

## Meidän tavoite?

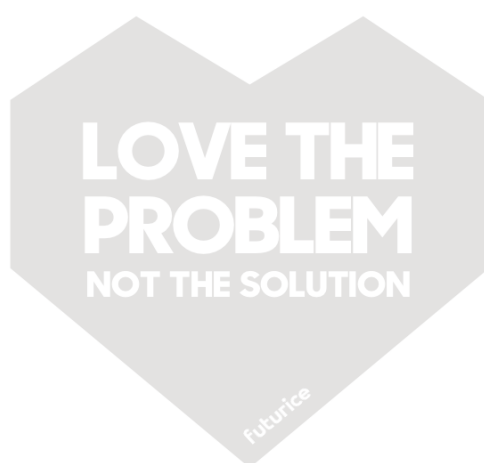
Uusia asiakkaita? Uusi toimiala bisnekselle? Kasvattaa yrityksen arvoa, jotta sen voi myydä?

## Mistä tiedämme, että olemme onnistuneet?

Kuvittele esim. kahden vuoden tai muutaman kuukauden päähän. Mistä voit sanoa, että onnistuit? Tietty määrä asiakkaita / euroja / kuuluisuutta?

## Bisnesongelma, jota ratkaisemme:

Ongelma, johon sinun ratkaisu on yksi vaihtoehto



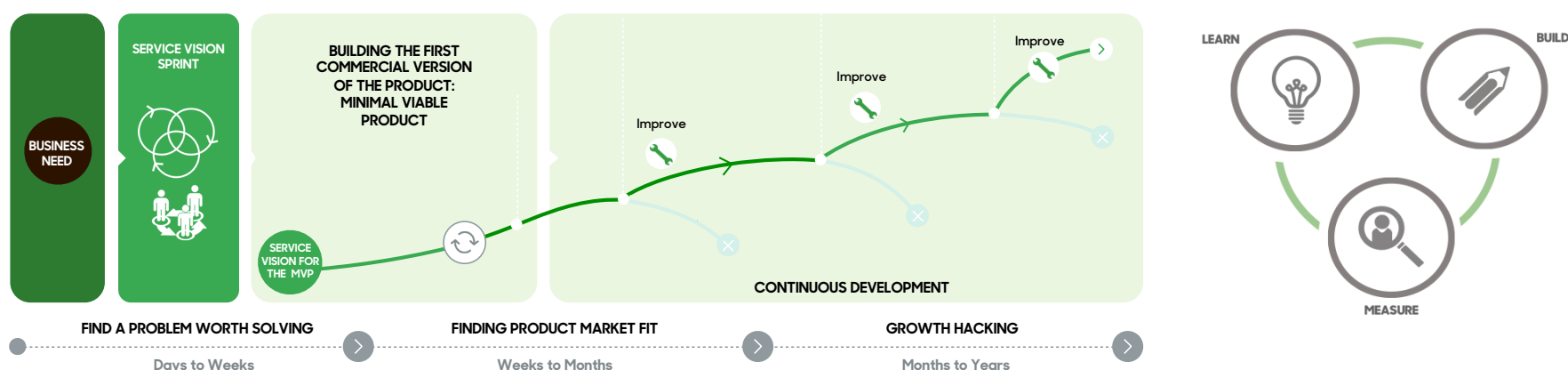
## Mitä meidän täytyy huomioida?

Brändistrategia, tiimin taidot...

## Mikä rajoittaa meitä?

Budjetti, aikataulu, organisaatio, laki, nykyinen liiketoiminta,...

## futurice LEAN SERVICE CREATION



**Kilpailijat meidän liiketoimialalla:**

Mitä yrityksiä / organisaatioita on hyvin samalla toimikentällä ja joita olisi hyvä pitää silmällä?

**Kilpailijat asiakkaan näkökulmasta:**

Et kisa vain muiden yritysten kanssa, vaan tavoittelet ylipäänsä asiakkaan aikaa ja huomiota. Saatat kilpailla asiakkaan ystävien, hyvän viinin tai sen kanssa, että hän tahtoo vain olla tekemättä yhtään mitään.

**Kuinka nykyinen liiketoiminta voisi hävitä:**

Maailma muuttuu. Minkä seurauksena sinun liiketoiminta voisi hävitä? Mieti esim. miten valokuvien teettäminen tai lehtitalot ovat muuttuneet.

**Kuumat nimet:**

On paljon ihmisiä, jotka voisivat auttaa sinua. Löytyykö tämän asian tutkijaa? Entä bloggaajaa? Ajatusjohtajia? Ota heihin rohkeasti yhteyttä!

**Inspiroivat palvelut & tuotteet:**

Mistä palvelusta viimeksi innoistuit? Onko siinä jotain, mikä toimisi myös sinun ratkaisussa? Tämän ei tarvitse olla juuri sinun ratkaisun aihealueesta. Tykkäät siitä, joten se on tärkeä!

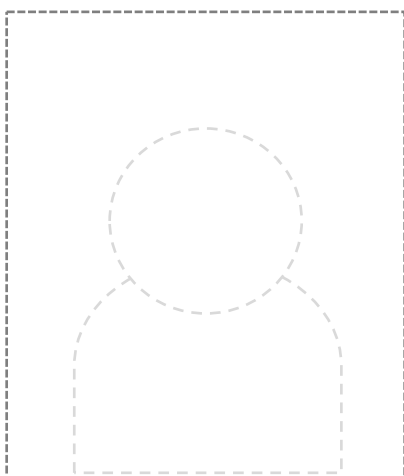
**Julkinen keskustelu aiheen tiimoilta:**

Mitä mediassa sanotaan tästä aiheesta? Löytyykö tästä aiheesta omaa konferenssia tai muuta tapahtumaa?



Yleistä kaikissa käyttäjäryhmissä  
Aloita tästä tai täytä viimeisenä. Löytyykö eri ryhmille yhteisiä ongelmia? Olisiko ratkaisu heille kaikille sopiva?

**Ryhmän nimi:**



**Kuvaus:**  
Kolme tärkeintä seikkaa tästä segmentistä, kun mietit sinun ratkaisua

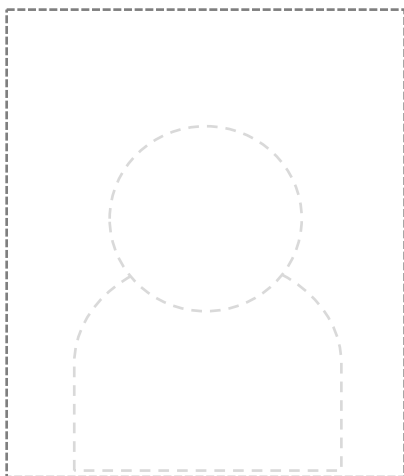
**Ongelma, joka (arvellusti) kannattaa ratkaista:**



Pääryhmä?

Miksi/miksi ei?

**Ryhmän nimi:**



**Kuvaus:**

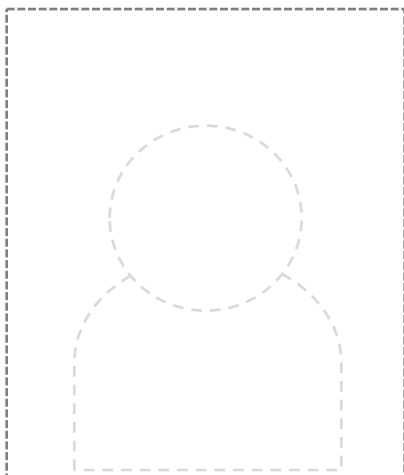
**Ongelma, joka (arvellusti) kannattaa ratkaista:**



Pääryhmä?

Miksi/miksi ei?

**Ryhmän nimi:**



**Kuvaus:**

**Ongelma, joka (arvellusti) kannattaa ratkaista:**



Pääryhmä?

Miksi/miksi ei?

## Lisää ongelmahaastattelun runko tähän

Intro

Ilmapiiirin luonti

Varsinainen tiedonkeruu

Lopetus

Välittömät ajatukset

### Esimerkki "ongelmahaastattelun" rungosta

#### Tervetuloa (2min)

Lyhyt intro mitä tehdään: mitä kehitetään (pidä yleisellä tasolla), millainen haastattelu tulossa jne. Luo rento ilmapiiri.

#### Oleelliset taustatiedot

#### Motivaatiot ja iso kuva

Älä puhu suunnitellusta ratkaisusta, vaan saa haastateltava kertomaan muilla tavoin ongelmakentästä. Ja kysy miksi... (Esim. Pyydä henkilöä kuvailemaan tilannetta, jolloin hänellä viimeksi oli IT ongelma. Mitä hän teki korjatakseen sen? Mitä kipukohtia tilanteessa oli? Miksi hän toimi kuten hän toimi? Kiinnitä huomiota ristiriitoihin...)

#### Pyydä haastateltavaa arvottamaan teemaan kuuluvat ongelmat:

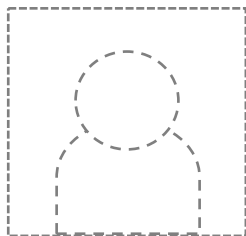
#### Ongelma 1-3:

Kuinka tärkeä / suuri ongelma on?  
Kuinka se ratkaistaan tällä hetkellä?

Muista kiittää ☺



# WHY.

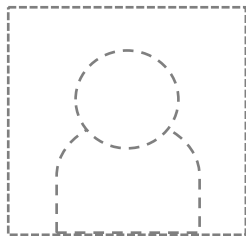


Nimi:  
(Titteli: )

Tarpeet + muut löydökset:

Ajattelee ja tuntee:

Tämä yllätti:

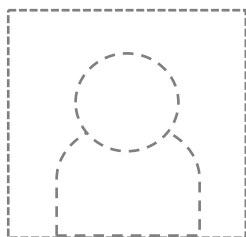


Nimi:  
(Titteli: )

Tarpeet + muut löydökset:

Ajattelee ja tuntee:

Tämä yllätti:

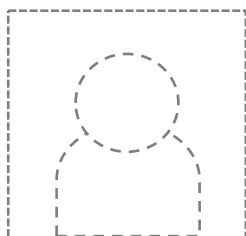


Nimi:  
(Titteli: )

Tarpeet + muut löydökset:

Ajattelee ja tuntee:

Tämä yllätti:

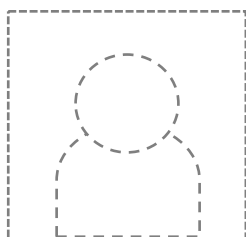


Nimi:  
(Titteli: )

Tarpeet + muut löydökset:

Ajattelee ja tuntee:

Tämä yllätti:



Nimi:  
(Titteli: )

Tarpeet + muut löydökset:

Ajattelee ja tuntee:

Tämä yllätti:

## Ideat, joissa ratkaistaan ongelma

“Äänieristetyllä lasiseinällä eroteltu lasten leikkipaikka, jossa energiset lapset peuhaavat ja viihdyttävät muita kanssamatkustajia heitä häiritsemättä.”

4.

1.

### Käyttäjien ongelma

Kirjoita tarpeeksi korkealla tasolla, jotta sinun nyt mielessä oleva idea ei ole ainut mahdollinen ratkaisu.

Esim. ”Lapset kiukuttelevat lentokentällä ja kenelläkään ei ole kivaa.”

### Ideat, joissa poistetaan tai minimoidaan negatiivinen

“Lasten oma leikkipaikka, joka on äänieristetty.”

### Negatiiviset tunteet/ seikat, jotka liittyvät ongelmaan

“Lasten metelöinti häiritsee.”



2.

### Positiiviset tunteet/ seikat, jotka liittyvät ongelmaan

“Lapsilla on paljon energiaa.”

### Ideat, joissa hyödynnetään positiivinen

“Temppuradalla peuhaavat lapset viihdyttävät kanssamatkustajia.”

3.

Konseptin nimi?

Kuinka se toimii?

Arvo loppukäyttäjälle?



Mikä erottaa konseptin muista saman ongelman ratkaisuista?

Arvo meidän bisnekselle/toiminnalle?

**Kirjoitettu arvolupaus:**

Otsikko (tiivistä tähän yhteen lauseeseen)

Pääpointit

Kuvaus

- 
- 
- 
-

----- on ainoa -----

joka -----

(kenelle) -----

jolla / jonka kanssa / jossa -----

toisin kuin -----

## MILTÄ KÄYTTÄJISTÄ TUNTUU, KUN HE KÄYTTÄVÄT TEIDÄN RATKAISUA?

Turvalliselta? Iloiselta? Jännittyneeltä?

## AJATUKSIA RATKAISUN BRÄNDISTÄ

- Jos ratkaisu olisi ihminen, millainen ihminen hän olisi? Opettaja, poliisi, isovanhempi...
- Mikä automerkki ratkaisu olisi?
- Mikä ravintola?
- Kuka julkisuudenhenkilö?
- Mikä eläin?...

Kuva

Kuvan selite

Jutun otsikko

Jutun ydin  
tiivistettynä

Ensimmäinen prototyyppi, jotta voidaan mitata ratkaisun kysyntää

- Onko se selkeä ja asian ytimessä?
- Onko se kirjoitettu käyttäjän kielellä?
- Onko se inspiroiva? Saako se aikaan tunteita?
- Perustuuko se faktoihin?
- Saako se tavoitellun käyttäjäryhmän henkilön toimimaan? Esim. avamaan nettisivun.
- Erottuuko se massasta?
- Sinulla on arvolupaus. Miten se konkreettisesti täyttyy?

**FAKKEITILIT.  
YOU MAKE IT.**



## Ratkaisun kuvaus

Miten esittelet ratkaisun kokeilijoille? Pidä tiiviinä.

## Arvolupaus

Täyttyykö arvolupaus kokeilun perusteella?

## Mihin haluat saada vastauksen?

Arveluttaako, että jokin osa ratkaisussa ei toimi?  
Hae vahvistus ideoillesi.

## Kohderyhmät

Kenelle kokeilu suunnataan?  
Tarvitaanko kokeiluun eri tyyppisiä ryhmiä?

## Hinnoittelu

Mikä hinta on sopiva?  
Miettikää ratkaisun hinnoittelua ja varmistakaa paljonko ihmiset ovat valmiita oikeasti maksamaan.  
Asettakaa hintavaihtoehtoja: maksuton/alhainen, toivottu, enemmän

## Miten kokeilet?

Mikä on sinun ratkaisulle sopiva kokeilun tapa?  
- Flyer, visualisoitu prototyyppi, landing page netissä, kuvitettu tarina, joku muu?

## Missä ja milloin kokeilet?

Mitkä ovat parhaat viestintäkanavat sinun kokeilulle?  
- Mainos seinälle, sähköposti, mainos somessa  
Milloin kokeilu(t) kannattaa järjestää? Onko viikonpäivällä, viikolla, kellonajalla vaikutusta?

## Varmista sitoutuminen

Mieti keino, jolla saat osallistujalta tiedon aidosta kiinnostuksesta ratkaisua kohtaan. Saatko osallistujalta esim. yhteystiedot, jotta hän kuulee ratkaisun käynnistymisestä ensimmäisten joukossa?



## MVP Minimum Viable Product

Ensimmäinen kokeilu on takana. Mitä opit tästä ja millaisen ratkaisun kanssa kohtaat seuraavan kerran oikeat asiakkaat?

- Mitkä ominaisuudet tuottavat asiakkaille aidosti arvoa?
- Mikä ei vielä ole olennaista toteuttaa?

## KAIKKEIN KRIITTISINTÄ JUURI NYT...

Mikä on tärkein ja todennäköisesti kinkkisin seikka **käytännön toteutuksen** kannalta?

**Puhutaan rahasta!** Mikä on liiketoiminnan näkökulmasta merkittävin kysymys (rahoitus/ käyttäjien maksuhalukkuus/ kilpailijat)?

**Kenelle ratkaisu on?** Mikä on oikea loppukäyttäjryhmä? Kenelle ratkaisu kohdistetaan ensin? Onko arvolupaus validoitu kunnolla?

## MITÄ SEURAAVAKSI?

## KENEN KANSSA?

