

Sparrauksia, jotka vauhdittavat yrityksesi uudistumista – valitse itsellesi ja yrityksellesi sopiva sparraus ja kehityspolku



Työkaluja kilpailukyvyyn parantamiseen ja kasvun vauhdittamiseen

Tunnista yrityksesi
kehityspotentiaali ja ota
askel parempaan
kilpailukykyyn



Tulevaisuuden suunta ja kehityspolut

Näe vaihtoehdot ja löydä
oikea suunta yrityksesi
kehitykselle.



Tekoälyn hyödyntäminen osana liiketoiminnan prosesseja

Tunnista tekoälyn
mahdollisuudet ja ota
ensiaskeleet käytännön
kokeiluihin.



Asiakastarpeiden ja markkinoiden selvittäminen käytännössä

Kirkasta miten asiakas- ja
markkinaymmärrys
tukevat kehitystä



Tuotteistaminen ja kaupallistaminen palvelumuotoilun keinoin

Muotoile ideasta
asiakkaalle arvokas ja
tarpeita vastaava ratkaisu.



Verkostoitumalla kilpailuetua

Hyödynnä verkostojen ja
kumppanuuksien voima
kasvun vauhdittajana.



Vastuullisuudesta aitoa kilpailuetua

Käännä vastuullisuus
aidosti liiketoiminnan ja
työnantajakuvan
vahvuudeksi.



Rahoitusta kasvun ja kehittämisen tueksi

Selkeytä vaihtoehtosi ja
löydä askelmerkit
tehokkaaseen rahoituksen
hakuun.



Omistajanvaihdokseen valmistautuminen

Tee omistajan-
vaihdoksesta hallittu
prosessi ja varmista
yrityksesi jatkuvuus.



Työntekijäkokemuksesta kilpailuetua

Rakennetaan vahva ja
sitouttava työntekijä-
kokemus



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Työkaluja kilpailukyvyn parantamiseen ja kasvun vauhdittamiseen

Johdon sparraus on suunnattu yrityksille, jotka haluavat tehostaa toimintaansa, selkeyttää suuntaansa ja vauhdittaa kasvua. Sparraus tarjoaa konkreettisia keinoja strategian kirkastamiseen, operatiivisten prosessien sujuvoittamiseen ja resurssien parempaan hyödyntämiseen – erityisesti muutostilanteissa tai uuden kasvuvaiheen kynnyksellä.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

1. Ennakkotehtävä, jossa kartoitetaan nykyiset strategiset painopisteet, prosessien toimivuus ja kipupisteet ja kasvun esteet. Ennakkotehtävän perusteella kohdennetaan sparrauksessa käsiteltäviä aiheita yrityksen kannalta tärkeimpiin haasteisiin.
1. Ensimmäinen tapaaminen
 - Strategian tarkastelu: nykytila, tavoitekuva ja mahdolliset epäjatkuvuuskohdat
 - Kriittisten prosessien tunnistaminen ja vaikutus kilpailukykyyn
 - Resurssien kohdentaminen: mitä tehdään, miten ja kuka tekee
2. Toinen tapaaminen
 - Ketterän kehittämisen mallit ja kokeilukulttuuri
 - Muutosten jalkauttamisen ja johtamisen tuki
 - Toimintasuunnitelman rakentaminen: konkreettiset kehitystoimet ja aikataulutus

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Sparraus on intensiivinen, mutta käytännönläheinen kokonaisuus, jossa yhdistyvät analyysi, valmennus ja yhteinen kehittäminen

- Tilannekatsaus ja priorisointi: auttaa tunnistamaan, mihin kannattaa keskittyä juuri nyt
- Keskusteluun pohjautuva prosessianalyysi: tuo esiin arjen kitkat, kipupisteet ja mahdollisuudet
- Ketteryyden käytännöt esimerkkien kautta: nopeita voittoja ilman raskaita muutoksia
- Sparraava fasilointi varmistaa, että johto löytää omat ratkaisunsa ja sitoutuu etenemiseen

Sparraus auttaa yritystä kohdistamaan rajalliset resurssit tehokkaammin, kirkastamaan strategiansa toteutuskelpoiseksi ja lisäämään muutoskyvykkyyttä – konkreettisin askelin.

Sparrauksen yhteydessä tarjotaan ja hyödynnetään soveltuvasti valikoituja käytännön työkaluja

- Strategian tiivistyspohja: ydinvalintojen selkeyttämiseen
- Arvovirta- ja prosessikartoitus: virtaustehokkuuden ja pullonkaulojen tunnistamiseen
- Resurssien käytön arviointityökalu: ajankäytön, panosten, hukan ja vastuiden hahmottamiseen
- Ketterän kehittämisen 3 askelta -malli: nopeiden parannusten jäsentämiseen
- Muutoksen johtamisen muistilista: miten varmistetaan toteutus käytännössä
- Toimintasuunnitelmapohja: kehitystoimien priorisointi ja aikataulutus



Huom. Jos yrityksellä on käytössä laatuja järjestelmä tai se soveltaa esim. Lean-, Agile- tai muita konsepteja, niin huomioimme ne sparrauksessa ja sovellettavissa työkaluissa ja menetelmissä.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Tulevaisuuden suunta ja kehityspolut



Sparraus tukee organisaatioita, jotka haluavat vahvistaa kykyään ennakoida muutoksia, tehdä parempia valintoja ja suunnata kehitystä epävarmuuden keskellä. Sparrauksessa keskitytään käytännönläheiseen skenaariotyöhön ja tiedolla johtamiseen, joiden avulla voidaan rakentaa vaihtoehtoisia tulevaisuuspolkuja ja arvioida niiden vaikutuksia.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

1. Ennakkotehtävä, jossa osallistujat kuvaavat nykyisiä kehityspolkujaan ja keskeisiä epävarmuuksia tai muutostrendejä

1. Ensimmäinen tapaaminen

- Miksi skenaariotyötä tarvitaan?
- Skenaariotyön perusmallit: ennakointi, vaihtoehdot, vaikutusten tunnistaminen
- Arjen päätöksenteon tukeminen epävarmoissa tilanteissa
- Case-esimerkkejä skenaariotyön hyödyntämisestä organisaation kehittämisessä

2. Toinen tapaaminen

- Oman organisaation tulevaisuusskenaarioiden rakentaminen
- Strategisten valintojen ja prioriteettien hahmottaminen eri skenaarioissa
- Tiedolla johtamisen hyödyntäminen skenaariotyön tukena
- Kehityspolkujen hahmottaminen: mitä tarvitaan, jotta toivottu suunta toteutuu

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Lyhytkestoisessa, mutta vaikuttavassa sparrauksessa keskitytään osallistavaan työskentelyyn ja käytännön hyötyihin

- Yhteiskehittely skenaariotyökalujen avulla: osallistujat rakentavat omia tulevaisuuspolkuja ja tarkastelevat niiden vaikutuksia
- Trendikorttien ja epävarmuustekijöiden fasilitoitu tarkastelu: auttaa haastamaan oletuksia ja rikastamaan näkökulmia
- Case-esimerkit ja vertailupohjat: avaavat, miten muut organisaatiot ovat hyödyntäneet skenaariotyötä päätöksenteon tukena
- Kehityspolun mallintaminen: auttaa konkretisoimaan strategisia valintoja ja tekemään suunnasta keskusteltavaa

Sparraus tukee organisaatioita viemään tulevaisuuskeskustelut arjen tasolle – päätöksentekoon, suunnitteluun ja viestintään. Se vahvistaa kykyä reagoida muutoksiin ja rakentaa selkeää, perusteltua suuntaa epävarmassa toimintaympäristössä.

Sparrauksessa käytettävät työkalut tukevat tulevaisuusajattelun ja päätöksenteon yhdistämistä

- Skenaariopohja: nelikenttä-ajattelu ja epävarmuustekijöiden jäsentely
- Muutostrendikortit: keskustelun ja ideoinnin vauhdittamiseen
- Kehityspolun rakentamis pohja: visio, välitavoitteet, riskit ja toimenpiteet
- Päätöksenteon tiekartta: mitä kannattaa seurata ja missä kohtaa tehdä ratkaisuja

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Tekoälyn hyödyntäminen osana liiketoiminnan prosesseja – miten tunnistaa potentiaalisia ratkaisuja

Tässä johdon sparrauksessa pureudutaan yrityksen omiin toiminnan prosesseihin ja siihen, kuinka (generatiivinen) tekoäly voi parantaa tehokkuutta, automatisoida rutiinitehtäviä ja helpottaa arjen toimintoja.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

1. Ennakkotehtävä: Osallistajat kartoittavat nykyiset toimintaprosessinsa ja tunnistavat päivittäisten tehtävien painopistealueet, jotka ovat aikaa vieviä tai vaativat manuaalista työtä (esimerkiksi asiakaspalvelu-vastaukset, hallinnolliset tehtävät tai sisäiset dokumentoinnit).
2. Työpaja: Tekoälyn perusteet prosessikehityksessä, Johdanto generatiivisen tekoälyn käyttöön operatiivisessa toiminnassa.
 - Mitkä ovat tekoälyn hyödyt rutiinitehtävien virtaviivaistamisessa?
 - Miten tekoäly auttaa vähentämään manuaaliryöstöä ja manuaalivirheitä? Konkretiassa keskitytään Chat-tyyppisten työkalujen käyttöön yrityksen arjessa
 - Prosessin pullonkaulojen tunnistaminen: Osallistajat käyttävät tekoälyä analysoimaan yhden oman prosessinsa (esim. sisäinen viestintä tai asiakaspalvelu). Generatiivista tekoälyä käytetään pullonkaulojen kartoittamiseen ja kehitysideoiden generointiin.
 - Rutiinitehtävien automatisointi: Osallistajat kokeilevat, miten generatiivinen tekoäly voi luoda esimerkiksi sähköpostivastauksia, asiakaskommunikointimallin tai toiminnan ohjeistuksia. Harjoituksissa testataan tekoälyn tuottamia ratkaisuja ja niiden toimivuutta käytännössä.
 - Työpajan jälkeen osallistajat hyödyntävät oppimaansa omassa arjessaan.
3. Jälkirefleksio työpajassa
 - Käydään läpi arjen kokemuksia ja tunnistetaan manuaalisten prosessien korvaamista tekoälyn ja automaation avulla
 - Pohditaan sisäisen skaalattavuuden mahdollisuuksia, ideoidaan tekoälyratkaisujen laajentamista koko organisaatioon
 - Priorisoidaan kehitysaihiot niiden potentiaalin ja toteutettavuuden näkökulmasta

Sparraus on intensiivinen, mutta käytännönläheinen kokonaisuus.

Sparrauksen jälkeen yrityksellä on konkreettisia ratkaisuehdotuksia tekoälyn hyödyntämiseen prosessien kehittämisessä. Käytännön harjoittelun myötä osallistajat saavat käytännön kokemusta ja varmuutta tekoälyn soveltamisesta ja oppivat, kuinka sitä integroidaan osaksi omaa ja organisaation työtä. Vaikutukset näkyvät ajan säästönä, kustannustehokkuutena ja virheiden vähenemisenä rutiinielementeissä.

Sparrauksen yhteydessä tutustutaan ja hyödynnetään soveltuvasti valikoituja käytännön työkaluja

- Esimerkkejä ja suosituksia KPMG:n olemassa olevasta generatiivisen tekoälyn käyttökohteista organisaatioiden eri osien prosessien kehittämisessä
- Konkreettiset esimerkit ja käytännön läheiset harjoitteet
- Helposti käyttöön otettavien ratkaisujen esitleminen, kokeilut tarvittaessa ilmaisilla työkaluilla oppimisen käynnistämiseksi ja kokeilemiseen

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.



Huom. Jos yrityksellä on käytössä laatujärjestelmä tai soveltaa esim. Lean-, Agile- tai muita konsepteja, niin huomioimme ne sparrauksessa ja sovellettavissa työkaluissa ja menetelmissä.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Asiakastarpeiden ja markkinoiden selvittäminen käytännössä – tietopohjaista kehittämistä ja kansainvälistymisen tueksi

Johdon sparraus on suunnattu liiketoiminnan kehittäjille, johdolle ja muille organisaation osille, jotka haluavat kehittää markkinalähtöistä ajattelua liiketoiminnan kasvun moottorina sekä oppia uusia menetelmiä toteuttamiseen. Sparraus korostaa asiakaslähtöistä ajattelua, jossa markkinoiden tarpeiden ja odotusten analysointi toimii liiketoiminnan ja kasvun peruskivenä. Käsitellään menetelmiä, joilla yritys voi implementoida markkinalähtöisen ajattelun osaksi organisaationsa toimintatapaa. Miten pureutua trendeihin ja asiakkaiden odotuksiin. Osallistujat oppivat hyödyntämään dataa ja asiakastarpeita liiketoiminnan kehittämisen ja tulevaisuuden suunnittelun tukena. Sparraus muotoillaan niin, että eri lähtötason yritykset saavat siitä konkreettisia hyötyjä.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

1. Ennakkotehtävä, ja lähtötilanteen kartoitus

Yritys arvioi ennen sparrausta liiketoiminnan lähtötilannetta, hyödynnettäviä datalähteitä ja kartoittaa markkinaymmärryksen ja kasvun esteitä. Tiedon pohjalta räätälöidään sparrauksen menetelmät vastamaan yrityksen lähtötilannetta.

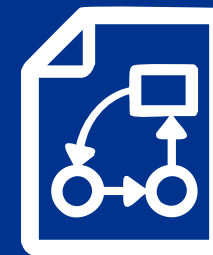
2. Työpaja

- Alustus mitä markkinalähtöinen ajattelu on ja ei ole. Miksi sitä kannattaa hyödyntää liiketoiminnan kehittämisessä ja mitä sen avulla on saavutettavissa.
- Menetelmät oman ja organisaation ajattelutavan muutokseen tuotokeskeisestä ajattelusta
- Miten hyödyntää kvalitatiivisia ja kvantitatiivisia menetelmiä tiedon kartoituksessa sekä miten hyödyntää olemassa olevaa dataa.
- Hyödyntäen KPMG:n valmistelemia pohjia, muokataan yrityksen olemassa olevaa tai uutta tuotetta/palvelua/strategiaa markkinalähtöisten menetelmien avulla: yritys saa konkreettista apua sparrauksen muodossa ja toisaalta uudet ajattelutavat tulevat tutuksi käytännön tasolla. Samaa lähestymistapaa voi skaalata organisaatiossa myöhemmin muiden haasteiden ratkaisemisiin.

Sparraus hyödyntää todellisia esimerkkejä inspiraation herättäjänä sekä tarjoaa oppimismenetelmiä, jotka keskittyvät osallistujien aktivoimiseen ja konkreettiseen kehittämiseen. Työpaja luo organisaatiolle viitekehyksen jatkotyölle markkinalähtöisen ajattelun implementoimiseksi jokaiseen liiketoimintaprosessiin.

Sparrauksessa avataan ajattelutavan muutos konkreettisilla esimerkeillä, joka inspiroi uudenlaiseen tekemiseen ja menetelmien hyödyntämiseen. Hyödynnetään moderneja ja käytännölläisiä työkaluja markkinalähtöisen ajattelun tukemiseksi:

- Asiakasdatan jalostamisen työkalut, mm. yritykseen haasteeseen räätälöity Business Model Canvas
 - Menetelmiä erilaisten datalähteiden ja tutkimustiedon kääntämiseen konkreettisiksi liiketoiminta-ajureiksi ja näkemyksiksi
 - Tekoälyn hyödyntäminen osana markkinalähtöistä ajattelua esim. kohdemarkkinan tarpeiden kartoitus ja analysointi tekoälytyökaluilla
- Nämä työkalut luovat konkreettisia pohjia liiketoiminnan suunnittelulle ja tukevat organisaation kyvykkyyttä tehdä tietoon perustuvia päätöksiä markkinalähtöisesti.



Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Tuotteistaminen ja kaupallistaminen palvelumuotoilun keinoin – asiakaslähtöisyyttä ja innovaatiota käytäntöön



Sopii liiketoiminnan kehittäjille, johdolle ja tuotekehityksestä vastaaville, jotka haluavat tuoda palvelumuotoilun konkreettiset keinot tuotteistamisen, innovoinnin ja kaupallistamisen tueksi. Tavoitteena on tunnistaa asiakaslähtöisen kehittämisen mahdollisuudet ja muotoilla niistä kaupallinen ja menestyksellinen kokonaisuus.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

1. Intro keskustelu

Yritys reflektoi tuotekehityksen ja kaupallistamisen nykytilaa. Aloitusk keskustelussa tunnistetaan palvelukehityksen haasteita ja esteitä sekä kartoitetaan yrityksen lyhyen sekä pitkän aikavälin tavoitteita.

2. Työpaja

- Palvelumuotoilun menetelmien hyödyntäminen tuotteistamisessa ja kaupallistamisessa: miten kehittää olemassa olevia ja uusia konsepteja vasten asiakkaiden tarpeita
- Menetelmät tuotteistamiseen, kuten palvelupolkujen kartoitus, empathy mapping ja asiakkaiden odotusten ymmärtäminen ja niihin vastaaminen hyödyntämällä palvelumuotoilun menetelmiä
- Käytännön harjoituksena yrityksen olemassa olevan tai uuden tuotteen/palvelun kehitystyö palvelumuotoilun menetelmillä. Työpaja kouluttaa osallistujia muotoilemaan ideoista konsepteja potentiaalisten asiakastarpeiden pohjalta.

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Sparraus hyödyntää iteratiivisia menetelmiä ja konkreettisia työkaluja, jotka ankkuroivat palvelumuotoilun opit osaksi tuote- ja palvelukehitystä. Työpaja sisältää seuraavat käytännön valmennustavat

- Yhteiskehittämisharjoitukset: osallistujat työstävät yrityksen ideoita tuotteen/palvelun kehityksen osalta
- Tuotteen tai palvelun prototyyppejä ja konsepteja koe ponnistetaan valmennuksen aikana ja osallistujat saavat palautteen
- Valmennuksen lopuksi osallistujille jää konseptiaihio, josta on kehitettävissä uusi innovaatio tai vaihtoehtoisesti parannus olemassa olevaan tuotteeseen tai palveluun

Sparrauksessa valitaan hyödynnettäväksi yrityksen nykytilan ja liiketoiminnan pohjalta työkaluja, jotka auttavat tuotteistamisen ja palvelumuotoilun menetelmien implementoinnissa. Näihin voivat kuulua

- Service Blueprint & asiakaspolut: asiakaspolkujen kartoittaminen ja hyödyntäminen palveluiden kehittämisessä, visualisointi ja prosessien kehitys kaupallistamisen tueksi.
- Empathy Mapping: tunneperustaisen asiakasymmärryksen hyödyntäminen parempien asiakaskokemusten ja elämysten tuottamiseksi
- Arvolupauksen muotoilu: miten kääntää ymmärrys asiakkaalle konkreettiseksi arvoksi

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Verkostoitumalla kilpailuetua – kumppanuuksien ja yhteiskehittämisen mahdollisuudet kasvun tukena



Johdolle suunnattu sparraus tarjoaa yritykselle käytännönläheistä tukea siihen, miten strategiset verkostot, kumppanuudet ja yhteiskehittäminen voivat vauhdittaa liiketoiminnan kasvua ja uudistumista. Tavoitteena on tunnistaa organisaation nykyiset ja potentiaaliset verkostot ja strategiset kumppanuudet, kirkastaa yhteistyön tavoitteet ja rakentaa malli kumppanuuksien systemaattiselle kehittämiselle.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

- 1. Ennakkotehtävä,** jossa kartoitetaan nykyiset verkostot, niiden merkitys liiketoiminnalle ja tunnistetut kehittämistarpeet
- 2. Ensimmäinen tapaaminen**
 - Verkostojen ja kumppaneiden rooli liiketoimintastrategiassa
 - Kumppanuustyypit ja yhteistyön mahdollisuudet
 - Tavoitteellinen verkostoituminen ja kumppanien profilointi
- 3. Toinen tapaaminen**
 - Yhteiskehittämisen toimintamallit (esim. tuote-/palvelukehitys, jakeluyhteistyö, ekosysteemit)
 - Kumppanuuksien johtaminen ja vastuut
 - Mitä huomioida yhteistyösopimuksissa
 - Toimintasuunnitelman laatiminen: mitä seuraavaksi ja kenen kanssa

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Sparraus toteutetaan vuorovaikutteisesti, johdon arkea ja liiketoimintaympäristöä ymmärtäen

- Sparraustapaamisissa (-työpajoissa) käymme fasilitoitua keskustelua yrityksen verkostojen vahvuuksista ja aukoista
 - Case-esimerkit yhteiskehittämisestä synnyttävät oivalluksia muista yrityksistä ja toimialoista
 - Rooliharjoitus tai kumppanipolkukeskustelut auttavat näkemään kumppanuuden myös toisen osapuolen näkökulmasta
 - Yhteenvetona syntyy konkreettinen kehittämissuunnitelma, joka tukee verkostojen strategista hyödyntämistä kasvun vauhdittajana
- Sparraus auttaa yritystä siirtymään passiivisesta verkostoitumisesta tavoitteelliseen ja arvopohjaiseen yhteistyöhön, joka tuottaa kilpailuetua.

Sparrauksen yhteydessä tarjotaan ja hyödynnetään työkaluja, jotka tukevat yritystä kumppanuuksien suunnittelussa ja toteuttamisessa:

- Verkostokartta: nykyisten ja potentiaalisten yhteistyökumppanien visualisointi
- Kumppanuusprofiili: työkalu kumppaneiden luokitteluun tavoitteiden ja roolien mukaan
- Yhteiskehittämisen malli: miten rakentaa arvoa yhteistyössä eri osapuolten kanssa
- Kumppanuuksien johtamisen muistilista: vastuuroolit, sopimukset, mittarit ja viestintä
- Toimintasuunnitelmapohja: konkreettiset seuraavat askeleet kumppanuuksien kehittämiseksi

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Vastuullisuudesta aitoa kilpailuetua – strategisia valintoja ja vaikuttavaa työnantajakuva



Tämä sparraus tukee yrityksiä, jotka haluavat kehittää vastuullisuuttaan strategisesti ja kääntää sen liiketoimintaa tukevaksi kilpailueduksi. Sparraus keskittyy siihen, miten vastuullisuus voidaan niveltää osaksi ydintoimintaa, johtamista ja työnantajakuva – ei erilliseksi raportoinniksi, vaan aidoksi arvoksi ja vetovoimatekijäksi.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

- Ennakkotehtävä**, jossa kartoitetaan nykyiset vastuullisuusteot, tavoitteet ja sidosryhmäodotukset.
- Ensimmäinen tapaaminen**
 - Vastuullisuuden ulottuvuudet: mitä se tarkoittaa juuri teidän liiketoiminnassanne
 - Strategiset valinnat: millä osa-alueilla erottaudutaan ja miksi
 - Vaikuttavuuden määrittely: mitä mitataan ja miten vaikutus näkyy
- Toinen tapaaminen**
 - Vastuullisuus osana laajempaa toimitusketjua
 - Vastuullisuus työnantajakuvan osana: teot, viestit ja kanavat
 - Sidosryhmien odotukset ja läpinäkyvä toiminta
 - Toimintasuunnitelman laatiminen: kehityspolku, mittarit ja prioriteetit

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Lyhytkestoisessa, mutta tiiviissä sparrauksessa keskitytään vaikuttavuuteen ja käytäntöihin

- Fasilitoidut arvokeskustelut: kirkastetaan vastuullisuuden painopisteet liiketoiminnan näkökulmasta
- Case-esimerkkien kautta oivalluttaminen: miten vastuullisuus on rakentanut kilpailuetua muille
- Viestinnän ja toiminnan linkittäminen: vastuullisuudesta viestittäminen asiakkaille ja sidosryhmille, miten välttää viherpesu
- Kehityspolun rakentaminen auttaa priorisoimaan ja jalkauttamaan toimet käytännössä

Sparraus antaa johdolle selkeyttä vastuullisuustyön painopisteisiin ja tarjoaa keinot tehdä vastuullisuudesta näkyvää, vaikuttavaa ja vetovoimaista – sisältä ulospäin.

Sparrauksessa käytettävät työkalut tukevat vastuullisuuden integrointia arkeen ja strategiaan

- Vastuullisuuden osa-aluekartta: ympäristö, sosiaalinen vastuu, hyvä hallinto (ESG)
- Vastuullisuuden fokuskartta: mistä löytyy vaikuttavin kilpailuetu
- Työnantajakuvan vaikutusketju: kuinka vastuullisuus vaikuttaa houkuttelevuuteen
- Toimintasuunnitelmapohja: prioriteetit, toimenpiteet, mittarit
- Sidosryhmäodotusten peilauspohja: asiakas-, henkilöstö- ja kumppaninäkökulmat

Lisäksi sparraaja(t) neuvovat tarvittaessa vastuullisuusraportointiin ja valmistautumiseen liittyvissä kysymyksissä.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Rahoitusta kasvun ja kehittämisen tueksi – käytännön neuvoja toimintaan PE-yhtiöiden ja enkelisijoittajien kanssa



Tämä sparraus tukee yrityksen omistajia ja/tai johtoa tilanteessa, jossa etsitään ulkopuolista rahoitusta kasvun, investointien tai omistajarakenteen kehittämisen tueksi. Erityinen painopiste on yhteistyössä pääomasijoittajien (PE-yhtiöt) ja bisnesenkeleiden kanssa. Sparraus auttaa johtoa ymmärtämään, mitä eri sijoittajatyypit tavoittelevat, miten ne toimivat ja miten yritys voi valmistautua yhteistyöhön uskottavasti ja realistisesti.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

- Ennakkotehtävä**, jossa kartoitetaan yrityksen kasvutavoitteet, rahoitustarpeet ja nykytila. Tehtävä tuo esiin kriittiset kysymykset ja auttaa räätälöimään sparrauksen sisällön johdon ja yrityksen tarpeisiin.
- Ensimmäinen sparraustapaaminen**, jossa pureudutaan rahoitusstrategian ja vaihtoehtojen kirkastamiseen, sijoittajatyyppeihin (PE, enkelit) niiden tyypillisiin ominaisuuksiin ja odotuksiin ja miten toimia sijoittajien kanssa
- Toinen sparraustapaaminen**, jossa käsitellään vastauksia ensimmäisessä tapaamisessa avoimeksi jääneisiin kysymyksiin, miten lähestyä sijoittajia ja valmistautua rahoituskierrokseen ja neuvotteluihin

Sparraus yhdistää liiketoiminnan strategisen tarkastelun ja rahoitusmarkkinoiden realiteetit. Toteutustapa on keskusteleva, jäsentävä ja käytännönläheinen

- Ennakkotehtävä tuo näkyviin keskeiset tavoitteet, tarpeet, kipupisteet ja valmiudet
- Case-esimerkit (onnistuneet ja epäonnistuneet yhteistyöt PE/enkelien kanssa) konkretisoivat toimintatapoja
- Fasilitoidut keskustelut avaavat omistajille / johdolle, miten rahoittajat ajattelevat ja mitä he odottavat
- Yhteenveto ja toimintasuunnitelma tukevat jatkotoimia: onko yritys valmis sijoittajayhteistyöhön nyt vai myöhemmin?

Sparrauksessa käytettävät työkalut tarjoavat rakenteen ja konkretiaa rahoitusprosessin valmisteluun

- Rahoitustarpeen ja käyttötarkoituksen kartoitus pohja (osa ennakkotehtävää)
- Pitch Deck -rakennepohja: ydinasioiden kiteyttämiseen sijoittajia varten
- Due Diligence -valmistautumislista: mitä sijoittaja tyypillisesti tutkii
- Rahoituskierroksen vaiheistusmalli: mitä tapahtuu ennen, aikana ja jälkeen

Huom. Sparrausta voidaan laajentaa koskemaan myös muita rahoitustahoja, kuten esim. TESlää.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.



Omistajanvaihdokseen valmistautuminen – jatkuvuuden varmistaminen ja kasvun rakentaminen



Omistajalle ja/tai johdolle tarkoitettu sparraus omistajanvaihdoksen tueksi on tiivis ja tavoitteellinen valmennuskokonaisuus, joka auttaa yritystä valmistautumaan omistuksen siirtoon – oli kyseessä sukupolvenvaihdos, yrityskauppa tai muu omistajarakenteen muutos.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

1. Ennakkotehtävä ja lähtötilanteen kartoitus

Yritys täyttää ennen sparrausta rakenteellisen ennakkotehtävän, jossa arvioidaan nykytilannetta, muutostarpeita ja omistajanvaihdokseen liittyviä tavoitteita. Tehtävä tuo esiin kriittiset kysymykset ja auttaa räätälöimään sparrauksen sisällön nykyomistajien ja yrityksen tarpeisiin.

2. Ensimmäinen sparraustapaaminen

- Tilanneanalyysi ja tavoitteiden kirkastus
- Omistajavaihdoksen vaihtoehtojen arviointi (sisäinen vs. ulkoinen jatkaja, hyödyt ja haitat eri vaihtoehtoissa, ajoitus, valmiudet)
- Omistajastrategian ja tahtotilan käsittely

3. Toinen sparraustapaaminen,

- Vastaukset ensimmäisessä tapaamisessa avoimeksi jääneisiin kysymyksiin
- Toimintasuunnitelman rakentaminen (vaiheet, aikataulu, vastuut)
- Onnistumisen edellytykset ja riskien hallinta

Valmennuksessa yhdistyvät fasilitointi, sparraava keskustelu ja yrityskohtaisten työkalujen käyttö. Tyypillisiä keinoja ovat:

- Yhteenvetopohjainen sparraus: Ennakkotehtävän analyysin pohjalta nostetaan esiin yrityksen kannalta keskeisimmät kysymykset ja käsitellään ne tavoitteellisesti.
- Fasilitoidut keskustelut, joissa omistaja/johto saa tilaisuuden käsitellä myös henkilökohtaisia ja strategisia näkökulmia, joita omistajanvaihdos nostaa esiin.

- Toimintasuunnitelman yhteinen rakentaminen: Sparrauksen lopputuloksena syntyy käytännönläheinen suunnitelma omistajavaihdokseen valmistautumiseen ja sen toteuttamiseksi.

Vaikka sparraus on lyhytkestoinen (2 x 2 h), se tarjoaa konkreettisen etenemispolun ja selkeyttää omistajan/johdon päätöksentekoa. Ennakkotehtävä auttaa fokuoimaan sparrauskeskustelun, ja kahden työskentelykerran rakenne tukee sekä analyysiä että toimeenpanoa.

Sparrauksessa hyödynnetään valikoituja, käytännönläheisiä työkaluja

- Omistajavaihdoksen itsearviointilomake (ennakkotehtävä)
- Omistajastrategian pohja: omistajan/omistajien tavoitteiden ja arvopohjan jäsentämiseen
- Omistajanvaihdoksen toteutusvaihtoehdot ja vaiheistusmalli: auttaa hahmottamaan tavoiteltavaa ratkaisumallia ja siirtymäprosessin askeleet
- Toimintasuunnitelmapohja: konkreettinen runko jatkotoimenpiteille

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.



Työntekijäkokemuksesta kilpailuetua – houkuttele ja sitouta osaajia koko työntekijäelinkaaren ajan



Tämä sparraus tukee yrityksiä, jotka haluavat kehittää työntekijäkokemusta suunnitelmallisesti ja rakentaa siitä kilpailuetua. Sparrauksessa keskitytään siihen, miten työntekijäkokemus muodostuu eri vaiheissa työntekijäelinkaarta ja miten kokemuksen johtaminen vaikuttaa sitoutumiseen, maineeseen ja osaajien houkutteluun sekä työhyvinvointiin.

Sparrauskokonaisuus rakentuu seuraavasti

- 1. Ennakkotehtävä**, jossa tunnistetaan keskeiset työntekijäpolun vaiheet ja kehittämistarpeet omassa organisaatiossa, mitä osaajille tarjotaan, miten heidät kohdataan ja mikä arjessa toimii tai ei toimi.
- 2. Ensimmäinen sparraustapaaminen**
 - Työntekijäkokemuksen merkitys: yhteys sitoutumiseen, tuottavuuteen ja vetovoimaan
 - Kokemuspisteet elinkaaren eri vaiheissa: rekrytointi, perehdytys, kehitys, urapolut, exit
 - Kipukohtien ja onnistumisten tunnistaminen: missä juuri teillä on mahdollisuus erottua
- 3. Toinen sparraustapaaminen**,
 - Työntekijälupaus (EVP) ja sen lunastaminen arjessa
 - Onnistunut perehdytys ja työn aloitus: vaikutus pitkäaikaiseen sitoutumiseen
 - Arjen teot ja johtamiskäyttäytyminen kokemuksen rakentajina
 - Kehityspolun ja toimenpiteiden määrittely: mistä liikkeelle ja miten vaikutuksia seurataan

Sparrauksen toteuttavat KPMG:n kokeneet ja ammattitaitoiset asiantuntijat.

Lyhytkestoisessa, mutta tiiviissä sparrauksessa keskitytään vaikuttavuuteen ja konkreettisiin kehitysaskeliin:

- Fasilitoidut keskustelut työntekijäkokemuksesta: osallistujat tunnistavat omat vahvuutensa ja kehityskohteensa elinkaaren eri vaiheissa
- Esimerkkien ja vertailupohjien hyödyntäminen: oivalluksia siitä, miten muut ovat rakentaneet houkuttelevuutta ja sitoutumista
- Työntekijälupauksen ja arjen tekojen yhteensovittaminen: miten kokemus lunastetaan arjessa
- Kehityspolun rakentaminen: selkeä, mitattava suunnitelma kokemuksen parantamiseksi organisaation omista lähtökohdista

Sparraus antaa johdolle ja HR:lle selkeyttä työntekijäkokemuksen johtamiseen ja tarjoaa käytännön työkaluja houkuttelevan, sitouttavan ja strategisesti vaikuttavan työntekijäpolun rakentamiseen.

Sparrauksessa käytettävät työkalut tukevat työntekijäkokemuksen kehittämistä arjessa ja strategisesti

- KPMG:n työntekijäkokemuksen viitekehys (KPMG Employee Experience Six Pillar Framework)
- Työntekijäpolun visualisointipohja: vaiheet, kokemuspisteet, kipukohdat
- EVP-kiteytyspohja: houkuttelevuuden ja erottuvuuden ydin
- Onboarding-checklist: vaikuttava aloituskokemus
- Exit-vaiheen oppimispohja: jatkuva kehitys työntekijäkokemuksen kautta
- Kehitystoimien suunnittelupohja: prioriteetit, toimenpiteet ja mittarit

Lisäksi sparraaja(t) neuvovat tarvittaessa työntekijäkokemuksen mittaamiseen, viestintään ja johtamiseen liittyvissä kysymyksissä.

Jos tämä sparraus kiinnostaa, niin klikkaa tästä ja ota yhteyttä Lapin ELY keskuksen Strategista kasvua muutoksessa –hankkeen edustajiin.

