

Työkalu: Oikeiden asioiden testi

Tavoite: selvittää, kuinka hyvin yrityksen tekeminen kohdistuu asiakkaalle merkitykselliseen arvoon ja kuinka paljon resursseja kuluu asioihin, joita pitäisi ehkä tehdä toisin – tai jättää kokonaan tekemättä.

Arvioi jokainen väittämä asteikolla:

1 = täysin eri mieltä

2 = jokseenkin eri mieltä

3 = osittain samaa mieltä

4 = melko samaa mieltä

5 = täysin samaa mieltä

A. Asiakasselkeys – teemmekö asiakkaalle oikeita asioita?

1. Tiedämme tarkasti, **kenelle tuotamme eniten arvoa.**
2. Ymmärrämme asiakkaidemme tärkeimmät ongelmat ja tarpeet.
3. Tiedämme, **mistä asiakkaamme todellisuudessa maksavat.**
4. Pystymme kuvaamaan asiakkaalle syntyvän hyödyn ilman, että puhumme ensisijaisesti tuotteistamme tai palveluistamme.
5. Tiedämme, mitä asiakkaamme tulevat todennäköisesti tarvitsemaan tulevaisuudessa.

Pisteet A: /25

B. Kilpailijakeskeisyyden testi – kuka oikeastaan ohjaa tekemistämme?

6. Kehitämme tuotteita ja palveluja ensisijaisesti asiakkaan tarpeen, emme kilpailijan tekemisen perusteella.
7. Emme kopioi kilpailijoiden uusia palveluja vain siksi, että "kaikilla muillakin on sellainen".
8. Pystymme tekemään päätöksiä, vaikka kilpailijoista ei olisi saatavilla tietoa.
9. Kysymme ennen uuden hankkeen aloittamista: **"Mitä asiakas tästä saa?"**
10. Olemme joskus jättäneet tekemättä jotain, vaikka kilpailijamme tekevät sitä.

Pisteet B: /25

Tässä kannattaa kiinnittää erityistä huomiota kysymykseen 10.

Jos vastaus on jatkuvasti 1–2, yritys saattaa olla vahvasti **kilpailijareaktiivinen**.

C. Innovointi – parannammeko vai uudistammeko?

11. Uudet tuotteemme ja palvelumme perustuvat tunnistettuun asiakasongelmaan.
12. Etsimme aktiivisesti ongelmia, joita asiakkaat eivät vielä osaa itse ratkaista.
13. Tarkastelemme asiakkaan tulevaisuutta, emme vain nykyisiä tarpeita.

14. Kokeilemme uusia ratkaisuja pienessä mittakaavassa ennen suuria investointeja.
15. Olemme valmiita lopettamaan vanhan tuotteen tai palvelun uuden ratkaisun tieltä.

Pisteet C: /25

D. Oikeiden asioiden testi – mitä meidän pitäisi lopettaa?

16. Tiedämme, mitkä toimintamme osa-alueet tuottavat eniten asiakasarvoa.
17. Tiedämme, mitkä toimintamme osa-alueet kuluttavat paljon resursseja mutta tuottavat vähän arvoa.
18. Yrityksessä on lupa kysyä: "**Miksi teemme tämän?**"
19. Olemme aktiivisesti poistaneet tarpeettomia prosesseja, raportteja, kokouksia tai työvaiheita.
20. Osaamme sanoa **ei** asioille, jotka eivät tue strategiaamme.

Pisteet D: /25

Tämä osio on erityisen tärkeä, koska **keskittyminen ei tarkoita vain tärkeiden asioiden valitsemista – vaan myös muiden asioiden jättämistä pois.**

E. Tehokkuus ja teknologia – teemmekö oikeat asiat mahdollisimman hyvin?

21. Automatisoimme ensin sellaisia asioita, jotka todella kannattaa tehdä.
22. Emme käytä teknologiaa vain siksi, että se on uutta tai kilpailijoilla käytössä.
23. Tekoälyä ja automaatiota hyödynnetään ensisijaisesti asiakkaalle tuotettavan arvon lisäämiseen.
24. Olemme arvioineet, voitaisiinko jokin työvaihe kokonaan poistaa sen sijaan, että automatisoisimme sen.
25. Tavoittemme ei ole tehdä enemmän työtä nopeammin, vaan **tuottaa enemmän arvoa vähemmällä työllä.**

Pisteet E: /25

Tulosten tulkinta

Laske kaikkien viiden osion pisteet yhteen.

Maksimi = 125 pistettä.

Pisteet Tulkinta

105–125 ● Selkeä ja fokusoitunut yritys

85–104 ● Hyvä perusta, mutta kehittämiskohteita

Pisteet Tulkinta

65–84 ● Tekemistä on paljon, fokus kaipaa terävöittämistä

45–64 ● Yritys on todennäköisesti reaktiivinen ja tekemisen määrä suuri

25–44 ● Yrityksen kannattaa pysähtyä perusteellisesti arvioimaan tekemisensä

Kokonaispistemäärää tärkeämpiä ovat kuitenkin **viiden osa-alueen erot**.

Esimerkiksi:

Asiakasselkeys 23/25

Kilpailijakeskeisyys 13/25

Innovointi 19/25

Oikeat asiat 12/25

Tehokkuus 22/25

Tällaisessa yrityksessä ongelma ei välttämättä ole osaamisen tai teknologian puute.

Ongelma on priorisoinnissa.

Yritys osaa tehdä asioita tehokkaasti, mutta ei ole riittävän hyvä päättämään, **mitä kannattaa tehdä ja mitä ei**.

Lopuksi: yrityksen kolme tärkeintä kysymystä

Itsearvioinnin jälkeen johtoryhmän kannattaa vastata kolmeen kysymykseen:

1. Mitä meidän pitäisi tehdä enemmän?

Mikä tuottaa asiakkaalle eniten arvoa ja samalla tukee kannattavaa kasvua?

2. Mitä meidän pitäisi tehdä vähemmän?

Mitkä asiat kuluttavat resursseja suhteessa niiden tuottamaan arvoon?

3. Mitä meidän pitäisi lopettaa kokonaan?

Mikä tekeminen on jäänyt organisaation tavaksi, vaikka sille ei enää ole kunnollista perustetta?

Työkalun tärkein oivallus

Tämän työkalun tarkoitus ei oikeastaan ole antaa yritykselle **pistemäärää**.

Sen tarkoitus on käynnistää keskustelu:

"Jos joutuisimme rakentamaan yrityksemme tänään uudelleen tyhjästä, tekisimmekö edelleen nämä kaikki asiat?"

Jos vastaus on ei, ollaan erittäin kiinnostavan kehitystyön äärellä.