LIIKEIDEA

-atk tuki,

tuotantotapa: palvelua toimitetaan asiakkaille tai asiakkaat saapuvat päätoimistolle hakemaan palvelua. Palvelupuhelimen välityksellä voidaan toimittaa konsultointia. Myös etäyhteys laitteisiin myöhemmin on mahdollinen.

imago: pyritään luomaan hyvää imagoa suorilla ja henkilökohtaisilla asiakasyhteyksillä.

asiakkaat: ihmiset jotka omistavat tai käsittelevät tietoteknillisiä laitteita.

Vahvuudet

-aina on tarvetta

-erittäin mukautuvaa palvelua

Heikkouksia

-Kohtuullisesti kilpailua, varsinkin isommilla paikkakunnilla

Mahdollisuudet

-Tulevaisuudessa tarve erittäin suuri ikääntyvässä Suomessa

Uhat

-Suuret yritykset alkavat myymään henkilökohtaista palvelua

Top Ten-kyssärit

1. Onko kysyntää? Kyllä
2. Onko kilpailua? Pienellä paikkakunnalla ei, tulevaisuudessa mahdollista toimia myös isommalla paikkakunnalla
3. Onko työtilat? Todennäköisesti, kyllä. Pienellä paikkakunnalla vuokrat liiketiloilla ovat kohtuulliset.
4. Onko eettistä? Kyllä
5. Tuottavuus? Menot suhteellisen pienet, koska myydään vain osaamista.
6. Onko laillista? Kyllä
7. Logistiikka? Autojen hinnat laskevat koko ajan.
8. Onko tarvittava osaaminen? Kyllä
9. Aloitus pääoma. Mistä? Paljonko?
10. Mainonta? Paikkallista, nettisivut

Palvelupolku

Asiakas kuulee palvelusta