

Innovaatiocanvas

Uuden tuotteen tai palvelun suunnitteluun

SeAMK 

 GreenGrow

määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19 -pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Vipuvoimaa

EU:lta
2014–2020

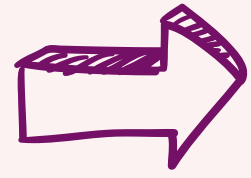


Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

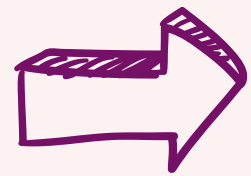


ETELÄ-POHJANMAAN
liitto

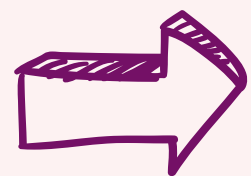
Tausta ja tavoitteet



Tavoitteena innovoida yhdessä uusia tuotteita tai palveluita yhdistämällä liiketoimintamallin ja tuotekehityksen osia

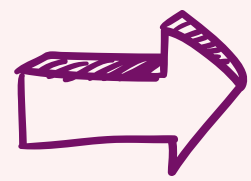


Työkalua voidaan käyttää myös nykyisten tuotteiden tai palveluiden tarkasteluun

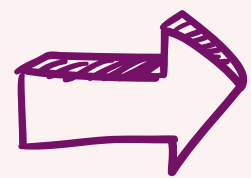


Työkalu on luotu mukailen Michael Wollowskin alkuperäistä "Innovation Canvas" -työkalua, jota on tiivistetty ja täydennetty vihreän kasvun näkökulmilla

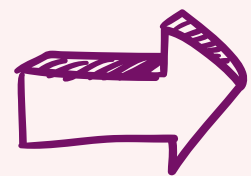
Työskentelyohjeet



Työskentelyä varten tarvitsette Innovation Canvas -posterin tulostettuna A1-koossa sekä post it -lappuja



Jokainen osio käydään läpi ideoiden, post it -lapuilla viedään ideat posterin oikeisiin kohtiin



Lopuksi käydään prosessi keskustellen läpi ja päätetään jatkotoimenpiteet

TUNNISTA

Nykyinen konsepti

Mahdollisuudet

OSAAMINEN

TARVITTAVA TEKNOLOGIA

IDEOI

Tärkeimmät ominaisuudet

Uudet mahdollisuudet

LUPAA

SUUNNITTELE

Tuotteen/palvelun osat

Tarvittavat standardit ym.

KRIITTISET RISKIT

KUSTANNUSRAKENNE

MARKKINOI

Asiakassegmentit

Jakelutie

Partnerit

Ansaintamalli

TUNNISTA

Löydä mahdollisuudet

Osion tarkoituksena on tunnistaa uusia mahdollisuuksia ympäristössä ja selkiyttää tuotteen/palvelun ideaa

Nykyinen konsepti

- Minkä asiakkaan ongelman/tarpeen yrityksenne tuote/palvelu tällä hetkellä ratkaisee?
- Mikä on tuotteen/palvelun tämän hetkinen idea yhdellä lauseella kuvattuna?

Mahdollisuudet

- Onko tarpeita, joihin tällä hetkellä markkinoilla ei vielä ole vastausta?
- Tuleeko mieleen muita tapoja ratkaista asiakkaan ongelmaa?

Osaaminen

- Mitä ydiosaamistanne hyödynnätte idean toteuttamisessa?
- Mitä uutta osaamista vaadittaisiin, jos nousseisiin mahdollisuuksiin haluttaisiin tarttua?

IDEOI

Visioi tarkemmin



Osion tarkoituksena on määritellä tärkeimmät ominaisuudet tuotteessa tai palvelussa, sekä pohtia, mitä teknologiaa tuotteen/palvelun tuottamiseksi vaaditaan.

Tärkeimmät ominaisuudet

- Mitkä ovat tärkeimmät ominaisuudet tuotteessanne/palvelussanne?
- Mitkä näistä ominaisuuksista ovat asiakkaalle tärkeimpiä?
- Miten kestävyys/ekologisuus näkyy tuotteen/palvelun ominaisuuksissa?

Uudet mahdollisuudet

- Puuttuuko tuotteesta/palvelusta jotain ominaisuutta, joka olisi asiakkaalle tärkeä?

Tarvittava teknologia

- Mitä teknologiaa teidän täytyy hallita?

SUUNNITTELE

Konkretia



Osion tarkoituksena on suunnitella tuotteiden/palveluiden osat tarkemmin ja tunnistaa riskit

Tuotteen/palvelun osat

- Mistä osista tuote/palvelu koostuu?
- Onko tuotetta/palvelua mahdollista tehdä modulaariseksi? Onko tuote/palvelu räätälöitävissä?
- Näkykö kestävyys/ekologisuus jotenkin tuotteen/palvelun osissa?

Tarvittavat standardit

- Millaisia standardeja tuotteisiin/palveluihin vaaditaan?

Kriittiset riskit

- Mitkä ovat tärkeimmät ja kriittiset riskit, jotka liittyvät nykyisten tuotteiden/palveluiden tuottamiseen?

MARKKINOI

Hyödynnä koko potentiaali

Osion tarkoituksena on tunnistaa ansaintamalli, kustannusrakenne ja markkinat sekä niihin liittyvät kehittämiskohteet.

Asiakassegmentit

- Mitkä ovat tärkeimmät asiakassegmentit?
- Mitä muita potentiaalisia asiakassegmenttejä voisi olla?

Jakelutie

- Miten tuotteen/palvelun jakelu/saatavuus on toteutettu? Jakelutie?
- Miten jakelutietä/saatavuutta voisi tehostaa?
- Tarvitaanko uusia jakelukanavia?

MARKKINOI

Hyödynnä koko potentiaali

Partnerit

- Ketkä ovat tärkeimmät partnerit? Toimittajat/jälleenmyyjät?
- Mitä kapasiteettia verkostostanne puuttuu, tarvitaanko uusia partnereita?
- Ketä ovat tärkeimmät kilpailijat? Voisiko kilpailijoiden kanssa tehdä yhteistyötä?

Ansaintamalli

- Mikä on ansaintamalli?
- Mitkä ovat ansaintamallin edut ja heikkoudet?

Kustannusrakenne

- Millainen on kustannusrakenne? Mistä syntyvät suurimmat kulut?
- Mitä kehitettävää tunnistatte?

LUPAA

Mitä arvoa tuotat?

Osion tarkoituksena on selkeyttää arvolupaus, eli mitä yritys lupaa asiakkaalle

- Mikä on lupauksenne asiakkaalle?
- Miten ratkaisette asiakkaan ongelman/tarpeen paremmin kuin kilpailijanne?
- Miten kestävyys ja ekologisuus näkyy lupauksessanne?

LOPUKSI



Silmäys post it -lappuihin

- Nouseeko vielä mieleen jotain, mitä pitäisi lisätä uusiin mahdollisuuksiin?
- Mihin näistä uusista mahdollisuuksista tartutte seuraavaksi?
- Miten lähdette viemään asioita eteenpäin ja kenellä on päävastuu?
- Milloin palaatte asiaan?

TUKEA INNOVOINTIIN

SeAMKissa on vahvaa osaamista innovoinnista sekä yritysten kehittamisestä ja kasvusta

Ota yhteyttä!

- **Sanna Joensuu-Salo, tutkijayliopettaja**
 - sanna.joensuu-salo@seamk.fi, 040 868 0144
- **Anmari Viljamaa, tutkijayliopettaja**
 - anmari.viljamaa@seamk.fi, 040 830 2397

SeAMK 

 GreenGrow

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Hanke rahoitetaan REACT-EU -välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19 -pandemian johdosta toteuttamia toimia.

ETELÄ-POHJANMAAN
liitto