



# Strategia 2021-2024

”Tikkurilan Judokat - monipuolinen menestyjä”



# Strategia 2021-2024

1) Visio / identiteetti:

Olemme Suomen monipuolisin judoseura  
"Monipuolinen menestyjä"

2) Arvomme:

Vastuullinen

Laadukas

Edelläkävijä

3) Toimintamuodot:

Kurssit ja harjoitukset

Kilpailut

Leirit

Koulutus

"Palvelutoiminta" =matalan  
kynnyksen toiminta ja  
lajiyhteistyö markkinointi- ja  
jäsenhankintamielessä

Tapahtumat

Yhteistyö yhteistyökumppaniemme verkostossa

4) Menestystekijät / "kulmakivet":

Kilpailemisen edistäminen

Viestinnän  
kehittäminen

Ohjaajien ja valmentajien  
rekrytointi ja tukeminen

Vanhemmat  
voimavarana

# 1) Visio / identiteetti:

Olemme Suomen monipuolisin judoseura  
"Monipuolinen menestyjä"

- Haluamme, että strategian teema / visio kuvaa keskeisiä arvojamme uudesta näkökulmasta. Se kuvaa ainakin kunnianhimoisuutta, laatuajattelua ja monipuolisuutta.
- Identiteettimme on ollut jo pitkään olla monipuolinen toimija judossa. Korvaamme vanhentuneen markkinointisloganin "Judon tavaratalo" uudella nimityksellä "**Judon yleisseura**"
- Keskeinen identiteettimme säilyy muuttumattomana

## 2) Arvomme (1/3)

Vastuullinen

- Toimimme vastuullisesti ja sitoudumme noudattamaan toiminnassamme hyvää hallintotapaa sekä suomalaisen urheilun arvoja ja eettisiä periaatteita
  - Läpinäkyvästi, taloudellisesti, syrjimättä, puhtaasti
- **Yhdenvertaisuus**
  - Kaikille on pyrittävä tarjoamaan yhtäläinen mahdollisuus harrastaa judoa ja menestyä
  - Arvostamme kaikkia judon harrastamisen muotoja

## 2) Arvomme (2/3)

Laadukas

- **Erinomaisuus**

- Keskinäinen ei riitä, vaan pyrimme kohtuullisuuden rajoissa erinomaisuuteen

- **Ammattimaisuus**

- Judoseura voi toimia mielestämme ammattimaisesti. Ammattimaisuus muun muassa hallinnossa, varainhankinnassa, viestinnässä, valmennuksessa...

- **Tarjonta**

- Vastaamme judon harrastajien kysyntään ja toteutamme toiminnan laadukkaasti ja riittävän monipuolisesti

- **”Tiksiläisyys”**

- Vaalimme seurayhteisön synnyttämää yhteisöllisyyttä ja seuraidentiteettiä



## 2) Arvomme (3/3)

Edelläkävijä

- **Monipuolinen**

- Olemme harvoja ”judon yleisseuroja” Suomessa

- **Uudistuva**

- Emme kiinnity ainoastaan vahvoihin perinteisiimme: ”Vierivä kivi ei sammaloidu”

- **Rohkea**

- Kokeilemme uusia juttuja ja haluamme tietoisesti olla suunnannäyttäjät suomalaisessa judossa

- **”Think big”**

- Harva asia on mahdotonta, jos on riittävästi tahtoa ja oikea suunta



# 3) Toimintamuodot:

Harjoitukset

Kilpailut

Leirit

Koulutus

"Palvelutoiminta" =matalan  
kynnyksen toiminta ja  
lajiyhteistyö markkinointi- ja  
jäsenhankintamielessä

Tapahtumat

Yhteistyö yhteistyökumppaniemme verkostossa

- Seura- ja muu yhteistyö kaikilla osa-alueilla!

# 4) Menestystekijät / ”kulmakivet”:

Kilpailemisen edistäminen

- **Kotisalikisojen merkitys (Tiksi Cup)**
  - Matalimman kynnyksen kisa
  - ”Enemmän irti” yhteistyöllä lähialueen seurojen kanssa järjestämisessä
- **Kilpailemisesta osa harjoittelua ja yhteinen juttu**
  - Ryhmäkohtaisesti kisoihin ohjaajan johdolla ja vanhemmat tukijoukoiksi.
  - Valmistaudutaan kilpailuihin ensikertalaisten kanssa jo harjoituksissa
  - Kilpailemiseen osallistumisen monien muotojen esille tuonti (katsoja, tuomari, kata...)
- **Viestintä kilpailuista / kilpailu näkyväksi omassa viestinnässä**
- **Mittarit:**
  - Tiksi Cup –osallistujat, kilpailuihin osallistujat ja kilpailumenestys



# 4) Menestystekijät / ”kulmakivet”:

Viestinnän  
kehittäminen

- **Sisäinen viestintä ryhmätasolle**
  - Ohjaajien rooli harrastajien ensisijaisena kontaktina seuraan. Sähköiset työkalut käyttöön ryhmätasolla
- **Nettisivut ovat ”viestinnällinen koti”**
  - Ryhmistä ja toiminnasta viestiminen selkeämmäksi nettisivuilla. Tarjonta on nähtävä kertasilmäyksellä. Judokan polku seurassamme tulisi olla erotettavissa siellä.
  - Tiedon oltava mahdollisimman ajantasaista
  - Verkkoviestinnän etiketti, ”sivujen siisteys”
- **Perinteisten viestintäkanavien merkitys**
  - Seuran pitää näkyä myös fyysisesti
  - Otetaan huomioon kaikki kohderyhmämme
- **Rohkea toiminnasta kertominen!**
- **Mittarit:**
  - Sometavoittavuus, sivulataukset, uusien harrastajien määrä, harrastajien tyytyväisyys

# 4) Menestystekijät / ”kulmakivet”:

Ohjaajien ja valmentajien  
rekrytointi ja tukeminen

- **Ohjaajien proaktiivinen rekrytointi:**
  - Aktiivinen ohjaajahaku auki
  - Mukaan lähtö on usein kiinni kysymisestä
- **Taloudellinen tuki**
  - Kausimaksualennus tai rahallinen korvaus ohjaamisesta
  - Huomioidaan ohjaajaksi sitoutuneita esim. seuratuotteilla tasaisin väliajoin
  - Koulutusten kustantaminen ja muu tuki ”ohjaajan polulla”
- **Muu tuki**
  - Ohjaajan ei pidä joutua miettimään muuta, kuin oman ryhmänsä toimintaa
  - Läpinäkyvä ja tasapuolinen kohtelu ohjaajia kohtaan
- **Mittarit:**
  - Ohjaajien määrä tähtiseurastandardien mukainen, ohjaajat tyytyväisiä, pysyvät seurassa ja kehittävät itseään

# 4) Menestystekijät / ”kulmakivet”:

Vanhemmat  
voimavarana

- **Kohdennettu tarjonta vanhemmille**
  - Lasten ja nuorten harjoitusten aikana vanhemmille järjestettävä toiminta toisen ohjaajan toimesta. Voi olla muitakin kuin judoa!
  - Tiksi Cuppien yhteydessä vanhemmille kohdennettua toimintaa, vanhemmat vapaaehtoistehtäviin
- **Kohdennettu viestintä**
  - Selkokieliisyys vanhemmille viestinnässä, koska eivät usein itse judokoita!
  - Vanhempainvartit & WhatsApp-ryhmät jne., molemmin puoleinen viestintä ryhmän toiminnasta
- **Tapahtumat ja muu vapaaehtoistyö**
  - Ei loppujen lopuksi ole hankalaa saada vanhempia vapaaehtoishommiin kunhan kysyy. Moni haluaa osallistua lapsensa harrastukseen ja tulla mukaan laadukkaaseen toimintaan
- **Vanhempien verkosto**
  - Läheisempi suhde vanhempiin laajentaisi seuran verkostoa
- **Mittarit:**
  - Aikuisjäsenten määrä, vapaaehtoistyön määrä, vanhempien tyytyväisyys