

SAVONIA

ammattikorkeakoulu

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
MATKAILU-, RAVITSEMIS- JA TALOUSALA

TOIMIALA-ANALYYSI HÄÄSUUN- NITTELUALASTA

Onko Kuopioon kannattavaa perustaa hääsuunnittelu-yritys?

TEKIJÄ/T Tiina Aaltola
Sofia Flores

Koulutusala Matkailu-, ravitsemis- ja talousala	
Tutkinto-ohjelma Matkailu- ja ravitsemisalalan tutkinto-ohjelma	
Työn tekijä(t) Sofia Flores ja Tiina Aaltola	
Työn nimi Hääsuunnittelutoimiala-analyysi	
Päiväys 26.09.2022	Sivumäärä/Liitteet 31
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t)	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyön tarkoitus</p> <p>Opinnäytetyön tarkoituksena on kirjoittaa hääsuunnittelualan- toimiala-analyysi. Tavoitteena on analysoida Kuopion hääsuunnittelutoimialaa.</p> <p>Menetelmät</p> <p>Menetelminä käytetään Porterin viiden toimintamallin sovellettua toimiala-analyysimallia, jonka avulla analysoidaan Kuopion hääsuunnittelu toimialaa. Opinnäytetyössä hyödynnetään myös SWOT-analyysiä, jota käytetään yritysten, sekä toimialojen strategian laatimisessa, sekä arvioinnissa ja kehityksessä. Analyysin tuksi, toteutetaan sähköpostihaastattelu hääsuunnittelutoimialalla toimiville hääsuunnittelijoille.</p> <p>Tulokset ja johtopäätökset</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena oli tarkoitus saada selville, onko hääsuunnitteluyritystä kannattavaa perustaa Kuopion alueelle. Toimiala-analyysin tulos on, että hääsuunnitteluala ei ole virallinen toimiala Suomessa, eikä Suomessa ole vielä tarjolla monipuolista ammatillista koulutusta alalle. Kun Suomeen saadaan kunnollinen hääsuunnittelijan koulutus esimerkiksi ammatti- tai ammattikorkeakouluihin, tulee alan tunnettavuus, sekä arvostus kasvamaan sen myötä. Johtopäätöksenä Kuopioon ei ole kannattavaa perustaa hääsuunnitteluyritystä vielä toistaiseksi, sillä kilpailijoita on paljon. Kilpailijoita ovat eri ravitsemis- ja juhlapalveluyritykset, catering- yritykset.</p>	
Avainsanat SWOT-analyysi, Porterin viiden kilpailuvoiman malli, Pest-analyysi, häät, toimiala-analyysi	

Field of Study Tourism, Catering and Domestic Services	
Degree Programme Degree Programme in Tourism and Hospitality Management	
Author(s) Sofia Flores and Tiina Aaltola	
Title of Thesis Wedding Planning Industry Analysis	
Date 26 Sep- tember 2022	Pages/Appendices 31
Client Organisation /Partners	
Abstract (NOTE: write/insert all your text in the grey box below, also if you use copy + paste)	
<p>Purpose of the thesis</p> <p>The thesis is to write an analysis of the wedding planning industry. The aim of the analysis is to analyze Kuopio's wedding planning industry.</p> <p>Methods</p> <p>The methods that have been used were Porter's Five Forces model, which is an analysis method for analyzing Kuopio's wedding planning industry. Another method that has been used is SWOT-analysis which is a method for strategic management technique or strategic planning. Another method that has been used was PEST-analysis. To support the analysis we also made an email interview to the Finnish wedding planners.</p> <p>Results and conclusions</p> <p>The industry analysis showed that the wedding planning industry is still quite small in Finland. Wedding planning is not yet an official industry in Finland. There is no good professional training available for wedding planning. When Finland gets decent wedding planner training in, for example to a vocational school or university, the industry becomes more established. The consolidation of the industry increases the prestige of the industry, as well as the notoriety, so the customer base will also grow. As an outcome it is not yet profitable to set up a wedding planning company in Kuopio. Kuopio is a popular wedding city and Kuopio has dozens of different service providers that displace wedding planner services.</p>	
<p>Keywords</p> <p>Analysis, SWOT, wedding planning industry, Porter's Five Forces model, Pest-analysis</p>	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
1.1	Opinnäytetyön rakenne	6
2	HÄÄTOIMIALA	7
2.1	Hääpalvelut	7
2.2	Häätoimiala maailmalla.....	8
2.3	Häätoimiala Suomessa	10
2.4	Häätoimiala Kuopiossa	11
3	TOIMIALA-ANALYYSI	12
3.1	Viiden kilpailuvoiman malli.....	12
3.2	Sidosryhmät ja verkostokumppanit.....	14
3.3	Kuopiossa toimivat sidosryhmät	15
3.4	PEST-analyysi	15
3.5	SWOT-analyysi	17
3.6	Haastattelu	18
3.7	Haastattelun tulokset	19
4	TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET	20
5	POHDINTA	24
5.1	Ammatillinen kasvu ja asiantuntevuus	25
5.2	Eettisyys ja luotettavuus.....	26
	LÄHTEET	28
6	LIITTEET	31

KUVALUETTELO

Kuvaotsikkoluettelon hakusanoja ei löytynyt.

1 JOHDANTO

Opinnäytetyömme tavoite on tehdä toimiala-analyysi Kuopion hääsunnittelutoimialasta. Tämän toimiala-analyysin avulla selvitämme, millainen toimiala hääsunnittelutoimiala on tällä hetkellä Kuopiossa. Sekä toimiala-analyysin avulla selvitämme, onko Kuopioon kannattavaa perustaa hääsunnitteluyritystä. Tutustumme myös Suomen hääsunnittelutoimialaan.

Häät on yksi tärkeimmistä päivistä monen elämässä ja siksi häihin halutaan panostaa koko ajan enemmän. Häihin halutaan käyttää myös enemmän rahaa ja jo suunnitteluvaiheeseen halutaan panostaa. Häiden järjestämiseen on nykyään paljon apuja mm. erilaisten puhelimeen ladattavien sovellusten, kirjojen, blogien ja hääsunnittelijoiden myötä.

Valitsimme opinnäytetyön aiheen, koska molemmilla on kiinnostusta häiden järjestämiseen ja juhlapalveluiden tuottamiseen. Molemmilla on myös kiinnostusta mahdollisesti työskennellä tulevaisuudessa hääsunnittelijana tai juhlapalveluiden tuottajana. Halusimme kartoittaa opinnäytetyön myötä hääsunnittelijoiden tarvetta Kuopiossa mahdollisen oman hääsunnitteluyrityksen perustamisen varalta. Varsinkin Kuopio on Pohjois-Savon alueella kasvava kaupunki, joten hääsunnittelu-yrityksen perustaminen alueelle voisi olla kannattavaa. Halusimme tutkia aihetta myös, koska Suomessa hääsunnittelu toimialana on vielä niin tuntematon. On vielä melko harvinaista, käyttää hääsunnittelijan palveluita Suomessa ja varsinkin Kuopiossa.

Häät, sekä erityisesti hääjuhlien järjestäminen, sekä suunnittelu ovat olleet paljon esillä kotimaisissa, sekä ulkomaisissa medioissa, joka oli myös yksi syy, miksi halusimme tehdä toimiala-analyysin hääsunnittelusta. Suomalaisessa televisiossa näytetään useita eri hääohjelmia, jotka tuovat esille hää-, sekä hääsunnittelutoimialaa. Suosittuja kotimaisia hääohjelmia ovat esimerkiksi Unelmahäät, Neljät häät, Suomen ihanimmat häät, sekä Satuhäät. Hääohjelmien suosio on kasvattanut myös hääsunnittelijoiden kysyntää, joten opinnäytetyömme aihe oli mielestämme ajankohtainen. Hääsunnittelu toimialana on kuitenkin vielä Suomessa aika tuntematon ala, joka ei saa tarpeeksi tunnustusta. Haluaisimme edistää ja kehittää hääsunnittelutoimialaa näkyvämmäksi myös Kuopiossa, jonka vuoksi valitsimme juuri hääsunnittelutoimialan tähän toimiala-analyysiin.

Keskeiset käsitteet

- Häät – juhla, jota juhlitaan avioliittoon vihittäessä.
- Toimiala – Taloudellista toimintaa harjoittava ammatinharjoittajan tai yrityksen toiminnan perusteella määräytyvä elinkeinoluokka.
- Toimiala-analyysi – yrityksen toiminnan tai toimialan analysointikeino. Toimiala-analyysi kertoo, yrityksen toiminnan tason verrattuna omaan toimialaansa.
- SWOT-analyysi - SWOT- sana tulee sanoista strenghts (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) sekä threats (uhat). Yritystoiminnan analysointikeino.
- Hääsuunnittelija- Asiakkaan palkkaama häiden suunnittelija, sekä järjestäjä.
- Viiden kilpailuvoiman malli – toiselta nimeltään Porterin toimiala-analyysimalli. Yleinen toimialan analysointimalli.
- PEST-analyysi koostuu taloudellisista, poliittisista, sosiaalisista, sekä teknologisista tekijöistä.

1.1 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyömme alkaa opinnäytetyön tiivistelmästä, jotka on kirjoitettu suomeksi ja englanniksi. Tämän jälkeen esittelemme opinnäytetyötämme johdannon. Opinnäytetyön johdannossa johdattelemme lukijan työmme aiheeseen hääsuunnittelutoimialasta ja kerromme lyhyesti opinnäytetyön sisällöstä. Kolmannessa kappaleessa kerromme häätoimialasta yleistietoa, sekä häätoimialasta maailmalla, Suomessa ja Kuopiossa. Seuraavaksi esittelemme hääpalveluita, jotka koostuvat eri palveluista ja palveluntarjoajista. Neljännessä kappaleessa on teoriaosio, jossa kerromme mitä toimiala-analyysi tarkoittaa ja mihin sitä käytetään. Esittelemme teoriaosuudessa eri analysointimenetelmiä: Viiden kilpailuvoiman mallin, sekä sovelletun version viiden kilpailuvoiman mallista, PEST-analyysin, SWOT-analyysin, sekä haastattelun teoriaa. Teoriaosuudessa vertailemme toimiala-analyysimalleja ja kerromme, miksi valitsimme viiden kilpailuvoiman mallin. Viiden kilpailuvoiman malli on yksi tapa tehdä toimiala-analyysi ja sen on luonut liiketaloustieteilijä Michael Porter. Porterin mallissa kuvataan viittä eri voimaa, jotka vaikuttavat markkinan, kilpailuympäristön ja toimialan houkuttelevuuteen yrityksen näkökulmasta katsottuna. Käsittelemme teoriaosuudessa hääsuunnittelualaa PEST-analyysin avulla, sekä avaamme SWOT-analyysin kohta kohdalta, eli hääsuunnittelualan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat koko Kuopion alueella. Tässä opinnäytetyössä on hyödynnetty käsitteitä, sekä eri analysointimenetelmiä, jotka ovat hyödyllisiä hääsuunnittelutoimialan analysoinnissa. Viidennessä kappaleessa esittelemme toimiala-analyysin tuloksia, sekä johtopäätöksiä. Opinnäytetyön viimeinen osio on Pohdinta-osio, jossa pohdimme, kuinka onnistuimme opinnäytetyöprosessissa, sekä mitä opimme. Kuvaamme pohdinta-osiossa myös ammatillista kasvuamme, sekä opinnäytetyömme eettisyyttä, sekä luotettavuutta.

2 HÄÄTOIMIALA

Tässä opinnäytetyössä teemme toimiala-analyysin hääsuunnittelutoimialasta Kuopiossa. Selvitämme Kuopion hääsuunnittelutoimialan nykytilanteen, selvittämällä mitä yhdistyksiä, yrityksiä hääsuunnittelutoimialalla toimii, sekä millainen kilpailutilanne alalla on.

Hääpäivää varten hääpareilla on usein tiettyjä unelmia, sekä korkeita odotuksia. Hyvällä hääsuunnittelulla, sekä toteutuksella on mahdollisuus luoda juuri hääparin näköiset häät, sekä luoda häistä selkeä ja toimiva kokonaisuus. Nykypäivänä on tarjolla runsas valikoima erilaisia hääpalveluita ja hääparin on mahdollista palkata hääsuunnittelija, joka suunnittelee ja toteuttaa häät alusta loppuun saakka. Hääsuunnittelijalta on usein mahdollista saada apua myös vain tietyn häiden osa-alueen suunnittelussa ja toteutuksessa.

Alison Bryan Destinations on Amerikassa toimiva hääsuunnittelu- yritys ja heidän neuvonsa hääpareille, jotka etsivät hääsuunnittelijaa on löytää hääsuunnittelija, jonka kanssa muodostuu hyvä yhteys. Monet hääsuunnittelijat tekevät hyvää työtä, mutta on tärkeää löytää hääsuunnittelija johon hääpari voi luottaa ja voi olla oma itsensä. (Harpersbazaar, 2020)

Häät- ja hääsuunnittelutoimiala ovat kehittyneet vauhdikkaasti 1900-luvulta alkaen ja hääsuunnittelijoiden tarve on kasvanut paljon viime vuosien aikana. Hääsuunnittelijoiden suosion kasvu johtuu esimerkiksi siitä, että naiset ovat enemmän työelämässä, sekä kouluttautuvat enemmän. Nykyajan ihmisillä, sekä pariskunnilla on entistä vähemmän aikaa, sekä enemmän rahaa kulutettavaksi häiden suunnitteluun. Tämän vuoksi yhä useampi hääpari tahtoo palkata oman hääsuunnittelijan hääpäivän järjestämiseksi. (Daniels & Loveless 2014, A.)

Myös teknologian kehittyminen, sekä sosiaalisen median yleistymisen ovat saaneet kuluttajat panostamaan häiden järjestämiseen, sekä hääbudjettiin. Nykypäivänä häiltä ja hääjärjestelyiltä odotetaan enemmän kuin ennen. Kolmas tekijä hääsuunnittelijoiden tarpeen lisääntymiseen ovat eri kulttuurien ja rotujen välisten avioliittojen lisääntyminen. Tällöin kahden eri kulttuurin häiden järjestäminen saattaa olla haasteellista hääparille, joten tällöin parit saattavat turvautua hääsuunnittelijan palkkaamiseen. 2020-luvulla avioerot ovat entistä hyväksyttävimpiä ja naimisissa olevat parit eroavat entistä enemmän. Ihmiset menevät uusiin naimisiin entistä enemmän, jolloin on mahdollista, että hääsuunnittelija saa asiakkaakseen saman asiakkaan uudelleen. (Daniels & Loveless 2014, B.)

2.1 Hääpalvelut

Hääpalvelut koostuvat monista eri palveluista, -sekä palveluntarjoajista. Hääpalveluiden avulla hääjärjestelyt toteutetaan helpommin, sekä onnistuneesti. Hääpalveluita ovat esimerkiksi hääpuvut, asusteet, sekä miesten juhlapukeutuminen. Pukuvuokraamot, sekä hääpukuliikkeet tarjoavat hääasut hääpareille. Juhlatilat, sekä catering ovat yksi tärkein osa hääpalveluita, sillä toimivat tilaratkaisut, sekä ruokatarjoilut mahdollistavat onnistuneet häät. Juhlatilan tarjoajia, sekä catering-yrityksiä on tarjolla runsaasti. Asiakkailla on paljon eri vaihtoehtoja juhlatilojen, sekä catering-palveluiden

osalta. Hääkakut on mahdollista tilata catering-yrityksiltä, mutta moni hääpareista suosii leipomoita hääkakun tilauksessa. Hääpalveluita tarjoaa myös useat herkkukaupat ja herkkutukut, joista voi tilata herkkuja esimerkiksi karkkibuffettiin.

Varsinkin morsiamille tärkeä hääpalvelu ovat kauneus-, sekä kampaamopalvelut, joiden avulla saadaan loihdittua hääkampaus, sekä häämeikki. Myös miehet käyttävät kampauspalveluita hääpalveluina. Tähän hääpalvelukategoriaan kuuluu maskeeraajat, kosmetologit, parturit, sekä kampaajat. Koruliikkeet, kultasepät, sekä korusuunnittelijat tarjoavat hääpalveluna kihla-, sekä vihkisormuksia. Korusuunnittelijan avulla kihla-, sekä vihkisormuksia on myös mahdollista suunnitella, sekä valmistaa hääparin toiveiden mukaan.

Hääkoristeet, hääkutsut, sekä hääkukat ovat myös tärkeä osa hääpalveluita. Hääkoristeita on mahdollista vuokrata useilta eri yrityksiltä. Hääkoristeita saa myös ostettua verkkokaupasta, useista eri kivijalkamyymälöistä, sekä käytettynä kirpputoreilta ja nettikirpputoreilta. Hääkukat, kukkakimput, sekä kukka-asetelmat voi tilata kukkakaupoista ja floristeilta.

Valokuvaajat tarjoavat hääkuvia ja kihlakuvia hääpalveluina. Valokuvaajia, sekä valokuvaajien palveluita on paljon tarjolla.

Kuljetusyhtiöt, autovuokraamot, taksiryhtiöt tarjoavat hääkuljetuspalveluita hääpareille, sekä häävieraille. Hääsuunnittelijalta on mahdollista saada apua kaikkien yllä mainittujen hääpalveluiden kanssa, tai vastaavasti vain tietyn hääpalvelun osa-alueen kanssa. Yhtenä hääpalveluna hääohjelmaa häihin tarjoavat ohjelmatoimistot, esiintyjät sekä muusikot.

Hääparit voivat valita valitsemaansa liikkeeseen lahjalistan, josta häävieraat ostavat hääparin toivomia lahjoja. Myös useat yritykset tarjoavat yksilöityjä häälahjoja. Netissä on tarjolla myös useita eri lahjaverkkokauppoja, sekä elämylahjoja.

Hotellit, sekä majoitusliikkeet mahdollistavat hääpareille hääyön tunnelmallisissa puitteissa. Majoituspalveluita on tarjolla paljon aina mökkimajoituksesta, hotellien sviitteihin. Matkatoimistot ja lentoyhtiöt tarjoavat hääpalveluina häämatkoja, niin kotimaahan kuin ulkomaille.

Muita hääpalveluita ovat muun muassa asianajajien, sekä lakimiesten avioehtopalvelut. Hääpalveluita, sekä häävinkkejä ja inspiraatiota hääsuunnitteluun tarjoaa erilaiset häälehdet, sekä häämessut.

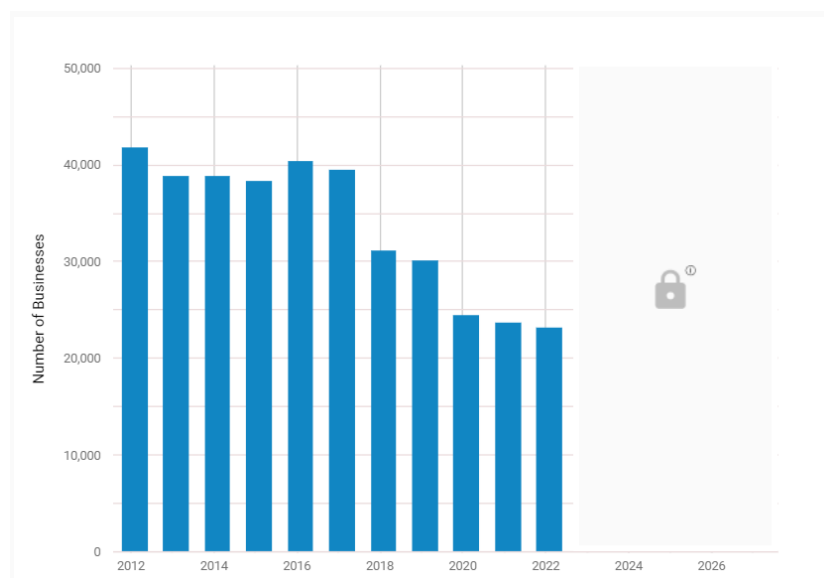
Kaikkien yllä mainittujen hääpalveluiden kanssa on mahdollista saada apua hääsuunnittelijoilta. Hääsuunnittelija auttaa suunnittelemaan häät kokonaisvaltaisesti, tai vaihtoehtoisesti jonkun tietyn osa-alueen hääpalveluista. (Haat, julkaisuaika tuntematon)

2.2 Häätoimiala maailmalla

Yleensä ajatellaan, että hääsuunnittelijan ammatti on lähtöisin Yhdysvalloista ja että ammatti olisi uusi. Historiaa tutkimalla voidaan kuitenkin osoittaa, että toimiala on ollut käytännössä olemassa jo

vuosisatoja. Kleopatra on käyttänyt jo tapahtumasuunnittelijoita, jotka olivat vastuussa hääseremoniasta ja muista muinaisen Egyptin rituaaleista. Yhdysvalloissa hääsuunnittelijan ammatti ilmestyi vuosien 1900-1920 välillä. Alussa ei käytetty nimeä hääsuunnittelija, vaan "bridal consultant" ja palvelua tarjottiin vain rikkaille, julkisuudesta tunnetuille tähdille, sekä poliittisille henkilöille. Toinen maailmansota sai kuitenkin toimialan kehityksen pysähtymään Yhdysvalloissa kokonaan. Toisen maailmansodan päätyttyä toimialaa alettiin kehittämään uudelleen. Vuonna 1955 perustettiin ensimmäinen toimialan yhdistys Association Bridal Consultant. Yhdistyksen tarkoituksena oli hallinnoida ja valvoa nykypäivän hääsuunnittelijan ammattia, joka on pitkälti kehitetty Yhdysvalloissa. Yhdysvalloissa noin 80% hääpareista palkkaa hääsuunnittelijan avuksi järjestämään häitä. Vasta 1970-luvulla hääsuunnittelijan ammatti tuli Yhdysvalloista Eurooppaan, Yhdistyneisiin Kuningaskuntiin. Ranskaan ammatti löysi tiensä vasta 2000-luvulla. Ammatista on tullut todella trendikäs ja suosittu myös Euroopassa. (WED-LOVE-EVENTS, julkaisuaika tuntematon)

Vuonna 2022 Yhdysvalloissa toimii 23 296 hääsuunnittelu-yritystä. Yritysten määrä on laskenut koko ajan viime vuosina. Yritysten vähenemiseen vaikuttaa myös viime vuosina koko maailmaa kurittanut koronaviruspandemia. Yhdysvalloissa oli vuonna 2012 peräti 41 854 kappaletta hääsuunnittelu-yrityksiä. Amerikan osavaltioista Floridassa, Californiassa ja Texasissa on eniten hääsuunnittelu-yrityksiä. (Ibisworld, 2020)



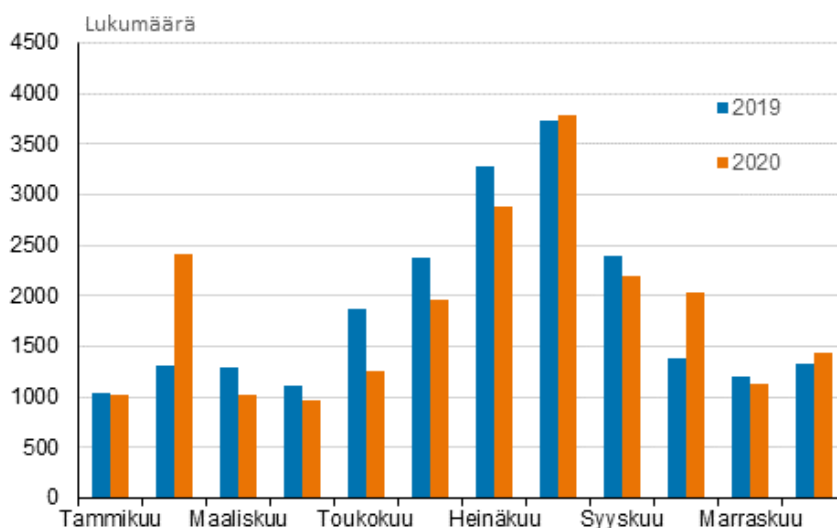
KUVA 1. Hääsuunnittelu-yritysten määrä Yhdysvalloissa (Ibisworld,2020)

Maailman kallein hääsuunnittelija löytyy myös Amerikasta, Colin Cowie. Colin Cowie on toiminut julkisuudesta tunnettujen henkilöiden kuten Jennifer Anistonin sekä Kim Kardashian Westin hääsuunnittelijana. Colin Cowie veloittaa häiden suunnittelusta keskimäärin 25,000 – 25 miljoonaa dollaria. Hän toimii Amerikassa New Yorkissa, Los Angelesissa, Las Vegasissa, San Franciscossa sekä Saratoga Springsissä. (Ceoworld,2021)

2.3 Häätoimiala Suomessa

Suomalaisen Juhlakirjan mukaan häillä on pitkä historia suomessa. Kirkollinen vihkiminen tuli suomessa lailliseksi vasta vuonna 1743, koska kristillinen kirkko alkoi säätelämään avioliittoja. Kirkosta tuli yleisin vihkipaikka 1930-luvulla, sitä ennen yleisin vihkitilaisuuden järjestäminen toteutettiin morsiamen kodissa. 1900-luvun alussa häät järjestettiin usein kaksiosaisina, jolloin häät järjestettiin sekä sulhasen, että morsiamen kotona. Kaksiosaisen häiden seremonia pohjautuu sulhasen ja hänen juhlaseurueensa luvan kysymiseen saapua morsiamen kotiin. Sulhasen seurue kysyi yösijaa kuin he olisivat olleet vieraita. Juhlat kestivät yleensä noin vuorokauden. Morsiamen, sekä sulhasen vanhemmat eivät osallistuneet hääjuhlaan samanaikaisesti. Häät katsottiin loppuneeksi, kun talon isäntä vaihtoi arkivaatteet ja siirtyi töihin. (Immonen, Nevala 2002, s.68)

Vuoden 2020 suosituin avioitumiskuukausi oli elokuu 3780 avioliiton solmimisella ja seuraavaksi suosituin avioitumiskuukausi oli heinäkuu, jolloin avioliiton solmi 2888 paria. Kolmanneksi suosituin avioitumiskuukausi oli poikkeuksellisesti helmikuu, jolloin solmittiin lähestulkoon tuplasti enemmän avioliittoja kuin vuoden 2019 helmikuussa. 2020 vuoden helmikuun runsas avioliittojen solmimisen määrä johtuu osittain karkauspäivästä, joka on suosittu hääpäivä hääparien keskuudessa. Vuonna 2020 avioliittoja solmittiin eniten 8. elokuuta, jolloin vihittiin yhteensä 705 hääparia. Seuraavaksi suosituin hääpäivä oli lokakuun 10. päivä, jolloin vihittiin 583 hääparia. Kolmanneksi suosituin hääpäivä oli elokuun 1. päivä, jolloin vihittiin 467 hääparia. (Tilastokeskus, 2020)



KUVA 2. Solmitut avioliitot kuukausittain (Tilastokeskus, 2020)

	Vuosi									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Solmitut avioliitot	30 557	31 008	27 238	26 551	26 735	26 503	26 542	23 799	22 296	22 082
Avioerot	13 681	13 251	13 989	13 915	14 170	13 775	13 485	13 145	13 365	13 478

KUVA 3. Siviilisäädyn muutokset (Tilastokeskus, 2020)

Suomessa toimii useita hääsunnittelijoita. Vuonna 2017 suomeen perustettiin Suomen hääsunnittelijat RY yhdistys, joka kokoaa yhteen suomalaiset ammattitaitoiset hääsunnittelijat.

Yhdistys tuo näkyvyyttä hääsunnittelulle erikoisalana, sekä tuo esille hääsunnittelijoiden vahvan ammattiosaamisen ja tarpeellisuuden sekä alan ammattikoulutuksen. Yhdistyksen, sekä laajan yhteistyön ansiosta on onnistuttu luomaan verkosto, jonka avulla hääsunnittelu alana on saatu paremmin myös asiakkaiden tietoisuuteen. Yhdistyksen suurena tavoitteena on saada Suomeen alan ammattitutkinto, yhtenäistää häätoimialaa ja sen tunnettavuutta, sekä nostaa esille alan ongelmakohtia. (Taipale ja Pykälä, julkaisuaika tuntematon)

Suomen verohallinnossa, patentti- ja rekisterihallituksessa, sekä YTJ- kannassa ei ole virallista hääsunnittelija- ammattiluokkaa. Osa häätoimialalla toimivista hää- ja juhlasunnittelijoista saattavat toimia kukkakauppiaan, somistajan, tai muotoilijan toimialanumerossa, joka rajoittaa usein hääsunnittelijan hankintoja, sekä tukkuostoksia. Suomessa ei ole tarjolla myöskään ammatillista koulutusta hääsunnittelijan ammattiin. (Haatjajuhlat, julkaisuaika tuntematon)

2.4 Häätoimiala Kuopiossa

Selvitetyämme Kuopion alueen tarjontaa hääsunnittelijoista, emme löytäneet yhtään hääsunnitteluyritystä alueelta. Mutta osa muualla Suomessa toimivaa hääsunnitteluyritystä järjestää häitä ympäri Suomea. Kuopion alue tarjoaa kuitenkin lukuisia hääpaikkoja häiden järjestämiseen. Kuopista löytyy myös ainakin kaksi hää- ja juhlapukuliikettä, lukuisia leipomoita, kampaamoja ja muita toimijoita häiden järjestämisen tueksi. (Fonecta, julkaisuaika tuntematon)

3 TOIMIALA-ANALYYSI

Toimiala koostuu eri yrityksistä, jotka myyvät samanlaisia tai samankaltaisia palveluita, sekä tuotteita samalle asiakaskunnalle. Toimiala-analyysin idea on kerätä ja tuottaa tietoja toimialalla toimivien yritysten tilanteesta. Yritys voi käyttää toimiala-analyysia apuna yrityksen toiminnassa. Toimiala-analyysi kertoo, yrityksen toiminnan tason verrattuna omaan toimialaansa: Esimerkiksi onko yritys vielä kasvuvaiheessa? Toimiala-analyysin avulla yritykset pystyvät huomaamaan, sekä selvittämään potentiaalisia uusia markkinavaihtoehtoja. Toimiala-analyysi on erittäin subjektiivinen tutkimus. Toimiala-analyysissä on myös riskinsä, jos tieto on väärin ymmärrettyä tai väärin kerättyä, jolloin yrityksessä tehdään vääriä päätöksiä. (CFI Education Inc. 2019)

Toimiala-analyyseihin kuuluu kysyntäanalyysit, asiakasanalyysit, toimittaja-analyysit, kilpailuanalyysit sekä verkostokumppanianalyysit. Toimiala-analyysi on hyödyllinen, sillä se auttaa tuntemaan organisaation, sekä sen toimintaympäristön paremmin. Toimialaa analysoidessa on tärkeää olla toimialan nykytilan tuntemusta, sekä ymmärtää toiminnan lähtökohdat: mistä on tultu, missä ollaan nyt ja mihin ollaan menossa. (Kamensky 2015, 138.)

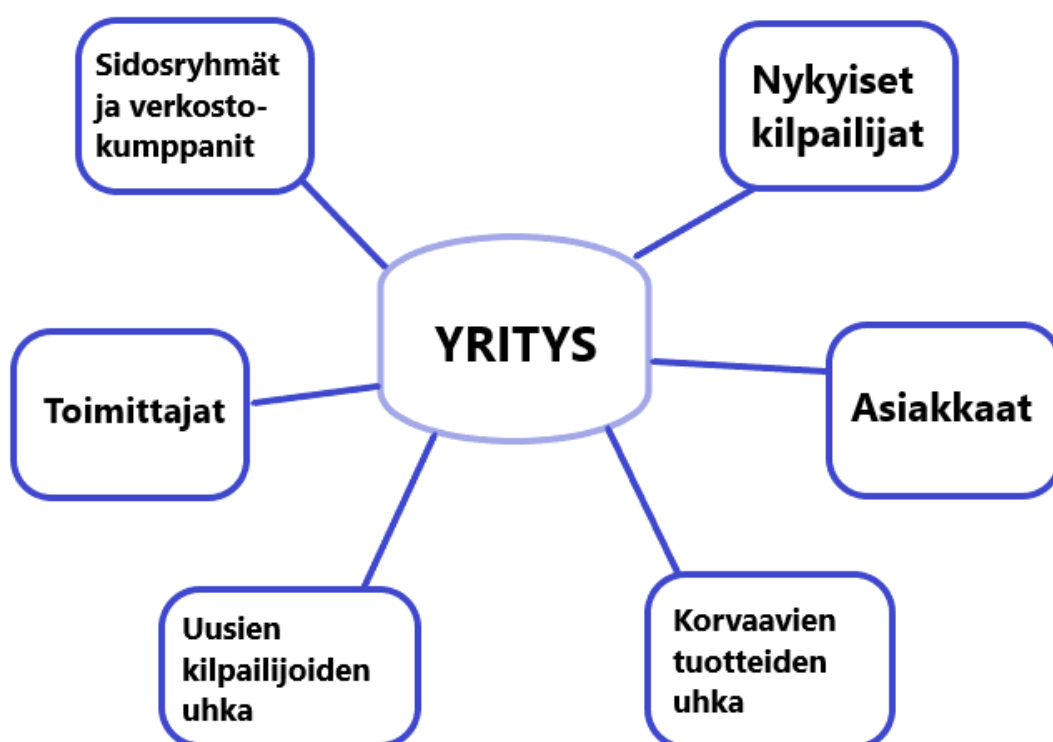
Kamenskyn (2015, 51) mukaan on tärkeää, että yritykset ymmärtävät, sekä tiedostavat toimialan, jonka parissa he työskentelevät, koska toimialan sisältö, rakenne, sekä toimintalogiikka muuttuvat jatkuvasti ajan kuluessa.

3.1 Viiden kilpailuvoiman malli

Viiden kilpailuvoiman malli on yksi tapa tehdä toimiala-analyysi. Viiden kilpailuvoiman mallin on luonut yhdysvaltalainen liiketaloustieteilijä Michael Porter. Porterin malli on tullut tunnetuksi laajalti ympäri maailmaa. Viiden kilpailuvoiman mallissa kuvataan viittä voimaa, jotka vaikuttavat markkinan, kilpailuympäristön, sekä toimialan houkuttelevuuteen yrityksen näkökulmasta katsottuna. Porterin käsite toimialasta muodostuu kolmesta pääryhmästä: kilpailijoista, toimittajista, sekä asiakkaista. Porterin viisi kilpailuvoimaa ovat: Asiakkaiden neuvotteluvoima, toimittajien neuvotteluvoima, uusien tulokkaiden uhka, korvaavien tuotteiden uhka, sekä alan sisäinen kilpailu. Viiden kilpailuvoiman mallin tavoitteena on tunnistaa tekijät, jotka vaikuttavat alaan tai markkinaan taloudellisessa, sekä teknologisessa ympäristössä. Viiden kilpailuvoiman malli on kehitetty vuonna 1979 ja se on yksi käytetyimmistä ulkoisen liiketoimintaympäristön analyysimalleista (Wikipedia, 2020)

Michael Porterin viiden kilpailuvoiman malli auttaa yritystä ymmärtämään omaa liiketoimintaympäristöä paremmin ja mihin valta on keskittynyt. Mallin avulla on helpompi löytää oman yrityksen vahvuudet kilpailussa verrattuna muihin kilpailijoihin. Porterin viiden kilpailuvoiman mallin avulla yritys pystyy myös saamaan paremman käsityksen omista vahvuuksista ja mahdollistaa näin vahvuuksien tehokkaamman käytön. Samoin heikkoudet on helpompi havaita ja niiden kehittäminen paranee. (Businessmakeover, julkaisuaika tuntematon)

Useat yritykset pitäytyvät kilpailija-analyyseissään nykyhetken kilpailijoissa, eivätkä yritykset esimerkiksi ennakoi tulevaa ja tulevaisuuden uhkia, sekä kilpailijoita. On tärkeää tunnistaa kilpailijoiden menneisyys, nykytila, sekä ennakoita tulevaa. Alla näet kuvan Porterin toimiala-analyysin sovelletusta versiosta, johon on lisätty viiden kilpailuvoiman sijasta myös kuudes kilpailuvoima: sidosryhmät ja verkostokumppanit. Kuudes kilpailuvoima on lisätty, sillä maailma on kehittynyt käsitteen luomisen jälkeen ja vuorovaikutus, sekä verkostoituminen on lisääntynyt laajalti 1980-luvun jälkeen. (Kamensky, 2015,40.)



KUVA 4. Porterin toimialamalli sovellettuina (tietosisältö Kamensky, 40)

Valitsimme toimiala-analyysiimme Michael Porterin sovelletun version viiden kilpailuvoiman mallista, sillä toimiala-analyysimalliin on lisätty kuudentena sidosryhmät, sekä verkostokumppanit. Sovellettu versio on hyödyllinen hääsuunnittelualan analysointiin, sillä hääsuunnittelija ei koskaan toimi yksin, vaan yhdessä yhteistyöverkoston, sekä yhteistyökumppaneiden kanssa. Häätoimialalla sidosryhmät, sekä verkostoryhmät ovat erittäin suuressa asemassa, sillä kaikki sidosryhmät ja verkostokumppanit ovat hääsuunnittelijoiden tärkeimpiä työkaluja. Hääsuunnittelijan tärkeimpiä yhteistyökumppaneita ovat kaikki yritykset, jotka jollain tavoin on osallisena hääjärjestelyissä.

Sidos- ja verkostoryhmiin kuuluvat esimerkiksi hääpukuliikkeet, juhlatilat ja catering- alan yritykset. Ilman näitä yhteistyökumppaneita on mahdotonta järjestää häitä. Jokainen hääjuhla on erilainen ja hääparin toiveet ja tarpeet määrittelevät mitä sidosryhmiä ja verkostokumppaneita juhlaa varten tarvitaan.

Hääsuunnittelijoiden suurimpia kilpailijoita nykypäivänä ovat monet eri sovellukset ja nettiselaimissa olevat hääpalvelusivustot. Esimerkiksi hääsuunnittelusovellus Tahtoo on suomalainen hääsuunnittelusovellus. Sovelluksen ideana on auttaa hääpareja häiden järjestämisessä, sekä hääsuunnittelun aikana eteen tulevien ongelmien ratkaisemisessa. Sovelluksen käyttö on ilmaista, mutta se tarjoaa myös maksullisia Plus, -sekä Premium jäsenyyksiä. Sovellus tarjoaa muokattavan häämuistilistan, joka auttaa hääjärjestelyiden eri vaiheissa. (Tahtoo, julkaisuaika tuntematon.)

Teknologian kehittyessä uusien kilpailijoiden uhka on todellinen, sillä uusia sovelluksia ja hääpalvelusivustoja tulee jatkuvasti lisää ja ne haastavat hääsuunnittelijoiden asemaa kilpailumarkkinoilla. Uusia kilpailijoita ovat myös uudet hääsuunnittelijat, sekä harrastelijahääsuunnittelijat.

Häätoimialalla nykyisiä kilpailijoita ovat hääpalvelusivustot, sekä sovellukset, hääsuunnittelukirjat- ja lehdet, kilpailevat hääsuunnittelijat, juhlapalveluiden tarjoajat, catering-yritykset, hotellit ja niiden myyntipalvelut, hääsuunnittelukurssit, sekä mainos- ja ohjelmatoimistot.

Porterin mallissa toimittajat tarkoittavat tavarantoimittajia. Tavarantoimittajat ovat suuressa roolissa hääjärjestelyissä, jotta tarvittavat tuotteet saadaan toimitettua oikeaan aikaan ja oikeaan paikkaan. Tavaroiden toimitus ajallaan, sekä toimiva logistiikka ovat merkittävässä roolissa hääsuunnittelutoimialalla toimimisessa. Voimmekin todeta, että hääjärjestelyissä on tärkeää olla hyvänä yhteistyökumppanina luotettavia tavarantoimittajia.

Hääsuunnittelijan pääasiallinen tehtävä on suunnitella ja järjestää hääparin toiveiden mukaiset häät. Näin ollen myös tärkeimpiä asiakkaita ovat hääparit. Muut yritykset, jotka järjestävät häitä, voivat tarvittaessa käyttää myös hääsuunnittelijan apua juhlien järjestämiseen. Joten hääsuunnittelijan asiakkaita ovat hääparit, sekä häitä järjestävät yritykset.

Korvaavien tuotteiden uhka häätoimialalla tarkoittaa esimerkiksi sitä, jos asiakas vaihtaa toiseen hääsuunnittelijaan tai hääsuunnitteluyritykseen. (Haat, julkaisuaika tuntematon)

Suomessa on vielä melko vähän varsinaisia hääsuunnittelijoita ja aina on uhkana se, että hääpari valitsee jonkun toisen hääsuunnittelijan tai juhla järjestäjän. Koska hääsuunnittelijoita on niin vähän, on heidän helppo saada julkisuutta, mikäli he pääsevät suunnittelemaan jonkun julkisuudesta tutun henkilön häät. Kuten Anu Beadle pääsi suunnittelemaan liikemies Toivo Sukarin ja hänen puolisonsa fitness-urheilija Nadja Eerolan häät. (IS, 2019)

3.2 Sidosryhmät ja verkostokumppanit

Alla listaamme hääsuunnittelualan sidosryhmiä, sekä verkostokumppaneita.

- Hääpukuliikkeet ja koruliikkeet
- Kampaamot ja kauneuspalvelut
- Leipomot
- Juhlatilat ja catering-palvelut
- Valokuvaajat
- Floristit, kukkakaupat
- Logistiikka- ja kuljetusyritykset
- Hotellit ja majoitusliikkeet

3.3 Kuopiossa toimivat sidosryhmät

Keräsimme tietoa, kuinka monta yritystä toimii Kuopion alueella kustakin sidosryhmästä. Fonecta.fi – sivuston mukaan Kuopiossa on 242 kappaletta eri kampaamo alan yrityksiä. Leipomo hakusanalla saatiin 44 kappaletta leipomoita Kuopiosta. Caterin-alan yrityksiä on Fonecta.fi-sivuston mukaan 23 kappaletta. Fonectan mukaan Kuopion alueella olisi 31 kappaletta hotelleja, kun puolestaan suosittujen hotellien varauskanavana tunnetun booking.com-sivuston mukaan erilaisia majoituspaikkoja on 57 kappaletta. Fonectasta löytyi 141 kappaletta kauneushoitoloita ja pelkällä ‘meikki’ hakusanalla tuli 16 kappaletta yrityksiä. Kukkakauppoja löytyy Fonectan mukaan Kuopion alueelta 31 kappaletta. (Fonecta 2022; Booking 2022)

Fonectan mukaan Kuopiossa ei ole yhtään juhlapukuliikettä, mutta haat.fi-sivuston mukaan Kuopiossa on kuitenkin yksi juhlapukuliike, Zazabella. Zazabellasta löytyy juhlapukuja ja hääpukuja naisille. (Fonecta 2022; Haat 2022; Zazabella 2022;).

Vihkisormus- koruliikkeitä Kuopiosta löytyy haat.fi-sivuston mukaan kuusi kappaletta, mutta Fonectan mukaan koruliikkeitä on jopa 39 kappaletta.

Logistiikka- ja kuljetusyrityksistä emme saaneet luotettavaa tietoa, sillä Fonectasta tulee kaikki mahdolliset logistiikka-alan yritykset. Haat.fi-sivustolta löytyy yksi yritys VIP Chauffeur Finland, joka tarjoaa hääkuljetuspalveluita koko Suomessa. (Haat 2022)

3.4 PEST-analyysi

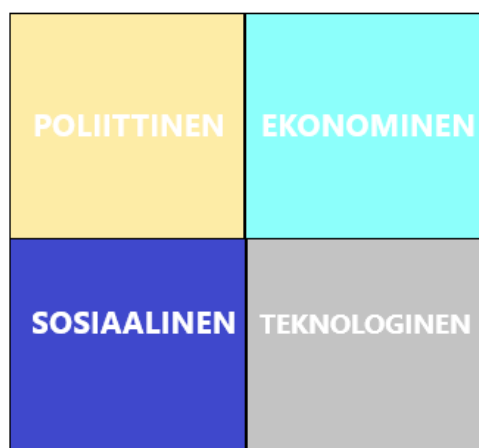
Pest-analyysi on hyvä yritystoiminnan analysointikeino. PEST-analyysiä käytetään apukeinona, sekä työkaluna yrityksiin, sekä tuotemerkkeihin vaikuttavien yleisten tekijöiden tutkimisessa ja tunnistamisessa, sekä yritysten tehokkaan strategian luomisessa.

PEST-analyysi koostuu taloudellisista, poliittisista, sosiaalisista, sekä teknologisista tekijöistä.

Taloudelliset tekijät eli ekonomiset tekijät ovat mm. korot, valuuttakurssit, inflaatio, sekä tuonti- ja vientitasot. Sosiaalisia tekijöitä ovat yhteiskunnan perusominaisuudet, mieltymykset ja kulutustottumukset, väestörakenne sekä yhteiskunnan kasvuvauhti ja koulutus. Poliittisia tekijöitä ovat hallituksen laajempi vaikutus liiketoimintaympäristöön, sekä esimerkiksi sotilaallisen hyökkäyksen riskit. Teknologisia tekijöitä ovat uudet tietojärjestelmät, sekä tekniikat ja niiden suuntaukset. Teknologiset muutokset, sekä uudet innovaatiot ohjaavat useita toimialoja.

PEST- analyysin ominaisuudet:

- Käytännöllinen: helppo, sekä yksinkertainen käyttää.
- Parantaa esimiestyötä: Ulkoisten riskien minimointi, on mahdollista suunnitella ja luoda tehokkaampi ja sopiva strategia.
- Ulkoisten riskien arviointi: PEST-analyysissä otetaan huomioon markkinoilla esiintyvät mahdolliset riskit (Economypedia, julkaisuaika tuntematon.)



KUVA 5. PEST-Analyysikuvio

Ajankohtainen aihe, joka vaikuttaa jo nyt Suomen hääsuunnittelualaan on poliittinen tilanne ja sen aiheuttamat epävarmuudet. Ukrainan ja Venäjän välinen sota vaikuttaa hääsuunnittelutoimialaan Suomessa, koska tavarantoimittajilla saattaa olla vaikeuksia toimittaa tarvittavia tuotteita. Poliittinen tilanne, sekä myös taloudellinen tilanne ja tuotteiden hintojen nousu vaikuttaa negatiivisesti hääsuunnittelutoimialaan, sillä hääsuunnittelussa käytetyt hankinnat kustantavat entistä enemmän, jolloin hääsuunnittelijoille tulee lisää kustannuksia. Mikäli hääsuunnittelijoiden kustannukset nousevat ja hääsuunnittelijat haluavat pitää toimintansa kannattavana, tulee hääsuunnittelijoiden palveluhinnat myös nousemaan. Myös koronaviruspandemia vaikutti hääsuunnittelutoimialaan voimakkaasti, sillä useat häät piti perua, sekä siirtää ja häitä järjestettiin pienemmässä mittakaavassa, jolloin asiakkaat eivät välttämättä tarvinneet tai halunneet käyttää hääsuunnittelijaa. Koronaviruspandemian vuoksi useat ihmi-

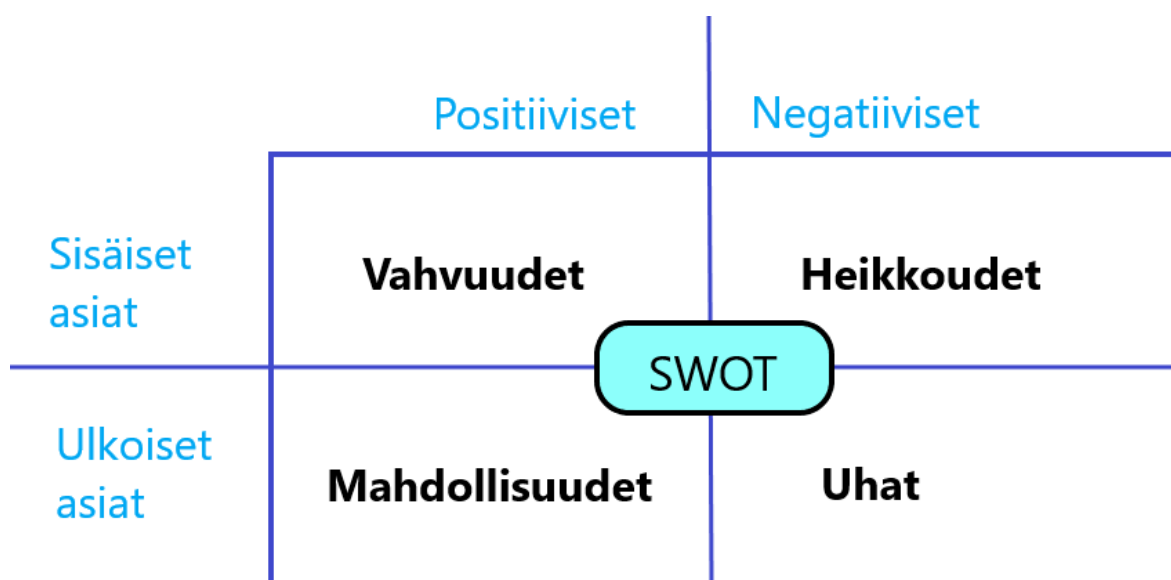
set myös jäivät työttömäksi, jolloin heillä ei ollut varaa palkata hääsuunnittelijaa. Koronavi-ruspandemia vaikutti myös hääsuunnittelutoimialalla työskenteleviin ihmisiin ja heidän talou-delliseen tilanteeseensa negatiivisesti.

Teknologian nopea kehittyminen muuttaa hääteollisuutta, sekä toimialaa jatkuvasti. Palvelut ovat entistä paremmin saatavilla häänettisivustojen, sekä sovellusten avulla. Hääpaikkoihin voi tutustua etukäteen 3D- katsauksilla ja hääkutsut siirtyvät tulevaisuudessa digitaalisiksi hääkutsuiksi. (Elamanipaivamedari, 2016)

3.5 SWOT-analyysi

SWOT- sana tulee sanoista strenghts (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdol-lisuudet) sekä threats (uhat). Swot-analyysi jota kutsutaan myös nelikenttäanalyysiksi on yleinen menetelmä yritystoiminnan analysointiin. Swot-analyysi on kehitetty yhdysvalloissa 1960-1970-lu-vulla. Swot-analyysin avulla yritykset voivat arvioida omaa toimintaansa tehokkaasti, sekä selvittää yrityksen vahvuudet, heikkoudet sekä tulevaisuuden uhat ja mahdollisuudet. Yrityksen vahvuuksia ovat sellaiset resurssit, sekä toimenpiteet, joita yritys pystyy hyödyntämään toiminnassaan, kun taas heikkoudet ovat tekijöinä sellaisia, joita yrityksen tulisi parantaa toimiakseen tehokkaasti.

Valitsimme SWOT-analyysin yhdeksi toimiala-analyysin analysointimenetelmäksi, sillä se on yksinker-tainen, sekä helposti ymmärrettävissä oleva analysointimenetelmä, joka sopii hääsuunnittelualan analysointiin. SWOT- menetelmän avulla voimme arvioida hääsuunnittelutoimialan nykytilaa, sen vahvuuksia, heikkouksia, uhkia, sekä mahdollisuuksia. (Holvi, julkaisuaika tuntematon)



KUVA 6. Swot-analyysin kaavio

3.6 Haastattelu

Valitsimme toimiala-analyysin tueksi sähköpostihaastattelun, jossa haastattelimme eri puolilla suomea työskenteleviä hääsunnittelijoita. Haastattelun kysymykset ovat avoimia kysymyksiä. Toteutimme puolistrukturoidun sähköpostihaastattelun. Haastattelu on yksi tehokas, sekä hyödyllinen tapa kerätä tutkimusaineistoa.

Haastattelun avulla saimme alalla toimivan hääsunnittelijan näkökulmia, sekä ajatuksia hääsunnittelutoimialan analysointiin. Haastattelun avulla pystytään syventämään ja selventämään saatuja tietoja. Haastattelukysymyksiä pohtiessa on tärkeä miettiä, mitä haastattelulla halutaan selvittää, sekä mihin kysymyksiin etsimme vastauksia. Haastattelukysymysten muotoilulla, sekä rajauksilla on iso merkitys siihen, millaisia vastauksia haastattelututkimukseen, sekä aineistoon saadaan.

Haastattelumenetelmiä on useita erilaisia ja menetelmät eroavat toisistaan, sillä kuinka kysymykset on jäsennelty, sekä kuinka monta haastateltavaa on samanaikaisesti haastateltavana.

Käyttämämme haastattelumenetelmä:

- Puolistrukturoitu haastattelu
 - Tunnetaan myös nimellä teemahaastattelu.
 - Haastattelukysymykset on laadittu etukäteen.
 - Haastattelukysymykset on muokattavissa eri haastateltaville.
 - Kysymysjärjestystä voi muuttaa.
- (Ruusuvoori & Tiittula, 2005, 4)

Valitsimme toimiala-analyysin tueksi sähköpostihaastattelun, sillä sen avulla olisi helppo saada kirjallista materiaalia toimiala-analyysiä tukemaan. Toteutimme ytimekkään sähköpostihaastattelun, johon keksimme seitsemän kysymystä. Haimme internetistä, sekä sosiaalisesta mediasta tietoa Suomessa toimivista hääsunnittelijoista, joista valitsimme sopivimmat henkilöt haastatteluun. Lähetimme sähköpostihaastattelun kahdeksalle hääsunnittelijalle ja pyysimme haastateltavia vastaan haastatteluun kahden viikon sisällä. Ennen varsinaista haastattelua tiedustelimme haastateltavilta, että ovatko he halukkaita osallistumaan haastatteluun. Lähetimme haastattelut näille henkilöille, jotka olivat halukkaita osallistumaan. Saimme kuitenkin vastaukset vain kahdelta hääsunnittelijalta. Toisen haastattelun vastaukset olivat hyvin lyhyitä, eikä kyseisestä haastattelusta saanut tarpeeksi materiaalia toimiala-analyysin tueksi. Toisen haastattelun vastaukset olivat laajoja ja haastateltava oli vastannut monipuolisesti kysymyksiimme. Päädyimme käyttämään vain tämä yhden haastateltavan vastauksia tämän opinnäytetyön työstämisessä. Vaikka haastattelun otanta oli suppea, koimme että haastattelusta oli apua tämän toimialanalyysin teossa ja osa haastattelun vastauksista mukaili meidän tekemiä havaintoja, sekä johtopäätöksiä hääsunnittelualasta.

3.7 Haastattelun tulokset

Haastateltavan hääsuunnittelijan mukaan hääsuunnittelualan tunnettavuus tarvitsee vielä paljon tiedottamista, siksi hän ja muut alalla toimivat hääsuunnittelijat perustivat Suomen Hääsuunnittelijat ry:n vuonna 2017. Myös suuri syy alan arvostuksen puutteeseen on se, että ala on vielä aika villi ja ammatillinen koulutuskin puuttuu Suomessa, eikä hääsuunnittelu-toimialalla ole edes omaa virallista toimiala-numeroa verottajalla.

Haastateltavan mukaan heikkouksina on hääsuunnittelun ammatillisen koulutuksen puute. Haastateltavan mukaan myös useat hääsuunnittelijat puhuvat ammatillisen koulutuksen puolesta ja he pyrkivät tuomaan ongelmaa ilmi myös opetusministeriön tietoisuuteen.

Haastateltavan mukaan on mahdollista, että noin 10-15 vuoden kuluttua alalla voi toimia ensimmäiset ammatti hääsuunnittelijat Suomessa siten, että he tekevät vain täysipäiväisesti hääsuunnittelua. Sillä nyt hääsuunnittelijat toteuttavat ja suunnittelevat myös muita juhlia kuin häitä.

Haastattelemamme häätoimialan ammattilaisen mukaan hääsuunnittelijat jäivät täysin kaikkien koronatukipakettien ulkopuolelle osittain siksi, että hääteollisuus on Suomessa tuntematon ala, vaikka siinä liikkuu satojen miljoonien raha. Useat tapahtuma-alan yritykset taas saivat taloudellista tukea koronatukipakettien avulla.

Haastateltavan mukaan hääsuunnitteluyrityksen pahimpia kilpailijoita ovat mainos- ja ohjelmatoimistot, hotellit ja niiden myyntipalvelut. Myös hovimestarit ovat hääsuunnittelijoiden kilpailijoita, ja hovimestarit usein hoitavat hääsuunnittelijan tehtäviä. Ongelmakohtana hääsuunnittelualalla on hääsuunnittelijan mukaan se, että useat suomalaiset ovat edelleen tietämättömiä, siitä että suomessa toimii hääsuunnittelijoita. Haasteina hääsuunnittelualalla on vankan asiakaskunnan luominen, asiakkaiden puute. Hääsuunnittelualalla toimiminen vaatii henkilö- ja yritys brändäystä, luotettavuutta ja todella hyviä suhteita yhteistyökumppaneihin. Yritysbrändin rakentaminen vie myös usein vuosia ja se vaatii jatkuvasti kovaa työtä. Hääsuunnittelijan palkkataso on usein todella huono erityisesti hääsuunnittelu-uran alkuvaiheessa, jonka vuoksi hääsuunnittelijaksi ryhtyminen on taloudellisesti riskialtista.

4 TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä toimiala-analyysi Kuopion hääsunnittelutoimialasta. Tämän toimiala-analyysin avulla selvitimme, millainen toimiala hääsunnittelutoimiala on Kuopiossa. Toimiala-analyysin avulla selvitimme, onko Kuopioon kannattavaa perustaa hääsunnitteluyritystä. Tutkimme toimialaa Michael Porterin sovelletun toimiala-analyysimallin avulla, sekä teimme SWOT-analyysin hääsunnittelutoimialasta.

Tässä osiossa avaamme käyttämiemme analysointimenetelmien johtopäätöksiä. Käyttämiämme analysointimenetelmiä olivat SWOT-analyysi, haastattelu, Pest-analyysi, sekä sovellettu versio Porterin viiden toimintamallin analyyseistä.

Toimiala-analyysissa etsimme vastausta siihen, onko Kuopioon kannattavaa perustaa hääsunnitteluyritystä ja lopputuloksena on se, että tällä hetkellä Kuopioon ei ole kannattavaa perustaa hääsunnitteluyritystä. Päädyimme tähän johtopäätökseen siksi, koska Kuopiossa on paljon eri toimijoita eli kilpailijoita, jotka syrjäyttäisivät hääsunnittelijan. Kilpailijoita ovat hotellit ja niiden myyntipalvelut, monipuoliset ravintolat- sekä catering-palvelut. Lisäksi Kuopiosta löytyy runsaasti vuokrattavia juhlatiloja. Päädyimme kyseiseen lopputulokseen myös sen vuoksi, että hääsunnittelualan tunnettavuus ei ole vielä sellaisella tasolla, että hääsunnitteluyrityksen perustaminen Kuopioon olisi kannattavaa. Kun hääsunnittelualasta tulee virallinen toimiala Suomessa, tulee hääsunnittelijoiden kysyntä, sekä tarve kasvamaan. Tämän toimiala-analyysin perusteella uskomme, että hääsunnittelutoimiala tulee kasvamaan Suomessa ja tulevaisuudessa on potentiaalia perustaa uusia hääsunnitteluyrityksiä. Hääsunnittelutoimialalle tarvitaan ensin kunnollinen ammatillinen koulutus, jonka jälkeen hääsunnittelualan suosio, sekä tunnettavuus tulee kasvamaan. Suosion ja tunnettavuuden lisääminen tulee tulevaisuudessa kasvattamaan hääsunnittelutoimialaa myös Kuopiossa. Vuonna 2022 Kuopiossa ei ole vielä yhtään hääsunnittelijaa. Tulevaisuudessa, mahdollisesti 10-15 vuoden kuluttua Kuopiossa voi olla hyvät mahdollisuudet toimia hääsunnittelijana. Tulevaisuudessa ihmiset tulevat ymmärtämään paremmin, miten ison avun hääsunnittelija voi tuoda hääjärjestelyihin. Ihmisten kiireinen arki ja työelämä vievät paljon aikaa, ja tulevaisuudessa on helpompi hyödyntää hääsunnittelijan apua, jolloin hääjärjestelyt, sekä hääparin häästressi helpottuu.



KUVA 7. Yhteenveto analyyseistä SWOT-analyysin avulla

Koostimme yhteenvedon analyyseistä SWOT-analyysin avulla, jossa kävimme läpi vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet, sekä uhat.

Vahvuudet

Kun peilataan alan vahvuuksia, on hääsunnittelualalla hyvä potentiaali kasvaa isommaksi toimialaksi Suomessa. Niin kauan kuin häitä järjestetään, on myös tarvetta hääsunnittelijoille. Arki ja työelämä on entistä kiireisempää, ja hääsunnittelija on erinomainen ratkaisu helpottamaan hääparin hääsunnittelutaakkaa. On hyvin todennäköistä, että tulevaisuudessa turvaututaan entistä enemmän ammattilaisten apuun myös hääsunnittelussa ja häiden järjestämisessä. Asiakkaita ja asiakkaiden tarpeita on erilaisia ja myös hääsunnittelijoita on erilaisia, joilla on tarjolla erilaisia palvelukokonaisuuksia. Vahvuuksia on ehdottomasti hääsunnittelutoimialan luovuus, sekä asiakkaille räätälöitävät kokonaisuudet, joilla voidaan vastata juuri kyseisen asiakkaan tarpeisiin. Haastatellun hääsunnittelijan mukaan hääsunnittelun vahvuutena on myös se, että hääsunnittelua ei ole sidottu tiettyyn aikaan, tai paikkaan ja se onkin hyvin luovaa ja idearikasta työtä. Vahvuuksia ovat myös ne, että hääsunnittelutoimialaa ei ole sidottu tiettyyn aikaan tai paikkaan ja mahdollisuudet häiden järjestämiseen, sekä hääsunnitteluun ovat monipuoliset. Myös Kuopiossa toimiva hääsunnitteluyritys voi toteuttaa häitä missä tahansa Suomessa tai vaikka ulkomailla.

Häät.fi palveluhakemiston, sekä Fonectan mukaan Kuopiossa ei ole vielä yhtään hääsunnittelijaa. Lisäksi asumme Kuopion alueella, eikä selvityksemme mukaan Kuopiossa toimi yhtään hääsunnittelijaa. Etsimme myös sosiaalisen median eri kanavista Kuopiossa toimivaa hääsunnittelijaa, mutta

sellaista ei löytynyt. Mikäli Kuopioon perustetaan hääsunnitteluyritys, on vahvuutena se, että Kuopiossa ei toimi vielä muita hääsunnittelijoita. Tällöin uusi hääsunnittelija olisi ensimmäinen Kuopiossa toimiva hääsunnittelija, joka voisi saada etulyöntiaseman Kuopiossa toimivalla häätoimialalla.

Havaitsemiamme vahvuuksia hääsunnitteluyrityksen perustamisessa Kuopioon ovat runsas juhlatila, sekä häänviettopaikkatarjonta. Kuopiossa on loistavat puitteet häiden järjestämiseen ja vuokrattavia juhlatiloja on satoja. Tämän toimiala-analyysin johtopäätöksenä häät ovat edelleen suosittu juhla ja häitä järjestetään paljon. Myös tulevaisuudessa ihmiset haluavat panostaa häihin ja koska ihmisten arki on edelleen hektistä ja kiireistä, on tulevaisuudessa helpompi turvautua hääsunnittelijan apuun, jolloin hääpari säästää aikaa, sekä vaivaa hääjärjestelyissä.

Heikkoudet

Hääsunnittelutoimiala-analyysin mukaan toimialan heikkoudet ovat toimialan arvostuksen puute, sekä se ettei hääsunnittelu ole vielä virallinen toimiala. Myös ammatillisen koulutuksen puute on hääsunnittelutoimialan heikkous. Yksi alan heikkouksista ovat myös niin sanotut ”harrastelijasuunnittelijat”, joilla ei ole tarpeeksi vankkaa kokemusta ja ammattitaitoa hääsunnitteluun, jolloin asiakkaat eivät välttämättä saa ammattimaista, sekä laadukasta hääsunnittelijaa ja se antaa asiakkaille negatiivisen kuvan hääsunnittelutoimialasta. Heikkouksia on varmasti se, että Kuopiosta löytyy useita palveluntarjoajia, jotka korvaavat hääsunnittelijat. Kuopion alueella asiakkaat ovat tottuneet käyttämään eri palveluntarjoajia, kuten hotellien ja ravintoloiden palveluita hääjärjestelyissä, joten hääsunnittelijan täytyy tehdä kovasti töitä oman asiakaskunnan vakiinnuttamiseen.

Heikkoutena hääsunnitteluyrityksen perustamisessa Kuopioon on se, että useat ihmiset eivät tiedä mahdollisista hääsunnittelijan palveluista. Oletuksena on usein se, että hääsunnittelijan palvelut ovat erittäin kalliita, eikä normaalilla työssä käyvällä ihmisellä ole varaa hääsunnittelijaan. Hääsunnittelijoilta on kuitenkin mahdollista saada apua myös vain johonkin tiettyyn häiden osa-alueeseen, kuten esimerkiksi koristeluun. Hääsunnittelijalta ei kuitenkaan aina tarvitse tilata koko häät kattavaa hääsunnittelupakettia. Heikkoutena hääsunnitteluyrityksen perustamisessa Kuopioon on myös hääsunnittelijoiden heikko palkkataso. Mikäli aikoo perustaa hääsunnitteluyrityksen Kuopioon, on laskettava ja suunniteltava yrityksen perustamisen jokaista osa-aluetta, sekä kannattavuutta. Niin kauan kuin hääsunnitteluala ei ole virallinen toimiala Suomessa, ei ole kannattavaa perustaa hääsunnitteluyritystä Kuopioon.

Mahdollisuudet

Hääsunnittelutoimialalla on isoja mahdollisuuksia kehittyä. Yksi iso mahdollisuus alan mullistamiseksi Suomessa on se, että alalle saataisiin vihdoinkin ammatillinen koulutus, joka automaattisesti lisäisi alan näkyvyyttä, sekä tunnettavuutta. Näkyvyyden ja tunnettavuuden lisääminen toisi alalle lisää ammattitaitoisia hääsunnittelijoita, sekä lisää potentiaalisia asiakkaita. Mikäli hääsunnittelusta saataisiin virallinen toimiala, auttaisi se alaa ja sen toimijoita vakiintumaan, sekä kasvattamaan toimintaansa. Virallinen toimiala helpottaisi myös alalla toimivia hääsunnittelijoita heidän työssään.

Toimialan virallistaminen toisi myös asiakkaiden tietoisuuteen sen, että Suomessa ja Kuopiossa toimii hääsunnittelijoita, sillä tällä hetkellä moni hääsunnittelija ja heidän palvelunsa eivät ole kaikkien potentiaalisten asiakkaiden tietoisuudessa. Hääsunnittelutoimialalla on isoja mahdollisuuksia kehittyä Kuopiossa, sillä Kuopio on todella suosittu kaupunki häiden järjestämisessä, joten potentiaalisia asiakkaita löytyy paljon. Yksi iso mahdollisuus on myös hääsunnittelijoiden vankka yhteistyö Kuopion alueen palveluntarjoajien kanssa. Koska Kuopio on iso kaupunki, löytyy Kuopiosta paljon eri sidosryhmiä, sekä verkostokumppaneita, jotka helpottaisivat vankan yhteistyön luomista eri toimijoiden välille. Toimiva yhteistyö hääsunnittelijan, sekä yhteistyökumppaneiden välillä, sekä hyvät verkostot mahdollistavat hääsunnittelutoimialan kasvun, sekä asiakaskunnan kasvattamisen. Kuopio on yksi Suomen suurimpia kaupunkeja, joka kasvaa jatkuvasti. Iso kaupunki mahdollistaa hyvän potentiaalisen hääsunnitteluyrityksen perustamiselle Kuopioon, sillä Kuopiossa on paljon potentiaalista asiakaskuntaa.

Uhat

Hääsunnittelutoimiala on herkkä muutoksille, joten niin poliittiset, taloudelliset, sosiaaliset kuin teknologiset muutokset vaikuttavat toimialaan. Erityisesti 2020-vuoden jälkeiset tapahtumat todistivat sen miten maailmanlaajuinen koronapandemia voi vaikeuttaa toimialan toimintaa huomattavasti ja lähestulkoon pysäyttää toimialan normaalin toiminnan ja aiheuttaa taloudellista tappiota. Suomessa koetaan, että hääsunnittelijan hyödyntäminen on kovin kallista, joka pätee myös Kuopion alueeseen. Juhltilojen tarjoajat, sekä hotellien myyntipalvelut korvaavat vielä nykyisin hääsunnittelijan palvelut, joka on uhka Kuopion alueella toimivalle hääsunnittelijalle. Kuopion alueella on siis paljon kilpailijoita hääsunnittelijalle. Teknologian jatkuva kehittäminen tuo häiden järjestämisen ja organisoinnin entistä helpommaksi. Hääsunnittelusovellukset, sekä häänettisivustot tarjoavat helpotusta omatoimihäiden järjestämiseen, joka on uhkana hääsunnittelijoille.

Tämän SWOT-analyysin perusteella, voimme todeta, että hääsunnittelutoimialalla on hyvää potentiaalia kasvaa toimivaksi toimialaksi, joka tunnetaan suomenlaajuisesti. Hääsunnittelijan työ ja hääsunnittelutoimiala vaatii paljon ammattitaitoa, sekä taitoja järjestää ja toteuttaa juuri asiakkaan toiveiden mukaiset hää. Hääsunnittelutoimialan vakiintuminen Suomessa tulee vaatimaan paljon aikaa, vaivaa ja työtä.

Hääsunnittelualalla toimivien henkilöiden haastattelun, sekä toimiala-analyysimme pohjalta voimme todeta, että hääsunnittelutoimiala on vielä aika tuntematon toimialana sekä Suomessa, että Kuopiossa. Alan tunnettavuus tarvitsee oman toimialansa, sekä lisää tunnettavuutta, jolloin Kuopioon on kannattavaa perustaa hääsunnitteluyritys. Useat hääsunnittelutoimialalla työskentelevät henkilöt ovat aktiivisella toiminnallaan edistäneet hääsunnittelutoimialan asemaa Suomessa, jonka vuoksi myös Suomen Hääsunnittelijat RY alun perin perustettiin. Hääsunnittelualala ei saa usein ansaitsemaansa tunnustusta, sekä arvostusta ja osasyys siihen on hääsunnittelualan ammatillisen koulutuksen puute. Häätoimialalla toimivat henkilöt uskovat, että kun hääsunnittelutoimialalle saadaan vakaata kunnollinen ammatillinen koulutus, tulee hääsunnittelutoimiala vakiintumaan Suomessa.

5 POHDINTA

Aloitimme opinnäytetyöprosessimme syksyllä 2021, jolloin aloitimme työstämään Tutkimus- ja kehittämismenetelmät opintojaksoa, joka opasti meidät tähän toimiala-analyysiin. Opinnäytetyön aihe valikoitui yhteisessä keskustelussa opettajamme kanssa, jolloin keskustelimme mielenkiinnonkohteistamme, sekä siitä, että haluaisimme tulevaisuudessa työskennellä tapahtuma-alalla hää- ja juhla-suunnittelijoina. Valitsimme aluksi opinnäytetyön aiheeksi toimiala-analyysin Suomen, sekä Kuopion hääsuunnittelualasta, mutta päädyimme rajaamaan aihetta enemmän toimiala-analyysiksi Kuopion hääsuunnittelualasta. Opinnäytetyömme tavoitteena oli selvittää, onko Kuopioon kannattavaa perustaa hääsuunnitteluyritys. Tätä toimiala-analyysiä tehdessä meidät yllätti se, ettei Kuopiossa ole yhtään hääsuunnittelijaa, vaikka Kuopio ja sen lähialueet ovat suosittuja häänviettopaikkoja. Muutoinkin yllättävää oli, että Suomessa on ainakin vielä toistaiseksi kovin vähän hääsuunnittelijoita. Opimme sen, että hääsuunnittelu ei ole vielä virallinen toimiala Suomessa. Ennen tämän opinnäytetyöprosessin aloittamista, ajattelimme itsestäänselvyytenä, että hääsuunnitteluala on virallinen toimiala Suomessa. Ennen opinnäytetyöprosessin aloitusta tietoperustamme hääsuunnittelusta, sekä hääsuunnittelijoista oli hyvin suppea.

Valitsemamme toimialan analysointimenetelmät olivat mielestämme hyviä valintoja, sillä pääsimme tutkimaan hääsuunnittelutoimialaa monipuolisesti lukuisista eri näkökulmista. Analysointimenetelmät antoivat meille uusia ideoita, sekä näkökulmia hääsuunnittelualan analysointiin, joita emme itse olisi tulleet ajatelleeksi. Päädyimme valitsemaan perinteisen Porterin viiden toimintamallin analysointimenetelmän sijaan sovelletun version Porterin viiden kilpailuvoiman mallista. Sovellettuun versioon on lisätty kuudes kilpailuvoima, joka on sidosryhmät ja verkostokumppanit. Sovelletun version avulla on helpompi löytää, sekä kartoittaa kilpailijat, jolloin hääsuunnitteluyritys pystyy löytämään helpommin omat vahvuutensa. 2020-luvulla yhteistyö sidosryhmien, sekä verkostokumppaneiden kanssa on välttämätöntä, sekä keskeistä yritystoiminnalle. Porterin sovelletun version avulla pääsimme myös kartoittamaan Kuopiossa toimivien sidosryhmien, sekä verkostokumppaneiden toimintaa. Saimme hyödyllistä tietoa siitä, kuinka paljon Kuopion alueella oikeasti on eri yrityksiä, jotka lukeutuvat häätoimialan sidosryhmiin. PEST-analyysin hyödyntäminen toimiala-analyysissä oli hyvä analysointimenetelmä, jonka valitsimme toimiala-analyysiin. PEST-analyysi kuvasi hyvin häätoimialaa, huomioiden myös tämän hetken maailman tilanteen, kuten Ukrainan ja Venäjän välinen sota, sekä inflaatio. Molemmat vaikuttavat nyt vahvasti häätoimialaan, sillä tavarantoimittajilla on maailmanlaajuisia toimitusvaikeuksia. Lisäksi keväästä 2022 asti kiihtynyt inflaatio on korottanut tuotteiden, sekä palveluiden hintoja, jonka vuoksi palveluntuottajat nostavat hintojaan. Asiakkaiden ostovoima on inflaation vuoksi heikentynyt. SWOT-analyysin hyödyntäminen oli avuksi erityisesti johtopäätökset osiossa, jolloin pääsimme pohtimaan toimialan tilannetta, sekä toimiala-analyysin tuloksia SWOT-analyysin neljästä eri näkökulmasta. SWOT-analyysin avulla oli helppo hahmottaa millaisia vahvuuksia, sekä mahdollisuuksia hääsuunnitteluyrityksen perustamisesta Kuopioon on. Lisäksi pystyimme arvioimaan kriittisesti niitä uhkia, sekä heikkouksia, joita hääsuunnitteluyrityksen perustamisessa Kuopioon on.

Tämän toimiala-analyysin haasteina oli hääsuunnittelutoimialan vähäinen tunnettavuus, koska hääsuunnittelutoimiala ei ole vielä virallisesti oma toimialansa Suomessa. Hääsuunnittelusta, sekä toimialan tilanteesta löytyi myös yllättävän vähän tietoa, joten lähdemateriaaleja täytyi osata etsiä. Eri-tyisesti kirjalähteitä oli saatavilla hyvin suppeasti. Vähäinen tiedon määrä hankaloitti opinnäytetyön kirjoittamista melko paljon. Lähdemateriaalien suppeuden vuoksi päätimme tukea toimiala-analyysiamme hääsuunnittelijoiden haastatteluilla, jotta saisimme uusia näkökulmia alalla toimivilta ammattilaisilta. Lähetimme sähköpostihaastatteluita useille Suomessa toimiville hääsuunnittelijoille ja huomasimme, että sitoutuneita haastateltavia oli hankala tavoittaa. Odotimme pitkään vastauksia, mikä myös viivästytti opinnäytetyön valmistumista. Lopulta saimme vain yhdeltä hääsuunnittelijalta hyvät ja kattavat vastaukset. Tämän yhden haastatteluun vastanneen hääsuunnittelijan vastausten myötä saimme kuitenkin paljon arvokasta tietoa, joka auttoi meitä pääsemään tavoitteeseemme. Hääsuunnittelijan haastatteluvastaukset myötäilivät meidän ajatuksiamme, sekä johtopäätöksiä.

Opinnäytetyöprosessin edetessä kiinnitimme huomiota siihen, että hääsuunnittelualan toimiala-analyysin tekeminen oli aiheena mielenkiintoinen ja mielekäs. Olimme kiinnostuneita, sekä motivoituneita oppimaan lisää hääsuunnittelutoimialasta. Opinnäytetyön lopputulos, sekä johtopäätökset olivat odotuksemme mukaisia ja ne tukivat niitä ajatuksia ja mielipiteitämme siitä, mitä meillä oli ennen tämän opinnäytetyöprosessimme alkua. Halusimme haastaa itsemme valitsemalla toimiala-analyysi hääsuunnittelualasta, sillä kyseistä toimiala-analyysiä ei ole vielä aikaisemmin Theseukseen tehty. Yksi isoimmista haasteista tässä opinnäytetyöprosessissa oli se, että opinnäytetyö oli parityö. Yhteisen ajan löytäminen oli usein vaikeaa, sillä käymme kokoaikatyössä opintojemme ohella. Tämä toimiala-analyysi oli onnistunut ja olemme tyytyväisiä toimiala-analyysimme tuloksiin, sekä johtopäätöksiin. Parempi pohjatyö, sekä aiheeseen perehtyminen ennen opinnäytetyön aloittamista olisi ollut hyödyllistä, koska oletimme että hääsuunnittelualan toimiala-analyysin toteutus olisi helppo aihe ja asiasta löytyisi paljon lähdemateriaaleja. Opinnäytetyön työstäminen oli kuitenkin haastavaa koska hääsuunnitteluala ei ole virallinen toimiala ja lähteitä oli käytettävissä vain vähän. Mikäli saisimme aloittaa tämän opinnäytetyöprosessin alusta, pohtisimme paljon enemmän, sekä kriittisemmin opinnäytetyön aiheen valintaa. Aiheen valitseminen, sekä aiheeseen etukäteen perehtyminen on erittäin tärkeässä roolissa opinnäytetyön aloitusvaiheessa.

5.1 Ammatillinen kasvu ja asiantuntemus

Ammatillinen kasvu ja asiantuntemus on lisääntynyt huomattavasti opinnäytetyöprosessin aikana. Tämän opinnäytetyöprosessin ansiosta olemme saaneet hyvän pohjatiedon hääsuunnittelualalla toimimisesta, alan nykytilanteesta, sekä tulevaisuuden näkymistä. Opinnäytetyöprosessi toimii vahvana pohjana, mikäli haluamme ryhtyä tulevaisuudessa hääsuunnittelijoiksi tai perustaa hääsuunnitteluyrityksen Kuopioon. Tämä toimiala-analyysi opetti meille sen, että hääsuunnittelijana toimiminen vaatii paljon aikaa ja vaivaa, sekä kovaa työtä. Opimme tuntemaan erilaisia toimiala-analyysimalleja, sekä opimme hyödyntämään erilaisia analysointimenetelmiä. Saimme paljon arvokasta tietoa eri toimialojen, sekä yritysten analysointiin, jota voimme hyödyntää myös työelämässä.

Opinnäytetyö opetti meille myös hääsuunnittelualan epäkohdat, sekä haasteet. Oppimismateriaalit ovat tukeneet oppimista ja prosessin työstämistä. Prosessin aikana opimme hyvin aikataulutusta, kun yritimme sovittaa kahden henkilön työt ja opinnäytetyön työstämisen. Opinnäytetyöprosessin aikana tuli viivästyksiä haastatteluiden vastausten saamisen kanssa, sekä välillä jouduimme odottamaan lähdemateriaalien saamista kirjastoista, joten opimme mukautumaan yllättäviin tilanteisiin ja siirtymään toiseen työvaiheeseen odotellessamme. Alkuperäinen suunnitelmamme oli saada opinnäytetyö valmiiksi keväällä 2022, mutta otimme lisää aikaa opinnäytetyön työstämiseen ja siirsimme uuden deadlineen syyskuulle 2022. Opinnäytetyöprosessi kesti noin vuoden, aina aiheenvalinnasta kypsyysnäytteen antamiseen. Opinnäytetyöprosessin aikana opimme uutta eri analysointimenetelmistä, sekä kehityimme ammatillisesti. Ongelmatilanteissa otimme yhteyttä opinnäytetyömme ohjaajaan, joka auttoi ratkaisemaan yhdessä opinnäytetyöprosessin haasteet ja ongelmat.

5.2 Eettisyys ja luotettavuus

Toimimme koko opinnäytetyöprosessimme ajan kriittisesti ja arvioimme käyttämiämme lähteitä. Pyrimme käyttämään ajantasaisia lähteitä, sekä etsimään tietoa niin internetistä, kirjoista, kuin lehdistä.

Toimimme koko opinnäytetyöprosessin ajan opinnäytetyön eettisten ohjeiden mukaan. Tutustuimme tutkimuseettisiin ohjeistuksiin ennen opinnäytetyön aloittamista, sekä perehdyimme henkilötietojen käsittelyyn, sekä tietosuojaan liittyviin ammattikorkeakoulumme ohjeisiin. Selvitimme esteellisyystemme. Kerroimme haastateltaville henkilöille hyvin selkeästi mihin käyttötarkoitukseen haastattelu toteutetaan, sekä mitä tietoja haastattelusta, sekä haastateltavasta tullaan julkaisemaan. Kerroimme haastateltaville henkilöille, että lopullinen opinnäytetyö löytyy Theseus.fi- palvelusta.

Perehdyimme valitsemaamme aiheeseen etukäteen riittävästi, sekä selvitimme että aihe vastaa AMK-opintojen opinnäytetyökriteereitä, sekä tukee Restonomiopintojamme ja oppimisprosessia. Opinnäytetyöprosessin alussa selvitimme aiheeseen liittyviä lähteitä kirjoista, sekä verkkolähteistä. Huomasimme heti opinnäytetyöprosessin alkuvaiheessa, että lähteitä ei ole saatavilla paljon tai monipuolisesti. Meille selvisi, myös että kaikki lähteet eivät olleet luotettavia, joten valitsimme tähän opinnäytetyöhön käytettävät lähteet tarkasti. Suurin osa käytetyistä lähteistä oli verkkolähteitä, sillä häätoimialasta ei ole kirjoitettu paljoa kirjoja. Yksi syy kirjalähteiden vähyyteen oli se, että hääsuunnitteluala on vasta 2000-luvulla tullut enemmän muotiin ja alkanut kiinnostaa ihmisiä entistä enemmän.

Opinnäytetyössämme käytetyissä lähteissä on otettu huomioon lähdekriittisyys ja käytettyjen lähteiden tarpeellisuus. Opinnäytetyöprosessissa käytetyt kirjalähteet olivat tarkoin valittuja, sekä luotettavia lähteitä. Toimiala-analyysin tueksi toteutettu sähköpostihaastattelun vastaajamäärä ei ollut laaja. Sähköpostihaastattelu lähetettiin kahdeksalle Suomessa toimivalle hääsuunnittelijalle, jotka olivat suostuneet osallistumaan haastatteluun. Kuitenkin vain kaksi hääsuunnittelijaa vastasi sähköpostihaastatteluun. Toisen haastattelun vastaukset olivat laajoja, sekä monipuolisia ja aihetta oli käsitelty useasta näkökulmasta. Toisen sähköpostihaastattelun vastaukset olivat hyvin lyhyitä, sekä

suppeita. Päädyimme käyttämään vain toisen haastatteluun vastanneen vastauksia oman toimiala-analyysimme tueksi. Sähköpostihaastattelun vastaukset ovat siis yhden hääsuunnittelijan mielipiteitä, sekä kokemuksia hääsuunnittelualasta, eikä vastauksia voi pitää toimiala-analyysin lopullisina tuloksina. Haastateltavan vastauksissa oli paljon samoja havaintoja, sekä mielipiteitä kuin mitä me saimme tätä toimiala-analyysiä toteuttaessamme.

LÄHTEET

- Businessmakeover, julkaisuaika tuntematon. Bisnesmallien innovointisivusto. <https://businessmakeover.eu/fi/tools/porter-s-five-forces->. Viitattu 10.05.2022
- Booking 2022. Majoitussivusto. Booking.com. https://www.booking.com/searchresults.fi.html?label=gen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaEiIAQGYAQy4ARfIAQzYQAQHoAQH4AQuIAGGoAgO4AtfiwJkGwAIB0gIkZWNiOGJIM-GYtNDI5Ni00NWU4LWJmOGQtNGIxNzcyMWFmMDE32AIG4AIB&sid=2c90694dde63be6bb654aa92c62b1021&sb=1&sb_lp=1&src=index&src_elem=sb&error_url=https%3A%2F%2Fwww.booking.com%2Findex.fi.html%3Flabel%3Dgen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaEiIAQGYAQy4ARfIAQzYQAQHoAQH4AQuIAGGoAgO4AtfiwJkGwAIB0gIkZWNiOGJIM-GYtNDI5Ni00NWU4LWJmOGQtNGIxNzcyMWFmMDE32AIG4AIB%26sid%3D2c90694dde63be6bb654aa92c62b1021%26sb_price_type%3Dtotal%26%26&ss=kuopio&checkin_year=&checkin_month=&checkout_year=&checkout_month=&group_adults=2&group_children=0&no_rooms=1&b_h4u_keep_filters=. Viitattu 25.9.2022
- Ceoworld 2021. Verkkojulkaisu. Ceoworld.biz. <https://ceoworld.biz/2021/12/01/top-7-most-expensive-wedding-planners-in-the-world/> Viitattu 24.3.2022.
- CFI Education Inc. 2019. Industry Analysis, Understanding the competitiveness of an industry. CFI Education Inc.:in kurssimateriaali 2015-2019. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/industry-analysis-methods/>. Viitattu 22.03.2022.
- Daniels, M. & Loveless, C. 2014. Toinen painos. Wedding planning & management: Consultancy for diverse clients. Viitattu 20.04.2022
- Economy-pedia. Julkaisuaika tuntematon. Tieto-sanakirjasivusto. <https://fi.economy-pedia.com/11039584-pest-analysis>. Viitattu 8.4.2022
- Elamanipaivamedari 2016. Blogikirjoitus. <http://elamanipaivamedarinsp.blogspot.com/2016/05/teknologian-vaikutus-haihin-ja-niiden.html>. Viitattu 26.9.2022
- FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. Saatavissa: <https://www.fonecta.fi/haku/kampaamo?location=kuopio>. Viitattu 25.9.2022
- FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/leipomo?location=kuopio>. Viitattu 25.9.2022
- FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/catering?location=kuopio>. Viitattu 25.9.2022
- FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/hotelli?location=kuopio>. Viitattu 25.9.2022
- FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/kauneushoitola?location=kuopio>. Viitattu 25.9.2022

FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/meikki?location=kuopio>
Viitattu 25.9.2022

FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/kukka?location=kuopio>
Viitattu 25.9.2022

FONECTA 2022. Yhteystieto- ja mediayhtiö. <https://www.fonecta.fi/haku/h%C3%A4%C3%A4puku?location=kuopio>. Viitattu 25.9.2022

Haat 2022. Hääpalvelusivusto. <https://www.haat.fi/palveluhaku>. Viitattu 25.9.2022

Haat, julkaisuaika tuntematon. Hääpalvelusivusto. <https://www.haat.fi/haapalvelut>. Viitattu 8.9.2022.

Haatj ja juhlat julkaisuaika tuntematon. Hääsivusto. <https://www.haatjajuhlat.fi/haasuunnittelijoilla-on-nyt-oma-yhdistys/>. Viitattu 8.9.2022

Haat ja juhlat julkaisuaika tuntematon. Häänettisivu. <https://www.haatjajuhlat.fi/haasuunnittelijoilla-on-nyt-oma-yhdistys/>. Viitattu 20.04.2022

Harpersbazaar. 2020. Blogikirjoitus. <https://www.harpersbazaar.com/wedding/planning/g6965/best-wedding-planners/>. Viitattu 24.3.2022.

Holvi, julkaisuaika tuntematon. Yritystietosivusto Holvipedia. <https://www.holvi.com/fi/holvipedia/swot-analyysi/>. Viitattu 23.4.2022

Ibisworld 2020. Toimialatutkimus nettisivusto. <https://www.ibisworld.com/industry-statistics/number-of-businesses/wedding-planners-united-states/>. Viitattu 24.3.2022.

Immonen Päivi & Nevala Riitta 2003. Juhlakirja. Juhlia, tapoja ja perinteitä. Ensimmäinen painos. Helsinki: WSOY. Viitattu 19.04.2022.

IS iltasanomat 2019. Iltapäivälehti. LÄHDE: <https://www.is.fi/perhe/art-2000006182137.html>. Viitattu 24.3.2022

Kamensky, Mika. 2015. Menestyksen timantti – strategia, johtaminen, osaaminen, vuorovaikutus. Helsinki: Talentum. Viitattu 20.04.2022.

Ruusuvuori, Johanna & Tiittula, Liisa 2005. E-kirja Haastattelut: Tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus. Helsinki: Vastapaino. Viitattu 18.8.2022

Siviilisäädyn muutokset 2020. Tilastokeskus. https://www.stat.fi/til/ssaaty/2020/ssaaty_2020_2021-06-18_tie_001_fi.html. Viitattu 22.03.2022.

Tahtoo.fi. Hääsunnittelusovellus ja nettisivu. <https://tahtoo.fi/>. Viitattu 15.02.2022.

Taipale Ilona ja Pykälä Janne-Caro, julkaisuaika tuntematon. Suomen hääsunnittelijat RY. Yhdistyksen nettisivu, haastattelu. <https://www.suomenhaasuunnittelijat.fi/SHRY+haastattelu>. Viitattu 15.02.2022.

WED-LOVE-EVENTS. julkaisuaika tuntematon. <https://www.wed-love-events.com/en/pages/10-certified-wedding-planner/>. Viitattu 27.4.2022

Wikipedia, 2020. Tietosanakirja-artikkeli. Wikipedia.fi. Tietosanakirja-sivusto. Päivitetty 06.07.2020. https://fi.wikipedia.org/wiki/Viiden_kilpailuvoiman_malli. Viitattu 15.02.2022

Wikipedia, Tietosanakirja-artikkeli. Päivitetty 11.05.2022.: <https://fi.wikipedia.org/wiki/Toimiala>. Viitattu 15.02.2022

Zazabella, julkaisuaika tuntematon. Hää- ja juhlapukusivusto. <https://www.zazabella.fi/>. Viitattu 25.9.2022

KUVALÄHTEET

KUVA 1. Ibisworld, 2020. Toimialatutkimus nettisivusto. <https://www.ibisworld.com/industry-statistics/number-of-businesses/wedding-planners-united-states/>. Viitattu 24.3.2022.

KUVA 2. Solmitut avioliitot kuukausittain. Tilastokeskus, 2020. https://www.stat.fi/til/ssaaty/2020/ssaaty_2020_2021-06-18_tie_001_fi.html

KUVA 3. Siviilisäädyn muutokset. Tilastokeskus, 2020. https://www.stat.fi/til/ssaaty/2020/ssaaty_2020_2021-06-18_tie_001_fi.html

KUVA 4. Porterin toimialamalli sovellettuna. Tietosisältö: Kamensky, Mika 2015. Menestyksen Tiimantti, strategia, johtaminen, osaaminen ja vuorovaikutus.

KUVA 5. PEST-Analyysikuvio

KUVA 6. Swot-analyysi

KUVA 7. Yhteenveto analyyseistä SWOT-analyysin avulla

6 LIITTEET

Haastattelukysymykset, jotka valitsimme aineistonkeruuta varten:

- Milloin olet aloittanut hääsuunnittelijana?
- Millä maakunta-alueella olet työskennellyt/ työskentelet hääsuunnittelijana?
- Mitkä ovat haasteita hääsuunnittelualalla toimimisessa?
- Mitkä ovat hääsuunnitteluyrityksen pahimpia kilpailijoita?
- Mitkä ovat vahvuuksia hääsuunnittelualalla toimimisessa?
- Mikä on mielipiteesi häätoimialasta Suomessa?
- Miten näet hääsuunnittelutoimialan tulevaisuuden Suomessa?

LIITE 1. Haastattelukysymykset