

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Sähköinen liiketoiminta ja markkinointi

2012

Miikka Frantti

OHJELMAPALVELU- TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN

– Case: Suomen Huvilupa Oy



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

Turun ammattikorkeakoulu

Liiketalous | Sähköinen liiketoiminta ja markkinointi

13.12.2012 | Sivumäärä: 34 + 6

Ohjaaja: Jussi Puhakainen

Miikka Frantti

OHJELMAPALVELUTAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN

– Case: Suomen Huvilupa Oy

Tämä opinnäytetyö käsittelee ohjelmapalvelutapahtuman järjestämistä. Työ on toiminnallinen ja esimerkkinä toimii Suomen Huvilupa Oy:n järjestämä värikuulapelitapahtuma. Suomen Huvilupa Oy on Varsinais-Suomessa värikuulapelejä järjestävä ohjelmapalveluyritys, jonka toiminta aloitettiin vuonna 2005. Tällä hetkellä se on alueen johtava ohjattujen värikuulapelien järjestäjä.

Opinnäytetyö on jaettu teoriaosaan ja toiminnalliseen osaan. Teoriaosa muodostuu ohjelmapalveluiden ja tapahtumanjärjestämisen esittelyistä. Ohjelmapalvelut tarkoittavat ohjelmapalveluyritysten tarjoamia palveluita, jotka käytännössä ovat jotakin ohjattua tai itsenäistä toimintaa. Niiden suosio on viime vuosina ollut kasvussa, etenkin matkailualan yhteydessä. Teorian toinen osa muodostuu tapahtumanjärjestämisen kaavan esittelystä. Jokainen tapahtuma, suuri tai pieni, toteutetaan aina tietyllä kaavalla: idea, tavoitteiden määrittely, suunnittelu, toteutus ja päättäminen, vaikkei sitä tiedostettaisikaan.

Toiminnallisen osuuden tavoitteena on antaa yksityiskohtainen kuvaus siitä, miten asiakasryhmälle järjestetään yksittäinen, toimiva värikuulapelitapahtuma. Tätä infopakettia tukemassa on kuvia Suomen Huvilupa Oy:n pelikentistä, tiloista ja heidän nettisivuistaan. Lisäksi työn liitteenä on myös kuvausta tukevia dokumentteja, muun muassa tarjouspohjia ja tilausvahvistus.

Työn lopussa pohditaan prosessin onnistumista samoin kuin Huviluvan tapahtumanjärjestämisprosessin kehittämistä. Työssä on tarkoituksella käsitelty myös ohjelmapalveluiden turvallisuusasioita, sillä juuri siinä suurimmalla osalla ohjelmapalveluyrityksistä on parantamisen varaa. Huviluvankin on syytä keskittyä turvallisuusasioidensa parantamiseen, esimerkiksi ensiaputarvikkeiden sekä työntekijöiden ensiapukoulutuksen päivittämiseen. Myös pelialueiden ja – tilojen kunnostaminen parantaisi yrityskuvaa. Itse tapahtumaprosessissa ei suuria epäkohtia ilmennyt. Huvilupa voikin jatkossa hyödyntää tapahtumaprosessin kuvausta esimerkiksi suunnitteilla olleessa franchising-toiminnassaan, mikäli idea joskus toteutuu.

ASIASANAT:

Ohjelmapalvelut, elämyspalvelut, tapahtumatuotanto, tapahtumanjärjestäminen, värikuulapeli

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business | e-Business and Marketing

13.12.2012 | Total number of pages: 34 + 6

Instructor: Jussi Puhakainen

Miikka Frantti

ORGANIZING A PROGRAM SERVICE EVENT

– Case: Suomen Huvilupa Oy

This thesis deals with organizing a program service event. It is a functional thesis which is based on a paintball game event, organized by Suomen Huvilupa Oy. Suomen Huvilupa Oy is a small company that has been arranging paintball game events in Southwest Finland since 2005. At the moment it is the leading organizer of guided paintball game events in the area.

The thesis is divided into the theoretical part and the functional part. The theory first gives introductions to program services and event management. Program services here refer to services provided by program service companies which are guided or independent activities. Recently they have become increasingly popular, especially the ones operating close to tourism business. In addition, the theory discusses event management and how to arrange an event. Every event, big or small, is run with a specific guideline: idea, defining the goals, planning, implementation and conclusion.

The aim of the functional part is to make a detailed description of how a one-time, functional paintball game event is arranged for a specified customer group. Supporting this info package there are pictures from the game arenas, other premises and web pages of Suomen Huvilupa Oy. In addition, the appendices also include some documents related to the paintball game event, such as layouts for quotation and a confirmation of order.

The final part analyzes the success of the process as well as how to develop Huvilupa's event management. The safety matters of program services are mentioned on purpose, as that is where most of the program service companies could do better. Huvilupa should also focus on improving their process safety, especially by updating their first-aid supplies and employees' first-aid training. Repairing and reconstruction of game arenas would also improve the company image. The event management process itself had no major faults. In the future the event description could be of use for example in franchising, should Huvilupa ever realize that idea.

KEYWORDS:

Program services, experience services, event management, event organizing, paintball

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
1.1 Työn kuvaus ja tavoitteet	6
1.2 Värikuulapeli eli Paintball	7
2 SUOMEN HUVILUPA OY	7
2.1 Historia	7
2.2 Nykytilanne ja haasteet	8
2.2.1 Sisähalli ja laserpelit	9
2.2.2 Värikuula.fi, West Coast Paintball, ja Turkuaction	9
2.3 Tuotteet ja palvelut	10
3 OHJELMAPALVELUT JA TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN	11
3.1 Ohjelmapalvelut	11
3.1.1 Mitä tarkoitetaan ohjelmapalveluilla?	11
3.1.2 Ohjelmapalveluiden elämyksellisyys	13
3.1.3 Ohjelmapalvelujen turvallisuus	14
3.1.4 Värikuulapelit ohjelmapalveluna	15
3.2 Tapahtuman järjestäminen	15
3.2.1 Suunnittelu	16
3.2.2 Toteutus	17
3.2.3 Päättäminen	18
4 CASE: HUVILUVAN OHJELMAPALVELUTAPAHTUMA	19
4.1 Idea värikuulapeleistä	19
4.2 Yhteydenotto ja Tavoitteiden määrittely	21
4.3 Tapahtuman suunnittelu	24
4.4 Värikuulapelitapahtuman toteutus	25
4.4.1 Pelin ohjeistus ja turvallisuus	28
4.5 Tapahtuman päättäminen ja jälkimarkkinointi	29
5 YHTEENVETO	30
5.1 Työn arviointi	31
5.2 Parannusehdotuksia	31
LÄHTEET	33

LIITTEET

- Liite 1. Tarjouspyyntö ja tarjous
- Liite 2. Tarjous (yrityksille)
- Liite 3. Tilausvahvistus
- Liite 4. Pikkujoulutarjous

KUVAT

Kuva 1. Hakutulos Googlessa, sanalla ”huvilupa”	20
Kuva 2. Huviluvan nettisivut, etusivu. (www.huvilupa.fi)	21
Kuva 3. Yhteydenottolomake Huviluvan nettisivuilla. (www.huvilupa.fi)	22
Kuva 4. Huviluvan sisä- ja ulkoareena	23
Kuva 5. Vuokrapaketti, jossa yksittäisen pelaajan varusteet: merkkain, maski, maastopuku, hihanauha ja värikuulat	25
Kuva 6. Merkkaimet telineessään ja paineilmakompressori ilmapullojen täyttöön	26
Kuva 7. Huviluvan pelikenttien rakennelmia	26
Kuva 8. Värikuulavarusteet järjestettynä valmiiksi asiakkaita varten ulkokentällä	27
Kuva 9. Sisähallin taukopaikka	28
Kuva 10. Silta, jonka rampissa on kaiteet (vas.) ja pakettiauto, jonka päälle kiipeäminen on kielletty (oik.)	29

KUVIOT

Kuvio 1. Elämyksen nelikenttä (Verhelä & Lackman 2003, 36.)	14
Kuvio 2. Huviluvan värikuulatapahtuman vaiheet	19

TAULUKOT

Taulukko 1. Mitä ymmärretään käsitteellä ”ohjelmapalvelut”?	12
---	----

1 JOHDANTO

1.1 Työn kuvaus ja tavoitteet

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön aiheena ovat ohjelmapalvelut ja tapahtumanjärjestäminen. Tarkemmin työssä keskitytään selvittämään, miten Suomen Huvilupa Oy – niminen ohjelmapalveluyritys järjestää asiakkailleen värikuulapelitapahtumia, ja miten tällaisen yksittäisen, toimivan ohjelmapalvelutapahtuman järjestämisprosessi seuraa tapahtumien järjestämisessä yleisesti noudatettua kaavaa. Tuloksena on, kuten toiminnallisissa töissä yleensä, konkreettinen tuotos (Vilkkä & Airaksinen 2003.), tässä tapauksessa infopaketti värikuulapelitapahtuman järjestämisestä. Ohjelmapalvelutapahtumalla työssä tarkoitetaan ohjelmapalveluyrityksen yksittäiselle asiakkaalle, tai asiakasryhmälle, tuottamaa palvelua, joka toimii samalla omana, toiminnallisena tapahtumanaan.

Työ on jaettu teoriaosaan ja toiminnalliseen osaan. Teoriaosa pitää sisällään esittelyn Suomen Huvilupa Oy:stä, ohjelmapalveluiden määritelmän, sekä yleisiä ohjeita tapahtuman järjestämiseen. Muutama sana on uhrattu myös ohjelmapalveluiden ja tapahtumanjärjestämisen turvallisuusasioihin. Toiminnallisessa osassa puolestaan käydään läpi vaihe vaiheelta, miten Huvilupa järjestää yksittäiselle asiakasryhmälle värikuulapelitapahtuman. Lopuksi, yhteenvetona pohditaan opinnäytetyöprosessia, työn onnistumista, värikuulataapahtuman kuvauksen tarkkuutta ja mietitään, miten Huvilupa voisi tuottaa asiakkailleen paremman tapahtumakokonaisuuden.

Kaikki Suomen Huvilupa Oy:tä koskevat tiedot perustuvat Huviluvan omistajien haastatteluun sekä työn tekijän omiin kokemuksiin yrityksen palveluksessa ajalla 09/2012 – 10/2012. Kyseisenä ajanjaksona tekijä suoritti työharjoittelunsa, toimien toimitusjohtajan sijaisena. Näin ollen yrityksen koko toiminta

huoltotehtävistä ja asiakaspalvelusta markkinointiin ja alaisten johtamiseen tuli tutuksi.

1.2 Värikuulapeli eli Paintball

Värikuulapeli, englanniksi Paintball Game, syntyi Amerikassa 70-luvulla kehittyistä värikuulamerkkaimista, joita käytettiin karjan merkkaamiseen. Merkkaimia keksittiin käyttää myös ihmisiin, kun otettiin mittaa selviytymistaidoista. Ensimmäinen värikuulapeli pelattiin 80-luvun alussa ja siitä lähtien lajin suosio on kasvanut jatkuvasti. Värikuulapeli saapui Suomeen jo 80 – luvun puolivälissä ja 90 – luvun alussa järjestettiin ensimmäiset kisat. Vuosien aikana värikuulavarusteet ovat kehittyneet, tuoden taisteluun lisää aitouden tunnetta, kuitenkin niin että turvallisuus on säilynyt. Markkinoille tulee jatkuvasti uusia, innovatiivisempia tuotteita ja pelistä kehitetään myös uusia muotoja. Laji siis kehittyy edelleen. (Suomen Paintball-liitto Ry; Paintball.fi-portaali)

2 SUOMEN HUVILUPA OY

Suomen Huvilupa Oy on vapaa-ajan palveluita tuottava ohjelmapalveluyritys. Huvilupa järjestää ohjattuja värikuula- ja laserpelejä sekä aikuisille että lapsille ja sen asiakkaat koostuvat pääasiassa ryhmistä joiden koko on vähintään neljä ja enintään 40 henkeä. (Kotka & Lipponen 2012.)

2.1 Historia

Suomen Huvilupa Oy:n toiminta alkoi Varsinais-Suomessa 10.2.2005 Kaarinan kaupungissa, kun innokas värikuulapelin harrastaja, Markku Lipponen päätti perustaa oman värikuula-alan yrityksen. Ajatus omasta, värikuulapelejä tarjoavasta ohjelmapalveluyrityksestä oli pyörinyt hänen mielessään jo vuosia ennen varsinaisen perustamispäätöksen syntymistä. Lipponen oli harrastuksensa parissa nähnyt alalla olevan kysyntää ja lopulta hän toteutti haaveensa. Huviluvan toiminta perustui aluksi vain vuokraustoimintaan sekä ohjattujen ulkopelien järjestämiseen, aina vuoteen 2010 asti. (Kotka & Lipponen 2012.)

Huviluvan suosio ja tunnettuus oli odotetusti kasvanut hiljalleen vuosien aikana ja vuodesta 2008 yrityksen toiminnassa vahvasti mukana ollut Matti Kotka otti Huviluvan vetovastuun, Lipposen keskittyessä muuhun liiketoimintaan. Kotka ryhtyi toteuttamaan Lipposen ehkä joskus villedäkin ideoita, ensimmäisenä näistä sisäpelihalli, joka rakennettiin Kaarinan Piispanristille loppuvuodesta 2010. Halli muutti Huviluvan toiminnan täysin, sillä värikuulakaudesta tuli ympärivuotinen, kun se aikaisemmin oli keskeytynyt aina talven tullen. (Kotka & Lipponen 2012.)

2.2 Nykytilanne ja haasteet

Tällä hetkellä Huviluvan toimintaa pyörittää toimitusjohtaja ja osakas Matti Kotka, joka vastaa yrityksen toimistosta. Hänen lisäksi palkkalistoilla on noin viisi osa-aikaista työntekijää, jotka ohjaavat värikuulapelejä, pitävät varusteet ja tilat kunnossa, ja tarvittaessa auttavat yrityksen markkinointi- ja rakennusprojekteissa. Huviluvalla on tällä hetkellä valmiudet palvella jopa noin 150 asiakasta samanaikaisesti, eri toimipisteissään. Toimipisteet ovat, vuokraamon lisäksi, kolme rakennettua metsäpelikenttää, ympärivuotisen pelaamisen mahdollistava sisäpelikenttä, sekä yksi ulkopelikenttä, jonka yhteydessä on mahdollista järjestää yhteistyökumppaneiden kautta ruokailut, kokoustilat ja saunomiset. (Kotka & Lipponen 2012.)

Huvilupa on yritys, joka kehittyy jatkuvasti. Omistajat pyrkivät jatkuvasti kasvattamaan toimintaa firman päätuotteen, ohjattujen värikuulapelien, ympärillä. Uusimpiin asioihin tällä hetkellä kuuluvat Sisähalli laserpelimahdollisuuksineen, Huviluvan perustamat West Coast Paintball Ry ja Värikuula.fi – nettivuokraamo, sekä Turkuaction – aputoiminimi. Näiden lisäksi olemassa on muutamia, vielä suunnittelutasolla olevia ideoita. (Kotka & Lipponen 2012.)

Huviluvan vahvuuksina ovat muiden muassa sen hyvä maine, sekä alan kokemus ja ammattitaito. Haastavinta tällä hetkellä ovat sopeutuminen yleiseen taantumaan, sekä yrityksen laajentumisen tuomat suuret kiinteät kulut. Jälkimmäinen on kuitenkin helposti korjattavissa hyvän markkinoinnin avulla.

Turun seudulla ei tällä hetkellä ole värikuula-alan yrityksiä, jotka toden teolla pystyisivät kilpailemaan Huviluvan kanssa, etenkin sen päätuotteesta. Uudet ja nykyiset värikuulayritykset, sekä muut liikunnalliset ohjelmapalveluyritykset ovat kuitenkin luonnollisesti aina uhkatekijöitä, joita täytyy tarkkailla. (Kotka & Lipponen 2012.)

2.2.1 Sisähalli ja laserpelit

Vuoden 2010 lopulla avattiin Piispanristille vanhaan Hartwallin tehdasrakennukseen Suomen suurimpana markkinoitu, värikuulapelaamiseen tarkoitettu sisähalli. Hallin avulla yrityksen toiminta jatkuu aktiivisena myös talvella, jolloin ulkona ei ole järjestetty lähes ainuttakaan pelitapahtumaa. Hallissa pelataan kumisilla kuulilla, jotka eivät hajoa. Ne soveltuvat sisäpelaamiseen erinomaisesti, koska ovat uudelleen käytettäviä, eivätkä sotke tiloja. (Kotka & Lipponen 2012.)

Uutena konseptina hallissaan Huvilupa on vuonna 2012 alkanut järjestää myös laserpelejä pienemmille pelaajille. Monet ovatkin pitäneet Huviluvan sisähallilla lapsilleen syntymäpäiväjuhlat, johon ovat sisältyneet laserpelit juhlaväelle. Hiljattain, aluksi käytetyt muoviset laservarusteet vaihdettiin uusiin värikuulamerkkaimista muokattuihin versioihin. Näin saatiin laserpelaamiseenkin lisää aitouden tuntua, säilyttäen kuitenkin pelaamisen turvallisuuden. (Kotka & Lipponen 2012.)

2.2.2 Värikuula.fi, West Coast Paintball, ja Turkuaction

Värikuula.fi on Huviluvasta virallisesti täysin erillinen, paintball-varusteiden vuokraukseen erikoistunut sivusto. Nettivuokraamosta voi vuokrata itselleen varusteet, jotka toimitetaan Huviluvan varastosta haluttuun kohteeseen ympäri Suomea. Sen toiminta on tämän työn tekovaiheessa vasta aluillaan, mutta Lipposella ja Kotkalla on suuret odotukset toiminimen suhteen. (Kotka & Lipponen 2012)

West Coast Paintball on yhdistys, jonka tarkoituksena on kerätä lajista innostuneita yhteen. Huvilupa sponsoroi yhdistyksen toimintaa siten että

yhdistyksen jäsenet voivat vuokrata ja ostaa varusteita Huviluvulta huomattavasti halvemmilla hinnoilla. Näin pyritään tukemaan lajin kasvua ja kehitystä, sekä tekemään esimerkiksi nuorille lajin aloittamisesta helpompaa. (Kotka & Lipponen 2012; West Coast Paintball Ry)

Turkuaction taas on Huviluvan alulle panema projekti, jossa on Huviluvan lisäksi mukana kaksi muuta turkulaista ohjelmopalveluyritystä, Flowpark ja MCC Action park. Yritykset myyvät toimintapasseja, joilla pääsee kokeilemaan kaikkien kolmen yrityksen palveluja kerran. Turkuactionin tavoitteena on edistää matkailua Turun alueella ja tuoda lisää näkyvyyttä liikunnallisille vapaa-ajan aktiviteeteille. (Kotka & Lipponen 2012; Turku Action)

2.3 Tuotteet ja palvelut

Huviluvan päätuote ovat ohjatut värikuulapelit. Lisäksi yritys myös vuokraa varusteita täysin asiakkaan omaan käyttöön ja järjestää ohjattuja laserpelejä sisähallissa. Ohjattu peli eroaakin vuokrapelistä siinä, että tuotteeseen kuuluu mukaan täysi palvelu. Asiakkaat varaavat siis itselleen peliajan ja varusteet ja saapuvat sovittuna ajankohtana pelipaikalle. Huviluvan työntekijä toimittaa varusteet, opastaa niiden käytön, valvoo tapahtumaa ja vie lopuksi tavarat pois. Pelejä tarjotaan kaikissa Huviluvan toimipisteissä, kuten aikaisemmin mainittiin. Ulkokenttä on myös sopimuksesta vuokrapelaajien käytössä, mutta sisähallia ei vuokrata omatoimiseen käyttöön, lukuun ottamatta toisen kuulapelin, airsoftin harrastajia, jotka pelaavat hallissa talvella. Hallissa pidetään myös laserpelejä, usein lasten syntymäpäiväkutsujen yhteydessä.

Lisätuottoa Huviluvulle tuovat käytettyjen varusteiden myynti ja värikuulien tukkumyynti. Tarjolla on lajin harrastajille myös merkkainten huoltoa ja paineilmapullojen täyttöä. Huvilupa järjestää lisäksi toivomuksesta yhteistyökumppaneidensa avulla niin kutsutulla ”avaimet käteen” – periaatteella tapahtumia, jotka normaalisti sisältävät värikuulapelit, ruokailun, saunatilat ja joskus jopa kuljetukset.

3 OHJELMAPALVELUT JA TAPAHTUMAN JÄRJESTÄMINEN

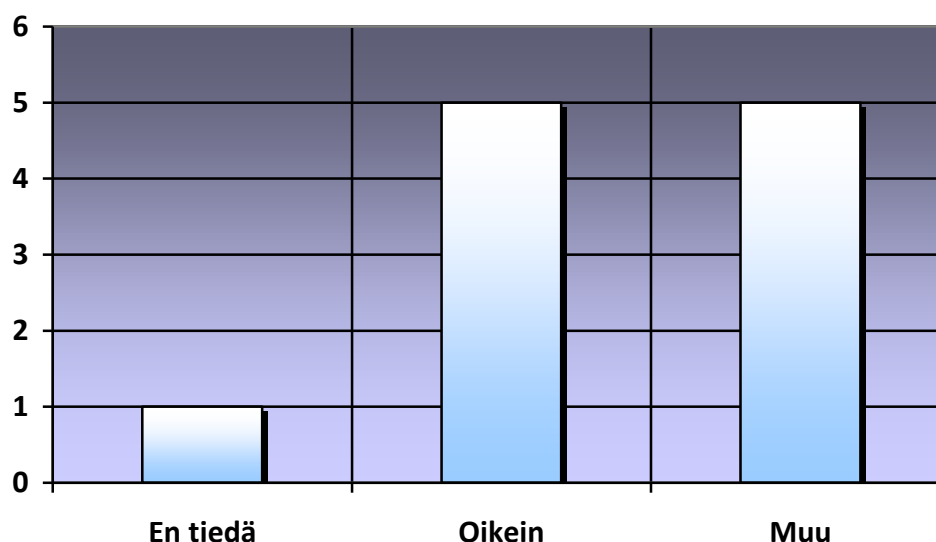
3.1 Ohjelmapalvelut

Ohjelmapalvelut ovat tänä päivänä jatkuvasti nousseet merkittävämpään osaan etenkin matkailualalla. (Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy 2004.) Esimerkiksi, yhä useampi lomailija haluaa matkaansa lisää sisältöä ja yritykset pyrkivät järjestämään työntekijöilleen virkistyspäiviä. Tämän vuoksi monet toiminnanharjoittajat ovatkin perustaneet liiketoimintansa nimenomaan erilaisten ohjelmapalveluiden tuottamiselle. Valmiit vaellus- ja melontaretket varusteineen, reitteineen, ja parhaassa tapauksessa myös oppaineen, ovat helposti ostettavissa niitä tarjoavilta yrityksiltä. Asiakkaan tarvitsee yleensä vain saapua paikalle. (Liuksila 2010, 46)

Työ- ja elinkeinoministeriön matkailun toimialaraportin mukaan Suomessa oli vuonna 2009 ohjelmapalveluyrityksiä jopa 2600 kappaletta. (Liuksila 2010, 8) Etenkin liikunnallisten ohjelmapalveluiden kysyntä on ollut kasvussa viime vuosina. (Liuksila 2010, 3)

3.1.1 Mitä tarkoitetaan ohjelmapalveluilla?

Ohjelmapalvelut saattaa käsitteenä olla hieman vieras monelle, ainakin aluksi. Suoritin pienimuotoisen tutkimuksen ystäväpiirissäni, koskien ohjelmapalveluja. Pyysin heitä kertomaan omin sanoin, mitä he käsittävät sanasta ”ohjelmapalvelut”. Vastauksia sain 11 henkilöltä ja heistä hämmästykseni viisi, eli lähes puolet, tiesi mitä käsitteellä haettiin. Toiset viisi olivat enemmän tai vähemmän lähellä oikeaa määritelmää, veikkausten vaihdellessa tv-ohjelmiin tai tietokoneohjelmistoihin liittyvistä palveluista tapahtumanjärjestämiseen, joka oli jo todella lähellä. Ainoastaan yksi myönsi suoraan, ettei tiennyt mitä ohjelmapalvelut olivat. .



Taulukko 1. Mitä ymmärretään käsitteellä "ohjelmapalvelut"?

Kauppa- ja Teollisuusministeriön matkailun ohjelmapalvelujen toimialakatsauksessa ohjelmapalvelut määritellään matkailutuotteeseen liittyviksi aktiviteeteiksi. (Verhelä & Lackman 2003, 16-17.) Yhdistyneiden kansakuntien alajärjestön, World Tourism Organisation:in (WTO) mukaan ohjelmapalvelut voidaan luokitella puolestaan luontomatkailuun, vesi- ja ranta-aktiviteetteihin, talviaktiviteetteihin, sosiaaliseen elämään ja kilpailuihin. (Verhelä 2007, 16.) Turvallisuus- ja kemikaalivirasto (Tukes) taas määrittelee ohjelmapalveluiksi muun muassa erilaisissa toimintaympäristöissä, kuten sisä- ja ulkotiloissa, kaupungissa, maastossa, ilmassa, vesillä ja teillä tapahtuvat seikkailu-, elämys-, luonto- ja liikuntapalvelut. Muiden palvelujen, esimerkiksi huvipuistojen tai yleisötilaisuuksien, yhteydessä tarjotaan myös ohjelmapalveluja. (Turvallisuus- ja kemikaalivirasto (Tukes) 2012.)

Opetushallituksen vahvistamista matkailualan perustutkinnon perusteista löytyy ehkäpä hieman laajempi määritelmä ohjelmapalveluille. Sen mukaan ne ovat joko ohjattuja tai omatoimisia toimintoja, joiden teemana voi olla luonto, kulttuuri, viihde, liikunta tai terveys. Kaikille eri määritelmille yhteinen tekijä näyttäisi olevan se, että asiakas aktivoidaan jollakin tavalla, eli hän osallistuu suoritettavaan toimintaan, joko seuraajana tai suorittajana. (Verhelä & Lackman 2003, 17.)

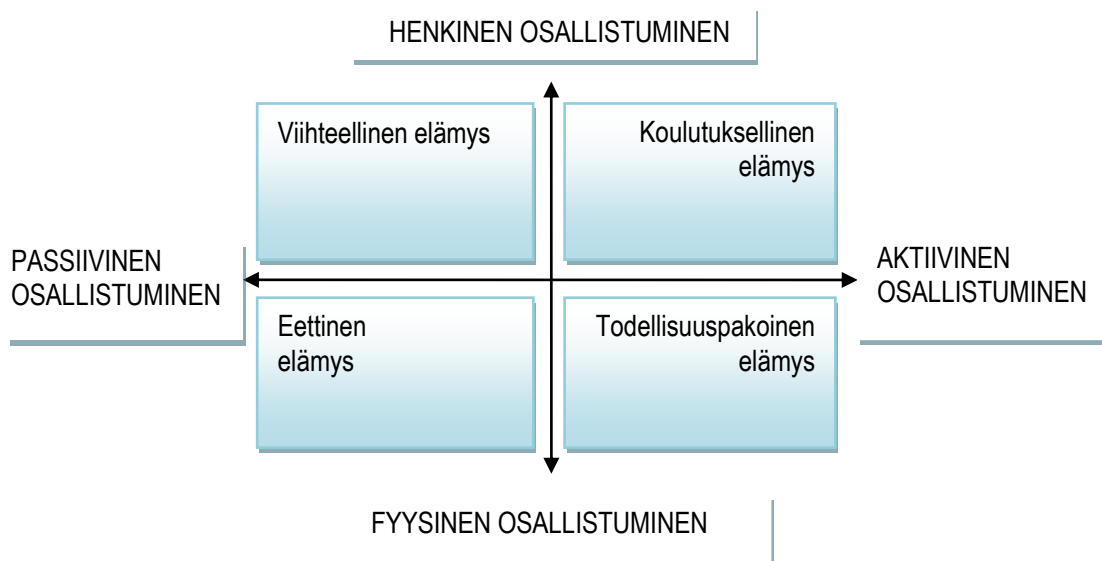
3.1.2 Ohjelmapalveluiden elämyksellisyys

Ohjelmapalveluista käytetään usein myös termiä ”elämispalvelut”, joka on hieman laajempi käsite. Elämys määritellään nykysuomen sanakirjassa voimakkaasti vaikuttavaksi kokemukseksi tai muuksi, voimakkaasti vaikuttavaksi tapahtumaksi. (Verhelä & Lackman 2003, 34.)

Elämys on moniaistinen, merkittävä ja unohtumaton kokemus, joka voi tuottaa kokijalleen henkilökohtaisen muutoskokemuksen - koettu ja opittu voidaan omaksua osaksi omaa arkipersonaa tai elämyksen kokeminen voi johtaa oman maailmankuvan muuttumiseen. Elämys on aina subjektiivinen kokemus ja useiden eri tekijöiden summa. (Lapin elämysteollisuuden osaamiskeskus (LEO), <http://www.leofinland.fi/index.php?name=Content&nodeIDX=166>)

Ohjelmapalveluja ostava asiakas hakee usein uusia kokemuksia tai elämyksiä, joko omien tarpeidensa puolesta, tai kuten esimerkiksi kannustematkailussa, matkan maksaja, joka voi olla matkailijan työnantaja, päämies tai yhtiökumppani, pyrkii edistämään liiketaloudellisia tavoitteitaan tarjoamalla matkailijalle elämyksen. (Verhelä & Lackman 2003, 34.)

Ohjelmapalveluja tuottava yritys ei varsinaisesti pysty tuottamaan elämystä asiakkaalle, koska elämys syntyy asiakkaan mielessä. Kokemuksen syntyyn ja laatuun voidaan kuitenkin vaikuttaa luomalla kaikin puolin sopivat puitteet ja mahdollisesti ohjaamalla sen syntymistä. Elämyksen syntyminen on yksilöllistä, joten yritys voi ainoastaan vaikuttaa tiettyihin asioihin, kuten tekniseen laatuun ja ihmisten väliseen vuorovaikutukseen. (Verhelä & Lackman 2003, 34; Borg ym. 2002, 25-28.)



Kuvio 1. Elämyksen nelikenttä (Verhelä & Lackman 2003, 36.)

3.1.3 Ohjelmapalvelujen turvallisuus

Useimmissa aktiivista osallistumista vaativissa ohjelmapalveluissa on omat riskinsä. Toiminnanharjoittajan tulee arvioida, mitä kaikkia riskejä kyseiseen ohjelmapalveluun liittyy. Riskien arviointi on osa turvallisuusasiakirjaa, joka toiminnanharjoittajien tulisi laatia, jotta toiminta täyttäisi kuluttajaviraston määritelmän turvallisesta ohjelmapalvelusta. (Kuluttajaviraston julkaisusarja 2003, 7.) Muita turvallisuusasiakirjasta ilmeneviä asioita ovat esimerkiksi turvallisuussuunnitelma, henkilöstön tehtävänjako sekä avunhälyttämisjärjestelyt erilaisiin onnettomuus-, vahinko- ja vaaratilanteisiin. (Kuluttajaviraston julkaisusarja 2003, 4.)

Kunnat, lääninhallitus ja Kuluttajavirasto tekivät vuonna 2009 valtakunnallisesti yhteisen valvontaprojektin ohjelmapalveluiden turvallisuuteen liittyen. Projektin pääpaino oli ohjelmapalveluyritysten omavalvontajärjestelmän toimivuuden selvittämisessä. Palveluntarjoajan omavalvontajärjestelmällä tarkoitetaan yrityksen turvallisuuteen liittyvää kokonaisuutta, johon sisältyvät muun muassa

turvallisuusasiakirja onnettomuuskirjanpitoineen, kaikenlaiset menettelytavat onnettomuus- ja vaaratilanteissa sekä menettelytavat niiden välttämiseksi. Vaikka tutkimuksen mukaan ohjelmapalvelujen yleinen turvallisuustaso oli hyvä, puutteita löytyi, etenkin työntekijöiden ensiapukoulutuksessa, sekä ensiapu- ja pelastusvälineistöissä. (Varsinais-Suomen Yrittäjä-lehti 2010.)

3.1.4 Värikuulapelit ohjelmapalveluna

Värikuulapeliä on vaikea suoraan luokitella mihinkään tiettyyn ohjelmapalveluiden luokkaan, sillä siinä on monien eri ohjelmapalvelutyyppeiden ominaisuuksia. Parhaiten se kuitenkin ehkä sopii liikunnallisten ohjelmapalvelujen joukkoon.

Värikuula-alan yrityksiä ja yrittäjiä Suomessa on noin kaksisataa tai hieman enemmän, sillä se on suhteellisen tunnettu laji ja sopii monenlaisiin tilaisuuksiin. Lisäksi kenen tahansa on helppo ryhtyä järjestämään värikuulapelejä esimerkiksi muiden ohjelmapalveluiden ohessa. Tarvitaan vain pieni määrä varusteita ja metsäalue, jossa on lupa pelata. Suuria investointeja tiloihin ei siis esimerkiksi tarvita. Kokous-, sauna-, ja/tai juhlatiloja vuokraavat yritykset ja yksityiset toiminnan harjoittajat tarjoavat usein asiakkailleen lisäpalveluna erilaisia aktiviteetteja, paintballin ollessa yksi näistä. Pelejä järjestetään joko hankkimalla itse tarvittavat varusteet esimerkiksi 10-20 hengelle, tai tekemällä yhteistyötä värikuulapelejä päätoimisesti järjestävän yrityksen kanssa. (Kotka & Lipponen 2012.)

3.2 Tapahtuman järjestäminen

Tapahtumat ovat aina olleet tärkeässä roolissa, aikakaudesta ja kulttuurista riippumatta. Tapahtumien järjestäminen ja tuottaminen onkin muodostunut aivan omaksi markkina-alueekseen, joka on kasvussa sen mahdollisuuksien takia. (Bowdin ym. 2003, 22.) Erilaisia tapahtumia on lukemattomia. Niitä voidaan jaotella koon mukaan, paikallisista tapahtumista suur tapahtumiin, sekä tyyppin mukaan, urheilu- ja kulttuuritapahtumista yritystapaamisiin.

Monimuotoisuuden takia voidaankin todeta että erikokoisten ja -aiheisten tapahtumien valmistelut ovat täysin erilaisia. (Carter 2007, 3.)

Tapahtuman järjestäminen on pitkäkestoinen prosessi ja voi kestää suurimpien tapahtumien kohdalla jopa vuosia. Se kannattaa jakaa osiin, jotta sen hahmottaminen on helpompaa. Ei ole kuitenkaan yhtä oikeaa tapaa jaotella tapahtumanjärjestämisen prosessia. Vallo ja Häyrinen (2008, 95.) jakavat prosessin kolmeen osaan: suunnitteluvaiheeseen, toteutusvaiheeseen ja jälkimarkkinointivaiheeseen. Toinen tapa on esimerkiksi liskola-Kesosen (2006, 8.) esittelemä viiden vaiheen jaottelu: idea, tavoitteiden määrittely, suunnittelu, toteutus ja päättäminen. Molemmat ovat täysin päteviä, Vallon ja Häyrisen kolmijakoisessa tapahtumaprosessissa vain projektin suunnitteluosa on hieman laajempi, sen käsittäessä koko projektin alkuosan. Seuraavissa alakappaleissa esitellään tapahtuman järjestämisen vaiheet, yhdistellen edellä mainittujen, sekä muiden tekijöiden näkemyksiä.

3.2.1 Suunnittelu

Tapahtuman järjestämisessä sanonta ”hyvin suunniteltu on puoliksi tehty”, pitää erittäin hyvin paikkansa. Vaikka tapahtumaidea olisi kuinka hyvä tahansa, sitä ei kannata sysätä liikkeelle liian nopeasti vaan miettiä mahdollisimman huolellisesti ja ajan kanssa kaikki, mitä tarvitaan tapahtuman onnistumiseen. (liskola-Kesonen 2006, 9.) Aluksi kannattaa määrittellä tapahtuman tavoitteet eli miettiä kenelle tapahtumaa ollaan järjestämässä ja miksi. Tavoitteet saattavat olla esimerkiksi taloudellisia, imagollisia tai kilpailullisia. (Robinson ym. 2010, 22) Tavoitteiden määrittelyssä kootaan jo tiedossa olevat reunaehdot yhdeksi asiakirjaksi, tapahtumabriefiksi, joka vastaa seuraaviin kysymyksiin:

- Miksi, kenelle ja mitä järjestetään?
- Miten tapahtuma toteutetaan ja mikä on sen sisältö?
- Miten jakautuvat tapahtuman vastuut, velvollisuudet ja oikeudet?

- Mikä on tapahtuman budjetti, ja miten toimitaan taloudellisten voittojen sekä tappioiden kanssa?
- Onko tapahtuma kertaluonteinen vai jatkuva?

(Iiskola-Kesonen 2006, 9; Vallo & Häyrinen 2008, 149; Robinson ym. 2010, 23)

Kun tavoitteet on saatu muokattua tarpeeksi realistisiksi ja yksinkertaisiksi, jotta kaikki ymmärtävät ne, voidaan ryhtyä työstämään tapahtumakäsikirjoitusta. Käsikirjoituksessa kerrotaan kaikki, mitä tapahtuu ennen tapahtumaa, sen aikana sekä sen jälkeen, kulissien edessä ja takana. (Vallo & Häyrinen 2008, 151-152.) Selkeä suunnitelma auttaa hyödyntämään resursseja ja johtamaan eri toimintoja paremmin. Myös suunnitelman muutoksiin on syytä varautua jo ennalta, ohjeistamalla, mitä tehdään vaikkapa teknisen vian sattuessa. Esimerkiksi SWOT-analyysin tekeminen saattaa tuoda esiin uusia uhkia tapahtuman sujuvuudelle. Kun kaikkeen on varauduttu etukäteen, eivät äkilliset muutokset vaikuta tapahtuman sujuvuuteen. (Iiskola-Kesonen 2006, 9-10)

3.2.2 Toteutus

Tapahtuman toteutusvaiheessa ryhdytään muuttamaan paperilla olevia suunnitelmia todeksi. Viimeistään tässä vaiheessa kaikkien projektiin osallistuvien, talkootyöläisistä projektipäällikköön, pitäisi tietää oma roolinsa ja osuutensa kokonaisuudessa. (Iiskola-Kesonen 2006, 11; Vallo & Häyrinen 2008, 153.) Etenkään projektipäällikkö ei saa sitoa itseään mihinkään tiettyyn tehtävään, vaan hänen on pystyttävä pysyttelemään taustalla tarkkailemassa tilannetta ja kannustettava muita. (Iiskola-Kesonen 2006, 11.)

Ensimmäisenä toteutusvaiheessa tulee tietenkin tapahtuman rakentaminen, joka on usein koko toteutuksen aikaa vievin osuus. Rakennusvaiheessa kaikki tapahtumaa varten tarvittavat kulissit pystytetään ja rekvisiitta hoidetaan kuntoon. Riippuu aivan täysin tapahtumasta, mitä kaikkea rakennusvaiheessa tarvitsee tehdä. (Carter 2007, 3.) Suuremmissa tapahtumissa ja juhlatilaisuuksissa esimerkiksi musiikki ja äänimaailma, opastekyltit, jaettavat materiaalit ja istumajärjestykset tulevat kaikki olla kunnossa ennen varsinaisen

tapahtuman alkua, kun taas pienimmissä tapahtumassa valmistelu on lähes olematonta. Kaikissa tapahtumissa turvallisuusasiat on syytä hoitaa kunnolla, vähintäänkin niin että edes osa henkilökunnasta on ensiaputaitoista. (Vallo & Häyrinen 2008, 153-168.)

Kun tapahtuman hetki koittaa, ei valmisteluja tai korjauksia voida enää tehdä. Alettuaan, tapahtuma menee junan lailla eteenpäin, pienistä vastoinkäymisistä huolimatta. Tässä vaiheessa koko tapahtuman henkilöstön täytyy vain keskittyä viemään tapahtuma läpi mahdollisimman hyvin, juuri niin kuin se on suunniteltu ja harjoiteltu, pienintä yksityiskohtaa myöten. (Allen 2009, 1.) Ongelmatilanteissa projektipäällikkö viime kädessä vastaa siitä että asiat saadaan sujumaan ja aikataulussa pysytään. Kun tapahtuma on saatu kunnialla vietyä päätökseen ja kaikki tapahtumaan osallistuneet vieraat ovat lähteneet, alkaa tapahtuman purkaminen. (Vallo & Häyrinen 2008, 153-168.)

3.2.3 Päättäminen

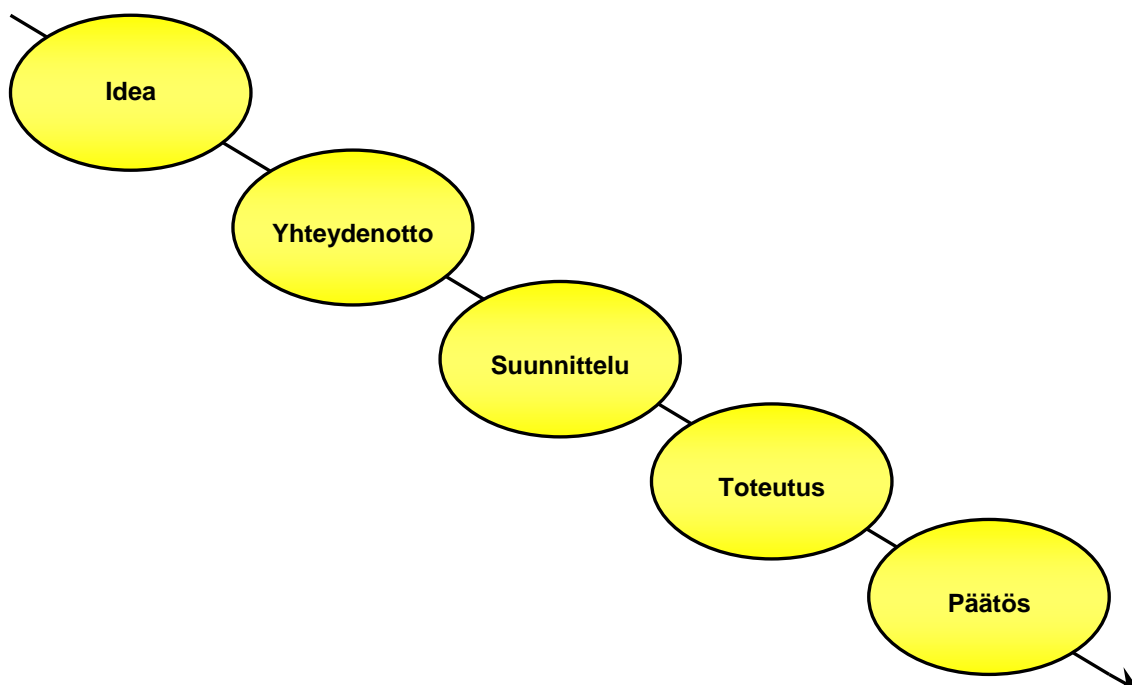
Tapahtuman päättäminen alkaa luonnollisesti tapahtumapaikan siivoamisella ja purkamisella. Käytännöllisistä syistä kannattaa käyttää purkuvaiheessa sellaisia talkootyöläisiä, jotka eivät ole olleet töissä tapahtuman aikana. Näin saadaan tuoretta voimaa jälkitöihin, jolloin ne hoidetaan reippaasti ja huolellisesti. (Liskola-Kesonen 2006, 12.) Tapahtuman jälkimainingeissa on kannattavaa kerätä palautetta kaikilta tapahtumaan osallistuneilta, niin vierailta kuin henkilökunnaltakin. Palaute on äärimmäisen arvokasta järjestäjille, koska sen avulla voidaan selvittää, mitä asioita täytyy parantaa seuraavia tapahtumia ajatellen. Lisäksi kaikki tapahtumaan liittyvät suunnitelmat, mitatut tulokset, kuvat ynnä muu on hyvä dokumentoida ja arkistoida huolella. (Vallo & Häyrinen 2008, 168; Liskola-Kesonen 2006, 12.)

Tärkeä osa jälkimarkkinointia on myös tapahtumaan osallistuneiden kiittäminen. Tämä tehdään tietenkin tapauskohtaisesti, mutta usein pieni liikelahja tai jokin muisto tapahtumasta kruunaa kokonaisuuden. Myös tapahtuman tekijöitä on hyvä kiittää, sillä he ovat olleet suuressa osassa tapahtuman onnistumisessa. (Vallo & Häyrinen 2008, 168-175; Liskola-Kesonen 2006, 12.)

4 CASE: HUVILUVAN

OHJELMAPALVELUTAPAHTUMA

Tässä luvussa kerrotaan yksityiskohtaisesti, miten Huvilupa järjestää yksittäisen ohjatun värikuulapelitapahtumansa, käyttäen tapahtuman kulun kuvaamisessa apuna edellisessä kappaleessa esiteltyjä tapahtumanjärjestämisoheja. Huvilupa järjestää jokaisen tapahtumansa aina yksittäiselle asiakasryhmälle. Lähes aina asiakas on aloitteen tekijänä, turnaustapahtumia lukuun ottamatta. Näin ollen asiakas on samalla tavallaan myös tapahtuman toimeksiantaja.



Kuvio 2. Huviluvan värikuulatapahtuman vaiheet

4.1 Idea värikuulapeleistä

Värikuulapelitapahtuman järjestämisessä on hieman hankalaa määrittellä, mistä prosessi alkaa ja kuka saa idean pelien järjestämisestä. Huviluvalla yrityksenä on tietenkin idea pelitapahtumien järjestämisestä ja tätä ideaa markkinoidaan usean eri kanavan kautta. Hyvä esimerkki Huviluvan markkinoinnista on esimerkiksi pikkujoulutarjous (Liite 4.). Asiakkaalle idea voi kuitenkin tulla ilman että hän olisi törmännyt jonkin tietyn yrityksen markkinointiin. Hän on joskus

saattanut kuulla värikuulapelaamisesta ja sopivan tilaisuuden, esimerkiksi polttareiden, suunnittelun yhteydessä laji tulee esille. Idean saatuaan asiakas ryhtyy etsimään tietoa löytääkseen itselleen sopivimman tapahtumanjärjestäjän.

Huviluvan nettisivut (Kuva 2.) löytyvät melko helposti Googelta esimerkiksi hakusanoilla ”värikuulapelit turku”, ”paintball turku” tai yksinkertaisesti sanalla ”huvilupa” (Kuva 1.). Sieltä löytyy kaikki tarpeellinen informaatio värikuulapelien järjestämisestä, omatoimisesti tai ohjatusti. Tässä esimerkkitapahtumassa asiakas on kiinnostunut varaamaan ohjatut värikuulapelit Huviluvan sisähallissa.

The image shows a Google search interface with the search term 'huvilupa'. The search results page displays several entries. The first result, 'Huvilupa', is highlighted with a yellow box. It includes the website URL 'www.huvilupa.fi/' and a description: 'Suomen Huvilupa Oy - Suomen hauskimmat värikuulapelit ... Suomen Huvilupa Oy | 040 8211930 | huvilupa(a)huvilupa.fi. Vuokraamo: Hallimestarinkatu 23 D, ... Sisäpelihalli - Maksutavat - Ulkokentät - Varustevuokraus'. Below this, there are several other search results, including one from 'amoriini.com' and another from 'Suomen Huvilupa Oy | Turku Touring', both of which are also highlighted with yellow boxes. The search results are organized into sections like 'Verkkohaku', 'Kuvahaku', 'Kartat', 'Videot', 'Lisää', 'Helsinki', 'Muuta sijaintia', and 'kaikkialta internetistä'.

Kuva 1. Hakutulos Googlessa, sanalla ”huvilupa”



Kuva 2. Huviluvan nettisivut, etusivu. (www.huvilupa.fi)

4.2 Yhteydenotto ja Tavoitteiden määrittely

Kun asiakas on tehnyt päätöksen värikuulapeliin järjestämisestä, hän voi ottaa Huvilupaan yhteyttä joko puhelimitse, suoraan sähköpostilla, tai täyttämällä Huviluvan sivuilla tiedot yhteydenottolomakkeeseen (Kuva 3.). Lomakkeesta tulee Huviluvan sähköpostiin viesti, josta selviää usein tavallista sähköpostiviestiä paremmin, mitä asiakas haluaa.

Kaikki tiedustelut ja varaukset eivät johda pelitapahtuman järjestämiseen, mutta jokaista on silti käsiteltävä yhtä tärkeänä. Kun yhteydenotto tulee, puhelimitse tai sähköpostilla, vastataan Huviluvan toimistolla kaikkiin tiedusteluihin. Kalenterista katsotaan, onko asiakkaan kyselemälle päivälle jo tullut paljon varauksia ja löytyykö hänen aikatauluunsa sopivaa kellonaikaa. Sähköposteihin vastataan aina saman päivän aikana, jotta asiakkaat eivät ottaisi yhteyttä

kilpailijoihin. Huviluvulta löytyy tarjouspohjat sekä yksityis-, että yritysasiakkaille (Liitteet 1. ja 2.).

ETUSIVU | SISÄPELHALLI | ULKOKENTÄT | VARUSTEVUOKRAUS | KAUPPA | WEST COAST PAINTBALL

MAKSUTAVAT
VARAUKSET JA TIEDUSTELUT
KAMPANJAT JA TULOSTEET
HUVIDONUKSET
KUVAT, VIDEOT JA UUTISET
YHTEISTYÖSSÄ JA LINKIT
MITÄ ON PAINTBALL?
REFERENSSIT

Facebook

Twitter

VARAUKSET JA TIEDUSTELUT

Nimi*

Yritys tai yhdistys

Puh*

Sähköposti*

Paikkoindeksi

Toivottu pelipäivä ja -aika

Pelipaikka

Pelaajamäärä (alkajaksi pelit vähintään kaksi (2) pelaajaa)

Toukka

Ilmoitustapa

Mikä lausit Huvilupa?

Uutiset

Kuva 3. Yhteydenottolomake Huviluvan nettisivuilla. (www.huvilupa.fi)

Värikuulapelitapahtuman tavoitteet määritellään yhdessä asiakkaan kanssa, joko suoraan puhelimesta, tai sähköpostiviesteillä. Kuten aikaisemmin kerrottiin, tavoitteiden määrittelyvaiheessa pyritään aina listaamaan tapahtuman kannalta oleellisia asioita. Tässä tapauksessa pyritään saamaan vastaukset ainakin seuraaviin kysymyksiin:

- Milloin halutaan pelata?
- Kuinka monta henkilöä saapuu paikalle?
- Halutaanko pelata sisällä vai ulkona? (Kuva 4.)

Kun asiakkaan kanssa on määritelty nämä tavoitteet, Huviluvassa asetetaan vielä omia tavoitteita tapahtuman sujuvuuteen ja tuottavuuteen liittyen.



Kuva 4. Huviluvan sisä- ja ulkoareena

4.3 Tapahtuman suunnittelu

Tapahtuman tavoitteiden ollessa selvillä, voivat sekä asiakas että Huviluvan henkilöstö aloittaa varsinaisen suunnittelun. Asiakas varmistaa, ketä kaikkia hän saa mukaansa pelaamaan, ellei ole jo aikaisemmin varmistanut. Yleensä osallistujamäärä muuttuu aina aluksi ilmoitetusta. Tämän lisäksi asiakas suunnittelee ryhmänsä ohjelman niin että saapuminen pelipaikalle sovittuna ajankohtana onnistuu.

Huviluvassa suoritetaan hieman enemmän suunnittelua ja järjestelyjä, jotta tapahtuma onnistuisi suunnitelmien mukaan. Uusien varauksien tullessa on jatkuvasti pidettävä huolta, että kaikille jo pelinsä varanneille on riittävästi varusteita (Kuva 5.). Mikäli varauksia olisi enemmän kuin varusteita, voi Huvilupa vuokrata toiselta alan yritykseltä yhteistyöhintaan lisäkalustoa. Näin pystytään pitämään yllä mielikuvaa Huviluvasta yrityksenä, joka pystyy aina järjestämään pelit. Suunnittelussa täytyy ottaa huomioon jokaisen pelin yksilöllisyys. Esimerkiksi pelaajaryhmälle, jossa on paljon naisia tai nuoria, varataan suojarusteita, sekä enemmän pienikokoisia maastohaalareita. Mikäli taas on sovittu Huviluvan järjestävän saunatiloja, ruokailua tai tilausajoa pelitapahtuman yhteyteen, täytyy ottaa yhteyttä yhteistyökumppaneihin ja tiedustella kyseisiä palveluja halutulle päivälle.

Pelinohjaajan hankkiminen on olennainen osa suunnittelua. Osa-aikaisilta työntekijöiltä tiedustellaan, milloin he pääsevät töihin ja työt jaetaan lopuksi siten, että jokainen saisi jotain omiin aikatauluihinsa sopivaa. Noin viikko ennen sovittua peliajankohtaa Huviluvasta soitetaan vielä asiakkaalle ja tiedustellaan varauksen tilannetta. Jos asiakas on edelleen tulossa ja pelaajamäärä pysyy samana, mitään kummempia toimenpiteitä ei tarvita. Joskus varaus perutaan kokonaan tai pelaajamäärä vaihtuu, jolloin toimitaan tilanteen vaatimalla tavalla.



Kuva 5. Vuokrapaketti, jossa yksittäisen pelaajan varusteet: merkkain, maski, maastopuku, hihanauha ja värikuulat

4.4 Värikuulapelitapahtuman toteutus

Hyvissä ajoin ennen tapahtumapäivää tarkastetaan että varusteiden riittävyys on varmasti laskettu oikein. Tapahtumaa edeltävänä päivänä viimeistään pestään ja huolletaan kaikki varusteet, jotta asiakkaat eivät saa käyttöönsä likaisia maastopukuja tai epäkunnossa olevia värikuulamerkkaimia.

Tapahtumapäivänä pelinvetäjä saapuu Huviluvan varastolle noin tuntia ennen pelitapahtuman alkua. Tilausvahvistukset (Liite 3.) jokaisesta pelistä ovat valmiina odottamassa, joten niistä hänen on helppo etsiä omansa ja katsoa, mitä ja kuinka paljon varusteita tapahtumaa varten tarvitaan. Kun varusteet ovat valmiina kasattuna, pelinvetäjä lastaa ne autoonsa ja vie varusteet joko ulkokentälle Piikkiön Raadelmaan tai kuten tässä tapauksessa Piispanristille sisähalliin.



Kuva 6. Merkkaimet telineessään ja paineilmakompressori ilmapullojen täyttöön

Huviluvalla pelikentät ovat valmiina (Kuva 7.), joten tapahtumia varten ei tarvitse rakentaa mitään, ainoastaan tuoda rekvisiitta eli pelivarusteet paikanpäälle.



Kuva 7. Huviluvan pelikenttien rakennelmia

Varusteet kasataan ja järjestellään paikoilleen (Kuva 8.), jotta asiakkaiden on saavuttuaan helppo ottaa omansa. Lopuksi pelinvetäjä tarkistaa vielä kentän kunnan ja taukoalueen siisteyden.



Kuva 8. Värikuulavarusteet järjestettynä valmiiksi asiakkaita varten ulkokentällä

Pelaajien saapuessa paikalle, heidät toivotetaan tervetulleiksi ja ohjataan taukopaikkaan (Kuva 9.) vaihtamaan pelivarusteet päälle. Kun kaikki ovat valmiina, pelinvetäjä kokoaa ryhmän kasaan ja aloittaa kertomalla miten pelataan, miten merkkaimet toimivat sekä muita peliin yleisesti liittyviä asioita. Lopulta pelaajat lähtevät paikoilleen ja taistelu aloitetaan, hallissa kaiken lisäksi musiikin siivittämänä. Pelinvetäjä seuraa peliä sivusta ja auttaa sekä neuvoo asiakkaita tarvittaessa. Koko tapahtuma kestää normaalisti noin kaksi tuntia, eli usein tehokasta peliaikaa on tästä vain suurin piirtein puolet, alkuohjeistuksen ja asiakkaiden pitämien taukojen viedessä oman aikansa. Kun aika on kulunut umpeen, asiakkaat palauttavat varusteet, maksavat ja lähtevät jatkamaan ohjelmaansa.



Kuva 9. Sisähallin taukopaikka

4.4.1 Pelin ohjeistus ja turvallisuus

Tärkein asia pelin ohjeistuksessa ovat turvallisuusohjeet, joita jokainen pelinvetäjä aina korostaa asiakasryhmälle. Pelaajille kerrotaan missä, ja miten merkainta saa käyttää, sekä kehoitetaan pitämään suojamaskia päällä aina, kun ovat pelialueella. Suurin loukkaantumisriski syntyy, jos pelaa ilman maskia, jolloin silmät ovat vaarassa. Kaiken varalta huviluvan henkilöstö on ensiaputaitoista, joten tapaturman sattuessa ensihoito voidaan tehdä jo paikanpäällä. Toistaiseksi Huviluvan historiassa ei ole onneksi tapahtunut yhtäkään vakavampaa loukkaantumista.

Pelikentillään Huvilupa on pyrkinyt minimoimaan vaaroja esimerkiksi merkkamalla selvästi jyrkät pudotukset ulkokentillä, ja rakentamalla kaiteita sisähallin korokkeille. Silti asiakkailta aina pyydetään, etteivät he ottaisi turhia riskejä. Hallissa muun muassa kiipeäminen on kielletty, kahta rampilla varustettua koroketta lukuun ottamatta (Kuva 10.).



Kuva 10. Silta, jonka rampissa on kaiteet (vas.) ja pakettiauto, jonka päälle kiipeäminen on kielletty (oik.)

4.5 Tapahtuman päättäminen ja jälkimarkkinointi

Tapahtumapaikalla pelinvetäjä ryhtyy keräämään varusteita ja siivoamaan taukoaluetta. Yleensä asiakkaat ovat siivonneet osan jäljistäään, mutta siitä huolimatta pelinvetäjä viettää pelipaikalla asiakkaiden lähdettyä usein ainakin tunnin. Lopuksi tarkastetaan vielä alueen siisteys pikaisesti, jonka jälkeen varusteet viedään takaisin varastolle. Käyttämättömät varusteet laitetaan omiin paikkoihinsa ja tilanteesta riippuen käytetyt varusteet vielä pestään ja huolletaan, jotta ne olisivat käyttövalmiina seuraavan päivän tapahtumiin.

Huviluvan jälkimarkkinointi on hieman vaihtelevaa. Joskus asiakkaille saatetaan tapahtuman päätteeksi jakaa kupongit, joilla pääsee seuraavalla kerralla puoleen hintaan. Aina kuitenkin toimistolta soitetaan tapahtuman jälkeen asiakkaalle, kysellään pelien sujumisesta ja toivotetaan tervetulleeksi uudestaan. Myös pelinvetäjälle saatetaan soittaa ja kysyä hänen mielipidettään sekä mahdollisesti kiittää hyvin johdetuista peleistä, mikäli asiakkaalta on tullut positiivista palautetta.

5 YHTEENVETO

Opinnäytetyöni idea syntyi, kun suoritin kouluun kuuluvaa työharjoittelua Suomen Huvilupa Oy:ssä keväällä 2011. Toimin tuolloin Matti Kotkan sijaisena yhdessä toisen Turun Ammattikorkeakoulun opiskelijan kanssa. Kuten jo johdannossa mainittiin, koko yrityksen toiminta tuli tutuksi kyseisenä aikana, joten päätin tehdä myös opinnäytetyöni liittyen Huvilupaan. Aiheen valinnassa oli hieman miettimistä.

Erilaisia vaihtoehtoja kävi mielessä, esimerkiksi asiakastyytyväisyyskyselyn tekeminen Suomen Huvilupa Oy:lle. Tätä ideaa varten tein jopa kyselylomakkeen, jonka muokkasin Huviluvan vanhasta kyselylomakepohjasta. Toinen idea, joka olisi ollut melko yksinkertainen toteuttaa, olisi ollut pelinjärjestäjän oppaan tekeminen. Käytännössä kyseessä olisi siis ollut värikuulapelin järjestämisestä harkitseville asiakkaille suunnattu, nettisivuilta ladattavissa oleva opas, jossa olisi kerrottu vaihe vaiheelta, miten asiakkaan tulisi omalta osaltaan toimia järjestäessään värikuulapelitapahtuman Huviluvan kautta.

Päätin kuitenkin kuopata molemmat ideat, lähinnä ajan puutteen sekä suuren työmäärän vuoksi, ja päädyin tekemään lyhyemmän, värikuulapelitapahtuman järjestämisestä kertovan, ja sitä analysoivan, infopaketin. Tämä vaihtoehto oli minulle helpoin, sillä työskennellessäni Huviluvassa järjestin henkilökohtaisesti useita pelitapahtumia alusta loppuun asti. Otin vastaan asiakkaiden tilaukset puhelimitse tai sähköpostilla, ja toimin tarpeen vaatiessa itse pelinvetäjän roolissa.

Työn neljäs kappale, eli toiminnallinen osuus, perustuu siis lähes kokonaisuudessaan omiin kokemuksiini värikuulapelitapahtumien järjestämisestä. Kaikki tiedot, Suomen Huvilupa Oy:n esittely mukaan lukien, on varmistettu Huviluvan johtohenkilöiltä, Markku Lipposelta ja Matti Kotkalta. He olivat työn teossa suurena apuna antaen tiedot yrityksestä, kuva-, ynnä muine materiaaleineen, ja lopuksi vielä tarkistamalla kirjoittamani tekstien todenmukaisuuden.

5.1 Työn arviointi

Mielestäni työ onnistui melko hyvin, vaikka aikataulu olikin melko tiukka. Suurin haaste oli aiheeseen liittyvien, luotettavien lähdetietojen etsiminen. Tapahtumanjärjestämisestä kirjallisuutta oli kyllä olemassa, mutta ohjelmapalveluista oli vaikeaa löytää aiheesta yleisesti kertovia teoksia. Lähes kaikki ohjelmapalvelut mainitsevat tekstit ja kirjat kertoivat matkailun ohjelmapalveluista. Ohjelmapalvelut siis liitettiin aina matkailuun, mikä on ymmärrettävää, koska ne ovat suuri tekijä esimerkiksi Lapin matkailussa. Englanninkielistä kirjallisuutta ohjelmapalveluista ei myöskään tuntunut löytyvän, osittain ehkä hakutermin ollessa väärä. Englanninkieliset tutunikaan eivät tosin osanneet kertoa oikeaa englanninkielistä vastinetta ohjelmapalveluille, joten päädyin suoraan käännökseen ”program services”. Sitä olen nähnyt käytettävän muissakin suomenkielisissä opinnäytetöissä.

Värikuulapelitapahtuman kuvaus onnistui suhteellisen hyvin. Kuvauksen olisi voinut tehdä vieläkin yksityiskohtaisemmin, mutta työn kannalta ei ollut oleellista kertoa kaikkein pienimmistä yksityiskohdista. Prosessi ei loppujen lopuksi ole kovinkaan monimutkainen, vaikka se kaikkien muiden tapahtumien lailla sisältääkin useita pieniä asioita, jotka ovat elintärkeitä tapahtuman onnistumisen kannalta.

Toivon työstä olevan hyötyä Suomen Huvilupa Oy:lle. He voivat esimerkiksi käyttää tapahtuman kuvausta hyväksi, mikäli ideatasolla vielä oleva franchising toiminta saadaan tulevaisuudessa käyntiin. Tällöin uudet franchising-yrittäjät voisivat käyttää infopakettia muistilistana värikuulapelejä järjestäessään.

5.2 Parannusehdotuksia

Opinnäytetyöprojektin aikana, kirjoittaessani, sekä keskusteluissa Lipposen ja Kotkan kanssa, ilmeni jotain ongelma- ja parantamiskohteita Huviluvan pelitapahtumanjärjestämisessä. Pääosin prosessi toimii hyvin ja asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä, mutta aina voidaan parantaa jotakin. Esimerkiksi, Varsinais-Suomen Yrittäjä – lehden uutisen (2010) mukaan ohjelmapalveluiden

turvallisuusasioissa on ollut parantamisen varaa, kuten on jo mainittu. Myös Huviluvalla on hieman parannettavaa omavalvontajärjestelmässään, vaikka esimerkiksi sisähallissa turvallisuusasiat on hoidettukin tarkasti. Suurimmat turvallisuusriskit ovat lähinnä ulkokentillä, joissa kaatuminen on metsämaaston takia lähes väistämätöntä. Putoamisvaaraa on kuitenkin pyritty jo ehkäisemään, kuten tapahtuman kuvauksessa mainittiin.

Huviluvan henkilökunta on myös pääsääntöisesti ensiaputaitoista, mutta tässäkin asiassa ”kertaus on opintojen äiti”. Säännölliset ensiapukoulutukset ja – harjoitukset henkilökunnalle tuovat kokemusta ja varmuutta, mahdollisen onnettomuustilanteen sattuessa. Ensiapu- ja pelastustarvikkeiden kartoittamisesta ja päivittämisestä ei myöskään olisi haittaa.

Muihin parannusehdotuksiin ja suunnitelmiin, joista Lipposen ja Kotkan kanssa on keskusteltu, kuuluvat esimerkiksi parkkipaikan rakentaminen ulkokenttien yhteyteen, vanhojen ulkokenttien kunnostaminen ja uusien rakentaminen, sekä työntekijöiden yleisen koulutuksen parantaminen. Kuten jo esittelyosiossa mainittiin, Huvilupa pyrkii koko ajan kehittymään ja parantamaan toimintaansa, mikä mielestäni on suurin tekijä, joka on nostanut Suomen Huvilupa Oy:n Varsinais-Suomen johtavaksi ohjattujen värikuulapelitapahtumien järjestäjäksi.

LÄHTEET

Allen, Judy 2009. Event Planning: The Ultimate Guide To Successful Meetings, Corporate Events, Fundraising Galas, Conferences, Conventions, Incentives and Other Special Events. 2. painos. Mississauga: John Wiley & Sons Canada, Ltd.

Borg, Pekka, Kivi, Elina & Partti, Minna 2002. Elämyksestä elinkeinoksi. Matkailusuunnittelun periaatteet ja käytäntö. Helsinki: WSOY.

Bowdin, G; McDonnel, I; Allen, J; O'Toole, W. 2001. Events management. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Carter, Laurence 2007. Event Planning. Bloomington: AuthorHouse

Iiskola- Kesonen, H. 2004. Käsikirja tapahtumajärjestäjille: mitä, miksi, kuinka? Iisalmi: Suomen liikunta ja urheilu ry.

Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy 2004. Matkailun ohjelmapalvelujen normisto (MoNo). www-dokumentti: <http://www.kehy.fi/filebank/226-MoNoraportti.pdf>. Viitattu 29.11.2012

Kotka, Matti Toimitusjohtaja; Lipponen, Markku Omistaja. Suomen Huvilupa Oy. Henkilökohtainen tiedonanto. 19.11.2012, Kaarina.

Lapin elämysteollisuuden osaamiskeskus (LEO). www-dokumentti: <http://www.leofinland.fi/index.php?name=Content&nodeIDX=166>. Viitattu 24.11.2012

Liuksila, Timo 2010. Matkailun ohjelmapalvelut. Toimialaraportti 10/2010. TEM:n ja TE-keskusten julkaisu.

Paintball.fi – portaali: www.paintball.fi

Robinson, P; Wale, D; Dickson, G. 2010 Events Management. Oxfordshire: CABI

Suomen Huvilupa Oy: www.huvilupa.fi

Suomen Paintball-liitto Ry: www.spbl.org

Turku Action: www.turkuaction.fi

Turvallisuus- ja kemikaalivirasto (Tukes) 2012. Ohjelmapalvelut. www-dokumentti: <http://www.tukes.fi/fi/Palvelut/Usein-kysyttya-UUSI/Kuluttajaturvallisuus/Ohjelmapalvelut/>. Viitattu 27.11.2012

Kuluttajaviraston julkaisusarja 2003. Kuluttajaviraston ohjeet ohjelmapalveluiden turvallisuuden edistämiseksi. www-dokumentti: http://www.phpela.fi/easydata/customers/phpela/files/Ohjeet_ ja_lomakkeet/ohjeet_ohjelmapalveluiden_turvallisuuden_edistamiseksi_.pdf. Päivitetty 5.9.2003. Viitattu 27.11.2012.

Vallo, H. & Häyrinen, E. 2008. Tapahtuma on tilaisuus: tapahtumamarkkinointi ja tapahtuman järjestäminen. 2. uud. p. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Varsinais-Suomen Yrittäjä-lehti 2010. Ohjelmapalveluiden omavalvonnassa kehitettävää. www-dokumentti: <http://www.y-lehti.fi/uutiset/nayta/4245>. Viitattu 27.11.2012

Verhelä, Pauli 2007. Matkailun ohjelmapalvelujen turvallisuus. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Verhelä, Pauli & Lackman, Pekka 2003. Matkailun ohjelmapalvelut. Porvoo; WS Bookwell Oy

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi

West Coast Paintball Ry: www.westcoastpaintball.fi

Liite 1. Tarjouspyyntö ja tarjous

Huviluvan nettisivujen varauslomakkeesta tullut tarjouspyyntö:

”19.11.2012 16:52, Miikka Frantti kirjoitti:

Nimi* Miikka Frantti

Yritys tai yhdistys*

Puh* 0440559793

Sähköposti* miikka_1988@hotmail.com

Postiosoite*

Toivottu pelipäivä ja -aika perjantai 14.12 kello 14-16

Pelipaikka Sisäpelihalli

Pelaajamäärä (ohjatut pelit vähintään kuusi (6) pelaajaa) 10-14

Teema Polttarit

Maksutapa Käteinen”

Sähköpostiviestinä lähetetty tarjous:

”Hei,

Kiitos yhteydenotostanne.

Sisäpelit onnistuvat perjantaina 14.12. kello 14-16, kaksi tuntia.

Pelaamme sisäpelihallilla Huviluvan hajoamattomilla Reball -kuulilla. Pelituntuma ja koko on sama hajoavan värikuulan kanssa.

Ikäraja Reball -pelille 13 -vuotta. Huviluvan laserpelit alle 13 -vuotiaille.

Pelipaikoihin sisällytetään mahdolliset ruokailut sekä muut oheistoiminnot.

Seuraavaksi tarjous ohjatusta sisähallipelistä:

- Kaksi tuntia 40 euroa/pelaaja

Opiskelijat, alaikäiset, West Coast Paintball Turku ry:n jäsenet ja yli 30 pelaajan ryhmät -20% alennus normaalihinnoista.

Edellyttää todistuksen esittämistä.

Yksi pelierä kestää noin viisi (5) minuuttia.

Varustukseen kuuluvat:

- Paineilmatoiminen puoliautomaattimerkkain Tippmann 98 Custom
- Suojamaski
- Haalari (koot S-XXL)
- Käsineet
- Halukkaille rintapanssari ja kaulasuoja
- Kuulat ja paineilmat

Omana varustuksena tarvitsette lämpimän liikuntavarustuksen ja sopivat pelikengät.

Pelikenttäpalveluun kuuluvat:

- Huviluvan pelinvetäjä
- Opastus ja pukeutuminen ennen peliä, noin 10 minuuttia
- Pelien ohjaus
- Pohjoismaiden suurimman 1500 neliön kaupunkitaistelukentän käyttö
- Pelikentän tehosteet; musiikki, tehostesavu ja -valo

Halukkailla käytössään myös:

- Tarkkuusammuntataulu
- Ilmakiikkopeli
- Minibiljardi

Kuvia muun muassa sisäpelialueen näette osoitteesta huvilupa.kuvat.fi.
Sisäpelikentän osoite Panimokatu 1, Piispanristi (Hartwallin vanha panimotehdas).

Taukotilassa myynnissä kahvia, virvokkeita ja makeisia, mutta voitte halutessanne tuoda myös omat syötävät ja juotavat. Emme omista alkoholin myyntioikeuksia.
Taukotilassa käytössänne mikro, kylmä-allas ja kertakäyttöastiat.
Sisäpelihallilla ei ole peseytymismahdollisuutta.

Meidän kauttamme järjestyvät myös muun muassa:

- Pizzat pelipaikalle
- Tilaussaunat

Varmistamme lopullisen pelikellonajan sekä minimi pelaajamäärän viiden (5) vuorokauden sisällä ennen peliajankohtaa, tässä tapauksessa maanantaina 10.12.
Veloitamme ilmoitetun pelaajamäärän mukaan.

Maksut suoritetaan käteisellä, kortilla, liikuntaseteleillä tai laskulla. Laskuun lisätään 10 euron laskutuslisä.

Meillä on 100% rahat takaisin -tyytyväisyystakuu, mikäli ette pidä pelikokemuksestanne.

Vahvistetun tarjouksen jälkeen, alle viisi (5) päivää ennen peliajankohtaa, peruutetusta pelistä Suomen Huvilupa Oy on oikeutettu perimään puolet tarjoushinnasta.

Vastaamme mielellämme lisäkysymyksiin.

Tervetuloa!

Ystävällisin terveisin,

Matti Kotka
Suomen Huvilupa Oy / Värikuula.fi
Hallimestarinkatu 23 D
20780 KAARINA
FINLAND
+358 40 8211 930
huvilupa@huvilupa.fi

www.huvilupa.fi

www.facebook.com/huvilupa

<http://huvilupa.kuvat.fi/kuvat/>

<http://www.westcoastpaintball.fi/>

Liite 2. Tarjous (yrityksille)



20.11.2012

SISÄPELITARJOUS

158 / 12

Kiitämme tarjouspyynnöstänne ja tarjoamme Teille seuraavaa.

Viite: Matti Kotka, Suomen Huvilupa Oy / Miikka Frantti, 044 0559 793
Asia: Värikuulapelin järjestäminen (11 pelaajaa) 14.12.2012 kello 14-16, kaksi tuntia.

Ohjattu värikuulapeli Huviluvan sisäpelialueella kello 14.00-16.00:

Pelivarusteet:

- Paineilmatoiminen puoliautomaattimerkkain Tippmann 98 Custom
- Suojamaski
- Haalari (koot S-XXL)
- Käsineet
- Kuulat ja paineilmat

Omana varustuksena tarvitsette liikuntavarustuksen ja sopivat pelikengät.

Pelikenttäpalvelu:

- Huviluvan pelinvetäjä
- Opastus ja pukeutuminen ennen peliä, noin 10 minuuttia
- Pelien ohjaus (yksi pelierä kestää noin 5 minuuttia)
- Pohjoismaiden suurimman 1500 neliön kaupunkitaistelukentän käyttö
- Pelikentän tehosteet; musiikki, tehostesavu ja -valo

Halukkailla käytössään myös:

- Tarkkuusammuntataulu
- Ilmakiekkopeli
- Minibiljardi

Kuvia muun muassa sisäpelikentästä näette osoitteesta huvilupa.kuvat.fi.

Hinnat:

Kaksi tuntia: _____ **40,00€/pelaaja**

Maksu- ja peruutusehdot:

Kaikki yllä mainitut hinnat sisältävät arvonlisäveron.

Tilaisuuksien henkilömäärä on vahvistettava viikkoa ennen ajankohtaa, tässä tapauksessa perjantaina 7.12.2012. Mikäli henkilömäärä jää alle vahvistetun, laskutamme tilaisuudesta ilmoittamanne henkilömäärän mukaan.

Peruutus on mahdollista tehdä ilman kustannuksia viisi (5) päivää ennen peliajankohtaa. Vahvistetun pelin jälkeen, alle viisi (5) päivää ennen peliajankohtaa, peruutetusta pelistä Suomen Huvilupa Oy on oikeutettu perimään puolet (50%) tarjoushinnasta.

Maksut suoritetaan käteisellä, kortilla, liikuntaseteleillä tai laskulla. Laskuun lisätään 10 euron laskutuslisä.

Meillä on 100% rahat takaisin -tyytyväisyystakuu, mikäli ette pidä pelikokemuksestanne.

Toimitus: Huviluvan sisäpelialueena, Panimokatu 1, Piispanristi (Hartwallin vanha panimotehdas)

Ajankohta: 14.12.2012 kello 14.00-16.00.

Toivomme tarjouksemme miellyttävän Teitä ja vastaamme mielellämme lisäkysymyksiin.

Tervetuloa!

Ystävällisin terveisin,

Matti Kotka
Suomen Huvilupa Oy
huvilupa@huvilupa.fi
040 - 8211 930

Liite 3. Tilausvahvistus



Toimitus: As.nro 4
Käteisasiakas -
Hallimestarinkatu 23 D
20780 Kaarina

Laskutus: As.nro 4
Käteisasiakas -
Hallimestarinkatu 23 D
20780 Kaarina
☎ 0408211930
✉ kateisasiakas.-@ei-postia.3639

TILAUSVAHVISTUS

Päivämäärä Datum 19.11.2012	Tilauksen numero Beställningsnummer 704
Ostajan Y-tunnus Köparens FO-nummer	Asiakasnumero Kundnummer 4
Viitteenne Er referens SISÄPELI MIIKKA FRANTTI	
Toimitus Leverans	Toimitusaika Leveranstid PE 13.12. KLO 14-16, 2H
Viittemme Vår referens	Myyjä
Maksuehto Betalningsvillkor	

Tuoteno	Tuotenimi	Määrä	à hinta	Veroton	ALV%	ALV EUR	Yhteensä
S2	Ohjattu sisäpeli 2h	13 hlö	36,70	477,06	9	42,94	520,00
01	Merkkain	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
02	Piippu	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
03	Kuulalipas	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
05	Paineilmapullo	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
013	Huurtumaton suojamaski	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
07	Maastopuku	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
09	Hanskat	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
012	Rintapanssari	13 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
021	Huoltopakki	1 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
REPPU	Pelinvetäjän reppu	1 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00
PÄÄTE	Maksupääte	1 kpl	0,00	0,00	0	0,00	0,00

LISÄHENKILÖT 40€/HLÖ =

Veron määrä Momsbeloppet	42,94 €	Yhteensä ALV 0% Total moms 0%	477,06 €	Yhteensä Totalt	520,00 €
--------------------------	---------	-------------------------------	----------	-----------------	----------

Käynti- ja postiosoite:
Suomen Huvilupa Oy
Hallimestarinkatu 23 D
20780 KAARINA

www.huvilupa.fi
huvilupa@huvilupa.fi
+358 40 8211 930

Avoinna
sopimuksen mukaan
Y-tunnus: 1947504-9

Liite 4. Pikkujoulutarjous

HUVILUVAN PIKKUJOULUPAKETTI

ALKAEN 99€/HLÖ (MIN. 8 HLÖ)

Pikkujoulut alkavat kun bussi hakee juhlaväen kauppatorilta. Huviluvan paintball-areenoille on torilta max. 15 min matka.

Paintball-pakettiin kuuluu mm. 2-3 tunnin värikuulapelit joko ulkona rakennetuilla metsäkentillä tai Pohjoismaiden suurimmassa sisäpelihallissa, kenttäpalvelu, suojaosat ja mukavat taukotilat, kattava suojaruustus sekä taisteluvälineet (ase + 300 kuulaa/hlö).

Vauhdikkaan pelin jälkeen bussi kuljettaa koko porukan saunomaan ja syömään (n. 4-5 tuntia).

Saunan ja ruokailun tarjoavat:



Tankkauksen jälkeen bussi vie juhlijat baariin. Baariin pääsette VIP:nä jonon ohi. Baarissa railakkaat juhlat jatkuvat pikkutunneille asti...



★ **huvilupa** ★
- hvin vuoksi -

+358 40 821 1930
www.huvilupa.fi
huvilupa@huvilupa.fi

