



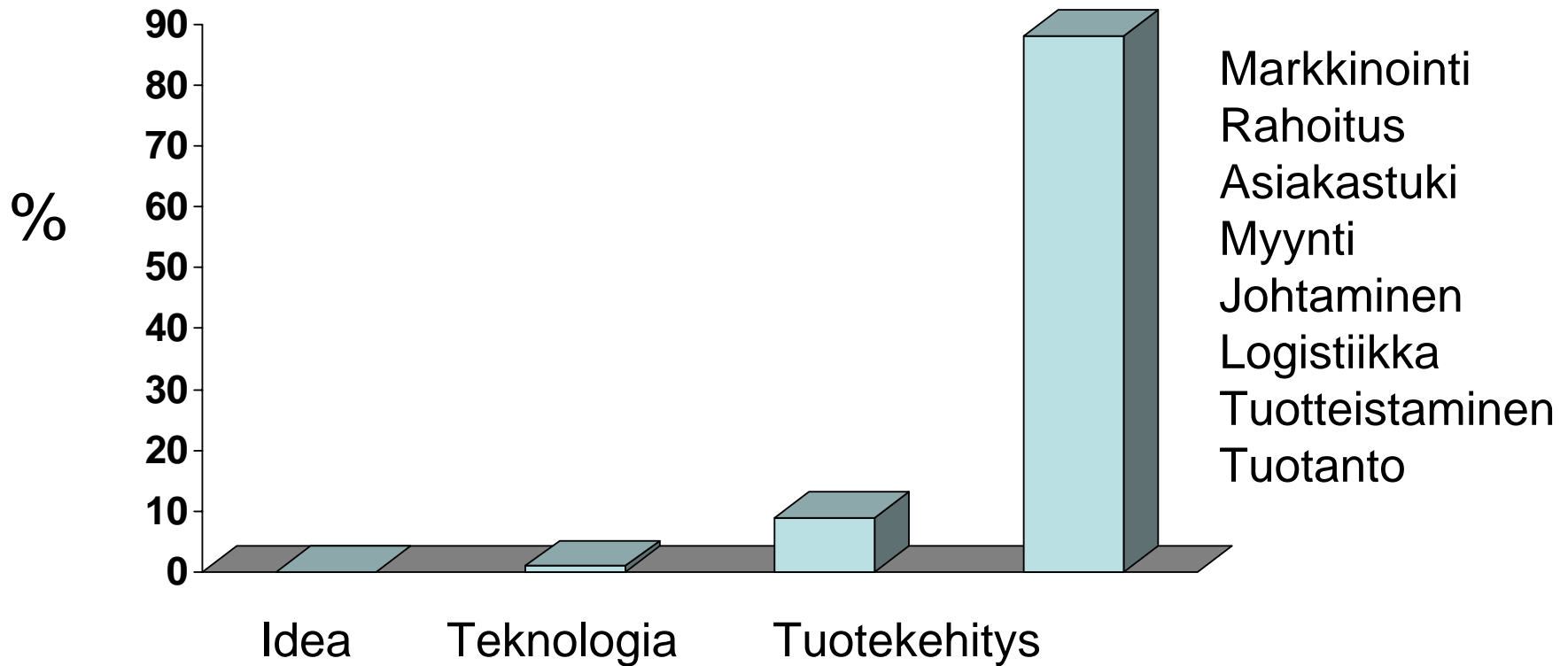
Oak Opportunity™

*hiomattomasta raakatimantista
säihkyväksi jalokiveksi - viikossa*

**Onko sinulla tuore liikeidea, jonka
haluaisit muuttaa rahaksi?**

**Tai tuoteaihio, joka pitäisi kiihdyttää
kasvuun ja kammata maailmalle?**

Ideasta bisnekseksi on pitkä matka



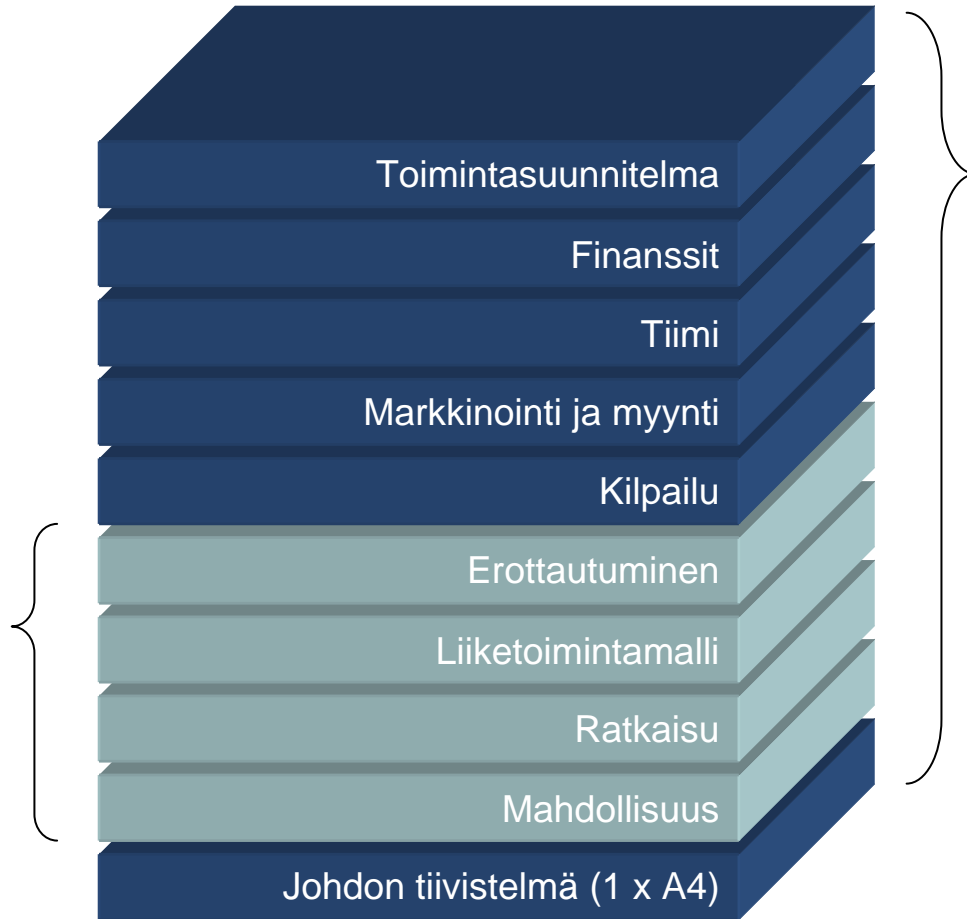
Mistä oikein on kyse?

Oak Opportunity™ on suurpaineprojekti, joka viikossa kiteyttää ja kirkastaa liikeideasta liiketoimintakonseptin, jonka avulla päämäärätön poukkoilu muunnetaan suunnatuksi tekemiseksi etulinjassa.

Oak Opportunity™ sopii myös olemassaolevan liiketoimintakonseptin kirkastamiseen, jolloin fokus on kasvussa ja kasvun esteiden poistamisessa.

**Oak
Opportunity™**

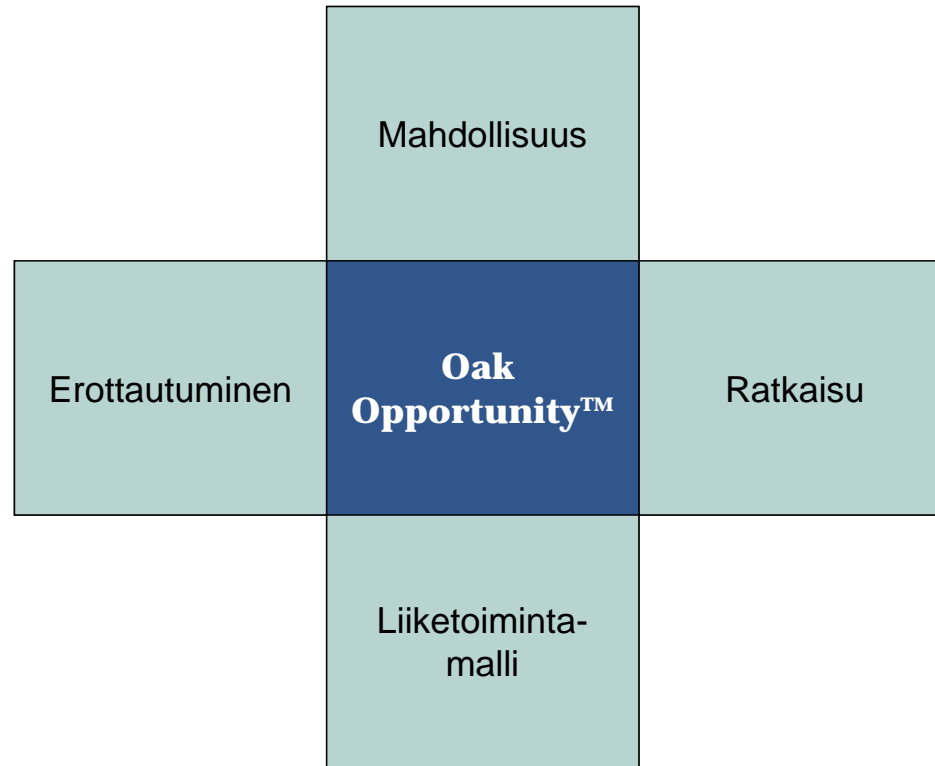
syväpureutuu liiketoimintasuunnitelman neljälle ensimmäiselle kerrokselle, kiteyttää liikeidean ja muuntaa sen liikkeeksi.



**Oak
Business Plan™**

rakentaa tiekartan menestykseen ja laskee talousluvut.

Liiketoimintakonsepti



koostuu neljästä eri osasta.

Mahdollisuus

- Kuka on asiakas? Mikä on asiakkaan ongelma?
- Mistä mahdollisuus on ilmaantunut?
- Tarjoaako tuotteesi asiakkaalle jonkunmoisen lisäarvon, vai mullistaako se hänen liiketoimintansa?
- Onko asiakkaalla varaa odottaa ostopäätöstä vuosia?
- Kuinka suuri on kohdemarkkinan koko ja kasvaako se rajusti? Koska on oikea aika mennä markkinoille?
- Onko kilpailutilanne jo liian verinen? Löytyykö markkinoilta dominantti toimija?

Ratkaisu

- Mistä komponenteista ratkaisusi koostuu? Miltä se näyttää asiakkaan silmin kuvattuna?
- Minkä arvolupauksen annat asiakkaillesi?
- Mitä hyötyjä toimitat asiakkaalle?
- Miten varmistat, että kaikki hankkeesi kannalta keskeiset toimijat puhaltavat yhteen hiileen?

Liiketoimintamalli

- Miten teet rahaa? Mistä asiakas maksaa? Kuinka paljon hän maksaa?
- Minkälaisia kumppaneita tarvitset, jotta saat kokonaistuotteen toimitettua asiakkaalle?
- Mikä on ydinosamista ja siksi kannattaa tehdä itse, mikä osa tehtävästä työstä taas voidaan ulkoistaa ja siten jättää muiden hoidettavaksi?
- Mitä keskeisiä toimintoja ja prosesseja tarvitset, jotta ajatukset ja ideat muuttuvat kilpailukykyisiksi tuotteiksi?

Erottautuminen

- Miksi asiakkaat ostaisivat juuri sinulta?
- Voisitko tehdä asioita hieman toisella tavalla, joka olisi asiakkaille mieluisampi ostopäätöksen kannalta ja samalla kilpailijoille astetta vaikeampi monistaa?
- Miten asemointi voi ratkaisevasti auttaa sinua erilaistamaan tuotteesi ja yrityksesi muista?
- Onko tuoteideasi tai siihen sisältyvä teknologiakomponentti mahdollista patentoida?

Hyödyt asiakkaalle

- Liiketoimintakonsepti muuntaa liikeidean fokusoiduksi liikkeeksi
- Fokusoitu liike siirtää sinut ja myyjäsi kirjoituspöydän äärestä etulinjaan tekemään rahaa
- Liiketoimintakonseptin kiteytys on puuduttavaa duunia, me hoidamme sen puolestasi

Mitä se tarkoittaa rahana?

- Kuinka kallista on kehittää miljoonalla eurolla tuote asiakastarpeeseen, jota ei ole olemassa?
- Kuinka kallista on pitää kallispalkkaisia myyjiä ja bisneskehittäjiä sisätiloissa, kun ei ole myyntikelpoista tuotetta?
- Kuinka turhauttavaa on omistajayrittäjänä kituuttaa onnettomalla palkalla vuosikausia ihmettä odottaen?

Projektin suorittaminen

- Projektin toimitusaika on yksi viikko
- Projektin sisältämät seuraavat työvaiheet:
 - etukäteismateriaaliin tutustuminen
 - 1. työpaja (aamupäivä 4h)
 - ensimmäinen luonnos asiakkaalle
 - 2. työpaja (aamupäivä 2h)
 - liiketoimintakonseptin viimeistely ja toimitus asiakkaalle

Projektin tulokset



- Korkea ymmärrys missä bisneksessä ollaan ja liike
- Liiketoimintakonsepti
 - pituus: 10-15 sivua
 - muoto: Microsoft PowerPoint -asiakirja

Projektin hinta ja tilaaminen

- Projektin hinta on 8,750€ + alv 22%
- Jos haluat käynnistää projektin, ota yhteyttä:

Mika Marjalaakso

040 7250 676

mika@oakventures.fi

skype: mikamarjalaakso

<http://www.oakventures.fi/>