

Pienten yritysten nykytilan itsearviointimalli

Tarkoitus: Tämä itsearviointimalli auttaa pienten yritysten (n. 1–50 hlöä) yrittäjiä ja johtajia jäsentämään yrityksen nykytilaa, kasvukykyä ja kehittämisen painopisteitä.

Ohje: Vastaa jokaiseen väittämään asteikolla **1–5**, ellei toisin mainita.

1 = täysin eri mieltä / ei toteudu lainkaan

3 = toteutuu osittain

5 = täysin samaa mieltä / toteutuu erinomaisesti

Kirjaa lisäksi lyhyt perustelu tai esimerkki – se on arvioinnin arvokkain osa.

A. Kasvu ja kasvukyky

1. Yrityksellämme on selkeä halu ja tavoite kasvaa.
2. Kasvulle on asetettu konkreettiset ja mitattavat tavoitteet.
3. Seuraamme kasvua säännöllisesti selkeillä mittareilla.
4. Ymmärrämme hyvin, mitkä tekijät mahdollistavat kasvun yrityksessämme.
5. Ymmärrämme hyvin, mitkä tekijät rajoittavat kasvua yrityksessämme.

Avoin kysymys:

- Mitä pitäisi konkreettisesti tapahtua, jotta yrityksenne kasvu nopeutuisi?
-

B. Toiminnan fokus

6. Yrityksessämme on selkeä käsitys siitä, mihin panostamme eniten juuri nyt.
7. Panostukset perustuvat tietoisisiin valintoihin.
8. Tunnistamme selkeästi asiat, joihin emme tällä hetkellä panosta.

Monivalinta (valitse enintään 3) fokusaluetta:

- Myynti nykyisille asiakkaille
 - Myynti uusille asiakkaille
 - Toiminnan tehokkuus ja prosessit
 - Nykyisten tuotteiden/palvelujen kehitys
 - Uusien tuotteiden/palvelujen luominen
 - Organisaation ja osaamisen kehittäminen
-

C. Markkina ja toimiala

9. Toimialamme on kasvanut viime vuosina.
10. Toimialamme tarjoaa yrityksellemme hyviä kasvumahdollisuuksia.
11. Tunnistamme keskeiset epävarmuustekijät toimialallamme.
12. Ymmärrämme, miten nämä epävarmuustekijät vaikuttavat liiketoimintaamme.
13. Olemme varautuneet merkittävimpiin muutoksiin tai uhkiin.

Avoin kysymys:

- Mitkä 2–3 epävarmuustekijää vaikuttavat yritykseenne eniten?
-

D. Kilpailuasema

14. Tunnistamme selkeästi tärkeimmät kilpailijamme.
15. Ymmärrämme, miksi jotkut kilpailijat kasvavat meitä nopeammin.
16. Meillä on selkeä käsitys omasta kilpailuedustamme.
17. Seuraamme aktiivisesti kilpailijoiden uusia tuotteita ja palveluja.

Avoin kysymys:

- Mitä olette oppineet kilpailijoiltanne viime aikoina?
-

E. Tuote- ja palvelukehityskyky

18. Yrityksessämme syntyy säännöllisesti uusia tuote- tai palveluideoita.
19. Pystymme viemään ideat nopeasti käytännön kokeiluiksi.
20. Asiakkaat osallistuvat aktiivisesti tuotteiden/palvelujen kehittämiseen.
21. Kehitämme tuotteita asiakaspalautteen pohjalta.
22. Seuraamme uusien tuotteiden/palvelujen kannattavuutta.

Avoin kysymys:

- Kuvaa lyhyesti viimeisin uusi tuote tai palvelu ja mitä opitte sen kehityksessä.
-

F. Asiakasymmärrys

23. Ymmärrämme asiakkaidemme keskeiset ongelmat ja tarpeet.
24. Ymmärrämme, miksi asiakkaat valitsevat juuri meidät.
25. Hyödynnämme asiakasdataa ja palautetta päätöksenteossa.
26. Tunnistamme asiakkaidemme tulevia tarpeita.
27. Tuotteidemme/palvelujemme arvolupaus on asiakkaille selkeä.

Avoin kysymys:

- Mikä asiakkaiden ongelma on tällä hetkellä heikosti ratkaistu?
-

G. Kehittämisen ja oppimisen mallit

28. Yrityksessämme tehdään säännöllisesti kehitys- tai parannushankkeita.
29. Kehityshankkeille asetetaan selkeät tavoitteet.
30. Kehitystyön etenemistä ja tuloksia seurataan.
31. Olemme valmiita muuttamaan suuntaa opitun perusteella.

Avoin kysymys:

- Kuvaa yksi epäonnistunut kehityshanke ja tärkein oppi siitä.
-

Yhteenveto ja tulkinta

- Missä 2–3 osa-alueessa yrityksenne on vahvimmillaan?
 - Missä 2–3 osa-alueessa kehitystarve on suurin?
 - Mitä konkreettisia toimenpiteitä aiotte tehdä seuraavan 3–6 kuukauden aikana?
-

Tätä itsearviointimallia voi käyttää toistuvasti (esim. 6–12 kk välein) kehityksen seuraamiseen.