

Esimerkki: Kauneus- ja hyvinvointialan yrittäjän työkyky ja jaksaminen

Asiakkaat: pääasiassa työikäisiä naisia
Palvelut: Kasvohoidot, jalkahoidot, juhlameikit ja –kampaukset, tuotemyynti ja ajanvaraukset hoitojen lomassa

A

Monta rautaa
tulessa, hiki
hatussa

Omat toimitilat, toimivat välineet
Markkinointi: Kivijalkaliike, some (Instagram, Facebook): työpäivän jälkeen tai asiakkaiden välissä ja tauoilla.

Markkinointi alan ammattilaisille ja ryhmille: some, suorat yhteydenotot, verkostot, uutiskirjeet; automatisointi ja ennakkosuunnittelu (vuosikello)
Työskentely pääsääntöisesti 5 pv/vk, joista 1 päivä varattu kirjallisille ja hallinnollisille töille. Yhteissuunnittelu uusille kursseille.

B

”Tilanteen
päällä”,
keskittäen ja
keskittyen.

Asiakkaat: uutena palveluna hemmotteluhoidot ja kohdennetut kurssit sekä koulutukset
Palvelut: Keskittyminen kasvohoitoihin ja hemmotteluhoitoihin, koulutukset ja kurssit yksin ja yhdessä muiden toimijoiden kanssa

Kehityskartan pohja
ks. Ahonen ym. 2020