

RYHMÄMENUSUUNNITELMA

Gastropub Kolin Ryynänen

Ojala Tiina

Opinnäytetyö
Matkailun koulutusohjelma
Restonomi (AMK)

2019

Matkailun koulutusohjelma
Restonomi

Tekijä	Tiina Ojala	Vuosi	2019
Ohjaaja(t)	Mervi Angeria		
Toimeksiantaja	Kolin Ryyränen		
Työn nimi	Ryhmämenu suunnitelma Gastropub Kolin Ryyränen		
Sivu- ja liitesivumäärä	39 + 7		

Opinnäytetyössä suunniteltiin ja tuotettiin Gastropub Kolin Ryynäselä ryhmäasiakkaiden palvelua tehostavat menujen tarjouspohjat, joiden avulla vaihtuvaa asiakasvirtaa ja kanta-asiakkaita voidaan palvella käytännöllisemmin ja sujuvammin. Tilausruokailuun oli osittain valmiiksi tehdyt annoskortit ja reseptit. Useimmiten ryhmille kuitenkin laskettiin tarvittavan ruoan määrä tilauskohtaisesti eikä menuja ollut vakioitu. Aiemmin asioineille ryhmille saatettiin tarjota heidän jo edellisellä käynnillä tilaamiaan ateriakokonaisuuksia.

Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena kehittämissuunnitelmana, jonka toteutusmenetelmät olivat osallistava menetelmä eli haastattelut sekä työn toteutuksen eri vaiheisiin liittyvä dokumentointi. Tuotoksena olivat raaka-aineiden kausivaihtelut ja paikallisuuden huomioon ottavat menuehdotukset ja niiden pohjalta laaditut Excel-työkirjat hinnoittelu- ja katelaskentaan. Lisäksi tuotettiin tarjouspyyntö-/tarjouslomake menuille. Ruokalistojen suunnittelussa otettiin huomioon sekä keittiön että säilytystilojen rajallisuus, ja käytettiin helposti ja nopeasti isoina annoksina valmistettavia ateriavaihtoehtoja. Excel-työkirjat nopeuttavat hinnoittelua ja henkilökunnan on helpompi hahmottaa tilauskokonaisuudet. Laskelmissa yritys voi määrittää itse haluamansa katetuottoosuuden sen mukaan, millaista kannattavuutta toiminnalle haetaan.

Tarjouslomake ja Excel-työkirjat testattiin muun ravintolan vuoro- ja ravintolapäällikön toimesta. Tuotokset esiteltiin toimeksiantajille ja Kolin Ryyränen aloittaa Excel-työkirjojen ja tarjouslomakkeen käytön kaudella 2019–2020.

Avainsanat ravintola-alan tuotekehitys, laatu, menu suunnittelu, kustannustekijät, kannattavuus

Tourism, Catering and Domestic services
Degree Programme in Tourism
Bachelor of Hospitality Management

Author	Tiina Ojala	Vuosi	2019
Supervisor(s)	Mervi Angeria		
Toimeksiantaja	Kolin Ryyänen		
Subject of Thesis	Group Menu Planning Gastropub Kolin Ryyänen		
Number of pages	39 + 7		

The aim of this thesis was to design and produce Excel menu templates for Gastropub Kolin Ryyänen. Excel-templates are used to make offers for customer groups. Templates make the customer service more effective and, also regular customers can be served more practically and smoother. There were partially prepared portion cards and recipes for the meals. However in most cases the amount of food was calculated for the groups and the menus were not standardized. Groups that had visited before may have been offered meals they had already ordered during their previous visit.

The thesis is a functional development project, the implementation methods were participatory, i.e. interview and documentation related to the different stages of the thesis implementation. The results were menu proposals considering seasonal variations and locality of ingredients and Excel-templates for pricing and margin accounting. In addition, a request for quotation / an offer form for menus was produced. Menu design considered the limited space of both the kitchen and the storage space. Therefore, used such dish alternatives that are easily and quickly to made in large amount. Excel spreadsheets speed up pricing and make it easier for staff to visualize orders. In calculations entrepreneurs can determine the profit margin they want based on their profitability aims.

The offer form and Excel spreadsheets were tested were tested by a Shift Manager and a Restaurant Manager who worked in another hotel. The results were presented to the entrepreneurs and Kolin Ryyänen will start using Excel workbooks and the offer form in the season 2019–2020.

Key words product development of a restaurant, quality, menu planning, cost factors, profitability

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	5
2 GASTROPUB KOLIN RYYNÄNEN.....	6
2.1 Liikeidea ja palvelut	6
2.2 Mahdollisuudet ja rajoitteet	8
2.3 Kehitystarpeet.....	9
3 RAVINTOLA-ALAN TUOTEKEHITYS	11
3.1 Ruokalistan suunnittelu.....	11
3.2 Ruokapalvelun laatu osana suunnittelua	13
3.3 Kustannustekijät	14
3.4 Hinnoittelu.....	17
3.5 Markkinointiviestintä.....	19
3.6 Saatavuus.....	22
4 MENUN SUUNNITTELU GASTROPUB KOLIN RYYNÄSEEN	23
4.1 Toteutustapa ja -menetelmät	23
4.2 Suunnittelun vaiheet	24
4.3 Kokousryhmät.....	25
4.4 Lounasryhmät	26
4.5 À la carte -ryhmät	28
4.6 Excel-hinnoittelu- ja katelaskentatyökirja	30
4.7 Tarjouspyyntö-/tarjouslomake.....	32
5 POHDINTA.....	34

LÄHTEET

LIITTEET

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni kohde on Kolilla Pohjois-Karjalassa sijaitseva ravintola- ja majoituspalveluja tarjoava yritys Kolin Ryyänen. Työskentelin kesäkauden 2017 ravintolapäällikkönä Ryynäsessä ja olin jo etukäteen ajatellut opinnäytetyöni kohdistuvan kyseisen yrityksen tuotekehittelyyn, mutta varsinainen idea tuli suoraan omistajilta. Työlläni pyrin vastaamaan heidän tarpeisiinsa.

Kolin Ryynäsessä varauksiin ja tarjousten tekoon pitäisi saada selkeä ja helposti hallittava menetelmä. Opinnäytetyöni sisältää ravintolan ryhmämenun suunnittelun jo olemassa olevista ateriavaihtoehtoista sekä joistakin uusista tuotteista. Lisäksi suunnittelen ja toteutan kolme tarjouslaskentapohjaa. Tarjouslaskentapohja sisältää menuehdotuksen raaka-aine- sekä työkustannusten laskennan sekä asiakkaalle tulostettavan hinnoitellun menuehdotuksen. Gastropub Kolin Ryyänen testaa tarjouspohjien käytön. Projektini loppuvaiheessa toteutan lyhyen käytettävyysskyselyn yrittäjille ja henkilökunnalle Questback Essential -kyselyjärjestelmällä.

Opinnäytetyöni tuotoksena syntyvät tarjousten laskentaan tarkoitetut taulukot ovat yritykselle erityisen ajankohtaisia sesonkiaikoina, kun pyritään vastaamaan jatkuvan turistivirran tuomaan palveluiden kysyntään sekä tilausryhmien kyselyihin. Tavoitteena on, että asiakas voi valita tarjouspohjasta sopivat ateriavaihtoehdot ryhmällensä, eikä ryhmätarjousta asiakkaalle tehtäessä tarjota asiakkaan mahdollisesti jo aiemmin tilaamia ateriavaihtoehtoja. Tarjouspohjat tehostavat työskentelytapoja: henkilökunnalta säästyy aikaa, kun jokaista tarjousta ei suunnitella erikseen eikä heidän tarvitse selvittää aikaisempien tarjousten sisältöä arkistoista. Henkilökunnan on myös helpompi hahmottaa tilauskokonaisuus.

Toteutan opinnäytetyöni työelämää kehittävänä opinnäytetyönä toimeksiantajan tarpeiden mukaan suunniteltuna. Kehittämistoimenpiteitä ovat tarjouslaskentapohjan ja tarjottavien vaihtoehtojen suunnittelu yrityksen osittain rajallisten toteuttamismahdollisuuksien mukaan sekä tuotepakettien hinnoittelu. Toiminnallisuus opinnäytetyössäni näkyy ruokalistasuunnitteluna, tarjouspohjien laadintana ja kannattavuuden laskemisena. Varsinaisen reseptisuunnittelun jätän työn ulkopuolelle ja se hoidetaan tarpeen mukaan kokkien kanssa.

2 GASTROPUB KOLIN RYYNÄNEN

2.1 Liikeidea ja palvelut

Kolin Ryynänen (Kuva 1) on keskeisellä paikalla Kolin kylällä sijaitseva pieni ravintola- ja majoituspalveluja tarjoava yritys. Koli sijaitsee Lieksan kunnassa Pohjois-Karjalassa, Suomen viidenneksi suurimman järven Pielisen rannalla. Kolin alueen matkailu painottuu kesäsesonkiin, mutta myös hiihtosesonki on aktiivinen. Alueella käy vuosittain 130 000 matkailijaa, useimmat vaeltamassa, hiihtämässä tai ihailemassa ainutlaatuisia vaaramaisemia. Itse Kolin kylällä on vakituksia asukkaita alle 300. (Koli.fi 2017.)



Kuva 1. Gastropub Kolin Ryynänen (Kolin kotiseutuyhdistys 2017)

Yrittäjä Darja Flogny kertoi haastattelussa, että Kolin Ryynänen on monelta osin ainutlaatuinen. Rakennus on alun perin 1930-luvulla rakennettu kaupaksi ja kauppias Ryynäsen asuinrakennukseksi. Kauppana rakennus toimikin 1960-luvulle asti uuden kaupparakennuksen valmistumiseen asti. Sen jälkeen rakennus on vaihtelevasti ollut kauppiaan suvun kesäasuntona tai asumattomana 90-luvulle asti, jolloin Kolin kulttuuriseura ja Metsähallitus yhteistyössä remontoivat rakennuksen kuntoon. Nykyään rakennuksen alakerrassa toimii Gastropub. Yläkerrassa on Kolin kulttuuriseurain hallinnoima taiteilijaresidenssi. Metsähallitus on siirtänyt kaupan pihaan Juuan kunnan puolelta 1800-luvulta peräisin olevan aitan, joka on remontoitu majoitustiloiksi. Aittaan ei tule juoksevaa vettä, mutta se

on lämpöeristetty ja sähkölämmityksen avulla toimii myös talvikäytössä. Aittamajoitus on kesäkaudella jatkuvasti varattu täyteen. (EnvironmentalArt.net 2017; Kolin Kotiseutuyhdistys 2017; Flogny 2017.)

Ravintola on auki päivittäin kesäsesongilla ja talvikaudella kysynnän sekä tilausten mukaan. Pub on avoinna viikonloppuisin läpi vuoden ja on suosittu ajanviettopaikka paikallisten keskuudessa. Kolin Ryyänen on ollut nykyisillä omistajillaan Francois ja Darja Flognylla neljä vuotta (Kuva 2). Aluksi tarjolla oli vain majoituspalveluja ja kahvilatoimintaa. Vähitellen toiminnan kasvaessa he lähtivät rakentamaan ravintolaa: vuosi vuodelta toiminta on kasvanut ja uusia ideoita on kokeiltu rohkeasti. Kesällä 2017 ravintolaan rakennettiin terassi, joka lisäsi aiemmasta noin 35–40 asiakaspaikasta kapasiteettia 60 asiakaspaikkaan. Terassin yhteyteen otettiin käyttöön yrittäjien Ranskasta ostama pizzavaunu, jossa aidossa pizzauunissa valmistuu samanaikaisesti 4–6 pizzaa. (Flogny 2017.)



Kuva 2. Jean-François Flogny ja Darja Flogny (Rouvinen 2017)

Kolin Ryyänen alkaa olla jo tunnettu matkailijoiden keskuudessa ja monet matkailijat ympäri Suomen kertovat tulevansa paikalle, koska ovat kuulleet hyviä palautteita ja kehuja hyvästä ruoasta. Kesäkaudella työntekijöitä omistajien lisäksi on noin 5–6 henkilöä. Ajoittain on tarvetta lisäävulle keittiöön ja ravintolaan. Talvella vakituista henkilökuntaa on 3–4 henkilöä. (Flogny 2017.)

Menu on Gastropubille sopivan tyylinen ja paikallisia raaka-aineita suosiva. Mahdollisimman paljon ruokien ainesosat tehdään itse paikan päällä, toki taloudellisuus ja tilojen tuomat mahdollisuudet huomioiden. Kalaa saadaan paikallisilta tuottajilta suoraan Pielisestä tai lähiseudun järvistä. Tämä on yksi maineikkaan ruoan tukipilareista. Asiakkaat saavat parhaimmillaan kuulla kalastajan itse kertomia tarinoita, mikäli kalastaja sattuu olemaan vierailulla. Olutvalikoima on laaja, parhaimmillaan kolmisenkymmentä erilaista erikoisolutta paikallisilta pienpanimoilta ja ympäri maailmaa. Lisäksi pubissa on panostettu viskeihin, joita on myös tarjolla lukuisia vaihtoehtoja eri hintaluokista ja maanosista. (Flogny 2017.)

2.2 Mahdollisuudet ja rajoitteet

Ympärivuotisia kilpailijoita ovat Break Sokos Hotel Koli sekä pari vain huippuseason ajan auki olevaa pientä lounasravintolaa. Entisen kilpailijan Ravintola Almajan Flognyt ostivat 2019. Kolin alueella on ravintolapalveluille enemmän kysyntää kuin tarjontaa. Sama tilanne on alueen majoituspalvelujen kanssa. Sesonkiaikoina kehitystyön tekeminen on aikataulullisesti lähes mahdotonta, koska suorittava työ on todella kiireistä ja henkilökunnan päivät pitkiä. Suunnitteluun ja kokeiluun ei yksinkertaisesti jää aikaa. Siksi muutoksia ruokatarjontaan suunnitellaan rauhallisimpina aikoina, jotta ne ehditään toteuttaa ennen ruuhkaisen kauden alkamista. (Flogny 2017.)

Vilkas matkailijaliikenne tuo mahdollisuuksia toteuttaa ohjelmapalveluja, laajentaa ruokatarjontaa ja kasvattaa toimintaa. Vastaan tulevat haasteet liittyvätkin lähinnä tilojen ja henkilöresurssien tuomiin rajoitteisiin. Toisaalta matkailun yleiselle kehitykselle on haasteena lyhyt sesonki ja heikot julkiset kulkuyhteydet Kolille. Käytännössä julkista liikennettä ei ole lainkaan, vaan kulkeminen tapahtuu Joensuuusta kimpptaksilla tai omilla autoilla. Lisäksi koko alueen kasvun pysähtyminen on mahdollista, kun palveluja ei ole tarjolla enempää eikä majoitus- tai campingtiloja ole toistaiseksi rakenteilla lisää. Seuraavien isompien investointien toteutuminen vie aikaa ja matkailun trendit ovat jo saattaneet kääntää suuntaansa. Potentiaalista asiakasvirtaa Kolin Rynäsen kehittämiseksi on kuitenkin vielä aivan riittävästi.

Suurin haaste yritykselle on keittiö- ja ravintolatilojen pieni koko. Ruoan valmistukseen käytettävä tila on rajallinen, joten kaikkien ruokien valmistaminen isoille ryhmille ei ole mahdollista. Keittiöön ei mahdu työskentelemään useampaa ihmistä yhtä aikaa, joten volyyimia ei voida kasvattaa myöskään henkilökunnan määrän avulla. Etukäteen valmistettavia ruokia ei voida ottaa listalle enempää rajallisten säilytystilojen puolestakaan.

2.3 Kehitystarpeet

Kolin Ryyssä on käytössä muutamia hyväksi havaittuja ryhmille sopivia ateriavaihtoehtoja, mutta ei valmiita tarjouspohjia tai tuotepaketteja, joita helposti lähettää asiakkaalle tarjouksena. Erilaiset asiakasryhmät ovat tärkeässä osassa hiljaisen turistikauden aikana, joten palvelu tulisi saada sekä tuottavaksi että selkeämmäksi. Nykyisellä toimintamallilla aikaa tarjousten laatimiseen kuluu liian paljon. Asiakkaalle ei aina ole selvää minkälainen tarve ryhmällä ylipäättään on aterioinnin suhteen, joten tarjouspyynnöt ovat usein suurpiirteisiä. Tarvekartoitus vie turhan paljon aikaa sekä asiakkaalta että palvelun tarjoajalta. Kun asiakas lähettää tarjouspyynnön, hänelle halutaan lähettää selkeä malli, jossa on erilaiset ateriavaihtoehdot omissa hintaryhmissään ja ryhmäkoko huomioiden. Näin valinnat selkeytyvät kummallekin osapuolelle. (Flogny 2017.)

Hinnoittelussa ei ole käytössä mitään ravintolalaskuohjelmia, kuten Aivo, Aromi tai Aterix. Tällaisiin ohjelmiin investointi ei pienellä yrityksellä ole kannattavaa, etenkin kun ruokalista säilytetään pitkään samanlaisena eikä kustannuksia laskea esimerkiksi päivittäin vaihtuvia lounasruokia varten. Hinnoittelun periaatteena on ollut vertaaminen yleiseen hintatasoon ja ruoan halutaan olevan vähän parempaa kuin kilpailijoilla, mutta hieman edullisempaan hintaan ja annoskoon tulee olla riittävän suuri. (Flogny 2017.)

Tilausruokailuun Kolin Ryyssä on osittain valmiiksi tehdyt annoskortit ja reseptit, mutta pääosin jokaista ryhmää kohden kokki laskee tarvittavan ruoan määrän eikä kaikkia tilausruokien menuja ole vakioitu. Suunnittelun lähtökohtana on annoskoko eli ruokaohje suurennetaan ruokailijamäärän mukaan. Hävikki on onnistuttu pitämään pienenä ja ruokaa on ollut riittävästi ryhmien kokoon nähden. Nämä seikat eivät siis ole tuottaneet ongelmia. (Flogny 2017.)

Kolin Ryynäsen ruokalista toimii myös hyvin kestävän tuotannon periaatteiden mukaisesti. Samoja raaka-aineita pyritään käyttämään useissa annoksissa, tilausryhmät mukaan luettuna. Käytössä on paljon suomalaista järvikalaa – kuhaa, haukea, muikkua ja ahventa – saatavuudesta riippuen. Pakasteita käytetään mahdollisimman vähän esimerkiksi kasvislisukkeiden kohdalla. Perunat, juurekset ja kasvikset ostetaan prosessoimattomina ja valmistetaan itse ruoaksi. Kausivaihtelua huomioidaan mahdollisuuksien mukaan esimerkiksi sienien ja marjojen saatavuuden suhteen. (EkoCentria 2012.) Kolin Ryynäsen ateriavaihtoehtoihin kaivataan vielä uusia vaihtoehtoja erityisesti pääruoan ja jälkiruoan osalta, ja opinnäytetyössänini on kehitetty tästä syystä vaihtoehdot alku-, pää- ja jälkiruoalle sekä yhdelle isolle lounasryhmälle sopiva patavaihtoehto katelaskelmineen (Flogny 2017).

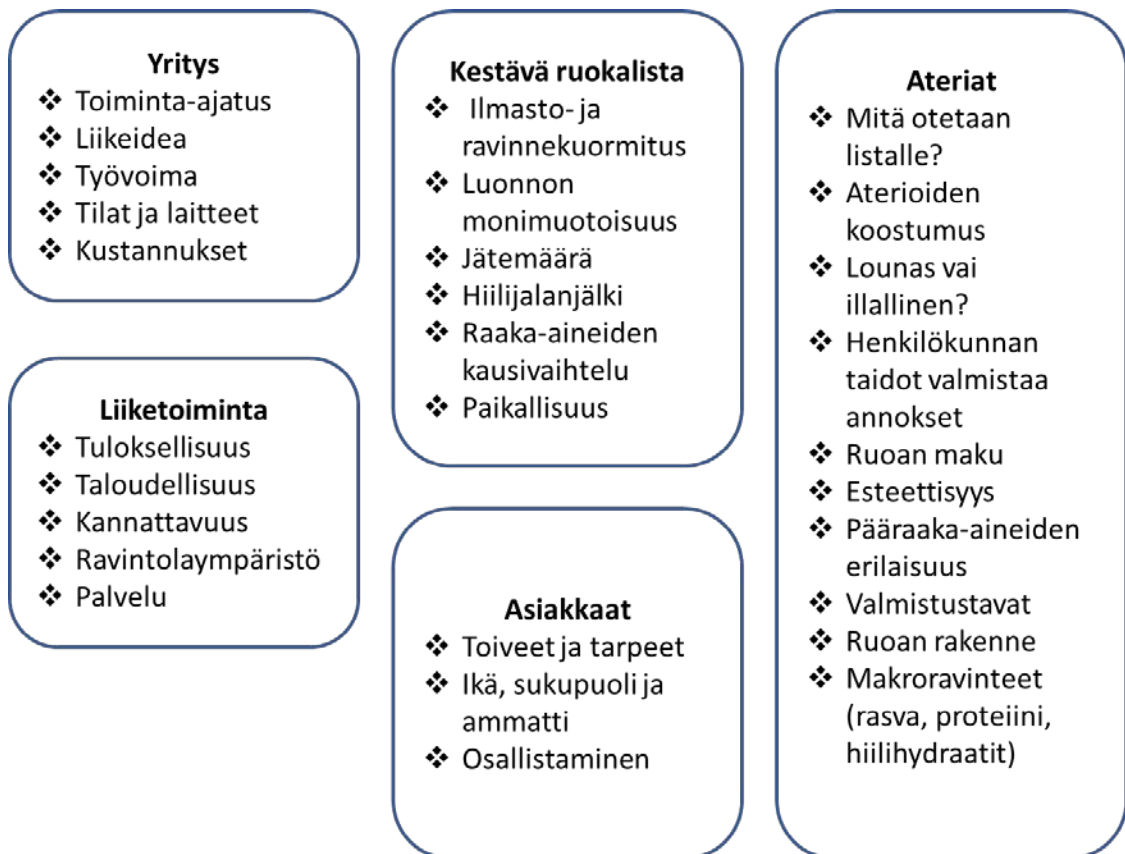
Darja Flognyn kanssa käydyn keskustelun perusteella kehitystarpeena on helposti käytettävä tarjouspohja ryhmäruokailuille. Kyseessä on menu, josta ryhmät voivat koota hinnaltaan ja sisällöltään mieleisensä kokonaisuuden. Tarjouspohjassa annetaan erilaisille ryhmille sopivia vaihtoehtoja valmiiksi hinnoiteltuna, mutta myös valinnanvapautta menun sisältöön. Tällä hetkellä käy usein niin, että Gastropubissa asioineille ryhmille tarjotaan heidän aiemmin tilaamiaan ateriakokonaisuuksia, koska on haastava pitää kirjaa asiakkaista ja heidän tilauksistaan. Jatkossa toistuvasti palaavat ryhmät voisivat valita joko samoja vanhoja suosikkejaan tai uusia vaihtoehtoja tarjoiluunsa. Lisäksi tarjousten tekeminen nopeutuisi, hinnoittelua ei tarvitsisi joka kerta miettiä uudelleen ja koko henkilökunnan olisi helpompi hahmottaa tilauskokonaisuus. (Flogny 2017.)

Asiakkaalle halutaan myös lähettää ruokalistapohja, josta voidaan valita heidän tilaisuuteensa sopivia tuotteita. Ruoka-aineallergeenit ja mahdollisuudet toteuttaa annoksia niiden mukaan voidaan merkitä suoraan tarjouspohjalle, jolloin erityistarpeisiin liittyvät asiat on selkeästi sovittu asiakkaan kanssa etukäteen. (Flogny 2017.)

3 RAVINTOLA-ALAN TUOTEKEHITYS

3.1 Ruokalistan suunnittelu

Kuviossa 1 esitetään tiivistetysti ruokalistan suunnitteluun vaikuttavia tekijöitä. Kuvio on mukailtu eri lähteistä kootuista, suunnittelussa huomioon otettavien tekijöiden listauksista.



Kuvio 1. Ruokalistan suunnitteluun liittyviä tekijöitä

Ravintolan toimintaa kehittäessä tärkeässä asemassa ovat tuloksellisuus eli tuotavuus ja taloudellisuus, ja kannattavuus eli kuinka paljon kokonaiskustannukset jäävät tuottoa pienemmiksi (Lampi, Laurila & Pekkala 2009, 14–15). Ruokalistan suunnittelussa vaikuttavia tekijöitä ovat ravintolan toiminta-ajatus ja liikeidea, ravintolan asiakkaiden toiveet ja tarpeet sekä osaltaan suunnitteluun vaikuttavat myös työvoima, käytettävissä olevat tilat ja laitteet ja saatavuuteen liittyvät tekijät kuten kustannukset. Ruokalistasuunnittelu on hieman erilaista riippuen ruokalistojen käyttötavoista. Suunnittelu voi tapahtua suurkeittiön tarpeisiin, ravintolan lounaslistaa varten, à la carte -listalle tai tilausmenuun. (Lampi ym. 2009, 22–23.)

Ravintola on kokemus, jossa sulautuvat yhteen tarjottu ruoka, ravintolaympäristö ja palvelu. Ilman laajaa palvelua tai erityistä ympäristöäkin ravintola voi pärjätä, mutta ei ilman ruokaa. Kun ruokalistaa ja sen laajuutta suunnitellaan, sen pitää vastata ravintolan imagoa. Menua luodessa valitaan ensin ateriaritmi: otaanko listalle esimerkiksi alkupalat, keitot, salaattit, pääruoat ja jälkiruoat? Seuraavaksi valitaan annosten pääraaka-aineet ja valmistustavat sekä millaisin lisukkein annokset kootaan. Menun annoksia valitessa pohditaan, tarvitaanko valmistukseen erityisosaamista vai riittävätkö oman henkilökunnan taidot annosten toteuttamiseen, riittääkö nykyinen henkilökunta valmistuksen viemään aikaan ja onko keittiön varustelu sopiva valmistukseen. Ruokalistalle kannattaa aina löytää jotain paikallista, joko raaka-aine tai resepti. Turistit ovat iso asiakaskunta useille ravintoloille ja heitä kiehtovat paikalliset tuotteet tai ruokalajit. (Brown 2007, 211–216.)

Suunnitteluun vaikuttavat myös useat muut tekijät. Näitä ovat kulinaariset tekijät kuten ruoan maku tai esteettisyys sekä tilanteeseen sopivien ruokien valinta, ruokailijoiden toiveet, sukupuoli, ikä ja ammatti sekä aterioiden tarjoamisajankohta – esim. lounas tai illallinen. Suunnittelussa on otettava huomioon aterian osien määrä, joka on arkena 2–3 ruokalajia ja juhlassa yli kolme ruokalajia, ruoan täysipainoinen ravitsevuus ja hygieenisuus, vuodenaikojen vaikutus raaka-aineiden tuoreuteen ja toimituspäivien vaikutus saatavuuteen sekä keittiön kapasiteetti tuottaa listan ruokia. (Manninen 1998, 19–20.)

Aterioiden koostumus on kulinaarinen tekijä ja vaikuttaa asiakastyytyväisyyteen selvästi. Kolmen ruokalajin aterialla ruokien pitää sopia yhtenäiseksi kokonaisuudeksi, mutta on huolehdittava, että ruoat eivät ole samanlaisia. Kaikki annokset eivät saa olla yhtä voimakkaasti maustettuja, värin tulee vaihdella, pääraaka-aineiden tulee olla erilaisia, kuten myös valmistustapojen ja rakenteenkin. Annoskoot pitää suunnitella sopiviksi tukemaan toisiaan ja jättäen tilaa myös jälkiruoalle. Ruokia suunnitellessa tulee huomioida myös niiden sisältämien makroravinteiden eli rasvan, proteiinin tai hiilihydraatin määrät ja näiden tulisi vaihdella. (Manninen 1998,19.)

Nykytrendien mukaisesti ruokalistan suunnittelussa on tärkeää myös pyrkiä edistämään kestävästä ruokalistan periaatteita. Tämä tarkoittaa, että suunnittelussa

otetaan huomioon raaka-aineiden tuottamisen ja hankinnan aiheuttama ilmasto- ja ravinnekuormitus, luonnon monimuotoisuuden lisääminen, jätemäärän vähentäminen sekä kasvihuonekaasupäästöjen eli hiilijalanjäljen pienentäminen. (Ympäristöosaava.fi 2019.)

Kestävä ruokalistasuunnittelu sisältää raaka-aineiden luonnollisen kausivaihtelun ja tähän myös Kolin Rynässä on pyritty. Ruokalistat suunnitellaan vaihtuviksi raaka-aineiden sesonkeja noudattaen. Osa kestävästä ruokalistasuunnittelusta on ruokatarjonnan vaihtaminen kasvispainotteisemmaksi. Runsaat, monipuoliset salaatit, uudet kasvisruokareseptit ja eläinperäisten raaka-aineiden korvaaminen kasviksilla vastaavat hyvin tämän päivän ekotietoisten asiakkaiden vaatimuksiin. (Ympäristöosaava.fi 2019.)

Puumalainen (2016) on tutkinut kuluttajien osallistamista ravintola-alan tuotekehitysprosessiin. Hän toteaa pro gradunsa tiivistelmässä kuluttajien osallistamisen tarjoavan yritykselle uusia näkökulmia sekä mielikuvituksellisempia ja rohkeampia tuotteita kokeiltavaksi tuotantoon. Tämä näkyy etenkin erityisruokavalioita tarvitsevien kuluttajien kohdalla: heiltä saadaan yrityksiin tietoa, jota yritykseltä ei mahdollisesti löydy.

3.2 Ruokapalvelun laatu osana suunnittelua

Ruokapalvelu käsittää kaiken kodin ulkopuolella tapahtuvan ruokien ja aterioiden tuottamisen, jakelun ja tarjoamisen. Se sisältää myös asiakkaiden tarvitseman ja valitseman palvelun. Ruokapalvelua toteutetaan mm. ravintoloissa, päiväkodeissa, oppilaitoksissa ja henkilöstöravintoloissa. (Ruokapalvelujen laatutyöryhmä 2004.)

Ruokapalvelujen kokonaislaatu muodostuu *tuotteen, palvelun ja toiminnan* laadun yhdistelmästä. Tuotelaatu sisältää raaka-aineiden jäljitettävyyden, tuoteturvallisuuden, ravitsemuksellisen laadun, aistittavan laadun ja hinta-laatusuhteen. Palvelulaatuun kuuluvat palvelun saatavuus, palvelualttius ja ruokailuympäristö. Henkilöstön ammattitaito, ympäristölaatu, asiakasviestintä ja yhteiskuntavastuu puolestaan ovat toiminnan laatua. (Ruokapalvelujen laatutyöryhmä 2004.)

Pitkääkoski (2015, 31–40) on väitöskirjassaan tutkinut elämisperusteisen ruokapalvelutapahtuman tuottamisen konseptointia. Hän on viittä eri tutkimusta – Warde & Martens 2000, Meiselman 2003, Andersson & Mossberg 2004, Hansen, Öystein & Gustafsson: CMEM-malli 2005 sekä Gustafsson, Öström, Johansson & Mossberg: FAMM-malli 2006 – verrattuaan päätynyt seuraaviin neljään tärkeimpään ruokapalvelun laatutekijään: *tila, tuote, tunnelma* ja *kohtaaminen* (Pitkääkoski 2015, 32).

Suunnittelun laatu määräytyy siitä, täyttyvätkö asiakkaan tarpeet aterioiden, palvelun ja tuotannon suhteen onnistuneesti. *Valmistuksen laatua* määrittävät esimerkiksi ruoan aistinvaraiset ominaisuudet ja hygieeninen laatu. Näitä voidaan kutsua myös tekniseksi laaduksi. *Asiakaspalvelun laatu* kertoo palvelun ja markkinoinnin onnistumisesta. Asiakasnäkökulmasta laatutekijät voivat olla kahdenlaisia. Ne voivat olla todellisia, kuten ruoan maku, tuoksu, ulkonäkö, määrä ja rakenne. Nämä ovat kaikki aistinvaraisia tekijöitä. Laatutekijät voivat olla myös *kuvitteellisia*, eikä niitä voi havaita aistein. Näitä ovat asiakkaan mielikuvat ruoan ravintoarvosta tai terveellisyydestä, ruoan lisäaineiden määrä tai raaka-ainetuotantotavat. (Manninen 1998, 15–17.)

Asiakkaan kokema laatu saa asiakkaan saapumaan myös uudelleen, joten jo ruokalistasuunnittelussa tulee huomioida, miten laatutekijät vaikuttavat asiakkaaseen (Manninen 1998, 17). Laatu on tärkeä kilpailukeino ja siksi lähtökohta ruokapalvelujen tuottamisessa. Mikäli markkinoinnissa tuodaan esille ruokapalvelujen laatu, on asiakkaan saaman kokemuksen myös vastattava odotuksia. On hyvä huomioida, ettei asiakas osta vain ruoka-annosta ja sen ruokailukokemusta, vaan taustalla on ravitsevan ja energiapitoisen nälän vievän aterian saaminen, mahdollisesti tauko työpäivään tai sosiaalinen tilanne, eli laatuun vaikuttavat kokemukset monipuolisesta hyödystä aterian yhteydessä. (Manninen 1998, 33.)

3.3 Kustannustekijät

Kustannukset ravintola-alalla muodostuvat raaka-aineista, työstä, kuljetuksesta, käytetystä energiasta, vesi- ja jätehuollosta, laitteiden kunnossapidosta ja pääomakustannuksista, mutta ruokalistasuunnittelussa pääosassa ovat raaka-aineet ja valmistukseen kuluvan työmäärän kustannukset. Missä suhteessa näitä kuluja

tulee, voi vaihdella. Esimerkiksi puolivalmisteiden käyttö vähentää työkustannuksia, mutta raaka-aineiden hankintakustannukset saattavat olla suuremmat. Lisäksi raaka-aineiden valinta vaikuttaa asiakkaan kokemuksiin ruoasta ja tuo lisäarvoa aterialle. Teollisiin tuotteisiin kannattaa siirtyä vasta, kun se ei vaikuta asiakaskokemukseen. Suunnitellessa tulee huomioida arvaamattomat tilanteet: ruoka-aineiden saatavuus voi muuttua ja pitää varautua korvaamaan ne toisella tuotteella. (Lampi ym. 2009, 29–30.)

Lähiruoan – omalla lähialueella tuotettujen raaka-aineiden tai tuotteiden – hyödyntäminen tukee kunnan, maakunnan tai talousalueen taloutta ja työllisyyttä. Läheltä noudettavissa olevat raaka-aineet myös voivat vaikuttaa varastointi- ja kuljetuskustannuksiin. (Lampi ym. 2009, 32.)

Paikallisuus on edelleen trendikästä ja ihmiset hakevat ruoalta yksilöllisyyttä, terveellisyttä, vastuullisuutta ja pyrkimystä luonnollisiin raaka-aineisiin. Yksi esillä oleva trendi on hyperpaikallisuus, jossa ravintola kasvattaa itse osan käyttämistään tuotteista. (Viljanen 2017.) Kolin Ryynäsen kaltaisessa ravintolassa voidaan hyödyntää paikallista tuotantoa ja ravintolassa on pohdittu esimerkiksi villiyrttien käyttöä ruoanvalmistuksessa. Nykyisin käytössä on jonkin verran ravintolan pihalle istutettuja yrttejä ja tomaatteja. (Flogny 2017.)

Erilaisista ruokayliherkkyyksistä ja allergioista kärsii 2–5 % aikuisikäisestä Suomen väestöstä (Allergia-, Iho- ja Astmaliitto 2019). Ruoka-aineallergioiden ja erityisruokavalioiden huomioiminen lisää usein kustannuksia. Esimerkiksi gluteeniton ruokavalio lisää ruokakuluihin kustannuksia merkittävästi. Gluteenittomat leivät, myslit, keksit ja pizzat maksavat noin kaksi kertaa enemmän normaalituotteisiin verrattuna, gluteenittomat jauhoseokset maksavat jopa yhdeksän kertaa enemmän vehnäjauhoon verrattuna. (Keliakialiitto 2014.)

Oman kokemukseni mukaan ravintolan asiakkaat odottavat nykypäivänä laajoja vaihtoehtoja gluteenittomille tuotteille asioidessaan ravintolassa. Ravintolan kannattaakin suunnitella ateriat niin, että niistä saadaan muokattua edullisesti luontaisesti gluteenittomia, koska ostettaessa gluteenittomia valmistuotteita hinta on huomattavan kallis normaaleihin tuotteisiin verrattuna.

Olen alalla työskennellessäni huomannut myös, että asiakkaat saattavat noudattaa jotain vaihtoehtoruokavaliota (esim. vähähiilihydraattinen tai paleodieetti). Usein erityisruoka- ja vaihtoehtoruokavaliot lisäävät kustannuksia sekä raaka-ainneiden osalta että myös työkustannuksina. Lindholm (2017, 24) käsittelee Taskiseen (2007b, 30) viitaten syitä erityisruokavalioiden lisääntyneeseen käyttöön. Pelkästään terveydellisistä syistä ravintolan asiakkaat eivät edellytä erityisruokavaliota. Muita syitä ovat esim. elämäkatsomukselliset tai eettiset syyt. Erityisruokavaliot voidaan kuitenkin useimmiten suunnitella ja tuottaa osana normaalia ruokalistasuunnittelua tai täysin erillisenä tuotantona. Jälkimmäistä käytetään etenkin silloin, kun erityisruokavalioiden määrä on suuri tai muusta syystä vaativa. (Lindholm 2017, 24).

Myös menun valikoiman laajuus vaikuttaa kustannuksiin. Suppeampi ruokalista vähentää tarvikkeiden ja tarvittavan valmistustilan määrää, henkilökunnan tarve vähenee, kun valmisteluihin kuluva aika on pienempi ja laatua on helpompi tarkkailla. Etuna rajallisemmassa ruokalistassa on myös, että henkilökunta oppii sen valmistuksen hyvin ja tarjoilijoiden on helpompi suositella sopivia annoksia. Kaikki tuntevat tuotteet hyvin ja laatu sekä annoksissa että palvelussa säilyy. (Brown 2007, 212–214.)

Kaikki järjestelyihin kuluva aika sekä ylimääräiset hankinnat kuten koristelut ja työvoiman määrä vaikuttavat tilaisuuden kokonaiskustannuksiin. Taulukossa 1 kuvataan, millaisia asioita asiakkaan kanssa on selvitettävä, kun järjestetään tilaustarjoilua.

Taulukko 1. Tilaustarjoilua järjestettäessä huomioon otettavia asioita (Koppinen, Kumpulainen & Lehto 2002, 309–311)

Mitä tarjoillaan ruoaksi ja juomaksi? Kuinka nämä tarjoillaan eli ovatko ruoat noutopöydässä vai laustarjoiluna? Onko osallistujilla erityisruokavaliota tai allergioita?
Kuka järjestää tilan? Miten tila somistetaan, mikäli kyseessä on esimerkiksi juhlatilaisuus? Miten salihenkilökunta on käytettävissä tilaisuuden aikana?
Mitkä ovat tarjoilun aloittamisaika, tilaisuuden alkamis- ja loppumisaika, tarkka henkilömäärä ja viimeinen vahvistuspäivämäärä? Kuinka paljon lapsia tilaisuuteen osallistuu ja mikä on lastenruokien hinnoittelu? Mikä on tilaisuuden mahdollinen ohjelma ja aikataulu?

3.4 Hinnoittelu

Perinteisesti hinnoittelu perustuu myytävän tuotteen raaka-ainekustannuksiin. Myyntihinta määritetään siten, että se kattaa valmistuskustannukset. Hinnoittelun lähtökohdana voi myös olla tulostavoite. Tämä tarkoittaa, että tuotteen myyntihinnan tulee kattaa kustannusten lisäksi myös määritelty tulostavoite. Markkinalähtöinen hinnoittelu puolestaan ottaa huomioon myytävän tuotteen markkinatilanteen. (Selander & Valli 2007, 68.)

Tuotteen hinnalla on aina hinnoittelualue, joka on ylimmän ja alimman hinnan välissä. Alarajalla ovat siis tuotteen kustannukset ja ylärajalla kysynnän mukaan muodostunut hinta. Hyvä hinnoittelu pohjautuu aina erilaisiin laskelmiin ottaen huomioon asiakkaat. (Selander & Valli 2007, 68–69.)

Hinnoitteluun ja valmistusohjeiden kirjaamiseen käytetään annoskortteja, joiden tehtävänä on selvittää raaka-ainekustannukset. Annoskortti sisältää pääruoan lisäksi kaikki mahdolliset ateriaan kuuluvat lisäkkeet sekä juomat. (Selander & Valli 2007, 85.)

Asiakkaat ovat hyvin tarkkoja ostamiensa tuotteiden hinta-laatusuhteesta ja tämä koskee myös ruokaa. Asiakkaan tulee kokea saavansa rahalleen vastinetta sen lisäksi, että valmistaminen on kustannustehokasta yritykselle. Asiakkaat vertailevat hintoja kilpailevien yritysten hintoihin. Hinnoittelun tulee siis tapahtua suhteessa kilpailijoihin: ei liian alhaisia hintoja, jolloin liikevaihto voi kasvaa mutta toiminta ei ole kannattavaa, eikä liian korkeita hintoja, mikä puolestaan saattaa karkottaa asiakkaat. Mikäli asiakkailla on käsitys, että heidän ostamansa ruoka on laadukasta, se myös nostaa heidän käsitystään siitä, minkä verran annos saa maksaa. Pelkästään annoksen hinta-laatusuhteen täsmääminen ei riitä vaan lisäksi asiakas huomioi kaiken muun saamansa palvelun. (Manninen 1998, 39; Vuorenmaa & Peltola 2003, 13; Eklund & Kekkonen 2014, 118; Selander & Valli 2007, 69.)

Hinnoittelussa apuvälineenä voidaan käyttää hinnoittelukerrointa, joka pohjautuu myyntikatteeseen. Hinnoittelukertoimella kerrotaan hankintahinta myyntihinnan saamiseksi. Toinen hinnoittelun apuväline on voittolisähinnoittelu. Voittolisähinnoiteltavaan tuotteeseen kohdistetaan ensin kaikki tuotteen kustannukset, jolloin

saadaan omakustannusarvo. Tämän jälkeen omakustannusarvoon lisätään voitollisia. (Selander & Valli 2007, 82; Eklund & Kekkonen 2016, 112–116.)

Tuotteen hinta lasketaan aina ensin arvonlisäverottomana. Vasta tämän jälkeen hintaan lisätään katetuotto- tai voittotavoitteet sekä arvonlisävero. (Eklund & Kekkonen 2016, 125.) Ravintolatoiminnan **myyntikate** lasketaan kaavalla *veroton myynti – verottomat raaka-ainekustannukset*. Koska raaka-ainekustannukset eivät ole ainoa hinnoitteluun vaikuttava kustannuserä, voidaan ravintola-alalla saada suuntaa-antavasti laskettua ruoka-annoksen kate myös maksettujen palkkojen jälkeen: **palkkakate** = *myyntikate – henkilöstökustannukset*. (Selander & Valli 2007, 64, 85.)

Katetuotto lasketaan kaavalla *myyntituotto – muuttuvat kustannukset*. Muuttuvia kustannuksia ovat mm. raaka-aineet sekä ylityöpalkkiot. Parempi ilmaisutapa katetuotolle on **katetuottoprosentti**, joka puolestaan lasketaan prosentteina myyntituotosta seuraavasti: *katetuotto : myyntituotot x 100*. (Eklund & Kekkonen 2016, 82.)

Mikäli yritys kasvattaa valmistusmäärää, muuttuvat yksikkökustannukset saattavat alentua. Syynä on, että ostoerät ovat suurempia ja/tai valmistusprosessi on tehokkaampi. Kuitenkin myös kiinteät kustannukset muuttuvat, kun tuotanto ja myyntimäärät kasvavat. Tällöin tarvitaan usein tilojen laajennusta tai valmistuksessa käytettävien koneiden hankintoja. Kun ajatellaan myyntikatteen maksimointia, on tarkasteltava koko kustannusrakennetta. Katetuottolaskenta auttaa yritystä määrittämään katetuoton, joka kattaa kiinteät kustannukset ja voittotavoitteen. Yritys tarvitsee silti asiakkaita, ja ostavien asiakkaiden määrän ennustaminen on vaikeaa. (Eklund & Kekkonen 2016, 95–96.)

Yrityksien pitäisi pyrkiä löytämään tähtituotteet eli tuotteet, joiden palkkakateprosentti on hyvä ja joilla on hyvä menekki. Lypsylehmät ovat yrityksen kannalta tuotteita, joilla on hyvä katetuotto, mutta joita ei välttämättä myydä paljon. Poiketen lypsylehmätuotteista kysymysmerkkituotteita myydään runsaasti, mutta niiden kateprosentti on pienempi kuin esim. tähtituotteiden. Jos yrityksen tarjonnassa on rakkikoiria eli tuotteita, joiden kateprosentti on huono ja joita myydään vähän, on kyseisiä tuotteita joko kehitettävä tai hinnoittelua pitäisi uusia. (Selander & Valli 2007, 99–100.)

Tuotesuunnittelulla voidaan vaikuttaa raaka-ainekustannuksiin sekä tuotantomenetelmien valinnalla työvoiman aiheuttamiin kuluihin. Ravintolan kannattavuutta tarkastellaan usein tuoteryhmittäin myyntiraportin avulla. Tuoteryhmittäin katteita tarkastellessa haasteita tuo muuttuvien kustannuksien seuranta, sillä niiden jakaminen luotettavasti tuoteryhmille voi olla vaikeaa. Tuoteryhmien kateprosentit ovat kuitenkin tärkeä apu hinnoittelun onnistumista tarkkaillaessa. Ruokaravintolan annosten katteiden keskiarvo vaihtelee 65–80 % välillä. (Selander & Valli 2007, 107–109.)

3.5 Markkinointiviestintä

Palveluyrityksien markkinoinnin kilpailukeinoja määrittää ns. 7P-malli, johon kuuluvat tuote (product), hinta (price), saatavuus (place), markkinointiviestintä (promotion), henkilöstö ja asiakkaat (people, participants), toimintatavat ja prosessit (process) sekä palveluympäristö (physical evidence). (Suomen Digimarkkinointi 2019.) 7P-mallin esittelemistä markkinoinnin kilpailukeinoista keskityn markkinointiviestintään ja saatavuuteen.

Opinnäytetyössään Kalavaara (2015) toteaa, että ravintola-alan yrityksiltä vaaditaan paljon: pelkät koti- tai Facebook-sivut eivät enää riitä satunnaisine mainoksineen. Asiakkaat haluavat päästä lähelle yrityksen jokapäiväistä toimintaa, mikä mahdollistetaan runsaiden kuvien muodossa mm. Instagramin kautta. Asiakkaat hyödyntävät ravintoloiden netissä käyttämistä palveluista lisäksi TripAdvisor- ja Eat.fi-sivustoja tutustuessaan tarjontaan (Kalavaaran 2015, 6). Kolin Ryyänen oli 2017–2019 TripAdvisorin *Erinomainen kohde -sertifikaatin* voittaja (TripAdvisor 2019).

Sutinen (2017) käsittelee opinnäytetyössään matkailuyrityksen markkinointia sosiaalisessa mediassa. Kohteena on perheen yritys, Kolilla sijaitseva Vaarinkalliohuvila (www.vaarinkallio.com), jonka markkinointia Sutinen itse hoitaa. Hän tutki mitä käytännön vaikutuksia Facebookin ja Instagramin tilapäivityksillä on siihen, tuleeko huvilan tapahtumiin tapahtuma-asiakkaita sekä majoittujia. Tilapäivityksiä hän teki Facebookiin kahden päivän välein ja Instagramiin viikon välein. Tutkimuksen tuloksena oli, että Sutinen huomasi digitalisaatiossa runsaasti haasteita. Hän totesi, että sisältöä tulee päivittää usein, vasta uusilla kuvilla, videoilla

ja artikkelien jakamisella saa uusia seuraajia – ”somessa on tärkeitä olla tuoretta materiaalia” (Sutinen 2017, 28).

Sosiaalisen median (esim. Facebook, Twitter, Instagram) käyttö markkinointin menetelmänä edellyttää asialle omistautumista sekä välittömiä reaktioita yritykseltä. Markkinointiviestinnästä on tullut jatkuvaa keskustelua asiakkaiden kanssa. Haaga-Helian vararehtori, tohtori Teemu Kokko mainitseekin haastattelussaan: ”Jos asiakas esimerkiksi huomauttaa sormenjäljistä viinilasissa, asia kannattaa hoitaa saman tien kuntoon. Sosiaaliseen mediaan ladattu kuva likaisesta lasista leviää nopeasti, ilman että ravintoloitsija voi sitä kontrolloida.” Huolimatta laajasta sosiaalisen median käytöstä markkinoinnissa huonoa tuotetta ei pelasta mikään. Tieto hyvästä paikasta kulkee sähköisiä kanavia pitkin nopeasti kuluttajalta toiselle. (Launis 2015.)

Gastropub Kolin Ryytänen markkinoi lähinnä sosiaalisen median kautta ja sieläkin vain yhtä kanavaa käyttäen. Kolin Ryytänen löytyy netissä mm.

- Facebookista
- Kolin kunnan sivuilta
- TripAdvisorista
- luontoon.fi-sivuilta.

Luonnollisesti Kolin Ryytäsen majoituspalvelut ovat käytettävissä myös mm. booking.comin ja trivago.comin kautta.



Kuva 3. Kolin Ryytäsen luhtiaitta (Auvo Sapattinen)

Opinnäytetyössään Pulkkinen (2014, 7) käsitteli menun olemusta Ninemeierin (2006, 127) ja Rambourgin (2013, 40) kautta seuraavasti: ”Menu ei ole pelkästään lista tarjottavia ruokia, vaan sitä hyödynnetään myös yrityksen käyntikorttina. Asiakkaille ei tulisi koskaan ojentaa vahingoittunutta tai kaltoin kohdeltua menutä – mitä se viestii ravintolasta asiakkaalle?”

Menu on myyntikirje. Sen perusteella asiakas valitsee tuotteet, jotka hän ostaa. Menu vaikuttaa asiakkaan mielikuvaan ravintolasta ja sen annoksista sekä herättää ruokahalun. Erityisruokavaliot merkitään ruokalistaan tietyin merkein (esim. laktoositon ja gluteeniton: L, G) helpottamaan asiakasta valinnoissaan. Kieliasun tulee olla virheetön ja helppolukuinen sekä tietojen yksiselitteisiä. Kohderyhmä huomioidaan ja esimerkiksi lastenlistaa tehdessä ulkoasussa kannattaa käyttää mielikuvitusta. (Manninen 1998, 31.) Opinnäytetyötä aloittaessani Kolin Ryynäseen on tehty uusittu ruokalista, jonka tyyliä mukaillen laadin ryhmämenujen tarjouspohjat.

Menun ulkoasua suunnitellessa grafiikan tulee vastata ravintolan tyyliä. Siihen liitetään usein ravintolan logo, kuva ravintolasta, mikäli se sijaitsee esimerkiksi historiallisesti tai alueella merkittävässä rakennuksessa tai muutaman lauseen mittainen tarina ravintolan historiasta tai omistajista. Menun ulkoasu on tärkeä, koska se on ravintolassa ainoa asia, johon asiakas varmasti kiinnittää huomion. (Brown 2007, 216.) Opinnäytetyössäni toteutan sähköisesti tarjouspohjana lähetettävän ruokalistan, johon ei lisätä mahdollisesti hitaasti latautuvia kuvia tai ylimääräistä tekstiä.

Menua suunniteltaessa on huomioitava kohderyhmä ja tuotos on esitettävä kohderyhmälle sopivalla tavalla visuaalisesti ja kirjallisesti. Lopputuotoksen ulkoasua tulee siis mieltä myös typografisesti: millä fontilla tarjouspohja tehdään, miten teksti asetellaan ja mitä paperikokoa menussa käytetään. Nämä asiat vaikuttavat myös kohderyhmän mielikuviin ja siihen, miten työn viesti ymmärretään. (Vilkkä 2003, 51–53.) Opinnäytetyöni yhtenä lopputuloksena on valmis menu asiakkaille lähetettäväksi. Työn laatutaso ja toteutustapa noudattavat toimeksiantajan kanssa tehtyä sopimusta, ammattialan vaatimuksia ja omia tavoitteitani. Opinnäytetyön tuotoksen pääasiallisia tavoitteita ovat käytettävyys kohderyhmässä, asiasisällön sopivuus heille, työn informatiivisuus ja selkeys.

3.6 Saatavuus

Markkinoinnin keskeinen osa on tuotteiden **saatavuus** ja sen myötä myös **saavutettavuus**. On huomattava, että vaikka jokin palvelu tai tuote on saatavilla ja käytettävissä, se ei välttämättä ole hyvin saavutettavissa erilaisten ihmisten osalta. Palvelutuotteen tarkastelua voidaan tehdä joko tavaran tai palvelun näkökulmista. Nimenomaan palvelupitoisuus on kasvanut: tärkeäksi on muodostunut se, että palvelutuote pystyy vastaamaan kuluttajan tarpeisiin ja kysyntään. Mitä korkeampi on tuotteen palvelupitoisuus, sitä varmemmin saavutettavuudesta muodostuu yksi palvelun laatutekijä. Tämä tarkoittaa sitä, että palvelun on oltava saatavilla silloin, kun asiakkaat sitä kysyvät ja sellaisella kielellä, jota he ymmärtävät. (Rehunen, Rantanen, Lehtola & Hiltunen 2012, 13–14, 15.)

Maaseutualueilla – kuten Kolilla – suomalaisten vapaa-ajan kasvu näkyy mökkeilyyn ja matkailun kasvuna. Omalla autolla liikkuville eri palveluiden, myös ravintolapalveluiden, saatavuus kauempaakin kuin lähialueilta ei ole ongelma. Kolin syrjäinen sijainti ja joukkoliikenteen lähes täydellinen puuttuminen vaikuttaa palvelun ja tuotteen joustavaan saatavuuteen. Kolilla on yksi taksi, joka huolehtii ravintolaasiakkaiden kuljetuksesta muiden asiakkaiden ohella.

Ravintolan sijainnin tulee löytyä helposti, julkisivun pitää olla kutsuva, paikoitus-tilojen löytyä kätevästi ja alueella liikkumisen on oltava helppoa. Aukioloaikojen pitää vastata asiakkaan tarpeita. Kutsuvassa ruokailuympäristössä tunnelma on kotoinen ja tilat ovat puhtaat. Sisustuksen ja koristelun tulee olla ympäristöön ja ajankohtaan sopivat ja kalustuksen asettelu järjestelmällistä. Kaikki tämä helpottaa asiakkaan viihtyvyyttä ja sitä, miten myytävä tuote tai palvelu on hänen saatavillaan. (Manninen 1998, 48–51.)

4 MENUN SUUNNITTELU GASTROPUB KOLIN RYYNÄSEEN

4.1 Toteutustapa ja -menetelmät

Salosen (2014, 5) mukaan toiminnallinen ja tutkimuksellinen opinnäytetyö ovat joiltain osin samankaltaisia. Hän kuvaa, että näissä molemmissa on tietoperusta, toimijat, menetelmät, materiaali ja aineisto sekä lopputuloksena tuotos tai jokin tulos. Myös niiden toteutuksen eteneminen on loogisesti samansuuntaista.

Suoritan kehittämisprojektin, jonka tuotoksena on työelämää kehittävä opinnäytetyö (Angeria, Häikiö & Liimatta 2016). En pyri tekemään tutkimustyötä vaan opinnäytetyöni työstäminen ja sen tulokset kehittävät sekä työyhteisöä, jossa toimin tuolloin 2017 ja jossa toimin satunnaisesti edelleen – sekä itseäni alan ammattilaisena. Toiminnallisuus opinnäytetyössäni näkyy ruokalistasuunnitteluna, tarjouspohjan laadintana ja kannattavuuden laskemisena. Myös Salosen (2014, 5) mukaan ”toiminnallisessa opinnäytetyössä opiskelija tekee tuotoksen”.

Kehittämisprojektini etenee lineaarisen mallin (Salonen 2014, 15) mukaan: määrittelen tavoitteen, suunnittelen työn, toteutan sen ja lopputuloksena on valmis tuotos ja sen arviointi (Taulukko 2). Käytän opinnäytetyössäni osallistavaa kehittämismenetelmää (haastattelumenetelmä) sekä dokumentteja (mm. aiemmat ruokalistat ja opinnäytetyöni tuotokset).

Taulukko 2. Kehittämisprojektin prosessikuvaus

Ajankohta	Menetelmä	Toimijat	Tuotos
syksy 2017	Haastattelu	Flogny, Darja Ojala, Tiina	Alustava suunnitelma
2017 - 2018	Aineistoon perehtyminen	Ojala, Tiina	Opinnäytetyön ensimmäinen versio
syksy 9/2019	Suunnittelu	Ojala, Tiina	Opinnäytetyösuunnitelma
syksy 9 - 10/2019	Teoriaosan muokkaaminen	Ojala, Tiina	Opinnäytetyö, toinen versio
syksy 10/2019	Excel-tarjouspohjien muokkaaminen	Ojala, Tiina	Excel-tarjouspohjat
syksy 11/2019	Esittely ja testaus	Flogny, Darja Ojala, Tiina	Valmiit Excel-tarjouspohjat
21.11.2019	Kypsyysnäyte	Ojala, Tiina	Valmis opinnäytetyö liitteineen

4.2 Suunnittelun vaiheet

Opinnäytetyön suunnittelun vaiheet olivat haastattelu, aineistoon perehtyminen, asiakasryhmien määrittely, esimerkkihinnoittelujen kokoaminen, ryhmämenujen suunnittelu, Excel-työkirjojen sekä asiakkaille toimitettavan tarjouspyyntöpohjan suunnittelu.

Suunnittelun alkuvaiheessa käytin haastattelumenetelmää, koska paras tiedon lähde oli yrittäjä itse. Lisäksi pystyin keskustelemaan yrittäjän kanssa kehittämis-kohteista ja opinnäytetyön tavoitteesta sekä lopputuotoksesta oman Kolin Ryy-näsen työkokemukseni pohjalta.

Dokumentoinnin aloitin jo vuonna 2017 kokoamalla yhteen sillä hetkellä käytössä olleita erilaisille ryhmille tuotettuja ateriavaihtoehtoja hintoineen (taulukot 3–6, ks. luvut 4.3–4.4). Asiakasryhmät määrittelin Kolin Ryy-näsen omistajien kanssa sen mukaan, minkä tyyppisiä ryhmiä heillä on käynyt viimeisen parin vuoden aikana: paikalliset ryhmät, ohikulkuryhmät ja edustusryhmät. Asiakasryhmien määrittelyssä yrittäjät käyttivät lähinnä käytännön kokemustaan ja näkemystään asiakas-kunnasta mm. arkistoista löytyneiden tarjoilutilausten pohjalta. Erikseen suunniteltavat ja räätälöivät tilaisuudet jätettiin tämän suunnittelutyön ulkopuolelle.

Ryhmämäärittely on seuraava:

1. Paikalliset ryhmät: Kokoukset, pienimuotoiset juhlakahvitukset ja tilaisuudet. Näille ryhmille tarjoiluna on kokoustarjoilutyypilliset ruoat, suolaista tai makeaa pientä syötävää kahvin kanssa, mahdollisesti myös kakkutarjoilu. Ryhmäkoko on keskimäärin 6–12 henkilöä.
2. Ohikulkuryhmät: Bussiryhmät, lounasryhmät, nopeaa ruokaa isommalle ryhmälle etsivät. Ryhmät ovat useimmiten kooltaan 15–30 henkeä ja haluavat ruokailla sujuvasti noutopöydästä edulliseen hintaan.
3. Edustusryhmät: À la Carte -tyyppinen ruokailu, juhlaillalliset. Ryhmäkoko on näillä ryhmillä keskimäärin 10 henkilöä ja kyseessä ovat esimerkiksi yritykset, jotka haluavat tarjota jotakin paikallista sekä mieleenpainuvan kokemuksen Kolin Ryy-näsen uniikissa ravintolaympäristössä. Tarjoiluna

yleisimmin alkupalat, pääruoat ja jälkiruoka. Asiakkaat ovat valmiita maksamaan tarjoilusta ja toivovat ruoan olevan erityisen laadukasta.

Konkreettinen työskentelymenetelmäni pohjautuu omaan työkokemukseeni yrityksessä. Hyödynnän lisäksi aiempaa annoskortti- ja menutietouttani sekä sovel-lusohjelmien (esim. Excel) käyttötaitoani kehittämistehtävässani.

4.3 Kokousryhmät

Kokousryhmille ja juhlakahvituksille tarjotaan taulukossa 3 esitettyjä tarjoiluvaihtoehtoja. Taulukossa esitetään kahvila-asiakkaalle normaali arvonlisäverollinen myyntihinta. Hinnat olen koonnut 2017 voimassa olleesta hinnastosta.

Taulukko 3. Hinnasto: kokousryhmät ja juhlakahvitukset

Juoma	Makeat	Suolaiset	€/hlö
kahvi tai tee, vesi tai mehu			2,50
	pulla, talon marjapiirakka		2,50
		ruokaisa piirakka (kasvis- tai lihatäyte)	3,50
Tilavuokrat			€/kerta
2 h	tarjoilu viidelle hengelle		25,00
4 h	tarjoilu 5 - 9 hengelle		45,00
Lisätunnit			€/h
Kokous hinnoitellaan minimi-tilavuokran (25 €/h) mukaan. Veloitus lisätunneista on			10,00

Kokoustarjoilu (kahvi + makea tai suolainen kahvileipä) on kahvilamyyntinä arvoltaan noin 5,00–6,00 €/henkilö.

Esimerkki 1

Kahdeksan hengen kahden tunnin kokous suolaisen kahvileivän kanssa maksaa asiakkaalle 48 € eli 8 x 6 €. Jos asiakas ei halua tarjoilua, hän maksaa kokoustan-tilan vuokran 25 €.

Esimerkki 2

Neljän hengen kahden tunnin kokous makean tarjoilun (4 x 5 € = 20 €) kanssa veloitetaan tilavuokran mukaan 25 €. Tilavuokrahan sisältää tarjoilun viidelle henkilölle.

Tarjoilun kanssa kokoustilan varaaminen saadaan kannattavaksi. Tilavuokraa verrataan tarjoilujen hintaan ja hinnoitteluksi valitaan ravintolalle kannattavampi vaihtoehto. Varsinaisia kuluja kokouksista tulee ravintolalle hyvin vähän, mutta koska kokoustila on pois käytöstä vähentäen ravintolan kapasiteettia ottaa vastaan ruokailijoita, tulee tilojen käytöstä saada kohtuullinen korvaus.

4.4 Lounasryhmät

Lounasryhmille tarjotaan helposti valmistettavia, kotoisia makuja. Hyväksi todettuja ja suosittuja lounasvaihtoehtoja ovat keitto, pata tai laatikko tai keiton ja pääruoan yhdistelmä. Näistä koostuvat myös tarjouspohjan vaihtoehdot.

Keitot

Keittolounaan hinnoittelu (Taulukko 4) tapahtuu ryhmäkoon mukaan, isommalle ryhmälle annetaan paljousalennusta. Ruoan raaka-aineet henkilöä kohden eivät muutu, mutta isommalle ryhmälle ruokaa valmistaessa siihen kuluvat aikakaan ei muutu oleellisesti, valmistetaan se sitten 10 tai 20 hengen ryhmälle. Työvoimakustannukset jakaantuvat useammalle annokselle, ja isolle ryhmälle voidaan tehdä hieman parempi tarjous ruoan hinnasta. Lohikeiton raaka-aineet ovat jonkin verran kalliimmat, joten hinta on päätetty pitää muita keittovaihtoehtoja korkeampana.

Taulukko 4. Keittolounaiden hinnoittelu

Ryhmäkoko henkilöä	Keitot €/hlö	Lohikeitto €/hlö
alle 10		10,00
10 - 20		9,00
yli 20		8,00
Keittolounas sisältää leipävalikoiman ja levitteen, juomana jäävesi.		
Keittovaihtoehdot		
Borsch-keitto (liha)		
Seljanka		
Kasvissosekeitto		
- siemensekoituksella ja savupororouheella tai		
- mätimoussella (uusi resepti)		
Riistakeitto		
Lohikeitto		

Lounasruoat

Lounasvaihtoehtojen hinnoittelu esitetään taulukossa 5. Lounasruokavaihtoehtoja ovat

- lasagne
- lihamureke tai jauhelihapihvit ja sienikastike
- lohi- tai kinkkukiusaus
- Burgundinpata
- olutpossu ja perunamuusi
- ylikypsä possupata, bulgurivehnä ja sitruuna-aioli (uusi resepti).

Taulukko 5. Lounasvaihtoehtojen hinnoittelu

Ryhmäkoko	alle 10	10 - 20	yli 20
Lasagne €/hlö	15,00	15,00	14,00
Olutpossu ja possupata €/hlö	19,00	18,00	16,00
Padat ja kiusaukset €/hlö	17,00	16,00	14,00

Annokset sisältävät vihreän salaatin, leipävalikoiman ja levitteen ja juomaksi jääveden.

Jälkiruoat

Osa ryhmistä toivoo myös jälkiruokavaihtoehtoa (hinnoittelu taulukossa 5). Isoille ryhmille Rynnäsessä ei pystytä tilojen ja henkilöstömäärän vuoksi valmistelemaan monimutkaisia jälkiruokia, joten ne pyritään pitämään nopeasti tarjolle saatavina ja hyvin säilyvinä. Lisäksi ravintolan tarjoiluastioiden tulee olla niille sopivia ja niitä on oltava tarpeeksi. Noutopöydästä tarjoiltavan jälkiruoan tulee olla sellainen, joka säilyy kylmäalustalla tai pöydällä muotonsa säilyttäen. Asiakkaiden on voitava helposti noutaa annoksensa itse.

Taulukko 6. Jälkiruokien hinnoittelu

Jälkiruoka	€/hlö
Marjapiirakka tai kuivakakku	2,50
Täytekakku	3,50
Marjakiisseli ja kermavaahto	2,50
Valkosuklaapannacotta	4,00
Puolukkasemifreddo ja kinuskikastike (uusi resepti)	4,50
Jälkiruoka sisältää kahvin tai teen.	

4.5 À la carte -ryhmät

Edustusryhmille suunnitellaan useimmiten valmiiksi menukokonaisuus, jota heille tarjotaan. Tähän sisällytetään juomia joko asiakkaan toiveiden mukaan tai valmiiksi etukäteen mietittyinä paketteina. Ruoat valitaan à la carte -listalta ja toisinaan tarjotaan aivan uusia vaihtoehtoja.

Tarjouspohjaa varten olen koostanut kolme erilaista menuehdotusta (Kuvio 2), joista illalliselle tulijoiden on helppo valita yhteensopiva kokonaisuus. Olen suunnittelussa ottanut huomioon Gastropub Kolin Ryynäsen annosten valmistukseen liittyvät reunaehdot sekä raaka-aineiden kausivaihtelut.

<p>Menu 1</p> <p>Graavattua kuhaa konjakkimarinoitulla ruisleivällä ❖</p> <p>Naudan entrecôte Talon chipsit Valkosipuli-vihreät pavut Sinihomejuustokastike ❖</p> <p>Crème Brûlée marjoilla ❖</p>	<p>Menu 2</p> <p>Carpaccio Polvijärven nautaa Rucola Parmiggiano Oliivit ja kapris ❖</p> <p>Lammasta à la Ryynäsen ❖</p> <p>Valkosuklaapannacotta ❖</p>	<p>Menu 3</p> <p>Kylmäsavulohirullat tuorejuustolla Vihreä salaatti ja sitruunavinegrette tai</p> <p>Jokirapuskägen ja kaksi leipää ❖</p> <p>Naudan sisäfile Kermanen pekonipyttipannu Paahdetut tomaatit Ruskea voikastike ❖</p> <p>Omenakompotti ja vaniljavaahto ❖</p>
--	--	---

Kuvio 2. Menuehdotukset

Kolin Ryyänen käyttää ruoanvalmistuksessa mahdollisuuksien mukaan paikallisia tai lähialueen raaka-aineita (mm. kasvikset, marjat, liha, hedelmät) ja paikallisen kalastajan pyytämää kalaa. Menuihin valikoituivat alkupaloiksi kuha ja lohi juuri paikallisen saatavuuden vuoksi.

Ravintola on pubityyppinen ja liha on asiakkaiden keskuudessa suosittu annoksen raaka-aine. Gastropubin à la carte -listaa mukaillen päädyin nautanlihan käyttöön sen perusteella, miten ryhmätilauksia on aiemmin tehty. Pääruoan nautanliha voidaan korvata kala-annoksella, mikäli asiakkaat niin haluavat. Aina ryhmään kuuluu myös henkilöitä, jotka eivät esim. syö lainkaan punaista lihaa.

Lampaanlihan valinta listalle perustuu sen yleiseen saatavuuteen ja käyttöön. Suomessa lampaanlihan käyttö on vielä melko vähäistä, koska karitsanlihaa ei yleensä ole saatavilla kaupan lihatiskiltä. Karitsanlihaa haluavan on käytävä lähes poikkeuksetta ostamassa sitä suoraan lihatilalta. Lampaanliha-annoksia ei usein löydy ravintoloidenkaan menuista, joten päädyin menussa 2 tarjoamaan asiakkaille hieman poikkeavan makuelämyksen.

Jälkiruokien valintaan vaikuttava tekijä oli, että jälkiruoka sopisi mahdollisimman monelle henkilölle. Valmistuksessa voidaan käyttää laktoosittomia tuotteita eivätkä jälkiruoat ole voimakkaasti maustettuja, joten mausteallergikotkin voivat niistä nauttia. Valkosuklaapannacottan valmistuksessa pystytään ottamaan huomioon myös soija-allergikot, koska raaka-aineena on käytettävissä auringonkukalesitiiniä sisältävää valkosuklaata normaalin soijalesitiiniä sisältävän tilalle. Valkosuklaassa harvemmin on merkintää, että tuote saattaa sisältää pähkinää tai mantelia, jolloin myös pähkinäallergikot on otettu huomioon.

Huolimatta siitä, että olen laatinut opinnäytetyötäni varten kuviossa 2 määritellyt kolme menuehdotusta, asiakkaat voivat valita menujen tuotteita ”ristiinkin”. Excel-työkirjat mahdollistavat lisäksi täysin ryhmän omien toiveiden mukaisen menun suunnittelun ja hinnoittelun. Tarkemmin kerron Excel-työkirjoista seuraavassa luvussa 4.6.

4.6 Excel-hinnoittelu- ja katelaskentatyökirja

Excel-työkirjan laatimista varten tutustuin erilaisiin hinnoittelu- ja katelaskentamalleihin. Koska tavoitteena oli tehdä helppokäyttöinen työkirja, jolla tarjouslaskentaa voidaan nopeuttaa, päädyin tuottamaan menukohtaiset Excel-työkirjat kaikille luvussa 4.5 mainituille menuille. Menu-työkirjat on tarkoitettu vain henkilökunnan käyttöön.

Tässä luvussa esitetyissä Excel-työkirjan kuvissa sekä opinnäytetyön liitteissä on käytetty arvoja, joilla on testattu vain työkirjan toimivuutta. Luvut (esim. raaka-aineiden hinnoittelu, käytetyt raaka-ainemäärät / annos, käytetty työaika, työtunnin hinta, kateprosentti) ovat suuntaa-antavia. Vuoden 2019 tilannetta täysin vastaavia lukuja ovat kuitenkin työnantajalle palkan lisäksi kertyvät kustannukset (prosenttia) sekä arvonlisäveroprosentti.

Jokainen työkirja koostuu neljästä alataulukosta: Menu (Kuva 4, liite 1), Alkupalat (liite 2), Pääruoka (liite 3) ja Jälkiruoka (liite 4). Excel-työkirjan Menu-taulukko on koontitaulukko. Siihen haetaan työkirjan muista taulukoista työkirjan sisäisellä soluviittauksella alkupalan, pääruoan ja jälkiruoan annoskohtainen hinta (alv 0). Menu-koontitaulukossa on eritelty, minkä ruokalajin kukin ruokailun osa-alue sisältää, ja siinä annokselle määritellään kateprosentti sekä lasketaan arvonlisäverollinen hinta. Lisäksi voidaan laskea ryhmäkohtainen hinta-arvio lisäämällä asiakasmäärä. Menu-koontitaulukon tuottama hinta on suuntaa-antava hinta-arvio, jonka pohjalta yrittäjät päättävät muut tekijät (esim. asiakaskunta, kilpailijat, sesonki) huomioon ottaen lopullisen annoshinnan.

Menu-koontitaulukkoon on lisätty myös muuta laskentaa kuten

- koko menun kate €/annos
- arvonlisävero €/annos
- koko menun myyntihinta €/ryhmä (sis. alv 14 %)
- koko menun myyntihintaan sisältyvä alv/€

Koonti: annoskohtaiset kustannukset ruokalajeittain									
Menu 1	€/annos (alv 0)	Kate	Katteellinen hinta € (alv 0)	Alv	€/annos sis. kate ja alv	Annoksia kpl	Kokonais-hinta €/ryhmä	Alv € koko tilaus	
		40 %							
Alkupala	6,45	2,58				5	51,49	6,32	
Graavattua kuhaa konjakkimarinoidulla ruisleivällä									
Pääruoka	20,48	8,19				10	326,85	40,14	
Naudan entrecôte									
Talon chipsit									
Valkosipuli-vihreät pavut									
Sinihomejuustokastike									
Jälkiruoka	7,10	2,84	9,94	1,39	11,34	10	113,35	13,92	
Crème Brûlée marjoilla									
Menun 1 kate € sekä syntyvä alv-velka €		13,61		6,67			491,69	60,38	
Lisää tietoja vain sarakkeeseen Annoksia kpl. Muut tiedot poimitaan automaattisesti Alkupala-, Pääruoka- ja Jälkiruoka-taulukoista. Kateprosentti- ja Alv-prosenttisolujen käyttöohjeen näet, kun viet hiiren ko. solun päälle.									

Kuva 4. Menu-koontitaulukko

Alataulukot (Kuva 5) ovat samarakenteisia ja niissä lasketaan yhden annoksen kustannukset. Laskennassa otetaan huomioon raaka-aine- ja työkustannukset. Laskenta ei ota huomioon yrityksen kiinteitä kustannuksia, jotka luonnollisesti rasisittavat myös ruoanvalmistusta. Osa muuttuvista kustannuksista – esimerkkinä ylityökorvaukset, ellei niitä oteta huomioon tuntihinnassa – jäävät pois laskennasta. Raaka-ainekustannukset syötetään taulukkoon arvonlisäverottomina.

Alkupala: yhden annoksen kustannukset (alv 0)					
Käytetty tuote/raaka-aine	Ostohinta (alv 0)/ yksikkö	Yksikkö	Annokseen käytetään yksiköitä	€/raaka-aine/annos	
Kuha	12,50	kg	0,200	2,50	
Raaka-aine 2				0,00	
Raaka-aine 3				0,00	
Raaka-aine 4				0,00	
Raaka-aine 5				0,00	
Raaka-aine 6				0,00	
Raaka-aine 7				0,00	
Raaka-aine 8				0,00	
Raaka-aine 9				0,00	
Raaka-aine 10				0,00	
Raaka-ainekustannukset yht.				2,50	
Palkkakustannukset	%	Yksikkö	Käytetään aikaa		
Käytetty työaika		h	0,25		
Sotu-kustannukset					
- sairausvakuutusmaksu (SAVA)	0,77 %		0,25		
- TyEL-eläkevakuutusmaksu	25,20 %		0,25		
- työttömyysvakuutus (tvm)	0,50 %		0,25		
Palkkakustannukset yhteensä					
Alkupala-annoksen kokonaiskustannukset (raaka-aineet ja työ)				0,42	

Kuva 5. Alkupala-taulukko

Työkirjat sisältävät ohjeistusta käyttäjälle sekä kommentteina että tekstikehyksissä. Jokaisessa taulukossa on värein määritelty solut, joihin käyttäjä ei saa lisätä tietoa, koska ko. solut sisältävät laskentakaavoja. Toistaiseksi työkirjan taulukoiden soluissa ei ole käytetty suojausta, jotta yrittäjät pystyvät itsekin helposti muokkaamaan kaavoja, jos niin haluavat tehdä. Työkirjan taulukoiden suojaaminen salasanan taakse voi olla este joustavalle käytölle, sillä en voi tarkkaan tietää, mitä muutoksia (värit, kommenttien poisto tms.) käyttäjät jatkossa haluavat tehdä.

Kommenttikentissä käyttäjälle kerrotaan, mitä asioita hänen tulee ottaa huomioon täyttäessään taulukkoa. Muuttuvia tietojahan vuositasolla ovat esim. työnantajan sosiaaliturvamaksuprosentit (sairausvakuutusmaksu, TyEI sekä työttömyysvakuutus). Menu-koontitaulukossa käyttäjä pystyy vaihtamaan kate- ja alv-prosentteja, koska edellistä yrittäjä ehkä haluaa muuttaa itse ja alv-prosenttiin voi tulla muutos kansallisella tasolla. Menu-koontitaulukoon pystyy myös lisäämään rivejä kulloinkin tarjolla olevan menun alku-, pää- ja jälkiruokien mukaisesti ja laskenta toimii edelleen.

Työkirjan Alkupalat-, Pääruoka- ja Jälkiruoka-taulukoissa työtuntien määrittelyssä käytetään desimaaleja eli 15 minuuttia ilmaistaan laskennassa muodossa 0,25.

4.7 Tarjouspyyntö-/tarjouslomake


Asiakkaalle lähetettävä tarjouspyyntölomake (liite 5) on laadittu käyttämällä Word-tekstinkäsittelyohjelmaa. Se tullaan muuttamaan sähköisesti täytettäväksi ja tallennettavaksi pdf-lomakkeeksi, koska asiakkailta ei välttämättä ole käytettävissä Office-ohjelmistoa. Pdf-tiedosto toimitetaan asiakkaalle sähköpostin liitteenä tai se voidaan laittaa ladattavaksi Facebook-sivulle. Yritys voi myös tulostaa tarjouspyyntö-/tarjouslomakkeen paikalla käyville asiakkaille.

Lomake sisältää Excel-laskentapohjassa olevat menuvaihtoehdot 1–3. Asiakkaat valitsevat haluamansa menun tai he voivat niin halutessaan tehdä valintoja toisen menun osa-alueista. Lomakkeella voidaan määrittellä yleisimmät erikoisruokavaliot (laktoositon, gluteeniton) sekä kohdassa Lisätiedot mahdolliset allergiat tai muut ruoka-ainerajoitteet. Lomakkeen alussa on lyhyt täyttöohje. Täytetty lomake palautetaan sähköisenä tai tulostettuna versiona Kolin Rynnäseen.

Lomaketta voi käyttää siten, että siihen on jo valmiiksi lisätty annoshinta tai siten, että annoshinta lasketaan vasta, kun tiedetään asiakkaiden lukumäärä ja se, minkä verran annoksia eri ruokalajeja tilataan. Hinnat esitetään arvonlisäverollisina. Jos lomakkeella on tarjouspyyntövaiheessa määritelty valmiiksi annoshinta, Kolin Ryynäsessä täytetään ryhmähinta. Ryhmähintaan voidaan tällöin laskea esim. määräalennus, mikäli yritys näin haluaa toimia.

Kolin Ryynänen		Tarjouspyyntö/Tarjous		1 (2)		
Ylä-Kolinte 1 89360 KOLI +358 44 549 5757 kolinryynanen@gmail.com		koulu 2019-2020				
Nimi (organisaatio tai yhteysthenkilö)	Fuhain	Sähköpostiosoite				
Lähtöaika	Postinro	Postitoimipiste				
Täytä valitsemasi annoksen kohdalle tilaust määrä/kpl sekä merkitse rastilla mahdolliset ruokainerajoitteet. Jos rastit kohdan Muu , täytä myös kohta Lisä tiedot .						
Palauta täytetty lomake joko sähköisenä tai tulostettuna Kolin Ryynäseen, niin teemme sinulle tarjouksen ryhmäsi tarjoulusta. Hinnat sisältävät arvonlisäveron 14 %.						
Menu 1	Kpl	L	G	Muu	€/annos	€/ryhmä
Alkupalat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Graavattua kuuhaa kanjakkimarinoidulla ruutivälillä						
Pääruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Naudon entrecôte						
Talon Chipsit						
Valkosipuli-riisiä perut						
Sinihomejuustokastike						
Jälkiruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Crème brûlée marilla						
Lisä tiedot						
Menu 2	Kpl	L	G	Muu	€/annos	€/ryhmä
Alkupalat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Carpaccio Palviijärven nautaa						
Ruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Parmigiano						
Ollit ja kasviks						
Pääruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Lammasta ä la Ryynänen						
Jälkiruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Valkosuklaapannacotta						
Lisä tiedot						

Kolin Ryynänen		Tarjouspyyntö/Tarjous		2 (2)		
Ylä-Kolinte 1 89360 KOLI +358 44 549 5757 kolinryynanen@gmail.com		koulu 2019-2020				
Menu 3	Kpl	L	G	Muu	€/annos	€/ryhmä
Alkupalat, vaihtoehto 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Kylmäsalatit tuorejuustolla						
Vihreä salaatti ja sitruunavinaigrette						
Alkupalat, vaihtoehto 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Jokiruokataan ja katu leipää						
Pääruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Naudon isäfile						
Kermanen pekanipyytipannu						
Paahtetut tomaatit						
Ruskea valkosipuli						
Jälkiruoka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Omenakompotti ja vaniljavoitto						
Lisä tiedot						
Päiväys ja yhteyshenkilön nimi						



Kolin Ryynänen
@kolinryynanen

Kuva 6. Tarjouspyyntö-/tarjouslomake

5 POHDINTA

Opinnäytetyöni tavoitteena oli tuottaa Gastropub Kolin Ryynäsen tarjouslaskentaa helpottamaan ja nopeuttamaan Excel-hinnoittelu- ja katelaskentapohja. Työkirjassa oli tarkoitus ottaa huomioon mahdollisimman monipuolisesti annosvalmistuksen kannattavuuteen vaikuttavat tekijät pois lukien kiinteät kustannukset kuten esim. laite- ja tilakustannukset. Lisäksi tarkoitus oli toteuttaa asiakkaalle toimitettava tarjouspyyntölomake, joka palautetaan täytettynä yritykseen.

Suunnitelman mukaisesti toteutin Excel-työkirjat kolmen eri à la carte -menun valmistuskustannusten laskentaan. Jokaisen työkirjan koontitaulukossa on mahdollista määritellä annoshinnalle kateprosentti ja sen kautta lähestyä mahdollista lopullista annoshintaa. Vaikka Excel-työkirjoissa ei oteta huomioon laite- ja tilakustannuksia, laskentapohja antaa mahdollisuuden käsitellä näitäkin kustannuksia, sillä raaka-aineriveille voi kirjata muutakin kuin ruoanvalmistuksen raaka-aineita.

Asiakkaalle lähetettävän tarjouspyyntölomakkeen laadinnassa otin huomioon myös muut asiakkaan tilaisuuteen vaikuttavat tekijät (Taulukko 1) kuin tilattavien ruokalajien osuuden. Näin yritys saa ennakkotietoa tulevasta tapahtumasta ja asiakkaan toiveista tapahtuman toteutuksen suhteen.

Aloitin opinnäytetyöni työstämisen välittömästi sen jälkeen, kun vuonna 2017 keskustelin aiheesta yrittäjä Darja Flognyn kanssa. Kävimme hänen kanssaan läpi senhetkisen tilanteen: ruokalistat, asiakasryhmät sekä kehittämistoiveet. Koska minulla oli työperäinen kokemus Gastropub Kolin Ryynäsen toiminnasta ravintolapäällikön ominaisuudessa, olin perehtynyt melko hyvin ravintolan rutineihin ja tein raaka-ainetilauksia välillä itsenäisesti, välillä yhteistyössä yrittäjän kanssa. Tältä pohjalta tein ensin uudet menuesitykset yrittäjälle hyväksyttäviksi. Tavoitteena oli luoda riittävän helposti ja kustannustehokkaasti valmistettavat, mutta samalla myös näyttävät ateriakokonaisuudet. Otin huomioon eri raaka-ainneiden kausivaihtelut siten, että yritys pystyy käyttämään ruoanvalmistuksessa paikallisilta tuottajilta saatavia raaka-aineita.

Opinnäytetyösuunnitelmassa kirjoitin, että teen Excel-työkirjojen sekä tarjouspyyntölomakkeen käytettävyysselvityksen Questback Essential -ohjelmistolla. Koska halusin saada opinnäytetyöni valmiiksi vuoden 2019 aikana, kyselyn tekeminen

jää pois tästä opinnäytetyöstä. Sovin kuitenkin yrittäjän kanssa, että voin muuttaman nykyisen työpaikkani vuoropäällikön kanssa testata tarjouspohjat, jotta minulla on muidenkin kuin itseni tekemä käytettävyyssarvio. Kolin Rynäsen henkilökunta testaa lomakkeiden käytettävyyttä joulukuusta 2019 tammikuun 2020 loppuun. Käyn itse paikan päällä vuodenvaihteen jälkeen, jolloin saan suoraan yrittäjän kommentit käytettävyydestä ja voin tarpeen mukaan tehdä muutoksia lomakkeistoon. Excel-työkirjoja ehti ennen opinnäytetyön valmistumista testata itseni lisäksi kaksi nykyisen työpaikkani vuoropäällikköä sekä yksi kokki.

Näin jälkikäteen ajateltuna pyrin tavoitteeseeni, valmiiseen opinnäytetyöhön, liian nopeasti. En esimerkiksi laatinut aluksi opinnäytetyösuunnitelmaa, vaan työstin suoraan ensimmäisen version opinnäytetyöstä. Syynä oli työpaikan muutoksen tuoma kiire: olin päättämässä työrupeamaani Kolilla ja siirtymässä Etelä-Suomeen. Tästä syystä opinnäytetyöni jäi toviksi tauolle, vaikka siitä sainkin jo palautetta ja kehittämisehdotuksia.

Minulla on yli kymmenen vuoden kokemus matkailu- ja ravintola-alalla työskentelystä eri tehtävissä: catering-palveluista, hotellin vastaanotosta, tarjoilijana, ravintola- ja vuoropäällikkönä, keittiössäkin – välillä useita toimia ja toimeksiantajia rinnakkain. Olen työskennellyt talvi- ja kesäsesongeissa, laskettelukeskuksissa, suuremmissa ja pienemmissä ravintoloissa. Työkokemus on tuonut varmuutta työrutiineihin, ymmärrystä ravintola-alan kustannustekijöihin sekä erilaisia kehitysehdotuksia omaan työhöni liittyen.

Koska olen opintojeni ajan käynyt töissä, opinnäytetyöhön on ollut käytettävissä aikaa vain rajallisesti. Käytettävissä olevaan aikaan nähden koen selviytyneeni kehittämistehtävästäni vähintään hyvin: olen saanut työstettyä Excel-työkirjat ja asiakkaille toimitettavan lomakkeen, jotka ovat helppokäyttöisiä. Lomakkeet on esitestattu, laskentakaavat toimivat ja niiden antama tieto toimii hyvin pohjana sekä hinnoittelulle että asiakaspalvelulle. Jatkokehitysajatukseni on, että tarjouspyyntö toteutettaisiin myös Excelissä, jotta saataisiin suora, helppo linkitys anoslaskennasta tarjouslomakkeelle. Tällä erää aika ei riittänyt tämän yhdistelmän toteutukseen.

Käytännön työ ja opinnäytetyön tekeminen ovat kuitenkin kaksi eri asiaa. Välillä jäin miettimään, kuinka hankala on löytää lähteitä asioihin, joista on työperäistä kokemusta? Miten pukea sanoiksi käytännössä hyvinkin yksiselitteinen asia? Opinnäytetyön teoriaosuuteen olisin varmasti voinut paneutua huolellisemmin ja käyttää monipuolisempia lähteitä. Toisaalta ajattelen, että lähteiden runsas määrä tuskin korvaa niiden laatua tai vaikuttaa siihen, miten olen osannut työssäni lähteitä hyödyntää.

Työn päätteeksi kiitän yhteistyöstä Daria ja François Flognya sekä nykyisen työyhteisöni jäseniä työtäni edistävästä ajatuksista.

LÄHTEET

Allergia-, Iho- ja Astmaliiitto ry 2018. Viitattu 27.2.2018 <https://www.allergia.fi/allergiat/ruokayliherkkyys>.

Angeria, M., Häikiö, S. & Liimatta, M. 2016: Kehittävä ja kehittyvä restonomian opinnäytetyö. Lumen 2/2016. Viitattu 29.2.2016 <https://blogi.eoppimispalvelut.fi/lumenlehti/2016/09/29/kehittava-ja-kehittyva-restonomian-opinnaytetyo>.

Brännare, R., Kairamo, H., Kulusjärvi, T. & Matero, S. 2005. 4. p. Majoitus- ja matkailupalvelu. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2016. Kannattavuuslaskennan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

EkoCentria 2012. Kestävyyttä Itä-Suomen ruokapalveluihin - KestiTÄ. Viitattu 27.2.2018 <http://slideplayer.fi/slide/1915123/>.

EnvironmentalArt.net 2017. Viitattu 7.11.2019 Viitattu 7.11.2019 <https://www.environmentalart.net/residence/>

Flogny, D. 2017. Kolin Ryyränen. Omistajan haastattelu 15.11.2017.

Hallila M. 2017. Ruokapalvelujen laatutyö. Tähtäimenä laatukäsikirja. Tampereen ammattikorkeakoulu. Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Kalavaara, R. 2015. Ravintolan Instagram-markkinointi. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy. Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Keliakialiitto 2014. Viitattu 27.2.2018 <https://www.slideshare.net/Keliakialiitto/hintaselvitys-ja-ylimriset-kustannukset-2014>.

Koli.fi 2017. Kehittyvä Koli. Viitattu 27.11.2017 <http://www.koli.fi/fi/Koli-info/Kehittyva-Koli/Koli-syvinta-suomalaisuutta>.

Kolin kotiseutuyhdistys 2017. Kolin Ryyränen. Viitattu 27.11.2017 http://www.kolinkotiseutuyhdistys.fi/kolin_ryynanen.htm.

Koppinen, Kumpulainen, Lehto, Manninen, Mustonen, Pettilä, Salmi & Viitala 2002. Peti & Safka – Hotelli- ja ravintola-alan perusteet. Tampere: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Korkala, H. 2014. Club Ilonan ravintolapalveluiden kehittäminen. Lapin ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Lampi, R., Laurila, A. & Pekkala, M-L. 2009. Ruokapalvelut työnä. Helsinki: WSOY.

Launis, M. 2015. Näkyvyyttä hinnalla millä hyvänsä? Aromi 1/2015. Viitattu 25.10.2019 <https://aromilehti.fi/artikkelit/nakyvyytta-hinnalla-milla-hyvansa>.

Luontoon.fi 2019. Kuva Auvo Sapattinen. Viitattu 7.11.2019 <https://www.luontoon.fi/kolinryynasenluhtiaitatvuokratupa>.

Lindholm, P. 2017. Ruokavalioiden tuottaminen ja tulevaisuuden ruokapalvelut: ”Case Tekme Oy”. Tampereen ammattikorkeakoulu. Palveluliiketoiminnan johtaminen. Opinnäytetyö.

Manninen, J. 1998. Ruokapalvelujen markkinointi. 2. painos. Keuruu: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Pitkäkoski, T. 2015. Elämisperusteisen ruokapalvelutapahtuman tuottamisen konseptointi. Teemallisuus prosessimaisuus ja kokonaisvaikutelma markkinoinnin johtamisen haasteena. Vaasan yliopisto. Markkinoinnin laitos. Acta Wasaensia 330. Liiketaloustiede 135. Väitös.

Pulkkinen, S. 2014. Menukorttien kielen, ulkoasun ja rakenteen muutos sekä menuiden gastronominen kehittyminen Helsingissä vuosina 1860–2000. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Puumalainen, S. 2016. Kuluttajat innovoijina ravintola-alalla case: Food Lab -ravintola. Helsingin yliopisto. Maatalous-metsätieteellinen tiedekunta, Taloustieteen laitos. Pro gradu -tutkielma.

Rantanen, M., Lehtola, I., Hyyryläinen, T. & Hiltunen, M. 2012. Palvelujen saatavuuden käsite ja ulottuvuudet. Raportissa Rehunen, Rantanen, Lehtola & Hiltunen (toim.). Palvelujen saatavuus muutoksessa – Maaseudun vakituisen ja vapaa-ajan asukkaiden palveluympäristön kehityssuunnat ja uudet mahdollisuudet. Helsinki: Helsingin yliopisto. Ruralia-instituutti.

Rouvinen, M. 2017. Maailmanmatkaajat löysivät kodin Kolin kylästä. Karjalainen 15.4.2017. Viitattu 26.10.2019 <https://www.karjalainen.fi/uutiset/uutis-alueet/kotimaa/item/139122>

Ruokapalvelujen laatutyöryhmä 2004. Ruokapalvelujen kansallisen laatutyön toimintamalli. Viitattu 23.10.2019 http://www.laatuketju.fi/laatuketju/www/fi/liitetiedostot/ruokapalvelut/kansallisen_laatutyon_toimintamalli.pdf

Salonen, K. 2013. Näkökulmia tutkimukselliseen ja toiminnalliseen opinnäytetyöhön. Opas opiskelijoille, opettajille ja TKI-henkilökunnalle. Turun ammattikorkeakoulu. Puheenvuoroja 72.

Selander, K. & Valli, V. 2007. Hinnoittelu ja kannattavuus matkailu- ja ravitsemisalalla. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Suomen Digimarkkinointi 2019. Viitattu 24.10.2019 <https://www.digimarkkinointi.fi/blogi/markkinoinnin-kilpailukeinot>.

Sutinen, A. 2017. Sosiaalisen median hyödyntäminen aloittavassa matkailuyrityksessä: Case Vaarinkallio. Karelia-ammattikorkeakoulu. Matkailun koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Taskinen, T. 2007b. Ammattikeittiöiden ruokatuotantoprosessit. Mikkelin Ammattikorkeakoulu. A: Tutkimuksia ja raportteja 22.

TripAdvisor 2019. Kolin Ryyänen. Viitattu 26.10.2019 https://www.tripadvisor.fi/Restaurant_Review-g6528507-d8552603-Reviews-Kolin_Ryynanen-Koli_North_Karelia.html.

Vatanen, L. 2017. Lounasbuffetin ja ravintola-annosten hinnoittelu. Saimaan ammattikorkeakoulu. Hotelli- ja ravintola-ala. Opinnäytetyö.

Viljanen, K. 2017. Lähiruokaa – Totta kai! Tulevan vuoden ruokatrendeistä. 19.12.2017. Viitattu 6.4.2018 <http://lahiruokaohjelma.blogspot.fi/2017/12/tulevan-vuoden-ruokatrendeista.html>.

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gummerus.

Vuorenmaa, S. & Peltola, M. 2003. Annos & asiakas. Helsinki: WSOY.

Ympäristöosaava ammattilainen 2019. Viitattu 23.10.2019 <https://www.ymparistoosaava.fi/ruokapalveluala/index.php?k=22439>

LIITTEET

Koska kaikkien menujen Excel-työkirjan rakenne on samanlainen, olen liitteeksi lisännyt vain yhden menun koonti-, Alkupala-, Pääruoka- ja Jälkiruokataulukoiden kuvat.

- Liite 1 Menun 1 Menu-koontitaulukko
- Liite 2 Menun 1 Alkupala-tilukko
- Liite 3 Menun 1 Pääruoka-tilukko
- Liite 4 Menun 1 Jälkiruoka-tilukko
- Liite 5 Tarjouspyyntölomake

Menun 1 Menu-koontitaulukko

Koonti: annoskohtaiset kustannukset ruokalajeittain									
		€/annos (alv 0)	Kate	Katteellinen hinta € (alv 0)	Alv	€/annos sis. kate ja alv	Annoksia kpl	Kokonais- hinta €/ryhmä	Alv € koko tilaus
1	Menu 1								
2			40 %			14 %			
3									
4	Alkupala	6,45	2,58	9,03		1,26	5	51,49	6,32
5	Graavattua kuhaa konjakkimarinoidulla ruisleivillä								
6	Pääruoka	20,48	8,19	28,67		4,01	10	326,85	40,14
7	Naudan entrecôte								
8	Talon chipsit								
9	Valkosipuli-vihreät pavut								
10	Sinihomejuustokastike								
11	Jälkiruoka	7,10	2,84	9,94		1,39	10	113,35	13,92
12	Crème Brûlée marjoilla								
13	Menu 1 kate € sekä syntyyvä alv-velka €		13,61			6,67		491,69	60,38
14									
15									
16									
17									
18									

Lisää tietoja vain sarakkeeseen Annoksia kpl. Muut tiedot poimitaan automaattisesti Alkupala-, Pääruoka- ja Jälkiruoka-taulukoista.
Kateprosentti- ja Alv-prosenttisolujen käyttöohjeen näet, kun viet hiiren ko. solun päälle.

Menun 1 Alkupalataulukko

1 Alkupalat: yhden annoksen kustannukset (alv 0)						
Käytetty tuote/raaka-aine	Ostohinta (alv 0)/yksikkö	Yksikkö	Annokseen käytetään yksiköitä	€/raaka-aine/annos		
2						
3	Kuha	12,50	kg	0,200	2,50	
4	Raaka-aine 2				0,00	
5	Raaka-aine 3				0,00	
6	Raaka-aine 4				0,00	
7	Raaka-aine 5				0,00	
8	Raaka-aine 6				0,00	
9	Raaka-aine 7				0,00	
10	Raaka-aine 8				0,00	
11	Raaka-aine 9				0,00	
12	Raaka-aine 10				0,00	
13	Raaka-ainekustannukset yht.				2,50	
Palkkakustannukset						
	%	Yksikkö	Käytetään aikaa	Palkka €/h	Palkkakust./annos	
14						
15	Käytetty työaika		h	0,25	12,50	3,13
Sotu-kustannukset						
17	- sairausvakuutusmaksu (SAVA)	0,77 %		0,25	0,10	0,02
18	- TYEL-eläkevakuutusmaksu	25,20 %		0,25	3,15	0,79
19	- työttömyysvakuutus (tvm)	0,50 %		0,25	0,06	0,02
20	Palkkakustannukset yhteensä				15,81	3,95
21						
22	Alkupalat-annoksen kokonaiskustannukset (raaka-aineet ja työ)					6,45

Lisää tietoja vain soluihin, joissa ei ole taustaväriä.
Käytä desimaalierottimena pilkkua.

Jos raaka-ainerivit eivät riitä, lisää rivi raaka-ainetaulukon keskelle, jotta kaikki tulee mukaan laskukaavaan.

Palkkakustannukset: ylityökorvaukset ovat muutettavia kustannuksia, mutta niitä ei ole otettu huomioon työpalkkaa määriteltäessä. Mikäli ylityökorvauksia tulee, tässä taulukossa ne kannattaa arvioida Palkka €/h -solum arvoon.

0,02 Jos työntekijän palkka alle 14 282 €/v, ei tätä kuluu.
Sisältää myös työnantajan työntekijän palkasta pidättämän työntekijän osuuden.

Menun 1 Pääruoka-taulukko

Pääruoka: yhden annoksen kustannukset (alv 0)						
Käytetty tuote/raaka-aine	Ostohinta (alv 0)/yksikkö	Yksikkö	Annokseen käytetään yksiköitä	€/raaka-aine/annos		
3 Nautaa	35,00	kg	0,350	12,25		
4 Perunat chipseihin	0,50	kg	0,100	0,05		
5 Pavut	5,50	kg	0,050	0,28		
6 Raaka-aine 4				0,00		
7 Raaka-aine 5				0,00		
8 Raaka-aine 6				0,00		
9 Raaka-aine 7				0,00		
10 Raaka-aine 8				0,00		
11 Raaka-aine 9				0,00		
12 Raaka-aine 10				0,00		
13 Raaka-aine 11				0,00		
14 Raaka-aine 12				0,00		
15 Raaka-aine 13				0,00		
16 Raaka-aine 14				0,00		
17 Raaka-aine 15				0,00		
18 Raaka-aine 16				0,00		
19 Raaka-aine 17				0,00		
20 Raaka-aine 18				0,00		
21 Raaka-aine 19				0,00		
22 Raaka-aine 20				0,00		
23 Raaka-ainekustannukset yht.				12,58		
Palkkakustannukset	%	Yksikkö	Käytetään aikaa	Palkka €/h	Palkkakust./annos	
24						
25 Käytetty työaika		h	0,5	12,50	6,25	
26 Sotu-kustannukset						
27 - sairausvakuutusmaksu (SAVA)	0,77 %		0,5	0,10	0,05	Jos työntekijän palkka alle 14 282 €/v, ei tätä kuluu.
28 - TyEL-eläkevakuutusmaksu	25,20 %		0,5	3,15	1,58	Sisältää myös työnantajan työntekijän palkasta pidättämän ty
29 - työttömyysvakuutus (tvm)	0,50 %		0,5	0,06	0,03	
30 Palkkakustannukset yhteensä				15,81	7,90	
31						
32 Pääruoka-annoksen kokonaiskustannukset (raaka-aineet ja työ)					20,48	

Lisää tietoja vain soluihin, joissa ei ole taustaväriä.
Käytä desimaalierottimena pilkkua.

Jos raaka-ainerivit eivät riitä, lisää rivi raaka-ainetaulukon keskelle, jotta kaikki tulee mukaan laskukaavaan.

Palkkakustannukset: ylitökorvaukset ovat muuttuvia kustannuksia, mutta niitä ei ole otettu huomioon työpalkkaa määriteltäessä. Mikäli ylitökorvauksia tulee, tässä taulukossa ne kannattaa arvioida Palkka €/h -solun arvoon.

Menun 1 Jälkiruoka-tilaus

Jälkiruoka: yhden annoksen kustannukset (alv 0)									
Käytetty tuote/raaka-aine	Ostohinta € (alv 0)/ yksikkö	Yksikkö	Annokseen käytetään yksiköitä	€/raaka- aine/annos					
3	Rahka	3,50	kg	0,150	0,53				
4	Kerma	1,50	ltr	0,250	0,38				
5	Lakat pinnalle	45,00	kg	0,050	2,25				
6	Raaka-aine 4				0,00				
7	Raaka-aine 5				0,00				
8	Raaka-aine 6				0,00				
9	Raaka-aine 7				0,00				
10	Raaka-aine 8				0,00				
11	Raaka-aine 9				0,00				
12	Raaka-aine 10				0,00				
13	Raaka-ainekustannukset yht.				3,15				
	Palkkakustannukset	%	Yksikkö	Käytetään aikaa	Palkka €/h	Palkkakust./ annos			
14									
15	Käytetty työaika		h	0,25	12,50	3,13			
16	Sotu-kustannukset								
17	- sairausvakuutusmaksu (SAVA)	0,77 %		0,25	0,10	0,02			
18	- TyEL-eläkevakuutusmaksu	25,20 %		0,25	3,15	0,79			
19	- työttömyysvakuutus (tvm)	0,50 %		0,25	0,06	0,02			
20	Palkkakustannukset yhteensä				15,81	3,95			
21									
22	Jälkiruoka-annoksen kokonaiskustannukset (raaka-aineet ja työ)					7,10			
23									

Lisää tietoja vain soluihin, joissa ei ole taustaväriä.
Käytä desimaalierottimena pilkkua.

Jos raaka-ainerivit eivät riitä, lisää rivi raaka-ainetaulukon keskelle, jotta kaikki tulee mukaan laskukaavaan.

Palkkakustannukset: ylityökorvaukset ovat muututtavia kustannuksia, mutta niitä ei ole otettu huomioon työpalkkaa määriteltäessä. Mikäli ylityökorvauksia tulee, tässä taulukossa ne kannattaa arvioida Palkka €/h -solun arvoon.

0,02 Jos työntekijän palkka alle 14 282 €/v, ei tätä kuluu.
Sisältää myös työnantajan työntekijän palkasta pidättämän työntekijän osuuden.

Kolin Ryyinänen

Ylä-Kolintie 1
89360 KOLI
+358 44 569 5757
kolinryynanen@gmail.com

Tarjouspyyntö/Tarjous

1 (2)

kausi 2019–2020

Nimi (organisaatio tai yhteyshenkilö)	Puhelin	Sähköpostiosoite
Lähiosoite	Postinro	Postitoimipaikka

Täytä valitsemasi annoksen kohdalle tilausmäärä/kpl sekä merkitse rastilla mahdolliset ruokainerajoitteet. Jos rastitat kohdan **Muu**, täytä myös kohta **Lisäfiidot**.

Palauta täytetty lomake joko sähköisenä tai tulostettuna Kolin Ryyinäseen, niin teemme sinulle tarjouksen ryhmäsi tarjoilusta. Hinnat sisältävät arvonlisäveron 14 %.

Menu 1	Kpl	L	G	Muu	€/annos	€/ryhmä
Alkupalat Graavattua kuhaa konjakkimarinoidulla ruisiveivillä		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Pääruoka Naudan entrecôte Talon Chipsit Valkosipuli-vihreät pavut Sinihomejuustokastike		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Jälkiruoka Crème brûlée marjoilla		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Lisäfiidot						
Menu 2	Kpl	L	G	Muu	€/annos	€/ryhmä
Alkupalat Carpaccio Polvijärven nautaa Rucola Parmigiano Olivit ja kapris		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Pääruoka Lammasta à la Ryyinänen		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Jälkiruoka Valkosuklaapannacotta		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Lisäfiidot						

Kolin Ryynänen

Ylä-Koivutie 1
89360 KOLI
+358 44 569 5757
kolinryynanen@gmail.com

Tarjouspyyntö/Tarjous

2 (2)

kausi 2019–2020

Menu 3	Kpl	L	G	Muu	€/annos	€/ryhmä
Alkupalat, vaihtoehto 1 Kylmäsavulohirutat tuorejuustolla Vihreä salaatti ja sitruunavinegrette		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Alkupalat, vaihtoehto 2 Jokirapuskågen ja kaksi leipää		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Pääruoka Naudan sisäfile Kermainen pekonipyyttipannu Paahdetut tomaatit Ruskea voikastike		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Jälkiruoka Omenakompotti ja vaniljavoitto		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Lisätiedot						

Päiväys ja yhteyshenkilön nimi

