



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*



Päivi Mantere (toim.)

**TEKEMISEN MEININKI -**

**NÄKÖKULMIA RESTONOMIKOULUTUKSEN  
TYÖELÄMÄYHTEISTYÖHÖN**

Laurea Julkaisut | Laurea Publications | 102

Päivi Mantere (toim.)

TEKEMISEN MEININKI-

NÄKÖKULMIA  
RESTONOMIKOULUTUKSEN  
TYÖELÄMÄYHTEISTYÖHÖN

Copyright © tekijä ja Laurea-ammattikorkeakoulu 2018

Etukannen kuva: Shutterstock  
Takakannen kuvat: Alex Kanerva  
Sivujen 6, 48, 60 ja 90 kuvat: Alex Kanerva

ISSN-L 2242-5241  
ISSN 2242-5241 (painettu)  
ISSN 2242-5225 (verkko)

ISBN: 978-951-799-503-0 (painettu)  
ISBN: 978-951-799-504-7 (verkko)

PunaMusta Oy, Helsinki 2019

## SISÄLLYSLUETTELO

ESIPUHE / KOSKI.....	7	Restonomikoulutus ja elinkeino yhteistoiminnassa / <i>Kupiainen &amp; Kainulainen</i> .....	62
RESTONOMIKOULUTUS VAIKUTTAA TYÖELÄMÄN KUMPPANINA / MANTERE.....	8	Ruokaelämysten tuottaminen osana SeAMK Ruoka -yksikön restonomikoulutusta / <i>Nieminen</i> .....	65
I UUDENLAISIA TOIMINTAMALLEJA.....	20	Yrityscaseista käytännön kokemuksia matkailu- ja ravitsemisalan sähköisen markkinoinnin oppimiseen / <i>Korhonen</i> .....	70
Kokemuksia matkailu- ja ravitsemusalan väyläopinnoista / <i>Lahti</i> .....	22	Projektisyksy haastaa opiskelijoita ketterään palvelukehittämiseen / <i>Kylänen</i> .....	75
Restonomit opinnollistamisen poluilla / <i>Lindell &amp; Kylmä</i> .....	28	III KOHTI KUMPPANUUSMALLEJA.....	82
Hackathonilla nopeita aihioita ja uusia digitaalisia ratkaisuja / <i>Kasper &amp; Kylänen</i> .....	33	Restossa kohtasivat opiskelijat ja Resto-kumppanimme / <i>Kiviharju</i> .....	84
II YRITYSYHTEISTYÖ OPINTOJAKSOJEN JA PROJEKTIN MUODOSSA.....	40	Satakunta Kiinan koulutusmatkailumarkkinoille – verkostojen voimin / <i>Berg &amp; Uusiniitty-Kivimäki</i> .....	92
Vaikuttava työelämäläheinen oppimisprojekti / <i>Kaihua &amp; Sipponen</i> .....	42	<i>Case: Rekrytreffit: Opiskelijat ja yritykset kohtasivat pikatreffien merkeissä Saimaan ammattikorkeakoulussa /Lehtola</i> .....	98
Elämysaktiviteetit projektitoiminnassa / <i>Korhonen</i> .....	46	Kumppanuusyhteistyömallilla kohti kokonaisvaltaista yritysyhteistyötä / <i>Törn-Laapio</i> .....	100
<i>Case: Savonian restonomit elinkeinon kanssa yhteistyössä / Vehviläinen</i> .....	50		
Haaga-Helian Porvoon kampus avaa ovet työelämään / <i>Birkle, Holmberg, Kurhinen &amp; Ritalahti</i> .....	52		
<i>Case: XAMK:n restonomit työelämäyhteistyön parissa /Rantanen</i> .....	59		
<i>Case: Yritysyhteistyö restonomikoulutuksessa ”Laurea meets Dieta” / Lybäck &amp; Nenonen</i> .....	60		



## ESIPUHE

Jouni Koski, FT  
rehtori, toimitusjohtaja  
MARATA-koulutusalan kehittämisverkoston  
puheenjohtaja  
Ammattikorkeakoulujen Rehtorineuvosto Arene ry



**R**estonomien koulutuksen ja elinkeinon yhteiskehittäminen (ReKey) -hanke on ollut arvokas mahdollistaja Ammattikorkeakoulujen Rehtorineuvosto Arene ry:n MARATA-koulutusalan kehittämisverkostolle kehittää alan koulutusta tehokkaasti yhdessä elinkeinon kanssa. Ammatillisen korkeakoulutuksen vahvaa ydintä on työelämäyhteistyö, jolloin tiivis yhteistyö työnantajien kanssa on tärkeää restonomien koulutusta kehitettäessä.

Ammattikorkeakoululla on lain mukaan koulutus- ja TKI-tehtävänsä (tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminta) rinnalla myös tärkeä aluekehitystehtävä. Tehtävien yhdistämiseksi toisiinsa tarvitaan korkeakoulua yhteiskuntaan ja alueeseen integroivaa ammattikorkeakoulupedagogiikkaa. Toisin kuin ennen pedagogiikka ei ole siten vain korkeakoulun sisäinen asia, vaan yhteinen niin työelämän kuin alueen kanssa. Ja tietysti mikä on parasta, kaiken keskiössä on ammatillista osaamistaan kerryttävä opiskelija, jonka oppiminen tapahtuu yhteistyössä. ReKey-hanke on tarjonnut ammattikorkeakouluille restonomien kouluttajina erinomaisen mahdollisuuden oppia toistensa hyvistä käytännöistä yhdessä elinkeinon kanssa.

On tärkeää, että restonomikoulutusta kehitetään avoimesti ja laajassa yhteistyössä, eikä erillisenä, eristäytyneenä instituutiona. ReKey-hankkeessa ammattikorkeakoulut ja elinkeino ovat voineet niin alueellisessa kuin kansallisessakin yhteistyössä viedä restonomikoulutusta yhdessä eteenpäin. ReKey-hankkeessa on kehitetty yhteistoimintamallia, joka vahvistaa ammattikorkeakoulun roolia kansallisessa innovaatioekosysteemissä. Ammattikorkeakoulun ja elinkeinoelämän yhdessä kehittämällä yhteistoimintamallilla on vahvistettu suomalaisen MARATA-alan palvelukehittämis- ja palveluliiketoimintaosaamista sekä siten luotu edellytyksiä kilpailukyvyyn kehittymiselle kansainvälisessä toimintaympäristössä. Hankkeesta lämmin kiitos kuuluu myös Opetus- ja kulttuuriministeriölle, jonka myöntämä erityisavustus mahdollisti ammattikorkeakouluille tämän arvokkaan työn.

Päivi Mantere

## RESTONOMIKOULUTUS VAIKUTTAA TYÖELÄMÄN KUMPPANINA

Tässä julkaisun johdantoluvussa kuvataan restonomikoulutuksen roolia aluekehitys-vaikuttajana. Tarkastelussa on koulutuksen rooli elinkeinon kehittäjänä ja siltana tulevien ammattilaisten ja työelämän välillä. Johdannossa avataan yhteistyön ja yhteiskehittämisen muotoja ja johdatellaan julkaisun muihin teksteihin ja teemoihin. Kokonaisuudessaan julkaisu tarjoaa artikkeleita, tekstejä ja puheenvuoroja, jotka osoittavat yhteistyön moninaisuutta.

Yhteistyö työelämän ja koulutuksen välillä on restonomikoulutuksen perustaa. Valtakunnallisessa Marataverkostossa järjestettiin talvella 2018 benchmarkkaus, jossa kukin Suomessa restonomeja kouluttava ammattikorkeakoulu esitteli jonkun esimerkin omasta tavastaan tehdä yhteistyötä. Esitykset antoivat kattavan kuvan moninaisista tavoista yhdessä kehittää matkailu- ja ravitsemisalaa. Osallistujat esittelivät siis yhteistyötä ja elinkeinon kehittämistä toisilleen. Näitä mainioita esimerkkejä päätettiin jatkojalostaa julkaisun muodossa kaikkien alan toimijoiden käyttöön. Julkaisulla haluttiin tuoda hyvät esitykset yleisemminkin näkyviksi.

### Restonomikoulutus kehittää matkailu- ja ravitsemisalaa

Suomessa 13 ammattikorkeakoulua tarjoaa matkailu- ja ravitsemisalaa (myöhemmin mara) restonomikoulutusta. Alan koulutusverkosto on hyvä esimerkki toimivasta

yhteistyöverkostosta. Yhteistyötä tukee Ammattikorkeakoulujen rehtorineuvoston Arene ry:n Marata-koulutusalan kehittämisverkosto. Marataverkosto on rakentanut aiemmin yhdessä muun muassa erikoistumisopintoja alalle ”Huomisen matkailu-kohde”-teemalle, joka rakentui ammattikorkeakoulun yhteissuunnitteluun ja huolelliseen elinkeinon tarpeiden selvitykseen.

Vuonna 2016 Marataverkosto selvitti yhdessä matkailu- ja ravitsemisalaa yritysten ja muiden organisaatioiden kanssa alan kehittämistarpeita. Selvityksen perusteella todettiin seuraavia tarpeita eri toimijoiden näkökulmasta:

**Taulukko 1.** Yhteiskehittämisen tarpeita (Alakoski & Mantere 2016)

<b>TARPEET YRITYSTEN NÄKÖKULMASTA</b>	YRITYKSET MATKAILU- JA RAVITSEMISALALLA TARVITSEVAT UUTTA TIETOA JA UUDENLAISIA RATKAISUJA TUOTTAVUUTEEN JA TOIMINTAAN SEKÄ JATKUVASTI MUUTTUVAAN TYÖELÄMÄN TARPEESEEN. SUURIN OSA MARA-YRITYKSISTÄ ON PIENIÄ, TOISAALTA ALA ON POLARISOITUNUT PIENIIN JA SUURIIN YRITYKSIIN. SUURET YRITYKSET TEKEVÄT TUTKIMUSTYÖTÄ JA OVAT USEIN ESIMERKKEINÄ MYÖS OPETUKSESSA, MUTTA PIENET JA MIKROYRITYKSET SEKÄ TOIMINTOJENSA ALKUVAIHEESSA OLEVAT YRITTÄJÄT OVAT TÄYSTYÖLLISTETTYJÄ PERUSTOIMINNOISSA JA JÄÄVÄT USEIN TUTKIMUS- JA KEHITTÄMISTYÖN SEKÄ KOULUTUSYHTEISTYÖN ULKOPUOLELLE. KARTOITUKSISSA ON SELVINNYT, ETTÄ YRITYKSET ITSE TARVITSEVAT YHTEISTYÖTÄ AMMATTIKORKEAKOULUJEN KANSSA. ON MYÖS HAVAITTU, ETTÄ TARVITAAN UUDENLAISIA YHTEISTYÖMUOTOJA, ESIMERKIKSI YHDESSÄ KEHITTÄMISEN VUOROVAIKUTUSTA TARVITAAN LISÄÄ.
<b>TARPEET AMMATTIKORKEAKOULUJEN NÄKÖKULMASTA</b>	AMMATTIKORKEAKOULUILLA ON TARVE KEHITTÄÄ UUDENLAISTA YHTEISTOIMINTAMALLIA, JOKA VAHVISTAA AMMATTIKORKEAKOULUN ROOLIA KANSALLISESSA INNOVAATIOEKOSYSTEEMISSÄ. AMMATTIKORKEAKOULUN JA ELINKEINOELÄMÄN YHTEISTOIMINTAMALLILLA PYRITÄÄN VAHVISTAMAAN SUOMALAISEN MARA-ALAN PALVELULIIKETOIMINTAOSAAMISTA JA SITEN KILPAILUKYKYÄ KANSAINVÄLISESSÄ TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ. AMMATTIKORKEAKOULUISSA ON TARVE UUDISTAA MATKAILU- JA RAVITSEMISALAN KOULUTUSTA YHÄ HOUKUTTELEVAMMAKSI. ELINKEINOELÄMÄSSÄ ON TUNNISTETTU TARVE MYÖS YHTEISKEHITTÄMISEEN AMMATTIKORKEAKOULUJEN KANSSA, MIKÄ LUO ERITYISEN TARPEEN AMMATTIKORKEAKOULUJEN TOIMINTATAPOJEN KEHITTÄMISEEN JA UUDISTAMISEEN.
<b>TARPEET ALUEEN NÄKÖKULMASTA</b>	ALUE, KUTEN MAAKUNNAT TARVITSEVAT ALUERAJAT YLITTÄVÄÄ OSAAMISEN VAIHTOA JA UUDENLAISIA YRITYSINNOVAATIOITA. YHTEISKEHITTÄMÄLLÄ ERI TAHOJEN KANSSA JA MATKAILU- JA RAVITSEMISALAN MONINAISUUTTA HYÖDYNTÄMÄLLÄ LISÄTÄÄN ALUEEN VETOVOIMAA JA PARANNETAAN KANSAINVÄLISTÄ KILPAILUKYKYÄ. ALUEILLA TARVITAAN ERI SESONKEIHIN TYÖVOIMAA JA OSAAMISEN VAIHTOA, JOISSA AMMATTIKORKEAKOULUT VOIVAT OLLA HYÖDYKSI JA JOISSA YHTEISKEHITTÄMISTÄ VOIDAAN TEHDÄ.

Taulukossa esitellyt kehittämistarpeet ovat olleet pohjana yhteiskehittämiselle. Tämän perusteella Opetus- ja kulttuuriministeriö on rahoittanut ReKey eli Restonomikoulutuksen ja elinkeinon yhteiskehittämisen hankkeen. Sen tavoitteena on, että korkeakoulut kehittävät uudenlaista yhteistoimintamallia, joka vahvistaa ammattikorkeakoulun roolia kansallisessa innovaatioekosysteemissä (ReKey).

ReKey-hankkeessa ammattikorkeakoulun ja elinkeinoelämän yhteistoimintamalli vahvistaa suomalaisen matkailu- ja ravitsemisalan palveluliiketoimintaosaamista ja siten kilpailukykyä kansainvälisessä toimintaympäristössä. Osaamisen kehittyminen käynnistyy, kun opiskelijat, ammattikorkeakoulun ja elinkeinon henkilöstö kohtaavat yhteistyön puitteissa.

Kaikki suomalaiset restonomikoulutusta tarjoavat ammattikorkeakoulut ovat olleet aktiivisesti mukana hankevalmisteluissa ja hankkeen toteutuksessa. Tämän julkaisun kirjoitukset osoittavat, että yhteistyö on jo luonteva osa restonomikoulutusta. Hankkeen tavoitteena on kohottaa koulutuksen roolia ja näkyvyyttä kehittäjinä.

## Soveltava tutkimus palvelee elinkeinoelämää

Ammattikorkeakouluilla on merkittävä rooli alueellisina ja valtakunnallisina sekä yritystoiminnan että julkisen sektorin kehittäjinä. Ammattikorkeakoululain (932/2014) mukaan (§4) ”ammattikorkeakoulun tehtävänä on lisäksi harjoittaa ammattikorkeakouluopetusta palvelevaa sekä työelämää ja aluekehitystä edistävää ja alueen elinkeinorakennetta uudistavaa soveltavaa tutkimustoimintaa, kehittämistä- ja innovaatiotoimintaa sekä taiteellista toimintaa. Tehtäviään hoitaessaan ammattikorkeakoulun tulee edistää elinikäistä oppimista.”

Tutkimuksellinen kehittämistyö voi saada alkunsa erilaisista lähtökohdista, kuten organisaation kehittämistarpeista tai halusta saada aikaan muutoksia. Tutkimukselliseen kehittämistyöhön kuuluu siis yleensä käytännön ongelmien ratkaisua ja uusien ideoiden, käytäntöjen tuotteiden tai palvelujen tuottamista ja toteuttamista. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2014, 18 - 19.) Ammattikorkeakoulujen kehittämistyön yhteydessä on usein mainittu triple helix -malli. Kolmoiskierremalli eli Triple Helix on yhteiskuntatieteen piirissä syntynyt mallikehikko, joka kehitettiin 1990-luvulla yliopistojen, elinkeinoelämän ja julkisen hallinnon välisten suhteiden analysointiin. Kolmoiskierremallia on 2000-luvulta lähtien käytetty kansallisten ja alueellisten innovaatiokulttuurien kehittämiseksi. (Lahtonen & Tokila, 50.) Ammattikorkeakouluille onkin vakiintunut alueen tarpeista lähtien erinäisiä tehtäviä ja muotoja. Tämän julkaisun artikkeleissa esitellään käytännön esimerkkejä sekä yksittäisinä tapahtumina tai yhteistyömuotoina että yleisemmällä tasolla toimintamalleina.

Innovaatiojärjestelmä jakaantuu perustutkimukseen, soveltavaan tutkimukseen, tuotekehitykseen, kaupallistamiseen ja liiketoimintaan (markkinoille viemiseen). Soveltavan tutkimuksen tehtävä on lähellä alueellista yritys yhteistyötä, ja tähän

Suomessa ammattikorkeakoulut keskittyvät. Usein yritysten oman kehittämistoiminnan painopiste on tuotekehityksessä. (Rönkä & Orava 2016, 25.)

Kehitysalustojen roolina on mm. edesauttaa kehitystyön tulosten viemistä markkinoille. Erilaisissa testiympäristöissä voidaan tuotetta ja palvelua viimeistellä ja aidoissa elämisen ympäristöissä (Living Lab) saada käyttäjäpalautetta. Living Lab -toimintamalli on käyttäjälähtöinen ja avoin innovaatioekosysteemi. Siinä yhdistyy samanaikaisesti tutkimuksen ja innovointiprosessien kautta julkinen sektori, yritystoiminta ja kuluttajat. (Feurstein, Hesmer, Hribernik & Schumacher 2008, 1 - 3.)

Suurin osa alan toimijoista on pieniä tai mikroyrityksiä. Yhteistyö pienten yritysten kanssa on sikäli haastavaa, että yhteydenpito on helpolla satunnaista ja tarveharkintaista. Yrityksen pitää saada yhteistyöstä suora hyöty. Toisaalta korkeakoulujen edustajat eivät pysty kontaktoimaan kaikkia yrityksiä. Tarpeiden kohdatessa pienet yritykset voivat kuitenkin olla paljon intensiivisemmin mukana yhteistyössä kuin suuret yritykset. Pienessä yrityksessä opiskelijat pääsevät suoraan yhteyteen yrityksen ylimmän johdon kanssa. Opiskelijoiden työ voi myös vaikuttaa suoraan yrityksen päätöksentekoon. (Vihervaara 2015, 78, 79.)

Korkeakouluilla on moninaisia mahdollisuuksia toimia yhteistyössä yritysten kanssa. Yritysyhteistyö luo osapuolten välille tiedonvälityssillan. Yhteistyön myötä korkeakouluilla on hallussaan tieto uusimmasta tutkimuksesta ja toisaalta yrityksillä on ymmärrys tiedon soveltamisesta käytäntöön. Parhaimmillaan yhteistyö luo tiedonvaihtoa, jossa molemmat osapuolet oppivat. Ulkoinen partneri luo paineita sekä opiskelijoille että opettajille. Yhteistyö luo yhteisen agendan ja motivaation työskentelylle. (Vihervaara 2015, 21.)

Arenen rakenteellisen kehittämisen raportissa (TKI-RAKE) tavoitteena oli lisätä tietoisuutta ammattikorkeakoulujen TKI-toiminnan ominaispiirteistä ja roolista suomalaisessa innovaatiojärjestelmässä sekä edistää TKI-toiminnan profiloitumista, innovaatiotoiminnan vahvistumista ja tutkimuksen yhteiskunnallista vaikuttavuutta ammattikorkeakouluissa. Ammattikorkeakouluille tekemän kyselyn mukaan TKI-toimintaan kuuluu monia vaikuttavuutta ja hyödynnettävyyttä edistäviä piirteitä. TKI-toiminnalle on ominaista omiin ja alueen vahvuuksiin keskittyminen ja strateginen lähestyminen. Myös yhteistyö ja vuorovaikutus eri sidosryhmien, etenkin elinkeinoelämän kanssa on toiminnalle ominaista koko prosessin ajan: suunnittelusta toteutukseen ja tulosten hyödyntämisestä johtamiseen ja strategiaan valintoihin. (Aren 2017, 4; 24.)

## Yhteiskehittäminen toteutuu monin eri tavoin

Vierailuluennot ovat yksi perinteisimmistä yhteistyön muodoista opetuksessa. Yritysvierailut syntyvät usein korkeakoulun henkilöstön aloitteesta. Case-opetuksessa pyritään ratkaisemaan jokin ongelma tai kehittämisaihe. Työharjoittelu on yksi yleisimmistä tavoista, joilla opiskelijat saavat kosketusta

työelämään. Yritykset voivat yhdessä korkeakoulun kanssa rakentaa myös kilpailuja, jotka mahdollistavat monia ehdotuksia yrityksen toiminnan kehittämiseen. Opinnäytetyöt on vakiintunut ja turvallinen yhteistyömuoto. Opiskelijaprojektien avulla opiskelijat pääsevät jo opintojen aikana soveltamaan opiskeltavia asioita käytäntöön tiimityön puitteissa. Samalla yritys saa monipuolisia ja tuoreita näkemyksiä. (Vihervaara 2015, 86 - 117.)

Ammattikorkeakouluissa opiskelijaprojektit ovat keskeisin yhteistyömuoto. Tällöin opiskelijaryhmä ratkaisee yritykseltä saatua tehtävänantoa. Ryhmää tukee ohjaaja projektin aikana. Yritys puolestaan on nimennyt ryhmälle kontaktihenkilön, jonka kautta ryhmä saa tietoa ja ohjeistusta. (Vihervaara 2015, 120 - 121). Kokemuksen perusteella yrityksen sitoutuminen mahdollistaa maksimaalisen hyödyn toimeksiantajalle.

Yhteiskehittäminen ja tulevaisuusajattelu ovat luovia, osallistavia lähestymistapoja ja niiden avulla pyritään ratkaisuihin systemaattisesti ja kehittään. Tulevaisuuksien ennakoinnin ja palvelumuotoilun ajattelun avulla yritykset löytävät uusia innovaatioita. Nämä toimintamallit tulisi olla liiketoiminnan prosesseihin sisäänrakennettuina ja osana jokapäiväistä toimintaa ja taitojen harjaannuttamista. Yksittäisten projektien sijaan yhteiskehittäminen tulisi olla jatkuvaa toimintaa. (Ojasalo, Koskelo, Nousiainen 2015, 208.)

Vihervaara (2015, 50 - 68) on hahmotellut yhteistoimintamalleja taulukon 2 mukaisesti.

Salminen ja Mikkela (2016, 11 - 17) määrittelevät ekosysteemin käsitettä seuraavasti. Ekosysteemi tarjoaa keinon ymmärtää ja jäsentää yritys- ja innovaatiotoiminnan monimutkaisuutta, eri toimijoiden keskinäisriippuvuuksia ja kehityksen dynamiikkaa. Voidaan tunnistaa ainakin kolme erilaista toisiinsa linkittyntä ekosysteemin käsitettä. Liiketoimintaekosysteemeillä tarkoitetaan joidenkin avainyritysten ympärille tai alustalle rakentuvaa, usein globaalia, ekosysteemiä, joka tuottaa lisäarvoa ekosysteemin jäsenyrityksille. Yrittäjäekosysteemillä puolestaan tarkoitetaan usein alueellista tai paikallista ekosysteemiä, jonka avaintoimijoita ovat uusia kasvuhakuisia yrityksiä perustavat yrittäjät. Tällöin yrittäjät tuovat myös osaamistaan ja pääomia ekosysteemiin. Innovaatioekosysteemeillä puolestaan tarkoitetaan tietyllä alueella toimivaa, eri innovaatiotoimijoiden (esim. yliopistot, tutkimuslaitokset, yritykset) muodostamaa verkostoa ja näiden välisiä suhteita, joiden tuotoksena syntyy uusia innovaatioita ja uutta tutkimusta ja osaamista. Yhteistyöllä pyritään vahvistamaan ammattikorkeakoulujen roolia erityisesti osana innovaatioekosysteemiä.

## Elinkeino hyötyy ammattikorkeakoulun kanssa tehdystä työstä

Elinkeinoelämällä on erilaisia tarpeita yhteistyölle. Siinä voi painottua esimerkiksi rekrytointi-intressit, vaikuttaminen tulevien työntekijöiden osaamiseen, yhteistyön

Taulukko 2. Yhteistoimintamalleja (Vihervaara 2015, 50 - 68)

YHTEISTOIMINTAMALLI	TYYPILLISIÄ PIIRTEITÄ	ERITYISTÄ
HAJAUTETTU YHTEISTYÖMALLI	KUKIN OPETTAJA TAI TOIMIJA TEKEE YRITYSYHTEISTYÖTÄ OMISTA TARPEISTAAN JA LÄHTÖKOHDISTAAN KÄSIN. MALLISSA KOROSTUU OPETTAJAN VALTA, VASTUU JA HENKILÖKOHTAISET SUHTEET. IHMISET TUNTEVAT TOISENSA, JA Keskustelu yhteys on hyvä. KUN TURHAT VÄLIKÄDET EI HIDASTA TOIMINTAA, Keskustelu voi siirtyä SUORAAN SISÄLTÖASIOIHIN. YRITYKSEN NÄKÖKULMASTA ONGELMANA VOI OLLA OIKEAN IHMISEN LÖYTÄMINEN KORKEAKOULUSTA. TOIMINTAMALLI EI MYÖSKÄÄN KANNUSTA UUSIEN YHTEISTYÖMAHDOLLISUUKSIEN ETSIMISEEN. YHTEISTYÖTÄ EI TÄSSÄ MALLISSA MYÖSKÄÄN VÄLTÄMÄTTÄ DOKUMENTOIDA SYSTEMAATTISESTI.	HAJAUTETTU MALLI PERUSTUU VAHVOIHIN HENKILÖKOHTAISIIIN SUHTEISIIN. TIEDON JA YHTEYKSIEN PITÄMINEN YHDEN IHMISEN HALLUSSA LUO SUUREN RISKIN TIETOJEN KATOAMISELLE.
KESKITETTY TOIMINTAMALLI	KORKEAKOULUUN PERUSTETAAN YHTEISTYÖSTÄ VASTUUSSA OLEVA YKSIKKÖ JA YRITYKSEEN PUOLESTAAN NIMETÄÄN YHTEISTYÖSTÄ VASTAAVA TYÖNTEKIJÄ.	KESKITETYN MALLIN ONGELMANA ON NIIN SANOTTU ”PORTINVARTIJA-PROBLEEMA”, TÄLLÖIN PORTINVARTIJA VOI MUUTTUA MAHDOLLISTAJASTA PULLONKAULAKSI.
KAOOTTINEN YHTEISTYÖMALLI	YHTEISTYÖN PÄÄMÄÄRÄT JA VASTUUT ON MÄÄRITELTY EPÄSELVÄSTI TAI NIITÄ EI OLE MÄÄRITELTY OLLENKAAN.	KESKUSTELUA YRITYSTEN KANSSA KYLLÄ KÄYDÄÄN, MUTTA KORKEAKOULULTA PUUTTUVAT KEINOT Keskustelun siirtämiseen KÄYTÄNNÖN TEKEMISEN TASOLLE, PUUTTUU VALTA TOIMIA.
ULKOISTETTU YHTEISTYÖMALLI	TÄLLÖIN ULKOPUOLINEN TAHO HUOLEHTII KONTAKTEISTA YRITYSTEN KANSSA JA TARJOAA VALMIIN TOIMINTAPAKETIN.	INTRESSITAHOJA ON NELJÄ: KORKEAKOULU, OPISKELIJAT, YRITYKSET JA ULKOPUOLINEN TOIMIJA.
HANKEMALLI, ONE TIMER	YLEINEN MALLI TEHDÄ YHTEISTYÖTÄ ON LUODA SIITÄ OMA KEHITYSHANKKEENSA. HANKEPOHJAISELLE TOIMINNALLE ON TUNNUSOMAISTA, ETTÄ HANKE ON AJALLISESTI RAJATTU JA SILLÄ ON ETUKÄTEEN MÄÄRITELLYT TAVOITTEET. MUKANA ON USEIMMITEN PERUSRAHOITUKSEN ULKOPUOLISTA RAHAA (ESIMERKIKSI EU, OKM, TEKES, ERILAISET RAHASTOT JA KAUPUNGIT).	TÄMÄN TOIMINTATAVAN SUURIN HAASTE ON SE, ETTÄ MITEN TOIMINTA SAADAAN INTEGROITUA JATKUMAAN HANKKEEN PÄÄTTYMISEN JÄLKEEN.
LIITTOVALTIO-MALLI	TOIMINTA OSITTAIN KESKITETTY ESIMERKIKSI ”YRITYSSUHTEET”-YKSIKÖLLE. SE VOI TOIMIA PARTNERIOHJELMANA PITKÄAIKAISELLE YHTEISTYÖSUHTEEN RAKENTAMISELLE, KEHITTÄMISEEN JA YLLÄPITON.	KÄYTÄNNÖSSÄ TÄMÄ VOI TOTEUTUA ESIMERKIKSI RÄÄTÄLÖITYINÄ YRITYSPROJEKTEINA, SE VOI ILMETÄ ESIM. NIMIKKOSALEINA, URA- JA REKRYTOINTIPALVELUINA, VARAINHANKINTANA TAI ALUMNITOIMINTANA.

hyvä hinta-laatusuhde, nopea ja vaivaton, matalan kynnyksen yhteistyömuoto sekä uusien ajatusten ja ideoiden saaminen. (Vihervaara 2015, 26.)

Restonomikoulutuksen ja elinkeinon luonteva yhteys on työpaikoilla harjoittelut ja opiskelijoiden työllistyminen yrityksiin. Konkreettinen yhteistyö tutustuttaa eri toimijat toisiinsa ja tarjoaa opiskelijoille ja työnantajille suoran mahdollisuuden verkostoitumiseen.

Ammattikorkeakoulujen tehtävänä on palvella työelämää. Siksi koulutuksessa onkin oltava hereillä ympäristön muuttuvien tarpeiden vuoksi.

Opiskelijaprojektit tuottavat lisäarvoa yritykselle. Yritys saa parhaan hyödyn, kun se on valmis panostamaan siihen, että opiskelijat perehdytetään aihepiiriin ja kun yritys haluaa pitää johtopäätösten tekemisen omissa käsissään. Yritysyhteistyö ei ole toimiva ratkaisu, jos yritys ei halua mitenkään osallistua opiskelijoiden perehdyttämiseen. (Vihervaara 2015, 126-127.) ReKey-hankkeen hankehakemuksen valmistelussa määriteltiin yhteistyön ja yhteiskehittämisen hyötyjä eri toimijoille (Alakoski & Mantere 2016).

**Taulukko 3.** Tulosten hyödyntäminen (Alakoski & Mantere 2016)

HYÖDYT YRITYKSILLE	HYÖDYT AMMATTIKORKEAKOULUILLE	HYÖDYT ALUEILLE SEKÄ YHTEISKUNNALLE
KONKREETTISIA KEINOJA ELINKEINOTOIMINNAN KEHITTÄMISEEN, ALAAN KOHDISTUVAT HYÖDYT	MARA-ALAN TOIMINTOJEN YHTEISKEHITTÄMINEN ERI ALUEILLA SUOMESSA, OPITAAN TUNTEMAAN YRITTÄJIÄ JA AMMATTIKORKEAKOULUJEN HENKILÖSTÖÄ	OSAAMISEN VAIHTO YLI MAAKUNTARAJOJEN
MIKROYRITYKSET MUKAAN KEHITTÄMISTYÖHÖN	KANSALLINEN MARA SERVICE JAM /PALVELUN KEHITTÄMINEN MATKAILU- JA RAVITSEMISALALLA, UUDENLAINEN TOIMINTAMALLI AMMATTIKORKEAKOULUJEN KESKEN	UUSIA INNOVAATIOITA, ESIMERKIKSI UUDENLAISILLA ”RAJAPINNOILLA” TAPAHTUVA KEHITTÄMINEN
TEHDÄÄN NÄKYVÄKSI MARA-ALAN SISÄLLÄ OLEVAT TOIMIALAT (15), MONINAISUUDEN HYÖDYNTÄMINEN	DIGITAALISTEN PALVELUJEN KEHITTÄMISEN HACKATHON, UUSI TOIMINTAMALLI	OSALLISTUVAT MENETELMÄT KEHITTÄMISESSÄ, SERVICE DESIGN-TYÖKALUT
VALTAKUNNALLISET TUTKIMUKSET, AINUTLAATUISTA KANSALLISTA TUTKIMUSTA, JOIDEN SUUNNITELMAA YRITYKSET OVAT OLLEET KEHITTÄMÄSSÄ	LÄHENNETÄÄN OPETUSTYÖTÄ TYÖELÄMÄÄN, PROFILIN KEHITTÄMINEN (OPETUKSEN SISÄLLÖLLINEN KEHITTÄMINEN JA KOULUTUKSEN PROFILOINTI)	JULKISET TAHOT, LIITO JA ELINKEINO JA AMMATTIKORKEAKOULUT YHDESSÄ KEHITTÄMÄSSÄ, MONIALAISUUDEN PARANEMINEN TYÖELÄMÄINNOVAATIOISSA

HYÖDYT YRITYKSILLE	HYÖDYT AMMATTIKORKEAKOULUILLE	HYÖDYT ALUEILLE SEKÄ YHTEISKUNNALLE
UUDET TUTKIMUSJULKAISUT JA NIIDEN JAKELU YRITYKSILLE TARJOAVAT LISÄTIETOA	SAADAAN UUSIA OPPIMISYMPÄRISTÖJÄ OPISKELIJOILLE	AMMATTIKORKEAKOULUN ROOLIN SELKIYTTÄMINEN/VAHVISTAMINEN KANSALLISESSA INNOVAATIO-SYSTEEMISSÄ
LAADUN PARANEMINEN, YRITYKSEN OSAAMISESTA HYÖTYVÄT MYÖS ASIAKKAAT	OSAAMISEN VAIHTO AMMATTIKORKEAKOULUJEN KESKEN	ALUE HYÖTYY KANSAINVÄLISTYMISESTÄ
SÄÄSTÄÄ AIKAA JA RAHAA, KUN TUTKIMUS SUUNNATAAN NIIHIN SEIKKOIHIN, JOITA YRITYKSET TARVITSEVAT	LIVING LAB -TOIMINTAMALLIN YHTEISKEHITTÄMINEN, JOKA VAHVISTAA AMMATTIKORKEAKOULUN ROOLIA KANSALLISESSA INNOVAATIOEKOSYSTEEMISSÄ	YHTEISKEHITTÄMINEN HYÖDYTTÄÄ MYÖHEMMIN KUNKIN AMMATTIKORKEAKOULUN JA ALUEEN KANSAINVÄLISTÄ YHTEISTYÖTÄ
PALVELUJEN JA DIGIPALVELUJEN YHTEISKEHITTÄMINEN, SAADAAN TULEVAISUUTEEN UUSIA IDEOITA JA OPITAAN TOISILTA	YRITYSKONTAKTEJA/ UUSIA TYÖLLISTYMISSÄ MAHDOLLISUUKSIA OPISKELIJOILLE	UUDISTETAAN MARA-ALAN KOULUTUSTOIMINTOJA NIIN, ETTÄ AMMATTIKORKEAKOULUJEN VAIKUTTAVUUS, HYVÄT KÄYTÄNTEET JA MENETELMÄT YHTEISKUNNASSA VAHVISTUVAT KANSALLISELLA TASOLLA
SYNNYTTÄÄ MAHDOLLISESTI UUDENLAISTA YRITYSTOIMINTAA, MYÖS OPISKELIJAYRITYKSIÄ	AMMATTIKORKEAKOULUN ROOLIN SELKIYTTÄMINEN/VAHVISTAMINEN KANSALLISESSA INNOVAATIO-SYSTEEMISSÄ (AMMATTIKORKEAKOULUJEN YLLÄPITÄMÄN LIVING LAB-TOIMINTAMALLIN KEHITTÄMINEN)	PROFILOIDAAN JA KEHITETÄÄN VALTAKUNNALLISESTI MARA-ALAN AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINNON OSAAMISEN VAIHTOTOIMINTAA.
TUKEA MATKAILU- JA RAVITSEMISALAN YRITYSTEN PALVELULIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEEN (POHJANA AJANKOHTAINEN/ UUSI TUTKIMUSTIETO) REKRYTOINTIKANAVA (OPISKELIJAT VOIVAT JÄÄDÄ YRITYKSIIN TÖIHIN)		YHTEISVOIMIN SUOMESTA HOUKUTTELEVAMPI MATKAILUKOHDE (VERKOSTOITUMINEN ESIM. PALVELUTARJONTA YLI MAAKUNTARAJOJEN) SUOMALAISILLE JA KANSAINVÄLISILLE MATKAILIJOILLE
LIVING LAB -TOIMINTAMALLI		MONIPUOLISEMPIA/PERSONOITUJA JA LAADUKKAAMPIA/PAREMPIA MATKAILU- JA RAVITSEMISPALVELUJA ASIAKKAILLE/KULUTTAJILLE/ TURISTEILLE



Korkeakoulusta valmistuvan tulisi olla osaaja, joka kykenee työyhteisön jäsenenä kehittämään yrityksen toimintaa ja omaa työtään. Parhaiten tämä toteutuu, kun hän jo opiskeluaikanaan osallistuu aktiivisesti erilaisiin työelämän kehittämistyöhön ja rakentaa omaa osaamistaan niiden avulla. Kehittämistyössä opitaan huomaamaan kehittämisen kohteita ja tarttumaan niihin tavoitteellisesti, hankkimaan järjestelmällisesti tietoa erilaisilla menetelmillä, arvioimaan kriittisesti eri lähteistä saatua tietoa sekä myös omia ratkaisuja. Näin ratkotaan työelämän ongelmia ja luodaan uusia ratkaisuja ja uutta tietoa työelämästä. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2014, 14 - 15.)

Tutkimuksellinen kehittämistyö kehittää ihmisten välistä vuorovaikutusta, kysymysten muotoilua ja tutkimusta, tiedon tuottamista, uusien yhteistyösuhteiden rakentamista, muutoksen hakemista ja ohjaamista, epävarmuuden kohtaamista ja yllättävien haasteiden käsittelyä (Ojasalo ym. 2014, 20).

Arene linjaa ammattikorkeakouluille tehtyjen haastattelujen perusteella TKI-toiminnan merkitystä kansallisesti ja kansainvälisesti seuraavasti (Arene 2017, 10) Kehittäminen ja innovaatiot ovat tärkeitä, mutta olennaista on myös soveltava tutkimus. TKI-toiminnan hyöty korostuu etenkin alueilla sekä työ- ja elinkeinoelämälle. Ammattikorkeakoulujen vahvuutena on eri toimijoiden, tarpeiden ja toimintojen yhdistäminen. Tuotekehitys ja innovaatiotoiminta ovat enemmän kiinni siitä, kenen kanssa on tekemisissä kuin mitkä olemassa olevat resurssit ovat. Ja vaikka ammattikorkeakouluissa TKI-toiminnan taso vaihtelee, silti niiden TKI-toiminnan kehitys ja potentiaali on merkittävää. Ammattikorkeakoulut näyttävät etenkin pilotoijina ja verkostojen osajoina.

Yhteistutkimuksella on tavoiteltu korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten välisessä yhteistyössä resurssien tehokasta käyttöä ja parhaiden voimavarojen yhdistämistä. Tavoitteena on myös monitieteinen soveltava tutkimus. Tutkimusyhteistyöllä pystytään vastaamaan elinkeinon tarpeisiin ja hyödyntämään tutkimustuloksia nopeasti. Samalla myös julkisissa organisaatioissa syntynyt tieto välittyy yritysten käyttöön. Toisaalta yritysten osaaminen kumuloituu tutkimus- ja koulutusorganisaatioihin. Täten saadaan kasvatetuksi kansallista osaamis pohjaa elinkeinoelämälle ja laajennettua sen käyttöä. Alueellisessa yhteistyössä synnytetään osaamiskeskitymiä ja tutkimustuloksia hyödynnetään alueen kehityksessä. (Kaihovaara, Haila, Noro, Salminen, Härmälä, Halme, Saarnivaara & Pekkala 2017, 14.)

## Tekemisen meininki -julkaisu esittelee näkökulmia restonomikoulutuksen työelämäyhteistyöhön

Tässä julkaisussa restonomikouluttajat kuvaavat ammattikorkeakoulun kehittämis-tehtävää erilaisin tekstein. Tavoitteena on ollut esitellä sekä yksittäisiä esimerkkejä yhteistyöstä, että yhteistoimintamalleja. Restonomikouluttajat ovat saaneet valita oman näkökulmansa. Julkaisu ei siis kuvaa kaikkea tehtävää yhteistyötä, vaan sen erilaisia muotoja.

Julkaisu on jaettu kolmeen osaan. Ensimmäisessä osassa esitellään uudenlaisia ratkaisuja, joita restonomikouluttajilla on tarjota. Esittelyssä on sekä yhteistyö koulutuksen eri asteiden, että yritysten kanssa. Toinen osa tarjoaa välähdyksiä ammattikorkeakoulun perustehtävään eli projekti- ja opintojaksoyhteistyöhön. Soveltava kehittäminen tarjoaa loistavan alustan yhteistoiminnalle. Yhteistyö antaa sisältöjä opetussuunnitelmiin, lisää elinkeinon palveluliiketoimintaosaamista ja pitää restonomikouluttajat ajan tasalla työelämän kehityksestä. Kolmannessa osassa on näkökulmia siihen, miten yhteistoimintaa voidaan tehdä systemaattisesti.

Nieminen esittelee yhteiskehittämisen tuotoksena projektioppimisen muotoa, jonka lopputuotoksena toimeksiantaja saa palvelukonseptiinsa räätälöidyn ruokaelämäystuotteen valmiine tarinoineen. Erityisesti pk-yritykset hyötyvät yhteistyöstä varsin konkreettisella tasolla.

Ammattikorkeakoulutuksella on tärkeä tehtävä tukea yritysten toimintoja. Maralalla suuri osa alan yrityksistä on pieniä ja monesti niillä ei ole resursseja esimerkiksi hyödyntää sähköisen liiketoiminnan mahdollisuuksia tai löytää ratkaisuja ongelmiin. Jorma Korhonen osoittaa artikkelissaan, miten opiskelijat voivatkin tarjota apua näihin haasteisiin.

Pasi Korhosen esittelemässä yhteistyössä toimeksiannot on kirjoitettu yleensä yhdessä toimeksiantajan ja moduulin opettajatiimin kanssa. Kirjoittaja kuvaa myös yhteistyön haasteita, esimerkiksi motivaation ja oikeiden tekijöiden kohtaamisen.

Kaihuan ja Sipposen mukaan yhteistyö voi tuottaa yritykselle esimerkiksi huikeita palvelutuoteideoita. Kyläsen ja Kasperin Hackatonin esimerkissä puolestaan yhteistyö yritysten ja opiskelijoiden välille saa jatkoa. Hackatonin kaltaiset nopeat ja ketterät ajan haasteisiin vastaavat uudet toimintatavat antavat sekä opiskelijoille ja yhteistyökumppaneille mahdollisuuden toimia luovasti.

Törn-Laapion esittämässä kumppanuusmallissa määritellään yhteisesti tavoitteet, teema ja yhteistyön muodot. Kiina yhteistyöhön osallistuneille pioneeriyrityksille yhteistyö on Bergin ja Uusiniitty-Kivimäen mukaan tuottanut yhteydenottoja, palautetta palveluista ja tuotetarjonnan räätälöintipyyntöjä. Valtakunnallisten Restokisojen järjestäminen antoi mahdollisuuden rakentaa aktiivista kumppaniverkostoa. Yhteistyökumppanit saivat ideoita, verkostoitumisen mahdollisuuksia, harjoittelijoita, työntekijöitä ja yritykselleen näkyvyyttä.

Yritykset toivovat saavansa myös tulevaisuuden työntekijöitä. Parhaimmillaan se voi olla, vaikka kiireisen sesongin välitön apu, kuten Kaihua ja Sipponen kuvaavat. Lehtolan esittelemillä Rekrytreffeillä suurempi joukko sekä yrityksiä että opiskelijoita voi löytää toisensa.

Väyläopinnot ovat osa toimenpiteitä, joilla ammattikorkeakoulut yhdessä ammatillisen koulutuksen kanssa vastaavat yrityksiltä saatuihin tarpeisiin alan nykyisistä ja tulevaisuuden osaamistarpeista. Opinnollistaminen edistää opiskelijan opintoja

ja parhaimmillaan lisää sekä opiskelijan että työelämäkumppanin osaamista ja verkostoitumista. Kylmälän ja Lindellin esimerkissä opiskelijatiimi tarttui konkreettiseen yrittämisen haasteeseen.

Pitkäkestoisen ja tavoitteellisen yhteistyön mahdollisuuksista kuvaavat muun muassa Kaihua ja Sipponen. Huolellinen yhteissuunnittelu etukäteen takaa yhteistyön onnistumisen. Myös Brikle, Holmberg, Kurhinen ja Ritalahti kuvaavat koko koulutuksen kestävästä työelämäyhteistyön muodoista. Lybäck ja Nenonen kertovat miten yhteistyön tavoitteet toteutuvat, kun kaikki osapuolet ovat sitoutuneita.

Kupiaisen ja Kainulaisen mukaan yhteistyötyökumppanin mukaan yrityksen kehittäminen saa puhtia ulkopuolisesta osaamisesta ja innostuksesta. Opiskelijat puolestaan kokevat palkitsevaksi saada tehdä aitoa kehittävää yhteistyötä. Artikkelissaan Kylänen kiteyttää projektityöskentelyn menestysreseptin.

Julkaisu kuvaa restonomikoulutuksen roolia aluekehitysvaikuttajana. Eri kouluissa toimivat kirjoittajat vakuuttavat miten alan kehittäminen yhteistyössä toteutuu käytännössä. Kouluttajat, opiskelijat ja työelämän toimijat oppivat yhteiskehittämällä. Julkaisu tarjoaa jokaiselle mahdollisuuden löytää oma tapa yhteistyöhön.

## KIRJOITTAJA



velumuotoilun työvälineitä matkailualan yritysten tarpeisiin.

**Päivi Mantere**, MMM (kuluttajaekonomia) työskentelee Laurea-ammattikorkeakoulussa lehtorina, restonomikoulutuksen tutkintovastaavana, ReKey-hankkeen koordinaattorina ja projektiasiantuntijana VISIT-hankkeessa. Ennen opetustyötä hän on toiminut palvelualalla ja järjestöissä esimies- ja neuvontatehtävissä. Yhteiskehittämisen parissa Mantere on toiminut kymmenisen vuotta tehden projekteja sekä julkisen sektorin että yritysten kanssa. Mantere on toiminut muun muassa Innoguidez.o ja BIB-hankkeissa muokkaamassa palvelumuotoilun työvälineitä matkailualan yritysten tarpeisiin.

## LÄHTEET

Arene ry. 2016. Kohti maailman parasta korkeakoululaitosta. Arenen Rakenteellisen kehittämisen työryhmän raportti. Viitattu 19.08.2018. <https://drive.google.com/file/d/oBz-7GodyqOUp7TnBRVijdXRENms/view>

Arene ry 2017. Innovaatioita, kehittämis-toimintaa ja tutkimusta. Kaikki kirjaimet käytössä ammattikorkeakoulujen TKI-toiminnassa. Ammattikorkeakoulujen tutkimus-, kehittämis-, ja innovaatiotoimintaa koskeva rakenteellisen kehittämisen selvitys. Viitattu 15.05.2018. <http://www.arene.fi/julkaisut/raportit/tki-rake-selvitys/>

Feurstein, A., Hesmer, K.A., Hribernik, K.D. & Schumacher, J. 2008. Teoksessa Hribernik, K.A (toim.) Living Labs – A New Development Strategy. Researchgate. Viitattu 20.9.2018. [https://www.researchgate.net/publication/270821724\\_Living\\_Labs\\_-\\_A\\_New\\_Development\\_Strategy](https://www.researchgate.net/publication/270821724_Living_Labs_-_A_New_Development_Strategy)

Kaihovaara, A., Haila, K. Noro, K., Salminen, V., Härmälä, V., Halme, K., Saarnivaara, H. & Pekkala, H. 2017. Innovaatioekosysteemit elinkeinoelämän ja tutkimuksen yhteistyön vahvistajina. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja helmikuu/2017. Viitattu 18.9.2018. <https://tietokayttoon.fi/julkaisu?pubid=17801>

Lahtonen, J. & Tokila, A. 2014. Triple Helix: Malli menestyvälle alueelliselle innovaatiokeskittymälle. Julkaisussa Kansantaloudellinen aikakauskirja 110. Viitattu 15.09.2018. [http://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/wp-content/uploads/2014/09/lahtonen\\_tokila.pdf](http://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/wp-content/uploads/2014/09/lahtonen_tokila.pdf)

L932/2014. Ammattikorkeakoululaki

Ojasalo, K., Koskelo, M. & Nousiainen, A.K. 2015. Foresight and service design boosting dynamic capabilities in service innovation. The Handbook of Service Innovation, edited by Renu Agarwall. Springer. ProQuest Ebook Central.

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2014. Kehittämistyön menetelmät. Kehittämistyötä tekemällä uudenlaista osaamista. Helsinki: WSOYpro.

ReKey. Restonomikoulutuksen ja elinkeinon yhteiskehittämisen hanke. Viitattu 19.10.2018. <https://wiki.eduuni.fi/pages/view-page.action?pageId=44570059>

Rönkä, K. & Orava, J. 2016. Kehitysalustoilla neloskierteeseen. Käyttäjälähtöiset living lab- ja testbed-innovaatioympäristöt. Tulevaisuuden kehitysalusta- hankkeen loppuraportti. The center for knowledge and Innovation Research. HSE. Niitamo, V.-P. & Mikkela, K. Viitattu 20.9.2018. <https://www.slideshare.net/kmik-kela/kehitysalustoilla-neloskierteeseen-180607-59817056>

Salminen, V. & Mikkela, K. 2016. Yrittäjäekosysteemit kasvun ajurina. Polic Brief 1/2016. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta. Viitattu 25.5.2018. <https://tietokayttoon.fi/documents/1927382/2116852/Policy+Brief+VNK+yritt%C3%A4j%C3%A4ekosysteemit+0903.pdf/05cb22f-f9bb-4d43-8eco-b92a-ed946bfa?version=1.0>

Vihervaara, 2015. Yritysyhteistyö opetuksessa. Käytännön käsikirja yliopistoille ja yrityksille. Helsinki: Aalto-yliopisto.

### Julkaisemattomat lähteet:

Alakoski, L. & Mantere, P. 2016. ReKey-hankkeen valmistelumateriaalit

## Kokemuksia matkailu- ja ravitsemisalan väyläopinnoista

### **Mikko Lahti**

Teksti kuvaa yhteistyötä toisen asteen koulutuksen kanssa. Kolme Riveria-ammattiopiston matkailuvirkailijaopiskelijaa aloittivat restonomiväyläopinnot Karelia-ammattikorkeakoulun matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutuksessa syksyllä 2017.

## Restonomit opinnollistamisen poluilla

### **Mikael Lindell & Satu Kylmä**

TAMK on pyrkinyt kehittämään erilaista yhteistyötä alan yritysten kanssa. Opinnollistaminen mahdollistuu projekteissa. Opiskelijoita valmennetaan itsenäiseen työskentelyyn ja tuetaan tiimityöskentelyllä ja valmentavalla otteella opetuksessa.

## Hackathonilla nopeita aihioita ja uusia digitaalisia ratkaisuja

### **Marjut Kasper & Mika Kylänen**

Hackathonilla tarkoitetaan intensiivistä ja lyhytkestoista kehittämis- ja kokeilutapahtumaa, jossa eri alojen opiskelijat työskentelevät ongelmanratkaisun parissa. Yhdistävänä teemana toimii digitaalisuus.

# I UUDENLAISIA TOIMINTAMALLEJA

Osa I tarkastelee miten joustavasti restonomikoulutuksessa on lähdetty etsimään vastauksia ympäröivän yhteiskunnan muuttuviin tarpeisiin

Mikko Lahti

## KOKEMUKSIA MATKAILU- JA RAVITSEMISALAN VÄYLÄOPINNOISTA

*Kolme Riveria-ammattiopiston matkailuvirkailijaopiskelijaa aloittivat restonomiväyläopinnot Karelia-ammattikorkeakoulun matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutuksessa syksyllä 2017. Kahdella opiskelijoista oli taustalla ylioppilastutkinto. Ennen väyläopintojen alkua heillä olivat ammatillisen perustutkinnon ensimmäisen vuoden opinnot jo suoritettuna. Yhdellä opiskelijoista oli taustalla ammatillinen perustutkinto toiselta alalta, runsaasti kokemusta työelämästä sekä puolen vuoden matkailuvirkailijaopinnot. Opiskelijoiden tavoitteena oli suorittaa ammatillinen perustutkinto kahdessa vuodessa.*

### Tarve väyläopinnoille

Väyläopinnot ovat AMK-opintoja toisen asteen opiskelijoille. Sisällöltään ja vaatimustasolta ne ovat ammattikorkeakoulun tutkintovaatimusten mukaisia. (Karelia 2018.) Väyläopinnot tuovat korkeakouluopiskelua lähemmäs ammatillista perustutkintoa opiskelevia nuoria ja aikuisia. Todistusvalinnan yleistymisen myötä ylioppilastodistuksen merkitys on entistä suurempi korkeakoulujen opiskelijavalinnoissa. Väyläopintojen avulla luodaan lisää koulutusmahdollisuuksia ja vaihtoehtoinen reitti korkeakouluopintoihin, esimerkiksi jos opiskelupaikkaa ei ole avautunut pääsykokeiden kautta tai lukio-opinnot ovat syystä tai toisesta menneet ”alakanttiin”. Väyläopinnot antavat motivoituneille opiskelijoille mahdollisuuden edetä joustavasti ammatillisesta perustutkinnosta korkeakouluun.

Väyläopintojen suunnittelu ja toteutus ovat osa niitä toimenpiteitä, joilla alueelliset marata-alan koulutuksen järjestäjät, Karelia-ammattikorkeakoulu (Karelia AMK) ja Riveria, vastaavat yrityksiltä saatuihin näkemyksiin matkailu- ja ravitsemisalan nykyisistä ja tulevaisuuden osaamistarpeista.

Ammatillisella toisella asteella on käytössä jatkuva haku. Koulutukseen voidaan hakeutua silloin kun koulutukseen on tarvetta. Väyläopinnot vastaavat osaltaan myös jatkuvan haun ideaan. Opiskelijan opintopolkua voidaan rakentaa entistä yksilöllisemmin, myös korkeakouluopintoihin tähdäten. Esimerkiksi jatkuvan haun kautta tulevilla aiemman tutkinnon ja/tai työkokemusta omaavilla opiskelijoilla on heti mahdollisuus korkeakouluopintoihin. (Kaltio 2018.) Työssä vaadittu osaaminen muuttuu aiempaa nopeammin ja osaamista olisi kyettävä päivittämään joustavasti. Asiaan on ottanut kantaa mm. ammattikorkeakoulujen rehtorineuvosto Arene ry. Korkeakoulututkintoa varten myönnettävän opintotuen enimmäistuki-aika lyheni 1.8.2017 alkaen. Väyläopinnot tarjoavat myös paremmat taloudelliset mahdollisuudet toisen AMK-tutkinnon suorittamiseen, mikäli opiskelijalla on jo suoritettuna aiempi tutkinto tai osa siitä. (Arene 2018; Lähti & Paldan 2018; Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017.)

Koulutuksen keskeisimpiä tavoitteita on varmistaa osaavan työvoiman saatavuus sekä vahvistaa kunkin toimialan elinvoimaa ja kilpailukykyä. Väyläopinnot mahdollistavat hyvän ammatillisen perusosaamisen ja antavat valmiuksia esimies- ja asiantuntijatehtäviin. Matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutusala väyläopintoja on kehitetty Jatkoväylä-hankkeen ja ReKey (Restonomien koulutuksen ja elinkeinon yhteiskehittäminen) -hankkeen puitteissa. Tavoiteltavaa on, että opiskelu restonomiväylässä voi lyhentää koulutusaikaa merkittävästi.

Resurssien käyttö ja koulutusprosessit tehostuvat. Väyläopiskelijat suorittivat perustutkinto-opintojen ohella restonomiopintoja, jotka sulautuivat osaksi ammatillista perustutkintoa. Kaikki kolme syksyllä 2017 aloittanutta väyläopiskelijaa aloittivat jatko-opinnot päätoimisena opiskelijana Karelia AMK:ssa matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutuksessa tavoitteenaan restonomin tutkinto. Opinnot alkoivat syksyllä 2018 toisen vuoden opinnoilla. Noin 4 - 4,5 vuodessa opiskelijat suorittavat sekä ammatillisen perustutkinnon (matkailuvirkailija) sekä ammattikorkeakoulututkinnon (restonomi).

*Riverian opettaja Kaisa Nykyri toteaa: ”Matkailualalta aloitti kolme opiskelijaa Väylä-opintoja syksyllä 2017. Heidän opiskeluvuottaan oli mukava seurata ryhmänvalmentajan roolissa. Opiskelijat olivat motivoituneita ja onnellisia AMK-opintojen ja matkailun perustutkinnon suorittamismahdollisuudesta samanaikaisesti. He suorittivat 60 opintopistettä AMK:hon samalla kun suorittivat matkailualan työssäoppimisia viimeisenä ammattiopiston opiskeluvuonnaan. Työssäoppimisten ja AMK:n lähiopetuksen lomittaminen vaati kaikilta osapuolilta joustavuutta ja osaamisen tunnistamista ja tunnustamista. Opiskelijan tuli olla itseohjautuva ja huolehtia opinnoistaan. Yrityksissä osoitettiin joustavuutta työvuorojen suhteen, sillä väyläläisillä oli ”pakollisia” osallistumisia lähiopetukseen. Opettajana ja ryhmänvalmentajana minun piti*

huolehtia opiskelijan ammatillisen osaamisen kertymisestä ja yhteistyöstä eri osapuoliin niin oppilaitoksemme sisällä kuin yrityksiin ja AMK:hon päin. Tehtävänä oli mielenkiintoinen ja palkitseva. Toukokuussa 2018 kaikki kolme saivat molemmat opintonsa kasaan. Kun ammattiopiston valmistujaisjuhlassa toukokuun lopulla kaikkien nimet luettiin, tiesin olleeni osallisena merkittävässä projektissa. Huippu juttu!” (Nykyri 2018.)

## Opintojen suunnittelu Kareliassa

Marata-alan väyläopinnoista oli keskusteltu jo pidemmän aikaa, mutta keväällä 2017 suunnitelmat alkoivat edetä. Väyläopintoja suunnittelevassa työryhmässä päätettiin hyväksyä uuden luomiseen liittyvä keskeneräisyys ja epävarmuus: opintojen rakenne muotoutuu saatujen kokemusten myötä ja opiskelijan omat lähtökohdat määrittelevät niiden rakentumista.

Opintojen suunnittelu alkoi opetussuunnitelmien sisältöjen ja laajuuksien tarkastelulla. Työryhmään kuului molempien oppilaitosten opettajia, koulutusalojen opinto-ohjaajat sekä Jatkoväylä-hankkeen henkilöstöä. Työryhmä vertaili ja analysoi AMK:n opintojaksojen ja ammattiopiston tutkinnon osien osaamistavoitteita, keskeisiä sisältöjä sekä opintojen rakennetta. Työskentely oli antoisaa myös työryhmän jäsenille. Vaikka yhteistyötä on tehty aiemminkin esim. opiskelijaprojektien ja infotilaisuuksien muodossa, opimme tämän ”OPS-työn” puitteissa paljon opintojen toteutuksesta eri koulutusasteilla. Oppilaitosten erilaiset käytänteet ja sisällöt termien takana tulivat tutummiksi.

Opetussuunnitelmien ja osaamistavoitteiden pohjalta rakennettiin restonomiväylän opintopolku. Luotiin malli siitä, miten ammattikorkeakouluopinnot sijoituvat ammatilliseen perustutkintoon. Päätettiin AMK+ -näyttöjen suoritustavoista ja suoritusten dokumentoinnista. AMK+ on amk-tutkinnon kriteerit täyttävä näyttö jolla opiskelija osoittaa osaamistaan. Näyttö voidaan toteuttaa esimerkiksi portfoliotyöskentelynä tai kirjallisena näyttötehtävänä. Muita ratkaistavia asioita olivat opiskelijahallintoon liittyvät asiat kuten esim. opiskelija-status, haku väyläopintoihin sekä opiskelua koskevat käytännön järjestelyt, esim. ruokailut ja läsnäolovaatimukset kontaktiopetuksessa.

## Ohjaus ja tiedotus

Riverian opiskelijoille väyläopintoja esittelivät oppilaitosten opettajat ja opinto-ohjaajat. Tätä ennen Karelia AMK:n tutor-opiskelijat olivat esitelleet restonomiopintoja perustutkinto-opiskelijoille. Ammatillisen tutkinnon suorittaneet tutor-opiskelijat kertoivat omista koulutuspoluistaan ja kokemuksistaan. Riverian opiskelijoilla oli tuolloin mahdollisuus kysellä opiskelusta ammattikorkeakoulussa. Aiemmat kokemukset opiskelijoiden järjestämistä infotilaisuuksista ovat olleet hyviä ja positiivista palautetta on tullut molemmin puolin. Opintojen sisällöt ja muut korkeakouluopiskelun käytänteet välittyvät kiinnostavalla ja ymmärrettävällä tavalla opiskelijoiden kertomana.

AMK-opiskelijoiden pitämässä infotilaisuuksissa ja heidän vetämässään pienryhmäkeskusteluissa tieto välittyy opiskelijalta toiselle tavalla jolla oppilaitosten henkilöstö ei ehkä pysty sitä välittämään. Ammattikorkeakouluopiskelijat, joilla on itsellään taustalla ammatillinen tutkinto ovat ensiarvoisen tärkeitä esittelytehtävissä. Restonomiväylän jatkoon kannalta olisi tarpeellista, että restonomiopiskelijat ja ammatilliset opiskelijat tapaisivat toisiaan enemmän, kenties jo ensimmäisestä opiskeluvuodesta alkaen. Väyläopiskelijoiden tarinoita ja kokemuksia hyödynnetään ammatillista tutkintoa suorittavien opiskelijoiden ohjauksessa ja jatkossa myös yläkoulujen ja lukion opinto-ohjauksessa. (Kaltiola 2018.)

Tiedostustilaisuuksien jälkeen keskusteltiin väyläopinnoista kiinnostuneiden opiskelijoiden kanssa. Opintojen sisältöjä esiteltiin yksityiskohtaisemmin. Opiskelijoille kerrottiin opintojen käytännön järjestelyistä, aikatauluista sekä tunnustamisen (AMK+) käytännöistä. Heillä oli myös mahdollisuus tutustua ammattikorkeakoulun tiloihin ja henkilöstöön. Riverian opinto-ohjaaja ja ryhmäohjaaja kävivät henkilökohtaiset ohjauskeskustelut opiskelijoiden kanssa ennen Väyläopintoihin hakeutumista. Opintojen alkaessa henkilökohtainen opintosuunnitelma käytiin vielä läpi yhdessä Karelian opinto-ohjaajan kanssa. Väylä-opintojen etenemistä seurattiin molemmissa oppilaitoksissa säännöllisesti. Opiskelijoilla oli tarvittaessa mahdollisuus myös henkilökohtaiseen ohjaukseen.

*Riverian opinto-ohjaaja Kaisa Kaltiola kuvailee: ”Ryhmävalmentajan kanssa käytyjen keskustelun lisäksi opiskelijoilla oli myös mahdollisuus pohtia opintojaan omon kanssa. Esimerkiksi yhden opiskelijan kanssa kävimme keskustelua väyläopintojen aloittamisesta: lähteäkö mukaan vai ei. Puntaroituaan asiaa hän päätti aloittaa opinnot ja suoriutuikin niistä hienosti. Väyläopiskelija tarvitsee riittävästi ohjausaikaa. Varsinkin alussa moni asia voi askarruttaa: Jaksanko tehdä haastavia opintoja? Mitä hyödyn tästä? Tärkeintä on oman ryhmävalmentajan tuki sekä yhteyshenkilön tuki ammattikorkeakoulun päässä. Opinto-ohjaajana näkisin, että väyläohjaus on korkeakouluohjausta parhaimmillaan: ollaan jo kiinni jatko-opinnoissa. Koen, että väyläohjauksessa omon roolini on tiedottamisen lisäksi myös puolueeton kuuntelija ja keskustelija, erilaisten näkökulmien tarjoaja.” (Kaltiola 2018.)*

Kokemus osoitti, että väylävuosi oli haasteellinen opiskelijoille. Ammatillisen perustutkinnon opinnot suoritetaan suurelta osin yksilöllisen opintosuunnitelman mukaisesti työelämässä. Ammattikorkeakouluopinnoissa korostuvat itsenäinen tiedonhankinta ja -käyttö. Opiskelijoiden on myös hallittava kirjallinen raportointi. Vaikka ammattikorkeakoulussa itsenäisen työskentelyn osuus on suuri, paljon opiskellaan myös oman vuosikurssin mukana suurissa ryhmissä sekä pienryhmissä opintojakso- tai tehtäväkohtaisesti. Itsenäistä työskentelyä tukevat kontaktitunnit ovat luonnollisesti päiväsaikaan. Aikataulujen yhteensovittaminen vaati joustavuutta kaikilta osapuolilta. Opiskelijapalaute restonomiväylästä oli pääosin positiivista. Väyläopintoihin hakeutui tavoitteellisia opiskelijoita, joille opintojen haasteellisuus ja vaihtelevat sisällöt tuntuivat toimivan lähinnä opiskelumotivaatiota lisäävänä tekijänä. Päänvaivaa aiheuttivat lähinnä opintojen toteuttamiseen liittyvät käytännön järjestelyt.

**Taulukko 1.** Vaikuttavuusketju: Marata-alan väyläopinnot Riveria ja Karelia AMK

<b>PANOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>VÄYLÄOPINTOJEN SUUNNITTELU. MARATA-ALAN KOULUTTAJAT YHTEISTYÖSSÄ HANKEHENKILÖSTÖN KANSSA</li> <li>OPINTOJEN MALLINTAMINEN. AMK-OPINTOJEN SIJOITTUMINEN AMMATILLISEEN PERUSTUTKINTOON</li> <li>AMK+ -NÄYTTÖJEN SUORITUSTAVAT JA SUORITUSTEN DOKUMENTOINTI</li> <li>TIEDOTUS</li> <li>OPISKELIJAREKRYTOINTI, HAASTATTELUT</li> <li>OPINTOJEN OHJAUS JA SEURANTA</li> </ul>
<b>TUOTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>VAIHTOEHTOINEN REITTI KORKEAKOULUOPINTOIHIN AMMATILLISTA PERUSTUTKINTOA SUORITTAVILLA MARATA-ALAN OPISKELIJOILLA MAHDOLLISUUS SUORITTAÄ RESTONOMI AMK -OPINTOJA</li> <li>YKSILÖLLISET OPINTOPOLUT. OPINTOJEN TAVOITTEELLISUUS JA HAASTEELLISUUS. OPISKELUMOTIVAATION VAHVISTUMINEN</li> <li>MAHDOLLISUUS TUTUSTUA KORKEAKOULUOPINTOIHIN ILMAN PELKOA ENSIKERTALAISKIINTIÖEDUN MENETTÄMISESTÄ</li> </ul>
<b>TULOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JATKO- OPISKELUPAIKAN VARMISTAMINEN. JATKO-OPISKELUN AIKAISTUMINEN</li> <li>LAAJA-ALAINEN AMMATILLINEN OSAAMINEN. MONIPUOLINEN OPISKELU. HYVÄT LÄHTÖKOHDAT TYÖLLISTYMISELLE AMMATILLINEN TUTKINTO SEKÄ VALMIUDET ESIMIES- JA ASIAANTUNTIJATEHTÄVIIN</li> <li>MARATA-ALAN KOULUTTAJIEN VÄLISEN YHTEISTYÖN KEHITTYMINEN. ERI KOULUTUSASTEIDEN OPINTOJEN SISÄLLÖN, OPETUKSEN TOTEUTTAMISEN JA TOIMINTATAPOJEN TUNTEMUS</li> </ul>
<b>VAIKUTTAVUUS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OPISKELUAIKOJEN LYHENEMINEN</li> <li>ANTAA PAREMPIA TALOUDELLISIA MAHDOLLISUUKSIA TOISEN AMK- TUTKINNON SUORITTAMISEEN (OPISKELIJALLA SUORITETTUNA AIEMPI TUTKINTO TAI OSA SIITÄ)</li> <li>OSAAVAN TYÖVOIMAN SAATAVUUDEN VARMISTAMINEN, ESIM. ALUEELLA PALJON KYSYNTÄÄ HYVÄT AMMATILLISET VALMIUDET OMAAVISTA MARATA-ALAN ESIMIEHISTÄ</li> </ul>

Väyläopinnot tarjoavat hyvät puitteet koulutuksen kehittämiseksi. Jatkossa voitaneen luoda uusia, koulutuksen tarjoajien väliselle yhteistyölle perustuvia toimintamalleja ja pedagogisia ratkaisuja. Karelia AMK:ssa opiskelijat voivat esimerkiksi jossain määrin opiskella avoimessa yliopistossa osana AMK-tutkinnon täydentäviä opintoja. Opintosuoritukset sisällytetään AMK-tutkintoon. Periaatteessa väyläopinnot mahdollistaisivat siis vaikkapa yliopisto-opinnot suoraan osaksi ammatillista perustutkintoa. Perustutkinnossa korkeakouluopinnot voidaan sisällyttää vapaasti valittavaan tutkinnon osaan. Tarpeettomien väli vuosien vähentäminen ja opintojen alkamisen aikaistaminen on yksi opetus- ja kulttuuriministeriön keskeisistä tavoitteista. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017.) Koulutuksen saatavuutta rajoittavien esteiden poistaminen ja koulutusjärjestelmän tehokas hyödyntäminen palvelisivat myös tätä tavoitetta. Toivottavasti väyläopinnot jäävät pysyväksi osaksi koulutusjärjestelmää. Tarvetta yksilöllisille, opiskelijan erilaiset lähtökohdat, tavoitteet ja

elämäntilanteet huomioiville opintopoluille varmasti on. Tietoa väyläopinnoista ja niihin liittyvistä mahdollisuuksista olisikin jaettava laajasti yläkoulujen ja lukioiden opinto-ohjaajille sekä esimerkiksi ohjaamoiden uraohjaajille ja muille uraohjausta antaville tahoille.

## KIRJOITTAJA

**Mikko Lahti** (Restonomi YAMK palveluliiketoiminnan johtaminen), lehtori Karelia AMK matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutus



Opetustyössä sisältöalueitani ovat matkailupalvelujen tuottamiseen, matkailuliiketoimintaan ja palveluosaamiseen sekä palvelun laatuun liittyvät aihealueet. Toimin kansainvälisyyskoordinaattorina omalla koulutusosalallani. Opinto-ohjaaja koulutukseen hakeuduini kehittääkseni omaa ohjausosaamistani ja pedagogisia valmiuksiani. Merkitykselliseksi ja motivoivaksi olen kokenut myös työskentelyn koulutuksen kehittämiseen ja työllistymiseen liittyvissä hankkeissa.

## LÄHTEET

Arene ry 2018. UNIFI, Arene ja Sivistystyönantajat esittävät kolmen keino työkälypakkia jatkuvan oppimisen edistämiseksi. Saatavissa: <http://www.arene.fi/ajankohtaista/unifi-arene-ja-sivistystyonantajat-esittavat-kolmen-keino-tyokalupakkia-jatkuvan-oppimisen-edistamiseksi-tyollisyysrahaston-varoja-voitaisiin-kayttaa-myos-tyossa-olevien-kouluttam/>. (Viitattu 27.8.2018).

Kaltiola, K. 2018. Opinto-ohjaaja. Keskustelu 8.6. 2018. Sähköpostiviesti 21.8.2018. Riveria.

Lätti, M. & Paldan, E. 2018. Väyläopintojen ohjaus Pohjois- Karjalassa. Jatkoväylä - sujuvasti ammatillisesta koulutuksesta ammattikorkeakouluun.

Nykyri, K. 2018. Päätoiminen tuntiopettaja. Sähköpostiviesti 20.8.2018. Riveria.

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017. Korkeakoulujen opiskelijavalinnat uudistetaan. <https://minedu.fi/artikkeli/-/asset-publisher/korkeakoulujen-opiskelijavalinnat-uudistetaan>. (Viitattu 31.8.2018).

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017. Korkeakoulututkintojen enimmäiskäytön lyheneminen. Saatavissa: <https://minedu.fi/artikkeli/-/asset-publisher/korkeakoulututkintojen-enimmaiskayton-lyheneminen>. (Viitattu 31.8.2018).

Studentum.fi 2018. Saatavissa: <https://www.studentum.fi/tietoa-hakijalle/jatkuva-haku-13180>. (Viitattu 28.8.2018).

Mikael Lindell & Satu Kylmä

## RESTONOMIT OPINNOLLISTAMISEN POLUILLA

*TAMK on pyrkinyt kehittämään monimuotoista yhteistyötä alan yritysten kanssa. Restonomiopiskelijoille on luvattu, että he saavat eri 10 opintopisteen ammatillisissa opintojaksossa tehdä käytännön projekteja ja tätä kautta myös opinnollistaa omia opintojaan. Opiskelijoita pyritään valmentamaan itsenäiseen työskentelyyn ja sitä tuetaan tiimityöskentelyllä ja valmentavalla otteella opetuksessa.*

### Valmentajuus tuo ja luo uutta

Työn opinnollistamisessa opiskelu tapahtuu työpaikoille. Tutkinnossa edellytettävää osaamista voi hankkia tekemällä työtä. Opinnollistaminen edellyttää etukäteissuunnittelua, jolla varmistetaan käytännön tekemisen ja tiedon yhdistäminen.

TAMKissa (Tampereen ammattikorkeakoulussa) aloittaa restonomin perustutkinnossa vuosittain 60 opiskelijaa päivätoteutuksessa ja 40 opiskelijaa monimuoto-toteutuksessa. Monimuoto-opiskelijoilla on kaikilla jo tullessaan alan ammattitutkinto, päiväopiskelijoilla ammatillinen tausta on noin puolella opiskelijoista.

Opiskelijoita pyritään valmentamaan itsenäiseen työskentelyyn ja sitä tuetaan tiimityöskentelyllä ja valmentavalla otteella opetuksessa. Ensimmäisen vuoden teemana on vieraanvaraisuus, toisen vuoden työympäristössä johtaminen ja kolmannen

vuoden teemana on toimiala nousuun. Tutkinto-ohjelman opettajien laatimassa valmennussuunnitelmassa huomioidaan muun muassa eri opintojaksojen kohdalla tiimityöskentelyn erilaiset tavoitteet. Ensimmäisen vuoden syksyn ensimmäisessä opintojaksossa mietitään, miksi tehdään tiimityötä, mitkä ovat tiimityön ominaispiirteet, tiimityön välineet ja tiimiroolit sekä oman roolin tunnistaminen tiimissä.

Toisessa opintojaksossa harjoitellaan vastuullisena tiiminjäsenenä toimimista ja alaistaitoja. Ensimmäisen vuoden keväällä teemoina ovat johtajana tiimissä ja refleктоiva tiimi, tiimin kehityspolku. Toisen vuoden syksyllä aloitellaan teemoilla teknologiaa ja tietoa hyödyntävä tiimi. Toisen vuoden keväällä mietitään hyvän tiimin rakentamista ja vastuullista tiimiä. Kolmantena vuonna pitäisi tiimityöskentelyn jo olla tuttua eri näkökulmista, ja tiimin työskentelyn pitäisi käynnistyä projekteissa sujuvasti ja itsenäisesti suunnittelulla ja tiimin organisoinnilla. Eri tiimien tavoitteellisen työskentelyn tuloksena syntyy esimerkiksi tuotteistettuja palveluita ja uusia liiketoimintamalleja, jotka liittyvät koulutuksen ydinosaisiin eli ravitsemukseen, kansainväliseen ruokakulttuuriin, turvallisuuteen, hygieniaan ja ihmisyyteen.

Opiskelijoita valmennetaan koko opintojen ajan tiimityöhön, jotta heistä kehittyisi itseensä uskovia ja luottavia, toisia kunnioittavia, nöyriä, paineen sietäjiä, innostuneita uuden etsijöitä ja yhteen hiileen puhaltavia näkijöitä ja tekijöitä. (Palveluliiketoiminnan opetussuunnitelma 2018, Palveluliiketoiminnan valmennussuunnitelma 2017.) Väljäsisältöiseksi rakennettu opetussuunnitelma ja valmentava ote antavat erinomaiset mahdollisuudet opinnollistaa opintoja ja tehdä tiivistä yhteistyötä työelämän kanssa.

### Restonomiopiskelijoista ideasta yrittäjiksi

Syksyllä 2017 kolmannen vuoden restonomiopiskelijat saivat Juvenes-yhtiöiden toimeksiantona tehtävän kehittää liiketoimintamalleja Hatanpään kartanolle kesäksi 2018. Toimivia malleja haettiin erityisesti kesän arkipäiville. Toimeksianto tapahtui elokuun 2017 lopussa, jolloin opiskelijat saivat tietää tehtävänannon. 12 tiimiä ryhtyi toimeen Palveluliiketoiminnan lehtorin Mikael Lindellin valmentamana Ideasta yritykseksi -opintojaksolla. Parhaan liiketoimintamallin tuottanut tiimi tulisi saamaan mahdollisuuden toteuttaa ideansa Hatanpään kartanolla kesällä 2018.

Juvenes Oy on valtakunnallinen ravintola- ja palveluyritys. Se tarjoaa muun muassa ravintola- ja kahvilapalveluita, juhla- ja kokouspalveluita. Juveksessa työskentelee 230 henkilöä ja heidän ravintoloissaan valmistetaan vuosittain noin 2,5 miljoonaa ateraa. Juvenes on Tampereen Yliopiston ja teknillisen korkeakoulun omistuksessa. (Juvenes.)

Hatanpään kartano sijaitsee 1,5 km Tampereen keskustasta 5,5 hehtaarin puistoalueella ja nykyisin se toimii Juvenesin juhla-, kokous- ja tapahtumatilana. Hatanpään kartano on syntynyt 1690-luvulla ja alkuperäinen rakennus on palanut,

mutta Sebastian Gripenberg suunnitteli uuden päärakennuksen, joka valmistui vuonna 1885. Hatanpää kuuluu Museoviraston ja Ympäristöministeriön luetteloon valtakunnallisesti merkittävistä kulttuurihistoriallisista ympäristöistä. Hans Henrik Boije perusti kartanon ympärille englantilaistyypin puutarhan, josta yhtenä ilmentymänä tänä päivänä on Arboretumalue kartanopuistossa. Boije oli mukana ideoimassa myös Tampereen perustamista Tammerkosken rannalle ja myöhemmin Ruotsin kuningas Kustaa III antoikin käskyn Tampereen perustamisesta. (Hatanpään kartanopuiston käyttö- ja hoitosuunnitelma 2010.)

55 opiskelijaa teki kuukauden ajan töitä kahdessatoista tiimissä. Toimintaympäristön ja lähtökohtien analysoinnin perusteella he laativat markkinointi-, henkilöstö- ja taloussuunnitelman valitsemaansa liikeideaan perustuen. Syyskuussa 2017 tiimit pitchasivat liiketoimintamallinsa minimessutyypisesti Hatanpään kartanolla. Tuotoksia arvioivat toimeksiantajan osalta toimitusjohtaja Pekka Markkula ja kehitysjohtaja Päivi Jousmäki. Arvioinnin kohteina olivat esityksen eli pitchauksen lisäksi opiskelijoiden ideastaan laatimat Business Model Canvasit sekä laskelmat. Juvenes arvioi parhaaksi liiketoimintamalliksi Hatanpään kartanon kahvila -konseptin. Voittajatiimin liiketoimintamallissa arvostettiin erityisesti kokonaisuutta, taustatutkimusta, segmentointia sekä kunnianhimoista, mutta toteutettavissa olevaa liikevaihtotavoitetta. Hetken asiaa mietittyään voittajatiimiläiset – Erika Forsman, Mari Kemppainen, Elina Lepistö ja Anita Seppälä – päättivät, että he ottavat haasteen vastaan ja ryhtyivät yrittäjinä hoitamaan kahvilaa kesällä 2018.

Opiskelijat pystyivät hyödyntämään 3. vuoden restonomiopintojaan liiketoimintamallin kehittämisessä ja hiomisessa; palveluprosessia, tuotteistamista, markkinointi- ja henkilöstöstrategiaa rakennettiin osana 3. vuoden opintojaksoja. Myös osuuskunnan käytännön perustamistoimet tehtiin osana opintoja keväällä 2018, samalla kun Ruusutiimiksi ristitty nelikko loi verkostojaan tavarantoimittajiin ja yhteistyökumppaneihin suurelta osin itsenäisesti, mutta osin myös Juvenesin ja TAMKin verkostojen ja ohjausta hyödyntäen.

## Hatanpään kartanokahvila Kuiskeen kesän 2018 huiske

Hatanpään kartanokahvila Kuiske avasi ovensa sunnuntaina 27.5.2018. Jo alusta asti kävi selväksi, että uudelle konseptille oli Hatanpään kartanolla kysyntää. Asiakkaita kävi kesän aikana yli odotusten, mikä tarkoitti yrittäjien osalta todella työntäyteistä kesä-, heinä- ja elokuuta. Kartanokahvila Kuiske sulki kesän 2018 osalta ovensa 30.8.2018.

Kolmannen vuoden opiskelijat saivat loistavaa kokemusta kahvilaliiketoiminnan pyörittämisestä, tiimityöskentelystä ja lukemattomista ongelmanratkaisutilanteista. Kuiskeen liiketoiminta tuotti opiskelijoille opintopisteitä sekä projektiopintojen opinnollistamisena että harjoitteluna. Tämä kahvilaliiketoimintacase paljasti hyvin sen, miten opiskelijat ovat kehittyneet opintojensa aikana tavoitteellisiksi tiimitoimijoiksi. Kartanokahvila Kuiskeen tiimi toimi itseensä uskovina ja luottavina, toisia kunnioittavina paineen sietäjinä ja onnistuivat puhaltamaan yhteen hiileen tiukassakin kiiretilanteessa.

Juveneksessa oltiin todella tyytyväisiä kesän kahvilatoimintaan. Erityisesti keuhuttiin itse konseptin lisäksi Kuiskeen tapaa olla läsnä sosiaalisessa mediassa, yrittäjien sitoutumista toimintaan sekä palautteisiin reagoimista. Yhteistyö Juvenesin kanssa jatkuu. Elokuussa 2018 uusi opiskelijaryhmä, uudet kolmannen vuoden restonomiopiskelijat, saivatkin toimeksiannon kehittää jälleen uusia liiketoimintamalleja kesää 2019 koskien. Kuusi tiimiä tarttui tähän haasteeseen. On erittäin mielenkiintoista jäädä odottamaan, mitä opiskelijatiimit nyt saavat aikaan!

*”Oma roolini oli lähinnä sparrata ja vastaila opiskelijoiden kysymyksiin ohjaten heitä etsimään vastauksia ja selvittämään asioita itse. Opiskelijoiden näkökulmasta tämä oli myös hyppy tuntemattomaan, mitä se oli myös minulle valmentajana, koska tällaista ei ennen oltu tehty. Koska toiminta ja tila olivat aivan uusia, opiskelijat saivat kytkeä toiminnan suunnittelua useaan opintojaksoon sekä projektiopintoihin. Näin saatiin opinnollistettua muun muassa markkinointistrategian laatiminen sekä yrityksen käytännön perustamisprosessi”,* kertoo Lindell.

*”Alussa tuntui sekavalta ja pelottavaltakin, kun selkeät suuntaviivat puuttuivat. Tuntui, että turhaa energiaa meni sähläykseen, ennen kuin asiat loksahdettiin kohdilleen. Täytyi itse ottaa asioista selvää, rakentaa verkostoja. Valmentajien henkinen tuki ja sparraus oli koko prosessin ajan tärkeää. Kokemus oli todella opettavainen, opimme asioita, joita ei voisi muualla, toisen palveluksessa oppia”,* toteaa Erika Forsman, yksi Hatanpään kartanokahvila Kuiskeen yrittäjistä.



## KIRJOITTAJAT



**Satu Kylmä**, koulutuspäällikkö ja TAMKin Rekey-hankkeen projektipäällikkö



**Mikael Lindell**, palveluliiketoiminnan lehtori ja valmentaja, työskentelee lehtorina ja valmentajana restonomikoulutuksessa Tampereen ammattikorkeakoulussa.

## LÄHTEET

Hatanpään kartanopuiston käyttö- ja hoitosuunnitelma. 2010. Luettu 5.8.2018. [https://www.tampere.fi/liitteet/h/697sgHkSS/Hatanpaankartanopuiston\\_hoitokayttasuunnitelma.pdf](https://www.tampere.fi/liitteet/h/697sgHkSS/Hatanpaankartanopuiston_hoitokayttasuunnitelma.pdf)

Juveneksen kotisivut. Luettu 5.8.2018. <https://www.juvenes.fi/>

Palveluliiketoiminnan opetussuunnitelma 2018. Tampereen ammattikorkeakoulu. Luettu 13.8.2018. <http://opinto-opas-ops.tamk.fi/index.php/fi/167/fi/49589>

Palveluliiketoiminnan valmennussuunnitelma. 2017. Tampereen ammattikorkeakoulu. Sisäinen julkaisu.

Marjut Kasper & Mika Kylänen

## HACKATHONILLA NOPEITA AIHIOITA JA UUSIA DIGITAALISIA RATKAISUJA

*Viime vuosina liiketoiminnan kehittämisessä on alettu kiinnittää huomiota ketterään kehittämiseen. Nopeatempoisella, trendiherkällä ja osaamisintensiivisellä matkailu- ja ravintola-alalla on toistuvasti törmätty haasteisiin, joita niin sanottu suunnittelukulttuuri saa aikaan. Yrittäjän arki on usein niin hektistä, että kehittämistyö koetaan enemmän tai vähemmän irrallisena – ja sitä tehdään ylimääräisellä ajalla, jos tehdään lainkaan. Palveluiden kehittämisen ei kuitenkaan tarvitse tarkoittaa puuduttavaa suunnitelman kirjoittamista, monimutkaisia työskentelytapoja tai pitkäkestoisia tutkimusprojekteja.*

*Hackathon vastaa alan kehittämisen haasteisiin tarjoamalla kokeilukulttuuriin kannustavan, matalan kynnyksen toimintamallin kehittämistyöhön. Hackathonilla tarkoitetaan intensiivistä ja lyhytkestoista kehittämis- ja kokeilutapahtumaa, jossa eri alojen opiskelijat ratkovat yritysten antamia toimeksiantoja Yhdistävänä teemana toimii digitaalisuus, mutta mukaan tarvitaan aina monipuolista ja erilaista osaamista. Hackathon on siis tekeillä oppimista, kokeilemista ja verkostoitumista inspiroivalla ja mukaansa tempaavalla tavalla.*

## MaRa häkkää -hackathon

MaRa häkkää -hackathon järjestettiin 12.-13.4.18 Mikkelissä, Lahdessa ja verkossa. Mukana oli lähes sata opiskelijaa luomassa ratkaisuja historiapeleistä digitaaliseen markkinointiin ja reittiopastussisällöistä mobiilisovellusten mallintamiseen. Tiimit koostuivat restonomi-, IT-tradenomi- ja international business -opiskelijoista. Haasteet opiskelijat saivat eteläsavolaisilta sekä päijätämäläisiltä matkailu- ja ravitsemisalan yrittäjiltä ja matkailukohteilta. Kolmen online-tiimin valtakunnallisesta toimeksiannosta vastasi Salpausselkä UNESCO Global Geopark -hanke.

Aluksi monia ratkaisuja lähdettiin miettimään tekniikka, usein mobiilisovellus, edellä. Erilaisiin, nimenomaan käyttäjälähtöisempiin lopputuloksiin kuitenkin päädyttiin, kun asiaan pureuduttiin asiakaskokemuksen, käytettävyyden ja sisällön kannalta. Pelit, videot, eri asiakasryhmille sopivat tarinat, visuaalisesti toteutetut opastukset ja erilaiset pöytäkartat loivat uutta, mielenkiintoista sisältöä yritysten digitaalisiin haasteisiin.

Mikkelissä onnistuneimmaksi ratkaisuksi toimeksiantajat valitsivat opiskelijoiden Metsämuseo Lustolle suunnitteleman virtuaalihuoneen opastuksen, jossa piirros-hahmo johdatteli matkailijaa opintomatkalle metsätarinan muodossa. Tarina oli vahvasti läsnä myös Kulttuuritalo Tempon haasteessa, jossa opiskelijat suunnittelivat talon historiasta kertovaa peliä lapsille. Järvimatkailussa puolestaan digitaalisia opastuksia siirrettiin saataville tablettilaitteisiin, jolloin opastuksen seuraamisesta tulisi asiakkaan näkökulmasta vapaavalintaista. Ratkaisut eivät olleet uusia, mutta niiden käyttöä ei ollut aiemmin sovellettu toimeksiantajien yritystoiminnassa.

Lahden kiinnostavimpina digitaalisina palvelukonsepteina voidaan mainita Lahti Fringe Festivalille mobiilisovelluksen sisällöksi suunniteltu reaaliaikainen hot spot -kartta, jolta käyttäjä voi poimia itseään kiinnostavia kulttuuritapahtumia. Vierumäen haasteeseen vastattiin suunnittelemalla visuaalisesti ja toiminnallisesti mallintaen liikuntamatkailukokemuksiin lisäarvoa tuova mobiilisovellus yritysyhmien tarpeisiin. Myynnin ja markkinoinnin asiantuntijapalveluyritys sai uusia ideoita hotelli- ja ravintolapalveluiden löydettävyyteen, ostettavuuteen ja käytettävyyteen verkossa sekä suomalaisten että ulkomaisten matkailijoiden käyttäjäkokemus huomioiden. Geoparkin kokeminen virtuaalimatkailun ja digitaalisen markkinoinnin keinoin esimerkiksi kaupunkikeskustassa oli puolestaan online-tiimien häkkäämiä helmiä.

## Oppimisen näkökulmaa

Vaikka ohjelmistoalalla ketterän kehittämisen julistus, niin sanottu Agile Manifesto, on annettu jo vuonna 2001, matkailu- ja ravintola-alalla tuote- ja palvelukehittämisessä tuntuu edelleen olevan vallalla perinteisemmän markkinoinnin periaatteet tuotantolähtöisine markkinointi-mixeineen, kansallisuuskulttuurisine segmentointi-ihanteineen ja tuotekortteineen. Kun tuotekortti on verkkosivuilla,

tuotteen ajatellaan olevan valmis. Kehittämisprosessi etenee tavallisesti tiukan vaiheistetusti, kuin vesiputous, yhteen suuntaan, enemmän tai vähemmän ryminällä.

MaRa häkkää -hackathonissa opiskelijoita valmennettiin 24 tunnin aikatauluhaasteessa toimimaan toisin. Ohjenuorana toimivat ketterän ja linjakkaan palvelukehittämisen yhden sivun canvas-tyyppiset työkortit sekä palvelumuotoilun käyttäjälähtöiset ja visuaaliset ohjenuorat asiakaskokemuksen mallintamiseen enemmänkin käyttäjä- ja persoonatasolla. Niiden avulla voitiin edetä tehokkaammin ja pienemmin askelin, lean-ajattelun ja ketterän kehittämisen hengessä. Iteratiivinen kehittäminen korostaa sitä, että suunnittelua ja toteutusta jaetaan pienimpiin työvaiheisiin, ja eri tilanteissa ideoita ja ratkaisuvaihtoehtoja voidaan testata oikeilla käyttäjillä. Asiakkaalta ei ainoastaan kysytä ja vetäydytä sitten suunnittelemaan omalla porukalla, vaan parhaimmillaan hänet voidaan osallistaa kehittämistyöhön mukaan. Tämä pohjustaa myös varsinaista palvelutuotetta, jossa arvoa luodaan enempi yhdessä asiakkaan kanssa koko palveluprosessin ajan, myös ennen ja jälkeen.

## Hackathonista saadut palautteet

MaRa häkkäsi lopulta noin 20 uutta digitaalista palveluratkaisua tai vähintään potentiaalista jatkokehitettävää idea-aihiota mara-alan tarpeisiin. MaRa häkkää -tapahtumassa kartoitettiin palautekyselyn avulla opiskelijoiden ja toimeksiantajien kokemuksia hackathonista.



Taulukko 1. Kooste Hackthonin järjestämisestä

Palautekyselyyn pyydettiin vastauksia kaikilta osallistuneilta. Vastajia kertyi yhteensä 37, joista 5 oli toimeksiantajaa sekä 32 opiskelijaa. Palautteissa korostuivat ennen kaikkea ohjelman onnistunut sisältö sekä järjestelyjen sujuvuus. Erityisen korkealle arvostettiin eri alojen opiskelijoiden keskinäistä tiimityötä.

Kaikki toimeksiantajat kokivat hackathonin hyödylliseksi yhteistyömuodoksi ja kokivat sen olevan tärkeä jatkossakin. ”Tapahtuma toi opiskelijat ja opettajat lähemmän yritystä”. ”Vierailut yrityksiin ennen varsinaista tapahtumaa tekisi tehtävän lähestymistavan helpommaksi.” Muutamat opiskelijat eivät pitäneet tätä mallia tärkeänä, vaan lähinnä pakollisena osana omaa opintojaksoa.

Toimeksiantajat toivat esille myös huolen ideoiden jatkotoimenpiteistä, joihin täytyy seuraavissa tapahtumissa kiinnittää vahvemmin huomiota. ”Ilman opiskelijoiden apua jatkossa tapahtuma menettää arvoaan”. Toimeksiantajia digitaalisen monialaisuus hämmästytti, minkä vuoksi tärkeäksi koettiin ajan hermoilla pysyminen ”some-viidakossa”. Digitaalisista mahdollisuuksista saatiin hyviä ehdotuksia, joiden vaikutuksista toimeksiantajat pystyvät kertomaan vasta myöhemmin, jos asiat etenevät.

Tapahtuman järjestäjille haastetta toi live-lähetysten aikataulutaminen usean eri oppilaitoksen välillä, mutta loppujen lopuksi tämä koettiin myös onnistuneeksi kokeiluksi. Oheisohjelmaa oli joidenkin opiskelijoiden mielestä liikaakin. Hyvä puoli oli kuitenkin se, että lähetykset tallennettiin Facebookiin, Mara häkkää -sivustolle, josta ne pystyttiin katsomaan sopivana ajankohtana myös jälkikäteen. Heikomman arvosanan sai haasteiden ja oman oppimisen tukeminen. Haasteet koettiin melko vaikeiksi ja liian laajoiksi. Tämän vuoksi ratkaisut arvioitiin keskinkertaisiksi. Ryhmissä kiertävien mentoreiden ohjausta voisi tämän perusteella lisätä. Minkään osa-alueen keskiarvo ei kuitenkaan jäänyt kokonaisuudessaan tyydyttävän puolelle.

## Opiskelijoiden kommentteja hackathonista

”Ihan huikea tapahtuma ja idea, että tällaista on olemassa, kiitos vaan tapahtumasta. Meidän tiimi sai ainakin hyvän vastaanoton ideoistamme toimeksiantajalta ja yhteistyökuviot heidän kanssaan jatkuvat.”

”Jos pitäisi vaan yhden koulun tapahtumana, niin toiselle aamulle voisi varata pikkasen aikaa enempi niiden myyntipuheiden tekoon. Ja sitten jos ollaan noin live yhteyksissä muiden kanssa, niin tarkemmat yhteiset säännöt esityksiin.”

”Mielestäni hackathon voisi kuulua valinnaisiin opintoihin, jotta kiinnostuneet ja motivoituneet opiskelijat voivat halutessaan osallistua siihen.”

KESKEINEN TOIMENPIDE	TOTEUTUS 12.-13.4	VINKKEJÄ
HACKATHONIN TAVOITE	KOKEILLA HACKATHONIA UUTENA YHTEISTYÖMALLINA YRITYSTEN JA RESTONOMIKOULUTUKSEN VÄLILLÄ	SOVELTUU HYVIN NOPEAAN DIGIPALVELUIDEN KEHITTÄMISEEN. OPISKELIJOIDEN TAUSTASTA JA OSAAMISPROFIILISTA RIIPPUEN VOIDAAN PÄÄSTÄ TEKNIISIIN DEMOIHIN, MUTTA VARMUUDELLA ”DESIGNTHONISSA” VISUAALISEEN JA TOIMINNALLISEEN MALLINTAMISEEN. SOVELTUU MYÖS TULEVAISUUSORIENTOITUNEIDEN UUSIEN BISNESIDEOIDEN JA STARTUP-YRITYSTEN TUNNISTAMISEEN.
HACKATHONIN KESTO	24 H / 48 H, MAJOITUSMAHDOLLISUUS ATERIAT	TAPAHTUMAN VOI JÄRJESTÄÄ MYÖS 2-3 OSASSA VÄLITEHTÄVIN. RYHMÄYTYMINEN ENNAKKOON ESIM. INFOTILAISUUDEN YHTEYDESSÄ
HACKATHON OHJELMARUNKO	MUKANA MYÖS OHEISOHJELMAA, LUENTOJA	JÄTÄ AIKAA HÄKKÄÄMISELLE. HYÖDYNNÄ TYÖKALUJA, ETTÄ KEHITTÄMISTÄ EI TEHDÄ ”LONKALTA” JA ”MUTUNA”
TOIMEKSIANTAJAT	MIKKELISSÄ 7 JA LAHDESSA 4 TOIMEKSIANTAJAA; OSALLA KAKSI CASE-TEHTÄVÄÄ ERI TIIMEILLE	1-2 TOIMEKSIANTAJAA RIITTÄVÄ USEAMMAN OPPILAITOKSEN YHTEISESSÄ TAPAHTUMASSA. KILPAILUASETELMA JAKAA MIELIPITEITÄ.
TOIMEKSIANNOT	1.TAUSTAA 2. HAASTE 3.TOIVEITA RATKAISUSTA	EI LIIAN SIDONNAINEN RATKAISU, HAASTA OPISKELIJOITA LUOVAAN AJATTELUUN
RYHMÄN KOKO	4-5 HENGEN RYHMÄT	IDEAALI RYHMÄKOKO 4, MIELUITEN MONIALAINEN TIIMI
KYTKÖS OPINTOJAKSOON	OPINTOJAKSOIHIN SIDONNAINEN	VAPAA-VALINTAINEN; JOS ON KYTKETTY TEHTÄVÄNÄ OPINTOJAKSON VAATIMUKSIIN, OPISKELIJAREKRYTOINTI ON TEHOKKAAMPAA
MONIALAISUUS	TIETOJENKÄSITTELIJÄT & RESTONOMIT	2 + 2 ERITTÄIN HYVIN TOIMIVA YHDISTELMÄ; TIETO- JA VIESTINTÄTEKNIIKAN (KODAAUS) OSAAMINEN OLISI TERVETULLUTTA
TOIMEKSIANTAJIEN SITOUTTAMINEN	24 H AIKANA ENNÄTETÄÄN TEHDÄ VAIN PROTOTYYPPI TAI IDEA RATKAISUSTA. TOIMEKSIANTAJIEN ”HACKATHON-HARHAN” POISTAMINEN	TARKAT VAIHTOEHDOT JO ENNAKKOON, MITEN VOIDAAN JATKAA HACKATHONIN JÄLKEEN; HARJOITTELUPAIKAT, OPINNÄYTETYÖT, OSTOPALVELUT, PROJEKTITYÖHÖN PALKKAAMINEN, OPISKELIJAPROJEKTIIT, INNOVAATIOSETELIRAHOITUS. SELVITÄ, MIHIN YRITTÄJÄT OVAT VALMIITA SITOUTUMAAN
OPISKELIJOIDEN SITOUTTAMINEN	RYHMÄYTYMINEN TIIMIVIDEOT TUTUSTUMINEN YRITYKSIIN MYYNTIPUHEIDEN HARJOITTELU	TARKAT VAIHTOEHDOT, MITEN TYÖN VOI TARVITTAESSA TOTEUTTAA, JA VIEDÄ KÄYTÄNTÖÖN; EDELLISTEN LISÄKSI YRITYSTEN ESITTÄYTYMISVIDEOT
OHJELMAN TOTEUTUS	HOSTAUS, SOMETIIMI, IT-TUKI	SOME-PÄIVITYKSET JA HAASTATTELUT VIEVÄT PALJON AIKAA > SOMESUUNNITELMA
TEKNINEN ALUSTA	FACEBOOK-SIVUSTO TOIMIVA; ONLINE-TIIMEILLÄ OMA MESSENGER-KESKUSTELU	SULJETTU RYHMÄ JATKOSSA ONLINE-TIIMEILLE OMA RYHMÄ JA VASTUUHENKILÖ
MENTOROINTI	3-5 MONIALAISTA MENTORIA OHJAAMASSA	MENTOROINTIKIERROKSET MENTOROINTINURKKA

## Hyviä käytänteitä ja vinkkejä

Hackathonin voi järjestää eri tavoin, mutta tietyt perusasiat tulee ottaa huomioon. Yhteinen, viihtyisä tila, nettiyhteyksien saatavuus ja ”kaistan” riittävyys sekä omien tietokoneiden käyttö ovat keskeisiä asioita. Usean oppilaitoksen välinen tapahtuma tuo lisäarvoa varsinkin tapahtuman seuraajille. Taulukko 1 kuvaa hackathonin järjestämiseen liittyvät keskeiset periaatteet ja kuinka ne toteutettiin MaRa häkkäässä. Viereen on myös kirjattu vinkkejä toimivan hackathonin järjestämiseen.

Hackathon koettiin mielekkäänä työskentelytapana sekä yhteistyömuotona työelämän ja oppilaitosten välille. Monialaisen hackathonin avulla pystytään luomaan positiivisia kokemuksia ja hyödyllisiä ratkaisuja – kun vain muistaa, että 24 tunnin aikana valmista tuotosta ei voida saada valmiiksi. Paras tulos on se, että yhteistyö yritysten ja opiskelijoiden välillä saa jatkoa ja ammattikorkeakoulut näyttävät yritysten suuntaan yhä ketterämpinä kehittäjinä.



## KIRJOITTAJAT



**Marjut Kasper**, Kaakkois-Suomen Ammattikorkeakoulu, matkailu- ja palveluliiketoiminnan lehtori MaRa häkkää -projektikoordinaattori, Mikkeli

Restonomi (YAMK), Matkailu- ja palveluliiketoiminnan lehtori Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa. Osaamisalueina matkailun tuotteistaminen, tuotepaketointi sekä matkailudestinationot.



**Mika Kylänen**, Lahden ammattikorkeakoulu, yliopettaja, matkailuliiketoiminnan vastuopettaja ja MaRa häkkää -projektikoordinaattori, Lahti

Mika Kylänen työskentelee yliopettajana Lahden ammattikorkeakoulussa. Hän toimii matkailuliiketoiminnan restonomikoulutuksen vastuopettajana. Lahden profiili restonomikouluttajana painottuu toiminnalliseen ja joustavaan tekemällä ja projekteissa oppimiseen, jossa keskitytään asiakaslähtöisten palvelukokonaisuuksien kehittämiseen. Kyläsen asiantuntija-alueita ovat mm. palvelukehittäminen, ennakointi, asiakaskokemus ja kilpailijayhteistyö.

## Vaikuttava työelämäprojekti

### Heidi Kaihua ja Minna Sipponen

”Millaisia palvelutuoteideoita tarvitaan Lapin matkailussa vuonna 2025?”, kysyi lappilaisen matkailukonsernin edustaja opiskelijoilta. Aloittavien restonomiopiskelijoiden ensimmäisellä opintoviikolla käynnistyi koko syyslukukauden 2017 kestänyt oppimisprojekti, jossa opiskelijat suunnittelivat toimeksiantajalle mielenkiintoisia palvelutuoteideoita tutustuen samalla alueen matkailuelinkeinon ja sen toimijoihin.

## Elämysaktiviteetit projektitoiminnassa

### Pasi Korhonen

Kirjoituksessa esitellään Elämykselliset aktiviteetit -moduulin toteutuksia. Testaamisiin on kuulunut yritysvierailuja, tutustumista tarjontaan, opiskelijoiden toisilleen rakentamia kokeiluluonteisia konseptiideoita sekä eri aktiviteettien lajikohtaisia taitoja.

## Haaga-Helian Porvoon kampus avaa ovet työelämään

### Monika Birkle, Eva Holmberg, Antti Petteri Kurhinen & Jarmo Ritalahti

Haaga-Helian Porvoon kampuksen matkailuopintojen ytimessä oleva tutkiva ja kehittävä lähestymistapa on osoittautunut onnistuneeksi valinnaksi.

## Restonomikoulutus ja elinkeino yhteistoiminnassa

### Tarja Kupiainen & Tuija Kainulainen

Karelian restonomikoulutus ja Matkakumpu Oy aloittivat syksyllä 2017 elinkeinon ja matkailun koulutuksen yhteiskehittämiskokeilun. Tämän pilotoinnin tavoitteena on kehittää Outokummun Vanhan Kaivoksen toimintaa entistä paremmin erilaisia matkailijaryhmiä palvelevaksi sekä edistää koulutuksen ja työelämän välistä yhteistyötä.

## Ruokaelämysten tuottaminen osana SeAMK Ruoka -yksikön restonomikoulutusta

### Kirta Nieminen

SeAMK Ruoka yksikön restonomikoulutuksella on pitkä historia yhdessä yritysten, yhdistysten ja hankkeiden kanssa toteutetuista ruokaelämystapahtumista. Artikkelit käsittelee ruokaelämysten tuottamiseen liittyviä työelämälähtöisiä projekteja.

## Yrityscaseista käytännön kokemuksia matkailu- ja ravitsemisalan sähköisen markkinoinnin oppimiseen

### Jorma Korhonen

Savoniassa restonomiopiskelijat tekevät yrityselämälähtöisiä markkinointikampanjoita ja muita sähköisen liiketoiminnan kehittämisprojekteja osana Sähköinen markkinointi -opintojaksoa.

## Projektisyksy haastaa opiskelijoita ketterään palvelukehittämiseen

### Mika Kylänen

Lahden ammattikorkeakoulussa mennään hyvällä tekemisen meinillä, jolla pystytään laadukkaaseen kehitystyöhön.

## II

# YRITYSYHTEISTYÖ OPINTOJAKSOJEN JA PROJEKTIN MUODOSSA

Osa II havainnollistaa, miten moninaisissa muodoissa restonomikoulutukset tuottavat hyötyä elinkeinolle ja sen eri toimijoille

Heidi Kaihua & Minna Sipponen

## VAIKUTTAVA TYÖELÄMÄLÄHEINEN OPPIMISPROJEKTI

”Millaisia palvelutuoteideoita tarvitaan Lapin matkailussa vuonna 2025?”, kysyi lappilaisen matkailukonsernin edustaja opiskelijoilta. Aloittavien restonomiopiskelijoiden ensimmäisellä opintoviikolla käynnistyi koko syyslukukauden 2017 kestänyt oppimisprojekti, jossa opiskelijat suunnittelivat toimeksiantajalle mielenkiintoisia palvelutuoteideoita tutustuen samalla alueen matkailuelinkeinoon ja sen toimijoihin.

### Yhdessä suunnitellen

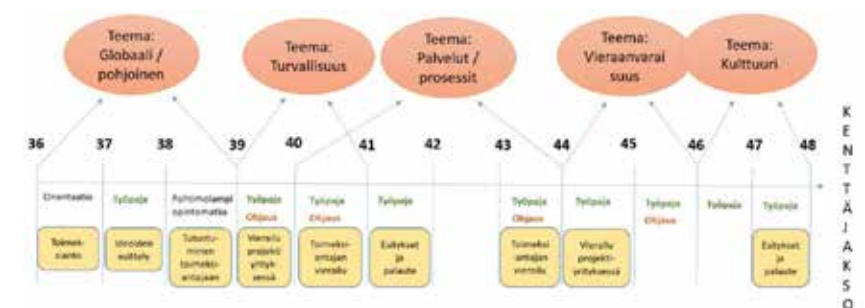
Syksyllä 2017 Lapin ammattikorkeakoulussa siirryttiin uuden opetussuunnitelman mukaisesti koko lukukauden kestäviin oppimisprojekteihin, joissa korostuvat opiskelijoiden keskinäinen vuorovaikutus, työelämän ja opettajien ohjaus sekä kehittävä arviointi. Kumppanuuskeskusteluissa Lapland Hotels ja Lapland Safaris konsernin edustajien kanssa nousi esille tarve uusille ja innovatiivisille palvelutuoteideoille. Yhteistyössä toimeksiantajan kanssa suunniteltiin oppimisprojekti, jonka tavoitteet etenivät syksyn opintojen teemojen mukaisesti.

### Vuorovaikutuksesta voimaa

Oppimisprojektissa opiskelijat toimivat koko lukukauden samassa projektiryhmässä. Tiiviit projektiryhmät loivat opiskelijoille merkityksellisen tukiverkoston

opintojen alussa. Ryhmien muodostusvaiheessa oli mahdollisuus suuntautua oman mielenkiinnon mukaisesti hotelli- ja ravintola-alalle, ohjelmapalveluihin, hiihtokeskustoimintaan tai joulupukki-brändiin.

Vuoropuhelu opiskelijoiden ja toimeksiantajan kanssa oli tiivistä koko oppimisprojektin ajan. Syksyn aikana vuorottelivat opiskelijoiden vierailut projektiyrityksiin ja toimeksiantajan edustajien ohjaus ja luennot oppilaitoksessa (kuvio 1). Projektiyrityksissä opiskelijat tutustuivat tarkemmin valitsemaansa toimialaan ja peilasivat palvelutuoteideaansa toimintaympäristöön. Monipuolisella pedagogiikalla ja opiskelijoiden vertaisoppimisella tuettiin oppimisprojektin etenemistä. Oppimista täydensivät sidosryhmien edustajien vierailut, kuten kansanedustaja, alumnit ja Tukesin ylitarkastajat sparrasivat opiskelijoita. Vierailijoiden uratarinat innostivat alan opiskeluun.



Kuvio 1. Opintojen eteneminen

Kehittävän arvioinnin ansiosta opiskelijoiden osaamisen kehittyminen oli läpinäkyvää. Opiskelijoiden saadessa jatkuvaa palautetta, heillä oli mahdollisuus täydentää tuotostaan ennen arviointia. Projektiryhmän toiminnasta ja aktiivisuudesta keskusteltiin avoimesti.

Lukukausi päättyi projektiryhmien palvelutuoteideiden esittelyyn marraskuun lopulla. Toimeksiantaja valitsi kolme innovatiivisinta tulevaisuuden palvelutuoteidea jatkokehittelyyn koko syksyn huipentavassa posterikävelyssä. Kilpailu motivoi opiskelijoita parhaisiin suorituksiin, sillä ryhmällä oli mahdollisuus saada oma palvelutuote oikeasti tuotantoon.

### Vaikuttavat tulokset

Laaja työelämäläheinen oppimisprojekti herätti opintojen alussa opiskelijoissa jännitystä ja innostusta. Oppimisprojekti vaati ryhmiltä motivaatiota ja sitoutumista sekä opiskelijoilta itsensä haastamista. Opintojen ensimmäisellä viikolla opiskelija kuvaa oppimisprojektia: ”Mielenkiintoista ja huippua että heti päästään oikeiden asioiden kimppuun! Toki haastetta löytyy mutta minun mielestä se on motivoivaa.”

Opiskelijat pitivät oppimisprojektia vaikuttavana, koska he kokivat onnistuneensa toimeksiannon toteuttamisessa ja olivat tyytyväisiä suunnittelemaansa innovatiivisen palvelutuoteideaan. He kokivat oppimisprojektin merkityksellisenä ja kehittäväksi matkailualaa. Tuloksien vaikuttavuutta lisäsi ryhmässä tehty työ ja ryhmistä saatu vertaistuki.

Aito ja kiinnostava työelämäyhteistyö siivitti opiskelijat kiitettävään opintojen läpäisyyn. Isosta ryhmäkoosta (72 opiskelijaa) huolimatta projektitehtävien palautus oli 100 %. Opiskelijat oppivat matkailualaa opintojen teemojen mukaisesti, innostuneesti palvelutuoteideoihinsa peilaten. He kokivat vertaisoppimista keskustellessaan toisten projektiryhmien kanssa tehtävistään, joissa oli erilainen taustayritys.

Toimeksiantaja oli vaikuttunut yhteistyöstä, sitoutuminen tuotti tulosta ja he saivat aidosti huikeita palvelutuoteideoita. He toivoivat saavansa myös tulevaisuuden työntekijöitä. Toimeksiantajan toive toteutui ja osa opiskelijoista työllistyi yhteistyöryhtymään kiireisen joulusesongin ajaksi.

Yhteistyö jatkui keväällä, ja toimeksiantaja palkitsi kolme parasta projektiryhmää elämyksellisellä ohjelmapalvelupaketilla ja myöhemmin koko ryhmän illanvietolla. Toimeksiantaja oli perehtynyt raportteihin ja antoi palautetta ryhmäkohtaisesti jokaisesta palvelutuoteideasta. Illanvieton yhteydessä toimeksiantaja kertoi, että lähes kaikki palvelutuoteideat pääsevät jatkokehittelyyn. Toimeksiantaja kannusti opiskelijoita jatkamaan yhteistyötä esimerkiksi harjoitteluiden tai opinnäytetyön merkeissä.

## Päätelmät

Syvällinen vuoropuhelu työelämän kanssa toimeksiannon suunnitteluvaiheessa takasi laajan oppimisprojektin onnistumisen. Yhdessä keskustelemalla syntyi toimeksianto, jossa kaikkien osapuolten tarpeet ja toiveet kohtasivat.

Opiskelijoiden ja toimeksiantajan kokemien onnistumisen hetkien myötä opettajat olivat tyytyväisiä suureen panostukseen ja yksityiskohtaiseen suunnitteluun. Työelämäläheisessä toteutuksessa opettajien asiantuntijuus kehittyi ja ikkuna työelämään toi uusia ajatuksia opetustyöhön. Perinteisen opettamisen sijaan oppimisprojektissa korostui ohjaus ja luottamus opiskelijoiden osaamiseen.

## KIRJOITTAJAT



**Heidi Kaihua**, restonomi YAMK: Toimii matkailupalveluiden lehtorina Lapin ammattikorkeakoulussa, Matkailualan tutkimus- ja koulutusinstituutissa. Työelämäläheinen yhteistyö on aktiivisesti läsnä opetuksessa.



**Minna Sipponen**, restonomi YAMK: Toimii matkailupalveluiden lehtorina Lapin ammattikorkeakoulussa, Matkailualan tutkimus- ja koulutusinstituutissa. Työnkuvaan kuuluu vahvasti työelämän kehittäminen.

Pasi Korhonen

## ELÄMYSAKTIVITEETIT PROJEKTITOIMINNASSA

### Johdanto

Valmentavan opettajuuden askelia on Kajaanin ammattikorkeakoulun restonomikoulutuksessa otettu laajemmin jo vuodesta 2013 alkaen. Tuolloin tehtiin iso opetussuunnitelman (OPS) uudistus, jonka yhteydessä siirryttiin laajempia opintokokonaisuuksia tukevaan moduuli-ops -malliin. Osana syventäviä ammattiopintoja opiskelijat valitsivat rinnakkaisista 15 opintopisteen laajuisista moduuleista omia tavoitteita tukevat kokonaisuudet. Osa näistä moduuleista on ollut poikkialaisia liikunnanohjaajakoulutuksen opiskelijoiden kanssa.

Isommissa opintokokonaisuuksissa päästiin toteuttamaan suurempia oppimisprojekteja aiempien pienten projektien sijaan. Karkeana jakona 15 opintopisteen moduuleissa oli se, että toteutuksista kolmasosa oli teoriaa, kolmasosa testaamista ja kolmasosa kehittämistä. Testaamisiin on kuulunut yritysvierailuja, tutustumista tarjontaan, opiskelijoiden toisilleen rakentamia kokeiluluonteisia konseptiaihioita sekä eri aktiviteettien lajikohtaisia taitoja. Opintokokonaisuuden kehittämisosassa keskiössä ovat olleet ulkopuoliset toimeksiannot. Tässä tekstissä tarkastellaan mallin kokemuksia tarkemmin Elämykselliset aktiviteetit -moduulin toteutusten avulla.

### Tiimiprojektit toimeksiantajilta

Kuhunkin moduulikokonaisuuteen löytyi toimeksiantoja suurelta osin olemassa olevien koulutukseen tai TKI-toimintaan liittyvien yhteistyöverkostojen kautta. Toimeksiannot on kirjoitettu yleensä yhdessä toimeksiantajan ja moduulin opettajatiimin kanssa. Tämä on tuonut tavoitteisiin toisaalta realismia ja toisaalta riittävästi haasteita.

Ensimmäisessä Elämykselliset aktiviteetit toteutuksessa toimeksiannot hakivat vielä muotoa ja niissä oppimistehtävät saatiin esimerkiksi Sotkamo-Vuokatti masterplan 2030 (Sotkamo 2018) ja Kuhmon Kalevalakylän master plan prosesseista. Seuraavassa toteutuksessa nousivat keskiöön Vuokatin alueen ohjelmapalveluyritykset. Toimeksiannoissa etsittiin uusia ohjelmapalvelujen muotoja ja ideoita sekä toisaalta paneuduttiin asiakasrajapinnan kehittämiseen. Tämän jälkeen mukana on ollut Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan alueelta varsinaisia matkailuyrityksiä, matkailun kehittämiseen muuten liittyviä organisaatiota matkailuyhdistyksistä Metsähallitukseen ja matkailun kehittämishankkeita.

Kuluneina vuosina yhteistyötä on tehty erilaisten tapahtumien, esimerkiksi Vuokatin Halti Outdoors Weekendin maastopyöräilyvaelluksen ja Erävaelluksen MM-kilpailujen, kehittämiseksi. Tapahtumien osalta suurin ja vuosittainen työ on tehty Kainuun Liikunnan kanssa Lost in Kainuu -tapahtuman kehittämisessä ja tuottamisessa. Lost in Kainuu on Suomen suurin seikkailu-urheilutapahtuma. Opiskelijatiimi on joka vuosi aloittanut syyskuisen kaksipäiväisen tapahtuman ideoinnin edellisenä talvena. Kevään aikana tiimi on ollut mukana suunnittelemassa reittiä, tehtävärasteja sekä kaikkea tapahtuman järjestämiseen liittyvää kisakansliasta ruokahuollon ja majoituksen toimintaan. Suunnittelutiimi on myös aina toiminut työnjohdollisesti itse tapahtuma-aikana. Moduulin muut opiskelijat, täydennettynä englanninkielisen liikunnan koulutuksen opiskelijoilla, ovat olleet työvoimana.

Opiskelijatiimien koot ovat vaihdelleet toimeksiannon laajuuden mukaisesti. Lost in Kainuu -tapahtuman suunnittelutiimissä on ollut 6 -7 opiskelijaa, Kainuun Museon matkailuaiheisen näyttelyn tiimissä neljä. Azerbaidžanin kestävän matkailun hankkeen mukana seitsemän opiskelijaa ja toisaalta Raahen Veden äärellä -hankkeen tiimissä viisi. Tiimissä on ollut yksi vastuupöytäkirja, joka on sovittu aina tiimityöskentelyn käynnistysvaiheessa. Käytännössä tiimin roolitus on kuitenkin ollut hyvin vapaa eli vastuu on lopulta ollut koko tiimillä. Projektit on pääsääntöisesti toteutettu moduulissa kevätlukukauden aikana, mutta osassa toiminta on jatkunut myös kesällä ja alkusyksystä.

Toimeksiannoissa ei ole varsinaisesti liikkunut raha. Opiskelijatiimit ovat saaneet tarvittaessa joitakin resursseja käyttöönsä toimeksiantajalta, mutta varsinaista budjettia näihin ei yleensä ole ollut. Tämä on tuonut joitakin käytännön haasteita, muun muassa liikkumiseen liittyen.





Yksi hyvin onnistunut projekti toi opiskelijatiimin jäsenille kesätyön. Toimeksiantajana oli Metsähallitus, mutta työllistäjänä lopulta itse tiimi. Kesäkuussa 2017 Suomen itsenäisyyden kunniaksi vietettiin maamme uusimman kansallispuiston avajaisia Suomussalmen Hossassa. Metsähallitus alkoi heti puistopäätöksen synnyttyä suunnittelemaan tulevia toimenpiteitä ja uuden puiston avajaisia. Mukaan kutsuttiin muun muassa alueen matkailuorganisaatio, matkailuyritykset, kunta ja KAMK. Alkuperäinen idea oli rakentaa avajaisiin metsäkylpylä. Ajatuksista kuitenkin muhi lopulta Korpi Forest Escape, pakohuoneen kaltainen metsässä toteutettava pulmahuonepeli. Tiimi ymmärsi jo varhaisessa vaiheessa idean tuoman mahdollisuuden. He opiskelivat moduulin rinnalla NY StarUp -opintokokonaisuudessa ja rakensivat itselleen kokeiluyrityksen. Viisihenkisestä tiimistä neljä toteutti yritystä kesäkauden Vuokatissa, Kajaanissa ja eri tapahtumissa muualla Suomessa.

## Haasteista eteenpäin

Opiskelijoiden motivaatio on vaihdellut toimeksiannosta riippuen. Toimeksiannot on sovittu ennen moduulin käynnistymistä ja siksi jokaiseen on nimetty opiskelijatiimi. Osa tehtävistä on ollut houkuttelevia ja niihin on ollut helppo löytää tekijät. Osa tehtävistä on koettu liian haastaviksi tai ehkä kaukaisiksi. Toisinaan opiskelijoiden on ollut vaikea löytää paloa tekemiseen. Jokainen toimeksianto on kuitenkin viety päätökseen ja tulokset saatu esiteltyä.

Yleensä toimeksiantajat ovat olleet hyvin avoimia ja hyvin mukana koko ajan. Joissakin tapauksissa haasteena on ollut toimeksiantajien todellisen motivaation löytäminen. Tehtävä on voinut edellyttää paneutumista yrityksen tuotteiden hinnoitteluun, mutta opiskelijat eivät ole saaneet käyttöönsä hinnoitteluperusteita tai tietoa ansaintalogiikasta.

Kajaanin ammattikorkeakoulussa otettiin vuoden 2018 aikana käyttöön valmentavan opettajuuden cKAMK -malli. C kuvaa käsitteitä connect, create ja coach. Opiskelija luo yhteyksiä yrityksiin ja työelämään, oppii ratkomaan projektioppimisen keinoin työelämän kysymyksiä tai kehittää uusia tuotteita ja palveluita. Opettajat tukevat opiskelijoiden oppimista valmentavalla otteella.

15 opintopisteen laajuisista moduuleista on nyt otettu restonomikoulutuksessa seuraavat askeleet. Olemme rakentaneet kokemusten perusteella mallia, jossa opiskelijat työskentelevät 2. ja 3. vuosikurssien ajan yli puolet vuosittaisista opinnoistaan projektitiimeissä. Ensimmäisen vuoden lopulla kaikki suomen- ja englanninkielisten matkailun koulutusten opiskelijat valitsevat opintoja joko adventure- tai well-being -tiimeistä.

Projektioppimiseen on kytketty niin pakollisia kuin valinnaisia syventäviä opintoja. Tämä suurempi muutos vaatii hiomista niin opiskelijoiden kuin opettajienkin ajatuksissa. Mallia työestetään eteenpäin kehittämisprosessina syksystä 2018 alkaen. Tämä on iso oppimisprojekti sekä opettajille että opiskelijoille.

## KIRJOITTAJA

**Pasi Korhonen** on Kajaanin ammattikorkeakoulun matkailu yliopettaja ja koordinoi matkailun koulutuksen kehittämistä.

## LÄHTEET

Sotkamo-Vuokatti Masterplan 2030. 2018. Sotkamo. Viitattu 23.11.2018. <https://www.sotkamo.fi/asuminen-ja-ymparisto/kaavoitus-ja-maankaytto/kaavoitus/sotkamo-vuokatti-masterplan-2030/>

## SAVONIAN RESTONOMIT ELINKEINON KANSSA YHTEISTYÖSSÄ

Merja Vehviläinen

Yksi Savonian restonomikoulutuksen vahvuus on hyvä ja tiivis sekä avoin tekeminen yhdessä elinkeinon kanssa. Seuraavassa on avattu tiivistetysti, miten se näkyy opiskelun eri vaiheissa.

## Ensimmäisen vuoden opinnot Savonian restonomikoulutuksessa

Ensimmäisen vuoden opinnoissa pyrimme siihen, että elinkeinon edustajat ja elinkeinossa tapahtuvat arkiset asiat tulevat tutuiksi opiskelijoille. Kuopio-Tahkon alue on meille tärkeä oppimisympäristö. Kannustamme opiskelijoita ottamaan kontaktia yrityksiin ja sitä kautta työllistymään jo opintojen alkuvaiheessa.

## Ensimmäisen vuoden elinkeinokontaktit restonomiopinnoissa:

- **Orientaation alaan ja opintoihin:** Alumnivierailut kerran viikossa syyslukukauden ajan sekä alan omilla ammatillisen aineiden tunneilla, Tahko tutuksi -opintomatka, joilloin olemme elinkeinolla kylässä, tutustumassa yrityksiin ja heidän toimintaansa.
- **Ravintolapalvelutaidot:** Oppimistehtävä elinkeinon ja vierailijat elinkeinosta. Yhteistyö RPS:n & L&P:n kanssa. Paikallinen pienpanimo ja tislamo.
- **Majoituspalvelujen perusteet:** Vierailuja elinkeinossa Pohjois-Savon alueella esim. Järvisydän, Runni ja kaupungin majoitusliikkeet. Vierailijoita elinkeinosta.
- **Elintarvikkeesta ruokatuotteeksi:** Paikallisten tuottajien elintarvikkeita sekä tietoa paikallisista

tuottajista esim. Savo-Karjalan liha, Tuoverkko jne.

- **Markkinoinnin perusteet:** Yritysanalyysi-oppimistehtävä elinkeinon edustajalle.
- **Asiakaspalvelu ja myyntityö:** Mystery shopping elinkeinon toimipaikkoihin.
- **Matkailun maailma:** Oppimistehtävä elinkeinon linkitettyinä.

Ensimmäisenä vuotena moni opiskelija kerryttää jo myös projekti/workshop-pisteitä työskentelemällä hankkeissa tai erilaisissa elinkeinon projekteissa. Kaikki ensimmäisen vuoden opiskelijat osallistuvat pop up -ravintolapäivän suunnitteluun ja toteutukseen. Asiakkaana oppilaitoksen yhteistyökumppanit ja kumppanuusyrietykset sekä tietenkin elinkeinon edustajia. Kuopion yrityskylä yhteistyö. Ensimmäisen vuoden elinkeinoyhteydet ja niiden hyödyt näkyvät esim. harjoittelu- ja kesä/työpaikkoina. Elinkeino saa mm. asiakastytyväisyyteen ja konseptointiin liittyvää palautetta opintojaksoilla tehdyistä oppimistehtävistä. Lisäksi perusopintojen opinnollistamista tapahtuu elinkeinon toimipaikoissa.

## Toisen vuoden opinnot Savonian restonomikoulutuksessa

Toisen vuoden opinnoissa Savonian restonomiopiskelija syventyy toimialaan ja tekee hieman vastuullisempia tehtäviä ja tapahtumia elinkeinon kanssa, verrattuna ensimmäiseen vuoteen. Tässä vaiheessa myös työllistyminen opintojen ohella lisää elinkeinoyhteistyötä.

Opiskelijat alkavat toimia tietynlaisina vinkkanavina henkilökunnalle. He vinkkaavat mielenkiintoisista tarpeista yrityskenällä ja sitä kautta poikii muun muassa oppimistehtävien aiheita.

Toisen vuoden opinnoissa elinkeino on mukana opintojaksoilla seuraavasti:

- **Ravintolapalvelujen tuotetietous ja tuottaminen:** Opintojakson yhtenä opettajana elinkeinon yrittäjä ja oppiympäristönä elinkeinon toimitala. Lisäksi opintojaksolla syntyy tiivis verkostoituminen kaupungin ravintola-alan kenttään sekä paikallisiin tuottajiin.
- **Ravitsemisprosessin laadunhallinta:** Oppimistehtävä -pelloilta pöytä, yritysvierailut ja yritysvierailijat elinkeinosta. Opintomatka esim. Tuoverkko Oy.
- **Esimiestyö ja johtaminen:** Yritysvierailijat -> Savonian kumppanuus yrityksistä esim. PeeÄssä.
- **Discover Russian:** Opintomatka Pietariin, jossa kontaktointia paikalliseen ja siellä toimivien suomalais-ten yrityskumppaneiden kanssa.

Toisena opiskeluvuotena opiskelijat tekevät paljon projekteja elinkeinossa. Matkailun ja liiketalouden tapahtumat/Hankkeet/Projektit Tahko-Kuopio -alueella sekä lisäksi Kuopio convention bureau Oy. Workshop opintoina tehdään mm. tilaisuuksia esim. Rotary, Lions ja erilaiset yhdistykset ja toimijat sekä esim. hävikkiviikkojen aikaan yhdessä

Kuopion kaupungin kanssa. Pop up -toteutus. Studia resto, alan messut esim. Viini, Gastro. Sekä opintomatkat ja verkostot ulkomaille ja kotimaahan.

## Kolmannen vuoden opiskelijat ja elinkeino

Kolmantena vuonna restonomiopiskelijamme ovat jo toinen jalka elinkeinossa. Opinnäytetöistä valtaosa tehdään toimeksiantajalle elinkeinon. Lisäksi suosimme opinnäytetyön yhteyteen suosituksena kohdennettua harjoittelua. Tämä on koettu elinkeinon taholta hyväksi tavaksi työllistyä yrityksiin.

Kolmannen vuoden opintojaksot on linkitetty yhteen suureen elinkeinosta tulevaan oppimistehtävään.

Syksyllä 2018 - Saana maailma, projekti yhdessä elinkeinolle tehtävä oppimistehtävä. Savonian opinnäytetöistä hankkeistettuja töitä on suurin osa. Kontaktit elinkeinon synnyttävät työsuhteita. Savonian koulutusaloista restonomien työllisyys on huippuluokkaa. Matkailun ja liiketalouden tapahtumat/Hankkeet/Projektit Tahko-Kuopio -alueella (esim. Ice Marathon) sekä lisäksi Kuopio convention bureau Oy. Workshop opintoina tehdään mm. tilaisuuksia esim. Rotary, Lions ja erilaiset yhdistykset ja toimijat sekä esim. hävikkiviikkojen aikaan yhdessä Kuopion kaupungin kanssa. Harjoittelut pyritään ohjamaan yrityksiin, joihin opiskelija voi valmistuttuaan työllistyä.

Monika Birkle, Eva Holmberg, Antti Petteri Kurhinen & Jarmo Ritalahti

## HAAGA-HELIAN PORVOON KAMPUS AVAA OVET TYÖELÄMÄÄN

Porvoo on tunnettu Vanhan Porvoon ja suklaan lisäksi matkailukoulutuksesta, joka aloitettiin Suomen toiseksi vanhimmassa kaupungissa jo yli 40 vuotta sitten. Matkailun ammattikorkeakoulutus vakinaistettiin väliaikaisen Itä-Uudenmaan ammattikorkeakoulun yhdistyessä Heliaan, silloiseen Helsingin liikelouden ammattikorkeakouluun. Helia ja Haaga instituutin ammattikorkeakoulu perustivat uuden yksityisen ammattikorkeakoulun vuonna 2007, jonka jälkeen Porvoon yksikössä alettiin suunnitella tosissaan uutta kampusta.

Uusi kampus mahdollisti aiemmin kolmessa eri toimipisteessä työskennelleen yksikön toimintojen siirtämisen saman katon alle. Porvoon uuden kampuksen suunnittelu ja kehittäminen ei jäänyt pelkästään tilaajan ja arkkitehdin harteille, vaan jo valmistelutyöhön otettiin mukaan eri sidosryhmiä, kuten henkilöstö, opiskelijat, elinkeino ja julkiset toimijat.

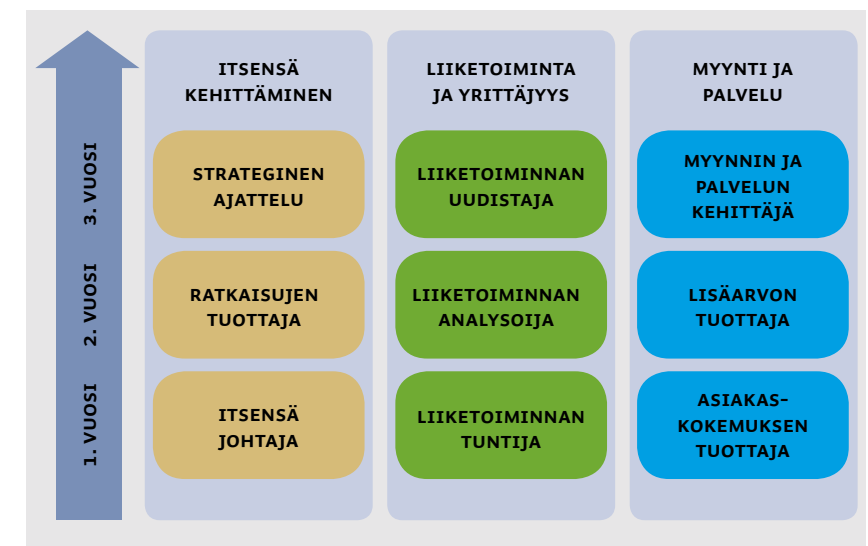
Sidosryhmien työskentelyn tuloksena syntyi Porvoo Campuksen visio: Living Lab for Creativity, Learning and Innovations. Haastava visio tarkoitti sitä, että uudelle kampukselle ei voitu muuttaa vanhojen opetussuunnitelmien ja pedagogioiden kanssa. Tästä alkoi yhteinen pedagoginen kehittämistyö, joka ohjasi myös kampuksen suunnittelua, rakentamista ja sisustamista.

Tutkiva ja kehittävä oppiminen on ollut vuodesta 2010 pedagoginen lähestymistapa Porvoon kampuksella. Se on Porvoon kampuksen oma tulkinta Hakkaraisen, Longan ja Lipposen (2001) tutkivasta ja kehittävästä oppimisesta. Opiskelijat ovat oppineet pääosin työelämästä tulleissa projekteissa. Tätä on toteutettu lukukausittain niin, että jokainen opiskelija on ollut koko ajan ainakin yhdessä projektissa. Vuoden 2016 aikana opetussuunnitelmat uudistettiin ja tuloksena oli kaikille Porvoon kampuksen koulutusohjelmille yhteinen opetussuunnitelma. Yhteisen opetussuunnitelman lisäksi tarkennettiin ja selkeytettiin opintojen aikana saavutettavia kompetensseja.

### Osaamisalueet toiminnan perustana

Vuoden 2017 alusta lähtien kaikilla Porvoon kampuksen koulutusohjelmien opetussuunnitelmissa on ollut yhteinen rakenne. Koulutusohjelmat ovat matkailu, liikelaitos, myynti ja visuaalinen markkinointi, Aviation Business, Sales and Marketing, Tourism and Event Management. Kaikille koulutusohjelmille yhteinen opetussuunnitelma rakentuu kolmeen osaamisalueeseen: itsensä kehittäminen, liiketoiminta ja yritysajattelu sekä myynti ja palvelu. Tavoitteena on, että opiskelija kasvaa proaktiiviseksi asiantuntijaksi, joka osaa johtaa itseään ja on motivoitunut kehittämään sekä itseään että työympäristöään.

Kaikille koulutusohjelmille yhteisiä osaamisalueita on kuvattu yksityiskohtaisesti opetussuunnitelmassa Porvoo Campus 2.0 (Kuvio 1). Koska Haaga-Helia ammattikorkeakoulun strategiassa erityisesti painotetaan yrittämistä ja myyntiä, on pyritty siihen, että nämä kompetenssit olisivat kaikkien valmistuvien ”osaamissalkussa”. Eri koulutusohjelmista tulevien opiskelijoiden törmäyttäminen uusien innovaatioiden sekä erilaisten näkökulmien synnyttämiseksi on keskeinen osa Porvoon kampuksen opetussuunnitelmaa. Sen mahdollistaa ohjelmien yhteinen rakenne ja koulutusohjelmien rajojen ylitse tehtävä yhteistyö.



Kuvio 1. Haaga-Helian Porvoon kampuksella opiskelevien osaamisen kehittyminen

Matkailuohjelmien opetussuunnitelma on rakennettu niin, että suurin osa opinnoista suoritetaan moduuleissa omassa sisäänottoryhmässä neljän lukukauden aikana, jonka jälkeen opiskelijat suorittavat työharjoittelun tai opiskelevat ulkomailla. Ensimmäisellä lukukaudella projekteja on kaksi: liikeideakilpailu ja kuluttajien ymmärtäminen. Toisen lukukauden tavoitteena on orientoida opiskelijat matkailuelinkeinon ja Porvoon kampuksen matkailuopetuksen painopistealueisiin, jotka ovat tapahtumien järjestäminen sekä matkailutuotteiden myynti ja kehittäminen. Toisen lukuvuoden projekteista keskeisin on MEO:n (matkailuelinkeinon orientoituminen) kenttäjakso, jossa opiskelijat lähtevät pois kampukselta eri matkailualan yrityksiin noin neljäksi viikoksi tekemään käytännön työtä, oppimaan, verkostoitumaan sekä kehittämään ennalta määrättyä kokonaisuutta yrityksessä.

## Opetussuunnitelma käytännössä - yhteistyötä elinkeinon kanssa kaikilla lukukausilla

Porvoon kampuksen opetussuunnitelma toteutetaan tiiviissä yhteistyössä elinkeinon kanssa. Ensimmäisenä lukukautena elinkeinoyhteistyö toteutuu yritysvierailuina ja vierailuluentoina sekä opiskelijoiden suunnitteleman ja järjestämän ulkomaisen opintomatkan kautta.

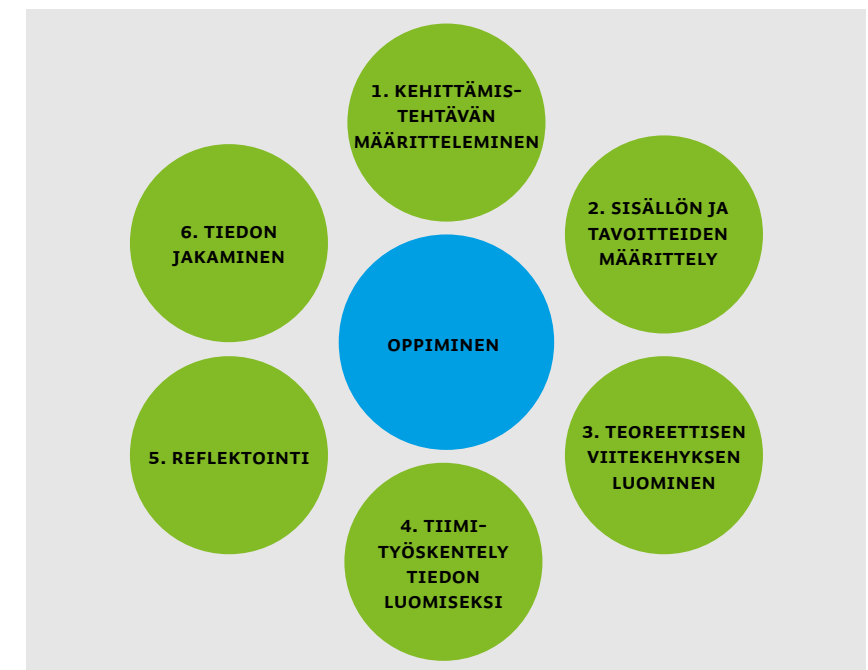
Toisesta lukukaudesta lähtien opiskelijoiden oppimisen ytimenä ovat elinkeinon kanssa tehtävät projektit, joihin kuuluu paljon oppimista oikeissa toimintaympäristöissä. Matkailun tuotekehitykseen ja myyntiin liittyen esimerkkejä viimeaikaisista yhteistyöprojekteista toisena lukukautena ovat olleet kokous- ja konferenssi-keskus Paasitornin toiminnan ideointi ja kehittäminen ja some-viestintään osallistuminen sekä lisättyyn todellisuuteen perustuva projekti Porvoon markkinointi- ja matkailuyksikölle. Opiskelijat ovat myös selvittäneet majoituspalveluita tarjoavalle Forenom-yritykselle mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaansa Pohjoismaissa.

Toisen lukuvuoden tärkein yhteistyömuoto on noin 4 viikon pituinen työskentelyjakso eri puolella Suomea sijaitsevista matkailualan yrityksissä ja organisaatioissa. Tätä MEO:n (=matkailuelinkeinon orientoituminen) kenttäjaksoa varten opiskelijat pääsääntöisesti itse hakevat mielenkiintonsa mukaan työpaikkansa, joihin he myös tekevät pienimuotoisen kehittämistehtävän. Näiden kehittämistehtävien aiheita voivat olla asiakastyytyväisyyskyselyt, asiakaskokemuksen kartoittaminen, some-viestinnän tai myynnin kehittäminen, tapahtumien järjestäminen jne. Toimeksiantajayritysten toiminta ja opiskelijoiden työskentely niissä on upotettu myös osittain lukukauden opiskeluun ennen tätä jaksoa. Kehittämistehtävät esitellään jakson jälkeen muille opiskelijoille erityisessä loppuseminaarissa. Opiskelijoiden ja toimeksiantajien palaute tästä MEO:n kenttäjaksosta on ollut erittäin positiivista. Moni opiskelija onkin löytänyt oman mielenkiinnonkohteensa matkailuelinkeinon eri aloilta sekä saanut kesätyöpaikan tai opiskeluiden aikaisen työpaikan tämän jakson kautta.

Toinen muoto matkailuelinkeinon orientoitumisen kenttäjaksosta on yhteistyö Kuusamon Erä-Veikkojen kanssa Ruka Nordic -hiihtolajien maailmancupin järjestämiseksi. Syksyisin toista lukukauttaan opiskelevat matkailuopiskelijat lähtevät marraskuussa kolmeksi viikoksi järjestämään pohjoismaisten hiihtolajien kansainvälistä hiihtokilpailutapahtumaa Kuusamon Rukalle. Tämän yhteistyöprojektin ympärille koostetaan keskeinen osa opiskelijoiden lukukauden opintoja, joiden aiheina ovat muun muassa tapahtumien järjestäminen, matkailun vetovoimatekijät, myynti- ja markkinointi, viestintä- ja kieliopinnot, asiakaspalvelu, catering sekä kehittämismenetelmät.

Toisena lukuvuotena opiskelijoille tarjotaan vaativimpia projekteja ja suunnitelmallisuutta lisätään. Viime aikoina toimeksiantajia tai projektikohteita ovat olleet ITB Berlin, Matkamessut, Eckerö Line, Scandic ja Saksan ensimmäinen konttihanotele Dock Inn. Opiskelijat ovat myös järjestäneet Porvoon kampukselle isoja tapahtumia (Digi Day, Sales Day, Alumni-ilta), jotka ovat tarjonneet elinkeinon edustajille hyviä tilaisuuksia kertoa omasta toiminnastaan sekä solmia suhteita kampuksen opiskelijoihin sekä henkilökuntaan.

Näissä vaativimmissa projekteissa tarjotaan opiskelijoille mahdollisuuksia käyttää kehittämistyössä vaadittavia työkaluja ja kehittämismenetelmiä monipuolisesti. Toimeksiantajan kanssa on tapaamisia matkan varrella ja niissä pyritään siihen, että tuloksilla on oikeasti merkitystä toimeksiantajan toiminnalle. Kaikissa projekteissa seurataan tutkivan ja kehittävän pedagogian kuutta vaihetta (kuvio 2).



Kuvio 2. Haaga-Helion Porvoon kampuksella opiskelevien osaamisen kehittyminen

## Yritysyhteistyöstä molemminpuolista etua

Haaga-Helian Porvoon kampuksen matkailuopintojen ytimessä oleva tutkiva ja kehittävä lähestymistapa on osoittautunut onnistuneeksi valinnaksi. Tästä osoituksena on ollut opiskelijoiden antama innostunut palaute sekä yrityskumppanien sitoutuminen projekteihin ja halu syventää jo olemassa olevaa yhteistyötä. Yhteistyön vahvuuksina toimeksiantajille ovat erityisesti nousseet lopputulosten tuoreus ja uudenlainen katsantokanta. Yhä tärkeämpänä on mahdollisuus rekrytoida alan tulevia ammattilaisia suoraan ”koulun penkiltä”. Opiskelijat taas puolestaan ovat laajentaneet osaamistaan aidossa yritysympäristössä. Se on tuonut heidän toimintaansa työelämän realismia, laajentuneita verkostoja sekä uudenlaista motivaatiota itsensä kehittämiseen.

## LÄHTEET

Hakkarainen, K. & Lonka, K. & Lipponen, L. 2001. Tutkiva oppiminen – älykkään toiminnan rajat ja niiden ylittäminen. WS Bookwell Oy. Porvoo.

## KIRJOITTAJAT



**Monika Birkle** toimii matkailun lehtorina Haaga-Helia Porvoo kampuksella. Hänen alueitaan opetuksessa ovat palveluiden kehittäminen ja tapahtumatuotanto. Mielenkiinnon kohteita ovat elämyksellisyys ja palvelumuotoilu. Hän on ollut mukana uudistamassa opetussuunnitelmaa ja kehittää aktiivisesti elinkeinon kanssa tehtävää yhteistyötä opetuksessa.

**Eva Holmberg** toimii matkailun lehtorina Haaga-Helia ammattikorkeakoulun Porvoon kampuksella. Hän on taustaltaan talousmaantieteilijä ja kiinnostunut erityisesti matkailukohteiden kehittämisestä sekä vastuullisesta matkailusta.



**Antti Petteri Kurhinen** (KTM, FM) toimii matkailukoulutuksen tiimissä lehtorina Haaga-Helian Porvoon kampuksella. Hänen erikoistumisalueitaan ovat matkailukoulutuksen projektien ohjaaminen, kotimaan ja luontomatkailu, viestintä ja suomen kieli sekä espanjankielinen maailma.

Filosofian lisensiaatti **Jarmo Ritalahti** on Haaga-Helia ammattikorkeakoulussa matkailun yliopettaja ja vastaa englanninkielisestä Degree Programme in Aviation and Tourism Business (Master) -ohjelmasta. Ritalahti on ollut kehittänyt Haaga-Helian erityisesti matkailualan koulutusohjelmia, opetussuunnitelmia ja pedagogiaa. Lisäksi hän on ollut mukana erilaisissa marata-alan verkostoissa, kuten ylempien ammattikorkeakoulututkintojen yhteisessä kehittämistyössä. Ritalahti on ollut mukana myös monissa erityisesti koulutusta, pedagogiaa ja työelämäyhteistyötä edistävissä julkisesti rahoitetuissa hankkeissa.



## XAMK:N RESTONOMIT TYÖELÄMÄYHTEISTYÖN PARISSA

Anu Rantanen

MiniMikkeli on Mikkelin kuudesluokkalaisille suunnattu pelillinen oppimiskemus yrittäjyydestä ja yhteiskunnasta. MiniMikkelin tarkoituksena on näyttää käytännönomaisesti, kuinka Mikkeli toimii. Oppilaat pääsevät MiniMikkelissä kokeilemaan, millaista on perustaa yritys sekä työskentelemään jo olemassa olevissa yrityksissä ja julkisen sektorin työpaikoissa.

MiniMikkelin tuottaa Xamk yhteistyössä Mikkelin kaupungin kanssa. MiniMikkelin toteutus on opinnollistettu Xamkissa hyvin laajasti ja monialaisesti. Xamkin restonomi-opiskelijat ovat

vastanneet MiniMikkelin toteutuksesta ja kehittämisestä. MiniMikkelistä on voitu integroida opintojaksojen sisälle kuuluvia työtehtäviä. Lisäksi useat restonomiopiskelijat ovat tehneet tapahtuman parissa opintoihin kuuluvia työharjoitteluitaan sekä opinnäytetöitään.

MiniMikkeli on rakentunut kokeilemalla kehittämällä. Lähtökohdat ja resurssit ovat olleet pienet, mutta sitkeällä työllä ja sitoutumisella MiniMikkeli on vakiinnuttanut paikkansa osana Mikkelin kuudesluokkalaisten yrittäjyys- ja yhteiskuntakasvatusta sekä Xamkin opiskelijoiden monialaista oppimisympäristöä.

MiniMikkeli sai valtioneuvoston kanslian tunnustuksen hyvästä työstä kokeilukulttuurin edistämiseksi. MiniMikkeli on mukana EAPRIL-konferenssin Best Research and Practice Project -kilpailun kolmen parhaan joukossa.

Opiskelijoille MiniMikkeli tarjoaa mahdollisuuden saada käytännönkokemusta sekä erilaisia tutkimus- ja kehittämissuhteita mm. ryhmien ohjaamisesta,

tapahtumatuotannosta, markkinoinnista ja viestinnästä, yritysyhteistyöstä sekä palveluiden tuottamisesta. MiniMikkeli toimii innovaatioalustana, jossa on vuosittain mukana 600 kuudesluokkalaista opettajineen, 100 Xamkin opiskelijaa opettajineen 4:stä eri koulutuksesta sekä 10-15 paikallista yritystä ja yhteisöä.

Lisätietoja: [www.xamk.fi/minimikkeli](http://www.xamk.fi/minimikkeli)



**Anu Rantanen** työskentelee Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa koulutusvastaavana matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutuksessa sekä matkailu- ja palveluliiketoiminnan YAMK koulutuksessa. Toimii myös matkailun lehtorina.

## YRITYSYHTEISTYÖ RESTONOMIKOULUTUKSESSA ”LAUREA MEETS DIETA”

Henry Lybäck & Sami Nenonen

Laurea-ammattikorkeakoulu on tehnyt pitkäjänteisesti yritys yhteistyötä Dieta Oy:n kanssa. Yritys yhteistyön avulla haetaan vaikuttavuutta, näkyvyyttä, asiantuntijuutta, käytännön läheistä oppimista ja monipuolista kehittämistä.

Yritys yhteistyö on harjoitteluja, opin näytetöitä, markkinoinnillisiin tapahtumiin osallistumista ja opintojaksojen sisällä olevia erilaisia projekteja. Tavoitteenamme on mahdollistaa sparraamisen kautta opiskelijoille uutta osaamista ja yhteinen intressi olla tulevaisuuden edellä ja mahdollistaa yritysprojektien kautta molemminpuolinen hyöty.

Yhteistyön tavoitteet toteutuvat, kun molemmat ovat yhteisten intressien kautta sitoutuneet yhteistyöhön. Säännöllisten seurantalavereiden ja ketterän kommunikaation avulla molempien osapuolten näkökulmia hyödyttäviä toimintamalleja saadaan näkyväksi. Yritys pystyy tarjoamaan alan nykyisessä ja tulevaisuudessa tarvittavaa ammattiosaamista. Laurean restonomikoulutus pystyy vastaavasti tarjoamaan opiskelijoiden avulla tuoreita näkökulmia ja erilaista osaamista.

Tärkeä näkökulma uuden kehittämiseen on yritys yhteistyön pitkäjänteisyys, vuorovaikuttavuus, sitoutuneisuus sekä palautteenanto. Edellä

mainittujen keskinäisten normien kautta pystytään jatkuvasti syventämään yhteistyötä ja pitämään mielenkiinto kehittämistoiminnassa.

Esimerkkejä yhteistyöstä vuodelta 2018:

- palveluiden tuottamista keittiömestariyhdistyksen vuosijuhlissa ja Rafla2018-messuilla.
- Suomen suurimman ruoka-alan tapahtuman Gastron palveluiden tuottamista Dieta asiakaille ja sidosryhmille. Gastrossa oli mukana myös liiketalouden koulutusohjelman projektiopinto, jossa ohjelmoitiin Pepper-robotti viihdyttämään asiakkaita.
- Resto2018-kisojen pääsponsorina toiminen, kilpailutehtävien tuottaminen ja arviointi sekä keittiön rakentaminen juhlagalaan.
- Kahden opinnäytetyön valmistuminen vuoden 2018 loppuun mennessä.
- Suomen keittiömestareiden liittöpäivät Yyterissä.

- Lakeus Kokkaa-messut Seinäjoella
- Rotisseurs Nuori Kokki 2019 kilpailun ”assisteeraus” ja tuomarointi.
- Ainakin yksi opinnäytetyö lisää.

Syksyllä 2018 yritys yhteistyö jatkuu Rôtisseurs-ammattilaisten koulutuksen suunnitteluilla ja keväällä 2019 järjestetään villiyrtytien ja ruoan yhdistämisen workshop. Opiskelijat pääsevät tuottamaan palveluita Dieta Oy:n messupisteelle Tampereella järjestettävässä Fastfood, Cafe and Ravintola 2018 -tapahtumassa. Opinnäytetyö on myös tekeillä ja valmistuu vuodenvaihteessa. Dieta mahdollistaa harjoittelijapaikan koulutustiimiinsä 2019.

Keväällä 2019 opiskelijat osallistuvat Fastfood, Cafe and Ravintola 2019 -tapahtumaan Helsingin messukeskuksessa sekä Rafla 2019 -tapahtumaan Peurungalla. Tuotamme yhdessä myös uudenlaisen konseptin Sellon Street Food -tapahtumaan toukokuussa 2019.

Kuva: Alex Kanerva



**Henry Lybäck** toimii Laurea-ammattikorkeakoulussa lehtorina restonomien koulutuksessa. Henryn mukaan restonomiopiskelijoiden ja työelämän kanssa toteutettavat yhteisprojektit vievät alaa eteenpäin ja tarjoavat jatkuvasti uuden oppimista sekä uusia näkökulmia toimialalle.

**Sami Nenonen** toimii Dieta Oy:llä yksityisen sektorin myyntijohtajana. Sami näkee, että oppilaitos yhteistyö tuottaa yritykselle uuden osaamisen ja raikkaan innovatiivisuuden lisäksi myös tulevaisuuden asiakkaita ja työntekijöitä.



Tarja Kupiainen & Tuija Kainulainen

## RESTONOMIKOULUTUS JA ELINKEINO YHTEISTOIMINNASSA

**A**mmattikorkeakoulujen restonomin tutkintoon johtavat koulutukset ovat perinteisesti tehneet tiivistä yhteistyötä elinkeino- ja työelämän kanssa. Opetussuunnitelmat mahdollistavat monipuoliset projektit elinkeino- ja työelämän yhteistyönä. Karelia-ammattikorkeakoulun restonomitutkintoon johtavan Matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutuksen opiskelijat ovat muun muassa suunnitelleet ja toteuttaneet yritysten toimeksiannoista tapahtumia ja muita tilaisuuksia, tehneet erilaisia selvityksiä ja tutkimuksia sekä ideoineet uudenlaisia palvelupaketteja yritysten tarpeisiin. Lisäksi työharjoittelun ohella yritysten ja muiden organisaatioiden tai hankkeiden toimeksiannoista tehtävät opinnäytetyöt madaltavat opiskelijan ja elinkeinon välistä kynnystä. Haluamme kuitenkin vielä laajentaa ja systematisoida yhteistyötä työelämälähtöisesti.

ReKey-hankkeen myötä Karelia-amk:n restonomikoulutus ja Matkakumpu Oy ovat aloittaneet syksyllä 2017 elinkeinon ja matkailun koulutuksen yhteiskehittämiskokeilun. Pilotin tavoitteena on kehittää Outokummun Vanhan Kaivoksen toimintaa entistä paremmin erilaisia matkailijaryhmiä palvelevaksi sekä samalla edistää koulutuksen ja elinkeinon välistä yhteistyötä. Tarkoituksena on luoda vuoteen 2020 mennessä toimintamalli, joka mahdollistaa matkailutoimialan ja restonomikoulutuksen molempia osapuolia palvelevan vuoropuhelun.

Karelia-ammattikorkeakoulun kolmannen vuoden restonomiopiskelijat tutustuivat marraskuussa 2017 Outokummun Vanhan Kaivoksen tiloihin ja museoon. Useimmille opiskelijoista sekä Outokumpu että kaivos olivat uusia tuttavuuksia, ja he yllättyivät positiivisesti erityisesti kaivosalueen monipuolisesta tarjonnasta ja mahdollisuuksista. Vierailun jälkeen opiskelijat lähtivät tiimeissä kehittämään Vanhan Kaivoksen matkailutoimintaa palvelumuotoilun menetelmin.

Tiimit aloittivat työskentelyn tutustumalla palvelumuotoilun periaatteisiin koulun tiloissa ja jatkoivat kehittämistä aidossa ympäristössä Outokummun Vanhalla Kaivoksella. Palvelumuotoilussa keskiössä on asiakas ja hänen kokemuksensa: miten saada asiakas tuntemaan itsensä toivotuksi vieraaksi ja miten asiakkaan positiivinen kokemus, elämys mahdollistetaan. Jotta opiskelijat saisivat käsityksen, mitä matkailijat odottavat ja toivovat, haastatteli kukin heistä kahdesta neljään tiettyä kohderyhmää edustavaa henkilöä. Koska tiimeissä oli kuudesta seitsemään opiskelijaa, kukin tiimi teki yhteensä vähintään 12 keskustelunomaista haastattelua.

Tiimit muodostivat haastattelujen pohjalta käyttäjäpersoonan, joka edusti tiettyä asiakassegmenttiä. Käyttäjäpersoonat ovat palvelumuotoilun menetelmä, jonka avulla kuvataan palvelujen käyttäjiä. Käyttäjäpersoonan ei tarvitse olla yksi henkilö, vaan se voi olla myös esimerkiksi perhe, kaveriporukka tai suurempi ryhmä. Käyttäjäpersoonaa auttaa hahmottamaan, miten tietynlainen asiakas löytää palvelun ja käyttää sitä sekä miten hän saa palvelusta positiivisen muistijäljen jättävän kokemuksen.

Käyttäjäpersoonien lisäksi tiimien tehtävänä oli rakentaa asiakkaan näkökulmasta palvelupolku, joka alkaa kohteen valinnasta sekä löytämisestä ja päättyy jälkimarkkinointiin. Palvelupolku on palvelumuotoilun menetelmä, joka kuvaa palveluprosessin asiakkaan näkökulmasta. Palvelupolku paljastaa kohdat, joissa asiakas on kosketuksissa palveluun ja sen tarjoajaan. Nämä kontaktipisteet paljastavat kriittiset kohdat, joihin palveluntarjoajan kannattaa kiinnittää huomiota parantaessaan tuotettaan tai rakentaessa uutta.

Matkakumpu Oy:n edustajan mukaan ulkopuolisen osaamisen ja innostuksen saaminen yrityksen kehittämiseen tuo aina uutta puhtia. Erityisesti opiskelijoiden napakka ote tehtävään ilahdutti toimeksiantajaa. Opiskelijat puolestaan kokivat palkitseväksi saada työskennellä ja edistää omaa osaamista matkailupalveluiden kehittämisessä aidossa yhteistyössä työelämän kanssa. Käyttäjäpersoonien tarinoiden avulla tulevat näkyviksi asiakaspolun kriittiset pisteet, joihin puuttuminen ei aina edes tarkoita mittavia taloudellisia panostuksia vaan enemmänkin yksityiskohtien hiomista ja työtapojen muuttamista ja ennen kaikkea niiden kriittisten pisteiden tunnistamista. Vanhan Kaivokseen toiminnasta vastaavana tahona Matkakumpu Oy kertoi saaneensa opiskelijoiden töiden kautta arvokasta pääomaa kohteen kehittämiseen, nimenomaan asiakaslähtöisesti.

Jatkossa tavoitteena on entistä tiiviimpi yhteistyömalli koulutuksen sekä elinkeinon ja työelämän välillä. Opetussuunnitelmat laaditaan siten, että käytäntö ja teoria



kulkevat joustavasti rinnakkain. Yhteistoiminnallisia neuvotteluja on käyty esimerkiksi alueellisten kehitysyritysten kanssa, ja he ovat suhtautuneet positiivisesti ja kannustavasti siihen, että yksittäisiä opintojaksoja muotoillaan sekä yritysten että yleensä matkailu- ja palvelualan tarpeiden mukaan. Tarkoituksena on, että restonomeilla olisi heti valmistuttuaan kiinteät yhteydet elinkeinon ja sitä kautta työelämävalmiudet sekä tietotaito kehittää matkailualaa.

Kiinteä, vastavuoroinen keskusteluyhteys koulutuksen ja elinkeinon välillä palvelee molempia osapuolia: opiskelijat saavat käytännön kokemusta aidoissa oppimisympäristöissä, ja yritykset hyötyvät saadessaan apua esimerkiksi tuotteistamiseen ja markkinointiin. Elinkeinolle merkittävin hyöty on, että matkailuala saa alueelle ammattitaitoisia, avarakatseisia yrittäjiä ja työntekijöitä, joilla on sekä halu että taito viedä alaa eteenpäin.

## KIRJOITTAJAT



**Tarja Kupiainen**, yliopettaja, Karelia-AMK

**Tuija Kainulainen**, lehtori, Karelia-AMK

Yhteistyöllä sekä materiaalinen että aineeton kulttuuriperintö matkailun vetovoimatekijäksi! Vastuullisesti kulttuurista hyvinvointia! Tarinat yhdistävät luonnon ja kulttuurin!

Kirta Nieminen

## RUOKAELÄMYSTEN TUOTTAMINEN OSANA SEAMK RUOKA -YKSIKÖN RESTONOMIKOULUTUSTA

**S**eAMK Ruoka -yksikön restonomikoulutus toimii aktiivisesti yhteistyössä alueen yritysten sekä julkisen ja kolmannen sektorin toimijoiden kanssa. Työelämäkumppanit toimivat muun muassa projektien, harjoitustöiden ja opinnäytetöiden toimeksiantajina sekä osallistuvat projektien ja harjoitustöiden suunnitteluun ja toteutukseen. Työelämälähtöiset toimeksiannot liittyvät muun muassa palvelukonseptien ja liiketoiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen, tuotekehitykseen, ruokaelämysten tuottamiseen ja ravitsemuslaadun kehittämiseen. Työelämälähtöisten toimeksiantojen tavoitteena on lisätä opiskelijoiden ongelmanratkaisutaitoja, tiedonhallinnan ja -haun taitoja sekä projekti- ja ryhmätöitä. Opettajien rooli on motivoida, ohjata ja sparrata opiskelijoita.

Tässä artikkelissa käsitellään ruokaelämysten tuottamiseen liittyviä työelämälähtöisiä projekteja. SeAMK Ruoka -yksikön restonomikoulutuksella on pitkä historia yhdessä yritysten, yhdistysten ja hankkeiden kanssa toteutetuista ruokaelämystapahtumista. Pitkäkosken (2015) mukaan ruokaelämyspalvelulla tarkoitetaan ravintolan lavastamassa tai muussa mielenkiintoa herättävässä ympäristössä toteutettua ruokaan liittyvää palvelua, jossa pyritään tuottamaan vieraille tilan, tuotteen, kohtaamisen, tunnelman ja johtamisen osalta tasapainoinen palvelutapahtuma. (Pitkäkoski 2015, 26.) Restonomikoulutuksen elämystuotannon opetuksen työelämälähtöisyyttä tukee viiden opintopisteen laajuinen opintojakso ”Elämystapahtuma”.

Sen tavoitteena on mahdollistaa aidot työelämälähtöiset projektit, joissa opiskelijat toteuttavat toimeksiannon mukaisen ruokaelämäystapahtuman joko oppilaitoksen tai asiakkaan osoittamissa tiloissa. Opiskelijoiden tehtävänä on suunnitella ja tuottaa moniaistinen ja mieleenpainuva asiakaskokemus. Opiskelijoiden tulee huomioida palvelukokonaisuuden suunnittelussa ja toteutuksessa ruokatuotteeseen, tilaan ja tunnelmaan sekä asiakkaan kohtaamiseen liittyvät näkökohdat sekä osata johtaa kokonaisuutta. (Pitkäkoski, Latomäki & Ala-Harja 2017, 280.)

Elämäystapahtumissa on havaittu, että tilaisuuksista saatu monipuolinen oppi on mitä parhaita käytännön harjoittelua opiskelijoille. Projekteissa suunnitellaan ja johdetaan yleensä illan mittaisia tarinallisia elämysruokailuja aidossa ympäristössä ja tilanteissa aidolle asiakkaille. Haastetta luovat muun muassa toimeksiantojen ainutlaatuisuus ja niiden korkeat laadulliset odotukset. Aidot työelämälähtöiset projektit motivoivat opiskelijoita ja innostavat rohkeisiin kokeiluihin, joissa sekä ohjaajilta että opiskelijoilta vaaditaan tiettyä heittäytymiskykyä. Toimeksiantajien ja ohjaajien antama palaute projektin eri vaiheissa kannustaa opiskelijoita hyvin suorituksiin. (Pitkäkoski, Latomäki & Ala-Harja 2017, 279.)

Projektioppimisessa oppimisprosessi suunnitellaan ja toteutetaan käytännön projektin ympärillä, ja se vaatii useiden toimijoiden yhteistyötä. Opiskelijat antavat oman panoksensa projektityöhön, ja heidän tulee arvioida omaa ja muiden oppimista sekä projektin etenemistä. Projektituotoisessa työskentelyssä opiskelijat pääsevät kokemaan ja sietämään epävarmuutta sekä ratkomaan asioita annetussa aikataulussa toimeksiantajan osoittamilla resursseilla. Opettajan tehtävänä on toimia oppijoiden välisenä vuorovaikutuksen ja oppimisen organisoijana.



**Kuva:** Pohjalaiset pidot Uppalan kartanossa (Nieminen Kirja 2018).

Elämäystapahtumissa projektille valitaan projektipäällikkö ja opiskelijat jaetaan projektiryhmiin, joilla on omat vastualueensa (ruoka, sali, ohjelma). Projektipäällikön tehtävänä on vastata muun muassa toimeksiantajan, ohjaajan ja projektiryhmien välisestä viestinnästä.

Projektit ovat kertaluontoisia työkokonaisuuksia, joita ohjaavat opintojakson ja toimeksiantajan projektille määrittelemät tavoitteet ja tavoiteltu lopputulos. Projektissa opiskelijat saavat kokemuksen oman suunnitelman sovittamisesta toimeksiantajan asettamiin raameihin. Projekteissa on selvästi rajatut resurssit ja kesto sekä laadulliset tavoitteet. Tavoitteiden saavuttaminen edellyttää opiskelijoilta luovuutta ja ymmärrystä siitä, miten ruokaelämys toteutetaan annettujen resurssien puitteissa kannattavasti. Ohjaajien ja toimeksiantajan tehtävänä antaa palautetta ja ohjata projektia kohti tavoiteltua lopputulosta.

Opiskelijoita tulee kannustaa luovuuteen, mutta samalla heille tulee korostaa, että annetut resurssit tulee huomioida suunnitelmissa.

Kun projektin tavoitteet on saavutettu ja projekti päättyy, toimeksiantajat saavat palvelukonseptiinsa räätälöidyn ruokaelämäystuotteen valmiine tarinoineen. Vaikka palvelukonseptit eivät sellaisenaan olisi suoraan hyödyntämiskelpoisia, niihin sisältyy arvokkaita palveluideoita, joita toimeksiantaja voi sovittaa osaksi yrityksen konsepteja. Toimeksiantajat saavat myös suunnittelutavoista- ja työkaluista ideoita oman toimintansa kehittämiseen. Työelämälähtöisissä projekteissa restonomiopiskelijat saavat tuoda esille omaa osaamistaan. Toimeksiantajat saavat projektien tuloksena uusia innovatiivisia elämyskonsepteja. Projektit toimivat myös rekrytointikanavana toimeksiantajien ja opiskelijoiden välillä. Lisäksi projektit tuovat näkyvyyttä työelämän yhteistyökumppaneille ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun restonomikoulutukselle sekä syventävät ja kasvattavat toimijoiden välistä yhteistyötä ja keskinäistä luottamusta. Projekteja nostetaan esille sosiaalisessa mediassa, paikallislehdissä ja julkaisuissa.

OKM:n rahoittama ReKey-hanke on mahdollistanut muun muassa elämäystuotannon opetukseen liittyvän työelämäyhteistyön tiivistämisen ja kehittämisen. Hankkeessa SeAMKin restonomikoulutuksen tehtävänä on LivingLab-mallin kehittäminen yhdessä elinkeinoelämän edustajien kanssa. LivingLab on käyttäjälähtöistä tutkimus-, kehitys- ja innovaatio toimintaa (TKI), jossa käyttäjät osallistuvat ja heidät osallistetaan tuotteiden ja palveluiden tutkimukseen, kehitykseen ja innovointiin osana omaa arkea yhdessä muiden asiantuntijoiden kanssa. (Nieminen 2018.) Työelämäkumppaneiden LivingLab-pilotin toimeksiannot ovat liittyneet ruokaelämäystuotteiden kehittämiseen.

SeAMKin restonomikoulutuksen LivingLab-mallin kehittäminen aloitettiin kutsuamalla elinkeinoelämän edustajia työpajaan, jossa kerrottiin hankkeesta ja LivingLab-mallista. Lisäksi yrittäjiltä kysyttiin toimeksiantoja LivingLab-mallin pilotointiin. Kevään 2018 aikana toteutettiin kaksi pilottiprojektia. Seinäjoella Uppalan kartanossa toteutettiin Pohjalaiset pidot -tapahtuma, jossa testattiin yritysasiakkaille

suunnattua tarinallista elämysruokakonseptia. Toisessa pilotissa kehitettiin Kyrö Distillery Companyn tisleille makupareja. Molemmat pilotit toteutettiin osana restonomikoulutusta ja opiskelijoilla oli päävastuu toimeksiantojen suunnittelusta ja toteutuksesta. Yrittäjät kutsuivat asiakkaitaan sekä Pohjalaisiin pitoihin että makuparien maisteluun. Molemmissa piloteissa asiakkaat osallistettiin tuotteiden arviointiin ja heiltä kerättiin palautetta kirjallisesti. Projektien tuloksista toimitettiin kooste yrittäjille, jota he voivat hyödyntää tuotteidensa jatkokehittämisessä. (Nieminen 2018.)

Uusien pilottiprojektien testaus sekä restonomikoulutuksen LivingLab-mallin ja digitaalisen verkkoalustan kehittäminen jatkuvat, sillä ReKey-hanke kestää vuoden 2019 loppuun asti. Digitaalisen verkkoalustan kautta työelämän toimijat, opettajat ja projekteissa mukana olevat opiskelijat voivat viestiä tapahtumakohtaisesti. Digitaalisen verkkoalustan luominen tuo selkeyttä keskinäiseen viestimiseen ja projektiin liittyvät dokumentit ja projektiin tulokset voidaan jakaa verkkoalustan kautta toimeksiantajille.

Seinäjoen ammattikorkeakoulusta valmistunut restonomi on kansainvälistyvä, mutta paikallisuutta arvostava ammattilainen, jolla on niin käden taitoja kuin liiketoimintaosaamistakin. Hän on työelämän kehittäjä, joka huomioi kuluttajan tarpeet ja kantaa yhteiskunnallista ja ekologista vastuuta. Restonomi on ammattilainen, joka saa ravinnosta aikaan ruokaelämyksen. (Seinäjoen ammattikorkeakoulu 2018.) Tämän osaamisen saavuttaminen edellyttää restonomikoulutuksen ja työelämän toimijoiden aktiivista yhteistyötä ja uusien toimintamallien kehittämistä. Toimeksiantajien ja asiakkaiden taholta saadut myönteiset reaktiot toteutetuista ruokaelämyspalveluista ovat olleet positiivisia ja kannustaneet kehittämään elämysuotannon opetusta yhtenä koulutusohjelman kärjistä.

## KIRJOITTAJA



**Kirta Nieminen**, restonomi (ylempi AMK), lehtori, SeAMK Ruoka

Kirta Nieminen työskentelee Seinäjoen ammattikorkeakoulun Ruoka-yksikössä ravitsemispalveluiden lehtorina. Hänen erikoisalaansa ovat elintarvikehygienia, omavalvonta, tuotekehitys, ruokatuotantoprosessit, kestäväkehitys ammattikeittiössä, tilasuunnittelu ja alan IT-järjestelmät. Nieminen on koulutukseltaan restonomi (YAMK) ja hänellä on vahva joukkoruokailutausta.

## LÄHTEET

Pitkäkoski, T. 2015. Elämysperusteisen ruokapalvelutapahtuman tuottamisen konseptointi: Teemallisuus, prosessimaisuus ja kokonaisvaikutelma markkinoinnin johtamisen haasteena. Vaasa: Vaasan yliopisto. Acta Wasaensia 330. Väitösk.

Nieminen, K. 2018. Restonomikoulutus mukana ReKey-hankkeessa. [Viitattu 31.8.2018]. Saatavana: <http://verkkolehti.seamk.fi/index.php/arkisto/2018/restonomikoulutus-mukana-rekey-hankkeessa/>

Pitkäkoski, T., Latomäki, I. & Ala-Harja, H. 2017. Ruokaelämysosaamisen opetus ja merkitys liiketoiminnalle, Teoksessa:

Varamäki, E., Junell, P., Päällysaho, S., Saarikoski, S. & Uusimäki, S (toim.) Kansainvälinen, yrittäjähenkkinen SeAMK - paras korkeakoulu opiskelijalle. Seinäjoen ammattikorkeakoulu 25 vuotta. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 26.

Seinäjoen ammattikorkeakoulu. 2018. Restonomi (AMK), ravitsemispalvelut. [Viitattu 31.8.2018]. Saatavana: <https://www.seamk.fi/kaikki-koulutukset/restonomi-amk/>

Jorma Korhonen

## YRITYSCASEISTA KÄYTÄNNÖN KOKEMUKSIA MATKAILU- JA RAVITSEMISALAN SÄHKÖISEN MARKKINOINNIN OPPIMISEEN

**S**avonia-ammattikorkeakoulussa restonomiopiskelijat tekevät yritys-elämä-lähtöisiä markkinointikampanjoita ja muita sähköisen liiketoiminnan kehittämiprojekteja osana Sähköinen markkinointi -opintojaksoa. Opiskelijat hakevat itse toimeksiannon toimialalta, analysoivat toimialaa ja yritystä, tekevät suunnitelman, toteuttavat sen, analysoivat tulokset ja kokemukset sekä esittävät kehittämiskohteita. Seuraavassa kuvataan kehittämissuunnitelman toimintaa, tuloksia ja kehittämiskohteita.

### Sähköisen markkinoinnin opinnot

Savonia-ammattikorkeakoulun restonomiopinnoissa opiskelijat kehittävät markkinointiosaamistaan kolmessa opintojaksossa aloittaen ensimmäisenä opiskeluvuotena markkinoinnin perusteista ja päätyen viimeisenä opintovuotena markkinoinnin suunnitteluun ja johtamiseen. Kaikki opintojaksot ovat laajuudeltaan viisi opintopistettä, ja markkinointiopintopolku on sama sekä päivä- että monimuoto-opiskelijoilla.



Toisena opiskeluvuotena opiskelijat jatkavat opintojaan valitsemassaan suuntautumisvaihtoehdossa. Suuntautumisvaihtoehtoina ovat matkailupalvelujen suunnittelu ja johtaminen sekä ravitsemispalvelujen suunnittelu ja johtaminen. Osa matkailupalvelujen suuntautumisvaihtoehdon valinneista opiskelee ohjelman englanniksi.

Sähköinen markkinointi -opintojaksolla keskitytään suuntautumisvaihtoehdon mukaiseen sähköisen markkinointiin, jossa opiskelija opiskelee ja kehittää osaamistaan laajemminkin sähköisen liiketoiminnan osa-alueella. Opintojaksotehtävissä opiskelijat toteuttavat yritystä hyödyntävän käytännön markkinointicasen.

Opintojakson osaamistavoitteina on ymmärtää sähköinen markkinointi osana sähköistä liiketoimintaa, sen merkitys matkailu- ja ravitsemisalan yritysten toimintastrategiassa ja tutustua sähköisen markkinoinnin mahdollisuuksiin ja haasteisiin sekä asiakas- että yritys näkökulmasta. Opintojakso lisää opiskelijan osaamista ja ymmärrystä digi- ja mobiilipalvelujen hyödyntämisessä sekä sisällöntuottamisessa matkailu- ja ravitsemisalan markkinoinnissa. Opintojakson keskeisiä sisältöjä ovat sähköisen markkinoinnin suunnittelu, työkalut ja niiden väliset yhteydet, näkyvyys verkkoympäristöissä, sähköiset markkinointi- ja jakelukanavat sisältäen mobiiliratkaisut sekä yrityksen internetsivut.

### Sähköisen markkinoinnin osaaminen avainasemassa

Sähköisen markkinoinnin ja laajemmin sähköisen liiketoiminnan hallitseminen on yksi avainosaamisalue valmistuville restonomeille, sillä matkailu- ja ravitsemisalan liiketoiminta tapahtuu liki sataprosenttisesti sähköisessä ympäristössä. Sähköinen liiketoimintaosaaminen on eri tutkimuksissa todettu yhdeksi tärkeimmistä matkailu- ja ravitsemisalan ja sen yritysten menestystekijöistä. Haasteita tuovat

asiakkaiden nopeasti muuttuvat ostokäyttäytymismallit, sähköisen liiketoimintamallien ja kanavien nopea kehittyminen ja muuttuminen eri kanaviin sekä sähköisen liiketoiminnan tuomat erilaiset vaatimukset tuotteistamiseen. Opiskelijoille on tärkeää saada valmiuksia osata ja hallita näitä taitoja tulevaa työelämää varten.

Matkailu- ja ravitsemisalalan yritykset ovat pääsääntöisesti pieniä mikroyrityksiä. Siksi resursseja ei useinkaan ole paljon markkinoinnin suunnitteluun ja toteuttamiseen eikä varsinkaan em. sähköisen liiketoiminnan tuomien haasteiden ratkaisuun. Sosiaalisen median käyttö ja hyödyntäminen tuottavat haasteita yrityksille. Opiskelijoiden tekemä työ auttaa osaltaan yrityksiä näissä haasteissa.

## Yritysyhteistyö avainasemassa

Opintojakso toteutetaan lukukauden mittaisena. Kirjoittajan lisäksi opintojakson toisena opettajana toimii lehtori Kai Selander, jonka osaamisalueina ovat sähköisen liiketoiminnan sovellukset ja kanavat, niiden ominaisuudet ja mahdollisuudet sekä kehittämisprojektien ohjaaminen.

Opintojakson alussa opiskelijat tutustuvat sähköisen markkinointiin ja laajemminkin sähköisen liiketoimintaan luentomateriaalien ja muiden aineistojen avulla. Samalla opiskelijat kontaktoivat ryhmissä heitä kiinnostavaa yritystä ja tarjoavat palveluaan yritykselle. Opiskelijat sopivat yrityksen kanssa sen tarpeista lähtevän sähköisen markkinointikampanjan tai muun kehittämiskohteen. Monimuotoryhmissä varsinkin kehittämisideat löytyvät hyvin opiskelijoiden omista työpaikkayrityksistä.

Projektista tehdään aina kirjallinen toimeksianto, jossa määritellään vastuuhenkilöt sekä yrityksen että opiskelijoiden osalta, nimetään sovittu kampanja tai kehittämiskohde ja sen tavoitteet, määritellään aikataulu (muun muassa aloitus- ja päättämispäivä) ja sovitaan yhteydenpitotavoista toimeksiantajan kanssa. Toimeksiannon allekirjoittavat sekä toimeksiantaja että opiskelijaryhmän valitsema yhdyshenkilö. Vastuuopettaja tarkistaa tehdyn toimeksiannon ja vahvistaa sen allekirjoituksellaan.

Toimeksiannon saatuaan opiskelijaryhmä analysoi teoreettisen tarkastelun pohjalta eri analyysimenetelmiä käyttäen toimeksiantajaorganisaatiota, sen sähköistä liiketoimintaympäristöä, asiakasprofileja, nykyisiä markkinointitoimenpiteitä, yrityksen näkyvyyttä internetissä ja sosiaalisen median kanavissa sekä niiden kehittämismahdollisuuksia. Analysoinnin ja toimeksiantajaorganisaation kanssa käymien keskustelujen ja tarpeiden pohjalta opiskelijat tekevät kampanja- tai kehittämissuunnitelman, jota työtetään opintojakson aikana yhteissä toimeksiantajan kanssa sekä työpajoissa opettajan sparraamana ja itsenäisenä työskentelynä. Opintojakson lopussa suunnitelmat, toteutus ja tulokset esitellään seminaarissa muille. Sekä em. kartoitustehtävä että varsinainen kampanja / kehittämistehtävä ovat opintojakson arvioinnin perusta.

## Kaikki hyötyvät

Opintojaksotehtävinä on toteutettu mm. myyntikampanjoita sosiaalisessa mediasa, pikkujoulumarkkinointikampanja, kampanja asiakkaiden saamiseksi sesongin ulkopuolella sekä tuotettu materiaaleja ja toimintaa yrityksen somekanaviin kiinnostuksen ja kävijämäärien lisäämiseksi.

Tuloksia voidaan arvioida opiskelijan, toimeksiantajaorganisaation ja oppilaitoksen näkökulmista. Opiskelijat saavat suoran kosketuksen toimivaan matkailu- ja ravitsemisalalan liike-elämään ja pääsevät näkemään ohjatusti käytännössä, kuinka markkinointia tehdään. Samalla opiskelijat voivat esittää osaamistaan ja mahdollisesti löytävät ainakin harjoittelupaikan, jonka kautta voi myös työllistyä.

Kuten edellä mainittiin matkailu- ja ravitsemisalalan yritykset ovat pääsääntöisesti mikroyrityksiä, joissa resurssit ovat rajallisia. Opiskelijoiden tekemät kampanjat ja kehittämistehtävät tuovat lisäresurssia ja apua kehittää yrityksen sähköistä liiketoimintaa. Toimeksiantaja saa konkreettisen tuloksen ja tuotoksen tehtävästä työstä ja voi kerryttää myös omaa osaamistaan projektin edetessä.

Savonia-ammattikorkeakoulun koulutus pohjautuu OIS-ajattelulle. Lyhenne tulee sanoista Open Innovation Space, joka tarkoittaa työelämälähtöistä opiskelua ja oppimista. Opintojaksojen oppimistehtävät ja projektit toteutetaan aidossa yrityselämäyhteistyössä toimijoiden kanssa, jolloin teoria ja käytäntö yhdistyvät.



Sähköisen markkinoinnin opintojaksolla tehtävät markkinointikampanjat ja kehittämistehtävät palvelevat tätä ajattelua parhaimmillaan.

## Haasteita ja toiminnan kehittäminen

Pääosa yritysten kanssa tehtävästä yhteistyöstä toimii suunnitellulla tavalla ja toiminta on palkitsevaa onnistuneiden projektien myötä. Toiminnan lähtökohtana on, ettei toimeksiantajia ole rajattu, vaan kaikilla toimialaan liittyvillä organisaatioilla on mahdollisuus halutessaan olla toimeksiantaja. Toimintaan liittyy kuitenkin myös haasteita ja kehittämisen kohteita, joita pyritään tekemään kokemusten myötä.

Haasteita ovat aiheuttaneet opiskelijoiden ja toimeksiantajan välisen yhteydenpidon ongelmat projektin aikana, mikä voi laskea molempien osapuolten intoa tehtävään. Yhteydenpitoa voivat vaikeuttaa opiskelijoiden kokemattomuus ja siitä johtuva rohkeuden puute tai yrityksen resurssit ja mahdollisuus käyttää aikaa opiskelijoiden ohjaamiseen. Tehtävä kampanja tai kehittämistyö jaksottuu koko lukukaudelle, minkä vuoksi myös aikataulutuksessa voi tulla ongelmia. Lisäksi joissakin tapauksissa yrityksen on ollut vaikea antaa opiskelijoille oikeuksia pääsyyn omiin sosiaalisen median kanaviin, jolloin kampanja on jouduttu toteuttamaan toisaalla, mikä vaikuttaa tehoon ja saataviin tuloksiin.

Haasteisiin vastaamiseksi on kehitetty aiemmin kuvattu toimeksiantolomake, jolla pyritään sitouttamaan sekä toimeksiantaja että opiskelijat toimintaan. Mikäli yhteistyössä opiskelijoiden ja toimeksiantajan välillä havaitaan ongelmia, ovat opettajat aktiivisesti yhteydessä toimeksiantajaan, jotta asetetut tavoitteet voitaisiin saavuttaa. Oleellista on, että tilanne saadaan tietoon mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, jotta siihen voidaan vaikuttaa ajoissa. On myös mietitty, voisiko oppilaitos hankkia ennakkoon toimeksiantajat ja caset ja voisiko ne olla maksullisia yrityksille. Maksullisuus voisi sitouttaa toimeksiantajaa caseen, joskin se tuo myös vaatimuksia tulosten suhteen. Toisaalta opiskelijoiden kiinnostuksen mukaan hankitut caset innostavat heitä tekemisessä ja yhteydenotot ja yhteyden pito yritykseen lisäävät opiskelijoiden osaamista ja rohkeutta sähköisen liiketoimintaosaamisen lisääntymisen rinnalla.

## KIRJOITTAJA



**Jorma Korhonen**

Kirjoittaja toimii lehtorina Savonia ammattikorkeakoulun matkailu- ja ravitsemisalalla Kuopiossa. Osaamisalueina ovat markkinointi ja muut matkailuun liittyvät osa-alueet. Opetustyön lisäksi kirjoittaja toimii yksikön kansainvälisyyskoordinaattorina, harjoitteluvastaavana ja eri ohjaustehtävissä, mm. opinnäytetyöohjaajana ja tutoropettajana.

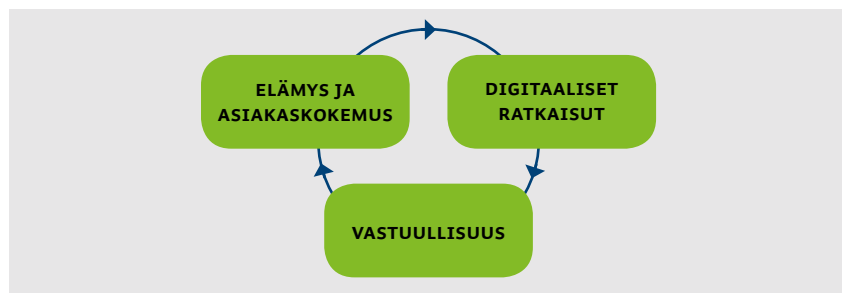
Mika Kylänen

## PROJEKTISYKSY HAASTAA OPISKELIJOITA KETTERÄÄN PALVELUKEHITTÄMISEEN

” Ensinnäkin kiitos siitä, että aikataulu oli sellainen, että...usein nää opiskelijatyöt on aika hitaita. Niin tää eteni kyllä varsin rivakasti!” Toimeksiantajan kommentti Projektisyksyn tulosten esittelypäivän paneelissa alleviivaa opiskelijaprojekteilte välillä liiankin tuttua haastetta, joka ulottuu osin myös ammattikorkeakoulujen rakenteiden, prosessien ja toimintamallien kulmikkuuteen. Samalla tämä pitkän linjan yritysjohtaja kiitteli avointa ja uutta näkemystä, jota toisen vuoden restonomiopiskelijoiden laaja palvelukehitysprojekti antoi alueen ja yritysverkoston ongelmanratkaisutyöhön. Mitä Lahden ammattikorkeakoulun matkailuliiketoiminnassa tehdään toisin, jotta opiskelijat pystyvät paitsi laadukkaan osuvaan myös nopeaan kehitystyöhön – hyvällä tekemisen meinillä?

### Kohti henkilötyövuoden kehittämispanosta – ja sen yli

Projektisyksyssä on kysymys kolmen opintojakson, yhteensä 15 opintopisteen laajuisen, opintokokonaisuuden puitteissa toteutettavasta kolmen kuukauden intensiivisestä palvelukehitysprosessista, jossa opiskelijat tarttuvat aitoihin toimeksiantoihin. Juuri kolmen kurssin ja useamman opettajan yhteispeli mahdollistaa sen, että projekteissa voidaan yksittäisen yrityksen pienien palvelujen sijasta keskittyä isompiin kysymyksenasetteluihin. Toimeksiannoissa yhdistyvät yritysten



Kuvio 1. Opintojaksojen näkökulmat

yhteistyöverkostot, elämyksellisten palvelukokonaisuuksien mahdollisuudet, digitaaliset ratkaisut, vastuullisuus ja käyttäjälähtöinen suunnittelu (ks. Kuvio 1). Samalla projekteilla tuetaan yritysten ja alueiden matkailun ja vapaa-ajan palveluiden kehittämistarpeita ja edistetään yritysten yhteistyötä alueella.

Kun 15 opintopisteen, joka vastaa kuormittavuudeltaan noin 400 tuntia opiskelijan työtä, laajuiseen projektikokonaisuuteen tarttuu esimerkiksi nelihenkinen restonomiopiskelijatiimi, laskennallisesti tämä tarkoittaa yhden henkilötyövuoden ammattimaista työpanosta rajattuun kehittämishaasteeseen. Joskus tiimin koko on viisi tai jopa kuusi opiskelijaa projektitoimeksiannosta riippuen, minkä lisäksi projektityöskentelyä voidaan tukea myös rinnakkaisprojekteilla IT-tradenomiopiskelijoiden, ympäristötekniikan insinööriopiskelijoiden tai muotoiluopiskelijoiden toimesta.

Esimerkiksi pääjätähämäläisten retkeily- ja luontomatkailureitistöjen tuotteistamis- ja tarinallistamisprojektissa nelihenkinen tiimin mukana työskenteli kaksi ympäristöpuolen insinööriopiskelijaa. Vastaavasti Lahti–Hollola Jukola 2018-tapahdumalle toteutetussa mobiilisovellusprojektissa syksyn 2017 aikana syntyi palvelukonsepti ”paperilla” eli visuaalisesti ja toiminnallisesti mallinnettu käyttöliittymäsuunnitelma, minkä jälkeen keväällä 2018 applikaatio saatiin sovelluskauppoihin ladattavaksi tieto- ja viestintätekniikan insinööriopiskelijoiden ja ohjelmistoalan yritys Avenlan yhteistyönä. Tämä on yksi esimerkki, jossa opiskelijaprojekti on pystytty toimittamaan avaimet käteen -periaatteella ”maaliin” saakka.

## Lisäarvoa luova prosessi

Opiskelijatiimien työskentely vastaa sisällöllisesti, toiminnallisesti, ajallisesti – ja usein myös laadultaan – ammattimaisen palvelumuotoilutalon tekemistä. Projektisyksyissä opiskelijoita valmennetaan ketterään palvelukehittämiseen ja palvelu- ja kokemusmuotoiluun käyttäjälähtöisten suunnittelumenetelmien avulla. Lisäksi heidän palvelukehitysprosessiaan rytmittää ohjelmistosuunnittelussa laajasti käytössä oleva projektinhallintamenetelmä nimeltään Scrum (ks. Kuva 1).



Kuva 1. Kuvakaappaus opiskelijatiimin Trello-näkymästä (Pajulahden palvelukehitysprojekti 2017)

Scrum on kokonaisvaltainen viitekehys, joka sopii monimutkaiseen palvelukehittämiseen tehden työskentelystä tuottavaa, tehokasta, nopeaa, ketterää, itse itseään arvioivaa ja lisäarvoa luovaa. Scrum nojaa toistuvaan, pienin askelin etenevään ja siten ennustettavaan riskienhallintaan läpinäkyvästi ja tilanteisiin sopeutuen. Projektitiimit työskentelevät määrätietoisesti ja ohjatusti viikon-kahden työjaksoissa, minkä johdosta kaikki tiimijäsenet ovat ”samalla sivulla” ja projekti etenee jatkuvasti. (The Scrum Guide 2016.)

Lean-ajattelulle ominaiseen tapaan prosessissa pyritään keskittymään toimeksiantaja-asiakkaalle (ja hänen asiakkaalleen) arvoa luovaan tekemiseen, minimoimaan hukkaa ja tunnistamaan arvon luomiselle olennaisia tukitoimintoja. Palvelukehitysprojekti on ongelman ratkaisutyötä, ja prosessi itsessään on jatkuvaa oman toiminnan kriittistä arviointia ja askel askeleelta etenevää jatkuvaa parantamista. (Logistiikan maailma 2018.)

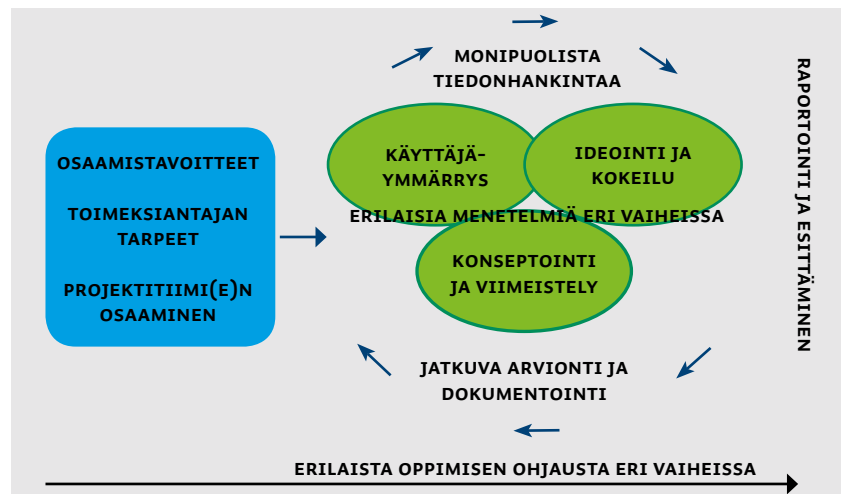
Reaaliaikaisessa dokumentaatiossa hyödynnetään kanban-taulun muotoon muokattua Trello-alustaa (ks. Kuva 1). Trello on selainpohjainen, vuonna 2011 julkaistu alusta projektinhallintaan. Projekti voidaan Trellossa jakaa taulujen, listojen ja korttien avulla pienemmiksi osatoimenpiteiksi ja työvaiheiksi näppärästi – Scrumiin ja kanbaniin kytkeytyen, kuten Kuvassa 1 on kuvattu. (Trello 2018.)

Kanban-mallissa korostetaan jatkuvaa, tehokasta työskentelyä, jossa rajoitetaan samanaikaista tekemistä, minimoidaan ”säätämistä” sekä varmistetaan olennaiseen keskittyminen. Kanban-mallin mukaan projektitiimeillä on ainoastaan kolmenlaisia toimenpiteitä: projektissa toteutettavia (to do), työn alle otettuja (doing) sekä valmiiksi saatuja (done). Kerrallaan otetaan työn alle muutama sillä hetkellä kriittinen asia tai työvaihe. Kuten Scrumissa, myös kanbanissa työnkulkua visualisoimalla ja läpimenoaikoja mittaamalla voidaan toimia läpinäkyvästi ja tiiminä. (ContriByte 2016.)

Projektin lähtökohdat muotoutuvat toimeksiantajan tarpeiden, opiskelijatiimin osaamisen ja opintojaksojen osaamistavoitteiden pohjalta. Ammattimaista

palvelumuotoilua toteutetaan kolmivaiheisena prosessina: käyttäjymmärryksen rakentaminen, ideointi ja kokeilu sekä konseptointi ja viimeistely. Kuhunkin työvaiheeseen on varattu noin yksi kuukausi aikaa syksyn aikana, ja koko prosessi kestää syyskuun alusta joulukuun alkuun. Opiskelijatiimit työskentelevät pääosin selkärankamaisen palvelumuotoiluprosessin mukaisesti, mutta osassa projekteista työvaiheet limittyvät ja painottuvat hieman eri tavoin. Joka tapauksessa jokaisen työvaiheen aikana hyödynnetään monipuolisia tutkimus- ja kehittämismenetelmiä ja moninaista tiedonhankintaa painottuen kuitenkin käyttäjälähtöisen suunnittelun perinteeseen.

Prosessiarvioinnin hengessä opiskelijat saavat työskentelystään jatkuvaa palautetta ohjaustilanteissa. Prosessi päättyy messutapahtumaan, jossa tiimit pitchaavat ja esittelevät lopputuloksiaan ja tekemisen tapojaan sekä kokoavat ”matkansa” laajaan konseptikuvausraporttiin, jossa on tulosten lisäksi nähtävissä myös eri työvaiheet muun muassa palvelumuotoilulle ominaisin visuaalisin keinoin. (Ks. Kuvio 2.)



Kuvio 2. Mallinnus Projektisyksyn kokonaisuudesta

Konseptikuvaus sisältää palvelumuotoiluprosessille ominaisen tapaan ja Simon Sinekin (2011) The Golden Circlen hengessä vastaukset kysymyksiin: miksi tehtiin, miten toimittiin ja mitä saatiin aikaan. Tavallisesti loppuraportti kokoa yhteen eri työvaiheiden tulokset, kuten käyttäjäprofiiileja, palvelupolkuja, asiakkaan arvon määrittämistä ja kokonaisvaltaisen palvelukonseptin – ratkaisun alussa asetettuun ongelmaan myyvästi esitettyä, sekä työvaiheet näihin pääsemiseksi.

## Viisi menestystekijää

Opiskelijoiden sitoutumisen aste pystytään pitämään olennaisessa ja työskentely tehokkaan scrum-maisena painottamalla arvioinnissa 70-prosenttisesti prosessi-arviointia ja 30-prosenttisesti lopputulosarviointia. Pedagogisesti painotetaan

projektioppimista ja mahdollisuuskeskeistä oppimista. Projektioppimiselle ominaiseen tapaan restonomiopiskelijoiden projektityöskentelyyn liittyy tarkkoja suunnitelmia, aikataulutusta, resursointia ja työnjaon pohtimista sekä projektin johtamista ja asioiden ja työvaiheiden organisointia (Vesterinen 2010).

Suunnitelmallisen projektioppimisen vastapainona yhteiskehittämisessä on hyödynnetty mahdollisuuskeskeistä ja yhteistoiminnallista oppimista, jota hyödynnetään erityisesti yrittäjämäisessä oppimisessa. Palvelukehitystyössä opiskelijoita haastetaan toimimaan ratkaisukeskeisesti vaihtoehtoisia mahdollisuuksia etsien. Erilaiset oppimistilanteet ohjaavat ennakkoluulottomuuteen ja epävarmuuden sietämiseen, mikä valmentaa opiskelijoita tehokkaasti ketteryyteen ja siten työelämään. (Suonpää 2013.) Opiskelijat saavat sisällöllisiä ja toiminnallisia näkökulmia projektityöskentelynsä eri opettajilta, ja opintojaksoiden opetusroolin lisäksi yhdellä tai useammalla opettajalla on projektien ohjaukseen keskittyvä vastuualueensa.

Toimeksiantajat tarttuvat mielellään laajoihin projekteihin, vaikka joskus heillä on vaikeata heittäytyä prosessiin ja uskaltaa luottaa siihen, että jo toisen vuoden opiskelijoilta voi projeteissa – hyvin valmennettuna – tulla ammattimaista jälkeä. Avaintekijänä on riittävän rohkea ”Think Big” -ajattelu. Monella pienyrityksellä on haasteita yhdistää arjen pyörittäminen ja uutta luova, jatkuva kehittäminen, ja opiskelijatiimi tarjoaa korvaamattoman resurssin rajatun asiakokonaisuuden eteenpäin viemiseen.

Kiteytettynä Projektisyksyn menestysresepti voidaan tiivistää näihin viiteen seikkaan:

1. Riittävän kunnianhimoiset toimeksiannot, jotka mahdollistetaan riittävän usealla opintojaksolla ja yhteisopettajuudella sekä jotka haastavat paitsi toimeksiantajia myös opiskelijoita ja opettajia epämukavuusalueelleen
2. Opettajien ohjaava ja kannustava työote yhdistettynä korkeaan vaatimustasoon
3. Opiskelijoiden valmentaminen menetelmällisesti päteviin työskentelytapoihin ja ratkaisuihin käyttäjälähtöistä suunnittelua ja ketterää palvelukehittämistä painottaen
4. Hallittu projekti ja prosessi, joka nojaa Scrumin, Kanbanin ja Trellon hyödyntämiseen
5. Sopiva tasapaino teorian, näkökulmien, mallien, työkalujen ja luovan ajattelun – tutkimisen ja kehittämisen – tuomia hyötyjä

## Tuloksia ja jatkokehittämistä

Projektisyksy tuottaa monenlaisia tuotoksia. Projektisyksyn tiimitöillä saadaan aikaan 9-10 toimeksiantoprojektin puitteissa matkailu-, ravintola- ja tapahtuma-alalle uusia digitaalisia palveludemoja, asiakaslähtöisesti tuotteistettuja paikallisia erityispiirteitä globaaleille markkinoille, parempaa palvelua, parempia palveluita, uusia käyttäjälähtöisiä elämäskonsepteja ja uusia liiketoimintamalleja sekä digitaalisten ratkaisujen prototyyppijä.



Osa konseptisuunnitelmista on toteutettu avaimet käteen -periaatteella, osassa on käännetty avainta jo valmiiksi lukossakin toimeksiantajan tarpeisiin. Syksyn 2017 ja syksyn 2018 aikana toteutetut projektit ovat tuottaneet yli 20 henkilötyövuoden panoksen alan palvelukehittämistyöhön, mikä vastaa laskutavasta (palkkatasosta) riippuen noin parin miljoonan euron tulonsiirtoa aluevaikuttavuuteen.

Syksyn 2017 toteutuksessa toimeksiantajina olivat

- Jukola 2018 -applikaatio ja 800 vieraan VIP-tapahtuman kehittämishaaste
- All Wild Adventures Oy:n Levi Adventure Park -talviaktiiviteetti- ja konseptointi-casellaan
- Suomen vanhin yhtäjaksoisesti järjestetty kaupunkitapahtuma Lahden Jazztori, Pajulahti mobiilisovellusprojektillaan
- Asikkalan kunta Vääksyn keskustan ja Vanhan Vääksyn mobiiliopastusprojektillaan
- Hämeen kauppakamarin Matkailuvaliokunta kestävän matkailun Tawast Lakeland -applikaatiollaan
- kaksi LAMKin TKI-hanketta: Mennään metsään ja Salpausselkä Unesco Global Geopark

Projektisyksyissä 2018 opiskelijatiimit ovat pureutuneet

- tapahtuma-alan yritys Trictonin haastamana tulevaisuuden FC Lahti -kokemukseen
- Oakhillin ja Tammi Digitalin asiantuntijapalveluiden verkkokaupan prototypointiin
- Lehmonkärjen digitaalisen asiakaskokemuksen parantamiseen
- Pelicans-fanin ostokokemuksen mallintamiseen ja kehittämiseen
- tapahtumatalo KOKO Lahti Oy:n kilpailuetuun ekologisesta näkökulmasta
- hyvinvointitapahtumien uranuurtaja 4Eventin palvelukehittämiseen
- tapahtumatuottaja To Do Tapahtumien osallistavaan prosessien kehittämiseen

Lisäksi haasteensa restonomiopiskelijoille ovat heittäneet LAMKin TKI-hankkeet Cultural Tourism for City Breakers, Lahden Taide- ja muotoilukeskuksen kehittämiseen keskittyvä Tajumo sekä maaseudun palveluyritysten palvelumuotoiluosaamista vahvistava PALMA.

Syksyn 2017 toteutuksessa muutama projektitiimiin tuli mukaan IT-tradenomi- ja/ tai ympäristötekniikan insinööriopiskelija. Jatkokehittämisessä tullaan kiinnittämään huomiota muun muassa tiimien sisäiseen ja tiimien väliseen yhteydenpitoon, keskinäiseen sparraamiseen sekä läpinäkyvyyteen. Viestinnän tehostamiseksi Trello on mietitty esim. Slack-pikaviestiohjelman tuomista.

Yhä enemmän projekteissa kaivataan monialaista näkökulmaa teknologiaosaamisesta graafisen suunnittelun osaamiseen sekä ympäristö- ja yhdyskuntasuunnittelun osaamisesta hyvinvointiosaamiseen. Restonomivetoiset palvelukehitysprojektit tarjoaisivatkin muun muassa muotoilu-, IT-tradenomi-, insinööri- ja sosionomiopiskelijoille oivallisen oppimisympäristön, ja vastaavasti yhä useampi projekti

myös kaipa monipuolisempaa osaamista ja näkökulmaa. Tämä kertoo myös työelämän kehittämistarpeiden moninaistumisesta.

Eri koulutusalojen ja opintojaksojen yhteen nivominen yli yksikkörajojen ja luku- järjestysten saumaton yhteen sovittaminen vaatii vielä yhteissuunnittelua ja yhteis- kehittämistä opettajien kesken. Opiskelijat kokevat monialaisen työskentelyn läh- tökohtaisesti positiivisena, kunhan projektiin liitytään selkeällä tulokulmalla ja työnjako on tarkoituksenmukainen. Opiskelijoiden keskuudessa voi aiheuttaa epä- määräisyyttä se, jos eri alojen opiskelijat liittyvät projekteihin eri opintopistemää- rillä ja tehtävävaatimuksilla. Toimeksiantajat ovat olleet lähes varauksetta erittäin tyytyväisiä Projektisyksyn tuloksiin, ja kerta kerralta toimeksiantajien hankkiminen on ollut helpompaa onnistuneiden referenssien ja toimeksiantajien suositusten ansiosta.

## KIRJOITTAJA



**Mika Kylänen** työskentelee yliopettajana Lahden ammattikor- keakoulussa. Hän toimii matkailuliiketoiminnan restonomi- koulutuksen vastuupettajana. Lahden profiili restonomikou- luttajana painottuu toiminnalliseen ja joustavaan tekemällä ja projekteissa oppimiseen, jossa keskitytään asiakaslähtöisten palvelukokonaisuuksien kehittämiseen. Kyläsen asiantunti- ja-alueita ovat mm. palvelukehittäminen, ennakointi, asiakas- kokemus ja kilpailijayhteistyö.

## LÄHTEET

Contribyte (2016). Tehokas Kanban vai kasa lappuja seinällä? <https://contribyte.fi/2016/12/15/tehokas-kanban-vai-kasa-lappuja-seinalla/>

Logistiikan maailma (2018). Lean- ajattelu. <http://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/tuotanto/lean-ajattelu/>

Sinek, S. (2011). Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action.

Suonpää, M. (2013). Constructing an Opportunity Centred Collaborative Learning Model through and for Entrepreneurship. Jyväskylä Studies in Business and Economics 120. <https://jyx.jyu.fi/handle/123456789/40740>

The Scrum Guide (2016). Scrumin mää- ritelmä ja pelisäännöt. Heinäkuu 2016.

Trello (2018). Trello kirjautumis- ja esittelysivu. <https://trello.com/home>

Vesterinen, J. (2010). Projektioppiminen. HAMK. <http://staff.hamk.fi/~t-tuukkanen/projektiopiskelu/projektioppimisen-opas.pdf>

Restossa kohtasivat opiskelijat ja Resto-kumppanimme

**Pia Kiviharju**

Hyvien kumppanuuksien saaminen Resto2018 -kilpailuun oli keskeistä. Partneritoiminta tapahtuu pitämällä yhteyttä kumppaneihin systemaattisesti, toimittamalla heille lisäarvoa tuottavia palveluita ja seuraamalla kumppanien tyytyväisyyttä.

Satakunta Kiinan koulutusmatkailumarkkinoille – verkostojen voimin

**Maaria Berg & Minna Uusiniitty-Kivimäki**

SAMK:n restonomikoulutuksessa tehdään yhteistyötä yhteistyöverkoston kanssa, joka koostuu elinkeinosta, koulutus- ja kehittämisorganisaatioista. Matkailuliiketoiminnan tutkimusryhmä toimii moottorina TKI-toiminnalle. Alueellisia ja kansainvälisiä kehittämishankkeita on integroitu myös opetukseen.

Rekrytreffit: Opiskelijat ja yritykset kohtasivat pikatreffien merkeissä Saimaan ammattikorkeakoulussa

**Ilkka Lehtola**

Saimaan ammattikorkeakoulun Rekrypäivä on järjestetty Linnalan kampuksella Imatralla vuodesta 2012 lähtien. Rekrypäivä on matkailu-, hotelli- ja ravintola-alan yritysten ja opiskelijoiden kohtaustapahtuma.

Kumppanuusyhteistyömallilla kohti kokonaisvaltaista yritys yhteistyötä

**Anne Törn-Laapio**

Yritys yhteistyön tiivistämiseksi ja pitkäjänteistämiseksi JAMKissa on kehitetty kumppanuusyhteistyömalli. Kumppanuusyhteistyö on toimiva malli systematisoimaan yritys yhteistyötä ja luomaan monipuolisempaa merkitystä kaikille kohderyhmille.

## III

# KOHTI KUMPPANUUSMALLEJA

Osa III kuvaa yhteistyötä kumppanuusyhteistyön näkökulmasta.

Pia Kiviharju

## RESTOSSA KOHTASIVAT OPISKELIJAT JA RESTO-KUMPPANIMME

**R**esto-tietotaitokilpailun tavoitteena on tehdä restonomikoulutusta ja -nimikettä tutuksi. Tapahtuma edistää restonomiksi opiskelevien yhteistyötä sekä matkailu- ja ravitsemisalalan asiantuntijoiden verkostoitumista. Resto-tietotaitokilpailut koostuvat tulevien restonomien joukkueiden kilpailusta, matkailu- ja ravitsemisalalan ammattilaisten kollegatreffeistä sekä tapahtuman päätävästä iltagaalasta. Resto-tietotaitokilpailussa tulevat restonomit edustavat omaa ammattikorkeakouluaan ja kilpailevat neljän hengen joukkueissa. Kilpailussa mitataan opiskelijoiden tietoja ja taitoja matkailu- ja ravitsemisalalan osaamisalueilla. Kilpailutehtäviä suoritetaan ainakin suomen ja englannin kielillä. Kaksipäiväiset Resto-kilpailut kokoavat vuosittain yhteen restonomiopiskelijat eri puolilta Suomea ottamaan mittaa toisistaan.

Laurea-ammattikorkeakoulun strateginen tavoite on olla aluetta palveleva, työelämälähtöinen korkeakoulu. Aktiivinen partneritoiminta on Laurean menestystekijä ja keskeinen toiminnan kohde. Partneritoiminnan päätavoite on edistää Laurean toiminta-alueen työelämän kehittymistä ja uudistaa työelämää. Tämä tapahtuu pitämällä yhteyttä kumppaneihin systemaattisesti, toimittamalla heille lisäarvoa tuottavia palveluita ja seuraamalla kumppanien tyytyväisyyttä. Hyvien kumppanuuksien saaminen Resto2018-kilpailuun oli keskeistä.

Resto2018-kilpailun teemana oli Urban Port ja vastuullisuus matkailu- ja ravitsemisalalan liiketoiminnassa. Teemalla halusimme viestittää pääkaupunkiseudun ainutlaatuisista kansainvälistä, merellistä ympäristöä, porttia Eurooppaan. Pääkaupunkiseudun upea merellinen ympäristö tarjoaa monipuolisia tuoreita raaka-aineita, lähiruokaa ja innovatiivisia ravintolakokemuksia. Vastuullisuus liiketoiminnassa oli esillä kaikissa kilpailutehtävissä ja koko tapahtuman toiminnassa.

Resto2018-kilpailussa halusimme nostaa ruoan, ruokatuotannon ja -jakelun ja siihen liittyvän oheistoiminnan toimijat merkittävään osaan kisojemme partnereina. Partnerina toimi mm. Laurea-ammattikorkeakoulun BarLaurea, joka on Laurean Matkailu- ja palveluliiketoiminnan koulutuksen keskeinen oppimisympäristö ja jossa jokainen koulutuksen opiskelija harjoittelee lounas-, kahvila-, catering- ja á la carte-ravintolan toimintoja useaan kertaan opiskelunsa aikana. BarLaurea on Living Lab -ympäristö, jossa yhdistyvät opiskelijoiden käytännön taidot sekä palveluprosessien tutkimus- ja kehittämisosaaminen yhdessä partnereidemme kanssa. BarLaurea on Portaat luomuun -ohjelman viidennellä portaalla ja sen toiminnassa huomioidaan vuodenajat, lähiruoka ja luomu. Toiminnallaan BarLaurea on voittanut jo 8 alan palkintoa tai kunniamainintaa.

Laurean ja BarLaurean järjestämän Resto2018-kilpailun keskeisimpinä tavoitteina oli opiskelijoiden kiinnittäminen kisojen suunnitteluun ja toteuttamiseen koko prosessin ajan sekä aktiivinen partneriyhteistyö osallistamalla partnerit mukaan kisojen koko prosessiin. Laurealle oli tärkeää varmistaa hyvissä ajoin laadukkaat ja tunnetut yhteistyökumppanit, joiden kanssa voisimme yhdessä rakentaa molempia hyödyttävän ja ainutlaatuisen ravitsemis- ja matkailualan tapahtuman, joka kiinnostaa alan toimijoita ja joka herättää Wau-elämyksiä kisaan osallistuvissa opiskelijoissa, muiden ammattikorkeakoulujen restonomikouluttajissa, partnereissa ja muussa kisayleisössä. Resto2018-kilpailua ei olisi ollut mahdollista järjestää ilman meidän upeita yhteistyökumppaneita.

Aktiivinen kumppanitoiminta tarjosi koko kisojen suunnittelu- ja toteuttamisprosessin ajan opiskelijoille monipuolisia kokemuksia päästä näkemään läheltä alan eri toimijoiden toimintaa. Kisojen aikana ja niiden jälkeen moni opiskelijoistamme sai harjoittelupaikan ja jopa työllistyi partnereidemme organisaatioon. Yhteensä opiskelijoita osallistui Resto-kisojen suunnitteluun ja toteutukseen 189 kpl, opintopisteitä kertyi 1129 + 90 opinnäytetöistä, joista 2 kpl on työn alla, 4 opinnäytetyötä on valmistunut.

### Partneritoiminnan konseptointi

Resto2018-kilpailujen partneritoiminnan konseptointi aloitettiin heti Kajaanissa järjestettyjen Resto2017-kisojen jälkeen. Suunnittelussa lähdettiin liikkeelle siitä minkälaiseen toimintaan haluamme yhteistyökumppaneidemme osallistuvan ja/tai olevan osallisena. Konseptoinnin lähtökohtana oli tehdä erilaisia partneripaketteja, joita pystytään tarjoamaan sekä isommille että pienemmille toimijoilla, sekä

paketteja, jotka toivat lisäarvoa partnereiden toimintaan. Keskeinen tavoite partneritoiminnassa oli löytää uusia partnereita koulutus- ja yhteistyökumppaneiksi ja syventää suhdetta jo olemassa oleviin yhteistyökumppaneihin, jotka lähtivät myös Resto2018-partnereiksi. Emme hakeneet vain yhden tapahtuman kumppanuutta vaan tähtäimenä oli löytää pidempi aikaista syvempää yhteistyötä, josta hyötyvät molemmat osapuolet.

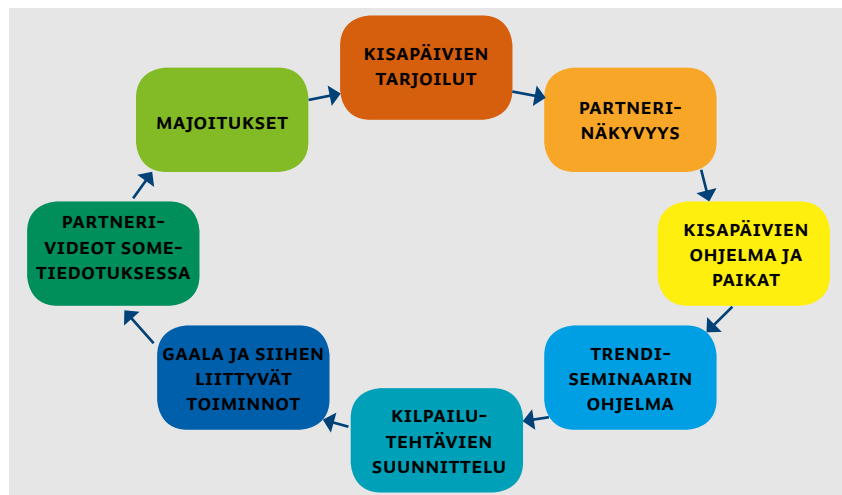
Kontaktoiduissa potentiaalisissa yhteistyökumppaneissa oli myös sellaisia, joilla ei ollut mahdollisuuksia lähteä Resto2018-kumppaneiksi, mutta heidän kanssaan pystyttiin sopimaan muunlaisesta opiskelijayhteistyöstä. Oli myös sellaisia, jotka halusivat Resto2018-kumppaniksemme, mutta emme voineet ottaa heitä mukaan saman alan toimijoiden jo ollessa kumppaneitamme. Myös näiden tahojen kanssa aloitimme muunlaisen opiskelijayhteistyön.

Resto2018-kilpailujen partneritoiminnan konseptointi sisälsi

- partnerikohteiden määrittelyn eli sellaisen toiminnan, joiden suunnitteluun ja toteuttamiseen yhteistyökumppanit osallistuvat ja osallistetaan
- partneritoiminnan prosessin vaiheiden kuvaamisen
- partneritoimintaan liittyvien opiskelijoiden ja lehtoreiden määrittämisen (opintojaksot, partneritoiminnan Resto2018-opiskelijatiimit ja lehtorit/henkilöstö)
- partneritoimintaan liittyvien materiaalien ja viestintäkanavien tekemisen

## Partneritoiminnan kohteet

Kuviossa 1 kuvataan Resto2018-kisojen kohteita, joihin partneritoiminta kohdistui ja joissa partnerit olivat mukana suunnittelussa ja toteutuksessa yhdessä opiskelijoidemme ja/tai lehtoreidemme kanssa.



Kuvio 1. Partneritoiminnan kohteet

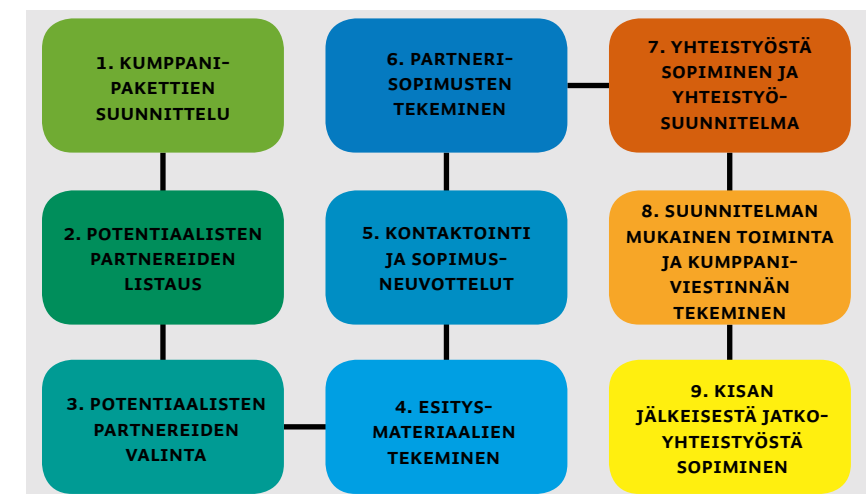
Partneritoimintaan liittyviä käytännön kohteita ovat esimerkiksi seuraavat:

- Kisapäivien ohjelman rakentaminen ja kohteiden valinta yhdessä avainkumppaneiden kanssa (avajaiset, trendiseminaari, Urban race, 1.päivän iltatilaisuus, 2. päivän aamutilaisuus, jatko-ohjelma, gaala-ilta)
- Kisapäivien tarjoilujen (kahden päivän aamiaiset, lounaat, seminaaritapahtuman tarjoilut, 1. päivän iltatapahtuma ja gaalailallinen) suunnittelu, testaus ja toteuttaminen yhdessä avainkumppaneiden kanssa opintojaksoilla
- Gaalapaikan ja -illallisen oheistoimintojen suunnittelu yhdessä avainkumppaneiden kanssa opintojaksoilla
- Trendiseminaariohjelman suunnittelu yhdessä avainkumppaneiden kanssa
- Kilpailutehtävien suunnittelu yhdessä pääyhteistyökumppaneiden ja lehtoreiden kanssa
- Partnereiden brändin tuotteiden ja/tai palveluiden aktiivinen viestiminen Resto2018-kisojen sosiaalisen median kanavissa ennen kilpailuja
- Partnerivideoiden tuottaminen Reston viestintäkanaviin partnerinäkyvyyden lisäämiseksi

## Partneritoiminnan prosessin vaiheet

Ensimmäisessä vaiheessa suunnittelimme neljän eri tason kumppanipaketit: pääyhteistyökumppani-, partnerikumppanuus-, tuote/palvelukumppanuus- ja palokintokumppanuuspaketti. Paketit olivat sisällöltään ja arvoltaan erilaisia. Jokaisen kumppanin kanssa neuvoteltiin kumppanuuspakettien suoritteet sekä kumppanille että Laurealle. Kuvio 2 kuvaa partneritoiminnan prosessia.

Pääyhteistyökumppaneita voi olla vain viisi, sillä tämä kumppanipaketti sisälsi kumppanin liiketoimintaan liittyvän kisatehtävän joko ennakkotehtävänä tai



Kuvio 2. Partneritoiminnan prosessi

kisojen aikana suoritettavana tehtävänä. Pääyhteistyökumppaneina meillä olivat Dieta, HKScan, Opteam, Royal Ravintolat sekä Portaati Luomuun yhdessä Urtekram Oy:n kanssa. Ensimmäisen kerran laajensimme Resto-kisoja myös restonomialumneille. Neljä alumnijoukkuetta tekivät City Digitalin Table Online -palvelulle kisatehtävän. Yhteensä yhteistyökumppaneina oli 32 yritystä ja organisaatiota. Artikkelin lopussa on lista yhteistyökumppanistamme.

Lähes jokaisen kumppanin kanssa tehtiin kumppanisopimus, jossa määriteltiin kumppanuuden sisältö, suoritteet ja yhteinen tekeminen. Kaikille kumppaneillemme tarjosimme näkyvyyttä Resto-kanavissamme nettisivuilla, Facebookissa ja Instagramissa. Useimpien kumppaneiden kanssa teimme viestinnällisen suunnitelman siitä, miten Reston markkinointitiimi tuottaa kumppanista näkyvyyttä Resto-kanaviin. Mitä aikaisemmin partnerisopimus syntyi, sitä pidemmän ajan partnerin brändille tehtiin näkyvyyttä Resto-kanavissamme.

Avainkumppaneille oli nimetty Reston markkinointitiimistä opiskelijavastuuhenkilö, joka vastasi kumppanisopimuksen tekemisestä ja kumppanin näkyvyyden toteuttamisesta Resto-kanavissa. Markkinointitiimissä oli videokuvaajia ja valokuvaajia, jotka yhdessä vastuupöytätyön kanssa tekivät videoita, artikkeleita, blogeja, henkilö- ja tapahtumajuttuja kumppanien tuotteista, palveluista, liiketoiminnasta ja henkilöstöstä. Tavoitteena oli, että esittelisimme kumppaneidemme toimintaa jatkuvasti kanavissamme, jotta heidän toimintansa ja brändinsä tulisivat tutuksi Resto-kanavia seuraaville, nykyisille ja tuleville alan ammattilaisille. Viikottain Resto-kanavissamme oli uutta mielenkiintoista sisältöä partnereistamme.

Jotta nostaisimme Resto-kilpailujen tunnettuutta ja saisimme mahdollisimman laajan joukon seuraamaan Resto2018-kanaviamme, markkinointitiimin tehtävänä oli hoitaa markkinointi Laurean sisäisille sidosryhmille sekä ulkoisille kohderyhmille kuten muille kisaan osallistuville ammattikorkeakouluille, yhteistyökumppaneille sekä suurelle yleisölle. Resto-kanavamme linkitettiin myös usean yhteistyökumppanin sivustoille.

## Yhteistyöpalautteet

Kilpailun jälkeen keräsimme kumppaneiltamme palautetta sähköisen kyselylomakkeen avulla (asteikolla 1-5). Pyysimme palautetta niistä kisojen tapahtumista, joihin kumppanit olivat osallisena. Kaikkien palautteiden keskiarvo oli 4,5, johon olemme todella tyytyväisiä. Saimme paljon myös avointa palautetta, lähinnä kiitosta, mutta joukossa oli myös hyviä kehittämissideita, jotka on hyvä huomioida seuraavaa tapahtumaa järjestettäessä. Kirjallisen palautteen lisäksi saimme heti kisojen jälkeisellä viikolla usealta yhteistyökumppaniltamme spontaania palautetta ja kiitosta upeasta Resto2018-kokonaisuudesta. Yhteistyökumppaneiden antamaa palautetta on kuvattu kuviossa 3.



Kuvio 3. Yhteistyöpalautteet

## Jälkipuintia

Kisahuuman laannuttua ryhdyimme miettimään kehittämiskohteita tulevaisuutta varten. Kehittämiseidien joukosta löytyi muutama selkeä kehittämiskohde:

- Kumppanihakinta on aloitettava vielä aikaisemmin kuin vuotta ennen kisoja. Isoimmista yrityksistä oikeiden henkilöiden löytäminen, heidän tavoittaminen ja palaveriajan saaminen vie aikaa. Ja se on vasta alkua sopimusneuvotteluille. Pisimmillään yhden pääyhteistyökumppanin kanssa neuvottelimme lähes puoli vuotta ennen kuin sopimus saatiin aikaan. Tosin sen jälkeen yhteistyö oli tosi tiivistä.
- Yhteistyösopimukseen pitää kirjoittaa pienetkin sovitut yksityiskohdat, jotta kummallakin sopijapuolella on yhteinen näkemys siitä, mitä on sovittu. Tämä on tärkeää myös siksi, että jos yhteistyöhenkilö vaihtuu, niin uuden henkilön on helpompi tulla mukaan, kun sovitut asiat on kirjattu sopimukseen.
- Resto-kilpailujen tuntemattomuus vaikeuttaa partnerihakintaa. Potentiaaliset partnerit ei välttämättä näe kaikkia niitä hyötyjä, joita yhteistyökumppanuus tuo myös pidemmällä tähtäimellä.

Tavoitteena Resto-kisojen kumppanitoiminnassa oli syventää jo olemassa olevia kumppanuuksia, laajentaa yhteistyötä sekä löytää uusia kumppaneita opiskelijayhteistyöhön. Myös kumppaneiden verkostoiminen toistensa kanssa oli



Kuva: Alex Kanerva

kumppanitoiminnan tavoitteena. Muutama kumppanimme löysikin uusia yhteistyömahdollisuuksia toistensa kanssa.

Laurealle Resto2018-kilpailu antoi mahdollisuuden rakentaa aktiivista kumppaniverkostoa sekä tehdä alan toimijoita tutuksi opiskelijoille ja heidän kouluttajilleen sekä kaikille yhteistyökumppaneille.

Elämyksellisen asiakaskokemuksen tuottamiseen tarvitaan aina alan huippuja, jotka toimivat yhteen. Laurean Resto-kisoihin saimme kumppaneiksemme niistä parhaat, joiden kanssa teemme jatkuvasti yhteistyötä menestyksessä opetusravintolassamme BarLaureassa ja muussa opiskelijayhteistyössä.

Kiitämme kaikkia Laurean Resto2018-kilpailun yhteistyökumppaneitamme innostuneesta ja idearikkaasta osallistumisesta Resto-kisojen tekemiseen. Matkamme jatkukoon yhdessä kohti vastuullisempaa liiketoimintaa, asiakkaillemme elämyksiä tuottaen ja opiskelijoille osaamista antaen. Yhdessä enemmän, kumppaneidemme kanssa.

### Pääyhteistyökumppanit:

Dieta, HKScan, OPteam, Royal Ravintolat, Portaati Luomuun-hanke ja Urtekram

### Muut yhteistyökumppanit:

Aromi-lehti, Clarion Helsinki, Cuckoo workout, Decanter, Edupoli, Espoon kaupunki, Fat Lizard, Hartwall, Hotelli- ja ravintolamuseo, Interbrands, Kalatukku Eriksson, Kespro, Lantmannen, Nespresso, Omnia, Puljonki, Samu, Securitas, SGEvents, Sure, TableOnline, Touchpoint, Unilever Food Solutions, Valio, Viking Line, Visit Espoo

## KIRJOITTAJA



**Pia Kiviharju** toimii Laurean aluepalvelupäällikkönä pääkaupunkiseudulla ja hän tekee aktiivista yhteistyötä yritysten ja organisaatioiden kanssa. Monipuolinen partneritoiminta on Laurealle keskeinen toiminnan kohde ja menestyksen edellytys. Kiviharju innostuu upeista opiskelijaprojekteista, joita voi tehdä yhdessä työelämän kumppaneiden ja opiskelijoiden kanssa. Resto-kilpailuprojektissa hän vastasi kumppanihakinnasta ja -yhteistyöstä sekä kisojen viestinnästä opiskelijatiiminsä kanssa. Resto-

kilpailuakaan ei olisi ollut mahdollista järjestää ilman hyviä yhteistyökumppaneita, joiksi saatiin alansa huippuja.

Maaria Berg & Minna Uusiniitty-Kivimäki

## SATAKUNTA KIINAN KOULUTUS- MATKAILUMARKKINOILLE – VERKOSTOJEN VOIMIN

**S**atakunnan ammattikorkeakoulu (SAMK) toimii matkailun kokoavana voimana länsirannikolla. Satakunnan ammattikorkeakoulun strategiassa matkailu on nouseva ala, jolle on ominaista tinkimätön kansainvälistyminen koulutuksessa ja tutkimuksessa, merkittävä ulkoisen rahoituksen hankekannan kasvu ja laaja yritysten ja yhteisöjen yhteistyöverkosto.

Restonomikoulutuksessa tehdään yhteistyötä elinkeinosta, koulutus- ja kehittämisorganisaatioista koostuvan yhteistyöverkoston kanssa. Matkailuliiketoiminnan tutkimusryhmä toimii moottorina tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnalle (TKI) alueellisten ja kansainvälisten kehittämishankkeiden avulla, joita myös integroidaan opetukseen. SAMK:n hankesalkun laajuus on tällä hetkellä noin 1,2 milj. € ja 15 hanketta ja keskeisiä osaamissisältöjä ovat mm. kestävän merellisen matkailun ja luontomatkailun sekä matkailun kansainvälisen liiketoimintaosaamisen kehittäminen. Restonomikoulutusta kansainvälistettiin vuoden 2017 opetussuunnitelman sisältämällä englanninkielisillä opintojaksoilla ja vuonna 2018 suomenkielisen koulutuksen rinnalla käynnistyneellä englanninkielisellä koulutusohjelmalla International Tourism Development. Onkin luonnollista, että myös yhteistyöverkostot kansainvälistyvät.

Kiinan matkailumarkkinat kasvavat, ja Suomi nähdään globaalisti trendikkäänä matkakohteena, joka näkyy kasvuna matkailuluvuissa. Tässä artikkelissa käsitellään toimenpiteitä sille, kuinka tuo kasvu valjastetaan Satakunnassa koulutusmatkailuun liittyvän liiketoiminnan kehittämiseen.

## Yhteistyöverkostojen rakentaminen ja markkinointi

Satakunnassa on tehty jo pitkään maakunnan elinkeinoelämää palvelevaa, laaja-alaista yhteistyötä ja verkostojen rakentamista Kiinan markkinoilla. Satakunnan ammattikorkeakoululla on koulutusvientiin ja elinkeinoyhteistyön edistämiseen keskittyvä toimipiste Kiinan Changzhousssa, joka on Satakunnan ystävyyskaupunki. Matkailun koulutusohjelmassa Kiina-yhteistyö käynnistyi vuonna 2016. Kansainvälistymiselle oli tilausta sekä Satakunnan matkailuyrityksissä että restonomiopinnoissa: matkailun opiskelijat tarvitsivat kansainvälistä näkökulmaa opinnoissaan ja yritykset tarvitsivat lisäresursseja palvelujensa kehittämistyöhön kansainvälisille markkinoille. Kiina valikoitui kohdemarkkinaksi suuren potentiaalinsa vuoksi, mutta erityisesti myös siksi, että SAMKilla ja muilla satakuntalaisilla toimijoilla oli Kiinaan jo kontakteja, joiden uskottiin helpottavan myös matkailumarkkinoille pääsyä. Erityisesti kiinalaisessa kulttuurissa laajoilla verkostoilla ja kontakteilla on suuri merkitys ja laajempi yhteistyö yhteiskunnan eri sektoreilla on edellytys Kiinan matkailumarkkinoille pääsemiseksi.

Kiina-yhteistyön alkuvaiheessa restonomiopiskelijat kehittivät kolmella opintojaksolla Kiinan kulttuurituntemusta, asiakasymmärrystä, ja kiinalaismatkailijoille suunnattuja matkailutuotteita: tuotettu tieto jalostettiin matkailuyrityksille hyödynnettäväksi. Alkuvuodesta 2017 koottiin Kiinan markkinoista kiinnostuneista matkailuyrityksistä SAMKin johdolla yritysverkosto ja yritysryhmähanke, jonka tavoitteena oli lähteä markkinoimaan Satakuntaa matkailukohteena Kiinaan. SAMK hallinnoi noin puolen vuoden mittaista yritysryhmähanketta, jonka toiminta kytkettiin restonomiopintoihin sekä ystävyyskaupunkiyhteistyöhön: ”Satakuntalaiset matkailuyritykset Kiinan markkinoille” -yritysryhmähanke sai rahoituksen Leader Pyhäjärvisuudelta, Leader Karhuseudulta ja Leader Pohjois-Satakunnalta. Hankkeessa toteutettiin markkinointimatka, jonka järjestelyihin osallistuivat SAMKin projektipäällikkö, Kiina-asiantuntija, matkailupalvelujen lehtori sekä Changzhoun toimistolla työharjoittelussa olleet kaksi restonomiopiskelijää yhdessä kahden kiinalaisen kollegansa kanssa. Matkailupalvelujen lehtori tutustui kiinalaisen matkanjärjestäjä Kylin Travelin ja sen tytäryhtiöiden NSECC:n ja Nordic Shine:n toimintaan viikon työelämäjaksoilla heidän toimistossaan Helsingissä oppiakseen kiinalaisten incoming-matkailusta Suomeen ja hankkiakseen Kiinan matkaa varten tuotetetuille ja markkinoitaville Satakunnan kiertomatkapaketeille matkanjärjestäjän, joka ymmärtää kiinalaisen matkailijan tarpeet ja osaa myydä ne kohderyhmää puhuttelevalla tavalla (Matkalla Kiinaan: yhteistyökumppaniverkosta kokoomassa, 2017).

Markkinointimatalla toukokuussa 2017 yritysryhmän kolme maaseutumatkailuyritystä (Korsuretket Jämijärveltä, Lomakeskus Sieravuori Eurasta ja Ali-Ketolan tila Kokemäeltä) osallistuivat yhdessä SAMKin edustajan kanssa Shanghaissa ITB China matkamessuille Visit Finlandin yhteisosastolla. Satakunta oli esillä näytteliasettajana nimellä Visit West Coast Finland, Satakunta Region. Kumppaneina ja taustavoimina markkinointitoimenpiteiden suunnittelussa olivat Ahlströmin ruukit, Yyterin kylpylähotelli, Visit Pori, Jämijärven ja Euran kunnat ja Kokemäen

kaupunki. Messumatkan yhteydessä vierailimme Kylin Travelin Shanghain toimistolla yhteistyökumppanimme johdolla, joka oli mukana myös markkinoidessamme Satakuntaa ja sen matkailumahdollisuuksia Changzhoussa paikallisille matkailuviranomaisille ja matkatoimistojen edustajille järjestämässämme markkinointitilaisuudessa. Kiinan ensimmäisellä markkinointimatalla tavattiin runsaasti kiinalaisia matkanjärjestäjiä ja matkatoimistojen edustajia. Kiinnostusta Suomeen vaikutti olevan erityisesti perhe-, koulutus- ja kannustematkoille. Messumatalla luotiin tunnettuutta Satakunnalle matkailukohteena ja solmittiin suhteita tulevaisuutta varten.

Kiinassa vierailneiden satakuntalaisyritysten yhteinen näkemys oli, että Kiinaan kannattaa satsata jatkossakin. Seuraavaa Kiina-teemaista yritysryhmähanketta vuosille 2018-2019 ryhdyttiinkin valmistelemaan heti ensimmäisen yritysryhmähankkeen päättyessä ja hanke ”Matkailuyrityksille kasvua Kiinasta” sai rahoituksen Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta Satakunnan ELYn kautta. Ali-Ketolan tilan ja Lomakeskus Sieravuoren lisäksi mukaan uuteen hankkeeseen tulivat Pitkäjärven vapaa-ajankeskus, Yteri Beach lomakeskus ja Kanniston Kotieläintila. Markkinointimatkan kokemusten perusteella tavoitteeksi hankkeelle asetettiin erityisesti leirikoulumatkojen kehittäminen ja järjestäminen Kiinasta länsirannikon alueelle.

Yritysryhmän yritysten tuotteistamis- ja markkinointitoimenpiteiden käytännön koordinoitiin rekrytoitiin SAMKin matkailun opiskelija, joka oli hyvin perillä Kiina-toiminnoista suoritettuaan harjoittelun Changzhoun toimistossa ja toimittuaan matkanjohtajana ensimmäiselle kiinalaiselle leirikoululle Satakunnassa elokuussa 2017. Myös matkailupalvelujen lehtori toimii tiiviissä yhteistyössä yritysryhmän kanssa. Vuoden 2018 aikana yritysryhmä on muun muassa tuottanut



**Kuva 1:** ITB China-messuilla Shanghaissa: Samkin Kiina-asiantuntija, Lomakeskus Sieravuoren yrittäjä, Samkin matkailun koulutusohjelman harjoittelijat ja matkailupalvelujen lehtori

palveluistaan markkinointimateriaaleja, osallistunut Visit Finlandin koulutusmatkailuhankkeen toimenpiteisiin, isännöinyt alueellaan kaksi fam-tripia, ja osallistunut SAMKin Changzhoun toimiston edustamana yhteistyökumppani Kylin Travelin messuosastolla kaksille matkailumessuille Kiinassa. Hanke jatkuu vuoden 2019 loppuun saakka. Yritysryhmän tavoitteet ja toimenpiteet on kytketty vahvasti yhteen muun satakuntalaisen Kiina-yhteistyön kanssa: matkailuyrityksillä on keskeinen rooli palvelujen tuottajina ja kehittäjinä, mutta leirikoulujen toteuttamiseksi tarvitaan yhteistyötä myös opetuksen ja koulutuksen sekä muiden toimijoiden kanssa niin Suomessa kuin Kiinassakin. Esimerkiksi koulujen ystävyyssovitukset ja niiden mahdollistamat kouluvierailut sekä SAMKin tarjoamat koulutusmahdollisuudet huomioidaan leirikoulupakettien rakentamisessa.

SAMKin restonomiopinnoissa uuden yritysryhmän tavoitteet on huomioitu tuotteistamisen opintojaksolla, jossa opiskelijat tuotteistivat matkailuyrityksille kiinalaisille nuorille suunnattuja leirikoulupaketteja. Yhteistyössä tuotteistettuja leirikoulupaketteja hyödynnettiin pohjana yritysryhmän markkinointimateriaaleille, joita laadittiin kevään 2018 Kiinan markkinointitoimenpiteitä varten. Kiinalaisiin matkailijoihin liittyvää asiakasymmärrystä syvennettiin toisella opintojaksolla kolmatta vuotta peräkkäin, minkä myötä ajatuksena on tuottaa artikkelijulkaisu kiinalaisten matkailijoiden ostokäyttäytymisestä.

## Tulokset ja tulevaisuudennäkymät

Kiina-yhteistyö on tuottanut laajenevan yhteistyöverkoston, joka on tuonut rinnalleen uusia toimenpiteitä ja laajempia innovaatioita aihepiiriin liittyen. Tähän mennessä Satakuntaan on saatu Kiina-yhteistyön ansiosta 7 kiinalaista leirikoulu-ryhmää. Pioneeriryityksille, jotka ovat osallistuneet yritysryhmähankkeisiin, toimenpiteet ovat tähän mennessä tuottaneet paitsi arvokasta kokemusta myös yhteydenottoja ja asiakasryhmiä, tärkeää palautetta palveluista sekä tuotetarjonnan räätälöintipyyntöjä, joihin tartutaan yhteistyössä.

Kiina-yhteistyön myötätuessa on matkailun koulutusohjelmassa valmistunut tähän mennessä kolme Kiinan matkailuilmiöön liittyvää opinnäytetyötä. Näistä ensimmäinen liittyi kiinalaisten luksusmatkailuun Suomessa (Lehtinen 2018), toinen yritysryhmähankkeessa tuotteistetun kiertomatkan tuotetestaukseen yhteistyössä SAMKin, palveluntuottajayritysten ja Kylin Travelin kanssa (Neuvonen 2018) ja kolmas liittyy kulttuurioppaan tuottamiseen kiinalaisten matkailijoiden kanssa toimiville matkailuyrityksille (Kinnunen 2018). Tekeillään on myös neljäs opinnäytetyö, joka tähtää pitkäjärjenteisen leirikoulutoimintamallin kehittämiseen yhteistyössä palveluntuottajayritysten ja Satakunnan yhteistyökoulujen kesken.

Kiinan markkinat edellyttävät pitkäjärjenteistä kehittämistyötä eri osapuolilta ja uudenlaisen toimintakulttuurin omaksumista, jonka soveltaminen yritysten muuttuviin tilanteisiin ja restonomiopintojen käytänteisiin voi olla ajoittain haastavaa. Kaikesta ollaan kuitenkin selvitty ja kehittämisvire on edelleen vauhdikas ja innostunut. Jotta kehittämistoimenpiteitä voidaan tehdä, tarvitaan rahoitusta.





**Kuva 2:** Kiinalaisia leirikoulumatkanjärjestäjiä vieraili syksyllä 2018 tutustumassa yritysyhteistyön ja palvelutarjontaan. Vasemalla Ali-Ketolan tilan yrittäjä Sirpa Ala-Ketola ja neljäs vasemmalta Maaria Berg Samkista.

Rahoitukselle tarvitaan jatkuvuutta; hankerahoitus on usein lyhytjänteistä ja rahoittajan intresseistä ja rahoituskriteereistä riippuvaa. Nykytilanne on hyvä toteutuneiden hankerahoitusten myötä, mutta entä tulevaisuuden rahoituspohja? Amkit toimivat jo nyt osakeyhtiöinä, joiden päätehtävä on osaamispääoman tuottaminen. Osakeyhtiön tarkoitus on kuitenkin myös tuottaa liiketaloudellista voittoa omistajilleen ts. taata tulevaisuuden toimintaedellytykset. Ammattikorkeakoulujen kannattaisi ottaa jatkossa entistä yritysmäisempi rooli asiantuntijapalveluiden tuottajana elinkeinolle.

Pioneerityötä tehneiden yritysten näkökulmasta SAMKin kaltaisten toimijoiden tuki ja verkostot ovat äärimmäisen arvokkaita: palvelujen kehittämistyö vaatii ulkopuolista, puolueetonta ja tarvittaessa kriittistä näkökulmaa ja palautetta sekä vahvaa verkostoa, jonka rakentamiseen yksittäisten mikroyritysten tai yritysyhteistyön resurssit eivät riitä. Mahdollisuutena nähdään talous- ja innovaatiovaikutukset Satakunnan matkailuelinkeinolle, joista on nähty vasta alku. Nuorten kiinalaisten leirikouluja, korkean tason delegaatiovierailuja ym. on tulossa varmasti lisää, kunhan matkat hoidetaan hyvin ja positiivinen markkinointi vie viestiä eteenpäin asiakkaiden sidosryhmissä. Matkailun opiskelijalle Kiina-yhteistyö luo erityisosaamista ja polkuja työelämään: esimerkkeinä leirikoulujen matkanjohtajan tehtävät, hanketyö, opinnäytetyöt sekä harjoittelut yhteistyökumppaniyrityksissä.

Vuoden 2019 alussa yhteistyössä otetaan uusi askel, kun SAMK käynnistää koulutusmatkailuun erikoistuneen incoming-matkatoimiston, SAMK Bridgen toiminnan. Se tarjoaa koulutusmatkailu- ja kehittämispalveluja kotimaisille ja ulkomaisille B2B-toimijoille ja toimii samalla kansainvälisenä oppimisympäristönä restonomi- ja tradenomiopiskelijoille. Incoming-matkatoimistossa opinnollistetaan, tehdään opintojakso- ja yritysyhteistyötä sekä opinnäytetöitä ja harjoitteluja, joiden yhteisenä tavoitteena on kehittää ja lisätä kansainvälistä koulutusmatkailua Satakuntaan.

## KIRJOITTAJA



**Maaria Berg** työskentelee matkailupalvelujen lehtorina Satakunnan ammattikorkeakoulussa. Hänen kiinnostuksen kohteita ovat matkailupalvelujen ja matkailukohteiden kehittäminen, sekä incoming- ja koulutusmatkailun edistäminen verkostoyhteistyön avulla. Berg on koulutukseltaan yhteiskuntatieteiden maisteri (matkailututkimus) ja restonomi, joka on työskennellyt matkailuliiketoiminnan parissa kymmenisen vuotta ennen siirtymistään opetustehtäviin.



**Minna Uusiniitty-Kivimäki** toimii projektitutkijana Satakunnan ammattikorkeakoulun matkailuliiketoiminnan tutkimusryhmässä ja projektipäällikkönä useammassa matkailun kehittämishankkeessa. Hänen tehtäviinsä kuuluvat yritysyhteistyö muun muassa matkailun yritysyhteistyöhankkeissa sekä luontomatkailun ja vesistöihin liittyvän palveluliiketoiminnan kehittäminen. Uusiniitty-Kivimäki on koulutukseltaan biologi ja on vetänyt yli 15 vuoden ajan erilaisia kehittämishankkeita luonnon ja maaseutualueiden matkailu- ja virkistyskäyttöön sekä luonnon ja kulttuuriympäristöjen kestävästä käytöstä ja hoidon suunnitteluun liittyen.

## LÄHTEET

Lehtinen Riikka (2018) Suomalainen luksus kiinalaismatkailijoiden näkökulmasta. Satakunnan ammattikorkeakoulu, Matkailun koulutusohjelma. Saatavilla: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2018052610419>

Matkalla Kiinaan: yhteistyökumppaniverkostoa kokoamassa. Blogikirjoitus Samkin www-sivuilla blogissa Kiinalainen juttu. (2017). Saatavilla: <http://kiinalainenjuttu.samk.fi/>

Neuvonen Kati (2018) Matkapaketin sisäinen tuotetestaus: Culture Heritage & Forest Magic. Satakunnan ammattikorkeakoulu, Matkailun koulutusohjelma. Saatavilla: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201804265518>

**REKRYTREFFIT: OPISKELIJAT JA YRITYKSET KOHTASIVAT PIKATREFFIEN MERKEISSÄ SAIMAAN AMMATTIKORKEAKOULUSSA**

Ilkka Lehtola

Saimaan ammattikorkeakoulun Rekrypäivä on järjestetty Linnalan kampuksella Imatralla vuodesta 2012 lähtien. Rekrypäivä on matkailu-, hotelli- ja ravintola-alan yritysten ja opiskelijoiden kohtaustapaikka. Osallistujat ovat pääasiassa Etelä-Karjalassa toimivien yritysten ja yhteisöjen edustajia sekä rekrytointipalveluyrityksiä ja muita alan sidosryhmiä. Tilaisuuden tavoitteena on keskustella kesätöistä, harjoittelupaikoista tai opinnäytetyöhön liittyvästä yhteistyöstä. Messutyypiseen tapahtumaan on yhdistetty luentoja ajankohtaisaiheista, CV-klinikka sekä tyyliin ja pukeutumiseen liittyviä teemoja. Vuosittain tilaisuuteen osallistuu yli 100 suomalaista ja kansainvälistä opiskelijaa sekä yli 20 yritysten ja toimialan sidosryhmien edustajaa.

Vuonna 2018 uutena osana tapahtumaa pilotoitiin Rekrytreffit - yritysten ja opiskelijoiden tapaaminen. Pikatreffaus eli speed dating on alunperin amerikkalainen menetelmä täydellisen parin löytämiseen pikavauhdilla. Speed networking -menetelmä taas on tapaamisen muoto, joka on suunniteltu auttamaan bisneskontaktien syntymistä. Speed networkingia voidaan toteuttaa kolmen erilaisen mallin avulla. Ensimmäisessä mallissa tapaaminen toteutetaan satunnaisesti kiertovuorottelun periaatteella ja toisessa etukäteen määriteltyjen henkilöiden kanssa. Kolmannessa mallissa osallistujat esittelevät itsensä etukäteen määritellylle ryhmälle ja tämän jälkeen yksilöt jaetaan pöytäkuntiin osallistujamäärän perusteella. Saimaan ammattikorkeakoulun Rekrytreffit toteutettiin kiertovuorottelun periaatteella.

Helmikuun kahdeksannen päivän Rekrytreffeille valittiin 30 hengen ryhmä toisen vuosikurssin restonomiopiskelijoita. Tilaisuuteen liitettiin oppimistehävä kurssilla ”Markkinointiviestintä ja myyntityö”. Oppimistehävän tavoitteena oli havainnoida, miten yritys markkinoi ja viestii itsestään opiskelijoille eri yhteyksissä, tässä tapauksessa Rekrytreffeillä. Speed networkingin toteutettiin siten, että muutaman opiskelijan ryhmä tapasi yrityksen edustajia ja siirtyi hetken kuluttua seuraavaan yrittäjätapaamiseen. Tilaisuuden kesto oli 1,5 tuntia, jonka aikana opiskelijat tapasivat kymmenen yrityksen edustajaa. Yritykset tarjosivat erilaisia yhteistyön vaihtoehtoja ja opiskelijat ilmaisivat oman kiinnostuksensa harjoitteluun, työhön tai opinnäytetyöhön. Tapaamisessa vaihdettiin käyntikortteja sekä yhteystietoja.

Tilaisuudesta kerättiin palautetta sekä yrittäjiltä että opiskelijoilta. Molemmat pitivät ideaa ja toteutusta hyvänä. Treffeiltä toivottiin pidempää kestoja. Opiskelijat toivoivat lisää yrityksiä ja tapaamisia enemmän oman kiinnostuksen perusteella, esimerkiksi jakamalla yritykset majoitustoiminnan ja ravitsemistoiminnan yrityksiin. Erityisesti Rekrytreffien katsottiin soveltuvan ajankohtansa ja ideansa puolesta kesätöiden hakuun. Miltei puolet opiskelijoista arveli tilaisuuden johtavan kesätyöpaikan saamiseen.

Saimaan ammattikorkeakoulun Rekrytreffien toteutus esiteltiin Rekeytyöpajassa Laureassa 14.-15.3. Joillakin



ammattikorkeakouluilla on järjestetty vastaavia tapahtumia ja tapahtuman katsottiin palvelevan hyvin työelämän ja opiskelijoiden kontaktoinnissa. Ammattikorkeakoulut, joissa vastaavaa tapahtumaa ei ole vielä järjestetty, olivat kiinnostuneita tapahtumasta ja siihen luotavasta konseptista.

Saimaan ammattikorkeakoulun restonomikoulutuksessa on suunniteltu jatkoa Rekry-tapahtumalle vuonna 2019. Tapahtuman messuluonteisuutta ollaan muuttamassa kohti tapaamisia, joiden tärkeimpänä toimintana olisi Rekrytreffit. Tapahtuman suunnitteluun tulee osallistumaan opettajien lisäksi opiskelijoita sekä työelämän edustajia.

Tavoitteena on luoda selkeä toimintatapa luomalla tapahtumalle konsepti. Lisäksi tavoitteena on pyrkiä siirtymään vahvasta oppilaitos- ja opettajavetoisuudesta enemmän opiskelija- ja työelämävetoisuuteen. Rekrytreffit 2019 järjestetään helmikuussa 2019 Saimaan ammattikorkeakoulun Linnalan kampuksella. Tapahtumaan osallistuvat kaikki hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon sekä Degree Programme in Tourism and Hospitality Management –opiskelijat.

**Lähteet**

Tevere Oy. Pikatreffaus eli speed dating. <https://tevere.fi/menetelmat/pikatreffaus-eli-speed-dating/> Luettu 19.9.2018



**Ilkka Lehtola**, Saimaan ammattikorkeakoulu. Matkailun tiedeopintoja suorittanut kasvatustieteen maisteri, restonomi, yrittäjä ja yrityskummi. Harrastuksena matkailu, mökkeily sekä hyvä ruoka ja juomat.

Anne Törn-Laapio

## KUMPPANUUSYHTEISTYÖMALLILLA KOHTI KOKONAISVALTAISTA YRITYSYHTEISTYÖTÄ

Jyväskylän ammattikorkeakoulussa (JAMK) tehdään monipuolista yritys-yhteistyötä niin alueellisesti, valtakunnallisesti kuin kansainvälisestikin. Yritysyhteistyön tiivistämiseksi ja pitkäjänteistämiseksi JAMKissa on kehitetty kumppanuusyhteistyömalli. Kumppanuusyhteistyö onkin eräs toimivaksi koettu malli systematisoimaan yritys-yhteistyötä ja luomaan monipuolisempaa merkitystä kaikille kohderyhmille.

### Johdanto

Korkeakoulujen toiminta vaatii monenlaista yhteistyötä yritysten ja muiden organisaatioiden kanssa. Esimerkiksi yhteistyön kautta opiskelijat voidaan sitoa relevantisti työelämään jo opintojen aikana. Toisaalta yritykset ovat osana mahdollistamassa ja luomassa työelämärelevantteja opetussuunnitelmia ja saamassa itse ajankohtaista tietoa kiireisessä arjessa helposti. Yritysten kahdenvälisistä suhteista käytetään usein termiä kumppanuus. Yhteistyö tarkoittaa tekemistä, jota tehdään yhdessä. (mm. Gibbs & Humbries 2009) Kilpailun kiristyessä yhteistyössä olevilla yrityksillä ja organisaatioilla on pitkän tähtäimen tavoitteet ja sovitun kaltainen yhteenliittymä, joka tähtää esimerkiksi osapuolten kilpailukyvyyn parantamiseen. (mm. Stähle & Laento 2000, Toivola 2006) Tämä voi olla solmittu esimerkiksi sopimuksin. Yhteistyössä organisaatioiden välinen yhteistyö rakentuu tekijöistä, jotka

ovat tietopääoma, lisäarvo ja luottamus. (Stähle & Laento 2000, Gibbs & Humbries 2009, Niemelä 2002) Kilpailukykyisenä pysyminen vaatii yritysten jatkuvaa oppimista alati uudistuvasta toimintaympäristöstä. Tähän korkeakoulujen tuottama uusien tietojen vastaus hyvin.

Yritysyhteistyön syntyminen ja rakentuminen on kiinni kumppaneiden välisestä suhteesta (mm. Gibbs & Humbries 2009). Suhteen kivijalkana voidaan pitää luottamusta. (mm. Niemelä 2002, Stähle & Laento 2000) Tuloksellisuuden on tutkittu olevan melko suoraan verrannollinen kumppaneiden väliseen luottamukseen. Laajemman luottamusperustan rakentumisen on todettu olevan kiinni ihmisten välisestä luottamuksesta ainakin yhteistyön alkutaipaleella. Luottamus puolestaan vaatii samanlaista arvopohjaa, syvällisempää tuntemista, yhteisiä kokemuksia ja monenlaista informaation jakamista molemmilta osapuolilta. Luottamuksen syntyminen vaatii myös henkilökemioiden sopivuutta yhteen. (Stähle & Laento 2000) Kumppanuusyhteistyössä voidaan puhua myös verkostomaisesta toiminnasta, jota esim. Ollus ym. (1998) kutsuu myös toiminnan valistuneeksi ulkoistamiseksi.

### Kumppanuusyhteistyö Jyväskylän Ammattikorkeakoulussa

Kumppanuusyhteistyöllä haetaan JAMKin ja yritysten sekä muiden organisaatioiden välistä pitkäaikaista ja kokonaisvaltaista yhteistyötä. Yritysten tarpeet huomioiden räätälöidään kullekin organisaatiolle sopivia tuotteita ja/tai palveluita. Yhteistyön muodot määritellään kumppanuussopimuksessa sopimuskaudelle. Systemaattisen yhteistyön kautta tuotetaan mm. räätälöityjä koulutuksia, järjestetään opiskelijoiden rekrytointia ja työharjoittelupaikkoja ja pyritään osaamisen vaihtoon sekä yhteiseen näkyvyyteen.

JAMKissa kumppanuusyhteistyötä hoitamaan on nimetty yrityspalveluasiantuntija Andy Kivelä. Kivelä onkin kumppanuusmallin takana ja malli on hänen kehittämänsä. Kivelä kertoo haastattelussa kumppanuusyhteistyömallin synnystä seuraavasti: ”Synnytys tapahtui siltä näkökannalta, kun tulin JAMKiin keväällä 2009 ja sain kuulla myyntitavoitteista! Jäin palkattomalle kesälomalle ja aloin miettiä JAMKia yhteistyökumppanina myös markkinointinäkökulmasta. Vedin uistinta pitkin Suovanlahden upeita maisemia ja mietiskelin vaihtoehtoja, kuinka voisimme myydä JAMKia yrityksille. Tämän jälkeen syksyllä aloitin kahvipöydässä TKI-henkilöstölle puhumaan ideasta ja sain vahvistusta kumppanuusajatukselle ja lisäksi soittelin tapaamisia markkinointipäälliköille ja toimitusjohtajille sparratakseni kumppanuusajatuksia. Vastaanotot olivat oikein hyviä ja näin yhdessä silloisen kollegani Pauliina Silvennoisen kanssa lähdimme kehittämään mallia ja siitä syntyi pohja tuolle laatikostolle jo keväällä 2010.” Kumppanuusmalli on rakennettu yritysten toiveiden mukaan ja ennen kaikkea yritys-yhteistyön kehittämiseksi ja palvelumyynnin lisäämiseksi.

## Esimerkkejä kumppanuusyhteistyöstä

Kumppanuussopimuksia on solmittu eri aloille. Tällä hetkellä Kumppanuusyhteistyösopimuksia on JAMKilla voimassa mm. Keski-Suomen osuuspankin, Dextilin, AKK Motorsportin, JJK:n, JYP:in, suomen Matkailukonsulttien, Yöpuu Yhtiö Oy:n, Laajiksen ja Hotelli Alban kanssa. Vastaavantuylisiä malleja on käytössä myös muissa ammattikorkeakouluissa.

Kaikille kumppanuuksille määritellään yhteishenkilö sekä JAMKista että kumppaniyrityksestä. Yhteishenkilöt tapaavat vähintään kaksi kertaa vuodessa, määrittelevät yhdessä tavoitteet kullekin yhteistyövuodelle ja sopivat konkreettisesti toimenpiteiden toteutuksesta. Liiketoimintayksikössä lehtori Petra Blinnikka hoitaa Yöpuu Yhtiö Oy:n ja Hotelli Alban kumppanuusyhteistyötä. Blinnikalla on käytössään vuosikello, johon hän yrityksen edustajan kanssa määrittelee toimenpiteet. JAMKin yhteishenkilön vastuulla on haalia kokoon yrityksen tarvitsemat palvelut JAMKin sisältä, seurata toimenpiteiden toteutusta sekä päivittää CRM.

Blinnikka kertoo kumppanuusyhteistyön eduista JAMKin näkökulmasta: ”*Omasta näkökulmasta kumppanuusyhteistyö on tähän mennessä toimivin malli saada jatkuvaa, pitkäjänteistä yhteistyötä yrityksen kanssa toteutettua. Samalla pysyy jyvällä myös siitä, mitkä teemat yrityksessä puhututtavat, mikä on haastavaa ja kumppanien kautta saa myös hyviä vierailijaluennoksia opintojaksoille.*” Blinnikan mielestä yhteistyössä on tärkeää sopia asioista yhdessä: ”*Loppuvuodesta tai alkuvuodesta määritellään yhdessä tavoitteet ja vuoden teema, mihin keskitytään. Sen pohjalta mietitään yhteistyömuodot: Innovaatioviikolle osallistuminen, yhteinen medianäkyvyys, harjoitteluyhteistyö, opinnäytetöiden aiheet ja opintojaksojen sisällä toteutettavat caset. Toimenpiteet aikataulutetaan ja JAMKin yhteishenkilö tekee yhteenvedon ja lähettää palaverin jälkeen kumppanille.*”

Esimerkkinä kumppanuusyhteistyön toteuttamisesta JAMKissa on tehty opiskelijälähtöinen projekti Hotelli Alban brändäykseen liittyen. Casessa oli asiantuntijan vetämiä lyhyitä koulutuksia Hotelli Alban henkilöstölle brändien rakentamisesta ja tätä ennen opiskelijat selvittivät asiakasymmärrystä erilaisten asiakasryhmien näkökulmista. Tätä on tarkoitus jatkaa vielä eteenpäin brändin näkymisestä asiakasviestinnässä -näkökulmasta.

## Kumppanuuden hyötyjä ja mahdollisia haasteita

Kumppanuuden hyötyjä yrityksen näkökulmasta on mm.:

- suunnitelmallisuus ja sitoutuminen
- pitkäjänteinen ja vuorovaikutteinen yhteistyö yrityksen kehittämisessä
- yrityksen tarpeisiin sovitut projektit ja hankkeet, joista on sovittu vuosittaisilla yhteistyösopimuksilla
- standardoidut ja yksinkertaiset/ mahdollisimman vähän asiakkaan koordinoitavuutta vaativat yhteistyömallit
- palveluiden oikea-aikaisuus (yhteinen aikataulutus)

- asiantuntijuutta ja resursseja JAMKin henkilöstön ja opiskelijoiden kautta
- kilpailukykyinen palveluhinnoittelu
- rekrytointikanava, ml. ulkomaiset opiskelijat
- kansainväliset kontaktit
- verkostoituminen ja positiivisen yrityskuvan antaminen opiskelijoille
- henkilöstön jatkokoulutus

Kumppanuusyhteistyössä haasteiksi saattavat muodostua aikataulujen yhteensovittaminen tai esimerkiksi opiskelijatöiden viivästyminen. Yhteistyösuhdeiden luominen ja ylläpitäminen vaatii myös resursseja ja näin ollen satsausta ammattikorkeakoulun puolelta. Aina pohjatyö ei myöskään etene sopimuksen solmimiseen saakka. Kumppaniorganisaatioissa tapahtuvat muutokset tai passiivisuus voivat myös muodostua ongelmallisiksi kumppanuusyhteistyön näkökulmasta.

## Pohdintaa kumppanuuksien tulevaisuudesta

Yhteistyö avaa monenlaisia mahdollisuuksia yritysten ja korkeakoulujen kilpailukykyyn parantamiseen. Molemmat kumppanit voivat parhaassa mahdollisessa tilanteessa hyödyntää toistensa vahvuuksia ja hankkia uudenlaista osaamista sekä säästää puolin ja toisin resursseja.

Kumppanuusyhteistyömallin avulla pyritään hyödyttämään tasavertaisesti ja mahdollisimman tarkoituksenmukaisesti molempia osapuolia. (esim. Ståhle & Laento 2000) Jotta kumppanuusyhteistyö kehittyä ja jatkaa toimintaansa, tarvitaan aikaa, kärsivällisyyttä, uudenlaista ajattelua ja joustoja molemmilta yhteistyön osapuolilta. Rahaa ei yhteistyössä aina tarvita, vaan siinä voidaan keskittyä muuten arvonnudostamiseen yhteistyön kautta.

Kivelä kuvaa laajentumista JAMKin näkökulmasta melko hitaaksi ja haastavaksi. Tämä johtunee osin suuren organisaation hitaudesta. Kivelä pohtii tulevaisuutta seuraavasti: ”*Tulevaisuuteen on vaikeata sanoa mitään, mikäli totuttuun ”ilmaiseen” yhteistyöhön ei saada suurta muutosta tapahtumaan.*” Yritysten ja aluekehittäjien näkökulmasta tämä malli antaisi huomattavasti sitoutuneemman ja selkeämmän yhteistyömuodon ja mahdollistaisi paremman vuorovaikutuksen ympäristössä. Tämä malli vaatii toimiakseen asiakaslähtöistä toimintaa koko organisaatiolta sekä koko organisaation ja henkilöstön sitoutumista pitkäjänteiseen yritysyritysyritykseen.

Kumppanuusmallin erityinen hyöty on Kivelän mukaan siinä, että sillä lisätään myös ymmärrystä JAMKin tarjoamien palveluiden (asiantuntijuudet, hankkeet, tilat, koulutukset, opiskelijat ym.) maksullisuudesta ja hinnoista. Kumppanuusyhteistyömallia voidaan hyödyntää alasta riippumatta ja nykyistä monipuolisemmin erilaisissa korkeakouluissa ja erilaisten organisaatioiden kanssa.

## KIRJOITTAJA



**Anne Törn-Laapio** työskentelee Jyväskylän ammattikorkeakoulussa Matkailu- ja palveluliiketoiminta, Restonomi YAMK-tutkinto-ohjelman tutkintovastavana, lehtorin tehtävässä. Hän on työskennellyt monipuolisesti matkailun, vastuullisen liiketoiminnan, korkeakoulutuksen ja pedagogiikan parissa tehden tutkimus-, opetus- ja kehittämistehtäviä. Yritysyhteistyö kiinnostaa Törn-Laapiota myös tutkimuksellisesta näkökulmasta. Hän on tutkinut mm. hyvinvointiyrittäjien verkostoitumista ja sen vaikutuksia niiden toimeentuloon.

## LÄHTEET

Gibbs, R. & Humphries, A. 2009. Strategic alliances & marketing partnerships: gaining competitive advantage through collaboration and partnering. Kogan Page.

Niemelä, S. 2002. Menestyvä yritysverkosto. Verkostonrakentajan ABC. Helsinki, Edita.

Ollus, M., Ranta, J. & Ylä-Anttila, P. 1998. Yritysverkostot - kilpailua tiedolla, nopeudella ja joustavuudella. Vantaa. Tummavuoren kirjapaino.

Stähle, P. & Laento, K. 2000. Strateginen kumppanuus – avain uudistumiskykyyn ja ylivoimaan. Porvoo, WS Bookwell.

Toivola, T. 2006. Verkostoituva yrittäjyys. Strategiana kumppanuus. Helsinki, Edita.



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*



Päivi Mantere (toim.)

TEKEMISEN MEININKI -

## NÄKÖKULMIA RESTONOMIKOULUTUKSEN TYÖELÄMÄYHTEISTYÖHÖN

Tekemisen meininki - näkökulmia restonomikoulutuksen työelämäyhteistyöhön -julkaisu tarjoaa välähdyksiä restonomikoulutuksen rooliin aluekehitysvaikuttajana. Tarkastelussa on koulutuksen rooli elinkeinon kehittäjänä ja siltana tulevien ammattilaisten ja työelämän välillä. Julkaisu sisältää artikkeleita, tekstejä ja puheenvuoroja. Tekstit havainnollistavat, että yhteistyö on jo luonteva osa restonomikoulutusta.

Ammattikorkeakoulun tehtäviin kuuluu soveltavan tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnan avulla kehittää alueen elinkeinorakennetta ja edistää elinikäistä oppimista. Matkailu- ja ravitsemisalalla tehtävää toteutetaan erityisesti Restonomikoulutuksen ja elinkeinon yhteiskehittämisen hankkeessa (ReKey). Hankkeen tavoitteena on kohottaa koulutuksen roolia ja näkyvyyttä kehittäjinä.

ReKey-hankkeen yhteistoimintamalli vahvistaa palveluliiketoimintaosaamista ja kilpailukykyä. Osaaminen kehittyy, kun opiskelijat, ammattikorkeakoulun ja elinkeinon henkilöstö kohtaavat yhteistyön puitteissa.