

Yritysidea otsikko
Yhteyshenkilö

Porkkanavahti – kotipuutarhan sääkarttasovellus

Erkki Esimerkkiläinen, erkki72@gmail.com, 0501234567

Tiimi (Osaaminen-Tavoitteet-Aikataulu)

1. Millaista liikeideanne kannalta relevanttia osaamista/kokemusta tiimistänne löytyy? 2. Millaista taloudellista menestystä tavoittelette tällä liiketoiminnalla? 3. Millainen aikataulu teillä on?

1. Erkillä on 15 vuoden kotipuutarhurikokemus ja Kalle on sovelluskehittäjä ohjelmistoalan yrityksessä.
2. Päätoimista ansiotuloa kummallekin sekä 1-2 muuta työntekijää.
3. 6kk kuluttua valmis prototyyppi testikäytössä, 2 vuoden kuluttua molemmat siirtyneet kokoaikaiseksi.

Asiakastarve (Tarve-Kilpailu-Koko)

1. Kuka on asiakkaanne ja mikä on hänen ongelmansa/tarpeensa? 2. Mitä kilpailuvia vaihtoehtoja asiakkaalla on ongelman ratkaisuun? 3. Mikä on toimialueenne ja kuinka paljon siellä on potentiaalisia asiakkaita?

1. Loppuasiakkaita ovat kotipuutarhurit, jotka haluavat kauniin ja tuottavan puutarhan.
2. Perinteinen puutarhasuunnittelupalvelu, omatoiminen hidas yritys ja erehdys.
3. Koko Suomi, arviolta 100 000 aktiivista kotipuutarhuria.

Ratkaisu (Tuote-Hyöty-Tuotanto)

1. Millaista tuotetta/palvelua tarjoatte ja mihin hintaan? 2. Mitkä ovat tuotteenne/palvelunne hyödyt suhteessa tärkeimpiin kilpailijoihinne? 3. Miten järjestätte tuotteenne/palvelunne tuotannon?

1. Kasvisuositukset, oman puutarhan mikroilmastoon ja kasvuolosuhteisiin perustuen erillisen sensorin ja mobiilisovelluksen avulla, 30 € + 10 €/kk
2. Ammattimaiseen puutarhasuunnitelmaan rinnastuvat neuvot ja kasvisuositukset murto-osalla hinnasta
3. Sensori ostetaan alihankintana, mobiilisovellus ja tietovaranto rakennetaan ja päivitetään itse.

Markkinointi (Huomio-Ostaminen-Jakelu)

1. Miten saatte asiakkaanne tietoiseksi tarjonnastanne? 2. Miten ostaminen tapahtuu? 3. Miten toimitatte tuotteen/palvelun asiakkaalle?

1. Tuotetta myydään taimitarhojen kautta siten, että sovellus suosittaa taimitarhalla löytyviä kasveja/tuotteita
2. Asiakas maksaa taimitarhalle. Premium-sovellus(kuukausimaksu) maksetaan netissä.
3. Asiakas saa sensorin taimitarhalla ja sovelluksen latausohjeet.

Talous (Muuttuvat-Kiinteät-Rahoitustarve)

1. Mitkä ovat liiketoimintanne muuttuvat kulut? 2. Mitkä ovat liiketoimintanne kiinteät kulut? 3. Kuinka paljon tarvitsette (ulkopuolista)rahoitusta?

1. Sensorin valmistuskustannukset, taimitarhojen, sovelluskauppojen proviisio.
2. Palkat, www-sivujen ylläpito.
3. Rahoitusta tarvitaan n. 6 palkkakuluihin kahdelle henkilölle ennen kuin myynti on tarpeeksi suurta, tätä aiotaan hankkia ulkopuolisilta rahoittajilta.

Epävarmuudet (Riskit-Suunnitelma)

1. Mitä epävarmuuksia ja riskejä liikeideanne liittyy? 2. Miten varaudutte tai vältätte nämä riskit?

1. Onko tuote liian tekninen kotipuutarhureille? Onko yritys- ja erehdys haitta vai osa puutarhanautintoa?
2. Prototyyppi mahdollisimman nopeasti ja ilmaiseksi käyttöön testiasiakkaille.