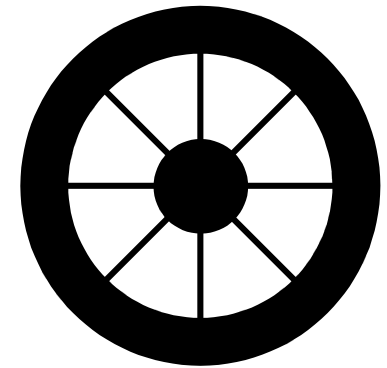
Manifesti

- Suomessa yrityksiä kasvatetaan tuotantolähtöisesti
- Kasvu vaatii oikeanlaisen ympäristön, poikkeaa olennaisesti tuotantotaloudesta
- Kasvun johtaminen vaatii valitun liiketoiminnan optimointia, esim. Palvelut
- 2010 luvun innovaatiot syntyvät toimintamalleista, brändeistä ja yrittäjyydestä

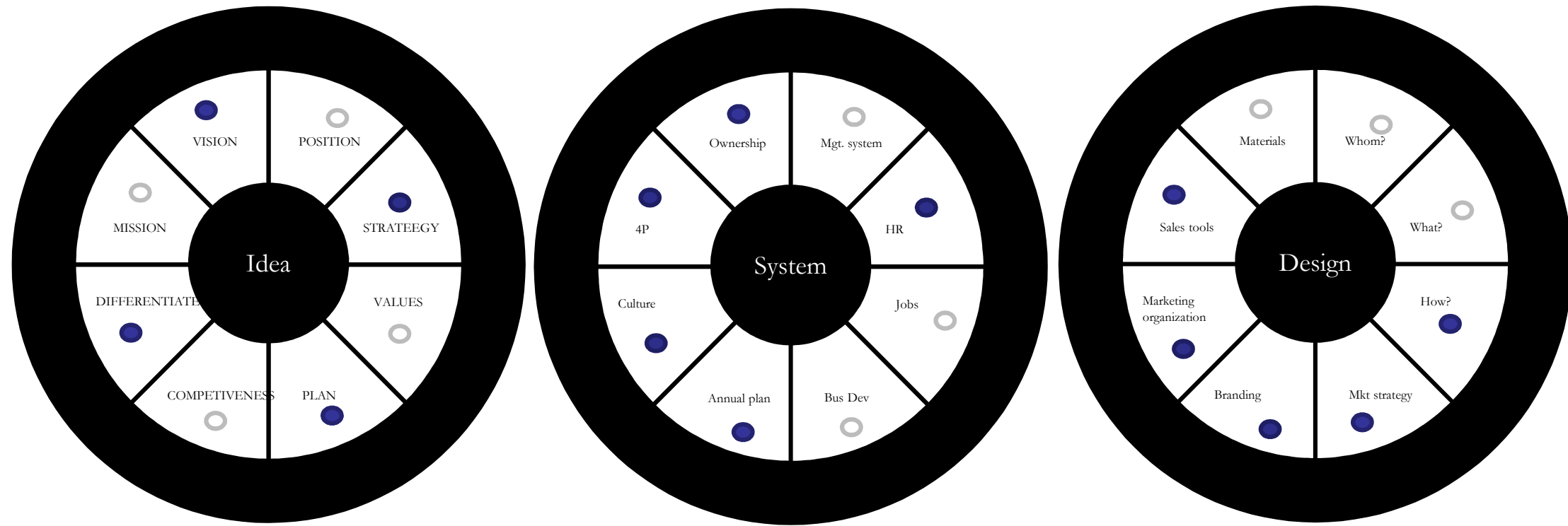
I. Kirkasta

II. Jalkauta

III. Muotoile



1080° Yritysmuotoilu - ajattelutapa



● Needs improvement

Liiketoiminta 1080°

I. Kirkasta

1. Liikeidea
2. Tavoitepositio
3. Kilpailukyky
4. Kilpailuetu
5. Missio
6. Visio
7. Arvot
8. Strategia
9. Toimintasuunnitelma

Arvo:

Yhteinen ja yhtenäinen näkemys yrityksen liikeideasta ja kehitystavoitteista

II. Organisoii

1. Omistajasopimus
2. Johtamisjärjestelmä
3. Henkilöstöjohtaminen
4. Prosessit ja organisaatio
5. Toimenkuvat
6. Kehityssalkku
7. Vuosikello
8. Yrityskulttuuri
9. Tuotevalikoima ja jakelu

Arvo:

Yhtenäinen ja yhdessä linjattu tapa johtaa ja toimia

III. Muotoilee

1. Kenelle – segmentointi
2. Mitä – tuotteistus
3. Miten – mark. strategia
4. Brändi(t) – viestit
5. Markkinointisuunnitelma
6. Markkinoinnin organisointi
7. Myynnin johto ja työkalut
8. Myynnin tavoitteet
9. Myyntimateriaalit

Arvo:

Strategiasta johdetut työkalut myynnin kasvattamiseen

Liikeidea

1. Liikeidea
2. Tahtotaso
3. Kilpailukyvyn juuret
4. Kilpailuedun määritelmä
5. Missio
6. Visio
7. Arvot
8. Strategia
9. Toimintasuunnitelma

Arvo:

Yhteinen ja yhtenäinen
näkemys yrityksen
liikeideasta ja
kehitystavoitteista

Liikeidea

Miksi ja mitä asiakas
Ostaa meiltä?

KLINIKKA 

Arvo:

Kirkas liikeidea erottaa yrityksen kilpailijoista ja ohjaa kaikkea tekemistä.

Dokumentti:

Kirjallinen liikeidean määrittely

Esimerkki:

”Omaa luokkaansa”
-Yksityissairaala

Tavoitepositio

Millainen haluamme olla

Asiakkaan mielestä?

Miten erotumme kilpailussa?

Millaisena meidät nähdään markkinoilla?



Arvo:

Selkeä tavoitetila
strategiakaudelle
”2025” asema

Dokumentti:

Kirjallinen tahtotason
määrittely

Esimerkki:

Kilpailukyky

Mitkä ovat keskeisimmät

Kilpailuedut?

Tuote, valikoima, jakelu, hinta

& promootiot



Arvo:

Yhteinen näkemys
erottavista tekijöistä ja
tekemisestä

Dokumentti:

Kilpailukykyimme
määrittely

Esimerkki:

Kilpailuetu

Kilpailuetu

Mikä erottaa meidät kilpailijoista?

Mitkä ovat strategian kärkiviestit?



Arvo:

Yhteinen näkemys
kilpailuetumme
tekijöistä

Dokumentti:

Kilpailuetumme
määrittely

Esimerkki:

Missio

Mikä on syy olla olemassa?
Mikä on yhteinen tehtävämme?
Mitä haluamme saada aikaan?
Mitä vastaan taistelemme?



Discover the Experience

Arvo:

Yhteinen näkemys
tehtävästämme

Dokumentti:

Mission määrittely

Esimerkki:

Visio

Millainen olemme täydellisessä maailmassa?

Mikä tehtävä tuo yritykseen eteenpäin vievää laadullinen ja määrällinen määränpää?

Miten muutamme liiketoiminnan kategoriala?



Arvo:

Yhteinen näkemys
tavoitteestamme

Dokumentti:

Vision määrittely

Esimerkki:

Arvot



Mitkä ovat ne pelisäännöt jotka
jaamme yhteisessä tekemisessä?

Mitkä asiat kuvastuvat toiminnastamme?

Mitkä asiat elämme ja toteutamme yhdessä joka päivä?

Arvo:

Yhteinen näkemys
arvoistamme

Dokumentti:

Arvojen määrittely

Esimerkki:

Strategia

Mikä on pelisuunnitelma joka vie meidät tavoitteisiimme?



Millaisen toimintatavan valitsemme?

Arvo:

Yhteinen näkemys strategiastamme

Dokumentti:

Kirjattu ja dokumentoitu strategia

Esimerkki:

Toimintasuunnitelma

Miten strategia jalkautetaan käytäntöön?

Kuka jalkauttaa strategian?

Milloin strategiasta tehdään totta?

Miten mittaamme strategian jalkauttamisen onnistumista?

Arvo:

Yhteinen näkemys
miten jalkautamme
strategiamme

Dokumentti:

Kirjattu ja seurattavissa
oleva toiminta-
suunnitelma

Esimerkki:

Johtamisjärjestelmä?

1. Omistajasopimus
2. Johtamisjärjestelmä
3. Henkilöstöjohtaminen
4. Prosessit ja organisaatio
5. Toimenkuvat
6. Kehityssalkku
7. Vuosikello
8. Yrityskulttuuri
9. Tuotevalikoima ja jakelu

Arvo:

Yhtenäinen ja
yhdessä linjattu
tapa johtaa ja
toimia

Omistajasopimus

Mitä omistaja tavoittelee yrityksestä?



Miten tavoitteet kommunikoiduu sidosryhmille?

Mikä on omistajien rooli yrityksen toiminnassa?

Arvo:

Omistajilla keskenään selkeä näkemys yrityksen eteenpäin viennistä

Dokumentti:

Omistajien keskinäinen dokumentti, joka viestittää hallitukselle/johdolle

Esimerkki:

Johtamisjärjestelmä

Mitkä on johtamisen
Toimintamallit,
organisaatiomalli ja roolit



Arvo:

Yhteinen ja
avainhenkilöille tuttu
tapa johtaa

Dokumentti:

Johtamisjärjestelmän
kirjallinen kuvaus

Esimerkki:

Henkilöstön johtaminen



Miten motivoimme,
Johdamme, mittaamme
ja palkitsemme ihmisiämme?

Arvo:

Yhteinen ja
avainhenkilöille tuttu
tapa johtaa

Dokumentti:

Henkilöstöjohtamisen
kirjalliset periaatteet

Esimerkki:

Prosessit ja organisaatio

Mitkä ovat tärkeimmät prosessit

Miten kuvaamme toimintamallit?

Miten mittaamme ja kehitämme toimintaa?



Arvo:

Nähdään rajat ja eri toimintojen väliset riippuvuudet

Dokumentti:

Prosessi- ja organisaatiokuvaukset

Esimerkki:

Toimenkuvat

Kuka vastaa mistäkin?

Miten toimimme yhdessä?

Mitkä ovat yhteisiä asioita?



Arvo:

Nähdään ja saadaan selkiytettyä vastuut ja valtuudet

Dokumentti:

Toimenkuvaukset

Esimerkki:

Kehityssalkku

Yrityksen keskeisimmät kehityshankkeet,
niiden johtaminen ja organisointi.

Priorisoidut ideat johdettuna hankekokonaisuuksiksi.

Vastuuhenkilöt ja aikataulu

Arvo:

Yhdessä määritelty tapa toimia kehitystyössä. Vastuut ja valtuudet sekä tapa toimia

Dokumentti:

Dokumentoitu kuvaus kehitystoiminnan tavasta toimia.

Esimerkki:

Vuosikello

Mitä yrityksessä tapahtuu, milloin ja kuka vastaa
Kulttuurin johtamisesta.

Kehityshankkeiden, henkilöstön kehittämisen ja
asiakastyöskentelyn yhteinen suunnitelma.

Arvo:

Yhtenäinen tapa yhdistää
kehitystyö osaksi
operatiivista johtamista

Dokumentti:

Vuosikello

Esimerkki:

Yrityskulttuuri

Miten yrityksen arvomaailma ja kulttuuri näkyy toiminnassamme?

Miten kulttuuria johdetaan? Selkeä suunnitelma tekemisestä ja tapahtumista.

Arvo:

Järjestelmällinen tapa viedä yrityskulttuuria haluttuun suuntaan

Dokumentti:

Dokumentoidut keinot: teot ja tapahtumat

Esimerkki:

Tuotevalikoima ja jakelu

Miten yrityksen arvoverkosto luodaan?

Mitä tuotteita ja palveluita edistetään?

Mikä on liiketoiminta-alueiden 4P.?

Arvo:

Yhteinen ja yhtenäinen
määrittely

Dokumentti:

Tuotevalikoiman
yhtenäinen määrittely

Esimerkki:

Yritysmuotoilu

1. Kenelle – segmentointi
2. Mitä – tuotteistus
3. Miten – mark. strategia
4. Brändi(t) – viestit
5. Markkinointisuunnitelma
6. Markkinointi -organisaatio
7. Myynnin johto ja työkalut
8. Myynnin tavoitteet
9. Myyntimateriaalit

Arvo:

Strategiasta
johdetut työkalut
myynnin
kasvattamiseen

Kenelle - segmentointi

1. Kenelle – segmentointi

- Kenelle tarjoamme palveluksiamme?
- Asiakassegmentointi?
- Miten segmentit eroavat toisistaan?

Arvo:

Strategian mukainen
asiakassegmentointi

Dokumentti:

Asiakasryhmät ja
tavoitteet

Esimerkki:

Mitä - tuotteistus

2. Mitä – tuotteistus

- Mitä tuotteita eri asiakkaille tarjotaan?
- Millaisia tuotteemme ovat jatkossa?
- Miten tuotteitamme kehitetään
 - Uusia, muokattuja, uudelleen muotoiltuja...

Arvo:

Osataan tuotteistaa ja eriyttää tuotteitamme kilpailijoista

Dokumentti:

Tapa tuotteistaa

Esimerkki:

Miten - markkinointistrategia

3. Miten – markkinointistrategia

- Kenelle viestimme?
- Mitä viestimme?
- Mitkä kanavat?

Arvo:

Yrityksen strategian
mukainen tapa
markkinoida

Dokumentti:

Markkinointistrategia

Esimerkki:

Brändi

4. Brändi

- Mikä brändimme on?
- Mitkä ovat viestimme?

Arvo:

Strategian mukainen
brändi(t)

Dokumentti:

Brändimäärittely

Esimerkki:

Markkinointisuunnitelma

5. Markkinointisuunnitelma

- Mitä teemme seuraavaksi?
- Next steps?

Arvo:

Selkeä ja seurattava dokumentti

Dokumentti:

Markkinointisuunnitelma

Esimerkki:

Markkinoinnin organisaatio

6. Markkinoinnin organisaatio

Arvo:

Dokumentti:

Esimerkki:

Myynnin johto ja työkalut

7. Myynnin johtaminen ja työkalut

- Myynnin johtamiskäytännöt
- Resurssointi
- Tavat kontrolloida ja kannustaa

Arvo:

Strategian mukaiset johtamiskäytännöt ja resurssointi

Dokumentti:

Kirjalliset myynnin käytännöt ja resurssitarpeet

Esimerkki:

Myynnin tavoitteet

8. Myynnin tavoitteet

- Myynnin tavoitteet lyhyellä ja pitkällä aikavälillä
- Seurannat

Arvo:

Strategian mukaiset
tavoitteet

Dokumentti:

Kirjalliset myynnin
tavoitteet ja seurannat

Esimerkki:

Myynnin materiaalit

9. Myynnin materiaalit

- Esitteet, oppaat, ohjeet, koulutusmateriaalit
- Seurannat

Arvo:

Markkinointistrategian mukaiset materiaalit

Dokumentti:

Esitteet, oppaat, ohjeet

Esimerkki:



1080° lopputulos

”Your Book of business”