



LIKETOIMINNAN LAAJENTAMINEN

6 ASKELTA LIKETOIMINNAN
LAAJENNUKSEN SUUNNITTELUSSA

WWW.KATAJISTOCONSULTING.FI

TARKASTELE NYKYISEN TOIMINTASI TASOA

KUN OLET SAAVUTTANUT LIIKETOIMINNASSASI TASON, JOLLA SAAVUTAT LIIKETOIMINNALLESI ASETTAMASI TAVOITTEET, SEURAAVA ASKEL ON MIETTÄÄ TOIMINNAN LAAJENTAMISTA.

ENNEN KUIN SIIRRYT TÄHÄN VAIHEESEEN, TARKASTELE OMAN KESKUKSESI STRATEGIAA:

- ONKO HINNOITTELU OIKEALLA TASOLLA?
- ONKO ASIAKASPOHJA AKTIIVINEN ?
- ONKO HENKILÖKUNTA LUOTETTAVAA JA ASiantuntevaa?
- ONKO OLEMASSA TOIMIVA ASIAKASHANKINTA JA -PYSYVYYSSTRATEGIA?

AJATTELITKO RAHOITTAJAA LAAJENEMISEN TULORAHOITUKSELLE, LISÄPÄÄMALLÄ VAI LAINALLA?

ONKO TAVOITTEENASI KOHDATA NYKYINEN KYSYNTÄ VAI LÖYTÄÄ LISÄMARKKINAA UUELTA ALUEELTA?

LUO PELIKIRJA TOIMINTATAVOISTA

NYKYISESSÄ KUNTOKESKUKSESSASI ON TOIMINTAMALLEJA, JOISTA OSA ON ERINOMAISIA JA OSA TAVANOMAISIA. ENNEN KAIKKEA ERINOMAISTEN TOIMINTAMALLIEN KIRJAAMINEN BEST PRACTICES- ELI PARHAAT TOIMINTAMALLIT -TIEDOSTOIHIN ON OLENNAINEN TEHTÄVÄ, JOTTA NE VOIDAAN VIEDÄ PARHAALLA MAHDOLLISELLA TAVALLA MYÖS UUTEEN TOIMIPISTEeseen.

ESIMERKIKSI DIGITAAISET MARKKINOINNIN STRATEGIA ON HYVÄ OLLA DOKUMENTOITUNA, JOLLOIN PARHAAT TOIMINTAMUODOT VOIDAAN ARVIOIDA DATAN AVULLA. LUO TIEDOSTOJA MM.:

- OLETKO TEHNYT ONNISTUNEEN FACEBOOK-KAMPANJAN. KIRJAA YLÖS KAMPANJA JA SEN TULOS.
- MITEN AUTATTE ASIAKASTA LIIKUNTAPOLULLA JA VARMISTATTE PIDEMMÄN ASIAKKUUDEN
- OLETTEKO KEHITTÄNEET MYYNTISPIIKIN, JOKA TOIMII MUITA PAREMMIN

PELIKIRJAN AVULLA TUETAAN HENKILÖKUNTAA
PÄÄSEMÄÄN PAREMPIIN TULOKSIIN.

TUTKI UUSI MARKKINA

UUSI MARKKINA-ALUE TULEE TUTKIA VAIKKA LIIKETOIMINTAMALLISI TOIMII. KUN LIIKETOIMINTAMALLISI TOIMII YHDellä ALUEELLA, TULEE SEN TOIMIVUUS ARVIOIDA MYÖS UUDELLA, SILLÄ MIKÄÄN TOIMINTA-ALUE EI OLE AIVAN SAMANLAINEN KUIN TOINEN.

KAKSI TÄRKEINTÄ TUTKIMISEN ALUETTA OVAT:

1. TARKASTELE KILPAILUTILANNETTA POTENTIAALISELLA TOIMINTA-ALUEELLA
 - PALJONKO ON SAMANTYYPPISTÄ TOIMINTAA HARJOITTAVIA TOIMIPISTEITÄ?
 - MITEN PALVELUKONSEPTISI EROAA JO OLEMASSA OLEVIA KONSEPTEISTA?
2. LÖYTYYKÖ KYSYNTÄÄ UUELLE TOIMIPISTEELE
 - ONKO SINUN TARJONNALLESI TARPEEKSI KYSYNTÄÄ?
 - MILLÄ STRATEGIALLA KYSYNTÄ KOHDISTUU SINUN LIIKETOIMINTAASI?



TOIMIPISTEIDEN VÄLISELLÄ ETÄISYYDELLÄ ON MERKITYSTÄ

EDUT JA HAITAT, KUN AVAA UUDEN TOIMIPISTEEN JOKO LÄHELLÄ TAI KAUEMMAKSI NYKYISESTÄ TOIMIPISTEESTÄ:

LÄHELLÄ TOIMIVA TOIMIPISTE

EDUT

- HELPOMPI KONTROLLOIDA LIIKETOIMINTAA
- VÄHEMMÄN RISKIÄ OMAN PANOKSEN LIIALLISESTA HAJOTTAMISESTA
- MAHDOLLISESTI PIENEMPI INVESTOINTI MARKKINATUTKIMUKSEEN, KUN ALUE ON TUTUMPI

HAITAT

- OMAN TOIMINNAN MAHDOLLINEN KANNIBALISOINTI. ASIAKKAAT JA POTENTIAALISET NYKYISEN TOIMIPISTEEN ASIAKKAAT SAATTAVAT VALITA TOISEN TOIMIPISTEEN, JOLLOIN ENSIMMÄISEN LIIKETOIMINTA KÄRSII

KAUKAISEMPI TOIMIPISTE

EDUT

- TYYSTIN UUSI MARKKINA-ALUE VALLOITETTAVAKSI JA MAHDOLLISUUS LISÄTÄ BRÄNDISI TUNNETTAVUUTTA
- EI VAIKUTA NYKYISEEN LIIKETOIMINTAAN KILPAILEMALLA SAMOISTA ASIAKKAISTA

HAITAT

- TODELLINEN RISKI OMAN TEKEMISEN HAJOTTAMISESTA, JOLLOIN MOLEMMAT TOIMINNOT KÄRSIVÄT
- UUDELLE MARKKINA-ALUEELLE SISÄÄNTULO ON AINA RISKI, KOSKA TARVITAAN ENEMMÄN PANOSTUSTA MARKKINOINTIIN JA MARKKINATUTKIMUKSEEN

TOIMINTAKULTTUURIN YHTENEVÄISYYS KAHDESSA TOIMIPISTEESSÄ

LUOMASI TOIMINTAKULTTUURI PITÄISI SAADA VIETÄ MYÖS TOISEEN TOIMIPISTEeseen. TÄSSÄ MERKITTÄVÄSSÄ ASEMESSA ON UUDEN TOIMIPISTEEN JOHTO JA MUU HENKILÖKUNTA.

TYÖLISTAN TÄRKEIN AGENDA ON UUDEN TOIMIPISTEEN LIIKETOIMINNAN JOHTAJAN PALKKAAMINEN. HÄNEN TEHTÄVÄNÄÄN EI OLE VAIN LIIKETOIMINNAN JOHTAMINEN VAAN MYÖS VARMISTAA, ETTÄ UUTEEN TOIMIPISTEeseen MUODOSTUU SAMANLAINEN TOIMINTAKULTTUURI. IDEAALI TILANNE ON, ETTÄ TÄHÄN PALKATAAN JOKU HENKILÖ AIKAISEMMASTA TOIMIPISTEESTÄ.

PALKKATTAESSA UUDEN TOIMIPISTEEN HENKILÖSTÖÄ, ON SELVÄÄ, ETTÄ JO TOIMIVASTA TOIMIPISTEESTÄ HEITÄ EI VOIDA PALKATA, VAIKKA KAHDEN KOLMEN HENKILÖN LYHYTAIKAINEN PESTI UUSIEN HENKILÖIDEN REKRYTOINNIN SUJUMISEKSI ON JÄRKEVÄÄ.



MIETI KOKONAISUUS TARKASTI, ENNEN KUIN TEET PÄÄTÖKSEN

TOISEN TOIMIPISTEEN AVAAMINEN SAattaa TUNTUA HOUKUTTELEVALTA, JOS OLET ONNISTUNUT ERINOMAISESTI ALKUPERÄISEN TOIMIPISTEEN SUHTEEN. ON TÄRKEÄÄ TUTKIA JA SUUNNITELLA JOKAINEN YKSITTÄINEN OSATEKIJÄ ENNEN KUIN OTTAA RISKIN.

TARKASTELE MYÖS NÄITÄ VAIHTOEHTOJA

- NYKYISEN TOIMIPISTEEN LAAJENTAMINEN
- MUUTTO SUUREMPAAN TOIMITILAAN

NÄIDEN ETUINA ON

- EDULLISEMPAA KUIN KOKONAAN UUDEN TOIMIPISTEEN AVAAMINEN
- VOIT TARJOTA ENEMMÄN PALVELUITA NYKYISELLE ASIAKASKUNNALLE JA MAHDOLLISUUS LAAJENTAA ASIAKASPOHJAA
- KAIKKI HUOMIO VOIDAAN KOHDISTAA NYKYISIIN ASIAKKAIISIIN, SILLÄ ASIAKASPYSYVYYS ON AVAINTOIMINTO
- HAITTANA ON, ETTÄ MUUTOKSEN YHTEYDESSÄ VOIT JOUTUA PITÄMÄÄN NYKYISEN TOIMIPISTEEN JONKIN AIKAA SULJETTUNA

JOS TOIMIPISTEEN LAAJENTAMINEN ONNISTUU, VOI JOKA TAPAUKSESSA TULLA ETEEN UUDEN, TOISEN TOIMIPISTEEN PERUSTAMINEN.

KATAJISTO CONSULTING / JUNIPA TRADING OY

WWW.KATAJISTOCONSULTING.FI

ARI.KATAJISTO@ELISANET.FI

+358 40 5020 727