



# STRATEGIA

2025-2027

# TAVOITTEEMME ON HYVÄN LOPULLINEN VOITTO – HYVÄN PUOLESTA KANNATTAA AINA TAISTELLA

## SUUNNANNÄYTTÄJÄ

- Määritetään toimialan suunta ja toimitaan pohjoisen karuihin oloihin suunniteltujen vaatteiden ja varusteiden auktoriteettina
- Varustelekasta otetaan mallia kansainvälisesti
- Uskalletaan ottaa riskejä

## KANSAINVÄLISESTI TUNNETTU

- Varusteleka-brändi tunnetaan kansainvälisesti
- Luodaan vaurautta Suomeen: Myydään ulkomaille enemmän kuin mitä me sieltä tuodaan

## HYVÄ JA KANNATTAVA FIRMA

- Varmistetaan, että firma on vakaalla pohjalla – vahva kassa ja 10 % käyttökattavuus
- Kehitytään työntekijöinä, ollaan ylpeitä saavutuksistamme ja meillä on töissä hauskaa
- Nollataan Varustelekan ympäristövaikutukset

# ARVOT JA PERUSTAISTELUMENETELMÄT

## TARTU ROHKEASTI TOIMEEN

- Ole rohkea ja tee aloite
- Auta asiakasta, työkaveria tai yhteistyökumppania onnistumaan

## TEE NIIN, ETTÄ VOIT OLLA YLPEÄ

- Pyri ylittämään asiakkaiden, työkavereiden ja yhteistyökumppanien odotukset
- Tee asiat niin hyvin, että palat halusta kertoa saavutuksistasi

## OLE AITO JA JAA TIETOA

- Kerro avoimesti niin hyvistä kuin huonoistakin kokemuksista
- Näytä esimerkkiä asiakkaille, työkavereille ja yhteistyökumppaneille

## OLET VASTUUSSA!

Meillä kaikilla on 100 % vastuu toimia arvojemme mukaisesti, pitää huolta itsestä, omasta asenteesta sekä käyttäytymisestä



**TEHTÄVÄMME ON AUTTAA HYVÄ VOITTOON**

**VARUSTA HYVIKSET  
MAHDOLLISIMMAN  
HYVÄLLÄ GEARILLA**

**PIDÄ HAUSKAA TÖISSÄ**

**AUTA ASIAKASTA  
ONNISTUMAAN**

**OPEROI AVOIMESTI JA  
KESTÄVÄLLÄ TAVALLA**

# MYYNIN KOHTEET

## HIGH VALUE TARGET

Aktiivinen henkilö, joka käyttää merkittävän osan ajastaan ja resursseistaan sotilaallisiin toimintoihin joko työn tai harrastusten kautta. Tämä henkilö etsii aina suorituskykyisintä vaatetusta ja gearia.

Tähän ryhmään kuuluvat ammattilaiset, kovaa harjoittelevat reserviläiset ja preppaavat siviilit – nämä vaativat ammattilaiset ja käytännön osaajat ovat ne, joille suunnittelemme tuotteemme ja kokoamme valikoimamme.

## COMMERCIAL TARGET

Henkilö, joka on kiinnostunut HVT-henkisestä sisällöstä. Hän haluaa tuntea kuuluvansa tähän yhteisöön, vaikka ei itse kävisikään usein radalla tai osallistuisi reserviläistoimintaan tai vastaavaan. Hän arvostaa ja himoitsee laadukkaita varusteita, jotka HVT-ryhmä on testannut ja hyväksinyt.

Commercial Targetiin kuuluvat kohdataan päryttävällä sisällöllä ja HVT:lle suunniteltu valikoima ja tuotteet ylittävät kohderyhmän odotukset.

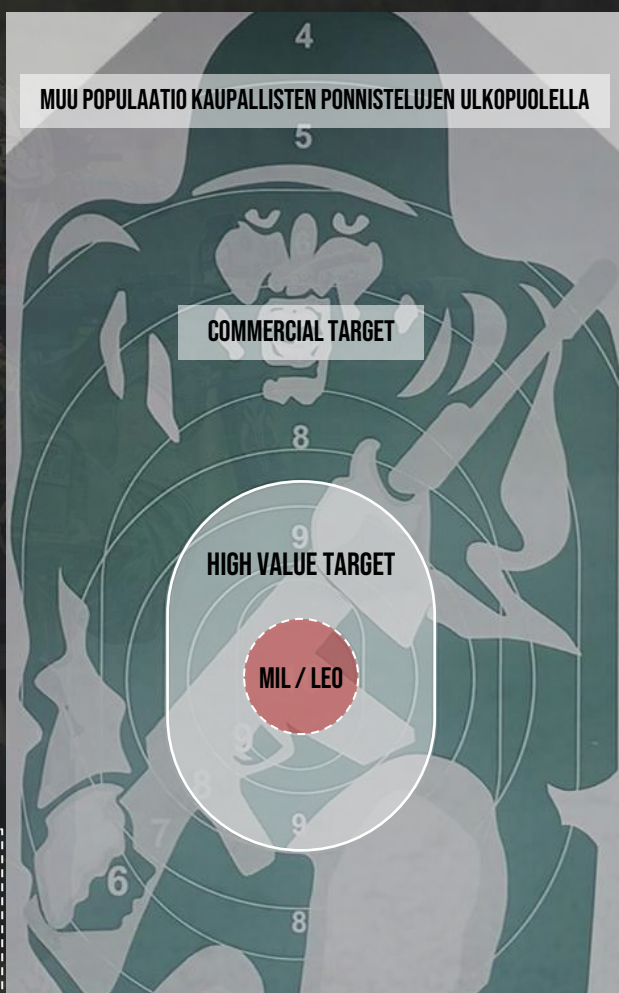
### HVT- JA KAUPALLISTEN TARGETTIEN MÄÄRÄT ERI MARKKINOILLA



48 MILLION



8 MILLION



# VARUSTELEKA-BRÄNDI



**OLE AITO**

**OLE LUOTETTAVA**

**OLEMME KAPINALLISIA JA  
VARUSTAMME HYVIKSET  
POHJOLASSA TAOTULLA GEARILLA**

**PIDÄ HAUSKAA**

**PYSY KAPINALLISENA**

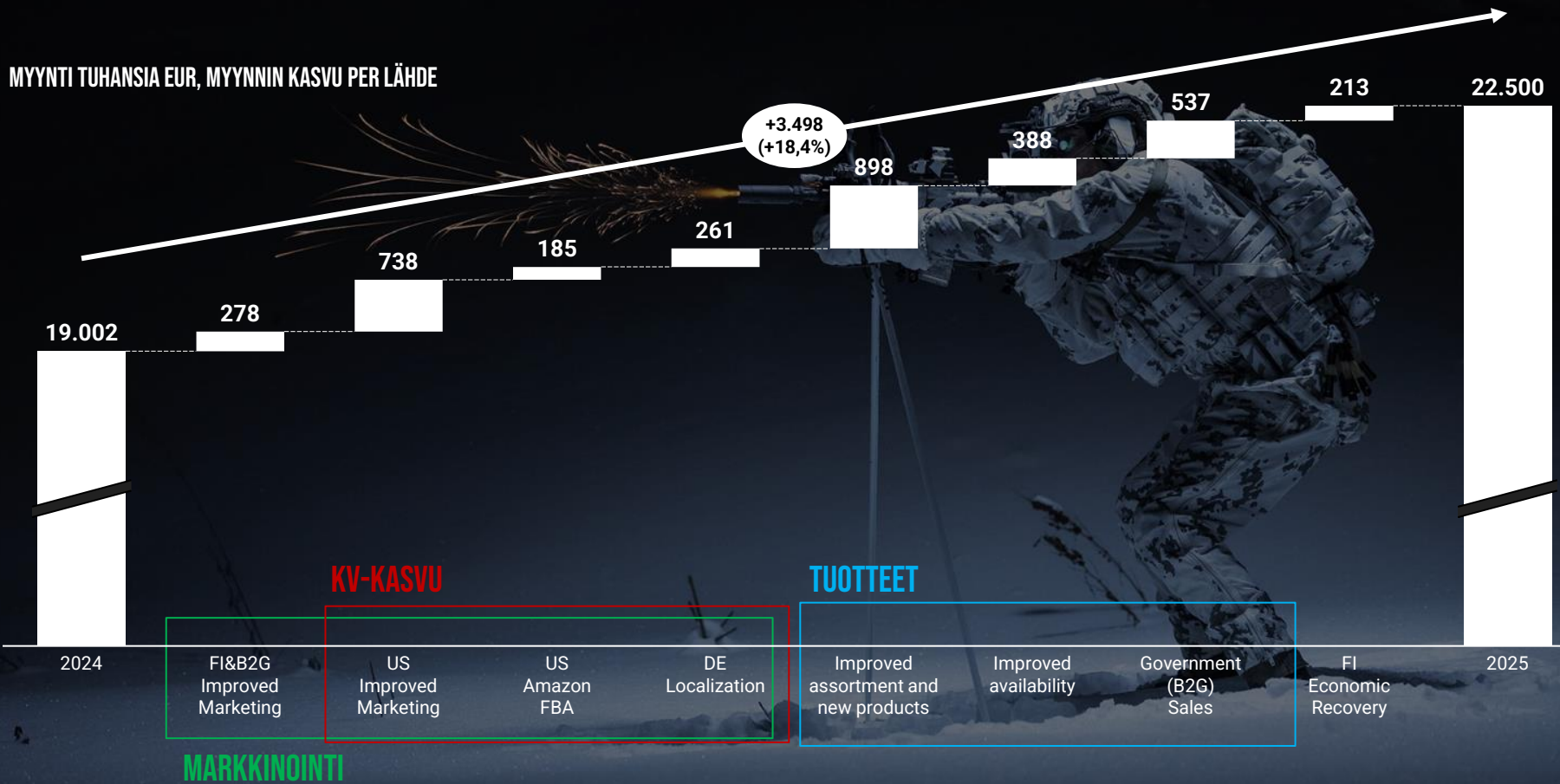
# VARUSTELEKAN TUOTTEET JA VALIKOIMA

- SUUNNITELTU HIGH-VALUE TARGETILLE
- VARUSTELEKA-BRÄNDIN TUOTTEET OVAT YKKÖSPRIO
- LAATU, TOIMIVUUS JA YKSINKERTAISUUS
- KURATOITU JA TESTATTU VALIKOIMA, JOHON VOI LUOTTAA
- LESS IS MORE: EI AUKKOJA TAI PÄÄLLEKKÄISYYKSIÄ VALIKOIMASSA



# KASVUKÄPPYRÄ VUODELLE 2025

MYYNNTI TUHANSIA EUR, MYNNIN KASVU PER LÄHDE

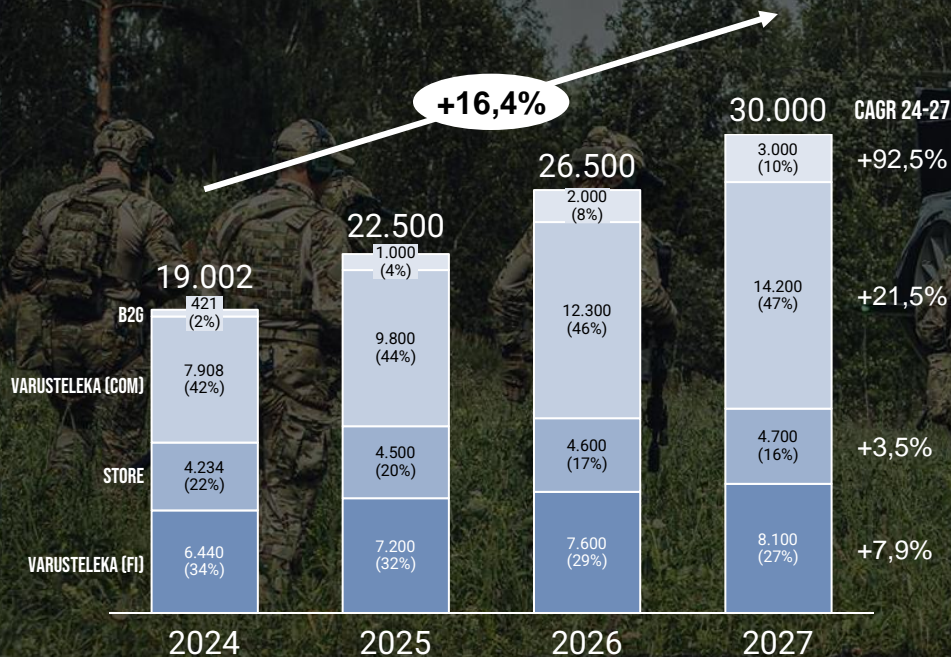




# TALOUDELLISET TAVOITTEET KAUELLE 2025-2027

## MYYNNTI PER KANAVA

Myynti tuhansia EUR, myynnin osuus %



## LIIKETULOS [EBIT]

Liiketulos tuhansia EUR, Liiketulos-%

