



TAIDELÄHTÖISEN PALVELUN TUOTTEISTAMINEN SOTEEN -PIKAOPAS

SISÄLTÖ



03

LYHYESTI
KIRJOITTAJALTA

04

OPPAAN TAVOITTEET
JA KOHDERYHMÄ

05

TAITEILIJAN
MUISTILISTA ENNEN
TYÖN ALOITTAMISTA

06

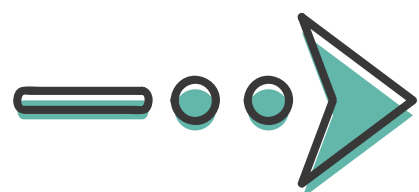
PERUSPILARIT
TYÖKENTELYN TUEKSI

17

LISÄTIETOA JA
LINKKEJÄ

18

YHTEENVETO



LYHYESTI

Taiteen ja kulttuurin tuominen osaksi sosiaali- ja terveyspalveluiden arkea on taiteilijoille, terveydenhuollon organisaatioille ja henkilökunnalle sekä potilaille ja asiakkaille elämää ilahduttava kokemus. Harva osaa etukäteen arvata, millaisia vaihtoehtoisia tapoja kommunikoida ja olla läsnä voimme antaa erilaisiin yhteisöihin ja elämäntilanteisiin taiteen avulla.

Olen itse toiminut kulttuurituotannon alalla jo toistakymmentä vuotta kulttuurin tuottajana, taidehallinnon ammattilaisena ja taiteilijana. Olen nähnyt kymmeniä ellei satoja erilaisia sairaaloita, hoivalaitoksia ja -yksiköitä. Tiedän mistä puhun, kun puhutaan vanhustenhuollon haasteista, hoitajamitoituksesta, uudistuksista, hallintomalleista, huolenpidon velvoitteesta ja niin edelleen.

Asiantuntemustani ovat käyttäneet mm. monet yliopistot ja korkeakoulut, kuten Jyväskylän yliopisto, Joensuun yliopisto, Taideakatemia, Åbo Akademi, Humak, Metropolia ammattikorkeakoulu ja Turun ammattikorkeakoulu.

Toivottavasti juuri sinä viihdyt oppaan parissa ja saat oivalluksia omaan työhösi tai opintoihisi.

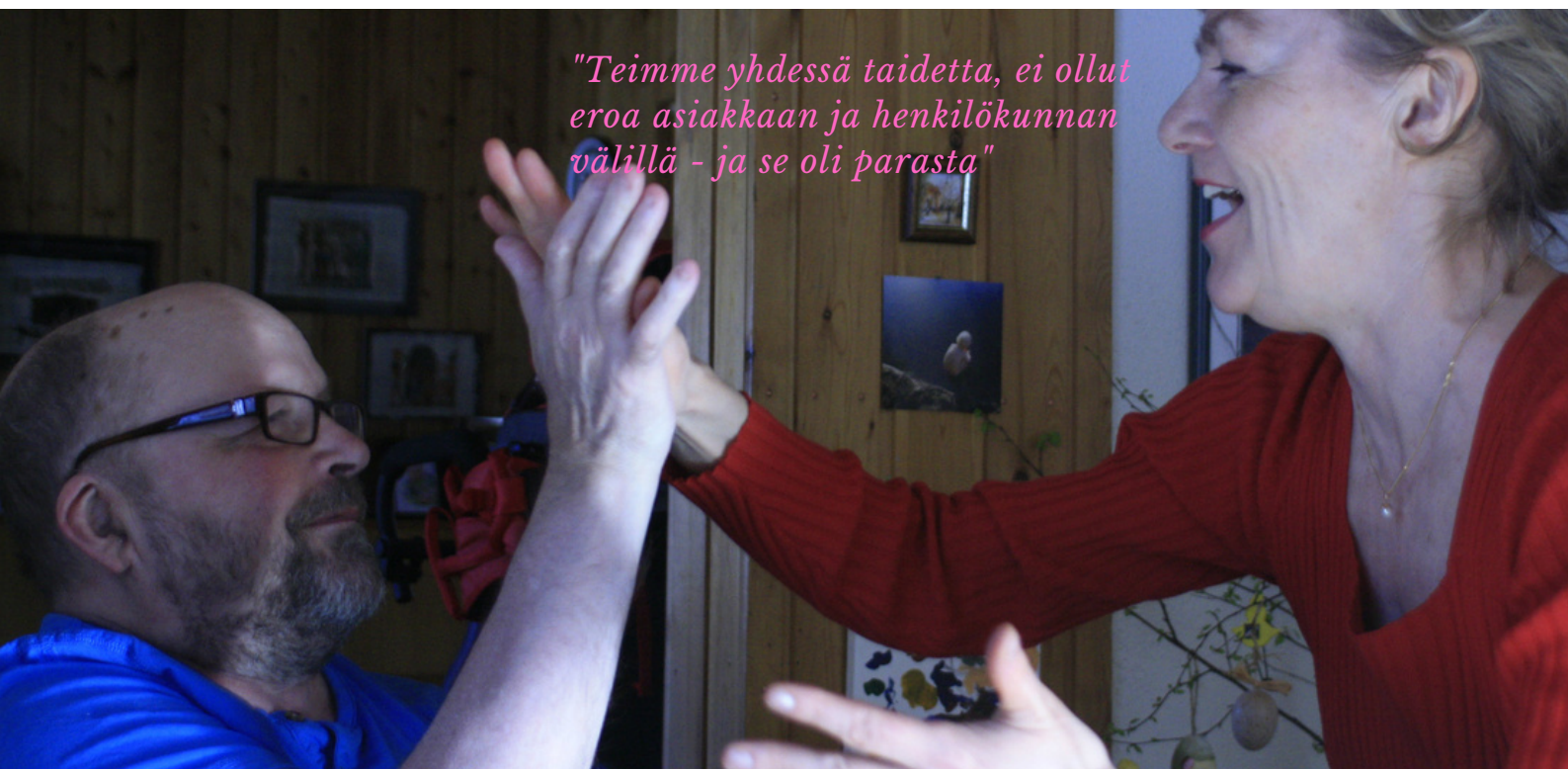
Kehittämisehdotukset ja palautteet otan mielelläni vastaan osoitteeseen pauliina@luovalapio.fi

terveisin,

PAULIINA HAOUAMI
TOIMITUSJOHTAJA,
KULTTUURIHYVINVOINNIN
ASiantuntija

WWW.LUOVALAPIO.COM





"Teimme yhdessä taidetta, ei ollut eroa asiakkaan ja henkilökunnan välillä - ja se oli parasta"

OPPAAN TAVOITTEET JA KOHDERYHMÄ

KENELLE

TAITEILIJALLE

FREELANCER

Työskentelet projekteissa, produktioissa ja hankkeissa eripituisissa jaksoissa, harvoin pitkiä aikoja kerralla. Työsi koostuu monista palasista ja verokortillinen työ ja työttömyysjaksot vuorottelevat.

YRITTÄJÄ

Sama kuin edellinen, mutta sinulla on yritystoimintaa ja y-tunnus, jolla työllistät itsesi 24/7.

PALKATTU /VAKKARI

Olet työsuhteeseen palkattu taiteilija tai työntekijä

TÄMÄN OPPAAN AVULLA:

- Opit tunnistamaan tarpeita ja toiveita kohderyhmästä, jonka kanssa työskentelet/haluat työskennellä
- Opit lukemaan työtäsi helpottavia signaaleja asiakkaan strategiasta, toimintamalleista ja tavoitteista
- Opit näkemään mahdollisuuksia uusista toimintaympäristöistä ja yleisöistä omalle työllesi
- Opit kohdistamaan osaamistasi sinne, missä sitä tarvitaan
- Ymmärrät kulttuuripalvelun tuotteistamisen peruspilarit



Itsevarmuutesi taiteilijana paranee, osaat artikuloida ammattitaitoasi selvästi ja varmuudella - myös sote tai hyte -asiakkaille



Vinkkilista ennen työn aloittamista



Yhdellä
silmäyksellä

**TEE
SUUNNI
TELMA**

Dream big.. tai ainakin
niin että se näyttää
omalta

**PÄÄTÄ
MITÄ
HALUAT
TEHDÄ**

**KARSI
JA
RAJAA**

karsi myös negatiivisia
ihmisiä, stressiä ja
huolta

**OTA
VASTUU**

Tämä on sinun
elämäsi ja sinun
osaamisalaasi

**IDEOI,
LUO
JA
INNOS
TU**

**ALA
TOIMEEN**

Älä odota jonkun muun
tekevän puolestasi.

Haluan tätä varmasti!



TAITEILIJANA SOTESSA

Sote-kentällä työskentely vaatii taiteilijalta astumista uusiin työyhteisöihin ja uusien yleisöjen pariin. Onnistut varmasti, kun muistat tietyt periaatteet työskentelyn tukena. Voit kysyä neuvoa myös asiantuntijaorganisaatioilta, oman taiteenalanasi järjestöiltä, muilta taiteen ammattilaisilta tai suoraan asiakasorganisaatiosta.

HUOMIOI NÄMÄ PERUSPIILARIT KUN ALOITAT YHTEISTYÖN TAI SUUNNITTELET ALOITTAMISTA SOTE-YKSIKÖSSÄ

1. KOHDERYHMÄ
2. ASIAKKAAN TARVE JA TOIVEET
3. AIKATAULU
4. RAHOITUS JA HINNOITTELU
5. OMAN OSAAMISEN ARTIKULOINTI
6. VASTUU
7. HALLINTO
8. ARVOT JA EETTISYYS

Tärkeintä aloittamisessa on yhteinen päämäärä. On erittäin tärkeää kuunnella asiakasorganisaatiota, tilaajaa ja/tai kohderyhmää ennen kuin edes suunnittelet sisältöjä. Kun tuotat palveluitasi suoraan tarpeeseen, kaikki hyötyvät, eikä työpanoksesi mene hukkaan tai jää yhden kerran kokeiluksi. Hyvä perustuntemus kohderyhmästä ja halua auttaa - taiteen avulla - tekee työskentelystä paljon laadukkaampaa ja henkilökohtaisempaa. Kun hyppäät itsellesi vieraalle maaperälle, hyvästä itsetuntemuksesta ja -luottamuksesta on paljon apua.

KOHDERYHMÄ

Kohderyhmäajattelun merkitystä ei voi liikaa painottaa. Se on ensimmäinen peruspilari onnistuneeseen yhteistyöhön ja tuotteistamiseen.

KOHDERYHMÄ

Kohderyhmä on eri asia kuin asiakas tai tilaaja. Voit tuottaa palveluita esimerkiksi henkilökunnalle, potilaille, asukkaille tai palvelun käyttäjille. He ovat palvelusi, tuotteesi tai teoksesi kohderyhmää.

Palvelukokemus on se, minkä palvelun käyttäjä tai kohderyhmä saa palvelustasi.

ASIAKAS

Myyt ja markkinoit palveluitasi esimerkiksi esihenkilölle, johtajalle tai hyvinvointialueelle (asiakas). Huomaa myös tämä kun mietit, miten muotoilet *tuotelupausta tai palvelusi hyötyjä.*

Mitä asiakas saa = palvelulupauksesi.

TÄRKEÄ MUISTAA

Varsinkin sote-ympäristössä kohderyhmät voivat olla hyvin näkymättömiä ja haastavia tavoittaa.

Muistisairaat, sairaalan eri osastojen potilaat, mielenterveyskuntoutujat tai vangit pääsevät harvoin omaehtoisesti kertomaan juuri sinulle toiveitaan.

Ostopäätöksen tekee kuitenkin ihminen (sinun asiakkaasi), jolla on suurin osaaminen sote-ympäristön lakisääteisistä palveluista. Mutta kohderyhmän muiden tarpeiden ja toiveiden selvittämiseen ei välttämättä ole resursseja.

Paras tapa saada selvyys kohderyhmän tarpeista ja palvelutoiveista on tehdä syvähaastattelu, kartoitus tai kysely kohderyhmän edustajalle.

Esimerkki

Haluaisit tehdä töitä muistisairaiden vanhusten parissa, mutta kohderyhmää on hankala tavoittaa sosiaalisesta mediasta, sähköpostitse tai avoimella haulla.

Voisit kenties laittaa kyselyn hoitajien ryhmään, foorumille tai kysyä tutuilta apua haastateltavien löytämiseen. Muutamakin haastateltava riittää alkuun! Usein hoitajatkin ovat olleet hämmästyneitä, kun heidän tutut asiakkaansa ovat vastanneet kyselyihin jotain aivan erilaista, mitä he olisivat itse olettaneet esimerkiksi musiikkimaun suhteen.

Kysymykset voivat olla hyvin yksinkertaisia:

Mitä haluaisit tehdä juuri nyt, jos voisit/pystyisit?

Mikä on suurin toiveesi tällä hetkellä?

Näiden vastausten ympärillä luovuus lähtee helposti virtaamaan!

Vastaus --> yhteinen ideointi = osallistava palvelumuotoilu --> onnistunut palvelu

ASIAKKAAN TARVE JA TOIVEET

ASIAKAS ON SE, JOKA TILAA
PALVELUN.

On tärkeää osata artikuloida oikein asiakkaalle. Myös projektin tai kokonaisuuden eri vaiheissa.

Valitettavan usein kulttuuri- tai taidepalvelu tehdään ensin valmiiksi ja sitten sitä tarjotaan asiakkaalle. Hedelmällisempi keino olisi pyytää asiakasta mukaan jo palvelun muotoiluvaiheessa. Joskus prosessi voi olla pitkä ja turhauttavakin, varsinkin jos rahoitus ei ole alusta asti varmaa.

Mitä isompi taho on asiakkaana, sitä tärkeämpää on sitouttaa asiakas kehittämistyöhön jo varhaisessa vaiheessa.

Sote-asiakas toimii lain ja heitä ohjaavien periaatteiden mukaisesti. On tärkeää ottaa selvää, millaisia palveluita asiakas voi ostaa. Hyvä, jos pystyt löytämään yhteiset intressit yhteistyön alkuvaiheessa

Esimerkki:

Isommilla organisaatioilla on usein laadittu strategia, joka ohjaa heidän toimintaansa. Strategisella tasolla puhutaan visioista ja missioista ja kenties myös toiminnan aikaväleistä, periaatteista ja tulevaisuudesta. Perehdy strategiaan ja sido oma työskentelysi strategiseen ajatteluun. Jos pystyt puhumaan asiakkaalle heidän omalla strategiakielellään, saat varmasti hyvän pohjan tulevaan yhteistyöhön. Valmistaudu siis huolella ja yritä ymmärtää asiakkaan toimintakenttää, haasteita ja kehittämiskohteita.

"Mun työtä ohjaa ajatus ihmiseltä ihmiselle - periaatteesta, jossa jokainen yksilö toimii sen hetkisen osaamisensa mukaan"
-Taiteen ammattilainen

"Kuulostaapa hyvältä. Meillä on sama ajatus meidän strategiassa seuraaville vuosille henkilökunnan osaamisen vahvistamiseen."
-Palvelusta kiinnostunut esihenkilö eli asiakas.



AIKATAULU

Valitettavan usein se taide- ja kulttuuripalvelu ei ole prioriteetti numero 1 sote-palveluissa tai hyvinvointialueilla. Taidekenttä reagoi nopeasti, sote-kenttä toodella hitaasti. Varaudu siihen, että sinun agendasi, esityksesi tai yhteydenottosi vajoaa aina to-do-listan viimeiseksi. Vai noinko sittenkään?

Jos sinulla on ratkaisu kaikkiin tai ainakin yhteen isoon ajankohtaiseen ja akuuttiin ongelmaan, joka kuulostaa, näyttää ja tuntuu helpolta, voit päästä todella nopeasti sisälle palvelujärjestelmään.

Aikataulu on tärkeää tehdä esimerkiksi Exceliin siten, että liität siihen mukaan kaikki ympäristötekijät, omat veloitteet sekä konkreettiset projektin vaiheet. Esimerkiksi monet julkisen sektorin toimijat tekevät budjetti-esityksensä jo elokuussa seuraavalle vuodelle. Ideasi pitäisi olla myytynä jo ennen juhannusta, jotta se on mukana aikaisintaan seuraavana vuonna.

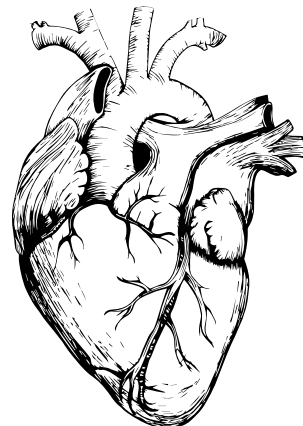
Laadi vuosikello

Laita siihen kaikki, myös omat menosi ja velvollisuutesi, jotta näet milloin olet eniten varattu ja milloin ehdit kehittämään toimintaasi.

Esimerkki:

Iso-Britanniassa Manchesterin sairaalassa (Manchester University NHS Foundation Trust) Lime Art -taideohjelma keskeytettiin heti pandemian alettua. Kekseliäs, luova ja aktiivinen johtaja kuunteli aikansa hoitajien tilanteen eskaloitumista, väsymystä ja taistelua etulinjassa ja päätti hakea rahoitusta online-taideohjelmaan. Se kannatti! Rahoittaja lähti tukemaan ideaa taideportaalista, joka on suunnattu vain ja ainoastaan henkilökunnalle, jotka uurastavat potilaiden kanssa infektio-osastolla - uupuneina ja jaksamisen äärirajoilla. Samalla saatiin taidelähtöinen hyvinvointikeskus sairaalan sisälle, joka toimii edelleen. Tämä kaikki tapahtui vain 1,5 vuodessa koska tilanne niin vaati - ja kaikki tahtoivat samaa - hoitajien jaksamisen parantamista ja kannustamista raskaassa työssä.

Projektin alkaessa aikataulu on tärkeä työn rytmittämiseksi. Myös sitoutumisen, jaksamisen ja rajaamisen kannalta.



RAHOITUS JA HINNOITTELU

Raha ja valuutta. Mikäpä aiheuttaisi enemmän päänvaivaa ja harmaita hiuksia kuin puhe rahasta? Kellään sitä ei ole, mutta silti maailma pyörii sen ympärillä.

Taidetoimijana sinulta odotetaan usein ilmaista palvelua, johtuen historiasta ja kulttuurin (O) - arvostuksesta. Mutta sinä, jos kuka, pystyt perustelemaan myös oman työsi rahallisen arvon.

Jos olet hakenut ja saanut apurahaa, hankerahaa, avustusta - niin kutsuttua ulkopuolista rahoitusta - niin en suosittelen kuitenkaan menemään henkselit paukkuen sote-yksikköön, että nyt saatte ilmaiseksi kulttuuria. Sillä juuri tämän vuoksi kulttuurin ammattilaiset pysyvät ilmaisina hamaan tulevaan.

Sen sijaan anna jokin alennus sillä ehdolla - siis SILLÄ EHDOLLA - että yhteistyö tästä jatkuu ja tämä alennus on mahdollistettu pilotointi/tuotekehitys ym. tarkoituksessa. Omaa rahoitusta harvoin löytyy tulevaisuudessakaan, jos ilmaisia palveluita on aina saatavilla ilman taloudellista sitoutumista!

Hinnoittelussa voit käyttää erilaisia kustannuslaskelman malleja. Mitä sinun pitäisi saada työstäsi, jotta pystyt elämään taloudellisesti ilman jatkuvaa huolta rahasta?

SOPIMUKSESSA:

- sovitaan palvelun sisältö ja tekijät
- kerrotaan työn laajuus
- käydään läpi vastuut ja velvollisuudet
- kerrotaan palvelun hinta, jotta asiakkaalle tulee kokonaiskuva siitä, mitä olet tekemässä ja mitä se kustantaa
- mitä tehdä poikkeustilanteessa
- missä kohdin sovitaan työn jatkosta/uudesta sopimuksesta
- kuka on yhteyshenkilö molemmin puolin
- kuka vastaa muista kuluista (tekijänoikeudet, materiaalit, vuokrat jne)

Jos kuitenkin teette yhteistyötä ilman rahallista korvausta, tee silti sopimus, jossa on nämä samat sisällöt! Vaikka raha ei vaihdu, on tärkeä sitouttaa asiakas toimintaan.

HINNAN KOOSTUMINEN - KULTTUURIHYVINVOINTI - PALVELUSSA

Mitä hinta pitää sisällään? Varmaan materiaalikulut, ehkä matkat? Pitääkö taiteilijallekin maksaa päivärahat ja matkakorvaukset? Maksetaanko veroa ja paljonko? Nämä kysymykset on aitoja sote-kentältä tulleita kysymyksiä. Taiteilijan työ on edelleen mysteeri. Siispä reiluutta peliin.

Sisältökulut	Ostot, palvelut, toiminta, muut kulut	Verot, provisiot ym
Sinun palkkasi <ul style="list-style-type: none">• työpäivä• esitys• työpaja• työjakso + sivukulut	Materiaalikulut, vuokrat, ostopalvelut, matkat (kuten bussi- tai junaliput, kilometrikorvaukset)	<ul style="list-style-type: none">• Meneekö provisiota, lisenssiä, muita korvauksia
Muut asiantuntijat, taiteilijat, työryhmä	Päivärahat, matkakorvaukset, hotellit, puhelinkulut, netti	<ul style="list-style-type: none">• Yrittäjän ALV päälle 24% tai 10 % Muista kertoa alv.
Suunnittelukulut, kokoukset, valmistelutyö	Lomarahat, vakuutukset, muut toiminnan kulut	<ul style="list-style-type: none">• Laskutuspalvelun kulut esim. Ukko.fi

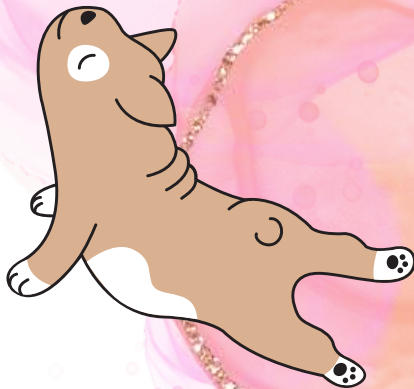
VAKUUTA, TEE PALVELULUPAUS JA OLE SELKEÄ - MYÖS HINNOITTELUSSA

Mikään ei ole turhauttavampaa kuin palvelu, jonka kokonaishinnasta ei saa mitään selkoa. Usein tulee lisäkuluja ja jopa palvelun tuottaja ei ole varma, mikä on loppusumma. Jos ei lisäkuluja ole sopimuksessa mainittu, et voi laskuttaa niistä asiakasta. Helpointa on antaa yksi hinta asiakkaalle - joka pitää laskutukseen saakka. Varaudu myös yllätyksiin ja hallintokuluihin.

OMAN OSAAMISEN ARTIKULOINTI

TIEDÄ, MITÄ OSAAT... ... JA TIEDÄ, MITÄ ET OSAA!

- Varmuus siitä, että olet oikealla polulla
- Olet kuin suuri tietokone, muista päivittää itsesi uudelleen
- Samalla tavalla tekeminen ei tuo muutosta, joten jos haluat saavuttaa uusia asioita, päästä muuttua.
- Myönteinen asenne itseesi ja osaamiseesi riittää, kerro missä olet hyvä ja mitä asiakas voi saada avullasi
- Voit olla sellainen kuin olet, **persoonallisuus on erinomainen asia**



Hyvä keino tietää, mikä on omaa vahvinta osaamistasi on kirjoittaa listoja ja puhua tavoitteitasi ääneen. Visualisoi mieleesi se tilanne, jossa palvelusi onnistuu ja kaikki menee täydellisesti.

Esimerkki 1

Kun kerrot itsestäsi asiakkalle, on hyvä käyttää selväsanaisia esimerkkejä siitä, mitä osaat ja mitä haluat tehdä.

Ei kannata yrittää miellyttää kaikkia, vaan pyri löytämään oman osaamisesi kannalta tärkein kohderyhmä, jonka kanssa osaat, haluat ja nautit työskennellä.

Aina voi myös oppia lisää. Lue kirjoja, lehtiä, kuuntele podcasteja tai perehdy yhteisöihin, joissa haluaisit työskennellä.

Esimerkki 2

Haaveilin vuosia sitten, että olisipa kiva opettaa meditaatiota sairaalassa. En ollut kuin vuoden verran harjoittanut meditaatiota ja parin vuoden päästä sain luvan opettaa sitä muillekin. Syksyllä 2022 olin elämäni ensimmäisellä taitelijaresidenssijaksolla sairaalassa taiteilijana, ja minulta pyydettiin nimenomaan meditaatiohetkiä taidetyöpajojen lisäksi. Kun tajusin tämän vuosia sitten ilmoille heitetyn unelman toteutuvan käytännössä - en enää kyseenalaistanut, etteikö omilla ajatuksilla tai äänen puhumisella olisi vaikutusta unelmien saavuttamiseen.



VASTUU JA VELVOLLISUUDET

Jos työskentelet hoivakodissa, sairaalassa, palvelutalossa, lastensuojelussa - missä tahansa instituutiossa jossa on hoivahenkilökuntaa - niin muista nämä:

- Henkilökunta on aina vastuussa potilaista, asukkaista, hoidettavista jne.
- Sinun on kuitenkin huomioitava toiminnassasi monia velvollisuuksia, jotka poikkeavat, jos kohderyhmänä on erityisryhmät tai erityisen haavoittuvat henkilöt.
- Keskustele ennen työn aloittamista asiakkaan ja yksikön kanssa siitä, mitä pitää huomioida. Älä jää yksin!
- Sinun velvollisuutenasi on hoitaa omaan työhösi liittyvät luvat, ilmoitukset ja oma hyvinvointisi sille tasolle, että pystyt työskentelemään erityisen herkissä kohteissa.

Jos koko henkilökunta häipyä kahvitauelle kun taiteilija tulee ohjaamaan taidetuokiota - he toimivat silloin väärin. Ilmoita asiasta heti esihenkilölle. Et ole hoitaja. Et ole vastuussa, jos jotain sattuu.

Omassa toiminnassasi paras tapa on kysyä neuvoa kokeneemmalta toimijalta tai suoraan asiakkaalta. Saako psykiatriseen yksikköön viedä saksia? Saako lapsille viedä karkkia? Tarvitsenko turvarannekkeen? Pitääkö minun olla rokotettu?

Ota avoimesti puheeksi vastuukysymykset.

Osassa kohteissa toimintamalleja on jo luotu valmiiksi kokemuksen myötä. Uusissa kohteissa kaltaisesi pioneerit tekevät pohjatyon seuraavillekin tekijöille, joten edustat alaasi toimintatavoillasi.



HALLINTO

Tiedän - ehkä kaikkein kuluttavin osa itse prosessia on hallinnon järjestäminen tai sen suunnittelu. Isoissa sote-yksiköissä on hallintoon palkattua henkilökuntaa paljon, mutta taiteen puolella saatat olla aivan yksin oman hallintosi kanssa. Hyväksy se, että hallinnollinen kieli voi olla haastavaa ja vaativaa. Tee silti sopimusasiat huolella. Vastuu on sinulla.

- työsopimusasiat
- lupa-asiat
- hankehallinto (jos kyseessä on hanke)
- viestintä
- rahoitus ja budjetti
- muut sopimukset
- resurssit ja ajankäyttö

Kunnioita asiakkaan hallintotapaa ja käytäntöjä. Sotessa on paljon erilaisia järjestelmiä, joiden parissa henkilökunta työskentelee joka päivä. Kun tulee sinun vuorosi toimia, järjestä kaikki tarvittavat asiakirjat, kuten verotodistus, YEL-vakuutustodistus - tai muut vaaditut dokumentit - täsmällisesti. Tietty hierarkia on olemassa, voit tiedustella kuka hoitaa mitäkin aluetta. Yksi sopimus voi kiertää monta pöytää. Yksi osa hyvää tuotantoa on täsmällinen hallintotapa ja byrokratian hoitaminen joustavasti.



ARVOT JA EETTISYYS

Ihmislouonteeseen kuuluu, että haluamme auttaa muita ja olla hyviä työntekijöitä. Usein työelämässä ja erilaisissa yhteisöissä työskennellessämme arvomme ovat ristiriidassa työnantajan tai yhteiskunnan asettamien sääntöjen kanssa. Taiteen ja kulttuurin tuomissa prosesseissa hoitotyön arvot ja todellisuus usein nousevat syystäkin pintaan. Sen vuoksi on tärkeää huomioida myös se, miten itse suhtaudut taiteilijana sellaisissa tilanteissa, joissa kohtaat epäoikeudenmukaista toimintaa, ristiriitoja oman arvomaailmasi kanssa tai kyseenalaista ihmisten kohtelua joko johtamisen tai hoidon näkökulmasta. Et ehkä voi muuttaa koko maailmaa, mutta voit omalla toiminnallasi tukea arvokasta elämää, työntekoa ja paranemista sekä tuoda työyhteisöihin jotain uutta ja arvokasta.

Arvojen esiintuominen tuotteistamisvaiheessa auttaa sekä sinua että asiakasta kehittämään toimintamalleja.

LUOVA LAPIO

Kannustavin tapa tehdä yhteistyötä on löytää ensin yhteiset arvot, joiden pohjalta kumpikin osapuoli sitoutuu yhteistyöhön.

Kulttuurihyvinvoinnin ja soten yhteisissä prosesseissa on usein paljon yhteisiä, jaettuja arvoja.

Esimerkiksi taiteilija on itse kokenut vakavan sairauden ja haluaa nyt auttaa muita hoidossa olevia oman kokemuksensa perusteella. Usein juuri näissä tilanteissa koetaan paras hyöty ja asiakkaan tarpeet tulee kohdatuksi.

TUOTEKORTTI

Tuote tai palvelu koostuu selkeistä elementeistä.
Tässä yksi malli, jota voi soveltaa omaan toimintaan.
Käytän esimerkkinä tätä opasta soveltuvin osin.

PALVELUN/TUOTTEEN NIMI

Taidelähtöisen palvelun tuotteistaminen soteen -pikaopas

PALVELULUPAUS JA SISÄLTÖ

Tässä pikaoppaassa tunnistat ja löydät tuotteistamisen peruspilarit taiteilijana sotessa. Itseluottamuksesi taiteilijana paranee, osaat artikuloida ammattitaitoasi ja opit kohdistamaan osaamistasi sinne, missä sitä tarvitaan.

KESTO/LAAJUUS

Tässä oppassa sivumäärä 19

HINTA

Tämä pikaopas on ilmainen Luovan Lapion uutiskirjeen tilaajille ja asiakkaille. Opasta voi sanoa liidimagneetiksi, joka on houkutin etsimään lisätietoa sivuiltani tai palveluistani.

JAKELU/SAATAVUUS

Mistä tuotetta/palvelua voi tilata ja miten? Kuka vastaa palvelusta?

Pikaopas on saatavilla uutiskirjeen tilaajille ja asiakkailleni ilmaiseksi. Myös tilattavissa erikseen kaupallisiin-, opetus- tai markkinointikäyttöön maksua vastaan. Tuote on PDF-muodossa sähköisesti. Tilaukset: www.luovalapio.com

VISUAALINEN ILME

Ota hyvät markkinointikuvat ja käytä ammattilaisia. Myös videot ja muut materiaalit ympärille.

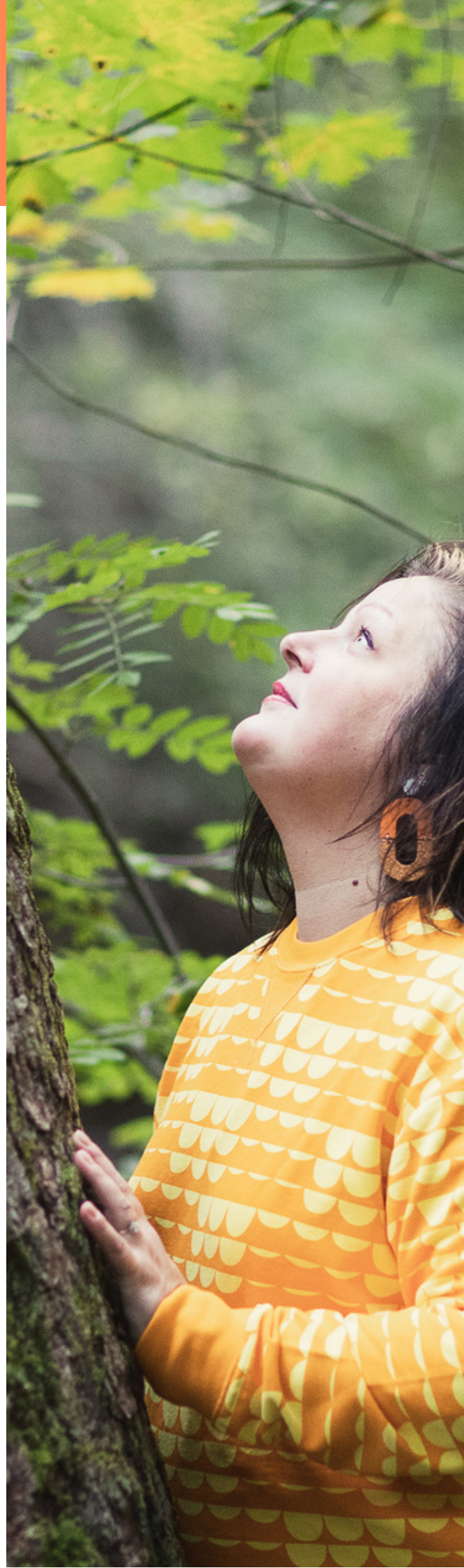
Tämä opas taitettu Canvan avulla, valokuvat omaa tuotantoa ja promokuvat tilattu ammattikuvaajalta.

ASIAKASKOKEMUKSET

Palaute, kokemukset, arvostelut

"Teimme yhdessä taidetta, ei ollut eroa asiakkaan ja henkilökunnan välillä - ja se oli parasta"

LUOVA LAPIO



LISÄTIETOA

Aihe on laaja ja toivon että tämän pikaoppaan avulla saat hyviä vinkkejä käytännön työn aloittamiseen sote-sektorin kanssa. Tämä opas varmasti päivittyy vuosien saatossa.

Tietolähteitä on paljon ja haluan jakaa muutaman hyödyllisen lähteen työsi tueksi. Luova Lapio on myös käytettävissäsi, jos haluat perehtyä johonkin oppaan teemaan tai aiheeseen luennon tai koulutuksen muodossa syvällisemmin.

Varsinaiseen markkinointiin ja myyntityöhön en tässä oppaassa perehtynyt. Ehkä se onkin jo toisen oppaan aihe?

LINKKEJÄ

- **Taikusydän:** kulttuurihyvinvoinnin palvelupiste www.taikusydan.fi
- **Innokylä:** kaikille avoin yhteisen kehittämisen ja tiedon jakamisen ympäristö www.innokyla.fi
- **Vuosikello:** pohjia löydät netistä, esim. Innokylästä
- **Uudet hyvinvointialueet:** hallinto haltuun: www.soteuudistus.fi
- **Tutkimusta ja koulutusta:** kulttuurihyvinvoinnin osaamista löytyy esim. Turun AMK, Metropolia AMK, Jyväskylän yliopisto, Taideyliopisto sekä tietenkin Luova Lapio



YHTEENVETO

Kiitos sinulle, arvokas kanssaeläjä, kun tartuit pikaoppaaseen kulttuuripalveluiden tuotteistamisesta soteen. Toivon että rohkaistut jatkossa artikuloimaan omaa osaamistasi selkeämmin, hinnoittelemaan oman palvelusi reiluksi kokonaisuudeksi sekä löytämään toimijoita sotesta, joiden kanssa arvomaailma kohtaa.

Jos tulee mutkia matkaan (joita varmasti muuten tulee), älä lannistu, syyttele muita tai luovuta. Tämähän jo tiesitkin. Sinä pystyt siihen, mitä ikinä haluatkin tavoitella. Kirjoita tavoitteesi paperille niin monta kertaa että jokainen solu kehossasi uskoo ne todeksi.

Mihin keskityt, se kasvaa. En ikinä uskonut, että olisi mahdollista viedä osallistavan taiteen ohjelma sairaalaan. Mutta sitten vaan päätin että pystyn siihen. Lopulta se tapahtui!!! Ja sain vielä palkkaakin siitä työstä, johon olin vuosia uskonut.

Käytä luovuuttasi, intuitiotasi, kaikkia taitojasi pyrkiessäsi kohti sujuvampaa yhteistyötä sote-sektorin kanssa. Etsi ne ihmiset ja tahot, joilta saat varmuutta, positiivista kannustusta ja voimaa ja BOOM! Olet melkoinen pakkaus!

Kaikkea hyvää sinulle!

PAULIINA HAOUAMI
CEO
PAULIINA@LUOVALAPIO.FI

LUOVA LAPIO





TAIDELÄHTÖISEN PALVELUN TUOTTEISTAMINEN SOTEEN -PIKAOPAS

Kirjoittaja, tuottaja, taitto: Pauliina Haouami / Luova Lapio

Kuvat ja grafiikat: Pauliina Haouami, Maria Kärkkäinen, Canva

Oppaan uudelleenjulkaisu, levitys tai jakaminen opetus-, markkinointi- tai kaupallisissa tarkoituksissa on kielletty ilman julkaisijan lupaa. Käytöstä opetus-, markkinointi- tai kaupallisessa tarkoituksessa voidaan sopia erikseen korvausta vastaan.

Julkaistu 9.6.2023. Kaikki oikeudet © Luova Lapio.