

PILOTIT PYÖRIMÄÄN





ISBN 978-952-328-116-5 (pdf)

Julkaisija: Metropolia Ammattikorkeakoulu 2018

Toimittajat: Haho, Päivi & Kaartti, Virpi

Taitto: Elina Sahlgren

Kuvitus: Elina Sahlgren

www.metropolia.fi/julkaisut

© Metropolia Ammattikorkeakoulu &

Laurea-ammattikorkeakoulu





PILOTTIT

PYÖRIMÄÄN



JOHDANTO

Virpi Kaartti, Päivi Haho

TOIMINTAMALLEJA YRITYSTEN JA KORKEAKOULUOPISKELIJOIDEN YHTEISTYÖHÖN

Ifeoma Kulmala, Päivi Haho, Mikael Soini

KANSAINVÄLINEN LIVING LAB- YHTEISTYÖ TERVEYS- JA HYVINTOINTIALALLA

Virpi Kaartti, Päivi Haho

MINKÄLAISESTA KORKEAKOULUYHTEISTYÖSTÄ STARTUP- YRITYKSET OVAT KIINNOSTUNEITA ?

Raisamiina Rimpelä, Sara Härmälä

TEORETTISIA NÄKÖKULMIA: TERVEYSALAN STARTUPIEN KANSAINVÄLISTYMINEN JA LIVING LABIT

Päivi Haho, Virpi Kaartti

MUKANA LIVING LAB- YHTEISTYÖSSÄ

Virpi Kaartti, Harri Haapaniemi

1

7

15

21

24

JOHDANTO

Yksi Uudenmaan alueen strategisista tavoitteista on vahvistaa alueen asemaa innovatiivisena yrityskeskittymänä ja tukea etenkin korkean osaamisen kasvuyrittäjyyttä. Pilotit pyörimään -hanke lähti tukemaan tätä tavoitetta keskittyen erityisesti terveys- ja hyvinvointialan yrittäjyyteen. Yhteistyön kohderyhmäksi valikoitiin terveysalan pk-yritykset, joilla on sekä kasvupotentiaalia että riittävästi notkeutta aidon hyödyn saavuttamiseen kokeilevassa hanketyössä.

Terveys- ja hyvinvointitekniologia on globaalisti kasvava markkina. Alan startup-yritykset tarvitsevat ketteriä ja kustannustehokkaita tapoja tutkia asiakkaiden tarpeita ja business-mahdollisuuksia ulkomaisilla markkinoilla.

Living labit voivat tukea yrityksiä innovaatiotoiminnassa. Tyypillistä living labien toiminnassa on useiden menetelmien käyttö, käyttäjien ja muiden sidosryhmien osallistaminen, aidossa toimintaympäristössä toimiminen ja yhteiskehittäminen. Living labien roolia on kuvattu välittäjäorganisaatioiksi, jotka rakentavat ja vahvistavat Euroopan avointa innovaatioekosysteemiä. Living labit tukevat pienten ja keskisuurten yritysten

kansainvälistymistä mahdollistaen tuotteiden ja palveluiden validoinnin markkinoilla living labien yhteistyön ja konsultaation avulla. (Living Lab Methodology Handbook 2017.) Tämä rooli on uusi ja vielä muotoutumassa ja living labien on edistettävä kansainvälistä yhteistyötä ja palveluidensa kaupallista tarjontaa.

Pilotit pyörimään -hankkeessa on ollut tavoitteena luoda terveys- ja hyvinvointialan startupeille parempia mahdollisuuksia ja tehokkaita lähestymistapoja/toimintamalleja kansainvälistymiseen noudattamalla lean startup -periaatteita.

Hanke toteutettiin neljän toimijan allianssina vuosina 2017-2018. Projektin keskiössä olivat monialaiset ammattikorkeakoulut Laurea ja Metropolia, joilta löytyi sekä substanssiosaamista että kokemusta yritys yhteistyöstä. Lisäksi vetoapua tarjosivat alalla verkostoitunut terveyden ja hyvinvoinnin kasvuyritysten järjestö Upgraded sekä Helsingin yliopiston yrittäjyysyhteisö Helsinki Think Company, joka on vetänyt lukuisia opiskelijoille suunnattuja vapaaehtoisuuteen perustuvia kiihdyttämöitä ja ohjelmia. Hankkeen rahoitti Uudenmaan liitto. Lisäksi tukea saatiin European Network of Living Labs -verkostolta sekä Forum Virium Helsingiltä.

Virpi Kaartti

Päivi Haho

MINKÄLAISESTA KORKEAKOULUYHTEISTYÖSTÄ STARTUP-YRITYKSET OVAT KIINNOSTUNEITA ?



Raisamiina Rimpelä

Sara Härmälä

- UPGRADED -

Terveysalan startup-yritysten ja korkeakoulujen välinen yhteistyö luo valtavasti uusia mahdollisuuksia innovatiivisten ratkaisujen kehittämiseen. Startup-yritykset pääsevät kehittämään omia tuotteitaan tai palveluitaan ja saavat apua niihin liittyvien haasteiden ratkaisemiseen. Opiskelijoille yhteistyö tuo mahdollisuuden tutustua yrittäjyyteen ja terveysalan tarjolla oleviin uusiin innovatiivisiin ratkaisuihin. Yhteistyö toimii myös hyvänä rekrytointikanavana - innostuneen opiskelijan harjoittelu tai opinnäytetyö saattaa johtaa työpaikkaan startup-yrityksessä.

Korkeakoulut etsivät jatkuvasti uusia yhteistyömalleja startup-yritysten kanssa, juuri terveysalan innovaatioiden edistämiseksi ja niiden tietoisuuden lisäämiseksi. Jotta yhteistyö toimii sujuvasti ja tuottaa toivotun lopputuloksen, on tärkeää ymmärtää eri osapuolten vaatimukset ja odotukset yhteistyön suhteen.

Upgradedilla, terveysalan startupien yhdistyksellä, yksi tärkeimpiä tehtäviä on tuoda terveysalan startup-yritykset yhteen toimialan muiden toimijoiden kanssa, korkeakoulut ja opiskelijat mukaan lukien. Pilotit pyörimään -hankkeessa Upgraded on toiminut yhteystahona startup-yritysten suuntaan. Kun startup-yritysten ja korkeakoulujen välisiä mahdollisia yhteistyömalleja selvitettiin, oli tärkeää ensin ymmärtää startup-yritysten odotuksia yhteistyölle. Hankkeen alkuvaiheessa keväällä 2017 haastateltiin 22 terveysalan startup-yritystä niiden kokemuksista ja toivomuksista korkeakouluyhteistyölle.

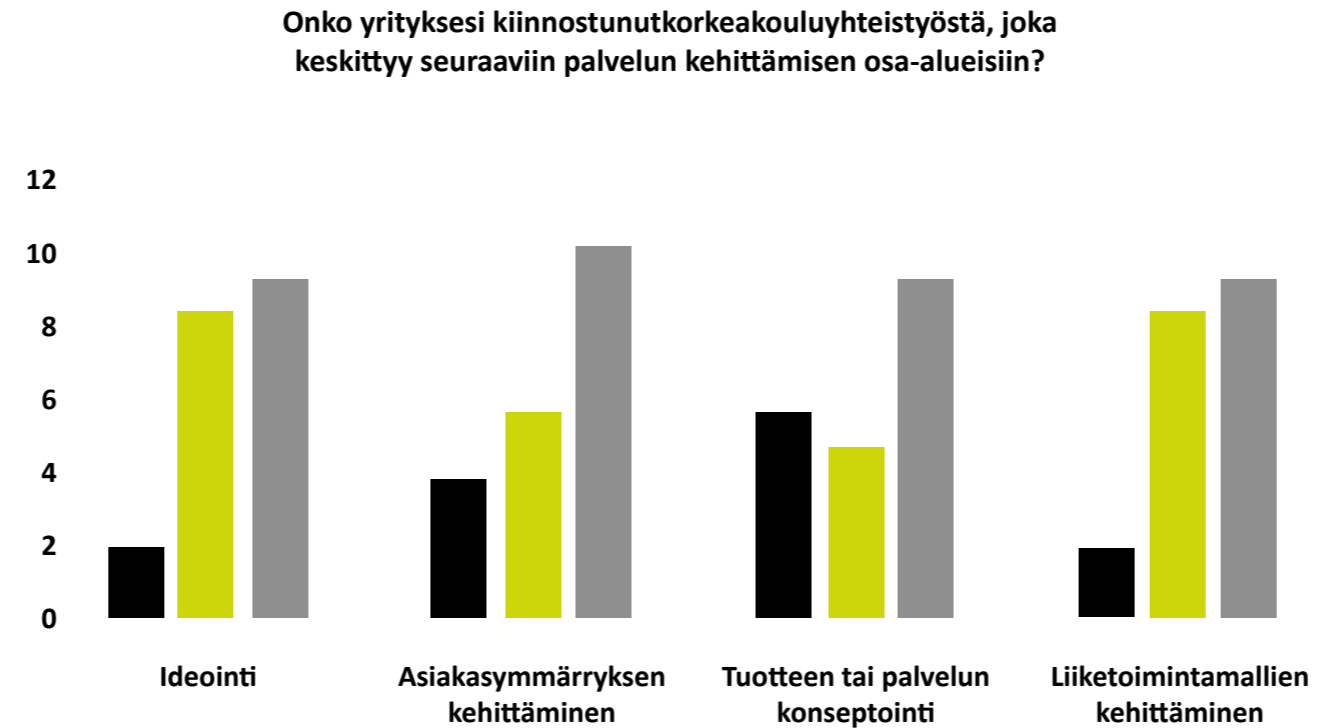


KIINNOSTUSTA YHTEISTYÖHÖN ON, MUTTA MAHDOLLISUUKSIIN TARTUTAAN VALIKOIDEN

Yhteistyö korkeakoulujen ja opiskelijoiden kanssa ei ole startup-yrityksille uusi asia. Monet ovat tehneet yhteistyötä korkeakoulujen kanssa jo pitkään ja odottavatkin korkeakoulujen tarjoavan heille kiinnostavia yhteistyömahdollisuuksia myös jatkossa. Vastausten perusteella vaikuttaa siltä, että yhteistyö on tiiviimpää Uudenmaan ulkopuolella sijaitsevien korkeakoulujen ja startupien välillä. Yksiselitteistä syytä tähän ei ole, mutta terveysalalla on selkeästi nähtävissä, että startup-yritykset usein syntyvät yliopistosairaala-kaupungeissa.

Lähtökohtaisesti startup-yritykset ovat kiinnostuneita kuulemaan erilaisista tarjolla olevista mahdollisuuksista, mutta ovat samalla hyvin valikoivia siitä, mihin mahdollisuuteen tarttuvat. Aika ja raha, startup-yrityksen tärkeimmät resurssit, asettavat esteitä yhteistyölle, mutta myös yhteistyöehdotusten epäselvyys ja niistä puuttuva konkretia saattavat olla este yhteistyön aloittamiselle.

Startup-yrityksillä ei ole valmiita vastauksia siihen, mikä osa heidän toiminnasta olisi kaikista sopivin yhteistyön pohjaksi. Kartoituksen yhteydessä startup-yrityksiä pyydettiin arvioimaan neljää aluetta yhteistyön näkökulmasta: ideointi, asiakasymmärryksen kehittäminen, tuotteen tai palvelun konseptointi ja liiketoimintamallien kehittäminen. Eniten myönteisiä vastauksia sai asiakasymmärryksen kehittäminen ja tuotteen tai palvelun konseptointi, eli nämä vaikuttaisivat olevan otollisia teemoja, jonka puitteissa yhteistyötä voisi kehittää.



Ideointi ja liiketoimintamallien kehittäminen saivat eniten kieltäviä vastauksia. Suurin syy miksi nämä alueet eivät sovi opiskelijoiden ratkottavaksi johtuu siitä, että opiskelijoilla ei vielä ole riittävästi osaamista terveystoimialalta, joka on jo itsessään hyvin monimutkainen. Yksi startup-yrittäjä kommentoi, että “Opiskelijoilla on paljon ideoita, mutta usein ne eivät ole uusia ideoita, joita ei olisi jo keskusteltu ja käsitelty tiimin kesken”. Tämän yhteistyön sudenkuopan voi kuitenkin välttää pitkäkestoisella yhteistyöllä, jonka aikana startup-yritykset antavat opiskelijoille tukea ja ohjausta omaan liiketoimintaansa ja yleisesti terveysalaan liittyen. Tämä vaatii kuitenkin myös startup-yrityksiltä enemmän resursseja, mikä taas asettaa haasteita yhteistyölle.

Toisaalta terveysalan startup-yritykset arvostavat pitkäaikaista yhteistyötä opiskelijoiden kanssa juuri siitä syystä, että terveysalan haasteet ovat monisyisiä ja vaativat usein paljon perehdyttämistä. Tavallisia yhteistyömuotoja, ja myös hyväksi havaittuja, ovat opinnäytetyön aiheen tai harjoittelupaikan tarjoaminen opiskelijalle. Startup-yritykset kokevat, että näihin on helpompi allokoida resursseja, vaikka resurssit olisivatkin niukassa, koska tehtävänkuvat ovat yleensä hyvin selkeät. Tämän tyyppisten pidempien yhteistyömuotojen merkeissä startup-yritykset mielellään panostavat opiskelijan perehdyttämiseen. Opinnäytteen kirjoittaminen koettiin yhdeksi parhaaksi yhteistyömuodoksi, koska pitkäaikaisen sitoutumisen lisäksi se tuo myös näkyvyyttä yritykselle.

Lyhyen aikavälin yhteistyössä startup-yritykset antavat mielellään opiskelijoille tarkasti määriteltäviä tehtäviä ja tukevat heitä ratkaisun löytämisessä. Tällaisessa työskentelyssä on usein myös hyödyllistä, että opettajat ovat mukana tukemassa opiskelijoita ja tarjoavat erilaisia malleja tehtävän ratkaisemiseen. Sama koskee myös yhteistyötä ryhmätyöskentelyn muodossa. Konkreettiset ja rajatut tehtävät, jotka eivät vaadi paljoa selittämistä toimivat kaikista parhaiten.



YHTEISTYÖN SUURIMMAT HYÖDYT JA HAASTEET

Startup-yritysten näkökulmasta yksi suurimmista hyödyistä korkeakoulu-yhteistyössä on saada innostuneita opiskelijoita mukaan startup-toimintaan. Opiskelijat voivat yllättää uusilla innovatiivisilla näkökulmilla. ***“Innostuneet opiskelijat, jotka tulevat oppimaan uusia asioita ja kyseenalaistavat kaiken sekä ehdottavat uusia ideoita. Tämä on erittäin***

terveellistä yritykselle ja tiimille ja saattaa muuttaa ajattelutapaamme.”, kommentoi yhden startup-yrityksen toimitusjohtaja. Tämänäköiset innostuneet opiskelijat saattavat olla startup-yrityksen tulevaisuuden työntekijöitä. Startup-yritykset arvostavat myös yhteistyön kautta syntyvää näkyvyyttä, joka voi tulla valmiin opinnäytetyön kautta tai siitä, että opiskelijat kertovat yrityksistä eteenpäin tutuilleen.

Kuten jo aikaisemmin mainitsimme, ovat ajalliset resurssit yksi suurimmista haasteista yhteistyölle. Aika on usein startup-yritysten arvokkain resurssi ja sen käyttöä mietitään tarkasti. Korkeakoulujen ja yritysten aikataulujen yhteensovittaminen saattaa olla vaikeaa, koska korkeakoulujen aikataulut eivät aina ole joustavia. Startup-yritykset kokevat, että korkeakouluilta saattaa puuttua ymmärrys, että startup-yritysten päätehtävä on tehdä liiketoimintaa, joka vaatii mahdollisimman tuottavaa ajankäyttöä. “Korkeakoulut ovat erittäin hyviä tutkimuksen puolella, mutta eivät välttämättä aina ymmärrä liiketoimintaa. Korkeakoulut ovat hyvin teoreettisia, mutta startup-yrityksenä minä haluan keskittyä liiketoimintaan.”, kommentoi yhden startup-yrityksen toimitusjohtaja.

Haasteita aiheuttaa myös startup-yrityksen taloudellinen tilanne. Budjettia yhteistyölle ei välttämättä ole, eikä kaikilla startup-yrityksillä ole varaa maksaa opiskelijoille opinnäytetyön tekemisestä tai harjoittelupaikasta.

Startup-yritysten on myös vaikeaa arvioida yhteistyöhön tarvittavan työn määrä. Yrityksille on tullut eteen tilanteita, joissa opiskelijan motivaatio ei kohtaa startup-yrityksen tavoitteiden kanssa, jolloin työn tulosta on vaikea arvioida. Startup-yritysten odotukset saattavat myös olla korkeammalla kuin mitä työ lopullisesti on. Muita esteitä yhteistyölle on yhteistyöehdotusten epäselvyys ja niistä puuttuva konkretia.



STARTUP-YRITYSTEN TOIVEITA YHTEISTYÖLLE

Yleisesti katsoen startup-yritykset ovat kiinnostuneita yhteistyöstä korkeakoulujen kanssa, mutta odottavat hyvin konkreettisia esityksiä yhteistyön muodolle. Yhteistyön tavoitteet pitää määritellä molempien osapuolien osalta selkeästi ja odotusten täytyy olla sopivalla tasolla. Startup-yritysten



täytyy myös ymmärtää opiskelijoiden rajalliset mahdollisuudet ratkaista haasteita.

Startup-yritykset ovat valmiita sekä pitkä- että lyhytkestoisiin yhteistyökuvioihin, riippuen yritysten resurssitilanteesta ja -tarpeesta. Korkeakoulujen suurempi aikataulujoustavuus antaisi startup-yrityksille enemmän mahdollisuuksia osallistua yhteistyöhön. Startup-yritykset ehdottivat myös uudelleenlaiseksi yhteistyömuodoksi tuotteidensa tai palveluidensa testausta opiskelijoiden toimesta. Tämä auttaisi yrityksiä muokkaamaan tuotetta kohderyhmälle sopivammaksi ja ymmärtämään tuotteen tai palvelun ongelmakohtia. Opiskelijoihin keskittyvän yhteistyön lisäksi startup-yritykset ovat kiinnostuneita tutkimusyhteistyöstä korkeakoulujen kanssa. Startup-yritykset voisivat myös olla kiinnostuneita lyhytkestoisemmasta yhteistyöstä esimerkiksi toimia yksittäisen opiskelijan mentorina tai pitämällä luennon osana kurssia, jos heidän osaamisensa koetaan sopivaksi ja aikataulut vain sallivat.

TOIMINTAMALLEJA YRITYSTEN JA KORKEAKOULUOPISEKELIJOIDEN YHTEISTYÖHÖN



Ifeoma Kulmala

Päivi Haho

Mikael Soini

Yrittäjien ja opiskelijoiden yhteen saattamiseksi hankkeen aikana kokeiltiin kahta erilaista yhteistyömallia: korkeakoulu- ja yhteisölähtöistä. Yhteistyön kohderyhmäksi valikoitiin terveysteknologiaan keskittyviä startup-yrityksiä, joilla on sekä kasvupotentiaalia että riittävästi notkeutta aidon hyödyn saavuttamiseen opiskelijayhteistyön avulla. Korkeakoulujen puolelta kohderyhmänä olivat eri alojen motivoituneet opiskelijat, joiden yritysyhteistyön vetonauloina toimivat oman osaamisen kehittäminen ja käytäntöön vieminen, verkostoituminen sekä uusien urapolkujen kartoittaminen.



KORKEAKOULULÄHTÖINEN MALLI

Ensimmäinen kokeilu, Minno-innovaatioprojekti, toteutettiin korkeakoululähtöisesti Metropolia-ammattikorkeakoulun 10 opintopisteen 7 viikkoa kestäneenä opintojaksona, johon myös osallistui hankkeessa mukana olleen toisen korkeakoulun opiskelijoita. Minno-innovaatioprojekti on monialainen palvelumuotoilua hyödyntävä opiskelijaprojekti, joka tehdään yritysten ja muiden työelämäyhteistyökumppaneiden toimeksiantojen, haasteiden ratkaisemiseksi yleensä intensiivitoteutuksena, mutta myös pitempikestoisina toteutuksina lukukauden aikana. Lopputuloksena syntyy ratkaisujen ideoita, konsepteja ja prototyyppejä.

Korkeakoululähtöinen malli lähtee vahvasti opiskelijoiden tarpeista ja on sovitettu tiiviisti korkeakoulun prosesseihin. Yritykset ovat haasteiden toimeksiantajina. Vastuu prosessista on moniammatillisella opettajatiimillä, jonka rooliin kuuluu projektinaikaisen ohjaamisen ja substanssiasiantuntijuuden ohella kurssin suunnittelu, yritysten rekrytointi ja sisällön koordinointi yhdessä yritysten kanssa. Korkeakoululähtöinen malli toteutetaan ensisijaisesti oppilaitoksen tiloissa. Projektin taloudellisena mahdollistajana toimivat opintojakson järjestävä oppilaitos tai oppilaitokset yhdessä.

Yritykset saavat Minno-innovaatioprojektien lopputuloksena tuoreita ideoita ja konsepteja haasteiden ratkaisemiseen, ja opiskelijat keräävät kokemusta ja kontaktiverkostoa tuleviin

tehtäviinsä. Projektissa opiskelijoiden kanssa alkanut yhteistyö voi hyvin jatkua myöhemmin esimerkiksi opinnäytetyön, harjoittelun tai työpaikan muodossa.



YHTEISÖLÄHTÖINEN MALLI

Toinen kokeilu, AIKO-terveysteknologiatyöpaja, toteutettiin tiiviinä viikonlopun mittaisena tapahtumana. Työpajat suunniteltiin yhteisölähtöisesti kartoittamalla ensin yritysten tarpeita ja järjestämällä yhteistyö niiden mukaan. Terveysteknologiayritykset asettivat opiskelijoiden pohdittavaksi oman yritystoimintansa ajankohtaisia haasteita, joita monialaiset opiskelijaryhmät työstivät tiiviissä yhteistyössä yritysten kanssa yhden viikonlopun ajan.

Yhteisölähtöisen mallin lähtökohta on yrityskeskeinen, mutta myös opiskelijoiden näkökulma pyritään pitämään mukana: yritykset saavat oleelliseksi katsomaansa ongelmaan tuoreita näkökulmia ja ideoita opiskelijoilta ja opiskelijat pääsevät toteuttamaan aidosti vaikuttavaa, kiinnostavaa työelämäprojektia tiiviissä yhteistyössä tilaajan kanssa, oppimaan uutta ja verkostoitumaan monialaisessa ympäristössä. Järjestäjän rooli on varmistaa haasteiden toimivat muotoilut yhteistyössä yritysten kanssa ja fasilitoida viikonlopun yhteistä työskentelyä, mutta ei suoranaisesti ohjata työtä. Yritysten rooli työpajan aikana on vahva, ja projektissa alkanut yhteistyö voi jatkua myöhemmin esimerkiksi opinnäytetyön, työharjoittelun tai työpaikan muodossa.

Yhteisölähtöiselle yritys yhteistyölle luontevin toteutuspaikka on jokin temaattinen yhteistyöskentelytila, kohtaamispaikka tai hub, kuten nyt käytetty Terkko Health Hub. Yhteistyön onnistumisen kannalta on eduksi, että osallistuvat yritykset eivät ole maksavan tilaajan vaan yhteistyökumppanin roolissa ja osallistujat rekrytoidaan useista eri korkeakouluista. Projektin tilaaja voi siis olla esimerkiksi toimija, jonka intresseissä on alueellisen elinkeinoelämän edistäminen (kuten tämän kokeilun Uudenmaan liitto), useampi korkeakoulu yhdessä tai muu siitä hyötyvä taho. Yhteisölähtöinen yritys yhteistyö on mahdollista toteuttaa edullisesti ja kustannustehokkaasti, kun projektin kesto on lyhyt, toimintamalli selkeä ja etukäteen suunniteltu.



MALLIEN EROT JA EDUT

Korkeakoululähtöisyys mahdollistaa projektin pitkän keston ja sen myötä opiskelijoiden huolellisen paneutumisen aiheeseen ja syvällisen oppimisen. Haasteet on sovitettu palvelemaan oppimista ja kehittämään opiskelijoiden taitoja. Yritykset pystyvät tuomaan esille laajempia ongelmia ja luottamaan myös korkeakoulun opettajien substanssiosaamiseen opiskelijoiden ohjaamisessa. Huolellisuuden mahdollistava pitkä aikajänne tarkoittaa kuitenkin samalla myös sitä, että yritysten läsnäolo saattaa jäädä ohueksi, koska tiivis osallistuminen vaatii huomattavia resursseja.

Vastaavasti yhteisölähtöisen mallin lyhyen keston puitteissa opiskelijoiden aiheeseen perehtyminen on melko rajattua ja tiukassa aikaikkunassa myös haasteet on rajattava erityisen tarkasti. Tarkempi haasterajaus tarkoittaa sitä, että opiskelijoilla ei ole mahdollisuutta ryhtyä kovin monipuolisiin projekteihin. Toisaalta tiivis aikajänne tarkoittaa myös sitä, että yrityksillä on mahdollisuus tiiviiseen osallistumiseen.

Siinä, missä korkeakoululähtöisessä mallissa opettajilla on merkittävä rooli, yhteisölähtöisessä mallissa keskeistä on yrityksen ja opiskelijoiden välinen vuorovaikutus. Tapahtuman järjestäjän rooli on ensisijaisesti auttaa yrityksiä valikoimaan ja muotoilemaan sopivan laajuisia haasteita sekä fasilitoimaan yhteistyötä viikonlopun aikana. Toimeksiantajan läsnäolo luo opiskelijoiden työskentelyyn positiivista painetta.

Opiskelijan näkökulmasta korkeakoululähtöisessä mallissa yhteistyö tapahtuu suoraan korkeakoulun opintojaksotarjottimen kautta, jolloin se on osa suoritettavaa tutkintoa ja siitä saa opintopisteitä. Myös yhteisölähtöisessä mallissa projektista on mahdollista myöntää opintopisteitä, mutta ensisijaisesti kysymys on vapaaehtoisuudesta, jolloin korostuvat opiskelijoiden oma motivaatio sekä haasteiden ja yritysten kiinnostavuus.



MAHDOLLISUUKSIA : MALLIN SKAALAUUS

Molemmat toimintamallit, sekä korkeakoululähtöinen että yhteisölähtöinen ovat skaalattavissa terveysteknologiayritysten ja korkeakouluopiskelijoiden jatkuvaksi vuosittaiseksi yhteistyömuodoksi, myös eri toimialojen ja opiskelijoiden väliseksi toiminnaksi. Korkeakoululähtöisen mallin

skaalaamisessa on tärkeää avainkorkeakoulujen välinen tiivis yhteistyö, kun taas yhteisölähtöinen malli vaatii tapahtuman järjestäjiltä terveysteknologiayritysten ekosysteemin tuntemista.

Molempien toimintamuotojen skaalautuminen edellyttää viestintää ja markkinointia terveysteknologiayritysten ekosysteemin toimijoille. Viestintään tulisi käyttää monipuolisesti eri kanavia, jotta yritys yhteistyökumppanit tavoitetaan ja toimintaan saadaan mukaan uusia yrityksiä. Yritysten haasteet tulisi koota selkeiksi toimeksiannoiksi yhteistyössä yritysten kanssa. Haasteiden kokoaminen edellyttää jatkuvaa yhteistyötä ja toimeksiantojen muotoilua yhdessä yritysten kanssa. Toimeksiantojen toteutuksen aikana fasilitoinnin rooli on keskeinen toimintamallista riippumatta. Tapahtuman järjestäjät ja/tai opiskelijoiden ohjaajat vastaavat opiskelijoiden fasilitoinnista, ja yritysten edustajat vastaavat opiskelijoiden haasteista esittämiin kysymyksiin. Opintopisteiden kerryttäminen eri yhteistyömuotojen kautta on opiskelijoille tärkeää.

Yhteisölähtöisen mallin toteuttamiseen on tärkeää löytää keskeinen tapahtumapaikka, järjestäjä ja tapahtuman maksaja. Lyhyt tapahtuma voisi toimia myös osana muuta tapahtumaa, esimerkiksi Upgrated Life Festivalin yhteydessä.

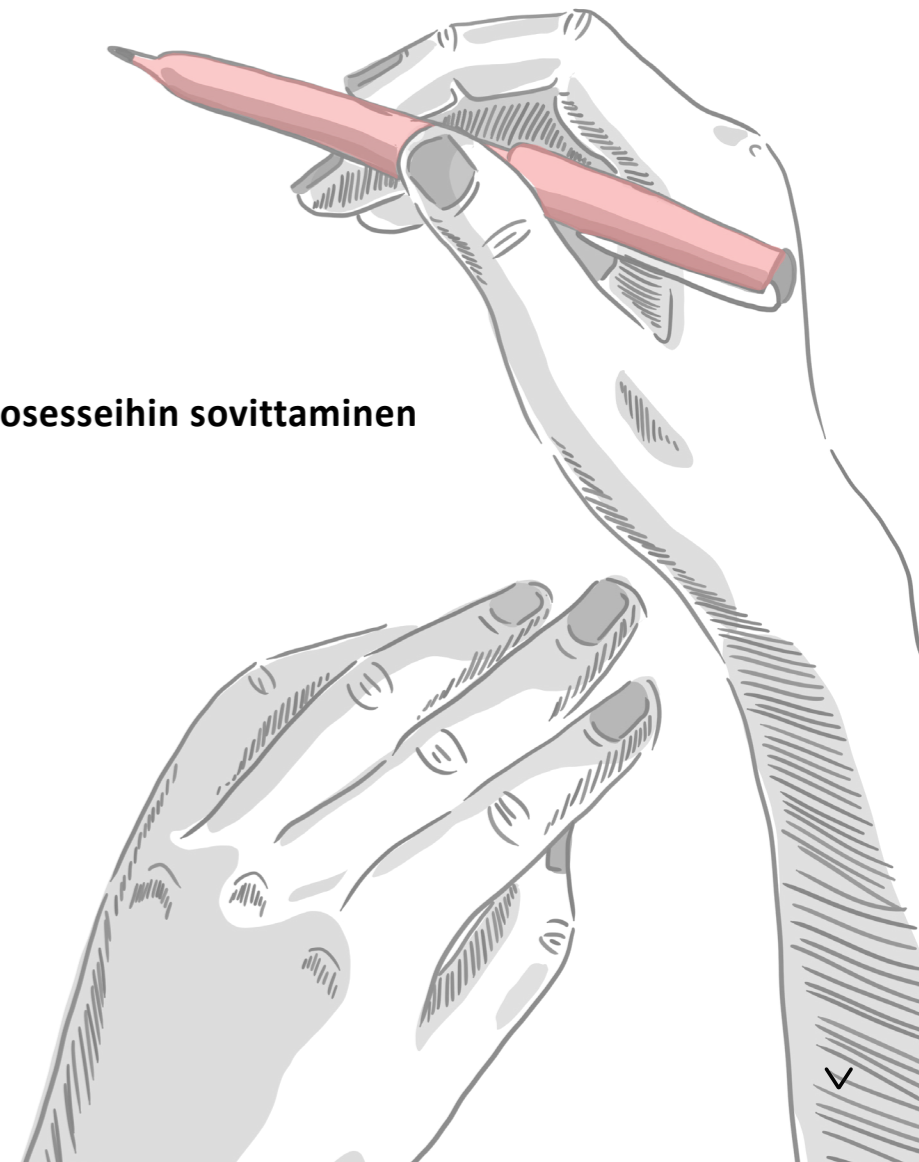
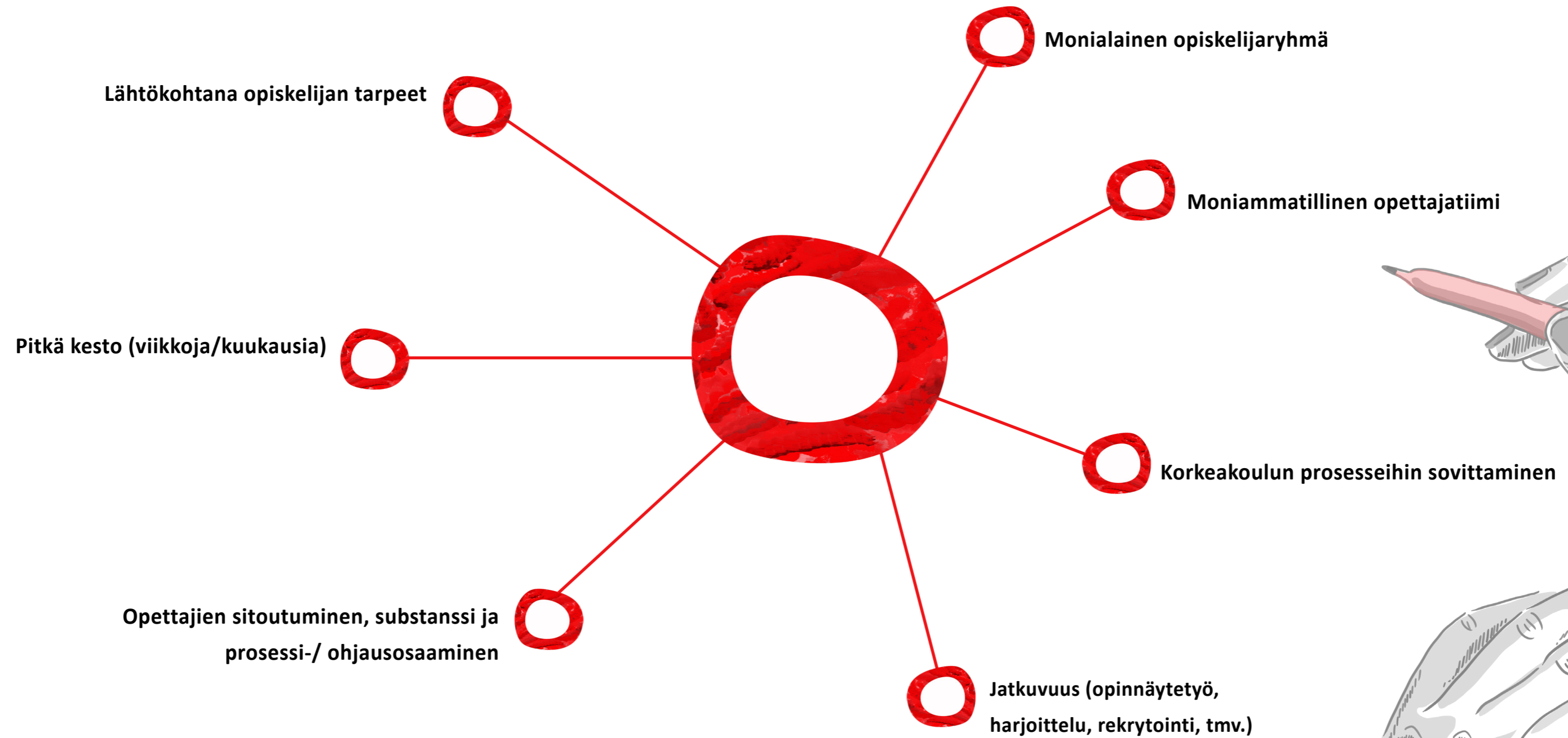


LOPUKSI

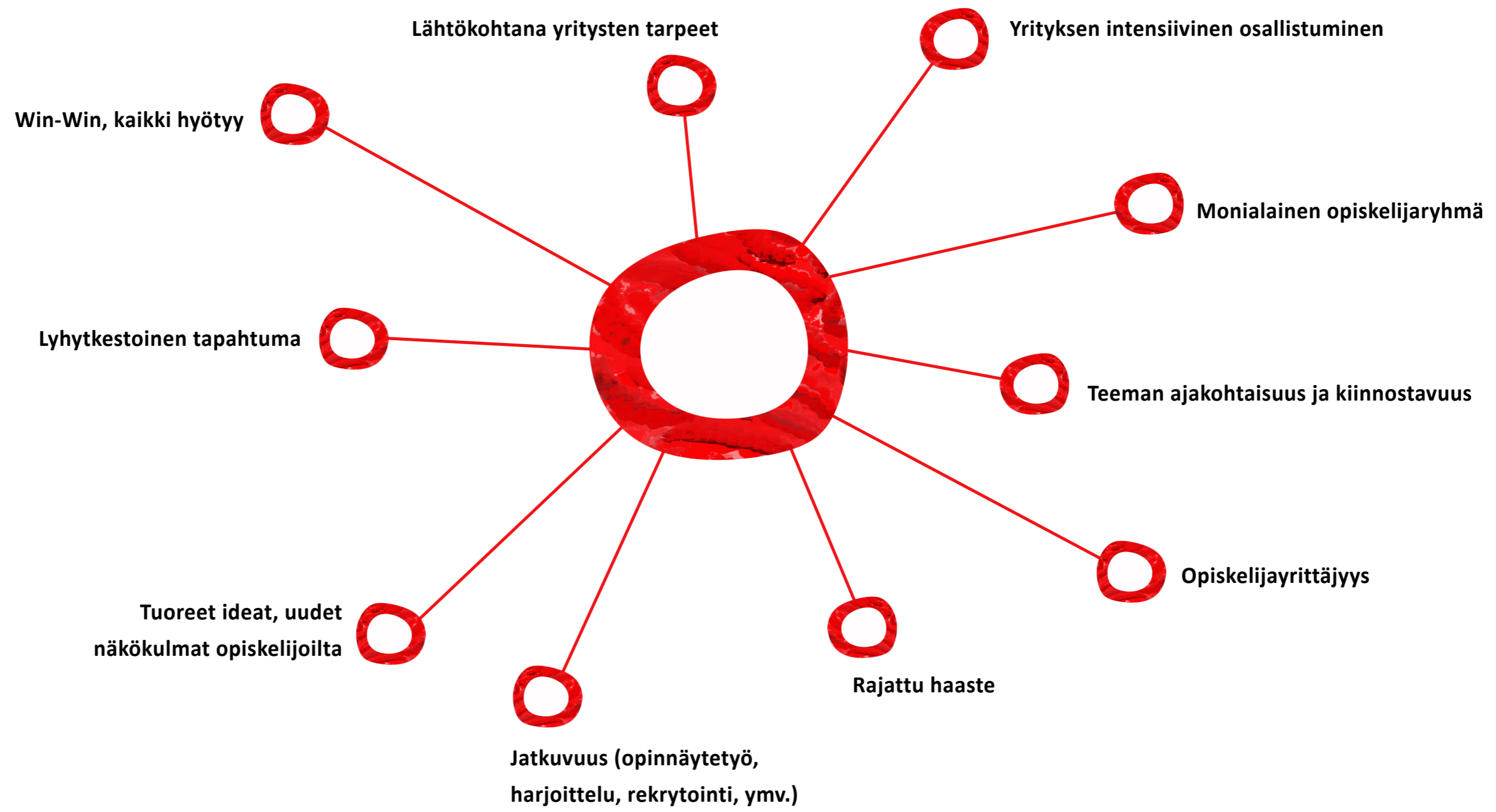
Terveysteknologiayritysten ja opiskelijoiden yhteistyössä on paljon potentiaalia. Yrityksillä on usein haasteita, joihin kaivataan ensisijaisesti tuoretta näkökulmaa maalailevaa ideointia, pohdintaa, konseptointia tai testausta. Etenkin pienille kasvuyrityksille opiskelijoiden tuoreet näkökulmat ovat enemmän kuin tervetulleita. Käytännön yhteistyö on myös turvallinen ja informatiivinen lähtökohta rekrytointiin.

Nopeasti kasvavilla ja kehittyvillä aloilla opiskelijoilla on sekä kiinnostusta että tarvetta saada käytännön kiinnekohtia ja kontakteja uusiin, kiinnostaviin toimijoihin. Tutustuminen alan yrityksiin ja haasteisiin tukevat paitsi oman osaamisen kehittämistä ja työllistymistä, myös vahvistavat kiinnostusta yrittäjyyteen.

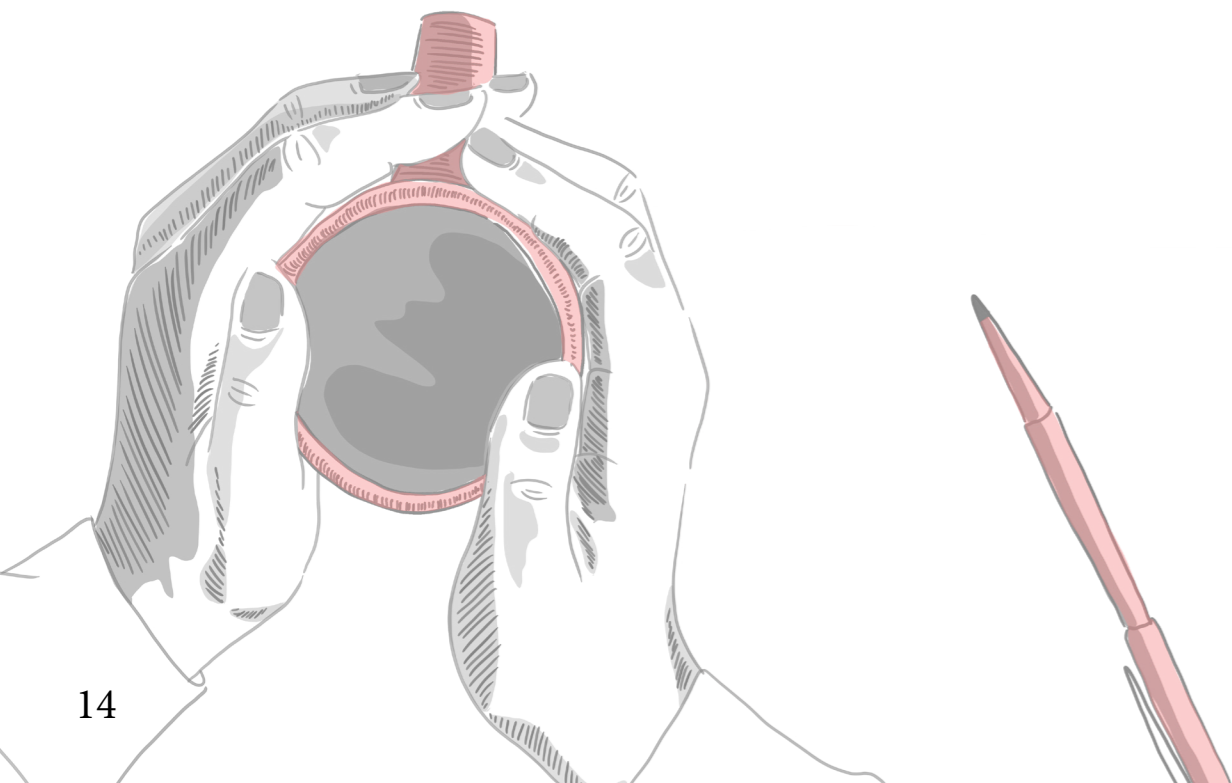
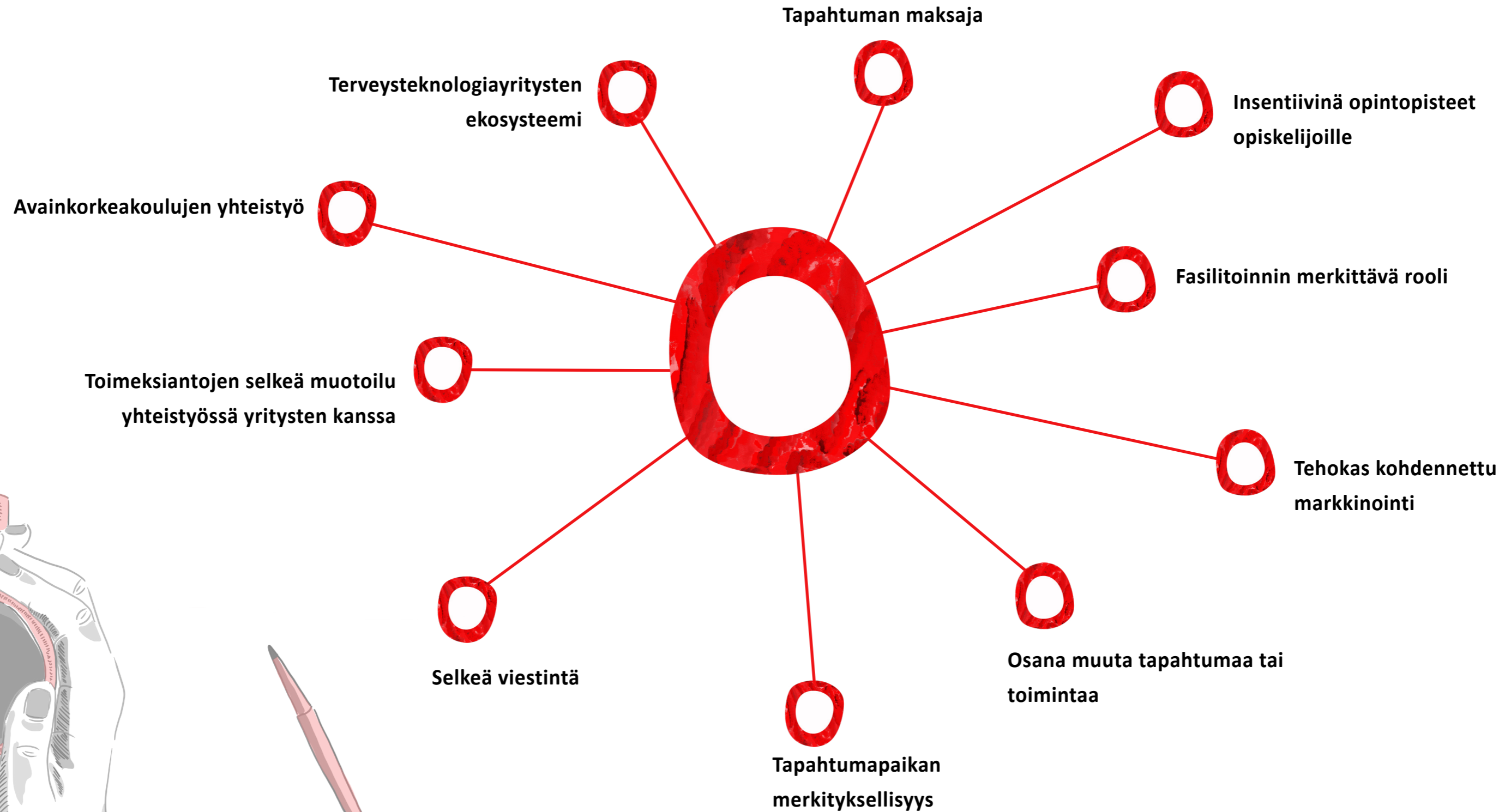
KORKEAKOULULÄHTÖINEN MALLI



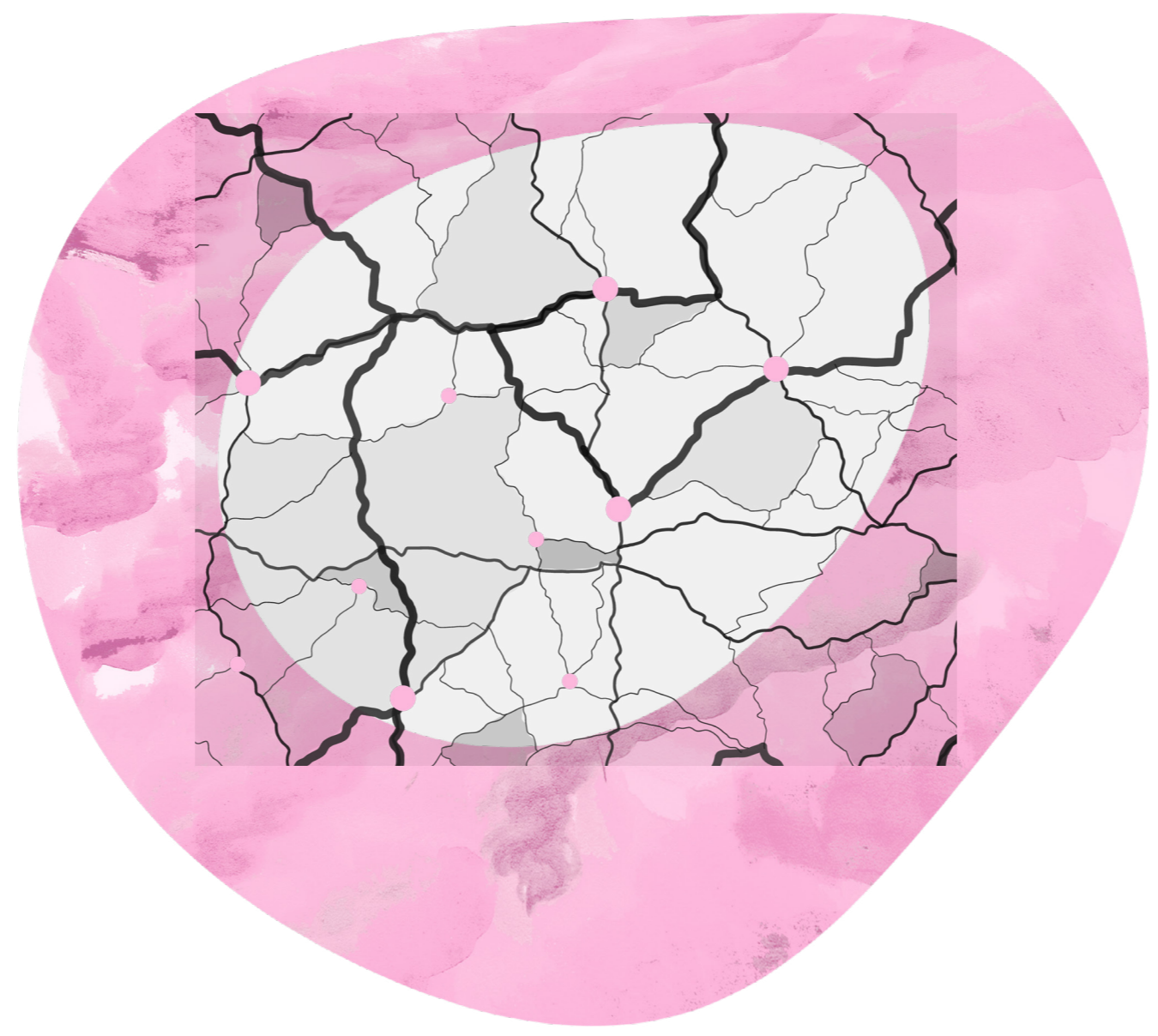
YHTEISÖLÄHTÖINEN MALLI



TOIMINTAMALLIEN SKAALAAUS



**TEOREETTISIA NÄKÖKULMIA:
TERVEYSALAN STARTUPIEN
KANSAINVÄLISTYMINEN JA LIVING LABIT**



*Päivi Haho
Virpi Kaartti*

Artikkelissa esitetään kirjallisuudesta koottuja näkökulmia siitä, miten terveys- ja hyvinvointialan startup-yritykset voisivat hyödyntää kansainvälistä living lab -verkostoa kansainvälistymiseensä.

Lean startup ja lean innovaatio -termit on lainattu lean-tuotannosta tarkoittaen kaiken turhan, arvoa tuottamattoman eliminointia (Rasmussen & Tanev, 2015). Myöhemmin lean-termiä on myös käytetty samankaltaisissa yhteyksissä, esimerkiksi ohjelmistokehityksestä, lean-kehittämisestä ja lean-yrityksestä (esim. Ojasalo & Ojasalo, 2018).

Liiketoiminnan kehittämisen lisäksi lean startup menetelmää voidaan käyttää startup-yritysten kansainvälistymiseen (Rasmussen & Tanev, 2015). Living labit paikallisena, ketteränä ja verkottuneena kohdemarkkinan toimijana voivat tukea kansainvälistyviä startupeja validoimaan liiketoimintamalliaan, oppimaan asiakkaiden kokemuksista ja kulttuurisista näkökohdista sekä tunnistamaan oikeat markkinoiden kumppanit ja kanavat.



PALVELUINNOVAATIOT KANSAINVÄLISILLÄ MARKKINOILLA

Artikkelissaan Ojasalo ja Ojasalo (2018) määrittelevät, kuinka palveluinnovaatioiden lean lähestymistapa ja prosessi voivat ratkaista asiakkaan arvon varhaisen tunnistamisen tarpeet sekä liiketoimintapotentiaalin tunnistamisen, erityisesti kun on kysymyksessä uudet ja sellaiset asiakkaat, jotka hyödyntävät latenteja tarpeita palveluinnovaatioissaan.

Heidän artikkelinsa pohjautuu lean innovaatio -käsitteeseen (Blank, 2007, 2013, Ries, 2011), ja he lainaavat käsitteen täydentämään palveluinnovaatiotutkimusta. Tämän lisäksi artikkeli esittää, miten palvelulogiikka (service dominant logic) toimii käytännössä. Ojasalo ja Ojasalo (2018) väittävät, että nykyiset lean-kehittämismallit keskittyvät asiakkaiden tarpeiden ja arvojen varhaiseen ymmärtämiseen ja siten lean-lähestymistavalla on paljon tarjottavaa palvelulogiikan tutkimiseen. He korostavat, että kannattavan liiketoiminnan tekemiseksi on ymmärrettävä paljon muutakin kuin mistä asiakkaan arvo muodostuu. He korostavat skaalautuvaa ja kannattavaa liiketoimintamallia.

Ojasalonen mallissa käytetään lean-lähestymistapaa palveluinnovaatioihin koko palveluprosessin ajan, ja tapauksiin sopivia kehittämismenetelmiä käytetään ratkaisujen kehittämiseen, testaukseen ja kokeiluihin.



STARTUPIEN KANSAINVÄLISTYMINEN

Digitaaliset ja teknologiset ratkaisut lisääntyvät maailmanlaajuisilla terveys- ja hyvinvointimarkkinoilla. Startupit tarvitsevat kustannustehokkaita menetelmiä löytääkseen, luodakseen ja testatakseen kansainvälisten markkinoiden tarpeita ja mahdollisuuksia.

Lean startup -lähestymistapa (Blank, 2007, 2013, Ries, 2011, Maurya, 2012) on tunnistettu jäsennellyksi ja tehokkaaksi prosessiksi, mikä voi auttaa startupeja saavuttamaan strategiset ja liiketoiminnan tavoitteet kansainvälistymisessä (Neubert, 2017). Monet startupit pyrkivät kansainvälistymään varhaisessa vaiheessa ja nopeasti tullakseen kannattaviksi, ja siksi ne etsivät markkinoita, mihin on helppo ja nopea tulla. Johansonin ja Vahlneen (2009) mukaan Uppsalan mallia voidaan soveltaa yrityksiin, jotka alkavat kansainvälistyä nopeasti perustamisensa jälkeen, jos ne etsivät alhaisen riskin edullista markkinoille pääsyä, kuten vientiä. Monissa tapauksissa tämä ei riitä tai se ei ole edes vaihtoehto, ja bisnesmalli on luotava kyseiseen kulttuuriin ja paikallisiin markkinaolosuhteisiin sopivaksi. Toisaalta kansainvälistyminen varhaisessa vaiheessa ja nopeasti on erittäin haastava startupeille ja yrittäjille, koska se edellyttää erityisiä valmiuksia, verkostoja, erityisvalmisteluja, kokemusta, halukkuutta ja valmiutta päästä kansainvälisille markkinoille (Neubert, 2016, 2017).

Rasmussen ja Tanev (2015) yhdistivät kaksi tutkimuslinjaa: lean-startupit ja born-global -yritykset, ja esittivät uuden konseptin: lean global startup, joka on tyypillisesti korkeanteknologian startup-yritys, joka pyrkii luomaan uuden innovatiivisen tuotteen spesifille markkinasegmentille. Lean global startupeissa kansainvälistymisstrategia on jo osa alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa (Neubert 2017).

Lean startup -metodologiaa voidaan myös käyttää kansainvälistymisessä käyttämällä inkrementaalisia ja iteratiivisia tuotekehityssyklejä minimivaatimustuotteiden (MVP) kehittämiseksi ja testata niitä markkinoilla nopean palautteen saamiseksi (Tanev, 2017, Coviello

& Tanev, 2017, Neubert 2017, Blank 2013).

Neubertin (2017) ja Johanson ja Vahlne (2009) mukaan oppimisen nopeus pienissä, iteratiivisissa sykleissä määrittelee aikaisenvaiheen kansainvälistymisen nopeuden.

Kirjallisuudessa sosiaaliset verkostot ja verkottumiskyky sekä kyky oppia on tunnistettu nopean kansainvälistymisen tärkeimmiksi tekijöiksi (Coviello, 2015, Neubert, 2017). Ciravegnan, Lopezin ja Kundun (2014) mukaan yrittäjän sosiaaliset verkostot kansainvälistymisen nopeuden ohjaajana ovat olennaisen tärkeitä. Lean startup -yrityksille verkostoituminen kansainvälistymisympäristössä on erityisesti kyky luoda markkinamahdollisuuksia hankkimalla uusia asiakkaita ja jakelukumppaneita paikallisista verkostoista.



LIVING LABIT JA NIIDEN KANSAINVÄLINEN VERKOSTO

Living labit tarjoavat kansainvälisen verkoston palvelutuotteiden liiketoimintamallien ja itse palvelutuotteiden kehittämiseen ja testaamiseen. Living labit ovat perustehtävänsä mukaan innovaatioiden välittäjiä. Niitä voidaan luonnehtia monella tapaa ja ne palvelevat useita tarkoituksia.

Living Lab -metodologian käsikirjassa Anna Ståhlbröst (2017) määrittelee: “Living Lab on avointen innovaatioprosessien orkestraattori, joka keskittyy innovaatioiden yhteiskehittämiseen reaali maailmassa ottamalla mukaan useat sidosryhmät tavoitteenaan tuottaa kestävää arvoa kaikille sidosryhmille keskittyen erityisesti loppukäyttäjiiin“. Westerlundin ja Lemisen (2011) mukaan “living labit eli elävät laboratoriot ovat fyysisiä tai virtuaalisia ilmentymiä, vuorovaikutustiloja, joissa yritysten, julkisten laitosten, yliopistojen, instituutioiden, käyttäjien ja muiden kumppaneiden sidosryhmät noudattavat yhteistyössä avoimen käyttäjäinnovaation periaatteita palveluiden, tuotteiden ja järjestelmien kehittämiseen, prototyyppien suunnitteluun, validointiin ja testaamiseen käyttäen nykyisiä tai uusia tekniikoita, palveluja, tuotteita ja systeemejä reaali maailman kontekstissa”.

Riippumatta monista erilaisista määritelmistä ja toteutuksista, living labit jakavat yhteisiä piirteitä, jotka ovat ratkaisevan tärkeitä lähestymistavalle: 1) monimetodiset lähestymistavat, 2) käyttäjien sitoutuminen, 3) monien sidosryhmien osallistuminen, 4) reaali maailma ja 5)



yhteistoiminta (Malmberg & Vaittinen, 2017). Lisäksi living labit pyrkivät kaikkien sidosryhmien yhteisesti hyväksymiin tuloksiin.

Schuurman (2017) kuvailee, että living lab-projekteissa voidaan erottaa kolme keskeistä osaluuetta innovaatioiden kehittämisen vaiheiden mukaan: 1) ideointi: tutustuminen nykyiseen tilanteeseen ja mahdollisen tulevan tilanteen suunnittelu, 2) kokeilu: yhden tai useamman skenaarion testaus reaalitilanteessa ja 3) arviointi: kokeilun vaikutuksen arviointi verrattuna nykyiseen tilanteeseen skenaarion iteroimiseksi.

Living Lab -metodologian käsikirjassa (2017) living labien roolia kuvataan avoimen eurooppalaisen innovaatioekosysteemin rakentamisen ja vahvistamisen välittäjinä, jotka mahdollistavat pk-yritysten kansainvälistymisen tukemalla tuotteiden ja palvelujen validointia muilla markkinoilla living labien yhteistyön ja konsultoinnin avulla. Tämä living labien rooli on kuitenkin uusi ja vasta syntymässä, ja living labien on kehitettävä kansainvälistä yhteistyötä ja kaupallista tarjoamaansa pk-yritysten ja startupien palvelemiseen.

Eryteisesti startupit ja pk-yritykset ovat käyttäneet living labeja, koska ne tarjoavat jäsennellyn lähestymistavan avoimeen innovointiin (Schuurman, 2015) käyttäjäinnovaatioparadigmassa (von Hippel, 2009). Schuurman ym. (2016) ovat tarkastelleet living labien lähestymistavan arvoa pk-yrityksille vertailevan tapaustutkimuksen avulla 27 pk-yrityshankkeessa, ja he väittävät tulosten perusteella, että reaali maailman monimenetelmäinen interventio lisää mahdollisuuksia tuottaa toimivia käyttäjäosuuksia kehitettävään innovaatioon.

Tässä artikkelissa termi kansainvälinen living lab tarkoittaa living labia, joka palvelee yrityksiä tai muita instituutioita kansainvälisesti, toisin sanoen ainakin kahdessa maassa. Kirjallisuudessa on käytetty samankaltaisissa yhteyksissä termejä rajat ylittävä tai alueidenvälinen living lab.

Kansainvälistä living labien verkostoa tarvitaan startup- ja pk-yritysten kansainvälistymiseen ja niiden palvelutuotteiden ja liiketoimintamallien lokalisointiin. Kansainvälisten testauskumppaneiden odotetaan toimivan kaupallisina perustein asiantuntijoina ja tuntevan nykyaikaiset ja tehokkaat startupien kehittämisen menetelmät.

Artikkeli pohjautuu aikaisemmin julkaistuun konferenssipaperiin:

Haho, P. & Kaartti, V. (2018) Transnational piloting for smooth internationalization of health-tech start-ups.

Research and Innovation Conference Proceedings 2018. ENoLL - European Network of Living Labs. ISBN (e-book): 9789082102789

Artikkelissa “Kansainvälinen living lab -yhteistyö terveys- ja hyvinvointialalla” kuvataan, miten kansainvälistä living lab yhteistyötä tehdään. Lisäksi artikkelissa “Mukana living lab -yhteistyössä” kerrotaan kaksi käytännön esimerkkiä siitä, miten startup-yritys on testannut palvelutuotettaan living labien tuella kansainvälisillä markkinoilla.

LÄHTEET

Blanck, S. 2007. *The Four Steps to the Epiphany – Successful strategies for Products That Win.* Raleigh, NC: Lulu Enterprises.

Blank, S. 2013. *Why the Lean Start-Up Changes Everything.* Harvard Business Review, 91(5), 63–72.

Ciravegna, L., Lopez, L. & Kundu, S. 2014. *Country of Origin and Network Effects on Internationalization: A Comparative Study of SMEs from an Emerging and Developed Economy.* Journal of Business Research, 67(5): 916–923.

Coviello, N. 2015. *Re-Thinking Research on Born Globals.* Journal of International Business Studies, 46(1): 17–26.

Coviello, N. & Tanev, S. 2017. *Initiating a New Research Phase in the Field of International Entrepreneurship: An Interview with Professor Nicole Coviello.* Technology Innovation Management Review, 7(5), 52–56.

Johanson, J. & Vahlne, J. 2009. *The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership.* Journal of International Business Studies, 40(9), 1411–1431.

Malmberg, K. & Vaittinen, I. 2017. (Eds.) *Living Lab Methodology Handbook.*

Maurya, A. 2012. *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works.* Sebastopol, CA: O’Reilly Media.

Neubert, M. 2016. *Significance of the speed of internationalisation for born global firms – a multiple case study approach.* International Journal of Teaching and Case Studies, 7(1), 66–81.

Neubert, M. 2017. *Lean Internationalization: How to Globalize Early and Fast in a Small Economy.* Technology Innovation Management Review, 7(5), 16–22.

Ojasalo, J. & Ojasalo, K. 2018. *Lean Service Innovation.* Service Science, 10(1), 25–39.

Rasmussen, E. & Tanev, S. 2015. *The Emergence of the Lean Global Startup as a New Type of Firm.* Technology Innovation Management Review, 5(11), 12–19.

Ries, E. 2011. *The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business.* New York: Crown Business.

Schuurman, D. 2015. *Bridging the Gap between Open and User Innovation? Exploring the Value of Living Labs as a means to Structure User Contribution and Manage Distributed Innovation.* Doctoral dissertation, Ghent University, Belgium.

Schuurman, D. 2017. *Living Lab methodologies in Malmberg, K. & Vaittinen, I. (Eds.) Living Lab Methodology Handbook.*

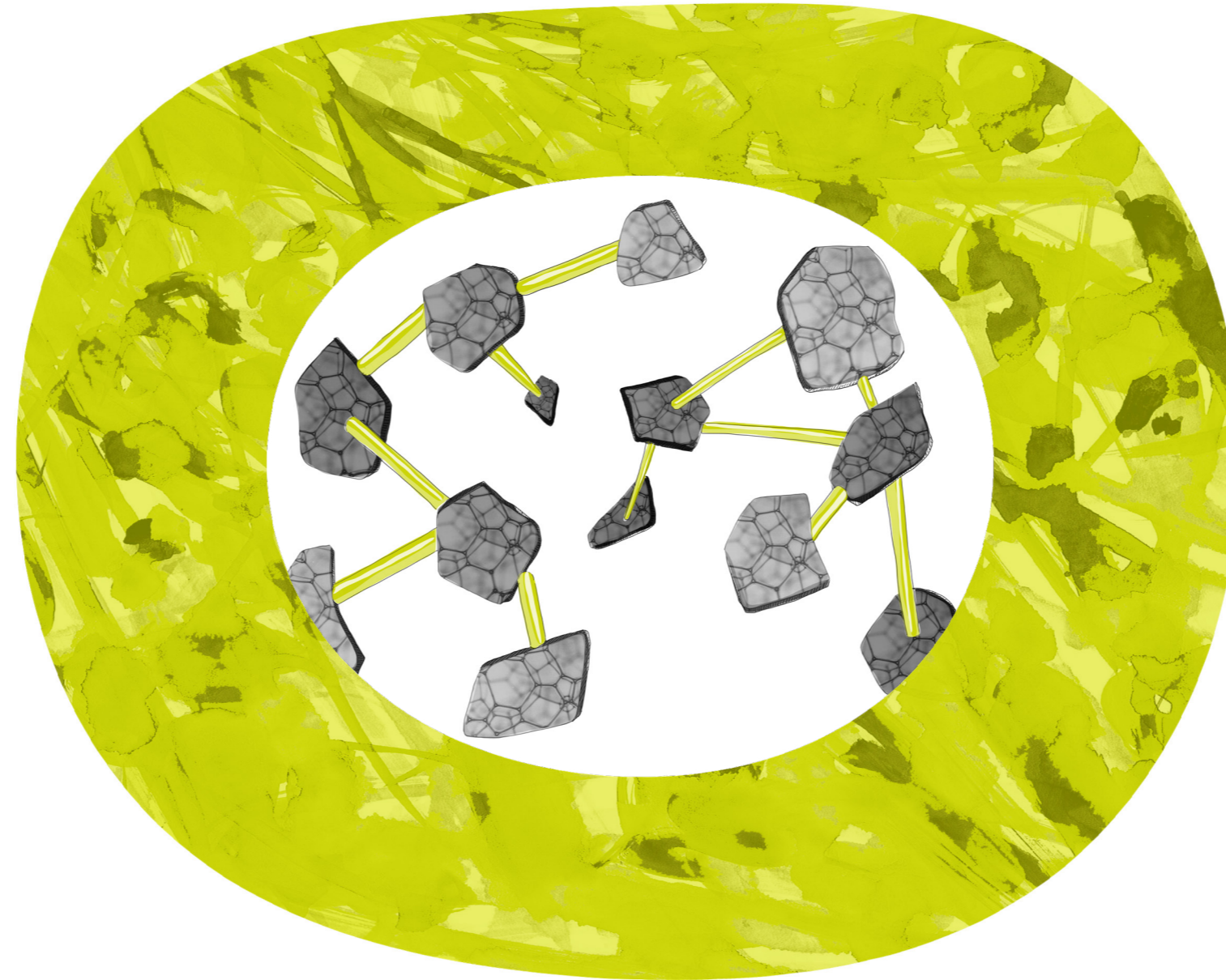
Schuurman, D., De Marez, L. & Ballon, P. 2016. *The Impact of Living Lab Methodology on Open Innovation Contributions and Outcomes.* Technology Innovation Management Review, 6(1), 7–16.

Tanev, S. 2017. *Is There a Lean Future for Global Startups?* Technology Innovation Management Review, 7(5), 6–15.

von Hippel, E. 2009. *Democratizing Innovation: The Evolving Phenomenon of User Innovation.* International Journal of Innovation Science, 1(1), 29–40.

Westerlund, M. & Leminen, S. 2011. *Managing the Challenges of Becoming an Open Innovation Company: Experiences from Living Labs.* Technology Innovation Management Review, 1(1), 19–25.

KANSAINVÄLINEN LIVING LAB- YHTEISTYÖ



*Virpi Kaartti
Päivi Haho*



Kansainvälinen living lab -yhteistyö tapahtuu verkostoissa, joissa toimijoita on useita ja ne tulevat monilta sektoreilta. European Network of Living Labs tuo useita toimijoita yhteen ja tukee kansainvälisen yhteistyön syntymistä ja edistää toimenpiteillään pienten ja keskisuurten yritysten pääsyä kansainvälisille markkinoille. Pilotit pyörimään -hankkeessa living lab:eillä tunnistettiin rooleja kuten kansainvälisiä palveluja välittävä living lab ja testauksesta vastaava living lab kohdemarkkinoilla. Muita toimijoita yhteistyössä ovat testaus-/pilotointipalvelua tarvitseva yritys, tuotteen/palvelun loppukäyttäjät ja muut sidosryhmät ja mahdollisesti testausta rahoittava organisaatio. Living labit toimivat usein jonkun julkisen sektorin toimijan kyljessä: osana kaupungin tai kunnan toimintoja, osana yliopistoa tai korkeakoulua tai se voi olla kolmannen sektorin toimija. Joissakin tapauksissa living labina toimii puhtaasti kaupallinen yritys. Erityisesti julkisilla tai kolmannen sektorin toimijoilla on usein vahvat alueelliset, kansalliset ja mahdollisesti kansainvälisetkin verkostot, joita voidaan hyödyntää yhteistyössä.

Yhteistyö etenee tyypillisesti seuraavien vaiheiden kautta: palvelua tarvitsevan yrityksen tunnistaminen, yrityksen toimeksiannon kirkastaminen, alustavan testaussuunnitelman tekeminen, tarjouspyynnön laatiminen, toimeksiantoon sopivien living labien tunnistaminen, tarjouspyynnön lähettäminen, tarjousten analysointi, neuvottelut, living labin valinta, sopimuksen tekeminen, testaussuunnitelman päivittäminen yhdessä toteuttajan kanssa, living labin perehdyttäminen tuotteen/palvelun käyttöön, testauksen toteutus, testauksen seuranta ja laadun tarkkailu, tulosten esittely ja raportointi sekä jatkotoimenpiteiden suunnittelu.

Vakiintunut kansainvälinen yhteistyömalli hyödyntäisi useita toimijoita. Pienet ja keskisuuret yritykset tavoittaisivat kansainvälisen living lab -verkoston palvelua tarjoavat organisaatiot, osaisivat etsiä tukea paikalliselta living labilta ja ne voisivat hyödyntää helppoa ja ketterää tapaa toteuttaa pilotointi kansainvälisillä kohdemarkkinoilla. Samalla living labit saisivat uusia asiakkaita ja yhteistyömahdollisuuksia toisten living labien kanssa, mikä toisi mahdollisuuden toisilta oppimiseen ja verkostojen laajentamiseen.

Kansainvälisessä living labien yhteistyömallissa nousee esiin ekosysteemien merkitys, erilaiset roolit, toimintaprosessit ja menetelmät. Living lab voi kuulua ekosysteemiin, joka rakentuu

alueellisista, kansallisista ja kansainvälisistä toimijoista ja sillä voi olla toimialakohtainen fokus. Pitkät yhteistyösuhteet takaavat toiminnalle alustan, jossa testausta ja validointia voidaan tehdä ketterästi. Toimialakohtaiset, alueelliset ja kansainväliset ekosysteemit tuovat käyttöön asiantuntijuutta tietyltä osaamisalueelta tai toimialalta mutta myös osaamista analysoida kulttuurisia vaikutuksia. Ne auttavat myös poistamaan mahdollisen kielimuurin toimijoiden väliltä. Jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä lakien ja säännösten tunteminen on olennainen osa living labien osaamisportfoliossa. Living labien rooliin kuuluu pilotointia tekevän yrityksen tukeminen, testausprosessin fasilitointi ja varsinainen testaus. Lisäksi niiltä vaaditaan usein liiketoiminnan kehittäjän roolin ottamista. Testausprosessi voidaan pilkkoa ennen testausta tapahtuviin toimintoihin, testaukseen ja testauksen jälkeen tapahtuviin toimintoihin. Sovellettavat menetelmät mukailevat usein palvelumuotoilua ja lean startup -metodologiaa. Living labien kiinnostus ja halu alueelliseen kehittämiseen on vahva. Edelliseen verrattuna liiketoimintalähtöisyys ei nouse niin voimakkaasti esiin. Kestävien liiketoimintamallien luomisessa ja palveluiden kaupallistamisessa on vielä kehitettävää.

Artikkeli pohjautuu aikaisemmin julkaistuun konferenssipaperiin:

Haho, P. & Kaartti, V. (2018) Transnational piloting for smooth internationalization of health-tech start-ups. Research and Innovation Conference Proceedings 2018. ENoLL - European Network of Living Labs. ISBN (e-book): 9789082102789

MUKANA LIVING LAB- YHTEISTYÖSSÄ



Virpi Kaartti
Harri Haapaniemi

Living labit eli elävät laboratoriot ovat käyttäjälähtöisiä avoimen innovaation ekosysteemejä, jotka yhdistävät tutkimuksen ja innovaatiotoiminnan tosielämän ympäristöissä. Living labit perustuvat avoimen innovaation periaatteeseen ja jaettuun kumppanuuteen, jossa yhdistellään eri osapuolten ideoita, tietoa ja voimavaroja. Toimijoilla on tyypillisesti toisiaan täydentäviä rooleja ja kiinnostuksen kohteita. Yritykset kehittävät uusia kilpailukykyisiä palveluja ja tuotteita, kun taas julkisen sektorin toimijat mahdollistavat monenlaisia resursseja ja tukevat kehittämistoimintaa edistääkseen päämääriään ja poliittisia tavoitteitaan. Tutkimusorganisaatiot, tässä tapauksessa ammattikorkeakoulut, ovat vastuussa yhteisestä tiedon tuotannosta ja tarjoavat menetelmiä ja innovaatio-osaamistaan muiden käyttöön. Käyttäjät edustavat kansalaisia ja kuluttajia, jotka haluavat kehittää ja kokeilla uusia tuotteita ja palveluja arkielämässään.

Living Labin keskeinen näkökulma onkin tuotteiden ja palveluiden yhteiskehittäminen ja kokeellinen testaus reaaliaikaisessa ympäristössä, joka tarjoaa mahdollisuuden tuotteiden validointiin, käytännön palautteeseen ja asiakkaiden kuulemiseen tuote- ja palvelukehityksessä.

Kansainvälisessä living lab -yhteistyössä on tarkoitus edistää yritysten tuotteiden ja palveluiden pilotointia kansainvälisessä ympäristössä useamman living labin yhteistyönä. Tällöin kotimainen living lab ja yritys yhdessä suunnittelevat esimerkiksi tuotteen pilotointia ja kansainvälinen kokeiluympäristö haetaan Living lab -verkostosta. Näin living lab tukee yrityksiä pilotoinnin ohella muun muassa markkinoimaan nopeasti ja laajentamaan innovaatioitaan ja tuotteitaan maailmanmarkkinoille.



YRITYSTEN KOKEMUKSIA

Kuluneen vuoden aikana kaksi uusimaalaista yritystä pääsi testaamaan palveluaan kansainvälisessä living lab -yhteistyössä. Laurea-ammattikorkeakoulu auttoi sopivan kumppanin löytämisessä kohdemarkkinoilta ja huolehti testausprosessin sujumisesta tavoitteiden mukaisesti. Living lab ulkomailla vastasi testauksen toteutuksesta ja siihen tarvittavien loppukäyttäjien ja muiden sidosryhmien rekrytoinnista ja ohjeistamisesta.

CASE 1 : SMARTIFIER

Smartifier etsi kumppaneita ulkomailta, joiden kanssa he voivat yhdessä kehittää kuntoutukseen ja hyvinvointiin liittyviä teknologioita, palveluita ja tuotteita eteenpäin sekä kerätä palautetta paikallisilta käyttäjiltä. Tämän testauksen avulla he halusivat kehittää edelleen palvelua.

Yksi heidän tuotteistaan on Standout Balance -älykäs tasapainolauta, joka on tarkoitettu aktiivurheilijoille, nilkkavammojen kuntoutukseen ja ehkäisyyn sekä työikäisten ja seniorien työ- ja toimintakyvyn ylläpitoon. Älykkäällä tasapainolaudalla voidaan testata tasapainoa sekä suorittaa harjoitteita ja kuntoutusohjelmia kotona tai ammattilaisen ohjauksessa. Tasapainolaudan käyttöä tuetaan sovelluksella, joka sisältää ammattilaisten kehittämiä harjoitteita ja testejä, antaa palautetta suorituksista sekä auttaa seuraamaan kehitystä.

Tasapainolautaa testattiin Pohjois-Espanjassa ja Etelä-Ranskassa. Testauksen toteutuksesta vastasi GAIA - Ocean Living Labs. Eri käyttäjäryhmien edustajat käyttivät tasapainolautaa itsenäisesti tai ohjatussa tilanteessa useamman kerran ja heidän käyttökokemuksistaan kerättiin tietoa. Palautetta saatiin myös useammalta asiantuntijalta sekä sidosryhmien edustajilta.

“TESTAUS OLI POSITIIVINEN, SAIMME TESTATTUA TUOTETTAMME MONIPUOLISESTI ERI KÄYTTÄJÄRYHMILLÄ. KÄYTTÄJÄTESTIEN JA PALAUTTEEN LISÄKSI SAIMME ARVOKKAITA YHTEYKSIÄ PAIKALLISIIN YRITYKSIIN SEKÄ MYÖS UUSIA IDEOITA TUOTTEEN MARKKINOINTIIN JA KOHDENTAMISEEN. BASKIMAA OLI ERITYISEN HYVÄ, KOSKA SAATOIMME TESTATA TUOTETTA SEKÄ ESPANJASSA ETTÄ RANSKASSA. UUTENA MAHDOLLISUUTENA PÄÄSIMME MYÖS TUTUSTUMAAN SURFFI- JA SKEITTIMARKKINAAN PAIKALLISTEN ASIANTUNTIJOIDEN JA YRITYSTEN KANSSA.”

- Smartifierin toimitusjohtaja Petteri Saarinen

CASE 2 : ALVINONE

Tällä hetkellä 75% terveydenhuollon kustannuksista syntyy terveysongelmista, jotka olisivat ennaltaehkäistävissä. AlvinOne on maailman ensimmäinen sovellus, joka kykenee ennustamaan tulevia sairastumisia. Se analysoi kymmentä eri terveyden osa-aluetta, motivoi käyttäjiä edistämään omaa terveyttä ja luo hyvinvoinnin ekosysteemin, jossa painotus on terveyden - ei sairauden hoitamisessa. Analytiikka yhdistää käyttäjän (anonymisti) tulosten perusteella oikeisiin työnantajan tarjoamiin palveluihin. AlvinOne on tulevaisuuden innovatiivinen tapa lähestyä ja edistää terveyttä.

Yritys suuntaa parhaillaan kansainvälisille markkinoille ja halusi pilotoida AlvinOne- tuotetta Saksassa toimivan yrityksen henkilöstölle. He halusivat oppia, vaatiiko kansainvälistyminen merkittäviä muutoksia tuotteeseen ja miten se toimii Suomen ulkopuolella. Tavoitteena oli myös saada muutaman sadan käyttäjän testiaineisto, jotta he voivat tarvittaessa hienosäätää sovelluksen käyttämää algoritmia kyseiselle maalle.

AlvinOne sovellusta testattiin Etelä-Saksassa. Saksassa testauksesta vastasi yritys nimeltä Digital Concepts with Greater Value. Testauskokonaisuus muodostui sovelluksen kääntämisestä kohdemaan kielelle, testauksen valmistelusta, käytettävyydestä, haastatteluista ja tulosten raportoinnista. Koska sovellusta piti päästä testaamaan B2B-yrityksessä; aikaa kului odotettua enemmän sopivan yrityksen rekrytointiin. Lopulta testaus toteutettiin yhden yrityksen henkilöstöhallinnon yksikössä. Käytettävyydestä tehtiin lisäksi yksittäisten käyttäjien kanssa, jotka työskentelivät suuryrityksissä.

”KOKEMUKSEMME HANKKEESTA OLI POSITIIVINEN. PAIKALLINEN LIVING LAB -KUMPPANI FREIBURGISSA OSASI HYVIN LÖYTÄÄ PULLONKAULOJA, JOITA EMME OLISI ITSE VOINEET HUOMIOIDA ETUKÄTEEN UDELLA MARKKINALLA. VAIKKA SUUNNITELMAT VÄLILLÄ MUUTTUIVAT, YHTEISTYÖ OLI SUJUVAA JA RATKAISUKESKEISTÄ. SAIMME ARVOKASTA TIETOA TUOTTEEN KÄYTTÖKOKEMUKSESTA JA OHDERYHMÄSTÄ SAKSASSA. NYT MEILLÄ ON MAHDOLLISUUS RATKOA NÄITÄ HAASTEITA ENNEN VARSINAISTA MARKKINALLE MENOA.”

-AlvinOne:n markkinointijohtaja Johanna Varje





TULOKSET

Kun palvelu viedään uuteen käyttöympäristöön, saadaan kokemuksia ja usein yllättäviäkin tuloksia, joita ei ole osattu odottaa. Testauksen kautta saattaa avautua aivan uusia mahdollisuuksia tuotekehitykseen tai uusia markkinoita eri toimijoiden verkostojen kautta.

Tällaisessa toiminnassa tarvitaan aina kaikkien panosta, mutta siinä voi ottaa isomman tai pienemmän roolin, jos yrityksellä on paikallinen living lab tukemassa testausta. Kun yrityksen tavoite on selkeä, mitä testaukselta halutaan, voidaan siitä eteenpäin lähteä tekemään testaussuunnitelmaa sujuvasti yhdessä. Ulkomaisen kumppanin etsimisessä voidaan hyvin auttaa, samoin heidän ohjeistamisessaan. Tuotteeseen tai palveluun liittyvien toiminnallisuuksien perehdyttämiseen tarvitaan yrityksen asiantuntemusta, ja siihen kannattaa varata jonkin verran aikaa.

Jos toimeksianto on hyvin spesifi; voi kansainvälisen testauskumppanin löytäminen kestää pidempään tai liian tiukan aikataulun ollessa kyseessä se voi osoittautua mahdottomaksi alkuperäisen tavoitteen mukaisesti, mutta tällaisessakin tapauksessa voidaan markkinasta saada arvokasta kokemusta muokkaamalla toimintaa tilanteen mukaan.

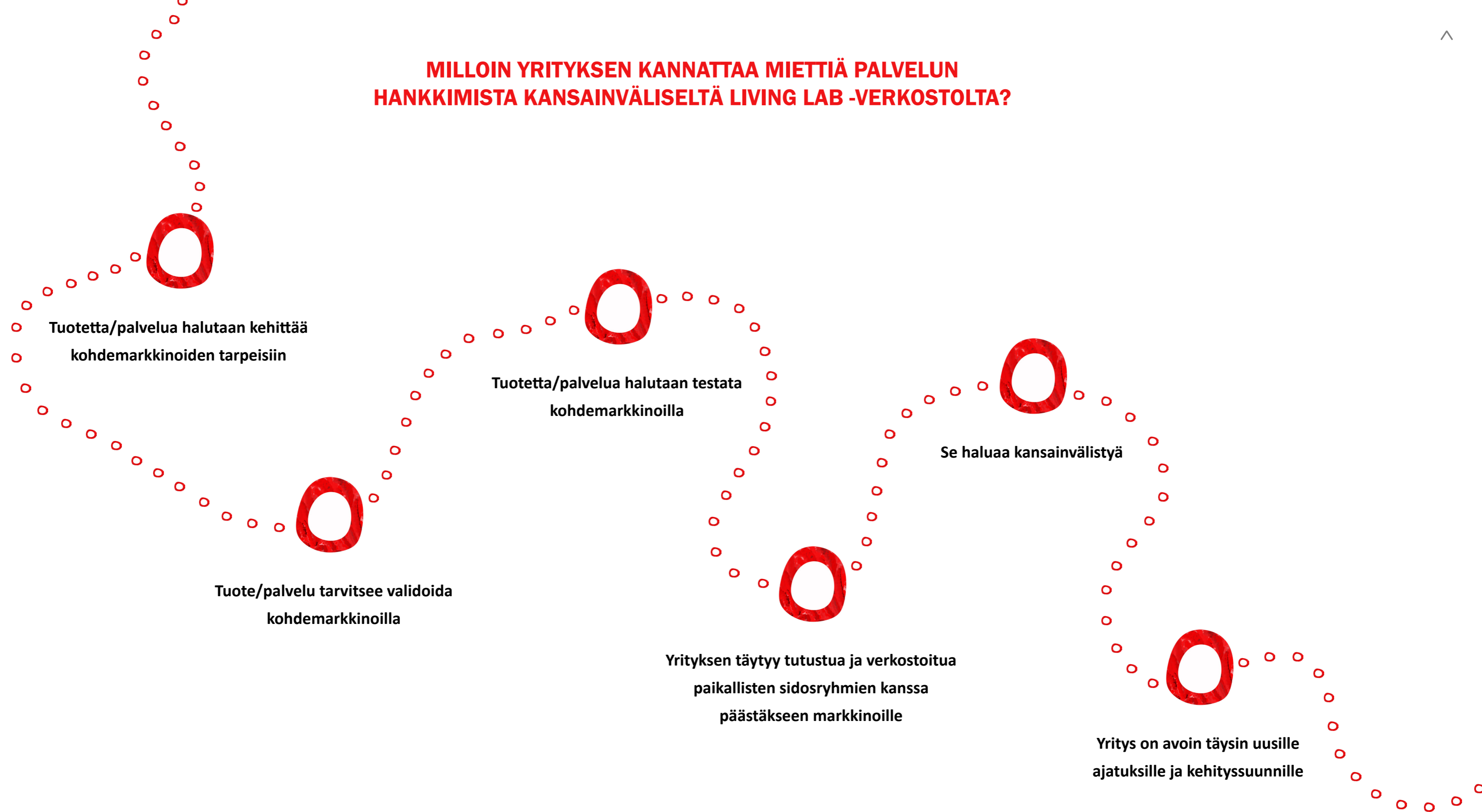
Living labit toimivat aidossa käyttöympäristössä ja avoimen innovaation periaatteiden mukaisesti ja tästä näkökulmasta kannattaa huomioida se, että tiedot palvelusta tai tuotteesta ovat silloin muidenkin saatavilla. Tietysti voidaan sopia, että varsinaiset testauksen tulokset raportoidaan vain toimeksiantajalle.



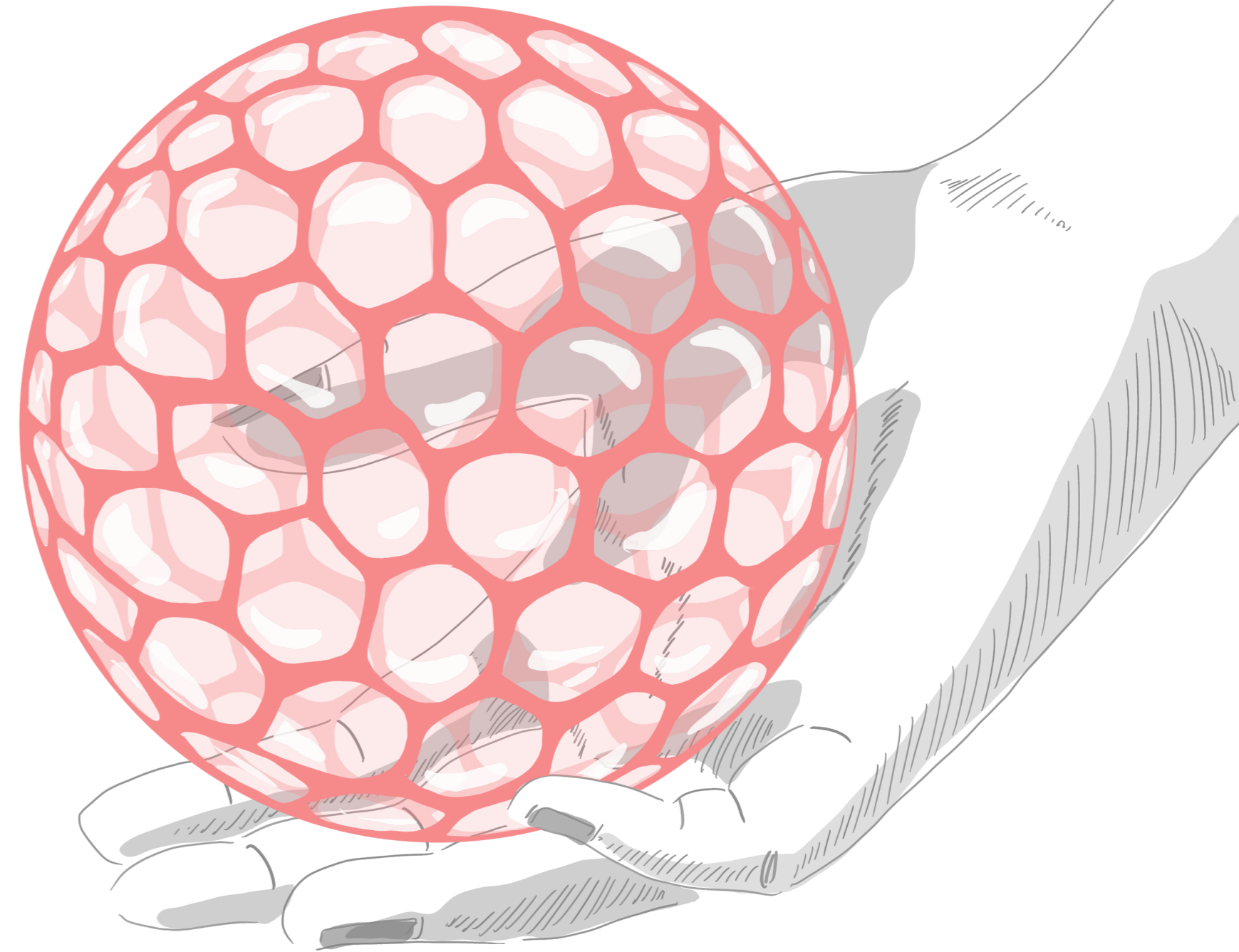
LOPUKSI

Kun tehdään yrityksen tuotteiden ja palveluiden pilotointia kansainvälisessä ympäristössä useamman living labin yhteistyönä, tuodaan yrityksille uudenlainen mahdollisuus edetä kansainvälistymisessä. Tämä edellyttää kuitenkin sitä, että living labit ja niiden palvelut tunnetaan ja että ne ovat helposti saavutettavissa.

MILLOIN YRITYKSEN KANNATTAA MIETTÄÄ PALVELUN HANKKIMISTA KANSAINVÄLISELTÄ LIVING LAB -VERKOSTOLTA?



Petteri Saarinen Smartifierilta suosittelee tällaista piltointia yrityksille, jotka ovat kansainvälistymisen alkuvaiheessa ja haluavat testata uuden tuotteen sopivuutta eri toimintaympäristössä ja -käyttäjillä. Living lab -testauksessa on myös mahdollista saada arvokkaita uusia ideoita ja näkökulmia tuotteen markkinointiin ja käyttöön, koska verkostossa on erityyppisiä yrityksiä ja toimijoita edustettuina.





PILOTIT PYÖRIMÄÄN