

ankka

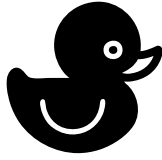
ANKKAMEMO
— TAUSTATYÖT
LIIKETOIMINNAN
MUOTOILEMISEKSI

VESA TAMMINEN-LARMI

ankka

ANKKAMEMO
— TAUSTATYÖT
LIIKETOIMINNAN
MUOTOILEMISEKSI

VESA TAMMINEN-LARMI



ankka

ANKKAMUISTIO
– TAUSTATYÖT
LIIKETOIMINNAN
MUOTOILEMISEKSI

Nimikkeen automaattinen analysointi tietojen, erityisesti mallien, trendien ja korrelaatioiden, saamiseksi tekijänoikeuslain 13b 5 ("tekstin- ja tiedonlouhinta") mukaisesti on kielletty.

© 2026 Vesa Tamminen-Larmi
ISBN 978-952-80-5332-3

Kustantaja
BoD · Books on Demand,
Mannerheimintie 12 B,
00100 Helsinki,
bod@bod.fi

Kirjapaino
Libri Plureos GmbH,
Friedensallee 273,
22763 Hampuri, Saksa

LIIKETOIMINTAMUOTOILLUA.FI

SISÄLTÖ

A | ALUKSI

J | JOHDANTO

Y | 9 ANKKAMEMON KYSYMYSTÄ

KOOTAAN PERUSTIETOJA ANKKAMEMON AVULLA

I | MITÄ JOKAINEN HALUAA ENSIMMÄISENÄ TIETÄÄ YRITYKSESTÄSI?

01 MITÄ MYYT?

02 KUKA ON ASIAKKAASI?

II | MILLÄ MARKKINOILLA TOIMIT, MISSÄ LIIKETOIMINNASSA OLET?

03 MISTÄ MARKKINOILLA ON KYSYNTÄÄ?

04 MIKSI MARKKINOILLA ON KYSYNTÄÄ?

05 MISSÄ BISNEKSESSÄ OLET?

III | MITÄ ASIAKAS ODOTTAA TUOTERATKAISULTASI?

06 MITÄ VAATIMUKSIA JA TOIVEITA ASIAKKAALLASI ON TUOTERATKAISUJASI KOHTAAN?

07 MITÄ TUOTERATKAISUJA JA TUOTERYHMIÄ TARJOAT ASIAKKAILLESI?

08 MITEN TUOTERATKAISUSI POIKKEAA EDUKSEEN ASIAKKAAN MUISTA VALINTAVAIHTOEHDOSTA?

IV | LIIKETOIMINTA TIIVISTETTYNÄ

09 TIIVISTYS, KITEYTTÄMINEN

S | SETUPIT

KOOTAAN ANKAN KEVYTSETUPIT

YRITYKSEN PERUSTEHTÄVÄ MARKKINOILLA JA TULOSODOTTAMA

NÄKEMYKSELLISYYS JA TUOTERATKAISUT

MERKITYKSELLISYYS, MYYNTIVIESTI JA MARKKINOINTI

P | PITSERI JA MYYNTIVIESTI

YDINVIESTI JA ASIAKASLUPAUS

AKTIVOIDAAN ASIAKAS

KOOTAAN PITSERI

MYYNTIVIESTIN KÄSIKIRJOITUS

MUITA SOVELLUKSIA

M | MUISTILAPPU (CHEAT SHEET)

VUOROVAIKUTUSKAAVIO

R | RAJAUKSEN ULKOPUOLELLE JA SEN YLI

A | ALUKSI

ANKKA-OPAS ON SUUNNATTU liiketoiminnanharjoittajille, mikro- ja pk-yrittäjille sekä ammatinharjoittajille, jotka haluavat luoda uutta tai parantaa olemassa olevaa liiketoimintaa.

Oppaassa esiteltävä Ankkamemo soveltuu myös lukijalle, joka vasta harkitsee liiketoiminnan perustamista ja haluaa tunnistaa kokonaisuuden sekä niitä osia ja vaiheita, johon ideointi kannattaa kohdistaa.

Oppaasta voi olla apua myös liiketoimintakehittäjille ja asiakasyrityksen toiminnan nopealle hahmottamiselle kirjassa esitellyn Ankkamemon avulla.

Aku Ankan numerossa 40/2012 oli tarina Akun koirarankkuribisneksistä. Eräässä ruudussa Aku nojaa puuhun, katsoo pysäköityä rankkuriautoaan ja toteaa: *”Tyhjästä häkistä päätellen minulta on mennyt jotain olennaista ohi työn luonteesta.”*

Omassa yritystoiminnassa voi käydä samoin, kun pysähtyy tarkastelemaan omia toimintatapoja ulkopuolisen silmin. Saatamme huomata jotakin olennaista menneen ohi liiketoimin-

nan luonteesta. Tyhjän häkin sijaan voi todeta tilauskirjan olevan liian vajaa, myynnin määrän vähäinen, maksukyvyyn tai kannattavuuden olevan heikkoa — tai toiminta ei onnistu olemaan tavoitteiden ja mahdollisuuksien mukaista.

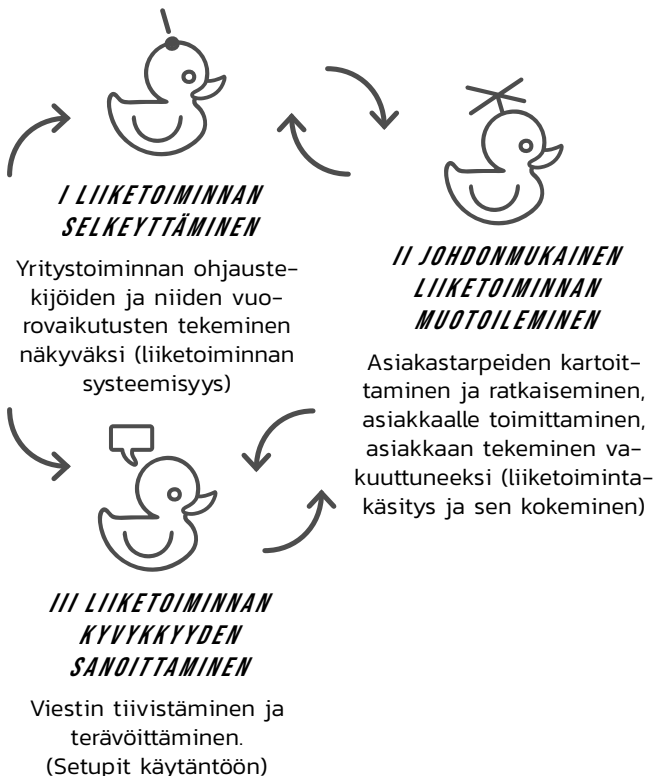
**KIIREISET
HYPPÄÄVÄT SUORAAN
ANKKAMEMOON
SIVULLE → 18**

TARVE tälle oppaalle on koota markkinoiden, myynnin, markkinoinnin ja tuotteiden perustiedot sekä selkeyttää ja sanoittaa yrityksen ydinviesti — jotta meille ei kävisi kuten Ankalle.

Liiketoimintasuunnitelma, joka perustuu hajanaisiin tai kuvitteellisiin laskelmiin, on vaikea perustella ja muokata ilman selkeää sisäistä logiikkaa. Johdonmukaisuus hajoaa ja suunnitelma osoittautuu hyvin nopeasti vaikeasti ymmärrettäväksi.

TAVOITTEENA ON liiketoiminnan selkeyttäminen (I) ja johdonmukainen liiketoimintamuotoilu (II), jotta yrityksestä voidaan viestiä sidosryhmille selkeästi ja ytimekkäästi (III).

OPPAAN TAVOITTEET



KIRJASSA ESITELLÄÄN 9 ANKKAMEMON KYSYMYSTÄ keskustelun ja ideoinnin rajaamiseksi - kysymyksiin vastaaminen on edellytys toimivan ja kehittämiskelpoisen liiketoimintaratkaisun löytämiseksi!

Ankkamemo on ollut käytössä yli tuhannella liiketoimintaansa kehittäneellä ja käynyt läpi 20 vuoden aikatestin.

Liiketoiminnan muotoilu on muuttunut 2000-luvulla enemmän kuin markkinoinnin ja myynnin perusteet, vaikka median monikanavaisuus on laajentunut ja viestintäpalautteen saaminen on viimevuosina uudistunut lähes kokonaan. Saatavan datamäärän ja käsittelyn mahdollisuudet ovat suorastaan räjähtäneet. Tekoäly muokkaa mediakanavaa ja datan käsittelyä, siinä kaikki.

Olisit voinut keksiä ankkamemon kysymykset itsekin, mutta nyt ne on koottu ja testattu kokemuksien myötä sinulle valmiiksi. Niiden keskinäiset vuorovaikutusuhteet ovat heti hyödynnettävässä muodossa setupeissa, yritysviestinnässä, myynnissä ja tuotesuunnittelussa ja -muotoilussa.

ANKKAMEMO OPASTAA ja auttaa löytämään liiketoimintaa, muotoilemalla keskenään loogisia vastauksia liiketoiminnan muotoilemisen, kehittämisen ja ideoimisen kannalta hyödyllisiin kysymyksiin.

Ankkamemo on yksinkertainen ja nopea kysymyspatteristo liiketoiminnan jäsentämiseksi. Huomio on eri toimintojen keskinäisessä vuorovaikutuksessa. Yksityiskohtiin ei takerruta, mutta niihin voi tarpeen mukaan porautua syvemmälle. Tämä auttaa sinua hahmotamaan kokonaiskuvaa.

Kysymykset on jaettu kokonaisuuksiin, jotka käsittelevät sitä, mitä jokainen haluaa tietää liiketoiminnastasi, millä markkinoilla se toimii, mitä asiakkaasi odottavat yritykseltäsi ja sen tuoteratkaisuilta sekä miten tiivistetään liiketoimintaviesti, setupit ja "pitseri".

Ankka-opastyökirja on kirjoitettu niin, että siinä ei käytetä turhaa ammattijargonia eikä vaikeita, hankalasti ymmärrettäviä sivistyssanoja.

JOHDONMUKAINEN LIIKETOIMINTAMUOTOILU, tuotteet, markkinointi ja myynti auttavat asiakkaiden lisäksi kaikkia muitakin sidosryhmiä ymmärtämään yrityksen ydinviestiä. Viestinnän vakuuttavuus kasvaa merkittävästi, kun asiakas, tavarantoimittaja tai päämies ymmärtävät heti, mistä liiketoiminnassa ja sen tuoteratkaisuissa ja toimintatavoissa on kysymys ja saa selkeitä vastauksia muihinkin kysymyksiinsä.

Asiantunteva ja luotettava markkinoinnin suunnittelija ja konsultti edellyttävät, että yrityksen perusasetukset ovat kunnossa voidakseen tavoitella lupaamiaan liidejä ja myynnin kasvutavoitelukuja.

Rahoittaja, julkisen tuen myöntäjä, liiketoiminnan yhteistyökumppanit ja sijoittajat odottavat liiketoiminnan olevan yhtenäistä, johdonmukaista ja sisäisesti loogista. Se vähentää riskintuntemuksia.

ANKKA SELKEYTTÄÄ LIIKETOIMINNAN RAKENNETTA, jota on vaiva-
ton ylläpitää ja uudistaa jatkuvassa muutoksessa. Ankkamemon
tavoitteena on nostaa pohdittavaksi ja keskusteltavaksi liiketoi-
mintamuotoilun keskeiset teemat.

Kilpailu on aina kovaa, kun yrityksen mahdollisuudet ja tavoite-
asettelu kulkevat käsikädessä. Sillä yrityksissä ja ammatinhar-
joittajilla on aina joko enemmän potentiaalia kuin sitä voidaan
hyödyntää tai markkinat asettavat kovempia vaatimuksia, kuin
mihin liiketoiminta tai osaaminen kykenee.

Onnistuneet markkinointi, myynti ja tuoteratkaisut tukeutuvat
kunnossa oleviin liiketoiminnan perusasetuksiin, eli setupeihin.
Hyvin tehty pohjatyö antaa vahvan tuen myynnin kasvatta-
miseen ja uusien tuotteiden lanseeraamiseen sekä uuden tai
uudistuvan liiketoiminnan käynnistämiseen.

Taustatyötä ohjaamalla Ankkamemo auttaa, yrityksen setupien
suunnittelua ja jäsentelyä.

ANKKA AUTTAA SANOITTAMAAN yrityksen asiakasodotuksiin,
markkinoihin, tuotevalikoimaan kytkeytyvää osaamista ja ydin-
toimintoja. Yrityksen osaamisen sanoittaminen on arvokas kil-
pailutekijä. Sijoittuminen kilpailuille markkinoille ja sen onnis-
tumisen, näkemyksellisyyden ja merkityksellisyyden kertominen
on kaikille sidosryhmille arvokasta. Aikaa kannattaakin käyttää
sisältöön, sillä Ankkamemo tarjoa perusrakenteen sekä miten
sitä hyödynnetään ja sovelletaan eri yhteyksissä.

TULOXSIA SAAT pohdittuasi ensin Ankkamemon kysymyksiä ja
löydettyäsi niistä jokaiseen vastukset →

- Sinulla on omasta näkemyksestäsi ja asiantuntemuksestasi
jäsennelty malli. - Liiketoiminnan systeemisyyys on tullut
näkyväksi ja käytössäsi on osaamisestasi jäsennelty joh-
donmukainen liiketoimintaratkaisu.
- Ymmärrät selkeästi, mitä myyt, kenelle ja miksi. Tuet liiketoi-
mintasi kasvua ja päivittäistä tekemistäsi. Tunnistat tarvit-
tavan osaamisen ja resurssit, joiden avulla voit suunnata ja
ohjata liiketoimintaasi johdonmukaisesti
- Tuotat tuoteratkaisujesi ja asiakasodotusten mukaisia myyn-
tivistin luonnoksia, myynnin ja markkinoinnin suunnittelua
varten.
- Viet käytäntöön kampanjoiden ja liidihoukuttimien suunnitelmat

Ankkamemo auttaa sanoittamaan markkinoihin, tuotevalikoimaan ja asiakasodotuksiin liittyvää yrityksen osaamista.

Kilpailu markkinoilla on kovaa ja yrityksen osaaminen on arvokas kilpailutekijä. Markkinoille sijoittumisesta, näkemyksellisyydestä ja merkityksellisyydestä kertovan kyvykkyyden arvo kasvaa koko ajan.

Oppaan tavoitteena on liiketoiminnan selkeyttäminen, johdonmukainen muotoileminen ja kyvykkyyden sanoittaminen.

Ankkamemo jäsentää liiketoimintaa niin, että kysyntä ja markkinat, asiakasodotukset ja tuoteratkaisut muodostavat johdonmukaisen kokonaisuuden. Ankkamemon 9 kysymystä kokoavat keskeiset aiheet yhdeksi kokonaisuudeksi ja nostavat esiin liiketoiminnan perusasetukset ja niiden keskinäiset vaikutukset.

Malli on ollut kirjoittajan käytössä yli 20 vuotta, selvinnyt aikatestistä ja toiminut eri toimialoilla sekä aloittavissa että jo toimivissa yrityksissä.

Tekoäly muokkaa kehittämistyötä, mutta luovatyö on tehtävä itse – niin kauan kun AI:n resurssit energian ja fyysikaalisten ominaisuuksien vuoksi ovat rajallisia.

Tämä opas on tehty työskentelelyyn. Omat muistiinpanot jäsentävät ja auttavat hahmottamaan kokonaisuuden ja pitämään liiketoiminnan suunnan johdonmukaisena.

Ankkamemo™ | Duck Memo™



ankka

ANKKAMEMO
— TAUSTATYÖT
LIIKETOIMINNAN
MUOTOILEMISEKSI

1. PAINOS

ISBN 978-952-80-5332-3

©2026 VESA TAMMINEN-LARMI



WWW.LIIKETOIMINTAMUOTOILUA.FI