

Teemu Kaunela

Pop up -katukeittiön suunnittelu pilotoinnin kautta

Opinnäytetyö

Kevät 2019

SeAMK Ruoka

Restonomi (AMK), Ravitsemispalvelut

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Ruoka

Tutkinto-ohjelma: Restonomi (AMK), Ravitsemispalvelut

Tekijä: Teemu Kaunela

Työn nimi: Pop up -katukeittiön suunnittelu pilotoinnin kautta

Ohjaaja: Ilkka Latomäki

Vuosi: 2019

Sivumäärä: 45

Liitteiden lukumäärä: 1

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutustua pop up -ravintolan perustamiseen sekä suunnitella tapahtumissa käytettävä katukeittiö loimaalaiselle Bar & Grill Lankolle. Toimeksiantajalla ei ollut aikaisempaa kokemusta katukeittiön perustamisesta, joten yksi työn tavoitteista oli selvittää katukeittiön perustamiseen vaadittavat käytännön toimenpiteet sekä siihen liittyvä lainsäädäntö. Pop up -ravintolan perustamista kehitettiin käytännössä toteuttamalla pilottiprojekti, jossa perustettiin onnistuneesti pop up -terassibaari Rompeloimaa-tapahtumaa varten.

Työn tavoitteena oli suunnitella kokonaisuus, jonka pohjalta voin ensi kesänä toteuttaa toimivan katukeittiön toimeksiantajan kanssa. Suunnitelmaan kuuluvat katukeittiön laitteet ja kalusteet, sekä menu joka sisältää tarjoiltavat ruoka- ja juomatuotteet. Tietoa työhön kerättiin artikkeleista ja ravintolasuunnitteluoppaista, sekä elintarvikeviraston ohjeistuksesta ja elintarvikelainsäädännöstä.

Elintarvike- ja anniskelulakien puitteissa toimiminen vaatii huolellista suunnittelua. Elintarvikkeiden käsittely ja ruoan valmistus vaativat aina huolellisuutta hyvän hygieenisen laadun takaamiseksi, varsinkin kun se tapahtuu ulkotiloissa. Anniskelu tuo myös omat haasteensa ja lupahakemuksensa, sekä lailliset säännökset joita tulee noudattaa.

Pop up -ravintolan perustamiseen vaadittavaa tietoa löytyi kiitettävästi viranomaisten ohjeistuksista, vaikkakin kirjallisuutta aiheesta on yllättävän vähän. Pilotin toteutuksella saatiin onnistuneesti kerättyä tietoa sekä potentiaalisista asiakasmääristä, että asiakkaiden käytöksestä ravintola-alueella. Pilotin lukujen valossa hanke näytetään kannattavana.

Avainsanat: katukeittiöt, pop up -ilmiöt, pilotointi, katuruoka, ravintolat

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Food and Agriculture

Degree programme: Food and Hospitality

Author: Teemu Kaunela

Title of thesis: Setting Up a Street Kitchen

Supervisor(s): Ilkka Latomäki

Year: 2019 Number of pages: 45 Number of appendices: 1

The aim of this thesis was to study how to successfully plan and set up a pop-up street kitchen for Bar & Grill Lanko in Loimaa. The client of the thesis had no previous experience of the subject, so the first objective of the study was to find out the actions and regulations concerning the opening of a street kitchen.

Starting up a pop-up restaurant was put into practice as a pilot project by setting up a pop-up bar for an event called Rompeloimaa.

The objective of the thesis was to facilitate setting up a proper pop-up street kitchen with the client next summer. The plan includes all the equipment of a street kitchen and a menu covering both food and beverage products. The study based on information gathered from literature, articles and instructions of different authorities.

Careful planning is essential when starting up a pop-up restaurant. Selling and preparing food outdoors is risky from the standpoint of hygiene so ensuring the food safety requires extra care. Selling alcohol is also a business that has its own regulations to consider.

Information on starting up a pop-up restaurant is available in the form of rules, regulations and instructions by the authorities, but there is not much literature related to the subject. The pilot project helped to gather essential information on the potential number of customers and their behavior at the restaurant. Judging by the sales figures of the pilot project, opening a pop-up restaurant seems to be a profitable idea.

Keywords: street food, street kitchen, pop up, pilot project, restaurant

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	3
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
1 JOHDANTO.....	7
1.1 Bar & Grill Lanko oy.....	7
1.2 Rompeloimaa.....	8
1.3 Työn tavoitteet ja menetelmät.....	8
2 KATUKEITTIÖT JA POP UP -RAVINTOLAT.....	10
2.1 Katukeittiöt.....	10
2.2 Pop up -ilmiö.....	12
3 LIIKKUVAN ELINTARVIKEHUONEISTON PERUSTAMINEN.....	14
3.1 Lupakäytännöt ja ilmoitukset.....	14
3.2 Elintarvikelainsäädäntö.....	15
3.3 Alkoholilainsäädäntö.....	18
4 PILOTTI.....	20
4.1 Pilotointi.....	21
4.2 Pilotin tavoite.....	22
4.3 Ravintolasuunnittelun perusperiaatteet.....	22
4.4 Alue ja luvat.....	24
4.5 Palvelupolku.....	27
4.6 Myyntipisteen irtaimisto ja tuotteet.....	30
4.7 Pilotin tulos.....	32
5 KATUKEITTIÖN SUUNNITTELU.....	34
5.1 Keittiösuunnittelu.....	36
5.2 Katukeittiö.....	37
5.3 Laskelmat.....	39
5.4 Alue.....	40
6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	41
LÄHTEET.....	42

LIITTEET.....	45
---------------	----

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuva 1. Kaupungin keskusta ja kävelykatu	20
Kuva 2. Pilotin pohjapiirros	27
Kuva 3. Myyntipisteen hinnasto	28
Kuva 4. Lankon pop up –telttä Rompeloimaalla 2018.....	32
Kuva 5. Uusi hinnasto	33
Kuvio 1. Ruokatuotantoprosessi	35
Kuvio 2. Katukeittiön pohjapiirros.....	37
Kuvio 3. Pop up -ravintolan myyntialue.....	40

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on suunnitella liikuteltava pop up -ravintola tapahtumakäyttöön Bar & Grill Lanko -ravintolalle. Liikkuvan katukeittiön ensisijainen käyttökohde on Loimaalla vuosittain järjestettävä Rompeloimaa-tapahtuma, jonne ollaan järjestämässä ruokamyyntikojuja. Työtä voidaan kuitenkin hyödyntää muissakin tulevilla tapahtumissa, ja sen pohjalta voidaan siirtää käyttökelpoinen keittiö-konsepti tarpeen mukaan eri puolille Loimaata tai mahdollisesti jopa Suomea.

Idea ruokakojuun perustamisesta Rompeloimaata varten oli lähtöisin Lankon omistajilta. Tapahtumaan osallistumisen ideana oli hyödyntää sen tuhansia kävijöitä sekä tapahtuman näkyvyyttä, lisämyynnin ja näkyvyyden tuomiseksi ravintolalle.

Toimeksiantajalla ei ole aiempaa kokemusta katukeittiön perustamisesta, ja suunnitteluprosessi aloitettiin puhtaalta pöydältä. Työn teoriaosuudessa perehdytään katukeittiön perustamiseen liittyvään lainsäädäntöön sekä suunnitteluprosessiin. Elin-
tarvikkeiden ulkomyyntissä tulee ottaa huomioon sekä elintarvike- että alkoholilain
aihetta koskevat säädökset ja vaatimukset. Suunnitteluprosessiin kuuluu kaikki keit-
tiön laitteistosta ja käytännön toiminnasta siellä myytäviin ruoka- ja juomatuotteisiin.

1.1 Bar & Grill Lanko oy

Bar & Grill Lanko on loppuvuodesta 2017 perustettu yksityisomisteinen ruokaravintola Loimaan ydinkeskustassa, torin laidalla. Kyseessä on casual dining ravintola, jossa on rento tunnelma mutta laadukas palvelu. Iltaisin tarjolla on lautasannoksia à la carte -listalta sekä sormiruokaa. Arkipäivisin ravintolassa on lounasbuffet. Vaikkakin ravintola pääpaino on ruoalla, se toimii myös baarina, ja tarjoaa erikoiskahveja. (Mäkilä 2018.)

Ravintolassa on sisällä 120 asiakaspaikkaa ja lisäksi 30 asiakaspaikan terassi. Pöytäpaikkoja sisällä on 86 asiakkaalle. Lankossa on myös kabinetti jossa on kokoustilat 26 henkilölle. Kabinetissa on videotykki ja kangas, ja kokouksiin on mahdollisuus tilata ruokailu tai kahvitus. (Mäkilä 2018.)

Bar & Grill Lanko viettää pian yksivuotisjuhliaan, ja suosiota on ainakin toistaiseksi riittänyt. Varsinkin viikonloppuisin syömään haluaville suositellaan pöytävarausta, sillä viikonloput ovat usein täyteen varattuja. (Mäkilä 2018.) Mäkilän (2018) mukaan vastaavaa ei ole Loimaalla nähty vuosikausiin.

1.2 Rompeloimaa

Rompepäivät on Loimaalla vuosittain järjestettävä rompetoritapahtuma, jossa myydään sekalaista tavaraa torityyppisesti. Tapahtuma alkoi alun perin paikallisten autoharrastajien toimesta tapana vaihtaa autojen ja moottoripyörien osia, ja on nyt järjestetty joka kesä jo yli 20 vuotta Peltolaisten alueella. (Rompeloimaa, 2016).

Tapahtuma laajeni vuonna 2015 myös kaupungin keskustaan, keskustan ja kaupunkikuvan aktivoimiseksi. Samalla se brändättiin uudelleen ja sai nykyisen nimensä, Rompeloimaa. Uudistus oli onnistunut, ja lisäsi tapahtuman osallistujamääriä. (Rantala 2016, 3.)

Rompeloimaa sisältää varsinaisen rompetoritapahtuman, jota kutsutaan nimellä Rompepäivät. Rompepäivien lisäksi Rompeloimaa sisältää Rompeiltamat, joka on toria edeltävänä iltana torin alueella järjestettävät tanssit, jossa on vuosien varrella kansaa ollut tanssittamassa muun muassa Mikko Alatalo ja Janne Tulkki.

Rompetorilla on ollut vuodesta riippuen noin 400 - 600 myyjää ja 6 000 – 8 000 kävijää, joka tekee siitä yhden Loimaan suurimmista tapahtumista, sekä yhden Suomen suurimmista rompetoritapahtumista (Rantala 2016, 3 & Rompeloimaa 2016).

1.3 Työn tavoitteet ja menetelmät

Työn tavoitteena oli selvittää pop up -katukeittiön perustamiseen liittyvää lainsäädäntöä, sekä toteuttaa pilottiprojekti, jonka pohjalta voitaisiin jatkojalostaa suunnitelma toimivalle pop up -ravintolalle. Katukeittiön suunnitteluprosessin työkaluina toimivat palvelumuotoilu sekä pilotointi.

Palvelumuotoilun tarkoituksena on optimoida palveluista mahdollisimman asiakaslähtöisiä soveltamalla muotoilun menetelmiä palvelun kehittämiseen. Huomiota kiinnitetään kontaktipisteisiin, joiden kautta asiakas näkee, aistii ja kokee palvelun. Kontaktipisteitä ovat esimerkiksi ihmiset, esineet, palveluympäristö ja toimintatavat. Kontaktipisteiden lisäksi keskeisessä roolissa ovat palvelutuokiot, jotka asiakas kokee palveluprosessin aikana. Nämä erinäiset kontaktipisteet ja palvelutuokiot muodostavat asiakkaalle palvelupolun, jonka kautta asiakas kokee palvelun kokonaisuutena. Palvelumuotoilussa pyritään hahmottamaan palvelupolkuja, joiden avulla palvelukohtaamisesta saadaan suunniteltua mahdollisimman asiakaslähtöinen. Palvelumuotoilun yksi keskeinen piirre on kokemuksellinen suunnittelu. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 71-74).

Pilotoinnissa testataan kehitettyjä konsepteja konkreettisesti rajatulla testijaksolla. Näin saadaan havainnollistettua abstrakteja palvelutilanteita ja kokeiltua erilaisia ratkaisuja. Viemällä konkreettinen malli todellisten asiakkaiden testattavaksi, voidaan nähdä, onko palvelu helppokäyttöinen ja toimiva. Kun nähdään, miten ideat toimivat konkreettisesti sekä asiakkaan että palveluntarjoajan näkökulmasta, voidaan havaintojen pohjalta suunnata kehittämistyötä tarvittaessa uudelleen. (Ojasalo ym. 2015, 78).

2 KATUKEITTIÖT JA POP UP -RAVINTOLAT

Pop up -ravintola on meille vierasperäinen uudissana, mutta suomennettuna se voisi olla tilapäis- tai väliaikaisravintola (Nuutinen 2011). *Katuruoka* on suomenkieltä, mutta siitäkin näkee usein käytettävän sen alkuperäistä englanninkielistä termiä *street food*. Katuruoka on ilmiönä ollut olemassa jo kauan, mutta viime vuosina se on noussut uuteen kukoistukseen ja sitä voisi kutsua trendikkääksi.

Suomessa pop up -ravintolat ovat tulleet suurelle yleisölle tutuiksi Ravintolapäivän kautta. Ravintolapäivä on vuonna 2011 perustettu tapahtuma, jossa kuka tahansa voi perustaa oman ravintolan tai ruokakojun päivän ajaksi. Ravintolapäivä oli suuri menestys, ja toi onnistuneesti pop up -ravintoloiden kulttuurin valtavirtaan ansaiten samalla useita tunnustuksia, kuten Helsingin kaupungin vuoden kulttuuriteko 2011. (Restaurant day, [viitattu 25.11.2018].)

Tapahtuma järjestettiin vuosina 2011 - 2016 neljä kertaa vuodessa, ja näiden viiden vuoden aikana avattiin yli 27 000 pop up -ravintolaa 75 maassa, jotka palvelivat yli kolmea miljoonaa asiakasta. Tämän jälkeen tapahtuman järjestäjät kokivat, että Ravintolapäivä ei enää palvellut alkuperäisessä muodossaan tarkoitustaan, ja tapahtuma uudistettiin vain kerran vuodessa tapahtuvaksi. Tästä huolimatta pop up -ravintoloita voi perustaa myös tapahtuman ajankohdan ulkopuolella. (Restaurant day, [viitattu 25.11.2018].)

2.1 Katukeittiöt

Katuruoka voi olla kylmää tai kuumaa, pieni välipala tai annos isompaan nälkään. Katuruoan määritelmä voisi olla annos, joka valmistetaan tai kootaan asiakkaan edessä syötäväksi välittömästi, niin että annoksen maut ja rakenteet ovat juuri silloin parhaimmillaan. (Seppä 2015.)

Katuruoka myydään yleensä julkisilla paikoilla, kuten puistoissa, tapahtumissa tai nimensä mukaisesti kadulla. Katuruokatuote on yleensä suhteellisen edullinen, nopeasti valmistettava ja heti syötävissä oleva tuote, joka myydään liikkuvasta myyntipisteestä. (Takala, Rekola & Anttonen 2015, 8).

Järvisen (2016) mukaan katuruoan ei kannata olla liian monimutkaista tai vaivalloista valmistaa, sillä asiakkaita ei voi odottaa liian kauan. Annosten valmistamisaika vaikuttaa lisäksi siihen, montako annosta päivässä ehtii myydä, ja tätä kautta potentiaaliseen tuottoon.

Katuruoka yleistyi alun perin Suomessa hampurilaispaikkojen, grillikioskien ja pizzerioiden myötä 60- ja 70-luvuilla Suomen kaupungistuesssa ja ihmisten muuttaessa kasvukeskuksiin. Vuosikymmenet katuruoka Suomessa yhdistettiin lähinnä ros-karuokaan ja eineksiin. (Sulamäki 2015.)

Häyrisen (2014, 15) mukaan katuruoka kärsi tämän vuoksi turhaan ja pitkään huonosta maineesta, vaikka sitä voi valmistaa myös laadukkaammin ja paremmista raaka-aineista.

Suomessa vaikutteita katuruokaan haetaan trendien mukaan maailmalta. Tutuiksi ovat tulleet mausteet ympäri maailmaa, kuten chipotle tai sriracha. Ylikypsästä siastakin tuli äkisti trendikästä nyhtöpossun myötä. Katuruoka on tehnyt muodikasta yksinkertaisesta ja helposti toteutettavasta ruoasta, jonka myötä laadukkaiden raaka-aineiden rooli on korostunut. (Seppä 2015.)

Katuruoan nykyisestä suosioista kertovat lukuisat katuruokatapahtumat, joita järjestetään eri puolilla Suomea, ja niiden suuret kävijämäärät (Seppä 2015). Katuruoka oli myös teemana Gastro Helsinki -messuilla vuonna 2014 (STT Info 2014). Kasvaneen katuruokatarjonnan voi myös selvästi havaita varsinkin pääkaupunkiseudun katukuvassa, useiden ruokarekkojen ja -kojujen muodossa.

Festivaalit ovat luonnollinen paikka katuruoan myyntiin, sillä katuruokaa kannattaa myydä siellä, missä on ihmisiä. Ruokatarjonnasta on tullut niin oleellinen osa festivaalikoekemusta, että jopa Suomen suurimmat mediat kirjoittavat reportaaseja festivaalien ruokatarjonnasta. (Kärppä 2015.)

Katuruoasta on tullut valtavirtaa viimeistään ravintolapäivän myötä, ja nykyään myös suuret yritykset hyödyntävät sitä ahkerasti. Esimerkiksi Seinäjoella toimii SOK:n ruokapirssi Ulpu.

Katuruokayrittäjäksi ryhtymisen aloituskustannukset ovat huomattavasti pienemmät kuin kivijalkaravintolan perustamisessa. Ruokakärryt ovatkin toimineet monelle keittömestarille edullisena tapana testata ja hioa uusia tuotteita ja ideoita ennen isompia investointeja. Esimerkiksi kenties Berliinin arvostetuin ramen-ravintola Cocolo on saanut alun perin alkunsa polkupyörällä kulkevasta keittiöstä. Vuonna 2014 Yhdysvaltojen parhaaksi ravintolaksi valitun Quin ravintoloitsija Paul Qui aloitti uransa East Side Kings-ruokakärryllä. Muitakin arvostettuja ravintoloita ympäri maailman ovat saaneet alkunsa ruokakärrystä, ennen siirtymistä kivijalkaravintolaan. (Takala, Rekola & Anttonen 2015, 10).

2.2 Pop up -ilmiö

Modernissa kuluttajakäyttäytymisessä on noussut korostetusti esiin yksilöllisyyteen ja itsetoteutukseen pyrkivä elämäntyyli. Kasvavan hedonismien ja kestävän kehityksen korostuneen roolin myötä kokemuksia ja elämyksiä käsittävä elämystalous on myös kasvanut merkittävästi. On jopa väitetty palveluiden ja elämysten kulutuksen syrjäyttävän tulevaisuudessa tavaroiden kulutuksen. Elämyskulutuksella ihminen voi hakea merkityksen tunnetta elämäänsä, tai vaikka viestiä statuksestaan. Palveluilla saatetaan pyrkiä ostamaan hyvinvointia ja terveyttä.

Rajusti kasvanut pop up -ilmiö voidaan nähdä suorana vastauksena kasvaville elämismarkkinoille. Myös väestön kasvava huoli ilmastonmuutoksesta ohjannee ihmisiä elämismarkkinoiden pariin kuluttamaan palveluita, materiaalin hamstraamisen sijaan. Ilmastohuolien rajoittaessa ihmisten halua hankkia ylimääräistä omaisuutta tai matkustaa, ihmisten halu kokea elämyksiä lähempänä luultavasti kasvaa. Ruokapalveluilla on mahdollisuus olla avainasemassa tämän kaltaisten paikallisten elämysten tuottamisessa. (Ahola & Palkamo 2009).

Pop up on ketterä työkalu pienelle tai isommallekin firmalle. Toimintaa voi harjoittaa pienimuotoisesti, ja sen avulla yritysten on mahdollista päästä sinne, missä ihmisetkin ovat. Samalla on mahdollista saada runsaasti näkyvyyttä josta voi olla hyötyä markkinoinnissa ja myynnin edistämässä. (De Ryker 2016).

Pop up -toiminnan tulee olla määräaikaista sekä helposti paikasta toiseen siirrettävissä. Elämyksellisyys on perinteisesti tärkeä aspekti pop up -toiminnassa, ja sen on hyvä olla mieleenpainuvaa ja omalaatuista. (Thompson 2012, 9)

Pop up voidaan karkeasti jakaa kahteen kategoriaan. Ensimmäinen ovat yksittäiset pienyrittäjät, jotka pystyttävät myyntipisteen saadakseen tuotettaan myytyä. Tällaisia ovat esimerkiksi kadulla toimivat vaate- ja tavarakojut, joiden myötä pop upin historia on saanut alkunsa. Kyseessä on luova, ketterä ja ajaton liiketoiminnan malli. Markkinakojujen ja katukaupustelijoiden lisäksi on toinen ryhmä, joka on viime vuosina räjähtänyt suosiossa. Yritykset joille pop up -toiminta on yhtä paljon, tai jopa enemmänkin, markkinoinnin kuin myynnin väline. Varsinkin verkkokaupoille pop up-myymälällä saavutettava potentiaalinen näkyvyys voi olla arvokas työkalu. (Johnson 2017.)

3 LIKKUVAN ELINTARVIKEHUONEISTON PERUSTAMINEN

Elintarvikehuoneisto on rakennus, huoneisto tai niiden osa tai muu ulko- tai sisätila, jossa valmistetaan, säilytetään, myydään, tarjoillaan tai muutoin käsitellään myytäväksi tai muuten luovutettavaksi tarkoitettuja elintarvikkeita, mutta ei kuitenkaan niiden alkutuotantopaikka. Liikkuvalla elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan elintarvikelaissa mitä tahansa siirrettävää tai väliaikaista elintarvikkeiden myynti- tai käsittelypaikkaa tai -laitteistoa, kuten esimerkiksi liikkuvaa kioskia, myyntiautoa tai -kojua, tai telttakatosta. (Evira 2018, 4.)

Tämän luvun tarkoituksena on selvittää liikkuvan elintarvikehuoneiston perustamiseen liittyvää lainsäädäntöä, sekä mitä liikkuvan elintarvikehuoneiston perustamista suunnittelevan yrittäjän tulee ottaa huomioon. Elintarvikkeiden käsittely, säilytys, kuljetus, valmistus, myynti ja tarjoilu tai muu luovutus ovat toimintaa, jossa on huomioitava elintarvikkeita ja elintarvikealan toimijoita koskevat säädökset ja niissä olevat säännökset ja määräykset. Toimija on itse vastuussa toiminnastaan ja siitä, että hänen käsittelemänsä elintarvikkeet ovat turvallisia. Toimijan on myös tunnettava toimintaansa koskevat määräykset ja riskit. (Evira 2018, 3.) Erityisiä haasteita ulkomyynnissä ovat esimerkiksi lämpötilojen hallinta, riittävä veden saanti sekä tuotteiden suojaaminen tuholaisilta, pölyltä ja auringolta.

3.1 Lupakäytännöt ja ilmoitukset

Uudesta tai olennaisesti toimintaansa muuttavasta elintarvikehuoneistosta on tehtävä ilmoitus sen kunnan elintarvikeviranomaiselle, jossa elintarvikehuoneisto tulee toimimaan. Ilmoitus on tehtävä vähintään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista. Elintarvikeviranomaisen käsiteltävä ilmoituksen, toimija saa tästä todistuksen. Elintarvikehuoneiston ilmoitus on voimassa toistaiseksi. (Evira 2018, 5.)

Hyväksyttävien elintarvikehuoneistojen hyväksymishakemukseen tulee liittää oma valvontasuunnitelma (A 5.5.2011/420, 2 luku, 4§). Loimaalla toimittaessa ilmoitus elintarvikehuoneistosta on tehtävä kirjallisesti Liedon elintarvikevalvontaan, joka toimii alueen isäntäkuntana ympäristöterveydenhuollon alueelliselle yksikölle. Kun toimija liikkuu sen kunnan valvonta-alueella, jonka elintarvikevalvontaviranomaiselle

liikkuvasta elintarvikehuoneistosta on alun perin tehty ilmoitus, ei tiedottamista tarvitse tehdä. (Evira 2018, 6)

Jos elintarvikehuoneiston toiminta keskeytyy, lopetetaan tai toimija vaihtuu, on tästä välittömästi ilmoitettava asianomaiselle elintarvikeviranomaiselle jolle hakemus on alun perin tehty. (L 13.1.2006/23, 2 luku, 13§.)

Ilmoituksen elintarvikehuoneistosta voi tehdä myös ulkoalueen haltija tai tapahtuman järjestäjä, kaikkien alueella toimivien toimijoiden puolesta. Rompepäivien tapauksessa elintarviketoimijan on kuitenkin hoidettava ilmoitus- ja lupa-asiat itse.

Mikäli elintarvikehuoneiston perustamisilmoituksesta käy ilmi että kyseessä on kertaluontoinen ja selkeästi määräaikainen toiminta, erillistä lopettamisilmoitusta ei tarvita. Tällöin lopetusilmoituksen voidaan katsoa sisältyvän samaan ilmoituksen kuin toiminnan aloituksen. Tällaista toimintaa on esimerkiksi selkeästi vain tapahtuman ajan kestävä toiminta, kuten ruokakoju markkinoilla. (Evira 2018, 5)

Elintarvikehuoneiston käytettävissä on oltava riittävä määrä asiakaskäymälöitä, mikäli myyntipisteessä tarjoillaan elintarvikkeita paikan päällä nautittavaksi, ja asiakaspaikkoja on enemmän kuin kuusi. Asiakaskäymälät voidaan valvontaviranomaisen luvalla sijoittaa elintarvikehuoneiston sijaan huoneiston läheisyyteen. Käymälätarve tulee suhteuttaa tapahtumaan samanaikaisesti osallistuvien henkilöiden lukumäärään ja toiminnan luonteeseen. Käymälöissä on oltava käsienpesumahdollisuus, eli juokseva vesi sekä nestesaippua. (Evira 2018, 28)

3.2 Elintarvikelainsäädäntö

Elintarvikelainsäädännöllä pyritään varmistamaan elintarvikkeiden turvallisuus ja se, että niistä annetut tiedot vastaavat todellisuutta. Suurin osa elintarvikelainsäädännöstä on Euroopan yhteistä lainsäädäntöä, joka on suoraan voimassa kaikissa jäsenmaissa. Suomessa on maa- ja metsätalousministeriön vastuulla oleva kansallinen elintarvikelaki, ja sitä koskevia tarkentavia säännöksiä. Käytännössä määräysten toteuttamista ja elintarvikkeiden yleistä laatua Suomessa valvoo Elintarviketurvallisuusvirasto Evira. (Evira 25.6.2018)

Elintarvikealan toimija on vastuussa tarjoilemiensa elintarvikkeiden hygieenisestä laadusta sekä valmistusmetodien turvallisuudesta. Näiden valvonnan tueksi elintarvikelaki vaatii toimijaa laatimaan omavalvontasuunnitelman. Omavalvontasuunnitelmassa on tarkoitus selvittää miten elintarvikkeiden turvallisuutta valvotaan käytännössä. Siitä tulee käydä selville elintarvikkeen laadun kannalta oleelliset vaiheet sen hankinnassa, käsittelyssä, valmistuksessa ja säilytyksessä, sekä miten näissä vaiheissa hillitään riskejä käytännössä. Omavalvontasuunnitelman on oltava riittävä toiminnan laajuuteen nähden, ja sitä tulee päivittää tarpeen vaatiessa. Omavalvontasuunnitelmaa ja siihen liittyvää kirjanpitoa on säilytettävä myyntipisteessä, ja ne tulee esittää elintarvikeviranomaiselle pyydettäessä.

Liikkuvan elintarvikehuoneiston tarkastuksesta tehdään Oiva-raportti, joka tulee pitää asiakkaiden nähtävillä myyntipaikalla. Saman toimijan liikkuvalla elintarvikehuoneistolle ja elintarvikkeen valmistustilalle, joka voi sijaita myös muualla kuin vähittäismyynnin yhteydessä, tehdään yhteinen Oiva-raportti aina kun se on mahdollista. (Evara 2018, 10-11)

Elintarvikkeiden käsittelyssä on noudatettava erittäin hyvää hygieniää ja käsihygieniää, eikä ruokaa tule koskaan valmistaa sairaana. Elintarvikkeita käsittelevillä henkilöillä on oltava hygieniapassi. (Evara 03.4.2017.) Myyntipisteellä tulee olla tilat riittävän henkilökohtaisen hygienian ylläpitämiseksi, kuten tilat käsien hygieeniseen puhdistamiseen, sekä saniteettitilat ja pukusuoja. Mikäli myyntipisteelle ei ole mahdollista saada juoksevaa vettä, sieltä on löydyttävä puhdasta vettä, nestesaippuaa sekä kertakäyttöisiä käsipyyhkeitä ja desinfiointiainetta. Vettä on oltava mahdollista saada lisää. (Evara 2018, 21)

Elintarvikkeiden kanssa kosketuksiin joutuvat pinnat on oltava helposti puhdistettavia, tai vaihtoehtoisesti voidaan käyttää kertakäyttöisiä materiaaleja. Pisteeltä pitää löytyä asianmukaiset keinot työkalujen ja laitteiden puhdistamiseen ja tarvittaessa desinfiointiin. Kuumaa ja/tai kylmää juomavettä on oltava riittävästi saatavilla. Käsienpesuun sekä välineiden ja elintarvikkeiden puhdistukseen on käytettävä talousvettä. Elintarvikkeiden pakkauksia ei saa säilyttää maassa ilman alustaa, tai laskea suoraan pinnoille joilla käsitellään pakkaamattomia elintarvikkeita. (Evara 2018, 12-13)

Ulkomyyntipisteessä tulee olla vähintään kolme sivuseinää jotka suojaavat päältä, takaa ja sivuilta, sekä kiinteä, pölyämätön lattia, esimerkiksi puulevystä tai betonista. Elintarvikkeiden käsittelyn ja ruoanvalmistuksen tulisi tapahtua riittävän kaukana asiakkaista, tai vaatii vähintään riittävän pisarasuojauksen, että ruoat eivät pääse saastumaan. (Evira 2018, 13)

Elintarvikkeiden säilytyslämpötilat pitää muistaa huomioida. Kylmät tuotteet on pidettävä kylmässä, ja kuumat tuotteet kuumassa. Lämpimät tuotteet tulee säilyttää vähintään +60 °C lämpötilassa. Säilytykseen vaadittu +60 °C ei kuitenkaan ole vielä riittävä kypsennyslämpötila. Kypsennyksessä lihan sisälämpötilan on noustava +70 asteeseen, varsinkin kun kyseessä on jauhettu liha. Kylmässä säilytettäväksi tarkoitettu elintarvike on jäädytettävä kypsennyksen jälkeen 6°C lämpötilaan neljän tunnin sisällä, ja pidettävä vähintään siinä lämmössä tarjoiluun saakka, myös kuljetuksen ja varastoinnin ajan. Jauhelihan kohdalla ohjeistus on +4 °C. Kylmäsäilytyksessä olevat tuotteet eivät kuitenkaan saa jäätyä. Lämpötiloja on pystyttävä myös seuraamaan. (Evira 2018, 15-16)

Käytettävien elintarvikkeiden tulee olla hyvälaatuisia. Liha ja kala tulee tarjoilla kypsennettynä. Kasvikset ja juurekset tulee pestä sekä ennen kuorimista, että kuorimisen jälkeen. Raaka-aineiden tulee olla asianmukaisissa tiloissa esikäsiteltyjä, tai niiden on oltava teollisesti valmistettuja. Elintarvikkeista on annettava totuudenmukaiset ja riittävät tiedot. (Evira 03.4.2017.)

Lainsäädäntö ei kiellä suoraan raa'an lihan käsittelyä ulkomyynnissä, mutta se on riskialtista ja sen välttäminen suotavaa. Lisäksi paikallisen viranomaisen vaatimukset saattavat olla tiukempia. Esimerkiksi Turun kaupungin ulkomyyntiohje vaatii kaiken ulkotiloissa tapahtuvaan ruoanvalmistukseen käytettävän lihan olevan esikypsennettyä, jolloin ulkotiloissa ei tule olla lainkaan raakaa lihaa. Kypsien raaka-aineiden käyttäminen pienentää myös ristikontaminaation riskiä, ja turvallinen ruoanvalmistus vaatii aina tilat joissa on saatavilla riittävästi puhdasta vettä.

Myytävät elintarvikkeet ja myyntilaitteet on myyntiajan ulkopuolella säilytettävä niihin sopivissa tiloissa, joissa elintarvikkeille on varattu riittävästi oikeanlämpötilaista

säilytystilaa. Pelkän laitteiston säilytyksen ei tarvitse tapahtua elintarvikehuoneistossa, kunhan tilassa voidaan huolehtia laitteiden asianmukaisesta säilytyksestä ja puhdistuksesta. (Evira 2018, 18-19)

Myyntipisteestä ei tulisi koitua ympäristölle savu-, noki-, haju- tai muuta terveydellistä haittaa.

3.3 Alkoholilainsäädäntö

Valvira on sosiaali- ja terveysministeriön hallinnonalan keskusvirasto. Valviran tehtäviin kuuluu myöntää hallinnonalan lupia sosiaali- ja terveydenhuoltoon, sekä ohjata aluehallintovirastoja tavoitteena yhdenmukaiset lupa-, ohjaus- ja valvontakäytännöt koko maassa. (Valvira 19.4.2016.)

Alkoholilain nojalla Valvira hoitaa alkoholiasioden lupahallintoon, valvontaan sekä ohjaukseen liittyviä tehtäviä Suomessa. Valvira vastaa alkoholilain mukaisesta toiminnan ja tuotteiden valvonnasta, sekä mainonnan ja myynninedistämisen valvonnasta. Valvira vastaa myös lupien myöntämisestä alkoholin valmistukseen, maahantuontiin sekä tukkumyyntiin elinkeinon harjoittamisena. (Valvira 13.7.2018)

Uusi alkoholilaki tuli voimaan 01.03.2018, vaikkakin osa lakimuutoksista tuli voimaan jo 1.1.2018. Uudistuksessa luovuttiin erillisistä A- B- ja C-luvista, ja nykyään kaikkien alkoholijuomien anniskelu tapahtuu yhtenäisellä luvalla. Samalla luovuttiin anniskeluvastaavan pätevyyden vaatimuksista. Anniskelussa pitää olla paikalla täysi-ikäinen anniskelusta vastaava henkilö, mutta riittää että hän on osoittanut pätevyytensä suorittamalla anniskelupassin. Usean ravintolan yhteiset anniskelualueet ovat nykyään myös sallittuja, jos yksi hakija ilmoittaa vastaavansa alueen valvonnasta. Lupaa yhteiselle anniskelualueelle voi hakea aluehallintovirastosta. Yhteisellä anniskelualueella ei saa jatkaa anniskelua klo 01.30:n jälkeen (STM 28.2.2018.)

Uudessa alkoholilaissa ei ole enää ollenkaan säännöstä tilapäisestä anniskeluluvasta. Tapahtumia varten voidaan hakea määräaikaista anniskelulupaa. Mikäli ta-

pahtuma-alue on valmiiksi hyväksytty anniskelualue ja toimijalle on aiemmin myönnetty anniskelulupa, lupahakemusta ei tarvita, vaan anniskelu onnistuu ilmoitusluontoisesti. (Valvira, 28.2.2018.)

Anniskelulupa voidaan myöntää myös hakijalle jolla ei ole anniskelupaikkaa, jos anniskelua on tarkoitus harjoittaa tilaisuudessa joka tapahtuu ilmoituksella hyväksytyllä anniskelualueella. (Valvira, 28.2.2018.)

Yhtenä edellytyksenä anniskeluluvan saamiselle on kirjallisen omavalvontasuunnitelman laatiminen. Alkoholijuomien anniskelualue tulee myös rajata tai merkitä selvästi, (Valvira, 14.6.2018.)

4 PILOTTI

Toimeksiantajani ei kokenut että meillä olisi tarpeeksi aikaa ja resursseja osallistua täydellä katukeittiöllä vielä tämän vuoden Rompeloimaalle. Päätimme kuitenkin toteuttaa rajatun pilottiversion, joka voisi toimia pohjana ensi vuodelle. Tämä pilotti toteutettiin pystyttämällä anniskelutelta tapahtuman ajaksi liikenteeltä suljetulle kadulle ravintolan edustalle. Tässä pop up -pisteessä ei ollut vielä mukana laajamittaista keittiö- ja ruoanvalmistusaspektia, mutta se antoi osviittaa asioista joita tulee huomioida pop up -ravintolaa perustettaessa, sekä asiakasmääristä ja heidän käyttäytymisestään. Tämä kappale tarkastelee huomioitavia käytännön asioita pop up -ravintolaa perustettaessa, pilotin suunnittelun ja toteutuksen kautta.



Kuva 1. Kaupungin keskusta ja kävelykatu (Rompeloimaa 2018).

4.1 Pilotointi

Pilotointi tarkoittaa kokeilua tai testijaksoa. Yhdysvalloissa alettaessa kehittämään uutta tv-sarjaa, sarjasta kuvataan aluksi pilottijakso, jonka tulosten pohjalta tehdään päätös kannattaako sarjaa lähteä kehittämään pidemmälle. Elokuvista saatetaan myös ennen lopullisen version julkaisua järjestää testinäytöksiä, joiden pohjalta elokuvaa leikataan tai kuvataan uusiksi. Samaa ideaa mitä käytetään Hollywoodissa, voidaan hyödyntää myös palveluiden kehittämisessä. (Luomala 2013)

Uusien innovaatioiden käyttöönoton riskiä voidaan pienentää rajatulla kokeilulla. Uusien palveluiden tai tuotteiden pilotointi auttaa kohtuullisilla kustannuksilla selvittämään uuden idean sopivuutta yritykselle, ja sen asiakkaille tuomaa mahdollista lisäarvoa. Pilotointi ei ole satunnaista kokeilua, vaan tulee olla selvää mitä kokeillaan ja miten onnistumista mitataan. Selvää tulisi olla mitä kokeillaan, miksi kokeiltava metodi sopii projektiin, ja miten se eroaa siitä mitä on tehty ennen. Pilotoinnissa tärkeää on raportointi ja yksityiskohtainen tulosten kuvaus. Visuaaliset kuvaukset ja fyysiset prototyypit ovat tässä hyödyllisiä työkaluja. (Boyd 2014)

Palveluiden kehittämisessä ihmisten tarpeet ovat keskeisessä roolissa, mutta joskus näitä tarpeita ei voida havaita pelkästään kyselyillä ja muilla tavanomaisilla markkinointityökaluilla. Pilotoinnilla päästään näkemään asiakkaiden konkreettiset reaktiot, jolloin niiden pohjalta idean toimivuutta päästään arvioimaan käyttäjälähtöisesti. Palveluliiketoiminnassa ideat hioutuvat menemällä asiakkaiden luokse kokeilemaan ja havainnoimaan. (Hanhike ym. 2015, 10) Kun asiakas on kehittämisen keskiössä, palvelumuotoilun kaltaiset työkalut ja mallit, jotka auttavat asiakasnäkökulman analysoimisessa ja ymmärtämisessä ovat oleellisia. (Hanhike ym. 2015, 17).

Tuomalla idea tai palvelu asiakkaiden testattavaksi varhaisessa vaiheessa, saadaan nopeasti tietoa idean toimivuudesta, sekä mahdollisista kohdista jotka kaipaavat hiomista. Paranneltu versio voidaan myös pilotoida uudelleen, jolloin palvelua kehitetään iteratiivisesti. Pilotoinnissa ratkaisuihin ei sitouduta etukäteen, jolloin niiden kehittämiseen ei tarvitse uhrata resursseja liian varhaisessa vaiheessa. Tämä mahdollistaa palvelun muokkaamisen pilotista saatavan palautteen perusteella. Näin vältytään tilanteelta jossa palvelun kehittäminen on viety liian pitkälle, ja siihen

on panostettu huomattavia resursseja, vain jotta voidaan todeta sen olevan todellisuudessa soveltumaton tarkoitukseensa. Parhaimmillaan pilotointi on yksinkertainen, nopea, konkreettinen ja halpa tapa testata idean toimivuutta. (Hanhike ym. 2015, 12-15).

Pilotoinnilla ei välttämättä haeta valmista tuotetta tai palvelua, vaan sen avulla pyritään löytämään tuotteen tai palvelun toimivat ja toimimattomat kohdat. Tunnistamalla sekä toimivat ja kehitystä kaipaavat kohdat, päästään lähemmäksi toimivaa ratkaisua. Pilotoinnissa pyritään pääsemään nopeasti palvelun aitoon käyttöympäristöön, jolloin välittömästi saatua palautetta voidaan hyödyntää jatkokehityksessä. Pilotin tulee olla hallittu, jotta se ei pääse vaikuttamaan negatiivisesti asiakassuhteisiin tai yrityksen imagoon. Epäonnistunutkin pilotti voi olla onnistuminen, jos se täyttää tehtävänsä osoittamalla idean toimimattomuuden, ennen suurempaa vahinkoa. (Hanhike ym. 2015, 15–16).

4.2 Pilotin tavoite

Tämän pilotin ensisijaisena tavoitteena oli kerätä tietoa siitä millaisia asiakasmääriä tapahtumalta olisi odotettavissa, ja siitä olisiko anniskelulle tarpeeksi kysyntää sen korkeiden kustannusten kattamiseksi. Uutta anniskelulupaa edullisempi terassin väliaikainen laajennus tarjosi tähän sopivan mahdollisuuden.

Pilotilla pyrittiin lisäksi havainnoimaan kuinka pitkän ajan ihmiset viettäisivät alueella, ja miten he kulkevat sen sisällä. Asiakasvirtojen liikkeen tarkkailun tavoitteena, oli selvittää toimivatko alueen logistiset järjestelyt sujuvasti, sekä arvioida asiakasvaihtuvuutta eli sitä kuinka monia asiakkaita olisi tapahtuman aikana mahdollista palvella.

4.3 Ravintolasuunnittelun peruseräaatteet

Ensimmäinen asia joka tarvitaan kun aloitetaan suunnittelemaan toimivaa ravintolaa, on selkeä konsepti joka toimii koko operaation selkärankana. Konsepti on yleinen suunnitelma miten kohdata ravintolan yleisön tarpeet ja odotukset. Konseptiin

sisältyy monia asioita kuten tarjottava ruoka, palvelutyyli, hintataso, sijainti ja ravintolan ulkonäkö. Konseptin suunnittelussa huomioidaan asioita kuten markkina-analyysi, menu, budjetti, sekä toteutuksen metodit. Markkina-analyysin tarkoitus on selvittää kenelle ravintola on suunnattu, kysyntä ravintolalle, ja miten potentiaalinen asiakaskunta saavutetaan. Ravintolan menu määrittää suunnitteluprosessissa mitä laitteita tarvitaan, ja kuinka paljon tilaa on varattava ruoan valmistukseen ja varastointiin. Monimutkaisempi menu vaatii yleensä enemmän tilaa, laitteita ja henkilökuntaa, jolloin myös kustannukset nousevat. Budjetissa tulisi huomioida ravintolan aloituskustannukset, sekä operatiiviset kustannukset, eli kuinka paljon rahaa vaaditaan ravintolan toteuttamiseen. Toteutusmetodi koostuu operatiivisista suunnitelmista, kuten ruokien tuotantometodeista, hallintajärjestelmistä, sekä henkilökunnan määrästä ja heidän vaadittavasta osaamisestaan. Kun nämä asiat ovat tiedossa, tulee miettiä operaation kannattavuutta kokonaisuutena. (Birchfield 2008, 4-12).

Kannattavuutta pohtiessa tulee vertailla ravintolan kustannuksia sen tuloihin. Tuloja ei voida tietää tarkalleen ennen ravintolan avaamista, mutta potentiaalista tuloa voidaan arvioida eri tavoin. Yksinkertaisimmillaan voidaan nähdä, että tulo koostuu myyntihinnasta kerrottuna myynnin määrällä. Tällöin pitää yrittää arvioida kahta muuttujaa, kuinka paljon asiakkaita tullaan palvelemaan, ja paljonko kukin asiakas tulee käyttämään rahaa. Näiden asioiden arvioinnissa auttavat tiedot siitä kuinka paljon alueella on vetovoimaa ja liikennettä. Kun ravintola perustetaan vilkkaan tapahtuman oheen, on odotettavissa myös paljon liikennettä. Tämän lisäksi arviossa tulee huomioida potentiaalinen kilpailu. Kilpailevat yritykset saattavat vaikuttaa negatiivisesti asiakasmäärään, mutta toisaalta keskittynyt ravintolatarjonta voi myös auttaa houkuttelemaan paikalle lisää potentiaalisia asiakkaita. (Birchfield 2008, 12-17).

Myyntiarvio koostuu asiakkaiden määrästä kerrottuna summalla jonka yksi asiakas keskimääräisesti käyttää ravintolakäyntiinsä. Potentiaalisen asiakasmäärän arvioinnissa pitää huomioida asiakaspaikkojen määrä. Ihanteellisesti jokainen asiakaspaikka palvelee tapahtuman aikana useampaa asiakasta. Se kuinka monen asiakkaan käytössä yksi asiakaspaikka voi tapahtuman aikana toimia, on riippuvainen siitä kuinka kauan yhden asiakkaan asiointi ravintolassa tulee kestämään. Tähän

vaikuttaa huomattavasti esimerkiksi ravintolan konsepti ja palvelun kesto. Mitä nopeammin asiakas saadaan palveltua, sitä useampaa potentiaalista asiakasta yksi paikka pystyy palvelemaan. Potentiaalista asiakasmäärää arvioidessa asiakaspaikkojen määrä kerrotaan asiakkaiden määrällä, jotka yksi paikka voi tapahtuman aikana palvella. Sopivaa summaa keskimääräiselle asiakaskäynnille voi yrittää arvioida asettamalla myyntitavoitteen, ja jakamalla sen asiakkaiden määrällä. (Birchfield, 2008, 18) (Baraban & Durocher 2010, 13).

Pikaruokaa tarjottaessa asiakaspaikka saattaa olla asiakkaan käytössä 15-20 minuuttia. Nopeaa paikkojen kiertonopeutta tavoiteltaessa penkkien ei kannata olla turhan mukavat, vaan kovapintaiset istuimet nopeuttavat asiakkaiden vaihtumista. Vähemmän mukavat pikaruokalan istumapaikat vaativat myös vähemmän tilaa per asiakaspaikka, kuin monen ruokalajin aterian kattauksessa. (Baraban & Durocher 2010, 12-13).

Maksupiste ja maksutapa vaikuttavat myös palvelun nopeuteen. Tilatessa maksaminen on nopeampaa kuin laskutus. Korttimaksu on nopeampaa kuin käteismaksu, varsinkin kun kertaostos pysyy lähimaksurajan sisällä. Halvemmat hinnat johtavat yleensä suurempaan asiakasmäärään, joka luo tarpeen nopealle paikkojen vaihtuvuudelle. Asiakkaan palvelusta maksama hinta vaikuttaa millaisia odotuksia asiakkaalla on. Palvelun nopeus ja hinta on oltava tasapainossa. (Baraban & Durocher 2010, 12-13).

Arvioidun myynnin ollessa tiedossa, sitä verrataan kustannusarvioon, jolloin saadaan osoitus siitä onko projekti kannattava aloittaa. Kustannusarvioon sisältyy kulut jotka ravintolan onnistunut perustaminen vaatii, kuten lupamaksut, vuokra, irtaimisto, myytävien tuotteiden hankintakustannukset, sekä palkkakustannukset. (Birchfield 2008, 19).

4.4 Alue ja luvat

Ensimmäiseksi kuntoon hoidettava asia oli asianmukaisten lupien hakeminen. Myyntialue tulisi sijoittumaan ravintolan edustalla olevalle kadulle, joka muunnettiin rompetorin ajaksi liikenteeltä suljetuksi kävelykaduksi. Anniskelupisteemme sijaitsi

tarpeeksi lähellä toimeksiantajan ravintolaa, että lupien puolesta kyseessä oli terassin väliaikainen laajennus. Laajennettuun terassitoimintaan ei tarvinnut hakea erikseen uutta anniskelulupaa, sillä ravintola ja sen terassi ovat jo hyväksytyä anniskelualuetta. Väliaikaisen laajennuksen lupamaksu on huomattavasti uutta anniskelulupaa edullisempaa. Lupahakemusta varten laadittiin myyntialueen omavalvontasuunnitelma.

Katu joka muunnettiin myyntialueeksi, on kymmenen metriä leveä, ja haimme anniskelualueeksi kymmenen metrin pätkää kadusta. Anniskelualueeksi rajautui siis 10x10 metrin alue, ja siihen myönnettiin 30 asiakaspaikkaa. Koska kyseessä oli anniskelualue, alue piti rajata selkeästi. Tähän tarkoitukseen pyysimme tapahtuman ajaksi lainaan paikalliselta maarakennusliikkeeltä rajaamiseen sopivia aitoja.

Katupaikasta ei peritty vuokraa, sillä kaupungin toiveena on katukuvan ja keskustan elävöittäminen tapahtumalla. Lupahakemuksista perittiin kuitenkin normaalit hinnat. Tilasimme myyntipisteeksemme 5x5m pop up -teltan, sillä rompetorialueen elintarvikemyyntipaikat ovat tämän kokoisia. Tapahtumaa varten tämä teltta pystytettiin kadulle toimeksiantajan ravintolan edustalle.

Ravintolatilaa suunniteltaessa on aluksi hyvä tehdä tila-analyysi, joka selvittää paljonko tilaa on käytettävissä, ja miten se tulisi jakaa eri toimintojen kesken ihanteellisen tehokkuuden saavuttamiseksi. Avainasemassa tässä on asiakkaiden, työntekijöiden, sekä esineiden mahdollisuus virrata tasaisesti, ilman suurempia yhteentörmäyksiä, tukkeutumia tai ylimääräisiä askeleita. Asiakasvirtojen tulisi liikkua johdonmukaisesti, risteämättä toisiinsa mahdollisimman vähän. Hyvin suunniteltu alue käyttää tilaa tehokkaasti, on helppo valvoa ja pitää puhtaana, ja luo asiakastyytyvyyttä. Hyvä suunnittelu on myös joustavaa ja pystyy sopeutumaan uusiin tarpeisiin (Baraban & Durocher 2010, 38 – 39).

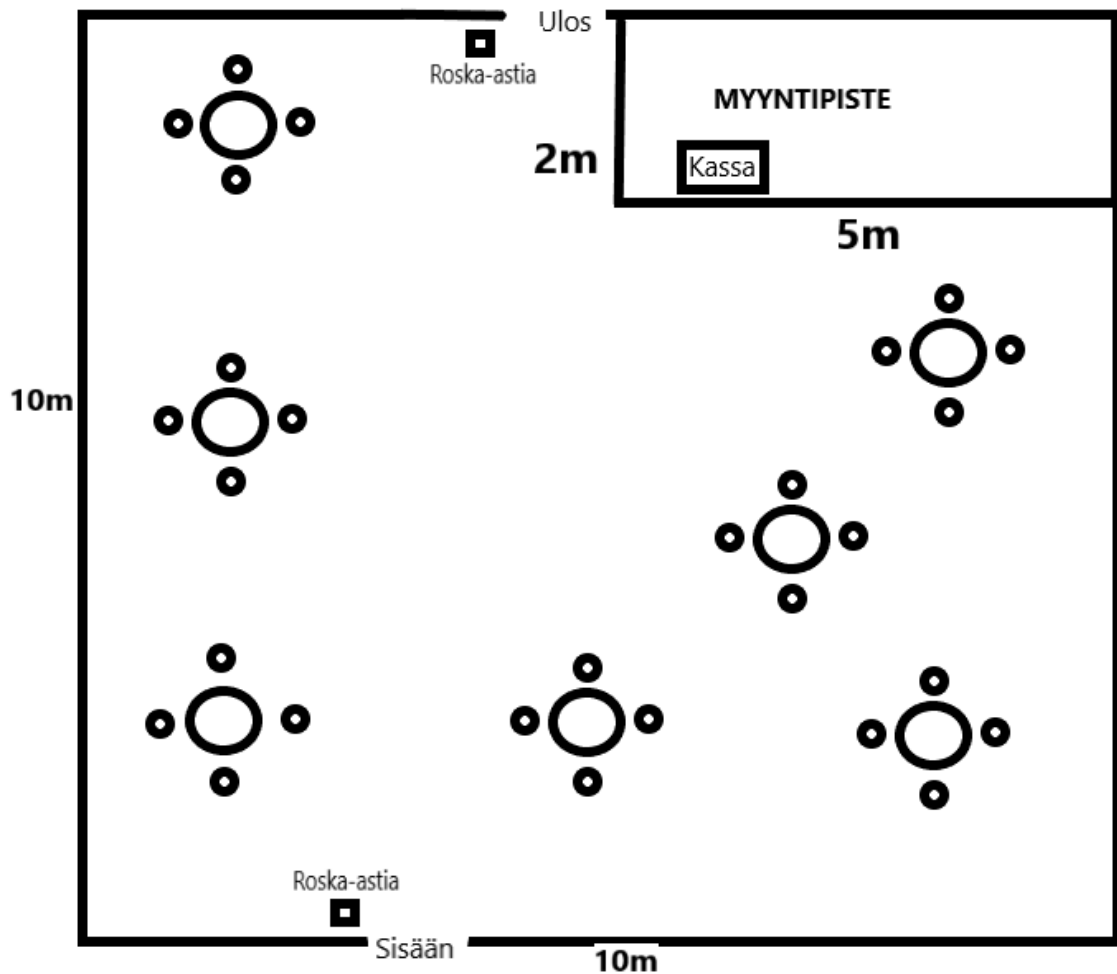
Mitä nopeampi palvelu, sitä tärkeämmässä roolissa pohjapiirroksen suunnittelu on. Jokaisen alueen tulisi tähdätä nopeuden maksimointiin. Nopeassa operaatiossa tarvitaan lyhyitä ja selkeitä virtoja, jotka eivät risteä toistensa kanssa. Sekä ruoan että asiakkaiden tulisi kulkea looginen polku joutumatta kulkemaan edestakaisin. (Baraban & Durocher 2010, 41).

Pikaruokaravintolassa asiakkaat jonottavat tiskille, tilaavat ja maksavat tiskillä, ja saavat ruokansa tiskiltä. Ruoka tarjoillaan yleensä nimensä mukaisesti nopeasti, ja kertakäyttöastioissa. Ruoka esivalmistellaan yleensä suurissa erissä etukäteen, jolloin tilauksesta pitää tehdä vain ruoan viimeistely. Asiakkailla on oltava riittävästi tilaa sujuvalle jonottamiselle. Tila kertakäyttöastioiden säilömiseen, sekä roska-astiat kapasiteetti niiden hävittämiseen ovat kriittisiä. (Baraban & Durocher 2010, 18).

Jätehuoltoa varten tulee varata tarpeeksi jäteastioita. Jäteastioiden tulee olla helposti puhdistettavia ja kannelliset, jotta jätteet eivät houkuttele lintuja tai muita haittaeläimiä. Jäteastiat tulee tyhjätä riittävän usein, varsinkin helteellä. Myyjän pitää huolehtia myyntipisteen ja sen alueen siisteydestä. (Evira 2018, 27) Asiakkaille suunnatut jäteastiat olisi hyvä asetella loogisesti, niin että asiakkaiden ei tarvitse palata roskia palauttamaan, ja asiakkaan liike tilan läpi kulkee sulavasti. Tämä voidaan saavuttaa sijoittamalla roska-astiat esimerkiksi uloskäynnin yhteyteen.

Ruokailutilan koon tarvetta voi arvioida, kertomalla tarvittavien asiakaspaikkojen määrän yhden paikan vaatiman pinta-alan mukaan. (Birchfield, 2008, 38) Yhden paikan vaatima pinta-ala riippuu ravintolan konseptista. Pikaruokalassa jossa ei vaadita massiivisia käsi- ja selkänojallisia tuoleja, tai pöytiintarjoilua, yhden asiakaspaikan kooksi voi riittää 0,84-1m². (Birchfield, 2008, 109)

Eräitä pop up –ravintolan perustamisen yleisistä haasteista on sähkön saanti myyntipaikalle. Suunnitteluvaiheessa on hyvä ottaa huomioon aikooko myyntiä harjoittaa vain tapahtumissa, missä sähköä on saatavilla, vai tarvitseeko sähköjä varten akun tai aggregaatin. (Järvinen 2016.) Myyntipisteen läheisen sijainnin ansiosta sähkö oli helppo vetää suoraan ravintolasta. Rompepäivien vuokrapaikkaan sisältyy myös sähkö tapahtuman puolesta.



Kuva 2. Pilotin pohjapiirros (Kaunela 2018).

4.5 Palvelupolku

Palveluntuottajan tulisi tarjota johdonmukainen ja helposti lähestyttävä palveluprosessi, kustannustehokkuuden rajoissa. Palveluprosessin tulisi näyttäytyä ja tuntua asiakkaalle loogisesti etenevänä, niin että sillä on selkä aloitus ja loppukohta. Palvelussa vuorovaikutuksella on keskeinen rooli, eivätkä palvelutapahtumien voida olettaa olevan aina identtisiä. Kiireessä yksilöllinen palvelu voi olla haastavaa, mutta tämän vuorovaikutuksen voidaan olettaa olevan merkittävässä roolissa asiakkaan kokemaan arvoon palvelusta.

Asiakkaan palvelupolku alkaa kun hän tulee tietoiseksi palvelun saatavuudesta ja hänelle syntyy tarve hyödyntää sitä. Tämä voi tapahtua etukäteen tapahtumasta markkinointimateriaalien kautta, tai kun hän havaitsee sen alueella joko visuaalisesti, äänen tai tuoksujen kautta, tai näiden yhdistelmästä. Hampurilaisen tuoksu ja

väen hälinä välittävät tapahtuman tunnelmaa ja toivottavasti toimivat houkuttimina. Ravintolan tulisi olla houkutteleva myös visuaalisesti.

Kun asiakas saapuu ravintolaan, palvelutiskin tulisi olla heti selvästi havaittavissa. Jos se ei ole näkyvillä, asiakkaalle aiheutuu ylimääräistä hämmennystä kun hän pohtii mihin edetä ja miten toimia. Hinnaston ja tarjonnan tulisi olla selkeästi ilmoitettuna, sillä ennakkotiedot helpottavat asiakkaan ostopäätöstä. (Baraban & Durocher 2010, 93).

Hinnasto maalattiin puiisiin lavoihin, koska tämä koettiin visuaalisesti selkeänä tapa välittää tämä informaatio asiakkaille.



Kuva 3. Myyntipisteen hinnasto (Kaunela 2018).

Suora jono näyttää asiakkaan silmään pidemmältä, kuin mutkitteleva. Liian pitkältä vaikuttava jono saattaa vaikuttaa asiakkaan ostopäätökseen negatiivisesti. (Baraban & Durocher 2010, 46 – 47).

Yksi maksupiste nopeuttaa palvelua, kun yksi työntekijä hoitaa asiakaspalvelun ja rahastuksen, samalla kun toinen valmistaa annokset. Kun annoksen valmistaminen voidaan aloittaa samalla kun asiakas maksaa, hänen kokemansa odotusaika vähennee. (Baraban & Durocher 2010, 46 – 47).

Kun asiakas saapuu tiskille, häntä tulee tervehtiä ystävällisesti. Tämä on kontaktipiste, jonka merkitystä ei tule aliarvioida, sillä se luo pohjan koko kanssakäymiselle. Tilaamisprosessin pitäisi olla asiakkaalle sujuva. Tilaamisen yhteydessä voidaan rajallisesti harjoittaa aktiivista myyntiä, lähinnä juomasuosittelun muodossa. Asiakkaan tehtyä tilauksensa, hän maksaa tuotteen ja hänelle tarjotaan kuitti ostotapah- tumasta. Lähimaksuominaisuudella varustettu kortinlukija sujuvoittaa maksamista.

Rahastuksen jälkeen asiakas odottaa saavansa maksamansa tuotteen. Kun tuote ojennetaan hänelle, seuraava kontaktipiste on itse tuote ja esineet joita siihen kuu- luu, kuten tarjoiluastia ja mahdollisesti servetti. Servetit voivat olla myös linjaston päässä, josta asiakas voi kerätä sellaisen mukaan samalla kun odottaa tilaustaan. Servetin kerääminen antaa asiakkaalle jotain tekemistä sillä välin kun hän odottaa, ja poistaa yhden askeleen työntekijältä. Servettien itsepalvelu kuitenkin kannustaa asiakkaita ottamaan ylimääräistä paperia, ja luo riskin että asiakas ei huomaa ottaa servettiä, jolloin hän joutuu palaamaan takaisin hakemaan sellaisen, johtaen näin ylimääräiseen edestakaisin liikkeeseen. Kun ruoka on tarkoitettu käsin syötäväksi, servetit eivät saisi olla liian ohuita, tai se vaikuttaa asiakkaan kokemukseen negatiivisesti. (Baraban & Durocher 2010, 73).

Kun asiakas on vastaanottanut tuotteen, hänet hyvästellään ystävällisesti, jolloin ti- lausprosessi saa selkeän päätöksen.

Tuote hallussaan, asiakas siirtyy pöytään nauttimaan siitä, jolloin hän tulee kontak- tiin pöydän ja tuolin kanssa. Siirtymän tulisi olla selkeä. Kovat pinnat ja kirkkaat värit ovat perinteisiä pikaruokapaikoille. Ne ovat helppohoitoisia ja kannustavat nopeaan asiakkaiden vaihtuvuuteen. Istuinten ei tule olla epämukavia, mutta ei kuitenkaan niin mukavia että se kannustaisi asiakkaita jäämään yli puoleksi tunniksi. Istuinten tulisi miellyttää silmää, mutta kannustaa asiakasta nousemaan noin 15 minuutin jäl- keen. Alue on myös pystyttävä pitämään siistinä vilkkaudesta huolimatta, ja kovat materiaalit ovat tässä avuksi. (Baraban & Durocher 2010, 46 & 47 & 71). Ulkokäy- tössä olevien materiaalien ei kuitenkaan olisi hyvä lämmitä auringossa niin paljoa, että niiden koskettaminen on asiakkaalle epämukavaa. Ulkokäyttöön tarkoitettujen tuolien olisi hyvä olla auringonvaloa kestäviä.

Avara tila tarjoaa enemmän visuaalista stimulaatiota ja kannustaa nopeampaan asiakkaiden vaihtuvuuteen. Sijoittamalla pöydät limittäin, asiakkaiden katseet eivät kohtaa suoraan pöydästä toiseen, ja näin voidaan luoda vaikutelma avarammasta tilasta ja vältetään tunnetta että asiakkaat ovat toistensa henkilökohtaisessa tilassa. (Baraban & Durocher 2010, 66).

Nopea asiakkaiden vaihtuvuus vaikuttaa myös asiakastyytyvyyteen yleisesti, sillä tiuhaan vapautuvat paikat ehkäisevät tilannetta jossa asiakkaat joutuvat odottamaan pöytien vapautumista. Tämä selkeyttää myös palvelupolkua kun asiakkaiden ei tarvitse kierrellä aluetta vapaata paikkaa etsimässä. (Baraban & Durocher 2010, 72).

Muista pöydistä leijaileva tupakansavu vaikuttaisi ikävästi asiakkaan ruokailukokemukseen, tämän vuoksi alue on savuton. Asiakkaan nautittua tuotteen, hän luultavasti poistuu. On kuitenkin mahdollista että asiakas päättää hakea lisää juotavaa. Poistumisreitit varrelta tulisi löytyä roska-astia, johon asiakas voi kätevästi jättää roskansa ilman turhaa perääntymistä samalla kun poistuu.

4.6 Myyntipisteen irtaimisto ja tuotteet

Tärkeimpänä myyntipisteelle oli saatava sen päämyyntituote, eli alkoholijuomat, sekä hanat niiden anniskeluun ja kylmäkaappi säilytystä varten. Juomatoimittajamme lupasi toimittaa tapahtumaa varten hanapöydän sekä kylmäkaapin juomatilauksen mukana, ilman erillistä vuokraa tai rahtia. Järjestely on hyvin kätevä sillä heiltä saa kaiken tarvittavan anniskelua varten, ilman ylimääräisiä maksuja. Lisäksi avaamattomat juomatankit, jotka tapahtumasta jäävät mahdollisesti yli on mahdollista palauttaa toimittajalle. Tämä mahdollistaa isommankin juomatilauksen tekemisen, ilman pelkoa että myymättömät juomat jäävät yrittäjän kontolle. Lisäksi erilaisiin tilaisuuksiin varustautuminen helpottuu, kun tarjolla on mahdollisuus saada tarvittava määrä hanapöytiä sekä kylmäkaappeja, ilman että kalustoa pitäisi varastoida, ja niiden kuljetuskin hoituu firman puolesta.

Juomiksi myyntikojuun päätettiin valita olut ja lonkero. Siiderin ottamista valikoimaan harkittiin, mutta näihin juomiin päädyttiin sillä niitä tarjoillaan myös Lankossa.

Tämä mahdollisti palautuskelvottomien avattujen juomatankkien tyhjäksi myymisen ravintolassa tapahtuman jälkeen.

Vaikka nykyinen lainsäädäntö mahdollistaa myös väkevien alkoholijuomien myynnin samalla luvalla kuin mietojen, ne päätettiin jättää pois valikoimasta tapahtuman luonteen huomioon ottaen.

Alkoholijuomien lisäksi myynnissä oli virvoitusjuomia, ja juomavettä oli kanisterissa tarjolla. Kahvia ei otettu myyntiin, sillä kahvittelijat sitoisivat asiakaspaikkoja turhan pienellä myynnillä. Elämyksellisyys on aina ollut vahva osa pop up -kokemusta. Tämän vuoksi halusimme tarjota kävijöille mahdollisuuden kokeilla tänä vuonna viimeinkin elintarvikemarkkinoille hyväksytyä hyönteisruokaa, Entocuben sirkkapähkinöiden muodossa

Jotta pystytään ylipäättään myymään jotain, aluksi tarvitaan kassa sekä maksupääte. Lankossa on valmiiksi maksupäätteitä, joten tätä projektia varten ei tarvittu uutta maksupäätettä. Kassa vuokrattiin Tampereen toimistotarvikkeelta. Kassan vuokraamisen etuna sen saa käyttövalmiiksi ohjelmoituna. Pidemmällä tähtäimellä kannattavammaksi saattaa kuitenkin tulla kassan ostaminen omaksi, mikäli tulevaisuudessa on lisää tapahtumia joissa sellaisella on käyttöä. Tällöin kassa pitää ohjelmoida itse, mutta potentiaalinen säästö on luultavasti suurempi kuin ohjelmoinnissa käytetty aika ja vaiva.

Viihtyisä anniskelualue vaatii tuoleja ja pöytiä, ja näitä saimme tapahtumaa varten lainaan Loimaan Keilahallilta. Pinottavat kalusteet helpottavat kuljetusta ja varastointia. Juomien myyminen vaatii lisäksi astian, jossa juoma tarjoillaan. Tähän tarkoitukseen tilattiin 1000 kappaletta Huhtamäen kertakäyttöisiä muovituoppeja. Juomien lisäksi myös sirkkapähkinät vaativat tarjoiluastian. Tähän hyödynnettiin Bar & Grill Lankosta valmiiksi löytyviä lastuveneitä. Ruokaa ja juomaa tarjoiltaessa on hyvä olla tarjottavissa myös servettejä tai muuta paperia.

Käsienpesumahdollisuus on tarpeellinen, juomavettä unohtamatta. Käytännössä tämä ratkaistiin parilla 20 litran hanallisella vesikanisterilla, jotka ovat tarvittaessa täytettävissä uudestaan. Hygienia ja puhtaus ovat ensisijaisen tärkeitä ravintolassa, joten myyntipisteestä on hyvä löytyä myös liinoja ja suihkepullo puhdistukseen.

4.7 Pilotin tulos



Kuva 4. Lankon pop up –telta Rompeiloimaalla 2018 (Kaunela 2018).

Pop up -myyntipiste oli avoinna seitsemän tuntia, aamuyhdeksästä kello neljään. Tämä on sama myyntiaika kuin itse tapahtumassa. Tänä aikana kojulla vieraili noin 200 asiakasta. Olutta myytiin 117 tuoppia, ja lonkeroa 73. Keskimääräinen asiakasvierailu oli 20-30 minuuttia.

Lavaan maalattu hinnasto koitui turhan matalaksi, sillä se jää helposti piiloon kun väkeä on enemmän. Tätä varten tilasimme tulevaan tapahtumakäyttöön korkeammat, näyttävämmät ja paremmin yrityksen imagoon sopivat opasteet.



Kuva 5. Uusi hinnasto (Kaunela 2019).

Kulkureitit kaipaavat hiomista. Tällä systeemillä vasemmassa reunassa oleviin pöytiin päästäkseen asiakkaat lähtevät taaksepäin jonon läpi. Oikean reunan paikoilta poistuttaessa asiakkaiden pitää joko palata sisäänkäynnille tai kulkea jonon läpi.

Roska-astioina käytettiin pullonpalautusastioita, mutta niihin ei ollut merkitty selvästi niiden olevan roska-astioita. Jatkoa varten pitää hankkia kannellisia roska-astioita tai vähintään merkitä selkeämmät teippaukset.

Tapahtuman suunnittelusta ja toteutuksesta saatiin arvokasta kokemusta, ja tulevina vuosina suunnittelu tulee olemaan entistä helpompaa tätä kokemusta hyödyntäen.

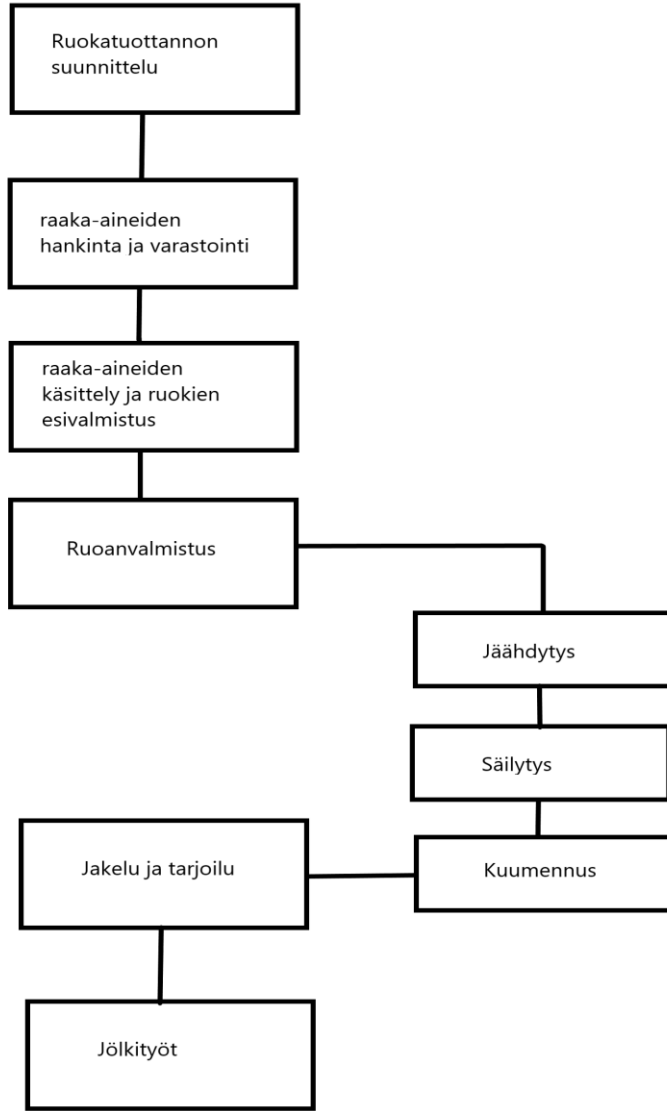
5 KATUKEITTIÖN SUUNNITTELU

Keittiö on toimivan ravintolan keskus. Keittiön toimivuus vaikuttaa ruoan laatuun, siihen kuinka montaa asiakasta pystytään palvelemaan, työmäärään ja henkilökunnan tarpeeseen. sekä energiakustannuksiin. Toisin sanoen keittiön toimivuudella on merkittävä rooli ravintolan toiminnassa ja tuottavuudessa. (Katsigris & Thomas 2009, 71.)

Henkilökunnalla on oltava tilaa työskennellä törmäämättä toisiinsa ja helppo pääsy tarvitsemilleen tavaroille. Lähellä tulisi olla tarpeeksi kylmäsäilytystä esivalmisteluille komponenteille. Liian pieni tai huonosti suunniteltu keittiö vaikeuttaa työtä ja voi vaikuttaa työntekijöiden moraaliiin.

Pikaruokaravintolassa asiakkaat jonottavat tiskille, tilaavat ja maksavat tiskillä ja saavat ruokansa tiskiltä. Ruoka tarjoillaan yleensä nimensä mukaisesti nopeasti ja kertakäyttöastioissa. Ruoka esivalmistellaan yleensä suurissa erissä etukäteen, jolloin tilauksesta pitää tehdä vain ruoan viimeistely. Tila kertakäyttöastioiden säilömiseen sekä jäteastiakapasiteetti niiden hävittämiseen ovat kriittisiä. Asiakkailta on oltava riittävästi tilaa sujuvaan jonottamiseen. (Baraban & Durocher 2010, 18.)

Katukeittiössä menun suunnittelua rajoittaa kylmäsäilytystilan, laitteiden ja esivalmistelutilan niukkuus.



Kuvio 1. Ruokatuotantoprosessi (Saarela, Hyvönen, Määttä ja Wright 2005, 317).

5.1 Keittiösuunnittelu

Ensimmäinen askel keittiön suunnittelussa on päättää, millainen sen lopputuote tulee olemaan, eli tarjoiltavan ruoan tyyppi ja määrä. Millaista ruokaa tullaan tuottamaan, annoskoot, annosten määrä ja mikä on palvelun tyyli.

Huomioon pitää ottaa myös olemassa oleva ympäristö, eli minkälainen tila on käytettävissä. Seuraavaksi pitää päättää ruoanvalmistuksen metodit, koska tämä määrittää, mitä laitteita pitää saada mahdutettua keittiöön. Laitteet vievät paljon tilaa ja on tärkeää tietää, millainen laitteisto vastaa tarvittavia tuotantomääriä. Nämä asiat määrittävät myös muun tilan tarvetta, kuten varasto- ja tarjoilualueen vaadittavaa määrää. Laitteisto määrittää myös asioiden kuten sähkön ja kaasun tarpeen. Laitteiden tulisi olla monitoimisia, yksinkertaisia käyttää, helppohuoltoisia ja energiatehokkaita. (Katsigris & Thomas 2009, 71 & 98 – 99).

Tilan tarpeeseen vaikuttaa, montako ihmistä siinä pitää mahtua työskentelemään, minkälaisia laitteita siinä käytetään, sekä siellä akuutisti tarvittavien tarvikkeiden varastointitarve. Käytävätilaa on oltava riittävästi laitteiden ovien avaamiseen, sen lisäksi että siinä pitää mahtua liikkumaan tarvittava määrä henkilöitä. Turvallisuus on tärkeää ottaa huomioon. (Katsigris & Thomas 2009, 71).

Keittiössä on avainasemassa tavaran ja ihmisten looginen ja tehokas virtaus. Turhia askelia, turhaa edestakaisin kulkemista ja ruuhkaa tulee välttää. Mitä nopeampaa palvelua haetaan, sitä tärkeämpää on että henkilökunnan liikeradat ovat lyhyitä ja selkeitä. (Katsigris & Thomas 2009, 74-75).

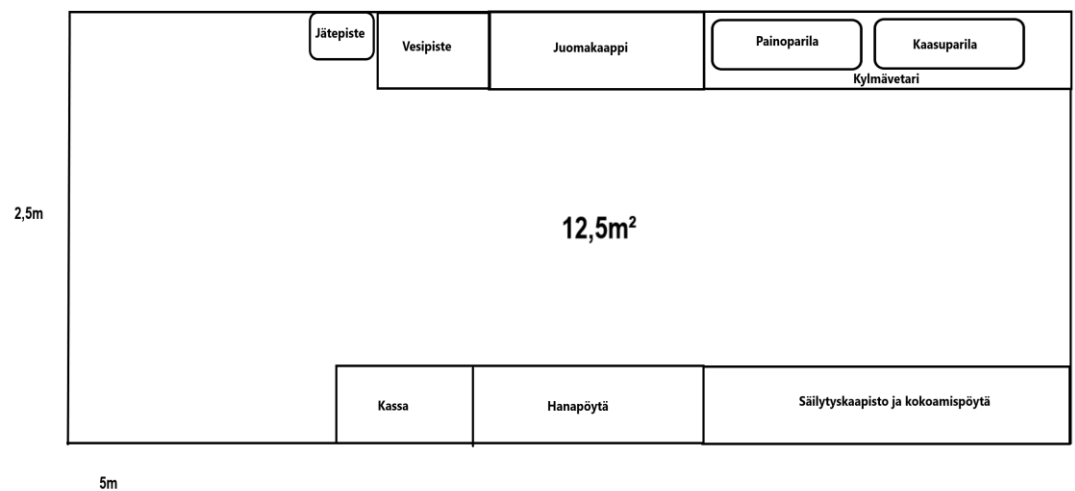
Alueiden tulisi olla sijoitettu loogisesti suhteessa toisiinsa. Varaston tulisi olla lähellä tuotantotiloja, jolloin työntekijöiden ei tarvitse matkata kauas noutamaan raaka-aineita. Samalla varaston olisi hyvä sijaita lähellä tavaroiden vastaanottoa, jolloin raaka-aineet kulkevat loogisesti paikasta toiseen. (Katsigris & Thomas 2009, 75).

Myös ruoan selkeä virtaus on tärkeä. Raaka-aineet toimitetaan ravintolan vastaanottotilaan, josta ne kuljetetaan niille sopiviin varastotiloihin. Huoneenlämmössä säilyvät raaka-aineet viedään kuivavarastoon ja kylmäsäilytystä vaativat kylmävarastoon. Varastosta tuotteet esivalmistellaan tuotantoa varten. Komponentteja putsa-

taan, kuoritaan, pilkotaan ja esikypsennetään, jotta annoksen valmistaminen tilauksesta olisi mahdollisimman tehokasta. Esivalmistuksen jälkeen ruoka jäädytetään ja siirretään kylmään. Ruoka kuumennetaan, annostellaan ja tarjoillaan tilauksesta. (Katsigris & Thomas 2009, 75).

Tavaroiden looginen virtaus vaikuttaa myös ruokaturvallisuuteen. Kun ruoka kulkee johdonmukaisesti, se ei joudu seisomaan sille väärässä lämpötilassa ja myös risti-kontaminaation riski vähenee. Jos laatikko lasketaan tasolle, jolla on käsitelty esimerkiksi raakaa kanaa, laatikon pohja voi kontaminoitua. Kun laatikko siirretään uuteen paikkaan, kontaminaatio leviää. Myös taso voi kontaminoitua laatikon pohjassa olevasta liasta.

5.2 Katukeittiö



Kuvio 2. Katukeittiön pohjapiirros (Kaunela 2019).

Pop up -ravintolasta tehdään ilmoitus Liedon elintarvikeviranomaisille vähintään neljä viikkoa ennen tapahtumaa. Myyntialue tulee olemaan Loimaa. Anniskelulupaa tullaan hakemaan jo aiemmin.

Keittiö sijoitetaan teltan sisälle. Teltan takaseinä on 5 metriä leveä, ja sivuseinät 2,5 metriä. Kolmas sivu on avoin, lukuun ottamatta kokoamispöydälle sijoitettavaa pisa-rasuojaa. Teltan lattiana toimii puulevy.

Lankon tiloista löytyy valmiiksi laitteita joita tullaan hyödyntämään katukeittiöön. Toimiva kylmävetolaatikosto ja kaasuparila löytyvät valmiiksi, kuten myös kaapisto huoneenlämmössä säilyville tarvikkeille. Kassakoneita ja maksupäätteitä on ostettu tapahtumakäyttöön. Näiden lisäksi hankitaan painoparila sämpylöitä varten. Juomakaappi ja hanapöytä saadaan juomatoimittajaltamme.

Kaasuparilaa varten tulee varata riittävästi kaasupulloja. Lisäksi tarvitaan servettejä, kertakäyttökäsineitä, hampurilaistaskuja, lastoja paistamista varten, ja kertakäyttötuoppeja.

Raaka-aineiden tilaus, kylmäsäilytys ja esivalmistelu tapahtuu Lankon tiloissa. Hampurilaisia varten tilataan jauhelihaa, sämpylöitä, juustoa, punasipulia, maustekurkkua, majoneesia ja jääsalaattia. Lankon keittiössä putsataan, pilkotaan ja pakataan punasipuli ja jääsalaatti. Majoneesi maustetaan ja pullotetaan. Sämpylät leikataan puoliksi, ja pussitetaan muovipusseihin. Jauheliha maustetaan, muotoillaan 180g pihveiksi ja paistetaan kypsäksi uunissa tapahtumaa edeltävänä päivänä. Kypsennyksen jälkeen pihvit jäädytetään jäädytyskaapissa. Pihvit pakataan kannellisiin pakkeihin, ja siirretään tapahtumaan aamulla lämpöpakeissa.

Tapahtuma-alueella pihvit siirretään kylmävetolaatikostoon, kuten myös majoneesi, sipuli ja juusto, kaikki omissa laatikoissaan. Kylmävetolaatikosto kytketään virtalähteeseen tapahtumapaikalla, näin säilytetään tuotteiden kylmäketju. Elintarvikkeiden lämpötiloja pitää myös seurata paikanpäällä.

Pihvit kuumennetaan tilauksesta kaasuparilalla, samalla kun sämpylä hampurilaiseen kuumennetaan painoparilalla. Annos kootaan kokoamispöydällä, ja ojenetaan asiakkaalle hampurilaistaskussa servetin kera.

Ruoka valmistetaan kertakäyttökäsineet kädessä hyvän käsihygienian ylläpitämiseksi, rajallisesta vedestä huolimatta. Hanskat tulee vaihtaa riittävän usein. Keittiön käyttövesi tuodaan paikalle hanakanistereissa, joita voidaan tarvittaessa täyttää tapahtumapaikalla. Myyntiin otetaan myös pullovettä.

5.3 Laskelmat

Kuluarvio: anniskelulupa 450€, myyntipaikan vuokra 120€, työkustannukset 250€, raaka-aineet 1200€, kaasua 100€, sämpyläparila 400€, servetit ja kertakäyttöastiat 100€, yhteensä 2620€

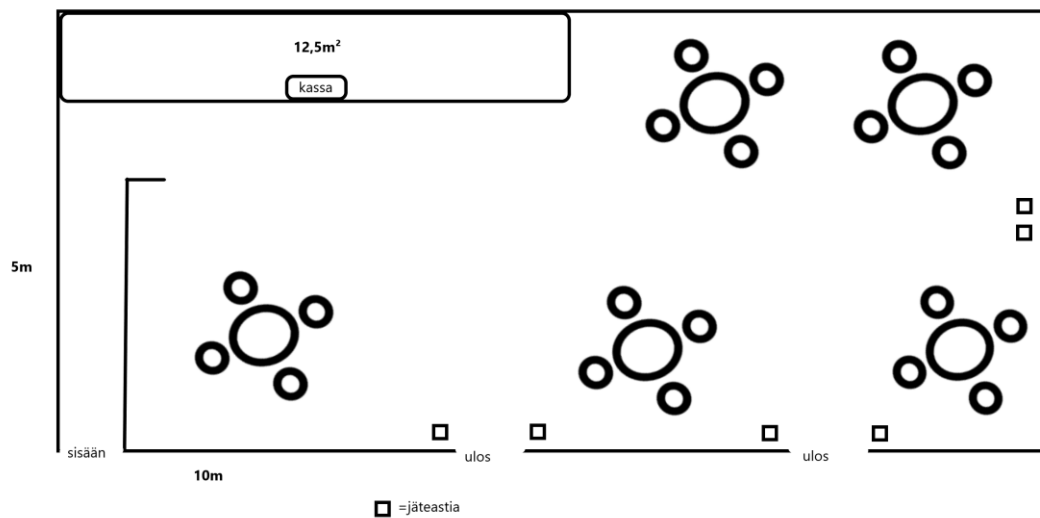
Anniskeluluvan kattamiseen tarvitaan 450€. Yhdestä oluesta jää sisäänostohinnan ja kertakäyttötuopin jälkeen voittoa 3,90€. Jotta anniskelu olisi kannattavaa pitää siis myydä 115 tuoppia olutta. Pilotissa olutta myytiin 117 annosta, sekä lisäksi 73 annosta lonkeroa. Näiden lukujen valossa anniskelun pitäisi olla kannattavaa, korkeasta lupamaksusta huolimatta.

Myyntipisteen ja kulkuväylien jälkeen myyntialuetta jää reilu 20m² asiakaspaikoille. Jos yhtä asiakasta kohden varataan 1m², alueelle mahtuu 20 asiakaspaikkaa. Jos asiakaspaikkoja on 20, ja yhtä paikkaa kohden on kaksi asiakasta tunnissa ja myyntiaikaa seitsemän tuntia, voidaan päivän aikana palvella 280 asiakasta, lukuun ottamatta take away-mahdollisuutta. Maksimikapasiteetilla myynnin pitäisi olla siis 9,4€ asiakasta kohden kulujen kattamiseksi.

Hampurilaisen hinta on 13€. Mikäli keskiverto-ostos on hampurilainen ja alkoholi-juoma, keskiverto asiakas käyttää 20€ vierailuunsa. Jos keskiverto-ostos on 20€ ja asiakkaita voidaan palvella 280, maksimimyynti on 5600€. Samalla myynnillä asiakkaita pitäisi olla 131 kulujen kattamiseksi. Tämä asiakasmäärä täyttyi myös pilotissa.

Pop up -ravintolan tilitys tehdään Lankon tiloissa, muun tilityksen yhteydessä. Voittontuottaminen on kuitenkin toissijaista, sillä ensisijaisena tavoitteena on kerätä näkyvyyttä ja kokemusta.

5.4 Alue



Kuvio 3. Pop up -ravintolan myyntialue (Kaunela 2019).

Pöydät ja tuolit tuodaan ja asetellaan aamulla paikoilleen. Sisäänkäynniltä on selkeä aidattu polku kassalle. Hinnasto on selkeästi näkyvässä jo ennen jonotusta. Jonossa on kaksi mahdollista mutkaa.

Yksi maksupiste nopeuttaa palvelua, kun yksi työntekijä hoitaa asiakaspalvelun ja rahastuksen, samalla kun toinen valmistaa annokset. Yksi maksupiste vähentää myös tarvittavien kassojen määrää, sekä tarvittavaa tiskitilaa. (Baraban & Durocher, 2010, 46– 47)

Asiakas tekee tilauksen kassalla. Samalla hänen ruokatilaustaan aletaan valmistamaan samalla kun hän maksaa tilauksensa, ja saa juomansa myyjältä. Asiakas siirtyy myyntitiskin päähän odottamaan, jossa hänelle ojennetaan hampurilainen grillitaskuun ja servettiin käärittynä, jolloin hän ei polta tai sotke käsiään.

Saatuaan tilauksensa, asiakas siirtyy pöytään ruokailemaan. Siirtymisen pitäisi olla helppoa, sillä jokaiseen pöytään, on noin metrin leveä kulkuväylä, eikä vastaantulevaa liikennettä pitäisi päästä syntymään, riippumatta siitä mihin pöytään asiakas suuntaa. Jokaiseen pöytään ja jokaisesta pöydästä on selkeät ja esteettömät kulkuväylät, jotka eivät risteä toistensa kanssa. Jäteastioita on runsaasti, ja jokaisella uloskäynnillä jotta roskien vieminen olisi asiakkaille mahdollisimman helppoa.

WC-tilat löytyvät tapahtuma-alueelta.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Työn tavoitteena oli kerätä tietoa pop up -katukeittiön suunnittelusta, jonka pohjalta tehdä suunnitelma toimivalle katukeittiölle. Tietoa löytyi runsaasti ravintolasuunnittelun oppaista, sekä artikkeleista, lainsäädännöstä ja viranomaisten ohjeistuksista. Tietoa pääsin keräämään henkilökohtaisesti myös käytännössä, pilotoimalla eräänlaisen pop up -ravintolan.

Kirjallisuuden löytäminen katukeittiöistä ja pop up -ravintoloista on yllättävän hankalaa, vaikka aiheet ovat olleet ajankohtaisia jo vuosia. Tästä huolimatta opinnäytetyölle asettamani tavoitteet toteutuivat mielestäni melko hyvin.

Opinnäytetyön kehittämisosiona laadin suunnitelman katukeittiöstä, ja sen myyntialueesta, seuraavaa Rompeloimaa-tapahtumaa varten. Omasta mielestäni suunnitelma on toimiva, ja uskallan myös sen pohjalta lähteä toteuttamaan tätä katukeittiötä ensi kesänä hyvillä mielin.

LÄHTEET

A 5.5.2011/420. Valtioneuvoston asetus elintarvikevalvonnasta.

Baraban, R. & Durocher, J. 2010. Successful Restaurant Design. 3. painos. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Birchfield, J. C. 2008. Design and Layout of Foodservice Facilities. Third edition. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

Boyd, D. 2014. How to Run an Innovation Pilot Program. Viitattu 21.6.2019
<http://www.industryweek.com/product-development/how-run-innovation-pilot-program>

De Ryker, E. What can pop-up marketing do for your small business? 7.3.2016. [Verkkotietokoneartikkeli]. [Viitattu 25.11.2018]. Marketing Donut. Saatavana: <http://www.marketingdonut.co.uk/blog/16/03/what-can-pop-up-marketing-do-for-your-small-business>

Evira. 25.6.2018. Elintarvikelainsäädäntö. [Verkkosivut]. [Viitattu 18.10.2018] Saatavana: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/lainsaadanto/>

Evira. 3.4.2017. Pop up –ravintolatoiminnan tulee olla vähäriskistä. [Verkkosivut]. [Viitattu 18.10.2018] Saatavana: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikealan-toiminta/pop-up--ravintolatoiminta/>

Evira. 7.7.2018. Ulkomyyntiohje. [Verkkosivut]. [Viitattu 18.10.2018] Saatavana: <https://www.evira.fi/tietoa-evirasta/lomakkeet-jaohjeet/elintarvikkeet/ulkomyynti/>

Hanhike, T., Kutinlahti, P., Martikainen, M., Poskela, J. & Urjankangas, H-M. 2015. Kokeileva kehittäminen. [Verkkotietokoneartikkeli]. Työ ja elinkeinoministeriön julkaisuja, 67/2015. [Viitattu 21.6.2019]. Saatavana: http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/74944/TEMrap_67_2015_web.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Häyrinen, J. 2014. Katukeittiö, parempaa roskaruokaa. Helsinki: Readme.fi.

Johnson, S. 8.11.2017. The Atlantic. Why there are pop-ups for everything now. [Verkkotietokoneartikkeli]. [Viitattu 10.1.2019]. Saatavana: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/11/popup-shop-corporate/545054/>

Järvinen, H. 14.10.2016. Näin perustat katuruokavaunun: Jaavalaisen katukeittiön avannut Hanna-Mari Järvinen neuvoo alalle haluavia. Helsingin Sanomat. [Verkkotietokoneartikkeli]. [Viitattu 20.11.2018]. Saatavana: <https://www.hs.fi/nyt/art-200002925444.html>

Katsigris, C. & Thomas, C. 2009. Design and equipment for restaurants and food-service. 3rd edition. John Wiley & Sons.

Kärppä, H. 25.6.2015.. Fine diningia, street foodia ja erikoiskahveja – HS kartoitti suurimpien festivaalien ruokatarjonnan. Helsingin Sanomat. [Verkkolehtiartikkeli]. [Viitattu 20.11.2018]. Saatavana: <https://www.hs.fi/ilta/art-2000002834093.html>

L 13.1.2006/23. Elintarvikelaki.

Luomala, H. 2013. Pilottihankkeet myyntitoiminnan kehittämisen apuna. [Verkkójulkaisu]. [Viitattu 20.6.2019]. Saatavana: <http://www.actional.fi/pilottihankkeet-myyntitoiminnan-kehittamisen-apuna/>

Ahola, E & Palkamo, A (toim.) Megatrendit ja me. Tekesin katsaus 255/2009 [Verkkójulkaisu]. Tekes. [Viitattu 10.1.2019]. Saatavana: <https://docplayer.fi/3449883-Megatrendit-ja-me-eija-ahola-ja-anne-palkamo-toim-tekessin-katsaus-255-2009.html>

Mäkilä, J. 2018 Yrittäjä. Bar & Grill Lanko. Haastattelu 10.10.2018.

Nuutinen, L. 2011. Pop-up. [Verkkójulkaisu]. Kielikello. [Viitattu 27.10.2018]. Saatavana: <http://www.kielikello.fi/index.php?mid=2&pid=11&aid=2408>

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2015. Kehittämistyön menetelmät: uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: Sanoma Pro

Rantala, J. (toim.) 6.8.2016. Tervetuloa Rompeloimaa-tapahtumaan! [Verkkolehtiartikkeli]. Rompeloimaa. [Viitattu 27.10.2018]. Saatavana <https://www.rompepaivat.fi/wp-content/uploads/2016/08/Rompeloimaa2016.pdf>

Restaurant day. Ei päivystä. [Verkkosivusto]. [Viitattu 25.11.2018]. Saatavana: <http://www.restaurantday.org/en/info/about/>

Rompeloimaa, 2018 Aluekartat [Verkkosivusto]. [Viitattu 27.10.2018]. Saatavana: <https://rompeloimaa.fi/aluekartat/>

Rompeloimaa, 6.8.2016. Rompealueen paikkoja lisätään huimasti. [Verkkójulkaisu]. Rompeloimaa, 5. [Viitattu 27.10.2018]. Saatavana: <https://www.rompepaivat.fi/wp-content/uploads/2016/08/Rompeloimaa2016.pdf>

Saarela, A-M., Hyvönen, P., Määttä, S. & von Wright, A. 2005 Elintarvikeprosessit. Kuopio: Savonia ammattikorkeakoulu.


- Seppä, J. 2015. Keittiömestarin terveiset. Fazer. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 20.11.2018]. Saatavana: <https://www.fazerpro.fi/keittiomestarin-terveiset/maailskuu-20151/>
- Sosiaali- ja terveysministeriö. Ei päiväystä. Alkoholilain kokonaisuudistus. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 18.10.2018] Saatavana: <https://stm.fi/alkoholilain-kokonaisuudistus>
- STT Info 10.3.2014. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 20.11.2018]. Saatavana: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/tervetuloa-messukeskukseen-gastro-helsinki--messuille-ja-viiniexpoon?publisherId=1811&releasId=11969163>
- Sulamäki, S. 15.5.2015. Amerikkalaisperäinen hampurilainen tuli Suomeen. Yle. [Verkkosivu] [Viitattu 10.1.2019] Saatavana: <https://yle.fi/aihe/artikkeli/2010/12/14/amerikkalaisperainen-hampurilainen-tuli-suomeen>
- Takala, M. & Rekola, S. & Anttonen T. 2015. Street Food. Helsinki: Readme.fi.
- Thompson, D. 2012. Pop up business for dummies. John Wiley & Sons, Ltd.
- Valvira. 13.7.2018. Alkoholi [Verkkosivu] [Viitattu 18.10.2018d] Saatavana: <https://www.valvira.fi/alkoholi>
- Valvira. 14.6.2018. Anniskelun omavalvonta. [Verkkosivu] [Viitattu 18.10.2018b] Saatavana: https://www.valvira.fi/alkoholi/anniskelu/anniskelun_omavalvonta
- Valvira. 28.2.2018. Anniskelu tilaisuuksissa ja tapahtumissa. [Verkkosivu] [Viitattu 18.10.2018a] Saatavana: https://www.valvira.fi/alkoholi/anniskelu/anniskelu_tilaisuuksissa
- Valvira. 14.6.2018. Valvira. [Verkkosivu] [Viitattu 18.10.2018c] Saatavana: <http://www.valvira.fi/valvira>

LIITTEET

Liite 1. Ilmoitus elintarvikehuoneistosta

Liite 1. Ilmoitus elintarvikehuoneistosta

1 (2)

 YMPÄRISTÖTERVEYSPALVELUT	ILMOITUS elintarvikelain (23/2006) 13 § 1 ja 3 momentin mukaisesta elintarvikehuoneistosta
	Dnro ja saapumispäivämäärä (viranomaisen täyttää)

Toimija täyttää soveltuvin osin

Ilmoitus elintarvikehuoneistosta tai siinä tapahtuvasta toiminnan olennaisesta muuttamisesta on lähetettävä (valvontayksikön nimi) neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tai suunniteltua muutosta. Ilmoituksesta ei tehdä erillistä päätöstä, mutta (valvontaviranomaisen nimi) antaa elintarvikealan toimijalle todistuksen ilmoituksen käsittelystä. (Valvontayksikön nimi) voi pyytää toimijalta muita ilmoituksen käsittelemiseksi tarpeellisia selvityksiä.

Ilmoitus koskee toiminnan aloittamista toiminnan olennaista muuttamista
 muuta, mitä? _____

1. Toimija	Toimijan nimi _____		
	Toimijan Y -tunnus (tai henkilötunnus) _____		
	Osoite ja postitoimipaikka _____	Kotikunta _____	
	Yhteyshenkilö _____	Puhelinnumero _____	Sähköpostiosoite _____
	Laskutusosoite (jos eri kuin toimijan osoite) _____		
2a. Toimipaikka (toimipaikan nimi on yleensä markkinointinimi)	Nimi _____		
	Yhteyshenkilön nimi _____		
	Käyntiosoite ja postitoimipaikka _____	Puhelinnumero _____	Sähköpostiosoite _____
2b. Tarkastusasiakirjan postitusosoite (Oiva-raportti tai muu tarkastusasiakirja)	_____		
3. Markkinointinimi (jos eri kuin toimipaikan nimi)	_____		
4. Toiminnan arvioitu aloittamisajankohta tai toiminnan olennaisen muuttamisen arvioitu ajankohta	Uuden toiminnan arvioitu aloittamisajankohta (pvm) _____		
	Kuvaus toiminnasta _____		
	Toiminnan olennaisen muuttamisen arvioitu ajankohta (pvm) _____		
	Kuvaus toiminnan olennaisesta muuttamisesta _____		
5. Tieto omavalvontasuunnitelmasta	<input type="checkbox"/> Omavalvontasuunnitelma on laadittu		<input type="checkbox"/> Omavalvontasuunnitelman laadinnassa on käytetty toimialan laatimaa hyvän käytännön ohjetta, mitä? _____
	<input type="checkbox"/> Omavalvontasuunnitelma laaditaan _____ mennessä		
6. Tieto kohteen rakennusvalvonnallisesta käytötarkoituksesta	_____		

C. Postiosoite
 Liedon kunta /
 Ympäristöterveyspalvelut
 PL 24
 21421 LIETO
kirjaamo@lieto.fi

D. Käyntiosoite
 Karjatie 3
 21420 LIETO
www.lieto.fi

E. Puhelin
 Vaihde 02 4873 300
 F. Sähköposti
ymparistoterveydenhuolto@lieto.fi

7a. Toiminta	Valitaan vain yksi vaihtoehto jostain alla olevasta kohdasta A-J. Valittu vaihtoehto kuvaa parhaiten pääasiallista elintarvikehuoneistossa tapahtuvaa toimintaa.	
	A) Elintarvikkeiden myynti <input type="checkbox"/> Vähittäismyymälä <input type="checkbox"/> Ulkomyyntialue (esim. torialue) <input type="checkbox"/> Tukkumyynti	elintarvikkeiden myyntipinta-ala (m ²) _____
	B) Elintarvikkeiden tarjoilu (sisältää kuljetuksen) <input type="checkbox"/> Ravintolatoiminta (ml. pizzeria) <input type="checkbox"/> Grilli- tai pikaruokatoiminta <input type="checkbox"/> Kahvilatoiminta <input type="checkbox"/> Pubitoiminta, vain juomatarjoilua tai vähäistä elintarviketarjoilua (eli snacksejä yms.)	asiakaspaikkojen määrä _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
	<input type="checkbox"/> Laitoskeittiötoiminta (koulut, päiväkodit, sairaalat, henkilöstöravintolat) <input type="checkbox"/> vain pitopalvelua (ei annosten lukumäärää) <input type="checkbox"/> Keskuskeittiötoiminta (toimittaa pääosin muualle ruokaa) <input type="checkbox"/> Tarjoilukeittiötoiminta (ei ruoanvalmistusta, voi olla vähäistä välipala- ja jälkiruokavalmistusta)	keskimääräinen annosten lukumäärä/vuorokausi _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
	C) Myllyt, leipomo- ja kasvisalan valmistus ja pakkaaminen <input type="checkbox"/> Myllytoiminta <input type="checkbox"/> Helposti pilaantuvien leipomotuotteiden valmistus <input type="checkbox"/> Ruoka- ja kahvileipien valmistus <input type="checkbox"/> Muiden viljatuotteiden valmistus (ml. mallastuotanto, esim. kaurapohjaiset maito- ja kermatuotteet) <input type="checkbox"/> Kasvis-, marja- ja hedelmätuotteiden valmistus <input type="checkbox"/> Pakkaamatoiminta	arvio tuotantomäärästä (kg/vuosi) _____ elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²) _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä
	D) Maitotilalla tapahtuva maitotuotteiden valmistus ja myynti- ja/tai raakamaidon myynti <input type="checkbox"/> Sellaisenaan kulutukseen tarkoitettun raakamaidon ja/tai ternimaidon myynti <input type="checkbox"/> Nestemäiset maitovalmisteet <input type="checkbox"/> Juusto <input type="checkbox"/> Voi ja ravintorasvat <input type="checkbox"/> Jäätelö <input type="checkbox"/> Muu maitotuotteiden valmistus, mikä _____	raakamaidon myynti ja luovutus sellaisenaan _____ l/v raakamaidon käyttömäärä _____ l/v Tuotteiden valmistukseen liittyy pastörointia vastaava lämpökäsittely kyllä <input type="checkbox"/> ei <input type="checkbox"/>

C. Postiosoite
 Liedon kunta /
 Ympäristöterveyspalvelut
 PL 24
 21421 LIETO
kirjaamo@lieto.fi

D. Käyntiosoite
 Karjatie 3
 21420 LIETO
www.lieto.fi

E. Puhelin
 Vaihde 02 4873 300

 F. Sähköposti
ymparistoterveydenhuolto@lieto.fi

	E) Rahtitoiminta <input type="checkbox"/> liha- ja kalatuotteiden valmistus asiakkaan omistamasta lihasta tai kalasta	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²) _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
	F) Muiden elintarvikkeiden teollinen valmistus (jos olet täyttänyt jonkun kohdista A-E, älä täytä tätä) <input type="checkbox"/> Yhdistelmätuotteiden valmistus (tuote, joka sisältää jalostettuja eläimistä saatavia ja kasvisperäisiä elintarvikkeita, esim. pizza, valmisateria) <input type="checkbox"/> Makeisten valmistus <input type="checkbox"/> Juomien valmistus <input type="checkbox"/> Muu valmistus (esim. kahvinpaahdo, etanoiden käsittely ym. hunajapakaamotoiminta, lisäaineiden, ravintolisien valmistus, hiivatuotanto, muut toiminnot, jotka eivät kuulu mihinkään muuhun elintarvikkeiden valmistuksen toimintatyyppiin: _____).	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²) _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
	G) Elintarvikkeiden varastointi, pakkaaminen ja pakastaminen (pelkästään varastointia ja/tai pakastamista) <input type="checkbox"/> Eläimistä saatavien elintarvikkeiden varastointi (lyhytaikaisesti tai huoneenlämmössä säilytettävät) <input type="checkbox"/> Muiden kuin eläimistä saatavien elintarvikkeiden varastointi <input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden pakastaminen/muiden kuin eläimistä saatavien elintarvikkeiden pakastaminen <input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden pakkaaminen	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²) _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
	H) Ammattimainen elintarvikkeiden kuljetus (pelkästään kuljetusta) <input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden kuljetus, ei lämpötilavaatimusta <input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden pakastekuljetus <input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden kuljetus jäädytettynä <input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden kuljetus lämpimänä	kuljetusväline (auto, laiva jne.) ja lukumäärä _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
7 b. Toiminta Vähärisokset, eläimistä saatavia elintarvikkeita koskevat toiminnot, joista on tehtävä ilmoitus elintarvikehuoneistosta	I) Alkutuotantopaikalla tapahtuva lihan käsittely, alkutuotannon toimija toimittaa paikalliseen vähittäismyyntiin tai luovuttaa tuotteet suoraan kuluttajalle <input type="checkbox"/> siipikarjan tai tarhatun kanin teurastus ja lihan leikkaaminen (max. 1 000 eläintä/v) <input type="checkbox"/> poron teurastus sekä poronlihan leikkaaminen <input type="checkbox"/> poron kuivaliian valmistus <input type="checkbox"/> Luonnonvaraisten hirvieläinten, jänisten, kaniin ja riistalintujen lihan toimittaminen tarkastamattomana paikalliseen vähittäismyyntiin (max. 1000 jänistä tai kania, 3000 lintua, 10 hirveä, 30 peuraa ja 50 metsä-	Tuotantomäärä kg tai kpl/vuosi _____ _____ _____

C. Postiosoite
 Liedon kunta /
 Ympäristöterveyspalvelut
 PL 24
 21421 LIETO
kirjaamo@lieto.fi

D. Käyntiosoite
 Karjatie 3
 21420 LIETO
www.lieto.fi

E. Puhelin
 Vaihde 02 4873 300
 F. Sähköposti
ymparistoterveydenhuolto@lieto.fi

	kaurista) <input type="checkbox"/> Tarkastamattoman luonnonvaraisen riistan lihan pienien määrien myyminen suoraan kuluttajalle <input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____		_____ _____
	J) Muu, mikä? _____		elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²) _____ elintarvikehenkilöstön lukumäärä _____
9. Toimijan allekirjoitus ja nimenselvennys	Paikka _____	Päivämäärä _____	Allekirjoitus ja nimenselvennys _____
Ilmoitus toimitetaan Liedon Ympäristöterveyspalveluun, Karjatie 3, 21420 Lieto, tai ymparistoterveydenhuolto@lieto.fi			
Viranomainen täyttää			
Ilmoitus on täytetty asianmukaisesti <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei ____/____ 20 ____		Lisätietoja on pyydetty ____/____ 20 ____	Pyydettyt lisätiedot on saatu ____/____ 20 ____
Viranhaltijan allekirjoitus		Viranhaltijan allekirjoitus	Viranhaltijan allekirjoitus
Alustava riskinarviointi on suoritettu ____/____ 20 ____ valtakunnallisen elintarvikeohjelman mukaisesti.			
Todistus ilmoituksen käsittelystä on lähetetty toimijalle ____/____ 20 ____			
Tiedot elintarvikehuoneistosta tai siinä tapahtuvista olennaisista muutoksista on tallennettu valvontakohdetietokantaan. ____/____ 20 ____			

C. Postiosoite
 Liedon kunta /
 Ympäristöterveyspalvelut
 PL 24
 21421 LIETO
kirjaamo@lieto.fi

D. Käyntiosoite
 Karjatie 3
 21420 LIETO
www.lieto.fi

E. Puhelin
 Vaihde 02 4873 300

 F. Sähköposti
ymparistoterveydenhuolto@lieto.fi