**Yhteiskehittämisen työpaja 10.9.2024 klo 9–11**

# Intro (10min)

## Kerrotaan tilaisuuden tarkoitus (muotoilla toimiva viestintäprosessi), päävaiheet ja arvioitu kesto (2 h).

## Kyselyiden ja haastattelujen tulokset lyhyesti

## Tavoite: Kiinteistöjen myyntiin liittyvän viestinnän muotoilu ja kehittäminen. Ideaali prosessi.

## Millaisia odotuksia osallistujilla on?

## Ei tapeta luovuutta, annetaan uusille ideoille tilaa

## Kysyttävää?

# Lämmittelyideointi ”estoista vapautuminen” (5min)

## Ryhmätyönä

## Muovitasku innovoinnin kohteena

### keksikää mahdollisimman monta uutta käyttötarkoitusta muovitaskulle.

# Ideointi

## **Ideakartta menetelmä** (36min, ME)

### Kierretään ideointipisteillä. Jokainen käy kirjoittamassa lapulle kullekin prosessin vaiheelle viestintäidean (pisteet 2–3 ja 5–6). Lapulle kirjataan, miten viestintä voidaan kussakin vaiheessa hoitaa huomioiden vaiheen eri käyttäjäpersoonat ja tiedon tarpeet. Syntyy 6 viestintäideaa/piste. Pohdintapisteillä (ideointipisteet 1. ja 4.) on ennakkopohdintaa tuleville pisteille tai jälkipohdintaa, jos pohdintapisteen vaiheet on jo tehty. Ideointiaikaa /piste/henkilö 6min.

## **Parityönä** (WE) valitaan ideointipisteillä kirjoitetuista ideoista paras idea tai kehitetään uusi idea kehitettyjen ideoiden pohjalta kuhunkin prosessin vaiheeseen (15 min)

### 1. pari miettii vaiheita 2. myyntikorin laatiminen ja 5. ostotarjous

### 2. pari miettii vaihetta 3. hallituksen päätös myyntikorista

### 3. pari miettii vaihetta 6. hallituksen päätös kauppakirjasta ja kauppakirjan allekirjoitus

# TAUKO 5min

# **Suunnanmääritys** menetelmä (ryhmässä, US, 40min)

### Käydään vaiheittain läpi ideat ja yhdistellään ja parannellaan niitä mieli avoimena uusille oivalluksille. Ryhmän yhteinen hyväksyntä kunkin vaiheen parhaalle viestintäidealle. 10 min/prosessin vaihe

### Kootaan parhaat ideat powerpointtiin näytölle nähtäville sitä mukaan, kun ideointi etenee

# Loppusanat (2-5min)

## Kiitetään osallistujia ja kerrotaan ideoiden jatkokäytöstä.