

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

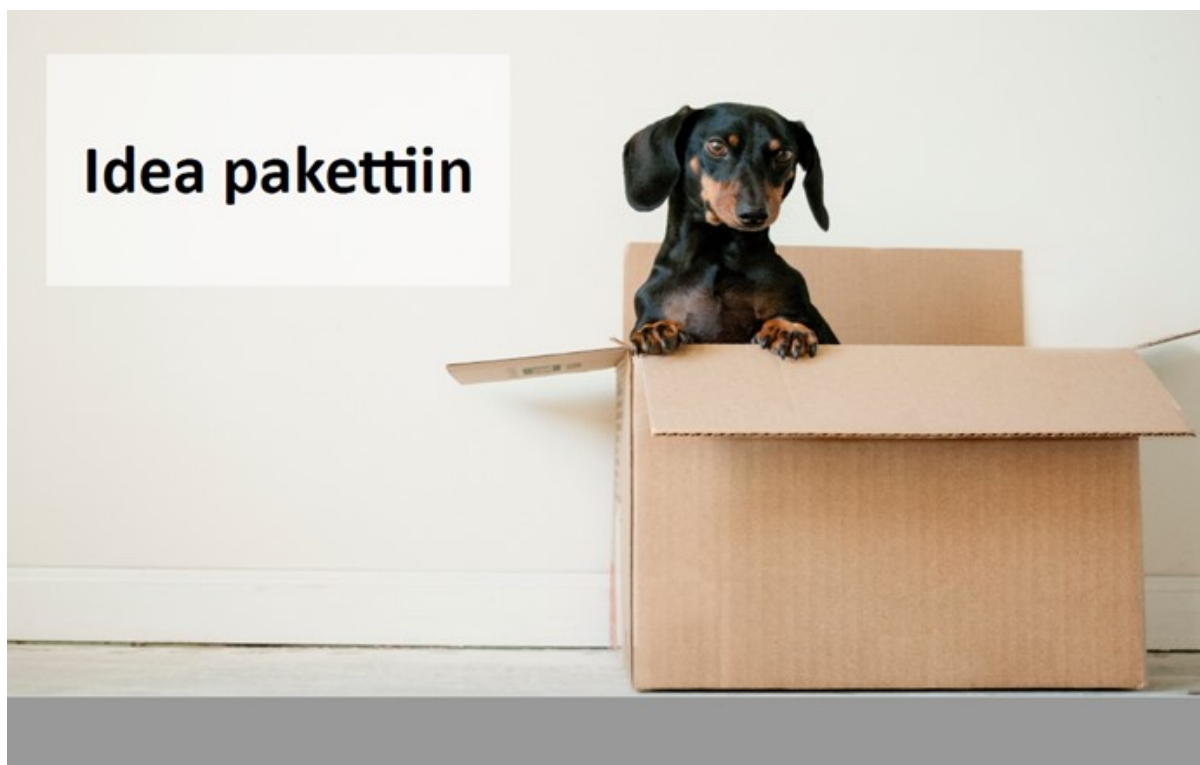
To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Merviö, E. & Vuorenmaa, M. (2020) Ideasta kaupalliseksi tuotteeksi – työpajasarja kiteyttää ajatukset. Hippi-hanke blogi, 28.1.2020.

URL: <https://hippa.metropolia.fi/2020/01/ideasta-kaupalliseksi-tuotteeksi-tyopajasarja-kiteyttaa-ajatukset/>

28/01/2020 - Elina Merviö

## Ideasta kaupalliseksi tuotteeksi – työpajasarja kiteyttää ajatukset



Esitysmateriaali, Teea Mäkelä, Insightia Oy

Tampereen ammattikorkeakoulun järjestämä kaupallistamisen työpajasarja tukee palveluasumisen digitalisaatiota kehittävien pk-yritysten tuotteiden ja palveluiden viemistä markkinoille. Pajasarjaan osallittuvat seitsemän yritystä kehittävät liiketoimintamallia fasilitoinnin ja sparrauksen avulla. Tavoitteena on kehittää tuotteesta tai palvelusta menestyvää liiketoimintaa.

Pajoihin osallistuva **Helen Chambers Living skills** -yrityksestä kommentoi pajatyöskentelyn hyödyllisyyttä tammikuun 2020 tapaamisessa: ”Työpajoista on ollut hyötyä yrityksellemme. Aikaisemmin en oikein osannut kiteyttää mitä me myymme, nyt osaan!”



Pajoissa mukana (vasemmalta): Elina Merviö/TAMK, Heikki Viitanen/Memocate Oy, Hanna Holma/Voimin Oy, Teo Tuovinen/Memocate Oy, Kalle Punto/Medeka Oy, Satu Niskanen/Voimin Oy, Helen Chambers/LivingSkills Oy, Riikka Takala /Hoitokoti Peltola Oy, Marika Vuorenmaa/TAMK, Irina Katajisto-Korhonen/Hoitokoti Peltola Oy. Kuva: Tarja Tittonen.

Kaupallistamisen työpajasarja alkoi marraskuussa 2019 TAMK:n Proakatemiolla.

### Sarja koostuu seuraavista aiheista:

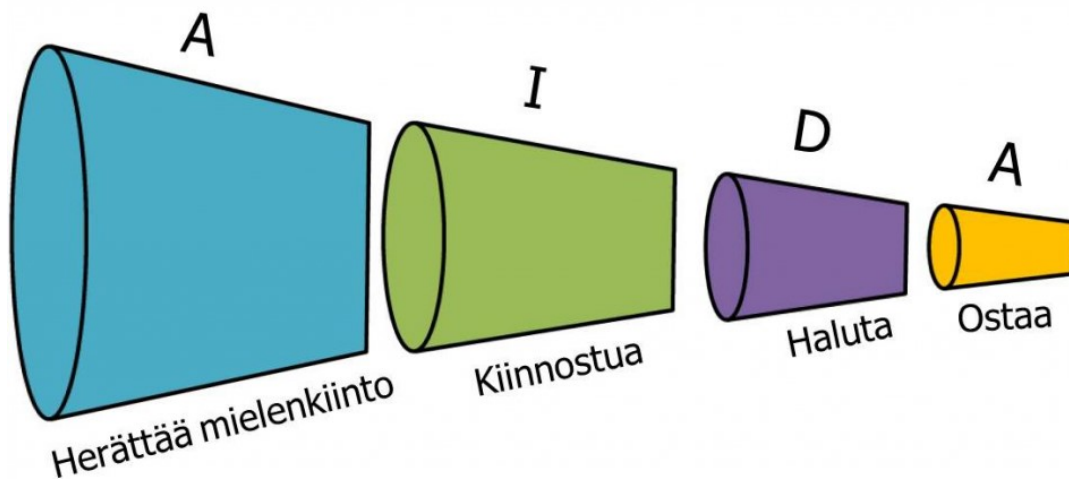
- Paja 1: Liikeidean kirkastus
- Paja 2: Arvoa asiakkaalle
- Paja 3: Palvelun tai tuoteidean pakointi
- Paja 4: Paketti myyntiin: Pitchaus, markkinointi ja brändäys

**Ensimmäisessä pajassa** 15.11.2019 mietimme yritysten olemassaolon tarkoitusta ja liikeidea. Tähän käytimme apuna Tampereen korkeakouluyhteisössä kehitettyä Impact Canvas® –työkalua (<https://www.y-kampus.fi/yrittajyys/impact-canvas/>). Työkalu auttaa kuvaamaan idean vaikuttavuutta ja kirkastamaan kokonaiskuvaa huomioiden mm. kilpailutilanne, asiakkaat ja tiimin kokoonpano sekä resurssit. Menestymisen edellytyksenä on kirkas visio, jota tavoitellaan systemaattisesti.

**Seuraavassa työpajassa** 13.12.2019 yritykset syventyivät tarkastelemaan omia asiakasryhmiään ja vahvistamaan asiakastuntemustaan ja arvon luontia. Anna Sutherland (Joiku Oy ja Sivupersoonaa Oy) korosti kolmea keskeistä tekijää arvonluonnissa: (1)

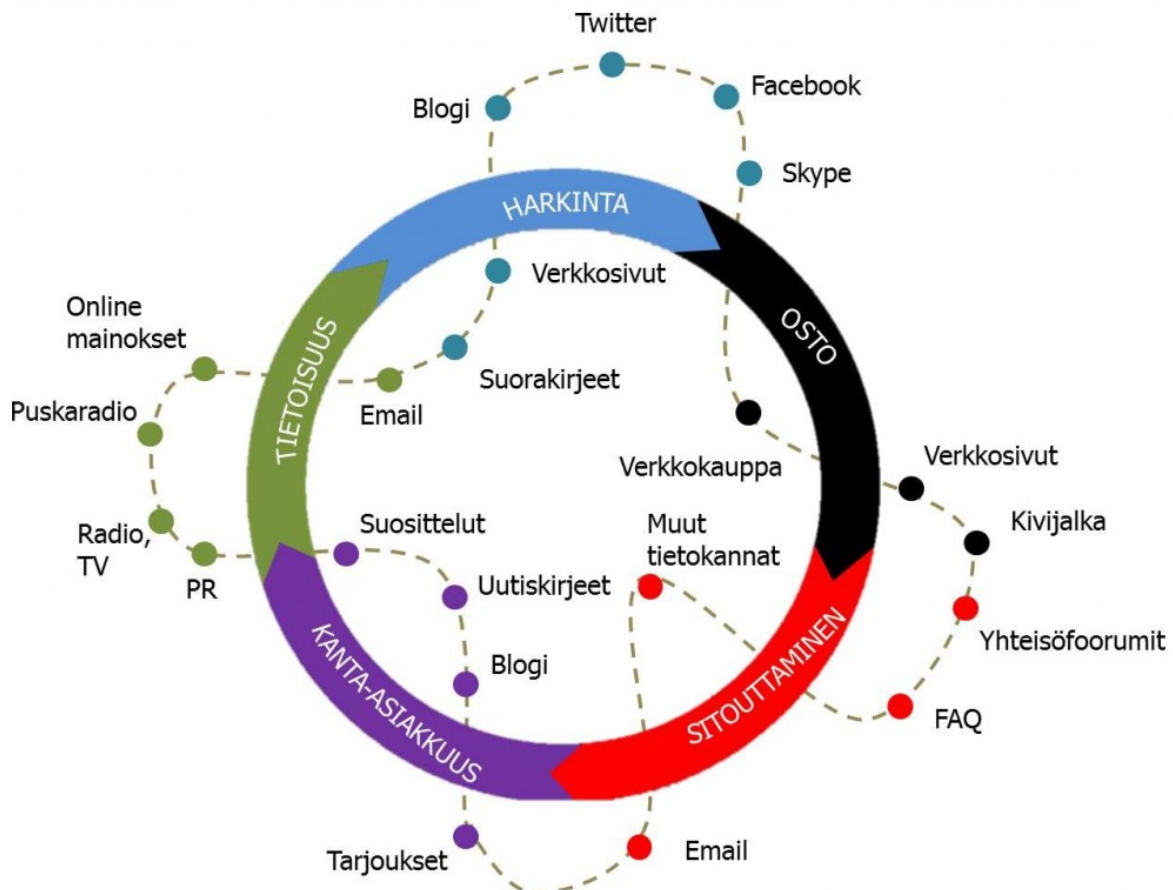
ymmärrys, (2) empatia ja (3) kohtaaminen. ” Ymmärtäkää asiakasta ilman kiiltokuva-ajatusta! Tutkikaa arkea. Haastakaa, onko tämä se tapa, joka on asiakkaalle paras? Vai onko se paras vain teidän organisaatiolle?”, kehoitti Anna. Asiakaslupaus lunastetaan jokaisessa palveluhetkessä. Se ainoa konkreettinen tapa luoda arvoa asiakkaalle.

**Kolmas työpaja** 17.1.2020 vei yritykset määrittelemään asiakaspolkua erityisesti ostopäätösten kannalta. Huomionarvoista on, että asiakkaan ostokäyttäytyminen on muuttunut radikaalisti viimeisten vuosien aikana.



Kuva 1. Perinteinen myyntisuppilomalli. Esitysmateriaali, Teea Mäkelä, Insightia Oy

Yllä olevasta suppilomallista (kuva 1) on siirrytty haastavampaan sykliin, jossa päätöksiin vaikuttaa muiden ostajien antamat kommentit. Asiakas on paljon tietoisempi tuotteesta tai palvelusta tullessaan päätöstilanteeseen, jolloin asiakaskokemuksen kriittisten kohtien tunnistaminen on tärkeää. Alla oleva kuva kertoo uudenlaisesta ostokäyttäytymisestä, jossa vaikuttamisen pisteitä on paljon runsaammin.



Kuva 2: 2020-luvun ostoprosessi. Esitysmateriaali, Teea Mäkelä, Insightia Oy

**Neljännellä** kerralla 14.2.2020 viimeistellään kaupallistamisen työpajasarja keskittymällä liiniin markkinointiin. Tällä tarkoitetaan ideoiden kokeilua ja testausta jo varhaisessa vaiheessa ja keskittymistä viesteihin, jotka varmasti toimivat. Huipennuksena jokainen kehityshakuinen yritys hioo oman pitchauksensa huippukuntoon asiantuntijan sparraamana.

**Kirjoittajat:** Työpajojen kouluttajat Elina Merviö ja Marika Vuorenmaa

**Elina Merviö** on TAMK:n Proakatemia valmentaja sekä yrittäjyyden tiimiesimies. Proakatemia kouluttaa Yrittäjyyden ja tiimijohtamisen amk- ja yamk- tutkintoja. Elina toimii kaupallistamisen asiantuntijana hankkeessa 6Aika: Hippa – Hyvinvointia ja parempaa palveluasumista älykkään teknologian avulla.

**Marika Vuorenmaa** on Tampereen korkeakouluyhteisön Y-kampuksen tiimipäällikkö. Y-kampus tarjoaa kaikkien alojen opiskelijoille yrittäjyyden ja innovaatio-osaamisen opintoja, tapahtumia ja sparrausta. Marika toimii kaupallistamisen asiantuntijana hankkeessa 6Aika: Hippa -Hyvinvointia ja parempaa palveluasumista älykkään teknologian avulla.