



HAASTEPAJA

KIERTOTALOUESTA KASVUA

Haastepajan idea

- KIERTO-haastepaja pohjautuu 6Aika: Näyttämöt ja kasvunpajat –hankkeen aikana kehitettyyn Haastepaja-malliin.
- KIERTO-haastepaja on tiivistetty versio, joka sopii myös toisen asteen opiskelijoille ja on toteutettavissa 1-2 päivän aikana.
- Haastepaja-mallin alkuperäisen oppaan löydät osoitteesta [Haastepaja, käyttäjän opas \(e-julkaisu.fi\)](#)

Haastepajan idea

- Haastepajan aikana opiskelijat pääsevät ratkomaan oikean yrityksen asettamaa haastetta.
- Haaste voi liittyä esimerkiksi liiketoiminnan kehittämiseen, myyntiin ja markkinointiin, asiakaspalveluun tai henkilöstön hyvinvointiin. Rajoituksia ei ole.
- KIERTO-haastepajassa keskitytään kiertotalouteen liittyviin haasteisiin.

Haastepajan markkinointi yritykselle

- Paras tapa markkinoida haastepajaa yritykselle, on kasvokkain.
- Markkinoinnissa on tärkeää kertoa, mitä lisäarvoa yritys saa osallistumalla, mutta myös painottaa ettei lopputulosta voi etukäteen tietää.
- Lopputuloksena voi syntyä luovia ja yllättäviäkin tuloksia, joita yritys ei ole tullut aiemmin ajatelleeksi.
- Tärkeää on, että yrittäjä on valmis ottamaan vastaan uusia ideoita.
- Haastepajan lopputuloksena syntyy ratkaisuehdotuksia, ei valmiita ratkaisuja yrityksen haasteeseen.

Yritys- yhteistyön kulku

- Yrityksen kanssa sovitaan palaveri, jossa käydään läpi haastepajan kulku ja yrityksen tarjoama mahdollinen haaste.
- Yritys tulee itse paikalle haastepajan alkuun esittelemään haasteen tai se voi lähettää esimerkiksi videotervehdyksen, jossa haaste tuodaan esiin.
- Halutessaan yritys voi osallistua myös työskentelyn aikana välisparraukseen.
- Haastepajan lopussa yritys tulee paikalle kuulemaan tiimien ratkaisuehdotusesitykset ja antamaan niistä palautetta.

Haastepajan vaiheet

Päivä 1. Työskentelyaika 3 h + tauot

- Mikä on haastepaja, katsaus kiertotalouteen
- Yrityksen/yritysten ja haasteen/haasteiden esittely
- Ideointivaihe (yksin ja parin kanssa)
- Valintavaihe
- Organisoituvaihe, tiimeihin jakautuminen
- Visualisointi
- Visualisoinnin esitykset
- Palaute

Haastepajan vaiheet

Päivä 2. Työskentelyaika 3 h + tauot

- Myyntipuhe ryhmätyö
- Myyntipuhe esitysten harjoittelu
- Ohjaajien ja muiden tiimien palaute
- Viimeiset viilaukset
- Näyttämö: ratkaisuesitykset yritykselle/yrityksille
- Yrittäjän/yrittäjien palaute
- Yrittäjän/yrittäjien keskustelu tiimeittäin
- Palautteen kerääminen haastepajasta

Haastepajan ohjelma 1. Päivä

3,5 h (lounas 30 min)

- Kiertotalous lyhyesti
- Yritysten ja haasteiden esittely
- Ideointi
- Teemaan liittyvää lisäohjausta (esim. Hävikkiruokaravintolan vierailu)
- Visualisointi

Kiertotalous

Kiertotaloudessa materiaalit ja tuotteet hyödynnetään mahdollisimman pitkään

- lainaamalla
- vuokraamalla
- uudelleen käyttämällä
- korjaamalla/kunnostamalla ja
- kierrättämällä

Näin **tuotteiden elinkaari pitenee.**

Kiertotalous on yksi osa vastuullista toimintaa.



Kuva:
Sykli

Kiertotalouden liiketoimintamallit

Jakamislustat

Tuote palveluna

Uusiutuvuus

Tuote-elinkaaren
pidentäminen

Resurssitehokkuus
ja kierrätys



Kuva:
Sitra

Yrityksen haasteen esittely

Ideointi

Yksilötyöskentely (5 min)

Kirjoita omat ajatukset post-it-lapuille. Yksi idea yhdelle lapulle.

Ideointi

Parityöskentely (15 min)

Keskustelkaa parin kanssa ideoista, valitkaa yhdessä tärkeimmät ideat. Kirjoittakaa ideat ytimekkäästi A4-paperille vaakatasoon ja viekää seinälle. Yksi idea per lappu.

Ideoiden perustelu

30 sekuntia per idea

Perustelkaa ja myykää ideanne muille ytimekkäästi. Muut kuuntelevat, ei kommentointia vielä tässä vaiheessa. Vaihtoehtoisesti ohjaaja voi käydä ideat läpi (5 min).

Valintavaihe

Aikaa 5 min

Valitkaa parinne kanssa parhaat ideat ja merkitkää ne +:lla. Jokaisella parilla on yhteensä neljä ääntä.

Organisointivaihe

Aikaa 10 min

Kerätään eniten ääniä saaneet ideat yhteen. Jokainen valitsee itseään kiinnostavan teeman ja muodostetaan tiimit. Tiimissä voi olla noin 3-5 henkeä.

Lisäohjausta ryhmätöiden tueksi teemaan liittyen

(esim. KIERTO-ravintolan vierailu hävikkiruoka-haastepajassa)

Visualisointi

Ryhmätyö (40 min)

Piirtäkää ryhmän yhteinen tahtotila paperille/tietokoneella. Käyttäkää hyödyksi esim. netistä löytyviä kuvia.

Visualisointi

Esitykset ja kommentit (30 min)

Esitelkää visualisointinne muille lyhyesti. Jokaisella tiimillä on aikaa noin 3 minuuttia. Ohjaajat antavat palautetta (10 min). Myös muut voivat kommentoida jos aikaa on.



KIERTO

HAASTEPAJA

KIERTOTALOUESTA KASVUA

Haastepajan ohjelma 2. Päivä

3,5 h (lounas 30 min)

- Ohjeistus myyntipuhetyöskentelyyn
- Myyntipuheen ja esityksen tekoa
- Esitykset yrityksille

Miksi tiimi on lähtenyt
työstämään juuri tätä
ratkaisuvaihtoehtoa?

Myyntipuhe



Tarina



Tarve

Mihin ongelmaan
ratkaisulla vastataan?



Ratkaisu/Lähestyminen

Mitä konkreettisia
asioita ratkaisun avulla
tehdään?



Kutsu toimintaan

Hyödyt

Mitä hyötyjä ratkaisusta on?
Mitä arvoa tarjotaan
asiakkaalle?

Muokattu alkuperäisestä Haastepajan NABC-mallista.



Tarina

Myyntipuheen osa 1/5

Mikä on myyntipuheen koukku?

Tämä on se kohta, jolla kuulija
saadaan kiinnostumaan.
Maalaa sanoilla tarina.

Tarve

Myyntipuheen osa 2/5

Mikä tarve on tunnistettu
asiakkailta/markkinoilla?

Mikä on ongelma ja mikä tarve
ratkaisulla täytetään?

Ratkaisu

Myyntipuheen osa 3/5

Millä lähestymistavalla tunnistettu
tarve tyydytetään? Mikä on ratkaisu?

Mitä konkreettisia asioita ratkaisun
avulla tehdään?

Hyödyt

Myyntipuheen osa 4/5

Mitkä ovat hyödyt suhteessa
kustannuksiin?

Mikä tekee ratkaisusta kannattavan?
Mitä asiakas saa?

Minkälaista arvoa tarjotaan asiakkaalle?

Kutsu toimintaan

Myyntipuheen osa 5/5

Mikä on kutsu toimintaan / yhteistyöhön?

Mitä kuulijan tulee tehdä seuraavaksi?
Mikä on konkreettinen ehdotus?

Myyntipuhe

Ryhmätyöskentely (n. 30 min)

Kootkaa vastaukset eri myyntipuheen kohtiin. Tämän pohjalta myyntipuhe alkaa rakentumaan.

Valmistautukaa esittämään mallinne muulle tiimille, aikaa 3 min per tiimi.

Myyntipuhe

Harjoitusesitykset (30 min)

3 min per tiimi. Lyhyet kommentit esitysten jälkeen viimeisiä viilauksia varten.

Viimeiset viilaukset

Ryhmätyöskentely (n. 10 min)

Tehkää esityksiin viimeiset viilaukset saamienne palautteiden perusteella.

Valmistautukaa esittämään ratkaisuesityksenne yritykselle.

Ratkaisuesitykset

8 min per tiimi.

Yrityksen/yritysten palaute

Yritys/yritykset antavat tiimeille yleistä palautetta ja tämän jälkeen kiertävät jokaisen tiimin erikseen ja antavat yksilöllistä palautetta.



KIERTO

HAASTEPAJA

KIERTOTALOUESTA KASVUA

KIERTO-haastepaja

Myyntipuhe



Aihe:

Mikä on myyntipuheen koukku?

Tämä on se kohta, jolla kuulija saadaan kiinnostumaan asiasta.
Maalaa sanoilla tarina.

Mikä tarve on tunnistettu asiakkailta/markkinoilla?

Mikä on ongelma ja mikä tarve ratkaisulla täytetään?

1

Mikä on ratkaisu/lähestymistapa, jolla tyydytetään tunnistettu tarve?

Mitä konkreettisia asioita ratkaisun avulla tehdään?

2

Mitkä ovat hyödyt suhteessa kustannuksiin?

Mikä tekee ratkaisusta kannattavan? Mitä asiakas saa? Minkälaista arvoa tarjotaan asiakkaalle?

3

Mikä on kutsu toimintaan/yhteistyöhön?

Mitä kuulijan tulee tehdä seuraavaksi? Mikä on konkreettinen ehdotus?