

Työpohja 1: Kehittämiskohteen valinta (A)

Tehtävä: Kuvaa tässä valitsemasi kehitettävä tuote ja perustelut sen kehittämiseksi.



Esimerkkinä valokuvaajan uusi tuote: Kimppastudio

VAIHEET	KUVAUS	ARVIOINTI/PERUSTELU
Tavoite	Valokuvaajan tavoitteena on parantaa vuokratun studion käyttäöstettä ja näin hankkia lisätuloa. Lisätulon tarve on noin 15 000 € vuodessa.	Myynnin kasvattaminen 15 000 € on nykyisillä tuotteilla haastavaa. Vuokraustoiminta näyttää alkutilanteessa houkuttelevalta.
Kehittämisen työjärjestys	Eritasoisten vuokrausmallien sisältöjen kuvaus Talousmallit eri vuokratavoille Asiakaspotentiaalin kuvaus Ensiasiakkuuden kartoitus Ensikuvaus tuotesisällöstä	Valitaan nopea, ketterä menetelmä ja edetään kokeilujen avulla. Kustannusten nousu odottaa lähikuukausina.
Hyödyt, joita kehittäminen tuo asiakkaalle	Kimppastudioon tuleva vuokralainen säästää omissa kuluissaan. Saa valmiin studioinfran käyttöönsä. Saa toimia luovassa ja arvoa rakentavassa ympäristössä.	Asiakasetujen olemassaolo on selvää. Ne pitää osata kuvata (tuotteistaa) asiakasta puhuttelevalla tavalla.
Hyödyt, joita kehittäminen tuo yritykselle	Lisämyyntiä ja parempi kannattavuus Tehokkaampi käyttöaste Yhteistyön mahdollisuudet vuokraajien kanssa	Yrityksen hyödyt näkyvät nopeasti myyntinä.

Kehittämiskohteen valinta (A)

VAIHEET

Tavoite

Kehittämisen työjärjestys

Hyödyt, joita kehittäminen tuo asiakkaalle

Hyödyt, joita kehittäminen tuo yritykselle

KUVAUS

ARVIOINTI/PERUSTELU