

CASE



PKS

Sähkökauppa

**Ketterää
tuotekonseptointia- ja
kehitystä nuorten voimalla**



Ensimmäinen sähkösoopimus on monelle nuorelle ajankohtainen mutta vieras päätös.

Pohjois-Karjalan Sähkö halusi ymmärtää nuorten tarpeita ja kehittää ratkaisun, joka olisi sekä helposti lähestyttävä että aidosti arkea tukeva.



Mitä nuori odottaa palveluntarjoajalta?



Miten energia-alan viestintä voisi puhutella paremmin?

Lenz rakensi tiimin kahdesta motivoituneesta opiskelijasta, joista toinen keskittyi kuluttajaymmärrykseen, toinen liiketoimintanäkökulmaan. Projektia johti Lenzin projektipäällikkö, joka vastasi etenemisestä ja asiakasyhteistyöstä.

Tiimin vahvuuksia:



Design-ajattelu ja tutkimusmenetelmät



Kyky yhdistää data ja intuitio



Proaktiivinen ja luottamusta herättävä työote

Lopputuloksena syntyi konkreettisia ratkaisuja, jotka auttavat PKS:ää palvelemaan nuoria paremmin.

1

Tiimi tunnisti nuorten eri segmentit ja heidän arjen tarpeensa.

2

Kehitettiin kaksi selkeää tuotekonseptia, jotka puhuttelevat kohderyhmää.

3

Luotiin suosituksia viestintään, ostopolun sujuvoittamiseen ja asiakaspalveluun.

**“Projekti eteni loistavasti
suunnitelman mukaan ja saatiin
myös rohkeasti uusia kulmia,
kuten oltiin sovittu.”**

– Nisse Rimpilä, Development Manager