



PORIN ÄSSÄT

Strategia 2022-2027



PORIN ÄSSÄT RY

Juniori- ja harrastetoiminta

- Juniorijoukkueet Patajunnuliigasta U18-joukkueeseen saakka
- Tyttökiekko
- Harrastekiekko
- Luistelukoulu

HC ÄSSÄT PORI OY

Urheilutoiminta

- Miesten liigajoukkue
- U20 SM-joukkue

Kaupallinen toiminta

- Kumppanuudet
- Markkinointi
- Lipunmyynti

Ravintola- ja tapahtumat toiminta

- Areena
- Ravintola Patasydän
- Shots Jokiranta
- Yritystapahtumat

YHTEISÖ

Yhteisötoiminta

- Yhteistyökumppanit
- Kannattajat

ÄSSIEN VAIKUTUSALUE



81 000 someseuraajaa



4,3 miljoonaa tv-katsojaa



120 000 katsojaa kotiotteluissa



1250 lisenssipelaajaa ja 5 sateenvarjoseuraa



600 yhteistyökumppaniyritystä



60 työntekijää ja 200 kausityöntekijää



Porin seudulla 130 000 asukasta



40 000 ravintola-asiakasta ja 15 000 tapahtumakävijää

TOIMINTAYMPÄRISTÖN MUUTOSVOIMAT

Kuluttajakäyttäytymisen muutos

- Taistelu vapaa-ajasta kiihtyy
- Lasten ja nuorten liikkuminen vähentynyt
- Kiinnostus siirtyy muuhun kuin urheiluun
- Uudet digitaaliset kanavat valtaavat nopeasti alaa
- Inflaatio/rahan käyttö, suhdannevaihtelut

Alueen elinvoiman kehitys

- Porin seutu vahvasti muuttotappioaluetta
- Uusia yrityksiä tarvitaan tuomaan uusia työpaikkoja
- Opiskelijoiden määrä kasvanut, erityisesti ulkomailta halutaan lisää osaajia
- Etätöiden suosio kasvaa, Porin seutu on vahvaa vapaa-ajan asuntoaluetta

Vastuullisuus toiminnassa kasvaa

- Päätöksenteossa kestävä kehitys suuremmassa asemassa
- Turvallisuus noussut keskiöön maailmanpoliittisen tilanteen ja koronapandemian takia
- Taloudellinen läpinäkyvyys/avoimuus kasvattanut suosiota

Kilpailu työmarkkinoilla kiihtyy

- Haastavuus löytää ja sitouttaa osaajia kasvaa
- Liigan kilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla heikentynyt
- Uutta osaamista tarvitaan koko ajan (mm. digitaalinen kehitys)

PATASYDÄN SYKKII YHDESSÄ

Missio

**Yhteisöllisyyden
lisääminen ja
hyvinvoinnin
kasvattaminen**

Toimintaa ohjaavat arvot

Intohimo kehittää
ja kehittyä

Välittäminen
yhteisestä
menestyksestä

Urheilullisuus on tie
menestykseen

Luottamus ansaitaan
tekojen kautta



PATAVALA 2027

VISIO – PATAVALA 2027

HC Ässät Pori Oy

Top 8

sijoitus vakiinnutettu

8,0 milj. €

liikevaihto

2,5 milj. €

pelaajabudjetti

15

isoa tapahtumaa vuodessa

Yhteisö

160 000

Asiakaskontaktia/vuosi

80

asiakastyytyväisyys (NPS)

> 100 000

somes seuraajamäärä

650

yhteistyökumppania

Porin Ässät Ry

1300

pelipassia

200 pelaajaa

Patajunnuliigassa

1 tai enemmän

Jokaisessa nuorisomaajoukkueessa

33%

Omia kasvatteja
Liigajoukkueesta

PATAVALAN KULMAKIVET

1

**Urheilullinen
menestys**

2

**Taloudellinen
kannattavuus**

3

**Tapahtuma-
liiketoiminnan
kehittäminen**

4

**Vastuullisuuden
lisääminen**

URHEILUTOIMINNAN PATAVALAT

Tavoitteet

Merkityksellisuuden kasvattaminen

Yhteisön kasvattaminen

Omavaraisuuden kasvattaminen

Datan ja digitaalisuuden tehokas hyödyntäminen

Innovatiivisen johtamisen edelläkävijyys

Toimenpiteet

- Päätoimiset lajivalmentajat
- Ulkoinen kouluyhteistyö
- Yhteiskuntavastuu-ohjelman luominen

- Harrastajamäärän kasvattaminen
- Satakunnan alueen valmentajien ja ohjaajien määrän kasvattaminen
- Ässäläisten ammattipelaajien määrän kasvattaminen

- Omien kasvattien määrien kasvattaminen pääjuniori-ikäluokissa ja Liiga-joukkueessa
- NHL-korvausten määrän lisääminen
- Ässäläisten osuuden lisääminen seuran sekä suomalaisen jääkiekon avainpaikoilla

- Peliä kehitetään tiedolla johtaen
- Pelaajakehityksessä ja -rekrytoinnissa
- Hyödynnetään datan kautta saatua tietoa

- Sisäisen johtajuuskoulutusohjelman luominen
- Autoritäärisestä johtamisesta valmentavaan johtamiseen
- Kontrolloidusta kehittämisestä itseohjautuvaksi urheilijaksi

Tavoitetilanne vuonna 2027

- Palkallisten valmentajien määrää lisätty merkittävästi.
- Koulujen kanssa akatemiatoiminta käynnissä
- Selvä ohjelma käynnissä jolla ehkäistään syrjäytymistä ja kiusaamista

- Harrastajamäärä kasvanut +5%
- Ohjaaja- ja valmentajamäärä kasvanut +10%
- 30 ässäläistä ammattipelaajaa top 6 sarjoissa

- Pääikäluokissa +10% ja vähintään 1/3 osa Liiga-joukkueesta omia kasvatteja
- NHL-korvausten keskiarvo 240 000€/kausi
- Edustaja SJL-hallituksessa+valtuustossa sekä Liigan hallituksessa

- Yksinkertaiset mittarit luotuna, miten Ässät pelaa, lähtee junioritasolta asti
- Luotuna mittarit joukkueen kokoamiseen

- Valmennuspäälliköiden / valmennusryhmien sisäinen koulutusohjelma toiminnassa
- Avainhenkilöillä omat henkilökohtaiset koulutuspolut luotuna
- Valmennustiimeillä selkeät vastuut ja valtuudet luotuna

YHTEISÖTOIMINNAN PATAVALAT

Tavoitteet

Vakaa taloudellinen kannattavuus

Yhteisön kasvattaminen

Jatkuva mittarointi

Datan aktiivinen kerääminen

Organisaation osaamisen kasvattaminen

Toimenpiteet

- Päätoimiset lajivalmentajat
- Ulkoinen kouluyhteistyö
- Yhteiskuntavastuu-ohjelman luominen

- Palvelutarjonnan jatkuva kehittäminen
- Nykyaikaisten myynnin ja markkinoinnin teknologioiden käyttöönotto
- Digitalisaation täysimittainen käyttöönotto myynnin rajapinnoissa
- Asiakasryhmien segmentointi ja palveluiden erilaistaminen

- Luodaan jatkuvat asiakastytyväisyyden toimintatapa eri asiakasryhmille
- Työhyvinvoinnin mittarointi jatkuvaksi toimenpiteeksi

- Käyttöön otetaan nykyaikaiset teknologiat portaittain
- Lisätään organisaation osaamista datan hallintaan
- Luodaan selvät toimintatavat eri kanavien datan hyödyntämiseen

- Työntekijöille luodaan selvät osaamiskriteeristöt
- Jokaiselle työntekijälle henkilökohtaiset palaute- ja kehityskeskustelut
- Käynnistetään sisäiset koulutukset koko organisaation tasolla

Tavoitetilanne vuonna 2027

- Kausien tulos on taloudellisesti positiivinen
- Liikevaihto kasvanut tasaisesti

- Myynnissä ja markkinoinnissa on käytössä nykyaikaiset teknologiset työkalut
- Digitaaliset mahdollisuudet ovat monipuolisesti otettu käyttöön
- Asiakasryhmät on segmentoitu ja jokaisella ryhmällä on toimintatapa

- Käytössä on nykyaikainen asiakastytyväisyys työkalu
- Kyselyt toteutetaan jatkuvasti ja ovat automatisoituja
- Henkilöstön tyytyväisyyttä mitataan aktiivisesti
- Henkilöstön kanssa käydään kyselyjen tuloksia läpi ja palautekeskusteluja pidetään

- Käytössä on laajamittaisesti nykyaikaiset teknologiat datan hallintaan
- Organisaation osaaminen datan hyödyntämiseen on korkealla tasolla
- Eri dataa pystytään yhdistämään ja hyödyntämään laajamittaisesti

- On luotu selkeä organisaatiokaavio, jossa osaamiskriteeristöt
- Jokaisella työntekijällä on henkilökohtainen suunnitelma, jota seurataan kehityskeskusteluissa
- Järjestetään aktiivisesti koulutuksia organisaatiolle

RAVINTOLA- JA TAPAHTUMATOIMINNAN PATAVALAT

Tavoitteet

Ravintola- ja tapahtumaliikevaihdon kasvattaminen

Tapahtumien lisääminen

Ottelutapahtuman elävöittäminen

Areenan palveluiden monipuolistaminen

Tuotteiden ja palveluiden laatu sekä määrä

Toimenpiteet

- Sitoutetaan avainhenkilöitä ja tehdään uusia rekrytointeja. Panostetaan työhyvinvointiin ja työssä jaksamiseen.
- Kehitetään henkilöstön osaamista.
- Shots Jokirannan kehittäminen.
- Uusien liiketoimintamahdollisuuksien kartoittaminen.

- Sitoudutaan Areenan kehittämiseen yhdessä Porin kaupungin kanssa.
- Luodaan selkeät toimintamallit tapahtumatoiminnan järjestämiseen.
- Laadukas tekeminen tapahtumissa.

- Otteluiden laajempi teemoittaminen ja suunnitelmallisuus
- Areenan tekniikan kehittäminen.
- Tapahtuman suunnitteleminen yhdessä yhteisön kanssa.

- Areenan tuotteiden ja palveluiden laadun jatkuva parantaminen
- Suunnittelu ja kehitys yhdessä kumppaneiden sekä asiakkaiden kanssa.
- Hankinnoissa keskitytään etenkin monikäyttöisyyteen.

- Luodaan selvä laadullinen mittaristo toiminnalle.
- Analysoidaan asiakkaiden tarpeita ja vastataan niihin.
- Solmitaan yhteistyösopimuksia kumppaneiden kanssa, jotka pystyvät edistämään kehitystä.

Tavoitetilanne vuonna 2027

- Tyytyväinen ja sitoutunut henkilökunta.
- Luotettava ja tunnettu tapahtumajärjestäjä
- Satakunnan aktiivisin tapahtumajärjestäjä.

- Isomäki Areena tunnetaan valtakunnallisesti tapahtumatalona.
- Suurien tapahtumien määrä yli 15 tapahtumaa vuodessa.
- Pieniä ja keskisuuria tapahtumia yli 50 vuodessa.
- Yhtiön palveluksessa työskentelee tuottaja.

- Areenalla on käytössä nykyaikainen äänentoistojärjestelmä sekä mediakuutio.
- Ottelutapahtuma on viihtyisä ja huomioi asiakkaiden mieltymyksiä.

- Areenan palvelut ja tuotteet vastaavat yleisiä laatustandardeja ja tarjoavat puitteet erilaisten tapahtumien järjestämiseen.
- Areenalla on käytössä tarvittavat digitaaliset alustat asiakaskokemuksen tueksi.
- Palveluissa ja tuotteissa on huomioitu ekologisuus.

- Isomäki Areena tarjoaa monipuolisesti erilaisia palveluita eri kohderyhmille.
- Tuotteet ja palvelut ovat laadultaan vähintään kiitettäviä.
- Luotu mittaristo tuottaa palautetta, joka auttaa kehittämään toimintaa.