

TARJOUS 22.8.2024

LUOTTAMUKSELLINEN

# Turun kampusalueen startup/kasvuyrityskeskittymä

TURUN KAUPUNKI

**SIGNIFIED Oy**

RIITTA BIRKSTEDT, KTT

p. 050 502 7019

riitta@signified.fi

# Tarjouksen sisältö

- I Projektin lähtökohdat
- II Projektin osa-alueet
- III Analyysivaiheen tavoitteet
- IV Analyysivaiheen toteutus
- V Analyysivaiheen eteneminen
- VI Konsultti ja hänen osaamisensa
- VII Hinta ja palvelun sisältö
- VIII Signified Oy
- IX Tyytyväisiä asiakkaitamme

# I Projektin lähtökohdat

Turun tavoitteena on profiloitua Suomen yritysystävällisempänä toimintaympäristönä ja vetovoimaisena investointikohteena, joka houkuttelee yrityksiä. Tässä menestyminen vaatii paitsi tiivistä yhteistyötä eri toimijoiden kesken, myös konkreettisia tavoitetta tukevia toimenpiteitä ja avauksia, jotka ovat yritystoimijoiden ja rahoittajien näkökulmasta kiinnostavia, ja jotka toimivat osoituksena kaupungin aidosta sitoutumisesta tavoitteen saavuttamiseen.

Tällä hetkellä Turku profiloituu perinteisenä, arvokkaasta historiasta ammentavana kaupunkina, sen sijaan että mielikuvissa korostuisivat yritystoiminnan kasvun ja uudistumisen kannalta oleelliset rohkeus, ennakkoluulottomuus ja trendikkyys. Tämä vaikuttaa suoraan kaupungin kykyyn kilpailla parhaista työpaikoista osajista ja investoinneista niin alueellisesti, kansallisesti kuin kansainvälisesti.

Yksi konkreettinen, Turun strategisia tavoitteita tukeva avaus on houkuttelevan startup-/ kasvuyrityskeskittymän rakentaminen osaksi yliopistokampuksen elinvoimaista ekosysteemiä – vahvasti ns. triple helix –filosofiaan nojaavan keskittymän, joka vetää puoleensa niin startup- ja ankkuriyrityksiä, tutkimuslaitoksia kuin rahoittajiakin. Vanhan kaupungin ainutlaatuinen ympäristö yhdistettynä vahvasti tulevaisuusorientoituneeseen yritys- ja innovaatio-toimintaan luo kiinnostavan kontrastin, jonka pohjalle rakentaa uudenlaista, poikkeuksellisen vetovoimaista konseptia.

Tämän projektin tavoitteena on luoda selkeä ja strategisesti vahva pohja kasvuyrityskeskittymän menestyksekkäälle rakentamiselle, tukea sen strategista suunnittelua ja varmistaa, että keskittymästä tulee houkutteleva ja dynaaminen osa kaupungin innovaatiotoimintaa.

## II Projektin osa-alueet\*

\* Tämä tarjous koskee analyysivaihetta (A).  
Vaiheiden B ja C toteutus suunnittelu täsmentyy  
analyysivaiheen pohjalta.

### A) LÄHTÖKOHTA- ANALYYSI

- Toimijoiden intressit (opiskelijat, korkeakoulut, yritykset...) ja toiminnan lähtökohdat
- Benchmark-tutkimus: parhaat käytännöt
- Kohdeyleisön profilointi sekä alustava ymmärrys tila- ja palvelutarpeista

### B) KONSEPTIN RAKENTAMINEN

- Konseptisuunnitelma: visio, missio, arvot ja tavoitteet & mahdolliset fokusalueet
  - Liiketoimintamalli ja rahoitusstrategia
- Brändi: erottautuminen & lisäarvo eri toimijoille
- Tilaratkaisut ja infrastruktuuri

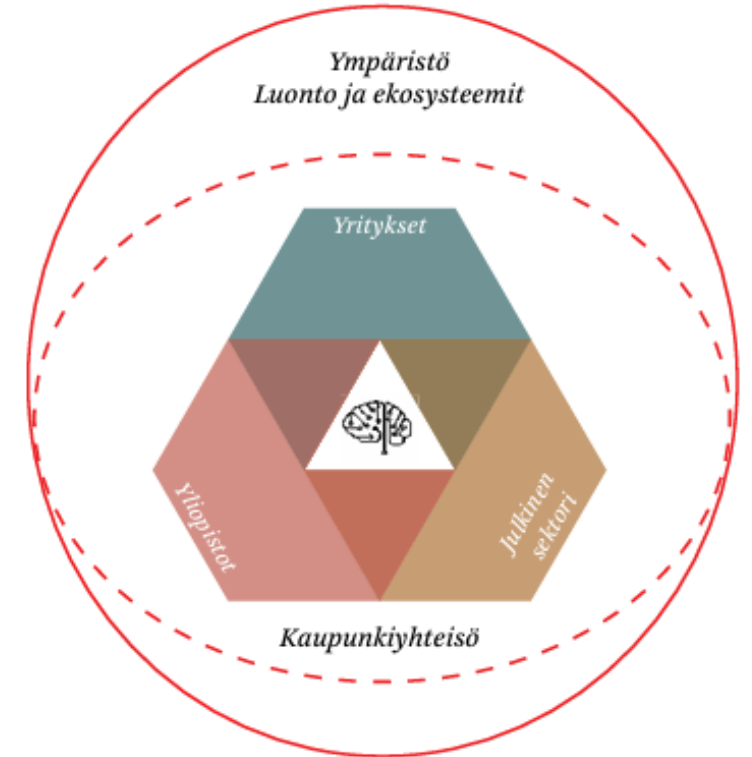
### C) YHTEISÖN RAKENTAMINEN

- Alkuvaiheen veturiyritykset, startupit ja tiedekunnat
- Yhteisöllinen toimintamalli & yhteistyösopimukset
- Rahoituksen hankkiminen
  - Kumppanuusverkoston rakentaminen
- Markkinointi ja viestintä

# III Analyysivaiheen tavoitteet

Analyysivaiheen (A) tavoitteena on:

- Luoda ymmärrys yliopistokampuksen kasvuyrityskeskittymän rakentamisen lähtökohdista (vahvuudet, mahdollisuudet, haasteet, potentiaali).
- Kartoittaa keskeisten toimijoiden intressejä yliopistokampukselle sijoittuvaa keskittymää kohtaan (yliopistot, ankkuriyritykset, startup-verkostotoimijat, kiinteistönomistajat, rahoitussektori).
- Hakea oppia menestyksekkäästi triple helix –mallia toteuttavista startup/kasvuyrityskeskittymistä benchmark-tutkimuksen avulla.
- Profiloida yrityskehittämisen alkuvaiheen potentiaalinen kohdeyleisö (ml. ankkuriyritykset, yliopistojen tutkimusalat, startup-kenttä, muut mahdolliset tutkimus- ja kehityslaitokset) ja rakentaa alustava ymmärrys sen tila- ja palvelutarpeista.



Lähde: Turun Tiedepuiston visio

# IV Analyysivaiheen toteutus 1/2

Analyysivaihe sisältää seuraavat neljä osa-kokonaisuutta:

## 1. StartUp/kasvuyrityskeskittymän lähtökohtien analyysi (n. 35 - 40 h)

Kartoitamme keskittymän perustamisen kannalta keskeiset tekijät, kuten alueelliset vahvuudet, markkinapotentiaalin ja innovaatioekosysteemin nykytilan. Tarkastelemme myös yliopistokampuksen tarjoamia synergiaetuja ja niiden vaikutusta keskittymän houkuttelevuuteen.

- TYÖTAPA: Aineistopohjainen analyysi olemassa olevien selvitysten ja materiaalien pohjalta

## 2. Toimijoiden intressien kartoittaminen (n. 40 - 45 h)

Teemme selvityksen potentiaalisten toimijoiden, kuten startup-yritysten ja -verkostojen, potentiaalisten ankkuriyritysten, yliopistojen ja muiden sidosryhmien kiinnostuksesta ja tarpeista kasvuyrityskeskittymää kohtaan. Tämä auttaa määrittämään keskittymän konseptin, joka palvelee eri toimijoiden tavoitteita ja vahvistaa alueen kilpailukykyä.

- TYÖTAPA: Keskeisten toimijoiden haastattelut, max 20 kpl.



STRATEGISET  
LÄHTÖKOHDAT



TOIMIJOIDEN  
INTRESSIT

# IV Analyysivaiheen toteutus 2/2

## 3. Benchmark-tutkimus ja parhaiden käytäntöjen tunnistaminen (n. 40 - 45 h)

Vertailuanalyysimme kautta ammennamme menestyksekkäiden kasvuyrityskeskittymien parhaita käytäntöjä muista kaupungeista. Tämä tarjoaa arvokkaita oppeja ja ratkaisuja, joita voimme soveltaa tässä projektissa, varmistamalla samalla keskittymän erottuvuuden ja menestyksen.

- TYÖTAPA: Benchmark-analyysi valituista yrityskeskittymistä (max 3 kpl) ns. kirjoituspöytätyönä (mahdollisista vierailuista benchmarkattaviin kohteisiin sovitaan asiakkaan kanssa erikseen).



PARHAAT  
KÄYTÄNNÖT JA  
EROTTUVUUS-  
TEKIJÄT

## 4. Käyttäjärühmien ja kohdeyleisön profilointi (n. 15 - 20 h)

Analysoimme potentiaalisen alkuvaiheen käyttäjäryhmän, mukaan lukien startup-yrittäjät, ankkuriyritykset ja tutkimusyhteisöt. Määrittelemme alustavat lisäarvotekijät kunkin käyttäjäryhmän näkökulmasta. Tämä luo pohjaa houkuttelevan konseptin rakentamiselle projektin myöhemmissä vaiheissa, joka vastaa tarkasti kohdeyleisön tarpeisiin ja houkuttelee oikeanlaista osaamista alueelle.

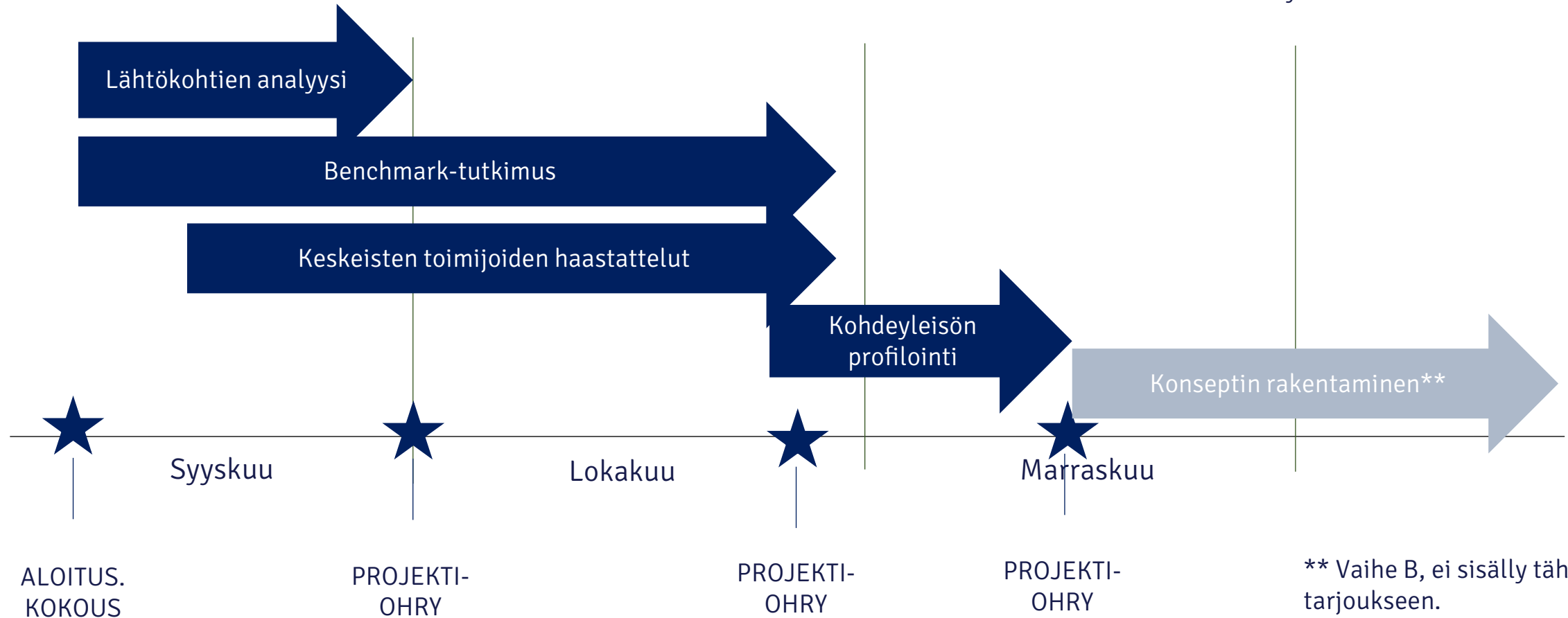
- TYÖTAPA: Käyttäjärühmien ja lisäarvotekijöiden analyysi kertyneen ymmärryksen ja aineiston valossa.



POTENTIAALINEN  
KOHDEYLEISÖ JA  
LISÄARVO-  
TEKIJÄT

# V Analyysivaiheen eteneminen\*

\* Projektin aikataulu ja juoksutus täsmennetään aloituskokouksessa yhdessä asiakkaan kanssa.



\*\* Vaihe B, ei sisälly tähän tarjoukseen.



# VI Konsultti ja hänen osaamisensa

- Yrittäjä, strategi ja valmentaja Riitta Birkstedt
- KTT, kansainvälinen liiketoiminta // brändijohtaminen
- Signified Oy:n perustaja ja toimitusjohtaja vuodesta 2021
- 25 vuoden kokemus strategisesta brändinrakennuksesta, tavoitteellisesta kehittämisestä, laajojen muutoshankkeiden johtamisesta, viestinnästä sekä sidosryhmätyöstä.
- Työskennellyt sekä yksityisellä että julkisella sektorilla aina kansainvälisesti toimivista teknologiayhtiöistä kaupunkikehitykseen ja metsäteollisuusyrityksistä yliopistomaailmaan.
- Toiminut mm. keskustan kehittämisen kärkihankejohtajana Turun kaupungilla (2016–2021), eMBA-ohjelmajohtajana Turun yliopistolla, viestintäpäällikkönä Turun kauppakorkeakoulussa, markkinointipäällikkönä Salcompilla sekä myynti- ja asiakassuhdepäällikkönä Telestellä.



# VII Hinta ja palvelun sisältö

- Tarjouksen mukaisen työn kattohinta on 19 500 euroa (alv 0%)
  - Hintaan lisätään voimassa oleva alv, tällä hetkellä 24%
  - sekä mahdolliset matkakulut Turun ulkopuolelle
- Hinta sisältää:
  - Projektin toteutussuunnittelun yhdessä asiakkaan kanssa.
  - Projektin ammattimaisen toteutuksen sekä materiaalien suunnittelu- ja toteutuskulut.
  - Haastattelujen suunnittelun ja toteutuksen edellä esitetystä laajuudesta.
  - Yhteydenpidon asiakkaan kanssa läpi projektin.
  - 3-4 projektin ohjausryhmän tapaamista valmisteluineen.
  - Projektin laadukkaan dokumentoinnin, yhteenvedon ja tulosten läpikäynnin asiakkaan kanssa.
- Tarjous on voimassa 5.9.2024 asti.

# VIII SIGNIFIED Oy

SIGNIFIED on strategiseen kehittämiseen ja brändijohtamiseen erikoistunut konsultointi- ja valmennusyhtiö. Autamme johtajia, yrittäjiä ja asiantuntijoita hyödyntämään brändiä työkaluna merkityksellisen strategian, kestävän kilpailuaseman ja sisällöllisesti vahvan menestystarinan rakentamisessa.

Tuemme asiakkaitamme brändistrategian kirkastamisessa ja toimeenpanossa, sparraamme toiminnan kehittämisessä ja autamme vuoropuhelussa sidosryhmien kanssa. Vauhditamme muutosta siellä, missä tavoitteet, arvot ja arkinen toiminta on saatava kohtaamaan.

Luotettavasti, tuloksellisesti ja ihmisläheisellä otteella.

# IX Tyytyväisiä asiakkaitamme



AISTILA





**SIGNIFIED**

[riitta@signified.fi](mailto:riitta@signified.fi)

p. 050 502 7019