

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen (R0213), 10.0
Toteutus	HLG1721A: 2/2017-2018 (19.01.2018 - 30.04.2018)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYKSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R036)
Ryhmät	Ensisijainen: HLG217SA Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Johanna Lunkka, Marjaana Marmo, Marjo Ruuti
Osallistujamäärät	Minimi: 30 Maksimi: 50
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	Lunkka Johanna (Vastuupettaja), Marmo Marjaana (Muu opettaja), Ruuti Marjo (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Otaniemi
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 6 op T&k-integraatio: 6 op
Toteutusluokka	Paikalliseen hankkeeseen/projektiin/kehittämistehtävään perustuva LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	30.05.2018 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 15.06.2019
Tenttipäivät	Varsinainen: Ilmoitetaan opintojakson alkaessa.
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • kehittää asiakaslähtöisiä liiketoimintamalleja ja -prosesseja • kehittää asiakaslähtöisiä tuotteita ja palveluja • valita oikeat markkinointitoimenpiteet eri kohderyhmille • hinnoitella tuotteita ja palveluita • käynnistää liiketoimintaa ja perustaa yrityksen
Edeltävät opinnot	
Keskeinen sisältö	Opintojaksolla työskennellään tiimeissä, jotka kehittävät liikeideaansa sekä palveluja tai tuotteita ja niihin liittyvää markkinointia. Projektin aikana syntyy ymmärrys siitä, miten asiakaslähtöistä liiketoimintaa kehitetään ja miten liiketoiminnan kehittämiseen liittyvät prosessit liittyvät toisiinsa. Projektiin liittyy muun muassa seuraavia tehtäviä: • toimintaympäristön analyysi • Business Model Canvasin hyödyntäminen liikeidean kehittämisessä • liikeideaan liittyvien palvelu- ja tuotekonseptien ideointi innovointimenetelmin • asiakastarpeiden kartoittaminen ja liikeideoiden testaaminen kysely ja/tai haastattelumenetelmin • liiketoimintasuunnitelman laatiminen • tuotteiden ja palvelujen hinnoittelu, kilpailutilanne ja kannattavuus huomioiden
Oppimateriaali	Materiaalit esitellään Optimassa, ja opintojakson ensimmäisessä lähitapaamisessa. Materiaalit sisältävät kirja-, luento- ja verkkolähteitä.
Ohjaus ja viestintä	Opintojaksolla työskennellään pääosin tiimeissä, jolloin kullekin tiimille nimetään opintojakson opettajista oma ohjaaja. Opintojaksoon liittyvä viestintä käydään Optimassa keskustelupalstalla sekä lähitunneilla.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Projekti arvioidaan Laurean projektiarviointikriteereitä noudattaen, 0-5. Projektin painoarvo on 70%. Opintojakson lopussa pidetään tiimikohtainen arviointipalaveri ohjaajan kanssa. Henkilökohtainen tentti arvioidaan asteikolla 0-5. Painoarvo loppuarvosanaan 30%.
Projekti/hanke (nimi)	Opiskelijatiimit kehittävät omaa liikeidea.

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Käytettävät T&K menetelmät	LbD -pohjainen oppiminen.Business Model Canvas ja innovointimenetelmät.Markkinatutkimus.
Opiskelijan työmäärän jakautuminen	Projektityöskentelyn arvioidaan vievän noin 70% opintojakson ajankäytöstä. Muu aika on varattu luennoille, ryhmätyöpajoihin sekä tenttiin valmistautumiseen.