

Testaa liiketoimintamallisi

	Korjattava ei näy toiminnassa	Kehityskohde voidaan toimia paremmin	Kunnossa luonnollinen osa toimintaa
ASIAKASSUUNTAUTUNEISUUS			
Miten olet varmistanut asiakastutkimusten hyödyntämisen?			
Miten usein käytät oman yrityksen jakelu- ja palvelukanavia?			
Miten usein tapaat asiakkaita?			
Miten hyvin tiedät miksi, milloin ja mihin tarkoitukseen asiakkaasi ostaa tuotteitasi ja palveluitasi?			
Miten hyvin tunnet asiakkaasi toimet ennen ja jälkeen ostotapahtuman?			
LIIKETOIMINTAMALLI			
Miten usein ja millä tavalla arvioit yrityksesi liiketoimintamallin toimivuutta?			
Miten testaat muutoksia liiketoimintamallin eri osiin?			
Milloin olet käyttänyt ”entä jos” ajattelua?			
EKOSYSTEEMI			
Milloin olet yrittänyt luoda kokonaan uutta markkinaa?			
Miten yrität hyödyntää laskevia tai kasvavia toimialoja?			
Miten seuraat trendejä?			
Miten varaudut uuden sukupolven asiakkaiden arvomaailman muutokseen?			
TOIMINTAPERIAATTEET			
Miten paljon organisaatiossasi on ”näin on aina tehty” tai ”tuota on jo kokeiltu” ajattelua?			
Miten toimivaksi arvioit yrityksesi kulttuurin?			
Miten olet yrittänyt muuttaa kulttuuria?			
STRATEGISET TAVOITTEET JA MITTARIT			
Miten selkeä on organisaatiosi perustehtävä koko henkilöstölle?			
Miten olet käyttänyt strategiakarttaa?			
Miten hyvin mittaat strategian toteutumista?			
Miten palkitseminen tukee strategian toteutumista?			
ASIAKASLUPAUS			
Miten asiakaslupaus on määritelty?			
Miten asiakaslupauksen lunastaminen on varmistettu?			
Miten hyvin asiakkaiden odotukset tunnetaan?			
Miten varmistetaan hyvä asiakaskokemus eri kohtaamisissa?			

	Korjattava ei näy toiminnassa	Keityskohde voidaan toimia paremmin	Kunnossa luonnollinen osa toimintaa
ASIAKASRYHMÄT			
Millä perusteella asiakkaat on segmentoitu?			
Miten tuotteet ja palvelut sekä jakelu- ja palvelumallit on kytketty segmentointiin?			
Miten hyvin tunnet asiakkaiden ostomotiivit?			
TUOTTEET JA PALVELUT			
Miten lähellä asiakasrajapintaa tuotekehitys toimii?			
Miten tuote- ja palveluinnovaatiot tunnistetaan ja hyödynnetään?			
Miten tietyille asiakassegmentille tarjottujen tuotteiden ja palveluiden tarkoituksenmukaisuus varmistetaan?			
JAKELU- JA PALVELUMALLIT			
Millä perusteella jakelu- ja palvelumallit on valittu eri segmenteille?			
Miten varmistetaan resurssien riittävyys jakelu- ja palvelumallien toteuttamisessa?			
Mikä on oikea konteksti tuotteittesi ja palveluittesi tarjoamiselle?			
RESURSSIT JA OSAAMINEN			
Miten olet kartoittanut organisaatiosi osaamisen?			
Mitkä ovat menestyksen kannalta organisaatiosi ydinosaamiset?			
Miten varmistat resurssien riittävyyden asiakaslupauksen lunastamiseksi?			
RAKENNE JA VERKOSTOT			
Miten hyvin yli organisaatorajojen työskentely toimii?			
Miten kumppaniverkoston toimivuus on varmistettu?			
Mitä asioita voisit vielä ulkoistaa kannattavasti?			
JOHTAMINEN JA KEHITYS			
Miten hyvä esimerkki olet?			
Mitä pidät johtajan tärkeimpinä tehtävinä?			
Mitkä ovat hyvän johtajan tärkeimmät ominaisuudet?			
Miten monipuolisia keinoja käytät johtamisessa?			