

Jarmo Salonen

SOK Uusi Teoria

Hyvin suunniteltu on valmiiksi tehty

SOK:N UUSI TEORIA

Hyvin suunniteltu on valmiiksi tehty

1. painos

Copyright © Jarmo Salonen 2016

Kustantaja: Books on Demand GmbH, Helsinki, Suomi

Valmistaja: Books on Demand GmbH, Norderstedt, Saksa

ISBN: 9789522865144

SISÄLLYSLUETTELO

I Alkutervehdys	3
II Alustava yhteydenotto 1.1.2016	4
III Idean esittely ja siitä käyty dialogi	14
IV Strategian vaihto ja uusien korvaavien toimijoiden etsiminen	61
V Henkilökohtaisesti Sebastian	70
VI Lopputervehdys	93
VII Neljännen ulottuvuuden kaava	94

SOK:n uusi teoria

I Alkutervehdys

Hei Marjo siskoni,

Huomasin tuossa aikaisemmin antamastasi palautteesta, että sinulla oli vaikeuksia ymmärtää mitä tarkoitin, kun selitin viimeisessä kirjeessäni, että mitä mielestäni Matt. 11:28-30 tarkoittaa. Halusin siksi tehdä sinulle paremman kommentaarin. Tein niin, koska välitän sinusta ja tahdon auttaa sinua niin hyvin kuin vain osaan.

Minulle tuli mieleen, että ehkä pieni kurkistus päivittäiseen arkeeni ja siihen, mitä teen nykyisin työkseni, auttaa sinua ymmärtämään paremmin, mitä tarkoitin.

Kerron sinulle yhdestä asiakastapauksestani ja miten se on tähän asti mennyt. Tämä on nyt väkisinkin vähän narratiivisessa muodossa, mutta toivottavasti mielenkiintosi kantaa loppuriveille asti. Autan siis työkseni ihmisiä palvelemaan toisia

paremmin. Minulla on työn alla yksi Sebastianin tapaus, jolla on suuri ja tärkeä ja vastuullinen asiakaspalvelutehtävä. Hänen tehtävänään on huolehtia ison organisaation strategiasta. Organisaatio on suunniteltu ja perustettu palvelemaan ihmisten päivittäisiä tarpeita saada ravitseva, riittävä, terveellinen ja makumieltymystensä mukainen ateriointitarve järjestettyä. Hän on erityisen haastava tapaus ja vaikeasti tavoitettavissa.

Kerron lyhyesti, miten olen häntä tähän asti palvellut.

II Alustava yhteydenotto 1.1.2016

Lähetin Sebastianin esimiehelle Taaville ensin sähköpostin 1.1.2016. Viestini sisältö oli seuraava:

Tervehdys,

*Ei tunneta aiemmin, mutta haluaisin
kyllä tutustua ja vaihtaa pari sanaa
kanssasi.*

Olen jonkin verran pohtinut tätä päivittäistavaraliiketoimintaa. Haluaisin esitellä sinulle yhden idean. Oheisessa PowerPoint -esityksessä olen tiivistänyt 10 diaan ajatukseni uudenlaisesta konseptista.

Olisi kiva kuulla ajatuksiasi asiasta ja vielä parempaa olisi tehdä yhteistyötä kanssasi.

Hyvää alkavaa vuotta 2016!

Ystävällisin terveisin

Jarmo Salonen

Viestin liitteenä oli 10 sivun Power Point –esitys, joka sisälsi seuraavat tiedot:

- Hovihankkijamalli - Todellista kilpailukykyä
- Tarve
 - Kaikilla kotitalouksilla on tarve saada elintarvikkeita päivittäin

- Ravitsevasti
 - Riittävästi
 - Terveellisesti
 - Mieluisasti
- Kotitalouden taakka
 - Suunnitella
 - Elintarvikehuollon järjestäminen
 - Riittävyys, ravitsevuus, terveellisyys, preferenssit
 - Reseptit
 - Hankkia
 - Elintarvikehuollon järjestäminen
 - Elintarvikkeiden hakeminen kaupasta
 - Syötäväksi valmistaminen
- Vähittäiskaupan ajattelumalli ja ratkaisumalli
 - Kotitalous arvostaa valinnanvapautta
 - Tarjotaan
 - Laajaa valikoimaa
 - Vapaata aukioloaikaa
- Vaihtoehtoinen ajattelumalli ja ratkaisumalli

- Kotitalous arvostaa valinnanvapautta, joka pitää sisällään myös vapauden valita vähemmän ja saada siten lisää aikaa tehdä muita valintoja.
- Tarjotaan hovihankkijapalvelua
 - Kotitalous valitsee meidät hovihankkijaksi
 - Hovihankkijana me erikoistumme tekemään päivittäisiä valintoja kotitalouden puolesta:
 - Valitsemme kotitaloudelle mieluisan, riittävän, ravitsevan ja terveellisen ruokavalion,
 - laadimme heille reseptit
 - Toimitamme ruoka-aineet kotitaloudelle tuoreuden edellyttämällä rytmillä.
- Kilpailukykyvertailua
 - Perinteinen ajattelumalli

- Kotitalous käyttää viikoittain aikaa noin 10 henkilötyötuntia elintarvikehuollon suunnittelemiseen ja hankkimistyöhön, 5 henkilötyötuntia ruoan laittamiseen ja keskimäärin kaksi henkilötyötuntia riitelyyn tarkoituksenmukaisesta työnjaosta.
- Tukku ja vähittäiskauppa käyttävät aikansa siihen, että ylläpitää hajasijoitettuja hehtaarihalleja, joihin haalii laajan valikoiman elintarvikkeita ja sijoittelee tarvikkeet siten, että halliin satunnaisesti tuleva kotitalouden edustaja ostaisi enemmän kuin tarvitsee.
- Hovihankkijamalli
 - Kotitalous käyttää ruoan laittamiseen 5 henkilötyötuntia viikossa ja saa käyttöönsä 12

henkilötuntia viikossa
vapaata aikaa.

- Hovihankkijalla on 100 prosenttinen tieto asiakastarpeesta, kykenee suunnittelemaan toimintansa tarkoituksenmukaisemmin. Varaston kiertonopeus hyperkertaistuu, työntekijöiden työtunnit tuottavat 100 prosenttisesti lisäarvoa asiakkaalle, hävikki-sana poistetaan sanakirjasta, koska kukaan ei enää muista, mihin sitä on koskaan käytetty.

➤ Sidosryhmien motivaatio

➤ Asiakkaat

- Lisääntynyt vapaa-aika
- Edullisemmat kustannukset

➤ Henkilöstö

- Työn tuottavuuden moninkertaistuminen ja motivoivampi palkkaus

Kirja on konsultin ja SOK:n strategijaohittajan välinen dialogikuvaus. Osapuolet käyvät dialogia hyvin ajankohtaisesta aiheesta eli tuottavuuden lisäämisestä. Konsultti tekee aluksi ehdotuksen pienestä ajattelumallin muutoksesta, jolla voitaisiin saavuttaa yli 10 kertainen tuottavuus.

Kirja tarjoaa lukijalleen pääsyn elintarvikkeiden vähittäiskaupan johtamisen juurille ja myös uuden kiinnostavan lähestymistavan elintarvikehuollon ratkaisemiseksi.



BoDTM
BOOKS on DEMAND

www.bod.fi