

Työpohja 3: Kehittämisen vaiheet (C)

Tehtävä: Kuvaa tässä kehittämisen haasteet ja miten ratkaiset ne.

Esimerkkinä valokuvaajan uusi tuote: Kimppastudio

VAIHEET	KUVAUS	ARVIOINTI/PERUSTELU
Kehittämisen haasteet ja niiden tunnistaminen	Asiakkaiden tyytyväisyys heidän nykyisiin omiin tiloihinsa Mahdollinen "mustasukkaisuus" ja erilainen kilpailija-ajattelu Ensimmäisen sitoutuvan asiakkaan löytäminen ja mukaan saaminen kehittämiseen	Pitää tunnistaa potentiaalisten asiakkaiden kautta mikä heidän keskeinen toiminnallinen haasteensa on tällä hetkellä. Myynnin peruslupaus on osattava muotoilla oikein.
Kehittämisen haasteiden ratkaisemisen järjestys	Toteutuksen kokeilut ja ratkaisut Kohderyhmän valinta ja profilointi Hinnoittelun kerronnan tapa Sopimukselliset kysymykset Lanseerauksen onnistuminen	Kimppastudio on vietävä markkinoille kerralla ja toiston kautta haettava sille tunnettuutta. Nopeus on tärkeä tekijä esimerkiksi kilpailun näkökulmasta.
Aikataulu, täsmennetty vaiheistus ja tavoitteet	Tuotekokeilut ja ratkaisut vk 44–45. Kohderyhmän priorisointi vk 45–48 Hinnoittelun kerrontatavan muotoilu vk 45–46 Lanseeraukseen panostaminen vk 47–52 Ensiasiakkuus (1) vk 48	Ketterän menetelmän ohjaamana panostetaan kokeilevaan tapaan kehittää Kimppastudio-mallia. Vaiheittain palataan kysymään johtaako haluttuun tavoitteeseen.

Kehittämisen vaiheet (C)

VAIHEET

Kehittämisen haasteet ja niiden tunnistaminen

Kehittämisen haasteiden ratkaisemisen järjestys

Aikataulu, täsmennetty vaiheistus ja tavoitteet

KUVAUS

ARVIOINTI/PERUSTELU