

Camp-kuvaukset ja aikataulut

AsiakasymmärryCamp

Koulutuksessa käydään läpi, mitä palvelumuotoilu on ja miten se tuottaa lisäarvoa käyttäjilleen. Koulutuksessa perehdytään asiakasymmärrykseen. Tutustutaan mm. siihen, miten kerryttää ymmärrystä asiakkaan todellisista tarpeista ja kokemuksista. Miten asiakasymmärryksen avulla voidaan paremmin rakentaa uusia palvelukonsepteja tai kehittää olemassa olevia palveluita. Asiakaskokemuksen ja -ymmärryksen visuaalinen kuvaaminen on pohjana palveluiden ideoinnille.

Tavoite: Osallistuja hahmottaa palvelumuotoilun prosessin ja oppii käyttämään persoonaa/asiasprofiilia ja palvelupolku/service blueprint –työkaluja asiakasymmärryksen kerryttämisessä ja visualisoinnissa. Osallistuja oppii ajattelemaan ja toimimaan asiakasymmärrykseen pohjautuen asiakaskeskeisesti: 19.3. Kerava, 18.3. Porvoo ja 26.3. Lohja.



Vetäjänä Kati Tawast

TulevaisuusCamp

TulevaisuusCampissa osallistujat oppivat käyttämään tulevaisuuden tutkimuksen ja ennakkoinnin menetelmiä ja lähestymistapoja oman liiketoimintansa kehittämiseen. Osiossa tunnistetaan yrityksen kannalta toimintaympäristön keskeisiä muutostekijöitä ja rakennetaan niistä vaihtoehtoisia tulevaisuuden skenaariota. Visio oman liiketoiminnan tulevaisuudesta kirkastetaan ja kerrotaan sekä tarinamuodossa että visualisoiden: 2.4. Kerava, 5.3. Porvoo ja 19.3. Lohja.



Vetäjänä Tarja Meristö

Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma

LiiketoimintamalliCamp

LiiketoimintamalliCampissa painopisteenä on liiketoimintamallin sekä digitalisaation hyödyntämismahdollisuudet yrityksen toiminnassa. Tutustutaan esimerkkien avulla digitalisoinnin mahdollisuuksiin ja uhkiin. Tavoitteena on oppia ymmärtämään liiketoimintamallin kehittämismahdollisuuksia sekä hyödyntämään digitalisaatiota ja siten, että oma liiketoiminta erottuu positiivisesti edukseen sekä alalla että pääkilpailijoista: 23.4. Kerava, 16.4. Porvoo ja 7.5. Lohja

Vetäjänä Kati Tawast

MarkkinatCamp

MarkkinatCampissa keskitytään yrityksen brändin ja olemassaolon kiteytykseen: mitä haluamme viestiä asiakkaille ja muille sidosryhmille? Asiakkuuksien segmentointi, luonne-erot ja kasvupotentiaali

Vierailija Johannes Hesso: Miten asiakkaasi käyttäytyvät Googlessa ja miten pääset vuodessa etusivulle sinulle olennaisilla termeillä: 7.5. Kerava, 14.5. Porvoo ja 28.5. Lohja



Vetäjänä Oskari Vesterinen

BrändiCamp

BrändiCampin tavoitteena on auttaa yrittäjää ja yrityksiä erilaistamaan tarjontaa niin, että erotutaan positiivisesti joukosta. BrändiCampissa hyödynnetään myös tulevaisuuden megatrendejä, joiden aallonharjalla yritys voi saada potkua menestykseen. Samalla pohditaan yrityksen näkymistä asiakkaan suuntaan sekä viestinnän ja somen vaikutusta brändin muodostumiseen: 28.5. Kerava, 4.6. Porvoo ja 11.6. Lohja



Vetäjänä Eija Lipasti

Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

