

# ProtoKS



Euroopan unionin  
osarahoittama

Kaupallisen potentiaalin  
arviointimalli



# Sisältö

*ProtoKS –projektia varten kehitettiin kaupallisen potentiaalin arviointimalli. Mallin työkalut toimivat osana ProtoKS-prototyypikehityksen toimintamallia silloin, kun tuotekehitysprojektin kaupallisesta potentiaalista halutaan luoda karkea arvio projektin aikana.*

*Samoja työkaluja käyttäen voidaan tehdä nopea arvio, tai syvemmälle luotaava analyysi, riippuen käytettävissä olevasta ajasta. Arviointimalli tarjoaa kysymyksiä, jotka mahdollistavat tämän.*

ProtoKS –prosessi  
prototyypikehitykseen

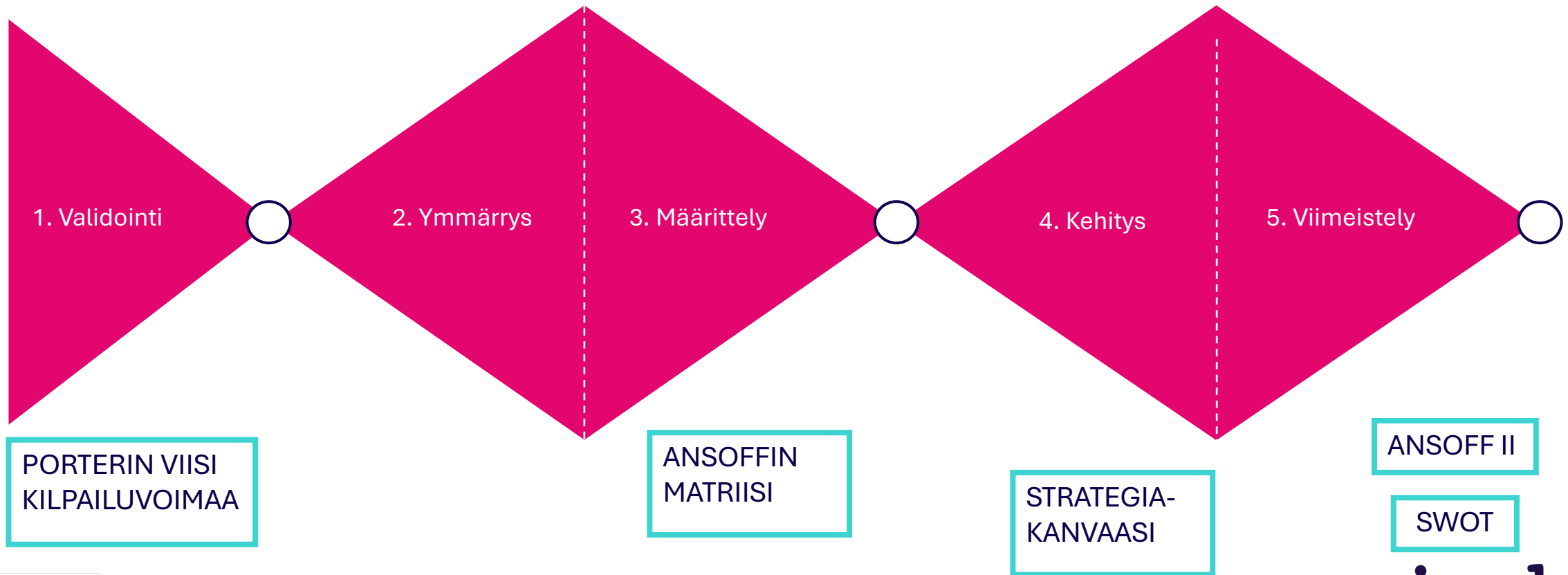
Kaupallisen potentiaalin  
arviointityökalut mallissa

Kaupallisen potentiaalin  
arviointimallin työkalut

Kaupallisen potentiaalin  
arviointimalli –kaaviona

# 1. ProtoKS-kehitysprosessi

Kaupallisen potentiaalin arviointityökalut osana ProtoKS-prosessia.



Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

# Validointi: strateginen kilpailutilanneanalyysi

- Työkalu: Porterin viisi kilpailuvoimaa
- Kilpailuympäristön analyysi ja strategisten uhkien ja mahdollisuuksien tunnistaminen.
- Tarkoituksena löytää juuri asiakasyritykselle merkitykselliset kilpailuvoimat.

| Kilpailuvoima                                                                                | Alhainen | Keskitasoa | Korkea                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------|-----------------------------------------------------|
| Asiakkaiden neuvotteluvoima                                                                  |          |            | <i>Esim. ketjuasiakkaat, joilla suuret volyymit</i> |
| Uudet tulokkaat                                                                              |          |            |                                                     |
| Korvaavien tuotteiden uhka: <i>voidaanko ongelma ratkaista muulla tavoin?</i>                |          |            |                                                     |
| Toimittajien neuvotteluvoima: <i>onko samat resurssit saatavilla helposti muilta vai ei?</i> |          |            |                                                     |
| Kilpailu toimialalla: <i>kuinka kilpailtu tai uniikki tuote tai palvelu on?</i>              |          |            |                                                     |



Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

# Määrittely: kasvumahdollisuudet



Euroopan unionin  
osarahoittama

- Työkalu: Ansoffin matriisi.
- Kasvumahdollisuuksien tunnistamiseen.

Olemassaolevat  
tuotteet – vanhat,  
tutut markkinat.

*Esim. Genelec ja  
kotimaan  
markkinat*

Markkinoiden  
penetraatio

Tuotekehitys

Olemassaolevat  
asiakkaat – uudet  
tuotteet.

Olemassaolevat  
tuotteet – uudet  
markkinat.

Markkinoiden  
kehittäminen

Diversifikaatio  
/erilaistaminen

Uudet asiakkaat  
– uudet tuotteet.

jamk

# Määrittely - vaihtoehto: Ansoff I - työkalu

Olemassaolevat tuotteet – vanhat, tutut markkinat.

Olemassaolevat tuotteet – uudet markkinat.

TUOTTEET / PALVELUT

TUOTEKEHITYS  
Uusi tuote tutulle markkinalle

DIVERSIFIKAATIO  
Uusi tuote/palvelu uusille markkinoille

MARKKINAPENETRAATIO  
Olemassaoleva tuote/palvelu tutulle markkinalle

MARKKINAN KEHITTÄMINEN  
Olemassaoleva tuote/palvelu uusille markkinoille

OLEMASSAOLEVAT

MARKKINAT

UUSI

Siirrä tämä pallo oikeaan laatikkoon/rajalle

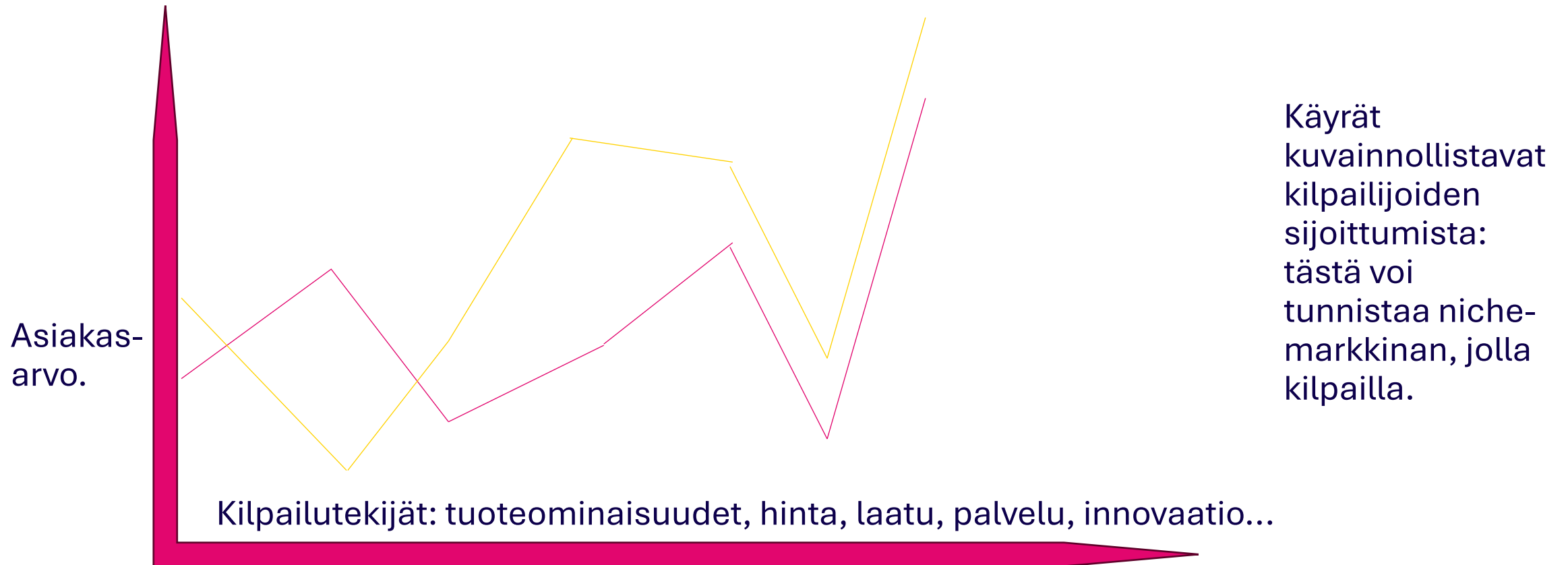


Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

# Kehitys: markkinoiden mahdollisuudet

- Strategiakanvaasi (Blue Ocean).
- Markkinamahdollisuuksien tunnistaminen kilpailijoista eduksi erottumiseksi: sininen vs. punainen meri.



Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

# Työpohjat:

## Strategiakanvaasi osa-alueiden erittely ja nimittäjät

|         |                            |        |                            |
|---------|----------------------------|--------|----------------------------|
| Lisää   | <div>Kirjoita näihin</div> | Luo    | <div>Kirjoita näihin</div> |
| Vähennä | <div>Kirjoita näihin</div> | Poista | <div>Kirjoita näihin</div> |



# Työpohjat: Strategiakanvaasi, piirros



Euroopan unionin  
osarahoittama



# Viimeistely: riskit, strategisten vaihtoehtojen arviointi

- Työkalu: Ansoff II.

Markkinat &  
asiakkaat

Uusi / uudet  
kohderyhmät.

Uudet markkinat.

Olemassaolevat  
markkinat.

Markkinoiden  
kehittäminen

Markkinoiden  
laajentaminen

Markkinoiden  
penetraatio

Osittainen  
diversifikaatio

Rajoitettu  
diversifikaatio

Tuotteen  
muokkaaminen

Diversifikaatio

Osittainen  
diversifikaatio

Tuotteen edelleen  
kehittäminen

Olemassaolevat.

Muokatut.

Uudet.

Tuotteet & palvelut

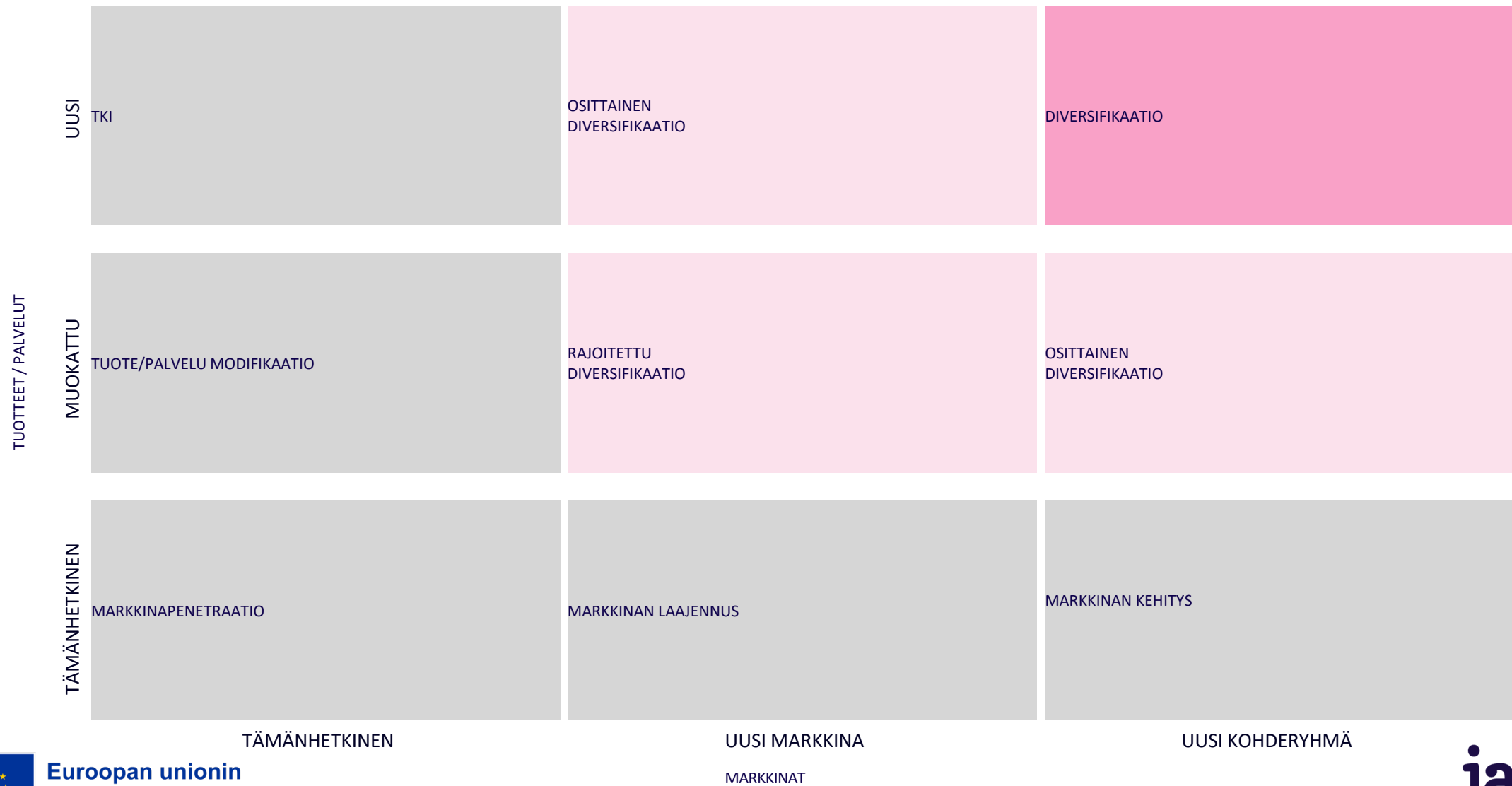
Tarjoaako  
prototyypimme  
innovaation tai paremmat  
ominaisuudet kuin  
aiemmat olemassaolevat  
tuotteet? MITEN?



Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

# Työpohjat: Ansoff II



# Viimeistely: strateginen analyysi - SWOT

- Työkalu: SWOT - Vahvuuksien, heikkouksien ja mahdollisuuksien tunnistamiseen.

Sisäiset tekijät.

VAHVUUDET  
STRENGTHS

HEIKKOUDET  
WEAKNESSES

Ulkoiset tekijät.

MAHDOLLISUUDET  
OPPORTUNITIES

UHAT  
TREATHS



Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

# Kaupallisen potentiaalin arviointimalli

PORTERIN VIISI  
KILPAILUVOIMAA

Kilpailu

Tärkein vaikuttava  
kilpailuvoima

Pahimmat  
kilpailijat

ANSOFFIN  
MATRIISI

Kasvun  
mahdollisuu-  
det

Tuote-  
mahdollisuudet

Markkina-  
mahdollisuudet

STRATEGIA-  
KANVAASI

Uniikki  
kilpailuetu

Tuoteominaisuudet

Laatu

Alhainen  
valmistuskustannus  
> hinta

ANSOFF II

SWOT

Markkina-  
tilanteen  
mallintaminen

Riskit

Mahdollisuudet

Uhat

Vahvuudet

”KAUPALLISEN  
POTENTIAALIN  
KARKEA ARVIO”



Euroopan unionin  
osarahoittama

jamk

jamk