

SWOT

Helsingin aikuisopiston vahvuudet

1. Organisaation rakenne ja toimintatavat
2. Asiakaspalvelu ja markkinointi
3. Infrastrukturi ja resurssit
4. Opetus ja opiskelijat
5. Arvot ja luottamus

Helsingin aikuisopiston heikkoudet

1. Taloudellinen tilanne ja resurssit
2. Markkinointi ja asiakkaat
3. Opettajat ja henkilöstö
4. Organisaation toimintakyky ja strategia
5. Erikoisosaaminen ja palvelut

Helsingin aikuisopiston uhat

1. Rahoitus ja resurssit
2. Asiakaskunta ja markkinointi
3. Henkilöstö ja osaaminen
4. Sosiaaliset ja kulttuuriset muutokset
5. Globaalit tekijät ja ulkoiset haasteet



Helsingin aikuisopiston mahdollisuudet

1. Asiakaskunta ja kohderyhmät
2. Markkinointi ja asiakasvetovoima
3. Organisaation kehitys ja resurssit
4. Opetustarjonta ja laatu
5. Yksityisyys ja taloudelliset näkökulmat



Helsingin aikuisopisto – mahdollisuudet toimintaympäristöön vaikuttamalla

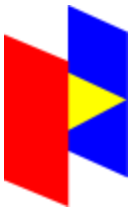
Yhteiskunnalliset muutokset ja vaikuttaminen:

- Osallistutaan keskusteluun opiston merkityksestä omistajaliittojen kanssa
- Kehitetään kursseja ja ohjelmia, jotka käsittelevät yhteiskunnallisia muutoksia ja edistävät keskustelua ja estävät segregaatiota.
- Tehdään aktiivista työtä yhteisöllisyyden ja yhdenvertaisuuden edistämiseksi.



Rahoituksen monipuolistaminen ja hallinta:

- Etsitään erilaisia rahoituslähteitä, kuten stipendejä, lahjoituksia ja yritysyhteistyötä.
- Priorisoidaan kustannustehokkaita ja suosittuja kursseja tukemaan muita.
- Kehitetään kestäviä rahoitusstrategioita ja luodaan ja seurataan talousarviota.
- Kehitetään yhteistyötä kaupungin kanssa ja etsitään mahdollisuuksia saada lisärahoitusta.
- Yritysyhteistyö - tarjotaan yrityksille koulutusohjelmia työntekijöiden työhyvinvoinnin edistämiseksi.
- Etsitään jatkuvasti uusia yhteistyökumppaneita yritysmaailmasta.



Helsingin aikuisopisto – mahdollisuudet sisäisiä prosesseja kehittäen

Tulevaisuuden henkilöstöstä huolehtiminen:

- Pyritään säilyttämään houkutteleva sijainti ja kehitetään rekrytointiohjelma uusien tuntiopettajien houkuttelemiseksi.
- Tarjotaan etuuksia ja kannustimia osaavalle henkilöstölle.
- Henkilöstön kehittäminen - tarjotaan lisäkoulutusta ja hyvinvointiohjelmaa henkilöstölle.
- Motivoidaan ja sitoutetaan henkilöstö, sillä tyytyväiset työntekijät voivat luoda paremman asiakaskokemuksen.

Teknologian hyödyntäminen:

- Tutkitaan tekoälyn mahdollisuuksia oppimismateriaalien kehittämisessä ja asiakaspalvelussa.
- Luodaan fyysisen ja virtuaalisen läsnäolon yhdistävä strategia (phygital).
- Laajennetaan verkkokurssien tarjontaa ja hyödynnetään etäopetuksen mahdollisuuksia.
- Kehitetään teknologisia ratkaisuja, jotka tekevät oppimisesta houkuttelevampaa ja helpompaa.



Asiakaskunnan uudistaminen:

- Kehitetään ohjelmia ja kursseja, jotka vastaavat seniorien tarpeisiin ja kiinnostuksiin.
- Tarjotaan joustavia aikatauluja ja erilaisia oppimismahdollisuuksia, jotka sopivat seniorien elämäntilanteisiin.
- Tarjotaan terveys- ja hyvinvointiohjelmaa (anti-aging), jotka keskittyvät ikääntymisen hidastamiseen ja hyvään elämänlaatuun.
- Markkinoidaan näitä ohjelmia erityisesti ikääntyville asiakkaille ja käytetään kohdennettua markkinointia eri ikäryhmille.
- Kehitetään nuorille suunnattuja kursseja ja aktiviteetteja, jotka ovat heille kiinnostavia ja hyödyllisiä.
- Hyödynnetään teknologiaa ja verkkokursseja, jotka sopivat nuorten digitaaliseen elämäntapaan.
- Hyödynnetään sosiaalista mediaa ja muita markkinointikanavia laajemman asiakaskunnan tavoittamiseksi.
- Pidetään huolta hyvästä maineestamme ja asiakaspalautteiden keräämisestä.
- Tarjotaan joustavia aikatauluja ja houkuttelevia tapahtumia.
- Laajennetaan kielten opetuksen tarjontaa entisestään.
- Hyödynnetään tyytyväisten asiakkaiden suosituksia ja arvostelua markkinoinnissamme.
- Kehitetään kahvila toimintaa tarjoamalla asiakkaille laadukkaita juomia ja herkuja.

Kilpailu ja laadukas palvelu:

- Etsitään tapoja erottua kilpailijoista tarjoamalla laadukasta opetusta ja ainutlaatuisia palveluita.
- Panostetaan asiakastytyväisyyteen ja henkilökohtaiseen vuorovaikutukseen.
- Tarjotaan kilpailukykyistä hintaa, mutta ei tingitä laadusta.
- Selvitetään tarkkaan, mitä asiakkaat arvostavat ja tarjotaan sitä.
- Ollaan edelläkävijä muutosten toteuttamisessa ja säilytetään kilpailuetu tuotekehityksellä.