

# Asiakasarvokartta (Value proposition canvas) – tehtävänanto

**Kiteyttäkää palvelun tuottama arvo asiakkaalle arvolupauksen muodossa pohtimalla niitä konkreettisia keinoja, joilla palvelu vastaa asiakkaan tarpeisiin.**

*Tehtävän kesto: 1 h + purku 1/2 h*

## 1 Asiakasprofili, 30 min

- Kukin ryhmä syventyy annettuun esimerkkipersoonaan (tai persooniin) sekä muuhun syventävään taustamateriaaliin
- Aloittakaa asettamalla itsenne esimerkkipersoonan saappaisiin keskustelemalla asiakkaasta, hänen odotuksistaan ja haasteista palvelun käyttöön liittyen yleisellä tasolla.
- Täyttäkää tavoitteet ensin post-it -lapuille: Millaisia tavoitteita persoonalla on palveluun liittyen? Listatkaa tavoitteet taulukkoon tärkeysjärjestyksessä ylhäältä alas.
- Miettikää, millaisia murheita ja haasteita asiakkaalla saattaa olla palveluun liittyen. Listatkaa murheet kriittisyyden mukaan taulukkoon Murheet-osioon
- Pohtikaa hyötyjä, joita asiakas toivoo ja odottaa saavansa palvelun avulla. Listatkaa tärkeysjärjestyksessä taulukkoon Hyödyt-osioon

## 2 Arvokartta, 30min

- Täyttäkää asiakasprofiilin pohjalta seuraavaksi Arvokartta-osio. Aloittakaa ideoimalla, mitkä ovat asiakkaalle relevantteja tuotteita ja palveluita.
- Miettikää, mitkä asiat voisivat lievittää asiakkaan kokemia murheita täyttämällä Murheiden poistajat -osio.
- Listatkaa Hyödyn tuottajat -osioon, millaisilla asioilla asiakkaalle voidaan luoda konkreettista hyötyä ja miten hänen tavoitteisiin voitaisiin vastata.
- Kiteyttäkää lopuksi sanalliseksi arvolupaus.

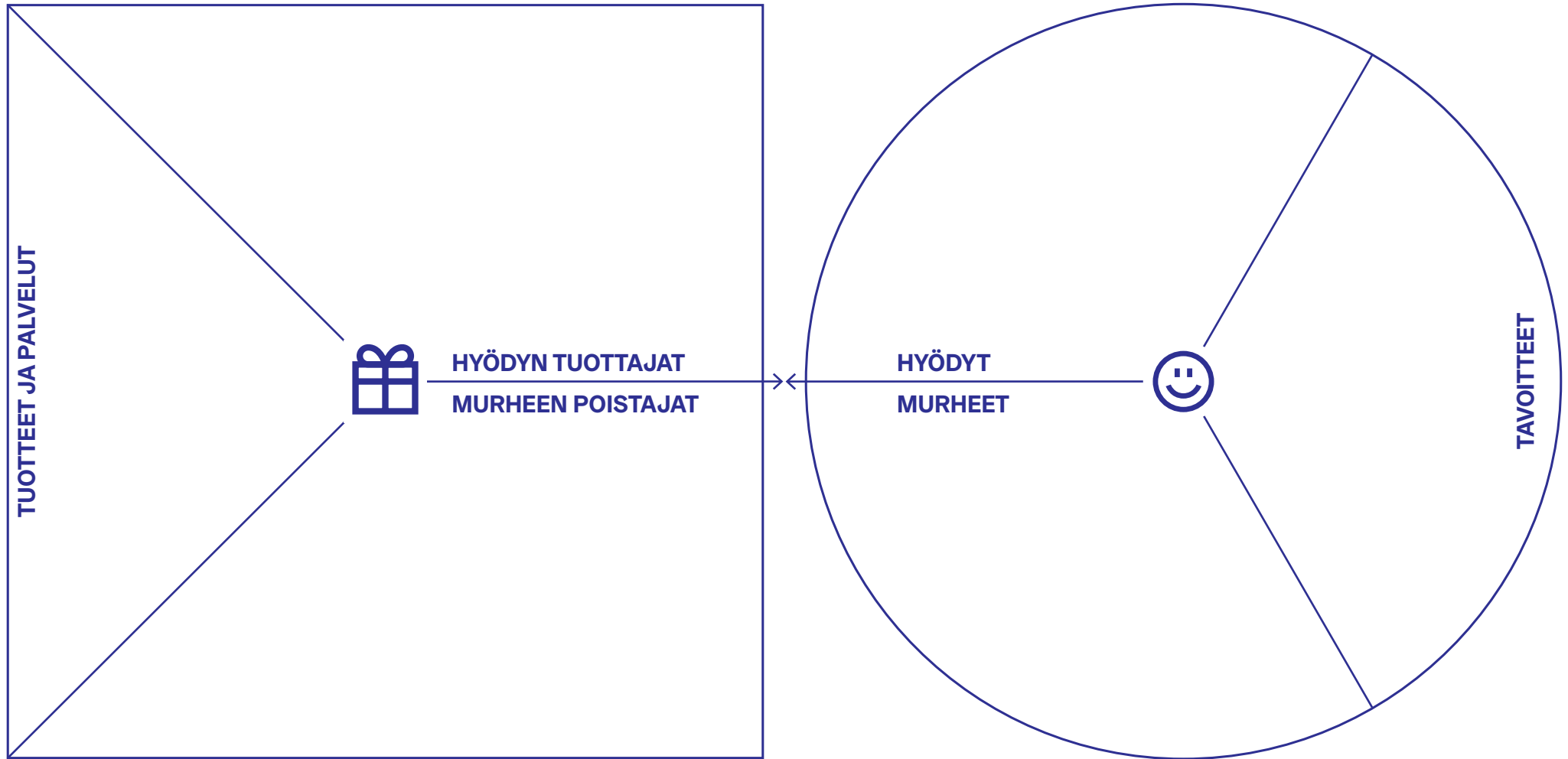
### ASIAKASARVOKARTAN MUISTILISTA:

- Haastakaa olemassa olevat ratkaisut ja ideoikaa rohkeasti täysin uusia palveluja, tuotteita ja ratkaisuja
- Kannattaa ideoida ensin post-it -lapuille, jolloin voitte vaihtaa järjestystä ja lisätä ratkaisuideoita, ja vasta sitten kirjoittaa ideanne puhtaaksi taulukkoon

# Asiakasarvokartta (Value proposition canvas) – tehtävänanto

Kehitettävä kokonaisuus:

Persoonaa (kenen näkökulmasta kokonaisuutta tarkastellaan):



**Arvolupaus kiteytettynä:**