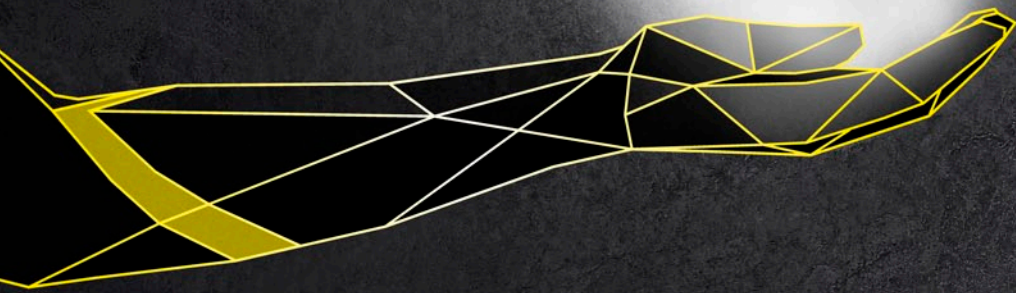


**MINISTRATEGIAN**

**ABC**

by

**NEOTAR**



# Ministrategian ABC

Ahdistaako strategiasta puhuminen? Yrityksen strategiaksi riittää, kun muutama juttu on mietitty kuntoon ja tehty selkeäksi koko tiimille. Myös asiakkaat ja yhteistyökumppanit voivat hyötyä sen ymmärtämisestä, ainakin osittain!

Kumotaan heti alkuun muutama väite!

**"STRATEGIAN ON OLTAVA SALAINEN JA VAIN JOHTOPORTAAN TIEDOSSA."**

OIKEIN  VÄÄRIN

Hyvä strategia elää jokaisessa hetkessä, jokaisen yrityksen edustajan arjessa. Hyvä strategia on sellainen, jonka myös asiakkaat ja yhteistyökumppanit voivat tunnistaa.

**"STRATEGIA SYNTYY VAIN KALLIIDEN KÄSIENHEILUTTELIJOIDEN VETÄMISSÄ STRATEGIAPÄIVISSÄ."**

OIKEIN  VÄÄRIN

Hyvän strategian tekemiseen ei aina tarvita hienoja konsultteja, eikä Levin maisemia. Sinä siinä ja tämä hetki on vallan hyvä. Kunhan keskitytään muutamaa olennaiseen asiaan! Kohta mennään.

**"STRATEGIAN JALKAUTTAMINEN ON VAIKEAA JA TUSKALLISTA."**

OIKEIN  VÄÄRIN

Voi olla. Mutta hyvin mietitty, ihmisiä innostava ja selkeäksi pureksittu strategia voi sujahtaa sisään kuin itsestään. Kokeile edes! Ota avuksesi vaikka hyvä onepager, joka tiivistää sen mukavalla, helposti lähestyttävällä tavalla. Siitä lisää myöhemmin.

**"STRATEGIAN TEKO ON VAIKEAA JA HANKALAA."**

OIKEIN  VÄÄRIN

Kun tehdään yritykselle ministrategia, ei lennellä vielä sfääreihin. Sinnekin pääsee halutessaan kyllä, mutta kannattaa aloittaa tästä ja liikkua sitten seuraavaksi syventämään sitä vaikka kohti datan tarjoamia mahdollisuuksia, jos innostut aiheesta. Jostain on aina lähdeittävä liikkeelle - ja useimmiten se riittää ja tuo positiivisia vaikutuksia!

## TIESITKÖ TÄMÄN?

*Strategia tulee kreikan sotaväkeä tarkoittavasta sanasta. Antiikin Kreikassa strategit olivat divisioonan johdossa olevia sotaneuvoston jäseniä. Nykypäivän strategi olet puolestaan sinä, joka purjehdit kilpailun virrassa ja taistelet asiakkaasi huomiosta – ja huomion poikimasta rahasta.*

*Miksi me Neotarilla lähdemme aina strategiasta ja jankutamme siitä kyllästymiseen saakka? Siksi, että strategian pohjalta voi tehdä onnistunutta markkinointiviestintää.*

*No niin, nyt on aika käydä taistoon. Tässä sinulle muutama peitsi ja sapeli, ole hyvä!*

### 1. MISSIO.

Miksi yrityksesi on olemassa? Muotoile vastaus vastaamaan kolmeen asiaan:

1. Minkä asiakkaan ongelman me ratkaisemme?

Kirjoita vastauksesi tähän.

2. Miten sen ratkaisemme?

Kirjoita vastauksesi tähän.

3. Mikä erottaa meidät kilpailijoistamme?

Kirjoita vastauksesi tähän.

### 2. VISIO.

Jokainen laiva tarvitsee suunnan. On äärimmäisen tärkeää, että teroitat koko miehistön mieleen, mitä kohti olemme menossa, sillä yleensä selkeät toiveet tuppaavat toteutumaan. Missä siis näet yrityksesi esimerkiksi viiden vuoden kuluttua? Sulje silmäsi, hengittele hetki ja kuuntele sydäntäsi. Kirjoita sen mukaisesti. Mikä tuntuisi oikeasti hyvältä? Nyt ei tarvitse olla vaatimaton, jos sisältä kumpuaa suuria suunnitelmia – päinvastoin, anna mennä! Visioi rohkeasti!

Jos taas pieni elannon turvaava bisnes tuntuu riittävältä, ei tähän tarvitse visioida maailmanvalloitusta. Tärkeintä on, että se tuntuu oikealta.

Kirjoita vastauksesi tähän.

Vuonna... olemme...

### 3. ARVOT.

Tämä on joskus vähän kyseenalainen kenttä. Jätä tämä tässä vaiheessa täyttämättä, jos et heti tiedä, että mikä saa teidät nousemaan aamuisin ylös sängystä. (Vihje: joku muu, kuin raha.) Mitä ja miten tekemällä maailma on ansiostanne parempi paikka? Jos pystyt muuttamaan tämän **konkreettisiksi teoiksi** sanahelinän sijaan, saat kymmenen pistettä ja papukaijamerkin.

Esimerkki:

Meille jokainen asiakas on tärkeä. → Soitamme jokaisen asiakastyön perään ja kysymme, kuinka onnistuimme.

Tai:

Vastuullisuus. → Otamme jokaisen reklamaation todesta ja selvitämme, kuinka voimme parantaa prosessiamme.

Kirjoita vastauksesi tähän.

- 1.
- 2.
- 3.

— Ei enempää. Ihmisen on vaikea muistaa edes viittä, joten päättää kolme kirkkainta. Jos toteutate niitä aidosti arjessa, olette jo vaaksan verran pidemmällä isoa osaa porukasta.

*NÄMÄ EDELLISET OVAT TOKI TUTTUA JUTTUA SUURIMMALLE OSALLE, MUTTA SITTEN TULEE SE NEOTAR-TWIST, ELI: **ACTION! VIEDÄÄN ASIOITA KÄYTÄNNÖN TASOLLE.***

Millaisia ihmisiä tiimiin tarvitaan, jotta visio voi toteutua? Kolme tärkeintä ominaisuutta, jotka jokaisella purjehtijalla tulee olla, aina kapteenista kahvinkeitäjänsä?

Kirjoita vastauksesi tähän.

- 1.
- 2.
- 3.

Mitä pitää tapahtua päivittäin, jotta visio voi toteutua? Kolme konkreettista tekoa.

Kirjoita vastauksesi tähän.

- 1.
- 2.
- 3.

Jos sait täytettyä kaikki kohdat – **Onneksi olkoon!** Sinulla on strategia, josta sinun kannattaa pitää kiinni ja kertoa siitä muillekin! Loistava työkalu on siihen esimerkiksi visuaalinen onepager, joka kiteyttää sen yrityksesi viestintään istuvalla, näyttävällä tavalla. Niitä saat meiltä. Samoin kuin strategian kirkastamisen työpajat, jos haluat sukeltaa aiheeseen vielä syvemmälle ja pallotella ajatuksia tiimimme kanssa. Työpajaan onepager kuuluu automaattisesti.