



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

TAITEILIJASTA KAPITALISTIKSI

Matkani kohti yrittäjyyttä

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Musiikki
Esittävä musiikki
Musiikkiteatteri
Opinnäytetyö
Syksy 2012
Jessica M. Cederberg

Lahden ammattikorkeakoulu
Esittävä musiikki

CEDERBERG, JESSICA M.: Taiteilijasta kapitalistiksi
Matkani kohti yrittäjyyttä

Musiikkiteatterilinjan opinnäytetyö, 29 sivua, 8 liitesivua

Syksy 2012

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyöni käsittelee yrittäjyyttä. Itse olen kouluttautunut aika eksootiseen ammattiin, laulavaksi eräoppaaksi, ja työllistänyt itseni sillä. Tässä opinnäytetyössä tutkin ja pohdin, mitä kaikkea minun tulee yrittäjänä ottaa huomioon sekä yrittäjyydessä itsessään että yrityksen rakentamisessa saadakseni yritykseni menestymään.

Käyn aluksi lyhyesti läpi yrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja pohdin, miten perustamisesta lähdetään eteenpäin. Tämän jälkeen jatkan reflektiivistä analyysia ja siirryn omien voimavarojeni hahmottamiseen. Mietin omaa koulutus pohjaani, kokemuksiani ja vahvoja puoliani yrittäjänä. Tästä siirryn suunnittelemaan, kuinka tulen käyttämään opittuja taitojani omassa yrityksessäni tulevaisuudessa.

Tutkimus on kuvaileva ja perustuu omiin kokemuksiini yrittäjänä sekä erilaisista yrittäjäkoulutuksista saamaani materiaaliin. Lähimmäksi tiedonkeruun menetelmääni tulee osallistuva havainnointi, vaikken kuvaile prosessiani tutkimusmaisen tarkasti. Opinnäytetyössäni yritän löytää vastauksen siihen, mitä tietoja ja taitoja itse tarvitsen menestyäkseni yrittäjänä. Vastaamalla tähän kysymykseen oletan, että yrittäjyydestä kiinnostunut lukija pääsee kiinni tähän aihepiiriin käytännönläheisellä ja helpolla tavalla ja innostuu ehkä itsekin kokeilemaan yrittäjyyttä.

Avainsanat:

opinnäytetyö, yrittäjyys, asiakas, tuotesuunnittelu, brändäys, markkinointi, myynti, hyvinvointi, suunnittelu, johtaminen, promo-tuote, musiikkiteatteri, musiikki, teatteri, Lahden ammattikorkeakoulu, muusikko, mute, eräopas, luonto-opas, valokuvaus, Eerikkilän urheiluopisto, Luopas, ohjelmapalvelu, yritys, liiketoimintasuunnitelma, Elämän Jano, Jessica M. Cederberg, retki, eräretki, vaellusretki, päiväretki, melonta, jousiammunta, kansallispuisto, luonnonpuisto, erämaa, elämys, elämysmatkailu, kuvankäsittely, Somero, Somero-lehti, Porvoo, Borgå, Matkailijan Talviopas, Lappi, haastattelu, artikkeli, retkeily, talviretkeily, talvutuotteet, erähihto, erähihtäminen, umpi-hankihihto, lumikenkäily, opastus, opastaminen, jääkiipeily, talvimajoitus, talvimajoitteet, opastus, kierros, erätaidot, eräkurssi, luontokurssi.

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Music Performance specialisation line

CEDERBERG, JESSICA M.: The path from art to capitalism
 My trip towards entrepreneurship

Bachelor's Thesis in Musical Theatre, 29 pages, 8 appendices

Autumn 2012

ABSTRACT

In this thesis I examine entrepreneurship. I research and ponder what an entrepreneur has to take into consideration when building a successful company. I briefly go through what is needed when founding a company and ponder how one should start doing business.

After this I start evaluating what kind of resources I have myself. I reflect on my training base, my experiences and my strengths as an entrepreneur. From here, I continue to plan how I will be using the knowledge I've gained and my skills in my own company.

As a qualitative research method I use participant observation, and I attempt to find an answer to what knowledge and skills I need myself to succeed as an entrepreneur.

Key words:

thesis, entrepreneurship, company, customer, product design, wellbeing, trial product, musical theatre, Lahti University, musician, applied sciences, wilderness guide, nature guide, photography, Krikaya, program service, Thirst Of Life, JMC, trip, hiking, hiking trip, wilderness, wilderness trip, day trip, travelling, long-term trip, overnight, destination, nature park, national park, wilderness area, experience, experiencing, Finnish Travelling info, Finnish, travelling information, trip information, Lapland, interview, hiking interview, article, winter hiking, winter products, wilderness skiing, off-track skiing, cross country skiing, snowshoeing, guiding, guide, nature, nature guide, wilderness guide, ice climbing, winter shelter, tour, wilderness knowledge, courses.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
2	MITÄ TARVITAAN MENESTYVÄN YRITYKSEN LUOMISEEN?	3
2.1	Pohdintaa yrittäjyydestä	3
2.2	Asiakkaan näkökulma	5
2.3	Tuotesuunnittelu, brändäys	8
2.4	Markkinointi ja myynti	8
2.5	Laskentatoimi	10
2.6	Yrityksen henkilöstö	11
2.7	Strateginen suunnittelu	11
2.8	Johtaminen ja viestintä	13
2.9	Itsensä johtaminen ja omat viestintätaidot	13
3	YRITYS MIKROSKOOPIN ALLA	15
3.1	Yrityksen perustaminen	15
3.2	Promotuote	16
3.3	Keinoja arvioida yrityksen toimivuutta	17
4	COMPANY ON MY MIND	18
4.1	Omien voimavarojen hahmottaminen	18
4.2	Musiikkiteatterikoulutus	19
4.3	Erä- ja Luonto-oppaan tutkinto	20
4.4	ICT Pro -koulutus	21
4.5	Voimavarojen yhdistäminen	22
5	OMAN YRITYKSEN HAHMOTTAMINEN	23
5.1	Hyvinvointia edistävä ohjelmapalveluyritys	23
5.2	Odottamattomien haasteiden ennakointi	24
5.3	Tuotteiden kokeilut	24
5.4	Jälkipuintia	25
	LÄHTEET	27
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

*Entrepreneurs are dreamers.
They open doors rather than close them.
- Michael E. Gerber, entrepreneur*

Olen Jessica Maria Cederberg, suomalaiskanadalainen 31-vuotias opiskelija, vartija, koulutusvalvoja, sihteeri, eräopas, luonto-opas, retkeilijä, oma-toimimatkailija, urheilija, laulaja, näyttelijä, tanssija, valokuvaaja, taiteilija, käsityöläinen, suunnittelija, myyjä – yrittäjä. Yhteen asiaan keskittyminen on ollut minulle aina pieni haaste, koska haluan tietää kaikesta kaiken. Haluan osata tehdä kaiken itse, vaikka saisin jakaa tehtävät muille tehtäväksi, koska rakastan uusien asioiden oppimista.

Kipinä yrittäjyyteen iski, kun kävin ensimmäisen yrittäjyyskurssin vuonna 2006. Meillä on aina ollut tapana perheessä kertoa toisillemme asioista, joita olemme oppineet, kirjoista, joita suosittelimme luettaviksi, tai keskustella muuten vain mielenkiintoisista asioista. Kenties tämä on syy, miksi meillä kaikilla sisaruksilla alkoi kipinä yrittäjyyteen samoihin aikoihin – ja se iski lujaa meihin kaikkiin.

Ensimmäinen kirja, joka vaikutti ajatusmaailmaani, oli Tim Ferrissin *The 4-Hour Workweek*. Siitä se kaikki lähti, minun suhteeni yrittäjyyteen. Tämän jälkeen aloitin lukemaan määrätietoisesti muita yrittäjyyteen liittyviä kirjoja läpi ja samalla myös muokkaamaan elämäntyyliäni tehokkaammaksi. Näistä luetuista kirjoista päällimmäisenä tulevat mieleeni Kiyosakin *Rich Dad, Poor Dad* ja Gerberin *The E-Myth Revisited*. Halusin saada enemmän aikaan vähemmällä ponnistelulla, ja tämä vaati sitä, että omaksun erilaisen elämäntavan. Tehokkuus tulee ajatuksista. Se on treenattu luonteenpiirre, jota täytyy myös ylläpitää. Otin muun muassa tavaksi kuunnella aina urheillessani ja koulumatkan aikana audiokirjoja musiikin sijasta. Vahvistin tietoisesti koko ajan itsessäni luonteenpiirteitä, joita pidin yrittäjälle kannattavina piirteinä. Jatkan sitä edelleenkin tietoisesti, sillä tavoitteeni yrittäjyyden suhteen ovat korkealla.

Perustin toiminimen *Elämän Jano* vuonna 2010, kun valmistuin erä- ja luonto-oppaaksi. Vuoden kestävässä koulutuksessa ymmärsin, että olen vihdoin löytänytalani. Olen laulava eräopas! Oli ihanaa keikkaillla, mutta töitä oli tehtävä ihan hulluna saadakseen palkkansa, enkä missään tapauksessa halunnut menettää intohimoani ympärivuotiseen retkeilyyn. Oli löydettävä keino, jolla parantaa tuottavuutta, mutta pitää ilot iloina. Piti löytää jokin välimaasto.

Päämäärätietoisesti ja intohimoisesti luin kirjoja yrittäjyydestä. Ilmoittauduin kursseille oppiakseni kirjanpitoa, palkanlaskentaa, liike-elämän matematiikkaa, ekonomiaa, esimiesosaamista jne. Halusin osata kaikki ne taidot, jotka edesauttavat yrittäjää menestymään. Ennen kaikkea halusin ymmärtää bisnesmaailmaa. Selasin päivästä toiseen nettisivustoja saadakseni inspiraatiota ja ideoita sekä oppiakseni verkkomyynnistä ja sosiaalisesta mediasta. Imin itseeni kaiken tiedon, mitä kykenin.

Tämä opinnäytetyö on tutkimusmatkani kohti yrittäjyyttä. Kuten tiivistelmässä toin jo esiin, kvalitatiivisena tutkimusmenetelmänä käytän osallistuvaa havainnointia ja osaksi myös raportointia kokemuksistani, ja yritän löytää vastauksen siihen, mitä tietoja ja taitoja itse tarvitsen menestyäkseeni yrittäjänä. Osallistuvassa havainnoinnissa tutkija on luonnollinen osa tilannetta tai tapahtumaa. Hän on osa yritystä tai organisaatiota ja päättää tutkia samaa organisaatiota tavalla tai toisella. (Räsänen 2012, s.14.)

Aluksi pohdin yleisesti yrittäjyyteen liittyviä asioita, joita olen vuosien aikana oppinut. Tämän jälkeen käyn läpi lyhyesti yrityksen perustamiseen ja käynnistämiseen liittyviä asioita. Neljännessä luvussa palaan omiin pohdintoihini yrittäessäni yhdistää kaikki voimavarani löytääkseni oman paikkani yrittäjänä. Viimeiseksi hahmottelen, minkälainen on tuleva yritykseni, mitä on otettava huomioon, ja mitä tuotteiden kokeiluissa on selvinnyt. Lisäksi vielä mietin vielä läpikäytyä prosessia – sekä yrittäjyydessä että opinnäytetyössäni.

2 MITÄ TARVITAAN MENESTYVÄN YRITYKSEN LUOMISEEN?

Having a clear vision for your dream is what will enable you to create something amazing!
- Michael E. Gerber, entrepreneur

2.1 Pohdintaa yrittäjyydestä

On vaikeaa hahmottaa, kuinka paljon täytyy oikeastaan ottaa huomioon yrityksen rakentamisessa. Etenkin, kun yrittäjyyskurssilla opitaan lähinnä perustamiseen liittyviä asioita, kuten esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman laatimista. Opitaanhan tietysti laatimisen yhteydessä paljon, koska joudutaan käymään yritykseen liittyviä perusasioita läpi, mutta kaikki jää aika lailla pintaraapaisuiksi, jos ei itse perehdy enemmän yritysmaailmaan.

Yrittäjyys on opittu ja omaksuttu elämäntapa. Kun yrittäjäelämäntapa on omaksuttu, siitä tulee kantava voima, joka puskee eteenpäin vaikeuksista huolimatta. Siitä tulee intohimo. Uskon, että vasta tällöin on mahdollista menestyä yrittäjänä.

Ihmisten luonteenpiirteet ohjaavat heidän menestymistään. Esimerkiksi itse olen perusluonteeltani analyttinen. Toisin sanoen mietin jokaista asiaa niin monesta näkökulmasta kuin mahdollista. Tämä usein vaikeuttaa päätöksen tekoani, sillä joka asiassa näen sekä hyvät että huonot puolet, ja sitten punnitsen, että kumpi nyt sitten on varmasti se parempi vaihtoehto. Saattaisi olla helpompaa, jos olisin jyrkempi mielipiteissäni. Toisaalta tällöin olisi vaarana putkikatse, ja mielestäni esimerkiksi esimiehenä toimimisessa sekä henkilöstöhallinnossa tarvitaan joustavaa arviointia. Siinä on elettävä sekä reaaliajassa että tulevaisuudessa ja otettava huomioon työntekijöiden hyvinvointi.

Taiteilijaluonteeni ansiosta minulla on hyvä mielikuvitus, mikä on mielestäni äärimmäisen tärkeää yrittäjälle. Innovatiivisuus on perusta esimerkiksi brändäyksessä, jossa on luotava omanlaiset muista poikkeavat tuotteet, mutta kuitenkin säilytettävä tietynlainen samanlaisuus brändätyjen tuotteiden

den välillä. Mielen on oltava avoin; mikään ei ole mahdotonta, täytyy vain keksiä ratkaisu.

Suunnitelmallisuus ohjaa aikatauluja. Itse asiassa kaikenlainen suunnittelu on minulle lähellä sydäntä, mutta valitettavasti aikatauluista kiinni pitämistä minun on harjoiteltava vielä, sillä se on ehdottomasti myös yksi perusta menestymiselle. Tiedän erittäin hyvin, että asiakkaana haluan saada tuotteen tai palvelun tietystä ajassa – mieluiten heti, mutta kunhan edes ensi viikkoon mennessä. Yrittäjänä on siis pohdittava, millä tavoilla tuotteet myydään. Onko kivijalkamyymälä oikea vaihtoehto tuotteillesi ja asiakaskunnallesi, vai onko verkkokauppamyynti sinun kohdallasi parempi vaihtoehto? Tähän päätöksentekoon tarvitaan taas laskentaa. Numeroiden tulkitseminen on haastavaa, mutta äärimmäisen kannattavaa.

Kaikkein tärkeintä yrittäjälle on osata myydä. On tunnettava asiakaskuntansa ja osattava markkinoida tuotteitaan juuri heille. Kaikki maailman ihmiset eivät voi olla asiakaskuntaasi, sillä jokaisella on oma arvomaailmansa, joka ohjaa heidän henkilökohtaista elämäänsä. On siis tiedettävä, kelle myyt, miksi tuote on juuri hänelle tehty ja miten tuote parantaa hänen elämäänsä. Saattaa esimerkiksi olla lievästi sanottuna haastavaa myydä automekaanikkoteiniopiskelijalle Ming-dynastian aikaista vaasia. Tokihan tämäkin onnistuu, jos markkinointi on hyvä. Tehokkaan markkinoinnin avulla tuotteet saavat näkyvyyttä, ja parhaimmissa tapauksissa niistä voi tulla jopa trendi. Sosiaalinen media ovat yksi kanava, jonka kautta voidaan rummuttaa tuote ihmisten tietoisuuteen.

On siis monta asiaa, jotka täytyy ottaa huomioon toimiessaan yrittäjänä. Eiriitä, että yrityksellä on myytäviä tuotteita. Tarvitaan organisointia, strategista suunnittelua, omaksumis- ja muuntautumiskykyä sekä myös päämäärätietoisuutta ja kärsivällisyyttä. Ihmisiä pitää osata lukea ja tulkita, ja heidän toimintaansa on osattava myös ennakoida. Yrittäjän ei tarvitse tietenkään hoitaa kaikkea itse, mutta hänen on tiedettävä, mihin hän on palkkaamassa henkilökuntaa. Hän määrittää, mitä tuleva työntekijä tulee tekemään, koska hänethän nimenomaan palkataan tekemään yrittäjän

puolesta yrityshallinnan eri osa-alueita. Työntekijä on arvokas yrityksen ja yrittäjän resurssi, joka auttaa yrityskokonaisuuden hallintaa. Työntekijä auttaa omalla panostuksellaan organisaatiota menestymään.

2.3 Asiakkaan näkökulma

Paras tapa opetella tunnistamaan asiakkaan ostokäyttäytymistä on tutkia omaa käyttäytymistään. Millainen asiakas sinä itse olet? Ostatko hetken huumassa tavaroita? Jos, niin missä tilanteissa? Arvostatko myyjien apua myyntitilanteessa vai nousevatko karvasi pystyyn jo pelkästään siitä, että myyjä ottaa askeleen lähemmäksi sinua? Ja taas – missä tilanteessa, missä olotilassa? On oltava tarkkana omien tuntemustensa kanssa, sillä juuri nuo tuntemukset ovat ostojen takana. Ihminen ostaa tunteita ja tuntemuksia. Hän ostaa iloa, hän ostaa ylpeyttä, hän ostaa onnellisuutta – nautintoa. Hän ostaa myös haaveita ja unelmia – odotuksia ja tulevaisuuden kuvia: haaveen rokkitähteydestä, mielikuvia täydellisestä perheestä..

Ostamisella tyydytetään jokin tarve. Jotakin puuttuu elämästä. Esimerkiksi tarve olla onnellinen saa ihmisen ostamaan asioita, joita hän yhdistää onnellisuuden tunteeseen. Tai jos henkilö on vanhemmiten passivoitunut ja lihonut entisestä aktiivisesta elämästään, hänellä mitä luultavimmin on tarve tuntea itsensä jälleen nuoreksi ja meneväksi. Kaikilla on tarve olla vielä parempi versio itsestään. Jos on esimerkiksi ihminen, joka on aina ollut todella kaunis, saattaa kaivata elämäänsä enemmän syvyyttä. Se, minkä hän kokee syvyydeksi, tietysti voi hiukan vaihdella, mutta perusajatus pysyy samana. Tai jos elää lähes täydellisessä perheidyllissä, voi olla, että kokee kaipuuta spontaanisuuteen ja räväkkyyteen.

Ihmisen perustarpeita ovat katto pään päällä, ruoka ja vesi. Ilman perustarpeiden tyydyttymistä eläminen on huomattavasti haastavampaa. Tällöin oman arvomaailman tärkeimmäksi arvoksi tulee selviytyminen – niin sanottu taistelu elämästä. Mitä tämä tarkoittaa asiakkaan näkökulmasta? Edullisuus on tärkeintä. Tähän asiakaskuntaan kuuluvat niukoilla varoilla elävät henkilöt ja perheet: opiskelijat, työttömät, kroonisesti sairastelevat

henkilöt.. Heille on tärkeää taloudellinen selviytyminen, ja siksi rahan arvo nousee tärkeäksi. Arkipäivän asiakkaana hän on päivittäistuotteiden hinnasta tarkka, etsii tarjouksia ja tinkii hänelle vähemmän tärkeistä ominaisuuksista, esimerkiksi ruuassa hän saattaa tinkiä laadusta saadakseen enemmän ruokaa. Esimerkiksi mielikuva opiskelijanuoresta, jonka pääasiallinen ruoka koostuu makaronista ja tonnikalasta, lienee tuttu?

Pitkän aikaa rahallisissa vaikeuksissa olleet saattavat tulla ajan mittaan myös todella vaativiksi ja täten haastaviksi asiakkaiksi, sillä heille rahan saanti on niin ison vaivan takana, että heille syntyy tarve taistella siitä. Heillä pitää olla mielessään hyvä perustelu, miksi he käyttävät vähäisiä varojaan tuotteeseen, ja tästä syystä yleensä odotuksetkin ovat korkealla, jolloin pettymyksen mahdollisuus on suuri. Toisaalta rohkenen väittää, että juuri nämä, joilla on niukasti rahaa, ovat herkimpiä ostamaan hetken mieli-johteesta, koska he saavat ostamisen ja omistamisen tunteesta niin hyvän olon. He ostavat itsearvostusta.

Kun ihmisellä on perustarpeet tyydytetty eikä rahasta ole pulaa, ostamiseen taivuttaa halu helpottaa elämäänsä ja lisätä arkeen mukavuutta. Ote-taan vaikka esimerkiksi puukko, jota on käytetty alunperin jokapäiväisenä yleistyökäluna. Sillä hoitui heinäseipäiden teroitus, sytykkeiden valmistus, leivän leikkuu, kalojen perkaus, karjan tai riistan teurastus, parranajo jne. Entä nykyään? Puukkoa on jalostettu monenlaisiksi erilaisiksi veitsiksi eri käyttötarkoituksia varten. Nyt yhden puukon sijasta halutaan erilaisia veitsiä eri tarkoituksiin: puukko vuolemiseen, ruokien laittoon varten terävä ja sileälaitainen kokkiveitsi, sahalaitainen veitsi helpottamaan pihvin syömistä, pyöreälaitainen veitsi arkikäyttöön, kuten voin levittämiseen – kotitalou- dessa voi olla kymmeniä erilaisia veitsiä, ja yleensä onkin.

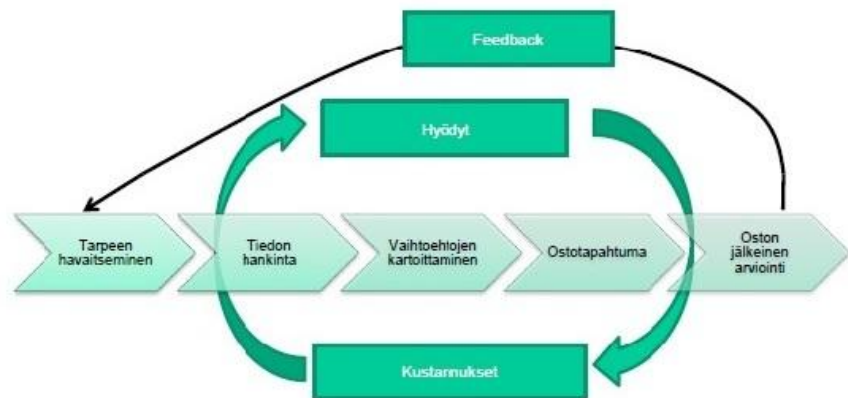
Mukavuuden tavoittelu on syntynyt vaurastumisen myötä. Ennen vanhaan huonekalut tehtiin kestäväksi sukupolvelta toiselle (Niemi 2006, 28). Puu oli tärkein valmistusmateriaali. Nykypäivänä taas, koska meistä on tullut yhä mukavuudenhaluisempia, tingimme kestävydestä saadaksemme mukavampia huonekaluja. Ostamme mieluummin ultrapehmeän niskatuel-

lisen nojatuolin kuin tukevan, puusta tehdyn nojatuolin. Mukavuudenhalu näkyy myös vaatetuksessamme: me käytämme Reinoja ja Crocseja, kuljemme collegehousuissa, haluamme rentoja, letkeitä ja ihoa hiveleviä vaatteita.. Ei riitä, että tuote hyvä ja kestävä, sen on luotava tunne turvallisuudesta, ystävyydestä, onnellisesta illasta kynttilänvalossa..

Mitä sitten ovat ylellisyystuotteet ja miksi niitä ostetaan? Ylellisyyksien hankinta alkaa, kun ihmisen tulot ovat suuremmat kuin menot. Syntyy vaihe, jolloin tavalliset tuotteet eivät enää riitä tyydyttämään tarpeita. Luksustuotteita ostetaan, koska ne edustavat jotakin. Ne edustavat rikkautta, unelmia ja mahdollisuuksia. Tuotteen ulkonäkö ja brändääminen ovat erittäin tärkeitä luksustuotteissa, ja niiden hinta määrittää tuotteen statuksen asiakkaiden keskuudessa. Ylellisyyksiksi voidaan myös lukea hyvinvointituotteet, kuten luomuruoat, yrttiuutteet ja kosmetiikkatuotteet, sillä myös nämä edustavat jotakin suurempaa. Hyvinvointituotteet edustavat terveyttä, henkistä ja fyysistä hyvinvointia, kauneutta ja puhtautta – mielikuvia onnellisesta, täydellisestä elämästä. Hinta on korkea, kuten myös status.

Millainen on sitten tyytyväinen asiakas? Hän ostaa uudelleen, kertoo eteenpäin hyvistä kokemuksistaan ja on lojaali. (Blomster 2012, 38.) Eikö vain? Kun asiakas on kaikin puolin tyytyväinen kaupankäyntiin, asiakas pysyy asiakkaana. Ja mitä enemmän positiivisia kokemuksia hän saa kaupankäynnistä yrityksen kanssa, hänen arvostuksensa yritystä kohtaan kasvaa. Sen jälkeen, kun yritys ymmärtää asiakkaan tarpeet, heidän suhteensa syvenee entisestään. Asiakkaalle osataan tarjota juuri sitä, mitä hän kaipaa.

Asiakkaan ostoprosessi



Kuva 1. Blomster, M. 2012. *Markkinoinnin perusteet (K1007LI)*, s. 41.
Oulun ammattikorkeakoulu.

2.3 Tuotesuunnittelu, brändäys

Brändi on yrityksen luoma identiteetti tai imago tuotteelle, joka on suunniteltu kuluttajien välittömästi tunnistettavaksi (Blomster 2012, 32). Kuten jo edellisessä kappaleessa mainitsinkin, brändäyksessä asiakkaan kokema arvo on tärkeää. Musiikin ja teatterin alalla, kuten myös eräoppaan ammatissa, brändäys usein kohdistuu henkilöön, eli henkilö brändätään tuotteeksi ja hänelle luodaan imago. Suunnittelussa otetaan tällöin huomioon muun muassa osaaminen, henkilön ulkonäkö, luonne ja karismaattisuus.

2.4 Markkinointi ja myynti

Markkinointi on asiakkaan tarpeiden, halujen ja kysynnän tyydyttämistä. Mitä nämä peruskäsitteet sitten tarkoittavat? Tarpeella voidaan käsittää tilaa, jossa ihminen tuntee puutosta jollakin elämänsä alueella. Halulla tarkoitetaan tapaa, jolla pyritään tyydyttämään syntynyttä tarvetta. Kysyntä on taas halua yksittäiseen tuotteeseen, jonka haluaa ja joka on mahdollista hankkia. Ja tuote on jotakin, jota voidaan tarjota markkinoille havaittavaksi, hankittavaksi, käytettäväksi tai kulutettavaksi, mikä tyydyttää tarpeen tai halun. (Blomster 2012, 30.)

oamk.fi

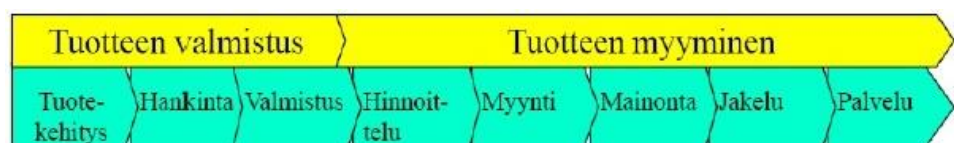
Markkinointiajattelun mallit

1. Tuotantosuuntautuneisuus: suuremmalla tuotantomäärällä parempiin katteisiin.
2. Myyntisuuntautuneisuus: mainonta ja myynti aggressiivista. Myyntivolyymi tärkeämpi, kuin asiakkaan tyytyväisyys.
3. Kysyntäsuuntautuneisuus: kohdistuu asiakkaitten lisäksi mahdollisiin asiakkaisiin. Asiakaspalautte -> kehitetään ja parannetaan tuotetta.
4. Asiakaskeskeisyys: tuotteen erilaistaminen erilaisille asiakkaille. Vaihtoehtona erikoistuminen ja jonkin erityisen asiakassegmentin palveleminen. Lähtökohtana asiakkaan tarpeet.
5. Suhdeajattelu: suhteen aloittaminen, ylläpitäminen ja lopettaminen (!). Asiakassuhteen kustannus.

OULU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Kuva 2: Blomster, M. 2012. *Markkinoinnin perusteet (K1007LI)*, s. 28. Oulun ammattikorkeakoulu.

Fyysisen tuotteen markkinoille tuominen ja myynti on samanlaista kuin esimerkiksi ohjelmopalvelutuotteissa. Tuote suunnitellaan, sitten hankitaan tarvittavat työntekijät ja rekvisiitat, ja tämän jälkeen valmistetaan tuote. Kun tuote on valmis, voidaan aloittaa tuotteen myyminen. Ohjelmopalveluyrityksissä tosin myyminen kannattaa aloittaa jo tuotteen harjoitteluvaiheessa, jotta puskaradio saadaan liikkeelle. Budjetti ja kustannukset lasketaan jo suunnitteluvaiheessa, mutta kun tuote on valmis, voidaan miettiä vielä lopullista hintapyyntöä. Hintaan vaikuttavat tuotteen kokonaiskustannukset sekä kilpailijoiden hintapyynnöt samankaltaisista tuotteista.



Kuva 3. Blomster, M. 2012. *Markkinoinnin perusteet (K1007LI)*, s. 44. Oulun ammattikorkeakoulu.

Blomster tuo esille *Markkinoinnin perusteissa* (2012) markkinoinnin tavoitteet:

- tuotteen/palvelun/yrityksen tunnetuksi tekeminen
- positiivisten mielikuvien herättäminen
- myyntitulosten aikaansaaminen
- kannattavuuden parantaminen, ”näkyvä tulos”
- pysyvien asiakassuhteiden luominen ja ylläpitäminen
- korkea asiakastyytyväisyys.



Kuva 4. Blomster, M. 2012. *Markkinoinnin perusteet* (K1007LI), s. 60.
Oulun ammattikorkeakoulu.

2.5 Laskentatoimi

At the beginning, you must calculate the end.
- Michael E. Gerber, entrepreneur

Jokaisen yrityksen on pidettävä kirjaa kaikista ostoistaan ja menoistaan. Toiminimellä työskentelevälle riittävät yksinkertaiset laskentatoimet ja kirjanpito, mutta mitä isompi yritys on, sen laajempia laskelmia tarvitaan. Hyvä ja kattava laskentatoimi auttaa yritystä menestyksen tiellä. Sillä voidaan

arvioida yrityksen tulevaisuuden varallisuutta, tehdä päätöksiä sijoitusmahdollisuuksista, rakentaa strategisia suunnitelmia ja optimoida esimerkiksi verotukseen liittyviä menoja.

2.6 Yrityksen henkilöstö

Huolella valittu ja hyvä henkilöstö on yritykselle valtava etu. Jos kaikki pyrkivät samaan päämäärään, yrityksen tehokkuus ja tuottavuus ovat hyvin kilpailukykyisiä. Jos työntekijä on onnellinen työssään ja tuntee olevansa osa organisaatiota, hän on myös hyvä työntekijä. Hän haluaa tehdä työnsä hyvin, koska hän haluaa yrityksen menestyvän. Hän tuntee menestyvänsä, jos yrityskin menestyy.

Mielestäni henkilöstöpäälliköllä on valtava vastuu yrityksessä. Sillä jos hän hoitaa työnsä huonosti, saattaa koko yrityksen henkilöstö kärsiä seurauksista. Henkilöstöpäällikön avulla työympäristöä pidetään kunnossa. Työhyvinvointikeskustelut ja työpaikan verkkokyselyn avulla tehtävät tutkimukset auttavat hahmottamaan, missä on parantamisen varaa, ja millainen motivaatio työntekijöillä on. Henkilöstöpäällikön tehtävänä on hoitaa henkilöstöä ja auttaa heitä loistamaan työssään. Hän on tarkkailija ja sovittelija. Hän kannustaa työntekijää eteenpäin ja rohkaisee innovatiivisuuteen etsimällä itsenäisesti ratkaisuja haasteisiin.

2.7 Strateginen suunnittelu

Gerber (1995, 134) vannoo franchising-yritysten nimeen. Hänen mukaansa yritystä suunnitellessaan on ajateltava yritystä siten, että se tulee olemaan prototyyppi viidelle tuhannelle samanlaiselle yritykselle.

Sekä Gerberille (1995, 135) että Ferrissille (2009, 51) ensimmäinen askel kohti menestyvää yritystä on selvittää omat arvot sekä elämää ohjaavat halut ja unelmat. En ollut ajatellut tämän olevan tärkeää, kunnes havah-

duin oivallukseen, että ilman halua ja tahtoa saavuttaa tavoitteet keinolla millä hyvänsä – ilman intohimoa – mielenkiinto yrittämiseen lopahtaa heti haasteiden ja vaikeuksien ilmaannuttua. Selkeän vision ja suunnitelmallisuuden avulla on mahdollista saavuttaa tuo elämän ensisijainen määränpää.

Tämän jälkeen Gerberin mukaan on vuorossa strategisen tavoitteen selkeä määrittäminen. Toisin sanoen vastataan kysymykseen, miten yrityksen on toimittava, jotta elämän ensisijainen määränpää toteutuu.

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana työskenteleminen ei vaadi organisaattorista strategiaa, mutta jos toiminta kasvaa ja henkilökuntaa on palkattava, on suunniteltava henkilöstöjärjestelmä – kuka toimii missäkin ja kenen alaisena yms.

Gerber kertoo myös johtojärjestelmän suunnittelun tärkeydestä – menetelmästä, jolla kaikki työntekijät pysyvät kärryillä siitä, miten yrityksessä toimitaan missäkin tilanteessa. Tätä strategiaa käytetään hyödyksi esimerkiksi vaellusretkituotteiden retki- ja turvallisuussuunnitelmissa.

Henkilöstöstrategiassa suunnitellaan sitä, miten saadaan henkilöstö puhaltamaan yhteiseen hiileen. Esimerkiksi jos näyttelijöiden välillä on suurta skismaa, katsoja saattaa nähdä tai vaistota sen, vaikka kyseessä olisikin taitavat näyttelijät. Siksi voidaan ennaltaehkäistä turhia riskejä liittämällä strategiaan esimerkiksi tutustuttamiskäytäntöjä, kuten tutustumisleikkejä, tai sitten vaikka käytäntö käydä kehityskeskusteluja säännöllisesti työympäristön ulkopuolella.

Markkinointistrategia on tietysti tärkeää minkä tahansa kokoisessa yrityksessä, koska ilman asiakkaita ei ole yritystä. Siksi siihen kannattaa myös käyttää hiukan vaivaa.

2.8 Johtaminen ja viestintä

Kaikki eivät sovellu yrityksen edustajiksi. Hyvä johtaja on mielestäni älykäs, karismaattinen, rehellinen, puhujana lahjakas, sosiaalinen ja luonteva esiintyjä. Hän ei pelkää haasteita, muttei myöskään ota harkitsemattomia riskejä. Hän ajattelee yritystä kokonaisuutena ja toimii myös sen mukaisesti.

Viestintä sekä yrityksen sisällä että ulkopuolella on tärkeää kaikin puolin. Sekä henkilöstöä että asiakkaita on pidettävä ajan tasalla jatkuvasti. Pitämällä kaikki ajan tasalla luodaan myös luottamusta yrityksen ja ihmisen välillä, sillä se saa ihmisen tuntemaan itsensä osaksi yritysperhettä. Tämä osaltaan myös auttaa jalkauttamaan henkilökuntaa mukaan strategisten suunnitelmien toteuttamiseen.

2.9 Itsensä johtaminen ja omat viestintätaidot

Entrepreneurship is not just a word, but an action.
- Michael E. Gerber, entrepreneur

Our most frustrating tendency is our avoidance of changing destructive behaviors.
- Charlie Hoehn, marketer

Rohkenen väittää, että itsensä johtaminen on varmasti kaikkein vaikein asia yrittäjyydessä: on itse asettava itselleen työajat ja pidettävä niistä myös kiinni. Jollet löydä itseksesiä työtekoon, et voi myöskään menestyä yrittäjänä. On oltava täysin rinnoin oman yrityksensä takana ja uskottava sen mahdollisuuteen menestyä.

Minussa on perfektionistin vikaa. Olen vuosien aikana onnistunut päästämään irti perfektionistisyydestä jonkin verran, mutta huomaan edelleen haastavaksi käyttää oppimiani asioita, koska pelkään epäonnistumista. Tämä johtuu tietynlaisesta kokemattomuudesta, mutta kenties vielä enemmän siitä, etten ole käyttänyt aiemmin mielikuvaharjoittelua. Huomaan myös, että pelkoni on vaistonvaraista, sillä kun saan itseni kiinni sii-

tä, että pelkään, mitä muut ajattelevat minusta, vihastun itselleni. Vihastun, koska sabotoin itse omaa onnistumistani alitajuisilla ajatuksillani. Kuten asiakasvuorovaikutuksen kurssin opettajani neuvoi (Eklund 2010), on keskittyttävä onnistumiseen.

Jo vuonna 1988 mielikuvaharjoittelu oli tärkeä osa urheilijan treeniä. Olympiaurheilijoille suunnatun kyselyn avulla selvisi, että yli 99 % vastanneista käytti mielikuvaharjoittelua auttaakseen itseään valmistautumaan kilpailuun. (Bacon 1989.) Kuten urheilija treenaa ajatuksiaan mielikuvaharjoittelun avulla menestyäkseen paremmin, on myös yrittäjän treenattava ajatuksiaan. On keskitettävä ajatuksensa kokonaisvaltaiseen menestymiseen.

3 YRITYS MIKROSKOOPIN ALLA

The best time in your life to start a business, is well, whenever you choose. - Michael E. Gerber, entrepreneur

Kerron lyhyesti tässä kappaleessa yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista sekä tuoreen yrityksen alkuvaiheista.

3.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamisvaiheet ovat lyhyesti seuraavat:

1. Hyvä liikeidea

Hyvän liikeidean löytämiseksi tarvitaan tarkkaavaisuutta, kykyä kuunnella ja ymmärtää ihmisiä, motivaatiota parantaa ihmisten elämää jollakin tavalla sekä yrittäjälunonetta.

2. Alustava liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää jäsentelemään ajatuksiaan ja käymään läpi yrityksen perusasiat.

3. Rahoituksen järjestäminen

Yleisesti ottaen yrittäjän on sijoitettava rahaa yritykseensä saadakseen yrityksen käyntiin. Rahoitusta varten on mahdollista saada myös erilaisia lainoja.

4. Yritysmuodon ja toiminimen valinta

Yritysmuodon valintaan vaikuttaa, millainen yritys on kyseessä. Onko kyseessä yhden henkilön osaamisen tuotteistus? Vai kenties monipuolisen henkilökunnan vaativa suuri tehdas? Yritysmuotovaihtoehtoina ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai osuuskunta.

5. Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen

Elinkeinolaissa luetellaan joukko elinkeinoja, joiden harjoittamiseen tarvitaan viranomaisen lupa. Tällaisia ovat muun muassa joukkoliikenne, autokoulu sekä turva-ala. (Asiatieto 2012, 58.)

6. Perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja veroviranomaisille

Ilmoitukset vaihtelevat tapauskohtaisesti ja riippuvat esimerkiksi yritysmuodosta. (Asiatieto 2012, 46.)

7. Lakisääteiset vakuutukset

Yrittäjällä ei ole varsinaisesti muita pakollisia vakuutuksia kuin yrittäjäeläkevakuutus, paitsi jos toimiala tai toiminnan laatu sitä edellyttävät (Suomen Uusyrityskeskukset 2011, 25).

8. Kirjanpidon järjestäminen

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi (Suomen Uusyrityskeskukset 2011, 36).

3.2 Promotuote

Kun yritys on perustettu ja liiketoimintasuunnitelma valmis, voidaan alkaa toimia. Yrityksen tunnetuksi tekeminen vaatii hiukan aikaa ja vaivaa, mutta samalla se voi olla hauskaakin. Promotuotteella voidaan esimerkiksi saada tehokkaasti puskaradio laulamaan. Word of mouth -ilmiössä (Blomster 2012, 38) asiakas kertoo muille positiivisista kokemuksistaan, ja tällöin rummutus leviää pyramidimaisesti potentiaalisten asiakkaiden keskuuteen. Jos kyseessä on osaamisen tuotteistus, otetaan esimerkiksi matkailuala, promotuotteena voisi olla vaikka parin tunnin lumikenkäilyretki. Hyvä promotuote kivijalkamyymälässä taas voisi olla joku brändikeskeinen tuote, jotta saadaan tunnettuutta usealle tuotteelle samalla.

3.3 Keinoja arvioida yrityksen toimivuutta

Asiakaspalaute on arvokasta tietoa, kun halutaan saada käsitys tuotteen menestymisestä asiakkaiden keskuudessa. Olen itse asiakkaana kuitenkin huomannut, etten ainakaan kovin helposti viitsi antaa palautetta, ellei palvelu tai tuote ole ollut surkea. Kenties, jos asiakaspalautteesta saisi jotain vastinetta, niin saattaisi olla matalampi kynnyks käyttää aikaansa antaakseen palautetta. Tehdessäni tutkimusta metsähallituksen hankkeesta vuonna 2010 huomasin kuitenkin, että kirjastot ovat loistavia paikkoja jättää ihmisille palautelomakkeita, sillä kirjastoon tulevilla henkilöillä on yleensä luppoaikaa, ja kirjastossa he saavat rauhassa ajatellen kirjoittaa palautteeseen mielipiteitään. Palautelomakkeen lisäksi voi myös vaikka haastatella ihmisiä.

Muita keinoja, joilla voi arvioida yritystä, ovat tietysti luvut, eli menot ja tulot, nyt ja tulevaisuudessa. Laskentatoimen avulla nähdään selkeästi, missä ollaan rahallisesti. Asiakaspalautteen avulla, laskentatointa silmällä pitäen, tehdään päätöksiä siitä, miten edetään.

Yrityksellä, jolla on palkattu henkilöstöpäällikkö, on oiva tilaisuus käydä kehityskeskusteluita työntekijöiden kanssa, jolloin päästään selville työntekijöiden motivaatioista. Jos nimittäin työntekijä on tyytymätön työympäristöönsä, hänen motivaationsa tehdä töitä on myös huono.

4 COMPANY ON MY MIND

Nyt, kun olen käynyt läpi yrityksen perusasioita, aion palata pohtimaan omaa suhdettani yrittämiseen – millä keinoin itse voin käyttää opittuja asioita yrityksessäni hyväksi.

4.1 Omien voimavarojen hahmottaminen

*If you don't build your dream, someone will hire you to help them build theirs.
- Michael E. Gerber, entrepreneur*

Olen harrastanut ja opiskellut musiikkia, tanssia ja näyttelemistä pienestä pitäen, ja myös urheilu, luonto ja terveys ovat olleet aina lähellä sydäntäni. Matkustaminen, valokuvaus sekä laulujen säveltäminen ja sanoittaminen ovat taas minulle eräitä inspiraation lähteitä ja itseilmaisun välineitä. Elämässä minulle ovat tärkeintä perhe, rakkaus, hyvinvointi, aitous, luonnossa oleminen sekä usko Jumalaan. Tässä perusluonteenpiirteitä, jotka motivoivat minua, ja jotka auttavat minua rakentamaan yritystäni.

Jo pienenä tyttönä totuin matkustamiseen perheeni kanssa. Molemmat vanhempani ovat olleet aina matkailuhenkisiä, ja heidän ansiostaan rakastuin luontoon jo lapsena. Olen perinyt myös muita piirteitä vanhemmiltani, kuten äidiltäni aidon kiinnostuksen ihmisiin sekä isältääni musiikin ja kädentaidon lahjat. Sisu ja omien saavutusten tavoittelu lienevät tulleen vaikeiden elämäntilanteiden ylipääsemisistä ja tietynlaisesta selviytymisen ylpeydestä. Tiedän aina selviytyväni – heitetään minut mihin tilanteeseen tahansa, tiedän selviytyväni. Tämä on mielestäni erittäin hyvä piirre yrittäjälle. Sitä täytyy vain harjoittaa oikeaan suuntaan vielä, jotta se edistää nimenomaan menestymistä eikä vain selviytymistä. Tähtään aina kunnianhimoisesti korkealle.

Synnyin Kanadassa, äidinkielenäni englanti, ja aloitin koulunkäyntini siellä. Muutimme Suomeen ollessani 7-vuotias, joten sain peruskoulun suoritet-

tua täällä. Yläasteelta jatkoin matkaani Sibelius-lukion musiikkilinjalle, josta valmistuin ylioppilaaksi 2003. Se oli minulle juuri sopiva lukio, sillä siellä oli kaikenlaisia erilaisia musiikki- ja tanssikursseja valittavana. Lukion aikana vietin välivuoden Kanadassa opiskellen ja samalla tutustuen näyttelijäntyöhön statistina. Siellä suuntautuminen jatkui samalla tavalla. Valitsin linjan, jossa pääaineina olivat musiikki, teatteri sekä kuvaamataito.

Lukion jälkeen päätin kokeilla opiskelua teatterilinjalla ruotsinkielisessä kansanopistossa, joka kielellisesti oli välillä haaste, mutta haasteet ovatkin minulle elämän suolaa. Halusin oppia ruotsia ja samalla nauttia siitä tekemällä siitä mielenkiintoista. Opin vuoden aikana ymmärtämään ruotsia, vaikka puhuminen edelleen jännitti – perfektionistiluonne haittasi opitun kielen käyttöä.

4.2 Musiikkiteatterikoulutus

Lahden musiikki- ja draamainstituutin musiikkiteatterilinjan muusikon tutkinto – mitä tämä käytännössä tarkoittaa? Lahden ammattikorkeakoulun sivuilla kerrotaan lyhyesti, että koulutus tarjoaa mahdollisuuden opiskella erilaisia musiikkiteatterin taitoja, esimerkiksi laulua ja jonkin instrumentin soittamista, näyttelemistä ja tanssia. Keskeisiä koulutuksen sisältöjä ovat musiikillisten perustaitojen lisäksi näyttelijäntyö, laulu ja tanssi. Koulutus antaa valmiudet sijoittua opintojen jälkeen teatterin palvelukseen tai muihin estradiesiintymistaitoja vaativiin tehtäviin. (Lahden ammattikorkeakoulu 2012.)

Päätin hakea Lahden ammattikorkeakouluun, koska se oli ainoa oppilaitos, jossa oli tasapuolisesti sekä musiikkia, tanssia että näyttelemistä. Sain kouluni ansiosta harjoitettua laaja-alaisesti ja monipuolisesti musiikki- ja teatterialan taitoja.

4.3 Erä- ja luonto-oppaan tutkinto

Minulla oli vielä vuosi jäljellä opiskelua Lahden musiikki- ja draamainstituutissa, kun päätin muuttaa elämäni. Olin asunut neljä vuotta kaupungissa, joka ei vain tuntunut kodilta edelleenkään. Isoäitini oli kuollut edellisenä talvena, ja kävin läpi tuona talvena asioita, jotka olivat jääneet vaivaamaan minua. Kävin läpi myös isäni ja isoisäni kuoleman, selvitin kaikki minua vaivaamaan jääneet ihmissuhteet, pyysin kaikilta sellaisilta ihmisiltä anteeksi, joille tunsin olevani anteeksipyynnön velkaa, ja tutkin omaa uskoani Jumalaan. Revin itseni kappaleiksi selvittäessäni omaa paikkaani perheessäni – paikkaani maailmassa. Ja itkin. Olen sinnikäs taistelemaan itkua vastaan, mutta nyt oli sen aika. En ollut onnellinen. En voinut jäädä enää Lahteen hetkeksikään.

Mietin, mikä tekisi minut onnelliseksi, ja tajusin silloin, mitä olen kaivannut elämääni – luontoa ja rauhaa. Olen aina nauttinut vaeltamisesta, ja se aina saa minut jalkautumaan takaisin tasapainoiseen elämään. Aina kun menen yksin vaellusretkelle, palaan takaisin palautuneena, onnellisena ja valmiina kohtaamaan kaikki maailman antimet. Ymmärsin tuolloin, että jos saisin myös muut tuntemaan tällaisen samanlaisen ilon, minkä saan itse omilta retkiltäni, se olisi upein lahja sellaiselle ihmiselle, joka on erkaantunut tai vieraantunut luonnosta ja kiireettömyydestä. Sitä parempaa oloa en tiedä. Sen olon haluan jakaa myös muille ihmisille. Tämä on pyrkimykseni. Haluan, että ihmiset ovat onnellisia ja innostuneita elämästään. Haluan, että he ymmärtävät, että se on täysin kiinni heidän omasta tahdostaan.

Mitä erä- ja luonto-opas sitten käytännössä tekee? Erä- ja luonto-opas osaa suunnitella ja toteuttaa turvallisesti luonnossa tapahtuvia retkiä ja tapahtumia. Hänellä on valmiudet toimia monenlaisissa opastustilanteissa sekä ohjelmapalvelujen tehtävissä kaikkina vuodenaikoina. (Eerikkilän urheiluopisto 2012.) Ajattelin, että kuulostaa aika mielettömän hyvältä – enkä pettynyt.

Eerikkilän urheiluopistovuosi oli elämäni paras vuosi. Koin upeita hetkiä, opin valtavasti uusia asioita, tutustuin ihaniin ihmisiin, rakastuin talveen – tajusin sen vuoden aikana, että luonnossa oleminen parantaa ihmistä. Se syventää ymmärrystä omasta itsestä. Se selventää ihmisen omaa uskoa. Se parantaa niin fyysistä kuin psyykkistä hyvinvointia. Se vahvistaa ihmisen koko olemassaoloa. Ja tätä haluan jakaa ihmisten kanssa – onnellisuutta.

4.4 ICT Pro -koulutus

Nyky maailman liiketoiminta pyörii elektroniikan avulla eteenpäin. Olen vihdoin herännyt tähän. Tiedän nyt, että jos haluan tuotteeni esille kansainvälisesti, tarvitsen hyvät verkkosivut. Huomasin tämän tarkkaillessani omaa käyttäytymistäni etsiessäni jotakin tiettyä tuotetta internetistä. Jos verkkokaupan sivusto oli mielestäni sekava tai epä johdonmukainen, tai jos visuaalinen ilme oli tekstipohjainen, tai jos kuvien käyttö oli amatöörimäistä, poistuin sivustolta heti. Erityisesti visuaalisuus on minulle tärkeä elementti.

Musiikin ja liikunnan ohella lempiaineeni koulussa oli kuvaamataito. Nautin siitä, että sain luoda jotakin uutta. Taiteen lisäksi olen harrastanut valokuvausta yläasteelta asti, ja sitä kautta olen opiskellut itsenäisesti myös kuvankäsittelytaitoja. Usean vuoden ajan mietin, että haluaisin jollakin tavalla käyttää valokuvaustaitojani yrittäjyydessä, ja tänä keväänä oivalsin potentiaalini kotisivujen luomisessa.

Analyttinen ajattelu, visuaalinen luovuus ja pikkutarkkuus ovat kaikki tärkeitä ICT-alalla. Kaiken lisäksi minulla on loistava tukiverkosto, jos tarvitsen apua tietotekniikassa: lähipiirissäni on muun muassa tietoliikenteen insinööri, datanomi sekä ICT-asentaja. Voin aina kääntyä heidän puoleensa, jos tulee jokin ongelma, jota en osaa ratkaista. Tämä osaltaan kannusti minua hakemaan ICT-koulutukseen, vaikka tietotekniikan ala oli minulle vieras. Pääsinkin Edupolin ICT Pro -koulutukseen, ja aloitin juuri äskettäin opintoni siellä.

4.5 Voimavarojen yhdistäminen

Miten sitten yhdistää kaikki voimavarani ja luoda menestyvä yritys? Ensin katsotaan, mitkä ovat parhaimmat taitoni: laulu, säveltäminen ja sanoittaminen, tanssi, näytteleminen, urheilu, valokuvaus, graafinen suunnittelu, retkisuunnittelu sekä ympärivuotinen retkeily. Tämän listan perusteella fiksuinta olisi ainakin aluksi pysyä ohjelmapalveluyrittäjänä. Tarkoitukseni on kyllä päästä mukaan brändäyksen maailmaan, mutta siihen pääsen ajan myötä. On keskitettävä voimat ensisijaisesti retkeilyyn. Käytän hyväkseni musiikkiteatteritaitojani, jotta retkeilytuotteet ja -palvelut ovat persoonallisempia ja menestyvät eri-ikäisten asiakkaiden keskuudessa. Jotta tuotteista tulee entistä persoonallisempia, minun on otettava myös omat sävellys- ja sanoitustaitoni mukaan tuotteistukseen. Etenkin teematuotteita on hyvä kehittää, jotta asiakkailla on paljon valinnanvaraa. Valokuvausta voisin käyttää esimerkiksi yli yön kestävässä tuotteissa, tietysti asiakkaiden ehdoilla. Valokuvausta käytän joka tapauksessa markkinoinnissa ja graafisessa suunnittelussa. Haaveenani on kirjoittaa tulevaisuudessa myös kirjoja, joissa käytän valokuviani.

5 OMAN YRITYKSEN HAHMOTTAMINEN

5.1 Hyvinvointia edistävä ohjelmapalveluyritys

Haluan yritykseni olevan hyvinvointiin tähtäävä, tunteita herättävä ja yhteiskuntakeskeinen, eli sellainen yritys, jossa tarjotaan arvoa, joka säilyttää tai parantaa asiakkaan ja yhteisön hyvinvointia. (Blomster 2012, 49).

Haluan myös motivoida ihmisiä puhaltamaan yhteen hiileen yhteiskunnan hyväksi. Minulla taitaa olla hiukan romanttinen käsitys omasta yrityksestäni. Haluan, että asiakkaani ovat onnellisia, ja haluan herättää asiakkaideni tunteita monipuolisesti, sillä itse koen eläväni saadessani olla tunteiden vuoristoradassa. Luonto on kaikin puolin tärkeä aspekti.

Aion keskittyä aluksi ohjelmapalveluun toiminimellä, kunnes yritys kasvaa. Keihäänkärkituotteeni on musiikkiteatterillinen eräretkeily. Retkillä lauletaan, soitetaan ja tanssitaan asiakkaan toiveiden mukaan. Musiikkikappaleet valitaan asiakkaiden mukaan, ja tarvittaessa sävelletään kappaleita juuri retkeä varten. Teemaretket ovat vahvasti toiminnassa mukana. Jos asiakas haluaa esimerkiksi musiikkiteatterikokonaisuuden, teemana on tällöin musikaali. Polttareita ja muitakin juhlia varten haluan kehittää omat teemaideat, joissa musiikki suunnitellaan niihin soveltuviksi. Myös asiakkaan haluamat aktiviteetit otetaan huomioon retkikokonaisuutta valmistellessa. Esimerkiksi kanoottiretki voidaan muokata vaikka intiaaniteemaiseksi, jolloin voidaan myös harkita mukaan jousiammuntaa. Annie Mestariampuja-musikaalissa on esimerkiksi hyviä kappaleita erätunnelmiin, mutta yhtä lailla voidaan järjestää vaikka Chicago-musikaalin tunnelmia luonnonhelmaan upeiden roolihahmojen, kuten Matron "Mama" Mortonin, kera.

Musikaaleja on nykyään niin paljon, että vaihtoehtoja on, mistä valita. Jos toimin yksin, täytyy sen mukaan myös valita musikaalit. Mitä isompi budjetti produktiolla on, sen paremmat mahdollisuudet on palkata monipuolinen työporukka mukaan. Harjoittelijoitakin kannattaa käyttää isoissa produktioissa.

Koska luonnossa oleminen on minulle äärimmäisen tärkeää, pyrin suunnittelemaan tuotteeni joko ulkoilmaan tai metsän siimeksessä sijaitseviin mökkitaloihin.

5.2 Odottamattomien haasteiden ennakointi

Aina tulee odottamattomia haasteita. Siksi on hyvä pyrkiä ennakoimaan mahdollisia riskejä. Retkeilyohjelmapalvelutuotteissa on otettava aina huomioon turvallisuusriskit, ja tätä varten tehdään turvallisuus- ja pelastussuunnitelma. Huomioon otetaan myös asiakkaiden kunto ja ikä, jotta osataan suunnitella asiakkaille sopiva retki. Vaatetus etenkin talvella on määriteltävä jo tarjouskirjeessä tai nettisivustojen tuotesivuilla. Musiikillista ja teatterillista retkeä suunnitellessa on otettava huomioon, että kylmyys vaikuttaa muun muassa kameraan, laulamiseen ja soittimiin. Myös luonnonsuojelu on tärkeää: esimerkiksi lintujen pesintäaikana on erilaisia suojelusäädöksiä.

5.3 Tuotteiden kokeilut

Jo eräkoulun aikana tein kokeiluretkiä ystäväieni kanssa, koska heiltä tiesin saavani rehellistä palautetta ja kritiikkiä. Vein ystäväni melomaan, kiipeilemään, lumikenkäilemään ja hiihtämään eräsuksilla. Kaikki nämä ystäväni olivat aloittelijoita. He eivät olleet retkeilyyn tottuneita, joten oli mielenkiintoista harjoitella heidän kanssaan opastamista. Etenkin erähihto on eksoottinen kokemus jo perushihtäjälle, saatikka sitten sellaiselle, joka ei ole ikinä edes hiihtänyt elämänsä aikana. Havaitsin tuolloin, että ystäväni pitivät kovasti erähihtokokemuksesta. Oppaan kuitenkin kannattaa käydä katsomassa reitit etukäteen, sillä kun (ei jos) asiakas kaatuu useaan otteeseen syvässä lumessa, hiihtämisestä tulee liian raskasta. Lumikenkäily on erittäin hyvä laji asiakkaille, mutta siinäkin, jos lunta on erityisen paljon, ei kannata antaa asiakkaiden kulkea ihan omin päin. Varsinkin pidemmillä reissuilla lumikenkäily voi olla myös äärimmäisen raskas laji. Asiakas ei missään nimessä saa hikoilla kylmällä ilmalla pitkällä reissulla. Huomasin

tämän jo hyvin pian koulun eräretkillä. Jos hikoilee, kylmyys iskee ja hyvin tuntuvasti, ja riski kylmettyä ja tulla kipeäksi on tällöin suuri.

Sain harjoitella koulussa paljon opastamista. Erityisen paljon pidin myös jousiammunnasta asiakkaiden kanssa. Siinä on oltava erityisen selkeäsä-nainen ja tarkka turvallisuudesta, jotta ei tule vahinkoja. Sekä aikuiset että lapset näyttivät nauttivan tästä lajista, ja siksi jo silloin suunnittelin sijoittavani jousiammuntavälineisiin tulevaisuudessa.

Laulaminen talvella kylmällä ilmalla on välillä haastavaa. Ilma on kuivaa ja verisuonet supistuvat kylmässä. Onneksi huomasin nuotion lämmön autta-van laulamista, joten senkin vuoksi on hyvä laulaa retkillä nuotion ääressä. Havaitsin myös, että muutenkin nuotion äärellä laulaminen miellyttää ihmi-siä. Johtuneeko siitä, että lapsuudessa leireillä oli tapana kuunnella laulan-taa ja soitantaa nuotion ääressä? Ehkä – silloin minulle tuli ainakin hyvä olo. Joka tapauksessa, se herättää ihmisissä miellyttävän tunteen, ja halu-an jakaa ihmisille sitä tunnetta, jota itse koin lapsena leireillä.

5.4 Jälkipuintia

Tolerance for failure is a very specific part of the excellent company culture - and that lesson comes directly from the top. Champions have to make lots of tries and consequently suffer some failures or the organization won't learn.

- In Search of Excellence; Thomas J. Peters and Robert H. Waterman Jr. (The E-Myth Revisited 1995, 117).

Olen yllättynyt siitä, että opinnäytetyöni syntyi melko kivuttomasti. On helppoa kirjoittaa asioista, joita on mielessään pohtinut jo useita vuosia, ja itse asiassa tämän opinnäytetyön kirjoittaminen jopa selkeytti entisestään ajatuksiani. Huomasin, miten innostus yrittäjyyteen myös palasi vahvasti, kun ymmärsin, että koulutukseni Lahdessa on loppumassa.

Kuuden vuoden aikana olen oppinut paljon yrittäjyydestä. Perustaessani toiminimen olin valmis kokeilemaan yrittäjyyttä, mutta huomasin pian ol-

leeni hiukan etuajassa liikkeellä, sillä elämäntapani eivät olleet vielä täysin valmiina yrittäjyyttä varten. Otin kyllä vastaan asiakaskeikkatarjouksia, mutten ollut tarpeeksi itsepintainen markkinoinnissa ja myynnissä saadakseni itse myytyä keikkoja. Joten tässä saralla on terästädyttävä. Epäonnistumisilta tuskin välttyy, mutta on oltava rohkeasti oman yrityksensä takana, ja muistettava aina, minkä takia on alun perinkin lähtenyt yrittäjäksi.

Erä- ja luonto-opaskoulutuksessa ja Wild Finlandin asiakaskeikoilla sain paljon kokemusta ryhmien opastamisesta ja ryhmänhallinnasta. Lisäksi aina kun käyn vaeltamassa ja tutustun uusiin vaeltajiin, pyrin käyttämään opittuja tietojani parhaani mukaan ja kokeilemaan tuotteitani paikan päällä. Olen huomannut tästä olleen paljon apua esiintymistaidon ylläpidossa.

Voin rehellisesti sanoa, että odotan innolla elämäni seuraavaa askelta. Motivaatiota ja innostusta minulla on ihan valtavasti, kun mietin, mitä kaikkea voisinkaan tarjota asiakkaileni. Yksi toive minulla kuitenkin vielä on. Minulle talviretkeily on hyvin lähellä sydäntä, ja haluaisin kovasti kehittää asiakkaileni monipuolisesti talvituotteita. Talviretkeilyssä kuitenkin olisi turvallista olla mukana myös toinen opas hätätilanteita varten, sillä riskit kasvavat talviolosuhteissa. Tämän takia olisi aina hyvä olla toinenkin opas mukana. Siispä tavoitteeni lähitulevaisuudessa on löytää yhteistyökumppani. Kenties toinen laulava eräopas?

Metsästys alkakoon.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Covey, S. 1989. Tie menestykseen. Suom. Salminen, R. Jyväskylä: Gummerus.

Eklund, J. 2003. Ammattina Eräopas. Tampere: Finn Lektura.

Ferriss, T. 2007, 2009. The 4-Hour Workweek. New York: Crown.

Gerber, M.E. 1995. The E-Myth Revisited. New York: HarperCollins.

Kaloinen, M-L., Suntinen, R. & Vallisaari, M. 2004. Viesti ja vaikuta. 1. painos. Porvoo: WS Bookwell.

Karhumaa, M. 2000. Musiikki bisnes. Helsinki: Edita.

Kiyosaki, R. 1997, 1998. Rich Dad Poor Dad. New York: Hachette Book.

Lehtinen, J. & Storbacka, K. 1987. Palvelujohtaminen. 2. painos. Hämeenlinna: Karisto.

Syvänperä, O. & Turunen, L. 2009. Palkkavuosi. 4. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Tomperi, S. 2008. Käytännön kirjanpito. 14.–17. painos. Helsinki: Edita.

Viitala, R. 2007. Henkilöstöjohtaminen. Helsinki: Edita.

Sähköiset lähteet

Yrityksen perustamisopas. 20. uudistettu painos. 2012. Toim. Holopainen, T. Asiatieto Oy ja Tekijä. Saatavissa 14.10.2012:

http://www.yrityssuomi.fi/c/document_library/get_file?uuid=86b9c04c-ba52-47d2-816e-50ad0892dc5e&groupId=10136

Bacon, T. 1989. The Planning and Intergration of mental Training Programs. SPORTS. Coaching association of Canada. Saatavissa 15.10.2012:

<http://scienceofcoachingsquash.files.wordpress.com/2011/11/periodize-mental-bacon.pdf>

Blomster, M. 2012. Markkinoinnin perusteet (K1007LI). Oulun ammattikorkeakoulu. Saatavissa 14.10.2012:

<http://www.slideshare.net/MiikkaBlomster/markkinoinnin-perusteet>

- Eerikkilän urheiluopisto. 2012. Nettisivusto. Erä- ja luonto-opaskoulutus. Saatavissa 16.10.2012: <http://www.eerikkila.fi/koulutus/era- ja luonto-opaskoulutus>
- Gerber, M. E. 2012. Twitter. Saatavissa 17.10.2012: <http://twitter.com/michaelegerber>
- Harju, N. & Immonen M. 2009. Ihanan kamala brandi – brandäyksen kulmakivet. Metropolia ammattikorkeakoulu, liiketalouden laitos. Saatavissa 17.10.2012: https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/2837/Ihanankamala_brandi.pdf?sequence=1
- Helsingin Uutiset. 2011. Sano puukko! Tapanilan Eläkkeensaajat Ry. Artikkel. Saatavissa 14.10.2012: <http://www.helsinginuutiset.fi/kumppanit/tapanilan-elakkeensaajat/77971-sano-puukko>
- Hoehn, C. 2012. Twitter. Saatavissa 17.10.2012: <https://twitter.com/charliehoehn>
- Infopankki. 2005. Yrityksen perustaminen. Saatavissa 14.10.2012: http://www.infopankki.fi/fi-fi/yrityksen_perustaminen/
- Lahden ammattikorkeakoulu. 2012. Nettisivusto. Muusikko AMK. Saatavissa 16.10.2012: <http://www.lamk.fi/musiikki/koulutus/amk-tutkinto-nuoret/sivut/tuote.aspx?pid=1290>
- Leppänen, M. 2012. Blogi. Saatavissa 15.10.2012: <http://positiivinenpsykologia.wordpress.com/tag/mielikuvaharjoittelu/>
- Niemi, H. 2006. Huonekalun uusi elämä. Kymppi 04/06. Artikkel. Saatavissa 14.10.2012: <http://www.digipaper.fi/pohjois-karjalansahko/4678/index.php?pgnumb=28>
- Räsänen, H. 2012. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät, s.11-17. Hämeen ammattikorkeakoulu. Saatavissa 13.10.2012: http://portal.hamk.fi/portal/page/portal/HAMK/koulutus/Ylempi_AMK_tutkinto/kudos/menetelmat/4_Kvalitatiiviset_tutkimusmenetelmaet.pdf
- Simonen, J. 2012. Brändäys internetissä. Laurea ammattikoulu. Saatavissa 17.10.2012: http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/47313/Simonen_Juh_o.pdf?sequence=1

Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2011. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle.
Uusyrityskeskukset. Saatavissa 14.10.2012:
http://www.uusyrityskeskus.fi/sites/uusyrityskeskus.molentum.fi/files/perustamisopas_2011_uyk.pdf

Muut lähteet

Ahtiainen, P. 2011. Palkkahallinnon kurssi. LAMK.

Eklund, J. 2010. Asiakasvuorovaikutuksen kurssi. Eerikkilän Urheiluopisto.

Ilmonen, J. 2008. Yrittäjyyskurssi. LAMK.

Kallama, M. 2009. Yrittäjyyskurssi. Eerikkilän Urheiluopisto.

Kouhia, L. 2011. Laskentatoimen kurssi. LAMK.

Laine, P. 2011. Henkilöstöjohtamisen kurssi. LAMK.

Arvopaperin Rahapäivä-luennot 20.9.2011.

LIITTEET

Toiminimen yrityssivut: www.elamanjano.fi

Logosuunnittelua vuosimallia 2010:



Mainos Somero-lehdessä syksyllä 2010:

ELÄMÄN JANO
Erä- ja elämysmatkailua,
musiikkia ja teatteria

WWW.ELAMANJANO.FI +358 (0)45-3487 299

Somero-lehden artikkeli 1.2.2011:

Somerolla perustettiin 57 uutta yritystä

Kirsi Seppälä

Somerollakin on nähtävissä, että yhä useampi työllistää itsensä perustamalla yrityksen. Viime vuoden aikana Somerolla perustettiin 57 uutta yritystä, mikä on 12 yritystä edellisvuotta enemmän. Samaan aikaan lakkautettujen yritysten määrä väheni, sillä vuonna 2009 yrityksiä lakkautettiin 39, mutta viime vuonna vain 28.

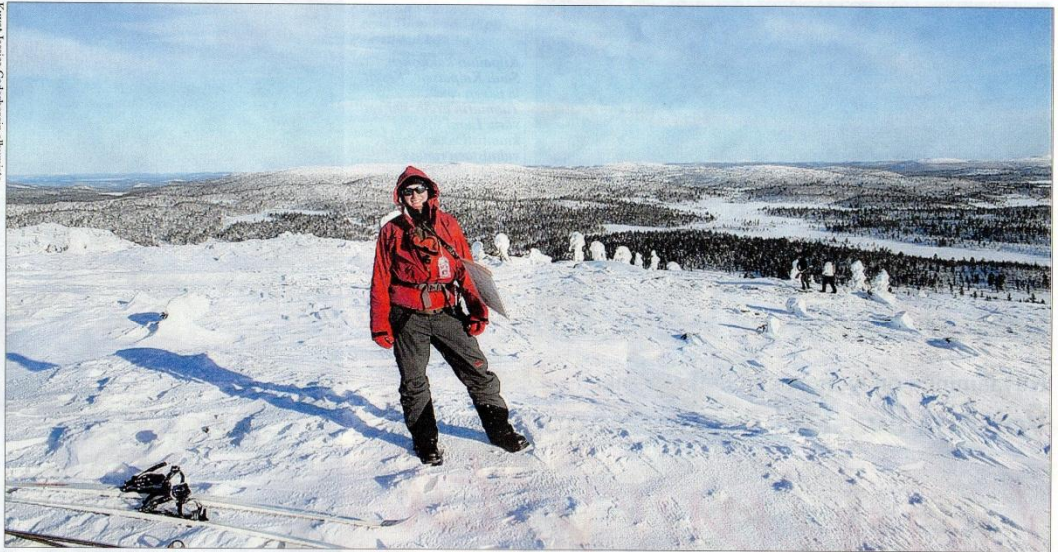
Yksi uusista yrittäjistä on Jessica Cederberg, joka perusti viime vuoden elokuussa Elämän Jano -nimisen ohjelmalveluyrityksen. Cederbergin yrityksen toiminta-aloja ovat elämysmatkailu, erä- ja luonto-opastus, musiikki- ja teatteriteosten suunnittelu ja toteutus sekä valokuvaaminen.

Jessica Cederberg järjestää muun muassa erä- ja luontoretkiä ryhmille.

Sivu 7

Kuva: Jessica Cederbergin albumista

Kuvat Jessica Cederbergin albumista



Jessica Cederberg arvostaa aitoja elämyksiä



Kun Jessica Cederberg valmistui viime vuoden elokuussa erä- ja luontopoppaaksi Eerikkilän urheiluopistosta, hän halusi yhdistää luontoalan ja musiikkiteatterialan osaamisensa. Näin alkunsa sai Elämän Jano -niminen ohjelmajalvetyritys.

■ Kirsi Seppälä

Vuodesta 2009 Somerolla asunut Jessica Cederberg järjestää ryhmille niin umpihankiihihtoa, lumikenkävälä, melontaa, jousiamuntaa kuin kiipeilyäkin. Luontoretkeen voidaan liittää musiikkia ja teatteria ryhmän miin halutessa. Cederberg suunnittelee tapahtumien ryhmän toiveiden mukaan ja järjestää paikalle tarvittavat varusteet, kuljetukset ja luvat maanomistajilta.

Toinen puoli Cederbergin yritysidea on elämyksen tuottaminen musiikin ja teatterin keinoin.

–Musiikkiteatterin ja luontomatkailun voi yhdistää yksinkertaisimmillaan niin, että retkellä tulen äärelle tulee kitaristi mukaan. Kesiksi suunnitellen musikaalieräretkiä, joissa ohjaaja laulaisi musikaalien lauluja ja retkeläiset voisivat osallistua lauluun, hän kertoo.

–Luonnossa voidaan irtotella luovuutta esimerkiksi kirjoittamalla runoja, joita voidaan esittää nuotiolla. Leikin keinoin pyri-



Kirsi Seppälä

Jessica Cederberg perustama Elämän Jano -yritys tuottaa ohjelmajalvetyrityksiä.

tään löytämään ja vapauttamaan ihmisen sisäinen luovuus, Cederberg jatkaa. Cederbergin asiakkaana on usein yrityksiä, jotka järjestävät henkilökunnalleen virkistys- ja työhyvinvointipäiviä. Kanadalaisyyntiä Cederbergin valittuna on hyvä kielifai-

to, ja turistit ovatkin yksi hänen asiakasryhmänsä. Myös yksityisistä henkilöistä koostuvat ryhmät ovat tervetulleita Cederbergin järjestämille matkoille ja tapahtumiin.

Vaikka luonnossa liikuminen on monen somerolaisenkin ulottuvilla kaiken aikaa, Cederberg kertoo ryhmien hyötyvän oppaasta paljon.

–Opas voi kertoa paikasta enemmän, esimerkiksi minne kannattaa mennä ja mistä saa hyviä kuvia. Opas osaa antaa neuvoja, mitä retkeillä kannattaa ottaa huomioon ja mitä varusteita olisi hyvä olla mukana. Hänellä on mitä luultavimmin myös taito antaa ensiapua ja tarvittavat ensiaputarvikkeet mukana. Opas järjestää myös oheisohjelmaa nokiipannukahveineen ja tuo paikalle kaikki tarvittavat varusteet.

Cederberg haluaa tuoda yrityksensä kautta ihmisille hyvän mielen. Luonnossa ja elämyksen parissa on mukavaa ja ihminen on

toiselle ihminen: elämykset ovat aitoja.

Konsertteja Somerolle

Jessica Cederbergillä on vahva musiikkitausta. Pianonsoiton 5-vuotiaana aloittanut Cederberg on opiskellut musiikkia ammattikorkeakoulussa Lahdessa. Muusikon opintojen kautta hän oli 2,5 vuoden ajan töissä Lahden kaupunginteatterissa. Cederberg kuvailee aikaa hädyllyiseksi, sillä hän sai hyvää työkokemusta ison teatterin käytännöstä.

–Aloitin kuitenkin erä- ja luontomatkailuopinnot, koska kaipasin vaihtelua. Olen aina nauttinut luonnossa olemisesta, ja halusin heittää teatterin naamion sivuun. Hain uuden opiskelun myötä itsestäni jotakin syvempää, ja siihen luonto sopii mainiosti, hän pohdiskelee.

29-vuotias Cederberg tuntee nuorten maailman, ja suunnittelee tekevänsä teatterimusiikkipohjaisia esityksiä täälläkin. Hän etsiskelee parhailaan sopivia yhteistyökumppaneita ja voisi tarvittaessa osallistua myös Suvihäiväviikon ohjelman suunnitteluun.

Luontoretkestä saa enemmän irti oppaan kanssa.



Eräoppaan opissa: **Talviretkeily sopii kaikille**

Miten toteuttaa onnistunut talviretki? Mitä tietoja ja taitoja talvisessa luonnossa pärjääminen edellyttää? Sopiiko talviretkeily vain kokeneille eränkävijöille vai löytyykö sopivia retkikohteita myös lapsiperheille ja mukavuuden haluisille? Eräopas Jessica Cederberg antaa vinkkejä talviretkeilyyn ja kertoo mitä suomalainen luonto parhaimmillaan tarjoaa.



Suomessa on 35 kansallispuistoa, satoja retkeilykohteita, suojelu- ja erämaa-alueita sekä luonnonpuistoja, jotka tarjoavat erinomaiset puitteet retkeilyharrastukselle. Monipuolinen ja puhdas suomalainen luonto kutsuu liikkumaan, retkeilemään, kalastamaan ja nauttimaan luonnon rauhasta. Tietoa sopivista retkikohteista löytyy esimerkiksi Metsähallituksen Luontoon.fi -sivustolta. Sivusto esittelee lähes 200 luonto- ja retkikohtetta.

Talviretkeilyssä on omat haasteensa

Samat kohteet houkuttelevat retkeilijöitä ympäri vuoden, ja suurin osa luontokohteista soveltuu talviretkikohteeksi siinä missä kesäretkillekin. Kohteeseen kannattaa kuitenkin tutustua tarkoin ennen retkelle lähtöä. Pakkanen, tuuli ja lumi tuovat omat haasteensa talviretkeilyyn, esimerkiksi suunnistaminen on lumisessa luonnossa vaikeampaa ja lumivyöryvaara tulee myös ottaa huomioon.

Kesäretkillä kohteen valinta tehdään usein reitin pituuden, kohteen sijainnin ja maaston haasteellisuuden perusteella. Talvella tärkein tekijä on talvikunnossapito. Osa retkeilyreiteistä sopii talvikaudellakin harrastelijaretkeilijöille, jotka



reitiltä helpokulkuisuutta. Luonnonreittipalvelun mukaan ainakin 88 reittiä soveltuu hiihtoretkeille ja 37 kohdasta löytyy huolletut ladut.

Retkeilykohteen valintaan vaikuttaa halutaanko hiihtää umpihangessa vai huolletulla ladulla vai patikoida kenties jalan tai lumikengillä. Myös retken kesto ja mahdolliset yöpymispaikat vaikuttavat valintaan. Monilla reitkeilyreiteillä on laajuja ja autiotupia, jotka helpottavat yöpymistä etenkin talvisai-kaan, eräopas Jessica Cederberg kertoo. Talvisaikana reitkeilyssä perustaitojen merkitys on suuri. Suomen talvi on tyypillisesti kylmä ja luminen, ja vaativat sääolot ovat usein talvireitkeilyjän suurin uhka.

Kylmyyteen vaikuttaa pakkasasteiden lisäksi tuulen voimakkuus. Suhteellisen voimakas tuuli lisää pakkasen purevuutta huomattavasti, esimerkiksi 10 m/s puhaltava tuuli laskee 20 pakkasasteen lämpötilan yli 30 minusasteeseen. Voimakas tuuli nostaa paleltumisvaaraa huomattavasti.

Tulentekotaito on tärkeä perustaito, joka tulee ehdottomasti hallita. Jos tippuu veteen jään läpi tai muuten varusteet kastuvat, tärkein asia on saada itsensä lämpimäksi. Hypotermian uhka on talvella suuri ja siitä kielivät oireet on hyvä opetella ja tunnistaa. Talvella tulen aikaansaaminen on melko haastavaa ja sitä kannattaa jokaisen harjoitella, Jessica painottaa.



Jessica ja Elämän jano

Jessica Cederberg on Eerikkälän urheilupolitoista elokuussa 2010 valmistunut eräopas. Hän toimii päätoimisena oppaana yrityksensä *Elämän jano* kautta. Hyväntuulinen Jessica vastasi Matkailijan talvioppaan kysymyksiin autosta, hän on juuri palaamassa Kuusamon Karhunkierrokselta. Vaelluksella hän on ollut yksin, kuten usein ennenkin.

Talviretkeily vei mukanaan

Jessica on aina ollut aktiivinen retkeilijä, mutta talviretkeilystä hän ei ennen eräopas-koulutusta ollut juurikaan kiinnostunut. Koulutukseen sisältyi kuitenkin kattava neljän kokonaisuuden talviretkeilyosuus, jonka aikana Jessica kussikavereineen opetti erähiitoa, lumikenkävaellusta, koiravaljakko- ja poroajoa, lumiskootterilla liikkumista ja talviolosuhteissa toimimista. Innostus talviretkeilyyn syntyi kokemusten kautta.

Nimenomaan erähiito innosti minut talviretkeilyyn. Olin mukana Pudasjärven umpihankihiihdon MM-kisoissa, joka oli erinomainen kokemus ja harjoitus erähiitoa varten. Hiihto oli äärimmäisen raskas henkisesti ja fyysisesti, mutta maaliin pääsyn jälkeinen tunne oli mahtava. Aion ehdottomasti osallistua umpihankihiihtoon uudestaan, Jessica kertoo innostuksen synnystä.

Aion ehdottomasti tarjota talviretkeilypalveluita yrittäjänä. Suomessa täytyy ehdottomasti hyödyntää se, että on kunnan talvi ja lunta. Eerikkälän koulutus sisältää neljä talvikokonaisuutta, kun muissa kouluissa taitaa olla vain kaksi talveen keskittyvää retkeä. Talvisiön laajuus antaa meille hyvän pohjan

toimia talviolosuhteissa ja suunnitella talviretkiä, Jessica jatkaa.

Retkillä uusia kokemuksia ja elämyksiä

Jessicalle retkeily ja luonnon läheisyys on tärkeää, etenkin yksin tehdyillä vaelluksilla on aikaa ajatella. Kaupunkilaisia Jessica houkuttelee luontoon uusien kokemusten ja elämyksien avulla.

Henkilökohtaisesti tärkeimpiä retkiä ovat yksin tekemäni vaellukset. Mieleenpainuvien retkeilykokemukseni on ensimmäinen yksin tekemäni vaellus Ilves vaellusreitillä. Vaelsin viikossa 80 kilometriä ja koko aikana vietin muiden ihmisten seurassa vain 45 minuuttia. Yksin matkatessa tutustuu enemmän uusiin ihmisiin ja toisaalta saa selvitettyä omia ajatuksiaan, Jessica kertoo.

Asiakkailleni haluan tarjota erilaisia kokemuksia ja elämyksiä. Luonto vaikuttaa vahvasti ihmiseen ja ajatus lähtee helposti

liikkeelle. Uskon, että luonto parantaa ihmistä jossain määrin, hän jatkaa.

Eräopaspalveluilla kysyntää

Matkailualalla on selvästi kysyntää luontoon ja retkeilyyn liittyville palveluille. Jessican yritys *Elämän jano* sijaitsee Somerolla ja tarjoaa räätälöityjä ohjelmalveluja ympäri Suomen. Jessican vahvuutena on vahva luonnon tuntemus ja monipuolisuus.

Tarjoamme räätälöityjä kokonaisuuksia erilaisille kohderyhmille, sopiva retki löytyy oli kyseessä sitten lapsi, iäkäs tai keskiikäinen ihminen. Valikoimasta löytyy mm. melonta-, vaellus- ja hiihtoretkeä, lumikenkävaellusta, jousiammuntaa ja jääkiipeilyä, Jessica kertoo palveluvalikoimasta.

Eräretkeily on hyvä tapa irtautua arjesta ja oppaan avulla lähteminen on helppoa ja turvallista. Suosittelemme tutustumaan tarjontaan www.elamanjano.fi, hän mainostaa.



JESSICA CEDERBERG



Jessican muistilista

- ✓ Pukeudu kolmen kerroksen säännön mukaisesti.
- ✓ Varaudu sään muutoksiin, talvelle varusteita tarvitsee enemmän.
- ✓ Hyvät kengät on ehdoton varuste! Kokeile talvikumisaappaita.
- ✓ Varaa mukaan lämpötyynyjä ja lämpöpeitto.
- ✓ Ensiapulaukku kulkee aina mukana retkillä!
Kertaa myös ensiapuohjeet.
- ✓ Ota korvatulpat mukaan, etenkin jos olet herkkäkuinen.
- ✓ Tee retkisuunnitelma ja anna se tiedoksi kotiin jääville.
- ✓ Talviretkellä on hyvä olla mukana ainakin yksi ahkio loukkaantumistilanteiden varalle.

- Lisäksi oikeanlaisen pukeutumisen hallinta on tärkeää. Täytyy osata varautua sään muutoksiin sekä kylmyyteen, kosteuteen ja tuuleen, hän jatkaa.

Hyvä varustus kaiken a ja o

Onnistuneen retken tärkeimpiä edellytyksiä on hyvä varustus. Etenkin talvella perustana on oikeanlainen pukeutuminen. Jos retkeilijä on jatkuvasti kylmissään, on vaikeaa nauttia luonnosta ja retkestä ylipäättäen. Pipo, kunnolliset hanskat ja kaulahuivit kuuluvat luonnollisesti retkeilijän varusteisiin ja lisäksi kannattaa panostaa kerrospukeutumiseen ja kunnollisiin talvijalkineisiin. Eräoppaan neuvona on *kolmen kerroksen sääntö*.

- Talviretkelle pukeutumisessa pätee kolmen kerroksen sääntö. Aluskerrasto säilyttää peruslämmön ja siirtää kosteuden pois iholta, keskikerrasto tuo lisälämpöä ja kuorikerros säilyttää lämmön ja suojaa tuulelta ja kosteudelta. Itse käytän lisäksi talvikumisaappaita, jotka pysyvät lämpiminä aina 40 pakkasasteeseen asti, Jessica neuvoo.

- Huono varustautuminen vaikuttaa koko retkeen ja muihinkin osallistujiin. Jos pelkkä liikkumisen tuoma lämpö ei auta, joudutaan

olemaan paljon tulilla, jolloin matka ei välttämättä etene suunnitelman mukaan, hän lisää.

Ahkio toimii hiihtovaelluksella

Talviretki vaatii paljon pakollisia varusteita ja varavaatteita vaihtuvan sään mukaan. Varusteista kertyy helposti paljon painoa, kun myös talvimakuualustat ja -makuupussit ovat kesäversioita massiivisempia. Yli yön kestäväälle hiihtoretkelle hyvä varuste on ahkio, jossa tavarat kulkevat rinkkaa keveämmin. Jos reittinä ei ole huollettu väylä, ei ensimmäisenä hiihtävä voi kuitenkaan ahkiota vetää.

- Talviretkellä varusteita on pakosti enemmän kuin kesällä, ja riittävän lämpimän vaatetuksen tai yöpymisvarustuksen puuttuminen voi olla kohtalokasta. Ahkion paino voi olla selkeästi kannettavan rinkan painoa suurempi, jolloin mukaan voi mahtua vaikka muutama mukavuustarvikekin, Jessica vinkkaa.

- Itse valitsen mieluummin rinkan kuin ahkion, mutta olen tottunut kantamaan hieman painavampaa varustusta myös kesällä. Rinkan painoksi voisi ajatella n. 30 % kantajan

painosta, naisilla vähän vähemmän ja miehillä enemmän. Pidemmälle talviretkelle naisten iso 85 litran rinkka jää helposti pieneksi, siksin ahkio on hyvä idea, Jessica jatkaa.

Ahkio on varusteiden kuljetuksen lisäksi erinomainen väline loukkaantumistilanteessa. Talviolosuhteissa loukkaantunut ei voi jäädä yksin metsään odottamaan apua ja loukkaantunut retkeilijä saadaan vedettyä ahkiassa saamaan apua. Jessica suosittelee, että talviretkellä olisi mukana ainakin yksi ahkio.

Huolehdi turvallisuudesta!

Talviretkellä turvallisuudesta huolehtiminen on erittäin tärkeää. Suomen olosuhteissa loukkaantuminen ja metsään jääminen tarkoittaa talvella selkeää paleltumisvaaraa. Jokaisen retken perusvarusteisiin kuuluu ensiapulaukku, lämpöpeitto ja kännykkä tai satelliittipuhelin. Puhelin tai puhelimen akku on hyvä säilyttää ihoa lähellä, jotta puhelin varmasti toimii kylmästä ulkoilmasta huolimatta.

- Talvella pitää varautua kylmiin oloihin. Lämpöpeiton lisäksi pidän aina mukana lämpötyynyjä, joiden avulla esimerkiksi hypotermia tapauksissa ihmiseen saadaan

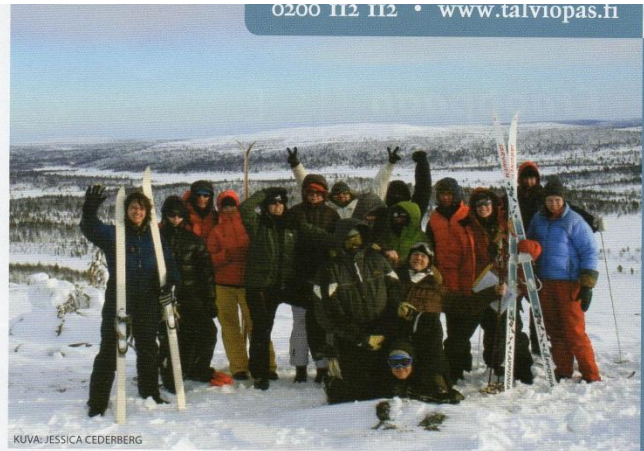
nopeasti lämpöä. Myös loukkaantumislanteissa uhri on pystyttävä pitämään lämpimänä, vaikka tämä ei pystyisi liikkumaan, Jessica huomauttaa.

- Retkeilyn paljon yksin, jolloin mukana on erityinen haaste. Jos loukkaannun, ketään ei välttämättä ole lähimaailakaan auttamassa. Ennen retkelle lähtöä teen reittisuunnitelman, jossa on mukana esimerkiksi yöpymispaikkojen koordinaatit. Suunnitelman annan tiedoksi kotiin jääville. Lähetän joka päivä turvaviestin, jossa kerron missä olen ja jos suunnitelmaan on tullut muutoksia. Pidän mukana myös GPS-laitetta, hän kertoo.

Turvaviestien ja reittisuunnitelman avulla etsinnät voidaan aloittaa tarvittaessa tehokkaasti. Talvella riskinä ovat mm. lumivyöryt, ja ilman reittisuunnitelmaa etsintöjä ei pystytä välttämään kohdistamaan lähellekään oikeaa aluetta.

Kenelle talviretki sopii?

Osallistujien mukaan hyvin suunniteltu talviretki sopii kenelle tahansa. Tärkeintä on, että reitti ja kohde on valittu osallistujien kunnan ja kiinnostuksen mukaan. Mukavaa yhdessäoloa kaipaava nauttii auratusta luontopolusta ja nuotiokatoksesta, kun taas eräretkeilijälle umpihanki ja telttamajoitus voi olla unelmaretki. Pääsääntönä on, että varusteet on valittu retken



KUVA: JESSICA CEDERBERG

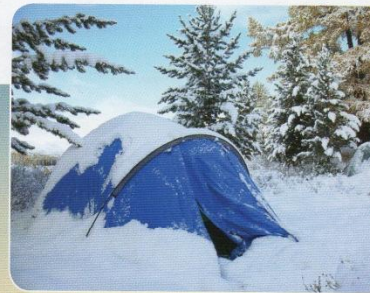
pitäen ja kohteen mukaan ja sään tuomat haasteet on otettu huomioon.

- Talvinen eräretkeily sopii erityisesti ihmisille, jotka pitävät haasteista. Kylmää pitää myös pystyä sietämään. Todellinen eräretkeilijä pärjää myös äärioloissa; kovassa pakkasessa ja tuulessa, Jessica kuvailee.

- Eniten luonnon rauhaa kaipaavat keskikäiset, joilla on kiireinen elämän tilanne. Luonnosta haetaan rauhaa kiireen vastapainoksi. Opaspalveluissa suurin kohderyhmä tuntuisi olevan nimenomaan tällainen keskikäinen luontoon kaipaava kaupunkilainen, Jessica arvioi tyypillistä luontoretkeilijää.

Retkeilykipinä lähtee helposti ohjatulta retkeltä. Oppaan kanssa retkeily on turvallista ja mukaan voi sisällyttää erätaitojen opettelua ja retken teemaan sopivaa ohjelmaa. Kun perustaidot ovat hallinnassa, omatoimisia retkiä on helppo tehdä.

- Suomessa on todella paljon hyviä retkeilyalueita. Väittäisin, että jokaisen paikkakunnan lähialueelta löytyy potentiaalisia retkikohteita. Esimerkiksi Etelä-Suomessa Nuuksiossakin on erinomaiset talviretkelymaastot, Jessica kehuu kotimaansa tarjontaa.



ehil-
isten
sik-

erin-
Tal-
ksin
unat
naan
kellä

imi-
teis-
inen
vaa-
tuu-
kkä
nen
pu-
asta

loi-
ikä-
kik-
aan



Eräoppaan kohdevinkit

Eräopas Jessica Cederberg suunnitteli Matkailijan talvioppaalle kolme erilaiselle kohderyhmälle sopivaa retkikokonaisuutta. Ensimmäinen kokonaisuus on suunniteltu aktiivisille aikuisille ja retkikohteena on Seitsemisen kansallispuisto Länsi-Suomessa. Toinen retki sopii erityisesti lapsiperheille ja kohteena on Liesjärven kansallispuisto Etelä-Suomessa. Kolmannen kokonaisuuden kohderyhmänä on kokeneet eränkävijät ja suuntana on Korouoman luonnonsuojelualue Etelä-Lapissa. Houkuttelevasti nimetyt kokonaisuudet houkuttelevat mukaan retkelle!

Lähteet: Kohdetiedot Metsähallituksen luontoon.fi verkkopalvelu - Retkisuunnitelma Jessica Cederberg / Elämän jano

Seitsemisen Lumiloiste

Kuvaus: Kahden yön viikonloppuretki aktiivisille aikuisille

Retkikohte: Seitsemisen kansallispuisto, Pirkanmaalla

Retki aktiivisille nuorille aikuisille, jotka arvostavat yhdessäoloa ja haluavat pois kiireistä nauttimaan elämästä ja kokemaan talven luontoelämyksiä. Tavoitteena tutustua kimalteleviin talvimaisemiin hiihtäen ja lumikenkäillen ja viettää upeita hetkiä yhdessä. Teemoina ovat Seitsemisen kansallispuisto, erähiittäminen, lumikenkäily, hyvinvointi, jääkausi, aarnimetsä sekä Koveron tila.

Kohdeinfo:

Seitsemisen kansallispuiston hyvin merkityt reitit sopivat erinomaisesti päiväretkeilyyn ja muutaman päivän vaelluksiin. Puistosta on polkuyhteys Pirkan Taival-retkeilyreitistöä pitkin mm. Riuttaskorven virkistysmetsään ja Helvetinjärven kansallispuistoon. Seitsemisen kansallispuiston maisemassa vaihtelevat suo- ja metsäalueet sekä harjut. Puiston eliölajistossa tavataan monia pohjoisia lajeja. Suojelun tavoitteena on säilyttää erityinen pienipiirteinen metsä- ja suokokonaisuus.

Majoitus ja yritystiedot:

Pirkanmaan alueen matkailupalveluiden tarjoajista, yrityksistä, ruokapaikoista ja majoituskohteista saat tietoa talvioppaan nettipalvelusta www.talviopas.fi tai soittamalla Matkailijan palvelulinjalle 0200 112 112.



Talvinen taikametsä

Kuvaus: Yhden yön luontoretki lapsiperheelle

Retkikohte: Liesjärven kansallispuisto, Kanta-Häme

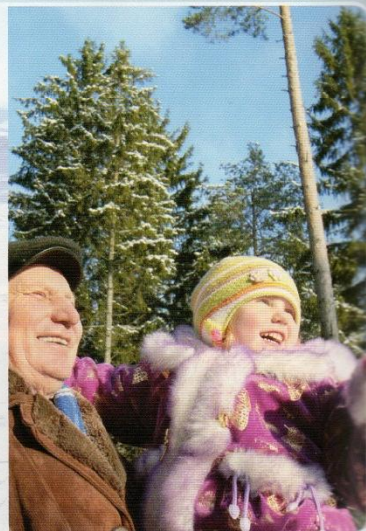
Retki teatterista nauttiville lapsiperheille, joissa lapset ovat ala-asteikäisiä. Retken tarkoituksena on oppia ja pitää yhdessä hauskaa luonnossa. Tutustumme myös erähiittoon hausalla tavalla. Teemoina ovat Liesjärven kansallispuisto, erähiittäminen, Korteniemen perinnetila, vanhat metsät sekä eläimet ja niiden jäljet.

Kohdeinfo:

Liesjärven kansallispuisto on monipuolinen retkikohte. Vanhat ajat heräävät eloon Korteniemen perinnetilalla, jossa saa kokeilla entisaikojen askareita. Patikoiden voi tutustua muun muassa tunnelmalliseen Ahonnokan vanhan metsän alueeseen sekä komeaan, järvimaisemaa halkovaan Kynnäränharjuun. Liesjärven kansallispuisto sopii hyvin päiväretkikohteeksi.

Majoitus ja yritystiedot:

Tutustu alueen palvelutarjontaan ja nähtävyyksiin tarkemmin osoitteessa www.talviopas.fi. Lisätietoa sekä majoitus- ja ruokailuvinkkejä tarjoaa myös Suomen Turisti-Infon henkilökohtainen matkaopas numerossa 0200 112 112.



Korouoma Expedition

Kuvaus: Kahden yön eräretki kokeneille retkeilijöille
Retkikohde: Korouoman luonnonsuojelualue, Posio

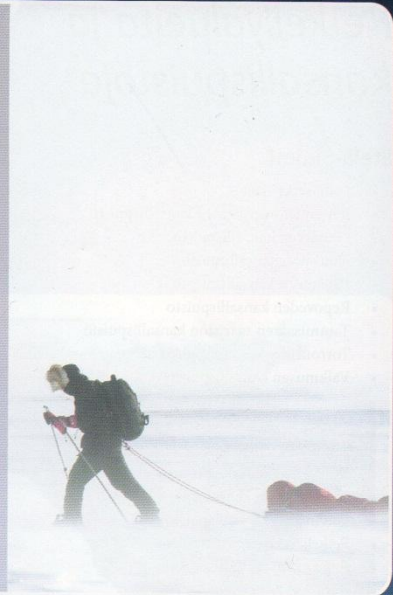
Retki fyysisesti aktiivisille, hyväkuntoisille ja seikkailunhaluisille aikuisille, joille hiihtäminen ja vaeltaminen ovat jo tuttua, mutta halu kokea haastavampia oloja on suuri. Tavoitteena on opetella ja harjoitella erätaitoja vaativammissa talviolosuhteissa. Teemoina ovat Korouoman ruhjelaakso, erähihtäminen, jääkiipeily, erätaidot (mm. suunnistaminen, lumimajoitteet, pe-lastusharjoitukset) sekä Korouoman suojelualueet ja eläimistö.

Kohdeinfo:

Korouoman rotkolaakso sijaitsee Perä-Pohjolan ja Koillismaan rajoilla. Alue on maastonmuodoiltaan ja maisemaltaan ainutlaatuisen jylhä. Tulevan luonnonsuojelualan tavoitteena on vanhojen luonnonmetsien, lehtojen ja kallioiden lajiston suojelu. Korouoman alue tarjoaa monipuoliset mahdollisuudet retkeilyyn, luonnon tarkkailuun, kalastukseen ja luonnon käytön kulttuurihistoriaan tutustumiseen.

Majoitus ja yritystiedot:

Tietoa alueen majoituskohteista, ruokapaikoista ja muista palveluiden tarjoajista saat talvioppaan nettisivuilta www.talviopas.fi. Tarkemmin Posion alueen mahdollisuuksista voit tiedustella Matkailijan palvelulinjalta 0200 112 112.



Eräelämyksiä mukavuuden haluisille

Hiemän erilaisia eräelämyksiä pääsee kokemaan esimerkiksi moottorikelkkasafarilla. Räätelöidyt safarit sopivat mukavuuden haluisille matkailijoille, jotka haluavat yhdistää sopivan määrän luontoa vauhdikkaaseen menoon ja tasokkaisiin oheispalveluihin. Muutaman tunnin moottorikelkkasafarilla ihailaan maisemia, syödään erälounas ja palataan takaisin sopivasti valmiiksi lämmitettyyn saunaan ja katettuun

illallispyötyään. Ruka Safaris Oy:n kehitysjohtaja Kimmo Niikonen kertoo, että tyyppillinen asiakas on elämysten nälkäinen, mutta mukavuudenhaluinen, laadukasta palvelua arvostava ja maksuvalmis turisti.

- Eniten kysyntää on moottorikelkkasafareille, joita järjestämme muutaman tunnin retkestä neljän päivän mittaisiin safareihin, Niikonen kertoo.

- Voimme räätelöidä asiakkaan toiveiden mukaan melkein minkälaisen vaelluksen tahansa, mutta pitkille hiihtovaelluksille ja ns. todellisille eräretkille ei tunnu olevan kysyntää. Asiakaskunta safareiden ja eräretkien välillä on joko erittäin erilainen. Lyhyet lumikenkäretket sen sijaan kiinnostavat, jatkaa Niikonen.

Niikosen mukaan Ruka Safaris Oy:n asiakkaita n. 70 % on ulkomaalaisia ja suomalaisasiakkaita suuri osa yrityksiä. Vaikka suurin kysyntä onkin lähtöisin rajan takaa, löytyy valikoimasta paljon tarjontaa myös perussuomalaiselle lomailijalle. Hiihtokeskusten yhteydessä toimivien ohjelmalveluyritysten, kuten Ruka Safaris Oy:n palveluvalikoimasta löytyy esimerkiksi paljon viikoittain järjestettäviä kiinteähintaisia retkiä. Hiihtolomaviikkoa voi piristää hyvin vaikka lyhyellä revontuliretkellä, poroajelulla tai huskysafarilla. Myös moottorikelkkasafareita löytyy viikko-ohjelmasta.

