

20.5.2022

## Liiketoimintamallin ja arvolupauksen suunnittelun perusteet (1 op)

Tämä oppimateriaali on tuotettu osana Opetus- ja kulttuuriministeriön rahoittamaa Digiosaajasta yrittäjyyteen koulutushanketta (2020-2022). Hankkeeseen osallistui seitsemän suomalaista ammattikorkeakoulua. Aineistoja ei päivitetä.

### Oppimateriaalin sisältö

Tämä oppimateriaali sisältää liiketoimintamallin ja arvolupauksen suunnittelun perusteisiin liittyviä oppimateriaaleja sekä oppimistehtäviä.

Oppimateriaali koostuu kahdesta toisiinsa liittyvästä osasta:

1. Liiketoimintamallin suunnittelun perusteet (0,5 op)
2. Arvolupauksen suunnittelun perusteet (0,5 op)

Molemmat oppimateriaalin osat sisältävät opiskelun tueksi suositeltavaa lähdekirjallisuutta, linkkejä lisämateriaaleihin sekä oppimistehtäviä. Yksi opintopiste vastaa keskimäärin 26,7 tuntia opiskelijan tekemää työtä. Oppimateriaalin laajuus on 1 op, mikä tarkoittaa työmääränä noin 27 tunnin työtä.

### Oppimateriaalin osaamistavoitteet

Opiskelija

- ymmärtää, mitä liiketoimintamalli tarkoittaa ja mikä on sen merkitys liiketoiminnassa
- ymmärtää, mitä arvolupaus tarkoittaa ja mikä on sen merkitys liiketoiminnassa

### Osa 1. Liiketoimintamallin suunnittelun perusteet

Oppimateriaalin osassa 1 käsitellään liiketoimintamallin suunnittelun perusteita.

Osan 1 suorittamisen jälkeen opiskelija ymmärtää, mitä liiketoimintamalli tarkoittaa ja mikä on sen merkitys liiketoiminnassa

### Lähdekirjallisuus ja muu tausta-aineisto

Oppimistehtävien tekemisessä tulee hyödyntää lähdekirjallisuutta sekä muuta tausta-aineistoa. Myös omien luotettavien korkeakoulutasoisten lähteiden käyttö on erittäin suotavaa. Huomioi oppimistehtävien vastauksissa, että lähdeviittausmerkinnät on merkitty ja lähdeluettelo on laadittu annetun lähdeviittausohjeistuksen mukaisesti.

Osan 1 suositeltava lähdekirjallisuus:

- Hänti, S. 2021. Asiakkaista ansaintaan: Asiakaskeskeinen liiketoimintamalli. Helsinki: Alma Talent.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. 2010. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. New Jersey: John Wiley & Sons.

20.5.2022

Osan 1 muu tausta-aineisto:

- Business Model Canvas Explained -video. 2011. Strategyzer. Viitattu 6.5.2022. <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>
- Magretta, J. 2002. Why Business Models Matter. Harvard Business Review. May 2002 issue. Viitattu 6.5.2022. <https://hbr.org/2002/05/why-business-models-matter>
- Ovans, A. 2015. What Is a Business Model? Harvard Business Review. Viitattu 6.5.2022. <https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model>

## Oppimistehtävät

Vastaa seuraaviin kysymyksiin hyödyntäen osan 1 lähdekirjallisuutta sekä muuta tausta-aineistoa.

- Mikä on liiketoimintamalli?
- Mihin liiketoimintamallia hyödynnetään?
- Mikä liiketoimintamallin merkitys on yrityksen liiketoiminnassa? Perustele vastauksesi.
- Mikä on Business Model Canvas (BMC) -malli (Osterwalder & Pigneur 2010) ja mihin sitä käytetään?
- Kuvaa BMC-mallin keskeinen sisältö sekä osa-alueet lyhyesti ja tiivistetysti.
- Kuvaa valitsemasi organisaation liiketoimintamalli BMC-mallin avulla. Esimerkkiorganisaatio voi olla tosielämästä tai fiktiivinen. Voit hyödyntää vastauksessasi myös omia kokemuksiasi.

## Osa 2. Arvolupauksen suunnittelun perusteet

Oppimateriaalin osassa 2 käsitellään arvolupauksen suunnittelun perusteita.

Osan 2. suorittamisen jälkeen opiskelija ymmärtää, mitä arvolupaus tarkoittaa ja mikä on sen merkitys liiketoiminnassa

## Lähdekirjallisuus ja muu tausta-aineisto

Oppimistehtävien tekemisessä tulee hyödyntää lähdekirjallisuutta sekä muuta tausta-aineistoa. Myös omien luotettavien korkeakoulutusoisten lähteiden käyttö on erittäin suotavaa. Huomioi oppimistehtävien vastauksissa, että lähdeviittausmerkinnät on merkitty ja lähdeluettelo on laadittu annetun lähdeviittausohjeistuksen mukaisesti.

Osan 2 suositeltava lähdekirjallisuus:

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G. & Smith, A. 2014. Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want. New Jersey: John Wiley & Sons.

Osan 2 muu tausta-aineisto:

- Christensen, C., Hall, T., Dillon, K. & Duncan, D. 2016. Know Your Customers' "Jobs to Be Done". Harvard Business Review, September 2016 issue, pp. 54-62. Viitattu 6.5.2022. <https://hbr.org/2016/09/know-your-customers-jobs-to-be-done>
- Value Proposition Canvas Explained -video. 2017. Strategyzer. Viitattu 6.5.2022. <https://www.youtube.com/watch?v=ReM1uqmVfP0>

20.5.2022

## Oppimistehtävät

Vastaa seuraaviin kysymyksiin hyödyntäen osan 2 lähdekirjallisuutta ja muuta tausta-aineistoa.

- Mitä tarkoittaa käsite arvolupaus?
- Mikä arvolupauksen merkitys on yrityksen liiketoiminnassa? Perustele vastauksesi.
- Mikä on Value Proposition Canvas (VPC) -malli (Osterwalder, Pigneur, Bernarda & Smith 2014) ja mihin sitä käytetään?
- Kuvaa VPC-mallin keskeinen sisältö sekä osa-alueet lyhyesti ja tiivistetysti.
- Miten VPC-malli kytkeytyy aiemmin käsiteltyyn BMC-malliin?
- Kuvaile käytännön esimerkki VPC-mallin hyödyntämisestä organisaation arvolupauksen laatimisessa. Esimerkki voi olla tosielämästä tai fiktiivinen. Voit hyödyntää vastauksessasi myös omia kokemuksiasi.