

Vuoden mittaisen Myrsky-hankkeen kokemuksia

28.12.2023

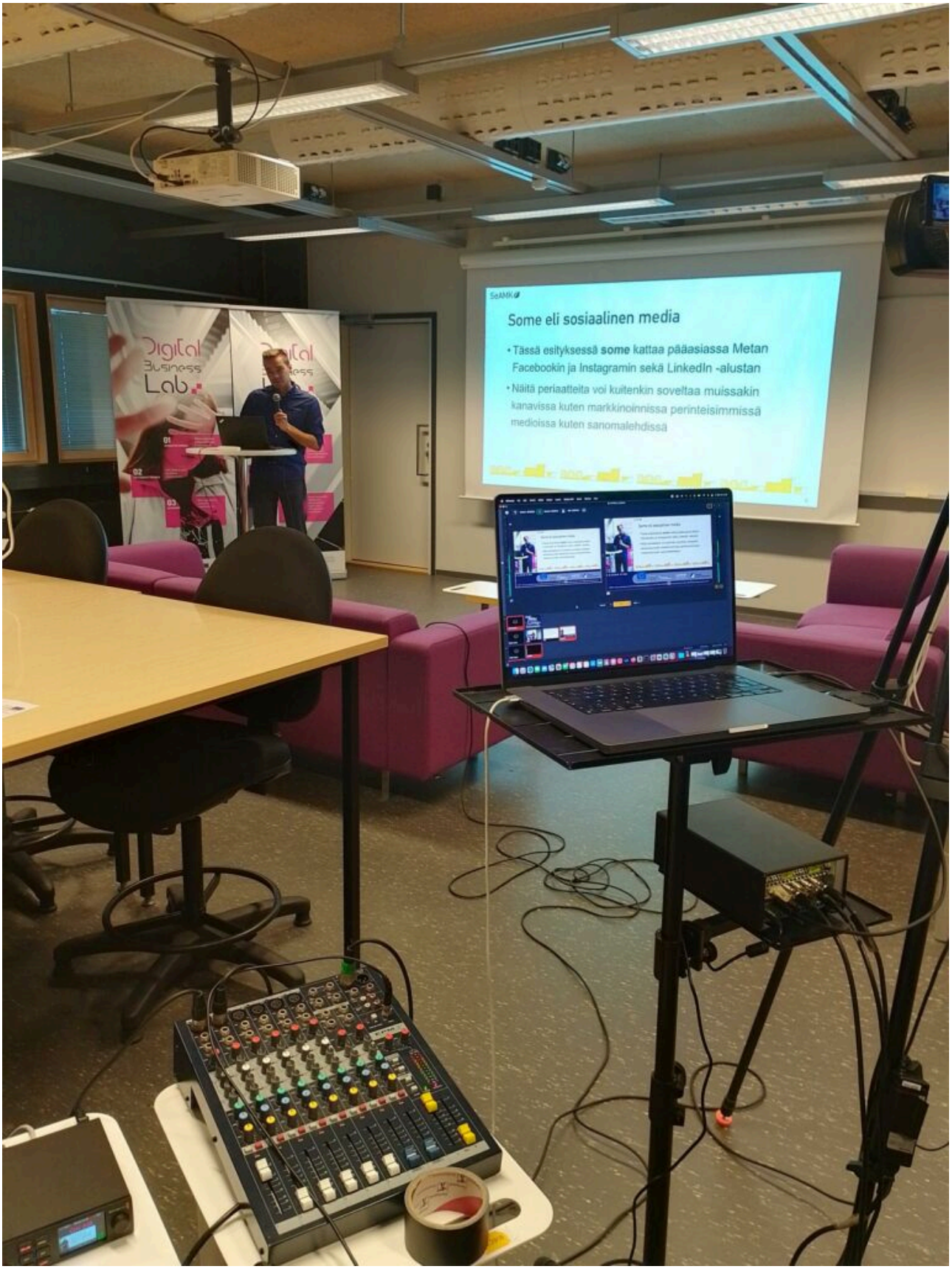
Vuoden 2023 aikana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa toteutettiin Myrsky – yritysten muutoskyvykkyys digitalisaatio ja vihreä siirtymä Länsi-Suomessa -hanke. Tämä Myrsky-hankkeeksi kutsuttu hanke oli täysin ainutlaatuinen hanke Suomessa, sillä tiettävästi koskaan ei ole toteutettu tällaista yrityksille suunnattua valtakunnallista hanketta, jossa mukana ovat Suomen 22 ammattikorkeakoulua. Tässä artikkelissa pohditaan hankkeesta saatuja kokemuksia ja oppeja, mitä olisi jatkossakin hyvä pitää mielessä ja hyödyntää. Vuoden 2022 loppupuolella Karelia-ammattikorkeakoulu oli saanut TEM:ltä haasteen koota kaikki ammattikorkeakoulut yhteiseen hankkeeseen mukaan kehittämään yritysten osaamista ja yhteistyötä ammattikorkeakoulujen kanssa. Siten tehtäväksi tuli miettiä, miten tällainen koko valtakunnan laajuinen hanke saadaan koordinoitua ja mikä olisi sen sisältö. Koordinaatiovastuu oli Karelia-ammattikorkeakoululla, mutta kaikki ammattikorkeakoulut olivat luonnollisesti mukana suunnittelussa. Valtakunta jaettiin neljään eri suuralueeseen: Pohjois-Suomeen, Itä-Suomeen, Etelä-Suomeen ja Länsi-Suomeen. Jokaisella suuralueella oli oman alueen ELY rahoittajana ja yksi ammattikorkeakoulu toimi hallinnoijana. SeAMK kuului Länsi-Suomen alueeseen, johon kuului lisäksi Turun ammattikorkeakoulu, Yrkeshögsskolan Novia, Satakunnan ammattikorkeakoulu, Vaasan ammattikorkeakoulu, Centria-ammattikorkeakoulu, Jyväskylän ammattikorkeakoulu ja Tampereen ammattikorkeakoulu (TAMK). TAMK myös hallinnoi koko Länsi-Suomen aluetta. Länsi-Suomen hankkeen nimessä käytettiin myös lyhennettä Myrsky.

Yksi yhteinen tavoite, kolmentasoisia

toimenpiteitä

Hankkeen keskeinen tavoite oli valtakunnallisesti vahvistaa ja joustavoittaa ammattikorkeakoulujen ja yritysten yhteistyötä. Hankkeessa haluttiin tarjota mikro- ja pk-yritysten henkilöstölle ja johtajille helposti saavutettavia, osaamista vahvistavia palveluita. Hankkeessa tehtiin valtakunnallisia, suuraluetasoisia ja alueellisia toimenpiteitä. Nämä toimenpiteet jaettiin kolmeen työpakettiin. Työpaketti 1 oli kaikille ammattikorkeakouluille yhteinen, työpaketti 2 sisälsi samanlaisia toimenpiteitä suuralueittain ja työpaketissa 3 oli alueelliset toimenpiteet. Näin toimenpiteet saatiin eriytettyä ja alueelliset tarpeet huomioitua. Työpaketti 1:ssa toteutettiin yhteinen verkkoalusta, www.yritystenmuutoskumppanina.fi, minne koottiin kaikkien ammattikorkeakoulujen hankkeessa muokattuja mikro-opintoja. Opinnot tuli olla suunnattu yrityksille ja niiden tuli olla maksuttomia ja saavutettavia 24/7. Tällä tavalla haluttiin luoda yrityksille matala kynnys tutustua ammattikorkeakoulujen tarjontaan. Hankkeessa ei tehty opintoja alusta loppuun vaan olemassa olevia opintoja, joko opetuksesta tai TKI-toiminnasta, muokattiin yrityksille sopiviksi. SeAMKista alustalle tuotettiin yhteensä 16 lyhyempää tai pidempää opintoa. Saimme hyvää kokemusta opintojen pilkkomisesta, miten opetuksen ja TKI-toiminnan materiaalit soveltuvat yrityksille ja miten opettajat suhtautuvat tällaiseen toimintaan. Onkin hyvä huomioida, että opettajasta yritysten valmentamiseen siirtyminen ei aina ole suoraviivaista. Nämä kokemukset varmasti auttavat myös jatkossa yrityksille suunnattujen opintojen kehittämisessä. Työpaketti 2:ssa järjestettiin muun muassa valmennuskokonaisuuksia yrityksille. ”Johtamisen uudet tuulet” oli ensimmäinen kokonaisuus, jossa oli aiheena neljä eri aihetta: henkilöstöjohtaminen, vastuullisuus, tiedolla johtaminen ja kiertotalous. Myös tässä yhteydessä saimme arvokasta kokemusta SeAMKin eri alojen TKI-asiantuntijoiden tehokkaasta yhteistyöstä liiketalouden ja tekniikan aloilta. Viiden eri asiantuntijan monipuolisella asiantuntemuksella luotiin yrityksille laaja-alainen ja ajantasainen kokonaisuus, josta saatiin positiivista palautetta osallistujilta. He myös kertoivat pitävänsä kokemusten jakamisesta ja vertaistuesta, mitä tilaisuuksissa saatiin. Näitä tarpeita on hyvä pohtia uusia hankkeita suunnitellessa. Työpaketti 3:ssa työstimme nuorille yrityksille työkirjaa, Yrityksen onnistumisopasta. Se pohjautui 1–3-vuotiaille yrityksille järjestettyihin aamukahvitilaisuuksiin koko maakunnan alueella. Saimme todella paljon keskustelua aikaan yritysten alkuvuoden haasteisiin liittyen. Tässä auttoi varmasti se, että osallistujat olivat kaikki samassa tilanteessa, eikä niin sanottuja konkariyrittäjiä ollut paikalla. Kohderyhmän määrittely onkin todella tärkeää silloin, kun pyritään hankkimaan tietoa tietyltä ryhmältä. Määrittelemällä selkeästi kutsutut voidaan varmistaa, että saadaan juuri ne tiedot, jotka heijastavat kohderyhmän näkemyksiä, tarpeita ja mielipiteitä. Tämä onnistui erinomaisesti tässä tapauksessa. Nuorten yritysten kehittämistoimenpiteet ja niiden palautteet auttavat myös tämän kohderyhmän jatkokehittämisessä, sillä samat haasteet tulivat esille, oli toimiala tai paikkakunta mikä tahansa.

Maakunnan osallistujat mukana aktiivisesti



Kuva 1. Teemu Virtanen pitämässä tekoälyyn liittyvää valmennusta (kuva: Sini Karjalainen).

Syksyn toinen valmennuskokonaisuus työpaketti 2:ssa liittyi tekoälyyn. Kolmen kerran kokonaisuus toteutettiin siten, että lähetys pidettiin SeAMKin tiloissa livenä ja se striimattiin suorana maakuntaan etäkatsomoihin. Esittäjä ei istunut Teams-ruudun takana, vaan ammattimaisesti toteutettua studioesitystä katsoi laaja katsojamäärä erityisesti maakunnassa. Osallistujilta tuli hyvää palautetta niin esityksestä,

asiasisällöstä mutta myös toteutustavasta. Striimit luonnollisesti tallennettiin ja jaettiin katsottavaksi myös jälkikäteen. Tallenteet löytyvät myös yritystenmuutoskumppanina.fi-sivustolta. Näitä kokemuksia striimauksista suosittelemme käyttämään jatkossakin. Erityismaininnan arvoinen on myös kokemus, joka käsitteli tekoälyn hyödyntämistä markkinoinnissa. Ensimmäinen niin sanottu luentokerta pidettiin verkossa, jossa tarkasteltiin nykypäivän markkinoinnin pääkohtia ja toiset kerrat pidettiin paikallisesti työpajoina maakunnassa, viidellä eri paikkakunnalla. Kokemus karttui myös tässä kokonaisuudessa, sillä havaitsimme, että kaikille yhteinen teoria osuus voidaan toteuttaa hyvin verkossa, mutta lähitapaaminen on hyvä keino viedä oppeja konkreettisesti käytäntöön. Lisäksi havaitsimme, että maakunnassa riitti kiinnostuneita, joten sinne kannattaa suunnata toimintaa yhä enemmän.

Materiaaleja opetukseen

Tuotimme useita videoita ja podcasteja, joita opettajat voivat hyödyntää opetuksessa. Hankkeessa tuotettu Yrityksen onnistumisopas oli työkirja, joka tukee erityisesti nuoren yrityksen alkuvuosia. Tätä opasta voidaan suositella myös opetuksen materiaaliksi, sillä sitä on ollut kommentoimassa hanketiimin ulkopuolisia asiantuntijoita eri toimijoista lähes kuusikymmentä henkilöä. Hankkeissa tuotettua materiaalia ylipäätään on hyvä tuoda opetukseen, sillä hankkeissa tuodaan uutta tietoa, joka on opettajienkin helppo ottaa käyttöön.

SeAMK Maakuntakorkeakoulu yhteistyökumppanina

Maakuntakorkeakoulun aluekehittäjien tuki Myrsky-hankkeessa on ollut erityisen tärkeää. Aluekehittäjien kautta hankkeessa saatiin kiinteät yhteydet maakunnan elinkeinotoimijoihin. Niin nuorten yritysten aamukahvien, tekoälyn etäkatsomoissa, että markkinoinnin työpajoissa yhteistyö maakuntakorkeakoulun kanssa oli oleellinen osa tilaisuuksien onnistumista. Viisi aluekehittäjää maakunnassa ovat tiiviisti tekemisissä alueidensa yritysten ja elinkeinotoimien kanssa, joten tiedon kulku, markkinointiavun saanti ja alueiden motivointi mukaan yhteistyöhön oli suuresti Maakuntakorkeakoulun ansiota.

Aina ei mennyt kuten suunniteltiin

Muun muassa 1–3-vuotiaille yrityksille suunnatuissa sparrauksissa järjestimme verkkotilaisuudet siten, että sama ohjelma oli sekä aamusta että illasta, jotta saavutettavuus olisi paras mahdollinen. Kävi kuitenkin niin, että iltaan ilmoittautuneista suurin osa jäi pois, mutta aamuun tulijat sen sijaan osallistuivat aktiivisesti. Tästäkin on hyvä ottaa oppia, järjestetäänkö tilaisuus aamulla vai illalla. Erityisesti mikroyrittäjiltä ei riittäne aikaa ja jaksamista osallistua enää illalla tilaisuuksiin. Myös syksyn viimeinen valmennuskokonaisuus jäi vaille suurempaa kiinnostusta. Tämä luultavasti johtui yritysten loppuvuoden kiireistä. Tästä syystä kannattaa miettiä hankkeen aikataulutusta siten, että loppuvuoteen ei välttämättä kannata järjestää tilaisuuksia. Myrsky-hankkeen haasteena oli toki vain vuoden mittainen aika, joten jouduimme pitämään tilaisuuksia myös loppuvuodesta.

Hankkeen markkinointiin on syytä varata varoja

Saimme pilotoida tässä hankkeessa myös monia erityyppisiä markkinointikeinoja. SeAMKin viralliset somekanavat, kuten Facebook, Instagram ja LinkedIn olivat luonnollisesti vahvoina kanavina. Näissä kanavissa käytimme myös maksullista markkinointia. Sponsoroitu markkinointi oli välttämätöntä, sillä orgaaniset mainokset eivät välttämättä näy kuin pienelle osalle seuraajista. Omat TKI-toiminnan some-kanavat olisivat paras vaihtoehto; näin voitaisiin saada oikea kohderyhmä oikeille kanaville. Teimme myös printtimainoksia, tuotimme sähköisille mainostauluille mainoksia, hankimme uutiskirjebannereista tilaa ja teimme Sanoma Median kanssa kampanjoita. Yhteistyö auttaa myös markkinoinnissa, sillä Maakuntakorkeakoulun aluekehittäjät markkinoivat tilaisuuksia ja toimintaa omalla alueellaan. Yhteydet elinkeinotoimijoihin oli myös luontevaa. Alueiden uutiskirjeet olivat yksi hyvä keino saada viestiä eteenpäin. Samoin SeAMKin uutiskirjeet eri kohderyhmille olivat hyvä väline tiedon jakamiseen. Näitä kaikkia keinoja on hyvä käyttää, mutta silti usein henkilökohtainen yhteydenotto ja suosittelu on paras markkinointikeino saada ihmiset aktivoitua. Länsi-Suomen Myrsky-hankkeella oli myös oma LinkedIn-kanava, jossa jokainen ammattikorkeakoulu postasi viikoittain vuorotellen. Valtakunnallisesti toteutettiin kaksi eri radiokampanjaa sekä valtakunnallinen printti- ja verkkomainoskampanja, joiden sisältönä oli nimenomaan mikro-opinnot. Tässä vaiheessa valtakunnallisista tuloksista ei ole vielä saatavissa lukuja. Myrsky-hankkeessa mukanaolo tarjosi laajan näkökulman ja oppimiskokemuksen. Osallistuminen ainutlaatuiseen hankkeeseen antoi kokemusta siitä, miten toimitaan yhteistyössä muiden ammattikorkeakoulujen kanssa ja miten eri puolella Suomea tehdään yritysten kehittämistyötä. Hyvä projektin johto TAMKin osalta edisti myös SeAMKin onnistumista. SeAMKin osuudessa on ollut yli 20 seamkilaista toteuttamassa joko mikro-opintoja tai ollut asiantuntijana valmennuskokonaisuuksissa. Yhteistyöllä eri alojen asiantuntijoiden kanssa saatiin aikaan kiinnostavia kokonaisuuksia. Tämä monialainen lähestymistapa rikastutti Myrsky-hanketta tuomalla eri näkökulmia ja osaamista yhteen. Kiitokset teille kaikille Myrsky-hankkeen toimenpiteisiin osallistuneille. **Tarja Sandvik** Aluekehittäjä, projektipäällikköSeAMK Kirjoittaja toimii projektipäällikkönä Myrsky-hankkeessa. Toimenpiteet tuotetaan Myrsky – Yritysten muutoskyvykkyys, vihreä siirtymä ja digitalisaatio Länsi Suomessa -hankkeessa, joka on Euroopan unionin osarahoittama. Hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana unionin covid-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Lue lisää Myrsky-hankkeesta.