

Verkon liiketoimintasuunnitelma

Tarvitseeko useiden yritysten muodostama yhteenliittymä, verkko, verkosto tai yhteistyöryhmä, liiketoimintasuunnitelman?

Vastaus on lähes aina **kyllä** (yritysten välisten yhteistyötapojen ja – muotojen runsaudesta johtuen ei kuitenkaan välttämättä kaikissa tilanteissa).

Verkon liiketoimintasuunnitelma on yksityiskohtainen kuvaus, joka kertoo verkon (yhteistyön) nykytilan, tavoitteet ja suunnitelmat tavoitteiden saavuttamiseksi.

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on koota yhteen verkon strategian ja toiminnan päälinjat ja kertoa kaikille asianomaisille (verkon yrityksille ja niiden henkilöstölle sekä valituille tärkeimmille sidosryhmille) yhdenmukaisesti verkon tulevasta toiminnasta: **mitä, miksi, milloin, kuka ja miten**. Useiden yritysten muodostama kokonaisuus on ilman asiat yhteen nitovaa suunnitelmaa vaikeasti hahmotettavissa. Tarve on jopa suurempi kuin yksittäisessä yrityksessä.

Tässä esitettävä verkon liiketoimintasuunnitelman runko perustuu Verkostokonsulttien verkostojen kehittämistyöstä saamiin käytännön kokemuksiin. Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa ja sisällössä on kuitenkin aina järkevää käyttää tervettä harkintaa tilanteen mukaan. Kahta samanlaista liiketoimintasuunnitelmaa ei ole. (Vaikka esimerkiksi netistä on saatavissa ”lähes valmiita suunnitelmia”, kirjoitat vain omat tietosi ja nimesi tiettyihin kohtiin!)

Verkon liiketoimintasuunnitelman runko ja sisältö:

1. Yhteenveto, tiivistelmä
2. Lähtökohtatilanne
 - tausta, historia, esivaiheet
 - perustiedot yrityksistä
 - verkostoidea, yhteistoiminnan tarkoitus
3. Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät
 - asiakkaat, markkinat, kysyntä
 - kilpailu ja kilpailijat
 - toimiala, menestystekijät
 - toimialan visio, näkymät ja muutostrendit
4. Verkon nykytilanne
 - verkostokartta, yritysten nykyiset keskinäiset ja ulkoiset yhteydet
 - kumppaneiden yhteensopivuudet (tavoitteet, arvot, strategiat)
 - SWOT-analyysi ja johtopäätökset

Modulcon Oy: Toukokuu 2005

5. Verkon johtavat ajatukset
 - tarkoitus, missio
 - arvot
 - toimintaperiaatteet (sopimus)
 - visio ja päätavoitteet

6. Strategiat (strategiset valinnat)
 - perusstrategiat
 - tuotemarkkinavalinnat
 - kilpailustrategia, kilpailuedut, kriittiset menestystekijät
 - tuloskortti, strategiakartta
 - strategiyhteenveto (liiketoimintamalli, liikeidea)

7. Toiminta- ja kehittämissuunnitelmat (verkon luonteen ja laajuuden mukaan soveltaen)
 - organisaatio, johtaminen (yhteisöllisyys, pelisäännöt, työnjako, roolit)
 - tuotekehitys, osaamisen ja resurssien kehittäminen
 - markkinointi, asiakkuuksien hallinta
 - tuotanto, palvelu ja logistiikka
 - tuottavuus, laatu, toimintajärjestelmä
 - hallinto, viestintä
 - seuranta ja järjestelmät

8. Taloudelliset suunnitelmat
 - investoinnit
 - tulosbudjetti
 - rahoitusbudjetti

9. Riskit, ongelmat ja niihin varautuminen

Tätä liiketoimintasuunnitelman runkoa voidaan käyttää soveltaen sekä aloittavan että jo toimivan verkon strategian ja toiminnan kuvaamiseen. Yleensä liiketoimintasuunnitelma laaditaan vain yhteistyötä aloitettaessa. Sen säännöllinen päivittäminen on kuitenkin tärkeää, muuten on olemassa vaara, että toiminnan ”punainen lanka” katkeaa. Erityisesti päivittämistarve koskee tietysti tilanteita, joissa verkon toiminta oleellisesti muuttuu.

Kun haluat lisätietoja verkon liiketoimintasuunnitelmasta tai toivot yhteydenottoa oman verkkosi kehittämiseksi, ota yhteys yhteyspyynnot@verkostokonsultit.fi

Matti Hakanen