

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Digitaalisen palvelukehityksen talousohjaus (A9508), 5.0
Toteutus	NYA31721: 2/2017-2018 (03.03.2018 - 15.06.2018)
Tyyppi	TULEVAISUUDEN INNOVATIIVISET DIGITAALISET PALVELUT (A886)
Ryhmät	Ensisijainen: NYA318KJ Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Marjo Koistinen, Lauri Larjavaara
Osallistujamäärät	Minimi: 12 Maksimi: 35
Ilmoittautumisaika	27.11.2017 08:00 - 08.12.2017
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Erikseen sovittavan aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Koistinen Marjo (Muu opettaja), Larjavaara Lauri (Muu opettaja), Rajalahti Elina (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 4 op T&k-integraatio: 3 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäisyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	15.07.2018 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 15.06.2019
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	• hinnoitella uusia palveluja • laskea asiakaskannattavuuden ja ymmärtää sen eri komponentit • ymmärtää business case -ajattelun lähtökohdat digitaalisessa liiketoimintaympäristössä • ymmärtää digitaalisen liiketoiminnan vaikutukset tietosuoja- ja turvakysymyksissä • tuottaa taloushallinnon informaatiota päätöksenteon ja digitaalisten prosessien kehittämisen tueksi • käyttää erilaisia mittareita tavoitteiden asettamisessa ja seurannassa
Edeltävät opinnot	
Oppimateriaali	Järvenpää, Länsiluoto, Partanen, Pellinen: Talousohjaus ja kustannuslaskenta, WSOYprohttps://laurea.finna.fi/Record/laurus.82027Kannattavuuslaskenta ja hinnoitteluhttps://laurea.finna.fi/Record/laurus.83418#tocJormakka, Koivusalo, Lappalainen, Niskanen: Laskentatoimi, Edita, (Luvut 6-11)https://laurea.finna.fi/Record/laurus.86281Biteistä Bisnestä digitaalisen liiketoiminnan käsikirjahttps://laurea.finna.fi/Record/laurus.87799Value-based Marketing Strategy: Pricing and Costs for Relationship Marketinghttps://laurea.finna.fi/Record/nelli01.3710000000973393Value-based pricing: drive sales and boost your bottom line by creating, communicating and capturing customer valuehttps://laurea.finna.fi/Record/laurus.74453#toc