**BMC**

**Aukikirjoitus**

Panu Laitinen

Marcus Palenius

Samuli Rukkila

Kristian Kätkä

Antony Smal

Helmikuu 2019

Tietojenkäsittely

Sisältö

[1 Arvolupaus 2](#_Toc1117785)

[2 Asiakasryhmät 2](#_Toc1117786)

[3 Jakelukanavat 2](#_Toc1117787)

[4 Asiakassuhteet 3](#_Toc1117788)

[5 Tulovirrat 3](#_Toc1117789)

[6 Avaintoiminnat 4](#_Toc1117790)

[7 Avainresurssit 4](#_Toc1117791)

[8 Avainkumppanit 4](#_Toc1117792)

[9 Kustannusrakenne 5](#_Toc1117793)

Taulukot

**No table of figures entries found.**

Kuviot

**No table of figures entries found.**

# Arvolupaus

Tarjoamme asiakkaillemme oluiden ympärille keskittyvän sosiaalisen median, jonka avulla samanhenkiset ihmiset voivat kommunikoida/ryhmäytyä keskenään. Kilpailijoista me eroamme siten, että meidän sovelluksessamme on muita huomattavasti käyttäjäystävällisempi käyttäjäkokemus.

Kilpailijoista sovelluksemme eroaa sen sosiaalisen median osakokonaisuudellaan.  
Sovelluksemme saattaa ihmisiä sosialisoitumaan omien kiinnostuksen kohteidensa äärellä, sekä autamme heitä laajentamaan olutkulttuuriansa.

Sovelluksemme tavoitteena on helpottaa asiakkaidemme ”Yksillä” -käymisen kulttuuria.

# Asiakasryhmät

Asiakasryhmäämme kuuluvat kaikki oluen ystävät sekä sellaisiksi haluavat. Sovellus on erityisesti tarkoitettu niille, jotka ovat kiinnostuneita laajentamaan kokemustaan oluiden parissa ja etsimään kaltaisiaan ihmisiä. Kun asiakkaamme kokeilevat jotain itsellensä uutta erikoisolutta, tuo se koko kaveripiirin keskuuteen lisätietämystä.

Liiketoiminnassamme voimme myös hyödyntää kilpailijoidemme jo olemassaolevaa asiakaskuntaa.

# Jakelukanavat

Play-kauppa on pääjakelualustamme. Haluamme aluksi keskittyä pelkästään Android-käyttäjiin. Mikäli sovellus saa tuulta siipiensä alle, laajennamme myös Applen App-storeen.

Tulemme myös ostamaan oman verkkotunnuksen, jonka alle luomme oman web- mainossivun. Aiomme tehdä siihen liittyen hakukoneoptimointia sekä -markkinointia, jotta tavoittaisimme maksimimäärän ihmisiä asiakasryhmästämme.

# Asiakassuhteet

Mainossuhteet ovat tärkein myyntivalttimme, sillä suuren käyttäjämäärän kautta tavaran- ja palveluntuottajat saisivat enemmän näkyvyttä sovelluksellamme. Tälloin voisimme myös nostaa mainoksien hintaa.

Kilpailijamme mainostavat tällä hetkellä esimerkiksi tölkkien kyljissä. He mainostavat itseään myös nettisivuillansa.

Suunnitelmissamme olevat kertatyönä teetätettävät lasinaluset olisivat halvempi markkinointikeino, sillä ne tulisivat maksamaan jo ennalta tiedossaolevan summan. Mikäli haluaisimme mainostaa tölkkien kyljissä niinkuin kilpailijamme, joutuisimme kilpailuttamaan mainostuksen hintaa.

Tulevaisuuden tavoitteenamme on saada niin iso käyttäjäkunta, että pystymme rahoittamaan sovelluksen toiminnan pelkillä mainostuloilla.

# Tulovirrat

Asiakkaat eivät ole valmiita maksamaan sovelluksestamme sen nykyisessä muodossaan. Saatuamme sovellukselle tarpeeksi käyttäjiä, ovat myös mainostajat/valmistajat valmiita maksamaan sopimuksista kanssamme.

Voisimme luoda sovellukseen myös mikromaksuja sisältäviä ominaisuuksia, esimerkiksi ”Premium-passin”. Sen avulla käyttäjät saisivat alennuksia **ruoista** yhteistyökumppaineiltamme. Tämä siksi, että alkoholilain takia juomista ei saa antaa alennuksia.   
  
Tutkimuksiemme mukaan kilpailijoidemme käyttäjät eivät maksa heidän sovelluksensa käytöstä tällä hetkellä yhtään mitään. Tämä on ongelmallista, sillä heidän käyttäjänsä voivat olla omaksuneet sen eräänlaiseksi normiksi.

# Avaintoiminnat

Annamme käyttäjille mahdollisuuden verkostoitua keskenään, sekä pyrimme kannustamaan heitä postaamaan aktiivisesti. Lisäksi luomme valmiin pienen tietokannan, joka sisältää satoja eri oluita. Täten helpoitamme edelleen sovelluksen käyttöä.

Jakelukanavistamme kartoitamme aluksi ravintoloiden kiinnostusta vastaanottaa mainoksiamme, kuten esimerkiksi lasinalusmainoksia. Myöhemmin pyrimme saamaan aikaiseksi sopimuksia tavarantuottajien kanssa tölkki- tai pullonkylkimainoksista. Tuemme sovelluksen alkutaivalta haalimalla käyttäjiä ja luomalla ympäristön, jota kehittäjät aktiivisesti ylläpitävät. Pyrimme myös aktivoimaan käyttäjiä palkitsemalla heitä aktiivisuudestaan esimerkiksi erilaisilla arvomerkeillä tai titteleillä.

# Avainresurssit

Tärkein omistamamme resurssi on käyttäjät. Lisenssi play-kauppaan sekä mainossivumme verkossa on kaikki mitä tarvitsemme jakelukanaviamme varten.

Luomamme sosiaalisen median alusta on perusedellytys kaikelle toiminnallemme. Tekemällä hyvän alustan jonka käyttämisestä asiakkaat nauttivat, heistä tulee pysyviä asiakkaita ja he itse toimivat markkinointivälineenämme.

# Avainkumppanit

Tärkeimmät tahot joiden kanssa tähtäämme yhteistyöhön, ovat ravintolat, baarit sekä tavarantuottajat. nämä ovat lähtökohtaisesti kaikki tekijät, mitä tarvitsemme saadaksemme näkyvyyttä sovelluksellemme.

Mainostukseen tarvitsemme juuri edellä mainittujen tahojen apua. Teemme ristiinmarkkinointia, joten meistä on myös hyötyä heille.

Alihankkijoita emme lähtökohtaisesti tule tarvitsemaan.

# Kustannusrakenne

Sovelluksen ylläpito tulee olemaan tärkein kustannuksemme. Ilman sitä ei meillä ole edellytyksiä tehdä mitään muuta. Kallein kustannus taas on mainostus. Mikäli aiomme kilpailla vastustajiemme kanssa, tulee meidän todennäköisesti taistella mainostuspaikoista, alustoista ja käyttäjistä.