

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Idea StartUp (G8320), 5.0
Toteutus	TOG1611: 1/2016-2017 (08.09.2016 - 16.11.2016)
Tyyppi	LAUREA STARTUP (G108)
Ryhmät	Ensisijainen: TOG16SY Muut: CCG16SY
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi:
Ilmoittautumisaika	16.05.2016 08:00 - 30.09.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkisin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Harmoinen Päivi (Vastuupettaja), Ilman Tomas (Muu opettaja), Koistinen Marjo (Muu opettaja), Penttilä Heikki (Muu opettaja), Ruuti Marjo (Muu opettaja), Takala Jouni (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 2 op T&k-integraatio: 3 op
Toteutusluokka	Yrittäjyyteen perustuva LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys
Arviointi viimeistään	16.12.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2017
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa: • hyödyntää eri ideointimenetelmiä yritystoiminnan kehittämisessä • muodostaa tiimin oman idean ympärille ja/tai toimia yrittäjämäisesti tiimin jäsenenä • tunnistaa ja arvioida asiakkaan ongelmia ja kehittää omaa ideaansa yhdessä asiakkaan/asiakkaiden kanssa • kehittää, kuvata, esittää ja arvioida omaa yritysideaansa
Edeltävät opinnot	
Keskeinen sisältö	Idea StartUpin opiskelijat kehittävät omaa liikeideaa itsenäisesti tai pienessä ryhmässä. Tukea ja valmennusta tarjoavat Laurean ohjaajat, Laurea ES (Entrepreneur Society), yrittäjät ja vierailevat luennoitsijat. Idean kehittämisessä palautteen antaminen ja saaminen on erityisen tärkeää yhteisten kontaktisessioiden ja valmennusten aikana. Opiskelija kokoaa, dokumentoi ja visualisoi omaa yrittäjyysosaamistaan ns. Yrittäjyysportfolioon opintojakson aikana, joka on myös opintojakson lopputuotos. Idea StartUpin pääsisältö • vahvan asiakasymmärryksen hankkiminen, asiakkaan tarpeiden ja ongelmien ymmärtäminen liike-idean pohjaksi (= asiakkaan arjen ymmärrys) • asiakasprofiilin luominen haastattelujen, havainnoinnin ja tapaamisten pohjalta • globaalien trendien tunnistaminen ja niiden hyödyntäminen oman idean jalostamisessa • oman liikeidean testaus potentiaalisilla asiakkailla ja asiakkaan palautteen saaminen • liiketoimintamallin (lean) kehittäminen oman idean pohjalta • oma liikeidean visualisointi (= esitysmateriaali), idean myymisen oppiminen ja esittely (pitching)eri foorumeissa kuten Laurea ES:n tilaisuuksissa, palautteen

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	saaminen ja jatkokehitys Idea StartUp students will develop their own business idea, independently or as a member of a small team, supported by Laurea coaches, Laurea ES, entrepreneurs and lectures of visiting professionals. Getting feedback and giving feedback to colleagues in common sessions and coaching meetings. Entrepreneurial learning and own idea development is collected into personal "Entrepreneur portfolio" during the study unit. Main contents of Idea StartUp • gaining strong understanding of your potential customers' needs and problems • customer profile creation based on interviews and meeting the potential customers • getting to know global trends, idea generation for own business idea • testing of own idea with potential customers and getting customer (user's) feedback • developing business model canvas (lean canvas) based on own business idea • visualizing own business idea and learning to sell your idea / give a sales speech (pitching) in different forums
Projekti/hanke (nimi)	Opiskelijan oman idean kehittäminen.
Käytettävät T&K menetelmät	Palvelumuotoilun menetelmät tarpeen mukaan. Esim. asiakasprofiilit / persoonat, asiakkaan matka / palvelupolku, Teemahaastattelut, havainnointi, benchmarking, lean business model kanvaasi. -----Service design (e.g. customer profiles /personas, customer journey), to be decided based on student's case and need Theme interviews Observation Benchmarking Business model canvas (lean canvas)
Muut toteutusjärjestelyt	Contact sessions will be mainly on Wednesdays at 12.30-17. In addition, personal coaching sessions once per month. Detailed schedule with more information about contact sessions to be informed later.