

Arviointi:

Presentation: Presentation of the problem and the proposed solution. How clear is the problem description? Are the results communicated well? How convincing was the spotlight presentation to the predefined target audience? [depending on the topic's purpose]

Value: What is the value of the final deliverable? How useful are the results of the project?

Effort: Do you think there was a sufficient amount of work put into the project?

Idea: How original is the topic idea in your opinion? How useful/innovative is it?

Could it have more applications than the one described in this case?

Topic scope: How suitable was this project for this course? Are all stages of the data life cycle taken into account?

Actionable: How actionable is the outcome? Could it be used in real life applications?

Deliverables: How understandable/beneficial is the project outcome to your target end-user? How clear is the problem definition and the implemented approach? How clear is the added value? Are the results well-communicated to your target end-user? Clarity and soundness of technical report. What were the learning outcomes you achieved?

Project analysis: Data wrangling, data analysis, communication of results will be taken into account, according to each project topic. For example, the visualizations of a project: How well do the visualizations communicate the point made? How do they contribute to the added value? Is it possible that analysis of other available variables could have provided more added value to the end-user?

Presentation

Additional info:

The presentations will be graded by the TA. However, keep in mind that we will not assess how fluent or smooth you are as a speaker, but rather how well prepared your presentation is – it is, after all, quite easy to tell apart a presentation that has been properly rehearsed from one that isn't. So make sure to prepare well and rehearse multiple times.

You can share the workload of preparing and presenting as you wish and not all members need to be "on stage" as long as they contribute in other ways.

The presentation is optional for those doing a solo project.

Pich:

Näin teet jäätävän hyvän hissipuheen

Hissipuhe on lyhyt, positiivisen mielikuvan herättävä puhe jonka pidät omasta työstäsi tai yrityksestäsi. Se on harkittu ja koukuttava vastaus kysymykseen ”mitä teet työksesi?” Hissipuhe on kuin mainos! Se toimii hyvänä keskustelunavauksena tai tiiviinä esittelynä kaikissa tilanteissa, ei vain asiakastapaamisissa. Ja mikä parasta. Se toimii myös nopeissa tilanteissa.

Mikä on hissipuhe?

Hissipuhe on nimensä mukaisesti lyhyt puheenvuoro omasta työstäsi, sellainen, jonka voisit pitää vaikka seisoessasi hetken hississä uuden tuttavuuden kanssa. Sen tarkoituksena ei ole tyrkyttää omaa palvelua jokaiselle vastaantulevalle, mutta sen tulisi herättää mielenkiintoa keskustelukumppanissasi.

Hissipuhe sopii moneen tilanteeseen. Kun puhe kääntyy töihin, napakka ja informatiivinen hissipuhe herättää keskustelukumppanin mielenkiinnon. Se pelastaa myös silloin, kun ei tiedä, mitä sanoa.

Missä tilanteissa sitten tulisi pitää hissipuhe? Missä vain, jossa sen voi ottaa esiin luonnollisella tavalla. Usein se on vastaus uteluun ”mitä teet työksesi?” tai varsinkin työnhakutilanteessa nostettuun ”kerro itsestäsi?” kysymykseen. Puhe palvelee paitsi potentiaalisia asiakkaita myös yhteistyökumppaneita, rahoittajia, työnantajia ynnä muita kontakteja.

Hissipuhe on ruohonjuuritason mainontaa

Pienyrityksellä ei useinkaan ole takana mittavaa markkinakoneistoa, joten ruohonjuuritason mainonta on elinehto yritystoiminnalla. Tämä vuoksi kassajonossa tai lähikuppilassa heitettyyn ”ai mitä sä nykyään teet?” kysymykseen tulisi vastata iskevästi heti. Monen yksin- ja kevytyrittäjän asiakaskunta koostuu lähialueen ihmisistä, siksi hissipuhe kannattaa heittää tiskiön tilaisuuden tullen, eikä jäädä odottamaan mitään massiivista verkostoitumistapahtumaa.

Monen kevytyrittäjän asiakaskunta koostuu lähialueen ihmisistä, siksi hissipuhe kannattaa heittää tiskiön tilaisuuden tullen.

Hissipuhetta voi hieman räätälöidä kuulijakunnalle sopivaksi. Esimerkiksi vanhaa tuttavuutta ei tarvitse lämmitellä kontaktin ottamiseen – tuttavat kyllä ostavat mielellään, mikäli heillä vain on tarvetta palvelullesi. Sen voi pitää vaikka sukujuhlissa. Usein saatetaan olettaa, että tutut kyllä tietävät, mitä teet työksesi. Läheskään aina näin ei kuitenkaan ole.

Hissipuhe esimerkki – herätä kiinnostus!

Puheenvuoroa voi lähteä kirjoittamaan ylös jatkamalla lausetta ”minä olen...” Kirjoita ylös kaikki olennainen, mitä omasta työstä ja itsestä mieleen juolahtaa. Tästä raakaversiosta lähdetään alleviivaamaan kaikki merkittävä.

Numerot, luvut ja muu nippeli kannattaa jättää pois tai muokata ne helpompaan muotoon puhumalla vuosikymmenestä tai miljoonabisneksestä.

Minä olen... -aloitus jätetään lopullisesta puheesta kokonaan pois ja siirrytään suoraan mehuaampiin kohtiin. Kiinnostavin kohta alkuun, ei koskaan loppuun, sillä silloin kuuntelijan mielenkiinto on pahimmassa tapauksessa jo menetetty.

”No meillähän on tämä firma Hyvä Yritys joka on myynyt kumiankkoja jo melkein puoli vuosisataa. Kyllä, meidän laatu perustuu siihen ettei yksikään meidän firman ankoista ole uponnut vielä kertaakaan. Ei yksikään. Tiesitkö muuten että me olemme suurin kumiankkavalmistaja Pohjoismaissa? Kurkkaapa oman ammeesi reunalla olevan kumiankan pohjaan, sieltä varmaan löytyy meidän firman logo. Me tehdään tosi mielellämme yhteistyötä kaikkien kylpylöiden, uimahallien ynnä pulikoimisesta somettavien bloggaajien ja tubettajien kanssa. Hei, mikä onkaan sun sähköposti? Voisin laittaa linkin meidän nettisivuille niin pääset katsomaan kun uitettiin edellinen iso tilaus lahden yli Ruotsiin, se oli kyllä tosi komea näky.”

Vinkit iskevään hissipuheeseen!

Ensivaikutelma on tärkeä, sillä niitä muutamia ensikohtaamisen hetkiä ei enää koskaan saa takaisin. Takelteleva keskustelija, joka ei osaa kertoa edes itsestään, ei vakuuta vastapuolta. Samoin ihminen, joka löpöttelee ummet ja lammet opiskeluvuosilta lähtien, saa aikaan lähinnä haukotuksia. Sanavalmis ammattilainen sen sijaan tekee jopa paremman vaikutelman, kuin työkokemusta pursuava CV.

1. Herätä mielenkiinto

Miksi keskustelukumppanisi haluaisi kuulla sinusta ensimmäistä kolmea sanaa pidemmälle? Näpakkä aloitus saa toisen osapuolen havahtumaan ja

kuuntelemaan loputkin asiastasi. Nosta kärkeen jokin mieleenpainuva asia. Kysymysmuotoinen asettelu ”tiesitkö muuten että...” jostain yllättävästä seikasta herättää mielenkiinnon.

2. Erotu kilpailijoista

Miksi sinä olet erilainen kuin niin moni muu? Panostatko asiakaspalveluun, teetkö töitä joustavasti mihin aikaan vain? Oletko edullisempi, laadukkaampi vai nopeampi? Tuo oma erikoisosaamisesi esille heti hissipuheessa.

3. Kenelle ja miksi?

Muista mainita kenelle tarjoat palveluitasi ja mitä asiakas panoksestasi hyötyy! Jos selität todella mielenkiintoa herättävästi urastasi valokuvaajana, mutta et koskaan kerro oletko jonkun median palkkalistoilla, käytkö yksityisillä keikoilla vai otatko studiossasi poseeraajia vastaan, keskustelukumppanin on vaikea lähteä sitä arvailemaan.

4. Lyhyestä virsi kaunis

Hissipuhe ei tarkoita, että sinun täytyy puhua mahdollisimman nopeasti. Puheen täytyy soljua luonnollisesti ja ilmeikkäästi, ei monotonisena pikakelauksena. Ota mallia radiomainoksista ja eri yritysten lyhyistä esittelyistä: paljon ei tarvitse sanoa, että kuulija tulee vakuuttuneeksi.

5. Luo kontakti

Tämä on hissipuheen tärkein osa. Koko monologin tarkoituksena on luoda kontakti sinun ja puhekumppanisi välille. Kehotus vierailla [kotisivuilla](#) ei välttämättä riitä, sillä nimet ja nettiosoitteet on helppo unohtaa. Käyntikortti on hyvä vaihtoehto, mutta sekin saattaa upota vain taskun pohjalle. Hyvä kikka on kysyä keskustelukumppanin yhteystietoja ja linkittää hänen sosiaaliseen mediaan tai sähköpostiin kotisivut suoraan.

6. Harjoittele

Hissipuhe on vakuuttava vain, jos se tulee luonnollisesti ja ikään kuin tilanteeseen heitettynä. Tällainen kevyen kuuloinen tarinointi vaatii kuitenkin taustalle kovan työn. Harjoittele hissipuhettasi itseksesi automaatioilla ja kokeile sitä puolisoon tai ystäviin. Ota vastaan palautetta. Jo sanat eivät ystäviesi mukaan sovi suuhusi, tai jos venytät puheen tylsäksi jaaritteluksi, ole valmis muuttamaan ja muokkaamaan puhettasi.

Hissipuheen lopputuloksena voi olla onnistunut asiakaskontakti, rahoitus, yhteistyö tai jopa uusi, mielenkiintoinen työpaikka!

Valmis hissipuhe pelastaa monelta tilanteelta

Jos hissipuhe saa sinulta vastustusta siitä syystä, ettet halua muuttua käveleväksi mainoslauseeksi, mieti asia uudelleen. Valmiiksi mietitty ja uskottavaksi harjoiteltu hissipuhe voi pelastaa sinut monelta tilanteelta. Tosipaikan tullen yllättävältä taholta iskevä kysymys työstä voi vetää mielen aivan yhtäkkiä tyhjiin. Mitä tässä pitäisi sanoa? Silloin voi hyvällä syyllä kiitellä niitä hetkiä, mitkä on käyttänyt sujuvan hissipuheen rakentamiseen!

Valmiiksi mietitty ja uskottavaksi harjoiteltu hissipuhe voi pelastaa sinut monelta tilanteelta.

Vaikka itse hissipuhe tulisi pitää suhteellisen tiiviinä, on hyvä pohtia, kuinka jatkaa keskustelua tilaisuuden tullen. Kuulija ehkä innostuu ja pyytää kertomaan enemmän. Tässä vaiheessa tulisi olla pikkuisen pelisilmää, jotta kierroksia pystyy lisäämään. Jos korttinsa pelaa oikein, hissipuheen tuloksena saattaa olla uusi, innostunut asiakas tai toiveiden mukainen työpaikka!

Given the nature of your project and the type of data you are working with (weather data and influenza statistics), you are looking to build a predictive model that could identify the conditions under which influenza outbreaks are more likely to occur in India. Based on your needs, I recommend using the following model approaches:

1. Time Series Analysis

Since you have a time-based dataset, a time series analysis model will be important for forecasting future flu outbreaks. The goal is to find patterns or trends in the data across time, like seasonality, that could inform when outbreaks are more likely to occur.

- **Model to use:** ARIMA (AutoRegressive Integrated Moving Average) or SARIMA (Seasonal ARIMA) is well-suited for this kind of time-dependent forecasting, especially if you can detect seasonal variations (for example, flu cases increasing during certain months or specific weather conditions).

2. Regression Models

If your goal is to establish a relationship between weather conditions (like temperature and humidity) and flu outbreaks, a **linear regression** or **logistic regression** model would work well. In this case, weather variables such as average temperature, maximum/minimum temperature, and precipitation would be your independent variables, while flu cases would be your dependent variable.

- **Model to use:** You could start with **linear regression** to see if a linear relationship exists between weather conditions and flu cases. If you are interested in a binary outcome (e.g., whether or not an epidemic occurs), **logistic regression** could be helpful.

3. Random Forest or Decision Trees

For more complex patterns, where interactions between multiple variables need to be understood (for example, how a combination of temperature, humidity, and precipitation affects flu outbreaks), you might want to explore **Random Forests** or **Decision Trees**. These models can handle non-linear relationships and are good at identifying the most important features (weather variables in this case).

- **Model to use:** **Random Forest** regression/classification can help in predicting continuous variables (like flu cases) and also classify whether an epidemic is likely based on past conditions.

4. Clustering Models

If you are looking to group similar time periods with similar weather conditions and flu outcomes, you could explore **clustering algorithms** like **K-means** or **Hierarchical clustering**. This can help in identifying clusters of similar conditions that historically correspond to high flu incidence.

5. Neural Networks/Deep Learning

If your dataset is large and complex, with a lot of historical data on weather and flu outbreaks, you could also try using neural networks. **Recurrent Neural Networks (RNNs)** or **Long Short-Term Memory (LSTM)** models are suitable for time series predictions. These models can capture long-term dependencies and patterns across time more effectively than traditional time series models.

Next Steps:

- **Data Preparation:** You'll need to ensure that your data is cleaned, aligned (weather data and flu cases on the same time frame), and free of missing values.
- **Feature Engineering:** This involves creating new features, such as temperature anomalies, rolling averages of weather variables, and lag variables to capture delayed effects.
- **Model Selection:** You can start simple with a linear regression or decision tree and then move to more complex models like Random Forests or LSTMs depending on performance.

Overall, you can start with exploratory data analysis (EDA) to understand the relationships between the variables and then build and test multiple models to see which one best predicts flu outbreaks.