

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen ja markkinointi (R0026), 10.0
Toteutus	HLE1411: 1/2014-2015 (25.08.2014 - 23.12.2014)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLE214SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	19.05.2014 08:00 - 02.06.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Lipasti Eija (Vastuupettaja), Saarikoski Ville (Muu opettaja), Turku Tiina (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Kerava
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 5 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	23.01.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2015
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija • ymmärtää liiketoimintaprosessien merkityksen kannattavien asiakkuuksien johtamisessa. • osaa innovoida ja kehittää asiakaslähtöisiä tuotteita ja palveluja. • osaa huomioida erilaisten asiakkaiden tarpeet ja valita oikeat markkinointi- ja myyntitoimenpiteet eri kohderyhmille
Edeltävät opinnot	
Keskeinen sisältö	Opintojaksolla työskennellään yrityskumppaneiden kanssa ja tuotetaan heille kehittämisraportti. Raportti kokoaa keskeisiä sisältöalueita. • uusien tuotteiden ja palvelujen innovointi • innovointimenetelmät • arvonaluonti • asiakastarpeiden selvittäminen • yrityksen asiakaskohderyhmien määrittely ja tunnistaminen, asiakasprofiilit • palvelupolku • markkinoinnin päätökset: palvelun/tuotteen ominaisuudet, hinta, jakelutie, viestintä • markkinointiviestintäsuunnitelman laatiminen
Ohjaus ja viestintä	Ohjaus tapahtuu pääsääntöisesti tunneilla.