

Pinokaupalla

Kokemuksia ja näkemyksiä koulutusviennistä

Toim. Eksymä Pekka, Hietala Mirja, Jurkko Kati, Niemi Esa, Suutari Sinikka, Viherkari Anne

ALKUSANAT

Arvoisa lukija. Sinulla on käsissäsi koulutusvientikokemuksista kertova “Pinokaupalla – Kokemuksia ja näkemyksiä koulutusviennistä”, jonka tarkoituksena on aiemmin julkaistun Koulutusviennin Käsikirjan tapaan toimia oppaana, antaa vastauksia ja herättää ideoita koulutusvientitoimintaan liittyen, tällä kertaa erityisesti käytännön kokemusten kautta.

“Pinokaupalla – Kokemuksia ja näkemyksiä koulutusviennistä” on tuotettu osana Koulutusviennin alueellisen osaamisen vahvistaminen -hanketta (KAHVI). Hanketta hallinnoi Oulun ammattikorkeakoulu ja se toteutetaan yhteistyössä Diakonia-ammattikorkeakoulun, Oulun yliopiston ja Koulutuskuntayhtymä OSAO:n kanssa. Hanketta rahoittavat Euroopan sosiaalirahasto ja Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus. Hanke toimii osana Pohjois-Pohjanmaan alueellista PINO Network -koulutusvientiverkosta.

Pinokaupalla – Kokemuksia ja näkemyksiä koulutusviennistä

Julkaisija: Oulun ammattikorkeakoulu 2020

ISBN 978-951-597-206-4

Pysyvä osoite: <http://urn.fi/URN:ISBN:978-951-597-206-4>

© Julkaisija ja tekijät

Toim. Eksymä Pekka, Hietala Mirja, Jurkko Kati, Niemi Esa, Suutari Sinikka ja Viherkari Anne.

Ulkoasu: Design Inspis Oy

Piirroskuvat: Shutterstock

Valokuvat: s. 1, s. 4 ja s. 12, kuva 3: Shutterstock.

S. 5-6 Anna-Kaisa Airaksinen, s. 7-8 OSAO. S. 9, kuvat 1 ja s. 12, kuva 1: Oulun kaupunki. S. 9, kuva 2: Hotelli Iso-Syöte. Muut kuvat Petteri Löppönen.

SISÄLTÖ

- 4 OSAO & Hangzhou Vocational School of Arts
- 9 Arctic Education Forum
- 17 Lopuksi

Julkaisuun on valikoitu kaksi hyvin erilaista esimerkkiä, joista ensimmäinen on yhden oppilaitoksen omakohtainen kokemus koulutuksen järjestämisestä ulkomaalaisille opiskelijoille, ja toinen puolestaan kuvaa Oulun alueen oppilaitosten, yritysten ja kaupungin kanssa yhteistyössä toteutettua kansainvälistä konferenssitapahtumaa.

Esimerkit kuvastavat koulutusviennin toimintakentän lukuisia mahdollisuuksia toimia yksin tai yhdessä kulloisenkin tarpeen mukaan. Yhdessä tekemällä on havaittu, että joukossa on voimaa, mutta yksikin voi edistää oman alueensa ja maansa koulutusviennin näkyvyyttä ja houkuttelevuutta. Tästä on hyvä jatkaa!

OSAO & HANGZHOU VOCATIONAL SCHOOL OF ARTS



Koulutuskuntayhtymä OSAOn yhteydessä toimiva OSAO Edu tarjoaa koulutuspalveluita ja vierailuja suomalaisesta ammatillisesta koulutuksesta kiinnostuneille. OSAO Edu oli kiinnostunut kasvattamaan koulutusvientiä ja -matkailua Kiinan markkinoille. Tätä olivat helpottamassa ja jouduttamassa Oulun alueen toimijoiden aiemmat kokemukset Hangzhousta, Kiinan itäosissa sijaitsevasta Oulun ystävyyskaupungista. Oulun kaupunki, erityisesti konsernipalvelut ja

BusinessOulu sekä OAMK olivat aiemmin tehneet yhteistyötä Hangzhoun alueen toimijoiden kanssa, joten verkostoja oli jo valmiina.

OSAO Edu teki yhteistyösopimuksen marraskuussa 2017 Hangzhoussa asuvan ja mandariinikiinaa puhuvan suomalaistaustaisen konsultin kanssa. Konsultin tehtävänä oli etsiä Hangzhousta OSAO Edua kiinnostavia ammatillisia oppilaitoksia, joihin otettaisiin yhteyttä. OSAO Edun johtohenkilöstöä

kävi Hangzhoussa vuonna 2018 huhtikuussa ja syyskuussa etsimässä yhteistyökumppaneita. Näistä kauppaan asti toteutunut yhteistyö löytyi Hangzhou Vocational School of Artsista.

OSAO Edun johdon edustajia vieraili Hangzhoun Vocational School of Artsissa ensimmäisen kerran huhtikuussa 2018 oppilaitoksen johdon toiveesta. Oppilaitos ei alun perin ollut valikoitunut potentiaalisina pidettyjen yhteistyöoppilaitosten



joukkoon, koska opetussuunnitelmissa ei nähty olevan riittävästi yhtymäkohtia. Yhtymäkohtia OSAOn ja kyseisen oppilaitoksen opetustarjonnassa olivat vain peliohjelmointi ja pelien graafinen design.

OSAO Edun vieraillessa toisen kerran Hangzhou Vocational School of Artsissa syyskuussa 2018 allekirjoitettiin aiesopimus, jota oli työstetty edellisestä vierailusta lähtien. Hangzhoussa toimiva konsultti oli ollut suurena apuna sähköpostitse käydyissä keskusteluissa. Sopimuksen käännökset tehtiin konsultin toimesta. Tällä vierailulla koulun edustajat ilmoittivat, että he halusivat lähettää OSAOn opiskelijaryhmän elokuussa 2019. He esittivät toiveensa, että viiden päivän opiskelijaryhmävierailun sisällöksi he halusivat saada lähinnä peliohjelmointia ja animointia. Näiden nähtiin eniten sivuavan heidän omia koulutusohjelmiaan.

Hangzhoun vierailun jälkeen OSAO Edun johto kävi konsultin ja Oulussa toimivan kiinalaistaustaisen matkanjärjestäjän avustuksella neuvotteluja Hangzhoun Vocational School of Artsin kanssa.

Kyseinen matkanjärjestäjä on tehnyt aiemmin yhteistyötä OSAOn yhteistyökumppaneiden kanssa. OSAO Edu otti vastuun oppilasryhmän koulutuksen sisällöstä, ja matkanjärjestäjä opiskelijaryhmän Oulun vierailun muusta ohjelmasta ja palveluista. Ohjelmaa ja hintaa muokattiin Hangzhou Vocational School of Artsin toiveiden mukaisesti, ottaen huomioon OSAO Edun kulut ja katetavoite. Kaupassa tärkeintä oli saada päänavaus koulutusviennin edistämiseksi kyseisen oppilaitoksen kanssa, ei niinkään viivan alle jäävien eurojen määrä. Hangzhoun Vocational School of Arts hyväksyi tarjoukset sekä OSAOn että matkanjärjestäjän osalta, ja sopimukseen päästiin.

”Tärkeintä oli saada päänavaus koulutusviennin edistämiseksi kyseisen oppilaitoksen kanssa.”

Elokuussa 2019 saapuivat Hangzhoun Vocational School of Artsin opiskelijat ja opettajat Ouluun. Ensimmäisenä iltana OSAO Edun johdon edustajia ja Hangzhoun opettajat sekä oppilaat tapasivat illallisen merkeissä. Kiinankielentaitoinen matkanjärjestäjä toimi tulkkina. Illallisen aikana kävi ilmi, että saapuneelle oppilasryhmälle ohjelmaan suunniteltu peliohjelmointi oli ennestään tuntematon ja siten liian haastava. Ryhmän mukana matkustavien opettajien kanssa käydyn keskustelun tuloksena oli, että graafinen design sopii ohjelmaan paremmin ja siitä opiskelijoilla oli jo perustaidot. OSAO Edusta soitettiin illalliselta vierailun ohjelmoinnista vastaavalle opettajalle. Opettaja muutti suunnitelmiaan, ja asia saatiin kuntoon juuri ennen ohjelman alkua.

OSAOn opettajia oli koulutuksen ohjelmassa mukana yhteensä viisi: yksi englannin kielen opettaja, yksi ohjelmoinnin opettaja, visuaalisen suunnittelun opettaja sekä kaksi korualan opettajaa. Opettajat vastasivat koulutuksen



sisällöstä. Ryhmä opiskeli OSAOlla neljänä päivänä kuusi tuntia päivässä heille räätälöidyn ohjelman mukaisesti. Opiskelijoiden päiväohjelmaan kuului joka aamupäivä englannin kielen tunteja. OSAOn opettajan lähestymistapa oppilaisiin ja kielen opetukseen nähtiin selvästi poikkeavan siitä mihin kiinalaiset opiskelijat olivat tottuneet. Alkuun opiskelijat eivät rohjenneet puhua, mutta loppuviikosta keskustelu alkoi sujua. Muu osa päivästä oli tarjouksen sisällön mukaisesti mainossuunnittelua, korualan oppeja sekä graafista suunnittelua. Korualan tunneilla heillä oli opettajien lisäksi jokaisella oma tutor, joka oli OSAOn korualan aikuisopiskelija.

Jo alkuun oli ollut selvää, että kiinalaiset opiskelijat haluavat olla tekemisissä paikallisten opiskelijoiden kanssa. Ryhmä OSAOn IB-luokan opiskelijoita suunnitteli etukäteen yhteisen päivän kiinalaisten kanssa. Tämä oli vierailun viimeinen eli viides päivä. Opiskelijat suunnittelivat sisällön sekä



sateisen että kuivan sään varalle. Loppujen lopuksi päivän ohjelma oli kompromissi suunnitelmista ja kiinalaisnuorten omista toiveista. Jälkikäteen kuultiin, että niin IB-opiskelijat kuin kiinalaisetkin nuoret olivat nauttineet yhteisestä päivästä.

Palaute, jonka OSAO sai matkan jälkeen Hangzhoun Art Schoolista, oli erittäin hyvää. Oppilaat olivat pitäneet siitä, että opettajat olivat ihan erilaisia täällä kuin Kiinassa, jossa opetustyyli on autoritäärisempää. Vierailut tuovat uutta näkökulmaa opettajan töihin, vaikka ne teettävät opettajille lisätöitä. Esimerkiksi OSAOn englanninopettajan kokemus viikosta oli hyvä. Jatkoa ajatellen koulutusvierailun ohjelman suunnittelun helpottamiseksi OSAOn englannin kielen opettaja kertoi toivovansa tarkempia tietoja tulevan opiskelijaryhmän englannin kielen taitotasosta. Vierailusta opittiin, että joustavuus on tärkeää, sillä ohjelmaa voidaan joutua muuttamaan nopeastikin, ja että kiinalaisille yhteys suomalaisiin opiskelijoihin on tärkeää.

OSAO Edun johdon mukaan varsinaista taloudellista riskiä tässä koulutusmatkailun casessa ei ollut, sillä Hangzhou Vocational School of Arts maksoi kaiken etukäteen.

Koulutuksen järjestämisestä muodostui hyvä referenssitapaus OSAO Edulle. Kesällä 2020 Hangzhousta olisi tullut vierailulle ainakin yksi ryhmä opiskelijoita, mutta COVID-19 pandemia esti suunnitelmat. Sana oli ilmeisesti kiirinyt myös toiseen Hangzhoun ammatilliseen oppilaitokseen Zhonggeniin, koska oppilaitos otti OSAO Edun johtoon yhteyttä uudelleen. Tämän oppilaitoksen osalta alun perin aloitettu yhteistyö oli jäänyt alkupisteeseen nähtävästi siitä syystä, että OSAO Edun johdon yhteydenotot olivat jääneet yhden ihmisen taakse. Henkilö ei kuulunut oppilaitoksen johtoon. Jatkossa odotetaan yhteistyön viriävän myös Zhonggenin oppilaitoksen kanssa.

OSAO Edun johto näkee Kiinan markkinoilla

haasteellisena sen, että asiat etenevät siellä nykyksittain siten, että pitkiäkin suvantovaiheita seuraa yhtäkkiä aktiivinen vaihe. Sekä suomalaisen oppilaitoksen että kiinalaisen oppilaitoksen johdon mukanaolo ja sitoutuminen

ovat edellytys sille, että neuvottelu ja kaupankäynti ylipäätään pääsevät alkamaan. Kokonaisuutena voidaan todeta, että Hangzhou Vocational School of Artsin kanssa tehty yhteistyö oli hedelmällistä ja tarjosi paljon oppia tulevaisuutta varten.



ARCTIC EDUCATION FORUM



Pohjois-Pohjanmaan alueen koulutusviennin kehittämishankkeissa nousi esille tarve järjestää Oulun alueelle kansainvälinen tapahtuma, jolla edistetään alueen toimijoiden koulutusvientiä. Taustalla oli ajatus tuoda kansainvälisiä, potentiaalisia koulutusviennin asiakkaita tutustumaan suomalaiseen koulutukseen paikan päällä. Tarkoituksena oli esitellä kattavasti koko suomalainen koulutusjärjestelmä varhaiskasvatuksesta korkeakouluihin ja aina jatkuvaan

oppimiseen saakka. Yhtenä keskeisenä tavoitteena oli myös tarjota alueen koulutusvientiyrityksille mahdollisuus esitellä omia tuotteitaan ja hakea uusia asiakkauksia kätevästi kotimaan kamaralla.

Ensimmäinen Arctic Education Forum -tapahtuma järjestettiin 30.11.–3.12.2018 Oulussa ja Syötteen alueella Pudasjärvellä. Käytännön järjestelyjen suunnittelusta ja koordinoinnista vastasivat

hanketoimijat eli Oulun ammattikorkeakoulu, Oulun yliopisto, Diakonia-ammattikorkeakoulu, koulutuskuntayhtymä OSAO ja Oulun kaupungin sivistys- ja kulttuuripalvelut. Tapahtuman osallistujat tulivat mm. Kiinasta, Intiasta, Arabiemiraateista, Saudi-Arabiasta, Kambodžasta ja Grönlannista.

Tapahtuma sisälsi alustuksia ja puheenvuoroja suomalaisesta varhaiskasvatuksesta, perusopetuksesta, ammatillisesta koulutuksesta ja korkeakoulutuksesta. Lisäksi puheenvuoroja oli yrittäjyydestä ja suomalaisesta erityisen tuen menettelyistä eri koulutusasteilla. Ohjelmaan kuului myös oppilaitosvierailuja eri kouluasteille. Osana tapahtumaa järjestettiin matchmaking -tapahtuma, johon osallistui kansainvälisten vierailijoiden lisäksi 14 alueen koulutusvientiyritystä ja -organisaatiota.

Ensimmäisestä AEF-tapahtumasta saatujen hyvien kokemusten kannustamana tapahtuma järjestettiin uudelleen helmikuussa 2020 teemalla “Competences for Life”. Ohjelma rakentui samalla tavoin kuin edelliselläkin kerralla, mutta tapahtumapaikka oli Oulu. Myös tuolloin osallistujia oli monesta maasta, mm. Islannista, Sveitsistä sekä esimerkiksi Bahrainista, josta tuli korkean tason edustajia maan hallinnosta. Tuohon aikaan jo orastava COVID-19 pandemia esti aasialaisten vieraiden osallistumisen tapahtumaan.



PINO Network järjesti kansainvälisen Arctic Education Forum 2020 -tapahtuman Oulussa. Kuvassa PINO Networkin asiantuntijoita ja tapahtuman vieraita.



Pandemian vuoksi ja toisaalta sen innoittamana vuoden 2020 kuluessa on järjestetty lyhyitä webinaareja yhteistyössä AEF:n ja eri kansainvälisten toimijoiden kanssa. Kussakin webinaarissa on ollut jokin pandemian suhteen ajankohtainen teema, ja puhujat ovat olleet Pinon jäsenorganisaatioista tai laajasta kansainvälisestä kontaktiverkostosta. Worlddidacin kanssa järjestettyjen webinaarien aiheina ovat olleet etäopetus, oppilaiden hyvinvointi sekä jatkuva oppiminen. Education House Finlandin kanssa järjestetty webinaari käsitteli yrittäjyyskasvatusta. AEF-webinaarit on nähty tärkeänä keinona kannatella ja vahvistaa olemassa olevia AEF- ja PINO-brändejä.

Jälkimarkkinointi

Arctic Education Forum -konferenssin loppupuolella, kuvainnollisen kalkkiviivan lähestyessä useimpien järjestäjien mielessä päällimmäisenä lienee molemmilla kerroilla ollut tunne melkoisen urheiluvoiton päättymisestä. Todellisuudessa työ ei kuitenkaan loppunut tapahtuman päättymiseen vaan työ oikeastaan vasta alkoi vieraiden palattua kotiin uusien ideoiden kanssa ja monia kokemuksia rikkaampina. Moni on saattanutkin kuulla jälkimarkkinoinnin olevan eräs suomalaisille tyypillisistä kompastuskivistä.

PINO-tiimin toimijoilla ymmärrys jälkimarkkinoinnin eli asiakkuuksien hoidon merkityksestä tapahtuman jälkeen oli selkeä ja toimintatavoista keskusteltiin yhdessä. Haasteelliseksi jälkimarkkinoinnissa osoittautuivat hanketoimijoiden omissa taustaorganisaatioissa ilmenevät painotuserot koulutusviennin suhteen. Käytännössä eri

organisaatioissa koulutusviennin asema, merkitys ja toiminnan vakiintuminen vaihtelevat suuresti samoin kuin ylipäätään näkemys koulutusviennistä ja sen mahdollisuuksista. Kun tapahtumassa markkinoidaan, demonstroidaan ja kehuaan omaa osaamista ja kykyjä, kuulijalle todennäköisesti välittyy kuva sujuvasta yhteistyöstä ja selkeästä työnjaosta.

Tapahtumien jälkeen saatujen yhteydenottojen eteenpäin toimittaminen tai pyyntöihin vastaaminen on kuitenkin saattanut olla osittain haasteellista. Koulutusvientitoiminnan ollessa vielä suhteellisen alkuvaiheessa on selvää, että toimintatapoja voi ja tuleekin kehittää, jotta toiminnan edellyttämä yhteistyö joko organisaatioiden sisällä tai eri organisaatioiden välillä sujuisi saumattomammin. Kehitettävää olisi muiden muassa siinä, miten liidit siirretään oppilaitoksesta toiseen, ja kuka tätä työtä koordinoi. Jälkimarkkinointiin tulisi löytyä resurssia ja siihen liittyvät roolit ja käytänteet tulisi selkiyttää organisaatiokohtaisesti.



Jälkimarkkinoinnissa auttaa myös ennakoon tehty selvitys vieraiden kiinnostuksen kohteista, heidän asemastaan sekä ostohalukkuudesta. Tapahtumaan ilmoittautuessa osallistujilla on ollut mahdollisuus valikoida itselleen sopivat tapahtumat ja mieleiset aktiviteetit. Nämä tiedot antoivat järjestäjäorganisaatioille ennakoon tietoa siitä, mitkä ovat ne aihealueet, joihin jälkimarkkinointi kannattaa kohdistaa. Tämän tiedon hyödyntämiseen tarvitaan järjestelmällisyyttä ja yhteistyötä järjestävien toimijoiden kesken. Jälkeenpäin on hyvä esittää kysymyksiä kuten: käytettiinkö tätä tietoa tarpeeksi jälkimarkkinointia varten ja olisiko tieto ollut oleellista jälkimarkkinoinnin näkökulmasta. Tämän tiedon nojalla jälkimarkkinointia suunnitellessa täytyy ottaa huomioon, onko sellaista tarjontaa ylipäättään, joka sopii osallistujan kiinnostuksen kohteeseen ja profiliin, ja se, mitä osallistujille lopulta markkinoidaan.

”Ymmärrys jälkimarkkinoinnin merkityksestä oli selkeä, ja toimintatavoista keskusteltiin yhdessä.”



Tietyt käytänteet jälkimarkkinoinnin toimenpiteisiin ovat siis tarpeen. On hyvä selvittää heti tapahtuman jälkeen ja avoimesti organisaatioiden kesken muun muassa se, kuka ottaa minkäkin liidin vastattavakseen. Ei kuitenkaan riitä, että päätetään, kuinka jälkimarkkinointi järjestetään. Oleellista on tehdä seuranta sen toteutumisesta. Jos käykin niin, että liidin ottaneen tahon kohdalla asia ei etene tai asiakkaan kiinnostus näyttääkin kohdistuvan johonkin toiseen tuotteeseen tai palveluun, on tärkeää, että liidi voidaan hyvin avoimesti siirtää toiselle taholle.

Edellä kuvatun perusteella voidaan todeta, että jälkimarkkinointi vaatii paljon resurssointia ja konkreettisten toimenpiteiden organisointia myös hyvissä ajoin ennen tapahtumaa.

”AEF-tapahtuma voi hyödyttää laajasti alueen yrityksiä ja oppilaitoksia.”



Arctic Education Forum -konsepti on kehitetty ja nostettu jalalle osana hankkeiden toimintaa ja se on osoittautunut hyväksi mahdollisuudeksi edistää alueemme näkyvyyttä ja koulutusviennin mahdollisuuksia. AEF on omalta osaltaan edistänyt Oulun alueen näkyvyyttä kansainvälisesti. Tapahtuman markkinointi on tuonut huomiota tapahtuman lisäksi Oulun alueelle ja lisännyt kiinnostusta esimerkiksi matkailun näkökulmasta. Pohjois-Pohjanmaan ja Pohjois-Suomen erityispiirteet, osaaminen sekä asiantuntijuus myös laajemmin esimerkiksi terveysteknologiassa ja muilla teknologia-aloilla ovat saaneet huomiota kansainvälisten vieraiden kautta.

Tapahtumassa yrityksillä on ollut mahdollista saada näkyvyyttä ja potentiaalisia asiakkaita verraten pienin kustannuksin. Tapahtuman rakenne suosi myös yritysten tuotteiden esittelyä sekä koulutusorganisaatioiden asiantuntijapalveluiden tarjoamista. Esimerkiksi paikallisen oppimisanalytiikkaa ja arvioinnin työkaluja tarjoavan yrityksen mobiilisovellusta käytettiin tapahtuman ajan osallistujien kokemusten reflektointiin ja ideoiden kirjaamiseen.

Osallistujia innostivat myös tapahtuman arktisuutta ilmentävät vapaa-ajan aktiviteetit, jotka edistivät osaltaan Oulun alueen matkailullista vetovoimaa. Tapahtuman vieraiden muutaman päivän mittainen majoittuminen ja oleskelu Oulussa hyödyttivät Oulun ravintoloita, matkailuyrityksiä ja muita kaupallisia toimijoita kuten matkamuistoiksi soveltuvia tuotteita myyviä kauppiaita. AEF:in kaltainen tapahtuma voi hyödyttää laajasti koulutusorganisaatioita ja koulutusalan yrittäjiä sekä myös alueen muita yrityksiä ja välillisesti koko Pohjois-Suomea.

Arctic Education Forum -brändi on saanut hyvää lisänäkyvyyttä yhteistyössä kansainvälisten kumppaneiden kanssa järjestetyissä webinaareissa. Myös kansallisesti brändi on herättänyt kiinnostusta, ja hanketiimissä on keskusteltu erilaisista yhteistyön mahdollisuuksista suomalaisten toimijoiden kanssa. Tapahtuman brändin rakentaminen sekä virtuaalisina verkkototeutuksina että fyysisenä tapahtumana Oulussa on lisännyt ja voi jatkossakin edistää Pohjois-Pohjanmaan alueen ja tuotteiden tunnettuutta.

Vaikka hanketoiminta määräaikaisen luonteensa vuoksi päättyy, AEF-tapahtumia on mahdollista jatkaa. Hankkeiden puitteissa luotu brändi, sen saama näkyvyys ja ennen kaikkea suurella innostuksella ja ahkeruudella tehty kova työ on jättänyt perinnöksi konseptin, jonka jatkuminen olisi alueellemme eduksi. Tapahtuman järjestäminen tulevaisuudessa on mahdollista ulottaa nykyistä laajemman toimijajoukon käsiin. Uusien toimijoiden mukaan ottaminen vahvistaisi brändin monipuolisuutta ja tunnettavuutta sekä toisi resursseja useammalta taholta.



Arctic Education Forum 2020 oli koulutusvientiyrittäjille mahdollisuus solmia uusia liiketoimintakumppanuuksia.

AEF-tapahtumat voivat osaltaan tukea Oulun seudun matkailun strategiaa, jossa Oulun vetovoimaa asiantuntijamatkailukohteena halutaan nostaa ja tehdä siitä eri alan asiantuntijoille kansainvälisesti merkittävä kohde.

Erityisesti koulutusmatkailun merkitystä Oulun matkailun vetovoimatekijänä korostetaan. Strategiassa todetaan, että Oululla on mahdollisuus ottaa nykyistä selvästi merkittävämpi rooli isojen tilaisuuksien ja tapahtumien pohjoisena keskuksena. Erityisesti Oululla olisi tarvetta lisätä isojen messujen ja kongressien määrää ja vahvistaa siten sijoitustaan viiden suosituimman suomalaisen kokous- ja kongressikaupungin joukossa.

Koulutusmatkailun ja kansainvälisten kasvatusalan seminaarien saaminen Ouluun esimerkiksi marras-huhtikuussa on tärkeää myös, koska ne laajentavat matkailun perinteistä ydinsesonkia, eli kesää toivotulla tavalla. Tämä edellyttää, että

useat oppilaitos- ja matkailutoimijat yhdessä Oulun kaupungin tapahtuma- ja markkinointiyksikön kanssa löytävät tehokkaita keinoja ja uusia yhteistyön malleja tavoitteen saavuttamiseksi.



LOPUKSI



Edellä kuvatut kaksi esimerkkiä kuvaavat koulutusviennin laajaa kirjoa. Kyseiset tapaukset osoittavat, että koulutusvienti vaatii pitkäjänteisyyttä. Koulutusviennissä, kuten missä tahansa muussa kansainvälisessä kaupassa on harvoin tarjolla pika-voittoja. Alkuvaiheen pienimuotoisen toiminnan taloudellinen tulos ei välttämättä ole kovin suuri. Niiden hyöty onkin nähtävillä toisaalla.

Yhteiset koulutusviennin kehittämissuunnitelmat tuovat niitä vetäville organisaatioille arvokasta kokemusta. Lisäksi projektien kautta syntyy niiden kohderyhmille asiakasverkostoja ja kontakteja varsinaiseen myyntitoimintaan. Syntyneitä verkostoja ja kontakteja tulee aktiivisesti ylläpitää, mikä lienee kehittämiskohde hyvin monelle toimijoista. Pienetkin onnistumiset koulutusviennissä muuttavat aikomukset ja puheen koulutusviennistä konkreettisiksi teoiksi, jotka sitouttavat ja motivoivat organisaatioiden henkilöstöä.

Edellä kuvatut esimerkkitaloukset edustavat koulutusviennin arkipäivää. Suunnitelmat muuttuvat joskus hyvin nopeasti, ja muutokset voivat olla laajuudeltaan hyvin erilaisia aina pienistä aikataulumuutoksista suuren luokan muutoksiin, jotka lamauttavat koko globaalin koulutusmarkkinan ainakin hetkellisesti. Tärkeintä on yrittää nähdä huomista pidemmälle ja olla lannistumatta suurtenkaan muutosten edessä. Yleensä päämäärään löytyy toinenkin reitti, kunhan tavoite on kirkaasti selvillä.

PINO  Network
Exporting Northern Excellence

www.pinonetwork.fi

OAMK

Diak

OSAO

**OULUN
YLIOPISTO**