

Valtaosa strategiatyöstä epäonnistuu samasta syystä:



Prosessi- ja työkalukeskeinen ajattelu tuottaa strategian, joka ei ole strategia – eikä toteudu käytännössä.

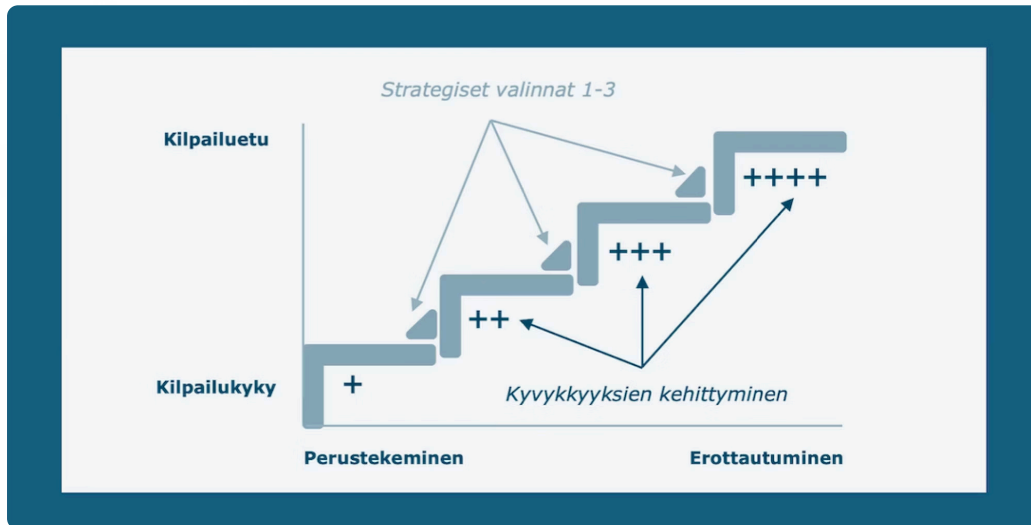
Tyypilliset ongelmat:

- Strategiatyö keskittyy prosessiin, ei strategiseen ajatteluun - erottuviin ja arvoa sekä kilpailuetua tuottaviin valintoihin
- Työ keskittyy sisältöihin ja muotoon, ei kyvykkyyksiin
- Strategia jää irralliseksi johtamisesta ja arjesta
- Toteutus jättää tulkintamahdollisuuksia yksikkö- ja yksilötasolla
- Strategia lisää tekemistä, mutta ei rakenna kilpailuetua

Lopputulos on tuttu: hyvältä kuulostava strategia, joka ei muuta toimintaa eikä tuota erottuvaa arvoa.

Perinteisen strategiatyön kaksi ongelmaa;

1. **Mikä on strategia?** Strategia on valintoja, joilla rakennetaan erottuvaan asiakasarvoon perustuva kilpailuetu.
2. **Miten rakennetaan strategia,** joka on strategia - ja joka toteutuu käytännössä?



Ratkaisu. Strategia ja kyvykkyyksien kehittäminen.

Kyvykkyyksiperusteinen strategiatyö on ratkaisu edellä olevaan ongelmaan. Se johdattaa meidät oikeiden asioiden äärelle. Strategisen kyvykkyyden kehittämisessä on kaksi eri näkökulmaa, joiden molempien pitää toteutua;

1. Ulkoinen näkökulma ja kyvykkyydet, jotka liittyvät:

- Arvon tuottamiseen ja kilpailukykyyn
- Erottuvan arvon tuottamiseen ja kilpailuetuun.

2. Sisäinen näkökulma ja kyvykkyydet, jotka liittyvät:

- Strategian toteuttamiseen
- Strategian johtamiseen.

Jos kohta 1. toteutuu yksin, lopputulos on paperia - **strategia, joka ei toteudu.**

Jos kohta 2. toteutuu yksin, lopputulos on sisäisen toiminnan tehostamissuunnitelma - **strategia, joka unohti asiakkaan.**

Uusi vaihtoehto: kyvykkyyssperusteinen strategia

Strategia ymmärretään:

Tietoisiksi valinnoiksi, joilla rakennetaan erottuvaan asiakasarvoon perustuva kilpailuetu – kehittämällä ja johtamalla strategista kyvykkyyttä kokonaisuutena.

Kyse ei ole siitä, mitä halutaan, vaan siitä:



mihin organisaation on kyettävä



mitkä kyvykkyydet tuottavat asiakasarvoa ja erottuvaa arvoa



mitkä kyvykkyydet rakentavat kilpailukykyä ja kilpailuetua



mitä kyvykkyyksiä strategian toteuttaminen ja johtaminen edellyttää

Tämän kokonaisuuden ratkaiseminen on kyvykkyyssperusteista strategista johtamista. Ja tärkein rajaus: **Tätä ei ratkaista uudella prosessilla tai uusilla työkaluilla – vaan uudella ajattelulla.**

Kyvykkyyssperusteinen strategiatyö

Mistä on kyse?

Kyse ei ole uudesta strategiaprocessista eikä työkalupakista.

Kyseessä on ajattelutavan muutos, jossa strategia rakennetaan kyvykkyyksien, valintojen ja erottuvan asiakasarvon ja kilpailuedun rakentamisen varaan – ei dokumentin, prosessin tai vuosikellon ympärille.

Strategia on vasta silloin strategia, kun se näkyy valintoina, johtamisena ja arjen tekemisenä.

DreamLeader[®]

Modernin johtamisen ja työyhteisön kehittäjä



Kuusi toisiinsa kytkeytyvää kokonaisuutta

Kyvykkyyssperusteinen strategiatyö jäsentyy kuuteen strategisen kyvykkyyden osa-alueeseen:

01

Asiakasarvon ja erottuvan arvon tunnistaminen

mistä asiakkaalle syntyy todellinen arvo ja miksi meidät valitaan

03

Strategisten valintojen tekeminen

mihin panostamme ja mistä luovumme

05

Strategisten kyvykkyyksien johtaminen

miten johtaminen ja johtamisjärjestelmä tukevat strategiaa

02

Kilpailukyvyyn ja kilpailuedun tunnistaminen

missä olemme aidosti vahvoja ja miksi kilpailija ei pysty samaan

04

Strategisten kyvykkyyksien analysointi ja kehittäminen

mitä meidän on osattava ja kyettävä tekemään

06

Strategisen kyvykkyyden viestintä

miten strategia näkyy brändissä, asiakastyössä ja sisäisessä arjessa

Kehittämistyö käytännössä

Miten kyvykkyyssperusteinen strategiatyö ja sen kehittäminen etenee?



Työpajat:

Asiakasarvo ja erottuva arvo

Kilpailukyky ja kilpailuetu

Strategiset valinnat kilpailuedun rakentamiseksi

Rakentaminen:

Kyvykkyyksien rakentaminen

- Toimenpideohjelma
- Valmennusohjelma
- Kehittämisojelma

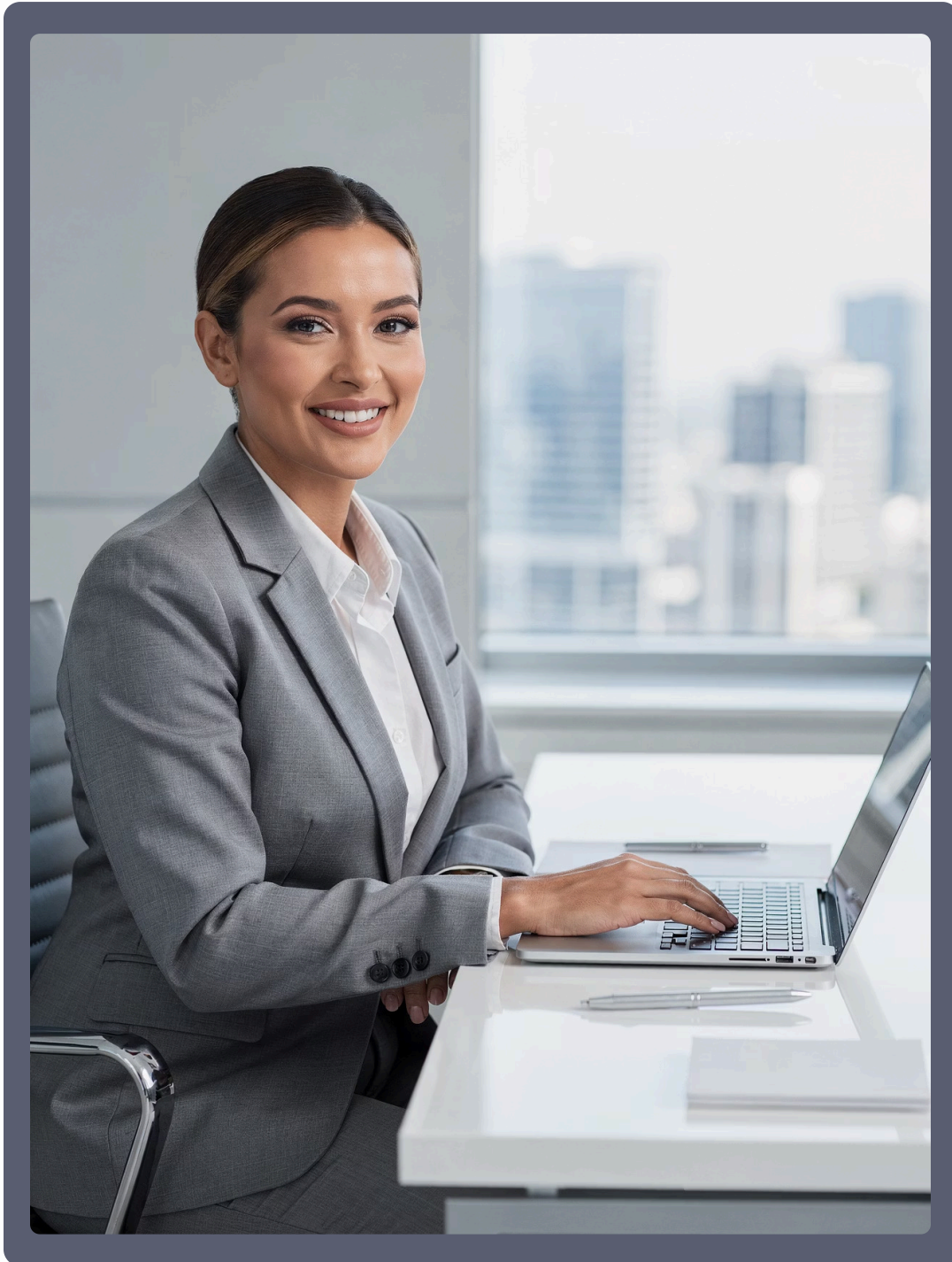
Kyvykkyyksien johtaminen ja johtamisjärjestelmä

- Suunnitelmat teoksi ja arkeen
- Tekeminen näkyväksi ja oppimiseksi
- Oppiminen jatkuvaksi parantamiseksi

Strateginen viestintä

- Ulkoinen (brändi, asiakkaat, some)
- Sisäinen (johtaminen, arki, priorisointi)

Mitä arvoa tästä syntyy asiakkaalle?



Strategiaremontin tuloksena asiakas saa:

- Strategian, joka tuottaa todelliseen kilpailuedun
- Selkeät strategiset valinnat – myös siitä, mitä ei tehdä
- Johtamista, joka toteuttaa strategiaa – eikä ole vain suunnitelma
- Vähemmän kuormitusta, enemmän fokusta
- Organisaation, joka pystyy erottautumaan ja tuottamaan arvoa asiakkaalle.

Toisin sanoen: strategia ei jää puheeksi, vaan muuttuu kyvykkyydeksi toimia toisin.

Erottuva arvo asiakkaalle

Prosessi ja työkalut eivät ratkaise strategian sisällön ja toteutuksen ongelmia - vaan kyvykkyydet.



Strategia rakennetaan asiakasarvon ja kilpailuedun ympärille



Fokus on rakenteissa ja johtamisessa, ei yksilöiden venymisessä



Strategia vähentää tekemistä - ei lisää sitä



Tuloksena ei ole vain strategia, vaan uudistumiskykyinen organisaatio



Kyvykkyyssperusteinen strategiaremontti muuttaa strategian prosessista organisaation kyvykkyydeksi


– Valinnoiksi, johtamiseksi ja rakenteiksi, joista syntyy aitoa kilpailuetua.

Lisätietoja kyvykkyyssperusteisesta strategiaremontista:

Tomi Kasurinen

050 3615121

tomi.kasurinen@arter.fi

 DreamLeader on nyt Arter Oy:n johtamisen kehittämisen konsepti. Yhdistimme sujuvan arjen ja uudistavan johtamisen toisiinsa.

Löydät lisätietoja myöskin täältä:

<https://www.dreamleader.fi/strategiatyon-kehittaminen/>

<https://www.arter.fi/palvelut/johtaminen>