

# VAIKUTTAVUUDEN ASKELMERKIT

Työkaluja ja esimerkkejä palveluntuottajille

**Jonna Heliskoski, Heidi Humala, Riina Kopola,  
Anna Tonteri, Saira Tykkyläinen**



© Sitra 2018

Sitran selvityksiä 130

**Vaikuttavuuden askelmerkit**

Työkaluja ja esimerkkejä palveluntuottajille  
Jonna Heliskoski, Heidi Humala, Riina Kopola,  
Anna Tonteri, Saira Tykkyläinen

Sitran selvityksiä 130

ISBN 978-952-347-040-8 (PDF) [www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

ISSN 1796-7112 (PDF) [www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

**SITRAN SELVITYKSIÄ** -sarjassa julkaistaan  
Sitran tulevaisuustyön ja kokeilujen tuloksia.

# Esipuhe

Julkinen sektori hankkii erilaisia palveluja ja tuotteita vuosittain noin 35 miljardilla eurolla. Euromääräinen volyymi on siis iso, mutta läheskään aina ei ole varmaa, auttavatko hankinnat saavuttamaan halutut tulokset. Julkisella sektorilla on havahduttu tähän ongelmaan ja siksi huomiota kiinnitetään enenevässä määrin vaikutusten hankintakäytäntöihin.

Samaan aikaan monilla sijoittajilla on halu edistää itselle tärkeitä asioita myös sijoitusten kautta. Vaikuttavuussijoittaja tavoittelee samanaikaisesti sekä taloudellista tuottoa että yhteiskunnallista vaikuttavuutta.

Näiden kehityspolkujen ansiosta vaikuttavien palveluiden tuottajille, erilaisille yrityksille ja järjestöille, on juuri nyt avautumassa mahdollisuuksien ikkuna. Näilläkin markkinoilla edelläkävijät ovat etulyöntiasemassa.

Palveluiden ostajat ja niiden tuottajat tarvitsevat käytännönläheisiä keinoja, joiden avulla vaikutusten logiikka voidaan ymmärtää ja todentaa aina yhteiskunnallisen haasteen määrittämisestä ja palveluiden kehittämisestä loppukäyttäjään asti. Parhaimmassa tapauksessa markkinat osaavat vaatia vaikuttavuutta, ja palveluntuottajat ymmärtävät yhteiskunnallisen haasteen juurisyyt ja pystyvät lisäksi osoittamaan palvelunsa tuloksellisuuden.

Sitra on reilun kolmen vuoden ajan rakentanut vaikuttavuusinvestoimisen ekosysteemiä Suomeen. Osana tätä työtä olemme pyrkinneet lisäämään myös julkisiin vaikuttavuushankintoihin liittyvää osaamista. Palveluntuottajille olemme järjestäneet neljä Vaikuttavuuskiihdyttämöä ja viime vuodenvaihteessa pilotoimme julkisen sektorin ja palveluntuottajien yhteiskehittämiseen pohjaavaa Vaikuttavuuskehittämöä Oulussa. Lisäksi olemme herätelleet sijoittajien kiinnostusta yhteiskunnallisesti vaikuttaviin yrityksiin ja hankkeisiin.

Tämä palveluntuottajille suunnattu julkaisu on koottu Vaikuttavuuskiihdyttämön ja Vaikuttavuuskehittämön oppien pohjalta. Tavoitteena on avata yhteiskunnallisen vaikuttavuuden mallintamista ja mittaamista sekä tehdä vaikuttavuudesta yrityksille ja järjestöille helpommin ymmärrettävä ja lähestyttävä asia.

Julkaisu tarjoaa työkaluja ja esimerkkejä, jotka auttavat kehittämään entistä vaikuttavampaa, sijoitus- tai rahoituskelpoista toimintaa. Ensimmäisessä osassa avataan yhteiskunnallisen vaikuttavuuden pelikenttää ja kerrotaan, miten palveluntuottaja voi kytkeä oman ratkaisunsa isompaan kokonaisuuteen. Toisessa osassa esitellään Vaikuttavuuskiihdyttämö-konsepti ja siihen osallistuneiden 23 palveluntuottajan vaikuttavuuspolkuja. Toivomme, että julkaisu toimii keskustelun herättäjänä ja innostaa pohtimaan vaikuttavuuden logiikkaa taloudellisen kannattavuuden tavoin liiketoiminnan lähtökohtana.

Yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta tulee kilpailuetu kokeillen, kehittäen ja oppien. Paras neuvo onkin: tekemällä oppii lisää. Matkan varrella kannattaa kysyä neuvoja ja palautetta – ja kerätä lisää vaikuttavuuden askelmerkkejä.

## **HEIDI HUMALA**

Johtava asiantuntija

## **MIKA PYYKKÖ**

Projektijohtaja,

Vaikuttavuusinvestoimisen tuki

Sitra

PS. Sitra on julkaissut vaikuttavuuden oppaat myös julkisen sektorin ostajille ja sijoittajille. Linkit niihin löydät sivulta 66.



Sitran selvityksiä 130

**Vaikuttavuuden askelmerkit – Työkaluja ja esimerkkejä palveluntuottajille**

Maaliskuu 2018

Työryhmä: Jonna Heliskoski, Heidi Humala, Riina Kopola, Anna Tonteri, Salla Tykkyläinen

# Sisältö

## I OSA 4

|  |    |
|--|----|
| 1. Johdanto                                    | 4  |
| 2. Vaikutusketju ja vaikuttavuuden ekosysteemi | 5  |
| 2.1 Vaikutusketju pala palalta                 | 6  |
| 2.2 Vaikuttavuus syntyy yhteistyössä           | 6  |
| 3. Vaikuttavuuden mallintaminen                | 9  |
| 3.1 Yhteiskunnallisen hyödyn mallinnus         | 9  |
| 3.2 Vaikutusten mallinnus                      | 11 |
| 3.3 Toiminnallinen mallinnus                   | 12 |
| 3.3.2 Toteutusmalli                            | 13 |
| 3.3.3 Tiedonkeruu ja vaikutusten todentaminen  | 15 |
| 4. Vaikutusten viestintä                       | 17 |
| 4.1 Yritystarina                               | 17 |
| 4.2 Viestinnällinen vaikutusketju              | 18 |
| 4.3 Vaikutustarina                             | 19 |
| Näin rakennat vaikutustarinan:                 | 19 |
| 4.4 Mittaristokojelauta                        | 20 |

## II OSA 21

|   |    |
|---|----|
| 5. Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö                     | 21 |
| 5.1 Toiminnan skaalaaminen                            | 22 |
| 5.2 Osallistujat, kumppanit ja mentorit               | 23 |
| 6. Osallistujien vaikuttavuuspolkuja                  | 24 |
| 6.1 Luettelo esitellyistä yrityksistä ja järjestöistä | 24 |
| 6.2 Vaikuttavuuden portaat                            | 25 |
| Lisää lukemista                                       | 66 |

# I OSA

## 1. Johdanto

Yhteiskuntavastuusta ja yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta on tulossa yrityksille ja yhteisöille myönteisen erottautumisen ja kilpailuedun lähde. Tutkimus ja arjen kokemukset osoittavat, että yhteiskunnallinen vastuullisuus houkuttelee niin maksuhaluisia asiakkaita, merkityksellisyyttä tavoittelevia sijoittajia, parhaita osaajia kuin kiinnostavia kumppaneita. Samanaikaisesti julkisen rahoituksen kriteerit ja julkiset hankinnat suuntautuvat yksittäisistä teoista tulosten ostamiseen. Kilpailussa pärjätäkseen palveluntuottajan tulee osata kertoa, miten ja miksi tarjotut ratkaisut tuottavat halutun tuloksen.

Yhteiskunnallista vaikuttavuutta voidaan lähestyä kahdesta eri näkökulmasta: jalanjälkenä ja kädenjälkenä. Yhteiskunnallinen tai sosiaalinen jalanjälki on sukua hiilijalanjäljelle ja sillä tarkoitetaan muun toiminnan sivutuotteina syntyviä yhteiskunnallisia vaikutuksia. Kasvava kiinnostus teemaa kohtaan on tuonut markkinoille lukuisia palveluja, jotka tuottavat toinen toistaan näyttävämpiä jalanjäljen visualisointeja.

Yhteiskunnallisen jalanjäljen raportointi onkin vakiintumassa osaksi monen palveluntuottajan toimintakertomusta.

Kädenjäljessä itse toiminta suunnitellaan vaikuttavuustavoitteesta käsin niin, että halutut tulokset saavutetaan. Kädenjälki on siten tavoitteellista toimintaa, mikä helpottaa myös vaikuttavuuden todentamista. Huomio kohdentuu suunnitellun ja mallinnetun toiminnan toteutumisen seurantaan, ei satunnaisten myönteisten sivuvaikutusten arviointiin.

Kädenjälki korostuu niin tulosperusteisissa hankinnoissa, vaikuttavuusijoittamisessa kuin julkisen rahoituksen kriteereissä. Palveluntarjoajalle se mahdollistaa myönteisen erottautumisen ja toimii näin kilpailuedun lähteenä.

Tämä julkaisu keskittyy vaikuttavuuden kädenjälkeen palveluntuottajan näkökulmasta. Se tarjoaa nopean ja helpon tavan tutustua vaikuttavuuden peruskäsitteisiin ja mahdollisuuksiin. Käytännön esimerkit ja konkreettiset työvälineet auttavat hyödyntämään yhteiskunnallista vaikuttavuutta oman toiminnan, sijoitus- tai rahoitusvalmiuden ja kilpailukyvyn kehittämisessä.

### MITÄ ON VAIKUTTAVUUSINVESTOIMINEN?

Vaikuttavuusinvestoimisessa yksityistä pääomaa suunnataan toimintaan, jolla tavoitellaan sekä taloudellista tuottoa että myönteistä ja mitattavaa yhteiskunnallista hyötyä. Vaikuttavuusinvestoiminen on keino lisätä yksityisen, julkisen ja kolmannen sektorin tuloksellista yhteistyötä erilaisten hyvinvointi- ja ympäristöongelmien ehkäisemiseksi ja ratkaisemiseksi. Sen avulla voidaan toteuttaa huolellisesti suunniteltuja, pitkäjänteisiä ja myös huomattavan etupainotteisia investointeja.

Yksi vaikuttavuusinvestoimisen toteutusmuoto on tulosperusteinen rahoitussopimus eli SIB (Social Impact Bond). SIB-hankkeessa hyvinvointia edistävä toiminta rahoitetaan yksityisiltä sijoittajilta kerätyllä pääomalla. Hyvinvoinnin lisäykselle ja taloudelliselle tulokselle asetetaan yhteiset tavoitteet ja mittarit, ja pääoman takaisinmaksu perustuu tuloksellisen toiminnan julkiselle sektorille tuottamaan säästöön tai taloudelliseen hyötyyn. Suomessa on käynnissä tai käynnistymässä seitsemän tulosperusteista rahoitussopimusta, joiden tavoitteet liittyvät esimerkiksi työllistämisen edistämiseen, lasten ja nuorten hyvinvointiin ja resurssiinvaikutukseen.

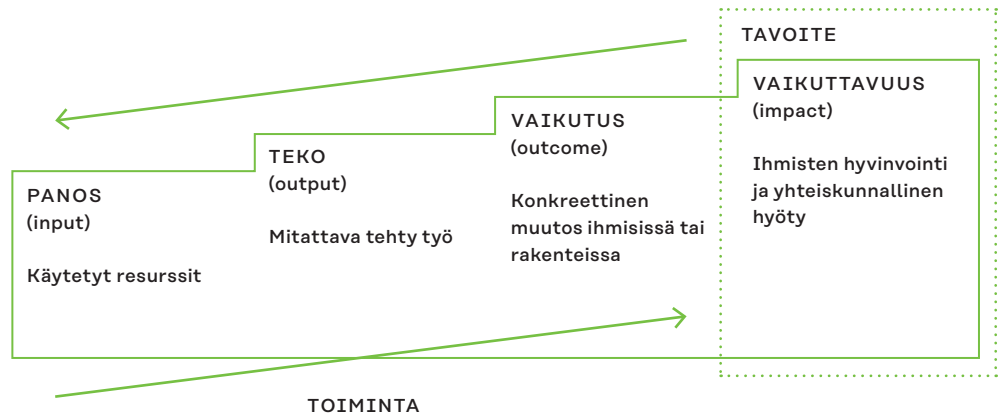
## 2. Vaikutusketju ja vaikuttavuuden ekosysteemi

Vaikuttavuudesta ei ole olemassa yhtä yhteistä määritelmää. Tässä julkaisussa vaikuttavuutta lähestytään Suomessa laajasti käytössä olevan vaikutusketjun kautta. Vaikutusketjun periaate on yksinkertainen ja sitä on helppo hyödyntää oman toiminnan ja ratkaisujen kuvaamiseen.

Kansainvälisesti vaikutusketju (Ks. Kuva 1) tunnetaan iooi-menetelmänä. Kirjainyhdistelmä ”iooi” viittaa sanoihin input (panos), output (tuotos), outcome (vaikutus) ja impact (vaikuttavuus). Malli auttaa hahmottamaan, millaista elementeistä yhteiskunnallinen vaikuttavuus muodostuu ja tuo esille niiden väliset suhteet.

### KUVA 1. VAIKUTUSKETJU

Lähde: The iooi method, Bertelsmann Stiftung, muokattu Sitrassa



Vaikutusketjua voi käyttää kahdella tavalla. Kun tavoitteena on tunnistaa vaikuttavuuden jalanjälki, liikkeelle kannattaa lähteä käytössä olevista panoksista ja teoista arvioimalla niiden mahdollisia yhteiskunnallisia ja sosiaalisia vaikutuksia. Tarkastelun lopputuloksena syntyyä toimijakeskeistä kuvausta voi käyttää esimerkiksi oman organisaation yhteiskuntavastuusta kerrottaessa.

Tässä julkaisussa keskitymme vaikuttavuuden kädenjälkeen eli tavoitteelliseen vaikuttavuuteen, joten lähdemme liikkeelle

vaikutusketjun ylimmästä osasta. Näin siksi, että yhteiskunnallinen hyöty eli vaikuttavuus on tavoitteemme, ja se määrittää alempien osien sisällön. Tarkastelun lopputuloksena syntyyä vaikuttavuuslähtöistä toiminnan kuvausta voi hyödyntää niin omien palvelujen kehittämiseen ja tarjoamiseen kuin uusien yhteistyö- ja markkinamahdollisuuksien tunnistamiseen. Tulosperustein hankintoihin osallistumisessa ja vaikuttavuusjoitusten saamisessa vaikuttavuuslähtöinen toiminnan kuvaus on välttämätöntä.

## 2.1 Vaikutusketju pala palalta

Vaikutusketjun ylin osa ”vaikuttavuus” (impact) tarkoittaa yhteiskunnan myönteistä kehitystä eli yhteiskunnallista hyötyä. Hyöty voi liittyä ihmisten hyvinvointiin, terveyteen tai yhteisöjen elinvoimaan. Yhteiskunnallinen vaikuttavuus syntyy keskipitkällä (3-6 vuotta) tai pitkällä (6+ vuotta) aikavälillä, ja moniin muutoksiin on jo kehitetty hyväksi todettuja indikaattoreita.

Jotta tavoitteena oleva yhteiskunnallinen kehitys voisi toteutua, tarvitaan konkreettisia muutoksia ihmisten käyttäytymisessä ja usein myös yhteisöjen tai yhteiskunnan rakenteissa. Näitä konkreettisia muutoksia kutsutaan ”vaikutuksiksi” (outcome). Vaikuttavuuslähtöisen toiminnan tavoitteena on aina konkreettisten muutosten aikaansaaminen.

Vaikutukset määritellään tavoitteeksi asetetun yhteiskunnallisen hyödyn perusteella. Niiden tulee olla sellaisia, että muutosten voidaan perustellusti ajatella johtavan yhteiskunnallisen hyödyn syntymiseen. Usein muutokset liittyvätkin yhteiskunnallisen muutoksen taustalta tunnistettuihin juurisyihin. Vaikutukset syntyvät pääsääntöisesti keskipitkällä (3-6 vuotta) aikavälillä, ja tavoitteena olevien konkreettisten muutosten toteutuminen toimii onnistumisen mittarina.

Vaikutusketjun toinen osa kattaa mitattavat tehdyt työt eli ”teot” (output). Monissa yhteyksissä tekoja kutsutaan myös interventioiksi. Siinä missä yhteiskunnallinen hyöty edellyttää useita eri konkreettisia muutoksia ihmisten käyttäytymisessä ja/tai yhteiskunnan rakenteissa, vaativat nämä konkreettiset muutokset useita hyvin harkittuja ja kohdenettuja tekoja.

Konkreettisten tekojen suunnittelua edeltää kuitenkin aina kohderyhmien tunnistaminen ja segmentointi. Segmentoinnin kriteerit valitaan tavoitteena olevasta muutoksesta käsin, ja segmentointi tulee nähdä resurssien johtamisen työvälineenä. Segmentointi auttaa suuntaamaan rajalliset resurssit niin, että asetetut tavoitteet voidaan saavuttaa.

Vaikuttavuuslähtöisessä toiminnassa tekoja kehitetään ketterästi kokeillen yhdessä kohderyhmien kanssa. Kokeilut ovatkin yksi vaikuttavuuslähtöisen toiminnan keskeisistä työvälineistä. Toimivat teot jäävät käyttöön, toimimattomia muokataan tai niistä luovutaan kokonaan. Käytössä olevat tietojärjestelmät mahdollistavat usein lähes reaaliaikaisen tekojen seurannan. Jos ja kun teot määritellään vaikuttavuus- ja vaikutustavoitteista käsin, voidaan niiden jatkuvalla seurannalla ennakoida keskipitkän ja pitkän aikavälin muutosten toteutumisen todennäköisyyttä. Tämä on osa vaikuttavuuden todentamista.

Vaikutusketjun ensimmäisessä osassa tarkastellaan tekojen vaatimia resursseja eli ”panoksia” (input). Panokset kannattaa ymmärtää hyvin laajasti. Ne voivat sisältää työtä, rahaa, materiaalia, aikaa, oikeuksia, sopimuksia, osaamista, ideoita, kontakteja jne. Panosten määrittely mahdollistaa vaadittavien tekojen toteuttamisen lisäksi vaikuttavuutta ja vaikutuksia tukevien yhteistyöverkostojen tunnistamisen sekä tekojen investoilaskelmien tekemisen.

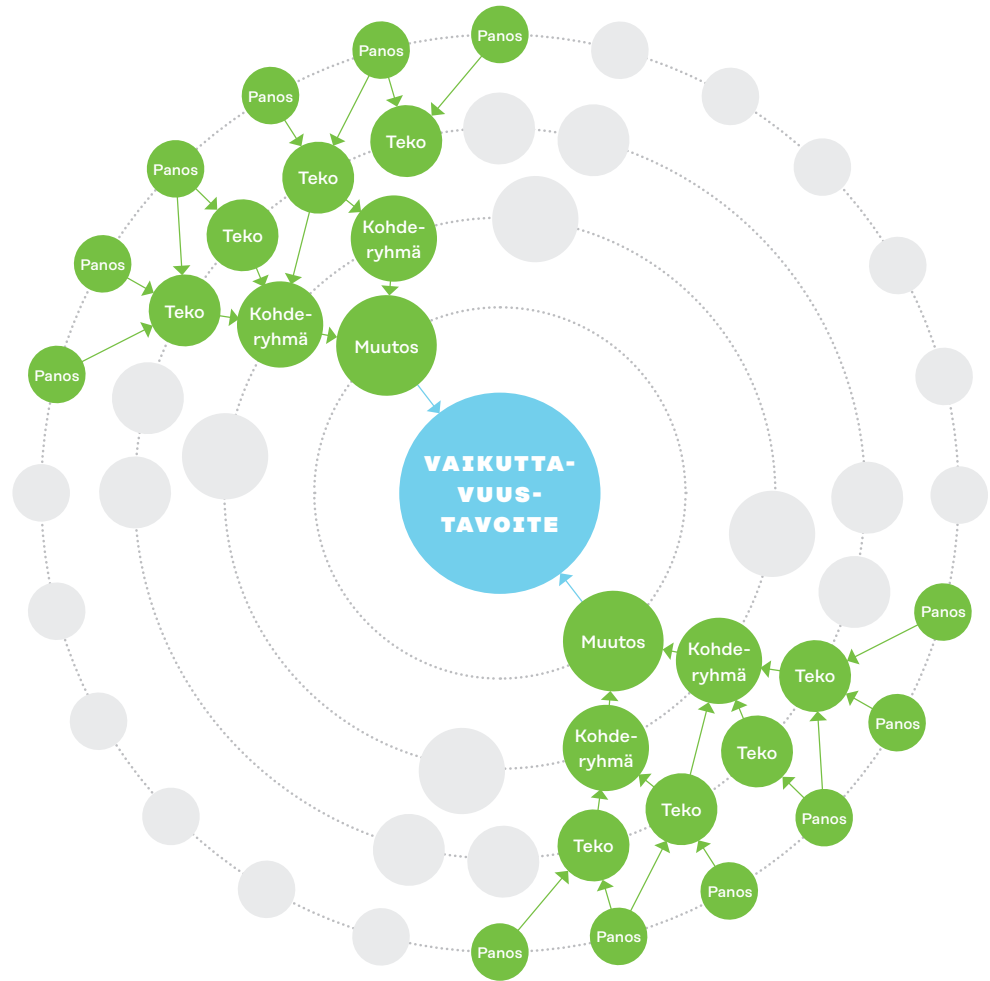
## 2.2 Vaikuttavuus syntyy yhteistyössä

Vaikutusketjun tavoitelähtöinen tarkastelu korostaa yhteistyön merkitystä yhteiskunnallisen hyödyn syntymisessä. Tavoitteellista vaikuttavuutta voidaankin tarkastella ketjun sijaan vaikuttavuuden ekosysteeminä (Ks. Kuva 2). Ekosysteemi tekee näkyväksi, miten yhteiseksi tavoitteeksi asetettu yhteiskunnallinen hyöty laajenee vaikutuskehien kautta useiden tekojen ja panosten verkostoksi.



## KUVA 2. VAIKUTTA- VUUDEN EKOSYSTEEMI

Lähde: Jonna Heliskoski,  
Leadcons Oy



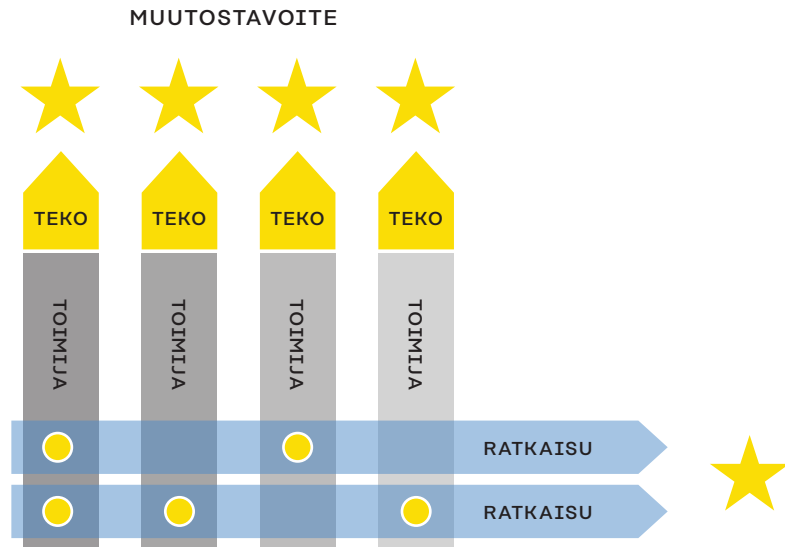
Ekosysteemin kautta on myös helppo ymmärtää, miksi yksittäinen palveluntuottaja voi osallistua useiden eri muutosten toteuttamiseen, muttei useinkaan pysty yksin tuottamaan kaikkia yhteiskunnallisen hyödyn syntymiseen tarvittavia tekoja. Palveluntuottajan ei siksi tarvitse välttämättä osata perustella omaa vaikuttavuuttaan. Siltä odotetaan kuitenkin kykyä ja osaamista kertoa, miten ja miksi sen tuottamat teot mahdollistavat yhteiskunnalliseen hyötyyn liittyvien haluttujen vaikutusten syntymisen. Palveluntuottajan tulee siis osata kuvata ja perustella tuottamiensa tekojen yhteys haluttuihin vaikutuksiin.

Vaikuttavuuden kokonais kuvan hahmotaminen on pääsääntöisesti tulosperusteisista hankinnoista tai rahoitusmalleista vastaavien toimijoiden tehtävä. Palveluntuottajan on

kuitenkin hyvä ymmärtää, millaiseen kokonaisuuteen se kehittää ratkaisuja tai tarjoaa omia palvelujaan. Ostajalta tai rahoittajalta on hyvä tiedustella, millainen vaikuttavuuden kokonaiskuva on juuri heidän hankintansa tai rahoituskierroksensa lähtökohtana.

Palveluntuottajan kannattaa myös osallistua vaikuttavuuden yhteiskehittämöihin. Yhteiskehittämöjen tavoitteena on yhteisten uusien vaikuttavuuslähtöisten kokonaisratkaisujen luominen. Yhteiskehittäminen eroaa perinteisestä yhteistyöstä siinä, että sen lähtökohtana ovat yhteisesti sovitut vaikuttavuus- ja vaikutustavoitteet (Ks. Kuva 3). Näin yhteiskehittäminen mahdollistaa tekojen ja panosten suuntaamisen yhteisenä tavoitteena olevan muutoksen toteuttamiseen.

**KUVA 3.  
YHTEISTYÖSTÄ  
YHTEISKEHIT-  
TÄMISEEN**



Palveluntuottajalle yhteiskehittäminen tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden oman osaamisensa ja resurssiensa tarjoamien mahdollisuuksien tunnistamiseen ja samalla uudenlaisten allianssien ja yhteistyöverkostojen luomiseen. Yhteiskehittäminen voi

myös toimia tulevien palveluhankintojen ja rahoituskierrosten suunnittelun lähtökoh- tana, jolloin siihen osallistuminen tarjoaa palveluntuottajalle näköalapaikan teeman ympärillä avautuviin hankintoihin ja rahoitusmahdollisuuksiin.

### OULUN VAIKUTTAVUUSKEHITTÄMÖ

Sitra toteutti ensimmäisen vaikuttavuuslähtöisen yhteiskehittämön Oulussa. Sen tiimoilta järjestettiin useita työpajoja joulukuun 2017 ja tammikuun 2018 aikana. Vaikuttavuuskehittämöön osallistui Oulun kaupunki, Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus ja TE-toimisto sekä joukko muita asiantuntijoita, yrityksiä ja järjestöjä. Yhteiskehittämisen lähtökohtana oli yhteisesti sovittu tavoite: yli kuusi kuukautta työttömänä olleiden, alle 35-vuotiaiden nuorten määrän puolittaminen vuoteen 2022 mennessä. Tavoitteeseen haluttiin päästä siten, että työttömyyden kustannukset laskevat, nuorten kokemaa hyvinvointia lisäättyä ja pitkittyneen työttömyyden riski pienenee.

Kehittämön lopputuloksena syntyi kokonaiskuva nuorten pitkittyneen työttömyyden puolittamisen vaatimista ratkaisuista ja niiden toteutumisen edellytyksistä. Kokonaisratkaisu sisälsi kymmeniä olemassa olevia, muokattavia tai kehitettäviä uusia palveluja. Käyttöön otettuna kokonaisratkaisu mahdollistaa palvelujen kysynnän ja tarjonnan nykyistä paremman kohtaamisen siten, että tavoiteltu yhteiskunnallinen hyöty toteutuu.

## 3. Vaikuttavuuden mallintaminen

Vaikuttavuuden mallintaminen on keskeinen osa tavoitelähtöistä vaikuttavuutta. Mallintaminen kuvaa sitä, miten tavoite saavutetaan. Se toimii myös vaikuttavuuden todentamisen lähtökohtana.

Ei ole olemassa yhtä vaikuttavuuden mallinnusta. Mallintamista tehdään vaikutusketjun eri vaiheissa ja eri tarkoituksia varten. Tavoitelähtöisessä vaikuttavuudessa mallintamisen vaiheita on kolme: 1) yhteiskunnallisen hyödyn mallinnus, 2) vaikutusten mallinnus ja 3) toiminnallinen mallinnus. Palveluntuottajalta odotetaan osaamista kolmannen vaiheen eli toiminnallisen mallinnuksen toteuttamiseen.

Vaikka yhteiskunnallisen hyödyn ja vaikutusten mallinnus eivät suoraan palveluntuottajan tehtäviä olisikaan, mahdollistaa niihin osallistuminen uudenlaisten palvelujen ja kilpailuedun lähteiden tunnistamisen. Aiemmin mainittu vaikuttavuuslähtöinen yhteiskehittäminen tarjoaa tähän yhden konkreettisen mahdollisuuden.

Palveluntuottaja voi myös itse muodostaa toimijoiden verkoston, joka ottaa tavoitteeseen tietyn yhteiskunnallisen hyödyn tuottamisen ja vastaa näin myös hyödyn ja vaikutusten mallintamisesta. Yhteiskunnallisesta kädenjäljestä kilpailuetua hakevat edelläkäviäjät toimivat juuri näin.

Vaikutusketju on yhtä vahva kuin sen heikoin lenkki, joten mitään mallinnuksen vaihetta ei voi jättää huomioimatta.

Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämöön osallistuneet palveluntuottajat ovat tehneet omien palveluidensa vaikutusketjuja, joita on kuvattu julkaisun toisessa osassa. Ketjuissa on variaatiota, mutta logiikka on kaikissa sama. Yksinkertaisen vaikutusketjun (vrt. kuva 1) lisäksi voi olla hyödyllistä kokeilla vaikutusketjun muunnoksia kuten sidosryhmäkohtaista vaikutusketjua (ks. esim. LivingSkills Oy).

### 3.1 Yhteiskunnallisen hyödyn mallinnus

Yhteiskunnallisen hyödyn mallinnus perustuu halutun muutoksen taustalla olevien juurisyiden ja mahdollisuuksien sekä niistä seuraavien taloudellisten vaikutusten tunnistamiseen. Se kuvaa vaikutusketjun ylimässä osassa olevan ilmiön ja nimeää tarvittavat konkreettiset muutokset eli vaikutukset. Mallinnus näyttää, millaisia laadullisia ja taloudellisia hyötyjä toiminnan uudelleen suuntaamisella on mahdollista saavuttaa ja millaisia muutoksia tämä edellyttää. Mallinnuksen tarkoituksena on sitouttaa päätöksentekijät ja rahoittajat etupainotteisten hyvinvointi-investointien tekemiseen.

Mallinnuksessa hyödynnetään tyypillisesti valmista tutkimustietoa, tilastotietoa ja asiantuntija-arvioita. Ilmiöön liittyvää tietoa ja ymmärrystä haetaan myös yli perinteisten tutkimus- ja toimialarajojen. Yhteiskunnalliset haasteet kun ovat lähes poikkeuksetta monimutkaisia ja edellyttävät muutoksia niin ihmisten käyttäytymisessä kuin yhteisöjen ja yhteiskunnan rakenteissa. Keskeinen osa yhteiskunnallisen hyödyn mallintamista onkin itse muutoksen kohteena olevan systeemin rajaaminen niin, että kaikki tarvittavat muutokset tulevat huomioituiksi.

### YHTEISKUNNALLISEN HYÖDYN MALLINNUKSEN HÄMEENLINNASSA

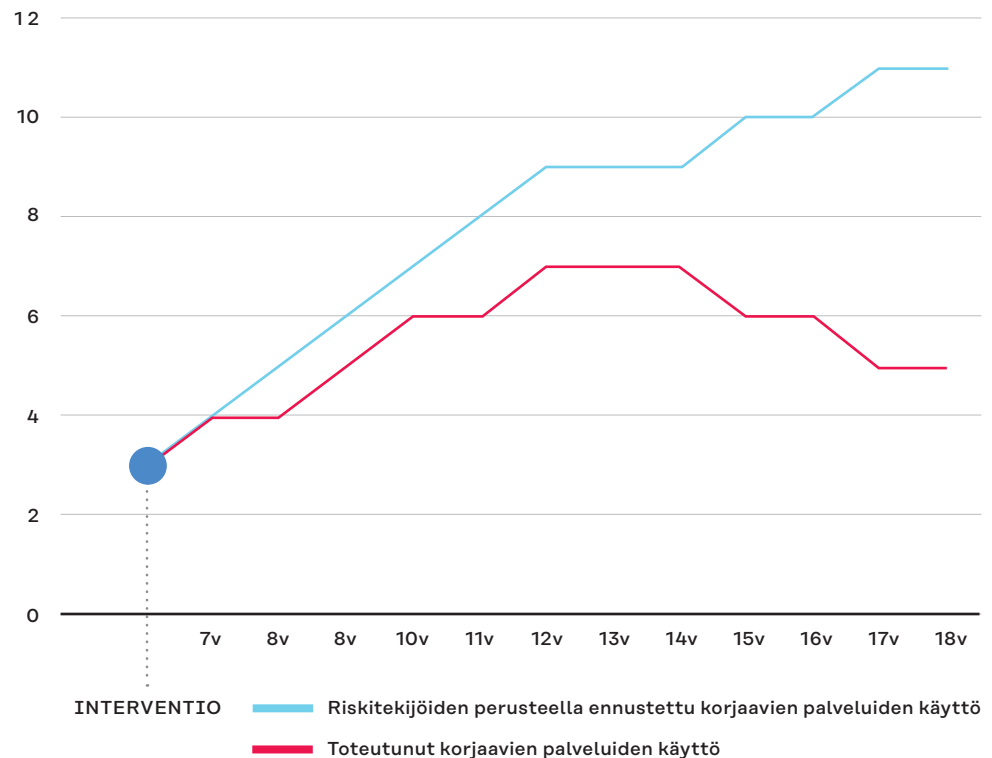
Hämeenlinnassa huomattiin vuonna 2013 merkittävä nousu lastensuojelun kustannuksissa. Huomion pohjalta käynnistettiin Sitran johdolla kehityshanke, johon osallistui Hämeenlinnan ja Tampereen kaupunkien asiantuntijoita, alan tutkijoita ja palveluntuottajan edustajia. Tavoitteeksi asetettiin uusien huostaanottojen ja nuorten syrjäytymisen ehkäisy.

Yhteiskunnallisen hyödyn mallinnuksen pohjaksi tehty tutkimus paljasti, että huostaanottojen määrässä tapahtuu merkittävä nousu 13–18 vuoden iässä ja että huomattava osa huostaanotoista on ennakoitavissa jo esikoulu- ja ala-asteiässä. Tutkimuksen mukaan samat riskitekijät ennakoivat myös sitä, jääkö nuori pelkän peruskoulun varaan, mikä nostaa nuoren riskiä päätyä elämään yhteiskunnallisen tuen varassa.

Tilastollisen tutkimuksen ja asiantuntijoiden arvioiden pohjalta tehty yhteiskunnallisen hyödyn mallinnus kertoo, miten paljon yhteiskunta voi hyötyä pelkästään kustannussäästöinä ja nuoren työelämän tuottoina, mikäli huostaanottojen ja syrjäytymisen ehkäisyssä onnistutaan nykyistä paremmin. Mallinnuksesta on julkaistu artikkeli Yhteiskuntapolitiikka-lehdessä: [http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/135714/YP1706\\_Hilliyym.pdf?sequence=2](http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/135714/YP1706_Hilliyym.pdf?sequence=2)

#### KUVA 4. SÄÄSTÖPOTEN- TIAALIA HA- VAINNOLLISTA- VA KUVA

Lähde: Markku Rimpelä,  
Hämeenlinna



### 3.2 Vaikutusten mallinnus

Vaikutusten mallinnus tehdään yhteiskunnallisen hyödyn mallinnuksen pohjalta. Se sisältää tavoitteena olevien konkreettisten muutosten aikaansaamiseksi tarvittavat toimet ja arvion niiden edellyttämistä investoinneista. Tavoitteeksi asetetuista vaikutuksista riippuen mallinnus voi sisältää systemisen muutoksen kuvaamista tai se voi keskittyä yksittäisten interventioiden kuvaamiseen. Valmis mallinnus näyttää, miksi ja miten yhteiskunnallisen hyödyn edellyttämät muutokset saavutetaan.

Mallinnukseen on hyvä osallistaa eri alojen asiantuntijoita sekä palvelujen tilaajia,

tuottajia ja käyttäjiä. Halutut muutokset voidaan saavuttaa monin eri tavoin. Mallinnuksen tehtävänä on kuvata aikakin yksi tapa tulosten toteuttamiseen. Parhaimmillaan vaikutusten mallinnus toimii uusien palveluinnovaatioiden lähtökohtana.

Palveluntuottajalle vaikutusten mallinnus näyttää, millaisia tekoja vaikutukset edellyttävät. Palveluntuottaja voi hyödyntää mallinnusta palvelujen tarjoamiseen tai uusien palvelujen kehittämiseen. Vaikutusten mallinnus tuo usein esille myös sellaisia tekoja, joihin palveluntuottajalla on osaa mistä mutta joiden tarjoamia mahdollisuuksia se ei aiemmin huomannut hyödyntää.

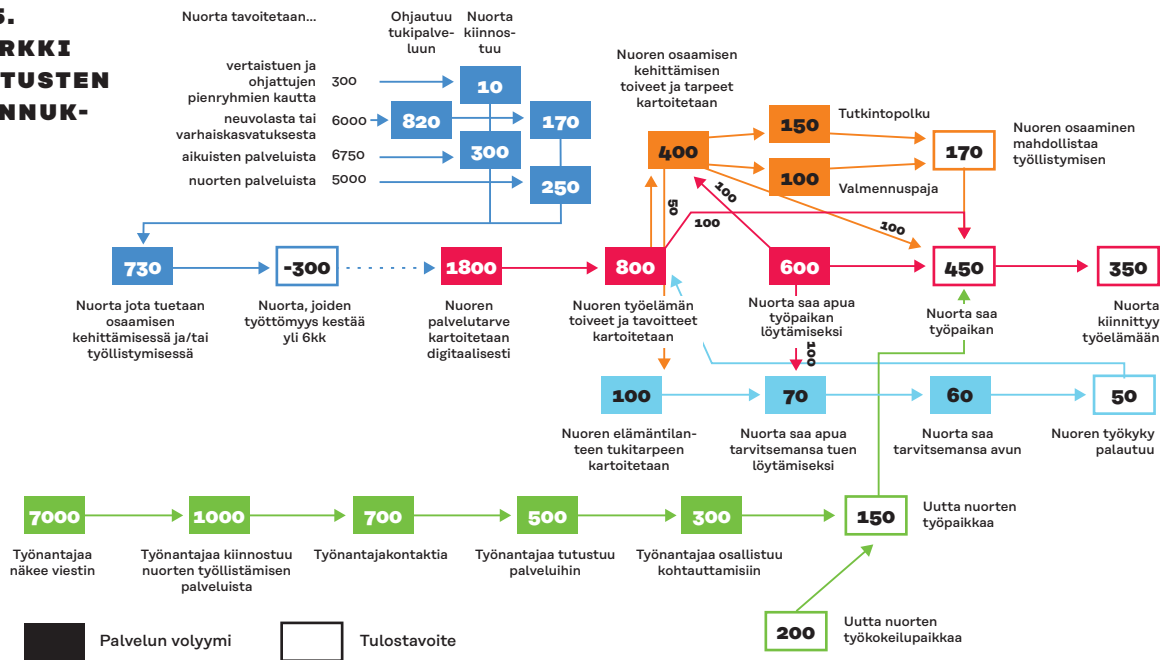
*Mallintaminen kuvaa sitä,  
miten tavoite saavutetaan.*

#### VAIKUTTAVUUSTAVOITTEESTA TULOSTAVOITTEEKSI

Oulussa toteutetun Vaikuttavuuskehittämön tavoitteena oli alle 35-vuotiaiden yli kuusi kuukautta työttömänä olleiden nuorten määrän puolittaminen vuoden 2022 loppuun mennessä. Nuorten työllistymisen lisäksi vaikutustavoitteiksi asetettiin nuorten osaamisen kehittyminen, työttömyysriskin aleneminen ja nuorten kokemuksen hyvinvoinnin lisääntyminen. Neljän kehittämötapaamisen aikana noin 50 eri alojen ammattilaista ja asiantuntijaa muodosti yhdessä kokonaiskuvan siitä, millaisia tekoja tavoitteen saavuttaminen edellyttää. Yhteisenä tulostavoitteena oli, että kohderyhmästä työllistyy ja kiinnittyy työelämään joka vuosi 350 nuorta nykyistä enemmän.

Tehty vaikutusten mallinnus (ks. kuva 5) sisältää tekoja, jotka alentavat työttömyyden riskiä, tukevat nuoren osaamista, auttavat elämänhallinnassa, luovat uusia työpaikkoja sekä tukevat työllistymisessä ja työelämään kiinnittymisessä. Vaikutuksen mallinnus tekee näkyväksi, miten haluttu vaikutus voidaan saavuttaa vain toisiaan tukevien tekojen avulla

**KUVA 5.**  
**ESIMERKKI**  
**VAIKUTUSTEN**  
**MALLINNUK-**  
**SESTA**



### 3.3 Toiminnallinen mallinnus

Toiminnallinen mallinnus on palveluntuottajan kannalta kaikkein tärkein. Se on perusteltu esitys siitä, miten palvelu tuottaa halutun tuloksen. Toiminnallinen kuvaus liittyy vaikutusketjun kahden alimman osan, tekojen ja panosten, käytön kuvaamiseen. Toiminnallinen mallinnus sisältää usein myös investoinnin takaisinmaksu- ja tuotto-laskelmat (ROI). Seuraavassa toiminnallista mallinnusta kuvataan palvelun tavoitteen, toteutusmallin ja mittariston näkökulmista.

#### 3.3.1 Palvelun tavoite

Toiminnallisen mallinnuksen lähtökohtana on palvelun tavoite: keiden elämää, millä tavoin ja missä ajassa muutetaan? Jos vaiku-

tusten mallinnus on tehty, voi toiminnallisen mallinnuksen tavoitteen ottaa suoraan siitä. Tavoitetta voi myös hahmotella palveluun liittyvän vaikutuksen kautta. Tärkeintä on, että tavoite mitoitetaan käytettävissä oleviin resursseihin.

Tavoitetta on hyvä tarkastella myös kohderyhmittäin. Seuraavalla sivulla on esimerkki Hyvän Mitta -hankkeen puitteissa tehdystä Vamos-palveluiden arvioinnista. Sen tuloksena kohderyhmä jaettiin kolmeen segmenttiin, joista jokaiselle asetettiin omat tavoitteet ja osittain myös omat toimintamallit.

#### TAVOITE JA RESURSSIT KOHTAAMAAN

Ylisukupolvista syrjäytymiskierrettä ei katkaista, jos tiimissä on yksi myynnistä ja markkinoinnista vastaava, kaksi kasvatustieteilijää ja yksi psykologi, verkostossa Kajaanin yläkoulujen rehtorit ja opinto-ohjaajat sekä siemenrahoitus koetellun mallin levittämiseen koko maakunnan alueelle. Sen sijaan noilla resursseilla voidaan vähentää peruskoulun keskeytyksiä Kainuussa neljäsosaan nykytasosta kolmessa vuodessa, mikä auttaa osaltaan ratkaisemaan ylisukupolvista syrjäytymiskierrettä.

## KUVA 6. VAMOS-PALVE- LUIDEN KOHDE- RYHMÄN SEG- MENTOINTI

Lähde: Nordic Healthcare Group: VAMOS. Vaikutavuuden mittaamisen arviointi

| SEGMENTTI  | TAVOITTEET   |
|--|--|
| <p><b>a</b> Henkilöt, joilla todennäköiset mahdollisuudet siirtyä avoimille työmarkkinoille tai aloittaa opiskelu</p>                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Soveltuvan tutkinnon, työpaikan tai työkokeilupaikan löytyminen</li> <li>2. Asiakkaanvoimavarojen ja toimijuuden vahvistuminen</li> </ol>  |
| <p><b>b</b> Henkilöt, joilla voimavarat tai kyvykkyydet eivät vielä mahdollista siirtymistä avoimille työmarkkinoille tai opiskelemaan</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Henkilön mahdollisuuksien paraneminen siirtymiseksi kohti työelämää <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toimintakyky, hyvinvointi, toimijuus, elämänhallinta, usko tulevaisuuteen, pärjääminen, jne.</li> </ul> </li> </ol> |
| <p><b>c</b> Ei vielä todennäköisiä mahdollisuuksia siirtyä eteenpäin kohti avoimia työmarkkinoita tai opiskelua</p>                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Toimintakyvyn, toimijuuden ja hyvinvoinnin paraneminen <ul style="list-style-type: none"> <li>• Muiden palveluiden käytön väheneminen</li> <li>• Asiakkaan toimijuuden löytyminen</li> </ul> </li> </ol>                         |

Hyvä tavoite noudattaa SMART-periaatetta. Lyhenne tulee englanninkielisistä sanoista, jotka tarkoittavat tarkasti määriteltyä (specified), mitattavaa (measurable), saavutettavaa (achievable), tarkoituksenmukaista (relevant) ja aikaan sidottua (time-bound).

### 3.3.2 Toteutusmalli

Kun tavoite on määritelty, siirrytään toteutusmallin kuvaamiseen. Palvelun toteutusmallin tulee vastata seuraaviin kysymyksiin:

- Mikä palvelussa takaa, että tavoitellut muutokset saadaan aikaan?
- Mitä käytännössä tehdään: Keitä tavoitetaan ja kuinka usein? Entä miten kohde-ryhmien kanssa työskennellään?
- Mitä resursseja (=vaikutusketjun panokset) palvelu käyttää?
- Miten palvelu hinnoitellaan ja/tai millaisia investointeja sen käyttöönotto edellyttää?

Ei ole yhtä oikeaa tapaa kuvata toteutusmallia. Palveluntuottaja voi hyödyntää kuvauksessa esimerkiksi samaa tapaa, jolla se muutoinkin kertoo palveluistaan. Tuolloin täytyy kuitenkin varmistaa, että kuvauksesta käy selkeästi ilmi, miten ja miksi halutut vaikutukset saavutetaan.

Yksi hyvä työväline toteutusmallin kuvaamisessa on vaikutuspuu. Se auttaa

jäsentämään palvelun toimivuuteen liittyvää tutkimus- ja kokemustietoa. Sitä voi hyödyntää myös yhteisen tilannekuvan muodostamiseen.

1. Anna vaikutuspuulle otsikko, joka kertoo, mitä palvelua se kuvaa.
2. Aloita kuvan täyttäminen rungosta, kirjaa siihen palvelulupauksesi.
3. Siirry puun juuristoon. Kuvaa sen avulla, minkälaisia muutoksia nykytilanteeseen täytyy saada aikaan, jotta palvelulupauksesi täyttyy. Osa muutoksista koskee varmasti palvelunkäyttäjää ja heidän asenteitaan, motivaatiotaan, tavoitettavuuttaan tai muuta vastaavaa asiaa. Osa voi hyvinkin liittyä muihin palvelun kannalta tärkeisiin sidosryhmiin.
4. Tarvittavien muutosten pohtiminen paljastaa usein riskejä. Mitkä asiat vaarantavat palvelusi toimivuuden tai käyttöönoton? Myös niille on paikkansa puun juuristossa muutoksia vastustavina tekijöinä.
5. Jatka puun lehvästöön. Kirjoita alimmille oksille asioita, joita alkaa tapahtua heti, kun palvelulupauksesi toteutuu. Nämä välittömät seuraukset ja muutokset näkyvät yleensä palvelunkäyttäjien elämässä. Ylemmillä oksilla kuvataan pidemmällä aikavälillä ilmaantuvia seurauksia ja

muutoksia. Aivan lehvästön yläosissa ovat yhteiskunnalliset vaikutukset, joita aiemmat muutokset saavat aikaan.

Perusta juuriston ja lehvästön välillä olevat syy-seuraussuhteet ja lehvästössä näkyvät muutospolut tutkimus- ja kokemustietoon.

## KUVA 7. VAIKUTUSPUU

Lähde: Saira Tykkyläinen,  
Vaikuttava Yritys

Lehvästö:  
**Vaikutukset**



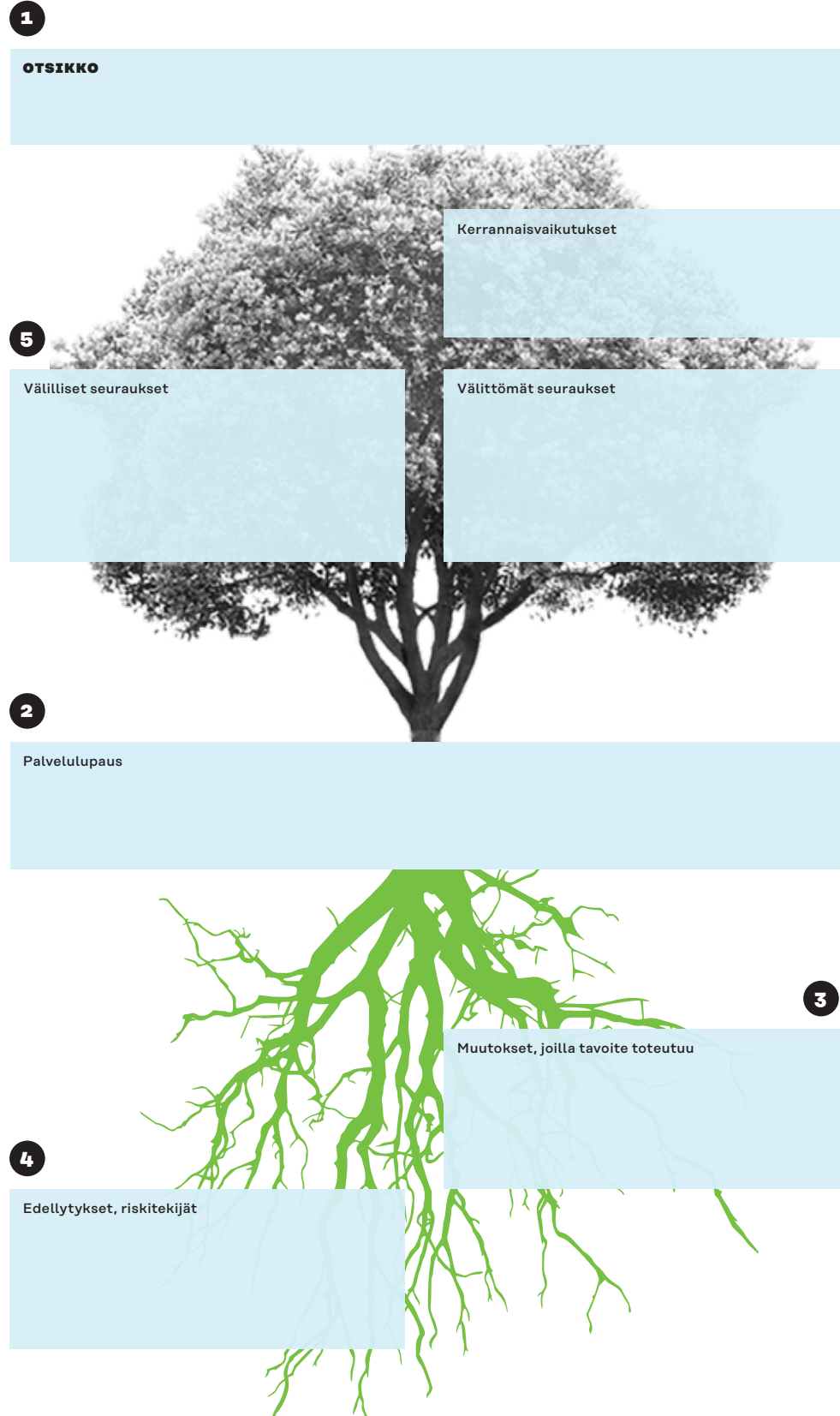
Runko:  
**Palvelulupaus**



Juuristo:  
**Muutokset, joilla tavoite toteutuu**



Ravinteet:  
**Toimenpiteet**





### 3.3.3 Tiedonkeruu ja vaikutusten todentaminen

Tavoitteiden ja toteutusmallin lisäksi toiminnallinen mallinnus sisältää kuvauksen tiedonkeruusta ja vaikutusten todentamisesta. Usein puhutaan myös vaikutusten arvioinnista. Arviointia tehdään myös vaikuttavuuden jalanjäljen osoittamiseksi. Koska tavoitteellisessa vaikuttavuudessa arvioinnin lähtökohtana on aina perusteltu mallinnus siitä, miten tulosten tulisi syntyä, kohdistuu arviointi nimenomaan mallin toteutumiseen. Selkeyden vuoksi käytämme tässä yhteydessä vaikutusten todentamista.

#### MITTARIT KERTOAVAT OIKEAN SUUNNAN

Jos lastensuojelun kehittämisen tavoitteena on nostaa perheen ulkopuolelle sijoitettujen lasten koulutustasoa, muutostavoite saattaa näkyä vasta yli kymmenen vuoden kuluttua. Tuota tavoitetta kohti vievät lasten luottamuksen palautuminen ja itsetunnon koheneminen, jotka nekin voivat vaatia useita vuosia. Muutosten seuranta ei kannata jättää pelkästään näiden mittareiden varaan, vaan ottaa kiinni sellaisista arjessa näkyvistä muutoksista, jotka kertovat suunnan olevan oikea.

Toteutusmalliin sidottu mittaristo ja sen avulla tehtävä suunnitelmallinen tiedonkeruu ovat keskeinen osa vaikutusten todentamista. Toimivan mittariston voi jakaa kolmeen osaan:

1. Toiminnanohjauksen mittareilla seurataan panosten, tekojen ja vaikutusten toteutumista. Vaikutusten todentaminen kiinnittyy näin osaksi palveluntuottajan liiketoiminnan ohjausta. Tämä mahdollistaa myös toiminnanohjauksen, laadunvarmistuksen ja muiden johtamisjärjestelmien tietojen hyödyntämisen vaikutusten todentamisessa.

2. Muutosmittarit kertovat kohderyhmän käyttäytymisessä, osaamisessa tai hyvinvoinnissa tapahtuvista muutoksista. Jos palvelun tavoitteena on vaikuttaa yhteisöjen tai yhteiskunnan rakenteisiin, muutosmittareita voi pohtia myös päätöksenteon ja säännösten muutosvaiheisiin liittyen.

Muutosmittareissa tulee aina huomioida muutoksen aikajänne. Keskipitkällä (3-6 vuotta) ja pitkällä (6+ vuotta) aikajänteellä syntyvä vaikutus pilkotaan konkreettisten tekojen avulla lyhyemmän aikajänteen mittareiksi. Kun teot on suunniteltu vaikutuslähtöisesti, voidaan niitä seuraamalla ennakoita pidemmässä aikaikkunassa näkyvien muutosten toteutumisen todennäköisyyttä.

3. Vaikuttavuusmittareilla seurataan muutosten näkymistä yhteiskunnallisella tasolla. Vaikuttavuusmittarit määritellään osana yhteiskunnallisen hyödyn mallinusta. Mikäli sitä ei ole tehty tai tieto ei ole käytettävissä, voi hyötyyn liittyviä indikaattoreita etsiä esimerkiksi palvelun kohteena olevan alueen talousarvioasiakirjoista tai julkisista tilastoista. Myös ilmiöön liittyvä tieteellinen tutkimus voi tarjota hyviä ja testattuja yhteiskunnallisen hyödyn muutoksen indikaattoreita.

Kaikki edellä kuvatut mittarit tulee kiinnittää palvelun toteutusmalliin. Hyödyllistä tietoa tuottava mittaristo rakentuu aina hyvin kuvatun toteutusmallin pohjalle. Etenkin muutosmittareita kannattaa etsiä omaan alaan liittyvistä indikaattoripankeista ja tutkimuksista.

Paraskaan mittaristo ei kerää tietoa itsestään. Kun tiedetään, mitä tietoa vaikutusten todentaminen edellyttää, on vuorossa mittariston rakentaminen. Siinä mittaristo puretaan ja aikataulutetaan tiedonkeruusuunnitelmaksi, jossa määritellään miten, milloin ja keneltä mikäkin tieto kerätään.

**HYVÄ MITTARISTO**

- ohjaa toimintaa ja varmistaa sen laatua
- seuraa matkaa kohti tavoiteltua vaikutusta
- kattaa kaikki toteutuksen vaiheet
- todentaa eri aikaväleillä tapahtuvia muutoksia
- tuottaa tietoa eri sidosryhmien näkökulmista
- sisältää subjektiivisia ja objektiivisia sekä laadullisia ja määrällisiä mittareita
- kiinnittyy osaksi palveluntuottajan arkea

**HYÖDYLLISIÄ MITTAREITA JA INDIKAATTOREITA**

- Sotkanet.fi, sosiaali- ja terveysalan indikaattoreita
- TOIMIA-tietokanta toimintakyvyn indikaattoreista
- THL:n aineistot, tutkimukset ja temaattiset yhteenvedot, mm:
  - Terveystemme.fi
  - Alueellinen terveys- ja hyvinvointitutkimus (ATH)
  - Kansallinen syntymäkohortti 1987 lasten ja nuorten terveyteen vaikuttavista tekijöistä
- Tietoanuorista.fi, josta löytyvät mm. Nuorisobarometrit ja Nuorten elinolotutkimukset
- Tilastokeskuksen aineistot, kuten ajankäyttötutkimus, tulonjakotilastot, työolo-tutkimus, vapaa-aikatutkimus jne.
- Kansainvälisen GIIN (Global Impact Investing Network) -verkoston IRIS-indikaattorit

## 4. Vaikutusten viestintä

Kyky viestiä palvelun tuloksista ja vaikutuksista selkeästi sekä innostavasti on erottamaton osa kilpailuetua. Tietoa ja tunnetta palvelun merkityksellisyydestä kaipaavat niin asiakkaat, sijoittajat, työntekijät kuin suuri yleisö.

Seuraavaksi esitellään neljä hyvää työvälinettä vaikutusten viestimiseen. Ne ovat yritystarina, viestinnällinen vaikutusketju, vaikutustarina ja mittaristokojelauta.

### 4.1 Yritystarina

Yritystarinan tarkoituksena on herättää kuulijan mielenkiinto. Se tukee palvelujen myyntiä mutta mahdollistaa myös uusien sijoittajien tai rahoittajien mielenkiinnon herättämisen. Yritystarinaa voi hyödyntää myös muun markkinoinnin ja viestinnän vaikuttavuuslähtöisessä terävöittämisessä. Keskeistä on tarinan sisällöllinen hiominen sekä esitystaidot. Hyvän tarinankerronnan lähtökohtana on hissipuhe eli ”pitch”.

Sijoittajien näkökulmasta on tärkeää, että yritystarina on uskottava ja että yritys on ns. sijoitusvalmis. Huomiota on kiinnitettävä erityisesti liiketoimintamallin kirkastami-

seen. Monella missio-pohjaisella toimijalla on yhteiskunnallisesta haasteesta vahva ymmärrys, mutta toiminnan taloudellisen kannattavuuden edellytykset ja liiketoimintamallin kehittäminen eivät välttämättä ole vahvuusalueita.

Yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta kilpailuetua hakeva palveluntuottaja rakentaa vaikuttavuuden olennaiseksi osaksi yritystarinaa. Vaikutusketju ja vaikuttavuuden taloudellinen arvottaminen sopivat yleensä parhaiten yritystarinan ongelma- tai ratkaisu-osioon. Parhaimmillaan palveluntarjoajan mahdollistamat vaikutukset ja niiden synnyttämä yhteiskunnallinen hyöty rakentuvat osaksi liiketoimintamallia.

Suomen Bisnesenkelijärjestö FiBAN:n vakiinnuttama hissipuherunko [<http://etula.fi/blogi/>] ja FiBANin Opas enkelisijoituksen hakemiseen [<http://www.fiban.org/opas.html>] tarjoavat käytännönläheisiä ohjeita tarinan rakentamiseen. Tarina kannattaa muokata kohdeyleisölle sopivaksi, joten hissipuheen runko on rakennettu siten, että sen eri osioita voidaan tarpeen mukaan korostaa tai jättää pois.

*Vaikuttavuus kannattaa rakentaa keskeiseksi osaksi yritystarinaa.*

### KUVA 8. FIBANIN VA- KIINNUUTTAMA YRITYSTARINAN RUNKO

Lähde: Etula Group Oy,  
Sitrassa lisätty selittävää  
tekstiä

|   |                                    |   |  |
|---|------------------------------------|---|--|
| 1 | ONGELMA                            | > | Markkinoilla on ongelma; yhteiskunnallisen haasteen avaaminen  |
| 2 | RATKAISU                           | > | Meillä on ratkaisu; millä tavalla toimintamme tarttuu ko. haasteeseen; toiminnan vaikuttavuuden korostaminen   |
| 3 | MARKKINAPOTENTIAALI                | > | Tälle ratkaisulle on isot markkinat; ketkä ovat loppuhyötyjät, maksajat, sijoittajat, jne.; kun kyse esim. julkisen sektorin asiakkaasta, hyvä korostaa mitä varoja julkinen sektori voi säästää tämän palvelun hankkiessaan |
| 4 | ANSAINNAMALLI                      | > | Markkinoille voi rakentaa tuottavaa (eur) bisnestä; miten toiminta on taloudellisesti kannattavaa, mistä toiminnan tulot ja menot koostuvat  |
| 5 | KILPAILIJAT                        | > | Kilpailijoita on, mutta olemme parempia; kilpailuedun (esim. toiminnan vaikuttavuuden) korostaminen suhteessa muihin toimijoihin   |
| 6 | TIIMI                              | > | Taistelemme hyvällä porukalla; tiimiläisten osaamisen ja toimintaan sitoutumisen/ajankäytön esittäminen  |
| 7 | TULOKSET                           | > | Tiiminä olemme päässeet näin pitkälle; esimerkkejä toiminnan testaamisesta potentiaalisen kohdeyleisön kanssa  |
| 8 | TARVE<br>(Mitä esityksellä haemme) | > | Haluamme kuitenkin enemmän ja siksi...; olemme esittä-<br>mässä teillä tätä, koska tarvitsemme x/y/z   |

#### 4.2 Viestinnällinen vaikutusketju

Hyvä esimerkki viestinnällisestä vaikutusketjusta on Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämöön

keväällä 2016 osallistuneella Mightifierilla, jonka mobiilisovelluksella kehitetään koulu-  
laisten tunne- ja vuorovaikutustaitoja.

### KUVA 9. MIGHTIFIER OY:N VIESTIN- NÄLLINEN VAI- KUTUSKETJU

Lähde: Mightifier Oy



### 4.3 Vaikutustarina

Vaikutustarina kertoo palvelun taustalla olevasta yhteiskunnallisesta hyödystä, palvelun toiminnasta ja sen aikaansaamista muutoksista yhden palvelun sidosryhmän näkökulmasta. Useimmiten kerrotaan palvelunkäyttäjän vaikutustarina. Työkalun avulla perustelu palvelun vaikutuksista tiivistetään yhden liuskan mittaiseksi visuaaliseksi tarinaksi.

#### Näin rakennat vaikutustarinan:

1. Valitse tarinalle päähenkilö. Päähenkilö ei ole todellinen, yksittäinen palvelunkäyttäjä, vaan hän edustaa vaikutusten kannalta tärkeintä palvelunkäyttäjärühmää.
2. Valitse rajattu ajanjakso. Kuvaa päähenkilön matka siitä, kun hän tulee palvelusi piiriin aina siihen pisteeseen, jossa palvelulle asetettu tavoite on saavutettu.
3. Rakenna tarina toteutusmallin pohjalta. Tarinassa pitäisi näkyä, miten tavoiteltu muutos syntyy, miten palvelupolku palvelun käyttäjän näkökulmasta toteutuu, eri aikajänneillä tapahtuvat muutokset ja tavoitteena olevat vaikutukset.
4. Vahvista tarinaa liittämällä siihen tietoja ja lukuja monista eri lähteistä. Esimerkiksi tarinan alussa voi kuvata, kuinka moni on samassa tilanteessa kuin päähenkilö ja kertoa, mitä tämä yhteiskunnan tai vaikkapa tietyn alueen kannalta tarkoittaa.
5. Tuo tarinaan päähenkilön rinnalle muita ihmisiä, etenkin jos palvelu vaikuttaa heihin merkittävästi tai vaatii heidän osallistumistaan. Lapsen tarinaan voi ottaa mukaan vanhemmat tai luokkakaverit. Työkäisen ihmisen tarinassa saattaa esiintyä työnantaja tai kollegat.

### KUVA 10. NUORISOASUNTOLIITTO RY:N VAIKUTTAVUUS-TARINA<sup>1</sup>

Lähde: Nuorisoasuntoliitto ry. Asumisneuvonnan vaikutus nuorten itsenäiseen ja vakaaseen asumiseen -tutkimus.

#### Ensimmäinen oma asunto



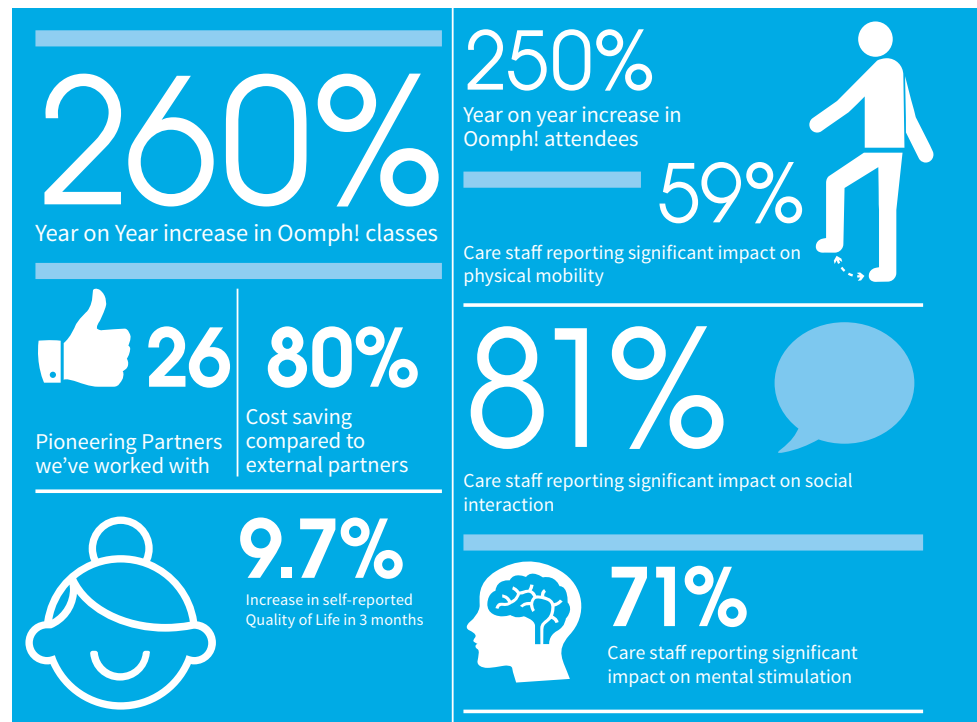
#### 4.4 Mittaristokojelauta

Kuten auton kojelauta, myös palvelun mittaristokojelauta kertoo parilla silmäyksellä liikkeen nopeudesta ja suunnasta, moottorin toiminnasta ja polttoaineen riittävydestä. Koska kojelautaan on valittava tietyt avainmittarit, se auttaa karsimaan liian laajaksi leviävää mittaristoa.

Hyvä esimerkki löytyy isobritannialaisen Oomph!-yrityksen vaikutusraportista, jossa yksinkertaisilla infograafeilla kuvataan yrityksen saavutukset uusista yhteistyökumppanuuksista palvelun tuloksiin ja vaikutuksiin. Oomph! tekee yhteistyötä ikäihmisten palveluasumisyksiköiden kanssa ja kouluttaa heidän henkilökuntaansa ohjaamaan liikuntatuokioita.

**KUVA 11.  
OOMPH! -YRITYKSEN INFOGRAAFI TULOKSISTA JA VAIKUTUKSISTA**

Lähde: Oomph!, Annual Impact Report 2014/2015, [www.oomph-wellness.org](http://www.oomph-wellness.org)



## II OSA

# 5. Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö

Sitra toteutti vuosina 2015–2017 neljä Vaikuttavuuskiihdyttämöä, joihin osallistui yhteensä 37 palveluntuottajaa. Valtaosa niistä oli yrityksiä (oy). Lisäksi mukana oli muutama palveluntuottajajärjestö (ry). Vaikuttavuuskiihdyttämön tavoitteena oli tukea yritysten ja järjestöjen kehitystä aikaisempaa vaikuttavammiksi toimijoiksi sekä luoda uudenlaisia kanavia osallistujien ja yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta kiinnostuneiden sijoittajien ja rahoittajien välille.

Kiihdyttämö on startup-maailmasta tuttu konsepti ja usein aloittelevien, kasvuorien-toituneiden yritysten liiketoiminnan kehitys- ja sparrausala. Suomessa on monia yleiseen liiketoiminnan kehittämiseen keskittyviä kiihdyttämöitä, mutta tarve ”purpose-driven business”-toimijoiden palveluiden ja vaikutuslogiikan kehittämiseksi oli ilmeinen. Yksinkertaistaen markkinoilla on kahdenlaisia yrityksiä: niitä, jotka keskittyvät tuoton ja osakkeenomistajan arvon maksimointiin (kuten yrityksen tuleekin tehdä!) ja niitä, joilla on vahva yhteiskunnallinen tahtotila vailla kannattavan liiketoiminnan kehittämiseen liittyvää osaamista. Vaikuttavuuskiihdyttämö kuroi

yhteen näitä turhankin vastakkaisina pidettyjä ajatus- ja toimintamalleja.

Kahden kuukauden intensiivisen koulutus- ja mentorointiohjelman aikana pureuduttiin yhteiskunnallisen vaikuttavuuden mallintamiseen ja mittaamiseen, tulosperusteisen ansaintalogiikan rakentamiseen ja osallistujien rahoitus- ja sijoitusvalmiuden kehittämiseen. Kiihdyttämöön valittiin palveluntuottajia, jotka tuottavat ratkaisuja erilaisiin yhteiskunnallisiin haasteisiin, kuten lasten ja lapsiperheiden hyvinvoinnin edistämiseen, nuorten syrjäytymisen ehkäisyyn ja ikääntyneiden toimintakyvyn edistämiseen.

Oppimista seurattiin oppimissuunnitelmien avulla sekä osallistujakohtaisesti että yleisesti kiihdyttämön tasolla. Kaikille osallistujille etsittiin osaavat ja sitoutuneet mentorit, joilla on omakohtaista kokemusta yrityksen kohtaamista haasteista. Toimiva ja osallistujan yksilöllisiin tarpeisiin vastaava mentorisuhde olikin yksi kiihdyttämön kriittisistä menestystekijöistä. Mentoroinnissa keskityttiin yrityksen tarpeiden mukaan vaikuttavuuteen, sijoitusvalmiuteen ja liiketoiminnan kehittämiseen.

*Kaikella toiminnalla on jonkinlainen vaikuttavuus.*

**KUVA 12.  
SITRAN VAIKUT-  
TAVUUSKIIH-  
DYTTÄMÖN TOI-  
MINTAMALLI**

**SUUNNITTELU-  
VAIHE**

**8 VIIKON KIIHDYTTÄMÖ-OHJELMA 10 PALVELUNTUOTTAJALLE**

MENTORIT TUKENA KAUTTA LINJAN — 2-3 TUNTIA/VIIKKO/TOIMIJA

- Hyvinvointi-  
haasteiden  
määrittely
- Sisällön kehittäminen kouluttajien kanssa
- Avoin haku-  
prosessi ja tiimien valinta yhdessä asian-  
tuntijaraadin kanssa
- Kiihdyttämö-  
kumppaneiden  
sitouttaminen

Koulutuspäivät (yhteensä 8 päivää) :

1. Vaikuttavuuskiihdyttämön kick-off: esittäytymiset, tavoitteiden kirkastaminen, ryhmäytyminen
2. Vaikuttavuusketjujen määrittely, mittarointisuunnitelma, asiakaskunnan kartoittaminen
3. Sijoitus- ja rahoitusvalmiuden kehittäminen osa 1/2
4. Syventyminen vaikuttavuuden mallintamiseen, tutkimustiedon hyödyntäminen, kohderyhmät ja skenaariot
5. Vaikuttavuuden arvioinnin ja mittaamisen perusteet, mitaussuunnitelman tekeminen, tiedon visualisointi
6. Vaikuttavuusliiketoiminnan mallintaminen, tuotteistus vaikuttavuuden kautta, vaikuttavuuden hinnoittelumallit
7. Sijoitus- ja rahoitusvalmiuden kehittäminen osa 2/2
8. Koontikerta, loppuesitykset, palaute, seuraavat askeleet

- Pitchaus sijoittajille ja rahoittajille
- Julkaistuna case jokaisesta toimijasta
- Koulutusmateriaalin jakaminen
- Alumniverkosto

KIIHDYTYS

HUIPENNUS

### 5.1 Toiminnan skaalaaminen

Sitrان neljän Vaikuttavuuskiihdyttämön kautta markkinoita on pystytty ravistelemaan ja testaamaan, mutta vielä ollaan hyvin alkuvaiheessa. Toiminta on kuitenkin otettu myönteisesti vastaan ja sen skaalaamiselle on mahdollisuuksia. Suomalaisessa toimintaympäristössä julkisen sektorin osto-osaamisen kehittäminen on keskeistä, jotta vaikuttavia palveluja osataan hankkia. Samaan aikaan kasvava joukko yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta kiinnostuneita sijoittajia tulisi saattaa yhteen sijoituskelepoisten yritysten kanssa. Tulosperusteisten rahoitussopimusten (SIB) hankehallintojen tulisi systemaattisesti ja avoimesti kehittää niitä vaikuttavuuteen perustuvia laatukriteerejä, joiden pohjalta palveluntarjoajia valitaan hankkeisiin.

Kiihdyttämö on yksi tapa lisätä yhteiskunnallisen vaikuttavuuslogiikan osaamista, mutta ei suinkaan ainoa. Perinteisemmät liiketoiminnan kehitykseen keskittyvät yritys-kiihdyttämöt voisivat hyötyä Vaikuttavuuskiihdyttämön opeista ja rakentaa esim. vaikuttavuus-moduulin osaksi olemassa olevaa koulutus- ja sparrausohjelmaansa. Tästä Sitralla onkin joitain tuloksia xEdu- ja Vertical-kiihdyttämöjen kanssa toteutetuista kokeiluista. Myös isompien ja vakiintuneiden toimijoiden yhteiskunnallisen vaikuttavuuden kehittämiselle on tilausta, mutta se ei välttämättä tapahdu kiihdyttämön avulla. Esimerkiksi yritysrahoitukseen keskittyvät organisaatiot voisivat ottaa koppia Sitran opeista ja viedä vaikuttavuusajattelun lähemmäksi rahoituspäätöksiään ja vaikkapa lisätä koulutusintervention osaksi niitä.



Yhteiskunnallista vaikuttavuutta ei tulisi ajatella jonakin erillisenä asiana, vaan pitäisi ymmärtää, että kaikella toiminnallamme on jonkinlainen vaikuttavuus. Vaikuttavuuskiihdyttämössä tavoitteena on ollut tarkoituksellisen, positiivisen ja mitattavan vaikuttavuuden kehittäminen hyvinvointikentässä. Tästä lähtökohdasta on lähdetty testaamaan vaikuttavuusinvestoimisen markkinaa Suomessa. Kuitenkin esimerkiksi ympäristöpuolella on valtava potentiaali yhteiskunnallisen vaikuttavuuden todentamiselle ja sijoituskelpoisten kohteiden kehittämiseksi.

## 5.2 Osallistujat, kumppanit ja mentorit

Ensimmäinen kiihdyttämöpilotti alkoi lokakuussa 2015. Sen kymmenen osallistujaa valittiin Sitran ideakuulutuksen ja yhteistyökumppaneiden toteuttamien kilpailujen pohjalta. Mukana olivat Elffe Oy, Innokampus Oy, Kuka Helsinki Oy, Merikratos Oy, Minduu (AtCare Oy), Palveluksessa Oy, Protekto Group Oy, TeamPlanet Oy, Tilke. Osakeyhtiö ja Walter ry.

Toiseen, keväällä 2016 järjestettyyn kiihdyttämöön oli avoin haku, johon saatiin 79 hakemusta. Niiden joukosta kiihdyttämöön valittiin kahdeksan yritystä, jotka ovat erikoistuneet ikäihmisten itsenäisen selviytymisen tukemiseen ja nuorten syrjäytymisen ehkäisyyn. Osallistujat olivat DuuniBuumi Oy, Eagle Vision Management Oy, HealthFox Oy, Klinik Finland Oy, Mightifier Oy, Movendos Oy, NAL Palvelut Oy ja Seniortek Oy.

Kolmanteen syksyllä 2016 järjestettyyn kiihdyttämöön valittiin kymmenen osallistujaa yhteensä 49 hakijan joukosta. Ne olivat Global Learning Innovations Oy, Health Revolution Oy, Intelles Informatica Oy, Lifted Oy, Nicehearts ry, Perhekuntoutuskeskus Lauste Oy, Sininauha Oy, SOS-Lapsikylä, Vibemetrics Oy ja Helsingin Diakonissalaitoksen VAMOS Mindset -palvelut.

Neljänteen keväällä 2017 järjestettyyn kiihdyttämöön osallistuivat Invalidisäätiö (Orton Pro), Kaunialan Sairaala Oy, Kierrätysverkko Oy, Living Skills Oy, Mansikkapuisto Oy, Mediconsult Oy, Setlementti Louhela ry, Suomen Fysiogeriatría Oy ja Työalusta Oy.

Osallistujien lisäksi Vaikuttavuuskiihdyttämön matkalla on ollut mukana monta muutakin tahoa.

Sijoitusvalmiuden ja yritystarinakerronan valmennusosiota Sitra kehitti yhteistyössä Finnish Business Angels Network (FiBAN):in ja mentoreiden Sami Etulan, Anna-Kaarina Lipsasen ja Harri Männistön kanssa.

Vaikuttavuuskiihdyttämön toteutuksessa ja konseptin sparrauksessa kahden vuoden aikana toimivat Demos Helsinki ja Reaktor Innovations Oy, Owal Group Oy, Ramboll Finland Oy, Suomen Säätiötilipalvelu Oy, Impactor Osk ja Vaikuttava yritys Oy. Vaikuttavuuskiihdyttämön sisältöä testattiin myös liiketoiminnan kehittämiseen keskittyvissä Vertical- ja xEdu-yrityskiihdyttämöissä. Vaikuttavuuskiihdyttämön hankevirtaa käytiin läpi kaikkien edellä mainittujen tahojen kanssa, ja Arvo-liitto oli tärkeässä asemassa valitsemassa ohjelmaan osallistuvia palveluntuottajia.

***Kiitokset kaikille kumppaneille!***

# 6. Osallistujien vaikuttavuuspolkuja

## 6.1. Luettelo esitellyistä yrityksistä ja järjestöistä

|   |    |
|---|----|
| Global Learning Innovations Oy: Työkalu matematiikan oppimiseen                       | 26 |
| Health Revolution Oy: Terveysyötyjä mobiilista ravintovalmennuksesta                  | 28 |
| Intelles Informatica Oy / Suvanto Care:   |    |
| Ikäihmisille tehokkaampaa hoivaa laadusta tinkimättä                                  | 30 |
| Invalidisäätiö – Orton Pro: Työtä ja osallisuutta erityistukea tarvitseville nuorille | 32 |
| Kaunialan Sairaala Oy: Kotona asumista helpottavia palveluja ikäihmisille             | 34 |
| Klinik Healthcare Solutions Oy:   |    |
| Digitaalista hoidontarpeen arviointia ajanvaraukseen                                  | 36 |
| Kuka Helsinki Oy: Missio: Julkinen keskustelu moniääniseksi ja läpinäkyväksi          | 37 |
| Lifted Oy: Pienin askelin kohti kokonaisvaltaista hyvinvointia                        | 38 |
| LivingSkills Oy: Vertailukelpoista tietoa kuntien ostopalveluiden vaikuttavuudesta    | 40 |
| Mansikkapuisto Oy: Nuorille siltoja työhön, koulutukseen ja yhteiskuntaan             | 42 |
| Mediconsult Oy: Työkalu oikeanlaiseen ja oikea-aikaiseen sosiaalityöhön               | 44 |
| Minduu: Psykoterapeutti nopeasti ja tarpeen mukaan                                    | 46 |
| Movendos Oy:  |    |
| Oikein ajoitettu yksilöllinen tuki antaa eväitä työntekijän elämänhallintaan          | 47 |
| NAL Palvelut Oy: Tuettua asumista nuorille  | 48 |
| Nicehearts ry: Naisille ja tytöille oma paikka yhteiskunnassa                         | 50 |
| Setlementti Louhela ry: Tukea haastavissa tilanteissa oleville perheille              | 52 |
| Sininauha Oy: Oma koti kaikille   | 54 |
| SOS-Lapsikylä: Oikea-aikaista tukea perheiden haasteisiin                             | 56 |
| Suomen Fysiogeriatría Oy:   |    |
| Kuntoutus vahvistaa ikäihmisten itsenäistä toimintakykyä                              | 58 |
| Työalusta: TET-harjoittelusta polkuja työelämään                                      | 60 |
| VAMOS Mindset: Tukea riskiryhmiin kuuluville nuorille                                 | 62 |
| Vibemetrics Oy: Reaaliaikaista tietoa henkilöstön fiiliksistä                         | 64 |

## 6.2. Vaikuttavuuden portaat

Vaikuttavuuden osoittamisen eri tasoja kuvataksaan brittiläinen ajatuspaja Nesta on kehittänyt palveluille ja tuotteille viisiportaisen asteikon. Asteikko auttaa hahmottamaan sitä, miten hyvin palveluntuottaja pystyy osoittamaan tuotteensa tai palvelunsa myön-

teiset vaikutukset. Jokainen tässä julkaisussa esitelty yritys ja järjestö on arvioinut omaa toimintaansa vaikuttavuuden portaiden avulla. Arvio nykytilasta ja tavoite kolmen vuoden päähän löytyvät samalta sivulta kuin palveluntuottajan muut tiedot.

### KUVA 13. VAIKUTTAVUUDEN PORTAAT

Lähde: Puttick, R. & Ludlow, J. 2013. Standards of Evidence: an Approach that Balances the Need for Evidence with Innovation. London: Nesta



# Global Learning Innovations Oy

## Työkalu matematiikan oppimiseen

EMMA Math on menetelmä, jonka tavoitteena on vahvistaa lapsen käsitystä matematiikasta aineena, jossa on yhden oikean vastauksen sijaan useita erilaisia ratkaisuja ja jossa asioita voi tarkastella useista näkökulmista.



**EMMA MATH** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla kolme. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso viisi.

Nykyiset matematiikan opetus- ja oppimismetodit eivät sovellu kaikille koululaisille, ja erityisesti lukumääräkäsitteen ymmärtämisessä kohdataan laajasti haasteita. Tähän asti useiden lapsien matematiikan opiskelu on perustunut ulkoa opetteluun, ja laskuja on laskettu sormia apuna käyttäen. Tutkimusten mukaan jopa 40 prosenttia aikuisista ei hahmota lukumääriä kunnolla.

EMMA-matematiikkamenetelmän kehitys on saanut alkunsa koulun arjesta opettaja Maarit Laitisen aloitteesta. Hän antoi tukiopetusta matematiikan kanssa painiskeleville viidesluokkalaisille ja huomasi, että useat oppilaat eivät olleet lähellekään sitä tasoa, jolla heidän tulisi olla. Hämmästyttävän monilla matematiikan oppiminen oli pysähtynyt ensimmäisen luokan oppimäärään.

EMMA-matematiikan keskeisenä tavoitteena on auttaa hahmottamaan lukumääriä, mikä luo pohjan matematiikan opiskelulle. Opetusmenetelmän keskiössä

on lukupuhe, matematiikan neljä kieltä, jonka lisäksi EMMA tarjoaa useampia tapoja lähestyä ja löytää ratkaisuja matemaattisiin tehtäviin. Menetelmä kannustaa myös yhdessä oppimiseen, mikä vahvistaa oppilaiden sosiaalisia taitoja.

Suomessa EMMA-matematiikkaa voidaan soveltaa nykyisten oppikirjojen rinnalla koko alakoulun ajan tai sillä voidaan yksittäinkin kattaa nykyiset 1-2-luokkien matematiikan oppimäärät.

Vaikka menetelmän kehitystyö on tehty pääasiassa Suomessa ja kansallista opetus-suunnitelmaa noudattaen, tavoitteena on suunnata erityisesti kansainvälisille markkinoille. EMMA-matematiikka on saanut osakseen runsaasti kiinnostusta alkuvaiheen pilottimaissa Hong Kongissa, Brasiliassa, Arabiemiraateissa ja Qatarissa. Yhteistyökumppaneita on haettu yksittäisistä kouluista ja jakelukanavia edustavista yrityksistä suuriin kustannustaloihin ja kansainvälisiin kouluketjuihin.

## Vaikuttavuus

EMMA-matematiikka on kovan kehitystyön alla. Se on jo käytössä muuan muassa Tampereen normaalikoulussa. Ensimmäisten arvioiden perusteella EMMA-materiaaliin pohjautuva oppiminen antoi jo yhden vuoden aikana keskimäärin huomattavasti paremmat oppimistulokset. Tuloksiin on päästy EMMA:n ja käytössä olevien oppikirjojen tai pelkän EMMA:n avulla. Menetelmä auttaa suhteessa eniten oppilaita, jotka painiskelevat oppimisvaikeuksien kanssa.

Vaikuttavuutta voi mitata esimerkiksi tukiopetuksen tarpeen vähenemisellä, millä on myös suoria taloudellisia vaikutuksia, sekä parempien matematiikan oppimistulosten avulla. Pidemmän aikavälin vaikuttavuutta voidaan mitata opintoihin pääsyn sekä työhön sijoittumisen perusteella.

EMMA-menetelmästä on tarkoitus tehdä ennen pitkää digitaalinen matematiikan opiskelun työkalu. Kehitystyön alla on opettajille tehtävä itseopiskelumateriaali, jolloin menetelmän omaksuminen ei välttämättä vaadi erillistä lisäkoulutusta. Itseoh-

### GLOBAL LEARNING INNOVATIONS OY EMMA MATH

Omistajat: Arctic Talent Oy  
(Jari Arffaman)

Liikevaihto tilikaudella 2016: -

Henkilöstömäärä: 4

Perustamisvuosi: 2013

Toimipaikka: Vaajakoski

Asiakkaat: Koulut, esikoulut, tukiopetuskeskukset, vanhemmat

Verkko-osoite: emmamath.com

jaava materiaali mahdollistaa myös menetelmän skaalauksen ja resurssien tehokkaamman käytön. Suomessa opettajien pedagoginen osaaminen mahdollistaa sen, että he pystyvät ottamaan EMMA-matematiikan itsenäisesti haltuun.

## VAIKUTTAVUUS- KETJU

| panos  | tuotos   | tulos  | vaikuttavuus   |
|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitaaliset ja fyysiset oppimateriaalit</li> <li>• Itseohjaava materiaali nopean käyttöönoton varmistamiseksi</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lapset saavat parempaa matematiikan opetusta</li> <li>• Opettaja hyödyntää uutta, tehokasta menetelmää matematiikan opettamiseen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivaation parantaminen, joka tukee parempia matematiikan oppimistuloksia</li> <li>• Sosiaalisten taitojen kehittyminen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tukiopetusbudjetin pieneminen</li> <li>• Paremmat jatko-opiskelumahdollisuudet tulevaisuudessa</li> </ul> |

# Health Revolution Oy

## **Terveyshyötyjä mobiilista ravintovalmennuksesta**

Health Revolution kehittää helppokäyttöisiä ravintovalmennuksia mobiileille alustoille. Tavoitteena on auttaa ihmisiä ymmärtämään tasapainoisen syömisen salat kiireiseen arkeen sopivalla tavalla.



**HEALTH REVOLUTION** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla yksi tai kaksi. Seuraavan kolmen vuoden aikana tavoitteena on päästä tasolle kolme.

Tutkimukset osoittavat, että ylipainon taustalta löytyy usein kaksi selittävää tekijää: epäsäännöllinen ruokarytmi ja korkeaenergiset ruoka- ja juoma-annokset. Vaikka tietoa terveellisen ruokavalion perusteista on saatavilla paljon, sen siirtäminen arjen teoiksi ei ole helppoa. On eri asia tietää, että esimerkiksi kasviksia, juureksia tai marjoja tulisi sisällyttää jokaiselle aterialle kuin syödä niitä. Ylipaino-ongelmaa pyritään usein ratkaisemaan erilaisilla laihdutusmenetelmillä, jotka johtavat hyvin harvoin kestäviin tuloksiin.

Health Revolution opettaa sovellustensa avulla säännöllistä ruokarytmiä ja tasapainoisten ruokatapojen hyötyjä. Konsepti perustuu 80/20-periaateelle: terveyshyödyt ja hyvinvointi eivät edellytä ruokavaliossa 100-pro-

senttisen täydellisiä valintoja. 80-prosenttisesti tasapainoiset valinnat riittävät. Tämä on myös malli, johon on helpompi sitoutua kuin tiukat kuurit, jotka tutkimustenkin mukaan johtavat usein vain lihomiseen.

Health Revolutionin See How You Eat Coach -ravintovalmennus perustuu omien aterioiden valokuvaamiseen ja niiden arviointiin. Kuvaaminen tekee ihmisen tietoiseksi syömistavoistaan. Sovelluksen avulla käyttäjä näkee kaikki päivän ruokailut yhdeltä sivulta. Aterioista saatavat sydämet ohjaavat tekemään tasapainoisia valintoja lautaselle. Valmennuksen avulla ihminen pystyy seuraamaan 80/20-tuloksiaan viikkotasolla. Ateriamuistutukset helpottavat

säännöllisen ruokarytmin noudattamista, joka on tasapainoisen syömisen perusta.

Sovellus auttaa lisäämään ymmärrystä tasapainoisesta ravinnosta ja kykyä soveltaa sitä arjessa. Sen kautta tavoitellaan säännöllistä ateriarytmiä, tasapainoisia valintoja, omien oivalluksien syntyä, sisäisen motivaation kehittymistä ja painonhallintaa. Pidemällä aikavälillä tämä lisää terveyttä vähentäen muun muassa diabetesriskiä ja pienentäen terveydenhoitokuluja. 2016 sovelluksen tueksi julkaistiin 80/20-ruokavaliotyökirja syventämään käyttäjien osaamista ja omia ahaa-elämyksiä.

### HEALTH REVOLUTION OY

Omistajat: Mia Karlsson, Marika Venäläinen

Liikevaihto tilikaudella 2016: -

Henkilöstömäärä: 4

Perustamisvuosi: 2013

Toimipaikka: Helsinki, Joensuu ja Kotka

Asiakkaat: yksityiset, yritykset, kunnat

Verkko-osoite: seehowyoueat.fi

### VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos   | tuotos   | tulos   | vaikuttavuus   |
|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• See how you eat (SHYE) -ideologia, valmennus, kirja, tiimi, yhteisö</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• SHYEn ottaminen käyttöön arjessa</li> <li>• Omat ahaa-elämykset</li> <li>• 80/20-periaatteen soveltaminen</li> <li>• Vertaistuen hyödyntäminen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ymmärrys tasapainoisesta ravinnosta ja kyky soveltaa ymmärrystä arjessa:</li> <li>• Säännöllinen ateriarytmi</li> <li>• Sisäinen motivaatio parantunut</li> <li>• Painonhallinta</li> <li>• Armollisuus</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Parantunut terveys</li> <li>• Pienentynyt diabetesriski</li> <li>• Pienemmät terveydenhoitokulut</li> <li>• Henkinen hyvinvointi</li> </ul> |

# Intelles Informatica Oy Suvanto Care

## Ikäihmisille tehokkaampaa hoivaa laadusta tinkimättä

Suvanto Care tuottaa ikäihmisen kotoa jatkuvaa tilannetietoa, jonka avulla asukkaalle voidaan tarjota oikea-aikaista ja todellisiin tarpeisiin kohdennettua hoivaa. Kun rutiinikäynnit vähenevät, hoivapalvelu tehostuu. Säästynyt aika voidaan käyttää ikäihmisen kiireettömään kohtaamiseen.



### SUVANTO CARE

arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 3. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 5.

Suomi ikääntyy huimaa vauhtia ja hoivan tarve kasvaa. Julkinen terveydenhuolto on melkoisen haasteen edessä: kansamme nykyisyyden mahdollistaneelle sukupolvelle halutaan taata turvallinen ja arvokas vanhuus, mutta yhteiskunnan resurssit ovat jo nyt ääri rajoilla.

Suvanto auttaa ratkaisemaan resurssien tarpeen ja hillitsemään kustannusten kasvua. Tärkeintä on kuitenkin mahdollistaa turvallisuuden tunne heille, jotka vielä voivat ja ennen kaikkea haluavat asua omassa kodissaan. Arki tutussa ympäristössä ja tutujen asioiden parissa touhuaminen tukee myös ikäihmisen muistiterveyttä.

Oikeanlaisen teknologian avulla vanhukseen hoivan tarve voidaan tunnistaa oikea-aikaisesti ja yksilölliset tarpeet huomioiden ja mahdollistaa näin turvallinen arki kotona. Teknologian tulee auttaa hoitajaa tekemään työnsä tehokkaammin, mutta kiireettömämmin. Tässä mallissa voittavat kaikki – vanhus saa kiirettömämpää hoivaa, hoitaja stressitömmämmän työympäristön ja omaiset tietävät, miten heidän rakkaimpiaan todellisuudessa hoidetaan. Ja mitä vielä: yhteiskunta säästää hoivan kustannuksia, kun hoivantarjoaja on oikeassa paikassa oikeaan aikaan.

### Vaikuttavuus

Suvanto Care on teknisen laiteratkaisun sisältävä oppiva havainnointiratkaisu, joka mahdollistaa niin asukkaan jatkuvan havainnoimisen, käyttäytymisen analysoinnin kuin reaaliaikaisen hyvinvointitiedon välittämisenkin kaikille hoivaketjuun kuuluville osapuolille.

Vaikuttavuuden huomioiminen ja sen todentaminen on ollut alusta saakka kehitystä ohjaava tekijä. Suvanto ei vain tuota teknistä laiteratkaisua, vaan mahdollistaa hoivakäyntien optimoinnin ja hoivan tarjoamisen oikea-aikaisena asukkaan henkilökohtaisiin tarpeisiin. Jos hoitaja tietää jo vanhuksen luona vieraillessaan, miten edellinen yö on sujunut, voidaan käyttäytymisessä tapahtuneet muutokset havaita riittävän ajoissa hyvän hoidon varmistamiseksi.

Palvelun kehittäminen on lähtenyt liikkeelle tavoitteesta tuottaa lisäarvoa koko palveluketjuun. Vaikuttavuus halutaankin osoittaa ja konkretisoida aina yksittäisiin asiakastapauksiin saakka.

Kiihdyttämön aikana Suvanto Care kehitti vaikuttavuusperusteisen hinnoittelumallin. Siinä asiakkaan vaikuttavuuden mittaaminen määritellään riittävän pitkälle mittausjaksolle. Tähän sovitaan tapauskohtainen kustannus-



säästön laskukaava tai muu tapa arvottaa vaikuttavuutta. Laskukaavassa voidaan ottaa huomioon esimerkiksi rutiinikäyntien väheneminen, kotona asuvien vanhusten määrän suhteellinen muutos tai vaikkapa hoivatarpeisiin reagointinopeus. Koska vaikuttavuus on olennainen osa Suvanto Caren liiketoimintaa, tukee sen mittaaminen samalla yrityksen liiketoiminnan tehokkuuden mittaamista. Tämä ohjaa luonnostaan mittaamismenetelmien kehittämistä ja ylläpitoa.

Suvanto Care mahdollistaa yksityiselle sektorille tuloksellisen hoivan tarjoamisen ja toisaalta julkiselle sektorille vaikuttavuuteen ja tuloksiin perustuvan hoivan ostopalvelun kilpailutuksen. Julkinen sektori on yhä kiinnostuneempi hankkimaan tuloksia pelkkien perinteisen suoritteiden ja teknologian hankintojen kilpailutusten sijaan.

Palvelu on skaalautuva ja tarjolla tällä hetkellä Euroopassa. Toiminnan skaalaaminen myös uusille markkina-alueille on mahdollista, mutta parhaan mahdollisen ratkaisun tuottamiseksi laajentuminen uusille alueille edellyttää luonnollisesti

### INTELLES INFORMATICA OY SUVANTO CARE

Omistajat: Perustajat Antti Haukipuro ja Olli Nurmela sekä muutama muu suomalainen yksityinen taho.

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
84 000 euroa

Henkilöstömäärä: 5

Perustamisvuosi: 2014

Toimipaikka: Rovaniemi (toimintaa valtakunnallisesti)

Asiakkaat: Kunnat, yritykset ja yksityishenkilöt

Verkko-osoite: [www.suvantocare.fi](http://www.suvantocare.fi)

paikallisiin hoivatoimintamalleihin perehtymistä sekä mahdollisten alueellisten määräysten huomioimista muun muassa teknisten laiteratkaisujen osalta.

### VAIKUTTAVUUS- KETJU

| panos   | tuotos   | tulos  | vaikuttavuus   |
|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Suvanto Care käyttöönotto yksin kotona asuville vanhuksille</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Jatkuva tilannetieto kotoa</li> <li>Kokoaikainen aktiivisuuden seuranta</li> <li>Poikkeamien seuranta</li> <li>Poikkeamista huomauttaminen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ongelmatilanteisiin saadaan välitön apu</li> <li>Osapuolten turvallisuuden tunne paranee</li> <li>Elämänlaatu kohe-nee</li> <li>Tuetaan ikäihmisen muistiterveyttä</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vanhukset voivat asua turvassa kotona</li> <li>Laitoshoidon palveluntarve vähenee</li> <li>Hoivakulut paremmin ennakoitavissa</li> <li>Kustannusten aleneminen painotuksen siirtyessä laitoshoidosta ladukkaaseen kotona asumisen tukemiseen</li> </ul> |

# Invalidisäätiö – Orton Pro

## Työtä ja osallisuutta erityistukea tarvitseville nuorille

Suomessa on noin 40 000 16-25-vuotiasta "kadonnutta" nuorta. He ovat nuoria, jotka eivät opiskele tai käy työssä. Jokaisen yhteiskunnan ulkokehälle joutuneen nuoren kohtalo on inhimillinen tragedia.



**ORTON PRO** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 4.

Myös kansantaloudelliset vaikutukset ovat mittavat: Ns. kadonnut nuori maksaa yhteiskunnalle keskimäärin 34 000 euroa vuodessa, mikä voi tarkoittaa jopa 1,2 miljoonaa euron kokonaiskustannuksia ihmisen elinkaaren aikana.

Invalidisäätiön Orton Pro -yksikön tavoitteena on erityistä tukea tarvitsevien ryhmien, kuten maahanmuuttajien, pitkäikäistyöttömien ja vammaisten työllistäminen. Kevään 2017 Vaikuttavuuskiihdyttämössä Orton Pro mallinsi Reititin-palvelukokonaisuuden yhteiskunnallista vaikuttavuutta. Reitittimen tavoitteena on muun muassa yhteiskunnan ulkokehälle pudonneiden nuorten (NEET-nuorten) saattaminen takaisin kiinni yhteiskuntaan.

Reititin-palvelussa jokaiselle nuorelle räätälöidään henkilökohtainen reitti työllistymiseen. Se voi sisältää ohjausta, koulutusta, työharjoittelua sekä erityistukea. Reititin-palvelun ytimessä on vahvistaa nuoren henkilökohtaista toimijuutta niin, että se kantaisi koko loppuelämän ajan. Reititin tarjoaa kustannustehokkaan ratkaisun, jonka

hinta on noin 3 200 - 5 200 euroa tuettua nuorta kohden.

Orton Prossa Reititin-palvelukokonaisuutta on kehitetty tiiviissä yhteistyössä laajan kumppaniverkoston, kuten TE-hallinnon ja kuntien sosiaali-, koulutus- ja työllisyyspalveluista vastaavien tahojen kanssa. Nuoret voivat tulla Reititin-palvelun piiriin useita eri reittejä pitkin, esimerkiksi kunnan palveluohjauksen kautta, mutta palveluun voi hakeutua myös henkilökohtaisesti. Reitittimen piiriin hakeutuminen on tehty helpoksi: palvelulupaus on, että jokainen nuori pääsee reititettäväksi seitsemän päivän sisällä ensitapaamisesta.

Reitittimessä on testattu uutta Studio Pro -valmennuskonseptia, jonka avulla kuudessa kuukaudessa sadasta asiakkaasta 35 työllistyi, toiset 35 hakeutui koulutukseen ja loput ohjautuivat muuhun palveluohjaukseen.

Orton Pron kilpailuetuna ovat sen vahvat työelämäyhteydet ja työnantajaverkoston laajuus, joka mahdollistaa nuorten sujuvan työllistymisen ja työhön valmentautumisen.

Jatkossa Orton Prossa tavoitteena on tehdä työtä sen eteen, miten mittareista kertyvää vaikuttavuustietoa tuodaan entistä paremmin esille ja miten sitä hyödynnetään osana toiminnanohjausta. Tiedon merkitys korostuu erityisesti niiden nuorten kohdalla, joilla ei ole tosiasiallisia mahdollisuuksia työllistyä työmarkkinoille - ainakaan täysimittaisesti. Myös näille nuorille on tarjottava heidän hyvinvointiaan vahvistavia osallistumismahdollisuuksia, joiden yhteiskunnallista vaikuttavuutta pyritään pidemmällä aikavälillä todentamaan.

### INVALIDISÄÄTIÖ – ORTON PRO

Omistajat: Invalidisäätiö sr

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
3,2 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 58 (joista 20 osatyökykyistä)

Perustamisvuosi: 2012

Toimipaikka: Etelä-Suomi

Asiakkaat: Kunnat, kaupungit,  
TE-hallinto, vakuutusyhtiöt, Kela

Verkko-osoite: ortonpro.fi

### VAIKUTTAVUUS- KETJU

| panos                      | tuotos                      | tulos                    | vaikuttavuus   |
|----------------------------|-----------------------------|--------------------------|--|
| Osallistuminen palveluun   | 2-90 vrk<br>Täältä kouluun! | Koulutukseen siirtyminen | Yhteiskuntaan kiinnittyminen   |
| Sitoutuminen ja motivaatio | Täältä töihin!              | Työllistyminen           | Lisää veronmaksajia<br>Säästö yhteiskunnalle<br>900€/hlö<br>Kertyvät tuloverot<br>300€/hlö<br>150 reititettyä nuorta/<br>vuosi tuo 5,1 M€<br>vuotuiset säästöt<br>yhteiskunnalle |

# Kaunialan Sairaala Oy

## Kotona asumista helpottavia palveluja ikäihmisille

Monet ikäihmiset kokevat yksinäisyyttä ja tekemisen puutetta, vaikka kotihoito kävisikin heidän luonaan päivittäin. Aktiviteettien puute heikentää terveyttä ja lisää epävarmuutta omaa terveydentilaa kohtaan. Tämä näkyy muun muassa ylimääräisinä, lääketieteellisesti perusteettomina terveystarkastuksina.



**KAUNIALAN SAIRAALA OY** arvioi olensa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 4. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 5.

Kaunialan Sairaalan tavoitteena on mahdollistaa ikäihmisten turvallinen kotona asuminen laadukkaalla ja vaikuttavalla kotihoivalla. Sen palvelukokonaisuuteen kuuluu KotiKaunialan palveluyksikkö, joka tarjoaa ikäihmisille kotisairaanhoidon, -hoivaa ja tukipalveluja Uudenmaan alueella. Palveluvalikoima kattaa esimerkiksi fysioterapiaa ja kuntoutusta sekä kodin askareita helpottavia ateriat-, kiinteistö- ja tietoteknisiä palveluita.

Suoraan kotiin tuotavien palveluiden lisäksi Kaunialan Sairaala on kehittänyt ja pilotoinut digitaalisia ratkaisuja, joiden avulla voidaan tukea kotona asuvien ikäihmisten toimintakykyä. Kehitystyön keskiössä ovat olleet lääketieteellinen etäseuranta-monitorointi-tarra ja Palvelu-TV.

Kauniala on jo vuosia hyödyntänyt Palvelu-TV-konseptiä, jonka välityksellä ikäihminen osallistuu kaksi kertaa päivässä ohjattuihin aktiviteetteihin. Palvelu-TV tarjoaa sparrausta toimintakyvyn ylläpitämiseen, tietoa ja neuvontaa sekä ryhmämuotoista ja osallistavaa toimintaa, mikä on

lisännyt useiden ikäihmisten turvallisuuden tunnetta. Asiakaspalautteen mukaan palvelu on antanut monille mahdollisuuden jatkaa kotona asumista. Sitten kun elintoimintoja mittaava tarra saadaan käyttöön, Palvelu-TV:n välityksellä on mahdollisuus käsitellä myös lääketieteellisiä ongelmia.

Kaunialan Sairaala on yritys yhteistyönä kehittänyt iholle liimattavaa tarraa, joka seuraa elintoimintoja. Jos elintoiminnoissa tapahtuu muutoksia, KotiKaunialan kotisairaanhoidon voi mennä tarkistamaan ikäihmisen voimien tai hälyttää paikalle tarvittavan avun. Tarra on huomaamaton eikä se häiritse normaalielämää. Kun tarra on käytössä, elintoimintojen seuranta on mahdollista järjestää ja lääketieteellisiä ongelmia käsitellä myös Palvelu-TV:n kautta. Ikäihmisellä on kotonaan vain yksi laite, jota hänen tarvitsee osata käyttää ollakseen yhteydessä ryhmäänsä tai hoitavaan tahoon.

Kaunialan Sairaala on julkaissut tutkimuksen etäkuntoutuksen vaikuttavuudesta yhteistyössä Kangasalla sijaitsevan kuntou-

tuskeskus Apilan kanssa. Tällä hetkellä Kaunialassa on käynnissä ensimmäinen kliininen koe koskien etämonitorointitarran kehittämistä (Domus-hanke).

KotiKaunialaa voidaan siis kutsua kokonaisvaltaiseksi huolenpitopakettiksi, joka tarjoaa sekä teknologiaratkaisut että erilaiset kotiin tuotavat palvelut. Kun palvelutuotannon resurssit kohdentuvat tarkemmin, intensiivisen hoidon tarvetta voidaan lykätä ja akuutin sairaanhoidon tarve vähenee. Samalla ikäihmiset pystyvät asumaan kotona pidempään ja parempikuntoisina.

### KAUNIALAN SAIRAALA OY

Omistajat: Sotainvalidien Veljesliitto ry (55 %) ja Vantaan kaupunki (45 %)

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
19,1 milj. €

Henkilöstömäärä: 250

Perustamisvuosi: 1946

Toimipaikka: Kauniainen ja Uusimaa

Asiakkaat: Sotainvalidit ja -veteraanit, ikäihmiset, työikäiset kuntoutujat

Verkko-osoite: kauniala.fi

### VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos   | tuotos   | tulos  | vaikuttavuus   |
|---|--|--|--|
| Etämonitorointilaitteisto: Palvelu-TV & MD-hyväksyntä | Monitorointitieto keräytyy kaikista asiakkaista 24/7 | 1) välitön: havaitaan vanhuksen toimintakyvyn heikkeneminen varhain<br><br>2) välillinen: toimintakyky kohenee | 1) Ikäihmiset asuvat kotona pidempään ja parempikuntoisina<br><br>2) Palvelutuotannon resurssit kohdentuvat tarkemmin: intensiivisen hoidon tarve viivästyy ja akuutin sairaanhoidon tarve vähenee |

# Klinik Healthcare Solutions Oy

## Digitaalista hoidontarpeen arviointia ajanvaraukseen

Klinik hakee ratkaisuja sote-sektorin resurssihaasteisiin. Oireita kartoitetaan digitaalisesti ja palvelu tekee suosituksen hoitoon ohjautumisesta.



**KLINIK** arvioi olevansa tällä hetkellä vaikuttavuuden portaiden tasolla 2. Kolmen vuoden päästä tavoitteena on taso 4 ja viiden vuoden päästä taso 5.

Sote-sektorin paheneva työvoimapula koskettaa erityisesti yleislääkäreitä ja sairaanhoitajia. On arvioitu, että 40 prosenttia hoitotarpeen arviointia tekevien hoitajien työajasta menee turhaan puhelinasiointiin. Klinik hakee ratkaisua tähän resurssiongelmaan palvelulla, joka auttaa kohdentamaan ammattilaisten työpanoksen oikein. Tavoitteena on parantaa terveyskeskusten henkilöstön, erityisesti vastaanottotyöntekijöiden työhyvinvointia ja työtehhoa sekä vähentää turhia yleislääkärikäyntejä hoidontarpeen arvioinnissa.

Klinik PRO on hoidontarpeen arviointiin kehitetty digitaalinen palvelu. Se auttaa tunnistamaan ja hoitamaan erilaisia oireita ja ohjaa asiakkaan keinoäly-pohjaisesti tuotetun tilannearvion mukaan nopeammin oikean terveysasiantuntijan luo. Palvelu ei tarjoa diagnoosia, vaan suosituksen oikeanlaisesta hoitoon ohjautumisesta.

Kun oireita kartoitetaan digitaalisesti, hoitohenkilöstön puhelintyö vähenee ja he voivat paneutua hoitotyöhön. Laajemmassa mittakaavassa tavoitteena on kunnallisten terveyskeskusten asiointin sujuvoittaminen, kun hoidontarpeen arviointi nopeutuu ja asiakas ohjautuu suoraan oikeaan hoitoon. Myös hoitoketjut lyhenevät.

Klinikin konsepti voisi hyödyttää myös terveyskeskusten asiakkaita, sillä palvelu säästää ihmisten aikaa ajanvarauksessa jonottamiselta ja auttaa oman tilanteen analysoinnissa.

Suorat hyödyt ja laajemmat vaikutukset saadaan todennäköisesti terveyskeskuksen toimintatapojen muutoksen ja henkisesti kuormittavan puhelintyön vähenemisen kautta.

Näitä elementtejä rakennettiin mukaan Vantaan kaupungin kanssa toteutettavaan järjestelmän pilotointiin. Lisäksi tutkimukseen on pyydetty mukaan verrokkiryhmiä terveyskeskuksista, jotka eivät ole kokeilussa mukana. Näin muutokset voidaan varmemmin liittää nimenomaan Klinikin palveluun.

### KLINIK FINLAND OY

Omistajat: Hannu Nissinen, Petteri Hirvonen, Takoa Invest, Kustaa Piha, Gorilla Ventures, Varsa Invest, Timo Hentunen, Simo Granat, Henri Öörni, Erkki Kaatrasalo, Pekka Puustinen, Juhani Määttä, Panu Ravolainen ja Sami Lukkarinen

Liikevaihto tilikaudella 2016: noin 274000 euroa

Henkilöstömäärä: 13

Perustamisvuosi: 2013

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: Yritykset, kunnat, vakuutusyhtiöt ja sairaanhoitopiirit

Lisätietoja klinik.fi

# Kuka Helsinki Oy

## Missio: Julkinen keskustelu moniääniseksi ja läpinäkyväksi

Kuka edistää tiedon ja asiantuntijaäänien monipuolistumista mediassa.



**KUKA** arvioi olevansa tällä hetkellä vaikuttavuuden portaiden tasolla 1 ja kolmen vuoden päästä tasolla 5.

Mediatutkimukset osoittavat, että kuuden siteeratuimman talousasiantuntijan osuus kaikista mediassa esiintyvistä talousasiantuntijoista on yksi kolmasosa ja kaikista median käyttämistä asiantuntijoista naisia on alle kolmannes.

Kuka Helsinki Oy:n missio on tuoda läpinäkyvyyttä yhteiskunnalliseen keskusteluun ja monipuolistaa median asiantuntijaääniä. Yrityksen sähköisestä tietokannasta toimittajat löytävät uusia asiantuntijoita. Asiantuntijat voivat verkostoitua ja löytää kiinnostuneita toimittajia.

Yritys haluaa tarjota päättäjille ja kansalaisille laadukkaampaa tietoa – ja tietoa, joka ei muuten nouse esiin. Kehittämänsä tietokannan avulla yritys edistää tiedon demokratisointia, dialogia toimittajien ja asiantuntijoiden välillä, asiantuntijatiedon laajempaa käyttöä ja yhteiskunnallisen keskustelukulttuurin muutosta.

Kukan toiminnan tuloksia on verrattain helppo todentaa: Keitä asiantuntijoita näkyy mediassa? Kuinka usein ja mistä näkökulmista? Tulosten saavuttamista tarkastellaan tekemällä mediaseuranta Kukan tietokantaa käyttävissä medioissa ja haastattelemalla toimittajia. Lisäksi suunnitteilla on kyselyn tekeminen asiantuntijoille.

Entä muuttuuko media moniäänisemmäksi ja laadukkaammaksi? Jakaantuuko asiantuntijoiden näkyvyys tasaisemmin? Tällaisten vaikutusten todentaminen on jo

haastavampi tehtävä. Tutkimusdataa on esimerkiksi siitä, että asiantuntijatieto välittyy päättäjille erityisesti median kautta, mutta ei vaikkapa siitä, miten asiantuntijan näkyminen mediassa vaikuttaa hänen työllisyytyteensä. Diskurssianalyysi olisi yksi keino tutkia sitä, miten asiantuntijat näkyvät median kirjoituksissa.

Median asiantuntijaäänien yksipuolisuus ja tiedon läpinäkymättömyys eivät ole vain suomalaisen median haasteita. Kukan tavoitteena onkin skaalautua kansainvälisille markkinoille.

### **KUKA HELSINKI OY**

Omistajat: Iris Sandelin, Mari Vaara, Soila Laivo, Hannu-Pekka Komonen, Jaakko Nygren ja Janne Saastamoinen

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
11 000 euros

Henkilöstömäärä: 7

Perustamisvuosi: 2015

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: yliopistot, tutkimuslaitokset, yritykset

Lisätietoja: kuka.io

# Lifted Oy

## Pienin askelin kohti kokonaisvaltaista hyvinvointia

Verkkovalmennusten tavoitteena on auttaa ihmisiä omaksuma askel kerrallaan konkreettisia tapoja, jotka tukevat kokonaisvaltaista hyvinvointia.



**LIFTED** arvioi olevansa tällä hetkellä vaikuttavuuden portaiden tasolla 2 ja saavuttavansa kahden vuoden päästä tason 5. Tavoitteena on, että palvelun vaikuttavuutta todennetaan luotettavasti jokaisen asiakkaan osalta.

Kun Liftedin perustajat Taneli Rantala ja Jukka Joutsiniemi työskentelivät isoissa yrityksissä, he näkivät ympärillään, miten haastavaa asiantuntijatyötä tekeville ihmisille on pitää huolta hyvinvoinnistaan ja suorituskyvystään. Tämän oivalluksen innoittamana syntyi vuonna 2014 Lifted, jonka tavoitteena on tehdä yksilön kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin kehittämistä mahdollisimman helppoa ja kestävä. Palvelujen kohderyhmän muodostavat organisaatiot ja ihmiset, jotka ovat kokeilleet erilaisia menetelmiä hyvinvointinsa parantamiseen, mutta eivät ole saavuttaneet kestäviä lopputuloksia.

Lifted tarjoaa verkkovalmennuksia. Palvelun ytimessä on Lifted Method, joka pohjaa valmennuskokemuksiin ja hyvinvointitutkimuksiin. Kokonaisuuteen kuuluvat ravinto, liikkuminen, mieli, palautuminen ja stressinhallinta, viisaammat työtavat sekä sosiaalisuus. Menetelmä perustuu pieniin, helposti arjessa toteutettaviin muutosaskeliin elämän eri osa-alueilla. Onnistumisen avaintekijä on oikean vauhdin määrittely. Innostumista halutaan ruokkia, mutta

onnistumisen kannalta se tulee ohjata oikeisiin asioihin. On tärkeää, että hyvinvointiin tehdyt panostukset kantavat hedelmää. Silloin tulokset voivat olla todennetusti merkittävämpiä ja pysyviä.

### Vaikuttavuus

Lifted sai Vaikuttavuuskiihdyttämöstä uusia eväitä vaikuttavuutensa mallintamiseen. Yrityksellä on jo ennestään paljon tietoa valmennuksien välittömistä vaikutuksista asiakkaiden arkeen, mutta tavoitteena on viedä pidemmän aikavälin seuranta uudelle tasolle.

Valmennuksien vaikuttavuutta mitataan tällä hetkellä alkutilannetta ja lopputilannetta vertaamalla. Mittaaminen tapahtuu pääosin kyselytutkimuksen perusteella, mutta sen tukena käytetään myös fyysisiä testejä, jotka osallistujat voivat suorittaa itsenäisesti. Yrityksen tavoitteena on räätälöidä sopivat vaikuttavuusmittarit niin kuluttaja- kuin yrityspuolelle.

Vaikuttavuuden mallintamiseksi ja tulosten todentamiseksi esimerkiksi työnantajalta tarvitaan tietoja sairauspoissaoloista.



## Markkinat

Hyvinvointiala on maailmanlaajuisesti yksi nopeimmin kasvavista sektoreista ja Suomessakin miljardien eurojen markkina-alue. Suomessa ala kasvaa vahvasti niin yrityskuin yksilöpuolella, mutta selvästi hitaammin kuin esimerkiksi Ruotsissa, jossa hyvinvointipalveluihin kulutetaan merkittävästi enemmän varoja. Liftedin mukaan merkittävimpiä kasvun ajureita ovat elintapasairauksien kasvu, tietoisuus niistä sekä henkisesti kuormittava työelämä.

### LIFTED OY

Omistajat: Taneli Rantala, Jukka Joutsiniemi, Antti Jokela, Lauri Hassi

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
122 000 euroa

Henkilöstömäärä: 9

Perustamisvuosi: 2014

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: Organisaatiot ja yksityiset ihmiset

Verkko-osoite: lifted.fi

## VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos  | tuotos   | tulos   | vaikuttavuus  |
|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Päivittäiset askeleet Lifted-polulla</li> <li>15 minuuttia päivässä</li> <li>20.000 ihmistä samalla polulla kanssasi</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Välittömiä hyötyjä, kuten:</li> <li>Lisääntynyt usko itseesi</li> <li>Nousseet energiatasot</li> <li>Vahvistunut sisäinen motivaatio</li> <li>Tapojen rakennus käyntiin!</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pitkäaikaiset tavat, joita on helppo ylläpitää</li> <li>Hyvinvoiva, pystyvä keho ja mieli</li> <li>Olet valmiina siihen, mihin sinulla on intohimoa</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Parempi työtehokkuus - €</li> <li>Vähentyneet sairauspoissaolot - €</li> <li>Korkeampi asiakastyytyväisyys - €</li> <li>Kehittynyt työtyytyväisyys, pienempi vaihtuvuus - €</li> </ul> |

# LivingSkills Oy

## Vertailukelpoista tietoa kuntien ostopalveluiden vaikuttavuudesta

Yrityksen perustaja olisi kaivannut työssään kuntasektorilla työkalua, jolla voi verrata eri palveluntuottajien toiminnan tuloksellisuutta. Sellaista ei löytynyt, joten hän päätti kehittää työkalun itse.



### LIVINGSKILLS

arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 4. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 5.

Julkinen sektori käyttää vuosittain 35 miljardia euroa julkisiin hankintoihin, joista iso osa suuntautuu palveluihin. Tähän asti sote-palveluntuottajien toiminnan vaikuttavuutta on pystytty vertailemaan hyvin heikosti keskenään. Kunnissa palveluja on kilpailutettu suoritteet, ei vaikuttavuus edellä.

Tähän haasteeseen havahtui LivingSkillsin perustaja, toimitusjohtaja Kaisa Nyberg, työskennellessään Tampereen kaupungin sote-yksikön tilaajaryhmässä. Hän kaipasi työvälinettä, jonka avulla voisi verrata keskenään eri palveluntuottajien tarjoamien palveluiden tuloksellisuutta ja vaikutuksia. Kun tällaista työkalua ei ollut käytettävissä, hän ryhtyi kehittämään LivingSkills-sovellusta eli hyvinvointi- ja sote-sektorille optimoitua työvälinettä.

LivingSkills on helppokäyttöinen, digitaalinen työväline, johon on integroitu kaikki asiakastyön eri vaiheet. Työkalun avulla määritellään yhdessä asiakkaan kanssa vahvuudet ja kehityskohteet, tehdään toimintasuunnitelma ja seurataan edistymistä. Se yhdistää asiakastyöhön niin objektiiviset kuin subjektiiviset vaikuttavuuden seurannan mittarit.

### Vaikuttavuus

LivingSkills haastaa toimintakyky- ja taitoarviointia tekevät sote-ammattilaiset nostamaan asiakkaan toimijuuden keskiöön. Vaikuttavuuskiihdyttämössä työkalua mallinnettiin lastensuojelun avoimuuden palveluissa, mutta se soveltuu laajasti eri sosiaalipalveluihin, muun muassa mielenterveyskuntoutukseen.

LivingSkillsin avulla asiakastyön tuloksista pystytään tuottamaan reaaliaikaista dataa ja toisaalta seuraamaan 1-3 vuoden vaikutustavoitteita ja tätäkin pidemmän aikavälin vaikuttavuutta. Kun asiakkaan toimintakyvyn ja taitojen kehittymistä pystytään seuraamaan kokonaisvaltaisesti, mahdollistaa se esimerkiksi lasten ja lapsiperheiden palveluissa asiakastyön painopisteen siirtämisen edistävään ja ehkäisevään työhön raskaiden ja kalliiden sijaishuoltopalveluiden sijaan. LivingSkillsin taitovalmennuksen avulla perheiden arkea voidaan tukea ajoissa ja kustannustehokkaasti.

Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana yhtiö mallinsi toimintansa niin kunnan, palveluiden järjestäjäorganisaation kuin asiakkaan näkökulmasta. Erityistä huomiota kiinnitettiin kuntien saamiin hyötyihin: työvälineen avulla kunta voi vertailla niin ostopalveluina

hankittujen palveluiden kuin sisäisen palveluntuotannon vaikuttavuutta sekä yksilöettä organisaatiotasolla.

Nykyinen hinnoittelumalli perustuu kiinteään lisenssiin. Pidemmällä aikavälillä, kun asiakasorganisaatioiden osaaminen vaikuttavuuden mallintamisesta lisääntyy, tavoitteena on siirtyä tulosperusteiseen hinnoitteluun ja allianssiyhteistyöhön. LivingSkills-työvälineellä arvioidaan olevan myös globaalia kysyntää, sillä se skaalautuu helposti erilaisten organisaatioiden vaikuttavuuden seurantaan. Digitaalinen alusta on räätälöitävissä mitä erilaisimpiin tarkoituksiin ja räätälöinnissä voidaan hyödyntää myös organisaation olemassa olevia arviointilomakkeita.

### LIVINGSKILLS OY

Omistajat: suomalainen eri alojen asiantuntijoiden omistama yritys

Liikevaihto tilikaudella 2016: -

Henkilöstömäärä: 8

Perustamisvuosi: 2016

Toimipaikka: Tampere

Asiakkaat: sosiaali- ja terveydenhuoltoalan toimijat, julkinen sektori ja hoivapalveluyritykset

Verkko-osoite: [www.livingskills.fi](http://www.livingskills.fi)

### VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos  | tuotos  | tulos   | vaikuttavuus  |
|--|---|---|---|
| <b>Perhe</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Omat tavoitteet</li> <li>• Sitoutuminen</li> <li>• Motivaatio</li> <li>• Taitojen harjoittelu</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vastuunotto</li> <li>• Taitojen kehittyminen</li> <li>• Aktiivinen osallisuus</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vanhemmuuden taidot</li> <li>• Lasta suojaavien tekijöiden vahvistuminen</li> <li>• Vältetään huostaanotto</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perhe pysyy yhdessä</li> <li>• Lapsista kasvaa hyvinvoivia aikuisia</li> <li>• Huono-osaisuuden ylisukupolvinen ketju katkeaa</li> </ul> |
| <b>Palveluntuottaja</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investointi</li> <li>• Työvälineen käyttöönotto</li> <li>• Uudet käytännöt</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taitojen asiakaslähtöinen arviointi</li> <li>• Taitovamennus</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dialoginen asiakassuhde</li> <li>• Työnteon mielekkyys</li> <li>• Työajan säästö</li> <li>• Paremmat tulokset</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Haluttu työpaikka</li> <li>• Tulosten osoittaminen tilaajalle</li> <li>• Liiketulos kasvaa</li> </ul>                                    |
| <b>Kunta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investointi</li> <li>• Hankinta- ja asiakasohjaus-prosessien kehittäminen</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiakasohjauksen kehittyminen</li> <li>• Palveluntuottajien vertailu hankinnoissa</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toiminta tehostuu</li> <li>• Ostetaan vaikuttavia palveluja</li> <li>• Painopiste siirtyy ennaltaehkäisyyn</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Talous tasapainottuu</li> <li>• Resurssit riittävät</li> <li>• Lain vaatimukset täyttyvät</li> <li>• Palvelutarve vähenee</li> </ul>     |

# Mansikkapuisto Oy

## Nuorille siltoja työhön, koulutukseen ja yhteiskuntaan

Mansikkapuiston tavoitteena on katkaista ylisukupolvinen huonovointisuuden kierre.



### MANSIKKAPUISTO

arvioi olevansa tällä hetkellä tasolla 2. 3 vuoden päästä se arvioi nousevansa tasolle 5.

Yhteiskunnassamme on paljon lapsiperheitä ja nuoria, jotka voivat huonosti: lastensuojelun piirissä on maanlaajuisesti noin 90 000 lasta, nuorta ja perhettä. Sama lapsi, nuori tai vanhempi on elämänsä varrella usean eri tukipalvelun piirissä. Raskaat tukipalvelut ovat kalliita, ja esimerkiksi huostaanottovuosi maksaa yhteiskunnalle noin 130 000 euroa, päihdehoitovuosi laitoksessa 61 000 euroa ja vankilavuosi 78 000 euroa.

Mansikkapuisto Oy:n tavoitteena on katkaista tämä kierre auttamalla perheitä ja nuoria ajoissa ja tarkoituksenmukaisesti, jolloin tarvetta myöhemmille kalliille palveluille ei edes pääse syntymään. Mansikkapuisto Oy tuottaa lastensuojelun ennaltaehkäiseviä, sijaishuollon ja asumis- ja jälkihuollon palveluita sekä sosiaalihuoltolain mukaista lapsiperheiden perhetyötä ja kotipalvelua Kanta- ja Päijät-Hämeessä.

Yritys rakentaa siltoja työhön ja koulutukseen sekä tukee hyvien valintojen tekemistä arjessa. Tavoitteena on auttaa jokaista asiakasta löytämään kiinnostuksen kohteita ja rakentamaan sosiaalinen verkosto niin, ettei kukaan jää yksin.

### Vaikuttavuus

Vaikuttavuuskiihdyttämössä Mansikkapuisto keskittyy mallintamaan 18-21-vuotiaiden

jälkihuollon asiakkaiden palvelupolkua. Kaikissa sen eri palvelukonsepteissa haetaan kuitenkin samaa lopputulosta: asiakkaan yhteiskuntaan kiinnittymistä.

Kiihdyttämön aikana yritys työsti vuonna 2014 käyttöön ottamiaan vaikuttavuusmittareita, joista tehtiin digitaalinen versio. Samanaikaisesti yrityksessä otettiin käyttöön myös digitaalinen asiakaskokemismittaristo. Sekä asiakkaat että työntekijät ovat kokeneet digitaalisten mittaristojen nostaneen vaikuttavuuden ja asiakaskokemuksen seurannan uudelle tasolle.

Toiminnan vaikuttavuuden kuvaukset huomioivat nyt entistä paremmin eri asiakasryhmät. Tietoa on aiemminkin kerätty paljon, mutta kiihdyttämön aikana tuloksia opittiin jäsentämään viestittävään muotoon. Nyt kerättävä vaikuttavuusdata on vertailtavampaa, antaa kokonaiskuvan yrityksen toiminnasta ja siitä pystytään nostamaan paremmin esille kuntataloudelliset näkökulmat.

Mansikkapuiston tavoitteena on muodostaa ja hinnoitella asiakasta parhaiten palvelevia kokonaisratkaisuja, joilla tavoitellaan muutosta asiakkaan elämässä sekä palvelun hetkellä että pidemmällä aikavälillä. Vaikutukset ovat ”tärkeämmät” kuin tapa, jolla niihin päästään (esim. puhelinsoitolla

voi olla sama vaikutus kuin tunnin tapaamisella = säästö).

Palveluntuottamiseen vaikuttavat vahvasti olemassa olevat sopimukset eri kuntien kanssa. Tällä hetkellä kunnat haluavat sitkeästi ostaa suoritteita vaikuttavan työn sijaan. Halutaan säästää mahdollisimman paljon, vaikka vaikuttavuuden aikaansaamiseksi tulisi panostaa asiakkaan hyvinvointiin riittävästi ajoissa. Ajattelumalli on juurrutettava ensin tarvittaviin johtohenkilöihin ja sitä kautta hankinnan rakenteeseen, jotta sosiaalityöntekijät ”saavat luvan” ostaa vaikuttavuutta suoritteiden sijaan.

### MANSIKKAPUISTO OY

Omistajat: \*  
Eveliina Selänpää, toimitusjohtaja

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
1,4 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 20

Perustamisvuosi: 1996

Toimipaikka: Kotipaikka Hämeenlinna, toimintaa myös muiden kuntien alueilla

Asiakkaat: kunnat ja kuluttaja-asiakkaat

Verkko-osoite:  
www.mansikkapuisto.fi

## VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos   | tuotos  | tulos   | vaikuttavuus  |
|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Tukiasunnot keskeisillä paikoilla</li> <li>Työntekijän, aikuisen, taustatiimin ammattitaito</li> <li>Toimistotilat, puolueeton tila tavata</li> <li>Yhteistyökumppanit, verkostot:               <ul style="list-style-type: none"> <li>rakennus-, elintarvike-, kiinteistönhoito-, eläintenhoito-, päiväkotit</li> </ul> </li> <li>Digitaaliset palvelut</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Yhteistyö nuoren omien verkostojen kanssa aina, kun mahdollista. Uusien verkostojen luominen.</li> <li>Arjen asioiden (esim. siivous, ruoanlaitto, kaupassakäynti, harrastaminen) yhdessä tekeminen ja opetteleminen</li> <li>Terveystieteiden ohjaus (esim. liikunta, nukkuminen, ravinto)</li> <li>Raha-asioiden ohjaus (verkkopankin käyttö, laskujen maksu, vastuullisuus rahankäytössä)</li> <li>Virasto- ja muussa asiointissa auttaminen</li> <li>Opiskelussa/työelämässä tukeminen</li> <li>Digitaalinen palvelu: akuutti apu arjen ongelmatilanteissa 24 h</li> <li>Tulevaisuudenkuvan luominen yhdessä</li> <li>Suunnitelma ja seuranta yhdessä</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Opiskelu/työpaikka tai päivittäinen arjen aktiiviteetti jokaiselle</li> <li>Nuoren elämänlaatu paranee</li> <li>Vaikuttavuuden arviointi mittaristo               <ul style="list-style-type: none"> <li>Arki</li> <li>Opiskelu ja työ</li> <li>Sosiaaliset suhteet</li> <li>Hyvinvointi</li> <li>Tulevaisuus</li> <li>Vahvuuksien löytyminen</li> <li>Turvallisuus</li> </ul> </li> <li>Haasteiden ratkaiseminen mahdollisimman pian ongelmatilanteen tullessa</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Toimeentulo / tuottavuus</li> <li>Itsenäinen elämä</li> <li>Ei synny tarvetta lisäpalveluille</li> <li>Huonovointisuuden kierre katkeaa</li> </ul> |

\* CTM Oy Sosiaali- ja terveystieteiden palvelut osti Mansikkapuisto Oy:n koko osakekannan 31.10.2017.

# Mediconsult Oy

## Työkalu oikeanlaiseen ja oikea-aikaiseen sosiaalityöhön

Suomessa sosiaalipalveluiden digitaliset palveluratkaisut laahaavat kehityksen jäljessä, jos niitä verrataan esimerkiksi terveydenhuoltoon. Kymmenet tuhannet suomalaiset lapset ja perheet ovat erilaisten sosiaalipalveluiden asiakkaana. Samanaikaisesti kiireisiltä sosiaalityöntekijöiltä puuttuu tekniset ratkaisut, joilla saavutetaan reaaliaikainen kosketus asiakasperheen arkeen.



**MEDICONSULT** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 4 jalkauttamalla ajattelumalli kaikkeen toimintaan.

Lasten ja lapsiperheiden palveluissa asiakas-tuntuma tulisi integroida paremmin osaksi sosiaalityön ammattilaisten arkea. Mediconsultin tavoitteena on sosiaalityöntekijän ja loppuasiakkaan välisen kommunikaation edistäminen digitaalisten ratkaisuiden avulla. Yritys näkee, että markkinoilla ei ole tällä hetkellä käytettävyydeltään, sisällöltään ja integroitavuudeltaan hyvää digitaalista kokonaisratkaisua sosiaalihuollon asiakastyön vaikutuksen ja siten tuloksellisuuden mittaamiseen.

Sitran kevään 2017 Vaikuttavuuskiihdyttämässä Mediconsult kehitti PerhePulssi-palvelukonseptia, joka olisi mobiilisti toimiva sovellus. Sen avulla sosiaalipalveluiden asiakkaat tuottavat itse perheen tai yksilön hyvinvointiin liittyvää tietoa mahdollisimman usein ja suoraan arjen keskeltä.

Asiakastyöhön tarkoitettu työkalu kykenee luomaan pulssimaisen tuntuman asiakastilanteesta. PerhePulssilla tavoitellaan tiheää vastaa-

misväliä, joten siihen integroitava mittaristo tehdään mahdollisimman kevyeksi.

### Vaikuttavuus

Asiakkaan PerhePulssilla tuottamat tiedot ovat integroitavissa myös muihin asiakastietoihin. Hyötynä on reaaliaikaisen sekä pidemmän aikavälin kehitystä kuvaavan tiedon kertyminen.

Tavoitteena on, että sosiaalipalveluiden ammattilaisille syntyy parempi tuntuma asiakastilanteesta. Se taas auttaa paremman asiakasymmärryksen luomisessa, joka taas parantaa asiakastyön osumatarkkuutta ja ajoitusta ja vaikuttaa palveluiden tuottamisen tapaan. Onnistutaan siis tekemään oikeanlaista asiakastyötä oikeaan aikaan.

Mediconsultilla on halu viedä vaikuttavuuden seuraamisen kulttuuria vahvemmin sosiaalityön arkeen. Jatkossa PerhePulssi voisi antaa sosiaalityöntekijöille tilannekuvan lisäksi myös toimintasuosituksia. Esi-merkkinä tästä on terveydenhoidon puolella

toimivat Käypä Hoito -suositukset. Suositukset voitaisiin rakentaa ODA (Omahoito ja Digitaaliset Arvopalvelut) -palvelusta tuleviin sapluunoihin.

Mediconsult huomasi, että vaikuttavuusketjun mallintaminen on tärkeä osa palvelun kehittämisvaihetta, ja sen tarkoituksena on jatkaa mallinnusta palvelun kehitystyön ohessa. Yhtiön tavoitteena on tarjota sosiaalipalveluiden puolelle palvelu, jonka avulla sosiaalityön ammattilaiset saavat vastauksia seuraaviin kysymyksiin: ”Miten minun tekemäni työ vaikuttaa asiakkaan arkeen? Saako asiakas todella apua ja mistä me sen tiedämme?”

### MEDICONSULT OY

Omistajat: kotimaisessa omistuksessa

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
7,8 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 110 (vuosi 2017)

Perustamisvuosi: 1975

Toimipaikka: Helsinki, Kuopio, Salo, Joensuu

Asiakkaat: Julkiset ja yksityiset sosiaali- ja terveydenhuollon palveluntarjoajat

Verkko-osoite: mediconsult.fi

## VAIKUTTAVUUS- KETJU

| tarve  | tavoite  | panos   | tuotos   | tulos  | vaikuttavuus   |
|--|--|---|--|--|--|
| <p>Kenen tarpeeseen vastataan?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sosiaalihuollon viranomainen</li> <li>Vastuutyöntekijä</li> <li>Asiakaskokemus jää huomioimatta</li> <li>Asiakaskokemuksen mittaamiseen ei ole työkaluja eikä toimintatapaa</li> </ul> | <p>Arvioitavan ratkaisun tavoite</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uudenlainen toimintatapa vaikuttavan asiakastyön mittaamiseen</li> <li>Huippu-käytettävyydellä toteutettu mittari</li> <li>Korkea vastausfrekvenssi</li> </ul> | <p>Arvioitava ratkaisu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>PerhePulssi-sovellus</li> <li>Kevyt validi mittarisisältö</li> <li>Käyttäjien koulutus</li> </ul> | <p>Määrälliset ja laadulliset, esim.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>PerhePulssi on käytössä vastuutyöntekijöillä</li> <li>Nimetyissä asiakascaseissa</li> <li>Käyttäjät osaavat käyttää PerhePulssia</li> </ul> | <p>Työhallinnan tunne, pystyvyys ja hyvinvointi paranee</p> <p>Reaaliaikainen ja Trendi -tieto ja ymmärrys asiakastilanteesta lisääntyy</p> <p>Asiakastarpeet/ palvelutarpeet (intensiteetti/ palvelun valinta) tulevat paremmin näkyväksi ja kohdatuksi</p> | <p>Työtyytyväisyys parantuu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vaihtuvuus vähenee</li> <li>Motivaatio lisääntyy</li> <li>Kuormitus vähenee</li> </ul> <p>Asiakastyytyväisyys lisääntyy</p> <p>Valitusten ja oikaisujen määrä vähenee</p> <p>Luottamus ja avunsaamisen kokemus lisääntyy</p> <p>Väärintulkinnan riski pienenee</p> |

# Minduu

## Psykoterapeutti nopeasti ja tarpeen mukaan

Mielenterveysongelmat ovat Suomessa merkittävä haaste. Minduulla on vahva missio: apua tarvitsevan on löydettävä sopiva psykoterapeutti nopeasti ja helposti.

**minduu**

**MINDUU** arvioi olevansa tällä hetkellä portaiden tasolla 2. Kolmen vuoden päästä tavoitteena on taso 4.

Masennuksen ja ahdistuneisuushäiriön terveydenhuoltokulut ovat vuosittain lähes 750 miljoonaa euroa ja mielenterveysongelmien kustannukset kaikkiaan noin 5 miljardia euroa. Tutkimusten perusteella tiedetään, että 20–40 prosenttia masennuksista voitaisiin ehkäistä matalan kynnyksen psykologiseen hoitoon ohjauksella. Tästä huolimatta noin puolet apua tarvitsevista etsii terapeuttia yli kaksi kuukautta ja viidesosa jopa yli puoli vuotta.

Aiemmin psykoterapeuttia joutui etsimään erilaisilta yhteystietoilta. Minduu on luonut verkkosivuston, joka auttaa löytämään nopeampaa ja sopivampaa apua. Sen kautta voi tutustua psykoterapeuttien profiileihin ja varata ajan valitsemalleen terapeutille.

Palveluun on rekisteröitynyt yli 450 psykoterapeuttia, jotka maksavat palkkion palvelun kautta heille tulleista asiakkaista. Asiakkaille verkkosivuston käyttö on ilmaista. Mielenterveyden keskusliitto ja useat psykoterapeuttiyhdistykset toimivat Minduun kumppanina, joten taustalla on vankkaa asiantuntemusta ja kokemustietoa terapiaa hakevien tarpeista.

Yrityksen tekemän haastattelututkimuksen perusteella pelkkä verkkopalvelun olemassaolo tekee mielenterveysongelmista arkisemman ja normaalimman asian, joka puolestaan madaltaa kynnystä käyttää psykoterapiapalveluita. On myös tutkittua tietoa siitä, että aikainen interventio vaikuttaa positiivisesti.

Minduu verkkosovelluksesta on hyötyä myös julkisessa terveydenhuollossa. Yhtiö on luonut omat hakupalvelut julkiseen terveydenhuoltoon. Niitä käytetään tällä hetkellä asiakasohjauksen apuna Helsingin ja Uudenmaan Sairaanhoidopiirissä (HUS) ja Tampereen kaupungissa.

Asiakkaita haastatteleamalla on mahdollista saada tietoa siitä, miten hyvin palvelu on auttanut sopivan terapeutin löytämisessä ja millainen vaikutus sillä on ollut asiakkaan hyvinvointiin.

Minduu.fi-verkkopalvelu julkaistiin toukokuussa 2016 ja sen kautta tehdään yli 1000 yhteydenottoa joka kuukausi.

### **MINDUU (ATCARE OY)**

Omistajat: yksityishenkilöitä, pääomistaja Henri Valvanne

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
18 000 euroa

Henkilöstömäärä: 2

Perustamisvuosi: 2012

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: yksityishenkilöt, psykoterapeutit, kunnat, yritykset

Lisätietoja: minduu.fi



# Movendos Oy

## Oikein ajoitettu yksilöllinen tuki antaa eväitä työntekijän elämänhallintaan

Hyvinvoinnin koheneminen on usein avain myös kadonneeseen työmotivaatioon.

**movendos**  
building a healthy future

**MOVENDOS** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portailla tasolla 3 tai 4. Kolmen vuoden kuluessa tavoitteena on taso 5.

Monet yritykset ovat viime aikoina heränneet siihen, että sairauksien hoitaminen on kalliimpaa kuin ennaltaehkäisevä työ, mutta nykyisissä työterveyspalveluissa edistävää ja ehkäisevää tukea ei ole riittävästi tarjolla.

Movendoksen yhteiskunnallisena tavoitteena on työelämässä olevien työntekijöiden kokonaisvaltaisen terveyden, hyvinvoinnin ja työehon parantaminen sekä työurien pidentäminen keskeltä.

Työntekijän elämänhallintaa, terveyttä ja hyvinvointia tuetaan yksilöllisellä valmennuksella, joka on saatavilla matalalla kynnyksellä ja mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Samalla työntekijöitä autetaan löytämään työmotivaatio ja työn imu uudelleen.

Valmennuksen rinnalla Movendos kehittää digitaalisia ratkaisuja terveydenhuoltoon, etävalmennukseen ja kuntoutukseen, jotta henkilökohtaista, vaikuttavaa valmennusta voidaan tarjota kustannustehokkaasti yhä useammalle.

Yrityksille on suunnattu yksilöllisen terveyden ja hyvinvoinnin tukikonsepti Välittömän tuen malli. Se on helppo ja nopea ottaa käyttöön ja tuo säästöjä paitsi työntekijöiden terveysongelmiin tai sitoutumisen puutteeseen liittyvissä kustannuksissa myös ostajatahon työajassa. Yksilöllisestä sekä paikasta ja ajasta riippumattomasta toteutustavasta johtuen osallistumiskynnys Movendos-valmennukseen on hyvin matala, ja keskeyttämisprosentti lähellä nollaa.

Movendoksen palveluiden vaikutuksia tulisi mitata ja osoittaa pilottien kautta sekä ammattiryhmä- ja yritystasolla. Yksittäisen

yrityksen vaikutuksiin päästään paremmin kiinni, kun liikkeelle lähdetään riittävän rajatusta ja hyvin yksilöidystä tutkimusasetelmasta. Haasteena on uuden työn tuottavuuden mittaaminen: fyysinen läsnäolo tai sairaspöytäsaolot työpaikalla alkavat olla vanhentuneita indikaattoreita.

Movendos haluaakin osaltaan haastaa kehittämään uusia työhyvinvointia seuraavia mittareita, joissa yhdistyvät niin henkilön subjektiivinen kokemus kuin ennalta määritetyt objektiiviset mittarit.

Yrityksen rakentaman valmennusmallin terveys- ja kustannusvaikuttavuutta tutkitaan ja todennetaan tieteellisin menetelmin. Tutkimuksessa vaikuttavuusmittareiden teemat liittyvät muun muassa stressin vähentämiseen ja ammatilliseen kuntoutukseen.

### MOVENDOS OY

Omistajat: Perustajat, henkilöstö ja Tampereen Teknillinen Yliopisto

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
360 000 euroa

Henkilöstömäärä: 8

Perustamisvuosi: 2012, terveystutkimuksen spin-off Tampereen teknillisestä yliopistosta

Toimipaikka: Tampere

Asiakkaat: Yritykset, työtervedet ja kuntoutus

Lisätietoja [movendos.com](http://movendos.com)

# NAL Palvelut Oy

## Tuettua asumista nuorille

NAL Palveluiden yhteiskunnallisena tavoitteena on nuorten kodittomuuden ja syrjäytymisen ehkäisy. Elämönhallinnan tuen lisäksi nuorille tarjotaan mahdollisuus omaan asuntoon.



**NAL PALVELUT** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 4.

Vaikka asunnottomuus on jo pitkään ollut kokonaisuutena laskussa, nuorten asunnottomuus ja epävarmat asumisolosuhteet ovat kasvava ilmiö erityisesti pääkaupunkiseudulla ja muissa kasvukeskuksissa. Vaikeassa asuntotilanteessa olevat nuoret kamppailevat usein myös henkisten ja sosiaalisten ongelmien kanssa.

NAL Palvelut tarjoaa palvelukokonaisuuden, joka koostuu asunnosta ja yksilöllisesti räätälöidyistä elämönhallintaa, terveyttä, taloutta sekä työtä ja opiskelua koskevista palveluista asiakkaan tarpeen ja halun mukaan. Asiakkaiksi valikoidaan kuntien sosiaalitoimen kautta 16–34-vuotiaita henkilöitä, joilla nähdään olevan jollakin aikavälillä mahdollisuus asua itsenäisesti omassa asunnossaan. Nuoret saavat jäädä asumaan asuntoihin senkin jälkeen kun erityisen palvelutuen tarve loppuu.

Onnistuminen vaatii nuorten kokonaisvaltaista ja moneen eri elämän osaalueeseen kiinnittyvää tukea. Tällä hetkellä NAL Palvelut laskee onnistumisensa sen mukaan, kuinka moni nuori jää itsenäisesti asumaan heidän tarjoamaan asuntoon aktiivisen tuen jälkeen. Seuraava askel on tehdä pidemmälle ulottuvaa seurantaa palveluiden piirissä olleiden nuorten tilanteesta ja selvittää, ovatko he edelleen opiskelemissa tai työelämässä.

Nuoren näkökulmasta vaikuttavuus tarkoittaa kodittomuuden päättymistä ja elämänlaadun kestävää paranemista. Tätä arvioidaan ja todennetaan indikaattoreilla, jotka kuvaavat

esimerkiksi sosiaalisia suhteita, arjen hallintaa, palvelutarvetta sekä työ- ja opiskelutilannetta.

Konsepti tuottaa hyötyjä myös julkiselle sektorille: se vapauttaa kuntien sosiaalityöntekijöiden työaika ja vähentää asteittain toimeentulotukien tarvetta, kun nuoret pääsevät kiinni työ- tai koulupaikkaan.

Yrityksen yli 600 asiakkaan tuoma asiantuntemus ja kokemuspohja osoittavat, että asunnon ja tukipalvelujen muodostama saumaton palvelukokonaisuus toimii nuorten näkökulmasta erittäin hyvin verrattuna hajautuneisiin, usealta eri luukulta haettaviin palveluihin.

### **NAL PALVELUT OY**

Omistajat: Nuorisosasuntoliitto ry, Pääkaupunkiseudun Nuorisosasunnot ry ja NAL Itä-Uusimaa

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
0,55 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 16

Perustamisvuosi: 2009

Toimipaikka: Helsinki, Turku ja Lahti

Asiakkaat: Kunnat, yksityiset ihmiset, yritykset ja järjestöt

Lisätietoja: nalpalvelut.fi



# Nicehearts ry

## Naisille ja tytöille oma paikka yhteiskunnassa

Niceheartsin tavoitteena on ehkäistä tyttöjen ja naisten syrjäytymistä. Heitä autetaan muun muassa lisäämään osallistumismahdollisuuksiaan ja löytämään oma paikka yhteiskunnassa sen tasa-arvoisina ja yhdenvertaisina jäseninä.



**NICEHEARTS** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2 ja kolmen vuoden päästä tavoitteena on taso 5.

Niceheartsin toiminta on kohdennettua erityistä tukea tarvitseville yli 10-vuotiaille tytöille, naisille sekä sellaisiksi itsensä kokeville.

Erityisesti maahanmuuttaja- ja ulkomaalaistaustaisten naisten syrjäytymisriski on korkea. Kotona lapsiaan hoitavat äidit jäävät helposti kotouttamispalveluiden ulkopuolelle. Tämän seurauksena maahanmuuttajanaisten kontakti suomalaiseen yhteiskuntaan voi jäädä vähäiseksi, mikä vaikeuttaa siirtymistä työhön ja koulutukseen. Myös todennäköisyys ylisukupolviselle syrjäytymiselle kasvaa.

Työssä käyvän ja suomen kieltä osaavan maahanmuuttajataustaisen naisen perhe ja lapset voivat tutkitusti paremmin. Itsenäinen maahanmuuttajaäiti pystyy tukemaan lastaan esimerkiksi koulunkäynnissä paremmin kuin äiti, joka on asunut useita vuosia Suomessa eikä tunne yhteiskunnan rakenteita tai vaikutusmahdollisuuksia.

Niceheartsin toimipisteet ovat matalan kynnyksen kohtaamispaikkoja, jotka tarjoavat kokonaisvaltaista, maksutonta tukea

elämän eri tilanteisiin, muun muassa vertaistukiryhmiä, koulutusta ja mentorointia, palveluohjausta ja kouluyhteistyötä. Tavoitteena on antaa tytöille ja naisille työkaluja itsenäiseen pärjäämiseen ja voimavaroja myös vertaisten tukemiseen. Niceheartsin toiminnalla vaikutetaan tyttöjen ja naisten valmiuksiin kouluttautua ja siirtyä työelämään, katkaistaan ylisukupolvista syrjäytymistä, tarjotaan sosiaalisia verkostoja ja rohkaistaan toimimaan muutoksen tekijöinä niin omissa lähiyhteisöissä kuin koko yhteiskunnan tasolla.

### Vaikuttavuus

Nicehearts mittaa ja arvioi toimintansa vaikuttavuutta suhteessa asetettuihin tavoitteisiin. Yhdistys on tehnyt arviointia useita vuosia ja toteuttanut mm. yhden sosiaalisen tilinpidon. Sosiaalinen tilinpito tarkoittaa sosiaalisten tavoitteiden seuranta ja sen lopputuloksena syntyy sosiaalinen tilinpäätös. Sen avulla toiminnan vaikutukset saa-

daan näkyville niin sisäisille sidosryhmille, yhteistyökumppaneille, rahoittajille, asiakkaille kuin suurelle yleisölle. Vaikuttavuuden mallintamisessa Niceheartsin tavoitteena on osoittaa erityisesti kunnille, miten paljon järjestön toiminta säästää kuntien kustannuksia, kun se ottaa kopin syrjäytymisvaarassa olevasta tytöstä tai naisesta.

Vaikuttavuuden arvioinnin mittareina käytetään seuraavia indikaattoreita: henkilö on saanut ainakin yhden uuden sosiaalisen yhteisön, turvallisen aikuisen rinnalleen, uuden ystävän, uuden harrastuksen tai harjoittelu- tai työpaikan.

Niceheartsin tarkoituksena on kehittää yhdistyksen tasolla yhtenäistä mittausta, joka mahdollistaisi myös sisäisen vertailun eri toimintalinjoittain. Mittaus sisältää asiakkaalle suunnatun alku- ja loppukyselyn.

### NICEHEARTS RY

Omistajat: Jäsenet

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
550 800 euroa

Henkilöstömäärä: 20

Perustamisvuosi: 2001

Toimipaikka: Kohtaamispaikat Vantaalla, Espoossa ja Lappeenrannassa – toimintaa myös Helsingissä ja Imatralla

Asiakkaat: erityistä tukea tarvitsevat yli 10-vuotiaat tytöt, naiset sekä sellaisiksi itsensä kokevat

Verkko-osoite: nicehearts.com

## VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos  | tuotos  | tulos  | vaikuttavuus  |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Nicehearts palvelut:</li> <li>Vantaan Tyttöjen Tila, WahvaNainen, Naapuriäidit</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>800 tyttöä ja naista käyttää palveluita/keskus/ vuosi</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Rohkeus osallistua omana itsenään, sosiaalisten taitojen parantuminen, harrastuksen löytäminen ja arjen hallitseminen, turvallisempi tila olla</li> </ul> | <p><b>Syrjäytymisen ehkäisy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tytöt ja naiset muutoksentehtäjinä: halu toimia aktiivisesti yhteiskunnassa, vahva tulevaisuuden usko, parempi sosioekonominen asema työn ja koulutuksen kautta</li> </ul> |

# Setlementti Louhela ry

## Tukea haastavissa tilanteissa oleville perheille

Mitä erilaisemmat perheet tarvitsevat yhä monipuolisempia tukipalveluja alati muuttuvassa yhteiskunnassa.



**SETLEMENTTI LOUHELA** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 5.

Lasten pahoinvointi ja psyykkiset häiriöt ovat lisääntyneet Suomessa voimakkaasti: jopa 21 prosenttia 8-9-vuotiaista kärsii vakavista tai keskivaikeista psyykkisistä häiriöistä. Useimmat niistä voitaisiin tunnistaa jo päiväkotiyksiköissä. Usein taustalla on vanhemmuuden taitojen puute, vanhempien uupumus, köyhyys ja/tai pitkäaikaissairaudet. Vanhemmuuden taitojen puute ei kuitenkaan riipu vanhempien sosioekonomisesta taustasta.

Järvenpäässä sijaitsee Setlementti Louhelan lapsiperheiden monipalvelukeskus. Se tarjoaa varhaiskasvatuksen lisäksi yksilölliset tarpeet huomioivia, perheiden arkea tukevia palveluita, kuten kotipalvelua, tilapäishoitoa lapsille, vertaistoimintaa vanhemmille ja perhetapahtumia. Lisäksi Louhela järjestää koululaisten kesäkerhotoimintaa, jota päiväkodin ohjaajat vetävät kesäkaudella. Vuoden 2018 alusta monipalvelukeskukseen liittyy aiemmin erillisenä toiminut erityislasten aamu- ja iltapäivätoiminta.

Louhela tukee haastavissa elämäntilanteissa olevia vanhempia ja perheitä ja auttaa heitä etsimään ratkaisuja ongelmiinsa. Kaikenlaiset perheet voi hakea Louhelan asiakkaaksi.

Koulumaailmassa lasten psyykkiset häiriöt ovat lisääntyneet, mikä näkyy erityisopetuksen lisääntyneenä tarpeena. Varhaisella puuttumi-

sella ongelmia voitaisiin ennaltaehkäistä. Louhelan päiväkodissa sovelletaan syvien vahvuuksien pedagogiikkaa, jonka tavoitteena on tukea lasten yksilöllisten vahvuuksien kehittymistä.

### Vaikuttavuus

Setlementti Louhelassa nähdään, että lapsiperheiden palveluiden parempi integraatio mahdollistaisi säästöjä. Kun perheiden tuki tuodaan lähelle varhaiskasvatusta, sitä ei tarvitse hakea erikseen muualta. Päiväkodissa perheeseen syntyy tiivis suhde, ja perheet voivat hakea tukea matalalla kynnyksellä elämän eri tilanteissa.

Yhdistyksessä on tehty sosiaalista arviointia jo pitkään, joten mittareiden laatiminen ja datan kerääminen toiminnan kehittämiseksi ovat normaali osa työtä. Johdonmukainen muutosten mittaaminen kaikilla osa-alueilla, vaikuttavuuden euroistaminen ja vaikuttavuuden näkyväksi tekeminen vaatii kuitenkin vielä työtä.

Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana Setlementti Louhela sai jäsenettyä lapsiperheiden palvelut yhdelle palvelutarjottimelle. Myös mittareiden luomisessa päästiin askel eteenpäin, ja niiden rakennustyö jatkuu: jäsenyenneemmät mallit löytyvät vuoden 2018 toiminta- ja arviointisuunnitelmasta. Mit-

tauvälineitä kehitetään muun muassa niin, että samalla kysymyspatteristolla arvioidaan lähtötilannetta ja muutosta palvelun aikana ja sen päättyessä.

Louhelan tavoitteena on hakea synergioita eri toimijoiden kanssa. Hyvän esimerkin tästä tarjoaa Hallituksen Lapsi- ja perhepalveluiden muutosohjelman (LAPE) -kokeilu, jossa lasten 4-vuotisneuvolatarkastelu siirretään päiväkoteihin ja eri toimijoiden välistä yhteistyötä tiivistetään. Louhelan kehittämä monipalvelukeskus on itsekin mukana Uudenmaan LAPE-hankkeessa. Kokeilun avulla voidaan kehittää ja integroida lapsiperheiden palveluita.

### SETLEMENTTI LOUHELA RY

Omistajat: rekisteröity yhdistys

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
1,7 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 50

Perustamisvuosi: toiminta 1944,  
yhdistys 1950

Toimipaikka: Keski-Uusimaa

Asiakkaat: Kunnat, yksityiset henkilöt ja muut organisaatiot

Verkko-osoite:  
setlementtilouhela.fi

### VAIKUTTAVUUS- KETJU

| panos  | tuotos  | tulos   | vaikuttavuus   |
|--|---|---|--|
| Nopeat joustavat palvelut ja osaava henkilökunta                         | 82 päiväkotipaikkaa täynnä                            | Perheiden turva-verkko ja vanhemmuus vahvistunut                  | Perheet ovat voimaantuneet kasvatustehävässä   |
| Vihreä lippu   | 98 % kotipalvelua pyytäneistä saa avun                | Kokonaisvaltaisesti hyvinvoiva lapsi ja nuori                     | Jaksaminen lisääntynyt   |
| Syvien vahvuuksien pedagogiikka  | Vanhempaintapaamisia 6/vuosi                          | Lapsen yksilöllistä kehitystasoa vastaava osaaminen               | Lapsilla on hyvä pohja turvalliselle kasvulle/kehitykselle                                       |
| Varhaiskasvatus  | Pienryhmät tarpeen mukaan räätälöitynä                | Perheen voimavarat kasvaneet ja rohkeus olla vanhempi lisääntynyt | Lapsilla on yhdenvertaiset valmiudet koulupolun alkuun   |
| Erytislasten ja nuorten palvelut - ohjaus, harrastus- ja nuorkkatoiminta | Toiminta on osallistavaa ja yhteistyötä vahvistavaa   | Perheen läheisten huoli ja paine vähenee                          | Erytisnuorilla on valmiudet osallistua itseä koskevaan päätöksen tekoon                          |
| Perhepalvelut  | Toiminta perustuu vahvuuksille                        |   | Lapset ovat kasvaneet moniarvoisiksi yhteiskunnan jäseniksi                                      |
|  | Palvelut tukevat/ vahvistavat perheen arkea (kokemus) |   | Lasten psyykkisten ongelmien määrä vähentynyt  |
|  | NPS 80  |   | Erytisopetuksen ja raskaiden lastensuojelu- ja perhepalveluiden tarve vähenee (kustannussäästöt) |

# Sininauha Oy

## Oma koti kaikille

Valtakunnallisesti toimiva Sininauha Oy vuokraa asuntoja ja antaa asiakkailleen asumisen tukea Asunto ensin -periaatteella. Tavoitteena on tukea asiakkaiden elämänhallintaa ja mahdollistaa arjen onnistumisia.



### SININAUHA OY

arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2. Tavoitteena on edetä pilotoinnin myötä porrasaskelmilla ylöspäin.

Asunnottomuuden taustalla on lähes poikkeuksetta huono-osaisuutta, joskin ihmisten tarinat ovat aina yksilöllisiä. Stereotypia 50-vuotiaasta asunnottomasta päihde- ja mielenterveysongelmien kanssa painivasta ihmisestä ei enää vastaa kokonaiskuvaa; asunnottomien kirjo on laaja ja kasvussa erityisesti nuorten ja naisten sekä maahanmuuttajien keskuudessa.

Sininauha Oy tarjoaa asuntoja ja asumisen tukea Asunto ensin -periaatteella, jonka taustalla ovat vuosina 2008–2015 toteutetut kansalliset pitkäaikaisasunnottomuuden vähentämishjelmat (PAAVO I ja II) sekä meneillään oleva AUNE-ohjelma 2016–2019. Toimintamalli tavoittaa kaikkein vaikeimmassakin elämäntilanteessa olevat ja siitä on paljon hyviä kokemuksia sekä tutkimustuloksia.

Sininauha Oy:ssä uskotaan vahvasti, että asunto on ensimmäinen askel päihde- ja mielenterveysongelmaisten sosiaalisessa kuntoutumisessa. Käytössä on useita asiakaslähtöisiä toimintamalleja, joista ammattitaitoinen henkilökunta auttaa löytämään asiakkaalle parhaiten soveltuvan.

Yhtä ainoaa tapaa kuntoutua ja päästä eroon päihteistä ei ole, mutta kun asuminen on turvattu, ihmisten turvallisuuden tunne alkaa kasvaa ja arjenhallintataidot karttua, minkä seurauksena myös päihteiden käyttö muuttuu asteittain. Kriittisintä on se, mitä

tulee päihteiden tilalle. Yhdelle se voi tarkoittaa parisuhdetta, toiselle mahdollisuutta työntekoon tai opiskeluun. Pidemmällä aikavälillä jokaisen asiakkaan kohdalla tähdätään tiiviimpään yhteiskunnan jäsenyyteen. Asunto ensin -periaatteen on arvioitu säästävän n. 15 000 euroa vuodessa per asiakas.

Tällä hetkellä päihde- ja mielenterveyskuntoutujat ovat usein tilanteessa, jossa he käyttävät useita julkisia palveluja. Asiakkaan kokonaistilanne ei aina ole kenenkään hallussa, eivätkä asiakkaat koe tulevansa kuulluksi.

### Vaikuttavuus

Sininauha Oy ja Sininauhasäätiö ovat mukana allianssimallilla toteutettavassa palvelukokonaisuudessa, jossa Espoon kaupunki (palvelunhankkija), kaksi yritystä ja kolme järjestöä tuottavat yhdessä tuetun asumisen palveluita moniongelmaisille nuorille. Mallin ytimessä ovat asiakkaan kokemus sekä tilaajan ja tuottajien yhdessä asettamat tulostavoitteet, jotka ohjaavat aitoon yhteistyöhön, luovat keskinäistä luottamusta ja avoimuutta ja poistavat osaoptimointia. Tarkoituksena on löytää kokonaisvaltainen kuntouttava palvelukonsepti runsaasti palveluja käyttävälle asiakasryhmälle. Allianssimallissa kaupunki ei osta



perinteiseen tapaan suoritteita vaan tuloksia eli vaikuttavuutta.

Allianssimalli mahdollistaa asiakkaan tarpeiden ympärille integroitavan palvelukokonaisuuden, jossa eri palveluntuottajien erityisosaamisella voidaan luoda kattava palvelukokonaisuus nuorten päihde- ja mielenterveyskuntoutujien tarpeisiin. Parhaimmillaan hyvät kokemukset allianssimallista rohkaisevat uudistamaan myös muita kaupungin palvelutoimintamalleja.

Sininauha Oy:n tavoitteena on levittää allianssimalli laajemminkin Suomeen. Kun vaikuttavuus on aidosti palveluiden tuottamisen lähtökohtana, asiakkaiden tarpeet nousevat toiminnan keskiöön. Sininauha Oy toivoo, että Sote-uudistuksessa kiinnitetään huomiota sosiaalipalveluiden saatavuuteen, jolloin ihmiset kohdataan yksilöllisesti kokonaisuutena, jolloin päästään kiinni ongelmien ydinsyihin.

### SININAUHA OY

Omistajat: Sininauhasäätiö

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
7,8 Milj. euroa

Henkilöstömäärä: 80

Perustamisvuosi: 2011

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: Päihde- ja mielenterveyskuntoutajat. Asiakasohjaus tapahtuu kuntien ja kaupunkien puitesopimusten kautta. (Julkinen sektori)

Verkko-osoite: [www.sininauhakoti.fi](http://www.sininauhakoti.fi)

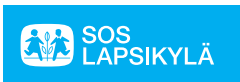
### VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos   | tuotos   | tulos   | vaikuttavuus  |
|---|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Asuntoja</li> <li>Asumisentuki (henkilökunta ja vertais-tuki)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Asunto ensin -periaate mahdollistaa oman kodin</li> <li>Asiakaslähtöinen palvelusuunnitelma</li> <li>Tuettu arki</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Yksilön itsetunnon vahvistuminen</li> <li>Arjen elämänhallinnan parantuminen</li> <li>Asumisen taitojen kohentuminen</li> <li>Asiakas osaksi palveluverkosta</li> <li>Kuntouminen</li> <li>Terveysvaikutukset</li> <li>Vaikutukset lähiympäristöön ja naapurustoon (esim. rahallisempi katu-kuva)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Yksilön yhteiskunnan jäsenyyden vahvistuminen</li> <li>Opiskelu, työ, veronmaksaja</li> <li>Sote-kustannusten vähentyminen</li> <li>Syrjäytymiskierteen katkeaminen/vähentyminen (mm. asunnottomuus)</li> <li>Poliiisin, vankeinhoitolaitoksen, oikeusjärjestelmän käyttö vähenee</li> </ul> |

# SOS-Lapsikylä

## Oikea-aikaista tukea perheiden haasteisiin

SOS-Lapsikylän tavoitteena on heikoimmassa asemassa olevien lasten ja lapsiperheiden eriarvoisuuden ehkäiseminen sekä ylisukupolvisen syrjäytymisen katkaiseminen.



### SOS-LAPSIKYLÄ

arvioi olevansa koko järjestön osalta nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 3, joskin eri palveluiden vaikuttavuuden osoittamisessa on suuriakin eroja. Seuraavien kolmen vuoden sisällä tavoitteena on saavuttaa taso 5.

Kertomukset lastensuojelun arjesta Suomessa toistavat samaa kaavaa: Tieto ei kulje eri yksiköiden välillä ja asiakkaita hyppyytetään luukulta toiselle. Ammattilaisetkaan eivät aina tiedä, mihin palvelupisteeseen asiakas pitäisi ohjata. Lastensuojelutyön ja erilaisten palveluiden vaikuttavuutta nuorten syrjäytymisen ehkäisyssä on pystytty todentamaan Suomessa heikosti. Selvää on, etteivät yhteiskunnan resurssit ohjautu optimaalisesti. Lastensuojelun kustannukset maksavat yhteiskunnalle 1,1 miljardia euroa vuodessa.

Vuosina 2015-2016 SOS-Lapsikylä toteutti yhteistyössä Varkauden kaupungin kanssa laajan analyysin lapsiperheiden tukipalveluiden käytöstä. Tutkimus osoitti, että avun määrä ei ole ongelma, vaan koordinaation puute eri palvelumuotojen välillä. Perheillä on usein 1-2 vuoden mittainen etsikkoaika, jolloin heidän tukena on 1-2 palvelua. Tämän jälkeen tapahtuu jotain, jonka syihin SOS-Lapsikylä on pureutunut, jotta perheiden palvelujen käyttö ei räjähtäisi keskimäärin jopa yli kuuteen palveluun.

Vaihtoehdoksi nykyisille heikosti integroiduille palveluille SOS-Lapsikylä on kehittänyt perhekumppanimallin. Perheet saavat rinnalleen perhekumppanin, jonka kanssa yhdessä valitaan perhettä kulloisessakin elämäntilanteessa parhaiten tukevat palvelut. Näin ongelmien todellisiin syihin pystytään pureutumaan juuri oikeilla palve-

luilla. Tavoitteena on palvelujärjestelmän otteen keventäminen ja perheen oman toimijuuden vahvistaminen.

SOS-kumppanuus on palvelukokonaisuus, jolla SOS-Lapsikylä auttaa kuntia luomaan sellaisen lapsiperheiden palvelujärjestelmän, joka reagoi herkästi perheiden tuen tarpeisiin. Tavoitteena on, että tukea tarvitsevat perheet ohjautuisivat tuen piiriin joustavasti. Toinen keskeinen osa kumppanuutta on keskitetty resurssien johtaminen. Sen avulla perheille ohjataan heidän tarpeisiinsa vastaava apu erilaisten palveluiden muodossa. Jokaiselle kunnalle voidaan rakentaa toimintamalli, jonka ratkaisut perustuvat palvelujärjestelmän analyysiin ja tiedolla johtamiseen.

Suomessa on vielä tänä päivänä runsaasti lapsia ja perheitä, jotka tarvitsevat vankkaa tukea. SOS-Lapsikylän palveluja näille perheille ovat muun muassa perhetyö ja perheterapeuttinen perhekuntoutus, joiden sisältö ja kesto räätälöidään kunkin perheen tarpeisiin. Tavoitteena on turvata lapsen kasvuolosuhteet ja vahvistaa koko perheen voimavaroja. Niille lapsille, jotka eivät voi tuesta huolimatta asua syntymäperheissään, SOS-Lapsikylä tarjoaa yhteisön ja moniammatillisen tiimin tukemaa perhehoitoa lapsikyläkodissa tai perhehoidossa. Yhteisöllinen tuki mahdollistaa myös sisarussarjojen ja erityistä tukea tarvitsevien lasten sijoittamisen perhehoitoon.

## Vaikuttavuus

Oikean tiedon kerääminen on vaikuttavuuden mallintamisen ja todentamisen ytimessä. Kiihdyttämöstä SOS-Lapsikylä sai eväitä jo olemassa olevan tiedon entistä parempaan hyödyntämiseen ja uusien tiedonhankintakeinojen kehittämiseen. Julkisen datan ja tieteellisen tutkimuksen ohella tavoitteena on ennen kaikkea vahvistaa tutkimuksia oman toiminnan vaikutuksista. Lisäksi kiihdyttämö auttoi ymmärtämään vielä paremmin sitä, mitä ostaja ja rahoittaja palveluntuottajalta odottavat ja haluavat.

SOS-Lapsikylän vaikuttavuuslupaus on, että lapsi ja nuori saa elämässä pärjäämisen eväät. Nuori saatellaan aikuisuuteen ja perhettä tuetaan elämässä eteenpäin niin, että omat siivet kantavat. Kunnille SOS-Lapsikylä haluaa olla strateginen kumppani, joka pystyy luomaan yhdessä kunnan kanssa sekä inhimillisesti että kustannusten näkökulmasta kestävän palvelusysteemin perheiden

### SOS-LAPSIKYLÄ

Omistajat: Säätiö

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
25,5 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 260

Perustamisvuosi: 1962

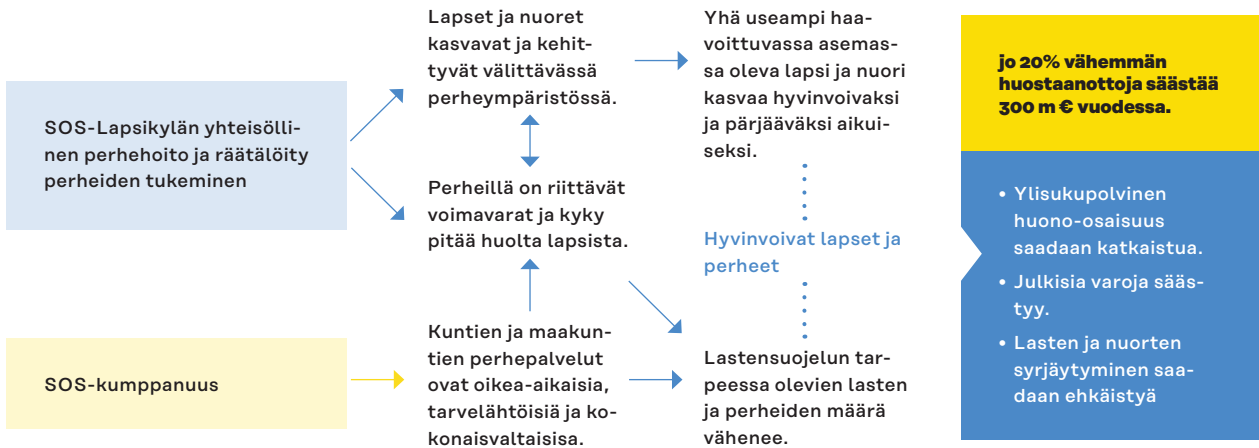
Toimipaikka: valtakunnallinen

Asiakkaat: kunnat

Verkko-osoite: [www.sos-lapsikyla.fi](http://www.sos-lapsikyla.fi)

tukemiseen. Palveluntuottajana SOS-Lapsikylä haluaa edistää tulosperusteisia toimintamalleja. Pitkän aikajänteen tavoitteena on katkaista huono-osaisuuden periytyminen seuraavalle sukupolvelle, ehkäistä lasten ja nuorten syrjäytyminen ja siten säästää julkisia varoja.

## VAIKUTTAVUUSKETJU



# Suomen Fysiogeriatría Oy

## Kuntoutus vahvistaa ikäihmisten itsenäistä toimintakykyä

Ikäihmisten toimintakyvyn ylläpitäminen ja kotona pärjäämisen edellytysten mahdollistaminen ovat tärkeitä kysymyksiä tulevien vuosikymmenten aikana.



**FYSIOGERIATRIA** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 3. Seuraavien kolmen vuoden aikana tavoitteena on saavuttaa taso 5.

Väestö ikääntyy radikaalisti seuraavien vuosikymmenten aikana, mikä aiheuttaa merkittäviä yhteiskunnallisia haasteita. Itsenäistä kotona asumista pyritään tukemaan kaikin keinoin, jotta kestävyysvajetta pystytään pienentämään. Samalla toimintakyvyllä on suuri merkitys ikäihmisille ja heidän läheisilleen, koska se tukee ikäihmisten hyvää elämänlaatua.

Terveiden ja hyvinvoinnin laitoksen tutkimusraportti vuodelta 2012 osoittaa, että 95 prosenttia 55–64-vuotiaista ikäihmisistä kykeni suoriutumaan itsenäisesti arjen perustoiminnoista, kuten pukeutumisesta, asunnossa liikkumisesta ja varpaankynsien leikkaamisesta. 75-vuotta täyttäneistä enää 72 prosenttia pystyi samaan. Kun tarkasteltiin ikäihmisten itsenäistä liikkumista kodin ulkopuolella, kuten kadun ylittämistä vihreiden valojen aikana, oli vastaava luku 75-vuotta täyttäneillä enää 55 prosenttia.

Fysiogeriatría on erikoistunut ikäihmisten, muistisairaiden ja veteraanien monimuotoiseen kuntoutukseen. Tavoitteena on edistää ja tukea ikääntyneiden henkilöiden terveyttä, toimintakykyä, omatoimisuutta ja elämänlaatua. Yritys palvelee asiakkaitaan kokonaisvaltaisesti niin kotona, hoivakohteissa kuin omissa toimipisteissään. Fysiogeriatría tekee moniammatillista yhteistyötä, jotta asiakkaan elämäntilannetta voidaan tukea kokonaisvaltaisesti.

Kuntien sosiaali- ja terveysalan ammattilaisten kanssa Fysiogeriatría rakentaa moniammatillisessa hankeyhteistyössä sopivia kuntoutusratkaisuja ja toimintamalleja juurrutettavaksi valtakunnallisesti. Samalla se kouluttaa ja valmentaa työyhteisöjä sekä ammattilaisia ikäihmisten kuntoutuksen asiantuntijoiksi.

### Vaikuttavuus

Fysiogeriatría on kehittänyt vaikuttavuusosaamistaan systemaattisesti jo pitkään. Yritys on osallistunut mm. Kelan rahoittamaan Oulun ja Helsingin yliopiston FINALEX (Finnish Alzheimer Disease Exercise Trial) -tutkimushankkeeseen. Tutkimuksessa pystyttiin todentamaan Fysiogeriatrian geriatriseen fysioterapiaan erikoistuneiden fysioterapeuttien räätälöimän ja toteuttaman muistikuntoutuksen protokollan vaikuttavuutta kotona ja päivä-kuntoutuksessa.

Jo kuuden kuukauden mittaisen kuntoutusjakson jälkeen yli 65-vuotiaiden muistisairaiden kunto parani merkityksellisesti ja kaatumiset vähenivät puoleen. Lisäksi sosiaali- ja terveyspalvelujen käyttö väheni huomattavasti.

Fysiogeriatrian ja Helsingin yliopiston tutkimusyhteistyö jatkuu eurooppalaisessa SPRINTT-tutkimuksessa, jonka tarkoituk-

sena on selvittää yli 70-vuotiaiden, kotona asuvien säännöllisen liikunnan ja ravitsemusohjauksen vaikutuksia toimintakykyyn, terveyteen sekä lihaskadon ehkäisyyn.

Vaikuttavuuskiihdyttämö osoitti, että elementit vaikuttavuuden osoittamiselle ovat olleet yrityksessä kasassa jo pitkään. Tärkeintä oli kerätä yhteen kaikki olemassa oleva evidenssi siitä, millaista vaikuttavuutta on saatu tähän mennessä aikaiseksi ja jäsentää tiedot viestittävään muotoon.

Jo ennen Vaikuttavuuskiihdyttämöön osallistumista Fysiogeriatría on neuvotellut kunta-asiakkaidensa kanssa vaikuttavuuteen perustuvasta hinnoittelumallista. Kiihdyttämöstä se sai lisää vahvistusta siihen, että suunta on oikea. Fysiogeriatría lupaakin kuntoutusprotokollalleen vaikuttavuustakuun. Vaikuttavuushinnoitteluun siirryttäessä keskeistä on pystyä osoittamaan, että suunnitellut ja toteutetut kuntoutusinterventiot ovat mahdollistaneet kuntoutumisen sekä määritellä tarkastelujakson pituus ja yksiselitteiset mittarit.

Fysiogeriatrían tavoitteena vuoteen 2020 mennessä on olla valtakunnallinen vaikuttavien kuntoutusratkaisujen ja kuntoutuksen asiantuntijapalveluiden tuottaja. Yritys hakee yhteistyökumppaneita kunnista, yksityisistä organisaatioista, järjestöistä, säätiöistä ja yliopistoista.

## **SUOMEN FYSIOSGERIATRIA OY**

Omistajat: yksityishenkilöt

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
2,5 milj. e

Henkilöstömäärä: 70

Perustamisvuosi: 1982

Toimipaikka: : Uusimaa &  
Pohjois-Pohjanmaa

Asiakkaat: sosiaali- ja terveydenhuollon organisaatiot, yksityishenkilöt, ikääntyneet, muistisairaats sekä heidän läheisensä

Verkko-osoite: fysiogeriatría.fi

# Työalusta

## TET-harjoittelusta polkuja työelämään

Opetusministeriön arvioiden mukaan noin 156 000 opiskelijaa on vuosittain erilaisilla työssäoppimisjaksoilla työpaikolla. TET-jaksojen tarjoamia mahdollisuuksia ei ole pystytty täysimääräisesti hyödyntämään. Tilannetta parantamaan on kehitetty palvelu nimeltä Työalusta.



**TYÖALUSTA** arvioi olevansa vaikuttavuuden portailta toiminnallisesti tasolla 2. Sen tavoitteena on saavuttaa taso 4 vuoden 2018 loppuun mennessä.

Peruskoulun opetussuunnitelmaan kuuluu työelämään tutustumisjaksoja (TET), joiden tarkoituksena on antaa oppilaalle mahdollisuus tutustua häntä kiinnostaviin työtehtäviin ja tarjota tietoa työelämän vaatimuksista. Työalusta-palvelu uudistaa nuorten työelämään tutustumista ja kehittää sitä nuoren tulevaisuuden kannalta hyödyllisemmäksi yhteistyössä työelämän edustajien kanssa. Palvelun ytimessä on tiivis yhteistyö Työalustan, yritysten ja koulujen välillä.

Nuorille työalusta on palvelu koulutuspolun ja työuran suunnitteluun eli niin kutsuttu nuorten LinkedIn. Nuoret luovat kahdeksannella luokalla palveluun oman profiilinsa. Siihen kirjataan opinto-ohjaajan avustuksella, mutta omin sanoin, harrastukset, kiinnostuksen kohteet sekä oma osaaminen. Oppilas jatkaa profiilinsa työstämistä omatoimisesti koko koulu- ja opiskelupolunsa ajan.

Yrityksille Työalusta on rajapinta kasvatusyhteistyöhön eri oppilaitosten ja erityisesti nuorten kanssa. Se tarjoaa myös innovaatioalustan esimerkiksi uusien tuotteiden ja palveluiden kehittämiseksi ja testaamiseksi.

Yritykset luovat järjestelmään TET-projektin ja nimeävät mentorin, joka koulutetaan tehtävänsä.

Käytännössä Työalusta yhdistää yritysten nuorille opiskelijoille ja työhön oppijoille luodut projektit nuoriin tekijöihin heidän tietotaito-portfolion sekä koulutus- ja työllistymissuunnitelmien ja tavoitteiden pohjalta. Näin organisaation TET-projektille löydetään motivoitunut nuori – ja päinvastoin.

Kriittisin ryhmä ovat 17–18-vuotiaat NEET-nuoret (Neither in Education nor in Employment or Training). Tilastojen mukaan noin 15 prosenttia nuorista jää tai jättäytyy perusasteen opintojen varaan. 20–24-vuotiaista nuorista lähes joka viides kuuluu ns. NEET-nuoriin eli he eivät opiskele, työskentele tai suorita asevelvollisuutta. Tuossa iässä on tärkeää, että nuoret saavat realistisen kosketuksen työelämään ja heitä kiinnostaviin aloihin.

Työalusta tarjoaa nuorille myös nuorten oman vertaismentorointiverkoston, joka tukee koulutukseen ja työllistymiseen liittyvissä kysymyksissä yli oppilaitosten ja oppiasteiden.

Lukuvuonna 2017–18 palvelua testataan Tampereella viidessä yläkoulussa noin 600 oppilaan voimin. Myöhemmin se on tarkoitus ottaa käyttöön myös toisella asteella ja korkeakouluissa. Vuoden 2018 alusta Työalustan palveluita tullaan kehittämään ja pilotoimaan toiselta asteelta vastavalmistu-

neiden ja valmistuvien nuorten kanssa työllistymisen tai mahdollisen jatkokoulutusmahdollisuuksien parantamiseksi. Myös kesätyöllistämisen palvelua tullaan kokeilemaan.

### **Vaikuttavuus**

Työalustan vaikuttavuuden mittaaminen ja mallintaminen tukevoitui Vaikuttavuuskiihdyttämössä. Tampereella käynnissä olevan yhteiskehittämishankkeen avulla valmistautaan todentamaan lyhyen tähtäimen tulokset ja haetaan indikaatioita laajemmista pidemmän aikavälin vaikutuksista.

Vaikuttavuus on päätekijä myös Työalustan kehittämisessä. Keskeisiä vaikuttavuusindikaattoreita voisivat olla koulun keskenjättäneiden määrän pieneneminen sekä valmistuneiden opiskelijoiden sijoittuminen koulutustaan vastaaviin työtehtäviin. Yksi mittari voisi olla myös valmennettujen mentoreiden määrä. Oppilaiden kohdalla mittariksi luodaan TET-jakson onnistumisen TET-jakson palautekyselyn avulla. Ehkä myös jatko-opintoihin ko. alalle sijoittuminen tai jatko-opintosuunnitelmien vahvistuminen.

Vain tavoitteellisella yhteistyöllä oppilaitosten, kaupungin, yritysten ja järjestöjen välillä luodaan nykyistä paremmat edellytykset oppilaiden siirtymiselle työelämään. Samalla voidaan pienentää ja poistaa nuorten syrjäytymisen riskitekijöitä.

### **TYÖALUSTA**

Omistajat: Tuutima Sunrise Oy

Henkilöstömäärä: 4

Perustamisvuosi: 2017

Toimipaikka: Tampere

Asiakkaat/yhteistyökumppanit:  
Tampereen kaupunki, pirkanmaalaiset yritykset, opiskelijat

Verkko-osoite: tyoalusta.fi

# VAMOS Mindset

## Tukea riskiryhmiin kuuluville nuorille

Suomessa on tuhansia alle 30-vuotiaita nuoria, jotka kärsivät eriasteisista mielenterveysongelmista, mutta eivät saa apua tilanteeseensa. Vamos palvelut tarjoaa nuorille tukea yhden luukun periaatteella yhteistyössä eri toimijoiden kanssa.



**VAMOS** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2 ja aikoo jatkaa vaikuttavuuden kehittämistyötä.

Vamos Mindset kehittää yhteistoiminnallista palveluintegraatiomallia, jonka tavoitteena on löytää psyykkisesti oireilevat, koulutuksen ja työelämän ulkopuolella olevat nuoret ja vahvistaa heidän toimintakykyä, psykososiaalista hyvinvointia sekä osallistumismahdollisuuksia.

Vamos Mindset etsii nuoria, jotka ovat pudonneet psykiatrian, nuorisotoimen ja muiden tarvitsemiensa palveluiden väliin. Työskentely aloitetaan nuoren luojalkautuvalla yksilövalmennuksella, josta nuori ohjataan vertaistuulliseen ryhmävalmennukseen. Toiminnan tavoitteena on vahvistaa nuoren toimintakykyä ja psykososiaalista hyvinvointia. Toiminnasta osa nuorista ohjautuu eteenpäin koulutus- ja työelämäpoluille johtaviin palveluihin.

Vamos Mindsetissa kehitetään ja mallinetaan yhteistoiminnallista palveluintegraatiota, jossa nuorten tuen tarpeisiin voidaan vastata yhdeltä luukulta kokonaisvaltaisesti ja pitkäjänteisesti. Vamos Mindsetissa rakennetaan yhteistoiminnan rakenteet eri sosiaali- ja terveydenhuollon toimijoiden kanssa

sekä jalkautuvaan työhön että vertaisryhmätoimintaan. Yhteistoimintaan voidaan liittää muun muassa psykiatrian ja sosiaalityön ammattilaisten resursseja. Tarkoituksena on varmistaa, että nuoren tarpeisiin vastataan kunnissa yhden luukun periaatteella, kokonaisvaltaisesti ja pitkäjänteisesti sen sijaan, että nuori joutuu hakemaan apua eri paikoista ja useilta ammattilaisilta. Vaikka kuntien palvelujärjestelmät poikkeavat toisistaan, Vamos Mindset räätälöityy helposti erilaisiin tarpeisiin.

Vamos on osa hallituksen Nuorisotakuu-kärkihanketta, jota toteutetaan vuosina 2017–2018 Helsingissä, Espoossa, Kuopiossa, Turussa ja Oulussa. Vamos Mindset on hankkeessa uusi kärki, jonka avulla yhteistoiminnassa tavoitetaan riskiryhmään kuuluvia nuoria. Kärkihankkeen tavoitteena on mallintaa ja juurruttaa vaikuttava eri palvelu- ja tukijärjestelmien yhteistoiminta edellä mainittuihin kaupunkeihin tiiviissä yhteistyötä kuntien sote-palveluiden kanssa. Tavoitteena on auttaa vuosien 2017–2018 aikana yli 1000 nuorta.



## Vaikuttavuus

Vamos toimii julkisen sektorin kehittäjäkumppanina ja on mukana vaikutus- ja vaikuttavuusmittareiden luomisessa ja kehittämisessä. Hankkeen aikana arvioidaan mittareiden soveltuvuutta laajempaan käyttöön kehittäjäkumppanien toiminoissa. Luodun palveluintegraatiomallin vaikuttavuutta mallinnetaan parhaillaan, jotta voidaan ymmärtää syvällisemmin, mitkä tekijät luovat nykyisissä kuntapalveluissa tuloksia ja vaikuttavuutta.

Vamos Mindsetin vaikutusketjussa on kuvattu vaikuttavuustavoitteet. Uutena mittarina toiminnassa otetaan käyttöön nuorten toimintakyvyn muutosta arvioiva työkalu ja mittari, Tulostähti.

Jatkossa tavoitteena on päästä tuottamaan nuorten palveluita vaikuttavuusinvestointien kautta, esimerkiksi tulosperusteisella rahoitussopimuksella (SIB). Vamos Mindset uskoo, että pitkäkestoisella palvelukehittämisellä yhdessä julkisen sektorin kanssa voi-

### VAMOS MINDSET

Omistajat: Helsingin Diakonissalaitoksen säätiö sr

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
Vamos palvelut 4,3 milj. euroa

Henkilöstömäärä: 58 (2016),  
79 (2017)

Perustamisvuosi: 2008

Toimipaikka: Helsinki, Espoo, Lahti,  
Kuopio, Turku ja Oulu

Asiakkaat: Kunnat, yksityiset  
rahoittajat, hankerahoitukset (mm.  
STEA, AVI, ESR, EUSA)

Verkko-osoite: [www.vamosnuoret.fi](http://www.vamosnuoret.fi),  
[www.hdl.fi](http://www.hdl.fi)

daan saada aikaan yhteiskunnallista vaikuttavuutta ja ennaltaehkäistä raskaiden palveluiden kustannuksia. Vamos-palvelut on tuotteistettu ja hinnoiteltu.

## VAIKUTTAVUUS-KETJU

| panos  | tuotos   | tulos   | vaikuttavuus   |
|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• konsepti</li> <li>• osaaminen</li> <li>• kunnan palveluiden jalkautuminen</li> <li>• vapaaehtoiset</li> </ul> | valmennusohjelma <ul style="list-style-type: none"> <li>• ryhmävalmennus</li> <li>• yksilövalmennus</li> <li>• vapaaehtois- ja vertaistyö</li> <li>• integroidut palvelut</li> </ul> | yhteiskunta <ul style="list-style-type: none"> <li>• mielenterveyspalveluiden käyttö on tehostunut</li> </ul>   | yhteiskunta <ul style="list-style-type: none"> <li>• nuorten mielenterveyssyistä tapahtuva eläköityminen on vähentynyt</li> <li>• yhteiskunta on säästänyt (eläkkeet, tuet, palvelut) + tuottavuus on lisääntynyt</li> </ul> |
|  |  | yksilö <ul style="list-style-type: none"> <li>• toimintakyky on lisääntynyt</li> <li>• oirehallinta on lisääntynyt</li> <li>• hyvinvointi on lisääntynyt</li> </ul> | yksilö <ul style="list-style-type: none"> <li>• nuorten osallistuminen koulutukseen ja työelämään on lisääntynyt</li> </ul>  |

# Vibemetrics Oy

## Reaaliaikaista tietoa henkilöstön fiiliksistä

Vibemetrics kerää reaaliaikaista tietoa työntekijöiden tuntemuksista ja auttaa organisaatioita menestymään sen avulla. Yhtiön kehittämä työkalu mahdollistaa yrityksille henkilöstön hyvinvoinnin yksinkertaisen ennakoinnin.



**VIBEMETRICS** arvioi olevansa nyt vaikuttavuuden portaiden tasolla 2 ja sen tavoitteena on nousta kolmessa vuodessa tasolle 5.

Viidennes yritysten kannattavuudesta perustuu työntekijöiden hyvinvointiin, mutta siitä huolimatta työntekijöiden tyytyväisyyttä mitataan useimmiten vain kerran vuodessa tai harvemmin. Yrityksiä johdetaan ikään kuin peräpeiliin katsomalla. Muutoksia ja uudistuksia on vaikea toteuttaa, koska tieto yrityksen ilmapiiristä ja henkilöstön voimista ei kulje johdolle.

Tähän tiedon tarpeeseen Vibemetrics on kehittänyt mobiili- ja verkkopalvelun, jonka avulla voidaan seurata ihmisten fiiliksiä ja palautteita reaaliajassa. Vibemetrics antaa ihmisille mahdollisuuden kertoa fiiliksensä ja miksi he tuntevat niin.

Yritysten tuottavuus kytkeytyy entistä tiukemmin ihmisten hyvinvointiin. Useimmat toimialat ovat kovassa murroksessa ja niiden on oltava jatkuvasti yhteydessä niin henkilöstöön kuin asiakasrajapintaan pysyäk-

seen mukana kiristyvässä kilpailussa. Automatisaation ja robotisaation vastatrendinä on ihmiskeskeisyyden korostuminen, joka pakottaa organisaatiot kuuntelemaan niin asiakkaiden kuin työntekijöiden tarpeita.

Työntekijöiden reaaliaikaisella fiilisten ja työpäiväkokemusten seurannalla voidaan lisätä merkittävästi läpinäkyvyyttä erityisesti yli 100 hengen organisaatioissa. Suurin osa ihmisistä, jotka kertovat Vibemetricsin välityksellä tunteensa, kertovat myös niiden syyn.

Vibemetrics ehdottaa asiakkailleen myös toimenpiteitä, joilla hyvinvointia voidaan kehittää ja tarjoaa valmiita mittareita siihen, miten tulokset voidaan yhdistää liiketoiminnan tunnuslukuihin. Vibemetrics on laskenut palvelunsa takaisinmaksuajaksi alle kuusi kuukautta.

Kiihdyttämön aikana Vibemetricsin jäsentämä vaikuttavuusketju on muuttanut

myös yrityksen myyntitapaa ja ansaintalogiikkaa. Tavoitteena on vaikuttavuusketjun ja siinä esitettyjen tulosten sitominen osaksi yrityksen hinnoittelumallia.

Fiilismittauksen avulla muodostuvan datan hyödyntäminen kiinnostaa yhä enemmän myös Vibemetricsin asiakasorganisaatioita. Seuraavina askeleina hyödynnämme automaattista ja asiantuntijatyönä tehtävää analyysiä aineistosta. Yhdistämme tuloksia liiketoimintalukuihin ja organisaatioon vaikuttaviin tekijöihin. Näin voimme askeleittain todistaa, että ihmisten kuuntelu kannattaa.

### VIBEMETRICS OY

Omistajat: Mikko Ruokojoki, Markus Ahonen

Liikevaihto tilikaudella 2016:  
181 000 euroa

Henkilöstömäärä: 7

Perustamisvuosi: 2014

Toimipaikka: Tuusula

Asiakkaat: Yritykset, kunnat ja valtionhallinto. Työnantajat.

Verkko-osoite: vibemetrics.com

### VAIKUTTAVUUS- KETJU

| panos   | tuotos  | tulos  | vaikuttavuus  | vaikuttavuus €   |
|---|---|--|---|--|
| Vibemetrics käyttöön                              | Kerrotaan fiilis<br>Kerrotaan miksi           | Reaaliaikainen kuva henkilöstön fiiliksestä<br>Ideoiden määrän kasvu | Tietoa päätöksenteon tueksi<br>Innovaatioiden määrän kasvu          | Parempia päätöksiä<br>Kilpailukyky paranee                   |
| Vibemetrics sidotaan johtamiseen ja esimiestyöhön | Kuunnellaan yhdessä<br>Toimenpiteet kirjataan | Vaikutusvalta kasvaa<br>Nopeampi reagointi                           | Työntekijöiden motivaation kasvu<br>Esimiesten suoriutuskyvyn kasvu | Asiakaskokemus paranee<br>Esimiesten tuottavuus kasvaa       |
| Fiilisvirta yhteiseen käyttöön                    | Fiilisvirta & tulokset kaikkien nähtävissä    | Läpinäkyvyys kasvaa  | Oikeudenmukaisuus ja tasapuolisuus kasvavat                         | Sairauspoissaolot vähenevät<br>Henkilöstön vaihtuvuus alenee |

# Lisää lukemista

SIB-opas julkiselle sektorille – Tulosperusteinen rahoitussopimus käytännössä (Sitran selvityksiä 106)  
Oppaassa kerrotaan, millaisiin hankkeisiin SIB-sopimus soveltuu ja miten hanke etenee vaihe vaiheelta suunnittelusta käytäntöön.

Vaikuttavuuden hankinta – Käsikirja julkiselle sektorille (Sitran selvityksiä 115)

Käsikirjan kuvaa vaikuttavuuden hankintaan liittyvää prosessia ja sisältää muistilistan sen olennaisimmista vaiheista.

Hyvinvoinnin vaikuttavuusketjut esiin! Vaikuttavuuskiihdyttämöön osallistuneiden yritysten ja järjestöjen esimerkkejä (Sitran selvityksiä 119)

Julkaisu antaa konkreettisia case esimerkkejä palveluntuottajista, jotka ratkaisevat yhteiskunnallisia ongelmia ja parhaimmillaan ovat rakentaneet tulos-/vaikuttavuusperusteisen liiketoiminta- ja hinnoittelumallin.

Vaikuttavuusinvestoimisen opas sijoittajille (Sitran selvityksiä 120)

Opas on katsaus kansainväliseen ja suomalaiseen kehitykseen ja eri sijoittamisen instrumentteihin. Oppaassa valaistaan, miten vaikuttavuus ilmenee sijoittamisen eri vaiheissa ja miten vaikuttavuuden mukaan ottaminen sijoitusstrategiaan vaikuttaa sijoitussalkun hallintaan.

Vaikuttavuussijoittamisen mahdollisuudet pääomasijoittamisessa – Työkalu tulevaisuuden kestävään liiketoimintaan

Suomen pääomasijoitusyhdistyksen (FVCA), Sitran ja Deloitteen toteuttama raportti kuvaa vaikuttavuuden nykytilaa ja sen tulevaisuuden mahdollisuuksia suomalaisessa pääomasijoittajakentässä.



**SITRA**

**SITRAN SELVITYKSIÄ 130**

Sitran selvityksiä -sarjassa julkaistaan Sitran tulevaisuustyön ja kokeilujen tuloksia.


ISBN 978-952-347-040-8 (PDF) [www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

**SITRA.FI**

Itämerenkatu 11-13  
PL 160

00181 Helsinki

P. +358 294 619 991

 @SitraFund