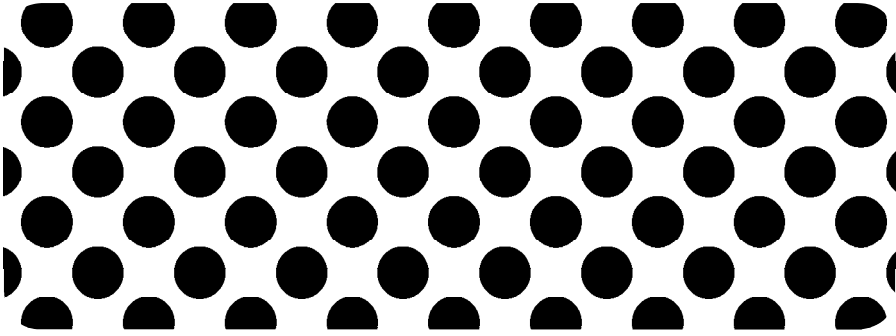


**Oivalluksia
innovointiin
ja
yhteiskehittämiseen!**



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Uudenmaan liitto
Nijlands förbund



ColNNO

 Metropolia



Haaga-Helia

Toimittajat: Elina Ala-Nikkola ja Salla Mikkonen
Taitto ja kansi: Irmeli Osara
Sisäsivujen kuvitus: Tytti Huhtaniska
Painopaikka: Kopio Niini Oy
Julkaisija: Metropolia Ammattikorkeakoulu
Postiosoite: PL 4050 00079 Metropolia
www.metropolia.fi/coinno
ISBN (painettu): 978-952-328-022-9
ISBN (pdf): 978-952-328-023-6

Julkaisu on toteutettu osana ColNNO. Palvelukehittämisellä sykettä vapaa-aikasektorille -hanketta. ColNNO:sa kehitettiin ja tuettiin vapaa-aikasektorin pk-yrityksiä ja innovaatioprosesseja, eiävöitettiin kaupunkikulttuuria monialaisella tuote- ja palvelukehityksellä sekä luotiin opiskeelijoiden ja yritysten välisiä kohtaamisfoorummeja. ColNNO sai Uudenmaan liitolta Euroopan aluekehitysrahaston tukea. Kaksivuotisista (2015-2017) hanketta toteutti Metropolia Ammattikorkeakoulu yhteistyössä Haaga-Helia ammattikorkeakoulun kanssa.

Tämän julkaisun teksti on julkaisuhenkilöllä vapautettu yhteisöomistukseen (Public Domain). Tekstiä voi vapaasti kopioida, julkaista ja muokata, kokonaan tai osittain vain, jos mainitset alkuperäisen tekijän. Julkaisu on luettavissa ja kopioitavissa internetissä www.metropolia.fi/coinno, josta löytyvät myös ColNNO-hankkeen tulokset.



Oivalluksia avoimeen innovointiin ja yhteiskehittämiseen!

Mitä uutta yritystoimintaan saisi yhteiskehittämisellä? Miten opiskeluaikana voisi rakentaa verkostoja ja saada rohkeutta yrittää? Tähän julkaisuun on koottu esimerkkejä siitä, miten Metropolia Ammattikorkeakoulu ja Haaga-Helia ammattikorkeakoulu tukevat yrityksiä kasvu-uralle siirtymisessä.

Tarjoamme oivalluksia yritysten ja oppilaitosten yhteiskehittämisen sekä avoimen innovoinnin mahdollisuuksista.

Haastamme yrittäjiä ja opiskelijoita siirtymään oman mu-kavuusalueen ulkopuolelle kokeilemaan uutta.

Inspiroimme ajattelemaan uusista näkökulmista.

Annamme konkreettisia vinkkejä yhteiskehittämisen aloittamiseen kanssamme.

Antamamme esimerkit osoittavat, että avoimella kokeilukulttuurilla ja monialaisella yhteistyöllä voidaan luoda aidosti uutta. Tuodaan yritykset ja oppilaitokset lähemmäs toisiaan. Lisätään molemminpuolista sykettä ja herätetään visioimaan.

Uskaltaudutaan yhteiskehittämiseen!

Salla Mikkonen

CoINNO-hankkeen projektipäällikkö

salla.mikkonen@metropolia.fi

Miten saada kaikki irti tästä julkaisusta?

Julkaisun luvut ovat lyhyitä esimerkkejä yritysten ja oppilaitosten innovaatioyhteistyön ja yhteiskehittämisen tavoista sekä kokemuksista. Ne antavat yleiskuvan siitä, missä yhteiskehittämisen aallonharjalla mennään. Jokaisesta luvusta löytyy tieto, miten aiheeseen voi perehtyä syvällisemmin.

Kiinnostuitko yhteiskehittämisestä?

Ota yhteyttä!

Katri Halonen, yliopettaja
Metropolia AMK
katri.halonen@metropolia.fi

Sakariina Heikkinen, TKI-asiantuntija,
lehtori
Haaga-Helia AMK
sakariina.heikkinen@haagahelia.fi

Sisältö

SIVU

Lähde kehittämään yrityksesi tuotteita tai palveluita kanssamme! Innovaatioprojekti pähkinänkuoressa

5

Antaisiko yritykseni innovaatiohaasteen? Tiivistetty muistilista yritykselle, joka miettii innovaatioprojektiin osallistumista

6

Yhteiskehittämässä! Opiskelijoiden kokemuksia innovaatioprojekteista

10

Asiantuntijat palveluksessasi: näin opettajat auttavat uuden luomisessa

14

Hyödynnä meidän verkostot! Olemassa olevat palvelut yrittäjän apuna

16

Ota asiakkaasi kehittäjäkumppaniksesi! Mitä yhteiskehittäminen mahdollistaa?

18

Kasvua omasta alueesta! Voisiko alueellesi perustaa oman paikallisvaluutan?

20

1. Lähde kehittämään yrityksesi tuotteita tai palveluita kanssamme! Innovaatioprojekti pähkinäkuoressa

SALLA MIKKONEN

Innovatiivisuuden ja monialaisen yhteiskehittämisen painoarvoa on lisätty opetuksessa. Tällä osaamisella on katsoottu olevan tarvetta alasta riippumatta opiskelijan siirtymässä murrokselliseen työelämään.

Innovaatioprojektina toteutetuissa opinnoissa perinteinen luokkahuoneopetus korvautuu työelämän kanssa innovoinnilla:

1. Projekti starttaa työelämäkumppanin antamasta aidosta haasteesta - jostakin yrittäjän toiminnassa ilmenneestä tarpeesta, kysymyksestä tai ongelmasta.
2. Opiskelijat työstävät ratkaisuja haasteisiin monen eri alan opiskelijoista koostuvissa pienryhmissä. Ryhmiä coachaavat innovaatiolehtorit. Lähtökohta on työelämän tarpeiden tunnistaminen ja niihin vastaaminen.
3. Päämääränä on tehdä aito, käyttövalmis innovaatio. Yhteiskehittäminen on prosessissa avainasemassa. Yrittäjä ei ole siis passiivinen tilaaja, vaan osallistuu prosessiin sparraamalla, kehittämällä ja kehittymällä. Prosessi tuottaakin lisäarvoa kaikille mukana oleville osapuolille: opetukseen, oppimiseen sekä yrityksen toimintaan.

Prosessin tuloksena ja päämääränä ei ole ainoastaan uusi tuote tai palvelu tai niiden kehittäminen, vaan myös yrittäjien ja opiskelijoiden innovaatiokompetenssin kehittyminen.

Koe innovaatioprojekti antamalla yritysraaste: Metropolian Minno-innovaatioprojekti Haaga-Helian innovaatioprojekti InnoChallenge

[Lue lisää tästä aiheesta ColInno -hankkeen loppujulkaisun luvusta 1](#) sekä ColInnon blogista:

[Opiskelijat loivat viisi toteuttamiskelpoista ideaa Arabian työelämäkumppaneille.](#)

[Aistimista ja monialaista sparrausta Suomenlinnan esteettömän vierailijakokemuksen parantamiseksi.](#)

[Juhlava päätöstilaisuus innovaatioprojekteille](#)

[Uusia palveluinnovaatioita opiskelijavoimin](#)

2. Antaisiko yritykseni innovaatiohaasteen? Tiivistetty muistilista yritykselle, joka miettii innovaatioprojektiin osallistumista

LAURA-MAIJA HERO

Miten innovaatioprojekti hyödyttää yritystä eniten?

Tilajayrityksen on tarkoitus hyöttyä innovaatioprojektista aidosti: opiskelijatiimin päämääränä on kehittää aitoja, uusia käyttöönotettavia ratkaisuja. Tilajayrityksen on kuitenkin ymmärrettävä ja hyväksyttävä, että innovoidessa lopputulosta ei voida tietää ennalta.

Innovaatioprojektiin osallistuvat opiskelijat saavat valita useista yrityshaasteista omansa, kiinnostuksensa mukaan. Opiskelijoita kannattaa siis houkutella ja antaa heille arvoa. Monet voivat olla todella hyviä osajia omalla alallaan, he voivat olla jo töissäänkin tai heillä voi olla jopa oma firma. Silti monet ovat innovaatioprojektissa uudella maaperällä ja heille on innovaatioprojektin luonteeseen kuuluvasti annettava mahdollisuus myös epäonnistua.

Luovuuden ja käytännöllisen proaktiivisuuden kehittymisen nuorissa vaatii tilaa. Innovaatioprojektissa ei ole rajattua tehtävää tai jonkun muun määrittelemää turvallista ja johdettua prosessia. Opiskelijatiimin on itse kehitettävä luova ratkaisu, otettava vastuu työn organisoimisesta ja

vietyävä projekti läpi. Rinnalla heillä toki on innovaatiolehtorin tuki.

Minkälainen on hyvä haaste?

Tilajayrityksen hyvä haaste on:

- 1) aito ja avoin ongelma tai mahdollisuus,
- 2) vaatii monialaista tiimiä tai merkittävästi hyötty siitä
- 3) sellainen, johon voidaan alustavasti kuvitella useita mahdollisia ratkaisuja ja lopputuloksia.

Lähtökohtana yrityksillä on usein sama ongelma: "Tarvitsimme lisää asiakkaita", "Ongelmana on markkinointibudjetin pienuus" tai "Myynti ei vedä". Markkinointikampanjan tai muun spesifin lopputuloksen "tilaaminen" ei kuitenkaan jätä riittävästi tilaa innovoinnille.

Innostavimmat haasteet ovat sen sijaan hyvinkin konkreettiset, mutta jättävät avoimet mahdollisuudet. Haasteen on oltava sisällöltään mielenkiintoinen ja eri alojen rajamaastoissa, jotta eri alojen opiskelijat kiinnostuvat siitä. Haastetta onkin hyvä sparrailla etukäteen oppilai-

Monialaisessa innovaatioprojektissa

Yritys saa:

- Innovatiivisen ratkaisun antamaansa haasteeseen sekä lukuisia ideoita mahdollista ratkaisumalleista
- Nuoren kohderyhmän osaamista, kokemusta, trendejä, tietoa
- Edullisen (tai ilmaisen) projektitoteutuksen
- Opettajien korkeatasoisen projektiohjauksen
- Mahdollisesti uudenlaisen verkoston
- Uusia kontakteja oppilaitoksiin, opettajiin ja opiskelijoihin
- Tutustua potentiaalisiiin työnhakijoihin
- Käyttöoikeuden lopputuotokseen

Yritys sitoutuu:

- Antamaan avoimen haasteen
- Kommentoimaan ideoita
- Sparraamaan ryhmää
- Järjestämään vierailukäynnin tarvittaessa
- Jakamaan opiskelijoille projektin kannalta oleellisen tiedon
- Mahdolliset kustannukset, jos niin sovitaan
- Maksamaan projektista, jos niin sovitaan ennalta

Yritys ei sitoudu:

- Maksamaan oppilaitoksille ilman sopimusta
- Maksamaan palkkaa opiskelijoille ilman sopimusta
- Mihinään ilman vähintään suullista sopimusta

toksen innovaatiolehtorin kanssa. Näin haaste saadaan muotoiltua avoimen innovaation mahdollistavaksi ja kiinnostusta herättäväksi. Haasteen muotoilu yhteen kysymyslauseeseen on olennaista.

Esimerkkejä hyvistä haasteista:

”Meidän yrityksellä on kaksi tällaista purjelaivaa, mutta ongelmana ovat kalliit kustannukset ja yritysasiakkaiden kaikkoaminen. Mitäs te siihen?” ”Meillä on tällaisia robotteja, mutta olemme esitelleet niitä vain insinöörimesuilla, mitäs te niillä?” tai ”Tutkimusten mukaan 13–14-vuotiaat tytöt eivät tunnista sukupuolitautilien vaaroja, kuinka tätä voisi parantaa?” ”Tässä kauppaeskuksessa on internetyhteydellä varustettuja mainostauluja. Olisi hyvä, jos asiakkaat viipyisivät täällä kauemmin. Mitäs te siihen?” ”Jokaisessa Lastensairaalan huoneessa tulee olemaan pelikonsooli. Kuinka sitä voisi käyttää lasten parantamiseen ja kuntoutumiseen?”

Mitä prosessi vaatii käytännössä?

Opiskelijat tarvitsevat riittävät taustatiedot, dokumentteja ja materiaaleja, mahdollisuuden tutustua huolella asiaan lyhyessä ajassa sekä mahdollisuuden kysyä lisää helposti. Tutustumiskäynnit ovat motivoivia ja sitouttavia, innostuminen on pääasia.

Jokaisella opiskelijatiimillä on nimetty ohjaava innovaatiolehtori oppilaitoksen puolesta. Yritys sitoutuu kom-

mentoimaan ja ohjaamaan työskentelyä tilaajan roolissa ennakkovarioon perustuvan, sovittavan määrän. Lisäksi yritys osallistuu välikatselmuksiin ja loppukatselmuksiin.

Konkreettisesti projektista tuotetaan luovien vaiheiden jälkeen projektisuunnitelma sekä tarvittaessa sopimus käyttöoikeuksista oppilaitoksen, yrityksen ja opiskelijatiimin välillä. Useimmiten tuotetut konseptit ja lopputuotokset ”pitchataan” tilaajalle sekä suullisesti että dokumentoidaan yksityiskohtaisesti kirjallisessa muodossa.

Oikeudet tuotoksiin

Oikeuksista tuotoksiin sovitaan kun tiedetään, mitä opiskelijat aikovat tehdä projektissaan. Eli mitä innovaatiota tavoitellaan. Tekijöillä säilyy tekijänoikeus, mutta käyttöoikeuksia jaetaan yritykselle ja oppilaitokselle sopimusten ja soveltavuuden mukaan.

On huomattava, että lopputuotos ei ole aina konkreettinen tuote, vaan se voi olla esimerkiksi uuden palvelun prosessikuvaus ja testausraportit. Sopimuksella voidaan jakaa käyttöoikeus näihin dokumentteihin. Lausutut ideat eivät vielä ole sopimukseen riittäviä, vaan spesifin ja asianmukaisesti kuvailun konkreettisen lopputuotoksen eli em. tapauksessa prosessikuvauksen ja testausraportin käyttöoikeus on sopimuksen kohde. Sopimus tehdään oppilaitoksen antamalle pohjalle.



Kattavampi muistilista yrityksille
[ColInno-hankkeen loppujulkaisuun luvussa 2](#)

3. Yhteiskehittämässä! Opiskelijoiden kokemuksista innovaatioprojekteista

SALLA MIKKONEN

Keräsimme innovaatioprojekteihin osallistuneilta eri alojen opiskelijoilta mietteitä yritysten kanssa tehdystä yhteiskehittämisestä. Alle kootut kokemukset antavat eväitä innovaatioprojektiin valmistautumiseen niin opiskelijalle, opettajalle kuin yrittäjällekkin.

Motivaatio yhteistyölle

Opiskelijat pitivät poikkeuksetta hyvänä ja motivoivana lähtökohdana sitä, että he saivat itse valita minkä yrityksen kehittämishaasteen tarttua. Opiskelija onkin motivoitunut työskentelemään juuri kyseisen yrityksen kanssa. Tunnelma ja motivoituneisuus tarttuu: opiskelijoiden into antaa imua yhteiskehittämislle ja yrittäjän motivaatiolle. Puolestaan yrittäjän motivaatio ruokkii opiskelijoiden tavoitteellisuutta. Näistä lähtökohdista toteutetusta innovaatioprojektista hyötyvät kaikki.

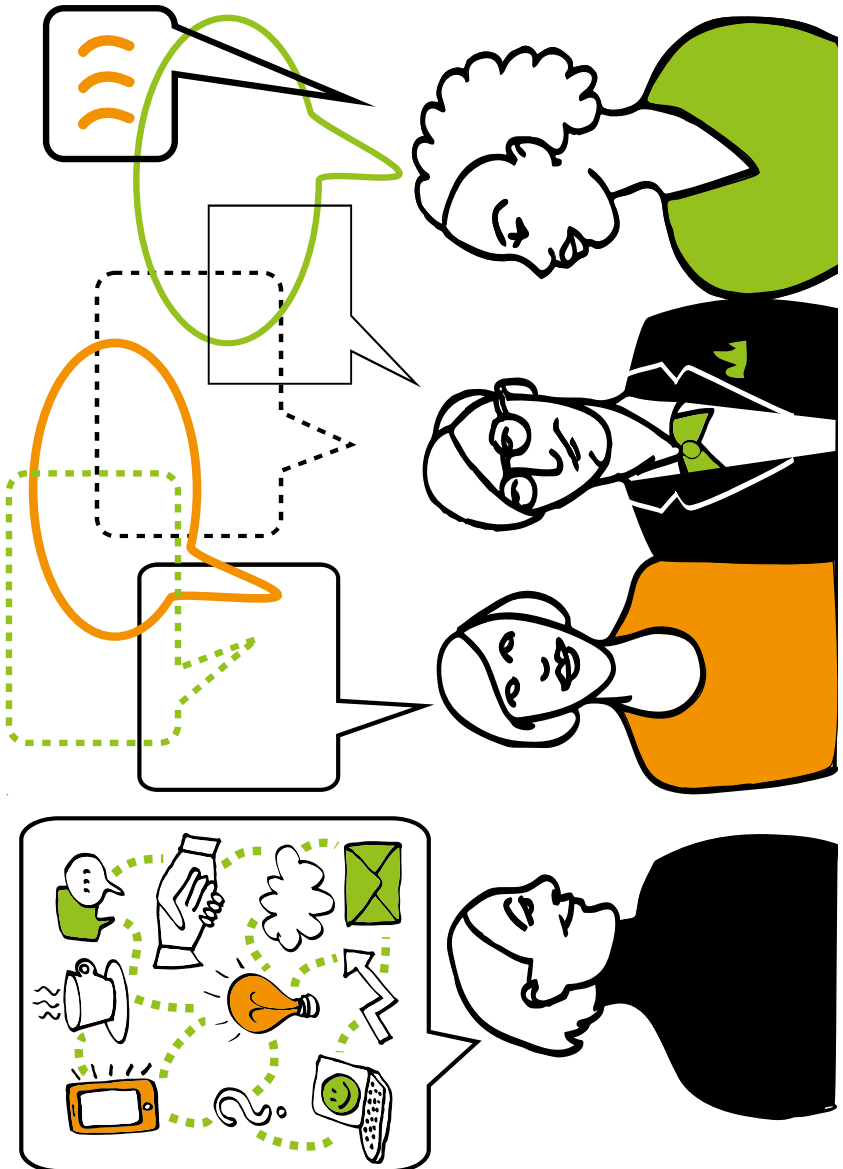
Kokemusten pohjalta onkin erittäin suositeltavaa keskusteilla innovaatioprojektista ja sen tarkoituksesta avoimesti yritysryhmittäin ja opiskelijoiden kanssa jo ennen projektin aloitusta. Näin varmistetaan, että innovaatioprojekti on myös se mitä yritys kaipaa juuri tällä hetkellä. Projektin alettua on myös hyvä keskustella yhteisesti

tavoitteista ja antaa opiskelijoille mahdollisuus tutustua konkreettisesti yritykseen paikan päällä. Mitä pidemmälle ensikohtaaminen venyy, sitä etäämmälle näkemys lopputuloksesta ajautuu yrittäjän ja opiskelijoiden välillä. Motivaatio ja sitoutuminen on yhteiskehittämisessä avainasemassa.

On myös hyvä huomata, että yrittäjän suhtautuminen ja tapa kommunikoida opiskelijoille koetaan joko motivaatiota lisäävänä tai sitä syöväenä tekijänä. Jos rakentavan krittistä, mutta kannustavaa palautetta saadaan sovitusti ja ajantasaisesti, motivaatio kasvaa. Jos suhtautuminen opiskelijoiden tekemiseen on välinpitämätöntä, yleensä opiskelijoiden arvostus ja kiinnostus koko prosessia kohtaan lopahtaa.

Luottamus ja arvostus

Kaikki haluavat saada aikaan hyvän lopputuloksen. Opiskelijat ovat yleensä innoissaan saadessaan työskennellä aitojen yritysryhmittäin kanssa. He kokevat itsensä haastetuksi ja tekevänsä 'oikeaa työtä'. Jos opiskelijoille tulee prosessin aikana olo, että he 'innoivat pöytälaatikkoon' ilman todellista mahdollisuutta toteuttaa innovaatioita, he



myös arvostavat prosessia vähemmän. Turhaksi koetun työn tekeminen ei ole palkitsevaa kenellekään. Siksi tavoitteena onkin prosessin aikana myös pilotoida kehitettyjä ratkaisuja.

Innovaatioprojektissa avoimeen innovointiin vaadittava luottamus luodaan tyhjästä, siksi sen rakentumiseen kannattaa satsata. Luottamus syntyy siitä, että yrittäjä arvostaa opiskelijoita tasavertaisena kehittäjäkumppaneina ja uskoo heille tarpeeksi kunnianhimoisen haasteen ratkotavakseen. Tarpeeksi kunnianhimoisen haaste yrittäjältä viestii opiskelijoille myös, että he voivat luottaa yrittäjän näkemykseen siitä, missä kohtaa yrityksen toimintaa innovaatiota kaivataan.

Dialogisuus ja tiedonjakaminen

Opiskelijat katsovat yritysten toimintaa tuorein silmin. Tämä saattaa aluksi aiheuttaa haasteita yhteisen kielen löytämisessä. Varsinkin prosessin alussa tulee muistaa kertoa myös itsestäänselvyydet ääneen ja uskallautua jamaan hiljaista tietoa. Kun yrittäjä tapaa opiskelijat kasvotusten ja varaa aikaa kommunikoinnille, voidaan kokea molemminpuolista taitojen ja ajatusten arvostamista.

Kun prosessin alussa on luotu pohja dialogisuudelle, myös välipalautteen antaminen on helpompaa ja palaute on usein rehellisempää, puolin ja toisin. Välipalautteella on merkitystä opiskelijan kokemukselle siitä, että kehittä-

minen tapahtuu aidossa yhteistyössä yrityksen kanssa. Parhaimmillaan yhteistyö on niin opiskelijoille kuin yrittäjille antoisaa ja vuorovaikutteista. Tällöin palautetta annetaan jouhevasti ja uskalletaan myös kysyä kiperiä kysymyksiä ilman että se koetaan lannistavana. Ongelmakohdista keskustelemalla on usein päästy innovatiivisempiin lopputulokseen kuin niistä vaikenemalla.

Vapaus ja mahdollisuus toteuttaa itseään

Opiskelijan näkökulmasta innovaatioprojektiin sisältyy vapaus löytää itsestä uutta potentiaalia ja ymmärtää omia vahvuuksia. Samaan aikaan annettu vapaus testaa opiskelijoiden epävarmuudensietokykyä ja tiimin vahvuutta ryhmänä.

Niin ikään yrittäjä on innovaatioprojektissa uuden edessä: miten tehdä yhteistyötä opiskelijoiden kanssa ilman että oma vapaus ja oman tekemisen tavat eivät kärsi tai joudu liikaa koetukselle? Varsinkin useat pienet yritykset ovat syntyneet itsensä toteuttamisesta ja yrittäjän halusta tehdä sitä, mitä itse haluaa. Opiskelijat usein inspiroituvat yrittäjien imussa. Prosessissa pitää kuitenkin jättää myös tilaa sille, että yrittäjä voi inspiroitua opiskelijoiden imussa ja samalla säilyttää oman lähtökohtansa yrittämiseen. Siksi innovaatioprojekti on hyvä mieltää kaikille oppimiskokemuksena - näin taataan myös se, että toiminta ei ole liian saneltua kenenkään suunnalta vaan siinä säilyy vapaus ja tilaa innovoida.

Lue lisää tästä aiheesta

[CoInno-hankkeen loppujulkaisusta luvusta 3](#)

[KrealNNO: Minnofestistä valmiiseen pitchiin](#)

[KrealNNO: ideasta innovaatioon](#)

[The Innovative Nine videotyökentelyn pauloissa](#)

[Krean uusi vahvistus: The Fantastic Four](#)

[Vakuuta kuin Trump](#)

[Innovointia monialaisessa työryhmässä](#)

4. Asiantuntijat palveluksessasi Näin opettajat auttavat uuden luomisessa

MARIA ALANKO

Opettajamme eivät ole vain opettajia, vaan myös yhteiskehittämisen ja innovaatioprojektien asiantuntijoita. Parhaiten heitä voisi kuvailla coacheiksi, eli valmentajiksi, joiden osaamisen ytimessä on yhteisöllisen ideoinnin ja ongelmanratkaisuprosessien tukeminen. Coachaus auttaa keskittämään opiskelijatiimin ja yrityksen voimavarat sekä ajatukset kaikkiin keskeisimpään. Näin löydetään uudet, yhteiset toimintatavat.

Hyväksi havaittu vaihtoehto on ottaa asiantuntijaopettaja coachaamaan organisaation ja opiskelijoiden yhteistä innovaatioprojektia, josta tässä julkaisussa löytyy esimerkkejä ja kokemuksia CoINNO-hankkeessa. Innovaatioprojektien lopputuloksena voi olla toimivaksi todettu idea, uudenlainen palvelu tai vaikkapa tuotteen prototyyppi.

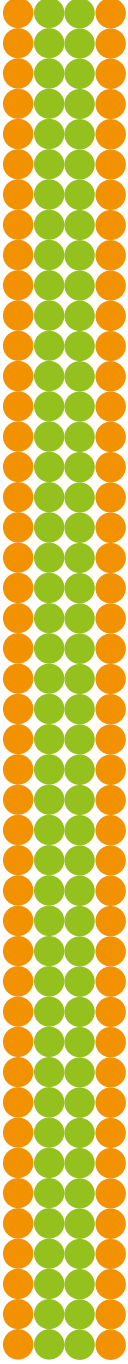
Käytännössä asiantuntijaopettaja tukee uusien tuotteiden ja palvelujen yhteiskehittämisen eri vaiheissa. Coachit auttavat myös oivaltamaan yhteiskehittämisen toimintatavat ja vaiheet niin, että opiskelijat ja yritykset saavat niistä lisäarvoa myös tulevaisuudessa. Jatkokossa yritys voi soveltaa uusia oppeja kehitystyössä ja liiketoi-

minnan kasvattamisessa. Asiantuntijoidemme kanssa on helppo ottaa ensimmäinen askel uuden luomisessa.

Innovaatioprojektien lisäksi asiantuntija-coachiemme ongelmanratkaisupakista löytyy laajasti erilaisia vaihtoehtoja ja yhteistyön muotoja yritysten tarpeisiin. Jokaisen yrittäjän kanssa räätälöidään yrityksen tavoitteisiin parhaiten vastaava palvelukokonaisuus ja yhteistyön toimintatapa. Se voi sisältää esimerkiksi yhteiskehittämisessä sparraamista ja ajatusten käytäntöön viemistä kehitysprojekteissa, työpajoissa sekä valmennuksissa.

Opiskelijoiden luova energia auttaa usein löytämään uudenlaisia, työelämälähtöisiä ratkaisuja yrityksille. Tule kehittämään uutta kanssamme!

Metropolian Minno-innovaatioprojekti
Haaga-Helian innovaatioprojekti InnoChallenge



Lue lisää tästä aiheesta
[CoInno-hankkeen loppujulkaisusta luvusta 4](#)
sekä
tutustu mikro- ja pk-yritysten [innovaatioaseteliin](#)

Haaga-Helian palvelut yrityksille:
[Kehitä liiketoimintaasi-Haaga-Helian palvelut](#)
[Tutustu Haaga-Helian asiantuntijoihin](#)



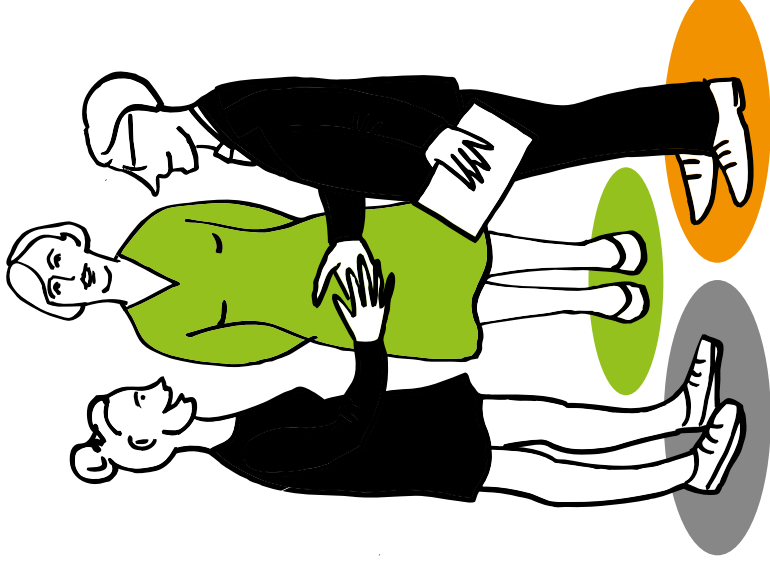
5. Hyödynnä meidän verkostot! Olemassa olevat palvelut yrittäjän apuna

HEIKKI RANNIKKO

”Suomalaisella paradoksilla” ymmärretään tilanne, jossa ei korkeatasoisesta innovaatiotoiminnasta huolimatta synny kasvavia ja työllistäviä uusia yrityksiä. Onko siis olemassa jokin este sille, että uudet ideat ja keksinnöt eivät jalostu yritystoiminnaksi? Muun muassa tämän kysymyksen pohtimiseen sopii yrittäjyyskosysteemien näkökulma.

Yrittäjyyskosysteemin tarkastelu voidaan jakaa kolmeen eri osaan:

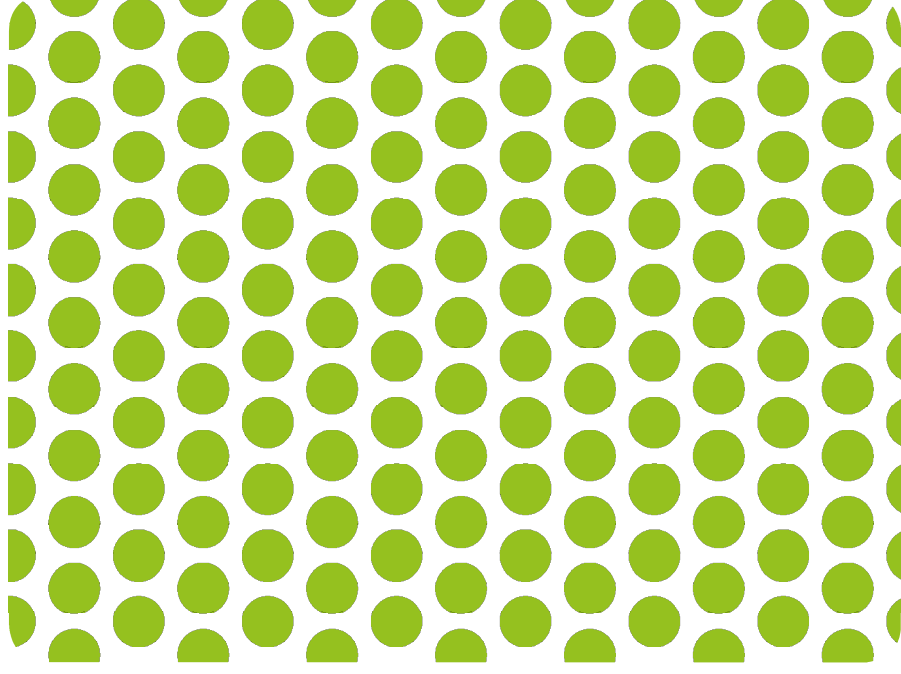
- 1) ”Start-up” -systeemillä tarkoitetaan mekanismeja, jotka tukevat ja kannustavat yrittäjyyteen alkuvaiheessa. Esimerkkeinä ovat kulttuuriset normit, koulutus ja yrittäjyyteen kannustaminen.
- 2) ”Stand-up” -systeemillä tarkoitetaan puolestaan tukitoimintaa yritystoiminnan käynnistämiseksi. Näitä ovat tuet (esim. starttiraha), spin-out mekanismit tai uusien yritysten käynnistymistä tukevat neuvontapalvelut.
- 3) ”Scale-up” -systeemi käsittää mekanismit, jotka tähtäävät uusien kasvuhakuisten yritysten tukemiseen kasvuvuoralle. Tällaista toimintaa ovat esimerkiksi pääomasijoittaminen ja yksityisten sekä julkisten kihiyttämöiden toiminta.



Yrittäjyyskosysteemin tarkastelu tuo esille muun muassa sen, että innovointi ei yksin riitä. Uusien yrityksien synnyttämiseksi tarvitaan yksilö (yrittäjä), joka ottaa riskin innovaation kaupallistamisessa. Lisäksi tarvitaan selkälaiset olosuhteet, jotka mahdollistavat riskin ottamisen. ColInNO-hankkeessa on tarkasteltu, mistä luovien- ja kulttuurialojen ekosysteemi koostuu ja missä määrin se kohdistuu yrittäjyyskosysteemin eri osiin (start-up, stand-up, scale-up). Lisäksi hankkeessa on tarkasteltu mikä voisi olla ammattikorkeakoulujen rooli tässä ekosysteemissä tulevaisuudessa. Tapausesimerkinä on käsitelty sitä, mikä on Metropolia AMK:n rooli luovien ja kulttuurialojen ekosysteemissä ja mikä se voisi olla tulevaisuudessa?

Lue lisää tästä aiheesta
[ColInno-hankkeen loppujulkaisun luvusta 5](#)
sekä

katsele video ColInno-hankkeen päätöswebinaarista

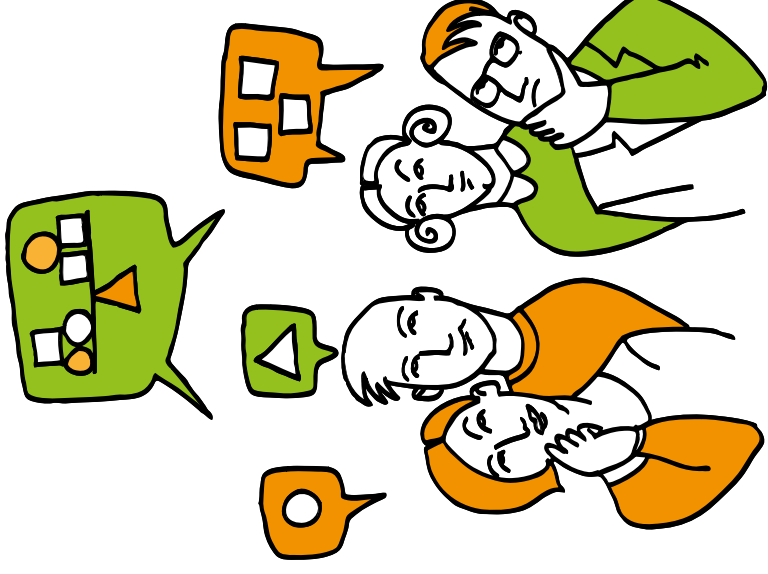


6. Ota asiakkaasi kehittäjäkumppaniksesi! Mitä yhteiskehittäminen mahdollistaa?

KATRI HALONEN

Onko asiakas jäänyt yrityksessäsi hyödyntämättömäksi voimavaraksi? CoINNO haasteissa ratkottiin yritysten kehittämishaasteita yrittäjän, opiskelijaryhmän ja opettajien voimin. Usein matka kohti ratkaisua oli tärkein osa prosessia, sillä varsinkin nuoremmat sukupolvet eivät tydy olemaan vain asiakkaita tai kuluttajia. He haluavat vaikuttaa tuotteeseen jo kehittämisvaiheessa ja muokata siitä haluamansa näköisen. Siten asiakas näyttäytyy keskeisenä kehittäjäkumppanina.

Erilaisia kehittämiskumppanuuden rooleja ja muotoja on paljon. Kulttuurialalla ovat yleistyneet esimerkiksi yhteistuotannot, jossa ideointia, tuotannollisia tehtäviä ja viestintää on annettu hoidettavaksi joukolle yhteisesti teemasta kiinnostuneita. On syntynyt uusi aktiivien toimijakunta, jonka sanastoon kuuluvat joukkoisuus ja joukkovoima, yhteiskehittäminen sekä ”tee se itse” -kulttuuri.



Tuotekehityksen innostavuus saattaa olla uuden tuotteen tai palvelun sijasta itse kehittämisprosessi, joka monialaisessa ja -sukupolisessa yhteistyössä tarjoaa kiinnostavia oppimisen mahdollisuuksia kaikille mukana oleville.

Asiakkaan houkuttelu kumppaniksi ei ole helppoa, vaan vaatii oman osaamisensa. Etenkin vapaaehtoisten asiakkaiden kehittämiskumppanuuteen nojautuvaa toimintaa yrityksensä kiihdyttämiseksi haluava yrittäjä tarvitsee uusia työvälineitä. On löydettävä keinoja innostavan ilmapiirin luomiseen ja etenkin sen ylläpitämiseen. Samalla yrityksen toiveet on sovitettava erilaisten roolien, yksilön näkökulmasta mielekkäästi rakennettujen tehtäväkuvien ja yksilöiden omien motivaatiotekijöiden tunnistamisen ympäristöön.

Asiakkaan aktiivisuus on tärkeää, mutta taitelija ei voi kuitenkaan antaa jokaiselle potentiaaliselle asiakkaalle pensseliä käteen maalauspyynnön saattamana. COLNNOssa tehdyissä yhteiskehittämisprosesseissa luotiin muun muassa Arabianrannan taitelijaverkostolle yhteiskehittämisen muotoja ja innostettiin asiakkaat mukaan prosessiin.



Lue lisää tästä aiheesta
[Colhno-hankkeen loppujulkaisun luvusta 7](#)
sekä

Colhnon blogista:

Arabianrannan taitelijoiden työtä tunnetuksi

"Arabian taitelijoiden työhuoneet"-tapahtumalla

[Yrittäjät kehittämässä uudenlaisia toimintatapoja yhteistyölle](#)

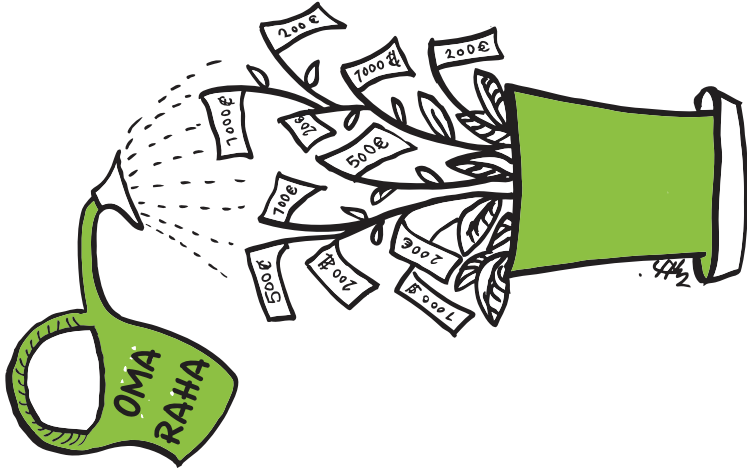
[MINNO: Metropolian innovaatiopalvelut yrityksille](#)

[Inno Challenge: Haaga-Helian innovaatiopalvelut yrityksille](#)



7. Kasvua omasta alueesta!

Voisiko alueellesi perustaa oman paikallisvaluutan?



KATRI HALONEN

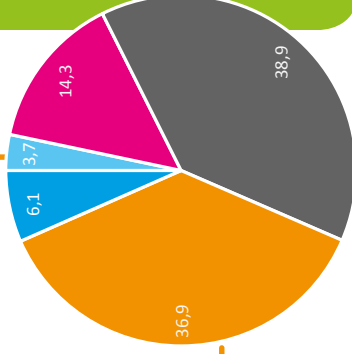
Jos eurot eivät riitä - painetaan omaa rahaa!

Lähtisikö kivijalkakaupoissa sijaitseva vapaa-aikasektorin palveluverkosto lentoon omalla valuutalla? Paikallista keijumyymälässä käytetystä rahasta noin 80–90 % valuu pois omasta kaupunginosasta - usein ketjuilikkeiden ja globaalien yritysten taskuihin. Entä jos rahan saisi pyörimään paikallistasolla palvelusta toiseen? Tähän on kehitetty ratkaisuksi jo tuhansia virallista rahaa täydentäviä rinnakkaisvaluuttoja.

Rinnakkaisvaluutat ovat viimeisen viiden vuoden aikana osoittaneet voimansa useissa eri maissa. Oma raha voi tukea alueen pienyrittäjien elinvoimaisuutta ja vaihdantaa kuluttajien suunnatessa ostonsa paikallisyrittäjiin. Samalla, jopa tärkeämpänä vaikutuksena, se on vahvistanut paikallista yhteisöä ja yhteisön ylpeyttä oman alueensa lähipalveluista ja -tuotteista. Jokainen paikallisraha on oman yhteisönsä näköinen ja yhdessä rakennettu yhteinen pitkä kehittämisprosessi.

Paikallinen kuluttaminen on myös ekologista ja tarjoaa ketjuille ja globalisaatiolle oman alueen näköisen vaihtoehdon. Entä jos loisimme vaikkapa Helsingin Arabianrantaan oman paikallisvaluutan? Arabianranta on alueellisesti vahva yhteisö ja siellä sijaitsee paljon innostavia paikallisia vapaa-aikasektorin palveluita, joiden kasvua paikallisvaluutalla voitaisiin tukea. Helsingin syntysijana myös setelin ulkoasun ideointiin löytyisi vaihtoehtoja aina Kustaa II Adolfista alkaen.

Lue lisää tästä aiheesta [Colhno-hankkeen loppujulkaisusta luvusta 8](#) sekä yhteiskunnallisesta verkkojulkaisu [Aikamerkistä](#)



Case Brixton Pound

Brixton Pound B£ on etelä-lontoolaisen Brixtonin oma paikallisvaluutta, joka käy maksuvälineenä yli 300 paikallisessa organisaatiossa. Näistä vapaa-ajan palveluita tarjoaa peräti kolme neljänestä. Rahan liikevaihto ja kasvu ovat olleet varsin vaatimattomia, tällä ei keijuuryhtymästä kumota. Mutta sen sijaan B£ merkitys paikallisen yhteisön liima-aineena on suuri. Samalla se tuo ylpeyttä omasta alueesta, turistivirtoja ja samalla Brixtonin haluttavuus asuinalueena on huimalla kasvukäyrällä.

- Kauneudenhoito ja hiuspalvelut
- Hyvinvointipalvelut
- Kahvila ja ravintola
- Kulttuuri- ja taidepalvelut
- Muu

KUVIO 1. Brixton Poundia vastaanottavien vapaa-ajan palveluita tarjoavien organisaatioiden toimiala

Ajankohtainen vinkki yrittäjille ja yrittäjyydestä kiinnostuneille

[Saria yrittäjyydestä:](#)

"Yritä edesi!" Podcast-sarja, jossa oivalletaan asiapitoisesti ja realistisesti yrittämistä. Kuuntelemalla tätä podcastiä saa työkaluja yrittämiseen ja uskallusta yrittämisen aloittamiseen.



Sarjan jaksoista:

Ajanhallinta

Tässä jaksossa käsitellään ajanhallintaa. Keskityimme erityisesti luovien alojen yrittäjiin. Luovilla aloilla ideat eivät synny kellonrytmillä ja inspiroituminen ei välttämättä noudata toimistoaikoja.

Hyvinvointi

Tässä jaksossa perehdytään stressinhallintaan, oman hyvinvoinnin merkitykseen yrittäjänä toimimessa ja miten menestyä yrittäjänä hyvinvointia laiminlyömättä.

Brändäys

Miten pienyrittäjä voi erottautua brändäyksellä? Tässä jaksossa paneudutaan perinteisellä toimialalla toimivan yrityksen brändäykseen.

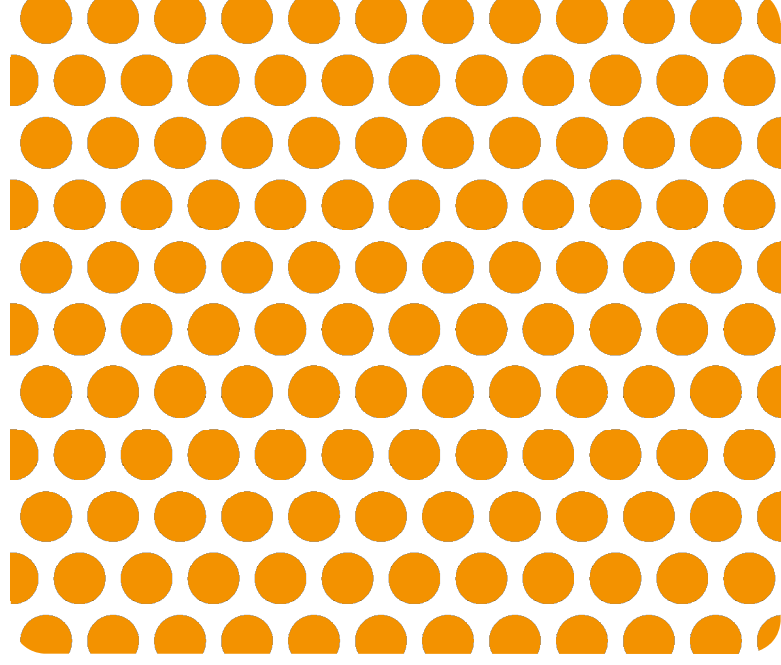
CoINNO-hanke kiittää

Kiitos Uudenmaan liitolle EAKR-tuesta uudenlaisen kokeilukulttuurin ja yhteistyön mahdollistamiseksi sekä kiitos ohjausryhmälle hankkeen luotsaamisesta kohti uusia avauksia.

Kiitos Haaga-Helian ja Metropolian innovaatiolehtoreille, jotka lähtivät rohkeasti mukaan yhteisopettamisen kokeiluihin. Tämä ruokki monenlaisia yhteistyötä ja hyvää ilmapiiriä hankkeen aikana.

Kiitos Arabian alueen toimijoille, etenkin Arabianrannan taiteilijaverkostolle, innokkaasta osallistumisesta yhteiskehittämiseen.

Lopuksi **erityiskiitos** Helsingin Yrittäjät - Vanhakaupunki ry:lle ja Harry Mälkille, joka mahdollisti useita kohtaamisia ja oivalluksia koko kaksivuotisen hankkeen ajan.





Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

