

Kauhajoen Tuppu-Kaluste haastoi SEAMKin opiskelijat kehittämään markkinointiaan

17.6.2026

Kauhajoella toimiva Tuppu-Kaluste on pitkän linjan huonekalualan perheyritys, jonka asiakkaita palvelevat sekä kivijalkamyymälä että verkkokauppa. Yritys tunnetaan monipuolisesta huonekaluvalikoimastaan ja paikallisesta palvelustaan.

Keväällä 2026 yritys pääsi tarkastelemaan markkinointiaan uusista näkökulmista, kun Seinäjoen ammattikorkeakoulun liiketalouden opiskelijat laativat sille markkinointiviestintäsuunnitelmia osana opintojaan.

Markkinointiviestinnän opintojaksolla viisi opiskelijaryhmää työsti Tuppu-Kalusteelle markkinointiviestintäsuunnitelman, joka sisälsi vähintään yhden sosiaalisen median julkaisun sekä muita yrityksen markkinointiviestintää kehittäviä ehdotuksia.

Yrityksen edustaja, yrittäjä Henna Ylinen esitteli opiskelijoille yrityksen nykytilannetta, toimintaa ja kehittämistarpeita. Opiskelijaryhmät työskentelivät toimeksiannon parissa kevään aikana ja esittelivät tuotoksensa yrityksen edustajille yrittäjä Henna Yliselle ja Niina Laiholle. Niina hoitaa erityisesti yrityksen somemarkkinointia.

Aito toimeksianto innosti opiskelijoita

Tuppu-Kaluste lähti mukaan yhteistyöhön SEAMKin aluekehittäjä Janika Hautaviidan yhteydenoton kautta. Yhteydenotto tuli yritykselle sopivaan aikaan ja herätti heti kiinnostuksen yhteistyötä kohtaan.

– Janikan yhteydenotto tuntui hyvältä, joten mukaan oli helppo lähteä. Tämä vaikutti näppärältä ja nopealta tavalta saada uusia näkökulmia markkinointiin, yrittäjä Henna kertoo.

Projektin aloitusvaihe jäi yritykselle positiivisesti mieleen. Mahdollisuus esitellä yritystä ja toimeksiantoa opiskelijoille kasvokkain koettiin arvokkaaksi.

– Oli mukavaa päästä paikan päälle SEAMKiin kertomaan yrityksestä. Ajattelimme, että opiskelijoilta tulee varmasti uusia ajatuksia ja että yhteistyö voisi tuoda meille lisäarvoa.

Opiskelijoiden tehtävänä oli laatia omat ratkaisunsa yrityksen markkinointiviestinnän kehittämiseksi. SEAMKin lehtorit Terhi Anttila ja Saija Råtts ohjasivat työskentelyprosessia, mutta varsinaiset kehitysehdotukset olivat opiskelijoiden itsenäisesti suunnittelemia.

Käytännönläheisiä ideoita markkinointiin

Projektin aikana opiskelijat tarkastelivat yrityksen markkinointia useista eri näkökulmista. Lopputuloksissa oli sekä samansuuntaisia ajatuksia kuin yrityksellä itsellään että uusia ehdotuksia, joita yrityksessä ei ollut aiemmin tullut ajatelleeksi.

Erityisesti yrittäjää ilahdutti se, kuinka huolellisesti opiskelijat olivat perehtyneet yrityksen toimintaan. Osa ryhmistä oli tutustunut verkkosivuihin perusteellisesti ja rakentanut kehitysehdotuksensa niiden pohjalta.



SEAMK Liiketalouden opiskelijat Oona Rintatalo, Emmi Rinta-Filppula ja Hugo Kuokkanen esittelemässä markkinointiviestintäsuunnitelmaansa (kuva: Saija Råtts, 2026).

Ideoita myös tulevaisuuden käyttöön

Yrittäjän mukaan suurin osa toimeksiannolle asetetuista toiveista toteutui hyvin. Opiskelijat onnistuivat tuottamaan runsaasti käytännönläheisiä ehdotuksia, joita yritys voi hyödyntää omassa markkinoinnissaan myös jatkossa. Projektin päätyttyä yritys sai opiskelijaryhmien esitykset käyttöönsä.

– Hyvä asia oli se, että materiaalit jäivät meille. Niihin voi palata myöhemmin ja poimia käyttöön sopivia ajatuksia, kertoo Henna tyytyväisenä.

Yrityksessä aiotaan hyödyntää ainakin osaa opiskelijoiden ehdotuksista tulevassa markkinoinnissa. Erityisesti markkinoinnin vuosikello, erilaiset sosiaalisen median sisältöideat sekä videototeutukset herättivät kiinnostusta.

Hyötyä yritykselle ja arvokasta kokemusta opiskelijoille

Kokonaisuudessaan kokemus yhteistyöstä oli yrittäjän mukaan myönteinen. Yritys sai uusia näkökulmia markkinointinsa kehittämiseen, ja opiskelijat puolestaan pääsivät työskentelemään aidon yritystoimeksiannon parissa.

– Kyllä suosittelisin vastaavaa yhteistyötä myös muille yrityksille. Opiskelijoilta saa uusia ajatuksia ja näkökulmia, joita ei välttämättä itse tule ajatelleeksi, kehottaa Henna.

Tuppu-Kalusteen ja SEAMKin yhteistyö osoittaa, kuinka työelämälähtöiset oppimistehtävät hyödyttävät parhaimmillaan kaikkia osapuolia. Yritykset saavat käyttöönsä tuoreita näkemyksiä ja kehitysideoita, samalla kun opiskelijat kartuttavat osaamistaan todellisten työelämän haasteiden parissa.

Jos yrityksessänne on kehittämisidea tai kaipaatte uusia näkökulmia esimerkiksi markkinointiin, liiketoiminnan kehittämiseen tai palveluiden ideointiin, kannattaa olla yhteydessä SEAMKin aluekehittäjään. Aluekehittäjä tulee mielellään yritysvierailulle keskustelemaan yhteistyömahdollisuuksista ja löytämään juuri teidän tarpeisiinne sopivia ratkaisuja.

Janika Hautaviita
Auekehittäjä, KT
SEAMK Maakuntakorkeakoulu

Janika Hautaviita toimii aluekehittäjänä SEAMK maakuntakorkeakoulussa Suupohjan alueella. Hänen tehtävänään on auttaa yhdistämään käytännön työelämän tarpeet, yritysten ja organisaatioiden kehityshankkeet ja opiskelijoiden oppiminen. Tavoitteena on luoda aitoja mahdollisuuksia oppia, verkostoitua ja kehittää alueen elinvoimaa.

Aluekehittäjien yhteystiedot löydät täältä: SEAMK Maakuntakorkeakoulu | SEAMK.fi