

## Työpohja 2: Kehittämisen tavoite (B)

**Tehtävä:** Jatka tähän kehittämiskohteesi kuvausta.

### Esimerkkinä valokuvaajan uusi tuote: Kimppastudio

VAIHEET	KUVAUS	ARVIOINTI/PERUSTELU
Visio/unelma kehittämisen lopputuloksesta	Löydetään kaksi päävuokralaista kimppastudioon. Laskutus vuositasolla 6 000–8 000 €. Löydetään 3–4 säännöllistä sopimuksin sitoutunutta käyttäjää. Laskutus vuositasolla 5 000–7 000 €. Studiolla tilapäistä päivävuokrausta tekeviä käyttäjiä 10–20. Laskutus 2 000–3 000 €.	Tavoite ei määrällisesti ole haastava. Kimppastudion toimintaa pitää edelleen kehittää yhdessä asiakkaiden kanssa. Pienikin asiakasmäärä turvaa oman yrityksen kannattavuuden.
Konkreettinen kuvaus ominaisuuksista ja eduista	Asiakas saa Kimppastudion kautta ammattimaisen hyvän tilan käyttöönsä. Kimppastudio mahdollistaa jaetun laitteiston, jolloin vuokraaja välttyy osin omilta investoinneilta. Yhteistyö ja yhdessä oppiminen.	Etujen konkretisointi asiakkaalle helppoa. Hyödyt ovat selkeitä ja numeerisesti perusteltavia.
Kehittämisen menetelmän valinta ja perustelu	Ketterät menetelmät ja asiakkaan varhainen osallistaminen. Kustannusten nousun aikaraja tiedossa. Aika on merkityksellinen tekijä.	Aikataulun haastavuus. Tarve asiakkaan osallistamiselle.

## Kehittämisen tavoite (B)

### VAIHEET

Visio/unelma kehittämisen lopputuloksesta

Konkreettinen kuvaus ominaisuuksista ja eduista

Kehittämisen menetelmän valinta ja perustelu

### KUVAUS

### ARVIOINTI/PERUSTELU