

VERKOSTOITUMISEN ONGELMATILANTEITA / PK-YRITYKSET

ONGELMATILANTEITA	MITEN VARAUTUA
- Verkoston visio ei toimi	- Vision ja kilpailualueiden kirkastaminen - Ei liian vaikea visio, verkosto on vaikea organisoitumismuoto - Välittömien hyötyjen kirkastaminen osapuolille
- Väärä partneri	- Taustojen selvittäminen - Yhteistyökyvyn testaaminen - Tarkka, ongelmia ennaltaehkäisevä sopimus
- Partneri irtaantuu ja vie asiakkaita	- Partnerisopimuksessa ”avioehtopykälä” poikkeustilanteisiin
- Verkosto ei kehity ympäristön mukana	- Verkon strateginen suunnittelu määritettävä toimintaan - Partnerisopimuksessa varauduttava muutoksiin
- Verkoston osaaminen ei kehity	- Selkeät osaamiskartoitukset kehityssuunnitelmiseen - Osaamisen jakaminen – oppiva verkosto - Osaaminen osaksi strategista suunnittelua
- Jäsenten sitoutuminen pettää	- Yhteisen vision rakentaminen - Konkreettiset edistymistä kuvaavat mittarit - Yhteisen hyödyn kirkastaminen - Luottamuksen rakentaminen
- Verkoston yhteistyö ei toimi	- Yhteisen hyödyn konkretisoiminen - Toimintatapojen ja toimintaroolien tarkkamääritys - Avoin viestintä - Arvokeskustelut - Luottamuksen rakentaminen
- Riitaa raha-asioissa	- Tasapuolinen panostus - Ennalta määritelty sovittelurutiini yllätystilanteisiin - Riittävästä avoimuudesta huolehtiminen - Oikeudenmukainen tuloksen jako
- Yksittäiset riidat paisuvat	- Verkostossa oltava ennalta määritetty sovittelija
- Asiakkaat eivät näe verkostoa yhtenä	- Yhteisen imagon tietoinen luominen - Pelisäännöissä huomio yhtenäisyyteen - Sooloilun estäminen partnerisopimuksessa
- Verkostolla kelvottomat prosessit	- Verkoston laatukäsikirja - Prosessien kuvaamisella päällekkäisyyksien/aukkojen poisto - Sisäiset reklamaatiot ja sanktiot pelisääntöihin - Kokonaisuuden ymmärtäminen – avoin tiedottaminen - Selkeän johtajuuden määrittäminen
- Verkoston myynti ei toimi	- Asiakaskohderyhmän selkeyttäminen kaikille osapuolille - Myynnin selkeä sopiminen panoksen suhteen - Myynnin korvauskäytännön sopiminen - Verkoston myynti- ja kontaktiraportointi