

LOGO

# Seurastrategian lyhyt suunnittelutyökirja urheiluseuroille

Asiat, jotka vähintään tulee olla mietittynä ja aina ajan  
tasalla.

LOGO

# Seurastrategia vuosille 20\_\_ - 20\_\_

LOGO

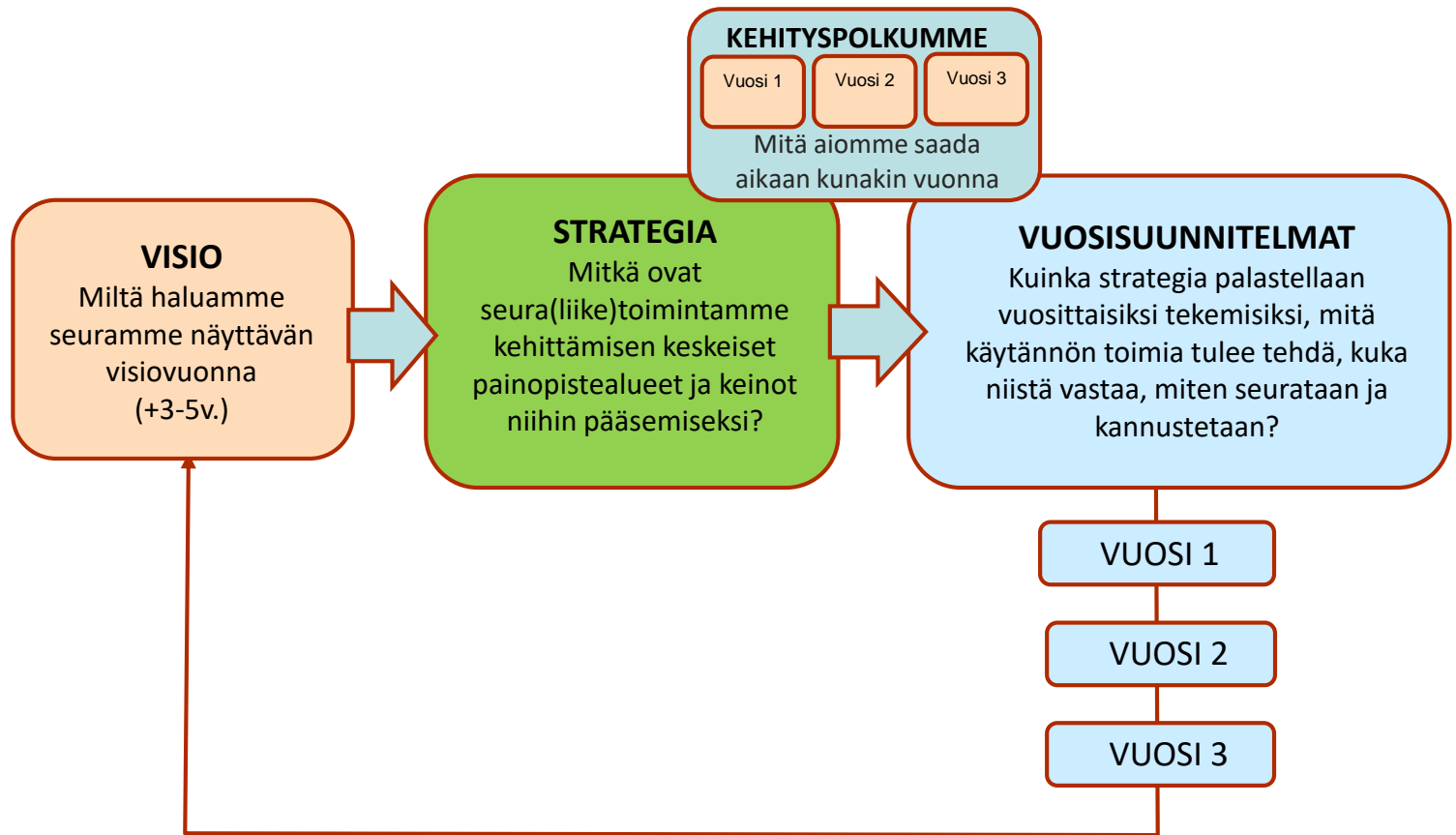
**Tähän tahtotilan tiivistävä slogan.**

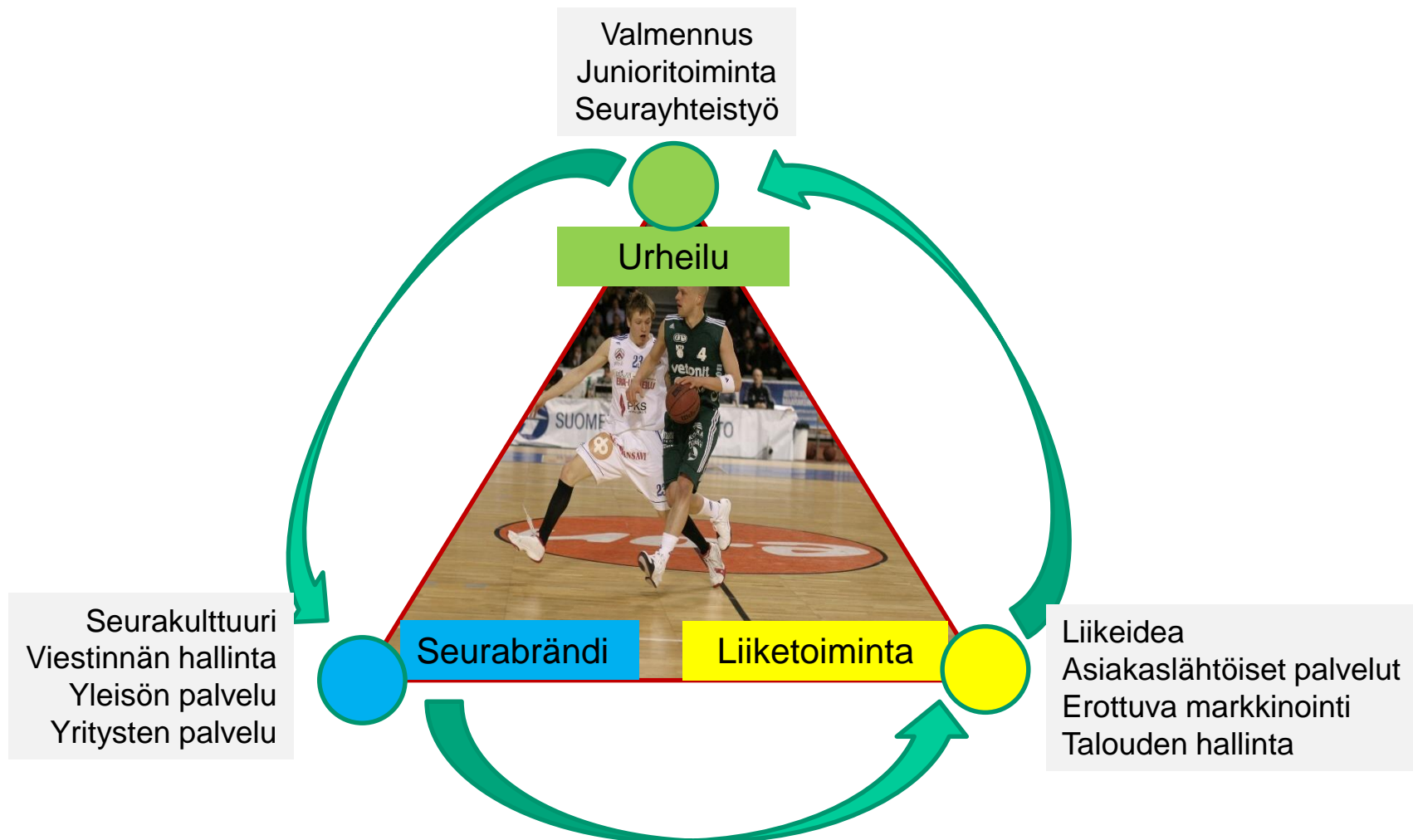
Työryhmä:

-

LOGO

# Urheiluseuran johtamisjärjestelmän rautalankamalli





Urheiluliiketoiminnan voi nähdä kolmen eri osaamisalueen yhteispelinä, jossa urheilullinen onnistuminen vaikuttaa brändiin, brändin vetovoima liiketoimintaan ja liiketoiminta takaisin urheilulliseen menestymiseen. Siksi niiden tulisi näkyä myös strategiassa ja sen myötä kehittämisessä.

LOGO

## Esimerkkejä strategian painopistealueista

### LIIKETOIMINNAN KASVU JA URHEILULLINEN MENESTYS

Arvoa tuottavat urheilumarkkinoinnin palvelut yrityksille

Huippuluokan urheiluviihde seuramme yleisölle

Viestintä- ja myyntiosaaminen

Viihdearvon kehittäminen

Yritysverkoston vahvistaminen

Asiakaspalvelun kehittäminen

Tuotteiden ja palveluiden kehittäminen

Markkinointiviestinnän kehittäminen

Kumppaneiden valinta,  
Tuotteistetut, yrityslähtöiset palvelut  
Pelaajascouttaus

# Urheiluseuramme vahvuudet ja heikkoudet

<b>Missä olemme vahvoja?</b>	<b>Millaisia mahdollisuuksia näemme nyt?</b>
<b>Missä emme ole kovin hyviä?</b>	<b>Millaisia toimintaan kohdistuvia uhkia voimme nähdä?</b>

# Urheiluseuramme vahvuudet ja heikkoudet

Huolella ja rehellisesti tehdystä SWOT-tarkastelusta saat hyviä aihioita seurastrategian tekoon.

**Apukysymyksiä**

<p>Mitkä ovat kilpailuetujamme tai ainutlaatuisia vahvuksiamme, joita tulee edelleen kehittää?</p>	<p><b>Missä olemme vahvoja?</b></p> <p>Mietittäviä asioita mm:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Urheilutoiminta</li><li>• Markkinointi</li><li>• Seurabrändi</li><li>• Myyntiosaaminen</li><li>• Resurssit</li><li>• Talousosaaminen</li><li>• Johtaminen</li><li>• Palvelut ja tuotteet</li></ul>	<p><b>Millaisia mahdollisuuksia näemme nyt?</b></p> <p>Mietittäviä asioita mm:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Urheilutoiminnan kehittäminen</li><li>• Yhteistyökumppanit</li><li>• Seurabrändin kehittäminen</li><li>• Liiketoiminnan kasvu</li><li>• Uusien palveluiden kehittäminen</li><li>• Fasiliteettien kehittäminen</li></ul>	<p>Mitä asioita meidän kannattaa kehittää, missä on (liike)toiminnallisia mahdollisuuksia ?</p>
<p>Mitkä ovat todettuja puutteitamme ja mitä niistä tulee ainakin kehittää?</p>	<p><b>Missä emme ole kovin hyviä?</b></p> <p>Mietittäviä asioita mm:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Urheilutoiminta</li><li>• Markkinointi</li><li>• Seurabrändi</li><li>• Myyntiosaaminen</li><li>• Resurssit</li><li>• Talousosaaminen</li><li>• Johtaminen</li><li>• Palvelut ja tuotteet</li></ul>	<p><b>Millaisia toimintaan kohdistuvia uhkia voimme nähdä?</b></p> <p>Mietittäviä asioita mm:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Brändi, maine</li><li>• Kilpailu ihmisten ajasta</li><li>• Seuran resurssit</li><li>• Talouden kehittyminen</li><li>• Urheilullinen menestys</li><li>• Yleiset toimintaedellytykset</li></ul>	<p>Mitä uhat ovat kriittisiä toimintamme jatkuvuuden kannalta? Miten niihin voi varautua?</p>

LOGO

# Visiomme vuonna XXXX

malli

Seuramme on vakiinnuttanut paikkansa lajin pääsarjassa, budjetti on xxx xxx euroa, seuralla ei ole velkaa ja tulos on voitollinen

Täyttöohje:

- Miltä seuranne näyttää ulospäin visiovuonna?
- *Millainen on näkökulmastanne innostava, mutta realistinen visio?*
- *Millaisessa seurassa itse haluaisit olla?*
- *Visiovuosi kannattaa asettaa 3-5 vuoden päähän*



LOGO

# Seurastrategiamme vuosille 20\_\_ - 20\_\_

	<b>Painopistealue</b>	<b>Tavoiteltavat päämäärät visiovuoteen mennessä</b>	<b>Keskeiset keinot, joilla pääsemme päämäärään</b>
1			
2			
3			

LOGO

# Esimerkki

	<b>Painopistealue</b>	<b>Päämäärät visiovuoteen</b>	<b>Keskeiset keinot (strategiat), joilla pääsemme päämäärään</b>
1	<b>Liiketoiminnan kasvu</b>	Yhteistyösopimusten bruttoarvo on kaksinkertaistunut	<ul style="list-style-type: none"><li>- Hankimme uusia yhteistyökumppaneita kohdennetun markkinoinnin ja yritysten tarpeisiin perustuvien palvelujemme avulla</li><li>- Sitoutamme nykyiset kumppanit toimintaamme osoittamalla yhteistyön hyödyt kumppaniohjelman ja uusien palvelujen avulla</li><li>- Kasvatamme mediapinta-alaamme sosiaalisen median hyödyntämisen kautta</li></ul>
2	<b>Urheilullinen menestys</b>	Seuramme on vakiinnuttanut paikkansa xx-sarjan kolmen parhaan joukossa ja valmiudet sarjanousuun ovat olemassa	<ul style="list-style-type: none"><li>- Nousemme urheilullisesti sarjan kärkitasolle tekemällä suunnitelmallista yhteistyötä xx-seuran kanssa</li><li>- Kasvatamme pelaajaomavaraisuutta kehittämällä Junioripolkua</li></ul>
3	<b>Jäsenmäärän kasvu</b>	Jäsenmäärä on kaksinkertaistunut	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kasvatamme seurastamme kiinnostuneiden määrää kehittämällä viestintää</li></ul>

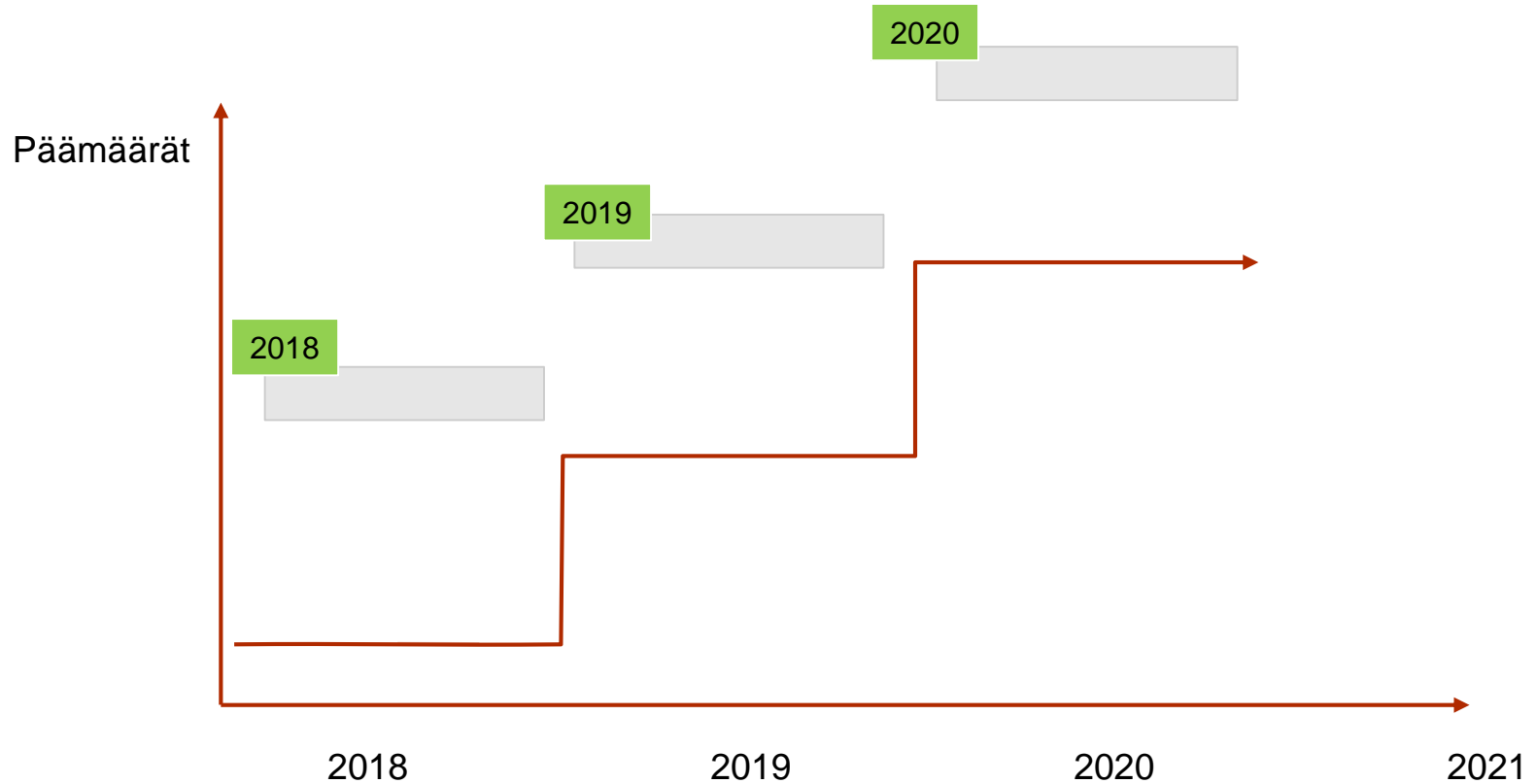
Mitattavia, selkeitä, innostavia, realistisia

Enintään 2-3 per päämäärä, ettei tekeminen paisu liian suureksi.

LOGO

# Kehityspolkumme

eli mitkä ovat vuosittaiset ohjaavat päätavoitteet

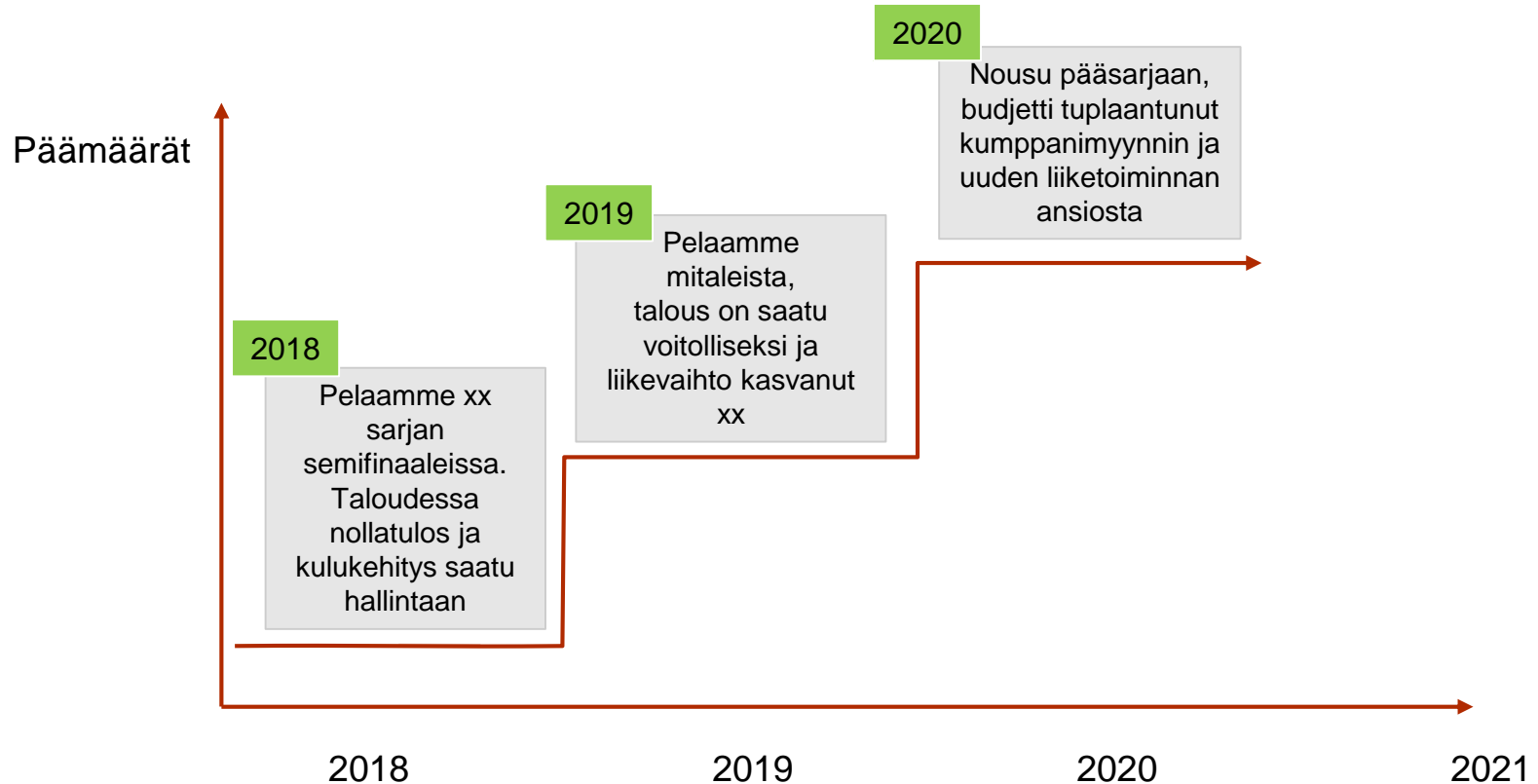


LOGO

# Kehityspolkumme

eli mitkä ovat vuosittaiset ohjaavat päätavoitteet

Täyttömalli



LOGO

# Toimintasuunnitelma 2018

Tavoite	Toimenpiteet	vastuu	aikataulu

2018

Pelaamme xx sarjan semifinaaleissa. Taloudessa nollatulos ja kulukehitys saatu hallintaan

LOGO

# Toimintasuunnitelma 2018

Täyttöohje

Tavoite 2018	Toimenpiteet	aikataulu	vastuu
Missä kaikessa meidän tulee onnistua, että vuoden tavoite toteutuu?	Mitä meidän pitää tehdä, että vuoden tavoitteisiin päästään?	Mihin mennessä toimenpide on tehty?	Kuva vastaa käytännön tekemisestä ?

2018

Pelaamme xx sarjan semifinaaleissa. Taloudessa nollatulos ja kulukehitys saatu hallintaan

**LOGO**

copyright

