

Tulevaisuuden konseptiaihio

Uusien ratkaisujen kehittämisen työkalu



Asiakassegmentit

Kohderyhmät (käyttäjä- ja ostaja-asiakkaat), joille idea on suunnattu

 Eläydy asiakkaan asemaan ❤️
Mitä asiakas ajattelee, tuntee, kokee ym.

Tarve/Ongelma

Minkä tulevaisuuden tarpeen tai haasteen idea ratkaisee?
Listaa ainakin 1-3 asiaa:

Ratkaisu

Hahmottele ratkaisu, joka vastaa tarpeeseen ja huomioi millä aikajänteellä se on mahdollinen.

Mitä uuden ratkaisun toteuttaminen meiltä vaatii?

Mihin pitää panostaa, mitä osaamista tarvitaan?

Mitä tarvitaan, että onnistumme?

Mitä esteitä havaitsette?

Tulevaisuuden konseptiaihio on työkalu uusien ratkaisujen kehittämiseksi.

Tulevaisuuden konseptiaihio

Uusien ratkaisujen kehittämisen työkalu



OSALLISTUJAMÄÄRÄ JA AIKA

Konsepti kuvaaminen vie 30–60 minuuttia ja sopiva ryhmäkoko harjoitukseen on 2–6 henkilöä.

LISÄTIETOA TYÖKALUSTA

Tuulaniemi, J. 2011. Palvelumuotoilu. Helsinki: Talentum Media Oy

Goldstein, S., Johnsaton, R. Duffy, J. & Rao, Jay. 2022. The service concept: the missing link in service design research?

Tulevaisuuden konseptiaihiio

Uusien ratkaisujen kehittämisen työkalu

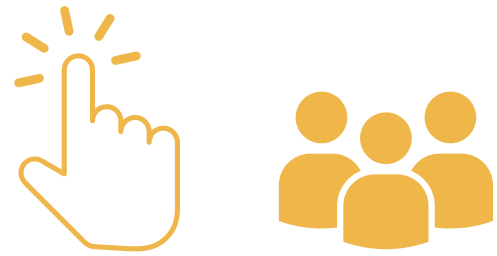


HYÖTY

Konsepti on suunnitteilla olevan palvelun kuvaus, jossa selkiytetään uuden palvelun keskeinen idea. Konseptissa kuvataan , mitä palvelussa tuotetaan, miten palvelu saadaan toteutettua ja miten palvelu vastaa asiakkaan tarpeeseen tai ongelmaan sekä mitä se vaatii palvelun tuottajalta. Palvelukonseptia voidaan hyödyntää jalostamaan idearaakileesta konkreettinen kokonaisuus tai kiteyttämään olemassa oleva palvelu ymmärrettävään muotoon.

KOHDERYHMÄ

Strategia- ja kehittämistiimit, johtajat sekä asiantuntijat, koko henkilökunta.



Tulevaisuuden konseptiaihiot

Uusien ratkaisujen kehittämisen työkalu



TYÖSKENTELY: ESITIEDOT JA JA VALMISTAUTUMINEN

- ✓ Tehtävänä on luoda tulevaisuuden konseptiaihiot hyödyntäen edellisen työkalun tuloksia (visioiva konseptointi) tai ennakkoinnin tietolähteitä.
- ✓ Työskentely toteutetaan pienryhmissä. Työskentelyn aikana voi hyödyntää tausta-aineistona ennakkoinnin tietolähteitä.
- ✓ Pohtikaa millaisille palveluille, tuotteille tai toimintamalleille on tulevaisuudessa tarvetta. Valitkaa edellisen työkalun tuloksista (visioiva konseptointi) tai vaihtoehtoisesti hyödyntäen ennakkoinnin tietolähteitä yksi konsepti-idea, jota lähдете kehittämään eteenpäin konseptiaihioksi.



Tulevaisuuden konseptiaihiio

Uusien ratkaisujen kehittämisen työkalu



TYÖSKENTELY JA TÄYTTÖVAIHE:



Kirjatkaa valitsemanne konsepti-idea työlomakkeeseen otsikon yläpuolelle. Pohtikaa seuraavia osa-alueita ja kirjatkaa asiat työlomakkeelle.



Asiakassegmentit: Mitkä ovat konsepti-idean mahdolliset kohderyhmät, joille kehitettävä konsepti-idea suunnitellaan (käyttäjä- ja ostaja-asiakkaat) Muistakaa eläytyä asiakkaan saappaisiin! Mitä asiakas ajattelee, tuntee ym.



Ongelma/tarve: Minkä tulevaisuuden ongelman tai tarpeen konsepti-idea ratkaisee ja miten? Listatkaa 1–3 ongelmaa tai tarvetta johon idea tuo ratkaisun.



Määritelkää tässä vaiheessa tarkemmin konseptiaihiio (palvelu, tuote, toimintamalli etc.) ja kirjatkaa se työlomakkeen yläosaan.



Tulevaisuuden konseptiaihio

Uusien ratkaisujen kehittämisen työkalu



TYÖSKENTELY JA TÄYTTÖVAIHE:

- ✓ **Ratkaisu:** Hahmotelkaa ratkaisu jokaiseen ongelmaan tai tarpeeseen. Pohtikaa, miten ratkaisu mukautuu muuttuvaan toimintaympäristöön?
- ✓ **Mitkä tulevaisuutta muokkaavat tekijät tukevat ja mahdollistavat konseptiaihion kehittämistä ja toteuttamista?**
- ✓ **Mitä esteitä tai haasteita ennakoidaan ja miten ne ratkaistaan?**
- ✓ **Mitä ratkaisu vaatii meiltä?:** Pohtikaa mihin meidän pitää panostaa? Millaisia mahdollisia esteitä esiintyy? Millaista osaamista jatkossa vaaditaan?
- ✓ **Aikajänne:** Pohtikaa lopuksi millä aikajänteellä ratkaisu on mahdollinen toteuttaa.

Tulevaisuuden konseptiaihio ja aikajänne:

ESIMERKKI:

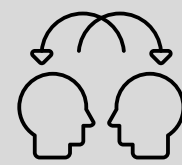
Tulevaisuuden konseptiaihio - Uusien ratkaisujen kehittämisestä

Lähteenä on käytetty:
Uudenmaanliitto Uusimaa 2050 - Kolme skenaariota tulevaisuuteen

Asiakassegmentit

Kohderyhmät (käyttäjä- ja ostaja-asiakkaat), joille idea on suunnattu

- Työikäiset aikuiset
- Työnantajat
- Opiskelijat



Eläydy asiakkaan asemaan 
Mitä asiakas ajattelee, tuntee, kokee ym.

Tarve/Ongelma

Minkä tulevaisuuden tarpeen tai haasteen idea ratkaisee?

Listaa ainakin 1-3 asiaa:

- Taloudelliset esteet
- Työllistettävyyys
- Sosiaalinen osallisuus
- Osaava työvoima

Ratkaisu

Hahmottele ratkaisu, joka vastaa tarpeeseen ja huomioi millä aikajänteellä se on mahdollinen.

Koulutusvakuutus

Yksilöt maksavat säännöllisiä vakuutusmaksuja, jotka kertyvät Koulutusrahastoon. Kun vakuutettu henkilö haluaa osallistua koulutukseen, hän voi käyttää vakuutuksen kautta kertyneitä varoja kattamaan koulutus-kustannuksia.

Mitä uuden ratkaisun toteuttaminen meiltä vaatii?

Mihin pitää panostaa, mitä osaamista tarvitaan?

- Yhteistyökumppaneihin
- Myyntiin ja markkinointiin
- Verkoston rakentamiseen

Mitä tarvitaan, että onnistumme?

- Opetuksen laatu
- Laaja valikoima
- Vahva työelämäverkosto

Mitä esteitä havaitsette?

- Ei löydy sopivaa kumppania
- Mahdolliset lainsäädännölliset esteet