



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Krista Tähti

Sesongin mukaisen ruokalistan suunnittelu

Case: Kolme Tähteä Oy

Opinnäytetyö
Syksy 2022
Restonomi (AMK)



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: Restonomi (AMK)

Tekijä: Krista Tähti

Työn nimi: Sesongin mukaisen ruokalistan suunnittelu, Case: Kolme Tähteä Oy

Ohjaaja: Eliisa Ylinen

Vuosi: 2022

Sivumäärä: 42

Liitteiden lukumäärä: 5

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda Kolme Tähteä Oy:lle selkeät à la carte -listat vuodenaikoja mukaillen eri sesonkien mukaan, sekä luoda toimeksiantajalle yhtenäiset reseptit suunniteltavista à la carte -annoksista Jamix -keittiöjärjestelmän avulla. Annoksille laskettiin myös oikeanlainen myyntikate ja -hintaa. Lisäksi tavoitteena oli selvittää, miten menukokonaisuuksia voisi yrityksessä markkinoida.

Ravintolan à la carte -annoksien myynti oli jäänyt hyvin vähäiseksi yrityksen, kun yritys avasi toimipisteensä Oulun kauppahalliin vuonna 2020. Myynnin vähäisyys johtuu siitä, että asiakkaille ei ole näkyvillä selkeää, yhteneväistä ja toimivaa menukokonaisuutta.

Teoriassa perehdyttiin tekijöihin, jotka vaikuttavat ruokalistasuunnitteluun ja kuinka sesongin mukaisuus otetaan huomioon ruokalistojen suunniteltaessa sekä kuinka ruokalistaa voidaan markkinoida yrityksessä. Teoriassa käsiteltiin myös ruokaohjeiden vakiointia, sen vaiheita ja vakioinnin hyötyjä.

Ruokalistojen ja reseptien kehittämisessä pyrittiin ottamaan huomioon toimeksiantajan toiveet, yrityksen liikeidea, yrityksen toimitilat, käytettävissä olevat koneet ja laitteet, yrityksen asiakaskunta, henkilöstä sekä raaka-aineiden sesongin mukaisuus. Pyrin luomaan toimeksiantajalle yksinkertaisen, mutta silti elämyksellisen kokonaisuuden, joka sopii kauppahallin miljööseen.

Koekeittiön ja yrityksessä järjestetyn kokeilujakson aikana ruokalistoista ja resepteistä saatiin hiottua toimeksiantajalle toimiva ja ehjä kokonaisuus, jonka he pystyvät ottamaan heti käytäntöön. Annoksien hinnoittelussa on pyritty ottamaan huomioon annoksien kokonaiskustannukset, asiakaslähtöisyys, yrityksen liikeidea sekä huomioimaan alan muiden toimijoiden hintataso. Toimeksiantajalle annettiin myös vinkkejä ja ehdotuksia, kuinka he voisivat markkinoida à la carte -listoja yrityksessään.

¹ Asiasanat: ruokaohjeet, ruokalistat, ruokakulttuuri, tuotekehitys, ravintolat

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Degree programme: Bachelor of Hospitality Management

Author/s: Krista Tähti

Title of thesis: Planning a seasonal restaurant menu

Supervisor(s): Eliisa Ylinen

Year: 2022

Number of pages: 42

Number of appendices: 5

The goal of this thesis was to plan a seasonal à la carte menu for restaurant Kolme Tähteä Oy and to create recipes for á la carte dishes for the client using Jamix kitchen intelligence system. Furthermore, gross margin and selling prices for the dishes were calculated. The goal was also to find out how the menus could be marketed in the company.

The sales of the à la carte portions had remained exceptionally low when the company opened its restaurant in Oulu market hall in the year of 2020. The low sales are due to the fact that the customers do not have a clear, consistent, and functional menu available.

In the theory section, the main factors of menu planning are introduced. Seasonality and menu marketing are also discussed. Furthermore, standardization, its stages and the benefits of standardization are covered.

In the development work, efforts were made to consider the client's wishes, business idea, premises of the company, available machines, equipment, customer base and personnel, and the seasonality of ingredients. A simple but experiential menu was the goal of the development process, to fit the milieu of the market hall.

After the test kitchen and test period, the recipes turned out to be clear and good. The client was also given tips and suggestions on how they could market their new à la carte menus in their company.

¹ Keywords: food recipes, menus, food culture, development, restaurants

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	2
Thesis abstract	3
SISÄLTÖ	4
Kuva-, kuvio- ja taulukkuuettelo	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Työn tavoitteet ja rajaukset	7
1.2 Toimeksiantaja	8
2 RUOKALISTASUUNNITTELU	9
2.1 Ruokalistasuunnittelun perusteet	9
2.2 Suunnitteluun vaikuttavat tekijät	9
2.2.1 Yritys ja asiakaslähtöisyys	10
2.2.2 Henkilöstö	11
2.2.3 Tilat, koneet ja laitteet	12
2.2.4 Raaka-aineet	12
2.2.5 Kustannustekijät	13
2.2.6 Elintarvikehygieniä ja -turvallisuus	14
2.2.7 Erityisruokavaliot	15
2.3 Sesonginmukaisuus suunnittelussa	15
2.4 Ruokalistan markkinointi	16
3 RUOKAOHJEEN VAKIOINTI	18
3.1 Vakiointi ammattikeittiössä	18
3.2 Vakioinnin vaiheet	18
3.3 Vakioinnin hyödyt	19
3.4 Jamix-järjestelmä	19
4 KOLME TÄHTEÄ OY:N RUOKALISTAN KEHITTÄMINEN	21
4.1 Kehittämisen lähtökohdat	21
4.2 Ruokalistasuunnittelu sesonkien mukaan	22
4.3 Ruokaohjeiden kehittäminen ja vakiointi	22
4.4 Koekeittiö ja reseptien testaus	24

5	RUOKALISTAN VIIMEISTELY, HINNOITELU JA MARKKINOINTI	31
5.1	Ruokalistan ja reseptien kokeilujakso.....	31
5.2	Ruokalistan ja reseptien viimeistely.....	31
5.3	Ruokalistan hinnoittelu	32
5.4	Ruokalistan markkinointi	32
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	35
7	POHDINTA	36
	LÄHTEET	40
	LIITTEET	42

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluettelo

Kuva 1. Yleisnäkymää toimeksiantajan myyntipisteestä.	21
Kuva 2. Oulun kauppahallin asiakasvirtaus Google Analytics -verkkoanalyysipalvelun mukaan.	23
Kuva 3. Yrttisuolan raaka-aineet.	25
Kuva 4. Paahdetut kurpitsan siemenet	25
Kuva 5. Lohisalaatti reseptin testausta.	26
Kuva 6. Valmis lohisalaatti.	26
Kuva 7. Suolaisten lättyjen valmistus.	27
Kuva 8. Valmiit annokset lohesta, silakkapihveistä ja poronkärityksestä	27
Kuva 9. Friteeratun broilerin esivalmistus	28
Kuva 10. Friteerattua broileria	28
Kuva 11. Valmis muikkuannos.	29
Kuva 12. Munakkaan paistamista ja valmiin annoksen esillepano	29
Kuva 13. Makea lätty	30
Kuva 14. Myyntitiski ja mainostaulun sijainti	33
 Kuvio 1. Suunnittelussa huomioitavia asioita	10
Kuvio 2. Annoksen hinnoitteluun vaikuttavat tekijät	32
 Taulukko 1. Raaka-aineiden ominaisuuksia.	13

1 JOHDANTO

Ravintoloiden ruokalistojen suunnittelu on kuin palapeliä kuvailevat Lampi, Laurila ja Pekkala (2009, s. 22). Ruokalistoja suunniteltaessa joudutaan kiinnittämään huomiota yhtäaikaaisesti moneen eri asiaan. On huomioitava itse yritys ja sen liikeideansa sekä samalla huomioida asiakkaiden toiveita ja tarpeita. Itse työskentelytilat sekä käytettävissä olevat laitteet ja koneet on syytä ottaa huomioon myös suunnitteluvaiheessa. Henkilökunnan määrä ja ammattitaito antaa myös ison painoarvon sille, minkälaisia kokonaisuuksia keittiössä pystytään toteuttamaan. Sesongit, raaka-aineet, erityisruokavaliot, elintarvikehygieniat ja -turvallisuus ja erilaiset muut kustannustekijät on myös huomioitava, kun ruokalistoja suunnitellaan. Kun nämä kaikki pystyy yhdistämään sopusointuisesti yhteen, syntyy järkevä ja toimiva ruokalista.

Ruokaohjeiden vakiointi takaa annosten tasaisen laadun ja luo keittiötoiminnasta organisoidumpaa, kannattavampaa sekä suunniteltavuus keittiöiden toiminnassa helpottuu (Lampi ym., 2009, s. 125–128). Vakioruokaohjeiden avulla pystytään laskemaan helposti annoskohtaisia kustannuslaskelmia, jotka ovat yrityksille tärkeä työkalu, kun yrityksen kokonaiskustannuksia tarkastellaan. Vakioitu ruokaohje on suunniteltu vastaamaan juuri sen keittiön tarpeita niin laitteiston, koneiden kuin henkilökunnan määrään osalta kuin myös on suhteutettuna kustannuksiltaan juuri kyseiselle keittiölle sopivaksi, mutta myös ennen kaikkea vakioitu ruokaohje vastaa asiakkaiden toiveita ja odotuksia.

1.1 Työn tavoitteet ja rajaukset

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää Kahvila & Ravintola Kolmen Tähtien tuotevalikoimaa sekä luoda yrityksen tuotteille yhtenäinen reseptiikka, jotta työstä saadaan organisoidumpaa, järjestelmällisempää, taloudellisesti kannattavampaa sekä mahdollisesti saada lisättyä yrityksen asiakasvirtaa.

Opinnäytetyö on rajattu yrityksen à la carte -listan kehittämiseen. Yrityksen valmiissa à la carte -listassa tulee olemaan noin 9–12 erilaista annosta. Listalla tullaan huomioimaan sesonginmukaisuus sekä kehittämään vuodenaikoja mukailevat menukokonaisuudet. Tarkoituksena on luoda asiakkaita kiinnostava ja houkuttelevat menukokonaisuudet. Menukokonaisuudet on tarkoitus lanseerata yrityksen käyttöön alkuvuodesta 2023. Opinnäytetyössä kerron myös, miten menukokonaisuutta tullaan markkinoimaan yrityksessä.

Opinnäytetyön valmistuttua toimeksiantaja saa käyttöönsä neljä valmista menukokonaisuutta sekä reseptipankin, josta löytyvät annoksien reseptit kustannuslaskelmineen. Reseptit ja kustannuslaskelmat ovat salassa pidettäviä tietoja eikä niitä julkaista tässä opinnäytetyössä.

Opinnäytetyön tavoitteena on:

1. luoda selkeä ja asiakkaita houkutteleva à la carte -lista ravintola Kolme Tähteä Oy:lle vuodenaikoja mukaillen
2. luoda yhtenäinen reseptiikka annoksille Jamix-keittiöjärjestelmällä sekä laskea annoksille oikeanlainen myyntikate ja-hinta
3. menukokonaisuuden markkinointi yrityksessä.

1.2 Toimeksiantaja

Kolme Tähteä Oy (i.a) on vuonna 2014 perustettu kempeleläinen perheyritys. Osakkaita yrityksessä on kolme ja pääsääntöisesti yritys työllistää yhden yrittäjästä kokopäiväisesti. Yrityksen toimitilat sijaitsevat tällä hetkellä Oulun Kauppahallissa kauppatorilla.

Kolme Tähteä tarjoaa erilaisia makeita ja suolaisia kahvileipiä ja kahvilatuotteita, lounasta, à la carte -annoksia sekä catering-palveluita ja tilaustuotteita niin paikan päällä nautittavaksi kuin myös mukaan otettavaksi. Tavoitteena yrityksellä on tuottaa asiakkailleen laadukkaita, käsin tehtyjä ja elämyksellisiä kahvila-, ravintola ja tilauspalveluita kotimaisia ja lähialueen tuotteita hyödyntäen. Kolme Tähteä Oy tarjoaa palveluitaan erilaisille yrityksille, yhdistyksille, seuroille kuin myös yksityisasiakkaille.

2 RUOKALISTASUUNNITTELU

2.1 Ruokalistasuunnittelun perusteet

Yrityksen perusta on toiminta-ajatus, jolle yritys perustamaan toimintaansa. Sen tarkoituksena on kertoa, mikä on yrityksen toiminnan tarkoitus (Suomen Yrittäjät, i.a), miksi ja keitä varten yritys on olemassa sekä kuvata yrityksen keskeiset periaatteet. Lehtovaara ja Hämäläinen (2007, s. 20) kertovat yrityksen liikeidean määrittävän, minkälaista ruokaa ravintolassa tarjoillaan. Liikeidea voi olla kehittynyt heidän mukaansa jonkin teeman ympärille, raaka-aineen tai asiakaskunnan mukaisesti, esimerkiksi erilaiset etniset ravintolat tai espanjalaista ruokaa tarjoileva ravintola. Vastaavasti raaka-aineen ympärille rakennetut liikeideat voivat olla erilaiset pihviravintolat tai kala-annoksia tarjoilevat ravintolat.

Lampi, ym. (2009, s. 22) kertovat, että ravintolan ruokalistaa suunniteltaessa on otettava huomioon yrityksen toiminta-ajatus, liikeidea sekä asiakkaiden toiveet ja tarpeet. Suunnittelussa on otettava huomioon myös keittiön työvoima ja laitevarustus, kustannustekijät sekä ruoan ulkonäkö ja maittavuus. Nykyään tärkeää on huomioida myös aistittavuus, elämyksellisyys, aitous sekä vastuullisuus (Kespro, i.a-a). Lehtovaara ja Hämäläinen (2007, s. 19) kertovat, että ruokalistat toimivat ravintoloiden käyntikortteina. Niistä tulisi ilmetä, minkälaisesta ravintolasta ja tuotteesta on kyse. Menukokonaisuus luo asiakkaille myös ensimmäisen mielikuvan yrityksestä ja tämän perusteella he päättävät, asioivatko he kyseisessä ravintolassa.

2.2 Suunnitteluun vaikuttavat tekijät

Jokaisessa ammattikeittiössä otetaan huomioon samoja suunnitteluun vaikuttavia asioita, mutta niitä saatetaan painottaa eri tavoin, liikeidean ja yrityksen toiminta-ajatuksen perustan (Lampi ym., 2009, s. 24). Kuviossa 1 Lampi ym. (2009, s. 26) kuvaavat, mitä tulee ottaa huomioon ja mitkä asiat vaikuttavat ruokalista- ja ateriasuunnittelussa. Ruokalista ja ateriasuunnittelut koostuu monesta eri osa-alueesta muun muassa; yrityksen liiketoiminnasta ja toimintaperiaatteesta, asiakkaista, henkilöstöstä, tiloista ja käytettävistä laitteista, raaka-aineista, erilaisista ruokavalioista sekä menekin määrästä.



Kuvio 1. Suunnittelussa huomioitavia asioita (soveltaen Lampi. ym., 2009 s. 26).

2.2.1 Yritys ja asiakaslähtöisyys

Ammattikeittiöissä on otettava huomioon asiakkaiden tarpeet ja toiveet sekä yrityksen liikeidea (Lampi ym., 2009, s. 24). Nämä kaikki vaikuttavat ruokalistasuunnitteluun. Asiakkaiden tarpeet ja toiveet ovat erilaisia yrityksen liikeideasta riippuen, esimerkiksi ravintoloissa asiakkaan toiveet voivat olla erilaiset kuin päiväkodeissa tai sairaaloissa. On selvää, että sellaisissa keittiöissä, joissa tarjotaan kaikki päivän ateriat, ovat annoksien toiveet ja tarpeet varsin erilaiset kuin ravintolan ruokalistalla olevien annoksien. Suomisen (2000, s. 7–8) mukaan asiakkaan näkökulmasta tärkein ruokalistasuunnittelun osa-alue on ravitsemuksellisten tarpeiden tyydyttäminen. Aterioiden lukumäärä ja tarjoamisaika myös vaikuttavat ruokalistasuunnitteluun (Lampi ym., 2009, s. 24). Joissakin keittiöissä on otettava huomioon päivittäiset ateria-ajat sekä niiden päivittäinen energiamäärän jakautuminen eri aterioille, tällaista toimintaa voi esimerkiksi olla sairaaloissa tai hoivakodeissa. Erilaisten ravintoloiden ruokalistoilta tai henkilöstöravintoloissa asiakas voi taas itse vaikuttaa ateria valintaansa ja päättää mitä listalta tai linjastosta syö.

Asiakkaiden mieltymykset ja ruokailutottumukset sekä ruokalistojen vaihtelevuus on syytä huomioida, kun ravintoloiden ruokalistoja suunnitellaan (Suominen 2000, s. 7–9). Lehtovaa-raan ja Hämäläisen (2007, s. 19) mukaan ruokalistasuunnittelussa tarvitaan tietoa asiakkai-den tarpeista ja toiveista, jotta toiminnasta saadaan asiakaslähtöistä ja asiakkaat saadaan käyttämään yrityksen palveluita liikeidean mukaisesti. Mauno ja Lipre (2008, s. 17) korosta-vat, että asiakkaille tulisi antaa jatkuva palautteenantomahdollisuus, jotta asiakaslähtöisyyttä voidaan pitää yllä päivittämällä ruokalistaa tarpeen mukaan.

Suomisen (2000, s.23–24) mukaan ruoanvalmistajan näkökulmasta ruokalistan suunnitteluun vaikuttavat yrityksen tavoitteet, budjetti sekä tavarantilaus ja sesonki. Olennaista on miettiä, kenelle ruokaa valmistetaan ja minkälaisesta palvelusta on kyse. Ruokalistan budjetointi aut-taa Suomisen mukaan yritystä sen toiminnan suunnittelussa sekä tarkkailussa. Budjetoin-nissa on hyvä ottaa huomioon elintarvikkeiden sesongin mukaisuus, koska sillä pystytään varmistamaan riittävä saatavuus sekä vaikuttamaan elintarvikkeiden hankintahintaan.

2.2.2 Henkilöstö

Ruokalistasuunnittelussa on otettava huomioon keittiöhenkilökunnan määrä ja ammattitaito (Lampi ym., 2009, s. 28). Henkilöstön määrä vaihtelee erilaisten keittiöiden mukaan. Ammat-tikeittiöissä, joissa tarjoillaan viisi ateriaa viikon jokaisena päivänä, henkilöstön määrä on var-sin eri kuin sellaisissa keittiöissä, joissa ruoka painottuu vain esimerkiksi iltaisin ala carte myyntiin.

Keittiöissä käytettävien raaka-aineiden jalostusaste vaikuttaa myös henkilöstömäärään (Lampi ym., 2009, s. 28). Jos keittiöissä käytetään elintarvikkeita, jotka tulevat keittiöön jo puoliksi valmiina tai kokonaan valmiina, on henkilöstön määrä suhteutettuna eri kuin sellai-nessa keittiöissä, joissa kaikki tehdään alusta asti itse.

Suomessa ammattikeittiöiden ammattitaito ja osaaminen on hyvällä tasolla kertovat Lampi ym. (2009, s. 28). Heidän mukaansa ammattitaidon puute ei ole monipuolisen, vaihtelevan ja myyvän ruokalista suunnittelun este, vaan koulutettua henkilökuntaa ei aina ole saatavilla hoitamaan tarvittavia sijaisuuksia.

Henkilöstön työaika ja työvuorolistat tulee ottaa huomioon ruokalistojen suunnitteluprosessissa (Lampi ym., 2009, s. 28). Huomioitava on myös muut työt ammattikeittiössä ja niihin kulunut työaika. Keittiöiden toiminta ei ole pelkkää ruoanvalmistusta, vaan siihen voi kuulua myös asiakaspalvelua, siivoustyötä, tavaroiden vastaanottoa, tilausten tekemistä ja varastonhoitoa. Näihin käytetty työaika on siis otettava huomioon, kun ruokalistoja suunnitellaan.

2.2.3 Tilat, koneet ja laitteet

Lampi ym. (2009, s. 27) kertovat, että keittiössä käytettävissä olevat tilat, erilaiset koneet ja laitteet määrittävät paljon keittiön toimintaan, siksi ne on syytä huomioida suunnitteluvaiheessa. Heidän mukaansa keittiön suunnittelu ja ruokalistojen suunnittelu kulkevat käsi kädessä, liikeidea ja yrityksen toimintaperiaate määrittelee paljon suunnitteluprosessissa. Onnistunut ruokalista syntyy, kun liikeidean mukaista asiakaskuntaa on ajateltu jo alusta alkaen.

Henkilökunnan tulee tuntea erilaisten laitteiden ja koneiden käyttömahdollisuudet, osaava henkilökunta pystyy tällöin uudistamaan ja monipuolistamaan keittiössä valmistettavia aterioita ja ruokalistaa (Lampi ym., 2009, s. 27).

Laitteiden kuormitusta on mietittävä, kun ruokalistaa suunnitellaan (Lampi ym., 2009, s. 27). Suotavaa olisi, että ruoan valmistuksessa käytettävien laitteiden ja koneiden käyttö jakautuisi työaikana tasaisesti, jotta kuormitusta ei syntyisi pelkästään esimerkiksi aamuille. Tilojen, koneiden ja laitteiden kuormitusta helpottavat yhtenäiset vakioidut ruokaohjeet ja annoskortit. Näissä on kerrottu, minkälaisia laitteita ja astioita valmistuksessa tarvitaan, tällöin on helppo suunnitella ruokalista siten, että keittiön valmistuskapasiteetti on riittävä.

2.2.4 Raaka-aineet

Keittiössä käytettävien laadukkaiden raaka-aineiden huomioiminen jo ruokalistan suunnitteluvaiheessa, takaa maistuvan ja asiakasmyönteisen kokemuksen asiakkaille (Lampi ym., 2009, s. 30). Osaava ja ammattitaitoinen henkilökunta tuntee ja osaa yhdistellä erilaisia raaka-aineita luoden toimivan annoskokonaisuuden. Raaka-aineiden saatavuuteen tulisi kiinnittää huomiota, keittiöillä on syytä myös olla niin sanottu puskurivarasto yllättäviä tilanteita varten. Tällöin poikkeustilanteissa saadaan nopeasti varastosta korvaavaa raaka-ainetta saatavuusongelmasta huolimatta.

Ammattikeittiöiden on mietittävä, minkälaisia ominaisuuksia he toivovat raaka-aineilta. Raaka-aineiden ominaisuuksia voidaan tarkastella ravitsemuksellisista, tuotannollisista tai toiminnallisinten tekijöiden näkökulmasta (Lampi ym., 2009, s. 30). Taulukossa 1 on eriteltynä, mitkä tekijät voivat vaikuttaa raaka-aineiden valintaan. Ravitsemuksellisia tekijöitä voivat olla esimerkiksi suolan tai rasvan määrä ja laatu. Tuotannollisia tekijöitä voi vuorostaan olla elintarvikkeen kyky kestää hyvin lämpösäilytystä. Erilaiset asiakaslupaukset tai raaka-aineiden hinta/laatu -suhde ovat taas toiminnallisia tekijöitä.

Taulukko 1. Raaka-aineiden ominaisuuksia (soveltaen Lampi., 2009, s. 30).

Raaka-aineiden ominaisuuksia		
Ravitsemuksellisia tekijöitä	Tuotannollisia tekijöitä	Toiminnallisia tekijöitä
• Suolan määrä • Rasvan määrä ja laatu • Allergisoivat ainesosat • laktoosipitoisuus • gluteenipitoisuus	• Lämpösäilytyksen kesto • Soveltuvuus suurissa erissä valmistamiseen • Soveltuvuus erityisruokavalioihin	• trendikkyys • Asiakaslupaukset • Hinta/laatu-suhde • Aistinvaraisesti arvioitavat ominaisuudet • jäljitettävyyys

2.2.5 Kustannustekijät

Keittiöiden toiminnasta syntyy erilaisia kustannustekijöitä, jotka täten vaikuttavat ja tulee ottaa huomioon ruokalistojen suunniteltaessa (Lampi ym., 2009, s. 27). Keittiön kokonaiskustannukset muodostuvat useista tekijöistä:

- raaka-ainekustannuksista
- työkustannuksista
- kuljetuskustannuksista
- energia-, vesi-, jätehuolto- ym. kustannuksista
- koneiden ja laitteiden hoito- ja huoltokustannuksista
- pääomakustannuksista.

Erilaisten kustannustekijöiden vaikutus kokonaiskustannuksiin tulee huomioida ruokalistaa suunniteltaessa. Esimerkiksi, jos keittiössä käytetään paljon puolivalmisteita, saatetaan säästää työaikakustannuksissa, mutta toisaalta jätehuoltokustannuksia saattaa syntyä tällöin enemmän. Kustannuslaskennan avulla keittiö pystyy laskemaan milloin työ kannattaa tehdä itse ja milloin ostaa palvelu muualta.

2.2.6 Elintarvikehygienian ja -turvallisuus

Ruokalistan suunnitteluun vaikuttaa elintarvikelaki ja -asetukset (Mauno & Lipre 2008, s. 17). Lain tarkoituksena on suojella kuluttajan terveyttä ja taloudellisia etuja sekä varmistamalla elintarvikkeiden ja- kontaktimateriaalien turvallisuus (Elintarvikelaki 297/2021). Lain tarkoitus on myös varmistaa elintarvikkeiden hyvä ja terveellinen laatu, sekä antaa riittävää ja oikeaa tietoa kuluttajille. Hyvällä elintarvikehygienialla pystytään varmistamaan ruoan laatu ja sen turvallisuus, asiakkailta on oikeus saada puhdasta ja turvallisesti tehtyä ruokaa. Työnantajan velvollisuus on perehdyttää työntekijänsä niihin hygieniaan ja puhtaanapitoon liittyviin tehtäviin, mitä häneltä vaaditaan. Työntekijät, jotka käsittelevät pakkaamattomia ja helposti pilaantuvia elintarvikkeita tulisi olla suoritettuna hygieniapassi (Kaikkonen ym., 2010, s. 22). Ruokavirasto (i.a.) kertoo, että hyvillä hygieenisillä toimintatavoilla voidaan:

- suojata kuluttajia ruokamyrkytyksiltä, jotka johtuvat esimerkiksi pilaantuneista tai saastuneista elintarvikkeista
- ennaltaehkäistä elintarvikkeiden pilaantumista
- vähentää valmistajalle ja kuluttajalle syntyviä taloudellisia tappioita
- sekä vähentää ruoasta syntyvää hävikkiä.

Ammattikeittiöiden hygieeninen toiminta on osa yrityksen omavalvontaa (Ruokavirasto, i.a.). Omavalvonta on elintarvikealan toimijan oma järjestelmä. Sen avulla yritys pyrkii varmistamaan, että heidän toimintansa on turvallista ja elintarvikelainsäädösten mukaista. Elintarvikelaki (297/2021) velvoittaa jokaista elintarvikealan yritystä huolehtimaan yrityksensä omavalvonnasta. Toimija tekee suunnitelman, jossa käy ilmi, miten elintarvike turvallisuutta hoidetaan yrityksessä. Elintarvikealan toimintaa valvova viranomainen, arvioi toimijan omavalvonnan riittävyyden sekä valvoo sen toteutumista käytännössä. Yrityksen on tunnettava elintarvikkeisiin ja niiden käsittelyyn vaikuttavat riskit ja vaaratekijät, sekä osoittaa miten riskejä ja vaaratilanteita pystytään hallitsemaan yrityksessä.

2.2.7 Erityisruokavaliot

Erilaisten erityisruokavalioiden huomioiminen jo ruokalistojen suunnittelu vaiheessa helpottaa ja nopeuttaa keittiön toimintaa (Lampi ym., 2009, s. 27). Tavallisesti ravintoloissa pyritään muuttamamaan erityisruokavaliot listan ruokalajeista, tai vastaavasti ne on otettu jo huomioon suunnitteluvaiheessa. Lehto ja Patala (2002, s. 20) kertovat, että yleensä suositeltavaa olisi tehdä sellainen annos, joka sopii useammalle erityisruokavaliota noudattavalle henkilölle. Tällöin työstä saadaan organisoidumpaa ja työn määrä helpottuu.

Laktoosi-intoleranssi, keliakia ja ruoka-aine allergiat ovat yleisimpiä syitä, jolloin tarvitaan erityisruokavaliota (Suomen Sydänliitto, i.a.). Ruoka-aineallergioita on monenlaisia ja ne yleensä vaihtelevat eri ikäisillä, esimerkiksi lehmänmaito on vauvoilla yleisempi allergian aiheuttaja, kun taas aikuisilla (Ruokatieto, i.a-b.).

Kasvisruokavalio on myös nostanut suosiotaan viimeisten vuosien ajan. Sitä noudatetaan yleensä aatteellisista, uskonnollisista, ravitsemuksellisista tai makumieltymyksellisistä syistä (Ruokatieto, i.a-a.). Ravitsemusasiantuntija Bergström (2022) kertoo, että suomalaisista noin 2–5 prosenttia noudattaa jonninköistä kasvisruokavaliota, yleisintä tämä on nuorten naisten keskuudessa.

2.3 Sesonginmukaisuus suunnittelussa

Määttälan, Nuuttilan ja Saranpään (2004, s. 42) mukaan sesongit ruokalistasuunnittelussa tuovat vaihtelua raaka-aineiden valintaan. Kun käytetään tuoreita raaka-aineita, niiden maku, rakenne ja väri ovat tällöin parhaimmillaan. Kespron (2019-b) artikkelissa kerrotaan myös, että hävikki keittiöissä pienenee, kun ruokalista suunnitellaan sesonkien mukaan. Tällöin raaka-aineet ovat laadukkaimmillaan, jolloin niistä pienempi osa menee hukkaan.

Yleensä myös sesongissa olevien raaka-aineiden hinta on kohdillaan (Määttäla ym., 2004, s. 42). Suominen (2000, s. 24) kertoo, että mahdollinen sadon niukkuus tai runsaus saattavat vaikuttaa raaka-aineiden hintaan.

Kuluttajat arvostavat nykytrendin mukaan vastuullisuutta (Kespro, 2019-b). Sesonkituotteiden suosiminen lisää vastuullisuutta keittiöissä, sillä sesongissa olevat raaka-aineet ovat

mahdollisimman lähellä tuotettuja. Tällöin niiden kuljetukseen ja varastointiin kuluva energia ja päästöt ovat mahdollisimman vähäiset.

Määttä ym. (2004, s. 42) mukaan on syytä ottaa huomioon myös vuodenaika raaka-aine valinnoissa. Esimerkiksi talvella ateriat voivat olla raskaampia kuin keväällä sekä tarjolla voi olla enemmän lämpimiä annoksia, kun taas keväällä ja kesällä annokset voisivat olla kevyitä ja kylmiä. Talvella Suomessa kannattaa suosia kotimaisia juureksia (Kespro, 2019-b). Juuristen ja vihannesten saattavuutta lisätään tuontituotteilla maista, joissa kasvuolosuhteen ovat sillä hetkellä otollisimmat. Kespro tarjoaa asiakkailleen ilmaista suunnitteluapua ruokalistasuunnitteluun erilaisten artikkeleiden ja sesonkikalenterin avulla.

2.4 Ruokalistan markkinointi

American Marketing Association (i-a.) kuvailee, että markkinointi on toimintaa tai toimintatapoja ja erilaisia prosesseista syntyvää toimintaa, joilla yritys voi viestiä ja luoda arvoa asiakkailleen, kumppaneilleen ja koko yhteiskunnalle. Markkinointia on kaikki ne toimenpiteet, joilla yritys yrittää vaikuttaa asiakkaaseen ostamaan tuotteensa (Osaavayrittäjä.fi, i-a.). Yrityksen on osattava tunnistaa asiakkaidensa tarpeet ja pyrkiä vastaamaan niihin kilpailijoitansa paremmin. Eli markkinointi ei ole pelkkää mainontaa ja myyntiä, vaan asiakaslähtöisesti suunniteltu kattava kokonaisuus.

Norjan (2022, s. 4) mukaan moni yritys hyppää markkinoinnissa suoraan toteutukseen ja unohtaa suunnittelun kokonaan. Markkinoinnissa puolet työstä on kuitenkin suunnittelua. Hänen mukaansa tärkeää on määrittää kohderyhmä. Kenelle myyt? Ketkä ovat asiakaitasi? On tärkeää tietää ketkä ja minkälaiset henkilöt käyttävät palveluitasi ja minkä vuoksi. Norjan (2022, s. 6) mukaan markkinointisuunnitelman laatiminen auttaa luomaan suuntaviivat mitä kohti tulisi liikkua. Hän kertoo ”kun tavoitteet ja perusperiaatteet on kirjattu paperille, on valintoja pakko peilata niihin”. Markkinointi suunnitelman Norjan mukaan olisi hyvä kirjata:

- kohderyhmä, kenelle myyt?
- miettiä miten erottuu kilpailijoista,
- miettiä hinnoittelua
- kuinka seurata tuloksia

Norjan (2022, s. 10–12) mukaan asiakkaiden kontaktointi tärkeä vaihe markkinoinnissa. Markkinoinnin avulla yritys tuo palvelunsa näkyviin potentiaalisille asiakkaille. Asiakkaihin voi olla yhteydessä suoraan puhelimitse, kasvatusten, sähköpostitse tai kirjeitse. Nykypäivänä tärkeää on tärkeää olla näkyvillä eri sosiaalisissa medioissa, niiden avulla voi päästä lähelle mahdollisia asiakkaita, siellä on mahdollista kuunnella heitä, sekä tarpeen tullen oikaista väärinkäsityksiä ja korjata harmituksia.

Ravintoloiden myynti tapahtuu lähinnä ruokalistan kautta (Lehtinen, Peltonen & Talvinen, 2003 s. 65). Lehtovaara ja Hämäläinen (2007, s. 19) kertovat, että ruokalistat täytyy suunnitella niin, että niistä ilmenee minkälaisesta, ravintolasta tai ruokatuotteesta on kyse. Onnistunut ruokalistaa ja annoksia mitataan viime kädessä menekin kautta (Lehtinen ym., 2003, s. 59). Uusia tuotteita listalle suunniteltaessa, voidaan tarvittaessa järjestää niin sanottu koe-markkinointi. Siinä uusia annoksia suositellaan asiakkaille ja heiltä kerätään ruokailun jälkeen mielipide annoksesta. Tällöin annoksista saadaan räätälöityä juuri sopivia asiakastoiveita kuunnellen.

3 RUOKAOHJEEN VAKIOINTI

3.1 Vakiointi ammattikeittiössä

Lammen ym. (2009, s. 125) mukaan vakioruokaohjeet tarkoittavat ruoanvalmistusohjetta, joka on yhdenmukaistettu, se takaa ruoan tasaisen laadun ja oikean koon, jokaisella valmistuskerralla. Vakioinnin onnistumiseen vaikuttaa ruokalajiin soveltuvat raaka-aineet, täsmälliset määrät, oikeanlainen valmistustapa sekä oikeanlaista ja sopivaa ruoan tarjolle asettamista ja tarjoilua.

Vakiointi on tuotekehitystä, jonka tarkoituksena on uudistaa tai monipuolistaa jo olemassa olevia ruokalajeja tai kehittää kokonaan uusia ruokalajien ohjeita (Lampi ym., 2009, s. 125). Vakioinnin avulla toteutetaan tavoitteiden mukaista ruokatuotantoa. Parhaan tuloksen ruokaohjeiden vakioinnilla saa, kun kaikki keittiössä työskentelevät osallistuvat yhdessä ohjeen laatimiseen.

Lampi ym. (2009, s. 126) kertovat, että vakioitu ruokaohje vastaa asiakkaan odotuksia. Kun ruokaohjetta noudatetaan, pystytään varmistamaan tasalaatuinen ja maittava ateriakokonaisuus. Ohjeita laatiessa tulee ottaa huomioon, että ruokaohje soveltuu keittiön varustelutason niin valmistaessa kuin tarjoilussakin. Työkustannukset, henkilökunnan määrä ja ammattitaito on otettava huomioon myös, kun vakioidaan ruokaohjeita, tällöin pystytään varmistamaan ja luomaan haluttu lopputulos.

Määttä ym. (2004, s. 62–63) mukaan, vakioidut ruokaohjeet antavat perustan ruokien hinnoittelulle. Nykyään on paljon erilaisia tietokoneohjelmia, joiden avulla pystytään helposti laskemaan raaka-ainekustannuksia sekä määrittelemään haluttu myyntihinta.

3.2 Vakioinnin vaiheet

Ruokaohjeen vakiointi lähtee liikkeelle keittiön reseptiikasta (Lampi ym., 2009, s. 126). Reseptit muutetaan haluttuun annoskokoon ja ruokailijoiden määrän mukaan keittiölle sopivimmalla tavalla. Tämän jälkeen kuvataan vaiheittain käytetty työmenetelmä, minkälaisia välineitä ja laiteita valmistuksessa tarvitaan sekä valmistuksessa käytettävien astioiden koot ja lukumäärä. Tärkeää on, että ohjetta testataan ja kokoillaan käytännössä. Tarvittaessa

reseptiä muutetaan. Ohjetta tulisi testata ja tarvittaessa muokata niin kauan kuin haluttu määrä ja laatu on hyväksyttävä. Ohjeen tulisi olla niin tarkka ja selkeä, että sen valmistaminen onnistuu sellaiselta henkilöltä, joka ei ole ollut mukana kehittämässä ja suunnittelemassa ruokaohjetta. Lopuksi kun ruokaohje kirjoitetaan puhtaaksi ja annetaan keittiön käyttöön.

3.3 Vakioinnin hyödyt

Ruokaohjeiden vakioinnista on monenlaista hyötyä (Lampi ym., 2009, s. 128):

1. Ravintola pystyy taata ruokalajien tasalaatuisuuden valmistuskerrasta toiseen.
2. Niiden avulla pystytään toimimaan taloudellisesti ja tarkkailla ravintolassa syntyviä kustannuksia.
3. Pystytään valmistamaan haluttu määrä annoksia. Hävikki vähenee tai vastaavasti vajaatuotantoa pystytään välttämään.
4. Työaika suunnittelu helpottuu, tiedetään ruoan valmistukseen tarvittava aika sekä henkilöstön määrä.
5. Pystytään laskemaan annoskohtaisia kustannus- ja ravintolaskelmia.
6. Ravitsemussuositusten mukaisten annoksien laatiminen helpottuu.
7. Niiden avulla pystytään hallitsemaan paremmin raaka-aineiden hankintaa ja helpottamaan varaston kiertokulkua.
8. Ruokaohjeet ovat tallennettuna keittiön tuotantoa varten, tällöin niiden tarpeellinen muokkaaminen on helppoa.

3.4 Jamix-järjestelmä

Jamix (i.a-a) on suomalainen ohjelmistoyritys, joka tarjoaa ammattikeittiöille huippuluokan sovelluksia yli 30 vuoden kokemuksella. Tekninen luotettavuus, asiakkaiden tarpeiden huomioiminen ja hyvä asiakaspalvelu takaavat ensiluokkaisen laadun, joka on yrityksen tärkein periaate. Yritys tekee jatkuvaa tuotekehitystä, jotta se pystyy tarjoamaan asiakkailleen huippuluokan sovelluksia.

Jamix- ohjelma (i.a.-b) on edistyksellinen ja älykäs keittiöjärjestelmä. Sen avulla ammattikeittiö pystyy suunnittelemaan erilaisia reseptejä sekä ruokalistoja, laskee annoksille ja aterioille kustannus- ja ravintoarvolaskemia sekä hallitsemaan varaston kiertokulkua ja auttamaan

hankintojen ja tilausten hallitsemisessa. Järjestelmässä on myös monenlaisia erilaisia ominaisuuksia, jotka tuovat helpotusta käytäntöön:

- JAMIX Mobile -sovellus
- JAMIX Tuotetietopalvelu – Valmistajien tuotetiedot Synkka- palvelusta
- JAMIX CO2 -laskuri
- Hävikin seuranta
- Ruokalistojen julkaiseminen nettiin
- Asiakaspalautepalvelu
- Opetuskäyttö ravitsemisalan oppilaitoksissa

Jamix- keittiöjärjestelmän (i.a.-b) avulla yritys voi säästää aikaa ja työn määrää, parantaa kannattavuuttaan sekä säästää rahaa. Sen avulla yritys voi myös kehittää liiketoimintaansa ja edistää vastuullisuutta sekä toimia itse vastuullisesti. Jamix- keittiöjärjestelmä varmistaa myös toiminnan tasalaatuisuuden.

4 KOLME TÄHTEÄ OY:N RUOKALISTAN KEHITTÄMINEN

4.1 Kehittämisen lähtökohdat

À la carte myynti on jäänyt hyvin vähäiseksi yrityksen aukaistessaan toimipisteensä elokuussa 2020 Oulun Kauppahalliin. Asiakkaille ei ole näkyvillä selkeää ja toimivaa menulistaa annosvaihtoehdoista, annoksia on kehitetty niin sanotusti lennosta ja niistä on tulostettu paperille mainos, jossa on kyseisen tuotteen kuva ja hinta niin kuin kuvassa 1 näkyy. Annoksien raaka-aineet ovat myös saattaneet vaihdella jokaisessa annoksessa. Yhteisen reseptiikan puuttuessa on hyvin haastavaa saada toiminnasta kannattavaa ja organisoidumpaa. Asiakkaita haastateltaessa yrityksen asiakkaat eivät ole edes tiedneet, että ravintolasta saa erilaisia annoksia.



Kuva 1. Yleisnäkymää toimeksiantajan myyntipisteestä.

Toimeksiantaja (L. Tähti, henkilökohtainen tiedonanto, 25.10.2022) toivoi, että kehitettävä ruokalista olisi mahdollisimman yksinkertainen ja annokset olisivat mahdollisimman nopeasti

valmistettavia. Ruokalistalla toivottiin olevan muutama erilainen salaattiannos, erilaisia kala-annoksia, jokin sesongin mukainen liha-annos sekä muutama jälkiruokavaihtoehto. Toiveena oli myös, että listalle kehitettäisiin lisäksi jokin helppo aamupalatyypinen annos, joka voisi tuoda lisämyyntiä aamuihin. Listalla tulisi huomioida myös erityisruokavaliota noudattavat ruokailijat. Annoksissa käytettävät raaka-aineet olisivat suomalaisia ja mahdollisuuksien mukaan paikallisten tuottajien tuotteita. Ruokalistan tulisi olla kauppahallin miljööseen sopiva kokonaisuus. Toimeksiantajan mukaan annoksia, joita ravintolassa on mennyt ovat olleet erilaiset kala-annokset sekä kesäisin suosittuja annoksia on myös olleet wingsit.

4.2 Ruokalistan suunnittelu sesonkien mukaan

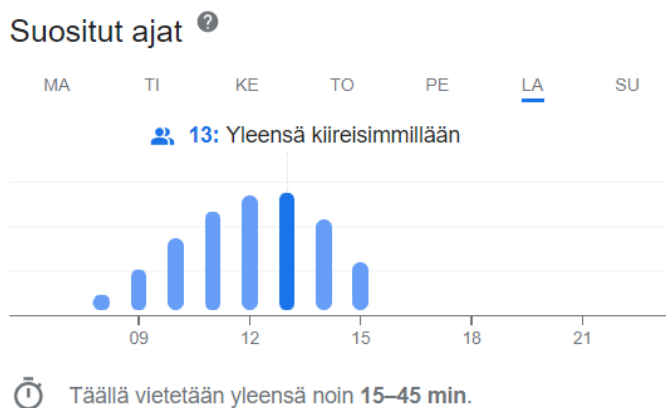
Menun suunnittelun lähtökohtana olivat toimeksiantajan toiveet. Ruokalista pyrittiin luomaan Oulun kauppahallin miljööseen sopivaksi kokonaisuudeksi, ottaen huomioon samalla torihenkisyyden, merellisyyden sekä yrityksen konseptin. Pienillä annoksien vaihdoilla ja komponenttien vaihdoilla pystytään ottamaan sesongin mukaisuus huomioon ruokalistoissa. Menukokonaisuudet suunniteltiin siten, että ne olisivat mahdollisimman yksinkertaisia ja helppoja valmistaa, mutta silti niissä oli ripaus elämyksellisyyttä.

Suunnittelussa pyrittiin huomioimaan raaka-aineiden sesongit niin marjojen, kasvien ja vihannesten kuin myös lihojen ja kalojen osalta. Sesongin mukaisuutta pyrittiin myös korostamaan annosten maustamisen ja rakenteellisten ominaisuuksien mukaan. Esimerkiksi talvella ja syksyllä annokset voivat olla niin sanotusti raskaampia, kun taas keväällä ja kesällä pyritään annoksiin tuomaan raikkautta ja keveyttä. Mausteissa sesongin mukaisuutta pyrittiin korostamaan esimerkiksi syksyllä ja talvella kanelin, inkiväärin ja neilikan avulla ja keväisin ja kesäisin taas pyrin käyttämään tuoreita yrttejä.

4.3 Ruokaohjeiden kehittäminen ja vakiointi

Toimeksiantajalla ei ollut ennestään käytössä valmiita reseptejä, joten lähtökohtana sain varsin vapaat kädet annosten toteuttamiseen. Pääpainona reseptien suunnittelussa pidin toimeksiantajan toiveita, mutta myös pyrin huomioimaan asiakkaiden toiveet, tarpeet sekä ennen kaikkea kiinnitin huomioita, kuinka kauan asiakkaat viettävät aikaa kauppahallissa sekä mihinkä aikaan asiakkaat liikkuvat siellä. Oulun kauppahalli on auki arkisin klo 8–17 sekä lauantaisin klo 8–16, sunnuntaisin kauppahalli on kiinni. Kauppahalliin tullaan päiväsaikaan

hakemaan varta vasten jotakin, pyörähdetään katsastamassa kauppahallin tarjontaa ostosten lomassa, syömään lounasta tai vaikka nauttimaan pullakahvit. Asiakaskunta kauppahallissa on keski-ikäiset ja sitä vanhemmat henkilöt sekä lähialueen yritysten työntekijät. Google Analytics -verkkoanalyysipalvelun (2022) avulla toimeksiantaja on pystynyt selvittämään, että asiakkaat viettävät aikaa kauppahallissa keskimäärin 15–45 minuuttia sekä heidän liikkumisen painottuu lounasaikaa (kuva 2). Kauppahallin aukioloajat sekä asiakaskunta vaikuttaa ruokalistan suunnitteluun siten, että annosten tulisi olla mahdollisimman nopeasti valmistuvia ja tarvittaessa mukaan otettavia annoksia sekä lounasruuiksi sopia kokonaisuuksia. Reseptejä suunniteltaessa tuli ottaa huomioon myös henkilökunnan määrä yrityksessä, pääsääntöisesti yksi ihminen työvuorossa sekä huomioida keittiön pienet tilat, rajallinen laitevarastus sekä pienet säilytystilat raaka-aineille.



Kuva 2. Oulun kauppahallin asiakasvirtaus Google Analytics -verkkoanalyysipalvelun mukaan.

Reseptejä kehittäessäni pyrin löytämään ideoita ja vinkkejä erilaisista kirjoista, nettisivustoilta sekä erilaisista alan ammattilehdistä. Lopulta sain kehitettyä kattavan sekä toimeksiantajan toiveita ja tarpeita mukailevan menukokonaisuuden ja reseptit niille.

Reseptit kirjoitin puhtaaksi Jamix-keittiöjärjestelmällä. Ohjelman avulla sain luotua selkeän reseptiikan, jossa käy reseptin lisäksi ilmi annoskoot, mahdolliset allergeenit, ravintosisältö, kustannukset sekä annoksille pystyi laskemaan ohjelman avulla vähimmäismyyntihinnan halutun kateprosentin avulla.

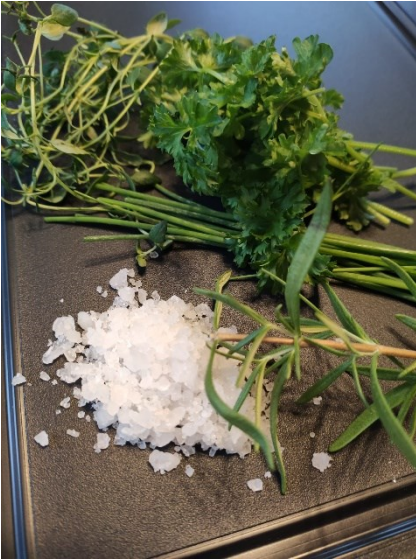
Pyrim kirjoittamaan reseptit hyvin tarkasti jo ennen koekeittiötä, jotta reseptien vakioinnin vaiheet helpottuisivat. Kirjoitin reseptit valmiiksi huomioiden mahdollisen menekkin määrän mukaan. Erilaisten komponenttien, kastikkeiden ja hillojen annosmäärä resepteissä on isompi,

koska niitä kannattaa valmistamaan isompi määrä samalla kertaa ja niiden säilytysaika on pitkä. Niin sanottujen kappaleruokien reseptit laadin vain yhteen annokseen menevien raaka-aineiden mukaan. Pyrin kuvaamaan resepteihin mahdollisimman tarkasti käytetyn työmenetelmän, minkälaisia laitteita ja välineitä reseptissä tarvitaan.

4.4 Koekeittiö ja reseptien testaus

Koekeittiöpäiviä suunniteltaessa selvää oli, että en pysty kaikkia 44:ää annosta testaamaan, joten valitsin neljästä menukokonaisuudesta yhden, josta pyrin testaamaan mahdollisimman monta annosta. Menukokonaisuuksien runko on suurin piirtein samanlainen, pienet komponentit vain muuttuvat annoksissa. Päätin valikoida koekeittiöni talven menukokonaisuuden (liite 1). Rieskasmörrejä ja poron ryynimakkara -annoksia en talven menukokonaisuudesta tehnyt. Lisäksi valitsin koekeittiöön testattavaksi kevään menusta (liite 2) grillattua caesarsalaattia, kesän menukokonaisuudesta (liite 3) päätin testata friteerattua broilerinrintaa sekä syksyn menusta (liite 4) paistettuja muikkuja. Näitä annoksia ei löydy talven menukokonaisuudesta ja ne poikkeavat hieman valmistustekniikaltaan muista. Koekeittiöpäivät kestivät yhteensä kolme päivää ja valmiita annoksia tuli koekeittiössä testattua 11 kappaletta.

Ensimmäisen koekeittiöpäivän aloitin annoksien esivalmistuksella. Tein sellaiset komponentit ensimmäisenä, joissa oli pitkä marinoitumisaika tai joiden olisi hyvä tekeytyä vähän aikaa ennen tarjoilua. Hillot, salaattien erilaiset komponentit, yrttisuola sekä kylmät kastikkeet. Hävikin vähentämiseksi pienensin ohjeet siten, että ne riittävät vain valmistettaviin annoksiin. Esimerkiksi puolukkahilloa tein vain kolmen annoksen verran ja balsamicosiirappia tein viiden annoksen verran. Yrttisuolaa (kuva 3) pyrin valmistamaan noin ruokalusikallisen verran, sillä sitä tarvitaan vain lohkoerunoiden maustamiseen ja paahdettujen kesäkurpitsojen (kuva 4) suolaamiseen. Sen valmistaminen kuitenkin pienelle määrälle oli ongelmallista, sillä tehosekoittimen vetoisuus oli niin suuri, että suola ja yrtit eivät hienontuneet tarpeeksi hienoksi niin pienellä määrällä, vaan jäivät aika rouheaksi. Lopulta jouduin hienontamaan yrtit veitsellä ja kaulitsemaan kaulimella suolakiteitä, jotta niiden rakenne rikkoutuisi. Isomman määrän tekeminen olisi varmasti onnistunut vaivattomammin tehosekoittimessa.



Kuva 3. Yrttisuolan raaka-aineet.

Paahdettujen kurpitsansiemenien (kuva 4) kanssa oli myös ongelmia, sillä raaka-aineita hankkiessani kaupasta ei löytynyt tuoretta kurpitsaa, jotta olisin voinut käyttää tuoreita siemeniä, niin kuin alun perin reseptiä luodessani olin suunnitellut. Kurpitsat ovat tähän vuodenaikaan sesongissa, mutta koska vain viikko takaperin juhlittiin halloweenia ja voi olla, että kaupat eivät enää ota niitä valikoimaansa vähäisen kysynnän vuoksi tai sitten kaupalla oli saata-
vuusongelmia. Päätin turvautua pussissa myytäviin kurpitsan siemeniin. Lopuksi muutin reseptiä (liite 5) siten että valmistus tapahtuu valmiiksi kuivatuista siemenistä. Jätin reseptiin ohjeet silti siitä, miten paahdettuja kurpitsansiemeniä voidaan tehdä, jos käytössä on tuoreita siemeniä.



Kuva 4. Paahdetut kurpitsansiemenet

Salaattiannoksia koottaessa (kuva 5) päätin toimia niin, että varaan mielestäni riittävän määrän raaka-aineita, joilla saan koottua mielestäni eheän kokonaisuuden. Tämän jälkeen punnitsen käyttämäni raaka-aineet ja kokoon annoksen. Näin toimiessani saan omasta

mielestäni riittävän kokoisen, visuaalisesti kauniin sekä ehjän kokonaisuuden luotua (kuva 6). Muutamia käyttöpainoja joudun reseptiin käydä muuttamassa jälkikäteen, esimerkiksi kurkun ja kastikkeen määrää.



Kuva 5. Lohisalaatti reseptin testausta.



Kuva 6. Valmis lohisalaatti.

Suolaisia lättyjä ja niiden täytteitä (kuva 7) testattaessa huomasin, että minulla on aivan liian iso annoskoko täytteelle, sillä sitä jäi aina reilusti yli eikä kaikki täyte olisi millään mahtunut lätyn sisälle. Raaka-aineiden määriä muuttamalla reseptistä saatiin toimiva.



Kuva 7. Suolaisten lättyjen valmistus

Poronkärityksen, paistetun lohien ja silakkapihvien (kuva 8) reseptit olivat hyvät ja eikä niihin tarvinnut tehdä muutoksia muutoin kuin tarkentaa hieman annoskorttien kokoamisohjetta sekä koristeluun käytettävän versionpainoa oli muutettava. Lopuksi lisäsin annoskortteihin kuvat valmiista annoksista.



Kuva 8. Valmiit annokset lohesta, silakkapihveistä ja poronkärityksestä

Toisena koekeittiöpäivänä oli vuorossa kevään listalta grillattua caesarsalaattia, kesän listalta friteerattua broilerinrintaa sekä syksyn listalta paistettuja muikkuja. Esivalmistelut olivat pitkälle tehtynä jo edellispäivänä, paitsi broilerin friteeraustaikin valmistuksen jätin toiselle koekeittiöpäivälle, joten päivän ohjelmassa oli lähinnä annoksien valmistusta sekä niiden koamista.

Päivän työt aloitin broilerin friteeraustaikinasta, jotta se ehtisi levätä ja turvota hetken aikaa. Tällä välin sain viipaloitua broilerin fileen sekä kuumennettua friteerausöljyn (kuva 9).



Kuva 9. Friteeratun broilerin esivalmistus

Ennen broilerin leivitystä ja friteerausta olin epävarmana friteeraustaikinan paksuudesta. Taikina vaikutti hyvin löysältä ja mietin, pysyisikö se fileiden päällä. Pyöritin broilerin fileepaloja ensin jauhoissa, jonka jälkeen upotin ne taikinaan. Taikinaa tarttui riittävästi fileisiin, joten päätin jatkaa testausta enkä tehnyt muutoksia taikinaan. Friteerasin leivitettyjä broilerinpaloja öljyssä noin 5 minuuttia, kunnes ne saivat kauniin värin. Broilerin fileepaloista tuli meheviä ja niiden kuori oli mukavan ohut (kuva 10).



Kuva 10. Friteerattua broileria

Paistettujen muikkujen (kuva 11) reseptit olivat hyvä, ja siihen ei tarvinnut tehdä muutoksia. Annoksen käyttöpainoja jouduin hieman muuttamaan, jotta saisin halutun näköisen ja kokois-
sen annoksen.



Kuva 11. Valmis muikkuannos

Kolmannelle kokeittöpäivälle testattavaksi jäi vaan munakasreseptit sekä makeiden lättyjen reseptit. Päivän aloitin sillä, että tein ensimmäisenä lättytaikinan turpoamaan, reseptiin jouduin lisäämään suolan määrää, jotta mausta tulisi hyvä. Seuraavaksi vuorossa oli munakasmassan teko sekä niiden täytteiden valmistus. Aluksi olin suunnitellut tarjoavani munakkaat puoliympyrän muotoisena, eli täytteet sisälle ja munakkaan toinen puoli käännettynä munakkaan ja täytteiden päälle. Päätin lopulta tarjota munakkaat avonaisena. Lopputuloksesta tuli hyvä. Munakas oli mukavan paksu ja ulkonäkö miellytti silmää (kuva 12).



Kuva 12. Munakkaan paistamista ja valmiin annoksen esillepano

Seuraavaksi vuorossa oli kermavaahdon vaahdotus makeille lätyille sekä lätyjen paisto. Makeat lätyt onnistuivat hyvin ja niiden maku oli hyvä. Esillepano oli mielestäni onnistunut ja annoksesta tuli kaunis kokonaisuus (kuva 13).



Kuva 13. Makea lätty

5 RUOKALISTAN VIIMEISTELY, HINNOITTELU JA MARKKINOINTI

5.1 Ruokalistan ja reseptien kokeilujakso

Valmiit menukokonaisuudet ja reseptit annettiin toimeksiantajalle lyhyelle kokeilujaksolle, jonka aikana toimeksiantajan oli tarkoitus testata reseptien toimivuutta sekä selkeyttä. Kokeilujakson tarkoituksena oli saada hiottua resepteistä vielä toimivampia kokonaisuuksia, jotta ne palvelevat yritystä mahdollisimman monipuolisesti.

Toimeksiantajan työkiireiden takia reseptien testaus käytännössä jäi hyvin niukaksi. Toimeksiantaja testasi kokeilujakson aikana vain makeiden lättujen ohjetta sekä luki menukokonaisuudet ja reseptit läpi. Toimeksiantaja kommentoi, että menukokonaisuudet olivat hyvät ja sopivan mittaiset, ainut annos, joka saattaa jäädä listan ulkopuolelle on poron ryynimakkara-annos raaka-ainesaatavuuden vuoksi. Itse annoskortit ja reseptit olivat toimeksiantajan mielestä selkeät ja ymmärrettävät. Toimeksiantaja tykkäsi siitä, että annosten komponentit olivat yksinkertaisia ja simppeleitä toteuttaa sekä samoja komponentteja pystyi käyttämään useampaan eriannokseen. Joidenkin annosten kustannushintoja olisi syytä tarkastella vielä. Toimeksiantaja piti myös siitä, että annoskortteihin oli lisätty annoskuvat. Kuvat selkeyttivät annosten kokoamista.

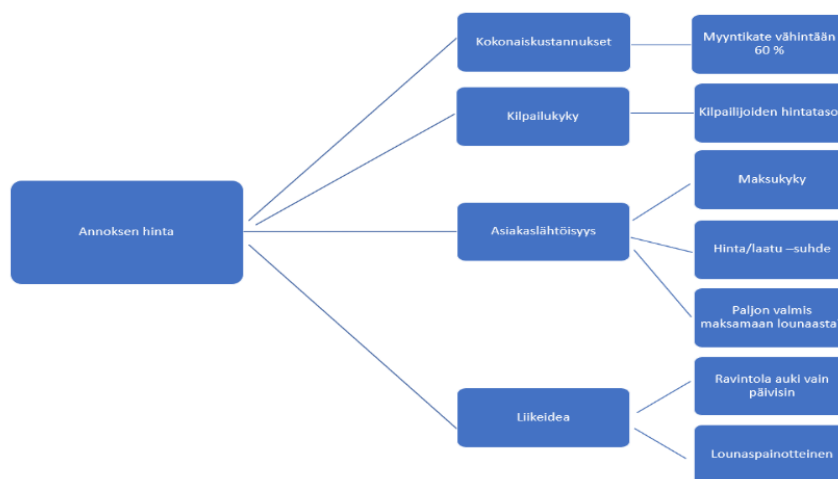
5.2 Ruokalistan ja reseptien viimeistely

Menukokonaisuuksiin ei tehty muutoksia. Päätimme yhdessä toimeksiantajan kanssa, että jätämme vielä poronryynimakkara-annoksen menukokonaisuuksiin ja he selvittävät annoksen raaka-aineiden saatavuutta vielä. Keskustelimme myös siitä, että poron ryynimakkaran tarvittaessa voi vaihtaa toiseen saatavuudeltaan parempaan makkaraan.

Itse resepteihin ja annoskortteihin en tehnyt muutoksia toimeksiantajan kommenttien perusteella, vaan tarkistin kaikkien annosten kustannushinnat, että ne on merkitty oikein annokseen. Toimeksiantajan mielestä yksittäisten komponenttien resepteihin ja niin sanottuihin aliresepteihin, kuten esimerkiksi kermavaahdolle ei ole tarvetta olla näkyvillä annoskohtaista hintaa, koska annoksen kokonaishinta ratkaisee ja se on huomioitu jo itse annoksen reseptissä.

5.3 Ruokalistan hinnoittelu

Annoksien hinnoittelu on toteutettu kilpailusuuntaisesti, mutta samalla silmällä pitäen annoksien kokonaiskustannuksia sekä siinä on pyritty huomioimaan asiakaskunta sekä toimeksiantajan liikeidea. Kuviossa 3 on kerrottu, mitkä asiat on pyritty ottamaan huomioon yksittäisen annoksen hintaa miettiessä. Tarkoituksena on, että hinta kattaa kaikki annoksesta syntyvät kustannukset sekä hinta olisi kilpailukykyinen alan muiden toimijoiden kanssa sekä siinä olisi huomioitu asiakkaiden maksukyky sekä yrityksen liikeidea.



Kuvio 2. Annoksen hinnoitteluun vaikuttavat tekijät

Toimeksiantaja pyysi laskemaan reseptien myyntihinnan 60 % myyntikatteella. Tämä resepteissä oleva hinta on siis vähimmäishinta, millä katetaan kaikki annoksesta syntyvät kustannukset. Todellisuudessa joidenkin annoksien myyntikate tulee olemaan isompi kuin 60 %.

5.4 Ruokalistan markkinointi

Tulevaa ruokalistaa yrityksessä tullaan markkinoimaan yrityksen omissa sosiaalisen median kanavissa, yrityksen omilla nettisivuilla, itse paikan päällä ravintolassa, että kauppahallin ulkopuolella erilaisten ulkoständien avulla sekä yrityksellä on tarkoitus tehdä lehtimainos uudesta à la carte -listasta.

Somemarkkinointi on aloitettu jo hyvissä ajoin, reseptien kehittelyn aikana. Someen on laitettu pieniä päivityksiä kuvien kera, mitä on suunniteltu ja mitä tuleman pitää. Tällä tavoin on

yritykseen herättää seuraajien mielenkiintoa. Sosiaalista mediaa olisi suotavaa päivittää tasaisin väliajoin ja postata kuvia annoksista, jopa pieniä lyhyitä videoita sosiaaliseen mediaan voisi annoksista ja niiden valmistuksesta tehdä. Tämä herättää seuraajien mielenkiintoa ja voisi saada asiakkaat tulemaan paikanpäälle kokeilemaan annosta.

Ruokalista tulisi myös lisätä yrityksen sosiaaliseen mediaan sekä internetsivuille. Tärkeää on, että sivuilla olevat tiedot on päivitetty ajan tasalle, eli aina kun ruokalista vaihtuu, pitää se muistaa sivuillekin päivittää. Asiakkaille olisi hyvä olla näkyvillä ruokalista, jotta asiakkaat tietävät, mitä palveluita yrityksellä on tarjota. Monet kauppahallin asiakaista käyttävät lounaat.info -sivustoa miettiessään päivän lounastarjontaa. Ruokalistojen lisääminen sivustolle toisi lisää näkyvyyttä ja mahdollisesti tavoittaisi suuremman asiakaskunnan.

Itse paikan päällä ravintolassa ruokalistojen tulisi olla asiakkaille näkyvissä. Pöydissä voisi olla menut näkyvillä sekä kassan lähetyksillä että myös seinällä, kumminkin sellaisessa paikassa, jossa listat olisi asiakkaiden luettavissa vapaasti. Yrityksellä on liiketilassa pari mainostaulua, kassan lähetyksillä sekä asiakastiloissa. Niissä pyörii kuvia yrityksen tuotteista ja eri palveluista. Ainakin yhteen mainostauluun voisi lisätä ruokalistan, joka olisi koko ajan asiakkaille näkyvissä. Tälle otollisin paikka olisi kassanvieressä oleva mainostaulu (kuva 14) vitriinin päällä. Tällöin voidaan vaikuttaa vielä asiakkaan ostopäätökseen ja saada hänet syömään sen sijaan, että asiakas ostaisi pelkät pullakahvit.



Kuva 14. Myyntitiski ja mainostaulun sijainti

Henkilökunnan on myös syytä paneutua ruokalistan markkinointiin. Asiakkaille tulee myydä annoksia, kertoa mitä annokset sisältävät, herättää asiakkaan mielenkiinto annoksia kohtaan ja antaa heille vaihtoehtoja. Esimerkiksi asiakas on tulossa lounaalle, mutta lounasbuffetista

ei löydy mieleistä ruokaa silloin henkilökunnan tulisi olla eritoten valppaana ja yrittää myydä hänelle annoksia ruokalistalta, jotta hän jäisi syömään ravintolaan.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Kokonaisuudessaan menujen suunnittelu vuoden aikojen mukaan meni hyvin ja toimeksiantaja oli tyytyväinen lopputulokseen. Toki menujen toimivuutta päästään vasta sitten todella testaamaan, kun ne lanseerataan käytäntöön ja lopullisen onnistumisen kertookin vasta annosten todellinen menekki. Syytä olisikin seurata eriannosten menekkiä ja tarvittaessa muokata menukokonaisuuksia menekin mukaan, turhaa listalla pidetään semmoista annosta, jota ei mene ollenkaan. Annosten seurannan helpottamiseksi yrityksen kassajärjestelmään tulee tehdä uudet painikkeet annoksille, samalla on muistettava päivittää annoksista menevät tiedot keittiökirjoittimelle. Asiakkaille on myös hyvä antaa palautteen antomahdollisuus, jotta toiminnassa voidaan tehdä tarvittaessa muutoksia. Aina ennen seuraavan listan vaihtoa olisikin hyvä tarkastella annosten menekkiä ja keskustella työyhteisön kanssa missä onnistuttiin ja missä olisi parantamisen varaa sekä käydä saatu asiakaspalaute yhdessä läpi. Toimeksiantaja voisi järjestää aina ennen listan vaihtoa koekeittiöpäivät, jossa käydään läpi uusi menukokonaisuus sekä reseptit. Annokset tehtäisiin ja maistellaan yhdessä. Tällöin jokaisen työyhteisön jäsenen olisi helpompi tehdä annos ja he tietäisivät miltä annos näyttää ja miltä sen tulee maistua. Annokset olisi myös syytä kuvata. Kuvat voisi lisätä annoskortteihin tuomaan selkeyttä, mutta samalla kuvia voisi käyttää markkinointimateriaalina.

Nyt toimeksiantajalle laadittu reseptipankki ovat hyvä pohja tulevaan. Reseptejä tulee päivittää tarvittaessa, jos annoksiin tehdään muutoksia tai halutaan päivittää hintakustannukset kohdilleen. Vuoden päästä syksyllä annoksien hintakustannukset voivat olla ihan erilaiset mitä ne nyt tällä hetkellä ovat, esimerkiksi mahdollisten raaka-aineiden hintamuutosten takia. Annoksia ja niiden reseptejä päivittäessä on myös syytä seurata alan trendejä ja kehittää toimintaa niiden mukaan. Tällöin pysytään niin sanotusti pinnalla ja saadaan herätettyä sekä pidettyä yllä asiakkaiden mielenkiintoa yritystä kohtaan.

Menuja markkinoidessa on hyvä näkyä aluksi mahdollisimman paljon sosiaalisessa mediassa, postata erilaisia kuvia annoksista, jotta asiakkaille saadaan tietoon à la carte -annosten olemassaolosta. Tärkeää on, että asiakkaat löytävät netistä myös voimassa olevan menun ja pystyvät sitä kautta tutustumaan etukäteen jo yrityksen tarjontaan. Itse myymälässä tapahtuva markkinointi on erittäin arvokasta ja vaatii henkilöstöltä paneutumista aiheeseen. Ravintola-alalla on kova kilpailu ja asiakkaat ovat nykypäivänä hintatietoisia sekä kiinnostuneita raaka-aineiden alkuperästä. Tätä voisi käyttää yhtenä markkinointi keinona. Jos toimeksiantaja esimerkiksi käyttää lähituottajien tuotteita, niistä olisi hyvä kertoa menuissa.

7 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda selkeä ja asiakkaita houkuttelevat à la carte -listat vuoden aikoja mukaillen Kolme Tähteä Oy:lle sekä samalla luoda toimeksiantajalle yhtenäinen reseptiikka annoksille Jamix-keittiöjärjestelmän avulla. Annoksille tuli laskea myös oikeanlainen myyntikate ja -hintaa. Tavoitteena oli myös kertoa kuinka menukokonaisuutta yrityksessä voisi markkinoida. Toimeksiantajalla ei ollut käytössään entuudestaan mitään valmista à la carte -listaa tai reseptejä, joista olisin kehittämisen voinut aloittaa, vaan sain melko vapaat kädet suunnitteluun.

Ruokalistojen ja reseptien suunnitteluprosessin aloitin sillä, että lähdin kokoamaan ja työstämään teoriataustaa. Ruokalistasuunnittelun teoriaosuus koostui ruokalistasuunnittelun perusteista, siihen vaikuttavista tekijöistä ja kuinka erilaiset sesongit tulisi ottaa huomioon suunnittelussa. Teoriaosuudessa käsiteltiin myös lyhyesti ruokalistan markkinointia yrityksessä. Teoriaosuuden kirjoittaminen auttoi, hahmottamaan mitä kaikkea tuli ottaa huomioon, kun ruokalista suunnitellaan (kuvio 1). Ei riittänyt se pelkästään, että nyt päätetään, että tällaisia annoksia on tarjolla, vaan oli perehdyttävä syvemmin siihen, kuinka itse yritys sekä sen asiakkaat mahdollisesti toimivat. Piti miettiä, minkälaiset menut voisivat palvella juuri kyseistä yritystä ja heidän asiakkaitaan (Suomen Yrittäjät, i-a). Teoriassa kaikki oli suurin piirtein tuttua itselleni yrittäjyys taustani ansiosta, mutta itse prosessin hahmottaminen selkeytyi suunnattomasti, kun asiat oli kirjoittanut ylös. Ruokaohjeiden vakioinnin teoria, auttoi hahmottamaan, kuinka paljon itse reseptin kirjoittaminen vaatii ja mitä kaikkea siinä tulisi ottaa huomioon. Lampi ym. (2009, s. 126) painottivat teoksessaan, että ohjeita tulisi kokeilla käytännössä, jonka aikana ohjeisiin tehtäisiin tarpeelliset mittaukset ja muistiin panot ja ohjetta testattaisiin niin kauan, kun sillä saadaan valmistettua halutunlainen annos. Huomasin koekeittövaiheessa, kuinka tärkeä vaihe tämä on.

Yleisesti teoriaa aiheesta löytyi runsaasti, toki useampi lähde, jota työssäni käytin oli jo useamman vuoden vanhoja. Haastavaa teorian kirjoittamisessa oli pitää aihe maltillisen pituisena. Piti yrittää supistaa kaikki saatavilla oleva tieto hyvin maltillisen pituiseen kokonaisuuteen. Teoriaa kirjoittaessa mietin myös olisiko minun pitänyt lisätä vielä esimerkiksi annoksien kokoamisesta erillinen osio? Entä markkinointi, tästä olisi saanut kirjoitettua kokonaisen pääotsikollisen juttua? Olisiko sittenkin pitänyt avata tekstiä enemmän yrityksen

kustannustekijöistä? Mutta olen varsin tyytyväinen teoria osuuden pituuteen ja lähteiden käyttöni. Minusta tekstissä tulee ilmi kaikki tarvittava ja lähteitä olin käyttänyt riittävästi.

Teoriaan perehtymisen jälkeen aloin suunnitella ruokalistoja ja niiden reseptejä. Keskustelin toimeksiantajan (henkilökohtainen tiedonanto, 25.10.2022) kanssa heidän toiveistaan ja odotuksistaan ruokalistan ja reseptien suhteen, sekä samalla kyselin heidän toimintatavoistaan, asiakkaistaan sekä kävimme läpi suullisesti minkälaiset tilat heillä on sekä minkälaisia laitteita ja koneita heiltä löytyy. Suunnittelun lähtökohtana pidin toimeksiantajan toiveita sekä pyrin ottamaan huomioon kaikki mahdolliset ruokalistojen suunnitteluun vaikuttavat tekijät (kuvio 1). Lehtovaaraan ja Hämäläisen (2007, s. 20) mukaan yrityksen liikeidea määrittää minkälaista ruokaa ravintolassa tarjotaan. Haastavaa oli suunnitella mahdollisimmat yksinkertaiset ja pieneen keittiöön sopivat listat, jotka palvelisivat päiväsaikaan ja lounaspainotteisesti asiakkaita. Mahdollisuuksien mukaan piti käyttää mahdollisimman paljon samoja komponentteja, mutta silti pyrkiä saamaan annoksista monipuoliset sekä ehjät kokonaisuudet.

Annoksien reseptien kirjoittaminen Jamix- keittiöjärjestelmään vei yllättävän paljon aikaa. Reseptien kirjoittamisessa haastavana koin sen, kun en päässyt toimeksiantajan luokse järjestämään koekeittiöpäiviäni sekä vastaamaan kokeilujakson sujuvuudesta. Tämän takia jouduin kirjoittaa hyvin suuntaa antavat ohjeet resepteihin ja tästä syystä en saanut reseptejä optimoitua niin tarkasti kuin alun perin olisin halunnut. Lampi ym., (2009, s. 126) painottavat että valmiiksi vakioidut ruokaohjeet olisi aina hyvä tarkistaa, testata ja tarvittaessa muokata omaan keittiöön sopiviksi. Nyt vakioitujen ruokaohjeiden viimeistely jäi toimeksiantajan vastuulle. Mielelläni olisin käynyt paikan päällä toimeksiantajan luona näyttämässä heille, kuinka annokset valmistetaan ja miten ne asetetaan tarjolle. Näin olisimme voineet yhdessä keskustella annoksista ja arvioida toimiiko annoksen valmistus keittiössä, pitäisikö jotakin tarvittaessa muuttaa? Onko valmistus tapa hyvä keittiöön? Minkälaisia koneita ja astioita valmistuksessa olisi hyvä käyttää? Tällöin ruokalistan ja reseptien viimeistely olisi ollut paljon helpompaa ja niistä olisi saatu vakioitua juuri heidän keittiöönsä sopivat. Nyt ruokalistan kokeilujakso jäi kokonaan toimeksiantajan vastuulle, joten viimeistely tapahtui vain sanallisten kommenttien perusteella.

Lopullinen reseptien määrä pääsi yllättämään, kun laadin toimeksiantajalle sähköistä reseptipankkia annoksista. Karkeasti arvioituna reseptejä yhteensä oli noin 100 kappaletta, joten niiden järjestäminen myös järkevästi selkeästi vei myös aikaa. Pieniä muutoksia jouduin vielä tässä vaiheessa tehdä, kun huomasin, että joillakin annoksilla ei ollut laskettu ollenkaan

myyntikatteellista hintaa tai myyntihinta oli reseptiin laskettu kilohintana eikä annoskohtaisena hintana.

Määttälä ym. (2004, s. 62–63) kertoivat, että vakioidut ruokaohjeet ovat perusta annosten hinnoittelulle. Pidin Jamix-ohjelmasta saamaani hintalaskelmaa annosten hinnoittelun perustana, mutta lopullinen hinta määräytyi markkinoilla valitsevan yleisen hintatason mukaisesti samalla ottaen huomioon yrityksen asiakkaat ja yrityksen liikeidean (kuvio 3). Kilpailijoiden kartoittaminen ja heidän tarjontaansa perehtyminen auttoi hahmottamaan missä hinnoissa annoksien hinnat pyörivät.

Ruokalistojen markkinointiin olisin voinut antaa toimeksiantajalle paremmat eväät, kuin vain suullisesti vinkkejä kuinka markkinoinnin voisi hoitaa. Norja (2022, s. 6) mukaan kun markkinoinnin tavoitteet olisi kirjattu ylös, niin omia toimintojaan olisi helpompi peilata niihin. Olisin voinut tehdä heille erillisen markkinointisuunnitelman, kuinka ruokalistaa voidaan markkinoida tai suunnitella heille mainoksen ruokalistasta, joka pyörisi heidän mainostauluissaan. Itse markkinoinnista ja sen suunnittelusta saisi työstettyä kokonaisen työn verran tekstiä, joten olen lopulta varsin tyytyväinen siihen, että sain toimeksiantajalle annettua jonkinlaiset suuntaviivat, kuinka ruokalistoja voisi yrityksessä markkinoida, opinnäytetyöni laajuuteen nähden markkinoinnin osalta. Mielenkiinnolla odotan, että kuinka ruokalistojen lanseeraus-käytännössä tapahtuu ja kuinka markkinointi loppujen lopuksi hoidetaan toimeksiantaja yrityksessä. Löytävätkö asiakkaat ruokalistan? Mikä on asiakkaiden mielipide listoista? Mikä on mahdollinen hitti? Entä löytyykö niin sanottuja huti annoksia listoilta? Mielenkiintoista olisi tehdä seuranta siitä, miten annoksia on alkanut menemään ja onko à la carte listan lanseeraus tuonut yritykselle enemmän liikevaihtoa.

Työlleni asettamat tavoitteet toteutuivat suurimmilta osin. Ruokaohjeita en saanut vakioitua niin tarkasti, kuin olisin halunnut ja markkinointiin olisin voinut antaa paremmat työkalut. Yhteistyö toimeksiantajan kanssa oli vaivatonta ja sujuvaa. Saimme yhdessä hiottua juuri heitä palvelevan kokonaisuuden.

Opinnäytetyöni aihe oli omasta mielestäni hyvin mielenkiintoinen ja erityisen ajankohtainen. Työnteko oli mielekästä koko opinnäytetyöni ajan, vaikka työni ei valmistunut opinnäytetyösuunnitelman aikataulun mukaisesti. Haastava koin oman ajankäytön sekä sen kuinka pidän työni pituuden maltillisena. Perheellisenä, kokopäiväisesti töissä käyvänä ihmisenä välillä tuntui, että kellosta yksinkertaisesti loppuu tunnit kesken. Ehkä suunnitelmani mukainen

aikataulu oli liian kunnianhimoinen, enkä osannut ottaa kaikkea huomioon, varsinkin yllättävien tilanteiden osalta. Opinnäytetyöprosessin aikana pääsin syventämään tietojani ja taitojani perehtymällä tarkasti teoriaan sekä harjoittelemaan reseptien sitä kuinka tarkkaa reseptien laatiminen voikaan olla. Opin myös sen, että kuinka tärkeää suunnitelmallisuus on, kun lähdetään työstämään ja luomaan menukokonaisuuksia sekä niiden reseptiikka.

LÄHTEET

- American Marketing Association. (i.a.). *Definitions of marketing*. [Markkinoinnin määritelmä]. <https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>
- Bergström, J. (22.02.2022). *Erilaiset kasvisruokavaliot*. Valio. <https://www.valio.fi/ruokavaliot/kasvisruokavaliot/>
- Elintarvikelaki 297/2021.
- Google Analytics. (2022) *Google Marketing Platform*. <https://marketingplatform.google.com/about/analytics/?hl=fi>
- Jamix. (i.a.-a). *Helppoutta ammattikeittiöön jo yli 30 vuoden ajan*. <https://www.jamix.com/fi/yritys/>
- Jamix. (i.a.-b). *Helppoutta ja vastuullisuutta ammattikeittiöön älykkäällä keittiöjärjestelmällä*. <https://www.jamix.com/fi#>
- Kespro. (i.a-a). *Ravintolaruokailu ja ulkona syömisen tulevaisuus*. <https://www.kespro.com/ideat-ja-inspiraatiot/artikkelit/ravintolaruokailun-ja-ulkona-syömis-tulevaisuus>
- Kespro. (13.10.2019-b) *Säästöä, vaihtelua ja vastuullisuutta sesongin kasviksilla ja hedelmillä*. <https://www.kespro.com/ideat-ja-inspiraatiot/artikkelit/saastoa-vaihtelua-ja-vastuullisuutta-sesongin-kasviksilla-ja-hedelmilla>
- Kolme Tähteä Oy. (i.a) *Tietoa meistä*. <https://www.kolmetahte.fi/yritys>
- Lampi, R., Laurila, A. & Pekkala, M.-L. (2009). *Ruokapalvelut työnä*. WSOY Oppimateriaalit Oy
- Lehtinen, M., Peltonen, H., & Talvinen, P. (2003). *Mestarikokin käsikirja*. WSOY
- Lehto, P. & Patala, A. (2002). *Kokin käsikirja*. Otava
- Lehtovaara, T, & Hämäläinen, J. (2007). *Ravintolakokista mestariksi*. WSOY Oppimateriaalit Oy
- Mauno, S. & Lipre, E. (2008). *Taitava kokki ammattikeittiössä*. WSOY oppimateriaalit Oy
- Määttä, S., Nuuttila, J. & Saranpää, T. (2004). *Juhlapalvelu: suunnittele ja toteuta*. WS Bookwell Oy.

Norja, R. (2022). *Itsenäisen yrittäjän markkinointiopas: Markkinoinnin salaisuudet kevytyrittäjälle ja toiminimiyrittäjälle*. UKKO.fi

Osaavayrittaja.fi. (i.a). *Mitä markkinointi on?* <https://www.osaavayrittaja.fi/markkinointi>

Ruokatieto. (i.a-a). *Kasvisruokavaliot*. <https://www.ruokatieto.fi/ruokakasvatus/ruokaketju-ruuan-matka-pelloilta-poytaan/ravitsemus-ja-ruuan-valinta/kasvisruokavaliot>

Ruokatieto. (i.a-b). *Ruoka-aineallergiat ja yliherkkyys*. <https://www.ruokatieto.fi/ruokakasvatus/ruokaketju-ruuan-matka-pelloilta-poytaan/ravitsemus-ja-ruuan-valinta/erityisruokavaliot/ruoka-aineallergiat-ja-yliherkkyys>

Ruokavirasto. (i.a). *Omavalvonnalla hallitaan vaara- ja riskitekijöitä*. <https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/elintarvikeyrityksen-perustaminen-ja-omavalvonta/omavalvonta-ja-jaljitettavyys/omavalvonta/>

Suomen Sydänliitto. (i.a). *Yleisimmät erityisruokavaliot*. <https://ravitsemuspassi.fi/valmennus.php?k=219613>

Suomen Yrittäjät. (i.a). *Liiketoimintasuunnitelma*. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>

Suominen, M. (2000). *Ruokalistasuunnittelun opas*. Vanhustyön keskusliitto

LIITTEET

Liite 1. Menu talvi

Liite 2. Menu kevät

Liite 3. Menu kesä

Liite 4. Menu syksy

Liite 5. Paahdetut kurpitsan siemenet -resepti

Liite 1. Menu talvi



MENU

Savulohisalaatti (M, G)

Savulohta, salaattia, kurkkua, viikunaa, marinoitua punasipulia, paahdettuja kurpitsan siemeniä ja balsamicosiirappia

13 €

Broilerisalaatti (M, G)

Broilerin sisäfileetä, salaattia, kurkkua, viikunaa, marinoitua punasipulia, paahdettuja kurpitsan siemeniä ja balsamicosiirappia

12 €

Juustomunakas graavilohella tai pekonia (L, G)

Kermaista munakasta, parmesaanijuustoa, rucolaa ja graavilohta/pekonia

8 €

Rieskasmörre (L)

Savulohta/kylmäsavuporoa/Quorn-fileetä, perunarieskaa, ranskankermaa, marinoitua punasipulia, kurkkua, rucolaa ja balsamicokastiketta

9 €

Kolmen Tähtien suolaista lättöä (L)

Kolmen Tähtien lättöä ja valitsemallasi täytellä:

Savulohta

Palvikinkkua

Halloumijuustoa

9 €

Paistettua lohta (L, G)

Paistettua lohta, perunamuusia, kauden kasviksia ja kermaista tomaattikastiketta

15 €

Silakkapihvejä (L)

Silakkapihvejä, perunamuusia, kauden kasviksia ja puolukkahilloketta

14 €

Poronkäristys (L, G)

Poronkäristys, perunamuusia ja puolukkahilloketta

16 €

Poron ryynimakkaraa (L)

Pororyynimakkaraa, perunamuusia, pikkelöityä kurkkua ja puolukkakastiketta

14 €



Makiaa:

Jäätelöannos (saatavana myös maidottomana sis. pähkinää)

Valitsemasi jäätelö, kauden hedelmiä, valitsemasi kastike (kinuski, suklaa)

6 €

Kolmen Tähdän lättö (L, saatavana myös G)

Tyrni-porkkanahilloketta, kanelista kermavaahtoa ja sokerimarjoja

6 €

Liite 2. Menu kevät



MENU

Savulohi-avokadosalaatti (L)

Savulohta, raikasta salaattia, avokadoa, kurkkua, kirsikkatomaattia, kevätsipulia, samettista avokadokastiketta ja maalaisleipää
13 €

Grillattua Caesarsalaattia (L)

Romaine -salaattia, parrasleikattua, rapeaa pekonimurua, Caesar kastiketta ja maalaisleipää
10 €

Yrttimunakas savulohella tai pekonimurulla (L, G)

Kermaista munakasta, mozzarellajuustoa, yrttisalaattia ja savulohta/pekonimurua
9 €

Rieskasmörret (L)

Savulohta/kylmäsavuporaa/Quorn-filee, perunarieskaa, ranskankermaa, jäätelöä, kevätsipulia, rucolaa ja balsamicosirappia
9 €

Kolmen Tähtien suolaista lättyä (L)

Kolmen Tähtien lättyä ja valitsemallasi täytellä:

*Savulohta ja tillismetanaa
 Broileria ja persikkaa
 Avokado ja paistettua kananmunaa*
8 €

Paistettua lohta (L, G)

Paistettua lohta, yrttisuolalla maustettuja lohkoperunoita, kauden kasviksia ja tillismetanaa
15 €

Paistettuja muikkuja (L)

Paistettuja muikkuja, yrttisuolalla maustettuja lohkoperunoita ja tillismetanaa
12 €

Kanapojan paistileikettä (L, G)

Suomalaista kananpojan paistileikettä, yrttisuolalla maustettuja lohkoperunoita, kauden kasviksia ja Madeira -kastiketta
15 €

Poron ryynimakkaraa (L)

Pororyynimakkaraa, yrttisuolalla maustettuja lohkoperunoita, Madeira -kastike ja kurkkusalaattia
12 €



Makiaa:

Jäätelöannos (sis. pähkinää, saatavana myös maidottomana)

Valitsemasi jäätelö, kauden hedelmiä, valitsemasi kastike (kinuski, suklaa)
6 €

Kolmen Tähten lättö (L, saatavana myös G)

Kuningatarhilloa, kermavaahtoa ja sokerimarjoja
6 €

Liite 3. Menu kesä



MENU

Savulohisalaatti (M, G, sis. pähkinää)

Savulohta, vihersalaattia, kurkkua, kirsikkatomaattia, sokeriherneitä, mansikkaa, suolapähkinämurua ja oliiviöljyä
13 €

Broilerisalaatti (M, G, sis. pähkinää)

Broilerin sisäfileetä, vihersalaattia, kurkkua, kirsikkatomaattia, sokeriherneitä, mansikkaa, suolapähkinämurua ja oliiviöljyä
12 €

Pinaattimunakas savulohella tai broilerin sisäfileellä (L, G)

Kermaista munakasta, mozzarellajuustoa, pinaattia, kirsikkatomaattia ja savulohta/broilerin sisäfileetä
9 €

Rieskasmörre (L)

Savulohta/kylmäsavuporoa/Quorn-filee, perunarieskaa, ranskankermaa, kurkkua, kirsikkatomaattia, rucolaa ja balsamicosiirappia

Kolmen Tähten suolaista lättöä (L)

Kolmen Tähten lättöä ja valitsemallasi täytellä:

*Savulohta ja ruohosipulituorejuustoa
 Broileria ja tomaattisalsaa
 Herkkusienimuhennosta*
9 €

Paistettua lohta (L, G)

Paistettua lohta, paistettuja kesäperunoita, kauden kasviksia ja tillikastiketta
16 €

Paistettuja muikkuja (L)

Paistettuja muikkuja, paistettuja kesäperunoita ja tillikastiketta
12 €

Friteerattua Broilerinrintaa (L)

Friteerattua broilerinfileetä, kauden kasviksia ja kurkkuaiolia
10 €

Poron ryynimakkaraa (L)

Pororyynimakkaraa, paistettuja kesäperunoita, lakritsi-punaviinikastike ja tomaattisalsaa
10 €



KAHVILA & RAVINTOLA

Makiaa:

Jäätelöannos (sis. pähkinää, saatavana myös maidottomana)

Valitsemasi jäätelö, kauden marjoja ja valitsemasi kastike (kinuski, suklaa)

6 €

Kolmen Tähdän lättä (L, saatavana myös G)

Raparperihilloa, kermavaahtoa ja mansikkaa

6 €

Liite 4. Menu syksy



MENU

Savulohisalaatti (L)

Savulohta, vihersalaattia, vihreitä papuja, pikkelöityä kirsikkatomaattia, viinirypäleitä, ruisleipämurua ja herukkavinegretteä

13 €

Broilerisalaatti (L)

Hunajamarinoitua broileria, vihersalaattia, vihreitä papuja, pikkelöityä kirsikkatomaattia, viinirypäleitä, ruisleipämurua ja herukkavinegretteä

12 €

Kanttarellimunakas savulohella tai ilmakeivattua Prosciutto Crudoa (L, G)

Kermaista munakasta, kantarelleja, rucolaa ja savulohta/ilmakeivattua Prosciutto Crudoa

8 €

Rieskasmörre (L)

Savulohta/kylmäsavuporoa/Quorn-filee, perunarieskaa, ranskankermää, pikkelöityä kirsikkatomaattia, viinirypäleitä, rucolaa ja balsamicosiirappia

9 €

Kolmen Tähtien suolaista lättyä (L)

Kolmen Tähtien lättyä ja valitsemallasi täytellä:

Kylmäsavulohta ja sitruunaista kaprisranskankermää

Hunajamarinoitua broileria ja vuohenjuustoa

Kantarelleja ja vuohenjuustoa

10 €

Paistettua lohta (L, G)

Paistettua lohta, parmesaaniperunoita, kauden kasviksia ja sitruunaista kaprisranskankermää

15 €

Paistettuja muikut (L)

Paistettuja muikkuja, parmesaaniperunoita ja sitruunaista kaprisranskankermää

12 €

Poronkärätys (L, G)

Poronkärätystä, perunamuusia ja puolukkahilloketta

16 €

Poron ryynimakkaraa (L)

Pororyyнимakkaraa, parmesaaniperunoita, karpalokastiketta ja Coleslaw- salaattia

14 €



KAHVILA & RAVINTOLA

Makiaa:

Jäätelöannos (saatavana myös maidottomana, sis. pähkinää)

Valitsemasi jäätelö, kauden marjoja, valitsemasi kastike (kinuski, suklaa)

6 €

Kolmen Tähdän lättö (L, saatavana myös G)

omenahilloa, kermavaahtoa ja herukkaa

6 €

Liite 5. Paahdetut kurpitsan siemenet -resepti

Sivu 3 / 4

Paahdetut kurpitsan siemenet

Reseptiryhmä	Nimen tarkenne	Ruokavalit	Annosmäärä	Annoskoko
-			10	30 g

	Valmistus	Ostopaino	Pis-%	Käyttöpaino	Ruoka-aineen nimi
1	2 dl	0,120 kg	0%	0,120 kg	Kurpitsansiemen
	13 1/3 rkl	0,180 kg	0%	0,180 kg	Rypsiöljy
	riipaus	0,000 kg	0%	0,000 kg	Yrttisuola

VALMISTUS

(Jos käytät tuoreita siemeniä suoraan kurpitsasta noudata seuraavia ohjeita:
noin poista kurpitsasta siemenet, huuhtelee ja kuivaa kevyesti talouspaperin välissä.)

Laita siemenet uunipellille. Pörskota pinnalle rypsiöljyä sekä yrttisuolaa
Paahda 175 asteessa 15-20 min. Kääntelee välillä.

ALLERGEENIT

-

PAINOT

	Käyttö	Kypsyysvahvuus	Kypä	Jakeluohje	Saanto
Kokonaispaino	0,300 kg	0 %	0,300 kg	0 %	0,300 kg
Annoskoko	30 g		30 g		30 g

KUSTANNUKSET

	Ruoka-ainet	Muut kulut	Yhteensä
Kokonaishinta	2,16 €	0,00 €	2,16 €
Hinta / kg	7,20 €	0,00 €	7,20 €
Annoshinta	0,22 €	0,00 €	0,22 €

HINTALASKELMA

	Annoskoko	Hinnat	Ruoka-ainet	Kate-%	Kate	ALV:n määrä	Myyntihinta	Alv-%
Paahdetut kurpitsan siemenet	31 g	Verollinen	0,22 €	60,71	0,34 €	0,08 €	0,64 €	14,00

RAVINTOSISÄLTÖ

saanti 100 grammaa kohden

Energiaravintolaiset			Energia			Kivennäis- ja kivennäis-		
		% energista						
Rasva	76,80 g	91,82 %	739,65 kcal	0,03 g		Suola	0,03 g	
Tyydyttyneet rasvahapot	7,60 g	9,09 %	3 094,69 kJ	0,03 %		Suola	0,03 %	
Kertatyydyttymättömät rasvahapot	37,20 g	44,48 %				Natrium	0,00 mg	A-vitamiini 0,00 µg
Monitydyttymättömät rasvahapot	0,00 g	0,00 %				Fosfori	0,00 mg	D-vitamiini 0,00 µg
Transrasvahapot	0,00 g	0,00 %				Kalium	0,00 mg	Tiamiini 0,00 mg
Kolesteroli	0,00 mg					Rauta	0,00 mg	Riboflaviini 0,00 mg
Linolihappo	0,00 g	0,00 %				Kalsium	0,00 mg	Niasiini B3 0,00 mg
Alfa-linoleenihappo	0,00 mg	0,00 %				Sinkki	0,00 mg	Pyridoksiini 0,00 mg
Hiihihydraatti	5,22 g	2,86 %				Magnesium	0,00 mg	B12 0,00 µg
Sokerit yht.	0,40 g					Jodi	0,00 µg	Foolihappo 0,00 µg
Lisätyt sokerit	0,00 g	0,00 %				Seleen	0,00 µg	C-vitamiini 0,00 mg
Laktoosi	0,00 g					Kupari	0,00 mg	E-vitamiini 12,00 mg
Ravintokuitu	2,40 g	0,62 %						K-vitamiini 0,00 µg
Orgaaniset hapot	0,00 g	0,00 %						
Sokerialkoholi	0,00 g	0,00 %						
Tärkkelys	0,00 g	0,00 %						
Proteiini	13,20 g	7,25 %						
Alkoholi	0,00 g	0,00 %						