



## Tuote / palvelu/ liikeidea:

### 1. Asiakkaat

Keitä ovat asiakkaamme? Mitä he toivovat meiltä? Mitä lupaamme asiakkaalle?

### 2. Myynti

Miten tiedotamme asiakasta tuotteesta/ palvelusta? Mitä hyötyä asiakkaalle on tuotteestamme/ palvelustamme?

### 3. Kriittiset kohdat

Mitä ilman emme voi tuottaa tuotetta/ palvelua? Kriittiset resurssit, tehtävät, yhteistyökumppanit jne.

### 4. Talous

Mitä kustannuksia syntyy tuotteen / palvelun tuottamisesta? Miten se on hinnoiteltu? Mistä tulevat taloudelliset resurssit?





## OHJE

Tämän työkalun avulla saat nopeasti kuvattua tuotteellasi/ palvelullasi tehtävää liiketoimintaa. Kirjaa ensin asioita tavoittelemistasi asiakkaista ja miten olet ajatellut hoitaa myynnin heille. Mieti sitten yrityksen sisäisiä asioita eli tuotantoon liittyviä kriittisiä kohtia sekä talouspuolta; liiketoiminnan tuloja ja menoja.

## Tuote / palvelu/ liikeidea: (esimerkki) B&B majoitus riippumatoissa ja teltoissa

### 1. Asiakkaat

Luontokokemuksia ja vaivattomuutta arvostavat matkailijat, jotka etsivät uusia ja erilaisia elämyksiä.

Mutkatonta ja mukavaa luontomajoitusta ilman varusteiden omistamisen pakkoa.

### 2. Myynti

Verkkokauppa omilla nettisivuilla, sähköinen kohdennettu markkinointi.

### 3. Kriittiset kohdat

Tarvittava määrä retkeilytarvikkeita sekä auto materiaalin liikutteluun. Yhden henkilön täysi työaika. Verkkokaupan perustaminen ja markkinointitoimenpiteet. Yhteistyösopimukset retkeilytarvikkeiden valmistajien kanssa.

### 4. Talous

Henkilöstökustannukset, välineistön hankinta ja ylläpito, polttoainekustannukset. Majoitusyön hinta keskustan hotellitasoa. Lisämyynnin mahdollisuus lisäpalveluilla (retkiruokapaketit jne).

