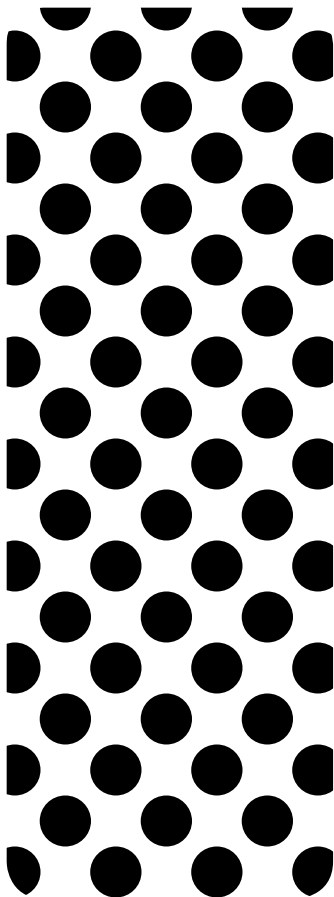


Oivalluksia  
innovointiin

ja

**Yhteiskehittämiseen!**



Euroopan unioni  
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Uudenmaan liitto  
Nylands förbund



CoINNO

 Metropolia



Haaga-Helia

Toimittajat: Elina Ala-Nikkola ja Salla Mikkonen

Taitto ja kansi: Irmeli Osara

Sisäsivujen kuvitus: Tytti Huhtaniska

Painopaikka: Kopio Niini Oy

Julkaisija: Metropolia Ammattikorkeakoulu

Postiosoite: PL 4050 00079 Metropolia

[www.metropolia.fi/coinno](http://www.metropolia.fi/coinno)

ISBN (painettu): 978-952-328-022-9

ISBN (pdf): 978-952-328-023-6

*Julkaisu on toteutettu osana CoINNO. Palvelukehittämisellä sykettä vapaa-aikasektorille -hanketta. CoINNOssa kehitettiin ja tuettiin vapaa-aikasektorin pk-yrityksiä ja innovaatioprosesseja, elävöitettiin kaupunkikulttuuria monialaisella tuote- ja palvelukehityksellä sekä luotiin opiskelijoiden ja yritysten välisiä kohtamisfoorumeja. CoINNO sai Uudenmaan liitolta Euroopan aluekehitysrahaston tukea. Kaksivuotista (2015-2017) hanketta toteutti Metropolia Ammattikorkeakoulu yhteistyössä Haaga-Helia ammattikorkeakoulun kanssa.*

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



# Oivalluksia avoimeen innovointiin ja yhteiskehittämiseen!

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

**Tarjoamme oivalluksia** yritysten ja oppilaitosten yhteiskehittämisen sekä avoimen innovoinnin mahdollisuuksista.

**Haastamme yrittäjiä ja opiskelijoita** siirtymään oman mukavuusalueen ulkopuolelle kokeilemaan uutta.

**Inspiroimme** ajattelemaan uusista näkökulmista.

**Annamme konkreettisia vinkkejä** yhteiskehittämisen aloittamiseen kanssamme.

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

Uskaltaudutaan yhteiskehittämiseen!

Salla Mikkonen

CoINNO-hankkeen projektipäällikkö

salla.mikkonen@metropolia.fi

## Miten saada kaikki irti tästä julkaisusta?

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

## Kiinnostuitko yhteiskehittämisestä? Ota yhteyttä!

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

Sakariina Heikkanen, TKI-asiantuntija,  
lehtori  
Haaga-Helia AMK  
sakariina.heikkanen@haagahelia.fi

# Sisältö

---

sivu

Lähde kehittämään yrityksesi tuotteita tai palveluita kanssamme! Innovaatioprojekti pähkinänkuoressa

5

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

6

Yhteiskehittämässä! Opiskelijoiden kokemuksia innovaatioprojekteista

10

Asiantuntijat palveluksessasi: näin opettajat auttavat uuden luomisessa

14

Hyödynnä meidän verkostot! Olemassa olevat palvelut yrittäjän apuna

16

Ota asiakkaasi kehittäjäkumppaniksesi! Mitä yhteiskehittäminen mahdollistaa?

18

Kasvua omasta alueesta! Voisiko alueellesi perustaa oman paikallisvaluutan?

20

# 1. Lähde kehittämään yrityksesi tuotteita tai palveluita kanssamme!

## Innovaatioprojekti pähkinänkuoressa

---

### SALLA MIKKONEN

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

Innovaatioprojektina toteutetuissa opinnoissa perinteinen luokkahuoneopetus korvautuu työelämän kanssa innovoinnilla:

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

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

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

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

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

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

[Juhlava päätöstilaisuus innovaatioprojekteille](#)

[Uusia palveluinnovaatioita opiskelijavoimin](#)

## 2. Antaisiko yritykseni innovaatiohaasteen?

### Tiivistetty muistilista yritykselle, joka miettii innovaatioprojektiin osallistumista

---

#### LAURA-MAIJA HERO

##### **Miten innovaatioprojekti hyödyttää yritystä eniten?**

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

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

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

vietävä projekti läpi. Rinnalla heillä toki on innovaatiolehtorin tuki.

##### **Minkälainen on hyvä haaste?**

Tilaajayrityksen hyvä haaste on:

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

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

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

## Monialaisessa innovaatioprojektissa

---

### Yritys saa:

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

### Yritys sitoutuu:

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

### Yritys ei sitoudu:

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

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

### **Esimerkkejä hyvistä haasteista:**

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

### **Mitä prosessi vaatii käytännössä?**

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

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

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


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

### **Oikeudet tuotoksiin**

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

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





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

## 3. Yhteiskehittämässä!

### Opiskelijoiden kokemuksia innovaatioprojekteista

---

#### SALLA MIKKONEN

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

#### Motivaatio yhteistyölle

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

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

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

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

#### Luottamus ja arvostus

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



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

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

### **Dialogisuus ja tiedonjakaminen**

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


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

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

### **Vapaus ja mahdollisuus toteuttaa itseään**

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

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



Lue lisää tästä aiheesta

[ColInno-hankkeen loppujulkaisusta luvusta 3](#)

[KrealNNO: Minnofestistä valmiiseen pitchiin](#)

[KrealNNO: ideasta innovaatioon](#)

[The Innovative Nine videotyöskentelyn pauloissa](#)

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

[Vakuuta kuin Trump](#)

[Innovointia monialaisessa työryhmässä](#)

## 4. Asiantuntijat palveluksessasi

### Näin opettajat auttavat uuden luomisessa

---

#### MARIA ALANKO

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

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

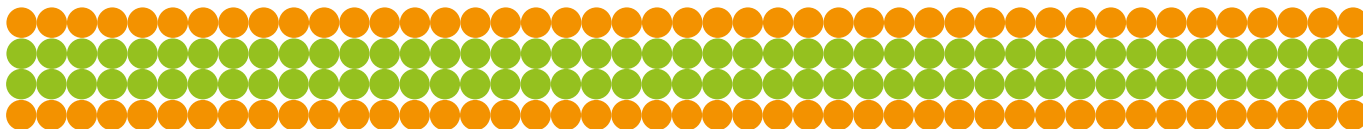
Käytännössä asiantuntijaopettaja tukee uusien tuotteiden ja palvelujen yhteiskehittämisen eri vaiheissa. Coachit auttavat myös oivaltamaan yhteiskehittämisen toimintatavat ja vaiheet niin, että opiskelijat ja yritykset saavat niistä lisäarvoa myös tulevaisuudessa. Jatkossa yritys voi soveltaa uusia oppeja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

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

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

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

Metropolian Minno-innovaatioprojekti  
Haaga-Helian innovaatioprojekti InnoChallenge



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

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



## 5. Hyödynnä meidän verkostot!

### Olemassa olevat palvelut yrittäjän apuna

---

#### HEIKKI RANNIKKO

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

Yrittäjyyskosysteemin tarkastelu voidaan jakaa kolmeen eri osaan:

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





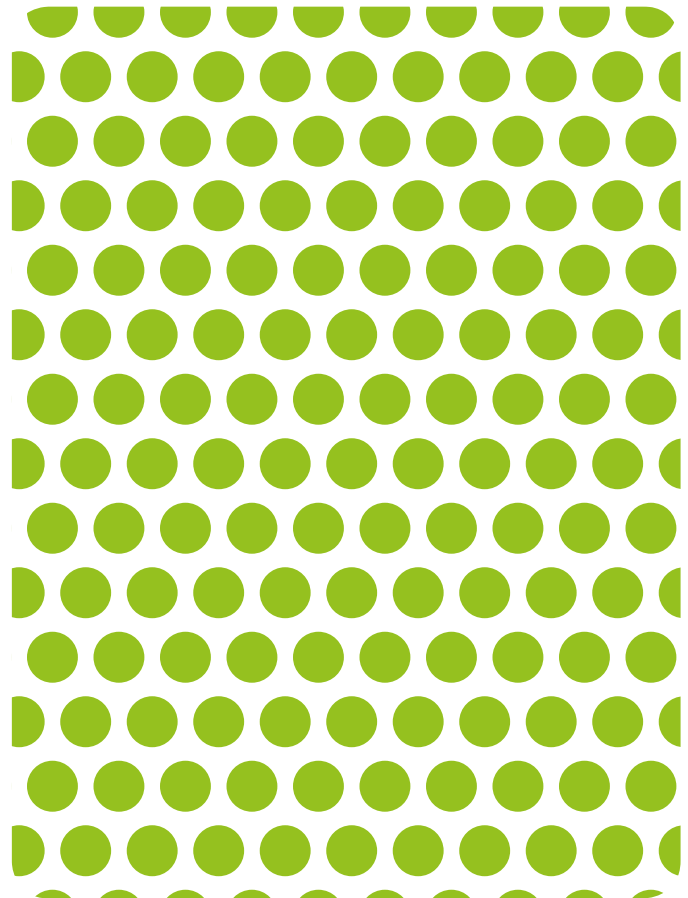
Yrittäjyys ekosysteemin tarkastelu tuo esille muun muassa sen, että innovointi ei yksin riitä. Uusien yritysten synnyttämiseksi tarvitaan yksilö (yrittäjä), joka ottaa riskin innovaation kaupallistamisessa. Lisäksi tarvitaan seläiset olosuhteet, jotka mahdollistavat riskin ottamisen. ColNNO-hankkeessa on tarkasteltu, mistä luovien- ja kulttuurialojen ekosysteemi koostuu ja missä määrin se kohdistuu yrittäjyys ekosysteemin eri osiin (start-up, stand-up, scale-up). Lisäksi hankkeessa on tarkasteltu mikä voisi olla ammattikorkeakoulujen rooli tässä ekosysteemissä tulevaisuudessa. Tapausesimerkkinä on käsitelty sitä, mikä on Metropolia AMKn rooli luovien ja kulttuurialojen ekosysteemissä ja mikä se voisi olla tulevaisuudessa?

Lue lisää tästä aiheesta

[ColNno-hankkeen loppujulkaisun luvusta 5](#)

sekä

katsele video ColNno-hankkeen [päättöwebinaarista](#)



## 6. Ota asiakkaasi kehittäjäkumppaniksesi!

### Mitä yhteiskehittäminen mahdollistaa?

---

#### KATRI HALONEN

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

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



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

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

Asiakkaan aktiivisuus on tärkeää, mutta taiteilija ei voi kuitenkaan antaa jokaiselle potentiaaliselle asiakkaalle pennseliä käteen maalauspyynnön saattamana. CoINNOssa tehdyissä yhteiskehittämisprosesseissa luotiin muun muassa Arabianrannan taiteilijaverkostolle yhteiskehittämisen muotoja ja innostettiin asiakkaat mukaan prosessiin.



Lue lisää tästä aiheesta

[CoInno-hankkeen loppujulkaisun luvusta 7](#)

sekä

CoInnon blogista:

Arabianrannan taiteilijoiden työtä tunnetuksi

["Arabian taiteilijoiden työhuoneet"-tapahtumalla](#)

[Yrittäjät kehittämässä uudenlaisia toimintatapoja yhteistyölle](#)

[MINNO: Metropolian innovaatiopalvelut yrityksille](#)

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



## 7. Kasvua omasta alueesta!

### Voisiko alueellesi perustaa oman paikallisvaluutan?

---



#### KATRI HALONEN

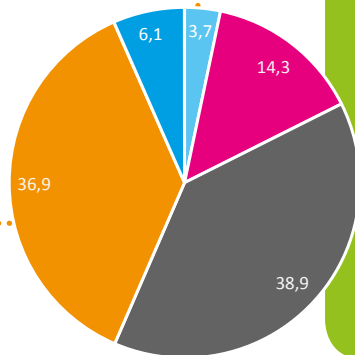
##### **Jos eurot eivät riitä - painetaan omaa rahaa!**

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

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

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

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



## Case Brixton Pound

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

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

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

# Ajankohtainen vinkki

## yrittäjille ja yrittäjyydestä kiinnostuneille

---

### [Sarja yrittäjyydestä:](#)

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

Sarjan jaksoista:

#### **Ajanhallinta**

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

#### **Hyvinvointi**

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

#### **Brändäys**

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



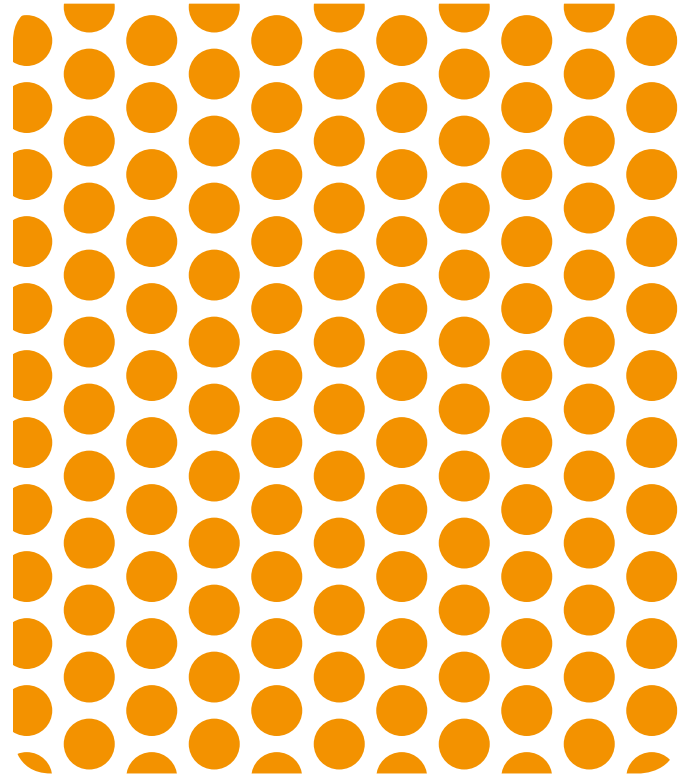
# CoINNO-hanke kiittää

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

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

**Kiitos** Arabian alueen toimijoille, etenkin Arabianrannan taitelijaverkostolle, innokkaasta osallistumisesta yhteiskehittämiseen.

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





Euroopan unioni  
Euroopan aluekehitysrahasto

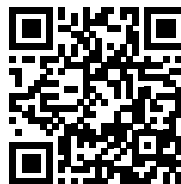
Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Uudenmaan liitto  
Nylands förbund

Tutustu CoINNO-hankkeen tuloksiin ja  
julkaisuihin laajemmin sekä kuuntele myös  
hankkeen podcast-sarja yrittäjyydestä!

[www.metropolia.fi/coinno](http://www.metropolia.fi/coinno)



 Metropolia

 Haaga-Helia