

## Yhteenveto tapahtuma-alan kasvusopimusprosessin ensimmäisestä työpajasta 28.5.

Työpajassa osallistujat jaettiin viiteen pienryhmään viiden keskeisen teeman äärelle. Keskusteluissa korostuivat erityisesti alan pirstaleisuus, osaamisen kehittäminen, rahoituksen ja arvonmäärityksen haasteet, yhteisen ekosysteemin rakentaminen sekä tapahtumien tunnistaminen elinkeinona ja vientituotteena.

### 1. Kansainvälisyys ja vienti

#### Keskeiset kasvutoimet

- **Tapahtuma-ala osaksi Suomen vientistrategiaa.** Tapahtuma-ala halutaan osaksi Team Finland -toimintaa ja kansallista vientipolitiikkaa. Tavoitteena on tunnistaa tapahtumat vientituotteina sellaisenaan, mutta myös kaiken muun viennin tukena. Erityisesti nähtiin potentiaalia tapahtumakonseptien viennissä, tapahtumapaikkaoperoinnin kansainvälistämisessä, kansainvälisten tapahtumien houkuttelussa Suomeen ja tapahtumamatkailussa.

- **Kansallinen tapahtumamatkailun vientiohjelma.** Ehdotettiin yhteistä ohjelmaa, jossa tapahtuma-alan toimijat, ministeriöt, kaupungit, Visit Finland, lentoyhtiöt, hotellit ja matkailuyritykset rakentavat yhdessä kansainvälisesti myytäviä tapahtumapaketteja.

Keskeisiä toimia olisivat tapahtumien tuotteistaminen matkailupalveluiksi ja yhteiset markkinointibudjetit.

- **Kansainvälistymis- ja investointirahasto.** Tarvitaan julkisen ja yksityisen rahoituksen yhteinen instrumentti, joka tukee tapahtumakonseptien kehittämistä, IP:n rakentamista, kansainvälisiä pilotteja, sekä vientiä ja kansainvälistä myyntiä.

- **Alan yhteinen rakenne ja yhteistyö.** Alan yritysten keskikoko tunnistettiin pieneksi ja alan järjestökenttä koettiin pirstaleiseksi. Ehdotettiin järjestöjen yhdistämistä, kansainvälistymisen sparrausverkostoa sekä yhteistä sanastoa ja vaikuttavuusviestintää.

#### Toteutumisen esteet

Toteutumisen esteiksi tunnistettiin yritysten pieni koko ja resurssipula, riskinottohaluttomuus, alan heikko tunnistaminen viranomaisten ja rahoittajien keskuudessa, järjestökentän hajanaisuus, puutteellinen kansainvälistymisosaaminen sekä heikko ymmärrys aineettomasta arvosta ja IP:stä.

#### Nopeasti käynnistettävät toimet

Yhteistyöverkostojen rakentaminen, kansainvälistymisen sparraus, tapahtuma-alan yhteinen vaikuttavuusviestintä sekä Team Finland -yhteistyö.

#### Pitkän aikavälin rakenteelliset uudistukset

# TAPAHTUMATEOLLISUUS ry.

Kansallinen vientiohjelma, investointi- ja kansainvälistymisrahasto, tapahtuma-alan virallinen määrittely toimialana ja IP:n ja aineettoman arvon tunnistaminen rahoituksessa.

## 2. Investoinnit ja arvonmääritys

### Keskeiset kasvutoimet

- **Aineettoman arvon mittaristo käyttöön.** Tarvitaan yhteisiä tapoja arvioida tapahtumabrändien arvoa, yleisösuhteita, asiakasdataa, IP-oikeuksia ja pitkäaikaista asiakasarvoa.
- **Rahoituksen ekosysteemin kehittäminen.** Alan toimijoilla on vaikeuksia saada rahoitusta, puhua sijoittajien kieltä ja rakentaa uskottavia kasvutarinoita. Tarvitaan rahoitusosaamista, valuaatiomalleja, riskirahoitusta sekä tapahtuma-alan erityispiirteet huomioivia instrumentteja.
- **Strateginen johtaminen ja monialaisuus.** Korostettiin strategista johtamista, hallitusosaamista, mentorointia, yhteistyötä muiden toimialojen kanssa sekä uusien ansaintamallien kehittämistä.
- **IP:n ja uusien ansaintamallien rakentaminen.** Kasvun nähtiin syntyvän brändeistä, lisensoinnista, datasta, asiakasrekistereistä ja pitkäkestoisesta yleisösuhteesta.

### Toteutumisen esteet

Ongelmina tunnistettiin alan pirstaleisuus, epävakaas ja volatilitteetti, puutteellinen arvonmääritys, heikko sijoittajaymmärrys, vähäinen strateginen johtaminen sekä aineettoman arvon vaikea todentaminen.

### Nopeita toimia

Nopeita kasvutoimenpiteitä olisivat rahoitus- ja valuaatiokoulutus, benchmarkkaus muista toimialoista, yhteiset mittarit, mentorointi ja hallitusosaamisen kehittäminen.

### Pitkän aikavälin uudistukset

Pitkän aikavälin kasvutoiminta tunnistettiin kansalliset arvonmääritysmallit, IP-pohjainen rahoitus, uudet sijoitusinstrumentit ja alan yhtenäinen datainfrastruktuuri.

### Tärkein yksittäinen tavoite

Aineettoman arvon tunnistaminen ja mittaaminen osaksi rahoitusta ja kasvua.

## 3. Osaaminen, koulutus ja TKI-toiminta

### Keskeiset kasvutoimet

- **Oma koulutuspolku tapahtuma-alalle.** Tarvitaan toisen asteen perustutkinto, väyläopinnot, täydennyskoulutukset ja korkeakouluysteistyötä. Nykyinen koulutus koettiin hajanaiseksi ja tapahtuma-alan opintojen olevan rakennettuna muiden alojen koulutusten sisään.
- **Käytännön osaamisen vahvistaminen.** Korostettiin harjoittelumallien kehittämistä, lyhyempiä harjoittelujaksoja, työelämälähtöistä oppimista sekä fyysisen tuotanto-osaamisen turvaamista jatkossakin.
- **Tapahtuma-alan näkyväksi tekeminen.** Tarvitaan tapahtuma-alan virallinen määritelmä, yhteinen tietopohja, portaali koulutuksille, harjoitteluille ja toimijoille, alan "Pasilan asema" eli yhteinen alusta kohtaamisille.
- **Monialaisuus ja innovaatiot.** Kasvua nähtiin syntyvän teknologia- ja luovien alojen yhteistyöstä, tapahtumista innovaatioalustoina sekä poikkialaisesta osaamisesta.

### Toteutumisen esteet

Toteutumisen esteinä nähtiin koulutuksen ja työelämän heikko kohtaanto, yritysten resurssipula, alan pirstaleisuus, osaamisen tunnistamisen vaikeus sekä liian hidas koulutusjärjestelmä.

### Nopeita toimia

Nopeiksi kasvutoimiksi tunnistettiin täydennyskoulutukset, harjoitteluportaali, oppilaitosten yhteistyö sekä verkostoitumisalustat.

### Pitkän aikavälin uudistukset

Pitkän aikavälin uudistuksiksi tunnistettiin toisen asteen tutkinto, koulutuspolkujen yhtenäistäminen sekä tapahtuma-alan virallinen tunnistaminen.

**Tärkein yksittäinen tavoite** olisi toisen asteen tapahtuma-alan koulutuksen perustaminen.

## 4. Fyysiset puitteet ja sujuva turvallisuus

### Keskeiset kasvutoimet

- **Yhdenmukaiset ohjeistukset.** Tarvitaan valtakunnallisia linjauksia, yhdenmukaisia viranomaiskäytäntöjä sekä yhteisiä turvallisuusohjeita.
- **Keskustelevämpi viranomaisyhteistyö.** Toivottiin aikaisempaa vuoropuhelua, ennakoitavuutta sekä nopeampia päätöksiä.
- **AI ja data turvallisuussuunnittelussa.** Mahdollisuuksia nähtiin poistumisturvallisuuden mallinnuksessa, äänimallinnuksessa, tilasuunnittelussa sekä kävijäanalytiikassa.
- **Monivuotiset luvat ja pysyvät rakenteet.** Tavoitteena on vähentää hallinnollista kuormaa sekä parantaa ennakoitavuutta.

### Toteutumisen esteet

Toteuttamisen esteiksi tunnistettiin alueelliset viranomaistulkinnat, resurssipula, myöhäiset lupahakemukset sekä hajautunut sääntely.

### Nopeita toimia

Nopeiksi kasvutoimenpiteiksi tunnistettiin yhteiset ohjeistukset, AI:n pilotointi sekä viranomaisdialogi.

### Pitkän aikavälin uudistukset

Pitkän aikavälin kehitystoimiksi tunnistettiin lainsäädännön kehittäminen sekä pysyvät lupamallit.

**Tärkein yksittäinen tavoite** olisi yhteiset ohjeistukset ja toimiva vuoropuhelu viranomaisten kanssa.

# TAPAHTUMATEOLLISUUS ry.

## 5. Kumppanuudet ja kaupallinen yhteistyö

### Keskeiset kasvutoimet

- **Kumppanuus- ja myyntiosaamisen kehittäminen.** Tarvitaan myyntikoulutusta, tuotteistamisosaamista, sponsoroinnin sparrausta sekä tapahtuma-alan kaupallisen osaamisen vahvistamista.
- **Portfoliomyynti ja tapahtumien yhteistyö.** Ehdotettiin useiden tapahtumien yhteismyyntiä, laajempia sponsorikonaisuuksia sekä kaupunkien roolia välittäjänä.
- **Alan ammattimaistuminen.** Tarvitaan liiketoimintaosaamista, uusia kumppanuusmalleja sekä vahvempaa toimialakehitystä.
- **Kokeilukulttuurin vahvistaminen.** Uusien ideoiden testaamisen pitäisi olla helpompaa, vähemmän riskialtista sekä kannustettua.

### Toteutumisen esteet

Toteutumisen esteiksi tunnistettiin "teen kaiken itse" -kulttuuri, jossa yhteistyön voima ja opit jäävät hyödyntämättä, riskien pelko, heikko myyntiosaaminen sekä tuotteistamisen puute.

### Nopeita toimia

Nopeiksi kasvutoimiksi tunnistettiin täydennyskoulutukset, kumppanuusmyynnin sparraus sekä portfoliomyynti.

### Pitkän aikavälin uudistukset

Pitkän aikavälin uudistuksina tunnistettiin tutkintokoulutukset, tapahtuma-alan kaupallisten rakenteiden uudistaminen sekä kumppanuuksien systemaattinen kehittäminen.

**Tärkein yksittäinen tavoite** olisi nopea täydennyskoulutus kumppanuusmyyntiin ja tuotteistamiseen.

# TAPAHTUMATEOLLISUUS ry.

## Työpajan pienryhmäteemat läpileikkaavia havaintoja

- **Ala tarvitsee yhteisen identiteetin.** Tapahtuma-alaa eikä sen tuottamaa arvoa tunnisteta selkeästi. Tarvitaan yhteiset mittarit sekä yhtenäistä vaikuttavuusviestintää.
- **Alan pirstaleisuus hidastaa kasvua.** Haasteita aiheuttavat pienet organisaatiot, hajautunut järjestökenttä ja heikko yhteistyö.
- **Kasvu vaatii ammattimaistumista.** Keskusteluissa korostui strateginen johtaminen, kaupallinen osaaminen, hallitussosaaminen sekä mittarointi ja tiedolla johtaminen.
- **IP, data ja aineeton arvo ovat tulevaisuuden ydin.** Kasvun nähtiin perustuvan yhä enemmän brändeihin, konsepteihin, asiakasdataan, lisensointiin sekä pitkäkestoisiin yleisösuhteisiin.
- **Yhteinen koordinointi on välttämätöntä.** Yksittäinen toimija ei voi ratkaista rahoitusrakenteita, koulutuspolkuja, kansainvälistymistä, yhteisiä mittareita, sääntelyn yhdenmukaistamista ja alan näkyvyyttä. Tarvitaan valtion, kaupunkien, oppilaitosten, järjestöjen, alan yritysten ja rahoittajien yhteinen koordinaatio ja pitkäjänteinen sitoutuminen.

***Tapahtumateollisuus ry*** on tapahtumaelinkeinon valtakunnallinen keskusjärjestö, jolla on yli 300 jäsenorganisaatiota. Tapahtumateollisuus edustaa ammattimaisia tapahtumajärjestäjiä, tapahtumapaikkoja, tapahtumatekniikan ja -rakenteiden palveluita, tapahtumien lipunmyynti-, esiintyjä-, turvallisuus- ja cateringpalveluita, tapahtumamyymiä sekä muita tapahtumille suunnattuja palveluja, suunnittelua ja konsultointia.

[www.tapahtumateollisuus.fi](http://www.tapahtumateollisuus.fi)

Lisätietoja:

Ida Minkkinen p. 050 375 7844 / [ida.minkkinen@tapahtumateollisuus.fi](mailto:ida.minkkinen@tapahtumateollisuus.fi)  
johtava asiantuntija, Tapahtumateollisuus ry