

Tripla Challenge 2025 – Loppuraportti

Esittely

Tämä loppuraportti kokoaa yhteen Urban Tech 2025 -projektin (Solmuhaaste 2025) vaiheet, toteutuksen ja tulokset. Projekti toteutettiin yhteistyössä Solmu-Hankkeen, Urban Tech Helsinki -hautomon, sekä Mall of Triplan kanssa. Tavoitteena oli löytää ja kehittää innovatiivisia, Triplan tarpeisiin sopivia ratkaisuja, joita voidaan skaalata myös muihin liikenteen solmukohtiin ja kaupunkikehityshankkeisiin. Projekti tuki samalla startup-yritysten verkostoitumista ja ratkaisujen kaupallistamista.

Tapahtuma toimi käytännön esimerkkinä siitä, kuinka julkinen sektori, yritykset ja startupit voivat yhdessä kehittää kestäviä ja käyttäjälähtöisiä ratkaisuja urbaaniin ympäristöön. Projekti toi esiin myös Helsingin asemaa innovaatioiden testialustana ja vahvisti kaupungin brändiä edelläkävijänä kestävä teknologian soveltamisessa.

Järjestäjätiimi

Projektin toteutuksesta vastasi Futuretournaments Oy (Ultrahack), joka on erikoistunut innovaatiokilpailujen ja hackathonien järjestämiseen. Ultrahackilla on yli kymmenen vuoden kokemus avoimista innovaatioprosesseista ja työpajoista yli 20 maassa. Projektitiimin muodostivat seuraavat asiantuntijat:

- Juhani Kivikangas – projektinjohto ja asiakasyhteydet
- Miikka Nevasalo – strateginen suunnittelu ja liiketoiminnan ohjaus
- Madelin Kivikangas – tuotanto, viestintä ja tapahtuman fasilitointi

Tiimillä oli kokonaisvastuu projektin suunnittelusta, haasteen muotoilusta, markkinointimateriaalien luomisesta, tapahtuman toteutuksesta ja loppuraportoinnista. Lisäksi he vastasivat osallistujaviestinnästä ja yhteistyöstä Mall of Triplan sekä Helsingin kaupungin kanssa.

Projektin tavoitteet

Projektin päätavoitteena oli edistää uusien ratkaisujen syntyä Triplan toimintaympäristöön liittyviin haasteisiin. Tavoitteet olivat seuraavat:

1. Tunnistaa ja kehittää innovatiivisia ratkaisuja Mall of Triplan ja Solmu-hankkeen tarpeisiin.
2. Vahvistaa Mall of Triplan asemaa kestävä kaupunkikehityksen ja liikenteen solmukohtana.
3. Tukea startupien ja yritysten verkottumista, oppimista ja kaupallistamista.
4. Luoda turvallinen tila jossa yritykset voivat luoda ja innovoida yhdessä ilman kilpailua

toisiaan vastaan.

5. Dokumentoida prosessi ja tuottaa suosituksia tulevia hankkeita varten.

Projektin aikataulu ja tapahtuman toteutus

Projekti eteni vaiheittain syksyn 2025 aikana. Toteutus sisälsi haasteen muotoilun, osallistujien rekrytoinnin markkinointimateriaalien avulla sekä päätöstapahtuman, jossa yritykset ja mentorit työskentelivät yhdessä. Jokaisessa vaiheessa pyrittiin varmistamaan, että osallistujat, mentorit ja asiakkaat saivat riittävän tuen ja ohjeistuksen tehtäviinsä.

Aloitusvaiheessa määriteltiin Mall of Triplan keskeiset tarpeet ja tavoitteet, joiden pohjalta muotoiltiin haaste – riittävän konkreettinen, mutta samalla avoin uusille näkökulmille. Ultrahack vastasi tapahtuman rekisteröinti- ja tiedotussivun toteutuksesta, joka toimi myös osallistujien hakukanavana.

Tavoitteena oli houkutella mukaan yrityksiä, joilla oli jo olemassa oleva ratkaisu, jota voitaisiin muokata Triplan tarpeisiin tapahtumapäivän aikana. Toiveena oli löytää yksi tai useampi yritys, jonka kanssa Mall of Tripla voisi jatkaa yhteistyötä pilottiprojektin muodossa. Samalla haluttiin tarjota kaikille osallistujille arvokasta palautetta ja kehitysideoita, joita he voisivat hyödyntää palvelujensa jatkokehittämisessä tapahtuman jälkeen.

Varsinainen tapahtuma järjestettiin yhden intensiivisen päivän mittaisena työpajana, johon osallistui 11 yritystä. Aamupäivän pitching-tilaisuudessa yritykset esittelivät ratkaisunsa Mall of Triplan toimitusjohtajalle, kauppakeskuksen päällikölle ja muille sidosryhmille. Mall of Tripla valitsi neljä yritystä jatkamaan työpajan toiseen vaiheeseen, jossa ne kehittivät ratkaisujaan edelleen Triplan tarpeisiin sopiviksi. Päivä huipentui toiseen pitching-kierrokseen, ja lopuksi Mall of Tripla päätti jatkaa yhteistyötä yhden yrityksen kanssa, joka esittää virallisen tarjouksen johdolle.

Ultrahackin kehittämä Checkpoint-malli toimi mentoroinnin ytimenä. Se mahdollisti jatkuvan vuorovaikutuksen ja ohjauksen, auttaen tunnistamaan tiimien kehitystarpeet ajoissa. Mentoroinnin tavoitteena oli varmistaa, että jokaisella tiimillä oli parhaat mahdolliset edellytykset tuottaa vaikuttava, asiakaslähtöinen ratkaisu ja vakuuttava pitch.

Mentorointi ja osallistujat

Tapahtumaan tuli hakemuksia usealta yritykseltä, joista 11 sopivinta kutsuttiin mukaan osallistumaan tapahtumaan. Mentoreina toimivat Mall of Triplan, Solmuhankkeen ja Urban Tech Helsinki -verkoston asiantuntijoita. Mentoroinnin avulla tiimit pystyivät kehittämään ratkaisunsa saamansa palautteen perusteella enemmän relevanteiksi ja toteutuskelpoisiksi Mall of Triplan tarpeisiin.

Alla lista yrityksistä, jotka kutsuttiin osallistumaan työpaja-tapahtumaan jossa pääsivät pitchaamaan Mall of Triplalle.

1. Megawatt Technologies

Yritys tarjoaa nopeita latausratkaisuja kevyille sähköajoneuvoille, kuten sähkömopoille ja -moottoripyörille. Järjestelmä mahdollistaa jopa 50 kilometrin ajomatkan 10–20 minuutin latauksella.

2. Flow Analytics

Flow Analytics mittaa ihmisten liikkumista sisä- ja ulkotiloissa, esimerkiksi lentoasemilla. Triplassa he voivat seurata liikkumista asemalta kauppakeskukseen sekä arvioida opasteiden, markkinoinnin ja tapahtumien vaikutusta kävijämääriin.

3. GreenCred Tech Oy

GreenCredin Cero Hero -sovellus tekee vihreistä teoista, kuten pyöräilystä ja joukkoliikenteen käytöstä, todennettavia ja palkitsevia ja siten ohjaamaan käyttäjien toimintaa. Käyttäjät ansaitsevat Cero Credit -pisteitä, joita voi hyödyntää Triplan liikkeissä, ravintoloissa ja tapahtumissa.

4. Codemenders Oy

Codemendersin OMOP-alusta yhdistää tapahtumat, kaupat ja HSL:n matkat yhdeksi saumattomaksi kokemukseksi. Se vähentää jonotusaikaa ja antaa ihmisille enemmän aikaa nauttia Triplan palveluista.

5. Simulation Wizard

Simulation Wizard on helppokäyttöinen oppimisympäristö, joka hyödyntää 360°-kuvia. Sen avulla Triplan asiakkaat voivat tutustua tiloihin ja palveluihin virtuaalisesti ja interaktiivisesti.

6. Gyyti

Gyyti haluaa olla osa liikkumisen suurta murrosta tarjoamalla reaaliaikaisen ja vuorovaikutteisen kyytienjakopalvelun, joka muuttaa tyhjät autonpenkit osaksi julkista liikennettä.

7. Kaskea Group Oy

Kaskea Groupin Knoxy-pyöräkaappi on markkinoiden turvallisin ratkaisu pyörävarkauksia vastaan. Se tarjoaa tehokkaan ja älykkään tavan suojata pyörät kaupunkiympäristössä.

8. Digirole

Digirole kehittää tekoälypohjaista keskustelualustaa, joka mahdollistaa vierailijoiden asioinnin omalla kielellään QR-koodien kautta. Samalla järjestelmä tarjoaa Triplalle ja sen kauppiaille arvokasta asiakasdataa ja oivalluksia.

9. Omni Audio Oy

Omni Audio muuttaa älypuhelimien sovelluksettomaksi oppaaksi, joka tarjoaa sijaintiin

perustuvia kuvia ja monikielisiä ääniohjeita QR-koodin kautta. Ratkaisu integroituu Triplan työkaluihin ja tarjoaa analytiikkaa sekä reaaliaikaista palautetta.

10. Proximi.io

Proximi.io tarjoaa tekoälyllä toimivaa 3D-opastusratkaisua, joka helpottaa navigointia Triplassa. Kioskeista ja mobiiliverkosta toimiva kartta tarjoaa esteettömän, maamerkkeihin perustuvan reitityksen kaikille kävijöille.

11. Accentric Oy

Accentric keskittyy valaistukseen, joka parantaa tilojen visuaalista kokemusta. Triplan haasteessa yritys ehdottaa valaistuksen ja visuaalisen navigoinnin kehittämistä Tripla–Messukeskus–Areena-reitillä.

Tulokset ja vaikutukset

Tapahtuman tuloksena kehitettiin useita merkittäviä ratkaisuiideoita, jotka vastasivat Triplan käytännön tarpeisiin. Ratkaisuiideoita paranneltiin huomattavasti saatujen palautteiden perusteella, mikä näkyi selvästi loppupäivän toisessa pitching-sessiossa. Digiole tiimi valittiin jatkamaan keskusteluja Mall of Triplan kanssa pilottiprojektista..

Tapahtuma osoitti, että tiivis yhden päivän tapahtumamalli toimii erinomaisesti, kun haaste on selkeä ja osallistujat saavat etukäteen riittävästi ohjausta. Tapahtuma tarjosi osallistujille arvokasta palautetta, verkostoja ja mahdollisuuden esitellä ratkaisuja suoraan päätöksentekijöille.

Tapahtumassa pyrittiin luomaan turvallinen ja yhteistyöhön kannustava ilmapiiri ja korostaa, että kyse on yhteisestä oppimisesta ja ratkaisujen kehittämisestä – ei kilpailusta. Tapahtumassa otettiin fasilitaattorien ja mentoreiden toimesta kannustava ote, ja palautteen antaminen tehtiin ilman pisteytystä ja kriteerejä. Näin pyrittiin siihen, että osallistujat voivat jakaa keskeneräisiäkin ajatuksia luottavaisesti ja keskittyä yhdessä luomiseen kilpailun sijaan.

Palaute ja opit

Osallistujilta, mentoreilta ja kumppaneilta saatu palaute oli erittäin positiivista. Erityisesti kiitettiin tapahtuman selkeää rakennetta, tehokasta aikataulua ja ammattimaista fasilitointia sekä mahdollisuutta luoda uusia arvokkaita kontakteja. Osallistujat kokivat, että päivän aikana saatu palaute ja näkyvyys olivat merkittävä lisäarvo heidän kehitystyölleen.

Selkeämpiä ja tavoitteeseen osuvampia pitchauksia varten – erityisesti ensimmäisellä kierroksella – yrityksille voitaisiin jatkossa tarjota valmiiksi rakennettu esityspohja. Kalvopohja ohjaisi siihen, mitä tilaaja toivoo kuulevansa, ja auttaisi yrityksiä keskittymään erityisesti siihen, miten heidän ratkaisunsa vastaa juuri tapahtuman haasteeseen. Näin

vältettäisiin yleisluontoiset yritysesittelyt ja varmistettaisiin, että jokainen pitch tukee suoraan tapahtuman tavoitteita ja ratkaisukeskeisyyttä.

Tulevissa tapahtumissa voitaisiin lisäksi entistä selkeämmin viestiä, että kyse ei ole kilpailusta, vaan yhteisestä kehittämisalustasta, jossa ratkaisujen rakentaminen ja oppiminen tapahtuvat yhteisen tavoitteen suuntaisesti. Tätä viestiä voitaisiin vahvistaa antamalla palautetta kaikille osallistuneille tiimeille pitchauksen jälkeen sen sijaan, että huomio kohdistuisi vain jatkoon päässeisiin. Käytännössä tämä voisi toteutua laatimalla asiakkaalle palautelomakkeet, joihin he kirjaavat lyhyet kommentit jokaisesta tiimistä esitysten aikana. Palautteet jaettaisiin tiimeille tapahtuman jälkeen, jotta kaikki saisivat arvokasta tietoa ratkaisunsa kehittämiseen ja mahdollisuuden jatkaa yhteydenpitoa asiakkaan kanssa myöhemmin.

Tapahtuman jälkeen voitaisiin myös järjestää erillinen *follow-up*-sessio, jossa tiimit pääsisivät esittelemään, miten heidän ratkaisunsa ovat kehittyneet. Sekä itse tapahtuman että jatkotilaisuuden yhteyteen voitaisiin sisällyttää vapaamuotoista sosiaalista aikaa, joka tukisi verkostoitumista, kokemusten vaihtoa ja yhteistyön syventymistä.

Jotta osallistujat saisivat mahdollisimman vahvan tuen asiakkaalta (tässä tapauksessa Mall of Triplalta), olisi hyödyllistä järjestää lyhyt ennakkosessio ennen tapahtumaa. Tilaisuudessa voitaisiin käydä läpi, mitä osallistujille on viestitty tapahtumasta sekä mitä asiakas on haasteenannossaan painottanut. Näin tapahtuman tavoitteet ja arvot olisivat kaikilla selkeästi mielessä jo ennen yhteistä työskentelyä.

Vaihtoehtoisesti tapahtumaan voitaisiin kutsua useampi samankaltainen asiakas, esimerkiksi useita kauppakeskuksia, jolloin yrityksillä olisi paremmat mahdollisuudet löytää sopiva yhteistyökumppani ja edetä jatkokehitysvaiheeseen jonkin tahon kanssa.

Haaste oli rakennettu asiakkaan tarpeiden mukaan ja siten viestitty osallistujille ennen tapahtumaa. Asiakkaalle voisi ensi kerralla printata tiivistelmän tiimeille kommunikoidusta tehtävänannosta ja viestistä jotta heidän tiimeille antama viesti olisi linjassa etukäteismateriaalien kanssa. Tai vaihtoehtoisesti kerrata tuon viestin juuri ennen tapahtumaa.

Jatkotoimenpiteet ja suositukset

Projektin tulosten perusteella suosittelemme, että vastaavaa mallia hyödynnetään myös tulevissa kaupunkikehityksen innovaatioprojekteissa. Tapahtuman rakenne on osoittanut toimivuutensa, ja sen avulla voidaan edistää uusien ratkaisujen syntyä nopeasti ja tehokkaasti. Tekemällä pieniä muokkauksia tapahtuman pyörittämiseen, kuten edellisessä osassa mainittiin, saataisiin tapahtumasta vielä enemmän irti.

Jatkotoimenpiteinä suositellaan:

- Pilottiprojektin käynnistämistä valitun tiimin kanssa

- Mallin hyödyntämistä muissa liikenteen solmukohdissa
- Saatujen oppien hyödyntämisistä seuraavissa projekteissa

Jos tapahtuma järjestettäisiin uudestaan, suosittelemme toteuttamaan sen seuraavia vaiheita noudattaen. Tämä lista toimii käytännön ohjeena prosessin suunnitteluun ja varmistaa, että tapahtuma etenee sujuvasti aina valmistelusta jatkotoimenpiteisiin asti.

1. **Kokoa sitoutuneet partnerit ja alan asiantuntijat**, ja varmista, että kaikilla on yhtenäinen ymmärrys haasteen tavoitteista.
2. **Valitse hyvä orkestraattori** varmistamaan selkeä rakenne, tehokas aikataulu ja ammattimainen fasilitointi.
3. **Muotoile haaste** asiakkaan tarpeiden pohjalta ja varmista yhtenäinen viesti kaikille osapuolille.
4. **Avaa haku pitchaajille ja aktivoi startup-verkosto**, painottaen tapahtuman oppimis- ja kehittämiskokemusta.
5. **Tunnista ja osallista alan asiantuntijat**, ja muodosta mentoriryhmä näistä.
6. **Järjestä lyhyt ennakkosessio** osallistujille, mentoreille ja asiakkaalle, jossa selkeytetään haaste, asiakkaan painotukset ja tapahtuman ei-kilpailullinen luonne.
7. **Järjestä workshop ja pitch-tilaisuus selkeällä aikataululla**, valmiiksi rakennetulla pitch pohjalla. Anna mahdollisuus verkostoitua ja kerää palautetta jokaisesta tiimistä.
8. **Anna palaute kaikille startupeille tasapuolisesti**, esimerkiksi palautelomakkeilla, ja valitse kiinnostavimmat tiimit jatkovaiheeseen.
9. **Jatka workshop-tapahtumaa kiinnostavimpien tiimien kanssa**, nämä pitchaavat asiakkaalle uudestaan palautteen pohjalta.
10. **Järjestä follow-up-sessio ja seuraa jatkomahdollisuuksia**, mukaan lukien syntyneet yhteistyöt ja pilotointiprojektit.

Johtopäätökset

Projekti oli onnistunut esimerkki siitä, miten avoin innovaatio ja yhteiskehittäminen voivat tuottaa konkreettisia tuloksia julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyössä. Projekti vahvisti Helsingin roolia älykkään kaupunkikehityksen kansainvälisenä edelläkävijänä ja tarjosi osallistujille arvokkaita kontakteja ja kokemuksia. Tapahtuman aikana syntyneet ideat ja verkostot luovat pohjan uusille yhteistyömuodoille ja jatkokehitykselle.