

# Yhteistyön kehittäminen Lahden ammattikorkeakoulussa opiskelijoiden ja yritysten välille

Case Neloskerros

LAHDEN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden ala  
Markkinointi  
Opinnäytetyö  
Kevät 2015  
Anniina Virkki

Lahden ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma

VIRKKI, ANNIINA:

Yritysyhteistyön kehittäminen Lahden  
ammattikorkeakoulussa  
opiskelijoiden ja yritysten välille  
Case Neloskerros

Markkinoinnin opinnäytetyö

71 sivua, 10 liitesivua

Kevät 2015

TIIVISTELMÄ

---

Tämä opinnäytetyö tarkastelee yritysyhteistyötä ja sen merkitystä ammattikorkeakouluissa osana tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa. Tavoitteena on konseptoida Lahden ammattikorkeakouluun yhteistyötä tehostava malli yritysten ja opiskelijoiden välille. Opinnäytetyön tarkoituksena on havainnollistaa, mistä lähtökohdista toimintaa on lähdetty tekemään, kuinka sen toimivuutta on testattu ja mitä tulevaisuuden mahdollisuuksia toiminnalla on. Työssä esitellään konseptoitua yritysyhteistyötä mahdollistavaa Neloskerrosta, joka toimii Lahden ammattikorkeakoulussa.

Yritysyhteistyön taustalla olevia edellytyksiä ja perusteita käydään läpi keskittyen varsinkin Päijät-Hämeeseen toimintaympäristönä. Näiden edellytysten perusteella konseptoitua Neloskerrosta on testattu syksystä 2014 alkaen kevääseen 2015 asti. Opinnäytetyössä esitellään testausvaiheen aikana käyttöön otettuja työkaluja sekä niiden käyttöä. Työssä käydään läpi testausajan eri vaiheita ja niiden kautta saatuja kokemuksia ja tuloksia.

Neloskerroksen testausvaiheen jälkeen on saatu paljon positiivista palautetta ja kysyntää on sekä yritysten että opiskelijoiden puolesta. Tämän toiminnallisen työn päättyessä on perusteltua jatkaa ja kasvattaa Neloskerroksen toimintaa. Konseptin osana on toiminnan jatkuva kehitys ja reagointi muuttuviin olosuhteisiin, sekä asiakaslähtöisyys. Näin ollen Neloskerroksen jatkon kannalta on tärkeää arvioida toimintaa jatkuvasti ja kehittää työkaluja ja toimintaympäristöä kasvun mukaan.

Asiasanat: aluevaikuttavuus, avoin innovaatio, co-working, alueellinen yhteistyö, tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminta, yhteisöalusta, yritysyhteistyö

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Studies

VIRKKI, ANNIINA: Developing cooperation between  
students and companies at Lahti  
University of Applied Sciences  
Case Neloskerros

Bachelor's Thesis in Marketing 71 pages, 10 pages of appendices  
Spring 2015

## ABSTRACT

---

This functional thesis discusses business cooperation and its importance to the research, development and innovation activities of Lahti University of Applied Sciences. The main objective is to discover a new model for the University to help cooperation between students and businesses be more effective. The thesis introduces Neloskerros, a concept which enables business cooperation. Moreover, the development, testing and future opportunities of Neloskerros are presented in the thesis.

This thesis presents the prerequisites and background for business cooperation, focusing especially on the Päijät-Häme region. Neloskerros is based on these prerequisites, and its operation is described in this thesis. Neloskerros has been tested in a pilot project between autumn 2014 and spring 2015. This thesis presents the organization planning and the tools which were used during the pilot. The thesis also describes the steps of the pilot, and the experiences and results gained from them.

During spring 2015, when the pilot phase of Neloskerros was ending, we received positive feedback, and the demand from businesses and students had grown during the pilot. Based on these results, it is reasonable to continue and grow the operation of Neloskerros. Developing the operation continuously, reacting to changing conditions and adopting a customer-oriented approach are all important. For these reasons, it is essential to evaluate the operation frequently and to develop tools and the operational environment to meet growth and demand.

Keywords: regional impact, open innovation, co-working, local cooperation, research, development and innovation activities, cooperation, community platform

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteet, rajaukset ja tutkimusote	1
1.2	Toiminnallisen opinnäytetyön sisällöllinen ja rakenteellinen eteneminen	2
2	AMMATTIKORKEAKOULUJEN JA YRITYSYTEN VÄLISEN YHTEISTYÖN HAASTEET, MAHDOLLISUUDET JA EDELLYTYKSET	5
2.1	Yritysyhteistyö ja opinnollistaminen	6
2.2	Aluevaikuttavuus yritysyhteistyön taustalla	7
2.3	Avoin innovaatio ja co-working -tilat	8
3	PÄIJÄT-HÄME TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ	10
3.1	Lahden innovaatiotoiminnan malli	11
3.2	Yritysyhteistyöprosessin vaiheet	14
4	UUDEN YRITYSYHTEISTYÖMALLIN TOIMINTATAPA JA TYÖKALUT	17
4.1	Työskentely Neloskerroksessa	20
4.2	Yhteisöalustat ja projektinhallintatyökalut	21
4.3	Digitaalisuus ja projektityöskentely	25
5	NELOSKERROKSEN TOIMINNAN VAIHEET	27
5.1	Mistä kaikki sai alkunsa	27
5.2	Neloskerroksen pilotoinnin vaiheet	30
5.2.1	Ensimmäiset yhteistyöprojektit alkavat	32
5.2.2	Liiketalouden työharjoitteluputken rikkominen	36
5.2.3	Neloskerros näyttäytyy ensimmäistä kertaa ulkomaailmalle	37
5.2.4	Opiskelijamarkkinointi starttaa	42
6	TULEVAISUUS	46
6.1	Etenemissuunnat	46
6.2	Työkalut toiminnan kasvattamiseen	48
6.3	Yhteisöllinen toimintaympäristö	54
6.4	Jatkuvaa markkinointia ja näkyvyyttä	56
7	YHTEENVETO	57

LÄHTEET

61

LIITTEET

66

# 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö tarkastelee yritys yhteistyötä ja sen merkitystä ammattikorkeakoulussa osana tutkimus- kehitys- ja innovaatiotoimintaa. Toiminnallinen opinnäytetyöprosessi on alkanut syksyllä 2014, josta lähtien työn kirjoittaja on ollut kehittämässä Lahden ammattikorkeakouluun opiskelijavetoista yritys yhteistyöorganisaatiota, Neloskerrosta. Neloskerroksen konsepti, vaiheet ja ideologia ovat vahvasti sidoksissa teoriaan ja käytettyihin lähteisiin. Opinnäytetyön tekijä on ollut mukana kehittämässä Neloskerrosta alusta alkaen, joten opinnäytetyö nojaa joiltain osin kirjoittajan omaan asiantuntijuuteen ja kokemukseen. Opinnäytetyö ajoittuu uuden yhteistyötä edistävän konseptimallin testaus- eli pilotointivaiheen päätteeseen. Työssä käydään läpi pilotoinnin eri vaiheita ja niistä saatujen tuloksien kautta pohdittuja tulevaisuuden etenemissuuntia.

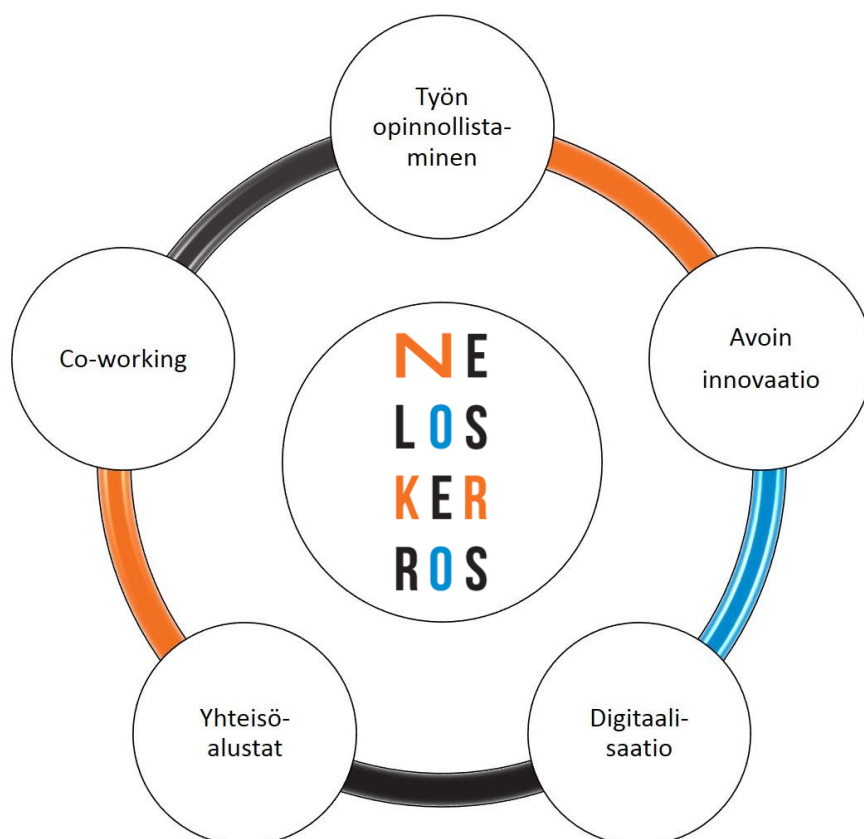
## 1.1 Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteet, rajaukset ja tutkimusote

Opinnäytetyön tavoitteena on luoda uutta yhteistyötä opiskelijoiden ja yritysten välille Lahden ammattikorkeakoulussa sekä pilotoida ja testata sitä. Tämä tavoite toteutetaan toiminnallisesti kolmessa eri vaiheessa. Ensimmäisenä tutustutaan kirjoituspöytä tutkimuksella aihetta käsitteleviin artikkeleihin ja tutkimuksiin. Samalla kuitenkin myös testataan osallistuvalla havainnoinnilla lähdeaineistoa ja siitä saatuja tietoja oppimisympäristön muutoksesta ja sen vaikutuksesta oppilaitosten yhteistyöhön muiden toimijoiden kanssa. Näitä asioita käsitellään luvussa kolme. Muutosten myötä muodostuneeseen tilanteeseen on luvussa kolme luotu uusi malli, jota on seuraavaksi testattu pilotoimalla uutta yritys yhteistyöorganisaatiota. Sen vaiheita käydään läpi tarkemmin luvuissa neljä ja viisi. Lisäksi luvussa viisi sekä kuusi havainnoidaan pilotoinnin eri vaiheita ja pohditaan vaihtoehtoja ja kehityskohteita tulevaisuuteen. Luvussa seitsemän kerrataan käytyä taustatietoa ja pilotoinnin tuloksia.

Lähdemateriaalit ja lähestymistapa on rajattu pääosin koskemaan Päijät-Hämeen aluetta, koska toiminnallisen oppinäytetyön kautta testattu konsepti sijoittuu Lahden ammattikorkeakouluun. Samoin aikaisemmat yhteistyötä mahdollistavat mallit ja konseptit on jätetty pääosin käsittelemättä, koska pilotointia halutaan arvioida ja toteuttaa täysin uudesta näkökulmasta. Tämä perustuu pilotoitavan Neloskerroksen ideologiaan, jonka mukaan lähdetään opiskelijavetoisesti puhtaalta pöydältä rakentamaan uutta, tuoreet näkemykset ja asiakaslähtöisyys edellä.

## 1.2 Toiminnallisen oppinäytetyön sisällöllinen ja rakenteellinen eteneminen

Oppinäytetyössä kerrotaan aluksi yleisesti oppilaitosten ja yritysten välisestä yhteistyöstä ja sen taustalla olevista vaikuttajista. Luvussa kaksi käsitellään työn oppinnollistamisen ja aluevaikuttavuuteen liittyviä haasteita ja edellytyksiä. Työ etenee oppimiseen ja työskentelyyn vaikuttaviin nouseviin trendeihin, joista erityisesti on esitelty avoin innovaatio ja yleistyvät co-working -tilat. Näiden trendien pohjalta on konseptoitu luvussa kolme esitelty lahtelainen innovaatiotoiminnan malli sekä yritys yhteistyöorganisaatio Neloskerroksen yritys yhteistyöprosessin vaiheet. Luvussa neljä perehdytään tarkemmin Neloskerroksen taustalla olevaan ideologiaan. Lisäksi tutustutaan valittuihin työkaluihin sekä niiden käyttöratkaisuihin. Yksityiskohtaisemmat pilotoinnin vaiheet ja merkittävimmät etenemiskohdat on esitelty luvussa viisi. Näistä vaiheista saatujen tuloksien perusteella on luvussa kuusi pohdittu vaihtoehtoisia ratkaisuja tulevaisuuden etenemiseen sekä työkaluja ja ratkaisuja, joita toiminta jatkossa tarvitsee.



KUVIO 1. Neloskerroksen viitekehys

Tämän toiminnallisen oppinäytetyön viitekehys rakentuu amk-rahoituslakimuutos ja aluekehittämistulokulman, lisäksi viidestä, toisiinsa vaikuttavasta näkökulmasta, jotka ovat paitsi toisiaan täydentäviä, myös syysseuraussuhteissa toisiinsa. Näkökulmat ovat:

- Työn opinnollistaminen
- Co-working
- Avoin innovaatio
- Digitalisaatio
- Yhteisöalustat

Työn opinnollistamisen mahdollistaminen toimii Neloskerroksen toiminnan lähtökohtana. Lyhyellä tähtämellä tämä tarkoittaa opiskelijoiden opintojen etenemisen helpottamista ja opintopisteiden kertymistä toivotussa ajassa. Pitkällä tähtämellä opinnollistamisen mahdollistamisella luodaan



uudistuvaa ja kehittyvää aluetta. Tätä kautta voidaan määrittää Neloskerroksen missio, miksi uutta yritysysteistyöorganisaatiota kehitetään.

Co-working, avoin innovaatio ja digitalisaatio ovat nousevia megatrendejä. Niitä ei pidä ohittaa vaan hyödyntää tulevaisuusorientoituneessa aluevaikuttamistyössä sen strategisina lähtökohtina. Co-working, avoin innovaatio ja digitalisaatio vastaavat opinnäytetyön sisältökysymykseen, eli siihen, mitä Neloskerros tekee, kun se toteuttaa toimeksiantoja päijät-hämäläisille yrityksille ja muille toimijoille. Strategiana on siis avoin innovointi sekä lisäarvon tuottaminen co-workingin ja digitalisaation kautta ja avulla.

Erilaisten yhteisöalustojen, kuten Trellon ja Skillhiven käyttö vastaa opinnäytetyön operationalisointia vastaavaan kysymykseen ajasta ja paikasta, jossa toimeksiantoja toteutetaan. Vastaus on periaatteessa missä ja koska vain yhteisöalustojen tehdessä työskentelystä aiemmasta vähemmän paikka- ja aikariippuvaista.

## 2 AMMATTIKORKEAKOULUJEN JA YRITYSYTEN VÄLISEN YHTEISTYÖN HAASTEET, MAHDOLLISUUDET JA EDELLYTYKSET

Suomen osaamisperustan ennustetaan jäävän jälkeen kansainvälisessä kehityksessä työmarkkinoiden ja kansalaisyhteiskunnan koulutukselle aiheuttamien muutospainoiden takia. Toinen merkittävä syy on korkeasti koulutettujen määrän hidas kasvu. (Kalenius 2014a.)

*Koska korkeasti koulutettujen määrä työmarkkinoilla kasvaa jo 2010-luvun loppupuoliskolla hyvin hitaasti, tulee korkeasti koulutetun työvoiman saatavuus olemaan merkittävä rajoittava tekijä kun talouskasvu käynnistyy 2000-luvun suuren taantuman jälkeen. Kehityskulku, jossa voimakkaammin osaamisperusteiseen talouteen siirrytään lisäämällä korkeaa koulutusta ja osaamista vaativia työpaikkoja, ei tulevalle työvoimatarjonnalla tule olemaan Suomelle mahdollinen. (Kalenius 2014b.)*

Ammattikorkeakoulujen vakinaistuttua osaksi suomalaista korkeakoulujärjestelmää 1990-luvun puolivälissä tuli tutkimus- kehitys- ja innovaatiotoiminnan (TKI) toteuttaminen mahdolliseksi. Vuonna 2003 ammattikorkeakoululaissa tarkennettiin TKI-toiminnan edellyttämistä ammattikorkeakouluilta koulutuksen lisäksi. Tästä lähtien tutkimus, kehittäminen ja innovaatio ovat olleet osa ammattikorkeakoulujen varsinaisia tehtäviä. (Ammattikorkeakoulujen tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnan työryhmä 2010, 6.)

Vuonna 2012 tehdyn arvioinnin mukaan Suomen ammattikorkeakoulujen TKI-toiminta vaatii saavuttaakseen täyden potentiaalinsa ohjausta ja lainsäädäntöä sekä rahoituksen vahvistamista. TKI-tarjonnan tulisi myös näkyvämmiin esillä alueen toimijoille ja sen taitoja, valmiuksia ja tietoja pitää korostaa nykyistä selvemmin ammattikorkeakoulujen henkilökunnan koulutuksessa ja urasuunnittelussa. Arviointiryhmä koki ammattikorkeakoulujen TKI-toiminnan varhaisesta kehitysvaiheesta johtuen hyödyllisenä käyttää kansainvälisten tunnuslukuprojektien työtä apuna suunnittelussa. (Kajaste, Kallioinen, Keränen, Maassen, Mattila, Penttinen, Spaapen & Wiedenhofer 2012, 62.)

## 2.1 Yritysyhteistyö ja opinnollistaminen

Yritysyhteistyössä pyritään usein hyödyntämään kaikkia osapuolia tavoitteena pitkäkestoiset yhteistyökumppanuudet (Hannula 2014). Tämän mahdollistamiseksi onkin merkittävää miettiä opinnollistamista mahdollistavan oppilaitostasaisen yritysyhteistyötoiminnan kehittäminen ja eri mahdollisuuksien kartoittaminen kouluoppimisen siirtämiseen työn paikoille (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2013).

Oppilaitosten ja yritysten välinen yhteistyö on yleistä ja kasvavaa toimintaa Suomessa ja muualla maailmalla. Nykyisin moni oppilaitos pyrkii ratkaisemaan yhteistyöprosessin vaiheisiin liittyviä haasteita, jotka voivat toimiakseen vaatia suuriakin rakenteellisia muutoksia, esimerkiksi opetussuunnitelmiin. Puhuttaessa yritysyhteistyöstä opiskelijanäkökulmasta, on kyse työn opinnollistamisesta. Tutkinnossa edellyttävää osaamista hankitaan vaihtoehtoisella tavalla eli tekemällä konkreettista työtä. (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2013.)

Opinnollistamisen tavoitteena on tuoda työnteko kouluoppimiseen ja siirtää kouluoppimista työpaikoille ja näin ollen mahdollistaa monitasoinen oppiminen ja kehittyminen. Oppilaitoskohtaisia haasteita opinnollistamisessa on työssä hankitun osaamisen tunnistaminen, eli miten opiskelija tekee näkyväksi työssä oppimisen kautta hankitut tiedot, taidot ja asenteet. Seuraavaksi on löydettävä toimivat työkalut ja toimintamallit osaamisen arviointiin, jossa tarkastellaan osaamisen vastaavuutta tutkinnon osaamistavoitteisiin ja arviointikriteereihin. Viimeisenä osaaminen on tunnustettava eli mietitään, miten hankittu osaaminen opintopisteytetään ja luetaan osaksi tutkintoa. (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2013.)

Opinnollistaminen vaatii opiskelijalta oma-aloitteisuutta ja opetussuunnitelman hyvää tuntemusta. Opiskelijan on ymmärrettävä työssä vaadittavat tiedot ja taidot sekä kyettävä soveltamaan teoreettisen perinteisellä oppimisella saadut ainekset työssä opittaviin ja sovellettaviin taitoihin. Opiskelijan on kyettävä myös suunnittelemaan ja näyttämään

oma osaamisensa ja sanallistaa se. Oman osaamisen arviointi ja perustelu on myös osa opinnollistamisen vaiheita. (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2013.)

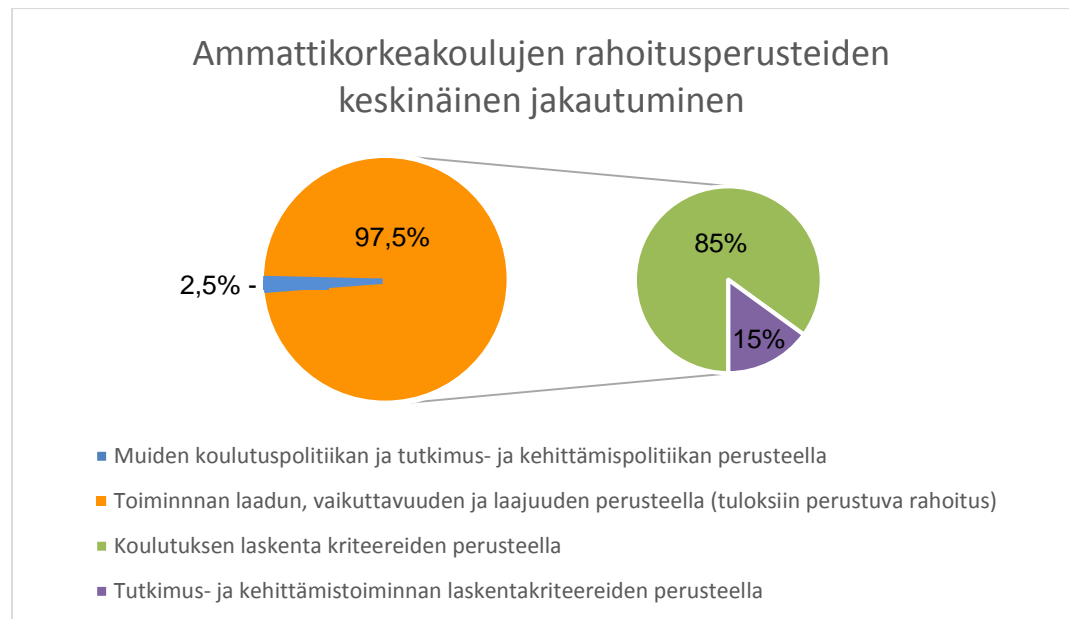
Asiakasyrityksen on ymmärrettävä yritysyhteistyön kaikkia osapuolia hyödyttävä tavoite, ja tämän takia yrityksellä on oltava mahdollisuus ja taito työn ja työstä oppimisen ohjaamiseen sekä arviointiin yhdessä opiskelijan kanssa. Yrityksen on myös tiedettävä opiskelijan opintojaksojen tavoitteet ja arviointikriteerit sekä ylipäätään koko opinnollistamisen tarkoitukset ja tarpeet. (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2013.)

## 2.2 Aluevaikuttavuus yritysyhteistyön taustalla

Vaihtoehtoisen oppimisen lisäksi yritysyhteistyön toteuttamisen taustalla on vahvasti aluevaikuttavuus ja kehittämistoiminta. Yhteistyötä ei tehdä vain yleistyvän trendin takia, vaan yritysyhteistyön tapaista toimintaa edellytetään jo ammattikorkeakoululaissa ja sen nojalla Valtioneuvoston päätöksen mukaisesti säädetyissä rahoitusperusteissa (Ammattikorkeakoululaki 932/2014). Uusi ammattikorkeakoulujen tuloksiin perustuva rahoitusmalli on osa ammattikorkeakoulu-uudistusta. Sen tarkoituksena on kannustaa ammattikorkeakouluja profiloitumaan aluetta palvelemaan tutkimus- ja kehittämistyöhön sekä panostamaan aluevaikuttavuuteen ja työelämäyhteistyöhön. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013.)

Tämän lakimuutoksen myötä ammattikorkeakouluilta edellytetään Neloskerroksen tyyppisiä toimenpiteitä aluekehitykseen ja ammattikorkeakoulun strategiseen kehittämiseen. Rahoitusmallin muutoksen myötä, opiskelijoiden on suoritettava 55 opintopistettä vuodessa sekä suoritettava tutkintonsa 3,5-4 vuodessa.

Rahoitusperusteista 97,5 % on tuloksiin perustuvaa rahoitusta, joista 15 % määräytyy tutkimus- ja kehittämistoiminnan laskentakriteereiden perusteella (Ammattikorkeakoululaki 932/2014).



**KUVIO 2.** Ammattikorkeakoulujen rahoitusperusteiden keskinäinen jakautuminen

### 2.3 Avoin innovaatio ja co-working -tilat

Maailmalla avoin innovaatio on tullut yleiseksi puheenaiheeksi innovaatiojohtamisessa, aiemman suljetun innovaation sijaan. Suljetun innovaation tuotekehitys ja muu tutkimus ja innovaatiotoiminta on tarkoin varjeltua yrityksen sisällä tapahtuvaa toimintaa. (Torkkeli 2008, 6.)

Tarkoituksena on ollut integroida yrityksen sisäinen tutkimus ja kehitystyö, jonka pohjalta uusia innovaatioita toteutetaan vain oman osaamisen pohjalta. Tämä paradigma on kuitenkin haastettu muuttuvan digitalisoitumisen ja sosiaalisen median aikakautena. Useat yritykset ovat tulleet riippuvaiseksi muista yrityksistä teknologioiden ja muiden resurssien osalta. Informaatiotaloudessa yritykset toimivat avoimemmin ja nopeammin globaalissa ympäristössä. Yritykset voivat luoda ideoita ulkoiseen tai sisäiseen käyttöön ja voivat vastaanottaa ideoita ulkopuolelta yhtäläillä kuin sisäisestä toiminnastaankin. (Culpan 2014, 17–39.)

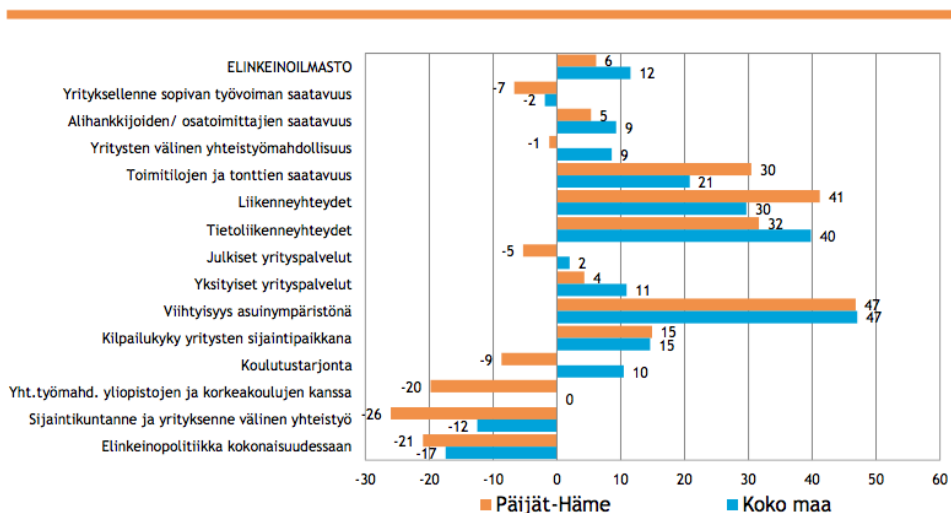
Avoimessa innovaatiossa perusidea on se, että yritykset etsivät uutta tietoa ja sovelluksia heidän omien rajojensa ulkopuolelta. Yhteistyötä tehdään ulkoisten lähteiden kanssa, mukaan lukien palvelun toimittajat, asiakkaat, puolueettomat organisaatiot ja ajoittain jopa kilpailijat. Ulkoisista lähteistä saadut ideat voivat antaa pohjaa sisäiseen innovaatioprosessiin tai sisäisesti kehittyneitä innovaatioita voidaan hyödyntää uusiin sovelluksiin ja ulkoisen ympäristön käyttöön. Aikaisemmin yritykset luottivat ainoastaan sisäiseen kehittämisosaamiseensa kontrolloidakseen omia innovaatioprosessejaan. Nyt on uusi oletus, että yritykset voisivat ja heidän pitäisikin käyttää lisäksi myös ulkoisia ideoita, sekä seurata sisäisiä ja ulkoisia lähteitä edistääkseen tuotteitaan, teknologioitaan tai liiketoimintamallejaan. (Culpan 2014, 17–39.)

Avoimen innovaation mukaista toimintaa edistää pikku hiljaa yleistyvät co-working -tilat, jotka yhdistävät eri organisaatioista tai yrityksistä tulevia henkilöitä. Usein co-working -tilat ovat monitilatoimistoja, joissa on erilaisia tiloja eri käyttötarkoituksiin, joita esimerkiksi yksityisyrittäjät tai freelancerit voivat käyttää jäsenmaksua vastaan. Omiin työtehtäviin varattujen toimistojen lisäksi, co-working -tiloissa on yhteiset sosiaalitalat, joten myös kestävä kehityksen näkökulmat on huomioitu. Yhteisön tuomia lisäarvoja ja etuja ovat verkostoituminen, yhteistyö, ideoiden jako ja avoin innovointi sekä toiminnan kehitysmahdollisuus. (Kojo & Nenonen 2012.)

### 3 PÄIJÄT-HÄME TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ

Mikroyritykset sekä pienet ja keskisuuret yritykset (pk-yritykset) ovat tärkeitä työllistäjiä sekä yrittäjyyden ja innovoinnin lähde EU:ssa (Verheugen 2006, 2). Suomen Yrittäjien, Finnveran sekä työ- ja elinkeinoministeriön tekemän syksyn 2014 Pk-yritysbarometrin mukaan ensimmäisenä kehittämistarpeeksi koettiin koko maassa myynti ja markkinointi. Päijät-Hämeessä sijaitsevat pk-yritykset kokevat toiseksi merkittävimpänä kehittämistarpeena yhteistyöhön ja verkostoitumiseen liittyvät asiat. (Suomen Yrittäjät, Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö 2014, 3.)

Seuraavalla sivulla oleva syksyn 2014 Pk-yritysbarometrin osatekijöittäin arvioitu indeksi yritysten sijaintikunnasta osoittaa huomattavan eron Päijät-Hämeen ja muiden kuntien välillä. Tämä on havaittavissa erityisesti koulutustarjonnassa sekä yhteistyömahdollisuuksissa yliopistojen, korkeakoulujen sekä muiden yritysten välillä. Lisäksi yhteistyötoiminnan kehittämiseen vaikuttavia merkittäviä syitä ovat yrityksille sopivan työvoiman saatavuus, julkiset yrityspalvelut ja koulutustarjonta, jotka kaikki nousevat esiin poikkeavina muuhun maahan verrattuna. (Suomen Yrittäjät, Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö 2014, 17.)



Lähde: Pk-yritysbarometri, syksy 2014

Pk-yritysbarometri, syksy 2014 alueraportti, Pääjt-Häme

11



KUVA 1. Arvio yrityksen sijaintikunnasta osatekijöittäin, indeksi (Suomen Yrittäjät, Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö 2014, 17)

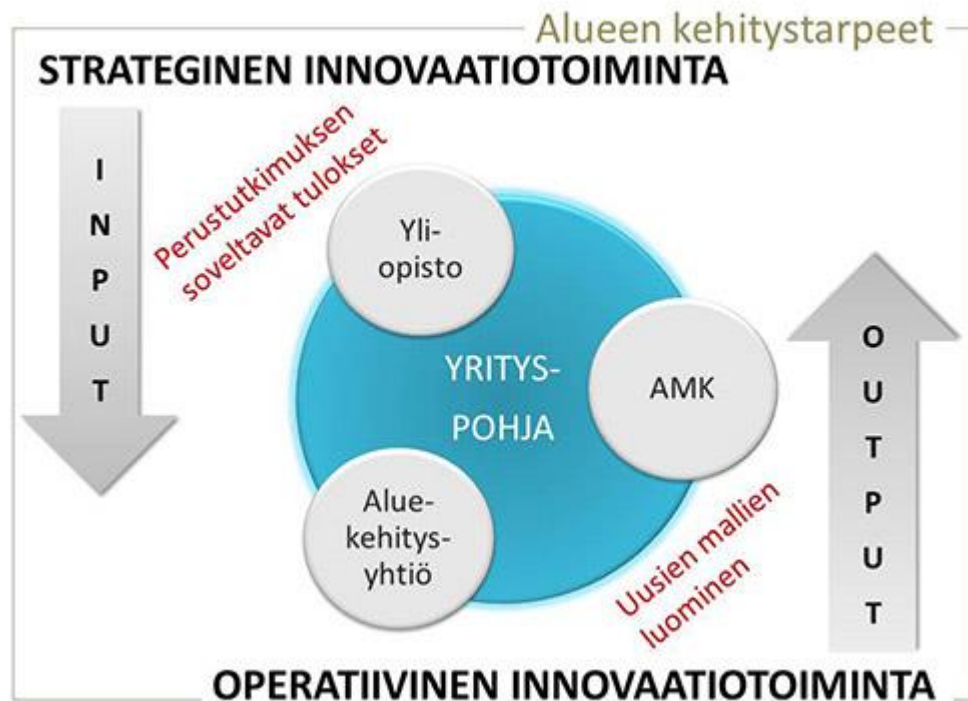
### 3.1 Lahden innovaatiotoiminnan malli

Lahden ammattikorkeakoulun (LAMK) ja alueen kehittäjäorganisaation välisiä yritys yhteistyöprosesseja on pyritty kehittämään jo useammilla eri kokeiluilla vuosien varrella. Nykyisellään suuri osa yritysten kanssa tehtävästä yhteistyöstä tapahtuu osana opiskelijan oppimisprosessia, esimerkiksi työharjoitteluna. Näistä lähtökohdista on tehty Lahden innovaatiotoiminnan malli, jonka taustalla on tällä hetkellä vähäisen aluekehittämiseen ja innovaatiotoimintaan kytkeytyvän kumppanuustoiminnan lisääminen. Tätä pyritään edistämään entistä aktiivisemmalla yritysten, ammattikorkeakoulun ja kehittäjäorganisaatioiden keskinäisellä verkostoitumisella sekä uudenlaisen ekosysteemin kehittämisellä toimijoiden välille. (Kylänen, Mozo, Raappana & Väänänen 2014.)

Mallissa alueen kehittäjäorganisaatio toimii asiakasyrityksen ja toteuttavan portaan eli ammattikorkeakoulun välissä, tarjoamalla yhteistyömahdollisuuksia alueen yritys- ja työelämäkentän kontakteilleen (INPUT). Ammattikorkeakoulu ohjaa opiskelijoita kehittäjäorganisaation



kautta tulleisiin asiakasyritysten kehittämistehtäviin. Näiden kehittämisprojektien kautta yliopistojen roolina on saattaa yritysten käyttöön uusinta tutkimustietoa. Näin saadaan konkreettisia esimerkkejä ratkaisusta ja hyödyistä, joita yhteistyöllä on kullekin osapuolelle tuotettu (OUTPUT). (Kylänen, Mozo, Raappana & Väänänen 2014.)



KUVA 2. Alueellisen innovaatiotoiminnan osapuolet (Kylänen, Mozo, Raappana & Väänänen 2014)

Yhteistyötoiminnan tehostaminen edellyttää LAMKin tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnan (TKI) kehittämistä joustavammaksi ja verkostoituneemmaksi. TKI-toimintaa tulisi integroida laajamittaisemmin opetukseen, suuntaamalla oppimista yhteisöllisen tiedonluonnin suuntaan. Artikkelia kirjoitettaessa INPUT ja OUTPUT vaiheiden välistä puuttuivat vielä prosessin keskeinen vaihe ”tempu”, jossa tarvittavat yhteiset rutiinit, kommunikaatioalustat ja muut toimintamenetelmät muodostetaan ja jota kautta mahdollistetaan jatkuva vuorovaikutus osapuolten välillä sekä

koordinoidaan projektien varsinaisten projektien eteneminen. (Kylänen, Mozo, Raappana & Väänänen 2014.)

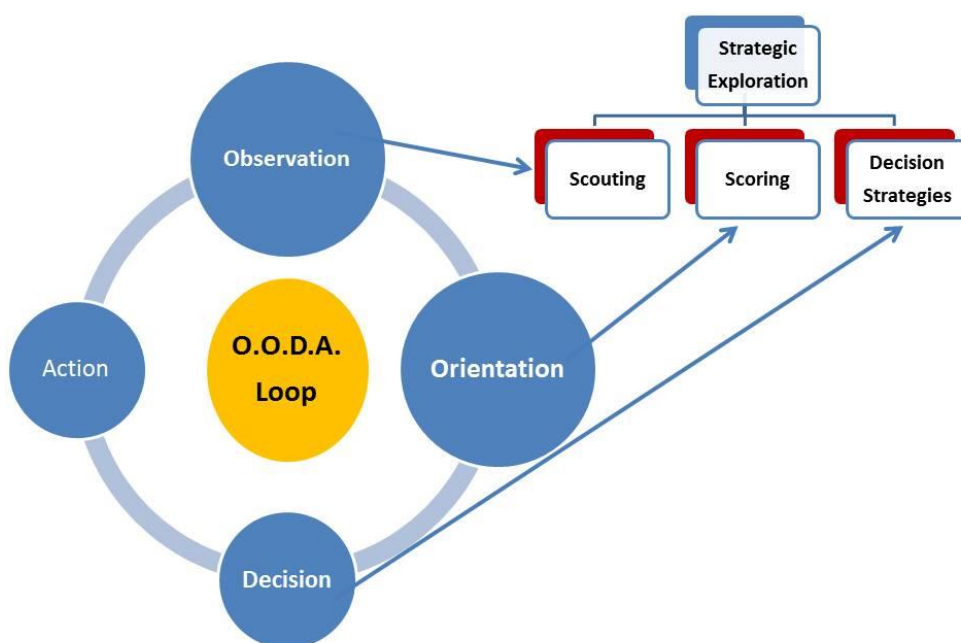


KUVA 3. Havainnollistus Temput-vaiheen prosessista Lahden alueella (Kylänen, Mozo, Raappana & Väänänen 2014)

Tätä tarkoitusta pilotoimaan käynnistettiin 1.9.2014 yritys yhteistyökokeilu Neloskerros. Lahtelaisen innovaatiotoiminnan mallin testaamisen lisäksi Neloskerroksessa keskitytään myös eri toimintamallien kehittämiseen ammattikorkeakoulun suorien asiakaskontaktien tarpeiden kartoittamiseen ja pitkien asiakassuhteiden ylläpitämiseen. Toiminnassa pyritään ylläpitämään asiakaslähtöisyyttä suunnittelusta testaukseen ja lopulliseen toteutukseen asti, joka on myös lahtelaisen innovaatiotoiminnan mallin lähtökohtana.

### 3.2 Yritysyhteistyöprosessin vaiheet

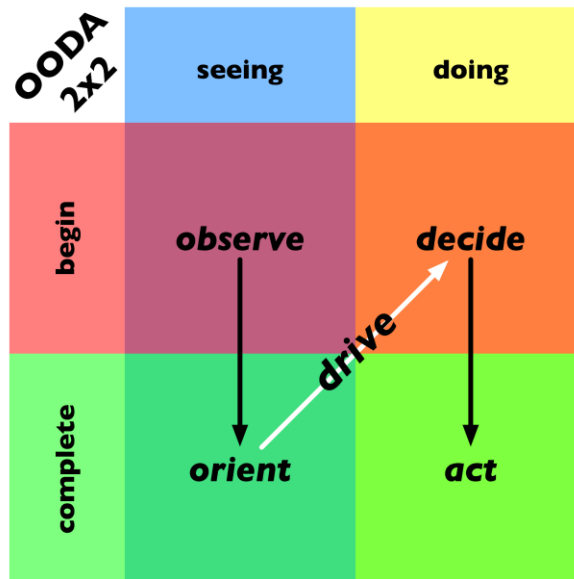
Tekemisen kautta oppimalla voidaan nopeasti uudistua arvioimalla aina tehtyjä päätöksiä ja toimintatapoja. Pitkäkestoisia asiakassuhteita saadaan luotua, kun observoidaan asiakasyrityksen toimintaa yhteistyöprojektin aikana, hahmottaen jatkuvasti uusia mahdollisia yhteistyökohteita. Tämän jälkeen orientoidutaan toimintaan ja kuvataan päätöksenteko strategiat, eli miksi tehdään ja mitä tehdään. Neloskerroksessa määrittelemme, onko päätöksestä ja toteutettavasta projektista hyötyä kaikille osapuolille. Asiakasyritykselle on tultava projektista lisäarvoa ja opiskelijan tulee saada mielekästä opintoihinsa soveltuvaa osaamista, jotta yhteistyö on kannattavaa. Kuvio 3. havainnollistaa, miten koko projektin ajan tehtyjä toimintoja observoidaan, orientoidutaan uudestaan ja tehdään uusia päätöksiä tämän perusteella. Siirtymät ovat orgaanisia ja näin pystytään toteuttamaan projekteja nopeammin. Läpinäkyvyys asiakasyrityksen ja projektityöryhmän välillä säilyy, kun kommunikaatio on jatkuvaa keskustelua projektin edetessä ja kehittyessä pitkäksi asiakassuhteeksi.



KUVIO 3. O.O.D.A. Loop (Barker 2013)

Ammattikorkeakoulun tapauksessa asiakaslähtöisyys tarkoittaa myös omia asiakkaita eli Neloskerros-konseptin toimimista opiskelijavetoisesti, heidän etujensa sekä asiakasyritysten kehittämistarpeiden mukaisesti.

Opiskelijalähtöinen toiminta tuo uudenlaista näkemystä yrityksiin, joissa päätöksiä tekee usein omaan toimintaan tottuneet henkilöt, joilla ei ole mahdollisuutta tutustua ulkopuolisiin toteuttamistapoihin. Siirtyminen orientoitumisesta päätösten tekoon ja sitä kautta varsinaisiin tekoihin saattaa pitkittyä tai siirtymät vaiheesta toiseen voi jäädä kokonaan toteutumatta. Kehitys yritysmaailmassa tapahtuu niin nopealla syklillä, että nuorempien opiskelijoiden tuominen mukaan tähän prosessiin, saadaan tuoretta ajattelua oman yrityksen ulkopuolelta. Saadaan aikaiseksi nopea siirtyminen hahmottamisesta tekoihin ja tekemisen jälkeen on havainnoitu jo uusia kehittämiskohteita.



Boyd's OODA loop frequently stalls in the real world because organizations *simply do not complete it*. In most cases, the point of failure is at the step between orienting and deciding.

By redrawing the OODA loop as a 2x2 matrix, we see why this is the case. The step between "complete seeing" (orientation) and "begin action" (deciding) requires **two** changes: from seeing to doing, and from completion to beginning again.

Often in organizations this step corresponds to moving an area of interest from *organizational navigators* to operations staff. Much is understood, but little is pushed through the resource allocation process.

Drive is what bridges this gap: the imperative to take action!

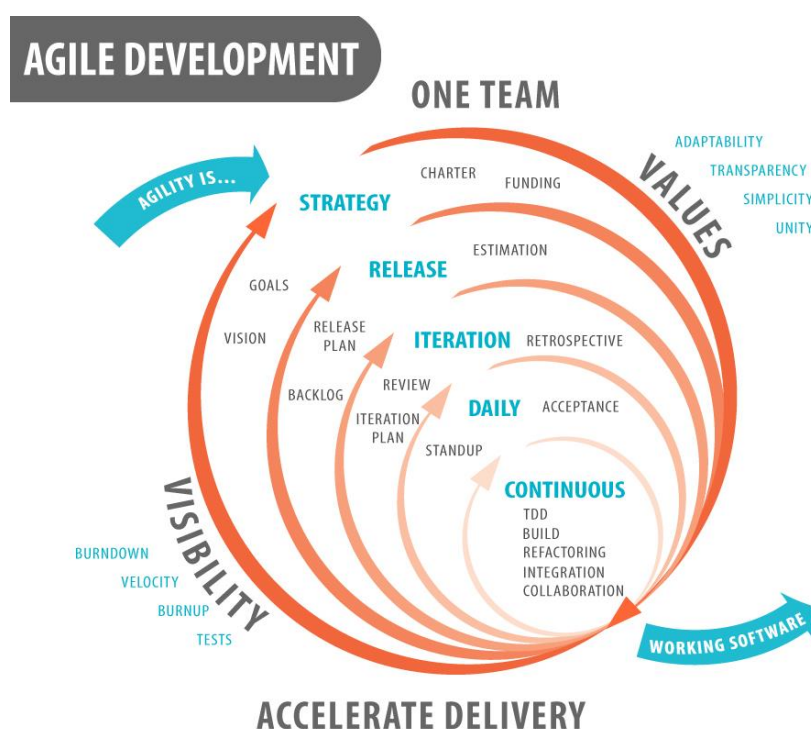
Vinay Gupta  
info@butteredsidedown.co.uk



*Buttered Side Down.co.uk*  
we solve your real problem

KUVA 4. OODA 2x2 (Gupta 2009)

Tarkemmin voidaan toimintaketjua avata niin, että pohjalle tarvitaan toimivat työkalut jotka mahdollistavat joustavan työskentelyn. Punainen lanka on se, että valitun strategian mukaisesti toimiessa vapautetaan asiakasarvoa nopeammassa tahdissa, kuin mitä asiakas odottaa.



KUVA 5. Agile Development (Lightning Apps 2013)

Seuraavassa osiossa kerrotaan casena olevasta uudesta yhteistyömallista, jota on alettu konseptoida Lahden ammattikorkeakoulussa luvuissa 2 ja 3 mainittujen aiheiden johdosta. Nimi Neloskerros tulee Lahden Yrityspuiston neljännestä kerroksesta, jossa startattiin syksyllä 2014 aluekehittämistä tukeva yritys yhteistyökokeilu. Siinä Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijat toimivat mentoreiden tuella LADEC Oy:n alihankkijoina, ratkaisten ja kehittäen päijätämäläisten mikro- ja pienyritysten tarpeita ja liiketoimintaa.

#### 4 UUDEN YRITYSYHTEISTYÖMALLIN TOIMINTATAPA JA TYÖKALUT

Seuraavat tiedot perustuvat omaan tietopohjaani ja kokemukseeni uuden yritysysteistyökonseptin kehittäjänä. Mitä enemmän vaihtoehtoja opintojen suorittamiseen on, sitä joustavammin opiskelija voi räätälöidä opiskeluaikansa muun elämän osa-alueiden kanssa. Huomioimalla myös erilaiset oppimistyyliä saadaan opiskelusta mielekkäämpää ja monisäikeisempää, kun teoriaoppiminen ja konkreettisesti työssä osaamisen soveltaminen täydentävät toisiaan.

Lukukausien ja jaksojen työmäärissä voi olla suuriakin eroja, jolloin itsenäisen työn kautta suoritettavien opintopisteiden lisääminen kevyempiin jaksoihin voi vauhdittaa valmistumista huomattavasti, sen sijaan, että odotetaan opintosuunnitelmaan aikataulutettuja toteutuksia.

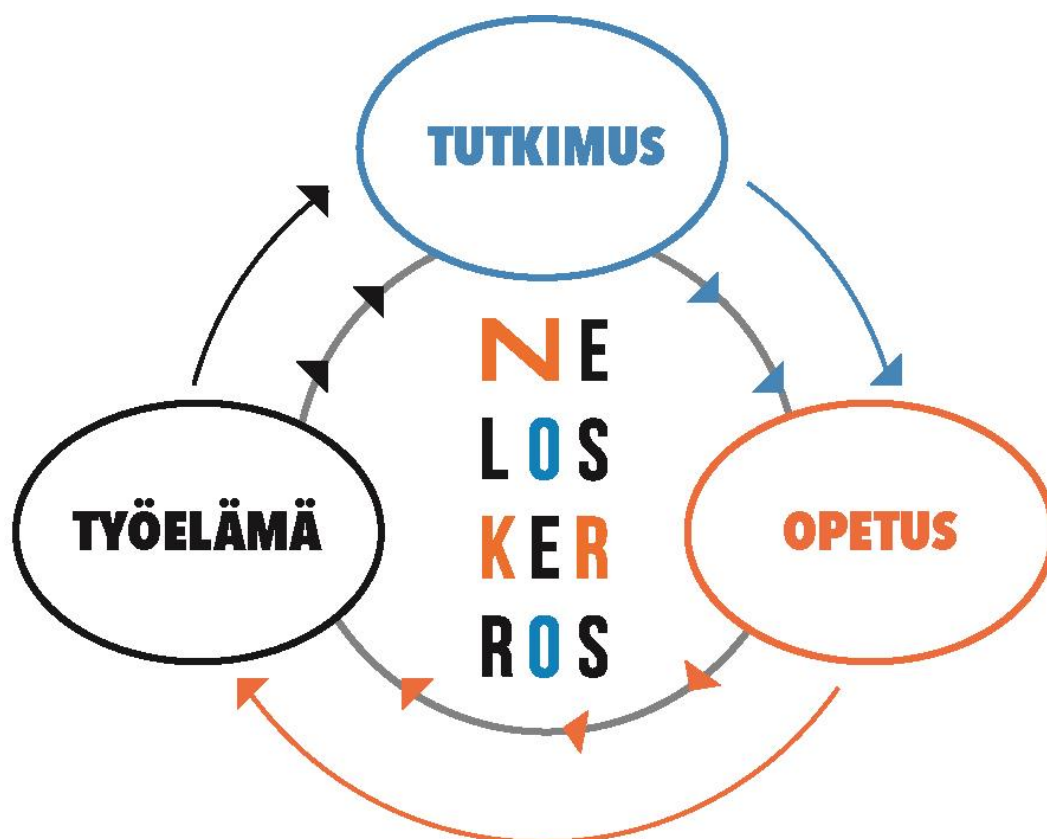
Valmistumisen jälkeinen työllistyminen on helpompaa valmiiden kontaktien kautta. Tämän takia opiskelijoiden verkostoituminen yritysten kanssa jo opintojen aikana on tärkeää. Perinteisen oppimisen lisäksi tulisi siis pyrkiä luomaan opiskelijoille kanava päästä luontevasti yritysten toimintaan mukaan, jolloin yrityskumppanuuksien lisäksi syntyy suoria työllistymismahdollisuuksia.

Päijätthämäläisten mikro- ja pienyritysten toiminnan tehostaminen ja laajentaminen edellyttää aktiivista digitalisoitumista, verkostoitumista ja kehittyvän osaamisen jakamiseen tähtäävää läpinäkyvyyttä. Näiden kautta ja avulla tapahtuva innovointi tuottaa lisäarvoa uudentyyppiseen alueelliseen yritysysteistyöhön ja yritysysteistyökulttuurin kehittämiseen ammattikorkeakoulussa. (Neloskerros 2014a).

Neloskerros on suunniteltu toimimaan opinnollistamisen väylänä. Samalla se toimii kehitysalustana. Erilaisia yhteistyömuotoja, rakenteita, työkaluja ja toimintamalleja voidaan testata koko Lahden ammattikorkeakoulun tasolle skaalattaviksi prosesseiksi ja käytänteiksi.

Neloskerros on ottanut toimintaprosessiensa taustalle avoimen innovaation mukaisen lähestymistavan. Eri alojen toimintaympäristöjen muuttuessa työelämässä havaitaan paljon uusia tarpeita, joita varten kehitetään jatkuvasti uutta osaamista vaativia sovelluksia, ajattelumalleja ja teknologioita. Nämä tutkimustyöllä saadut soveltavat tulokset siirtyvät operatiiviseen opetukseen ja lopulta koulutuksen läpikäyneet valmistuvat opiskelijat vievät oppimaansa uutta substanssiosaamista työelämään. Useat eri alat menevät kuitenkin jatkuvasti eteenpäin ja toimintaa tulisi kehittää niin nopeasti, että siirtymävaihe voi olla liian hidasta ja yritykset jäävät edistyksessä jälkeen.

Neloskerroksen ajatuksena on siis toimia paitsi työn opinnollistamisen keskiönä myös eräänlaisena avoimen innovaation alustana, joka nopeuttaa substanssiosaamisen siirtämistä työelämään. Samalla yhteistyöprojekteissa kehitetään ja testataan jatkuvasti uusia ideoita, sovelluksia sekä innovaatioita, yhdessä eri yritysten ja organisaatioiden kanssa avoimella vuorovaikutuksella. Prosessia pyritään nopeuttamaan myös havaitsemalla uusia tutkimus- ja opetuskohteita ja löytämään sopivat ratkaisut joustavaan ongelmanratkaisuun ja puuttuvan osaamisen vähentämiseen.



KUVIO 4. Substanssiosaamisen siirtyminen

Yritysbarometrin (Kuva 1) tulokset vaikuttavat Lahden ammattikorkeakoulun strategiaan tavoitteisiin vuosille 2012–2016. Lisäksi yhteistyömahdollisuudet ovat lisääntyneet erilaisten sisäisten organisaatioiden avulla. Näitä ovat muun muassa M.IDEA, DuuniExpo ja IDE! Lahti sekä suorat yrityspalvelut.

Neloskerros vastaa vahvasti Lahden ammattikorkeakoulun strategisten tavoitteiden keskeisiä kehittämistoimenpiteitä kuten oppimisen ja TKI-toiminnan vahva yhdistäminen, koulutus- ja oppimisprosessin tehostaminen ja uudistaminen sekä alueellisten, kansallisten ja kansainvälisten kumppanuuksien vahvistaminen. Kehittämällä ja testaamalla uusia myytäviä tuotteita Neloskerroksessa, saadaan kasvatettua tuloksellista myyntiä. (Lahden ammattikorkeakoulu 2012, 9.) Neloskerroksen toiminta pohjautuu myös LAMKin yhteisiin arvoihin, varsinkin avoimuuden, asiakaslähtöisyyden ja uudistumisen osalta.



#### 4.1 Työskentely Neloskerroksessa

Neloskerroksen toimintaan soveltuva opiskelija haluaa luoda kontakteja, tutustua yritysmaailmaan ja soveltaa osaamistaan käytännön töissä. Hän on oma-aloitteinen ja valmis antamaan panoksensa myös monialaisessa työryhmässä ja pystyy työskentelemään myös itsenäisesti.

Asiakasyritykseltä edellytetään rohkeutta sekä avoimuutta ottaa vastaan uutta näkemystä ja innovatiivista prosesseja kehittävää toimintaa, osallistumalla sekä opiskelijan että itse projektin kehittymisen vaiheisiin.

Lähtökohtaisesti toivomme yritysten sitoutumista niin, että pienempien projektien kautta tähdätään pitkäaikaiseen yhteistyökumppanuuteen Neloskerroksen ja myöhemmin valmistuvien opiskelijoiden kanssa.

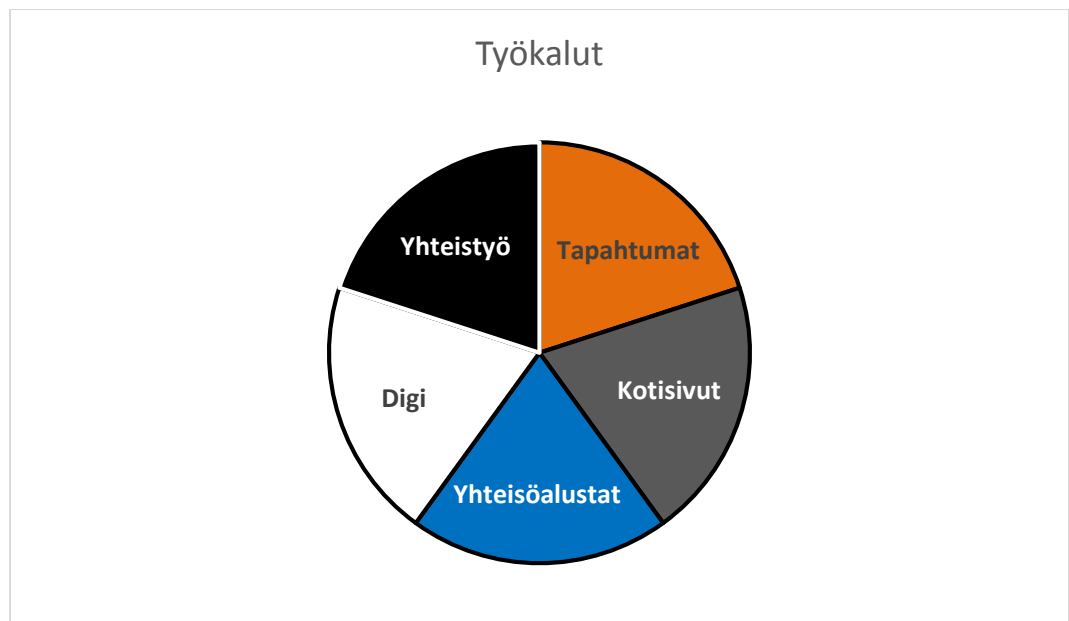
Oikeiden ihmisten toteuttaessa projekteja edellä kuvattujen prosessien (Kuvio 3, kuva 4 ja kuva5) avulla ja hyödyntäen työskentelyä tehostavaa teknologiaa, saadaan yhteistyöstä lisäarvoa kaikille.



KUVA 6. Strategy, People, Process, Technology (Smartbridge LLC 2015)

Asiakasyritysten toimeksiantojen tai oman organisaation sisäisten tehtävien toteutuksessa pyritään jatkuvasti kokeilemaan erilaisia prosesseja tehostavia työkaluja, jotka on eritelty alla olevaan kaavioon eri

käyttötarkoitusten ja tavoitteiden takia. Uusia löydettyjä ja testattuja työkaluja tai toimintatapoja voidaan soveltaa omaan toimintaan Neloskerroksessa tai koko Lahden ammattikorkeakoulun tasolla ja lisäksi tarjota lisäpalveluna asiakasyrityksille.



KUVIO 5. Neloskerroksen työkalut

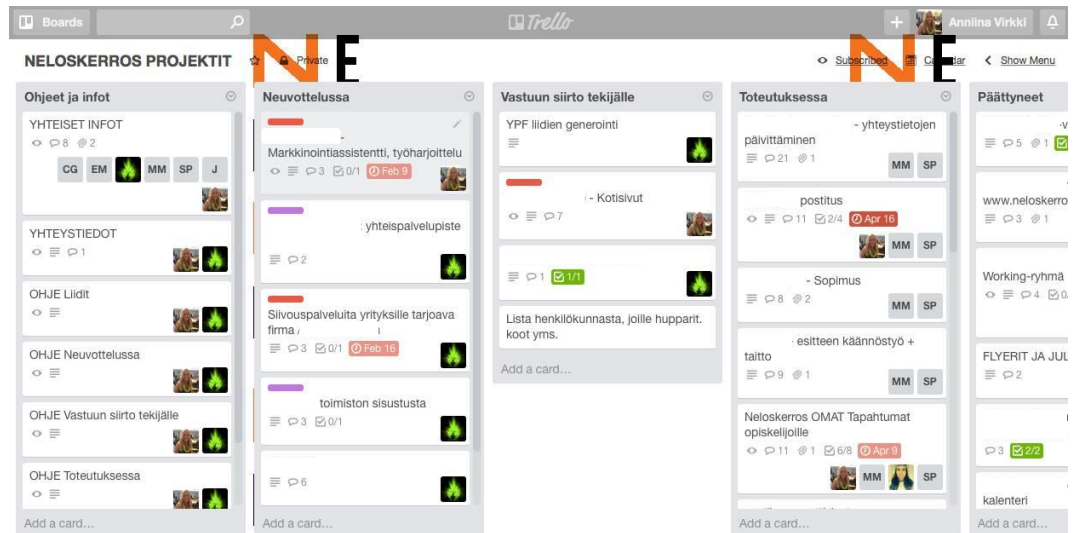
Neloskerroksen toiminta perustuu työryhmän sisäiseen läpinäkyvyyteen ja jatkuvaan vuorovaikutukseen siten, että jokainen organisaation jäsen tietää, missä vaiheessa mikäkin toimeksianto tai asiakassuhde on, riippumatta siitä, onko itse henkilökohtaisesti vastuussa tai toteuttamassa kyseisestä projektista. Tällä tavalla taataan informaation saanti asiakasyritykselle joka tilanteessa, tavoitti hän kenet tahansa Neloskerroksessa työskentelevistä henkilöistä.

#### 4.2 Yhteisöalustat ja projektinhallintatyökalut

Organisaation sisäisen yhteisöalustan käyttö on Neloskerroksen asiakasyritysten toimeksiantojen toteutuksen myötä todettu tehokkaaksi,

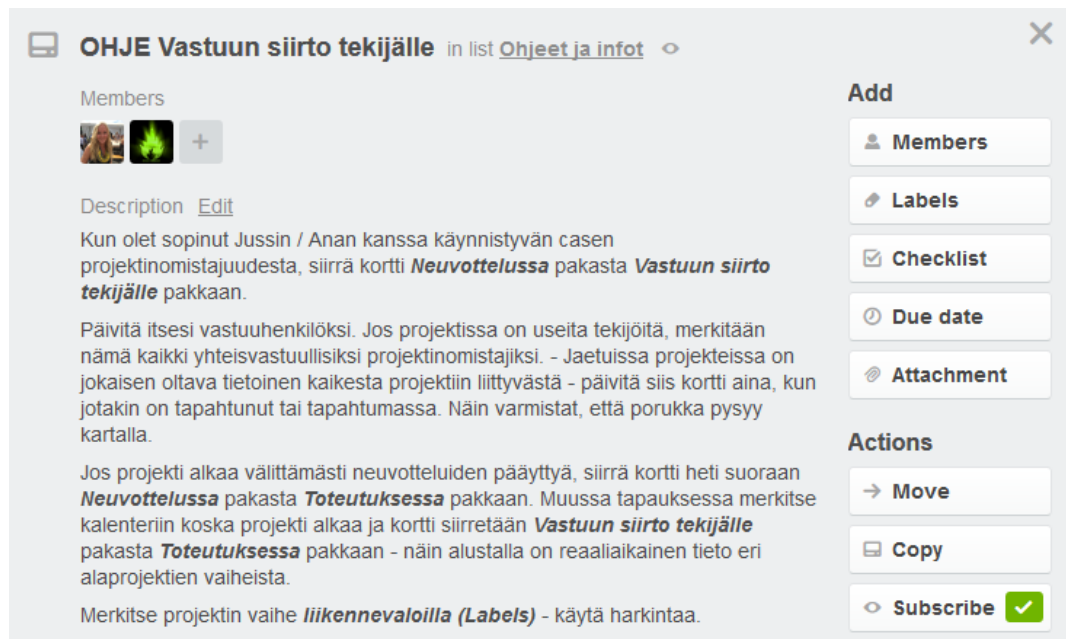
taloudelliseksi ja helppokäyttöiseksi tavaksi mahdollistaa työryhmän sisäinen viestintä. Samalla saadaan toimeksiannon opinnollistamiseen vaadittava dokumentointi ilman erillistä kirjaamista, mikä lisää työskentelyn tehokkuutta turhan lisätyön jäädessä pois. Neloskerroksessa käytetään yhteisöalustana Trelloa, joka on maailmanlaajuisesti käytetty projektienhallinta työkalu, joka mahdollistaa reaaliaikaisen ja läpinäkyvän kommunikoinnin työryhmän sisällä (Spolsky 2014). Trelloa käyttää monet tunnetut yritykset, kuten esimerkiksi Nike, Stanford University, Harvard sekä Volkswagen (Harvest 2015). Omille projekteille tarkoitettu Trello-alusta on suljettu, eikä kukaan ulkopuolinen näe asiakasyritysten tietoja tai toimeksiantojen etenemistä. Alustaan on tehty erilliset kohdat eri vaiheessa oleville yhteistyöprojekteille. Kun uusi yhteydenotto kontaktoidaan, aloitetaan neuvottelut mahdollisesta yhteistyöprojektista, sen toteutus ajankohdasta, tavoitteista ja toteuttajista.

Seuraavassa kuvassa (kuva 7.) on havainnollistettu Neloskerroksen sisäisen Trello-seinän käyttötarkoitus. Neuvottelija vetävä henkilö päivittää Trelloon keskustelun etenemisestä ja voi tarvittaessa osallistuttaa muita Neloskerroksen jäseniä projektin suunnitteluun sisäisesti. Projektin sopimisen jälkeen vastuu siirtyy tekijälle ja projekti siirtyy trellossa odottamaan toteutusta. Ennalta päätetyt projektin toteuttajat raportoivat Trellossa eri työvaiheet ja ilmoittaa joka työpäivän päätteeksi etenemisestä, kunnes projekti on päättynyt ja valmis siirrettäväksi ”päätyneisiin”.



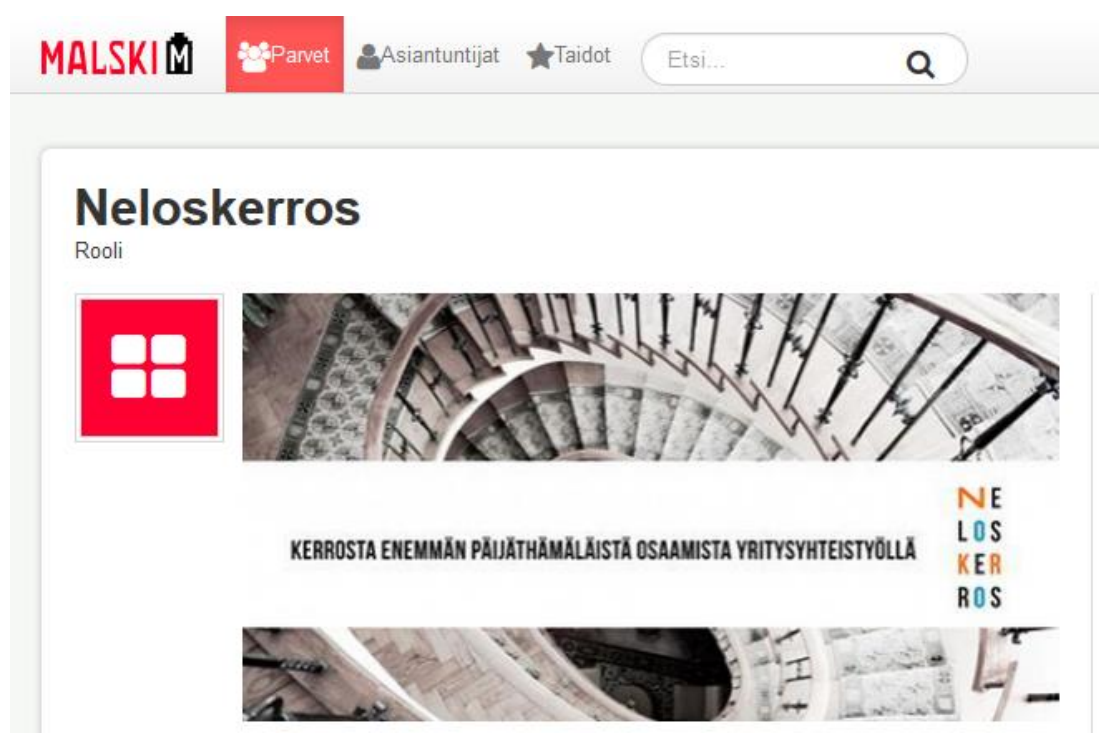
KUVA 7. Neloskerros Projektit, yhteisöalusta (Neloskerros 2014b)

Trelloa, kuten monia muitakin projektinhallinta- ja yhteisöalustoja voi käyttää lukuisilla eri tavoilla ja eri käyttötarkoituksiin. Tämän takia on erittäin tärkeää, että toteutustapa ja vastuut ovat selkeät kaikille alustan käyttäjille. Tämän takia Neloskerroksen alustassa on aina nähtävillä yhdessä suunnitellut käyttöohjeet jokaiseen vaiheeseen.



KUVA 8. Neloskerros yhteisöalustan ”Vastuun siirto tekijälle” kohdan ohje (Neloskerros 2014b)

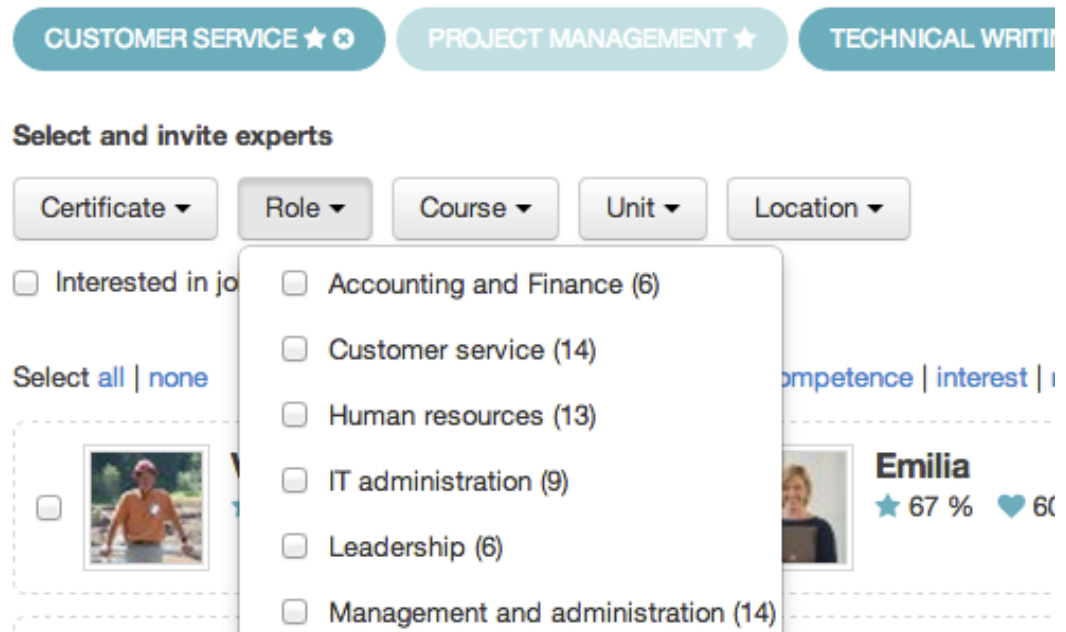
Ennen kun yhteistyöprojektit saadaan aloitettua, on löydettävä sopivat opiskelijat toteuttamaan yrityksen toimeksiantoa. Toinen Neloskerroksessa käytetty yhteisöalusta helpottaa projektien ja tekijöiden taitojen ja edellytysten yhdistämiseen. Skillhive on yhteisösovellus, jonka avulla voidaan löytää oikeat osaajat projekteihin, ideoiden suunnitteluun sekä ongelmien ratkaisuun organisaation sisällä (Intunex Oy 2015).



KUVA 9. Neloskerros Skillhive-sivu (Neloskerros 2015)

Neloskerroksen yhteistyökumppanin puolesta on Skillhiveen luotu Neloskerrokselle rooli, opiskelijoiden oman osaamisen näkyväksi tekemiseen. Tekemällä osaamisen näkyväksi, yritykset voivat löytää motivoituneita ja taitavia nuoria tekijöitä erilaisiin projekteihin ja tehtäviin. Opiskelijat voivat löytää kiinnostavia projekteja, harjoittelupaikkoja ja työpaikkoja. Jokainen Skillhiven käyttäjä määrittää itselleen osaamisalueet ja kiinnostuksen kohteet, joita voidaan käyttää avainsanoina yhdisteltäessä sopivia henkilöitä kyseisiä osaamisia vaativiin tehtäviin.

Opiskelija arvioi alla olevissa taidoissa oman osaamisensa (tähdillä) ja kiinnostuksensa (sydämällä).



KUVA 10. Skillhive, osaamisalueiden ja kiinnostusten kohteiden määrittely (Neloskerros 2015)

#### 4.3 Digitaalisuus ja projektityöskentely

Suomen Yrittäjien, Finnveran sekä työ- ja elinkeinoministeriön tekemän kevään 2015 Pk-yritysbarometrin mukaan pk-yritykset käyttävät digitaalisista palveluista eniten yrityksen omia kotisivuja, sosiaalista mediaa ja pilvipalveluita (Suomen Yrittäjät, Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö 2015, 3). Neloskerroksen kotisivut ovat ensisijainen informaation lähde, mutta niiden tavoitteena on mahdollisten asiakasyritysten ja vaihtoehtoisesta opiskelutavasta kiinnostuneiden opiskelijoiden yhteydenottojen vastaanottaminen. Ihmisiä ohjeistetaan tutustumaan kotisivuihin ja kannustetaan ottamaan yhteyttä erilaisissa tapahtumissa ja tilaisuuksissa. Merkittävin työkalu uusien kontaktien hankkimiseen ovat kuitenkin itse projektit ja niiden toteuttaminen

tarkoituksenmukaisesti. Onnistunut ja kaikkia osapuolia hyödyttävä yhteistyö muuttuu todennäköisemmin jatkuvaksi kumppanuudeksi ja saattaa synnyttää myös uusia kontakteja ja yhteistyömahdollisuuksia.

Digimarkkinoinnin osaamisen hyödyntäminen on edellytys uuden toimintamallin kehittämiseen oikeaan suuntaan. Se on vielä monelle toimijalle hyvin tuntematonta aluetta, jonka vuoksi lisämyynnillisesti ajateltuna markkinarako on huomattava vähäisen ja/tai vaikeasti tavoitettavan saatavuuden vuoksi. Koska toteutus tapahtuu useissa osissa (seuranta, toimenpiteet, seuranta, muutokset ja lisätoimenpiteet, seuranta jne.), toimii digimarkkinointi hyvänä kanavana pitkän asiakassuhteen ja uusien toimeksiantojen luomiseen.

Kehittämällä ja testaamalla eri menetelmiä Neloskerroksen omassa digimarkkinoinnissa saadaan rakennettua toimivat ratkaisut kohdennetusti alueen koulutus- ja yritys yhteistyötoimintaan. Nämä ratkaisut voidaan myöhemmin kopioida osaksi koko Lahden ammattikorkeakoulun verkkonäkyvyyttä. Samalla harjoittelijoina toimiville opiskelijoille voidaan tarjota mahdollisuus tutustua käytännössä uuteen trendiin, johon muuten voi olla hankala päästä perehtymään sekä luoda uusia tuotteistettuja digimarkkinointipalveluita asiakasyrityksille.

## 5 NELOSKERROKSEN TOIMINNAN VAIHEET

### 5.1 Mistä kaikki sai alkunsa

Seuraavassa aikajanassa on kuvattu vaiheita ennen Neloskerroksen pilotointia.

<b>21.10.2013</b>	Kysely pk-yritysten tarpeista lanseerataan
<b>7.11.2013</b>	Pk-yritysten tarpeiden selvityksen tuloksien esittely
<b>25.11.2013</b>	Ideointi yhteistyön kehittämisestä jatkuu
<b>10.12.2013</b>	Kati tuominen esittelee ideaa Lahden Seudun Kehitys Ladec Oy:ssä
<b>28.1.2014</b>	Jussi Mozo esittelee idean LAMKin strategiapäivillä
<b>26.2.2014</b>	Artikkeli lahtelaisesta innovaatiomallista tehdään
<b>5.6.2014</b>	Kati Tuominen siirtyy Ladecin asiakasyritykseen ja kertoo ideasta muille yrittäjille
<b>12.5.2014</b>	Palveluliiketoiminnan opiskelijat kiinnitetään pilottiin
<b>22.8.2014</b>	Yritysten tarvekartoituksia kartoitetaan alustavasti
<b>1.9.2014</b>	Opiskelija kiinnitetään Neloskerroksen vetäjäksi

Haastattelussa LAMKin liiketalouden lehtori Jussi Mozo kertoo mistä kaikki sai alkunsa ja miten päädyttiin pilotoimaan Neloskerrosta:

*Kaikki sai alkunsa siitä, että olin harmistunut siihen kuinka vähän tehdään yritys yhteistyötä suhteessa siihen mikä olisi mahdollista. Tätä tukivat useamman vuoden aikana systemaattisesti toistuneen yritysbarometrien tulokset. Sitten minä, Joanna Vihtonen ja Johanna Marjomäki päätettiin tehdä asialle jotakin. Teimme selvityksen siitä mitä tarpeita paikalliset pk-yritykset omaa. Tarkoitus oli*



*tulosten pohjalta lähteä miettimään oman opetuksemme toiminnallistamista niin että näihin tarpeisiin kyettäisiin vastaamaan jatkossa paremmin. Käytännössä tämä tarkoitti sitä että otin yhteyttä Lahden Seudun Kehitys Ladec Oy:n ja Päijät-Hämeen Yrittäjiin ja aloimme toteuttamaan tutkimusta yhdessä. Yhteistyökumppaneiksi lähti mukaan silloin vielä Ladecin palveluksessa ollut liiketoimintakehittäjä Kati Tuominen ja Päijät-Hämeen Yrittäjien yhteyspäällikkö Miikka Venäläinen.*

*Kyselyn teon jälkeen minä Joanna ja Johanna esitimme tutkimuksen tulokset liiketaloudessa. Tuloksien perusteella esittelimme useamman kehitysehdotuksen, mutta rahoitusta näihin ei saatu. Näin ollen minun, Joannan ja Johannan yhteinen työskentely päättyi casen osalta tähän.*

*Päätin kuitenkin jatkaa asian edistämistä osaltani ”harrasteena” ja esittelin yhtä kyselystämme syntynyttä ideaa, joka kulki nimellä Somedesk, Ladecin Kati Tuomiselle. Aloimme yhdessä mietti suurempaa kokonaisuutta tästä ja näin idea Neloskerroksesta sai alkunsa. Kati lupasi viedä asian eteenpäin Ladecissa ja minä otin mallin puheeksi LAMKin strategiapäivillä käytäntölähtöisen innovaatiotyöryhmän puheenjohtajan roolissa. Tutkimusjohtaja Ilkka Väänänen osti idean ja halusi aiheesta kirjoitettavan artikkelin jolla malli korvamerkittäisiin LAMK:iin. Minä ja Ilkka Väänänen teimme ideasta artikkelin yhdessä Mika Kyläsen ja Anu Raappanan kanssa. Näin syntyi lahtelaisen innovaatiotoiminnan malli, joka esitettiin UAS-journalissa 26.2.2014.*

*Ladec näytti vihreää valoa ja Sovimme puolen vuoden mittaisesta pilotista, joka starttaa 1.9.2014 ja loppuu toukokuussa 2015. Ladec tarjoaa tilat ja toimii sopimuskumppanina. Minä sovin LAMKissa siitä, että palveluliiketoiminnan tradenomihjelman ensimmäisen vuoden opiskelijoita kiinnitetään toimimaan yrityspuiston asiakasyrityksessä. Yhteistyökumppanina oli siis Ladec, ja opiskelijoiden tehtävä oppia käytäntölähtöisesti auttamalla alihankkijoina Ladecin asiakasyrityksiä näiden toiminnan kehittämisessä yms. Tässä vaiheessa Kati oli siirtynyt Ladecin Start-up asiakasyrityksen, Tarpaper Recycling Finlandin maajohtajaksi ja kontaktihenkilöksi Ladecin puolelta kiinnitettiin palvelupäällikkö Marian Vainiomäki.*



KUVA 11. Neloskerroksen vetäjä ja Lahden ammattikorkeakoulun lehtori Jussi Mozo vas. Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy palvelupäällikkö Marian Vainiomäki kesk. Neloskerroksen vetäjä ja opiskelija Anniina Virkki.

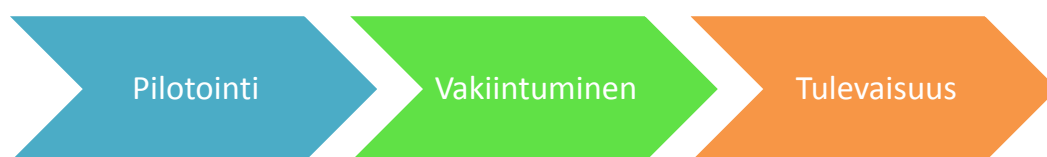
*Tärkein asia tässä vaiheessa oli, että päätös pilotoinnista oli tehty. Käytännön ongelmaksi tuli muodostumaan kuitenkin se että pilottia ei oltu resursoitu – sitä oli pystytetty rakkaudesta lajia kohtaan. Kesäkuun lopussa kuitenkin tajusin, että opiskelijat rantautuvat parin kuukauden päästä useamman yrityksen keskelle Niemen yrityspuistoon. Muuten OK, mutta koska minulla oli täysi työkuorma eri puolella kaupunkia, tiesin, etten voisi olla heitä jeesaamassa. Opiskelijat jäisivät siis yksin yritysten kanssa ilman ohjausta. Ajatus oli sietämätön ja siihen piti löytää ratkaisu. Ymmärsin, että oli pakko löytää ”tuuraava veturi” ilman, että asiaan liittyisi raha, koska sitä ei ollut. Vaihtoehdoksi jäi siis homman opinnollistaminen, eli teettäminen opiskelijatyönä.*

*Veturikandidaatin tuli olla sellainen jonka tiesin olevan turhautunut nykyiseen toimintamalliin, jossa hän ei ole päässyt suorittamaan opintojaan niin toiminnallisest kuin haluaisi. Paitsi että veturin tuli olla motivoitunut, tuli hänen olla myös kyvykäs ja siinä vaiheessa opintojaan, että homman voisi teettää toiminnallisena opparina. Näin löytyi lopulta smurffiina.*

*Ratkaisu opiskelijan kiinnittämisestä veturiksi oli perusteltu myös siksi, ettei voida odottaa uudentyyppistä toimintaa ja uudenlaisia tuloksia jos ei toimita uudella tavalla. Myös tästä syystä oli perusteltua ottaa toimintaa vetämään nuori uusia tuoreita ajatuksia omaava opiskelija, joka ei hahmota asioita jo pidempää virassa olevan tavalla, tottumuksen kautta. Piti löytää ihminen jolla on rohkeus ottaa riskejä, pistää itsensä likoon ja tehdä työtä ilman että on mitään tietoa miten tulee käymään. Jos ei yritä niin ei tiedä miten käy, ja yleensä ei yritetä kun pelätään että menee pieleen. Me lähdimme yrittämään. (Mozo 2015.)*

## 5.2 Neloskerroksen pilotoinnin vaiheet

Neloskerroksen etenemistä voisi kuvata seuraavan kuvion (KUVIO 6) mukaisesti. Syksyllä 2014 alkoi pilotointi, eli testausvaihe, jonka aikana päätavoitteena oli kartoittaa todellista kysyntää sekä koko konseptin toteutusmahdollisuuksia. Seuraava kehityskohta oli keväällä 2015, kun Neloskerros vakiintui osaksi Lahden ammattikorkeakoulun toimintaa. Tässä osiossa käsittelen tämän aikavälin aikana tehtyjä toimenpiteitä ja niiden vaikutuksia.



KUVIO 6. Neloskerroksen eteneminen syksystä 2014 lähtien

Seuraavassa aikajanassa on kuvattu Neloskerroksen testaus, eli pilotointi vaiheen tapahtumia, joita on tarkemmin käsitelty aikajanan jälkeen.

<b>5.9.2014</b>	Pilotointi Niemen Yrityspuistossa toimivien yritysten ja Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n kanssa alkaa
<b>8.9.2014</b>	Ensimmäiset Palveluliiketoiminnan opiskelijat saapuvat työyhteisöjaksolle Yrityspuistoon
<b>10.9.2014</b>	Liiketalouden viimeisen vuoden opiskelijoita aloittaa yhteistyöprojekteja Neloskerroksessa
<b>15.9.2014</b>	Ensimmäinen Yrityspuiston ulkopuolinen projekti valmistuu ja julkaistaan
<b>23.9.2014</b>	Liiketalouden työharjoitteluputken rikkominen
<b>18.11.2014</b>	Neloskerroksen graafinen ilme ja verkkosivut julkaistaan
<b>20.11. 2014</b>	Neloskerros osallistuu Business Day 2014 – messuille
<b>20.11.2014</b>	Neloskerros liittyy sosiaaliseen mediaan
<b>18.12.2014</b>	Neloskerros järjestää Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n Yrityspuiston asiakasyrityksille verkostoitumistapahtuman
<b>16.12. 2014</b>	Neloskerroksen toteutussuunnitelma 2015-2016 hyväksytään (LIITE 1)
<b>21.1.2015</b>	Neloskerros osallistuu DuuniExpo 2015 –messuille
<b>9.2.2015</b>	Neloskerros vakiinnutetaan osaksi LAMKia ja toimintaan resursoidaan kaksi toiminnan vetäjää
<b>31.3.2015</b>	Neloskerros järjestää Skills&Work –seminaarin yhdessä K3-tilahankeen ja Rework of Work –ryhmän kanssa
<b>1.4.2015</b>	Neloskerroksen oma Skillhive-alusta avataan
<b>9.4.2015</b>	Neloskerros esittelee toimintaansa Päijät-Hämeen yrittäjille
<b>13.4.2015</b>	Opinnollistamisen suunnittelu LAMKissa alkaa
<b>29.4.2015</b>	Neloskerros järjestää pilotointi ajan harjoittelijoilleen vuoden päätöstapahtuman
<b>4.5.2015</b>	Opiskelijamarkkinointi lukuvuodelle 2015 - 2016 alkaa

### 5.2.1 Ensimmäiset yhteistyöprojektit alkavat

5.9.2014 Pilotointi Lahden Tiede- ja Yrityspuistossa alkoi. Yrityspuiston neljännessä kerroksessa sijaitsevissa Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n yritystiloissa työskentelee noin kaksikymmentä erikokoista yritystä. Pilotoinnin aluksi kaikille yrityksille kerrottiin henkilökohtaisesti syksyn ja kevään yhteistyökokeilusta ja mahdollisuudesta hyödyntää opiskelijaresursseja omiin työtehtäviinsä. Ensimmäiseksi ilmenneet asiakastarpeet olivat kotisivujen päivitys, markkinoinnin suunnittelua, seminaarin järjestäminen ja toimistotyöntekijän harjoittelupaikka.



KUVA 12. Lahden Tiede ja Yrityspuisto (Lahden Tiede- ja Yrityspuisto 2012)

8.9.2014 Neloskerros aloitti yhteistyön LAMKin palveluliiketoiminnan tradenomiohjelman kanssa. Palveluliiketoiminnan ensimmäisen vuoden opiskelijat suorittavat ensimmäisen vuoden pinnoissaan seitsemän viikon mittaisia työyhteisöjaksoja eri yrityksissä. Palveluliiketoiminnan tarkoitus on pilotoida uusia toimintamalleja LAMKissa. Lisäksi Neloskerroksen toinen vetäjä on mukana palveluliiketoiminnan organisoinnissa ja opetuksessa. Tämän takia Neloskerroksen asiakasyritykset nähtiin sopiviksi työyhteisöpaikoiksi ja toiminnan pilotointi palveluliiketoiminnan

kanssa luontevaksi. Alusta pitäen Neloskerroksessa on aina ollut kaksi tai kolme palveluliiketoiminnan opiskelijaa yhtäaikaisesti seitsemän viikon ajanjaksoissa. Lahden Seudun Kehitys Ladec Oy toimii palveluliiketoiminnan työyhteisöjaksojen sopimuskumppanina. Palveluliiketoiminnan opiskelijat auttavat Lahden Tiede- ja Yrityspuiston neljännessä kerroksessa toimivien yritysten apuna Lahden Seudun Kehitys Ladec Oy:n alihankkimana. Yhteyshenkilönä toiminut palvelupäällikkö Marian Vainiomäki mahdollisti opiskelijoille Lahden Seudun Kehitys Ladec Oy:n tilojen käytön ja ensitapaamiset asiakasyritysten kanssa.

Marika Laaksonen oli yksi ensimmäisistä Neloskerroksen palveluliiketoiminnan opiskelijoista. Hänen mielestään Neloskerros sopi erinomaisesti työyhteisöjaksojen toteuttamiseen.

*Jokainen päivä on aina uusi, uudet kujeet vaikkakin selvästi oltiin tietyissä projekteissa mukana. Neloskerros sopii palveluliiketoiminnan ihmisille työyhteisöiksi enemmän kuin nenä päähän. Täällä saa nähdä todella monen eri yrityksen toimia ja päästään niihin mukaan, jotka ovat sillä hetkellä apukäsien tarpeessa. Itse sain paljon uutta tietoa ja taitoa. (Laaksonen 2014.)*

Marika Laaksonen on työyhteisöjaksonsa jälkeen suorittanut myös muita opintojaan Neloskerroksen asiakasyrityksille.

Alun perin tarkoituksena oli auttaa asiakasyrityksissä sellaisissa tärkeissä rutiinitoimenpiteissä, joihin heillä itsellään ei muun työn lisäksi ole riittävästi aikaa. Kuitenkin yrityksillä ilmeni heti alusta asti myös haasteellisempia projekteja, joihin kaivattiin erityisosaamista, jota ensimmäisen vuoden opiskelijalla ei vielä ole. Tämän takia Neloskerrokseen rekrytoitiin liiketalouden viimeisen vuoden markkinoinnin opiskelijoita ja 10.9.2014 alkoivat ensimmäiset monialaiset projektit. Markkinoinnin opiskelijat työstivät yhdessä palveluliiketoiminnan opiskelijoiden kanssa esimerkiksi seminaarin järjestämisprojektin. Työvaiheet jakautuivat opiskelijoiden osaamisen ja kiinnostuksen mukaisesti. Valittavaa oli myynnin, markkinoinnin, tapahtuman suunnittelun ja organisoinnin sekä seminaariedustuksen ja tyytyväisyyskartoituksen teon tehtävistä.

Viimeisen vuoden opiskelijat toimivat eräänlaisina mentoreina, joka mahdollisti ensimmäisen vuoden opiskelijoiden osallistumisen myös sellaisiin tehtäviin, josta heillä ei ollut vielä aiempaa kokemusta. Mentoroinnin kautta pian valmistuvan opiskelijan ammatillinen itsetunto kasvaa ja lisää luottamusta omaan ammattitaitoon, kun sitä pääsee jakamaan muille. Opiskelijamentorin käyttö projekteissa on myös taloudellisesti järkevää, koska mentorointi tehtäviä saadaan toteutettua osin kustannustehokkaasti, opintopiste palkkiona.

*On hyvä, että on tällöinen mahdollisuus tehdä opiskelijoiden kesken yhteistyötä, sillä jokainen tuo oman mausteensa peliin. Samalla päästään niin sanotusti verkostoitumaan opiskelijoiden kesken ja saadaan isojakin projekteja tehtyä, kun eri aloilta saadaan erilaista näkemystä, kokemuksia ja oppeja. (Laaksonen 2014.)*

Opintojensa loppusuoralla ollut Miina Siltanen koki Neloskerroksessa työskentelyn uuden oppimisen lisäksi myös verkostoitumiskanavana. Hänen mukaansa oikeat yritysprojektit valmentavat tulevaa työelämää varten ja hän koki projektimuotoisen, useammassa jaksossa suoritettavan työharjoittelun valmistumista nopeuttavana tekijänä.

*Haasteita ja onnistumisia, verkostoitumista ja uusia taitoja tulevaisuutta varten. Sitä on ollut syksyn projekti neloskerroksessa, aivan loistavaa. Opintojen aikana on noussut kaksi tärkeää asiaa tulevaisuutta ajatellen. 1) Oikeat caset ja yritykset ja yhteistyö, joka valmentaa tulevaa työelämää varten. Ammattikorkeakoulussa on tekemisen meininki. Kynnys työelämään siirtymiselle madaltuu huomattavasti, usko omaan osaamiseen ja mahdollisuuksiin kasvaa, kun jo opiskeluaikana saa tuntumaa työelämään ja tiimityöskentelyyn eri alojen ammattilaisten kanssa. 2) Joustavuus. Olemme yksilöitä erilaisilla taustoilla ja resursseilla. Osaamista ja oppimista pitäisi voida kehittää omalla tahdillaan ja omista lähtökohdistaan. Neloskerros mahdollistaa harjoittelun useammassa jaksossa jopa projektimuotoisesti ja sen myötä nopeuttaa valmistumista. Henkilökohtaisesti Neloskerros on parhaita kokemuksia koko opiskelun aikana. (Siltala 2014.)*

Neloskerroksen syksyn harjoittelijat saivat puskaradion kautta toteutettavakseen myös yhden toimeksiannon Lahden Tiede- ja

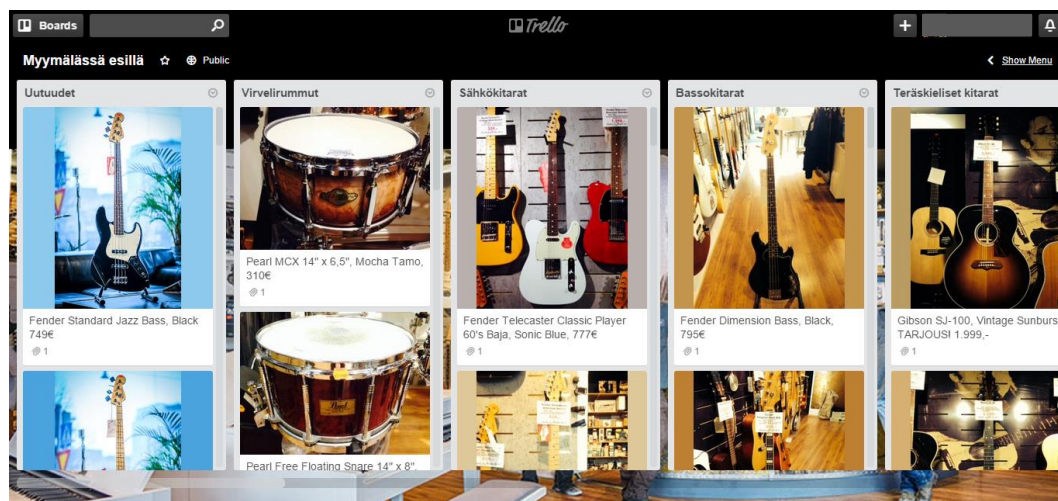
Yrityspuiston ulkopuolelta. Keskusmusiikki Lahti Oy on vuonna 1979 perustettu musiikkialan erikoisliike, joka oli juuri panostanut resurssejaan kivijalkamyymäläänsä Lahden keskustassa. Yritys koki kuitenkin haastavaksi pitkään työn alla olleen verkkosivujen uusimisen. Tavoitteena oli tuoda esille uutta myymälää ja saada oikea tunnelma luotua asiakkaille jo ennen paikanpäälle saapumista.

*Keskusmusa muutti hiljattain uusiin toimitiloihin Hämeenkadulle, joihin sit satsattiin aika paljon tavoitteena luoda kävijöille makee ja mieleenpainuva musakauppakokemus. – Mä oon aidosti ylpeä meidän myymälästä ja siitä miten hyvin se onnistui. Sitten piti seuraavaksi laittaa meidän nettisivut ja muu digi vastaamaan uusittua myymälää ja freesattua liikeideaa. Tämä osoittautui yllättävän haastavaksi jutuksi, mut sit tärppäs, kun palaveerattiin parina sunnuntaina aamiaisen merkeissä Neloskerroksen kanssa, joka hoiti homman hyvin ja joustavasti kuntoon. – Saatiin mitä haluttiin ja me ja asiakkaat ollaan oltu tosi tyytyväisiä. Hoidetaan vastaavat jutut Neloskerroksen kanssa jatkossakin. Suosittelen. (Lignell 2014.)*

Neloskerros toteutti Keskusmusiikki Lahti Oy:n nettisivut yrityksen toiveiden mukaan, mutta paljon opiskelijoiden ideoita sisällytettiin lopulliseen tuotokseen. Toteutuksessa huomioitiin muut käytössä olevat sosiaalisen median kanavat, joita yritys päivittää aktiivisesti. Haluttiin helppokäyttöinen ja nopeasti päivitettävissä oleva ratkaisu.

Keskusmusiikki.fi sivuille sisällytettiin myös Neloskerroksen aloitteesta sen omassa käytössä oleva Trello-projektinhallintatyökalu, jota Keskusmusiikin kohdalla sovelletaan reaaliaikaisena katalogina myymälässä heti mukaan saatavilla olevasta valikoimasta. Keskusmusiikki on ollut ratkaisuun hyvin tyytyväinen. Katalogi on lisännyt myyntiä ympäristökuntiin ja parantanut samalla asiakaspalvelun laatua ”ei oo”-tilanteiden selvänä vähentymisenä (Lignell 2014).





KUVA 13. Keskusmusiikki.fi, "Myymlässä esillä" Trello-seinä (Keskusmusiikki Lahti Oy 2014)

Neloskerroksessa työskentelevät opiskelijat varmistavat tekemiensä projektien sopivuuden opintoihinsa etukäteen. Palveluliiketoiminnan opiskelijoiden opintopisteet on tähän asti hyväksynyt yliopettaja Mika Kylänen ja liiketoiminnan markkinoinnin opiskelijoiden opintopisteet hyväksyttiin lehtori Pirjo Haverisella.

### 5.2.2 Liiketalouden työharjoitteluputken rikkominen

Ammattikorkeakouluopiskeluun kuuluva vähintään 30 opintopisteen laajuinen työharjoittelu kuuluu kaikkiin ammattikorkeakoulututkintoihin. Harjoittelun kesto on viikoista useisiin kuukausiin koulutusohjelman käytännöistä riippuen. Harjoittelu tarkoittaa 800 tuntia opiskelijan työtä. Työharjoittelu sijoittuu yleensä oppilaitoksen määrittämiin ajankohtiin.


Yritysyhteistyön toteuttaminen joustavasti palveluliiketoiminnan työyhteisöjaksojen ulkopuolella havaittiin Neloskerroksen yritysprojekteja tehtäessä haasteelliseksi. Opiskelijoiden oli vaikea löytää opintoja, joihin työn olisi voinut sisällyttää, eikä viiden kuukauden mittaista työharjoittelupaikkaa ollut helppoa löytää. Samoin pk-yritykset joilla tarve opiskelijoiden työpanokselle oli suurta, eivät omanneet riittävästi

resursseja pitkän työharjoittelun mahdollistamiseen yrityksessään. Kuitenkin useampia lyhytkestoisia projekteja löytyi useita. Tämän takia 23.9.2014 Lahden ammattikorkeakoulun osaamisaluejohtoryhmän kokouksessa esitettiin hyväksytysti rakenteellinen muutos liiketalouden työharjoittelun suorittamiseen. Viiden kuukauden mittaisen yhtäjaksoisen työharjoittelun sijaan, opiskelijoilla on nyt mahdollisuus suorittaa työharjoittelunsa useammassa osassa, eri yrityksissä. Lisäksi harjoittelua voidaan toteuttaa pitkällä aikavälillä, kaikkien muiden opintojen ja henkilökohtaisen työn ja elämän ohella.

NELOSKERROS YRITYS **OPIKSELIJA** AJANKOHTAISTA! TAPAHTUMAT


---

**MITÄ MÄ SIITÄ SAAN?**




**Non-Stop HARJOITTELU**

Suorita työharjoittelu verkostoituen useassa eri firmassa, eri mittaisilla projekteilla, opintopiste kerrallaan!



**VAPAASTI VALITTAVAT OPINNOT**

Suorita vapaasti valittavia opintoja oikeissa yritys-caseissa oman aikataulusi mukaan.



**HYVÄKSILUKU**

Joitain kursseja voit suorittaa yritys yhteistyöprojekteilla, kun sekä kurssin, että yrityksen tavoitteet täsmäävät.

KUVA 14. Neloskerros.fi opiskelija-sivu (Neloskerros 2014c)

Tämä mahdollistaa sen, että alueen yritykset voivat saada työharjoittelijoita myös lyhytkestoisiin työtehtäviin. Tämä edistää ketteryttä yrityksiä ja ammattikorkeakoulun välisessä yhteistyössä sekä opiskelijan etenemistä opinnoissa ja työllistymistä.

### 5.2.3 Neloskerros näyttäytyy ensimmäistä kertaa ulkomaailmalle

Jari Koskisen mukaan brändi voi olla mikä tahansa riittävän tunnettavuuden omaava organisaatio, yritys, tuoteryhmä, palvelu, projekti

tai henkilö. Brändien ja niistä syntyneiden mielikuvien merkitys jokapäiväisessä elämässä on tullut hyvin keskeiseksi ja ne vaikuttavat kaikkeen inhimilliseen päätöksentekoon. (Koskinen 2000.)

Neloskerroksen toiminta on käytännössä yritys yhteistyötoiminnan ylläpitoa ja kehittämistä. Lahden ammattikorkeakoulussa tätä on pitkään jo toteutettu. Silti on perusteltua luoda uuden yhteistyökanavan ympärille vahva erillinen brändi, joka toimii Lahden ammattikorkeakoulun sisällä, omana yksikkönään. Neloskerroksen omalla brändillä tehdään konkreettiseksi mielikuvat siitä, että luodaan uusia toimintatapoja ja yhteistyömahdollisuuksia käytännön teoilla ja osoitetaan konkreettisesti, että kysytyn palvelun tarjoajana Lahden ammattikorkeakoulussa on reagoitu alueen yritysten palautteeseen paitsi kehittämällä perinteistä yritys yhteistyötoimintaa, myös kehittämällä täysin uudenlaisia yritys yhteistyön toteutustapoja. Oleellinen ero aiempiin toimintamalleihin verrattuna on Neloskerroksen toiminnan opiskelijavetoisuus, jota on tärkeää painottaa kaikille kohderyhmille (vert. kuva 4).

Riskinä erillisen brändin luomisessa on liian suuri erkaantuminen Lahden ammattikorkeakoulusta ja sen muista sisäisistä organisaatioista, joka lisäarvollisesti ajateltuna ei ole kummankaan tahon etu. Yleisesti onkin tärkeää miettiä strategialähtöisesti vahvojen brändien luomisen näkökulmasta ja keskittyä harvempiin brändeihin usean pienemmän sijasta (Koskinen 2000). Toimivien asiakaslähtöisten käytänteiden muotoutuessa, olisikin tarkoituksenmukaista kokonaisvaltaisen brändiarvon ja kilpailukykyisen imagon saavuttamiseksi yhdistää tulevaisuudessa Lahden ammattikorkeakoulun yritys yhteistyö-, aluekehitys- ja innovaatiotoimintapalveluita yhdeksi suuremmaksi kokonaisuudeksi. Yhtenäisen linjan löytämiseksi on kuitenkin vielä ratkaistava Lahden ammattikorkeakoulun sisäisiä haasteita, jonka takia olen Neloskerrosta kehittäessäni huomannut itsenäisen imagon käytön aluksi tehokkaampana. Näin halutaan luoda uudenlaista vuorovaikutteisempaa kulttuuria ja toimia työkaluna, jolla luodaan työn opinnollistamiseen lisää dynamiikkaa.



KUVA 15. ja KUVA 16. Neloskerros-logon työvaiheita

Neloskerroksen graafinen ilme muodostui melko nopeasti muutaman eri värin ja muodon kokeilun jälkeen. Tämän jälkeen etsittiin sopivat fontit, ja mietittiin logoa tukeva värimaailma muihin markkinointimateriaaleihin. Neloskerrokselle painatettiin omat käyntikortit, esite ja alettiin suunnitella nettisivuja. Sivujen ensisijainen tarkoitus oli toimia esittelymateriaalina ja helppona yhteydenottokanavana kaikille sidosryhmille. Sivujen sisältö tehtiin kevyeksi, mutta sivuhierarkiaan nähtiin oleelliseksi erotella opiskelijoille ja yrityksille suunnattava informaatio toisistaan.

NELOS KERROS YRITYS OPISKELIJA AJANKOHTAISTA! TAPAHTUMAT LETS TALK!

## SIIS MITÄ?!

ENEMMÄN KUIN TÄLLAISIA SIISTEJÄ SLOGANEITA

**LISÄÄ OSAAMISTA**

Neloskerroksessa edellytämme tekijöiltämme tekemisen meininkiä, rohkeutta sekä osaamisen jakamiseen tähtäävää läpinäkyvyyttä. Positiivisen kyseenalaistamisen ja vaihtoehtoisten ratkaisujen etsimisen kautta tapahtuva innovointi tuottaa lisäarvoa uudentyypiseen alueelliseen yritysysteistöön.

**JOUSTAVUUTTA PROJEKTEIHIN**

Toteutamme pääjätämäläisten mikro- ja pienyritysten projektit joustavasti ja tarkoituksenmukaisesti. Oikeasti. – Kysy vaikka Keskusmusan Mikolta.

**VERKOSTOIDU**

Kohtaa tulevaisuuden osaajat, tekijät ja toimijat. Luo kontakteja. Verkostoidu: hommattoimii@neloskerros.fi

**DIGITALISOITUMINEN**

Oppiiko vanha koira uusia temppuja? Varmasti. Suosittelemme kuitenkin opettamisen sijaan keskittymistä ydinosaamiseen. Anna digitaalivien hoitaa digitalisaatioon liittyvät asiat puolestasi.

**UUTTA NÄKEMYSTÄ**

Motivoituneet ja ammattitaitoiset nuoret tekijät tuovat yrityksellesi uusia näkökulmia toimintanne tehostamiseen. Nuori hammottaa yrityksesi prosessit eri tavalla kuin sinä. – Tämä on mahdollisuus.

**KONKREETTISTA APUA**

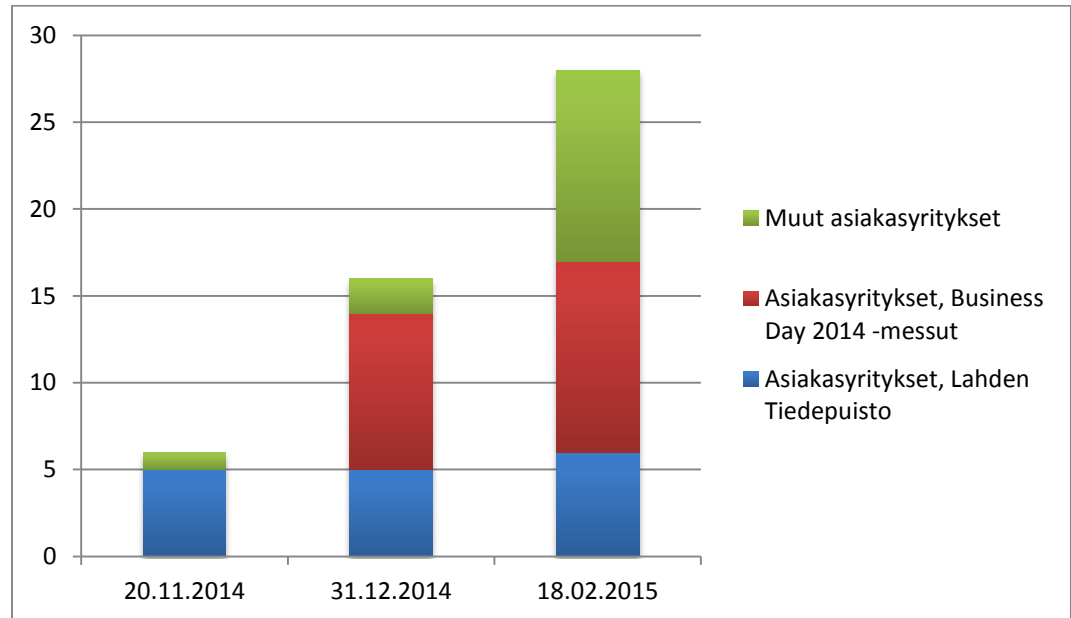
Neloskerros toteuttaa esimerkiksi liiketoimintaasi tukevia selvityksiä, tapahtumia, tietotekniikkaratkaisuja, myyntiä, tuotteistuksia ja palvelumuotoilua... Tarpeitteesi mukaan!

KUVA 17. Neloskerros.fi yritys-sivu (Neloskerros 2014d)

Neloskerroksen testausvaiheessa syksyllä 2014 toimintaa ei haluttu tuoda näkyvästi esille alueen yrityksille, eikä Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoille ja henkilöstölle, koska oli tärkeää suunnitella ja kehittää toimintamalleja, sekä kartoittaa ensin koko konseptin toimivuus ja tarkoituksenmukaisuus. Vasta tämän vaiheen jälkeen voidaan miettiä, miten toimintatavat on kasvatettavissa suurempaan mittakaavaan, jolloin viestintä kaikille sidosryhmille tulee ajankohtaiseksi. Lisäksi pilotoinnin toteuttaminen pienellä kokoonpanolla tarkoitti sitä, että tuotanto ei olisi ollut kykeneväinen useampaan yhteistyöprojektiin. Mainontaa tulee kasvattaa samassa tahdissa, kun projektien toteuttajia tulee Neloskerrokseen lisää, jotta projektien laatu saadaan pysymään hyvänä ja jottei asiakakontakteista ja uusista projekteista tarvitse kieltäytyä. Pilotoinnin ajan asiakastyytyväisyys on ollut 100%, joten päätös toimia matalalla profiililla on ollut kannattavaa.

20.11.2014 Neloskerros osallistui toimitusjohtaja Kallioisen pyynnöstä Business Day 2014 -messuille Lahdessa, joka oli ensimmäinen näyttäytyminen Lahden Tiedepuistossa toimivien yritysten ulkopuolelle. Tarkoituksena oli testimielessä kartoittaa lähialueiden yritysten oletettua tarvetta yhteistyöhön Lahden ammattikorkeakoulun kanssa ja kiinnostusta

Neloskerroksen tyypiseen toimintaan. Yritysten korkea mielenkiinnon taso yllätti positiivisesti.



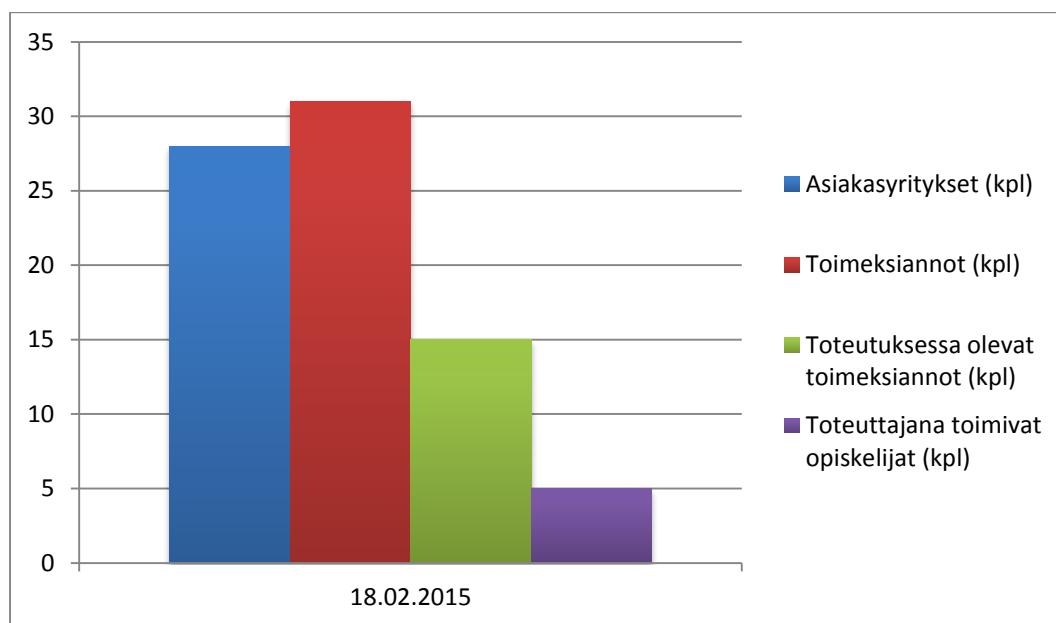
KUVIO 7. Toimeksiantoja antaneet asiakasyritykset tulotavoittain

Kaavioon on merkitty kaikista asiakasyrityskontakteista ne, joilta on vastaanotettu suoria toimeksiantoja. Kaaviosta on rajattu pois muut yrityskontaktit, joita on kertynyt sekä Lahden Tiedepuistosta, että Business Day -messuilta. Kuten kaaviosta voidaan havaita, on näistä kontakteista jo kolme yritystä havainneet yhteistyötarpeensa vasta kontaktoinnin jälkeen. Sen vuoksi saatujen toimeksiantajayritysten määrä on kasvanut entisestään 18. helmikuuta 2015 mennessä, marras- ja joulukuuhun verrattuna. Merkittävää on muista kanavista tulleiden toimeksiantajayritysten määrä, joka on kasvanut yhtä suureksi osuudeksi messuilta saatujen toimeksiantajayritysten kanssa. Kysynnän nopean kasvun, sekä yrityksiltä saadun palautteen myötä voimme pitää messuosallistumista onnistuneena ja koko Neloskerroksen konseptia tarkoituksenmukaisena ja tarpeellisena kanavana tuoda yhteen alueen yritykset ja Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijat. Tämä on linjassa

myös Päijät-Hämeen Yrittäjien kanssa 9.4.2015 käytyjen keskustelujen ja heiltä saadun palautteen kanssa.

#### 5.2.4 Opiskelijamarkkinointi starttaa

Kasvavan kysynnän kohtaamisen varmistamiseksi on jatkuvasti kartoitettava, milloin markkinointia kannattaa suunnata enemmän yrityksille ja milloin opiskelijoille. Alla olevassa kaaviossa kuvataan tilannetta 18.2.2015, josta näkee kysynnän ylittävän opiskelijaresurssien määrän radikaalisti. Osalla asiakasyrityksistä voi olla useita toimeksiantoja samanaikaisesti ja asiakassuhteet ovat koko pilotointivaiheen ajan olleet jatkuvia, sillä lähes jokaisen yhteistyöprojektin jälkeen on syntynyt kehitysehdotusten kautta vielä uusia tarpeita. Lopputulemana nykytilanteesta voimme perustellusti keskittää Neloskerroksen markkinoinnin ensisijaisesti Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoihin sekä pyrkiä toistaiseksi ylläpitämään tämänhetkisiä asiakassuhteita.



KUVIO 8. Asiakasyritysten ja toimeksiantojen määrä suhteessa Neloskerroksessa toimeksiantoja suorittavien opiskelijoiden määrään

Neloskerroksen toiminnan perustuessa opiskelijavetoisuuteen, on markkinointi Lahden ammattikorkeakoulun opiskelijoille toteutettava samassa hengessä, opiskelijalta opiskelijalle. Neloskerros soveltuu oppimispaikaksi toiminnallisesti orientoituneille opiskelijoille. Yksi tällaisista on keväällä 2015 opintojaan Neloskerroksessa suorittanut Otto Humalajoki, joka kirjoitti kokemuksistaan asiakasorganisaation @Sight-verkkolehteen.

*Moikka! Olen Otto Humalajoki, 22-vuotias syntyperäinen lahtelainen. Aloitin opintoni Lahden ammattikorkeakoulussa liiketalouden alalla keväällä 2012 ja suuntauduin opinnoissani johtamisen ja viestinnän koulutusohjelmaan. Jos keväästä 2012 laskee noin kolme ja puoli vuotta, saattaa tulokseksi saada, että minun pitäisi valmistua toukokuussa 2015. Pelottava ajatus.*

*Huomasin jo aika aikaisessa vaiheessa, etten saanut tarpeeksi irti tunneilla istumisesta. Teoriassa käydyt asiat on helppo muistaa ulkoa ja ympäripyöreitä termejä voi luetella kuka vain. Siispä tein päätöksen, johon vastuupettaja meitä vahvasti kannusti. Lähde projekteihin mukaan. Ja minähän lähdin. (Humalajoki 2015)*

LAMKista löytyy Neloskerroksen lisäksi myös muita erittäin hyviä työelämävalmiuksia tarjoavia opinnollistamisen paikkoja. Usein kuitenkin tiedotus näistä mahdollisuuksista saattaa jäädä opiskelijoiden huomaamatta.

*Pääsin toteuttamaan itseäni DuuniExpon myyntitiimissä, johon hyppäsin vähän liian myöhään mukaan. Sain kuitenkin lyhyessä ajassa onnistumisia. Nämä onnistumiset kasvattivat kunnianhimoa ja jonkinlainen rakkaus myyntiin syntyi. Seuraavana vuonna lähdin sitten totta kai uudestaan mukaan projektiin, myyntipäällikkönä. Homma on näin jälkeinpäin ajateltuna hyvä! Tosiasiassa sitä heitettiin kylmään veteen ja piti oppia siltä seisomalta kuviokelluntaa. En vaihtaisi noita kokemuksia pois, sillä tuli opittua todella paljon lyhyessä ajassa. Kurssilla opiskeltuja asioita pystyi samalla kokeilemaan käytännössä ja oikeaa osaamistaan syventämään.*

*DuuniExpo ei todellakaan ollut ainoa projekti johon osallistuin. Olen erittäin iloinen omasta aktiivisuudestani, sillä nämä projektit ovat tuoneet todella paljon uusia taitoja, tietoa ja kontakteja oikeasta maailmasta.*



*Projekteihin osallistuminen vaati runsaasti omaa aktiivisuutta, sillä projektit eivät olleet voimakkaasti markkinoituja. Usein oli täysin sattumaa, että kiinnostavan projektin rekrytointi-ilmoitus pisti silmään sähköpostissa tai koulun käytävillä. Tarvittaisiinko tähän jonkinlainen muutos? (Humalajoki 2015.)*

Neloskerros tarjoaa vaihtoehtoisia tapoja suorittaa opintoja, edellyttäen opiskelijalta sisäistä motivaatiota toimiakseen osana itseohjautuvassa organisaatiossa. Näin ollen markkinointiviestistä tulee ilmetä positiivisessa hengessä oma-aloitteinen osallistuminen, mutta myös opintojen suorittamiseen vaadittavat edellytykset. Itseorientoituminen painottuu enemmän kontaktivaiheessa, kun opiskelija ottaa itse yhteyttä Neloskerrokseen.

*Tänä keväänä aloin miettimään opintojani ja tavoitetta valmistua toukokuussa 2015. PANIIKKI! Kaikkien kurssien, harjoittelun ja opinnäytetyön lisäksi minulta puuttuu seitsemän opintopistettä. Kyllä. Seitsemän opintopistettä. Olin aivan paniikissa, sillä sopivia kursseja ei löytynyt – käyn arkisin 8-16 töissä. Mitä tällaisessa tilanteessa voi tehdä? Pyysin apua. Vastuuopettajani kanssa pohdimme, mitä voisimme tehdä. Minulle kerrottiin uudesta tavasta tehdä projekteja - NELOSKERROS!*

*Ilmoittauduin projektiin mukaan ja kävin sähköpostikeskustelua ylläpitäjien kanssa. Minulle tarjottiin erilaisia toimeksiantoja, joihin haettiin tekijöitä. Nämä eivät liittyneet mihinkään kurssiin, vaan sain vapaasti lähteä mukaan itseäni kiinnostavaan projektiin. Lähdin muun muassa mukaan @sight –projektiin suunnittelemaan myyntiä ja sen pohjalta sain tehdä tämän kirjoituksenkin. Toisin sanoen Neloskerros mahdollistaa valmistumiseni.*

*Jatkossa, kun Neloskerroksen toiminta kehittyy, siitä tulee paikka, jonka avulla voit täydentää opintojasi juuri sinua kiinnostavilla käytännön projekteilla – eivätkä opiskelut kärsi. Tämä on juuri sitä mitä Lahden ammattikorkeakoulu on tarvinnut! Se tuo työelämän lähemmäs opiskelijoita ja luo mahdollisuuden tavata uusia kiinnostavia ihmisiä. Suuret kiitokset tämän konseptin luoneille henkilöille, on aikakin että joku ajattelee projektitoimintaa opiskelijoiden näkökulmasta. Jos sinulla on mahdollisuus, käytä ihmeessä Neloskerrosta hyväksesi. Kirjaimellisesti. Tällä tavoin se tulee kehittymään ja kasvamaan. Voimia opiskeluihin. (Humalajoki 2015.)*

Päätimme ottaa ensiaskeleen opiskelijoiden suuntaan ennen kesälomia, jotta nimi Neloskerros jäisi jo mieleen ennen seuraavan lukukauden opintojen suunnittelua. Tarkoitus on informoida siitä, mikä Neloskerros on ja kenelle se on suunnattu.



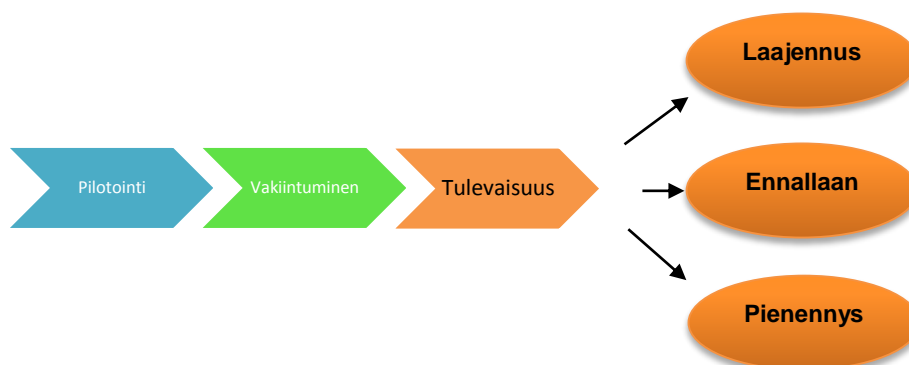
KUVA 18. Neloskerros haalarimerkki

Ennen kaikkea halutaan näkyä hyvässä hengessä, kevyesti ja hieman leikkimielisesti. 4.5.2015 lanseerattiin ensimmäinen Neloskerroksen Facebook-kilpailu, jonka on tarkoitus toistua tulevaisuudessa joka vuosi. Kilpailussa opiskelijoita pyydetään suunnittelemaan Neloskerrokselle oma vuoden 2015 haalarimerkki, joita painetaan rajoitettu määrä. Ideoimista varten opiskelijan on tutustuttava Neloskerroksen toimintaan, jolloin informaationhankinta tapahtuu omatoimisesti. Kilpailusta informoitiin sosiaalisen median ja kotisivujen lisäksi myös LAMKin toimipisteissä, jossa Neloskerroksen harjoittelijat esittelevät toimintaa kasvotusten. Lisäksi Neloskerrokselle suunniteltiin yleinen logolla varattu haalarimerkki, joita jaetaan eri toimipisteissä sekä opiskelijatapahtumissa.

## 6 TULEVAISUUS

### 6.1 Etenemissuunnat

Yhden lukukauden mittaisen pilotoinnin aikana on toteutettu toimeksi-antoja 21 yritykselle. Opintopisteitä on suoritettu syksyn 2014 ja kevään 2015 aikana yhteensä 210 opintopistettä. Tähän opintopistemäärään ei ole laskettu Neloskerroksen kehittämiseen ja hallintoon käytettyä aikaa eikä myöskään vakituisen Neloskerroksen työryhmän työpanosta eikä osallistumista yhteistyöprojekteihin. Nykyisten käynnissä olevien projektien lisäksi uusia yhteydenottoja on jo yli kymmeneltä toimijalta ja uusia yhteistyö-pyyntöjä tulee viikoittain. Tämä kasvava työmäärä on hyvä huomioida Neloskerroksen tulevaa toimintaa resursoitaessa.



KUVIO 9. Tulevaisuuden etenemissuunnat

Yleisesti tulevaisuuteen voidaan määritellä kolme vaihtoehtoista Neloskerros-skenaariota. Ensimmäinen vaihtoehto on toiminnan säilyttäminen ennallaan. Tämä edellyttäisi uusien yhteydenottojen hylkäämistä, koska kaikkien nykyisten asiakkuuksien kanssa yhteistyö on jatkuvaa.

Toimeksiannoista on syntynyt uusia kehitysehdotuksia, jotka ovat johtaneet uusiin yhteistyöprojekteihin. Toinen vaihtoehto on pienentää

toimintaa entisestään, jolloin nykyisiä asiakassuhteita täytyisi päättää ja opiskelijamäärää vähentää.



KUVIO 10. Neloskerroksen tilanne pilotoinnin loppuvaiheessa

Pilotin käynnistyessä syksyllä 2014, Neloskerros herätti paljon mielenkiintoa Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n asiakasyritysten keskuudessa. Business Day-messujen jälkeen mielenkiintoa syntyi myös muiden alueen toimijoiden keskuudessa. Ensimmäisten toteutuneiden yhteistyöprojektien myötä on selvästi syntymässä kaikilla osapuolilla aito tahtotila Neloskerrokseen osallistumiseen. Toimijoilta saadun palautteen mukaan yhteistyö on ollut kaikkia osapuolia hyödyttävää. Neloskerrosta ei ole pilotin aikana aktiivisesti markkinoitu opiskelijoille, mutta silti kiinnostus oppilaitoksen sisällä on lisääntynyt ja opiskelijat ovat alkaneet ottamaan yhteyttä omatoimisesti. Jatkuvat yritys yhteistyösuhteet kertovat myös asiakkaiden tyytyväisyydestä ja tieto on levinnyt alueen toimijoiden kesken nopeasti. Lukukausi on ollut lyhyt aika, mutta kehitys on ollut erittäin nopeaa.

*Tällä hetkellä pilotin päättyessä on selvää, että neloskerros.fi tyypiselle toiminnalle on tilausta ja että siinä on potentiaalia tuotteistettavaksi myyntiformaatiksi joka taipuu skaalaamiseen. Näkisin ettei sitä missään nimessä pidä pitää pelkkänä työn opinnollistamisen keskiönä vaan että siinä on potentiaalia nopeaan*

*prototyointiin ja tuotteistamiseen olemassa olevien asiakkaiden kanssa. Mahdollisuuksia on myös Aalto yliopiston Design Factoryn kaltaiseksi maailmanlaajuiseksi skaalattavaksi formaatiksi, jossa työn opinnollistaminen prototyointi ja nopea kehittyminen sekä co-working yhdistyvät. (Mozo 2015.)*

Toiminnan pienentäminen ja jopa ennallaan säilyttäminen olisi käytettyjen resurssien ja mahdollisuuksien hyödyntämättä jättämistä. Toiminnan kasvattaminen olisi oleellinen vaihtoehto asiakasyritysten lisääntyvän määrän osalta. Lisäksi luvuissa 2 ja 3 mainittujen syiden, kuten ammattikorkeakoululain ja rahoitusmallin muutos sekä Päijät-Hämeen pk-yritysten tyytymättömyys yhteistyömahdollisuuksiin kertoo Neloskerroksen toiminnan laajentamisen puolesta. Vahvemman vedon ja säteilyn saavuttamiseksi laajentaminen vaatii kuitenkin toimenpiteitä Neloskerroksen toiminnassa. Jotta asiakastytyvyyttä voidaan ylläpitää myös suuremmassa mittakaavassa, on ratkaistava lisääntyvän työ määrän myötä ilmeneviä haasteita. Työkalut ja prosessit on arvioitava uudestaan ja huolehdittava, että kehityssuunta noudattaa haluttua ideologiaa joustavasta ja avoimesta yhteistyöstä. Oleellisin asia on mahdollisuus nopeaan päätöksentekoon Neloskerros työryhmässä, eli riittävä autonomia, mikä varmistaa sen, että asiakkaita voidaan palvella tarkoituksenmukaisesti ja joustavasti nopeastikin muuttuvissa tilanteissa.

## 6.2 Työkalut toiminnan kasvattamiseen

Nykyisen kasvavan kysynnän vuoksi on arvioitava tällä hetkellä käytössä olevien työkalujen riittävyttä. Ennallaan pysyy kuitenkin se, että merkittävin työkalu on itse yhteistyöprojektien toteutus moitteettomasti. Tämä asia ei muutu, vaikka Neloskerroksessa työskentelevien opiskelijoiden ja asiakasyritysten määrä kasvaisi radikaalistikin. Kun kaikki osapuolet saavat yhteistyöprojekteista lisäarvoa, saadaan toiminnan edellytyksen asiakassuhteen laajentamiselle ja mahdolliselle skaalaamiselle uusiin projekteihin. Yhteistyöprojektien toteutukseen lasketaan kuitenkin kuuluvaksi myös projektin organisointi ja hallinnalliset työvaiheet. Tähän kuuluu varsinaisen työn lisäksi esimerkiksi kontaktointi,


sopivien opiskelijoiden löytäminen, heidän työnsä opinnollistamisen vaiheet ja yhteydenpito. Kaikissa vaiheissa tulisi välittyä läpinäkyvyys, joustavuus ja luotettavuus, sekä Neloskerroksen toimintaa ohjaavat periaattelliset kattoratkaisut ja ideologia.

Koko toiminnan digitalisoiminen kaikilla mahdollisilla tavoilla helpottaa ja nopeuttaa prosessien kulkua ja vähentää osapuolten turhan työn määrää. Näin saadaan myös toimintaperusteisiin kuuluva läpinäkyvyys ja jatkokehittämiseen sekä opinnollistamiseen vaadittavan datan kerääminen automatisoitua. Paras tapa tähän on toteuttaa yritysten ja opiskelijoiden kontaktointi, projektien työstäminen ja niistä raportointi opintopisteiden kirjaamiseen asti helppokäyttöisessä yhtenäisessä alustassa. Tämän hetkinen käytäntö hyödyntää eri ohjelmia ja alustoja, jotka ovat tarkoituksenmukaisia eri vaiheissa. Kontaktointi tapahtuu aluksi sähköpostitse, jonka jälkeen dokumentointi ja projektien kulku tapahtuu Trellossa. Opiskelijoiden hakuun sopiviin projekteihin hyödynnetään Skillhive-yhteisöpalvelua.

Resurssien ja työajan vähäisyydestä johtuen, ei nykyinen usean alustan käyttäminen riitä useamman yrityksen ja opiskelijan projektien organisointiin. Työvaiheisiin liittyy paljon käsin tehtävää työtä, jonka takia aika ei riitä, jos projektien määrä kasvaa. Tulevaisuudessa oman alustan suunnittelu, jossa kaikki eri osa-alueet yhdistyvät ja jonka tueksi olisi liitettävissä esimerkiksi mobiilisovelluksia, helpottaa toiminnan laajentamista ja yksilöllisempää räätälöintiä. Myös yrityksen pitäminen ajan tasalla projektin kulusta helpottuu. Yrityksen yhteyshenkilöillä ja projektia toteuttavilla opiskelijoilla tulisi olla oma verkossa toimiva työalusta, johon kaikilla osapuolilla on pääsy. Myös tiedostojen jako ja säilyminen käyttäjätunnusten takana lisää luotettavuutta ja on osa nykyaikaista

projektinhallintaa. Opiskelija ja yritys voivat yhdessä löytää toisensa ja projektien organisoijien tehtävät ovat enemmän laadun valvonnassa.

### 1. OPISKELIJA LUO PROFIILIN

	Nimi Ala Aloitusvuosi Arvioitu valmistuminen	<b>OSAAMINEN, AVAINSANAT:</b>	
	CV + Portfolio.pdf	<input type="button" value="LATAA"/>	<input type="button" value="Markkinointi"/>
		<input type="button" value="Graafinen suunnittelu"/>	
		<input type="button" value="Word"/>	<input type="button" value="Excel"/>
		<input type="button" value="Photoshop"/>	<input type="button" value="Koodaus"/>

KUVA 19. Opiskelijan esimerkkiprofiili

Opiskelija luo järjestelmään oman profiilin, jossa hän kertoo perustiedot itsestään ja suoritettavasta tutkinnostaan. Profiiliin voidaan ladata myös ansioluettelo aiemmista työpaikoista ja opinnoista. Avainsanojen määrittäminen on merkittävä osa profiilia. Avainsanoiksi valitaan taitoja, jotka opiskelija hallitsee tai joista hän on vahvasti kiinnostunut. Avainsanojen avulla järjestelmä pystyy löytämään automaattisesti opiskelijan ja yhteistyöprofiilin vastaavuuden. Näin opiskelijan on helppo löytää itselleen sopiva projekti. Lisäksi järjestelmään syötetään tiedot LAMKin toteutuksista, jotka on mahdollista suorittaa vaihtoehtoisella tavalla. Toteutuksen oppimistavoitteet listataan samalla tavalla avainsanoja hyödyntäen.

## 2. OPISKELIJA SELAA AVOIMIA PROJEKTEJA JA VALITSEE SOPIVAN

1. UUSIEN KOTISIVUJEN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS, Yritys X	Vastaavuus 97%	HAE!
1. ESITE YRITYKSEN UUSISTA PALVELUISTA, Yritys X	Vastaavuus 80%	HAE!
1. TAPAHTUMAN TOTEUTUS JA YRITYKSEN EDUSTUS, Yritys X	Vastaavuus 60%	HAE!

KUVA 20. Esimerkki avoimista projekteista ja niiden yhteensopivuus opiskelijan osaamiseen

Lisäksi järjestelmään syötetään tiedot LAMKin toteutuksista, jotka on mahdollista suorittaa vaihtoehtoisella tavalla. Toteutuksen oppimistavoitteet listataan samalla tavalla avainsanoja hyödyntäen. Opiskelija voi nyt katsoa, sopiiko häntä kiinnostava yhteistyöprojekti jonkun häneltä puuttuvan toteutuksen suorittamiseen, vai sisällytetäänkö projekti opintoihin jollain muulla tavalla, kuten esimerkiksi työharjoitteluna tai vapaasti valittavina opintoina.

## 3. OPISKELIJA KATSOO SOPIVAN TOTEUTUKSEN OPINNOLLISTAMISEEN

1. MARKKINOINTIVIESTITÄ, 10 op	Vastaavuus 95%	VALITSE
1. KUVANKÄSITTELYN PERUSTEET 5 op	Vastaavuus 50%	VALITSE
1. BRÄNDIN RAKENNUKSEN JA LANSEERAUS 10 op	Vastaavuus 80%	VALITSE

KUVA 21. Esimerkki opinnollistettavista toteutuksista ja niiden soveltuvuudesta valittuun projektiin.

Valittuaan sopivan yhteistyöprojektin ja toteutuksen, johon projektin haluaa sisällyttää, opiskelija lähettää hakemuksen hyväksyttäväksi. Tässä



vaiheessa Neloskerroksen työryhmä, LAMKin tuutor-opettaja tai kyseisen toteutuksen vetäjä sekä yrityksen edustaja tarkistaa opiskelijan tiedot ja sopivuuden projektiin. Halutessaan yrityksen edustajille ja opiskelijalle, sovitaan henkilökohtainen tapaaminen opiskelijan kanssa mahdollista haastattelua varten. Viestien lähettäminen ja tarkentavien kysymysten esittäminen järjestelmän kautta on oltava mahdollista.

**4. OPISKELIJA LÄHETTÄÄ HAKEMUKSEN JA ODOTTAA PÄÄTÖSTÄ. HAKEMUS VÄLITETÄÄN  
TUUTOROPETTAJALLE SEKÄ YRITYKSEN EDUSTAJALLE**

#### KUVA 22. Hakemuksen lähettämisvaihe

Hakemuksen käsittelyn jälkeen opiskelija vastaanottaa tiedon päätöksestä. Mikäli valittu toteutus ei vastaa yhteistyöprojektin sisältöä, voidaan opiskelijalle ehdottaa jotain toista tapaa, jolla hän pystyy sisällyttämään tehdyn työn opintoihinsa. Yhteistyöprojektin vastatessa LAMKin toteutusta vain osittain, voidaan opiskelijalle ehdottaa joitain lisätehtäviä, joilla hän voi täydentää puuttuvan osaamisen. Projektista laaditaan sopimus opiskelijan ja yrityksen välille. Kaikki yhteistyöprojektiin liittyvät tiedot ja dokumentit säilytetään järjestelmän tietokannassa.

Tehdyn työn laadun ja opiskelijan oppimisen turvaamiseksi, yhteistyöprojektin aikana tulisi olla riittävä määrä ohjausta LAMKin puolesta. Ohjauksen määrää voidaan määrittää esimerkiksi opintopisteittäin. Suoritettavan toteutuksen ollessa kymmenen opintopistettä, opiskelijan on käytävä kymmenen kertaa ohjauksessa. Ohjaukseen voisi kuulua yhteistyöprojektin etenemiseen liittyvää neuvontaa tai toteutettavan kurssin aiheiden läpikäyntiä ja teorian tiedon syventämistä. Opiskelija voisi itse valita aina tilanteen mukaan sopivan ohjaajan LAMKin henkilökunnasta ja opettajista koostuvista tuutor-

opettajaryhmästä. Tuutor-ryhmässä voisi olla myös eri yritysten edustajia, jotka ovat halukkaita osallistumaan yhteistyön kehittämiseen.

## 5. OPISKELIJA VASTAANOTTAA AUTOMAATTISEN ILMOITUKSEN JÄRJESTELMÄN KAUTTA, KUN HAKEMUS ON KÄSITELTY

Hei!

Onneksi olkoon, sinut on valittu mukaan NELOSKERROKSEEN! Alla tiedot projektin sisällöstä:

1. UUSIEN KOTISIVUJEN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS, Yritys X

Vastaavuus 97%

1. MARKKINOINTIVIESTINTÄ, 8 op

Vastaavuus 95%

### MUUTA:

Suorittaaksesi markkinointiviestintä -kurssin kaikki 10op, opettaja vaatii lisäksi suorittamaan liitteenä olevan tehtävän. Projektin aikana on sinun käytävä kahdeksan kertaa valitsemasi tuutor-opettajan ohjauksessa.

Projekti\_sopimus.doc

MUOKKAA

Lisätehtävä.doc

LATAA

TUUTOR OPETTAJAT:

VALITSE..

VARAA OHJAUSAIKA:


SIIRRY PROJEKTIN TYÖSKENTELY ALUSTAAN

KUVA 23. Esimerkki vastaus opiskelijan hakemukseen ja seuraavat prosessin vaiheet

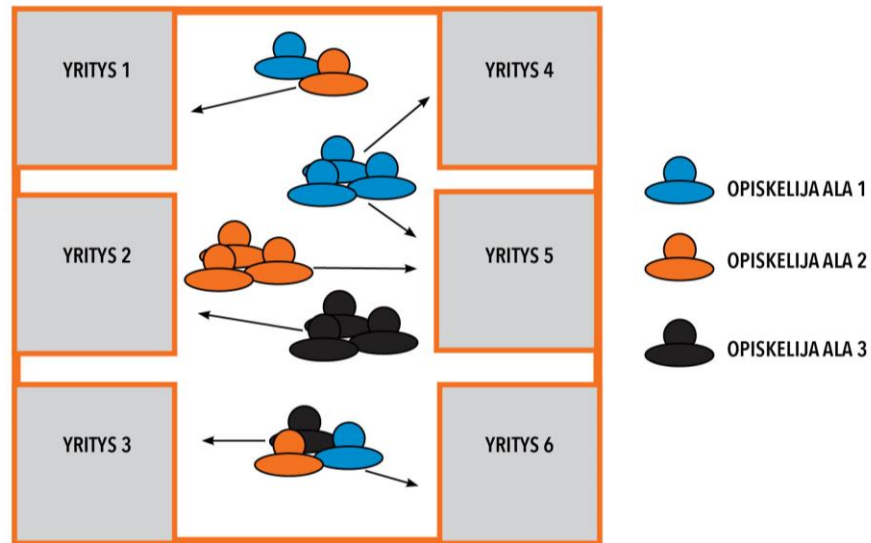
Yhteistyöprojektin toteutusta varten, työtä toteuttaville opiskelijoille sekä yrityksen edustajille avataan oma työskentelyalusta. Alustalla projektin etenemistä voidaan seurata ja dokumentoida suljetusti. Opiskelija tekee siis koko projektin ajan kirjaa tehdystä työstä, jolla hän tekee näkyväksi työssä opitun ja toteutetun. Yhteistyöprojekti voidaan merkitä päättyneeksi, kun yrityksen edustajat ja oppilaitoksen edustajat kuittaavat kaiken

vaaditun suoritetuksi. Opiskelijan suorittamat opintopisteet merkitään hänelle automaattisesti projektin jälkeen.

Digitaalisuus ja tuore osaaminen tulisi näkyä myös ulospäin eikä vain projektien sisäisessä hallinnassa. Tämän vuoksi näkisin aiheelliseksi Neloskerroksen verkkosivujen uusimisen. Uusilla verkkosivuilla panostetaan alusta asti kaikilla osa-alueilla käyttäjäystävällisyyteen ja selkeyteen niin, että sivusto edustaa tämänhetkistä huippuosaamista. Sisältö, ulkoasu ja tekniset ratkaisut sivuston toiminnoissa toteutetaan hakukoneoptimoidusti.

### 6.3 Yhteisöllinen toimintaympäristö

Co-working tilojen perusajatus tukee samaa toimintaperiaatetta ja uudenlaista yhteisöllisemmän työskentelytyön edistämistä, mitä Neloskerroksessa halutaan luoda. Panostaminen monimuotoiseen yhteistyöhön co-working tilojen sekä heidän asiakasyritystensä kanssa, avaa uusia mahdollisuuksia yritysyhteistyölle. Vaikka digitalisointi mahdollistaa helpon yhteydenpidon ja projektinhallinnan, on aito läsnäolo ja kasvokkain asioista sopiminen arvokasta. Kynnys yhteydenottoon voi olla yrityksille pienempi Neloskerroksen opiskelijoiden ja yritysten toimiessa samassa co-working tilassa. Paikan päällä pystytään myös reagoimaan helpommin akuutteihin yritysten tarvitsemiin rutiinitoimenpiteisiin.



KUVA 24. Eri alojen opiskelijat yhteisessä co-working tilassa yritysten kanssa. Työryhmien muodostuminen yritysten tarpeiden mukaan.

Neloskerroksen tulisi olla oppimisaikaa, johon LAMKin eri alojen opiskelijat hakevat yksittäisiin projekteihin tai pidempiaikaisiin harjoitteluihin, joiden aikana he voivat toimia useammankin asiakasyrityksen palveluksessa. Co-working -tiloissa voidaan luoda monialaisia projektityöryhmiä aina asiakasyrityksen projektin mukaan. Opiskelijat oppivat toisiltaan ja samalla yritys saa enemmän lisäarvoa, työryhmän koostuessa useammasta osaamisalueesta.

Tämän tyyppinen toiminta, joka yhdistää fyysisen avoimen innovaation mahdollistavan työympäristön ja digitaalisen järjestelmän avulla toimivan projektien hallinnan, on mahdollista monistaa useaan eri toimipisteeseen. Konseptia voidaan toteuttaa siis myös Päijät-Hämeen ulkopuolella, eikä sen tarvitse olla sidoksissa oppilaitoksen sijaintiin. Etätyöskentelyn mahdollistaminen muun työskentelyn lisäksi helpottaa opiskelijan ajankäyttöä ja tavoite 55 opintopisteen suorittamisesta vuodessa on realistisempaa. Neloskerroksen opiskelijavetoisuuden konkretisoituminen esimerkiksi osuuskunnan avulla on myös yksi tapa mahdollistaa konseptin

skaalaaminen myöhemmin Päijät-Hämeen ulkopuolelle myytävänä formaattina.

#### 6.4 Jatkuvaa markkinointia ja näkyvyyttä

Neloskerroksen kysyntä on ollut voimakkaassa nosteessa koko pilotoinnin ajan matalasta profiilista huolimatta. Ei kuitenkaan voida olettaa kasvun olevan jatkuvaa, vaan markkinointiin ja näkyvyyteen on jatkuvasti panostettava. Opiskelijamarkkinointiin on jo kevään 2015 aikana markkinoinnin opiskelijoiden toimesta kerätty ideoita mieleenpainuvasta viestinnästä. Näistä syntyneistä ajatuksista on aiheellista muodostaa toteutettava kampanja, joka aloitetaan heti syksyn 2015 lukukauden alussa. Sosiaalisen median ja omien verkkosivujen pitäminen aktiivisena on tärkeää niin tapahtumatäyteen mielikuvan luomiseksi, kuin myös digimarkkinointia ajatellen. Mitä enemmän tapahtumia sivuilla on, sitä paremmin Neloskerroksen kotisivut ovat löydettävissä hakukoneista, kuten esimerkiksi Googlestä. Markkinointi yrityksille on ollut onnistunutta erilaisissa tapahtumissa, kuten Business Day – messut ja Skills & Work – seminaari osoittivat. Tapahtumiin osallistumista ja niiden järjestämistä yhteistyössä muiden toimijoiden kanssa tulisi ehdottomasti jatkaa tulevaisuudessakin.

## 7 YHTEENVETO

Vaikka yritysysteistyöorganisaatio Neloskerroksen pilotointivaihe on alkanut vasta syksyllä 2014, on oppimis- ja toimintaympäristön muutoksia ja koko Neloskerroksen toiminnan aloittamisen perusteita kerätty jo pitkään lokakuusta 2013 asti. Lähtiessäni vetämään pilotointia opiskelijoiden ja yritysten kanssa en osannut kuvitella, että lukukauden aikana yhteistyöprojekteja saataisiin ilman varsinaisia resursseja toteutettua jopa 21 yritykselle. Pilotoinnin päättyessä olemme päässeet tilanteeseen, jossa kysyntä ylittää tarjontamme ja asiakastyytyväisyys on 100 prosenttia. Tämä on vaatinut kaikilta paljon panostusta ja sitoutumista. Oma työskentelyni muotoutuikin heti syksystä 2014 alkaen täysipäiväiseksi. Kuitenkin kaikkien Neloskerroksen saavutuksien vuoksi, koen tämän kokemuksen erittäin antoisaksi ja palkitsevaksi. Miettiessäni jälkikäteen, organisointia olisi voinut helpottaa rajaamalla yhteistyöprojektit tiukemmin vain jotain tiettyä osaamista vaativiin tehtäviin. Toisaalta taas tämä olisi estänyt laajojen kokemusten saamista siitä, miten tällaiset vaativammat projektit saadaan mahdollistettua. Neloskerroksen toimintaa ei olisi saatu näin lyhyessä ajassa toimimaan yhtä tehokkaasti, eikä ensimmäisiä kehityskohteita olisi löydetty näin nopeasti, ellei asiakaskuntaa olisi ollut yhtä laajasti eri toimialoilta. Erilaiset toimialat ja yhteistyöprojektit tekivät työskentelystä myös opiskelijoille paljon rikkaampaa.

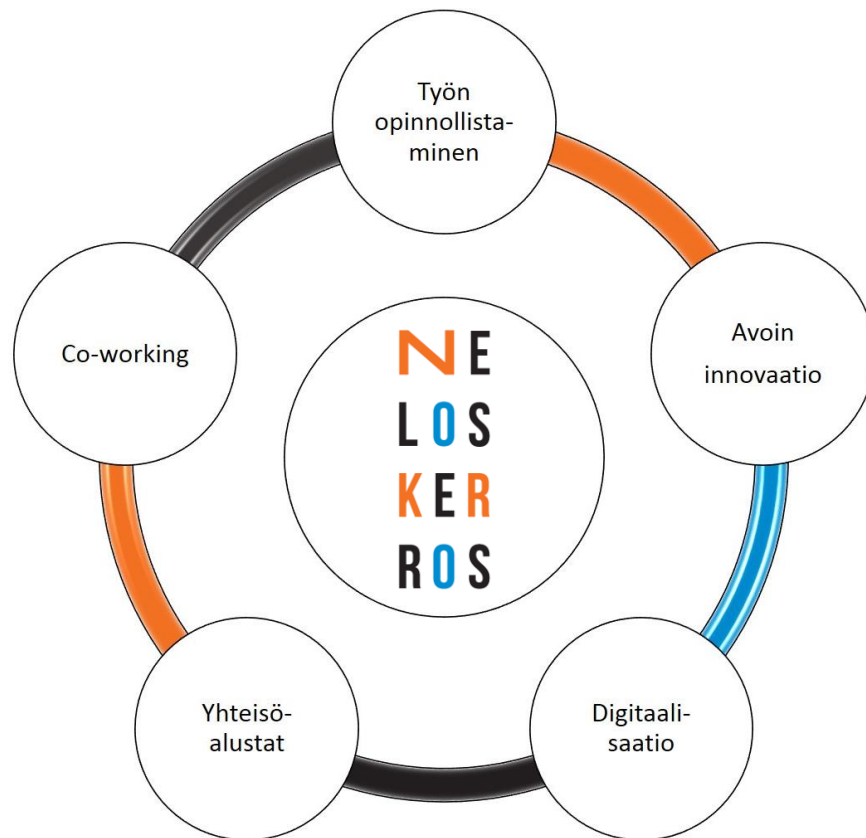
TKI-toiminnan tullessa ammattikorkeakoulujen päätehtäväksi on siihen selvästi panostettu Lahden ammattikorkeakoulussa. Toimintaympäristöjen muuttuessa kehittämisen on oltava kuitenkin jatkuvaa ja uusille ratkaisuille on alueella kysyntää. LAMKin sisäiset tutkimus kehitys ja innovaatiotoimintaa toteuttavat organisaatiot ovat toisistaan melko riippumattomia ja irrallisia, mutta yhteistyö on opinnollistamisen suunnittelun myötä lähtenyt oikeaan suuntaan.

Neloskerroksen jatkamiselle on taustalla paljon aluekehitykseen ja opintojen laatuun liittyviä perusteita. Ennen kaikkea kysyntä alueella on suurta ja siihen reagoimatta jättäminen ei olisi kenenkään intressien

mukaista. Yritysyhteistyöprojektien toteuttaminen edellyttää joustavuutta. Neloskerroksen ideologiaan liittyvät toimintamallit (kuvio 3, kuva 4 ja kuva 5) eivät ole toteutettavissa, ellei ole riittävää toiminnanvapautta. LAMKilta edellytetään luottamusta ja valmiutta vastaanottaa ideoita ja tuoretta ajattelua sen omilta opiskelijoilta, samoin kuin asiakasyrityksiltä.

Laki- ja rahoitusmuutosten myötä TKI-toimintaa ja sitä kautta yritysyritystä edellytetään oppilaitoksilta. Ehkä kuitenkin suurin motivaattori Neloskerroksen rakentamiselle on ollut opiskelijoiden aito kiinnostus ja arvostus vaihtoehtoista oppimisympäristöä kohtaan. Opinnollistamisen mahdollistaminen joustavasti helpottaa usean toiminnallisesti orientoituneen opiskelijan arkea. Oman alan töiden saaminen valmistumisen jälkeen on usealle hankalaa ilman aitoja yrityskontakteja. Lisäksi suurin osa opiskelijoista työskentelee opiskelujen ohella jossain muissa kuin koulutusta vastaavissa tehtävissä. Oppimisympäristön muuttumisen vuoksi ajan resursointi kontaktien luomiseen ja opintojen etenemiseen voi olla haasteellista. Opiskelijoilta saadun palautteen mukaan Neloskerros on auttanut heitä juuri näissä asioissa ja aiemmin mahdottomalta tuntunut valmistuminen on onnistunut.

Neloskerroksen konseptoinnissa on huomioitu eri sidosryhmien vaatimukset ja tarpeet. Opiskelijoiden työskentelyä on saatu helpotettua käytössä olevilla työkaluilla ja yhteisöpalveluilla. Yritysten tarpeet on saatu ratkaistua joustavasti ja tehokkaasti käytettyjen toimintamallien avulla. Pilotoinnin tuottamat tulokset ovat antaneet vahvat perustat toiminnan kasvattamiselle ja jatkamiselle. Osa Neloskerroksesta ja sen taustalla olevaa konseptimallia on toimia jatkuvana pilotointi kanavana erilaisille työkaluille ja yrityspalveluille. Lisäksi toiminnan kasvaessa ja muuttuessa, osa konseptimallia on se, että toimintaa kehitetään jatkuvasti, eikä prosessi ole koskaan niin sanotusti valmis.



KUVIO 11. Neloskerros viitekehys

Testausvaiheesta saatujen tuloksien perusteella, Neloskerros edistää opiskelijoiden opintoja sekä kehittää ja uudistaa aluetta. Tätä tehdään hyödyntämällä avoimen innovaation tuomaa lisäarvoa co-working työskentelyn periaatteen avulla, digitaalisuuden mahdollistaessa aika- ja paikkariippumattomuuden.

Tehostamalla toimintaa uusien teknologioiden avulla, saadaan työmäärää helpotettua. Toiminnan kehittäminen vaatii panostusta työskentely-ympäristöihin ja digitaalisiin työkaluihin, joihin kohdassa 6.2 on esitelty esimerkit. Laadukas yhteistyö vaatii kuitenkin resurssointia myös aitoon läsnäoloon sekä opiskelijoiden, että yritysten edustajien kanssa.

Konseptimallin pilotointivaihe on käytetty yritysten ja alustavasti myös opiskelijoiden kiinnostuksen kartoittamiseksi, jotta lähtökohtainen potentiaali Neloskerrokselle on saatu selvitettyä. Tulevaisuudessa uutena



pilotoinnin kohteena kannattaa selvittää yhteistyömahdollisuuksia yliopistotoimijoiden kanssa. Tämä on otettu huomioon jo lahtelaisessa innovaatiotoiminnan mallissa (kuva 2 ja kuva 3), sekä Neloskerroksen toteutussuunnitelmassa vuosille 2015-2016 (LIITE 1).

Neloskerroksen toiminnan kasvattamisen mahdollisuudet ovat suuria, kunhan sitä tehdään maltillisesti. Luotettavuus ja asiakastyytyväisyys perustuvat sille, ettei luvata sellaista mitä ei nykyisessä mittakaavassa kyetä toteuttamaan. Realistiset tavoitteet ja jatkuva arviointi riittävän kriittisesti auttaa viemään toimintaa eteenpäin maltillisesti, mutta tehokkaasti. Näin toimiessa Neloskerroksessa on potentiaalia paikasta ja oppilaitoksesta riippumattomaksi ja Päijät-Hämeen ulkopuolelle skaalattavaksi myytäväksi tuotteeksi.

## LÄHTEET

### Painetut lähteet

Culpan, R. 2014. Open Innovation Business Models and the Role of Interfirm Partnerships. Teoksessa Culpan, R. (toim.) Open Innovation through Strategic Alliances: Approaches for Product, Technology, and Business Model Creation. New York: Palgrave Macmillan.

Koskinen, J. 2000. Identiteetistä brandiksi: Näkyvyys elinehtona. Teoksessa Koskinen, J. (toim.) Visuaalinen viestintä, monialainen tulevaisuus. Helsinki: Sanoma Pro Oy, 9-34.

### Elektroniset lähteet

Ammattikorkeakoulujen tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnan työryhmä. 2010. Ammattikorkeakoulujen tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminta innovaatiojärjestelmässä. Opetusministeriö [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: <http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2010/liitteet/tr08.pdf>.

Ammattikorkeakoululaki 932/2014. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista. Saatavissa: [http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulu/amma/ammattikorkeakoulu\\_uudistus/Liitteet/VNA\\_ammattikorkeakouluista\\_2.pdf](http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulu/amma/ammattikorkeakoulu_uudistus/Liitteet/VNA_ammattikorkeakouluista_2.pdf).

Barker, J. 2013. O.O.D.A. Loop [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: <http://www.implicationswheel.org/concepts/o-o-d-a-loop/>.

Gupta, V. 2009. Revising Boyd for Bureaucracy: OODA 2x2. The Bucky-Gandhi Design Institution [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: <http://vinay.howtolivewiki.com/blog/other/revising-boyd-for-bureaucracy-ooda-2x2-1613>.

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. 2013. Duunista opintopisteiksi – Opas työn opinnollistamisesta [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: [http://blogit.haaga-helia.fi/osataan/files/2013/09/Osataan\\_verkkoon1.pdf](http://blogit.haaga-helia.fi/osataan/files/2013/09/Osataan_verkkoon1.pdf).

Hannula, M. 2014. Yritysten ja oppilaitosten yhteistyö. Elinkeinoelämän Keskusliitto EK ry [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: <http://ek.fi/mita-teemme/innovaatiot-ja-osaaminen/osaaminen-ja-koulutuspolitiikka/yritys-oppilaitos-yhteistyö/>.

Harvest. 2015. Harvest Customer Stories [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: <https://www.getharvest.com/customers>.

Humalajoki, O. 2015. Neloskerros – Uusi tapa tehdä projekteja [viitattu 28.4.2015]. Saatavissa: <http://atsight-lamk.blogspot.fi/2015/04/neloskerros-uusi-tapa-tehda-projekteja.html>.

Intunex Oy. 2015. Mikä on Skillhive? [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: <https://skillhive.com/fi/#tutorial>.

Kajaste, M., Kallioinen, O., Keränen, P., Maassen, P., Mattila, J., Penttinen, M., Spaapen, J. & Wiedenhofer, R. 2012. From the bottom up - Evaluation of RDI activities of Finnish Universities of Applied Sciences. Korkeakoulujen arviointineuvosto [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: <http://karvi.fi/publication/bottom-evaluation-rdi-activities-finnish-universities-applied-sciences/>.

Kalenius, A. 2014a. Suomen osaamisperusta jää jälkeen kansainvälisestä kehityksestä. Opetus- ja kulttuuriministeriö [viitattu 28.4.2015]. Saatavissa: <http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2014/10/osaamisperusta.html?lang=fi>.

Kalenius, A. 2014b. Kansallisen osaamisperustan vahvistaminen. Johtopäätöksiä. Opetus- ja kulttuuriministeriö [viitattu 28.4.2015]. Saatavissa:

[http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2014/kansallisen\\_osaamisperustan\\_vahvistaminen.html](http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2014/kansallisen_osaamisperustan_vahvistaminen.html).

Keskusmusiikki Lahti Oy. 2014. Myymälässä esillä [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: <https://trello.com/b/jjtboY2O/myymalassa-esilla>.

Kojo, I. & Nenonen, S. 2012. Vaihtoehtoiset työympäristöt nostavat päätään. [viitattu 28.4.2015]. Tutkimusmaailmasta-sarja. Saatavissa: <http://www.taloussanomat.fi/tyo-ja-koulutus/2012/06/13/vaihtoehtoiset-tyoymparistot-nostavat-paataan/201231440/139>.

Kylänen, M., Mozo, J., Raappana, A. & Väänänen, I. 2014. INPUT, TEMPUT JA OUTPUT – lahtelainen innovaatiotoiminnan malli [viitattu 20.4.2015]. UAS Journal 1/2014 verkkolehti. Saatavissa: <http://uasjournal.fi/index.php/uasj/article/view/1562/1486>.

Lahden ammattikorkeakoulu. 2012. Lahden ammattikorkeakoulun strategia 2013-2016 [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: [http://www.lamk.fi/esittely/strategiat/Documents/lamk\\_strategia.pdf](http://www.lamk.fi/esittely/strategiat/Documents/lamk_strategia.pdf).

Lahden Tiede- ja Yrityspuisto. 2012. Lahden tiede- ja yrityspuisto laajeni ostamalla lisää toimintoja ja vaihtaa nimeä. Suomen Teknologiakeskusten Liitto TEKEL [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: [http://www.tekel.fi/ajankohtaista/tekelscope/tekelscope-4\\_2012/lahden-tiedepuisto-laajeni/](http://www.tekel.fi/ajankohtaista/tekelscope/tekelscope-4_2012/lahden-tiedepuisto-laajeni/).

Lightning Apps. 2013. Agile Development [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: <http://lightningapps.com/agile-development/>.

Neloskerros. 2014a. Toiminnan suunnittelu. Palaverimuistio.

Neloskerros. 2014b. Neloskerros Projektit. Yhteisöalusta Trello.

Neloskerros. 2014c. Opiskelija [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: [http://neloskerros.fi/?page\\_id=14495](http://neloskerros.fi/?page_id=14495).

Neloskerros. 2014d. Yritys [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: [http://neloskerros.fi/?page\\_id=15766](http://neloskerros.fi/?page_id=15766).

Neloskerros. 2015. Neloskerros parvi. Yhteisösovellus Skillhive.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013. Ammattikorkeakoulujen rahoitusta muutetaan tuloksiin perustuvaksi [viitattu 28.4.2015]. Saatavissa: [http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2013/11/amk\\_rahoytus.html?lang=fi](http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2013/11/amk_rahoytus.html?lang=fi).

Smartbridge LLC. 2015. Delivering technology-driven innovation to enable high performance businesses [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: <http://smartbridge.com/company-overview/>.

Spolsky, J. 2014. Trello, Inc. [viitattu 28.4.2015]. Saatavissa: <http://www.joelonsoftware.com/items/2014/07/24.html>.

Suomen Yrittäjät., Finnvera. & Työ- ja elinkeinoministeriö. 2014. Pk-yritysbarometri, syksy 2014 Alueraportti, Päijät-Häme. Suomen Yrittäjät [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: [http://www.yrittajat.fi/File/b9c8d22d-830e-44f0-8ed6-b4db05d9665c/Alueraportti\\_Paijat\\_Hame\\_syksy2014.pdf](http://www.yrittajat.fi/File/b9c8d22d-830e-44f0-8ed6-b4db05d9665c/Alueraportti_Paijat_Hame_syksy2014.pdf).

Suomen Yrittäjät., Finnvera. & Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015. Pk-yritysbarometri, kevät 2015 Alueraportti, Päijät-Häme. Suomen Yrittäjät [viitattu 20.4.2015]. Saatavissa: [http://www.yrittajat.fi/File/553f7ae4-f48a-4b31-8c12-f96478db783f/Alueraportti\\_Paijat\\_Hame\\_kevat2015.pdf](http://www.yrittajat.fi/File/553f7ae4-f48a-4b31-8c12-f96478db783f/Alueraportti_Paijat_Hame_kevat2015.pdf).

Torkkeli, M. 2008. Avoin innovaatio Suomessa: Yritysten, korkeakoulujen ja julkisen sektorin vuorovaikutus ja yhteistyö [viitattu 28.4.2015]. Saatavissa: [http://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/avoin\\_innovaatio.pdf](http://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/avoin_innovaatio.pdf).

Verheugen, G. 2006. Pk-yritysten uusi määritelmä. Käyttäjän opas ja ilmoitusmalli. Euroopan komissio [viitattu 4.5.2015]. Saatavissa: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_fi.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_fi.pdf).

#### Suulliset lähteet

Mozo, J. 2015. Lehtori. Lahden ammattikorkeakoulu. Haastattelu. 27.4.2015.

Laaksonen, M. 2014. Opiskelija. Lahden ammattikorkeakoulu. Haastattelu.  
1.11.2014.

Siltala, M. 2014. Opiskelija. Lahden ammattikorkeakoulu. Haastattelu.  
2.11.2014.

Lignell, M. 2014. Yrittäjä. Keskusmusiikki Lahti Oy. Haastattelu. 2.11.2014.

## LIITTEET

Liite 1: Neloskerros toteutussuunnitelma 2015 – 2016

# NELOSKERROS TOTEUTUSSUUNNITELMA

2015 – 2016



**NE  
LOS  
KER  
ROS**

**NELOSKERROS**   **YRITYS**   **OPISKELIJA**   **AJANKOHTAISTA!**   **LETS TALK!**

**KERROSTA ENEMMÄN PÄIJÄTHÄMÄLÄISTÄ OSAAMISTA YRITYSYHTEISTYÖLLÄ**

**NE  
LOS  
KER  
ROS**



”ENÄÄ EI OLE TÄRKEINTÄ MITÄ OPPI, VAAN MYÖS MITEN OPPII”

### Pedagoginen kehittäminen 2015

Toimintasuunnitelma 2015

1. Pedagogisen uudistumisen tilat ja pedagoginen ohjelma

Pedagogisen kehittämisen toimet, jotka sisältyvät tähän suunnitelmapöytäkirjaan, voidaan sijoittaa kolmeen alla mainittuun kokonaisuuteen eli uudistumisen tilaan. Kehittämistyöhön liittyen laaditaan Lahden ammattikorkeakoulun pedagoginen ohjelma. Kehittämistyön vauhdittamiseksi uudistetaan koulutuksen kehittämisen rakenteita.

PEDAGOGISEN KEHITTÄMISEN RAKENTEET

↓

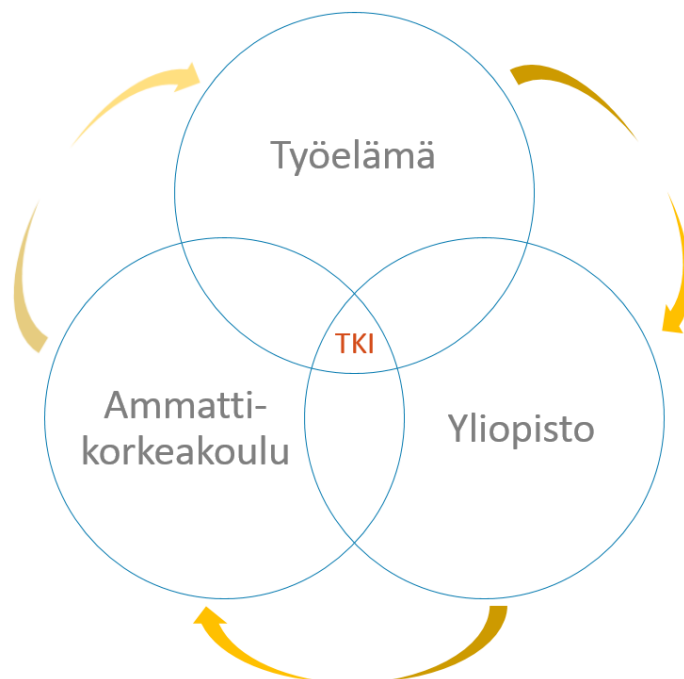
1. LAMK oppimisväylien muotoilu - kokeiluista uudensuuntaisiin, rohkeisiin & joustaviin opintoväyliin
2. LAMK - koulutus tuotteiden tuotekehitys - tunnettuus, brändi ja vetovoima
3. LAMK - oppimisen palvelukulttuuri - oppimisen palvelukokemuksen laatu

↓

PEDAGOGINEN OHJELMA

**Duunista opintopisteiksi**  
OPAS TYÖN OPINNOLLISTAMISESTA

**Osataan OSATAAN!** - Osaamisen arvoinen työssä työpaikkojen ja ammattikorkeakoulujen yhteistyönä

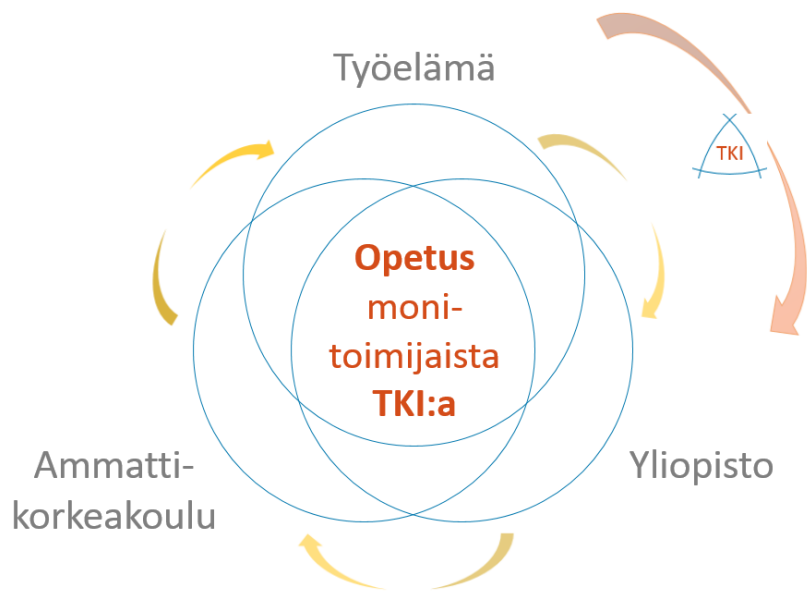


NE

LOS

KER

ROS



5034

OPISKELIJAA

9384

YRITYSTÄ

12787

TOIMIPAIKKAA

10% opiskelijoista x 10% opinnoista  
= 2907135h = 180 henkilötyövuotta



OLLAAN YHTEYDESSÄ!

hommatoimii@neloskerros.fi

Suomessa 4700  
henkilötyövuotta



5034

OPISKELIJAA

9384

YRITYSTÄ

12787

TOIMIPAIKKAA

Keskiansiolla laskettuna  
Päijät-Hämeessä 6,7milj €



OLLAAN YHTEYDESSÄ!

hommatoimii@neloskerros.fi

Suomessa aika  
paljon enemmän



## SIIS MITÄ?!

ENEMMÄN KUIN TÄLLAISIA SIISTEJÄ SLOGANEITA



LISÄÄ OSAAMISTA



JOUSTAVUUTTA PROJEKTEIHIN



VERKOSTOIDU



DIGITALISOITUMINEN



UUTTA NÄKEMYSTÄ



KONKREETTISTA APUA

Toteutamme päijäthämäläisten mikro- ja pienyritysten projektit joustavasti ja tarkoituksenmukaisesti. Oikeasti.

– Kysy vaikka Keskusmusan Mikolta.

## SIIS MITÄ?!

ENEMMÄN KUIN TÄLLAISIA SIISTEJÄ SLOGANEITA

MITÄ MÄ SIITÄ SAAN?

---



Non-Stop HARJOITTELU




VAPAASTI VALITTAVAT OPINNOT



HYVÄKSILUKU

# Esimerkki

Avoimet duunit




**Hämeen Venäjän-kaupan kiltta**

MARKKINOINTIKAMPANJAN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS / SPONSOREIDEN HANKINTA

1

Add a card...



## NETTISIVUVELHOJA HAETAAN!

in list

Labels

**Graafinen** **IT/web** +


Description [Edit](#)

Neloskerroksessa on tällä hetkellä useampia verkkosivuprojektia käynnissä! Osa on täysin uusien sivujen toteutusta ja osa jo olemassaolevien sivujen päivitystä. Mikäli homma kiinnostaa ja haluat lisäkemusta verkkosivujen suunnittelusta ja toteutuksesta, ota yhteyttä [hommatoimii@neloskerros.fi](mailto:hommatoimii@neloskerros.fi)

Suurin osa sivuista on wordpress tai jonkin muun julkaisujärjestelmän pohjalta tehty, joten aiempi kokemus näistä hyödyllistä. Rohkeasti mukaan!

Työ sopii siis hyvin itsenäiseen työskentelyyn oman aikataulun mukaisesti. Kerro vahvuutesi ja toiveesi, niin katsotaan sopiva projekti sinulle!

Attachments

 Näyttökuva 2014-12-3 kello 17.16.13.png  
Added Dec 3 at 17:16  
[Download](#) [Remove Cover](#) [Delete](#)

Add

- Members
- Labels
- Checklist
- Due date
- Attachment

Actions

- Move
- Copy
- Subscribe
- Archive

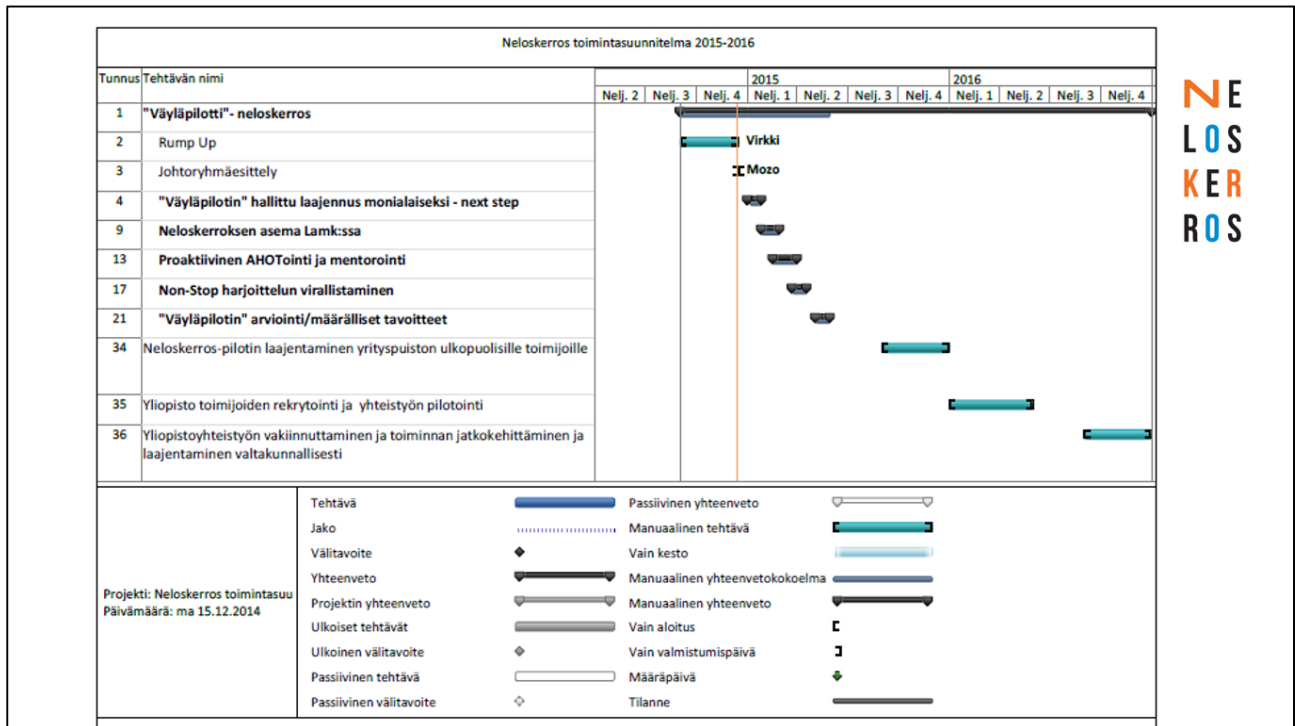
**SIIS MITÄ?!**

**ENEMMÄN KUIN TÄLLAISIA SIISTEJÄ SLOGANEITA**

Toteutussuunnitelma  
2015-2016

**NE  
LOS  
KER  
ROS**





## Tarkemmin

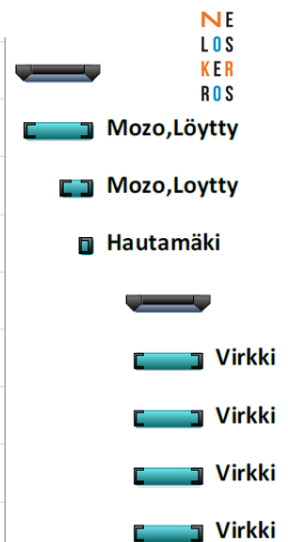
1	"Väyläpilotti"- neloskerros	
2	Rump Up	
3	Johtoryhmäesittely	
4	"Väyläpilotin" hallittu laajennus monialaiseksi - next step	
5	Viestintämateriaalin laadinta	Virkki, Mozo
6	Pilotherkkien opettajien rekrytointi	Virkki, Mozo
7	Opintotoimiston rekrytointi	Virkki, Mozo
8	Uusien opiskelijoiden rekrytointi/Opettajat, opintotoimisto	Virkki, Mozo

NE  
LOS  
KER  
ROS

9	<b>Neloskerroksen asema Lamk:ssa</b>
10	Organisatorinen asema
11	Resurssit - henkilöt, tilat
12	Toimintamuoto - osuuskuntako?
13	<b>Proaktiivinen AHOTointi ja mentorointi</b>
14	Tulevaisuudessa hankittavan osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen - nopeutetaan ja toiminnallistetaan teoriaopetusta
15	Operatiivisten toimintatapojen suunnittelu, implementointi
16	Mentorointi - toimintatapa ja TAS



17	<b>Non-Stop harjoittelun virallistaminen</b>
18	Toimintatapakuvaus
19	Vaadittava dokumentointi
20	Viestintä
21	<b>"Väyläpilotin" arviointi/määrälliset tavoitteet</b>
22	Opiskelijoiden määrä kpl
23	Opettajien määrä kpl
24	Kurssien määrä - Proaktiivinen AHOTointi
25	Yritysten määrä kpl





26	Opintopisteiden määrä
32	Tuotot EUR
33	Kulut EUR
34	Neloskerros-pilotin laajentaminen yrityspuiston ulkopuolisille toimijoille
35	Yliopisto toimijoiden rekrytointi ja yhteistyön pilotointi
36	Yliopistoyhteistyön vakiinnuttaminen ja toiminnan jatkokehittäminen ja laajentaminen valtakunnallisesti



NE  
LOS  
KER  
ROS