

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Tuotteistaminen ja kaupallistaminen (01230), 10.0
Toteutus	HLB1021: 2/2010-2011 (03.01.2011 - 20.06.2011)
Tyyppi	INNOVATIIVINEN LIIKETOIMINTA (B001)
Ryhmät	Ensisijainen: HLB10SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	29.11.2010 08:00 - 05.12.2010
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Airaksinen Pyry (Muu opettaja), Knuutinen Reijo (Muu opettaja), Palmén Eeva (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Hyvinkää
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 1 op T&k-integraatio: 3 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	20.07.2011 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.06.2012
Tenttipäivät	Varsinainen: Tuotteistaminen ja kaupallistaminen 21.4 klo 8.15. Juridiikka 17.5 klo 8.15 Uusinnat: 09.06.2011
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	• käyttää luovan työskentelyn periaatteita ja soveltaa niitä tuote- ja palvelukehitysprosessissa ja asiakaslähtöisen toiminnan suunnittelussa. • tutkia ja analysoida asiakkaita ja markkinoita. • kehittää, tuotteistaa, suojata ja kaupallistaa liiketaloudellisesti kannattavia tuotteita ja palveluja ja ottaa huomioon näihin liittyvän lainsäädännön. • luoda ja kehittää yrityksen asiakkuuksia. • ottaa huomioon toiminnassaan seikat, joita elinkeino-oikeudelliset, markkinaoikeudelliset, kuluttajaoikeudelliset, tekijänoikeudelliset ja kilpailuoikeudelliset säännökset edellyttävät.
Edeltävät opinnot	
Osaamistavoitteet	Tuotteistamisen ja kaupallistamisen osuusSoveltaa luovan työskentelyn periaatteita liiketoiminnan ideoimiseen ja liikeidean kehittämiseen. Opiskelija osaa ottaa osaa ja johtaa tuote- ja palvelukehitystä. Osaa ajatella asiakas -ja kuluttajalähtöisesti ja soveltaa organisaation tietoa ja taitoja asiakaslähtöisesti. Markkinatutkimuksen käyttäminen systemaattisesti, erityisesti tuotekehitysprosessissa. Opiskelija käsittää uusien asiakkaiden tärkeyden organisaatiolle ja osaa systemaattisesti etsiä uusia asiakkaita yritykselle.Juridiikan osuusOpiskelija osaa tuotteistaessaan ja kaupallistaessaan suojata tuote- ja palveluinnovaatioita ja huomioida näihin liittyvän lainsäädännön.
Keskeinen sisältö	Tuotteistamisen ja kaupallistamisen osuusLuova työskentely prosessina. Liikeidea.Markkinatutkimuksen hyödyntäminen liiketoiminnan kehittämisessä.Asiakkuusajattelun perusteet. Juridiikan osuusImmateriaalioikeudet,

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	markkinaoikeuden perusteet, julkisia hankintoja koskeva sääntely.
Oppimateriaali	Tuotteistamisen ja kaupallistamisen osuus: Kotler Philip: Marketing Management 11th Edition Chapters: 11 Positioning and Differentating the Market Offering Through the Product Life Cycle 12 Developing New Market Offerings Isokangas Jouko, Kinkki Seppo: Yrityksen Perustoiminnot 2002 Luvut 1 Kaikki yritykset toimivat samalla tavalla 2 Yrittäjyyden syntyminen 3 Yritystoiminnan perusmalli 4 Yrityksen sidosryhmät 10 Pelkkä tuotanto ei riitä, on myös markkinoitava 13 Strategia ja strateginen johtaminen Juridiikan osuus: Haarmann, Pirkko-Liisa - Mansala, Marja-Leena: Immateriaalioikeuden perusteet (2007) Mäkinen, Pentti - Paloranta, Paula - Pokela, Hannu - Vuori, Kristiina: Markkinaoikeuden perusteet (2006), luvut 6, 8-10 ja 13.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Tuotteistamisen ja kaupallistamisen osuus: Sense -liikeideakilpailuun osallistuminen (hyväksytty/hylätty) Liikeidean esittäminen 1-5 Liikeidean esitysmateriaalit (tarkennetaan opintojakson alussa) (hyväksytty / hylätty) Tentti 1-5 Juridiikan osuus Tentti 1-5
Projekti/hanke (nimi)	Sense liikeideakilpailuun osallistuminen. Palautus 25.3.2011.
Opiskelijan työmäärän jakautuminen	Tuotteistaminen ja kaupallistaminen 8op Juridiikka 2op