

# ”Markkinat” työryhmä

27.11.2009

# Esteet markkinoille pääsemiseksi:

- suomalaisesta korkeatasoisesta opetusjärjestelmästä ei ole riittävän laajasti viestitty
- business proposal ei ole riittävän mietitty
- markkinatuntemus puuttuu tai on liian pinnallista
- partneristrategiaa ei ole mietitty
- olemassaolevia resursseja kuten alumniverkoston ei ole hyödynnetty
- lainsäädäntö estää ja/tai ei tunneta riittävästi kohdemaan lainsäädäntöä

# Esitetyt toimenpiteet:

- ministeriöiden välistä yhteistyötä olisi hyvä lisätä,
  - esim. OPM ja UM; OPM ja TEM
- tutkintojen akkreditoinneista tiedottaminen ja suomalaisen koulutusjärjestelmän kuvaus keskitetysti verkkoon
- lähialueet ja rahakkaat kasvavat markkinat nousivat esiin -> em. markkinoiden markkinatuntemuksen edistäminen, esim. Lähetystöt ja kaupalliset edustustot, olemassaolevat klusterit
- partneruuksien edistäminen, olemassaolevat klusterit viestintäkanavana
- alumniverkoston monipuolisempi hyödyntäminen ja angloamerikkalaisen mallin vahvuuksien käyttäminen, koulut tekevät itse