KASVURAIDE –

liikkuva kiihdyttämö yritysten vastuulliseen kasvuun
1.1.2026-31.12.2027

Ilmajoki – Isojoki – Karijoki – Kauhajoki – Kurikka - Teuva

Euroopan unionin osarahoittama

SEAMK Seinäjoen ammattikorkeakoulu Seinäjoki University of Applied Sciences

Ilmajoki

KURIKKA

ISOJOKI

Kauhajoki

Teuva

KARIJOKI

Lisäpotkua bisnekseen
Verkkovalmennukset ja sparrauspajat

Upeat asiakkaani

verkkovalmennus
18.8.2026 klo 18-19

Asiakaslähtöisyys ja asiakkaan ymmärtäminen ovat myynnin perusta. Näiden avulla voit lisätä myyntiä.

Sparrauspajat

24.8.2026 klo 17.30-19.30
25.8.2026 klo 17.30-19.30

Kannattavuus syyniin

verkkovalmennus
8.9.2026 klo 18-19

Onko hinnoittelusi kohdillaan? Hinnoittelun hallinnalla parempaa kannattavuutta.

Sparrauspajat

14.9.2026 klo 17.30-19.30
15.9.2026 klo 17.30-19.30

Uusia oivalluksia bisnekseen

verkkovalmennus
20.10.2026 klo 18-19

Uudella palvelulla/tuotteella tai toimintatavalla lisää myyntiä? Uusia tapoja tehdä bisnestä, kestävästi toimiminen tuo etua ja rahaa.

Sparrauspajat

26.10.2026 klo 17.30-19.30
27.10.2026 klo 17.30-19.30

Vipinää markkinointiin

verkkovalmennus
17.11.2026 klo 18-19

Miten saisit markkinoinnilla lisää asiakkaita ja myyntiä? Mistä kanavista tavoitat asiakkaasi ja mitä pitäisi huomioida?

Sparrauspajat

23.11.2026 klo 17.30-19.30
24.11.2026 klo 17.30-19.30





Webinaarin puhuja
Taina Rautakoski
SEAMK

Uusia oivalluksia bisnekseen!
Verkkoluento 20.10.2026 klo 18-19 – tervetuloa!

1. Webinaariosuus 50 min. Tallennetaan.
2. Kysymyksiä, keskustelua 10 min. Avaa mikrofonisi tai kirjoita viestisi chat-kenttään!

Euroopan unionin osarahoittama

SEAMK Seinäjoen ammattikorkeakoulu Seinäjoki University of Applied Sciences

Ilmajoki

KURIKKA

ISOJOKI

Kauhajoki

Teuva

KARIJOKI

Seinäjoen ammattikorkeakoulu | Seinäjoki University of Applied Sciences

Mistä tänään puhutaan?

- Toimintaympäristön muutoksista uusia oivalluksia bisnekseen
- Neljä tapaa uudistaa liiketoimintaa
- Kiertotalous uusien ideoiden lähteenä!
- Mistä lisää oivalluksia bisnekseen?
- Miten kokeilen uutta?



SEAMK

Uudet mahdollisuudet syntyvät usein siitä, että ihmiset tarvitsevat muuttuvassa maailmassa jotain uutta tai vanhan palvelun uudella tavalla toteutettuna!



SEAMK

Ei tarvitse keksiä kokonaan uutta bisnestä. Yksi pieni oivallus voi tuoda lisää asiakkaita ja/tai myyntiä!



Toimintaympäristön muutoksista uusia oivalluksia bisnekseen

Tekoäly ja digitalisaatio yleistyy

Mitä asiakas tarvitsee?

Apua uuden teknologian käyttöön

Mitä yritys voisi tarjota?

IT-yksinyrittäjä myy tekoälyn käyttöopastusta

Väestö ikääntyy

Mitä asiakas tarvitsee?

Helppoa asiointia ja arjen tukea

Mitä yritys voisi tarjota?

Kotikäyntejä erilaisiin palveluihin liittyen esim. kasvohoitoja

Talouden rakennemuutos
Kiertotalous
Luonto ja resurssit

Mitä asiakas tarvitsee?

Korjausta uuden ostamisen sijaan, kestäviä vaihtoehtoja

Mitä yritys voisi tarjota?

Käytettyjen kalusteiden kunnostus- ja jälleenmyyntipalvelua

Älykkäät kaupungit ja rakennukset

Mitä asiakas tarvitsee?

Helppoja ja energiaa säästäviä ratkaisuja

Mitä yritys voisi tarjota?

Älylaitteiden asennusta ja opastusta

Eriarvoistuminen

Mitä asiakas tarvitsee?

Helposti saavutettavia palveluita

Mitä yritys voisi tarjota?

Henkilökohtaista digiopastusta

Nuorten syrjäytyminen

Mitä asiakas tarvitsee?

Tukea työelämään pääsemiseen

Mitä yritys voisi tarjota?

Maksullista valmennusta ja ohjauspalveluja

Neljä tapaa uudistaa liiketoimintaa

Tuotteet ja palvelut
Asiakkaat ja markkinat
Liiketoiminta- ja ansaintamallit
Toimintatavat

Mitä uutta voisin tarjota nykyisellä osaamisellani?

Miten muutoksesta syntyy kannattavaa liiketoimintaa? Tuotteet ja palvelut - esimerkkejä

Kertaluontoisista töistä jatkuviin asiakassuhteisiin ja lisäarvoa tuottaviin palveluihin! Vastuullisuus näkyy monessa!

Yritys	Nykyinen toiminta	Uusi mahdollisuus
Valokuvaaja	Myy yksittäisiä kuvauksia	Kehittää asiakkaille esim. perheille vuosittaisen kuvapakettipalvelun
Puutarha-alan yrittäjä	Tekee pihojen istutus- ja hoito-töitä	Tarjoaa luonnon monimuotoisuutta tukevien pihojen suunnittelua, toteutusta ja kursseja.
Autokorjaamo	Tekee määräaikaishuoltoja ja korjauksia	Laajentaa sähköautojen huolto- ja diagnostiikkapalveluihin henkilöstön osaamisen ja laitteiston mukaisesti
Puusepänverstas	Valmistaa mittatilauskalusteita	Kehittää helposti muunneltavia ja korjattavia kalusteita pieniin asuntoihin
Metallialan yrittäjä	Valmistaa yksittäisiä metalliosia asiakkaiden tilausten mukaan	Kehittää asiakkailleen säännöllisen kunnossapito- ja varaosapalvelun, joka tuo jatkuvasti laskutusta
Tuotannollinen yritys	Vie ylijäämät/sivuvirrat jäteasemalle	Myy toiselle yritykselle tuotantopanokseksi tai kehittää itselleen uuden tuotteen.

Taina tarvitsisi tällaista apua!

Tuotteet ja palvelut

Pohdi, voisiko yrityksesi…

- myydä tuotteen sijasta palvelua?
- myydä saman tuotteen useamman kerran?
- tehdä jätteestä tai sivuvirrasta tuotteen?
- ratkaista asiakkaalle uuden kestävyyteen liittyvän ongelman?

Kenelle muulle voisin myydä tuotteitani tai palveluitani?

Miten muutoksesta syntyy kannattavaa liiketoimintaa? Asiakkaat ja markkinat- esimerkkejä

Saavutettavuus eri kohderyhmille

Yritys	Nykyinen toiminta	Uusi mahdollisuus
Jalkahoitaja	Palvelee pääasiassa yksityisasiakkaita vastaanotolla	Laajentaa liikkuviin palveluihin ja tavoittaa kotikäyntejä tarvitsevia asiakkaita.
Työvalmentaja	Suuret organisaatiot	Kohdistaa palvelut perheyritysten omistajille, jatkajille ja johtoryhmille. Palvelupakettina: Sujuva sukupolvenvaihdos.
Vaatetusalan yritys	Myy vaatteita paikallisessa kivijalkaliikkeessä	Tavoittaa verkkokaupan avulla uusia asiakasryhmiä ja erikoistuu tiettyyn kohderyhmään.
Konevuokraamo	Vuokraa laitteita rakennusalan yrityksille	Laajentaa palveluja taloyhtiöille ja kotitalouksille
Elintarvikealan pienvalmistaja	Myy tuotteitaan lähialueen myymälöihin	Kehittää tuotteista yrityslahjapaketteja ja laajentaa yritysasiakkaisiin.

Asiakkaat ja markkinat

Pohdi…

- Kuka voisi olla asiakkaamme, mutta ei vielä ole?
- Mikä asiakkaiden tarve on muuttumassa juuri nyt?
- Voisiko vastuullisuus, digitaalisuus tai yhteistyö avata meille kokonaan uuden markkinan?

Voinko ansaita nykyisellä liiketoiminnallani uudella tavalla?

Miten muutoksesta syntyy kannattavaa liiketoimintaa?
Liiketoiminta- ja ansaintamallit - esimerkkejä

Tuotteiden rinnalle palveluita, tuotepaketteja ja jatkuvaa asiakkuutta! Vastuullista: vuokraus uuden ostamisen sijaan

Yritys	Nykyinen toiminta	Uusi mahdollisuus
Personal Trainer	Myy yksittäisiä ohjaustunteja	Kehittää kuukausimaksullisen verkkovalmennuksen ja henkilökohtaisen ohjauksen yhdistelmän
Pieni kalustevalmistaja	Myy valmistamiaan kalusteita	Kokeilee kalusteiden vuokrausta ja takaisinostoa yritysasiakkailta
Teollisuusalan yritys	Myy valmistamiaan komponentteja	Tarjoaa komponenttien lisäksi varaosia ja ennakoivaa kunnossapitoa ja huoltoa
Mikä tahansa yritys	Pitää kaikki resurssit omassa käytössään	Myy tai vuokraa hyödyntämättömiä tuotantovälineitään, tilojaan ja resurssejaan muille
Mikä tahansa yritys	Tehnyt kaikki itse	Yhteistyö muiden kanssa, esim. matkapaketit

Liiketoiminta ja ansaintamallit

Pohdi…

•Voisiko yritykseni saada samasta tuotteesta, asiakkaasta tai osaamisesta tuloa useammin kuin kerran?

•Mistä asiakas olisi valmis maksamaan jatkuvasti eikä vain kerran?

•Voisinko myydä omistamisen sijaan käyttöä, lopputulosta tai hyötyä?

•Onko yrityksessäni jotain vajaakäytöllä olevaa, esimerkiksi tiloja, laitteita, osaamista tai materiaaleja, josta voisi syntyä uutta tuloa?

•Voisiko yhteistyö toisen yrityksen kanssa synnyttää palvelun, jota kumpikaan ei pystyisi tarjoamaan yksin?

Miten voisin tehdä asiat helpommin, tehokkaammin tai kannattavammin?

Miten muutoksesta syntyy kannattavaa liiketoimintaa? Toimintatavat- esimerkkejä

Yritys	Nykyinen toiminta	Uusi mahdollisuus
Graafinen suunnittelija	Tekee asiakastöiden ideointia ja luonnoksia manuaalisesti	Hyödyntää tekoälyä ideoinnin ja vaihtoehtoisten luonnosten tukena, säilyttäen luovan työn ja laadunvarmistuksen itsellään
Rakennusalan yritys	Hoitaa työmaiden dokumentoinnin paperilla ja erillisissä tiedostoissa	Ottaa käyttöön mobiilin työmaadokumentoinnin ja digitaalisen projektiseurannan
Hyvinvointialan yritys	Suunnittelee tunnit, hoitaa ilmoittautumiset ja asiakasviestinnän manuaalisesti	Ottaa käyttöön sähköisen varaus- ja maksujärjestelmän, automatisoidut asiakasviestit > aikaa asiakastyöhön ja kehittämiseen

Toimintamallit

Pohdi…

•Mikä nykyisessä tekemisessämme vie paljon aikaa, mutta tuottaa vähän arvoa?

•Mitä voisimme automatisoida, yhdistää tai tehdä yhdessä toisten kanssa?

•Mikä toimintatapamme voisi olla asiakkaalle kilpailuetu?

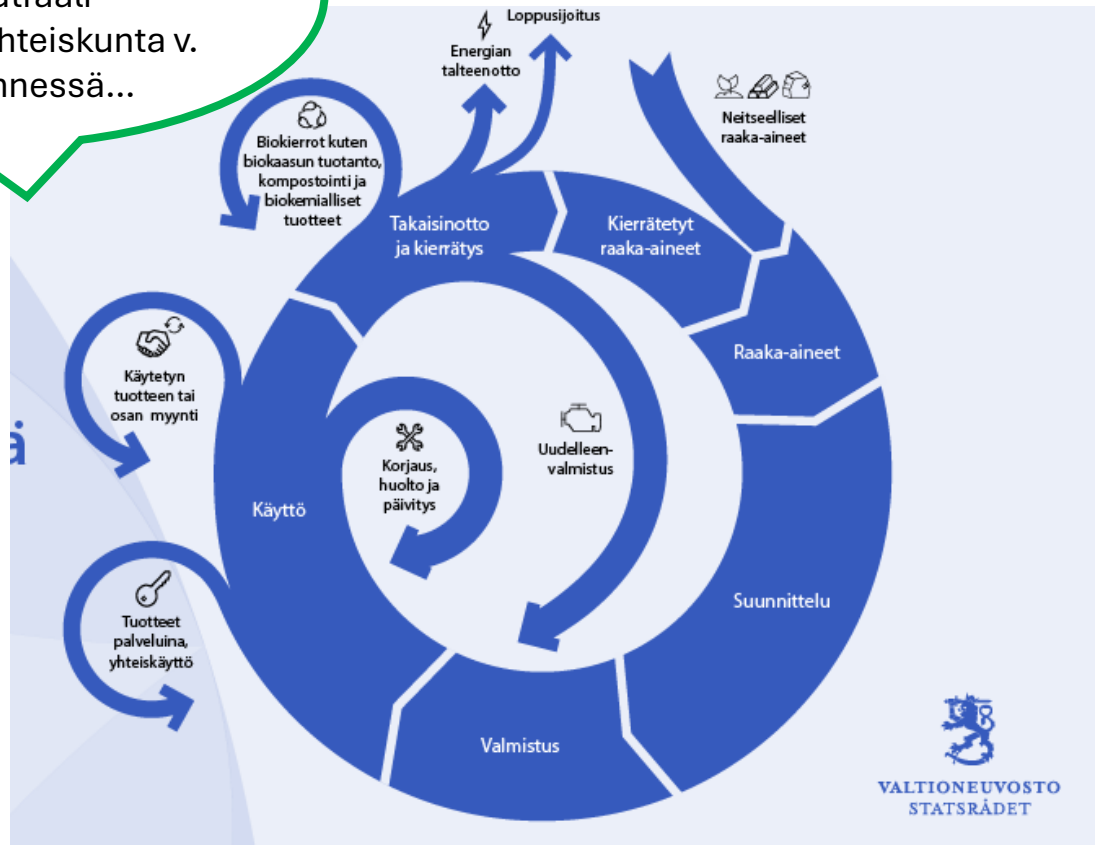
•Mitä voisimme kokeilla pienesti jo nyt ilman suurta investointia?

Kiertotalous uusien ideoiden lähteenä!

Ratkaisuja ja mahdollisuuksia kiertotaloudesta?

Psstt.. Suomen tavoitteena olla hiilineutraali kiertotalousyhteiskunta v. 2035 mennessä…

- Olemassa olevat materiaalit hyödynnetään mahdollisimman pitkään **lainaamalla, vuokraamalla, uudelleen käyttämällä, korjaamalla, kunnostamalla ja kierrättämällä**
- Tuote elinkaarensa päässä > materiaalit pyritään hyödyntämään uudelleen esim. pakkausmuovi
- Tuotteiden myynnin rinnalle/sijaan pyritään palveluiden myymiseen



Kuva ja lähde: Ympäristöministeriö



Tuotteen elinkaaren pidentäminen

- Tuote suunnitellaan kestäväksi ja korjattavaksi
- Tuotetta käytetään mahdollisimman pitkään, korjataan ja huolletaan
- Luonnonvaroja säästyy, kun tarve uusien tuotteiden ostamiseen vähentyy



Resurssitehokkuus ja kierrätys

- Materiaaleja ja energiaa käytetään tehokkaasti > mahdollisimman vähän hävikkiä
- Käytetään jätteitä ja ylijäämämateriaaleja
- Tuotteet ja materiaalit saadaan kiertoon
- Luodaan bisnesmalli hyödyntäen sivuvirtoja ja poistotuotteita



Uusiutuvuus

- Käytetään uusiutuvia, kierrätettäviä, biopohjaisia ja biohajoavia materiaaleja
- Käytetään uusiutuvaa energiaa



Jakamisalustat

- Kuluttajat voivat lainata tai vuokrata tuotteita
- Jakamisalusta voi olla esim. verkkopalvelu
- Yritys saa välityspalkkion ja/tai mainostuloja



Tuote palveluna

- tarjoaa tuotteen liisaus- tai vuokraussopimuksella
- Asiakkaan ei tarvitse omistaa tuotteita

Mitä uusia mahdollisuuksia näistä voisi löytyä? Tuotteen myymisen rinnalle uusia palveluita? Kekseliäisyys saattaa tehdä sinusta menestyvän kiertotalousyrittäjän!

Kiertotalousmallit > uutta bisnestä?

MODULAARISUUS

- Tuote suunnitellaan siten, että se koostuu useista itsenäisistä osista, jotka ovat korjattavissa ja korvattavissa.
- Esimerkkejä: Yrityksen myymään sohvaan voi ostaa uuden osan, kuten jalat tai päällysteen. Yrityksen tuote on suunniteltu siten, että kaikki sen osat voidaan vaihtaa uuteen.

HYÖDYT

Tuotteen elinkaaren pidentyminen
Lisämyyntimahdollisuudet (palvelut)
Vähentynyt materiaalien käyttö

Yritysesimerkki: Hakola Huonekalu Oy, Jurva

Huonekalutehdas Hakolan kaikissa kangassohvissa ja -nojatuoleissa on kokonaan irroitettava verhoilu. Irtopäällisiä valmistetaan myös mallistosta poistuneisiin tuotteisiin. Irtopäällisten lisäksi vaihdettavina osina on saatavilla myös jalkoja sekä selkätyynyjä.

Tuotteet ja palvelut: Modulaarisuus

- Tuotteen käyttöikä pitenee
- Syntyy uusia lisämyynnin mahdollisuuksia

TUOTTEEN KUNNOSTUS

- Kunnostetaan oman yrityksen käytettyjä tuotteita uudelleen myytäviksi.
- Esimerkkejä: Yritys ottaa vastaan itse myymiään tuotteita, kuten vaatteita, huonekaluja, koruja tai teknologiaa ja kunnostaa ne jälleenmyyntiin.

Asiakkaat ja markkinat:

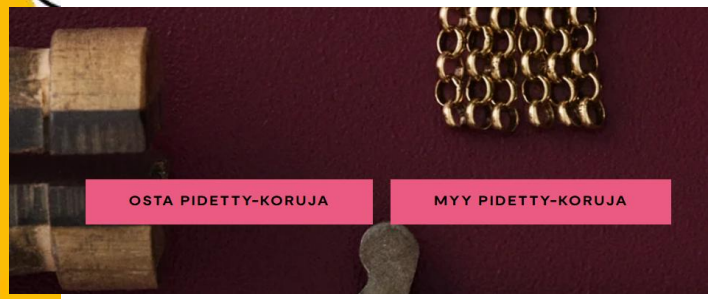
- tavoittaa käytetyistä koruista kiinnostuneita asiakkaita myymällä kunnostettuja koruja

HYÖDYT

Lisätuotto palautuneista tuotteista
Vähentynyt materiaalien käyttö
Tuotteen elinkaaren pidentyminen

Yritysesimerkki: Kalevala Koru Oy

Kalevala Pidetty on Kalevala- ja Lapponia-korujen second hand -palvelu, jonka kautta yritys myy asiakkailta palautuneita tehdashuollettuja, käytettyjä koruja. Koruille tehdään pintakäsittely ja tarvittaessa vaihdetaan osia.



Kuva: kalevala.fi

TUOTTEIDEN YHTEISKÄYTTÖ

- Yritys omistaa tuotteen, jota kuluttajat käyttävät yhdessä
- Esimerkkejä: Yritys tarjoaa palvelua, jossa kuluttajat voivat käyttää yhteistä autoa tai muuta kulkuvälinettä, yritys vuokraa loma-asuntoja.

HYÖDYT

Jatkuva ja mahdollisesti täysin uusi tulovirta
Korkeammat käyttöasteet Isompi asiakaskunta

Yritysesimerkki: Vaatelainaamo Tanttu, Seinäjoki

Tantusta asiakkaat voivat lainata suomalaisten designmerkkien vaatteita ja koruja 1–3 viikoksi kerrallaan joko kertaluonteisesti tai säännöllisesti liittymällä jäseneksi. Valikoimasta löytyy sekä
että juhlavaatteita.

Liiketoiminta- ja ansaintamallit

- Vuokraa vaatteita ja koruja kertavuokralla tai jäsenyydellä – tuotteesta voi saada tuloja useita kertoja



Kuva: Vaatelainaamo Tanttu

HÄVIKKI KASSAVIRRAKSI

- Käyttökelpoinen, mutta hävikiksi menossa oleva tuote myydään alennettuun hintaan.
- Esimerkkejä: Kahvila tai ravintola myy hävikiksi menossa olevia tuotteita, hävikiksi menossa oleva materiaali myydään sitä tarvitsevalle.

HYÖDYT

Hävikin väheneminen
Lisätuotto
Materiaalitehokkuus

Yritysesimerkki: ResQ

ResQ on sovellus, jonka kautta ravintolat voivat myydä hävikkiruokaa edullisempaan hintaan. Esimerkiksi Seinäjoen ammattikorkeakoulun opiskelijaravintola myy päivittäin lähes kaiken ylijäävän lounasruoan edulliseen hintaan ResQ:n kautta.

Toimintatavat:

- tarjoaa digitaalisen kanavan, jonka avulla kahvilat ja ravintolat voivat myydä ylijäämäruokaa ja vähentää hävikkiä

Kestävän liiketoiminnan kasvukortit
Hyviä esimerkkejä – voit inspiroitua!

- https://lehti.seamk.fi/verkkolehti/kestavan-liiketoiminnan-kasvukortit-kiertotalouden-liiketoimintamallit-yritysten-kasvun-tukena/

- Lyhytosoite: https://urly.fi/4ePk

SEAMK

Mistä lisää oivalluksia bisnekseen?

Mistä lisää ideoita?

Pienyrittäjä/yksinyrittäjä

1. Tarkastele yritystäsi asiakkaan silmin
2. Mieti: mikä asiakkaitani harmittaa tai mikä hankaloittaa heidän arkeaan?
3. Mitä muuta asiakkaani tarvitsevat ennen palveluni ostamista tai sen jälkeen? Lisäarvo
4. Miten voisin helpottaa asiakkaani elämää?
5. Keskustele asiakkaittesi/toimittajiesi/yhteistyökumppaneittesi/ yrittäjäkollegoidesi kanssa, mitä he ajattelevat ja kysy tarpeita/toiveita

Mahdollisuus ideoida useamman kanssa

Aivoriihi https://www.innokyla.fi/fi/tyokalut/aivoriihi

1. 5-12 osallistujaa
2. Valitse selkeä teema, ongelma tai kysymys esim. Mitä uusia vastuullisia tuotteita voisimme kokeilla?
3. Käy läpi aivoriihen pelisäännöt
4. Osallistujat tuottavat mahdollisimman paljon ideoita yksin, pareittain tai yhdessä keskustellen (post-it – laput, fläppipaperi, virtuaalinen valkotaulu)
5. Ideat käydään läpi, ryhmitellään samojen teemojen alle + lisäideointi
6. Arviointi ja äänestys: pisteäänestys, keskustelu, vaikuttavuus-toteuttavuus -arviointi

Kysypä tekoälyltä ideoita!

- Tekoälyltä voi kysyä (useita sovelluksia esim. ChatGPT:n maksuton versio yleisessä käytössä) uusia ideoita bisnekseen + käyttää monin tavoin > varsin fiksuja vastauksia!
- Liikesalaisuuksia, asiakkaiden henkilötietoja tai luottamuksellisia tietoja ei pidä kertoa tekoälylle
- Varmista, ettei tekoäly tuota syrjiviä ja epäasiallisia ratkaisuja
- Tarkista tulokset, tekoäly voi erehtyä
- Kerro tekoälyn käytöstä tarvittaessa > merkitse syväväärennökset (deepfake)
- Esimerkki

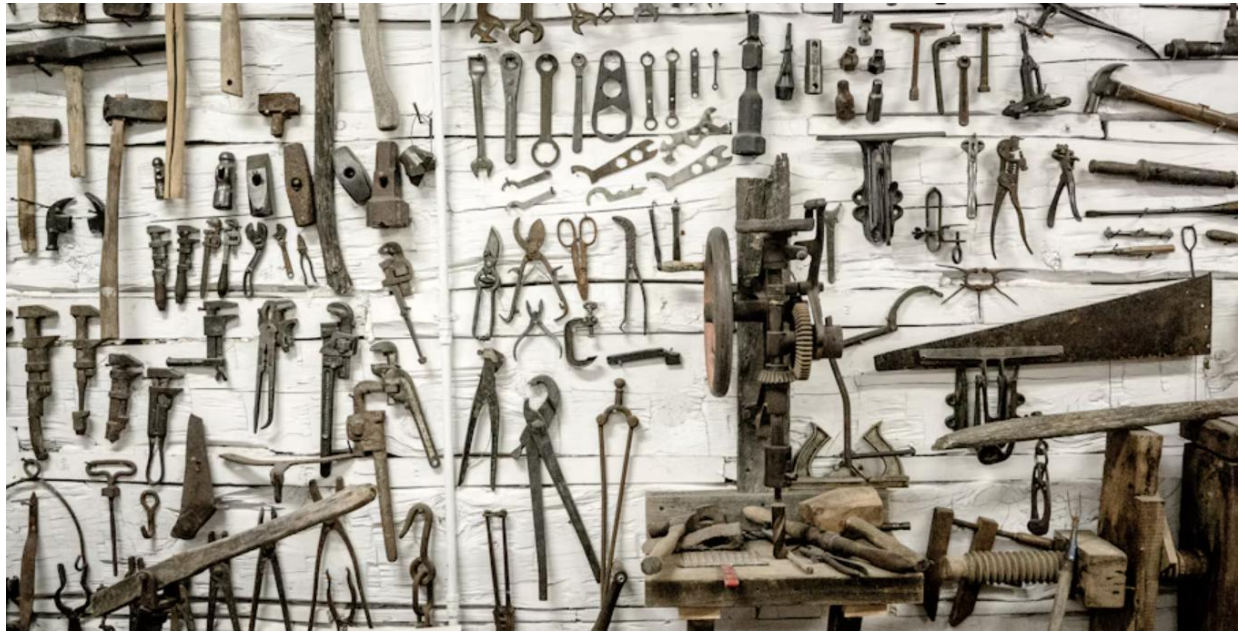
Käytännön esimerkkejä pienyrityksille

- **Vastuullista:** Yrittäjä pyytää tekoälyltä luonnoksen verkkokaupan tuotekuvaukseen, tarkistaa väitteet ja muokkaa tekstin itse.
- **Vastuullista:** Rakennusalan yrittäjä hyödyntää tekoälyä tarjouspohjan laatimisessa mutta tarkistaa itse hinnat, määrät ja ehdot.
- **Ei vastuullista:** Hyvinvointiyrittäjä syöttää asiakkaan terveystiedot julkiseen tekoälypalveluun ilman asianmukaista tietosuojan varmistamista.
- **Ei vastuullista:** Yritys julkaisee tekoälyn keksimiä tuotteen ominaisuuksia tai asiakaskokemuksia tarkistamatta niitä.

Lähde: ChatGPT

Miten edetään käytännön kokeiluun?

1. Valitse yksi ongelma: mitä asiakkaat kysyvät, tarvitsevat tai harmittelevat toistuvasti?
2. Kysy asiakkailtasi: Keskustele 3-5 asiakkaan kanssa ennen uuden rakentamista
3. Rajaa pieni kokeilu: tarjoa palvelupakettia, testierää tai uutta toimintatapaa rajatusti
4. Testaa maksuhalukkuus: Pyydä ennakkovaraus, tarjouspyyntö tai oikea ostopäätös
5. Mittaa ja päätä: Seuraa kysyntää, työaikaa ja palautetta > jatka, muuta tai lopeta



Sparrauspajat aiheesta *Uusia oivalluksia bisnekseen*!

- Ilmajoki-Kurikan alueella ma 26.10. klo 17.30-19.30
- Suupohjan alueella ti 27.10. klo 17.30-19.30 Suupohjan alueella

- Tehtävä sparrauspajaan: Yksi asia, mitä uutta voisin kokeilla yrityksessäni – tuotteet, palvelut, kiertotalous, asiakkaat, toimintavat yms. Keskeneräinen käy hyvin, sillä nythän ei tarvitsekaan olla valmista!

- Sparrauspajassa pohditaan osallistujien tehtäviä yksin ja yhdessä, voit tuoda esille ne seikat, mitä haluat, yrityssalaisuuksia ei tarvitse tuoda esille.

- Voit saada vertaistukea muilta osallistujilta ja meiltä vetäjiltä ideoita ja ajatuksia, miten voisit lähteä asiaasi edistämään. Tervetuloa mukaan!

SEAMK

Jos et ole vielä ilmoittautunut näihin valmennuksiin, käy ilmoittautumassa!

- 3.11.202 Lean työpaja, Kurikka
- 5.11.2026 Lean-työpaja, Kauhajoki
- 11.11.2026 Digitaalisen kaupan tärkeimmät menestystekijät –webinaari, Leevi Parsama
- 2.12. 2026 1-4 –vuotiaiden yritysten pikkujoulut

Tervetuloa!

KASVURAIDE –

liikkuva kiihdyttämö yritysten vastuulliseen kasvuun

Kiitos kun olit mukana!

https://projektit.seamk.fi/yrittajyys-ja-kasvu/kasvuraide/

Euroopan unionin osarahoittama

SEAMK Seinäjoen ammattikorkeakoulu Seinäjoki University of Applied Sciences

Ilmajoki

KURIKKA

ISOJOKI

Kauhajoki

Teuva

KARIJOKI

Lähteet

Dufva, M., Kiiski-Kataja, E. & Lähdemäki-Pekkinen, J. (1.1.2026). *Megatrendit 2026: Kohti uutta yhteiskuntasopimusta*. Sitra. https://www.sitra.fi/julkaisut/megatrendit-2026/

Innokylä. *(i.a.) Innokylä tarjoaa työkaluja kehittämisen eri vaiheisiin*. *https://www.innokyla.fi/fi/tyokalut?themes%5B0%5D=35354*

Liikala, M., Nieminen, T. & Punkari, H. (30.5.2025). *Kestävän liiketoiminnan kasvukortit: Kiertotalouden liiketoimintamallit yritysten kasvun tukena*. https://lehti.seamk.fi/verkkolehti/kestavan-liiketoiminnan-kasvukortit-kiertotalouden-liiketoimintamallit-yritysten-kasvun-tukena/

Visala, H. (9.11.2025). *10 megatrendiä: Tulevaisuudentutkija Elina Hiltunen listaa kymmenen megatrendiä, joilla on suurin vaikutus elämäämme seuraavien vuosikymmenten aikana*. https://yle.fi/a/74-20189402
Ympäristöministeriö. (i.a.). *Kiertotalous*. https://ym.fi/kiertotalous