

## Työkirja idean liiketoimintapotentiaalin arviointiin ja jalostamiseen menestystuotteeksi ja -palveluksi

Jyrki Peltomaa

JOSEK

07.01.2009

# **SISÄLLYSLUETTELO**

## **I Johdanto**

## **II Liikeidean perustiedot**

Idean kuvaus

## **III Jalostamisvaihe**

Asiakastarpeiden määrittely

Ominaisuusprofiili (asiakasvaatimukset)

Tuotteen/palvelun kohderyhmät, markkinointi, jakelutieratkaisu ja myynti

Muotoilu ja käytettävyys

Tuoteperhe

Teknologia

Valmistus

Palveluliiketoiminta

Ansaintalogiikan muut tekijät

Kilpailuetu

## **IV Toteutus, rahoitus ja riskien hallinta**

## **V Alustavan liikeidean esittäminen**

### **Liitteet**

Yhteystiedot

Arviointi-istunnon yhteenveto

Talous

Rahoitussuunnitelma

SWOT ja TOWS- tarkastelu

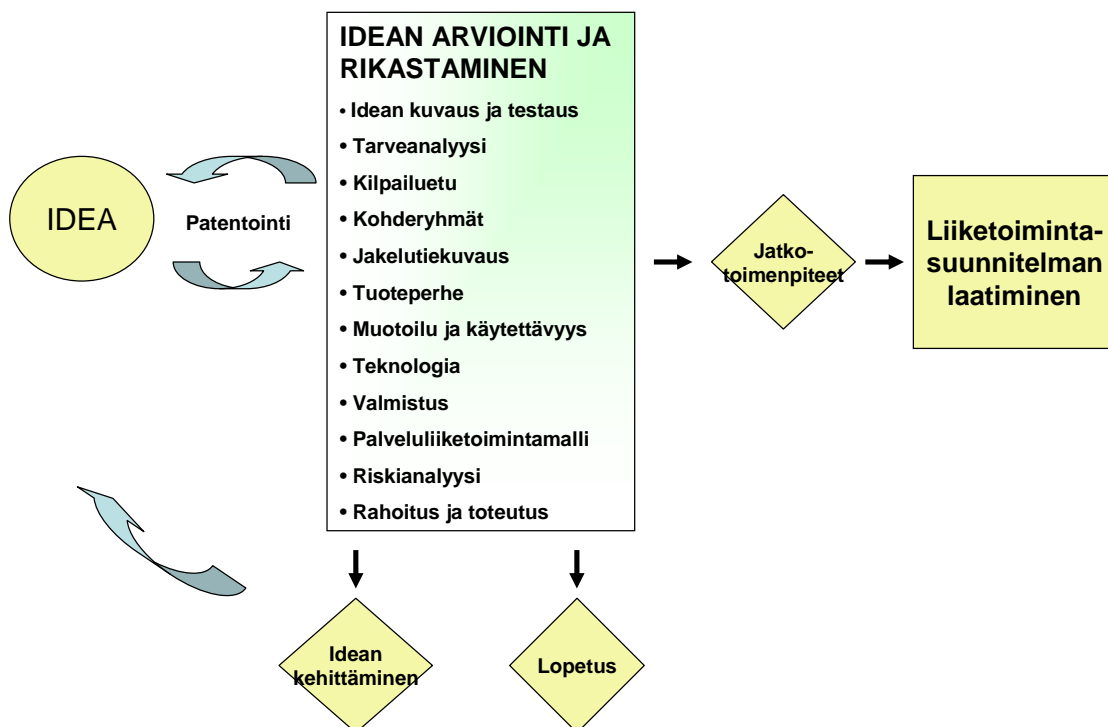
Toimintasuunnitelma

Tuote/markkinamatriisi

Ansaintalogiikan osatekijät

# I Johdanto

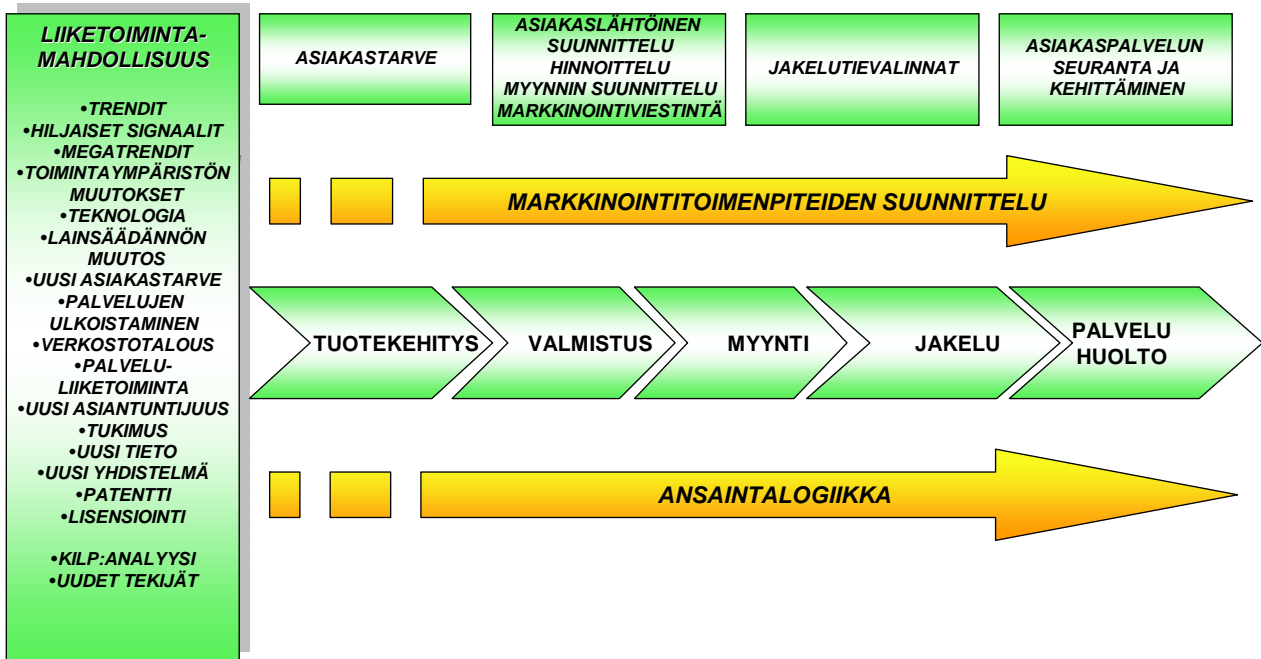
Tämän työkirjan ideana on tarjota tuote- ja palvelukehityksen alkupäähän järjestelmällinen prosessi, jolla ideaa arvioidaan ja jalostetaan menestyväksi liiketoiminnaksi. Kysymys kuuluu: ”Miten löydän kannattavan, vakuuttavan ja markkinoilla erottuvan liikeidean, jolla menestyään liiketoiminnassa”? Tässä on systemaattinen prosessi sen etsimiseen. Liiketoiminnassa on kysymys lisäarvon ja hyödyn synnyttämisestä nykyisille ja uusille asiakkaille sekä yritykselle itselleen – ts. yrittäjyydestä!



Kuva 1. Idean arviointi ja jalostaminen osana liiketoiminnan suunnittelua

Työkirjan ajatus on jättää liikkumavaraa yritykselle ja kehittäjälle edetä parhaaksi näkemällään tavalla. Esitetyt kysymykset pyrkivät ohjaamaan ja valitsemaan oman idean kannalta keskeisiä kehittämiskohteita. **Riippuen käynnistettävästä liiketoiminnasta kaikki tässä esitetyt osa-alueet eivät ole idean toteuttamisen kannalta kriittisiä tai ylipäätään valideja**, joten eri kohtien painotusten valinta on idean toteuttajalla. Toisaalta tässä esitetyjä kysymyksiä voidaan täydentää uusilla kysymyksillä tai syvemmällä tarkastelulla. Työkirjan perusajatuksena on antaa avainsanoja, jotka ohjaavat assosiatiivisen ajattelun (Idea on uusi yhdistelmä ajatuksista, ja se syntyy kyvystä huomata uusia yhteyksiä, mutta myös kyvystä nähdä keskinäisiä riippuvuuksia) avulla löytämään uusia yhdistelmiä. Näistä uusista kombinaatioista on rakennettavissa kestävä kilpailuetu ja erottuvuus markkinoilla. Valitse avainsanalistaista ne tekijät, joilla voisi olla liittymäpintoja idean jalostamiseen. Peilaa näitä sanoja markkinatarpeisiin, trendeihin, kilpailijoihin ja omiin vahvuuksiin, niin löydät liiketoiminnan uudistamisen konseptit. Avainsanoja voit hyödyntää myös ”googlaamisessa”, jolloin löydät lisäinformaatiota avainsanojen takaa.

Toimiva liiketoimintakonsepti on hyvin usein hämmästyttävän yksinkertainen. Siitä voidaan yksinkertaisesti todeta: ”Tämä on suorastaan itsestään selvää”. On löydettävä vain ne keskeisimmät ydinkohdat, joilla on liiketoiminnan ansaintalogiikan, asiakashyödyn ja markkinoilla erottuvuuden kannalta suurin merkitys.



Kuva 2. Liiketoiminnan yleinen kuvaus

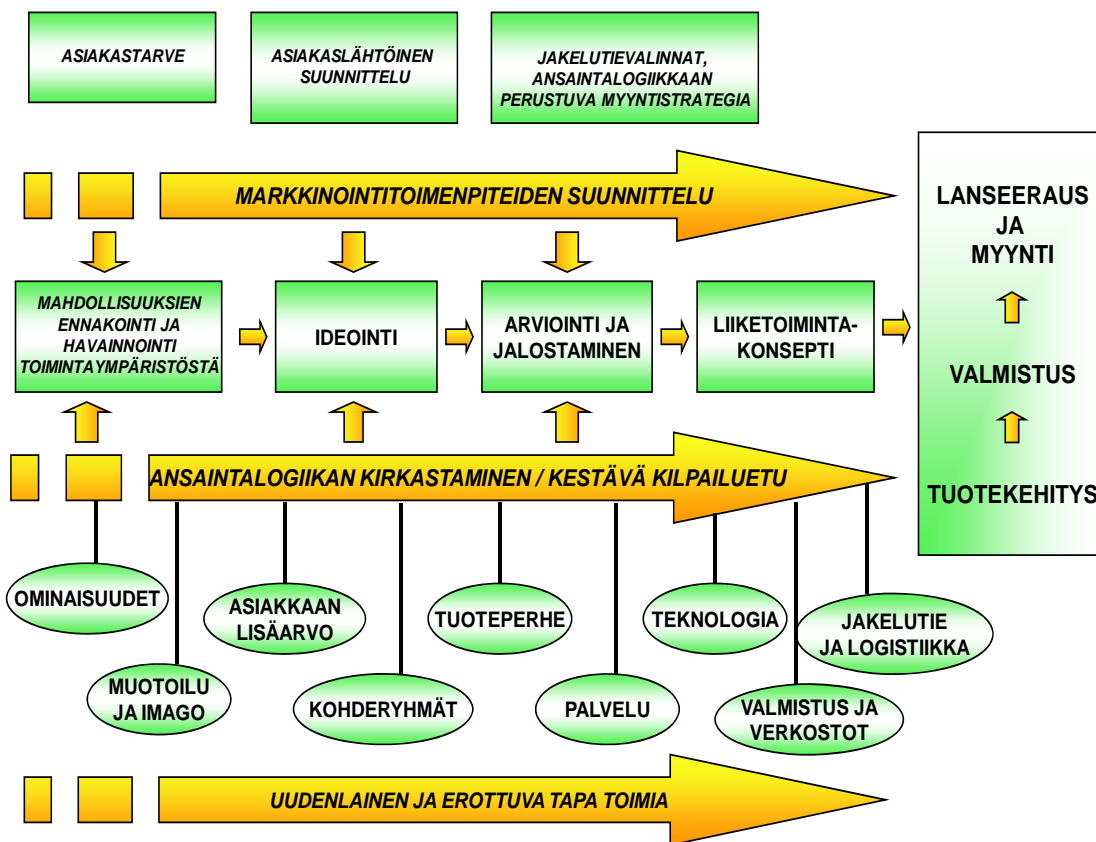
## Idean arvioinnin ja jalostamisen tavoitteet

Tämän työkirjan tavoitteena on tarjota idean omistajalle kokonaisvaltainen näkemys, miten ideasta jalostetaan kannattavaa liiketoimintaa ja saavutetaan markkinoilla kilpailuetua. Keskeistä on löytää ansaintalogiikkaan uusia menestystä tuottavia yhdistelmiä, joilla erotutaan markkinoilla ja löydetään vahvoja kilpailuetuja. Uusia yhdistelmiä ja kilpailuetutekijöitä on löydettävissä mm. ominaisuuksien, muotoilun, markkinoinnin, kohderyhmien, palvelun, tuoteperheratkaisujen, teknologian ja jakelutieratkaisujen alueilta. **Keskeinen tavoite on etsiä ideaan pohjautuva koko liiketoimintapotentialiaali. Prosessin avulla tuotetaan samalla myös perusteellinen kilpailuetukartoitus sekä perustrategia, joka määrittelee yrityksen menestymisen.**

**Menestyvä liiketoimintakonsepti syntyy usein kyseenalaistamalla nykyiset toimintatavat, kääntämällä päälaelleen normaali ja vallitseva ansainlogiikka sekä fokuoimalla ajattelu asiakasarvoon, -hyötyihin, tulevaisuuden tarpeisiin ja asiakkaan nykyisten ongelmien ratkaisuihin.**

Tämän tarkastelun tuloksena syntyy alustava liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan aloittaa keskustelut rahoittajien sekä idean toteuttajien ja hyödyntäjien kanssa. Työkirja on suunniteltu sekä idean omistajan että ulkopuolisen arvioitsijan käyttöön. Hedelmällisin jalostusprosessi tapahtuu idean omistajan ja ammattimaisen arvioitsijan yhteistyössä: Idean arviointi- ja rikastamisistunto.

Prosessi nopeuttaa seuraavan vaiheen eli varsinaisen liiketoimintasuunnitelman tai –konseptin laatimista, joka vaatii syvällisempää analysointia kaupallistamiseen ja varsinaiseen toteutukseen. Tämä prosessi tuottaa liiketoimintasuunnitelman lähtökohdat: uuden konseptin tavasta toimia ja vakuuttavan liikeidean alustavan version sen jatkokehittämiseen.



Kuva 3. Ansaintalogiikan osatekijät kilpailuedun muodostumisessa

Avainsanoja:

Ansaintalogiikka – Uusi yhdistelmä – Kaupallistamisen nopeuttaminen – Idean jalostaminen ja rikastaminen – Liiketoimintapotentiaalin selvittäminen – Rahoituspäätösten nopeuttaminen – Tuotekehityksajan nopeuttaminen – Kokonaisvaltainen liiketoimintaosaaminen – Kannattavuuden arviointi – Menestystekijöiden identifiointi – Arvolupaus – Markkinoille tulon ajoituksen kohdentaminen – Idean systemaattinen eteenpäin vieminen ja kehittäminen – Ajan säästö – Sijoittajien vakuuttaminen – Kestävä liiketoimintamalli – Ansaintalogiikkaan pohjautuva myyntistrategia – Vakuuttavan liikeidean kehittäminen – Yrityksen liikearvon parantaminen

Ansaintalogiikan jatkuva prosessointi ja kehittäminen on liiketoiminnan kestävän kilpailukyvyyn ylläpitämisen ehto. Tämä prosessi antaa mahdollisuuden muodostaa käsityksen ansaintalogiikan kehittämisestä myös pitkällä aikavälillä.

Prosessi etenee neljässä vaiheessa:

- liikeidean perusteet
- jalostaminen
- toteutus, rahoitus ja riskien hallinta, sekä
- alustavan liikeidean esittäminen.

Prosessi antaa myös vastauksia yritysstrategian keskeisimpiin, olennaisimpiin ja kaikkein tärkeimpiin kysymyksiin, joista syntyy yrityksen visio ja strategiset toimenpiteet kohti määriteltyä visiota. Perusteellinen ennakointi ja toimintaympäristön muutostekijöiden kartoittaminen parantavat visiointikykyä.