

IDEA, MITÄ

IDEACANVAS

ASIAKAS, KENELLE

**LIIKEIDEA YHDESSÄ
LAUSEESSA**

Mitä tuotetta/palvelua myytte?
Mitkä ovat sen tärkeimmät
ominaisuudet?

Kuka on asiakkaanne? Kuluttajat?
Yritykset? Muut toimijat?

HYÖTY, MIKSI

TOTEUTUS, MITEN

Mitä hyötyä tuotteesta/palvelusta on
asiakkaalle? Minkä asiakkaan ongelman se
ratkaisee?

Miten tuote/palvelu voidaan
toteuttaa/valmistaa? Missä sitä voidaan myydä
ja markkinoida?

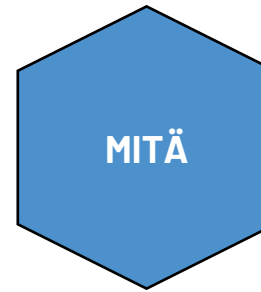
Myyntipuhecanvas

TIIMIN JA IDEAN ESITTELY - ESITELKÄÄ TIIMILÄISET JA YRITYS

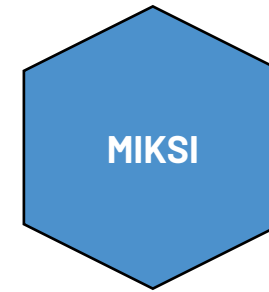
ONGELMAN ESITTELY - MINKÄ ONGELMAN/TARPEEN RATKAISETTE JA MIKSI?

RATKAISUN ESITTELY - MIKÄ ON LIIKEIDEANNE? ONKO SE TUOTE TAI PALVELU? MITKÄ OVAT SEN TÄRKEIMMÄT HYÖDYT?

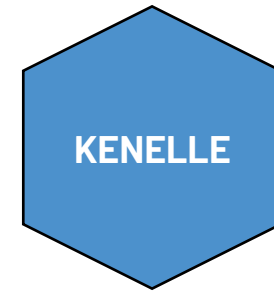
ASIAKKAAN ESITTELY - KUKA ON ASIAKKAANNE? MITEN TAVOITATTE HÄNET (MARKKINOINTI & MYYNTI)?



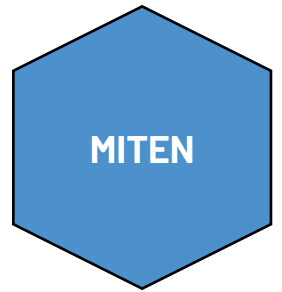
MITÄ



MIKSI



KENELLE



MITEN

MYyntIPUHEEN TARKOITUKSENA ON SAADA KUULIJA TEKEMÄÄN
JOTAIN: OSTAMAAN, HAKEMAAN LISÄTIETOA TAI ANTAMAAN
KÄYNTIKORTTINSA. HYÖDYNÄ MALLEJA JA TEE OMANNÄKÖINEN
MYyntIPUHE IDEALLE.

MALLI 1

Hei, me olemme [tiimin nimi].
Ongelma, jonka haluamme ratkaista on [ongelma].
ratkaisumme on [tuote/palvelu].
tärkeimmät asiakkaamme ovat [asiakas].
yrityksemme on uniikki, koska [mikä tekee siitä parhaan].

MALLI 2

Henkilöt, jotka [asiakas] ja joilla on tämä [tarve / ongelma] ovat asiakkaitamme.
Meidän [tuote/palvelu] tarjoaa ratkaisun ongelmaan ja sen hyödyt ovat [tärkeimmät hyödyt].
Toisin kuin kilpailijamme [mainitse yksi kilpailija], meidän ratkaisumme on [mikä erottaa sen kilpailijoista].

MALLI 3

Hei! Onko sinulla [ongelma] ja olet etsinyt siihen ratkaisua? Me olemme [tiimin nimi] ja tarjoamme [tuote/palvelu], joka ratkaisee ongelmasi.
tuotteemme/palvelumme on [tärkeimmät ominaisuudet].
Voit lukea meistä lisää [markkinointikanava].