Millainen markkinavuoropuhelu ja yhteiskehittäminen tuottavat onnistuneen lopputuloksen?

Ajankohtaistilaisuus kasvupalvelun järjestäjä-tuottajamallin rakentamisesta
Keskustelunavauksia

Säätytalo 5.2.2018,
kehityspäällikkö Kai Hyttinen,
Arffman Consulting Oy

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Arffman Consulting Oy

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

- Uudistaja
- Osaamisen tason nostaja
- Suomen suurin kotoutumiskouluttaja, eniten TE-hallinnolle koulutus- ja valmennuspalveluja tarjoava yksityinen palvelutuottaja

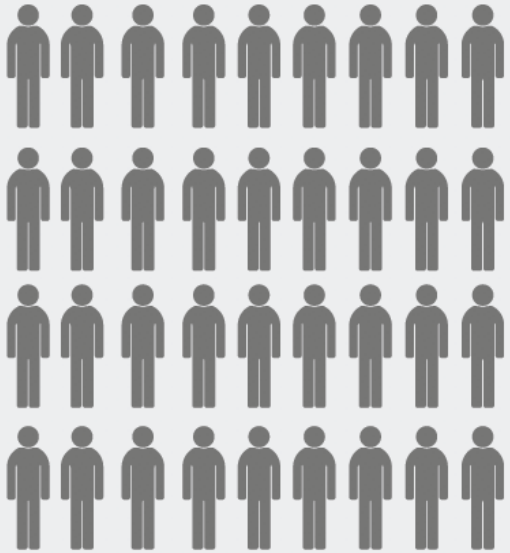
Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

200+
KOULUTUS- JA VALMENNUSALAN AMMATTILAISTA

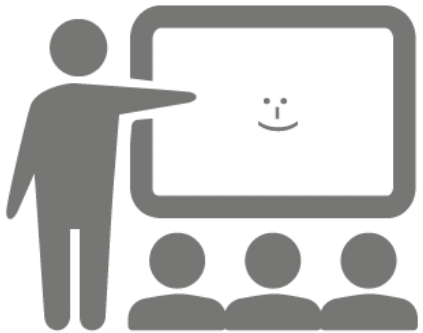
YHDESSÄ KOHTI MENESTYSTÄ!

OSAAMISEN KEHITTÄMISTÄ VUODESTA
1993

KOULUTUSTA JA VALMENNUSTA
180
PAIKKAKUNNALLA



PALVELEMME YLI
3000
ASIAKASTA.

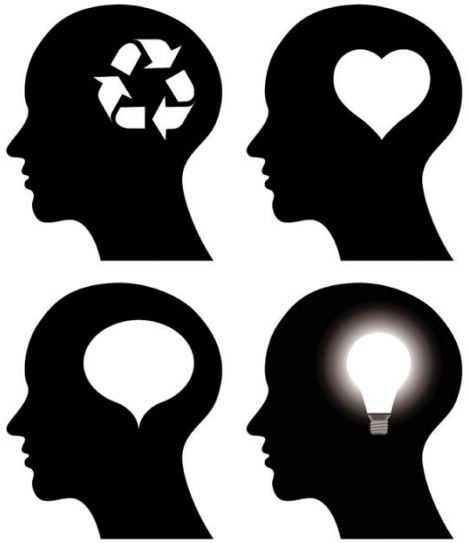


JOKA PÄIVÄ KÄYNNISSÄ
135
ERILAISTA KOULUTUS-, VALMENNUS- JA ASIANTUNTIJAPALVELUA.

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Kokemuksia ja näkemyksiä monenlaisista palveluista

Laaja kansallinen ja kansainvälinen yhteistyöverkosto



Asiakasymmärrystä monenlaisista asiakkaista

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Millaista tavoittelet kun etsit sellaista mitä et tunne?

–Menon Sokrateelle-

Markkina-vuoropuhelussa onnistuminen

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

- Onnistunut markkinavuoropuhelu on onnistuneen hankintaprosessin edellytys!
- Vaiheistettu markkinavuoropuhelu ja yhteiskehittäminen
  - Tarpeen määrittäminen
  - Tavoitteen määrittäminen
  - Tulosten ja vaikutusten ennakointi
  - Tuotteistaminen
  - Neuvottelumenettely

Vuoropuhelua
eikä
vuoroin puhelua!

Tarvitaan
oppimista,
ei
koulutuspäiviä!

Tarvitaan
valoa,
ei valaisimia!

Tarvitaan
puhtaita
vaatteita,
ei pesukonetta!

Tulevaisuusnäkökulma kasvupalvelualliansissa

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Kohti systeemisiä ratkaisuja!	**Tulevaisuudesta emme tiedä paljonkaan, mutta meidän olisi yhdessä ajateltava ikään kuin tietäisimme!**		**Ongelmat tavoitteiksi!**
Luottamus	**Ajattelu- ja toimintatapamuutos** **”Yksikkösoudusta kirkkovenesoutuun”** 	**Joukkuepeliä**	

Yhteiskehittämistä ja verkostotyötä

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Jaettu ymmärrys ja systeeminen ajattelu

”Innovaatiot asuvat rajapinnoilla ja katvealueilla”

Kokeilut tiedon tuottamisessa ja ymmärryksen lisäämisessä

”-Kumppanuusyrityskylässä oli aikoinaan verkostoitumishanke, jossa opeteltiin tekemään yhdessä.
Jatkoimme yhteistyötä myös hankkeen loppumisen jälkeen.
Tuntuisi kummalliselta toimia toisella tavalla, Ratesteelin tuotantojohtaja Tatu Kärkkäinen kertoo.
Yrityskylä on rakentunut Ponssen ympärille ja siellä toimivat yritykset käyttävät toistensa palveluja ristiin.
–Into menisi jos olisi yksin. Hyvä henki ja yhteistyö säteilee uutta menestystä,
Ratesteelin talous- ja laatujohtaja Jarmo Saastamoinen sanoo.”
Savon Sanomat 1.2.2018

Vaikuttavuusketjulla kokonaisuuden hahmottamiseen ja arviointiin (HyvänMitta)

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

1.Tarve→

- Mistä yhteiskunnallisesta haasteesta on kysymys?

2.Visio→

- Mitä halutaan saavuttaa?

3.Tavoite→

- Mitä tuloksia halutaan saavuttaa, jotta visio on mahdollinen?

4.Resurssit→

- Millä resursseilla tavoitteita saavutetaan?

5.Toimenpiteet→

- Mitä toimenpiteitä resursseilla tehdään?

6.Tulokset→

- Mitä tuloksia toimenpiteistä on seurannut?

7.Vaikuttavuus→

- Mitä tulokset tarkoittavat pitkällä aikavälillä?

Mitä halutaan?
Mitä tehdään?
Mitä mitataan?

Onnistunut lopputulos

Onnistuneen hankinnan lähtökohtana on täsmällinen ymmärrys asiakkaan tarpeesta ja niistä tuloksista, joihin hankinnalla haetaan vastausta

Asiakasymmärryksen lisääminen tärkeää kaikissa palvelun suunnittelun ja kehityksen vaiheissa

Palvelutuottajien näkemysten ja asiantuntijuuden hyödyntäminen ennakointitiedon tuottamisessa ja palvelujen kehittämisessä

- Ekosysteemi ja prosessin fasilitoiminen

Asiakkaan vapaus valita palvelutuottaja

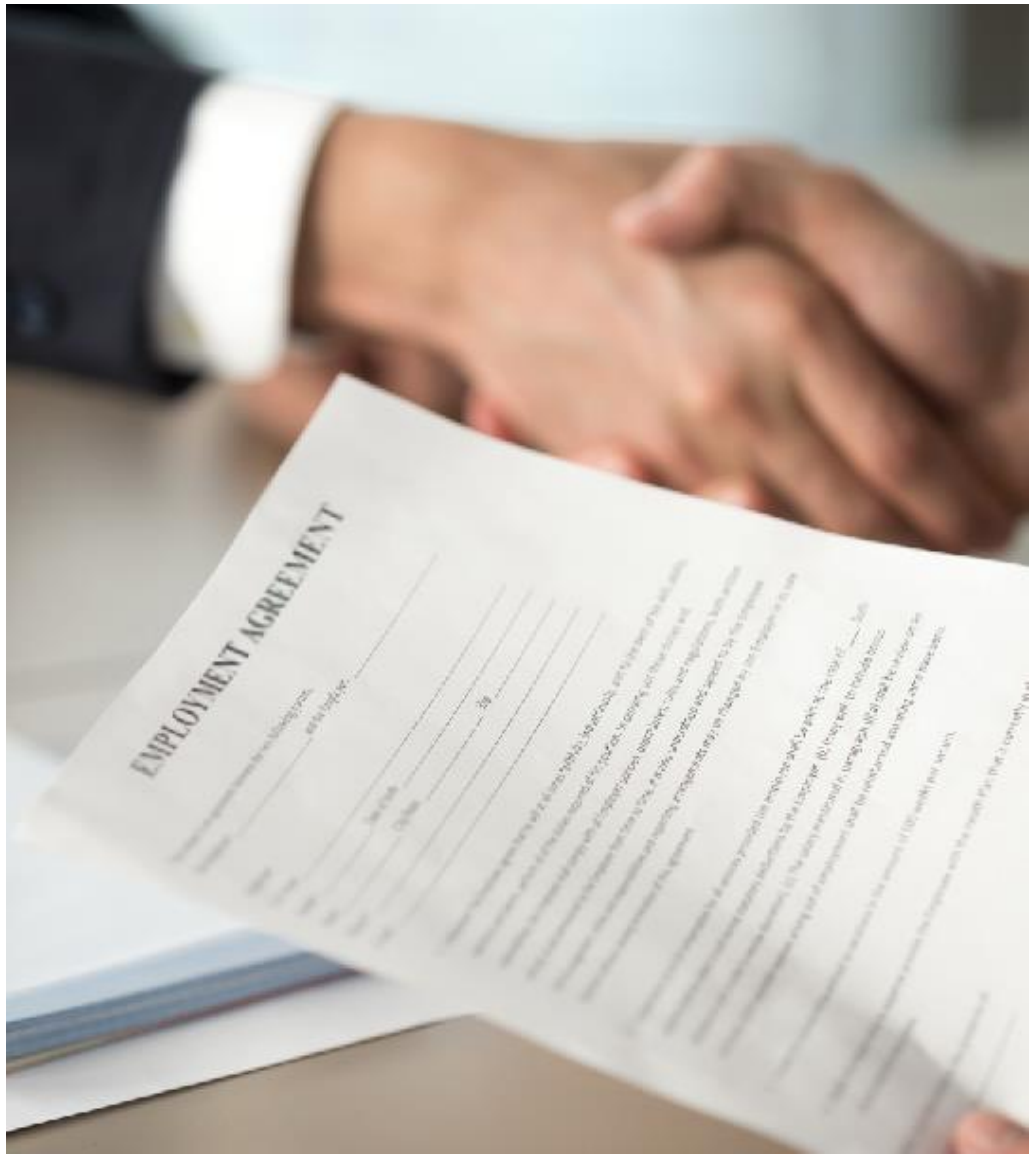
Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

- Tavoitteena lisätä asiakkaiden valinnan vapautta
- Asiakasohjaus ja asiakkaiden ohjautuminen kriittinen vaihe tulosperusteisissa palveluissa
- Milloin asiakas valitsee itse palvelutuottajan ja millä kriteereillä?

Markkinavuoropuhelu ja yhteiskehittäminen kasvun ja elinvoiman lisäämisessä

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

- Osaavan työvoiman saatavuuden turvaaminen on järjestäjän ja tuottajan yhteinen yhteiskunnallinen ”ylätavoite”!
- Yritysten kehittymistä ja kasvua tukevien palvelujen sekä rekrytointiin ja osaamisen kehittämiseen liittyvien palvelujen yhteensovittaminen
- Kaikki keinot käyttöön kohtaanto-ongelman ratkaisemisessa
  - ”Nyt tarvitaan nopeita uusia toimia, jotta käynnistynyt talouden kasvu ei sakkaa”.
    (EK:n toimitusjohtaja Kari Häkämies 31.1.2018 Suhdannebarometri)



Markkinavuoropuhelussa huomioitavaa

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Tarjoaa mahdollisuuden avoimeen keskusteluun palvelujen tuottamiseen liittyvistä kannustimista, hyötyjen jakautumisesta ja riskeistä

Mahdollistaa markkinan syntymisen ja kannattavan liiketoiminnan.

Markkinavuoropuhelu on tiivis, kokonaisvaltainen ja tavoitteellinen yhteiskehittämiseen perustuva oppimisprosessi.

Arffman Consulting Oy
Uudistamisen ja yhteiskehittämisen asiantuntevana ja yhteistyöhaluisena kumppanina

”Lopputulos muuttuu vasta kun toiminta muuttuu. Toiminta muuttuu vasta kun ajattelu muuttuu. Ajattelu muuttuu vasta kun kyseenalaistamme entisen ajattelun.”

Arffman Consulting Oy
— tärkeä pala menestykseesi —

Into ja hyvä henki luodaan yhdessä