

Vihreän yrittäjyyden koulutusohjelma

Moduuli: Uusien liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen ja pitchaus Tuntisuunnitelma

Osa 2: Uusien liiketoimintamahdollisuuksien pitchaus

Päiväys:		Aika:	
Paikka:		Ohjaaja:	
Otsikko:			

Tavoite	Tarkastella kuinka pitchata uutta vihreätä liiketoimintamahdollisuutta tai jo olemassa olevan vihreän yrityksen projektia muille. Joten tämän osan läpikäytyäsi osaat: (i) Ymmärrät tehokkaan myyntipuheen tekijöitä (ii) Osaat kehittää suunnitelman uudelle liiketoimintamahdollisuudelle (iii) Osaan kehittää myyntipuheen uudelle liiketoimintamahdollisuudelle
Oppimis- tulokset:	LO1: Ymmärrät tehokkaan myyntipuheen tekijöitä LO2: Osaat kehittää suunnitelman uudelle liiketoimintamahdollisuudelle LO3: Osaan kehittää myyntipuheen uudelle liiketoimintamahdollisuudelle

Aika	Oppimistulos	Sisältö	Diat	Oppimis- ja arviointitehtävät
09.30-09.45	-	Sisältö <ul style="list-style-type: none"> Osan sisällön esittely ja keskustelua odotuksista Jäänmurtajaharjoituksen avulla pohtikaa tekijöitä jotka liittyvät tehokkaaseen liiketoimintaidean pitchaukseen 		Johdanto Jäänmurtajaharjoitus ⇒ Osallistujat pohtivat pareittain jotain myyntipuhetta tai esitystä mikä ei sujunut hyvin ja miksi. Ohjaa ryhmäkeskustelua aiheesta
09.45-10.00	LO1	Tehokkaan myyntipuheen tärkeys <ul style="list-style-type: none"> Korosta ryhmäkeskustelun avulla kuinka tärkeää on tehokas myyntipuhe siirryttäessä ideasta käytäntöön Esittele myyntipuheen merkitys keinona viestiä liiketoimintamalli muille, erityisen tärkeää on pystyä viestimään arvolupaus muille Korosta ettei ole vain yhdenlaisia myyntipuheita ja että myyntipuhetta tulee muokata sopivaksi ja harjoitella 		Harjoitus 1 ⇒ Ryhmäkeskustelua siitä miksi tarvitsee pitchata uutta liiketoimintamahdollisuutta muille ja millainen myyntipuheen tulisi olla eri kohdeyleisöille. Tee kaavio eri yleisöjen tarpeista
10.00-10.20	LO2	Suunnitelman laatiminen <ul style="list-style-type: none"> Keskustelkaa liiketoimintamallin ja liiketoimintasuunnitelman välisestä erosta Tarkastelkaa business model canvasta ja sen 9 osa-aluetta Määrittele suunnitelman ja suunnitteluprosessin 		Harjoitus 2 ⇒ Osallistujat miettivät pareittain mitä sanoja heille tulee mieleen liiketoimintamalliin ja liiketoimintasuunnitelmiin liittyen. Ohjaa

		<p>välinen ero ja haitat ja hyödyt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Korosta että suunnitelma on kohtalaisen helppo tehdä jos taustalla oleva liiketoimintamalli on ymmärrettävissä 		ryhmäkeskusteluun liiketoimintamallin ja liiketoimintas suunnitelman eroihin
10.20-10.50	LO2	<p>Suunnitelman laatiminen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarkastelkaa kotitehtävän liiketoimintamallin kehittämistehtävän tuloksia • Miettikää tapoja, joilla voidaan antaa merkitystä muille ja erilaisia tapoja tuottaa arvoa toisille 		<p>Tee miellekartta fläppitaululle ryhmäkeskustelun keskeisistä tuloksista</p> <p>Harjoitus 3 ⇒ Tee hahmotelma suunnitelmasta, joka perustuu ryhmän tekemiin liiketoimintamalleihin</p>
10.50-11.00		Kahvitauko		
11.00-11.20	LO3	<p>Myyntipuheen kehittäminen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kerro eri tavoista esittää idea muille • Keskustelkaa eri pitchaustapojen eduista ja haitoista • Tarkastelkaa myyteistä ja väärinkäsityksistä, jotka liittyvät idean pitchaamiseen –esim. se ei ole välttämättä prosessin loppupäässä vaan se voi olla myös aloitus, se on jatkuvaa palautteen hankkimista vastakohtana kertaluontoiselle esitykselle 		
11.20-12.20	LO3	Myyntipuheen kehittäminen		Harjoitus 4 ⇒ Pyydä

		<ul style="list-style-type: none"> • Tarkastele tehokkaan myyntipuheeseen elementtejä • Esitä 3 asian sääntö • Anna osallistujille aikaa kehittää myyntipuhe ja esittää se toisille • Käytä myyntipuheita esimerkkeinä vahvistamaan tehokkaan myyntipuheen elementtien ymmärtämistä sisällön (esim asiakkaiden tarpeiden ja kokemusten ymmärryksen osoittaminen) ja muodon (esim selkeä aloitus, keskikohta ja loppu) osalta 		osallistujia kehittämään kolmen minuutin myyntipuhe uudelle tai olemassa olevalle vihreälle yritykselle. Jos ryhmä on pieni, anna kaikille osallistujille mahdollisuus esittää myyntipuhe. Jos ryhmä on suuri, pyydä vapaaehtoisia myyntipuheen esittäjiä.
12.20-12.30		<p>Yhteenveto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tee yhteenveto osan keskeisistä asioista: suunnittelun ja suunnitelman ero, tehokkaan myyntipuheen elementit, myyntipuhe on jatkuva prosessi, joka mahdollistaa palautteen saamisen muilta 		Näytä linkkejä liittyen esitysten pitämiseen ja esimerkkejä erilaisista myyntipuheista