

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöinen markkinointi (A0063), 5.0
Toteutus	HLA1311A: 1/2013-2014 (26.08.2013 - 20.12.2013)
Tyyppi	AMMATILLISEN KASVUN KÄYNNISTYMINEN (A007)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA13KA Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	20.05.2013 08:00 - 02.06.2013
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Tawast Kati (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 2 op T&k-integraatio: 5 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	21.01.2013 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 21.12.2013
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	· suunnitella asiakaslähtöistä markkinointiprosessia · huomioida asiakkaan tarpeet · valita oikeat markkinointitoimenpiteet eri segmenteille · luoda ja kehittää asiakkuuksia
Edeltävät opinnot	Innovatiivinen tuote- ja palvelukehitys opintojakso tai vastaavat tiedot
Keskeinen sisältö	* Markkinoinnin kilpailukeinot * Markkinointiviestinnän osa-alueet ja keinot * Tuotteen tai palvelun lanseeraus ja lanseeraussuunnitelman teko
Oppimateriaali	Opiskeluaineisto koostuu workshopeissa läpikäytävistä materiaaleista, tiivistelmäkalvoista, Twitter Tweeteistä sekä oppimistehtävistä. Bergström S., Leppänen A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita ja Rope, T. 1999. Lanseerausmarkkinointi. Porvoo: WSOY.
Ohjaus ja viestintä	Ohjaus ja viestintä tapahtuvat Optiman kautta ja lähiopetuksessa.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Opintojakson läpäisemiseksi tulee olla seuraavat suoritukset tehtyinä: 1. Yritysprojekti: Lanseeraussuunnitelman laatiminen ja esittäminen, tiimityö 100 %. arvioidaan asteikolla (K5-T1). 2. Oman tavoitteen saavuttaminen, hyväksytty/hylätty. 3. Tiimityön analysointi, hyväksytty/hylätty.
Projekti/hanke (nimi)	Yrityskumppani: Suomalainen Kirjakauppa Oy. http://www.suomalainen.com
Käytettävät T&K menetelmät	* Kehittämispohjainen oppiminen (LbD) * Lähtökohta-analyysien teko

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	* Bechmarking * Case-Study * Mahdollinen haastattelu tai kysely
Opiskelijan työmäärän jakautuminen	Katso tarkempi ohjelma sivun yläaidasta kohdasta Oppimistapahtumat.
Muut toteutusjärjestelyt	Aloitust ja orientaatio viikolla 36. Vain ensimmäisellä kerralla paikalla olivat lunastavat paikkansa opintojaksolla. Yritysprojektin tiimijako tehdään ensimmäisellä kerralla. Opintojaksolla vuorottelevat lähiopetus ja itsenäinen työskentely. Läsnäolo lähiopetuksessa ja ohjauksissa, sekä aktiivinen tuntityöskentely vaikuttavat vahvistavasti tai heikentävästi lopulliseen arvosanaan. Opeteltavat asiat kehittyvät tehtävän yritysprojektin (Suomalainen Kirjakauppa) kautta. Yritysprojektin kick-offista ja päätösesityksestä ei voi olla pois.

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
			Orientaatio	Viikko 36 Opintojakson tavoitteet, sisältö, arviointi & työskentelytavat. Kati Tawast Projektitiimit muodostetaan. *Cocktail kävely - Kerro yksi tilanne, kun markkinoit jotain. *Learning by Developing (LbD) - Miten opimme ja kuka ottaa vastuun oppimisesta? *Postikortti minulle - Mikä on tärkein tavoitteesi tälle opintojaksolle ja miten pääset tähän tavoitteeseen? Oppimistehtävä, tiimityö: Tutustukaa projektitiimeittäin annettuun lanseerausmerkkin ja tehkää siitä tiivistelmä. Analysoikaa erityisesti lanseerauksen onnistumistekijöitä. Tehtävän tarkoituksena on muodostaa kokonaisnäkemyks lanseeraus suunnitelman teosta ja saada ideoita yritysprojektia varten. PowerPoint -esityksen palautus Optimaan. Tiimi pitää n. 10 minuutin PowerPoint esityksen muulle ryhmälle seuraavassa workshopissa .		
			Yritysprojektin kick-off	Viikko 37 Yritysprojektin kick-off Yritysprojektin kick-offissa x.x. esittelee yrityksen ja toimeksiannon. Mahdollisuus esittää tarkentavia kysymyksiä. Suomalainen Kirjakauppa Oy & Kati Tawast Oppimistehtävä, tiimityö:		

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

				Tehkää tiiminne projektiaikataulu ja kuvaus työnjaosta. Palautus Optimaan.		
			Lanseeraus & lanseerausprosessi	Vko 38 Lanseeraus & lanseerausprosessi Kati Tawast Workshop: Tiimit pitävät n. 10 minuutin suullisen esityksen nimettyjen yritysten tuotteiden & palveluiden lanseerauksista.		
			Itsenäinen työskentely	Vko 39 Lähtökohta-analyysit Tutustukaa Suomalaiseen Kirjakauppaan toimeksiannon mukaisesti ja bechmarkatkaa Suomalaisen Kirjakaupan kilpailijoiden vastaavia palveluita netissä. 1. Mitä Suomalainen Kirjakauppa tarjoaa toimeksiannon kohderyhmälle)? 2. Minkälainen mielikuva välittyy Suomalaisen Kirjakaupan sivuilta ja miten vedotaan kohderyhmään? 3. Mitä keinoja Suomalainen Kirjakauppa käyttää Facebookissa, Twitterissä ja Pinterestissä (kommentointimahdollisuus, yksi- vai kaksisuuntaisia viestejä, jne.)? 4. Esitellää parhaimpia kilpailijoiden palveluiden ominaisuuksia ja benchmarkkeja erityisesti annetun kohderyhmän tavoittamiseksi?		
			Itsenäinen työskentely	Viikko 40 Lähtökohta-analyysit Tutustukaa Suomalaiseen Kirjakauppaan toimeksiannon mukaisesti ja bechmarkatkaa Suomalaisen Kirjakaupan kilpailijoiden vastaavia palveluita netissä. 1. Mitä Suomalainen Kirjakauppa tarjoaa toimeksiannon kohderyhmälle)? 2. Minkälainen mielikuva välittyy Suomalaisen Kirjakaupan sivuilta ja miten vedotaan kohderyhmään? 3. Mitä keinoja Suomalainen Kirjakauppa käyttää Facebookissa, Twitterissä ja Pinterestissä (kommentointimahdollisuus, yksi- vai kaksisuuntaisia viestejä, jne.)? 4. Esitellää parhaimpia kilpailijoiden palveluiden ominaisuuksia ja benchmarkkeja erityisesti annetun kohderyhmän tavoittamiseksi?		
			Ostokäyttäytyminen	Vko 41 Ostokäyttäytyminen ja		

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

			ja segmentointi	segmentointi, Kati Tawast		
			Itsenäinen työskentely (verkko-opiskelu)	Vko 42 Tutustukaa Optiman verkkomateriaaliin hinnasta ja jakelusta.		
			Yritysvieras	Vko 43 Tuote- ja palvelubrändien rakentaminen. Viestintäkonsultti Jonna Varhama Manifesto Oy:stä käy läpi aitoja tuote- ja palvelubrändicaseja. Jonna Varhama, Manifesto Oy Kati Tawast Oppimistehtävä, tiimityö: Tutustukaa projektitiimeittäin netistä, lehdistä, kirjoista, opinnäytetöistä tai muista tietolähteistä kolmeen sissimarkkinointiesimerkkiin ja tehkää niistä PowerPoint esitys Optimaan. Analysoikaa erityisesti onnistumistekijöitä. Tiimi pitää n. 15 minuutin PowerPoint -esityksen muulle ryhmälle seuraavassa workshopissa .		
			Sissimarkkinointi	Vko 44 Sissimarkkinointi (Opiskelijat ohjaavat ja vastaavat koko workshopin sisällöstä). Oppimistehtävä, tiimityö: Lanseeraussuunnitelman (word -raportti) palautus Optimaan. Ohjaaja antaa kommentit palautetusta lanseeraussuunnitelmasta jokaiselle tiimille tuutorointi workshopissa. Lopullinen lanseeraussuunnitelma mahdollisine muokkauksineen palautetaan Optimaan.		
			Markkinointiviestinnän osa-alueet ja keinot	Vko 45 Markkinointiviestinnän osa-alueet ja keinot. Kati Tawast Oppimistehtävä: Twiitkaa markkinointiviestintään, digitaaliseen markkinointiin tai brändeihin liittyvä uutinen. Kommentoikaa yhtä Kati Tawastin twiittaamaa uutista osoitteessa https://twitter.com/katitawast . Käyttäkää #A0063 Twiitissänne.		
			Tuutorointi workshop	Vko 46 Pakollinen yritysprojektin tuutorointi workshop: Tiimi 1 klo Tiimi 2 klo Tiimi 3 klo		

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

				Tiimi 4 klo Tiimi 5 klo Tiimi 6 klo		
			Itsenäinen työskentely	Vko 47 Itsenäinen työskentely: Yritysprojektin työstöä.		
			Asiakkuuksien hoitaminen	Vko 48 Asiakkuuksien hoitaminen. Kati Tawast		
				Vko 49 Suomalaisen Kirjakaupan projektiesitykset.		
			Yritysprojektin esitykset	Vko 50 Opintojakson palautekeskustelu.		