

**Oulu** Capital  
of Northern  
Scandinavia



# **Elinkeinopoliittiset tavoitteet Välivainion hakuprosessissa**

**Välivainion koulun alueen kehittäminen,  
tiedotustilaisuus 17.11.2015**

**OULU**

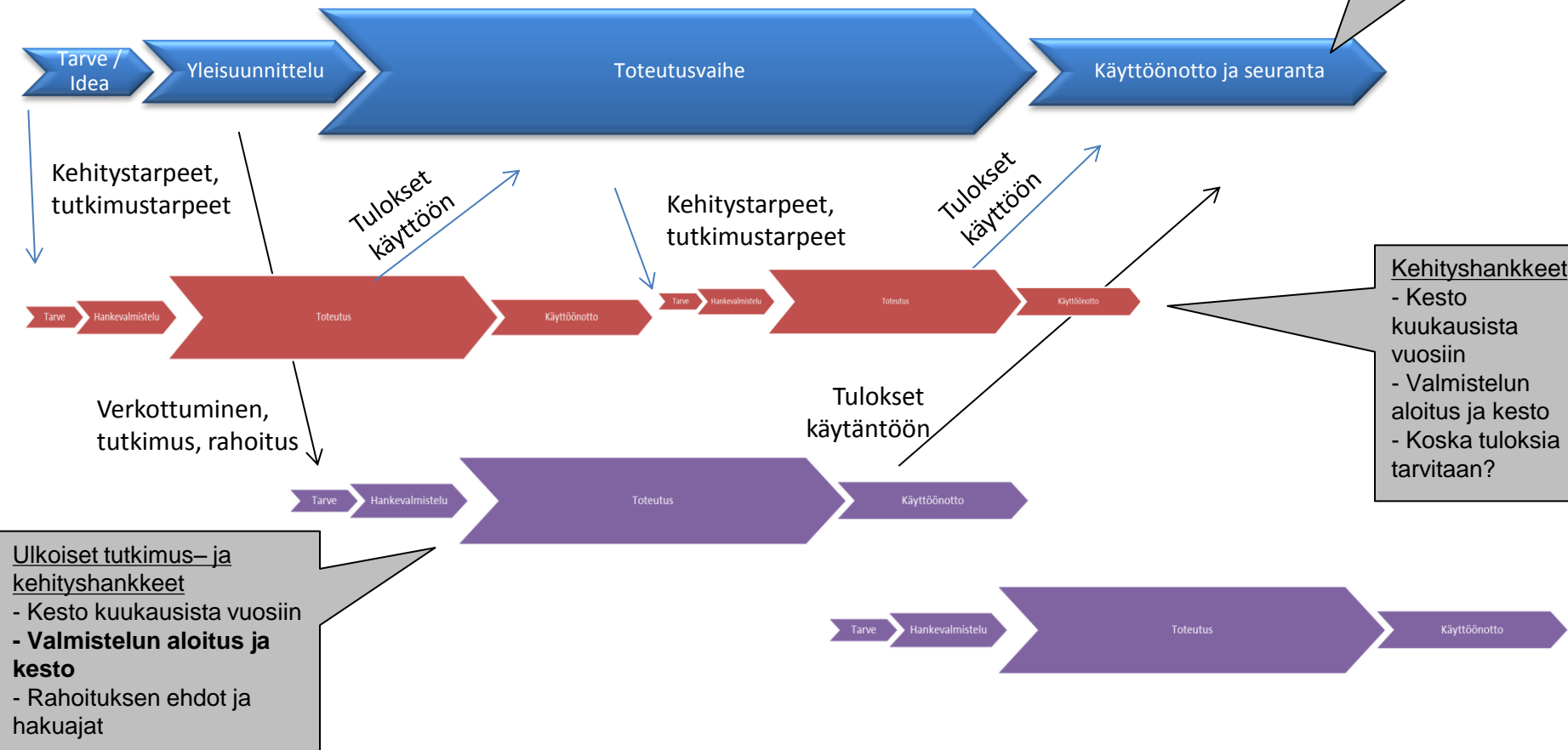
## Sisältö:

- Taustaa: Yritysten tarve ja älykkään kaupungin tiekartta 2020
- Liiketoiminnan tavoitteet hakumenettelyssä
- Välivainio Case: B2B match making järjestelyt

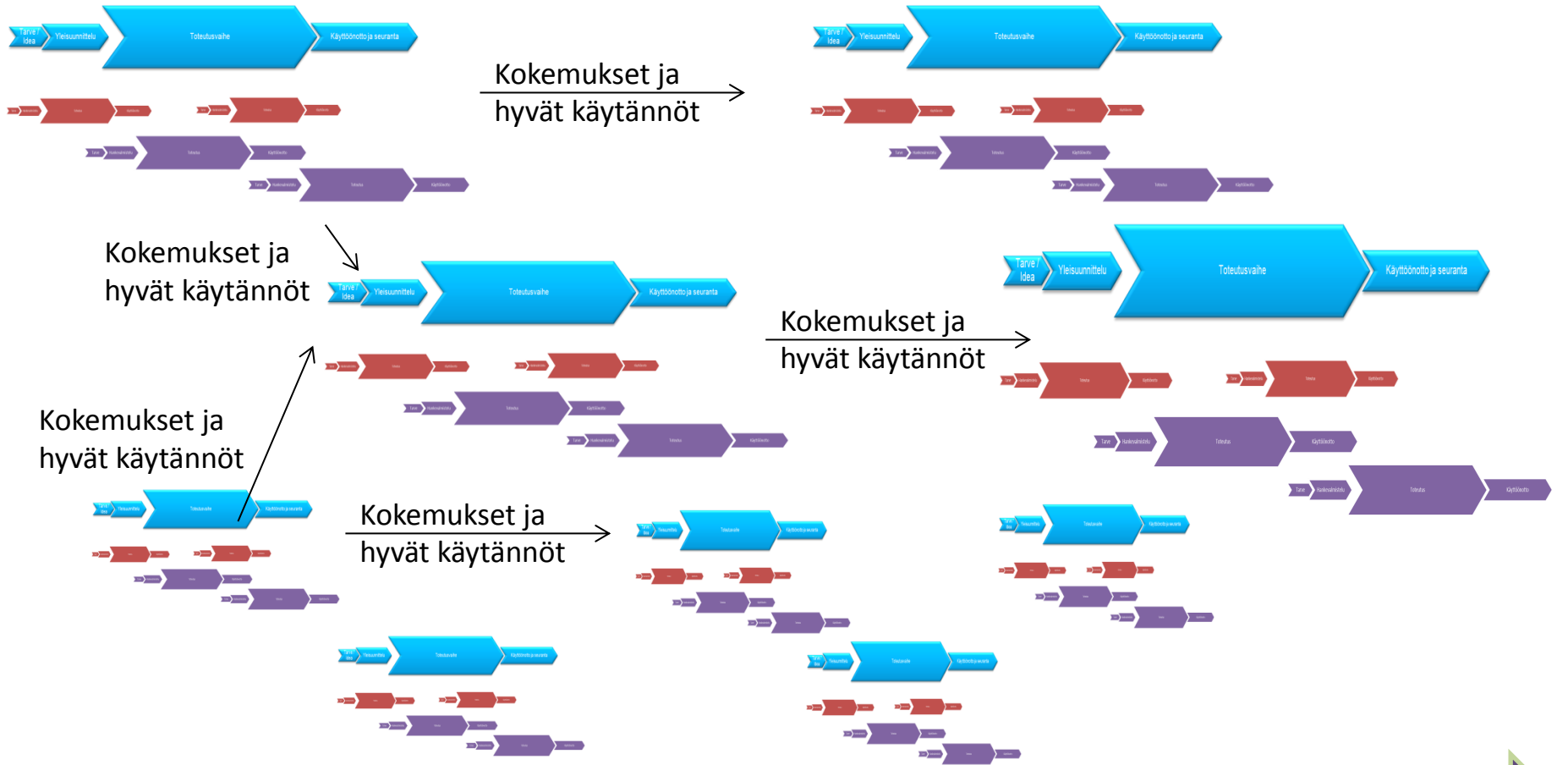
# Yritykset ja tutkimuslaitokset tarvitsevat ja hyödyntävät "eläviä kehittämissympäristöjä"

**Investointiohjelma**  
- Suunnitteluvaihe  
- Toteutus  
- Käyttöönotto ja seuranta  
- Kesto useita vuosia

**Kehityshankkeet**  
- Kesto kuukausista vuosiin  
- Valmistelun aloitus ja kesto  
- Koska tuloksia tarvitaan?



# Tiekartan avulla hankekokonaisuuden hallinta selkiytyy ja ennakointimahdollisuudet paranevat



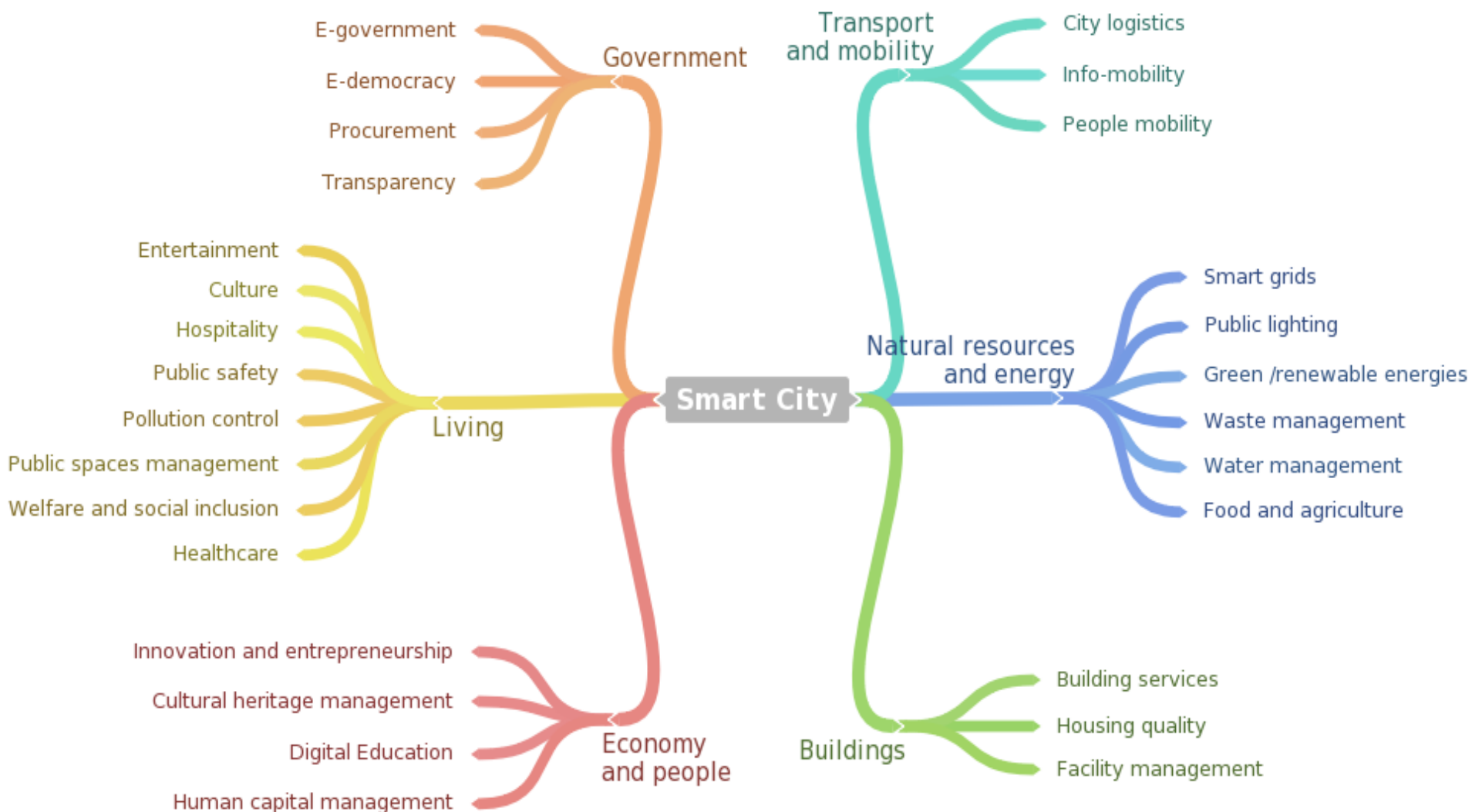
Roadmap 2014 - 2020



Toteutus

Käyttöönotto

# Conceptual framework of Smart City [Neirotti et al. 2014]



## Liiketoiminnan tavoitteet hakumenettelyssä

- Tarkoituksena on, että päähakija nimeää kumppaneinaan vähintään 3 – 5 asumisen, palveluiden tai rakentamisen kehitysyritystä ( ja / tai tutkimustahoa), jotka käyttävät kohdetta monipuolisesti tuotteiden ja/tai palvelujen kehittämisalustana. Päähakijan on itse käytettävä myös kohdetta tuotekehitykseen joltakin osa-alueelta.

-> liiketoiminnan kehitysalusta palveluille ja tuotteille !

# Keskeiset valintakriteerit liiketoiminnan suhteen

## 4.3 Hakijakonsortioiden kokoonpano

Hakemuksessa tulee kuvata:

- konsortion päähakijan rooli ja asema kehittämisessä
- konsortion osapuolten sitoutuminen ja sopimuksen sisältö
- osapuolten referenssit ja osaaminen suhteessa kohdan 4.4 sisällöllisiin teemoihin

# Keskeiset valintakriteerit liiketoiminnan suhteen

## 4.4 Ehdotus kohteen hyödyntämiseksi Business Labinä

Arviointikriteereinä ovat:

keskeiset ehdotukset Business Lab:n sisältöteemoiksi  
(uudet kehitettävät palvelut ja tuotteet,  
joissa hakijakonsortio hyödyntää kohdetta)

-ehdotettujen sisältöteemojen toteutuksen aikataulu  
ja vaiheistus

-arvio em. sisältöteemojen kansainvälisestä liiketoimintapotentiaalista

-arvio konsortion osapuolten panostuksista kohteessa  
tehtävään kehitystyöhön





# Prosessin loppuvaiheeseen lisätään hakijakonsortioiden yhteistyökyvykkyyden arviointi



# B2B Match Making: Miksi ja kenelle?

- Välivainion koulun alueen tontinluovutuskilpailussa haetaan innovatiivisia yrityskonsortioita: kohteen käyttö uuden tuotteen tai palvelun kehitysalustana
- Antaa mahdollisuus mahdollisimman monelle yritykselle tarjota osaamistaan/ideoitaan
- Mahdollisuus yhden iltapäivän aikana tavata useita mahdollisia yhteistyökumppaneita etukäteen aikataulutetuissa, 20 minuutin mittaisissa, kahdenvälisissä tapaamisissa
- Tarkoitettu erityisesti rakennusliikkeille, rakennuttajille ja innovatiivisia ratkaisuja rakentamiseen ja asumiseen tarjoaville yrityksille

# B2B Match Making: Miten?

- Tapahtumassa on käytössä Brella -työkalu, jonka avulla verkostoituminen on helppoa ja tehokasta.
- Verkostoituminen hoidetaan jo ennen tapahtumaa!
- Brella -palvelu esittelee sinulle muita osallistujia ja ehdottaa heidän joukostaan juuri sinulle sopivimmat kontaktit.
- Voit etsiä henkilöitä myös esim. nimen, työnkuvan, yrityksen tai intressien perusteella ja ehdottaa mielenkiintoisimmille henkilöille tapaamista.

# Käytännössä...

- Match Making järjestetään **tiistaina 15.12.2015 klo 12-16** Hotelli-ravintola Lasaretissa (Kasarmintie 13, Oulu)
- Ilmoittautuminen **30.11.2015 mennessä** [www.businessoulu.com](http://www.businessoulu.com) -> Tapahtumakalenteri
- Kaikille ilmoittautuneille lähetetään sähköpostilla linkki, jolla rekisteröidytään Brella -palveluun.
- Kirjautuminen Brellaan tapahtuu joko LinkedInillä tai sähköpostilla.
- Kirjautuminen ja omien intressien täyttäminen vie noin 3 minuuttia.



- Match Makingiin osallistuminen ei edellytä tontinluovutuskilpailuun osallistumista!
- Match Making on maksuton
- Tilaisuuden järjestää BusinessOulu
- **Lisätiedot:** [pirjo.koskiniemi@businessoulu.com](mailto:pirjo.koskiniemi@businessoulu.com)  
tai [soile.jokinen@businessoulu.com](mailto:soile.jokinen@businessoulu.com)