

Heini Kähkönen (toim.)

LUOT SIE?

– Kohti monialaista yhteistyötä

Uutta luova yrittäjyys Etelä-Karjalassa



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Heini Kähkönen (toim.)

LUOT SIE?

– Kohti monialaista yhteistyötä

Uutta luova yrittäjyys Etelä-Karjalassa

Heini Kähkönen (toim.)
Luotsie? - Kohti monialaista yhteistyötä
Uutta luova yrittäjyys Etelä-Karjalassa

Humanistinen ammattikorkeakoulu, Imatra 2017
© tekijät ja Humanistinen ammattikorkeakoulu

Kaikki valokuvat Heini Kähkönen, paitsi:
s. 37 ja 38 Hanna Ollikainen
s. 48: Mikko Nikkinen
s. 46 & 51: Emilia Reponen

Ulkoasu ja taitto: Emilia Reponen

ISBN 978-952-456-264-5 (painettu)
ISBN 978-952-456-265-2 (verkkojulkaisu)

ISSN 2343-0664 (painettu)
ISSN 2343-0672 (verkkojulkaisu)

Humanistinen ammattikorkeakoulu julkaisuja, 34.



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

SISÄLLYSLUETTELO:

Esipuhe:

Heini Kähkönen

Luot sie? Mie luon! Monialaisen yhteistyön äärellä 8

LUKU 1: Johdanto:

Heini Kähkönen

Uutta luova yrittäjyys – mihin ongelmiin
lähdimme pureutumaan? 10

LUKU 2: Käytännön toteutus ja tulokset 12

Heini Kähkönen

A. Luovan alan osaajat 13

Pilotti 1: Kulttuurimatkailu 14

Pilotti 2: Liikelahjat 15

Pilotti 3: Teknologiayritykset ja luovuus 16

Pilotti 4: Luovan alan pienverkostot 17

Havainnot kokeilujen pohjalta 18

Haaste 1: Myynti ja markkinointi 18

Haaste 2: Asiakkaan löytäminen 21

Haaste 3: Pelko 22

Polku: Yhteistyöverkoston eteneminen 23

Käytännön kokemuksia luovan alan ammattilaisilta 26

Luovuudesta liiketoimintaa 28

Heini Kähkönen

B. Asiakkaat 30

Pilotti 5: Luovat aamukahvit 31

Havainnot ja tarpeet asiakastahoilta 32

Timo Parkkola

Asiakasnäkökulma 1. Näkökulma asiakkaan arkeen 34

Juha Iso-Aho

Asiakasnäkökulma 2. Kokemuksia Saaristopyöräilystä 19.6.2016 - Erään tuotetestauksen tarina	36
--	----

Heini Kähkönen

C. Kunta	39
Pilotti 6: Taipalsaari-päivät ja hyvinvointikartoitus.....	40
Havainnot kokeilujen pohjalta	41
Keino osallistaa: Anna ämpäri kysy kuinka voit!	
Case hyvinvointikysely.....	44

Heini Kähkönen ja Juha Peteri

D. Opiskelijat ja oppilaitokset	46
Pilotti 7: Kunnan ja korkeakoulun välinen yhteistyömalli.....	47
Havainnot kokeilujen pohjalta	48

Henri Karppinen

Oppilaitosnäkökulma: Kun tykkäykset eivät riitä.....	52
--	----

Heini Kähkönen

LUKU 3: Kokeileva kehittäminen ammattikorkeakoulun TKI-toiminnassa: havaintoja projektipäälliköiltä	56
--	----

Heini Kähkönen ja Juha Peteri

LUKU 4: Loppuyhteenveto	60
--------------------------------------	----

Liite 1: Luovat aamukahvit.....	64
---------------------------------	----

Liite 2: Osta miult!	68
----------------------------	----

Heini Kähkönen

Esipuhe

Luot sie? Mie luon! Monialaisen yhteistyön äärellä

Yhdessä olemme enemmän. Tästä monesti todetusta lähtökohdasta syntyi *Luotsie – uutta luova yrittäjyys Etelä-Karjalassa* -hanke, jonka loppujulkaisua pidät nyt käsissäsi. Humanistisen ammattikorkeakoulun ja Saimaan ammattikorkeakoulun yhdessä toteuttama Luotsie-hanke luotsasi yhteistyötä eteenpäin Etelä-Karjalan alueella. Monialaisten, yllättävienkin ja uudenlaisten yhteistyörakenteiden luominen – tähän lauseeseen kiteytyy hankkeen tarve ja toimenpiteet.

*”Käytännössä kyse on luovien alojen liiketoiminnan käynnistämis-
kynnyksen madaltamisesta ja konkreettisten yhteistyöraken-
teiden luomisesta luovien alojen uusiin asiakkuuksiin.”*Etelä-Kar-
jalan maakuntaohjelman toimeenpanosuunnitelma 2015–2016,
kuvaus Luotsie-hankkeesta (Etelä-Karjalan liitto 2015).

Luotsie-hanke eteni kahdessa osassa: ensin Luotsie-hankkeen muo-
dossa 1.9.2015–30.4.2016 ja siitä suoraan Luotsie+-hankkeena
1.5.2016–28.2.2017. Hankkeissa tehtiin monenlaisia asioita, hyvin ko-
keileviakin. Päälinja pysyi samana: **edistää tiedon kulkua, ihmis-
ten yhteen saattamista ja toimialarajat ylittävää osaamista.**

Taas yksi hanke, joka päättyi ennen kuin mitään oikeaa ehti alkaakaan – näin saatat ajatella? Luotsie-hankkeessa uudet asiat syntyivät tuomalla yhteen jo olemassa olevaa. Polkujen syntyemisistä ja etenemisistä opimme matkan varrella asioita joita me kaikki hankkeessa työskennelleet haluamme tässä julkaisussa jakaa. Olemme kaikissa toimenpiteissä halunneet yhdistää ihmisiä ja kasvattaa alueen elinvoimaisuutta. Tätä palvelen koko hankkeen ajan kuuntelimme ajankohtaisia signaaleja kentältä.

Luotsie-hanke seisoo leveillä harteilla. Luovien alojen yrittäjyyttä kehittäviä hankkeita on Etelä-Karjalan alueella toteutettu viimeisten vuosien aikana useita (mm. Periskooppi, LATU – Luovien alojen tulevaisuus

Etelä-Karjalassa, Etelä-Karjalan Taide ja Kulttuuri Kutka, Kutkasta kulttuurikutinaa, Luottamus). Näistä hankkeista saatu tieto oli meillä käytävissämme. Erilaisia oppaitaluvan alan yrittäjille ja kehittäjille on myös kirjoitettu useita (mm. Förbom 2014, Hämäläinen 2014, Hämäläinen 2012, Pikkala ym. 2014, Leppänen 2013 ja Förbom 2012).

Olemme hankkeessa kaiken aikaa halunneet päästä hankejargonin tuole puolen. Kun analyyseista ja pohdinnoista laskeudutaan ihmisen tasolle, mistä löytyvät hidastajat ja mahdollistajat? Tämä teos keskittyy havaitsemiimme ruohonjuuritason toiveisiin, puutteisiin ja tarpeisiin. Kehittämistyö parhaimmillaan luo uutta, mahdollistaa ja kaivaa esiin uusia alkujia!

Yhteistyö oli hankkeemme kantava teema eikä se se olisi mahdollistunut ilman teitä kaikkia! Lämmin kiitos:

- Rahoittajille: Etelä-Karjalan liitolle, Euroopan aluekehitysrahastolle, Saimaan ammattikorkeakoululle ja Humanistiselle ammattikorkeakoululle.
- Yhteistyökumppaneille: Wirma Lappeenranta Oy, Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy, Leader Länsi-Saimaa, Etelä-Karjalan Virkistysalueesäätio, Saimaa GeoPark alueeksi -hanke, Hyvinvoinnin välitystoimisto -hanke ja Culture Finland Etelä-Karjalan aluekoordinaatiohanke.
- Kokeiluissa mukana olleille: yrittäjille, yhdistyksille, Taipalsaaren kunnalle ja Saimaan amk:n opiskelijoille.
- Hankkeessa työskennelleille opiskelija-assistenteille (Saimaan amk): Elsa Melkko, Anni Knutas, Noora Harju, Noomi Levo, Riikka Siivola ja Tanja Ahonen.
- Saimaan ammattikorkeakoulu: erityisesti hankkeessa työskennelleet Henri Karppinen ja Juha Peteri.
- Humanistinen ammattikorkeakoulu: kaikki hankkeeseen tavalla tai toisella apunsa antaneet työyhteisön jäsenet ympäri Suomen, erityisesti Humak TKI-Etelä-Karjalan Minna Taipale ja Juha Iso-Aho.

Heini Kähkönen

Luotsie-hankkeen projektipäällikkö

Imatralla 15.2.2017

LUKU 1

Heini Kähkönen

Johdanto

Uutta luova yrittäjyys – mihin ongelmiin lähdimme pureutumaan?

Uskallus. Pelko. Tietämättömyys. Näihin sanoihin voi tiivistää havaitsemiamme ongelmia. Mistä löydän oikeat ihmiset ja kuinka uskallan ottaa seuraavan askeleen?

Taustalla on laajempi yhteiskunnallinen ja alueellinen muutos: siirtyminen teollisuudesta kohti palvelualoja ja aineettoman pääoman merkityksen korostuminen. Teollisuuden osuus kokonaistuotannosta on kaikkialla laskenut monta vuosikymmentä samalla kun aineettoman pääoman merkitys on noussut.

Muotoiluosaaminen, brändit ja tekijänoikeudet kasvattavat kaiken aikaa merkitystään liiketoiminnassa aineellisten investointien merkitysten pienentyessä. Suomessa vuonna 2013 teollisuuden aineettomat investoinnit ylittivät aineelliset noin 200 miljoonalla eurolla. (TEM 2015)

Maailman muutokset heijastuvat myös maakuntatasolle. Taloudellista kasvua ei löydy Itä-Suomessakaan vain metsistä ja maan alta, joten katse on käännettävä ihmisiin. Meissä asukkaissa on valtava potentiaali alueen arvon nostamisessa. Luovuus, yhdessä toimiminen ja ennalta arvaamattomat osaamisyhdistelmät ovat avainasemassa tässä.

Humak:n vuosina 2014 hallinnoiman Luottamus-hankkeen loppujulkaisussa

"Kiinnostusta on, mutta uskallus hypätä puuttuu alueellisella tasolla. Tahtotilaa tarvittaisiin!"
(lainaus seminaari-palautteesta)

"Tarvittaisiin tuottajataiteilija ja kädentaitaja-tuottaja pareja, jotka auttavat tilanteissa kuin tilanteissa!"
(yrittäjän kommentti työpajassa)

(Hämäläinen 2014) nostetaan esille tulevaisuuden tarpeita luovien alojen kehittämiseksi. Väylät ihmisten tapaamisiin nousevat sielläkin esille: ”Verkostotyö vaatii ihmisten kohtaamista”. Luotsie-hanke toimi luontevana jatkona tälle: veimme teorioita ja aiemmissa hankkeissa hyväksi havaittuja metodeja käytäntöön.

”En tiedä mistä löytää tietoa paikallisista yrittäjistä.”
(havainto kunnan tilaisuudessa)

Hankkeessa tavoiteltiin pysyvää toimintaa, ja sitä monella saralla saavutettiin. Vaikka toimintamme keskiössä on vahvasti luovan alan yrittäjä, on mukana kohderyhmänä ollut monia muitakin tahoja. Luotsie-hanke tavoitti siipiensä alle kehittäjiä, kunnan työntekijöitä, asiakasyrityksiä, itsensä työllistäjiä, pienyrittäjiä ja opiskelijoita. Mukana oli joiden moninaisuuden esille tuodaksemme tämän julkaisun rakenne on tehty osallistujien mukaan:

1. LUOVAN ALAN OSAAJAT: Ideoijat ja uuden luojat.

Mitä heiltä opimme ja mitä uutta loimme?

2. ASIAKKAAT: Mahdollistajat.

Keitä he ovat ja mistä heidät löytää?

3. KUNTA: Hallinnoijat.

Voiko kehittäminen ja byrokratia olla luovaa?

4. OPISKELIJAT JA OPPILAITOKSET:

Tuoreet ajatukset ja tulevaisuus.

Miten saada jalka työelämään ja toisaalta löytää uudet kyvyt?

Luku 2: Käytännön toteutus ja tulokset



Luovutettiin
Luovutettiin
Luovutettiin

Luovutettiin
Luovutettiin
Luovutettiin

LUOVAT TÖRÄVÄT

Luovutettiin
Luovutettiin
Luovutettiin

LUOVAT TÖRÄVÄT

Luovutettiin
Luovutettiin
Luovutettiin

LUOVAT TÖRÄVÄT

Luovutettiin
Luovutettiin
Luovutettiin

LUOVAT TÖRÄVÄT

Luovutettiin
Luovutettiin
Luovutettiin



LUOVAT AAMUKAHVIT

MITEN?

KEMMÄLÄY

MUKAVUUS

MITEN?

Heini Kähkönen

Luovan alan osaajat

PILOTTI 1: Kulttuurimatkailu



PILOTTI 2: Liikelahjat

Kehitysyhtiön kanssa keskusteluissa nousi esille tarve: mistä löytää paikallisia liikelahjoja ja tapahtumapalveluja helposti?

Kesä 2016

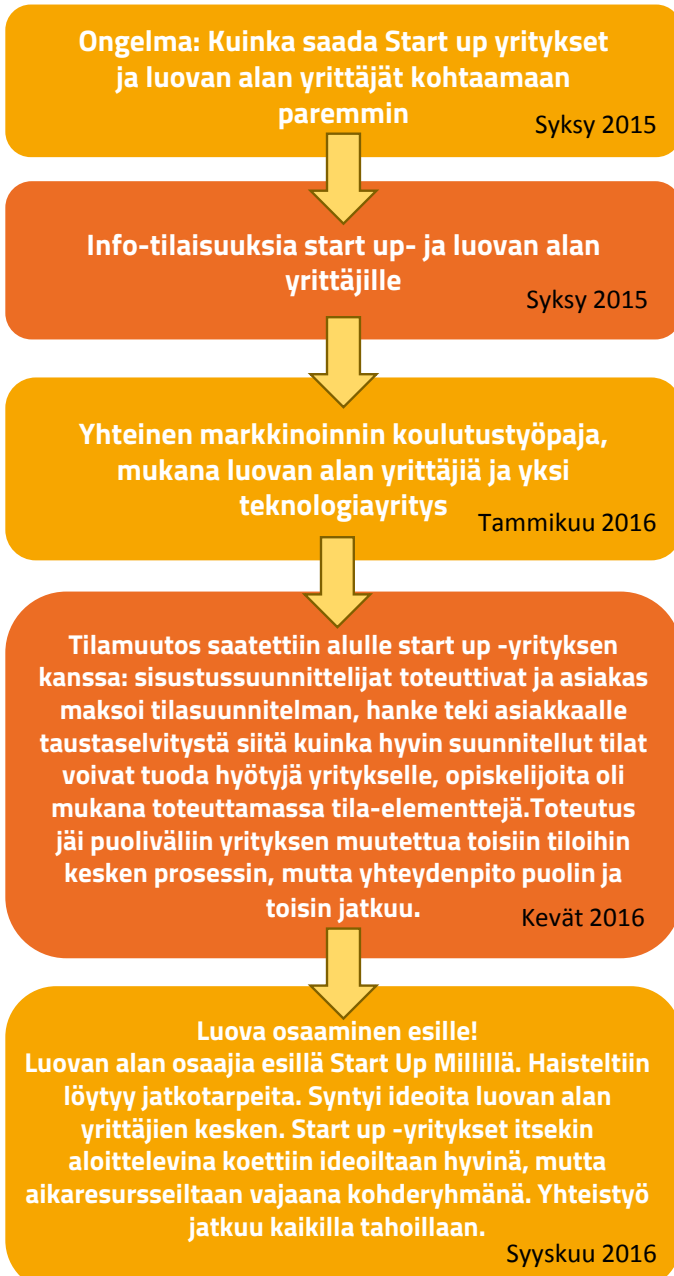
Koottiin luovan alan ammattilaisten tarjontaa yhteen, vastaavasti kehitysyhtiö järjesti kyselyn asiakastahojen liikelahjatarpeista

Syksy 2016

Osta miult! -maakunnallinen tapahtuma Imatralla kokosi näytille luovan alan osaajien tyhy-, liikelahja- ja tapahtumapalveluja. Tapahtuma sai näkyvyyttä, kiitosta ja kehittämiskohtia nostettiin esille. Tarve löytyi ja tapahtumakonsepti on monistettavissa sekä uudelleen käytettävissä.

Marraskuu 2016

PILOTTI 3: Teknologia-yritykset ja luovuus



PILOTTI 4: Luovan alan pienverkostot

Verkostoitumisen tarve pienyrittäjillä ja itsensä työllistäjillä havaittu jo aiemmissa hankkeissa

Lähtötilanne



Järjestettiin pienryhmätapaamisia jne. tilaisuuksia pitkin hanketta (mm. Luovuudesta liiketoimintaa -seminaari). Näkyvyyttä luovalle alalle ja ihmisiä yhteen

Kevät/kesä 2016



Havaittiin, että isot tilaisuudet vetävät väkeä, mutta pienryhmätapaamisiin on hankala sitouttaa osallistujia. Ihmisten hankaluus sitouttaa yhdistyksiin oli havaittu jo aiemmissa hankkeissa. Tarve verkostoitumiselle kuitenkin säilyi. Perustettiin kanavia, kuten suljettu Facebook-ryhmä, jossa keskustelu toimijoiden kesken jatkuu ja säilyy.

Syksy 2016

Heini Kähkönen

Havaintoja kokeilujen pohjalta

Luovat alat -käsite käsittää siipiensä alle ison kirjon erilaisia osaajia. Enää vuonna 2016 ei tuntunut oleelliselta keskittyä siihen voidaanko luovuudella tehdä liiketoimintaa, vaan haasteet ja mahdollisuudet nähtiin jo uusissa asioissa. Ajatus siitä, että omalla osaamisellaan pitää voida elää ja asiakkaan työstä maksaa on edistynyt. Mutta mitä haasteita on vielä ylitettävänä? Tässä kokeilujen pohjalta löytämiämme havaintoja.

HAASTE 1: Myynti ja markkinointi

”Pääasiana on ollut, että saa asiakkaille tuotteet ja siksi markkinointi sekä kehittäminen ovat jääneet enemmän sivuosaan.”

”Alkuun päästiin hyvin (yrittämisessä), mutta nyt on jääty keltumaan... Nyt tuntuu vähän puuttuvan tulevaisuuden tavoitteet / haasteet. Tarve kirkastaa sitä, mitä ryhdyn tekemään seuraavaksi! Mihän laitan panoksia, mikä kannattaa. Lisää liikevaihtoa. Haasteena se, että asiakkaat haluavat helppoutta ja avaimet käteen -toteutuksia!”

”Muiden myyminen on helpompaa kuin itsensä, pitäisi olla ”kehu kaveria” -rinki.”

”Tarvitaan yhteystietopankki luovien alojen osalta.”

Ylläolevat pienyrittäjien ja itsensä työllistäjien lainaukset on kerätty Luotsie-hankkeen tilaisuuksien keskusteluista ja palautteista. Ne kuvaavat hyvin niitä ydinongelmia, joihin tämän hankkeen aikanakin törmättiin.

Järjestämämme yrittäjien aamukahvitilaisuudet ja Osta miult! -yhteismyyntitapahtuma koettiin hyödyllisinä tapoina madaltaa kynnystä koh-

data asiakas. Pienyrityksien ja itsensä työllistäjien ongelmana on usein löytää asiakas omalle uniikille osaamiselleen ja väylät myyntiin. On turha lähteä lähestymään ongelmaa väärästä päästä erilaisin hienoin työvälinein, ennen kuin nämä perusasiat ovat kunnossa.

Esille nousseita konkreettisia toiveita ja haaveita ongelmaa helpottamaan:

- **SUOSITTELU:** Matalan kynnyksen suosittelukanavat (esim. sosiaalisessa mediassa, LinkedIn-palvelun kaltaiset mahdollisuudet kehua kaverin hyviä ominaisuuksia.)
- **MYYNTIKANAVAT:** Lisää yhteismyyntitapahtumia ja -mahdollisuuksia kohdennetulle yleisölle. Varsinkin tarve on yritysveloitteelle toiminnalle jatkuvuuden takaamiseksi. Esimerkiksi näin: hyvä porukka kasaan, yhteys isoon yritykseen ja tarjoa yhteinen esittelykäynti asiakkaalle!
- **OSALLISTAMINEN YHTEISTYÖLLÄ:** Asiakkaat mukaan myyntityöhön! Eli käyttöön tavat saada asiakas suositteluun omille verkostoilleen tuotteita ja palveluja: kustannustehokas tapa saada tieto leviämään oikealle kohdeyleisölle.
- **HYÖDYN ESILLE TUOMINEN:** Haasteena on, kuinka tuoda esille oma hankalasti mitattavissa oleva osaaminen? Esimerkiksi muotoilija tai suunnittelija kokonaisuuksien hallitsijana ja portinvartijana helpottaa työtä ja säästää rahaa. Miten tämä hyöty konkretisoidaan asiakkaalle? Tarvitaan lisää lukuja siitä, kuinka luova osaaminen hyödyttää.

HAASTE 2: Asiakkaan löytäminen

Tiedon kohtaamattomuus koettiin yleisesti ongelmaksi. Yrittäjien näkökulma yrittämiseen rakentuu substanssin pohjalle. Laajempi käsitys yrittämisen kokonaisuudesta ja siinä vaadittavista toimista jää vähäiseksi.

”Tselleni on jäänyt näistä (liiketalouden opiskelija-assistenttien hankkeessa asiakasyrityksille tekemistä) haastatteluista tosi positiivinen filis. Yrittäjien pitäisi ehkä itsekin rohkaistua soittelemaan yrityksiin ja tarjoamaan suoraan palvelujaan. Kiinnostusta ja tarvetta selkeästi olisi, mutta koska eivät kuulu varsinaiseen liiketoimintaan, niin tarpeet herkästi tuppaaavat jäämään ja unohtumaankin osittain.” Opiskelija-assistentti

Yleispäteviä kaavoja asiakkaan ja palveluntarjoajan kohtaamiseen ei ole – jokainen tuntee oman asiakasryhmänsä parhaiten. Välillä tekee hyvää ”ajatella laatikon ulkopuolella”, ja miettiä missä uusissa paikoissa asiakkaat voisivat lymytä.

Kannattaa muistaa, että asiakasta kiinnostaa aina hyöty: laskennallinen, tehokkuus, toimivuus. Kuinka voin esitellä tuotteeni tai palveluni tässä valossa? Entä mihin tunteisiin tuotteeni tai palveluni asiakkaassa vetoaa? Kuinka teen palveluni tarpeelliseksi asiakkaan näkökulmasta?

Apua hyödyn laskelmien tekoon voi löytyä esim. paikallisista oppilaitoksista. Kannattaa tätä varten hyödyntää jo toimivat kanavat, kuten Lappeenrannan teknillisen yliopiston ja Saimaan ammattikorkeakoulun yhteinen Firmatiimi (lut.fi/firmatiimi).

Tässä järjestämiemme työpajojen, kahvitilaisuuksien ja myyntitapahtumien perusteella koottuja ideoita, joista ammentaa apua monialaiseen myyntiin:

- **Mieti kohderyhmä ja yhteistyökumppanit uusiksi.** voisitko vaikka tarjota suunnittelutyötä kodeille yhdessä remonttifirman kanssa? Ovatko lasten taidetyöpajojen ostava kohderyhmä sittenkin vanhemmat eivätkä päiväkodit?
- **Lyöttäydy yhteen muiden kanssa.** Asiakas kaipaa usein ”avaimet käteen” tai ”kaikki yhdestä luukusta” -toteutuksia. Kannattaa tutustua miten yrittäjävetoiset yhteisliittymät muualla toimivat, tutustu esim. näihin: DeSavo / Mikkeli ja Helsinki Design Destrict.
- **Pyydä apua paketointiin** yritysneuvonnan asiantuntijoilta, esim. kehitysyhtiöistä ja oman alasi asiantuntijoilta.

HAASTE 3: Pelko

Usein virhe, johon sekä hankkeet että yrittäjät sortuvat on, että tavoitellaan suoraan liian isoa ja täysin toimivaa ratkaisua. Isoon tähtääminen ei toki ole huono asia, mutta voi synnyttää paineet täydelliseen lopputulokseen. Joskus paras on vain lähteä heittäytymään ja tekemään, kokeilla mitä tapahtuu.

”Jäi sellainen olo, että yhteistyön tekeminen tuntuu välillä tahmealta, yrittäjät ovat omissa poteroissaan. Verkostoitumiselle nähtiin kuitenkin yleisesti olevan tarvetta ja halutaan, että asioita tapahtuu. Mikä on se tapa, jolla pelot ylittyisivät? Pitäisi löytää se rohkeus seistä omilla jaloillaan.”
opiskelija

Luotsie-hankkeessa yritimme mahdollisimman matalalla kynnyksellä toteuttaa kokeiluja. Aina ei mennyt aivan nappiin: esimerkiksi start up -yrittäjien suuntaan toteutettu **luovan osaamisen esittelyn pop up -tapahtuma** järjestettiin juuri kun iso osa toimistotiloissa toimineista yrittäjistä oli ehtinyt muuttaa pois.

Joskus taas onnistuttiin hyvin: **Osta miult! -tapahtumassa** (ks. liite 2) onnistuttiin lyhyellä aikataululla järjestämään kiva ja näkyvyyttä saanut myyntitapahtuma. Kummankaan esimerkin kohdalla työ ei mennyt hukkaan, sillä pop up -tapahtumassakin tekijät tutustuivat toisiinsa ja muutamaan kiinnostavaan uuteen yhteistyökumppaniin. Samaa ajattelutapaa voi soveltaa moneen – jos toiminta polkee täysin paikallaan, paljon haittaa aiheutuu mennä uudelleen tilaisuuteen mukaan tai kokeilla uudelle kohderyhmälle myymistä?

Joskus tekee hyvää nähdä vaarojen ja uhkien sijaan enemmän mahdollisuuksia ja hyötyjä!

Konkreettisia ehdotuksia pelon taittamiseen havaintojemme pohjalta:

- **YHTEISTYÖN VOIMA:** Tarvitaan matalan kynnyksen verkostoitumiskeinoja, kuten some-ryhmät ja säännölliset kokoontumiset.
- **SPARRAUSAVUN TARVE:** Hankkeilta ja kehittäjiltä kaivataan hyvin konkreettista apua: tönäisyjä kohti asiakkaita ja sparrausta oman osaamisen hahmottamisessa. Usein ongelma on ihan vain

ettei oman tuotteen/palvelun hienoutta nähdä. Avaimet ovat jo käsissä, kunhan ne autetaan löytämään!

- **LÖYDÄ JO TOIMIVAT VERKOSTOT:** Integroituminen yhä tiiviimmin toimiviin tai tulossa oleviin verkostoihin, kuten matkailualalla.
- **MONIALAISUUDEN MAHDOLLISUUDET:** Aidosti yhdessä tekeminen: yhteistuotteet ja -palvelut. Tulonjaon ja vastuukysymysten ongelmissa käänny alasi ammattilaisten puoleen ja kysy apua!

POLKU: YHTEISTYÖVERKOSTON ETENEMINEN

1. Mieti yhteistyökumppanit ja yhteinen tavoitteenne.

2. Kartoita paikalliset kanavat näkyvyyteen ja tapahtumat, joissa olla esillä. Missä asiakas liikkuu? Muista markkinoinnin ja myynnin ero! Miten saada asiakas itse suosittelemaan tuotteitasi?

3. Ajattele laatikon ulkopuolelle: esim. haluaisiko muuttofirma yhteistyöhön sisustussuunnittelijan kanssa? Älä ajattele vain itseäsi ja omia palveluitasi. Mitä kokonaisuutta asiakas oikeasti kaipaa? Ostamisen helppous asiakkaan suuntaan on ehdotonta.

4. Etsi paikalliset yritystukimuodot. Esim. ota yhteys elinkeinoyhtiöön tai kotikuntasi elinkeinopalveluihin. Yrityksille suunnattua hankerahaa ja neuvontaa kannattaa hyödyntää yhteisiä investointeja tai markkinointia mietittäessä!

5. Tärkeää: käy toimeen! Ole esillä ja tyrkytä asiakkaalle ratkaisuja ongelmiin, joita hän ei osannut ongelmana nähdä aiemmin.

6. Testaamisen tärkeys! Kysy asiakkailta ja kuuntele meneillään olevia tarpeita herkällä korvalla. Tee tuote markkinoille, kokeile lähtekö.

7. Suosittelun merkitys: Älä ajattele vain itseäsi ja palveluitasi, vaan asiakkaan parasta! Joskus on rehellisyyden nimissä parempi ohjata toisen palvelujen pariin. Hyvä palvelukokemus kokonaisuudessaan jää asiakkaan mieleen.

8. Verkosto pyörii tekemisen kautta! Verkostoitumisen vaiheet: innostus, heittäytyminen, hämmennys, ratkaisun paikka. Mitä oikeasti tarjoamme ja kenelle? Mikä vaihe meillä on meneillään ja mihin ratkaisuun päädyimme?

Heini Kähkönen

Käytännön kokemuksia luovan alan ammattilaisilta

Kokosin tammikuussa 2017 kolme Luotsie-hankkeen parissa ollutta erilaista luovan alan osaajaa kertomaan kokemuksistaan ja ajatuksistaan hankkeen päättyessä.

Kanssani Imatralla rupattelemassa olivat:

- Yhdistyksen edustaja: **Anne Hinkkanen** Mustan ja valkoisen teatterifestivaaleilta
- Yrittäjyyttä kokeileva kevytyrittäjä DraamaSaappaan **Henna Laitinen**
- Pidempään yksinyrittäjänä toiminut Hyvinvoinnin Vuoksen **Lilla Saari**

Jokainen oli saanut jotain uutta Luotsie-hankkeen toiminnassa mukana olemisen kautta: yhteistyökumppanin, asiakkaan tai idean. Mutta mitä jatkossa? Missä piilevät luovan alan pienten toimijoiden oikeat ongelmat ja mitä asioita tukemalla päästään vielä eteenpäin?

Esille nousseita ajatuksia:

1. Hyppäys osa-aikaisesta tai kevytyrittäjyydestä kokoaikayrittäjyyteen tuntuu isolta. Tätä hyppyä pitäisi tukea. Tällä hetkellä olo byrokratian edessä on välillä lannistunut, kun yksittäisistä keikoista rangaistaan tulojen menetyksenä. **Toive julkiselle sektorille: loikan yrittäjyyteen pitäisi olla kannustavampi.**

2. Luotsie-hankkeen toimet koettiin hyödylliseksi. Useissa hankkeissa ongelmana on ollut, että ne tuovat lyhyesti apua, mutta pidemmällä tähtäimellä tallovat luovan alan osajien omille varpaille. Esimerkiksi jos julkiselle puolelle tarjotaan hankkeen piikkiin ilmaiseksi luovan alan

osaajan palveluita, on se tietysti palkallinen keikka, mutta pidemmällä tähtäimellä tässä menetetään maksava asiakas. Kun on kerran saanut ilmaiseksi, ei jatkossakaan maksa vastaavasta palvelusta. **Toive hankkeille: kehitystoiminnan tulisi aina yrittäjyyteen kannustavaa, eikä yrittäjän leipää syövää.**

3. Ihmisten kuunteleminen ja yhteen saattaminen on tärkeää. Kun tekee yksin töitä, on ihanaa, jos joku tarttuu ideoihin ja lähtee edistämään niitä. Luottamus on tässä oleellista, muiden ideoita ei saa varastaa ilmaiseksi. Muiden yrittäjien tuki ja apua on aina korvaamatonta. **Tarvitaan kanavia, joissa vertaistukea sekä apuja löytyy helposti.**

4. Usein oli törmätty tilanteeseen, että julkinen puoli tai jokin iso paikallinen yritys, on ostanut kalliilla palvelun muualta, vaikka paikallisiakin palveluntarjoajia löytyisi. **Toive kunnille ja isoille yrityksille: paikallisia pitäisi suosia.** Tämä ei usein tarkoita kalliimpaa, sillä matkat ja muut kulut huomioiden läheltä voi saada ammattitaitoista osaamista kustannustehokkaasti. Usein tuntuu, että lähelle on vaikea nähdä. Paikallista ammattitaitoa ei osata arvostaa, vaikka osaaminen on samalla tasolla kuin muuallakin.

Yhteenvetona: Toivotettiin tervetulleiksi jatkossakin kaikki toimet, joissa edistetään ajatusta, että luovasta osaamisesta maksetaan! Koolle kutsujia ja yhteenkokoajia kaivataan aina: tahoja, jotka myyvät eteenpäin paikallista ammattitaitoa sekä selkeitä paketteja asiakkaille.

Heini Kähkönen

Luovuudesta liiketoimintaan

Maaliskuussa 2016 järjestimme ”**Luovuudesta liiketoimintaa**” -seminaarin, jossa paikallisten tuoreiden yritysesimerkkien kautta otimme oppia siitä, miten luovuutta voi kaupallistaa eri tavoin.

Poimintoja tilaisuuden annista:

1. Persoonallisuus kannattaa

Mieti mikä on nimenomaan oma juttusi ja mitä osaat parhaiten? Ehkä löydät jo markkinoilta löytyvään tuotteeseen tai palveluun jonkun oman näkökulman (kuten nuoruus tai uudenlainen palvelukokemus). Tärkeintä on olla oma itsensä, eikä koittaa päteä asioissa, joissa ei tosiasiaa ole hyvä. Jos et osaa talousasioita, hommaa hyvä tilitoimisto. Ja muista: kun kunnioittaa muita ja muiden osaamista, myös muut kunnioittavat sinua.

2. Kaikki lähtee uskaltamisesta

Kannattaa lähteä rohkeasti yrittämään ja kokeilemaan. Paikalla olleet yrittäjät kyseenalaistivat mielikuvan yrittämisen hankaluudesta ja byrokratiasta. Usein varsinkin pienillä paikkakunnilla asiat on mahdollista saada toteutumaan. Esimerkkeinä ennakkoluulottomista tapahtumista esillä olivat HitoHyvän Lappeenrannassa toteuttamat Suomen ensimmäinen glögiabaari anniskeluoikeuksilla ja ulkoilmaleffateatterinäytökset.

3. Harrastuksesta tai ammattimaisesta luovasta osaamisesta voi tehdä bisnestä

Jos vapaa-ajan harrastuksesta syntyy ammatti, monesti varoitellaan kuinka samalla voi tappaa oman innostuksensa ja hukata hyvän harrastuksen. Videoyrittäjä HiskiShown Hiski Hämäläisellä oli tähän hyvä vinkki: sitten voi hankkia uusia harrastuksia. Jos omalla taiteellisella osaamisella tai harrastuksella onnistuu tienaamaan rahaa, ei se välttämättä ole pois oman intohimon kehittämisestä.

4. Tahtotilaa tarvitaan

Yrittämisessä kyse ei ole vain tarpeeksi haluamisesta, vaan onnistumississa taustalla on myös valtavasti tahtotilaa ja työtunteja. On myös uskallettava irrottaa niistä itselle rakkaistakin asioista, jotka eivät kannata. Kun jotain osasia yritystoiminnasta jää pois, jotain muuta voi tulla tilalle. Kuten suunnittelutoimisto CDM:n Kati Räisänen tilaisuudessa totesi: intohimoon tarvitaan aina haasteita, ja haasteet vievät muutokseen.



B



Heini Kähkönen
Asiakkaat

PILOTTI 5: Luovat aamukahvit



Havainnot ja tarpeet asiakastahoilta

Asiakkaan näkökulmasta kyse on aina tarpeista, kannattavuudesta ja hyödyistä, mutta myös tunnelmasta, tunteista ja vetovoimasta. Jos luovan alan osaajan palvelua ostetaan, on sen tuotettava lisäarvoa. Monesti luova ala tarjoaa ratkaisuja tarpeisiin, joita ei ole vielä edes tiedosteta.

Asiakasryhmän määrittely on tärkeää ja haastavaakin. Luotsie-hankkeessa yksi pääkohderyhmistä oli aluksi start up -yrittäjät. Nopeasti kävi kuitenkin selväksi, että he ovat oikeastaan hyvin luova yrittäjäkunta itsekin ja nimensä mukaisesti starttaamassa toimintaa, mikä näkyy monesti resurssien vähäisyytenä (aika sekä raha). Ostovoimainen asiakas ei välttämättä olekaan se, ketä ensiksi ajattelee.

"Kun on faktat pöydällä, ei vastaan huutelu auta. Kun on laskettu asiat, on helppo perustella kun on olemassa lukuja kannattavuuden suhteen."

yrittäjän kommentti

"Start up -maailmassa tunnelman ja identiteetin luominen on tärkeää. Luovilla aloilla on paljon annettavaa tässä."
yhteistyökumppanin kommentti

Asiakkaalle kannattaa tehdä selväksi miten luova tuote tai palvelu lisää tuottavuutta. Esimerkiksi: kun työntekijät viihtyvät toimistossa, voivat he työskennellä tehokkaammin. Järkevällä tilasuunnittelulla voidaan vähentää konttorin tilantarvetta ja säästää vuokratuloista. Toimivat tilat luovat positiivista työnantajamielikuvaa ja rekrytointi helpottuu. Listaa voisi jatkaa loputtomiin. Vaikka ostopäätökset tehdään usein yritysmaailmassakin tunnepohjalta, on ratkaisujen perustelu helppoa numerofaktojen kanssa.

Me veimme luovaa osaamista suoraan yrityksiin luovien aamukahvien muodossa (ks. liite 1). Asiakkaat kokivat tilaisuudet hyödylliseksi, sillä kasvokkain näkeminen ja tuotteiden hypistely konkretisoi tarjontaa. Tilaisuuksien pohjalta syntyi kauppvoja liikelahja- ja tyhy -puolella. Tapa on aikaa vievä, mutta tehokas. Sähköpostit eivät jää asiakkaan mieleen. Aika on rahaa, eikä isoissa yrityksissä ole aikaa tavata kaikkia pienyrittäjiä erikseen. Yhdessä voi todellakin olla enemmän, siksi yhteismyyntiin kannattaa panostaa! Paitsi yritys- myös yksityisasiakkaiden silmissä ostamisen helppous ja monialaiset palvelut ovat nousussa.

Liiketalouden opiskelija-assistentit haastattelivat Luotsie-hankkeessa monialaisesti erilaisia eteläkarjalaisia yrittäjiä, tässä muutamia poimintoja haastatte- luista:

”Toiveissamme on yhteistyökuviot liittyen myyntiin ja markkinointiin. Luovan alan pitäisi tuodajotainlisäar- voo vaikka lisäämällä tuotteiden myyn- tiä, jotta palvelua olisi mielekästä käyttää.”

”Yrityksemme tähtää kansainvälisille markkinoille, ja hyvien tyyppien löytäminen yhteistyötä tehtäessä on tärkeää. Tuotekehit- telyssä ja palveluiden parantamisessa on parantamisen varaa.”

”Ei ole aikaa miettiä ja ajatella itse. Jonkun pitää ”tyrkyttää”, olla esillä ja tuoda osaamista, sekä kartoittaa tarpeita.”

”Haasteena on aika – nykyään tehdään nopeasti ja kevyesti, ei ehditä perehtyä asiaan.”

*”Yrityksille olisi hyödyllistä, jos olisi yksi kanava, josta löytää palvelut. Tiedostetaan, mitä asiakkaat tarvitsevat, mutta aikaa etsiä toteuttajia ei ole.”
opiskelija*

Ratkaisuehdotukset

- **AKTIIVISUS PALVELUNTARJOAJIEN SUUNNALTA ASI- AKASTA KOHTAAN:** Moni on maksamaan laadusta, jos se sääs- tää kallisarvoista aikaa! Paikan päälle menemällä teet vaikutuksen!
- **TUKEA KEHITTÄMISPUOLELTA JA OPPILAITOKSISTA:** Mitä TKI-toiminta voisi antaa lisää? Faktoja siitä, että esim. ammattisuunnittelijan palkkaaminen itse asiassa säästää rahaa pidemmällä tähtäimellä.
- **LUOVUUDESSA LÖYTYY PALJON HYÖDYNTÄMÄTÖN- TÄ MONILLA ALUEILLE:** Esimerkiksi asiakkaiden tarpeiden kartoitusta uusissa muodoissa kaivataan, visuaalisuuteen pitää jo panostaa joka alalla ja mielenkiintoinen toimistoympäristö voi olla valtti. Luova ala tarjoaa väylän erottautua.
- **KAIKKI LÄHTEE VAIVATTOMUUDESTA:** Verkostossa palvelujen tarjoaminen takaa asiakkaalle helppouden.

Timo Parkkola, *Innovaatiopäällikko, Humak*

Näkökulma asiakkaan arkeen

Kun potentiaalinen asiakas sanoo, että olisin halunnut ostaa työntekijän viiskymppislahjaksi paikallisen taiteilijan maalaaman taulun eikä löytänyt sopivaa, kenen syy tämä on? Nyt etsin syyllistä!

Nopea Googlehaku hakusannoilla ”taulu lahjaksi Etelä-Karjala” antaa iPadin näyttöön seuraavat tulokset: Kolme linkkiä Tori.fi:hin ja Rikos-Uutisten otsikon Helvetin enkeleiden lahja juhliin: Taulu vai huumepaketti. Nämä näkyvät näytössä ja yksi näyttö on nettisurffaajan mitattavaksi mielenkiinnolle.

Toinen haku ”taidetta lahjaksi etelä-karjala” tuottaa kansallisgallerian pdf-dokumentin otsikolla ”Taide on lahja” ja Humakin ja sen partnerien Hyvinvoinnin välitystoimiston ”toisenlainen joulukortti” -kampanjan esittelyn. Hyvä idea, mutta ei auta nyt kun haluan ostaa teoksen lahjaksi. Kolmantena näyttäisi olevan jotain ihan kiinnostavaa: Etelä-Karjala | Elämyslahjat.fi – yli 1000 lahjaideaa. Löytyisikö sieltä jotain? Into loppahtaa kuitenkin äkkiä. Tarjolla on Flow Parkkia ja mönkijäsafareita eli ei ihan sitä mitä olisin toivonut. Neljäs ja viimeinen näytöllä näkyvä linkki on ”Taide on lahja” - ihan ansiokasta uutisointia henkilöstä, joka työskentelee taidemaalarina palvelukeskuksessa. Ihmiskaupan asiakkaaksi en kuitenkaan rupea, että jääköön ostamatta.

En siis osta taulua. Ehkä järjestänkin synttärilahjaksi tapahtuman? Paikalle voisi kutsua samalla asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Onhan tässä kysymys oikeasti arvostetusta työntekijästä, joka on tärkeä myös asiakkaille. Haku ”yritystapahtumat etelä-karjala” meni vähän paremmin kuin taulun hankinnassa. Ensimmäisenä on majoitusta ja kokoustiloja tarjoava yrittäjä, mutta hitto, Puumalasta. Olisiko Savo on tarpeeksi lähellä? Ei kuitenkaan. Ei sinne saa niitä ihmisiä, jotka haluaisin. Ja näköjään ohjelmakin pitäisi hoitaa itse. Hop Lop on toisena. Ne toimivat sentään Lappeenrannassa. Ei sekään kuitenkaan ole ihan sitä, mitä olin etsimässä. Kolmas ja neljäs olivat ihan oikeinta tapahtumatuottajia. Mutta sekin riemu loppui lyhyeen, kun molemmat ovat Helsingistä.

Voisiko nämä kolme hakua osaltaan kertoa jotain siitä, miten yrittäjät suhtautuvat asiakkaaseen? Pitäisi varmaan pyytää anteeksi että provosoin - mutta en pyydä. Kyllä tämän jo pitäisi herättää. Tilannetta voi tietenkin selittää siten, että kyllä löytyy jos hakee oikeilla sanoilla. Varmasti niin, mutta onko se todella asiakkaan velvollisuus osata tai tietää juuri oikea salakieli jos haluaa ostaa?

Digitaalisen markkinoinnin sanotaan muuttaneen kaupankäyntiä. Asiakkaat haluavat nykyisin vertailla eri toimittajia ja pohtia mitä ovat ostamassa. Asiakas haluaa hallita kauppatilannetta, vertailla tuotteita ja arvioida tuotteiden laatua, mutta ennen kaikkea he haluavat löytää tarvitsemansa helposti. Myyjään ei välttämättä edes oteta yhteyttä ennen kuin ostopäätös on tehty. Ja mitäs sitten tapahtuu jos tuotetta ei edes löydy? Sen taulun sijasta lahjaksi tulikin ostettua mönkijäsafari.

Totta kai tuotteelta tai palvelulta vaaditaan myös laatua ja eri asiakasryhmillä on omat tarpeensa. Silti ostamisen tärkein vaihe on se, että asiakas ylipäättään löytää jotain ostettavaa. Luotsie -hankkeessa on tuotu esille, että sekä yritys- että yksityisasiakkaiden silmissä ostamisen helppous on tärkeä valintakriteeri. Ja loppujen lopuksi tuote on aika helppo saada näkyville. Vähän Google-optimointia ja sopiva Facebook -kampanja mahdollistavat pikkurahalla sen, että tuotteet pamahtavat ison ostajajoukon näkyviin tai ainakin, että etsivä löytää haullaan jotain. Tässä on luovilla aloilla vielä paljon oppimista. Asiakas ei löydä sellaista, mikä ei ole edes tarkoitettu löydettäväksi. Luotsie -hankkeessa tämä on tuotu esille, mutta se pitäisi vielä konkretisoida.

Tässä ei myöskään auta sanoa, että ei yrittäjällä ole koko ajan aikaa miettiä miten tuotteille tai palveluille saisi näkyvyyttä. Tätä pitäisi miettiä, sillä asiakkaat ovat yritystoiminnan perusta. Jos asiakas ei löydä tuotetta ei ole myyntiä, ja ilman myyntiä ei ole yritystä – ei ainakaan kovin pitkään.

Ymmärrän hyvin, miten hankalalta voi tuntua oman viestin esille saaminen. Aikaakin se vie ja joskus se voi olla pois oikeasti tärkeältä tuntuvista asioista. Ei näkyminen ole silti mahdotonta ja apuakin löytyy. Asiakas ja näkyminen kannattaa ottaa vakavasti. Itsekin olen asiakas. Aika isokin sellainen, koska en osta vain yksityishenkilönä. Minäkin tykkään siitä, että löydän ostettavan helposti, mutta ilman että sitä tyrkytetään. Puhe-
linmyyjiltä en osta koskaan mitään.

Juha Iso-Aho, *Culture Finland Etelä-Karjalan aluekoordinaatio -hanke*

Kokemuksia

Saaristopyöräilystä 19.6.2016

- Erään tuotetestauksen tarina

Osallistuin sunnuntaina 19.6.2016 järjestettyyn Saaristopyöräilyyn vanhalla yksivaihteisella, Kone ja Terä Oy:n valmistamalla Peto-merkkisellä polkupyörälläni. Olin Culture Finland –hankkeen kautta tapahtumassa pienellä panoksella osajärjestäjänä, mutta pyöräilin tuon kolean, sateisen ja tuulisen kesäpäivän asiakkaan ominaisuudessa.

Saapuessani pyöräilyn lähtöpisteeseen Varpasaaren Kalastuspuistoon etsin ensiksi jotakin ilmoittautumistiskin kaltaista. Sellainen löytyi ravintolarakennuksen sisältä, mutta pöydän takana ollut kansalainen oli paikalla ravintolan aamuksena asiakkaana, eikä hänellä ollut mitään tekemistä itse pyöräilyn kanssa. Otin kuitenkin pöydältä pyörään kiinnitettävän tapahtumaviirin, johon tosin en nähnyt missään tarjolla kiinnitystarvikkeita. Pujotin viirin kepin tarakan pidikkeisiin ja lähdin matkaan ilman sen kummempaa opastusta.

Ajelin reittiä välillä yksin ja välillä pienten pyöräilijäryhmien muodostamassa letkassa. Reitin varrella oli sen verran opasteita, ettei sateen aiheuttamasta huonosta näkyvyydestä huolimatta eksymisen mahdollisuuksia juuri ollut. Tosin reitti oli minulle jo ennestään tuttu. Vajaat kaksikymmentä kilometriä poljettuani saavuin yhteen reitin taukopaikoista, Ruokolahden kirkonkylän Kesäkahvila Kaikuun ja päätin, että tässä on minun käännapisteeni. Sää, vaihteeton kulkupeli ja kylmiltään aloitettu pyöräily saivat laskeskelemaan, että täältä vielä jaksaisin polkea takaisin kotiin.

Kahvilassa juttelin vieraanvaraisen isäntäväen kanssa pyöräilytapahtumasta ja kulttuurimatkailun kehittämisestä laajemminkin. Kahvi lämmitti ja vaatteetkin ehtivät kuivaa. Kotiin päästyäni kiittelin itseäni, että olin tullut lähteneeksi, vaikka reitti jäikin loppuosaltaan näkemättä. Lähes huonoimmasta kuviteltavissa olevasta kesäsäästä ja voimien hiipumisesta huolimatta kokemus oli positiivinen. Miksi?



Saaristopyöräilyn idea on ehdottoman hieno. Se tarjoaa mahdollisuuden tutustua eteläisen Saimaan luontoon, kulttuurihistoriaan ja erilaisiin rakennettuihin ympäristöihin monipuolisesti. Reitin varrelle mahtuu jokivartta, saaristoteitä ja järvenylityksiä lossilla ja veneellä. Siellä on kaupunkimaisemaa asumuksineen, kirkkoineen ja tehtaineen sekä maa-seutua viljelyksineen ja metsineen. Kulttuurihistoriallisia kohteita on tarjolla kivikaudesta 1700-luvun kautta modernin ajan funktionalismiin sekä aivan tämän päiväiseen huvila- ja matkailukeskusrakentamiseen. Pyöräilijälle maasto on vaihteleva, mutta ei normaalikuntoiselle liian vaativa. Reitti on sopiva koko päivän retkelle ja sen varrella on tarjolla myös jonkin verran palveluita. Se on hyvin toteutettavissa omatoimittuotteena, ilman mukana seuraavaa opasta, joskin sellaistaikin voisi tarjota maksuhalukaille asiakkaille.

Jatkossa Saaristopyöräilyä toivoisi kehitettävän erityisesti asiakkaiden vastaanoton ja alkuopastuksen osalta. Samoin reitin varrella olevat palvelut, kohteet ja ohjelmat kaipaisivat selkeämpää esiin nostamista ja parempaa ennakkosuunnittelua. Erilaisia eväspaketteja voisi olla myytävänä sekä lähtöpisteessä että matkan varrella. Mikäli reitille halutaan kansainvälisiä matkailijoita, pitäisi tapahtuman perusinfo olla saatavissa vähintään englannin kielellä, sekä esitemuodossa että järjestäjän

verkkosivuilla. Jotta tuote olisi paremmin eri asiakasryhmien saavutettavissa, olisi pyöräily oltava tarjolla useammin kuin kerran kesässä, vähintään kerran kaikkina kesäkuukausina. Saaristopyöräilyllä on mielestäni potentiaalia pysyväksi Imatran seudun liikunta-, kulttuuri- ja luontomatkailetuotteeksi.



AUO MUTTA ENEMMÄN PÄÄTÖKSENTEKOON (EIM. KOULU-ASIOISSA)

KIRKONKYLÄLLE KIRKASTOPALVELUJA
TÄI KULJETUS MUKAVIN KÄYTTÖTAVALLI

TEKOP...
SEN PARANTAMINEN KUNNAN PALVELUISTA

LAADUKAS PERULORETUS ON HYVÄÄ

KUUVAMAAN MATONPESULAITURI

Uudet palvelut: LEIPOMO

TAPA...
LISÄ...
K...

TAIPALSAAREN KUNTA

OT...
RANNAT...
EN...
ETTÄMINEN...
PANKKIA...
RANNIEMI

HIENOJA KUNRAKENNETAAN UUSIA KÄYTTÖJÄ HYVÄ TERVEYSTYÖ

KYÄT...
KARTAT...
KATKAI...
KILLE TARJUTTAAN

JÄTEPISTE VEHKATAIPALEELLE & TIEDOTTAMINEN PISTEISTÄ

RÖYTYEN LISÄÄ TOIMINTAA

Luonto...
j...
Se...

LAPSIIN JA NUORIN PANOSTAAN HYVIN: KALUT, PÄIVÄKOIT, NUORISOTIAT

Tekon...

Kirkonkylän rannan leikkikentän (vammaisille) Nuorisopaviljat

KOULUT LÄHEI (Vesi, Hieno)

LASET, AUREST SAA...
HARMASSA...
KUNNASSA

KYLÄTALOKUNNAT TOIMIVAT HYVIN

VIRKEÄ KUNTA SAIMAAN SYLISSÄ!

KUNTA VOISI TUKEA JK...
KYLÄ...
KESÄLLÄ.

VANHA...
KUNNAN...
YHOIS...
JA...
IHMIST...
LÄTTÖ...

SOLKEI

LEVÄNEN

HYVÄT RAUNTOALAPALVELUT KIRKONKYLÄÄ

KOIRA-POISTO

VITSAI-LEVÄNEN TIEKUNTO PÄÄLLIS

VITSAI

Kotipalvelu

Sääst...
Konst...
een me...
ranna...
EI uude...
Kaava...
voihano...

TAI...

SAIMA...

KUIVAK...

VEHKATAIPALEELLE PEASTIOT

VAUHTIA KEVYTSUURET...
VÄYÄÄ...
MUKAVUUTTA...
AUKUPÄÄSI.

KIRKONKYLÄN UIMA-RAMPA SIISTISI

MERENLAHTI



ROSKAT? Lelien. Kankien...
Ranta, Saimaan...
harju...
Kai...
roskikot

YLIINOPEUTA...
RANNE...
SAIKKOJA...
KIRKON...
KYLÄÄ

MERENLAHDEN KYLÄTALO PELASTETTAVA!
MISE...
IHMIST...
ROSKO...?

VANHA KUNNAN TUPA WINTOON

VANHA KUNNAN TUPA KÄYTTÖN

Hyvä UIMARANTA, SAA...
KUNNAN...
T

Merenlahden Seurantalot

MERENLAHTI...
KALU...
HUONO...
LAP...
(VESIOS...
OSI...
HYV...

TARUNTAAN...
NUORILLE...
TÖITÄ JA...

Heini Kähkönen

Kunta

PILOTTI 6:

Taipalsaari-päivät ja hyvinvointikartoitus

Taipalsaaren kunnalla oli halu saada kuntaan uudenlaista kehittämiskulttuuria ja tuoreita tapoja osallistaa kuntalaisia

Syksy 2015

Järjestettiin palvelumuotoilutyöpajoja kunnan sivistystoimen henkilökunnalle, keskiössä kesän Taipalsaari-päivien suunnittelu

Talvi 2015-2016

Taipalsaari-päivistä tuli yhteisöllisempi, kesän viikonloppua laajempi tapahtuma. Suunnitteluprosessiin osallistettiin laajemmin järjestöjä ja asukkaita kuin aiemmin. Samalla kerättiin tietoa kuntalaisilta tarpeita, toiveita ja tietoa hyvinvoinnista.

Kesä 2016

Havainnot kokeilujen pohjalta

Kuntayhteistyötä toteutettiin yhdessä Taipalsaaren kunnan sivistystoimen kanssa. Kunnassa oli halu lähteä kokeilemaan uutta ja heittäytyä kokeiluihin. Järjestimme kunnan kanssa yhdessä palvelumuotoilutyöpajoja talven 2015–2016 aikana. Kehittämistarpeita löytyi useita, mm. näiltä sektoreilta:

- Tiedottaminen
- Kasvatus- ja sivistystoimi, uusi opetussuunnitelma
- Ihmisten mielikuva kunnasta
- Kuntalaisten hyvinvointiin panostaminen ruohonjuuritasolla
- Kunnan työntekijöiden tyhy-toiminta
- Asukkaiden osallistaminen
- Nuorisotyö
- Matkailupalvelut

Taipalsaaren kuntaan oli vastikään pestattu hyvinvointiluotsi-tittelillä toimiva henkilö ja alusta asti hyvinvointi oli tiivistii yhteistyössä pääteemana. Palvelumuotoilutyöpajoissa pääsuunnittelukohteeksi otettiin Taipalsaari-päivät.

Havaintoja ja tuloksia työpajoista

1. Kuntaorganisaatiolle oman kunnan asukkaiden hyvinvointi ja helppous asioida kunnan kanssa on tärkeää. Jos jotain järjestetään, oli se sitten koko kylän yhteistapahtuma tai kuulemistilaisuus koululaisten vanhemmille, tärkeää on ihmiset tavoittava viestintä. Sujuva markkinointi ja selkeä näkyvyys hyödyttävät kuntaa. Tämä ei välttämättä tarkoita isoja mainoskampanjoita. Kyse voi olla yksittäisistä pienemmistä kokonaisuuksista, joita ostetaan alan ammattilaisilta. Samalla voidaan työllistää alueen pienyrittäjiä sen sijaan että käytetään isoja, ehkä kaukanakin sijaitsevia mainostoimistoja. Paikallisen tekijän kanssa asioidessa säästyä aikaa siinä, että ei tarvitse taustoittaa niin paljon

*"Kiitos yhteistyöstä!
Oli mukava kokea uudenlaisia tapoja suunnitella ja kehittää mm. Taipalsaari-päiviä. Opiskelijoiden kanssa tehtävää yhteistyötä olisi mukava lisätä, jotta saataisiin kunnan toimiin uusia ideoita ja toisaalta opiskelijat saisivat kuvan, miten kuntaorganisaatio pyörii!"*
palaute kunnan virkamieheltä

alueen asioita. Hyvin suunniteltu, ammattimainen muotoilutyö voi olla kuluerän sijaan panostus, myös julkissektorilla.

2. Taipalsaaren kunnan palvelumuotoilutyöpajoissa käytetyt työkalut tulivat myöhemminkin käyttöön. Palvelumuotoilutyöpajoissa käytettyä tapahtumaseinä-työkalua hyödynnettiin myöhemmin muuallakin kunnassa tapahtuneissa tapahtumasuunniteluissa. Työn suunnittelu kunnollisilla työkaluilla on tapa, jota kannattaa pysähtyä välillä miettimään ja säästää samalla aikaa.

3. Monialaisuus ja eri osapuolten yhteistyö kannattaa. Mitä pienempi alue, sen hedelmällisempää yhteistyö on. Ihmisten osallistaminen luo kiinnostusta ja näkyvyyttä. Uusia kampanjoita, tapahtumia tai mitä tahansa mietittäessä kannattaa organisaatiossa kartoittaa alueen voimavarat: yritykset, yhdistykset ja asukkaat – kuka voisi tuoda minkäkin panoksen kokonaisuuden onnistumiseen?

Taipalsaari-info:

Saimaan saaristokunta Lappeenrannan naapurissa. Puolet kunnasta on vesistöä ja puolet muodostuu noin 700 saaresta. Rantaviivaa kunnalla on 1008 km. Asukkaita kunnassa vuonna 2014 oli 4 800. Lähteet: taipalsaari.fi ja Tilastokeskus

Jos palvelumuotoilun mahdollisuudet kunta-alalla kiinnostavat, kannattaa vilkaista esimerkiksi Espoon kaupungin sivistystoimen työkalupakki palvelumuotoiluun ja Espoon kaupungin kokemuksista tehty käsikirja toiminnan kehittämisestä palvelumuotoilun avulla.

(Espoon kaupunki 2014)

Keino osallistaa

- Anna ämpäri – kysy kuinka voit!

Luotsie-hanke järjesti Taipalsaaren kunnan kanssa kesän 2016 aikana hyvinvointikyselyn, jonka avulla kartoitimme erilaisia nostoja kuntalaisten hyvinvoinnin parantamiseksi. Emme kysyneet mikä on pielessä, vaan mikä jo toimii ja mikä voisi toimia vieläkin paremmin. Kysymykset ja tavat kerätä vastauksia suunnittelimme yhdessä Saimaan ammattikorkeakoulun opiskelijoiden ja Taipalsaaren kunnan sivistystoimen työntekijöiden kanssa.

Hyväksi havaitsemiamme keinoja osallistaa kuntalaisia kertomaan mielipiteitään:

1. Kysely Taipalsaari-päivillä.

Kesätapahtumassa Luotsie-hankkeen työntekijät ja Saimaan amk:n opiskelija-assistentit keräsivät isolle Taipalsaaren karttaseinälle nostoja asioista, jotka kunnassa toimivat ja mitkä voisivat toimia vielä paremmin. Nostot jaoteltiin neljään teemaan: 1. Taipalsaaren kunta, 2. kuntalaisten hyvinvointi, 3. harrastaminen ja vapaa-aika, 4. haaveet ja toiveet. Jokaisesta vastauksesta palkinnoksi sai ämpärin. Vastaajat jaoteltiin kuntalaisiin ja kesäasukkaisiin, joita kunnassa kesäaikaan on liikkeellä paljon, ja joiden mielipide on myös kunnalle arvokasta tietoa. Vastauksia saatiin 167.

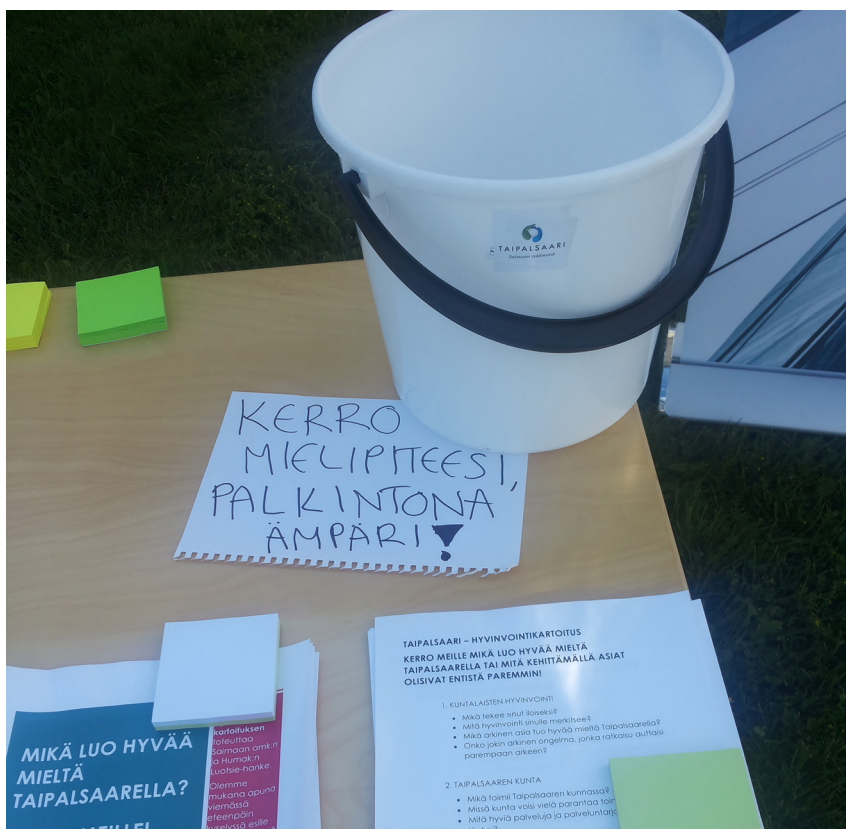
2. Kysely Sivistysmessuilla.

Kunta järjesti elokuussa 2016 uudenlaisen tavan kertoa sivistystoimen palveluistaan: Sivistysmessut. Paikalla oli perusopetus, varhaiskasvatus, kirjastopalvelut ja liikuntapalvelut esittelemässä pisteillä toimintojaan ja vastaamassa kysymyksiin. Otimme taas mukaan Taipalsaaren kartan ja keräsimme post-it-lapuille tietoa kuntalaisten hyvinvointiin vaikuttavista asioista. Vastanneiden kesken arvottiin kunnan omia palkintoja. Vastauksia kertyi 35.

3. Kysely nettisivuilla.

Elo-syyskuussa Taipalsaaren kunnan nettisivuilla oli auki laajempi kysely kuntalaisten hyvinvointiin liittyen. Kysymykset liittyivät kunnan tarjoamiin palveluihin sekä kuntalaisten toiveisiin ja haaveisiin omassa elinpiirissään. Vastauksia nettikyselyyn kertyi 93.

Koko hyvinvointikyselyn kerääminen oli antoisa prosessi ja näytti kuinka kuntalaisten osallistamisesta voivat hyötyä kaikki osapuolet. Vastauksissa nostettiin esille hyvin eritasoisia asioita kunnan kuntosalin repottavasta suihkuverhosta kouluverkkoasioihin. Tuloksina syksyn 2016 aikana kunnassa mm. käynnistettiin uudelleen henkiin kunnanjohtajan ja yrittäjien aamukahvipöytä (uusi väylä tiedonkulkuun). Loppujen lopuksi julkisorganisaatioissa pätevät monella tapaa samat asiat kuin yritysmaailmaan: kysy ja kuuntele, niin tiedät mitä asiakas kaipaa!





D

Heini Kähkönen ja Juha Peteri

Opiskelijat ja oppilaitos

PILOTTI 7:

Kunnan ja korkeakoulun välinen yhteistyömalli

Oli tarve kunnan ja korkeakoulun yhteistyömallille. (esim. opiskelijoiden opinnäyte- ja kurssitoille löytyi kunnassa kysyntää sekä toisaalta opiskelijat etsivät jatkuvasti uusia toimeksiantoja työelämästä.)

Syksy 2016

Alettiin toteuttaa kurssi- ja opinnäytetöitä välittämällä opettajia ja kunnan työntekijöitä yhteen. Toteutettiin kartoitus toteutuneesta yhteistyöstä

Marras-joulukuu 2016

jatkuu jo olemassa olevia kanavia hyödyntäen.

Tammikuu 2017

Havainnot kokeilujen pohjalta

Tämän hankkeen toteuttajina toimi kaksi korkeakoulua: Humanistinen ammattikorkeakoulu ja Saimaan ammattikorkeakoulu. Hankkeessa alusta asti keskiössä oli myös opiskelijapotentialin esille nostaminen: varsinkin Saimaan ammattikorkeakoulun, joka kouluttaa Etelä-Karjalan alueella monialaisesti uusia osaajia.

Opetushallitus asettaa ammattikoulutukselle tarpeen työelämälähtöisyydelle. Halusimme hankkeellamme tukea tätä tarkoitusta. Luotsie-hankkeen alussa syksyllä 2015 toteutettiin pienimuotoista välitystoimintaa välittämällä pienyrittäjille Saimaan ammattikorkeakoulun opiskelijoita opinnäytetöiden tekijöiksi. Syksystä 2016 alkaen Saimaan amk:n opiskelijat tulivat mukaan Lappeenrannan teknillisen yliopiston Firtiimiin. Opiskelijoiden ja yrittäjien yhteen saattamisen kuulussa Firtiimiin ydintehtäviin hankkeessamme siirsimme opiskelijayhteistyön yhä painokkaammin Taipalsaari-yhteistyöhön, ja lähdimme rakentamaan kunnan ja oppilaitoksen välistä yhteistyötä. Tässä yhdistimme kaksi tarvetta keskenään: kunnan tarpeen oppia uudella tavalla, sekä opiskelijoiden tarpeen kokemuksellisuuteen ja sen reflektointiin.



Käytännön esimerkkejä Luotsie-hankkeesta: kunnan ja ammattikorkeakoulun yhteistyö – mitä tehtiin ja aloitettiin?

<p>Taipalsaari-päivien markkinointi. Some-kampanja kunnan kesätapahtuman ympärille, keskiössä se kuinka osallistetaan kuntalaisia jo prosessin aikana.</p>	<p>Toteutettiin keväällä 2016</p>
<p>Miten kunnan varautuvat erilaisiin poikkeusoloihin: mihin ja miksi varaudutaan, kunnan valmiussuunnitelma, kunnan johdon tehtävät ym. Ryhmä opiskelijoita perehtyy varautumiseen Taipalsaaren kunnassa.</p>	<p>Aloitettiin loppuvuodesta 2016</p>
<p>Työyhteisöanalyysi ja työyhteisön kehittämissuunnitelman Taipalsaaren kunnalle, esim. sivistystoimelle.</p> <p>”Miten työyhteisön kehittäminen koetaan, miten siinä on onnistuttu, mitä konkreettisia hyötyjä siitä on ollut ja kuinka sitä voisi parantaa.”</p>	<p>Toteutettiin syksyllä 2016</p>
<p>Hyvinvointivalmennus: aiheina esim. voimavarojen löytäminen ja lisääminen, elintapojen muuttaminen, henkisen hyvinvoinnin vahvistaminen, ruokailutottumusten muuttaminen, painonhallinta tai liikunnan lisääminen.</p> <p>Valmennus toteutuu asiakkaiden omien henkilökohtaisten tavoitteiden mukaan yksilöllisissä tapaamisissa noin 1-2 viikon välein. Valmennukset ovat maksuttomia ja se voidaan toteuttaa yksilöllisesti tai pienryhmässä.</p>	<p>Alustava myyntipalvelusopimus tehtiin, prosessi oli kesken alkuvuodesta 2017</p>

Havaintoja kokeilujen pohjalta

Nuorissa opiskelijoissa on paljon potentiaalia, jossa meillä riittää hyödynnettävää. Hankkeessamme työskenteli monta nohevaa opiskelija-assistenttia, joilta saimme tuoreita ja toimivia ideoita kokeillen edenneen hankkeen käytännön toteutukseen. Ikinä ei kannata aliarvioida uuden sukupolven tapoja ajatella tuoreella tavalla asioita!

Luotsie-hankkeen aikana saimme usein yrittäjien, yhdistysten ja organisaatioiden puolelta toiveita, että jokin ongelma voitaisiin ratkaista opiskelijatyönä. Aina kysyjäpuoli ei ollut kuitenkaan todella huomionnut sitä, minkälaista ajallista sitoutumista opiskelijatyöhön sitoutuminen vaatii. Tällöin opiskelijoiden opinnäyte- tai kurssityöt eivät tarjoa avainta onneen. Kannattaakin aina myös rehellisesti miettiä: Onko opiskelijoiden hyödyntäminen aina se helpoin ja selkein ratkaisu?

Asiakkaan tarve opiskelijoihin on usein sama, mitä kohdennetaan asiakastyötilausta tehdessään esim. konsulttipalveluun. Tästä johtuu ristiriita, mikä ilmenee asiakkaan odotuksina saada nopeasti aikaan tulosta. Välttämättä asiakkaalla ei ole käsitystä siitä, paljonko oppiminen vie aikaa. Opiskelussa rakennetaan oppimista reflektion kautta kokemuksia työstäen ja liittäen teoreettiseen viitekehykseen. Tämä tehdään opettajajohtoisesti.

Haasteeksi muodostuvatkin odotukset ja niiden toteutumattomuus. Asiakkaan toiveet eivät kohdennu realistisena opiskelijatyöhön ja siitä johtuen tuotosodotus on suuri. Opiskelijat eivät välttämättä pysty vastaamaan näihin odotuksiin.

Jatkokehittämisen ideat/ajatukset:

– Voisiko asiakas purkaa oman tavoitteensa pienempiin osa-kokonaisuuksiin ja työstättää asiaa useammalla opiskelijaryhmällä? Näin käytettyä aikaa jäisi lyhemmäksi ja tuotos olisi useamman henkilön työstämä.

– Asiakas voi tarjota omaa työstöaihettaan opiskelijan lopputyön aiheeksi. Tällöin työ voi olla laajempi ja kokonaisuus hallitumpi. Haasteena tässä on se, että opinnäytetyön prosessi on myös pitkä. Onko yrittäjällä aikaa odottaa?

Tiivistetysti:

1. Jos olet kiinnostunut opiskelijapotentialista Etelä-Karjalassa, hyödynnä Firatiimin kaltaisia jo olemassa olevia loistavia kanavia
2. Opiskelijatöiden teettäminen ei ole yksiselitteinen avain onneen. Mieti paljon sinulla on aikaa käytettävissä opiskelijan opastaminen.
3. Muista, että oppilaitosten aikataulu ja sisältöjen tavoitteet eroavat esim. yritysmaailmasta. Opiskelijatyöltä ei voi olettaa samaa kuin ammattilaisilta: tarvittaessa varaa mieluummin rahaa ammattilaisen ostopalveluun, jos haluat työn laadukkaasti ja nopeasti tehtyä.
4. Älä kuitenkaan pelkää kokeilla uutta! Monialainen yhteistyö hyödyttää kaikkia (esim. julkisorganisaatioiden ja opiskelijoiden yhteistyön hyödyntämätön potentiaali).



Henri Karppinen, *Tutkimuspäällikkö, Saimaan ammattikorkeakoulu*

Kun tykkäykset eivät riitä

Digitalisaation niittäessä satoa suomalaisessa yhteiskunnassa, saattaa meiltä helposti unohtua se tosiasia, että suurinta osaa kommunikatiostamme ei voi eikä kannata digitalisoida. Eräs opiskelijamme totesi osuvasti viime syksynä, että yksikään tykkäys ei ole toistaiseksi johtanut työpaikkaan tai tilaukseen. Tykkäyksiä hänellä taisi olla siihen aikaan reilut kymmenentuhatta eri kanavissa. Päätelmä ei kaikeksi ole kovin harvinainen muidenkaan opiskelijoiden keskuudessa.

Kilpailu huomiosta saa meidät uskomaan, että suosituin saa aina palkinnot. Uskaltaisın väittää, että käytännön arjessa näin ei läheskään aina käy. Olemme Saimaan ammattikorkeakoulussa tunnistanee useita opiskelijoiden yrittäjyyteen ja työharjoitteluun liittyviä tarpeita, joille ei ole toistaiseksi olemassa mitään sähköistä toteutuskanavaa.

Opiskelijoiden omien ajatusten sekä ideoiden kuuntelulle ja jalostamiselle on löydyttävä enemmän aikaa. Suurimmassa osissa tapauksista pelkkä kokeneemman kuuntelu riittää. Opiskelija itse tietää mitä tehdä, mutta jaettu kokemus oman idean yliveraisuudesta lisää itsevarmuutta ja rohkeutta yrittää enemmän. Myöskään pakonomaista tykkäämisen tai kommentoinnin tarvetta ei ilmene. Riittää kun on saatavilla ja myötäelää tekemisen haasteita ja ratkaisuja.

Luotsie-hankekokonaisuus on vienyt Saimaan ammattikorkeakoulun asiantuntijoita lähemmäs opiskelijoita ja niitä pieniä yrityksiä, joihin yhä useampi opiskelija työllistyy. Tällaisten kokemuksen kerryttäminen ei ole mitenkään vähempiarvoista kuin suuren teollisuusyrityksen leivissä kerätty kokemus. Erityisesti luovuus tulee voimakkaimmin esille pienissä yrityksissä. Varsinaisille luovan alan osajille löytyy kysyntää myös muiden pienten toimijoiden maailmassa, sillä mielikuvituksesta ja kekseliäisyydestä alkaa olla huutava pula.

Korkeakoulujen on pystyttävä tarjoamaan laadukasta opetusta, jossa hyödynnetään riittävästi modernia teknologiaa. Teknologiasta ei pidä

tehdä itsestään selvyyttä tai oletusta. Koneäly, automaatio ja robotiikka eivät korvaa luovuuttamme vielä pitkään aikaan. Opiskelijat kaipaavat yhä enemmän ihmiseltä ihmiselle tapahtuvaa kommunikaatiota oman osaamisensa kehittämässä. Tämän kommunikoinnin ulkoistaminen teknologisille työkaluille on useimmiten huono valinta.

Lähes 1,5 vuoden aikana olemme yhdistäneet tarpeita ja ratkaisuja, verkottaneet eri alojen, osaamistasojen ja taustojen omaavia ihmisiä sekäideoineet kymmeniä ja taas kymmeniä kertoja erilaisia asioita. Paras palaute näistä tilaisuuksista on tullut osallistujilta. Yksikään heistä ei ole toistaiseksi kaivannut sähköistä työkalua korvaamaan tapaamme tehdä työtä yhdessä. Jatkamme Saimaan ammattikorkeakoulussa edelleenkin tätä linjaa ja tarjoamme opiskelijoille mahdollisuuden jalostaa omia ideoitaan asiantuntijoidemme kanssa. Tämä on meidän versioimme ideoiden ja ratkaisujen testiklinikasta.

Alussa mainittu opiskelija sanoi myös toisen mielenkiintoisen toteamuksen: ”Digitalisaatio on keski-ikäisten idea, joka kiinnostaa nuoria kovin vähän.” Mitäpä siihen lisäämään?



**LUKU 3:
Kokeileva kehittäminen
ammattikorkeakoulun
TKI-toiminnassa**

Heini Kähkönen

Kokeileva kehittäminen ammattikorkeakoulun TKI-toiminnassa

- Havaintoja projektipäälliköltä

”Niukkenevat resurssit, yhteiskunnan ja ilmiöiden monimutkaisuus sekä talouden ja julkisen sektorin uudistamisen tarve ovat kokeilukulttuurin keskeisiä ajureita. Tämän kaltaisten haasteiden ratkaiseminen vaatii yleensä nopeita toimia ja uudenlaista osaamista, jossa joudutaan yhteen sovittamaan eri tahojen intressejä ja toimintakulttuureja. Kokeilut voivat tarjota tähän uuden keinon löytää ratkaisuja nopeasti ja kustannustehokkaasti.”
Työ- ja elinkeinoministeriön raportti 67/2015 ”Kokeileva kehittäminen”

Kokeilukulttuurin edistäminen osana kehittämistoimintaa on Sipilän hallituksen yksi kärkihanke edistettäessä julkisten palvelujen uudistamista. Mutta mitä kokeileva kehittäminen käytännössä – pahimmillaan ja parhaimmillaan – tarkoittaa?

Luotsie-hanke noudatti kokeilevan kehittämisen mallia. Raamit toiminnalle olivat muotoiltu, mutta sisältöjen lopulliset muodot tarkentuivat yhteistyössä osallistujien kanssa. Tämän hankkeen kautta on opittu paljon siitä, miten kokeilevin ottein tapahtuvaa kehittämistä kannattaa tehdä, varsinkin luovan alan ja yrittäjyyden näkökulmasta.

1. Kokeileminen ja suunnitelmallisuus eivät ole toistensa vastakohtia

Kokeilevassa kehittämisessä pyritään idean välittömään ja nopeaan konkretisointiin. Hyväkään kehittämistoimi ei ole mitään, jos se ei toimi käytännössä. Kokeileva kehittäminen ei kuitenkaan ole vastakohta suunnitelmallisuudelle. Selvitykset, suunnitelmat, kartoitukset ja toiminnan järjestyksen rakentaminen kulkevat luontevasti kokeilujen rinnalla – tällöin kehittämistoiminta saa parhaiten siivet selkäänsä. Jotta ko-

keiluista saadaan hyödyllistä tietoa, kokeiluja on tallennettava aktiivisesti ja järjestelmällisesti (palautteet, muistiot, kyselyt).

Jotta kokeilukulttuuriin nojaava hanke pysyy hallinnassa ja tavoitteet kaikilla osapuolilla selkeinä, oleellista on pitää korvat höröllä ja olla avoin kentältä tuleville ajankohtaisille signaaleille. Virheistä oppiminen on tärkeää. Varsinaisesti epäonnistuneita kokeiluja ei ole olemasakaan, sillä epäonnistuminenkin on kokeilujen vaikutusten ja toimivuuden kannalta mahtava havainto

2. Kaikille kaikkea on sama kuin ei kenellekään mitään

Alkuun hankkeessamme lähdettiin toimimaan tavoitteena pilottikokeilut, joissa on mukana paikallinen asiakas, yrittäjä ja opiskelija. Halusimme tähdätä vaikuttavuuteen kattavuuden ja monialaisuuden kautta. Lopulta todettiin, että tämä on hankala tapa toimia. Se mikä hyödyttää uransa alussa olevaa opiskelijaa, ei useinkaan hyödytä ammattitaitoisia yrittäjiä. Jos tavoitteena on vain saada paljon ihmisiä yhteen ilman sen kummempia syvempiä tavoitteita, ollaan kehittämissyöissä pahasti hukassa. On oltava reilu kaikkia osapuolia kohtaan, ja sanottava ei, silloin kun sen aika on, ja laitettava stoppi, jos aletaan mennä yhteistyössä väärään suuntaan.

Ratkaisuna hankkeen loppuvaiheessa tehtiin selkeämpää erottelua opiskelija- ja yritys yhteistyölle. Emme halunnet edistää yhtään sitä mielikuvaa, että opiskelijoilla olisi kätevä teetättää ilmaiseksi töitä. Ammattitaitoiset tehtävät tilataan ammattilaisilta heille maksaen, ja jos halutaan tukea nuorten opiskelijoiden työelämävalmiuksia, toteutuu tämä eri reittiä.

3. Yrity maailmassa on oltava aina valmis muutoksille

Oppilaitokset toimivat hyvin erilaisten aikataulujen ja toimintalogiikojen sanelemana kuin yritysmaailma. Tämä tuli hankkeen aikana huomattua, kun osa aloitetuista toimista menikin toiseen suuntaan kuin alun perin ajateltiin. Tätä ei kannata ajatella huonona asiana, vaan hyvänä oppina siitä kuinka yritys yhteistyössä pitää olla avoin muutoksille ja valmiina tarttumaan uusiin aihioihin lennossa. Yritysmaailman on hyvä muistaa, että opinnäyte- ja kurssityöt tehdään oppilaitosten opetuksen tavoitteisiin soveltuen, ja välillä tämä tahti ei sovi nopean liike-elämän tempoon.

4. Ilmaisia lounaita ei ole

Luotsie-hankkeen alussa minulla itselläni ainakin projektipäällikkönä oli kova into saada ihmisiä yhteen ja toimintoja alulle. Innostuneisuus on hyvä asia, mutta on myös tarkkaan mietittävä kuka hyötyy ja mitä. Mielestäni on äärimmäisen tärkeää, että luovan alan kehittämishankkeilla ei tallota omille varpaille.

Luovaa alaa edustavien tahojen tulisi kaikin keinoin edistää sitä ajattelua, että luovasta osaamisesta tulee maksaa. Kuten maksamme remonttimiehelle, sähköasentajalle ja kokille hänen käyttämästään työajasta, meidän tulee maksaa myös teatterintekijälle, kuvataiteilijalle ja sisustussuunnittelijalle kaikesta siitä ajasta, johon hän ammattitaitoaan käyttää.

Jos hanke tarjoaa eteenpäin työtä ilmaiseksi, pidemmällä tähtäimellä suurin häviäjät ovat luovat alat. Tekijälle saatetaan maksaa kunnan korvaus, mutta jos loppukäyttäjät (kuten yritys) saa tuotteen tai palvelun ilmaiseksi esim. hankkeen tuella, jää pidemmän tähtäimen hyöty saavuttamatta. Tarkoituksiperät ovat puolin ja toisin hyvät – halutaan tuoda luovaa osaamista esille sinne, missä sitä ei ennen ole ollut. Mutta jos halutaan nostaa luovan alan arvostusta, tämä ei tapahdu, jos yhteistyön osapuolet eivät itse siihen panosta.

Mitä tästä kaikesta opimme?

Kokeilut hankkeissa tarjoavat mahtavan mahdollisuuden käytännönläheisen tiedon keräämiseen – varsinkin sellaiseen, jossa yksityisellä sektorilla ei ole resursseja lähteä riskejä ottamaan. Tässä mielessä kokeillen etenevät hankkeet voivat parhaimmillaan olla kultaakin kallimpi lisäarvon tekijä yrittäjille ja väylä, joka kannattaa hyödyntää! Sitä vartenhan yrityskehittämishankkeet ovat – auttamassa ja tuke-
massa yrittäjiä. Uskon, että kokeileva kehittäminen on ala, joka tulee yhä enemmän kasvamaan tulevaisuudessa.

LUKU 4:

Loppuyhteenvedo

Heini Kähkönen ja Juha Peteri

Loppuyhteenvedo

Olemme tässä julkaisussa heittäneet ilmoille useita jatkotarpeita ja kehittämisehdotuksia. Mikään yksi taho ei voi ratkaista näitä kaikkia. Nykyaikana osaamiset, mediat ja kohderyhmät pirstaloituvat. Kaikille kaikkea ei todellakaan tarjota suurimmalle osalle yhtään mitään! Erikoistumalla löydetään kasvun kanavat, ja tämä koskee niin yritysten kuin kehittämistoimintaa.

Kootusti vielä, mitä pysyviä asioita tämä hanke loi:

- Taipalsaaren aamukahvien uudelleen herättäminen
- Pienyrittäjien omat tuotetestaukset ja pienverkostot
- Luovan alan yrittäjien oma some-kanava
- Aamukahvi-konseptin luominen luovan alan yrittäjien käyttöön (tilaisuudet esitellä yhdessä isommille yrityksille toimintaa)
- Asiakaskontaktien ja syntyneiden kauppojen kautta yritysten välille pysyvää yhteistyötä ympäri maakunnan
- Taipalsaaren kunnan ja Saimaan ammattikorkeakoulun yhteistyö
- Opiskelijat saivat jalansijaa työelämään
- Osta miult! ja Saaristokierros –tilaisuuksien pilotointi, mallit ovat uudelleen käytettävissä

Mitä voimme oppia ja mitä jatkossa?

Kokeilukulttuuriin liittyy erilaisten mahdollisuuksien arviointi ja kokeilu. Pilotteja toteuttamalla ja niistä kaiken aikaa tietoja keräämällä opimme koko ajan uutta. Kokeilukulttuuriin liittyy myös sen toteaminen, että ei ole onnistuttu ja pettymysten kohtaaminen - näitäkin tuli esille. Toimintaa on kuitenkin sopeutettu ja muokattu saadun palautteen ja kokemusten kautta. Oppiminen on siten ollut jatkuvaa koko hankkeen ajan.

Reflektointia on tapahtunut hanketyössä erilaisissa työryhmissä ja keskinäisissä keskusteluissa, jotka ovat nousseet välillä korkeaankin len-

toon. Hankkeessa työskennelleiden osaaminen on täydentänyt toisiaan. Markkinointi ja luovuus ovat rakentuneet limittäin strategian ja suunnitelmallisuuden kanssa. Näkemykset ovat olleet erilaisia, mutta niiden kautta ajatuksia törmäyttämällä on löydetty uusia näkökulmia ja mahdollisuuksia toimintaan.

Luotsie-hanke oli meille kaikille mukana olleille opettavainen prosessi kaikin puolin – kiitos jokaiselle mukana tavalla tai toisella piipahtaneelle! On ollut hienoa huomata kuinka isoa joukkoa yksi hanke on voinut koskettaa. Yhteistyön ja avoimuuden voima esittäytyi tämän hankkeen kautta toivottavasti kaikille osallistuneille. Hanke päättyi, mutta kaikki nyt aloitetut polut jatkavat omillaan tulevaisuudessakin.



Viitteet ja jatkolukemista

Espoon kaupunki 2014. Palvelumuotoilun johtaminen. Käsikirjan hankinnan suunnittelun, kilpailutusprosessin ja sopimuksen aikaisen toiminnan kehittämisestä palvelumuotoilun avulla. Espoo.

www.espool.fi/download/noname/%7B643B73E7-ABEE-40DC-A04A-28F195B270E1%7D/48515

Etelä-Karjalan liitto 2015. Etelä-Karjalan maakuntaohjelman toimeenpanosuunnitelma 2015–2016. www.ekarjala.fi/liitto/wp-content/uploads/2014/01/Top-su-2015-2016.pdf

Förbom, Jussi (toim.) 2012. Sparraajan käsikirja. Askelmerkkejä luovien alojen liiketoiminnan kehittämiseen. Luovan Suomen julkaisuja 7. Luova Suomi / Diges ry. Helsinki: Unigrafia.

www.luovasuomi.fi/www.luovasuomi.fi/file_attachment/get/Sparraajan_kasikirja7e38.pdf?attachment_id=384

Förbom, Jussi (toim.) 2014. Fokusoimalla kasvua ja kannattavuutta – sparraajan opas yrittäjälle. Luovan Suomen julkaisuja 10. Luova Suomi / Diges ry. Helsinki: Unigrafia.

www.luovasuomi.fi/www.luovasuomi.fi/file_attachment/get/Sparraajan_opas%20nettiversioe899.pdf?attachment_id=1242

Hämäläinen, Kai (toim.) 2014. Mitä minulle tapahtuu, jos... Luovien alojen identiteetistä luovan talouden yrittäjävalmiuksiin. Luovan kehittäjän työkalupakki. Humanistinen ammattikorkeakoulu. Kaarina: Winbase.

Hämäläinen, Kai (toim.) 2012. Matkailupalveluita muotoilemassa. Verkostomainen palvelutuotanto elämystuotteiden murroksessa. Humanistinen ammattikorkeakoulu. Sarja F. Katsauksia ja aineistoja 11 ja 12.

Leppänen, Ollis 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin! Helsinki: Tammi.

Pikala, Anna; Ahola, Helinä; Katajarinne, Petri ja Parkkola, Timo 2014. Luovuus ja liiketoiminta –työkirja. Käytännön työkaluja luovien alojen liikeidean ja liiketoiminnan kehittämiseen. Humanistinen ammattikorkeakoulu. Sarja F 27.

www.humak.fi/wp-content/uploads/2014/12/luovuusjaliike_ll_tyokirja_22x22cm_netti.pdf

Työ- ja elinkeinoministeriö 2015. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. TEM raportteja 67/2015. Kokeileva kehittäminen.

https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/74944/TEM-rap_67_2015_web.pdf?sequence=1

Työ- ja elinkeinoministeriö 2015. Elinkeino- ja innovaatio-osasto. TEM oppaat ja muut julkaisut 22/2015. Aineeton arvonluonti – Talouden uusi menestystekijä.

<https://tem.fi/documents/1410877/3169892/Aineeton+arvo+-+Talouden+uusi+menestystekij%C3%A4/5e9e953e-4ffa-44df-ba0d-2677ac3da190>

Äärynen, Mikko ja Johansson, Tuula (toim.) 2016: Yhdessä - uusilla avauksilla tietoa, osaamista ja asiantuntemusta kentälle. Humanistinen ammattikorkeakoulu, julkaisuja 33. <https://www.humak.fi/wp-content/uploads/2016/12/yhdess%C3%A4-aarynen-johansson-15.00.pdf>

Liitteet

Liite 1: Luovat aamukahvit

Tekijän opas: Luovat aamukahvit

Kuinka kokoon yhteen onnistuneet luovat aamukahvit tilaisuuden?

1. Kokoa ”reservi” paikallisten luovan alan ammattilaisten yhteystietoja kasaan. Ammattilaisia, joiden työn laatuun voit luottaa. Uskalla tehdä rajauksia, esim. harrastajat ulkopuolelle.
2. Etsi alueesi isojen yritysten ja organisaatioiden yhteystietoja. Etsi käsiisi varsinkin assistenttien ja sihteerien tiedot isoimmista organisaatioista.
3. Tee siis 1-2 sivuinen esittely-pdf ja lyhyt mainosteksti siitä mistä on kyse ja kuinka asiakas esittelykäynnistä hyötyy. Laita sähköpostitse ennakkotietoa.
4. Soita perään parin viikon sisällä, esitele itsesi ja konseptisi. Kerro varsinkin mitä asiakas hyötyy: säästää aikaa ja löytää takuuvarmasti ammattilaisia. Ei sitoudu esittelyssä maksamaan mitään vielä. Anna aikaa tehdä päätöksiä, ehdota että viestittelette aiheesta myöhemmin lisää.
5. Sovi aika asiakkaan tarpeisiin sopien (mikä kellonaika ja päivä asiakkaalle on paras). Kysy millaisia erityistarpeita asiakkaalla on (tyhy-palvelut, ohjelmalvelut, liikelahjat jne.).
6. Pyydä mukaan luovan alan ammattilaisia erityisesti asiakkaan tarpeisiin sopien, mutta voit ottaa mukaan pari vähän ohi aiheenkin, jos uskot asiakkaan heistä hyötyvän (piilossa olevat tarpeet). Sopiva esittelupöytä on n. 3-6 rittäjää.

7. Miettikää kaikki ennakkoon mitä esitteitä ja tuotenäytteitä otatte mukaan. Pidä mielessä asiakkaan tarpeet ja ytimekkyys! Selkeät tietoisut jäävät mieleen.

8. Osta mukaan tarjoiluja kahvihetkeen, selvitä sijainti, ole paikalla ajoissa.

9. Pidä esittelyt tiiviinä, anna aikaa kysymyksille, ole avoin ehdotuksille. Sovi jatkoyhteydenottotavoista, vaihda yhteystietoja.

10. Jälkikäteen kiitä asiakasta, kysy tarvittaessa jonkun ajan kuluttua kommentteja ja jatkotarpeita.

Luotsie-hankkeen aikana olimme kahvittelemassa seuraavissa paikoissa:

1. Osuuspankki
2. Kallio & Steinmeier
3. Imatran kaupunki ja Parikkalan kunta (mukana kertomassa luovasta alasta ja pienyrittäjien esittelyjä kuntien ja yrittäjäjärjestöjen kahvitilaisuuksissa)
4. Stora Enso

LUOVAT AAMUKAHVIT

MITÄ?

Esillä eteläkarjalaisten mikroyrittäjien ja itsensä työllistäjien tarjontaa ja työnäyhteitä.

Esim.:

MÄRKKINOINTI
GRAAFINEN SUUNNITTELU
TILASUUNNITTELU
TAPAHTUMAPALVELUT
LIIKELAHJAT

MITEN?

Tuomme paikalle juuri sinun yrityksesi tarpeita kiinnostavia paikallisia palveluntarjoajia 3–5 kpl. Samalla tarjoamme pientä purtavaa aamukahvien ohkeen!

Tilaisuus kestää aamukahvihetken verran: 30 min.

KENELLE?

Kaiken kokoisille Etelä-Karjalan alueen yrittäjille.

KETÄ?

Eteläkarjalaisia luovan alan ammattilaisia, joiden työn laatuun voimme luottaa.

MIKSI?

Säästääksemme sinun aikaasi. Löydät luovan alan ammattilaisia yhdestä lähteestä ilman, että sinun tarvitsee käyttää aikaa etsimiseen.

Esittelyt vievät yhteensä puoli tuntia ja tulemme suoraan paikan päälle yrityksesi kasvokkain esittelemään osajien tarjontaa.



KUKA?

Luotsie – uutta luova yrittäjyys
Etelä-Karjalassa -hanke
(Humanistinen ammattikorkeakoulu
ja Saimaan ammattikorkeakoulu).
Välitystoiminta ja mainostilaisuudet
eivät maksa mitään, mahdollisesti
syntyvät kaupat hoituvat
yrittäjien kesken.

LISÄTIETOJA:

Heini Kähkönen
heini.kahkonen@humak.fi
puh. 020 7621 368
<http://luotsie.blogspot.fi>



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Liite 2: Osta miult!

Tekijän opas: Osta miult!

Kuinka järjestän Osta miult! –myyntitapahtuman?

1. Etsi alueen yrityskentän ja luovan alan yhteistyökumppanit sekä kiinnostuneet pienyrittäjät ja itsensä työllistäjät. Kutsu ihmisiä koolle, kerro ideasta, miettikää yhteinen tavoite (esim. Osta miult! –tapauksessa tavoite oli saada paikalle yritysasiakkaita löytämään luovan alan osaajien tarjontaa) ja sopikaa päivä sekä työnjako.

2. Varaa tila.

3. Suunnitelkaa tilaisuuden budjetti: paljon markkinoidaan, paljon tilakulut, mitä muita kustannuksia? Kuka ottaa riskin, löydetäänkö ulkopuolisia rahoittajia?

4. Tapahtuman myyntipaikat hakuun: mieti ennakkoon paljon paikkoja on, paljon myyntipaikka maksaa, mihin ilmoittautunut sitoutuu ja mihin mennessä osallistujat/näytteilleasettajat pitää olla tiedossa (miehellään viimeistään 1,5 kk ennen tilaisuutta). Tarvitaanko oheisohjelmaa, muita vetonauloja? Markkinoi verkostoissasi ja somessa! Löytyykö vielä yhteistyökumppaneita?

5. Kun tilaisuudessa mukana olijat ja ohjelma on selvillä, teetätä esitteet ja julisteet. Laita tapahtumasta tietoa kaikkiin some-kanaviin ja paikallisiin tapahtumakalentereihin (tämä ei maksa mitään). Facebookissa on helppo saada tapahtumalle kustannustehokkaasti näkyvyyttä maksullisen mainoskampanjan avulla. Mieti lehtimainoksia ja niiden kustannustehokkuutta: onko tarpeen vai ei (riippuu tilanteesta)?

6. Ole yhteyksissä avainasiakkaisiin, laita henkilökohtaisia kutsuja (paperinen posti ja puhelu jäävät sähköpostia paremmin mieleen). Buffaa tapahtumaa paikallismedialle.

7. Noin viikko ennen tapahtumaa tavatkaa porukalla, sopikaa valmiiksi kuinka tapahtuma tiloihin nousee ja kuka on vastuussa mistäkin. Onko tilaisuudessa tarjoiluja? Tarvitaanko oheisrekvisiittaa, koristeluja? Löytääkö asiakas perille? Onko tila houkutteleva ja luokseen kutsuva?

8. Sopikaa käytännön työnjako ja järjestelyt tarkkaan, ja jos mahdollista laittakaa tapahtumapaikkaa valmiiksi jo edellisenä päivänä.

9. Tee kokonaisuudesta miellyttävä tapahtumapäivänä ja kerää asiakkaiden sekä yhteistyökumppaneiden kommentteja. Ole avoin kritiikillekin: miten voimme parantaa jatkossa?

HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU

OSTA MIULT!

ti 1.11.2016
klo 13–18
Siitolan kartano,
Siitolan katu 2,
Imatra

Kaikille avoimet ovet
esittelypisteille!

Tilaisuus on ilmainen!
TERVETULOA!

B2B
Yrityslahjat
Tyhy-palvelut
Tila- ja
ohjelmopalvelut

Panosta
paikalliseen laatuun
– löydä laadukkaat
palvelut ja lahjat
yhdestä paikkaa!

luotsie.blogspot.fi
FB: Osta miult!

Tapahtumassa mukana:

HYVINVOINNIN VÄLITYSTOIMISTO / TOISENLAINEN JOULULAHJA

BALABIN AY KAROLIINA KYNTTILÄ **HYVINVOINNIN VUOKSI**

TEIJA ROSSI **TAIDESEPPÄ ANTTI NIEMINEN** OSUUSKUNTA VUOKSEN TAITAJAT

SISUSTUSFUKSIA DRAAMASAAPAS **KUVATAITEILIJÄ PIRJO TIKKINEN**

KUVATAITEILIJÄ JARI **ARTEMANO ACOUSTICS** KUVATAITEILIJÄ TUUKKA

KOSKIMÄKI **VIRKKUKOUKKUNEN** TEPONOJA

HITO HYVÄ **SUSANNAN TYÖHUONE** **MIELENMELODIAT**

KAAKON TAITEEN TEKIJÄT-SIVUSTO



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



KEHY

Luotsie – uutta luova yrittäjyys Etelä-Karjalassa -hankkeen loppujulkaisu herättelee miettimään monialaista yhteistyötä, sen mahdollisuuksia ja hidastajia. Hanketta toteuttivat vuosien 2015–2017 aikana Humanistinen Ammattikorkeakoulu (Humak TKI-Etelä-Karjala) ja Saimaan Ammattikorkeakoulu.

Luot sie? Myö luodaan – yhdessä!



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU