



6Aika



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



6Aika: Tulevaisuuden älykkäät oppimisympäristöt –hankkeen yritysvalmennuksen toteuttaminen

1 Hankinnan kohde

Helsingin kaupunki, Espoon kaupunki, Turun kaupunki, Oulun kaupunki, Oulun ammattikorkeakoulu ja Turun ammattikorkeakoulu pyytävät tarjouksia 6Aika: Tulevaisuuden älykkäät oppimisympäristöt-hankkeessa järjestettävän yritysvalmennuksen toteuttamiseksi.

Hankinnan tekee hankintarengas, jonka muodostavat Helsingin kaupunki, Espoon kaupunki, Turun kaupunki, Oulun kaupunki, Oulun ammattikorkeakoulu ja Turun ammattikorkeakoulu. Kukin organisaatio tekee erilliset hankintapäätökset ja sopimukset hankinnasta. Hankintarengaan osapuolet päättävät itsenäisesti siitä, hankkivatko he tämän kilpailutuksen kautta valmennusta ja millä volyyymilla.

2 Hankekuvaus ja tavoitteet

6Aika: Tulevaisuuden älykkäät oppimisympäristöt –hanke on ajalla 1.9.2017-30.4.2020 toteutettava, pääosin EAKR-rahoitteinen 6Aika-hanke. 6Aika on Suomen kuuden suurimman kaupungin (Helsinki, Espoo, Tampere, Vantaa, Turku ja Oulu) yhteinen strategia kehittää avoimempia ja älykkäämpiä palveluita sekä luoda uutta osaamista, liiketoimintaa ja työpaikkoja. Tulevaisuuden älykkäät oppimisympäristöt-hankkeessa ovat mukana: Helsingin kaupunki (pää toteuttaja), Espoon kaupunki, Forum Virium Helsinki, Tampereen ammattikorkeakoulu, Tampereen kaupunki, Turun ammattikorkeakoulu, Turun kaupunki, Oulun kaupunki ja Oulun ammattikorkeakoulu.

Hankkeen päätavoitteena on vahvistaa oppimisympäristöjä kehittävien yritysten liiketoimintatoteutustamamahdollisuuksia. Hankkeen aikana järjestetään konkreettisia kehittämisspilotteja ja käyttäjälähtöisiä kokeiluja, joiden kautta yritykset pääsevät kehittämään tuotteitaan aidoissa ympäristöissä yhdessä loppukäyttäjien kanssa. Kokeilujen ja pilottien kautta luodaan yhteisiä toimintamalleja yritysten, kaupunkien, koulujen ja oppilaitosten sekä TKI-organisaatioiden yhteiskehittämisen ja kokeilualustatoiminnalle. Lisäksi hankkeessa tuetaan kohdeyritysten mahdollisuuksia kansainvälisillä markkinoilla ja järjestetään tarvelähtöistä yritysvalmennusta. Hankkeen pääkohderyhmänä on start-up ja pk-yritykset, jotka kehittävät fyysisiä, digitaalisia tai virtuaalisia oppimisympäristöjä. Hankinnan kohteena on yritysvalmennus, joka suunnataan hankkeen kohderyhmänä oleville yrityksille.

3 Hankinnan kuvaus

Hankinnan kohteena on kuudesta, itsenäisestä moduulista koostuvan yritysvalmennuksen suunnittelu ja toteutus. Yritysvalmennus on suunnattu digitaalisia ja virtuaalisia oppimisympäristöjä kehittäville yrityksille, jotka ovat pääosin start-up-vaiheessa. Yritysvalmennus toteutetaan kokonaisuudessaan yhden kerran (jokainen moduuli kerran) Helsingissä (optio varataan myös uusintatoteutukseen) ja lisäksi muut mainitut hankekaupungit ja organisaatiot voivat tilata alueen yritysten tarpeiden mukaisesti yksittäisiä moduuleita tai kaikki moduulit. Käytännön toteutuksesta, paikkakunnasta ja muista käytännön asioista käydään tällöin erillinen neuvottelu osahankkeen ja valmennuksen toteuttajan kanssa.

Yhdessä valmennusryhmässä on alustavan arvion mukaan 5-10 yritystä. Yritys voi osallistua kaikkiin valmennusmoduuleihin tai tarpeidensa mukaisesti yhteen tai useampaan moduuliin. Yrityksille valmennus järjestetään ns. de minimis-tuen alaisena toimenpiteenä.



6 Aika



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Yritysvalmennus tulee toteuttaa yritysten tarpeista lähtien. Valmennusmoduuleita ennen toteuttajan tulee teettää kysely osallistujilta heidän tarpeistaan yhteistyössä tilaajan kanssa.

Yritysvalmennuksen moduulit ajoittuvat syksylle 2019 ja keväälle 2020 siten, että moduuli nro 1 järjestetään ensimmäisenä, elo-syyskuussa 2019. Tilaaja sopii tarkoista toteutusajankohdista tarkemmin valituksi tulleet toimittajan kanssa.

Yritysvalmennusmoduulien teemat

1. Polku kansainvälisille markkinoille ja markkinoiden ymmärtäminen (toteutus englanniksi)

- Tilaaja ja palveluntuottaja muotoilevat etukäteen yrityksille kartoituksen, jonka perusteella valitaan 2-3 kohdealuetta. Valmennuspäivässä tarkastellaan ko. kohdealueita edu-yritysten näkökulmasta sekä myyntiä ja markkinointia näillä kohdealueilla.
- yrityksen kansainvälistymisstrategia, käytännön työstäminen tai hiominen valmennuksen aikana sekä sen jälkeen
- vientikelpoisen tuotteen ominaisuudet
- tosielämän esimerkkejä ja hyviä käytäntöjä
- järjestetään elo-syyskuussa 2019

2. Asiakas- ja tarvelähtöisyys edu-tuotteissa sekä yhteiskehittämisen mahdollisuudet

- Yhteiskehittämisellä tarkoitetaan tuotteen tai palvelun kehittämistä yhdessä sen mahdollisten tulevien käyttäjien kanssa. Yhteiskehittämisprosessiin voi osallistua myös muita asiantuntijoita, esim. tutkimus- ja kehittämisorganisaatioista.
- Yhteiskehittämisen eri menetelmät ja hyödyt osana yrityksen liiketoimintaprosessia (esim. uuden ratkaisun ideoinnin, tuotteen validoinnin, MVP –tuotteen rakentamisen ja yhteiskehittämisprosessin kulun näkökulmista)
- Asiakas- ja tarvelähtöisyys edu-tuotteissa ja palveluissa
 - o Opettajan työkalu vai oppijan apuväline?
 - o Kuka on asiakas ja kuka on käyttäjä?

3. Alustatalouden, uusien teknologioiden ja digitaalisuuden vaikutukset uusiin toimintatapoihin ja liiketoimintalogiikkaan edu-yrityksissä

- Merkitys, mahdollisuudet ja käytännön esimerkit ja sovellutukset
- Esimerkiksi lisätyn ja virtuaalisen todellisuuden, blockchainin, API:en tarjoamat mahdollisuudet

4. IP-asioiden hallinta osana edu-yritysten liiketoimintaa

- Patenttien, tavaramerkkien, tekijänoikeuksien ja muiden immateriaalioikeuksien strategiat, kehitys ja hallinta start-up-yritysten näkökulmasta
- Yleiskatsaus IP-asioiden hallintaan ulkomailla

5. Tuotteen pedagoginen vaikuttavuus

- Tuotteen pedagogisen vaikuttavuuden tunnistaminen ja kehittäminen
- Merkitys, tavoitteet, benchmark-esimerkit
- Pedagogiikan hyödyntäminen myynnissä ja markkinoinnissa



6 Aika



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



6. Kotimaan myynti ja markkinointi edu-yrityksissä

- Myynti- ja markkinointikanavat – ja strategiat Suomessa
- Tiivis perehdytys hankintoihin julkisella sektorilla

Yhden moduulin pituus on yksi koulutuspäivä (klo 9-16) ja siihen liittyvä ennakko- tai jälkitehtävä. Valmennuksen toteutus tulee toteuttaa aktivoivia menetelmiä käyttäen ja moduulia ennen tai vaihtoehtoisesti sen jälkeen teettää moduulin teemaan liittyvä tehtävä, jossa moduulin antia sovelletaan suoraan yrityksen toiminnan kehittämiseen.

Valmennuksen sisältö, kouluttajat ja käytännön toteutus käydään läpi ja sovitaan tilaajan kanssa. Koulutuksen järjestäjä sitoutuu viestimään prosessin etenemisestä tilaajan suuntaan.

Kutsujen lähettäminen, ilmoittautumisten ja palautteen kerääminen sekä koulutustilan ja tarjoilujen varaaminen ovat tilaajan vastuulla. Näistä ja muista käytännön asioista sovitaan tarkemmin toteuttajan kanssa.

Valmennusmoduuli

Valmennusmoduulin tulee olla vuorovaikutteinen ja osallistujalähtöinen kokonaisuus, joka sidotaan tiiviisti osallistuvien yritysten oman toiminnan kehittämiseen. Kouluttaja saa käyttöönsä osallistujille etukäteen lähetetyn kyselylomakkeen tiedot, joiden avulla valmennuksen suunnittelua voidaan räätälöidä ryhmä- ja yrityskohtaisesti. Valmennusmoduuliin kuuluu 1 päivän koulutuksen lisäksi ennakko- tai jälkitehtävä.