

PANNAAS TAAS
MENEMÄÄN –
TOIMINTASUUNNITELMA
TEATTERI ONNI RY:LLE

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Matkailun ala
Matkailun koulutusohjelma
Tapahtuma- ja kokousmatkailun
opinnäytetyö AMK
Syksy 2015
Niina Kingelin

Lahden ammattikorkeakoulu
Matkailun ala

KINGELIN, NIINA:

Pannaas taas menemään -
toimintasuunnitelma
Teatteri Onni ry:lle

Tapahtuma- ja kokousmatkailun opinnäytetyö, 22 sivua, 18 liitesivua

Syksy 2015

TIIVISTELMÄ

Tässä opinnäytetyössä käsiteltiin toimintasuunnitelman laatimista yhdistykselle, jonka toiminta on yritysmäistä. Toimeksiantajana työlle toimi riihimäkeläinen Teatteri Onni ry. Teatteri Onni ry on vapaista alan ammattilaisista koostuva yleishyödyllinen yhdistys, joka aloitti toimintansa vuonna 2012. Teatteri Onnin tärkeimpiä tavoitteita on toiminnan kehittäminen ja tunnettavuuden lisääminen.

Kyseessä oli toiminnallinen opinnäytetyö, joka koostuu teoreettisesta ja toiminnallisesta osuudesta. Teoreettisessa osuudessa käsiteltiin toimintasuunnitelman sisältöä ja toiminnallisessa osuudessa laadittiin toimintasuunnitelma Teatteri Onnille vuodelle 2015. Toimintasuunnitelmaa ei toimeksiantajan pyynnöstä julkaista, sillä se sisältää tietoa yksittäisistä henkilöistä ja yhteistyökumppaneista.

Toimintasuunnitelman laatiminen Teatteri Onnille oli tärkeää, sillä sellaista ei oltu aikaisemmin laadittu. Vuoden 2015 toimintasuunnitelmaa voidaan käyttää pohjana tulevien vuosien suunnitelmia laadittaessa. Lisäksi suunnitelman kautta voidaan arvioida toiminnan tuloksellisuutta ja syitä tapahtuneisiin muutoksiin.

Asiasanat: toimintasuunnitelma, yleishyödyllinen yhdistys

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Tourism and Hospitality

KINGELIN, NIINA: Pannaas taas menemään -
Plan of action to
Teatteri Onni ry

Bachelor's Thesis in Tourism Management 22 pages, 18 pages of appendices

Autumn 2015

ABSTRACT

This thesis was focused on how to write out a plan of action for an association, whose operations are a conventional business. The client for the thesis was Teatteri Onni ry in Riihimäki. Teatteri Onni ry consists of independent professionals and it is a non-profit association, which began operations in 2012. The main objectives of Teatteri Onni are to improve operations and increase awareness. Name of the thesis, Pannaas taas menemään was also the name of the Teatteri Onni's summer 2015 summer theater production.

This was a functional thesis, which consists of theoretical and functional parts. The theoretical part of the thesis discussed the content of the plan of action and the functional part of the thesis was about writing out the plan of action for Teatteri Onni for the year 2015. At the request of the client, the plan of action will not be published because it contains information on individuals and partners.

Drawing up an action plan was important to Teatteri Onni because the action plan had not been written out before. The plan for the year 2015 can be used as a basis for writing up plans for the coming years. Performance of operations and the causes of changes that have taken place can be assessed through the plan.

Key words: plan of action, non-profit association

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Taustatiedot, toimintasuunnitelman tarve ja opinnäytetyön rakenne	1
1.2	Teatteri Onni ry ja Perikunta	1
1.3	Opinnäytetyön rakenne ja tuotoksen julkaisemattomuus	2
2	TOIMINTASUUNNITELMA	4
2.1	Lähtötilanne ja taustat	4
2.2	Yhdistyksen ja yrityksen erot	5
2.3	Tuotanto, ohjelmisto ja esitykset	6
2.4	Tavoitteet	7
2.5	Markkinat ja kohderyhmät	7
2.6	Markkinointi	8
2.6.1	Sissimarkkinointi	9
2.6.2	Tapahtumamarkkinointi	10
2.7	Yhteistyökumppanit ja sponsorit	10
2.8	Toiminnan rahoitus	11
2.9	Riskit	12
2.10	Toimintasuunnitelman sisältö	13
3	KEHITTÄMISEHDOTUKSET	15
3.1	Vuonna 2015 aloitettujen toimenpiteiden kehittäminen	15
3.2	Jatkotoimenpiteet	15
4	ARVIOINTI	17
4.1	Toimintasuunnitelman arviointi	17
4.2	Toimeksiantajan näkökulma	17
4.3	Oma arviointi opinnäytetyöprosessi ja omasta oppimisesta	18
4.4	Prosessiarviointi ja riskianalyysin toteutuminen	19
	LÄHTEET	21
	LIITTEET	23

1 JOHDANTO

Tässä pääluvussa esittelen opinnäytetyöaiheeni. Laadin toimeksiantajalleni Teatteri Onnille toimintasuunnitelman vuodelle 2015, sillä sellaista ei ole aikaisemmin laadittu. Tässä pääluvussa esittelen toimeksiantajan, taustatiedot ja toimintasuunnitelman tarpeen.

1.1 Taustatiedot, toimintasuunnitelman tarve ja opinnäytetyön rakenne

Kiinnostukseni teatterialaa kohtaan sai minut valitsemaan opinnäytetyöaiheekseni nykyisen työnantajani Teatteri Onni ry:n toimesta toimintasuunnitelman laatimisen. Teatteri Onnin toiminnan kehittämisen ja tulevaisuuden kannalta on tärkeää, että toimintasuunnitelma on laadittu. Suunnitelma on Teatteri Onnille tärkeä, sillä kyseessä on uusi yhdistys, joka tavoittelee lisää näkyvyyttä ja toiminnan laajentamista. Opinnäytetyöni koostuu tietoperustasta, jossa käsittelen toimintasuunnitelman laatimisen lisäksi markkinointia. Yhtenä tärkeänä kehittämiskohteena näkyvyyden kannalta on teatteri Onni –nimen tunnettavuuden lisääminen. Tähän asti Teatteri Onnin toimintaa on tehty produktio kerrallaan, mutta toimintasuunnitelman avulla halutaan saada pitkäjänteisyyttä ja jatkuvuutta teatterin toiminnalle. Teatteri Onnin pitkäaikaistavoitteena on toiminnan kehittäminen ja laajentaminen niin, että voitaisiin palkata vakituinen henkilö vastaamaan Teatteri Onnin toiminnasta, kuten markkinoinnista ympärivuotisesti.

1.2 Teatteri Onni ry ja Perikunta

Toimeksiantajana työlleni toimii riihimäkeläinen Teatteri Onni ry. Teatteri Onni ry on vapaista teatterialan ammattilaisista koostuva ryhmä, joka on perustettu vuonna 2012. Teatteri Onni on keskittynyt pääasiassa kiertue-teatteriin (Teatteri Onni 2014a.) Teatteri Onni on yleishyödyllinen yhdistys, joten se ei pyri tekemään voittoa. Teatteri Onni ry:n varsinaiseksi jäseneksi voi liittyä jokainen, joka hyväksyy yhdistyksen tarkoituksen ja säännöt. Jäsenet hyväksyy hakemuksesta yhdistyksen hallitus. Hallitus voi hyväksyä hakemuksesta varsinaisiksi jäseniksi kaikki Teatteri Onni ry:lle työtä tekevät henkilöt. Teatteri Onni ry:n asioita hoitaa hallitus, johon kuuluu vuosi-

kokouksessa valitut puheenjohtaja ja 2-4 varsinaista jäsentä. Hallituksen toimintakausi on kalenterivuosi.

Teatteri Onni ry on yleishyödyllinen yhdistys ja sen jäsenmäärä on selvässä kasvussa. Yhdistys järjestää paljon muutakin toimintaa kuin pelkästään teatteriesityksiä. Se tekee yhteistyötä muiden paikallisten toimijoiden kanssa. Tulevaisuudessa yhdistys pyrkii lisäämään toimintaansa ja järjestämään jäsenilleen monipuolisia kursseja, jotta he voisivat kasvattaa osaamistaan teatterin tekemistä ajatellen. Onnin tulevaisuuteen vaikuttaa hyvin pitkälti se, kuinka hyvin sen tuotannot myyvät.

Suoritan syventävän työharjoittelun Teatteri Onnille ja yhtenä päätehtävänäni on olla mukana tuottamassa kesän 2015 Perikunta–terassirevyytä. Teatteri Onnin tuotantojen budjetit tehdään nollatuloksen budjetteina. Yhdistyksen isoin ja tärkein tuotanto tällä hetkellä on kesäisin esiintyvä Perikunta-teatteri. Terassirevyyllä on pitkät perinteet Riihimäellä. Ennen Teatteri Onnin tuotantoja Varsin Iloinen Teatteri tuotti yhteensä kahdeksan terassirevyytä. Kesällä 2015 nähdään järjestyksessään kymmenes teatterituotanto samalla paikalla ja voidaan olettaa, että riihimäkeläiset tuntevat hyvin terassirevyy-konseptin. Heinäkuussa saa ensi-iltansa kolmas Teatteri Onnin tuottama Perikunta –terassirevvy: ”Pannaas taas menemään” Teatteri Perikunta nimenä alkaa olla tunnettu Riihimäen alueella, mutta sitä ei välttämättä osata yhdistää osaksi Teatteri Onnia. Perikunta nimeä ei kuitenkaan haluta poistaa, sillä se on Teatteri Onnin isoin ja tärkein tuotanto Terassirevyyyn lisäksi Onni tuottaa syksyllä 2016 kiertävän lastenteatteriesityksen Lumikki. Lumikki - esitystä on tarkoitus viedä Riihimäen ja lähikuntien päiväkoteihin ja yhdistyksiin. Näiden lisäksi Teatteri Onni järjestää keväällä improvisaatioiltoja, jotka ovat samalla markkinointitempauksia, joilla halutaan mainostaa Teatteri Onnia ja Perikuntaa.

1.3 Opinnäytetyön rakenne ja tuotoksen julkaisemattomuus

Opinnäytetyöni koostuu kahdesta osasta, tietoperustasta ja toiminnallisesta osuudesta. Opinnäytetyön tietoperustassa käsittelen toimintasuunnitelman sisältöä yleisellä tasolla. Tietoperustassa olevat asiat konkretisoitu-

vat ja siirtyvät toimenpiteinä vuoden 2015 toimintasuunnitelmaan. Työni tietoperustassa käsittelen teemoja vetoketjumaisesti niin, että käsittelen teorian ja sen perusteella valitut toimenpiteet peräkkäin. Osa tietoperustassa esitetyistä asioista on tullut tietooni työharjoittelun (1.12.2014-30.8.2015) kautta, joten en voi käyttää lähdeviiteitä.

Opinnäytetyöprosessi alkoi jo vuoden 2014 joulukuussa, kun aloitin työharjoitteluni Teatteri Onnilla. Vuoden 2015 toimintasuunnitelma on ollut yhdistyksen käytössä vuoden alusta, mutta opinnäytetyön tietoperusta viimeistelin syksyllä 2015. Toimeksiantajani pyynnöstä itse toimintasuunnitelmasta julkaistaan vain lähdeluettelo, sillä se sisältää tietoa yksittäisistä henkilöistä, sponsoreista ja yhteistyökumppaneista (Liite 1).

2 TOIMINTASUUNNITELMA

Tässä pääluvussa kerron toimintasuunnitelman laatimisesta erityisesti Teatteri Onnin näkökulmasta tarkasteltuna. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan yrityksen liiketoimintaa. Suunnitelmassa tulee esille yrityksen lähtökohdat sekä tavoitteet ja tulevaisuuden näkymät. Liiketoimintasuunnitelma laaditaan useimmiten yritystä perustettaessa tai jos toimintaa halutaan kehittää ja uudistaa. Suunnitelma antaa kehyksen yrityksen toiminnalle. Yrityksille tarkoitettua liiketoimintasuunnitelmaa voi käyttää pohjana myös toimintasuunnitelmaa yhdistykselle laadittaessa. Sovellan liiketoimintasuunnitelmaa laatimalla sen pohjalta Teatteri Onnille toimintasuunnitelman, koska teatterilla on kaupallista toimintaa. Teatteri Onni on yhdistys, eikä se tavoittele taloudellista voittoa, joten toimintasuunnitelma tuo rakennetta yhdistyksen toimintaan. (Edu 2015.)

2.1 Lähtötilanne ja taustat

Liiketoimintasuunnitelmaa ja Teatteri Onnin tapauksessa toimintasuunnitelmaa tehdessä pohditaan kysyntää, asiakkaita, kilpailua, tavoitteita, toimintaperiaatteita, tehokkutta ja taloudellisuutta. Suunnitelman tarkoituksena on selkeyttää yrityksen tai yhdistyksen toimintaa. Teatteri Onnin toimintasuunnitelmassa käsittelen seuraavia liiketoimintasuunnitelman keskeisiä teemoja: markkinointi, tuotteet ja tuotanto, henkilöstö, toiminnan organisointi sekä sen kannattavuus ja rahoitus. Hyvä suunnitelma on riittävän tiivis ja selkeä. Sen tulee keskittyä olennaiseen ja olemaan johdonmukainen. Näiden lisäksi suunnitelmalla pyritään ennakoimaan tulevaisuutta. Hyvä liiketoimintasuunnitelma tunnistaa riskit ja on sekä asiallinen että kriittinen. (Edu 2015.) Teatteri Onni on yhdistys ja yhdistyksen kohdalla liiketoimintasuunnitelman laatimista ei vaadita. Onnin toiminta on kuitenkin yritysmäistä ja rahaliikennettä on, niin toimitasuunnitelman laatiminen on järkevää. Teatteri Onnin hallitus joutuu toimintansa kannalta pohtimaan paljon samoja asioita, joita yritystä perustettaessa pohditaan. Jokaista Teatteri Onnin tuotantoa järjestettäessä joudutaan miettimään muun muassa,

miten järjestetään rahoitus, lakisääteiset vakuutukset ja yrityksen kirjanpito. (Peltola 2015, 59.)

Teatteri Onni ry (Y-2521893-8) on syksyllä 2012 perustettu yhdistys, jonka tarkoituksena on edistää ja kehittää teatteritoimintaa ja toimia paikkakunnan ja lähiympäristön teatteritarpeen tyydyttämiseksi. Toimintansa harjoittamiseksi yhdistys ylläpitää Teatteri Onni -nimistä teatteria ja toteuttaa teatterinäytäntöjä ja niihin verrattavia tilaisuuksia kotipaikkakunnallaan eli Riihimäellä ja kiertueella, sekä järjestää tarvittaessa koulutus- ja kurssitoimintaa. Teatteri Onnin toiminnan painopiste on Perikunta – esitykset ja niiden markkinointi. Markkinoitaessa Perikuntaa pyritään myös edistämään Teatteri Onni -nimen tunnettavuutta. Kesällä 2015 saa vuoronsa kolmas Perikunta–terassirevyy, joka on noin tunnin kestävä muusiikkipitoinen, ajankohtaisista sketseistä ja henkilöparodioista koostuva revyy. (Teatteri Onni ry 2014b.)

2.2 Yhdistyksen ja yrityksen erot

Yhdistyksen ja yrityksen suurin ero on siinä, että yrityksen tarkoituksena on tuottaa voittoa, kun yhdistyksen taas ei. Jotta voidaan perustaa yhdistys, siihen vaaditaan vähintään kolme henkilöä tai oikeustoimikelpoista yhteisöä. Perustajajäsenien tulee olla vähintään 15-vuotiaita ja sääntöjen mukaisia äänioikeutettuja jäseniä. Yhdistystä perustettaessa tulee kutsua koolle kokous, jotta yhdistys voidaan perustaa. Tämä perustamiskokous voi kuitenkin olla vapaamuotoinen ja se voi tapahtua esimerkiksi netissä tai puhelimitse. Yhdistystä perustettaessa tulee laatia perustamiskirja, johon on liitettynä yhdistyksen säännöt. Perustamiskokouksessa tehdään päätös yhdistyksen rekisteröimisestä, jonka jälkeen tarvittavat asiakirjat toimitetaan yhdistysrekisteriin. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

Yritystä perustettaessa yrittäjäksi aikovalla henkilöllä olisi hyvä olla alan tuntemusta. Jokaisen yrityksen toiminnan perustana on hyvä toiminta-ajatus. Edellytykset yritystoiminnan onnistumiselle pohjautuvat hyvään yritysideaan, jonka pohjalta on rakennettu toimiva liikeidea sekä osaavaan yrittäjään. Yritystä perustettaessa on hyvä laatia liiketoimintasuunnitelma,

jota ei taas yhdistystä perustettaessa vaadita. Kaupallista toimintaa harjoittavan yhdistyksen kannattaa hyödyntää yrityksille suunnattuja neuvoja ja palveluita toiminnan suunnittelussa. Liiketoimintasuunnitelma voi olla erittäin hyödyllinen myös yhdistyksen toiminnalle. (Yrittäjät 2013.)

Teatteri Onni ry todettiin verottajan mukaan vuonna 2014 yleishyödylliseksi yhdistykseksi. Ollakseen yleishyödyllinen yhdistys tulee yhdistyksen täyttää kaikki seuraavat kriteerit, jotka Onnin toiminta täytti. Yhdistys tai säätiö toimii yksinomaan ja välittömästi yleiseksi hyväksi. Yleinen hyvä voi olla aineellista, henkistä, eettistä tai yhteiskunnallista. Yhdistyksen tai säätiön toiminta ei kohdistu vain rajattuun henkilöpiiriin. Yhdistys tai säätiö ei tuota toimintaan osallistuville taloudellista etua osinkona, voitto-osuutena eikä kohtuullista suurempana palkkana tai muuna hyvityksenä. (Verohallinto 2015.)

2.3 Tuotanto, ohjelmisto ja esitykset

Tuotantoon kuuluvat kaikki ne vaiheet, jotka sisältyvät tuotteen tai palvelun saamiseen asiakkaan kulutettavaksi. Tuotannon tehtävä on määrittellä minkälainen on palvelu, ja miten sen tuotetaan. Tulee myös pohtia missä palvelutuotanto toteutetaan, ja millaisista volyyymeistä on kyse. Palvelua tuotettaessa määrittellään myös, ketkä palvelun tuottavat ja minkälaisia työ- tai sopimussuhteita se vaatii. Tuotettava palvelu saattaa vaatia joitakin erityisjärjestelyjä esimerkiksi tilan suhteen tai vaatimuksia saattaa tulla viranomaistaholta. Tuotannon tehtävä on ottaa selvää näistä vaatimuksista. Yrityksen tai yhdistyksen strategia tulee huomioida myös palvelutuotantoa tehdessä. (Hesso 2013, 142-143.) Teatteri Onni on tekemisissä edellä mainittujen teemojen kanssa jokaisen uuden produktion suunnittelu- ja tuotantovaiheessa. Erityishuomiota vaativat Onnin tuottamat kiertueteatteriesitykset, joiden kohdalla nousevat erityisesti esille kysymykset tiloista, sillä lähtökohtaisesti esiintymistilat ovat joka esityskerralla erilaiset.

Teatteri Onnin tuotteet ja palvelutuotteet ovat sen tuottamat produktiot ja esitykset. Vuoden tärkein ja isoin tuotanto Perikunta – kesäteatterirevyyt. Perikunnan esityksiä esitetään heinä-elokuussa. Teatteri Onnin tuotanto-

jen budjetit tehdään aina esityskohtaisina ja nollatuloksen budjetteina. Tuotannon tärkeimmät tehtävät ovat sponsoreiden ja yhteistyökumppaneiden hankkiminen, sekä ryhmämyynnin tekeminen. Perikunta-esityksien tulos on suurimmaksi osaksi riippuvainen pääsylipputulosta saatavasta tuotosta. Näiden lisäksi tuotannon tehtäviin kuuluvat vahvasti markkinointitoimenpiteet. Keskustelut tuotannon tehtävistä on käyty hallituksen kokouksessa, jossa olen ollut mukana.

2.4 Tavoitteet

Jotta voidaan saavuttaa haluttu tavoite, tulee sen olla selkeä ja siihen tulee pyrkiä johdonmukaisesti. Yrittäjällä tai tässä kohtaa yhdistyksellä on selkeä kuva siitä, mihin suuntaan ollaan menossa. Asiakkaalle ja työntekijöille tämä tavoite ei välttämättä näy, ellei toimintatavoitteita ole selkeästi kerrottu auki. (Hesso 2013, 27.)

Teatteri Onnin toiminta halutaan rakentaa omiin tiloihin ja tämä aloitetaan keväällä 2015 vuokraamalla pieni toimistotila Onnille. Tulevaisuudessa on kuitenkin tarkoitus kehittää Onnin toimintaa niin, että on taloudellisesti mahdollista vuokrata isompi tila, jota voitaisiin käyttää myös harjoitustilana ja mahdollisesti löytää oma varasto teatteri Onnin omaisuudelle. Yhtenä lähivuosien tavoitteena on Onnin toiminnan vakinaistaminen palkkaamalla ainakin yksi osa-aikainen työntekijä. Tällä hetkellä yksittäisten produktioiden ulkopuolella Onni ei maksa palkkoja tai palkkioita hallituksen jäsenille. Toiminta perustuu suurilta osin vapaaehtoisuuteen ja ilmaiseen työhön.

2.5 Markkinat ja kohderyhmät

Markkinat voidaan määritellä monella eri tapaa. Laajin määritelmä on ”massamarkkinat”, mikä kuvaa markkinoita, joissa miljardit ihmiset ostavat ja kuluttavat tuotteita. Kun taas markkinat koskettavat tiettyä yksilöä tai yritystä, puhutaan ”yksittäismarkkinoinnista”. (Kotler 2003, 83.)

Kohderyhmää määriteltäessä tulee muistaa se, että kaikki eivät ole kiinnostuneita yrityksen tuotteista. Kohderyhmän kartoitusvaiheessa on pohdit-

tava, mikä tai mitkä ryhmät ovat kiinnostuneita juuri meidän tuotteista ja ovat meidän potentiaalisia asiakkaitamme. Yrityksillä on jokin näkemys asiakkaistaan ja kohderyhmistään. Yrityksien markkinointi kohdennetaan tiettyihin segmentteihin. Näistä segmenteistä halutaan saada asiakkaita ja nämä ovat yrityksen kohderyhmiä. Tämän jälkeen, kun tiedetään kohderyhmä, näihin ryhmiin kohdennetaan valittuja markkinointitoimenpiteitä. (Hesso 2013, 89.)

Teatteri Onnilla ja Perikunnalla on omat erilliset sivut Facebookissa. Sieltä saatujen tietojen mukaan, joihin vain ryhmän ylläpitäjillä on pääsy, voidaan todeta, että Teatteri Onnin ja erityisesti Perikunnan kohderyhmää ovat keskimäärin 25-55 –vuotiaat naiset. Facebook-ryhmän tietojen perusteella saadaan myös selville, että kohderyhmän katsojat ovat pääsääntöisesti riihimäkeläisiä ja lähipaikkakuntalaisia. Teatteri Onni on hyvin paikallinen tuote. Katsojia pyritään saamaan pääkaupunkiseudulta esimerkiksi kutsuamalla alan ammattilaisia katsomaan Perikunnan esityksiä. Suurin osa asiakkaista saapuu kuitenkin Riihimäeltä tai lähialueelta.

2.6 Markkinointi

Kotlerin (2005) mukaan markkinointi on demokratiaa edistävä voima. Jotta voi hankkia haluamansa on siihen olemassa neljä keinoa, jotka ovat varastaminen, lainaaminen, kerjääminen tai vaihtokauppa. Näistä tavoista moraalisin vaihtoehto on vaihtokauppa, joka on myös tehokkain tapa. Vaihtokauppa on markkinoinnin ydin. Markkinointia tehdessä tulee huomioida se, että markkinat muuttuvat nopeammin kuin markkinointi. Ostajien määrät, halut ja ostokäyttäytyminen muuttuvat. Näihin vaikuttavat vahvasti talouden, tekniikan ja kulttuurin muutokset. Yritykset ja yhdistykset eivät välttämättä huomaa näitä muutoksia tai huomaavat ne liian myöhään ja jatkavat samalla vanhalla markkinointimenetelmällään. Näin ollen monen yrityksen ja yhdistyksen markkinointikäytännöt ovat vanhanaikaisia. (Kotler 2005, 84.)

Markkinointimix on myynnin edistämiseen tarkoitettu työväline. Perinteistä mallia kutsutaan 4P-malliksi eli product, price, place ja promotion (tuote,

hinta, saatavuus ja markkinointiviestintä) (Kotler 2005, 91.) Teatteri Onni voi soveltaa markkinointimixiä markkinoinnissaan. Esimerkkinä voidaan ottaa syksyllä 2015 ensi-iltansa saava Lumikki-esitys, joka valmistetaan kiertäväksi lastenteatteriksi. Tuote tässä tapauksessa on Lumikki-esitys ja hinta on esitykselle määritelty myyntihinta. Saatavuus on laaja, sillä esitys ei ole sidottu yhteen paikkaan vaan se voidaan viedä myös asiakkaan luokse. Markkinointiviestintä tarkoittaa Lumikin kohdalla sitä, missä ja miten sitä myydään ja markkinoidaan.

2.6.1 Sissimarkkinointi

Teatteri Onnin vuosibudjetti on pieni ja, siksi sen on käytettävä markkinoinnissaan vähän rahaa vaativia markkinointikeinoja. Markkinointikeinoja on lukuisia, mutta sissimarkkinointi on yksi Teatteri Onnin markkinoinnille sopiva menetelmä. Sissimarkkinoinnin päätunnusmerkki on se, että markkinoinnissa käytetään enemmän järkeä ja luovuutta kuin rahaa. Sissimarkkinoinnissa käytetään epätyypillisiä markkinoinnin keinoja, jotka tuottavat tuloksia ilman, että suuria määriä rahaa tarvitsee käyttää. Asikkaiden ostokäyttäytymistä tarkkaillaan ja tavoitteena on suurten myyntilukujen sijaan hyvä tulos. (Parantainen 2005, 11.)

Teatteri Onnin kesän 2015 budjetissa on määritelty markkinoinnille määräraha, mutta mitä enemmän voidaan toteuttaa mahdollisimman pienillä kuluilla, sitä parempi se on. Sissimarkkinoijan asiakas on aina ihminen, ei yritys tai organisaatio. Tämä ajatusmaailma sopii hyvin yksittäistä teatterikatsojaa tavoitettaessa. Teatteriesityksiin pyritään myymään lippuja myös yrityksille ja muille ryhmille. Myytäessä ryhmille tulee ajatella, että myy elämystä yksittäiselle teatterikatsojalle, joka tekee päätöksen osallistumisesta koko ryhmän puolesta. (Parantainen 2005, 15.)

Sissimarkkinointi eroaa perinteisestä markkinoinnista. Sissimarkkinoijan tärkeimmät työvälineet ovat oma aika, energia ja mielikuvitus. Sissimarkkinoijan markkinointikeinoihin kuuluu useita keinoja, joista suuri osa on täysin ilmaisia. Sissimarkkinoijan on ilmaistava asiansa selkeästi ja kaartelematta. (Parantainen 2005, 20.) Tämä pitää teatteri Onnin kohdalla hyvin

paljon paikkansa. Myyntiä yritetään tehdä koko ajan, samalla kun markkinoidaan tulevaa tuotantoa ja hankitaan uusia yhteistyökumppaneita. Teatteri Onni toteuttaaakin sissimarkkinointia keväällä 2015 improvisaatio-teatterin parissa; kevään aikana tullaan järjestämään muutamia improvisaatioiltoja, joilla pyritään lisäämään juuri teatteri Onnin tunnettavuutta.

2.6.2 Tapahtumamarkkinointi

Tapahtumamarkkinoinnilla tarkoitetaan markkinoinnin yhdistämistään tapahtumaan. Markkinoinnilla halutaan välittää organisaation haluama viesti ja halutaan saada ihmiset toimimaan organisaation haluamalla tavalla. Tapahtumamarkkinointi on tavoitteellista toimintaa, joka vuorovaikutteisella tavalla yhdistää organisaation ja sen kohderyhmät halutun aiheen ympärille. Nämä yhdessä muodostavat toiminnallisen kokonaisuuden. Tapahtumamarkkinointi on pitkäjänteistä toimintaa, jossa yhteisö viestii elämyksellisiä tapahtumia apuna käyttäen kohderyhmiensä kanssa. Yhteisö kohtaa sidosryhmänsä ennakkoon suunnitellussa tilanteessa tai ympäristössä. (Häyrinen & Vallo 2005, 19.)

Teatteri Onni on päättänyt järjestää keväällä 2015 improvisaatio-tilaisuuksia, joilla pyritään markkinoimaan Onnin toimintaa ja tulevia tapahtumia ja esityksiä. Tapahtumamarkkinointi sopii tähän tilanteeseen erittäin hyvin. Jotta voitaisiin puhua tapahtumamarkkinoinnista, pitää seuraavien kriteerien täytyä: tapahtuma on etukäteen suunniteltu, tavoite ja kohderyhmä on määritelty, tapahtumassa toteutuvat kokemuksellisuus, elämyksellisyys ja vuorovaikutteisuus (Häyrinen ym. 2005, 20.) Teatteri Onnille työskentelevät henkilöt ovat pääsääntöisesti luovia ihmisiä ja näyttelijöitä ja muita teatterialan ihmisiä, joten tämän tyyppinen markkinointi tapahtumien avulla on loistava keino saada näkyvyyttä.

2.7 Yhteistyökumppanit ja sponsorit

Sponsoreiden tarve nykypäivänä on suuri ja niitä pyritään löytämään jokaiseen tapahtumaan. Sponsoroinnilla tarkoitetaan sponsoroitavan kohteen maineen hyödyntämistä sponsoroivan yrityksen mm. markkinoinnis-

sa. Sponsorointi erottuu hyväntekeväisyydestä siten, että sponsoroiva taho tai yritys odottaa hyötyvänsä sponsoroinnista ja saavansa näkyvyyttä yritykselleen. Sponsorointi perustuu sopimukseen, toisin kuin hyväntekeväisyys. Sponsoroinnin muotoja voi olla esimerkiksi mainosarvon hyväksikäyttö, mainonta tapahtumassa ja pitkäkestoinen yhteistyö esimerkiksi vuodeksi kerrallaan kaikissa sponroitovan tahon järjestämissä tapahtumissa ja toiminnassa. Lisäksi se voi tarkoittaa jonkin tapahtuman tai kampanjan luomista esimerkiksi kilpailujen järjestämistä. (Kauhanen, Juurakko & Kauhanen 2002, 69-70.)

Teatteri Onni pyrkii saamaan yhteistyökumppaneita ja sponsoreita mm. myymällä mainospaikkoja Perikunta –esityksen julisteeseen, käsiohjelmaan sekä myymällä äänimainospaikan jokaisen esityksen alussa pyörivään äänimainokseen. Sponsorointi-paketteja on erilaisia, on mahdollisuus ostaa eri kokoisia mainospaikkoja käsiohjelmaan tai julisteeseen. Lisäksi mainoksen koosta riippuen sponsoroiva yritys tai taho saa lippuja Perikunta–esitykseen. Teatteri Onni tekee yhteistyötä monien eri tahojen kanssa. Teatteri Onni tekee Riihimäen nuorisoteatterin kesäteatterin kanssa yhteismainoksen, jossa näkyy molempien tahojen esityspäivämäärät ja hinnat. Tällainen yhteistyö paikallisten toimijoiden kanssa on tärkeää. Toisena esimerkkinä Teatteri Onnin yhteistyöstä on Juomahuone Laitinen, jonka tiloissa Teatteri Onnin Perikunta-esitys toteutetaan. Yhteistyösopimuksien sisältö on Teatteri Onnin ja yhteistyökumppaneiden välinen asia, joten niitä ei tässä kohtaa tarkemmin avata.

2.8 Toiminnan rahoitus

Tulorahoituksella tarkoitetaan rahoitusta, joka saadaan vähennettyä erilaiset menot, kuten ostot myyntituloista. (Peltola 2015, 118). Teatteri Onnin kohdalla toiminnan rahoitus perustuu pitkälti tulorahoitukseen eli esityksistä saatuihin lipputuloihin. Muita merkittäviä tulonlähteitä ovat sponsorit ja yhteistyökumppanit sekä erilaiset avustukset ja apurahat. Tapahtumaa järjestettäessä on tärkeää suunnitella tapahtuma hyvin ja yhtenä tärkeänä asiana on talouspuoli. Tapahtumaa tai tässä tapauksessa esitystä suunnit-

teltaessa on hyvä kirjata suunnitelmat ja tavoitteet ylös, jotta voidaan seurata, päästäänkö tavoitteisiin ja pysyttiinkö esimerkiksi budjetissa. Yhdistyksen on pidettävä kirjanpitoa, kirjanpitolain mukaisesti, mutta yksittäistä tapahtumaa on helpompi seurata itse tapahtuman aikana. Budjettia tai taloussuunnitelmaa laadittaessa on se hyvä pitää realistisena. Yleisömäärät ja erilaisten tukien ja sponsoreiden saanti on arvioitava mahdollisimman realistisiksi saavuttaa. Tapahtumaa järjestettäessä kustannukset voivat poiketa aikaisempaa suunnitellusta. Kulut voivat olla suuremmat kun taas tulot pienemmät ja tässä kohtaa ongelmat syntyvät. Ideaali tilanne Teatteri Onnin kohdalla olisi se, että suuri osa kuluista olisi katettu ennen kuin lippuja olisi myyty yhtään. (Iiskola-Keskonen 2004, 76-77.)

Teatteri Onnilla ei ole vakituisia työntekijöitä, vaan henkilökunta palkataan erikseen jokaista tuotantoa varten. Onnin hallitus kokoontuu säännöllisesti, eikä hallituksen jäsenille ei makseta kokouspalkkiota. Budjetit laaditaan aina produktiokohtaisesti ja ne ovat osittain salaisia ja ainoastaan hallituksen jäsenet näkevät esimerkiksi palkkatiedot. Teatteri Onnin tuotantojen rahoitus riippuu sponsoreista ja apurahoista ja niiden hankinta on ensisijaista. Suurin osa esimerkiksi Perikunta esityksien tuloista saadaan lippu- tuloista, joten katsojamäärien kasvattaminen on tärkeää. Vuonna 2015 keskitytään ryhmämyyntiin, jotta saataisiin mahdollisimman paljon katsojia.

2.9 Riskit

Omaa toimintaa on hyvä tarkastella kriittisesti ja tunnistaa mahdolliset riskit ja varautua niihin. Yritystoiminnassa on olemassa liike- ja vahinkoriskejä. Liikeriskit voivat olla esimerkiksi asiakkaiden maksuvaikkeudet, kilpailijoiden toimet, taloudellisen ympäristön toimet ja kannattavuuden heikentyminen. Vahinkoriskejä ovat esimerkiksi omaisuusvahingot, rikokset, henkilöriskit, vahingonkorvausvaatimukset ja keskeytys- ja riippuvuusvahingot. Osiin riskeistä voidaan varautua itse, mutta osien kohdalla voidaan siirtää vastuu muualle esimerkiksi hankkimalla vakuutuksia. Riskianalyysien avulla kartoitetaan mahdollisia riskejä ja vaaratilanteita ja sitä, että miten niiden

sattuessa toimitaan. Ensisijaisesti pyritään välttämään ja pienentämään riskejä. (Hesso 2013, 168-171.)

Tarkasteltaessa Teatteri Onnia sen toiminnassa on olemassa riskejä. Teatteri Onnin tulos perustuu suurimmaksi osaksi lipputuloihin. Se riski on aina olemassa, että ei päästäkään haluttuun kävijätavoitteeseen. Hyvällä markkinoinnilla ja ennakkolippujen myymisellä voidaan tätä riskiä ainakin pienentää. Perikunta –esitystä esitetään ulkotiloissa, joten sää on myös riski. Sateen sattuessa mahdolliset asiakkaat saattavat jättää tulematta paikan päälle. Säähän ei kuitenkaan voida vaikuttaa. Osa katsomosta on katetulla alueella ja sateen sattuessa jaossa on kertakäyttösadetakkeja. Kattamalla katsomo voitisiin poistaa tämä riski lähes kokonaan. Yksi riski on näyttelijöiden loukkaantuminen tai sairastuminen ja sen johdosta esityksien peruuttaminen, joka aiheuttaa taloudellisia menetyksiä. Sairastumisriskiä on lähes mahdotonta estää. Kaikki työntekijät on vakuutettu loukkaantumisien varalta.

2.10 Teatteri Onni ry:n toimintasuunnitelma vuodelle 2015

Teatteri Onni ry:n vuoden 2015 toimintasuunnitelmassa kuvataan yhdistyksen lähtötilanne ja taustat, sekä facebook-sivujen käyttäjistä teatteritoiminnasta kiinnostuneista analyysi. Näiden jälkeen suunnitelmassa on swot-analyysi, jonka perusteella nykyisestä toiminnasta nousee esille esimerkiksi se, että Teatteri Onni on pieni yhdistys, joten sillä on vapaat kädet toiminnan kehittämiseksi. Toisaalta taas yhdistyksen heikkouksia on esimerkiksi se, että tekijät ovat puoliammattilaisia ja toiminnan jatkuvuus perustuu lähes kokonaan lipputuloihin.

Toiminnallisissa tavoitteissa käsitellään yhdistyksen tulevaisuutta. Teatteri Onni pyrkii edistämään näkyvyyttään muun muassa järjestämällä improvisaatiotilaisuuksia. Yhdistys tuottaa vuonna 2015 muutamia teatteriesityksiä, kuten Perikunta –esityksen ja lastenteatteriesityksen Lumikki. Taloudellinen tulevaisuus riippuu kesän Perikunta esityksen tuloksista. Teatteri-toiminnan jatkuvuuden edellytyksenä on omien toimitilojen hankkiminen ja viestinnän parantaminen esimerkiksi nettisivujen päivittämisen kautta. Mie-

likuvallisissa tavoitteissa halutaan kehittää teatterin toimintaa niin, että olisi taloudellisesti mahdollista vuokrata isompi tila, jota voitaisiin käyttää harjoitustilana, sillä tällä hetkellä sellaista tilaa ei ole. Lisäksi halutaan tehdä mielipide- tai markkinatutkimus Teatteri Onnin asiakkaille, sillä sellaista ei ole aikaisemmin laadittu.

Seuraavaksi toimintasuunnitelmassa käsitellään kohderyhmiä ja puhuttelutapaa. Kohderyhmätiedot perustuvat Facebookista saatuihin tietoihin. Tuotanto luvussa käsitellään Perikunta –esityksen tuottamista ja sen eri vaiheita ja produktion osallistuvia yhteistyökumppaneita ja niiden hankkimista. Tässä luvussa kuvataan tarkasti esitykseen liittyviä markkinointitoimenpiteitä ja aikatauluja sekä vastuuhenkilöitä. Teatteri Onnin hallituksen rooli toimintasuunnitelman laatimisessa oli sen hyväksyminen ja tämän jälkeen toimintasuunnitelman toteutumista on seurattu hallituksen kokouksissa ja toimenpiteitä on yhteisesti tarkennettu toimintakauden aikana. Loppuarvioinnissa käsitellään toimintasuunnitelman toteutumista ja kesän aikana tehtyjä muutoksia koskien muun muassa riskianalyysin toteutumista.

3 KEHITTÄMISEHDOTUKSET

Tässä luvussa pohdin kehittämisehdotuksia Teatteri Onnin toiminnalle vuodelle 2016. Teatterin toimintaan kehitään koko ajan pitkäjänteisemmäksi ja taloudellinen tilanne pyritään saamaan siihen malliin, että voitaisiin palkata yksi osa-aikainen tuottaja hoitamaan Onnin asioita.

3.1 Vuonna 2015 aloitettujen toimenpiteiden kehittäminen

Teatteri Onni pyrkii toiminnassaan pitkäjänteisyyteen. Toiminta on tällä hetkellä täysin vapaaehtoisuuteen perustuvaa ja esimerkiksi hallitus toimii ilman kokouspalkkioita. On tärkeää, että lähitulevaisuudessa voitaisiin palkata edes yksi puolipäiväinen tai osa-aikainen tuottaja teatterille. Henkilökunta palkataan tuotantokohtaisesti ja myös tuotannon henkilökunta vaihtuu produktioiden välillä. Onnin toiminta on kasvussa, joten tuottajan tulisi pitää Onnin toimintaa yllä ympärivuotisesti, hankkimalla uusia yhteistyökumppaneita ja myymällä Onnin esityksiä. Tuotantojen ulkopuolella ei ole nimetty yhtä tiettyä henkilöä hoitamaan esimerkiksi markkinointia. Hallituksen vastuulle jää esityskausien ulkopuolella tuottajan tehtävät sekä markkinointivastuu.

Keväällä 2015 vuokrattu toimistotila on hyvä asia toiminnan kehittämisen kannalta. Omat tilat luovat mahdollisuuden sille, että Onnin omaisuutta voidaan säilyttää yhdessä paikassa, ja sen yhteydessä on työskentelytilaa esimerkiksi puvustuksen valmistamista varten. Lisäksi Onnin hallitus voi jatkossa järjestää kokouksensa toimistolla. Toimistotilaan on hyvä hankkia oma tietokone, sillä tällä hetkellä kaikki asiat hoidetaan omilla koneilla. Näin Teatteri Onnin sähköinen materiaali löytyy yhdestä paikasta ja Onnin hallituksen jäsenillä on pääsy tarvittavaan informaatioon.

3.2 Jatkotoimenpiteet

Teatteri Onnin on tärkeää tehdä asiakkailleen kyselyjä, sillä niitä ei ole kerätyksi tehty. Palautetta on hyvä kerätä, sillä moni asia perustuu tällä hetkellä oletuksiin. Toiminnan kehittämisen kannalta olisi tärkeä kuun-

nella myös asiakkaiden mielipiteitä ja heiltä saatuja ideoita. Facebook kävijöiden analysoinnin kehittäminen ensi vuodelle on tärkeää ja se on syytä tehdä paremmin. Facebookia olisi hyvä hyödyntää tekemällä kysely Teatteri Onnin ja Teatteri Perikunnan Facebook –sivujen tykkääjille.

Myös nettisivujen päivittämisessä on parantamista. Keväällä 2015 ne päivitettiin helpompi käyttöisiksi ja näin Onnin hallituksen jäsenet voivat niitä helposti käyttää ja päivittää. Olisi kuitenkin parempi, että jollakin hallituksen jäsenellä olisi päävastuu nettisivujen ylläpitämisestä, sillä edelleen niiden päivittäminen unohtuu. Teatteri Onni on yhdistys, ja sillä ei ole juurikaan ylimääräistä rahaa. Pitkäaikaisten sponsorien hankinta olisi tärkeää, sillä tällä hetkellä sponsorointi keskittyy yksittäisiin esityksiin, jolloin produktioiden ulkopuolella ylimääräistä rahaa ei mistään tule. Paras mahdollinen tilanne olisi se, että Onni saisi solmittua yhteistyösopimuksen jonkin yrityksen kanssa niin, että se tukisi teatterin toimintaa ympärivuotisesti produktioiden ulkopuolellakin.

Teatteri Onnin hallituksen jäsenet ja suuri osa jäsenistöstä ovat riihimäkeläisiä. Paikallisuus on hyvä asia, mutta hallitukseen voitaisiin kutsujäsenenä pyytää joku ulkopaikkakuntalainen teatterista tietävä henkilö mukaan. Ulkopuolisen mielipiteet toisivat uutta näkökulmaa Onnille ja samalla saataisiin luotua uusia kontakteja. Esimerkiksi Riihimäen nuorisoteatterin hallitukseen on jo vuosien ajan kutsuttu muutama teatterialan ammattilainen tai pitkään teatterin parissa työskentelevä jäsen. Kutsutut jäsenet tuovat uusia näkökulmia ja ajatuksia toimintaan.

4 ARVIOINTI

Tässä luvussa arvioin omaa oppimistani ja opinnäytetyöprosessin onnistumista. Toiminallisena osuutena laadin toimintasuunnitelman Teatteri Onnille.

4.1 Toimintasuunnitelman arviointi

Toimeksiantajani oli antanut minulle vapaat kädet toimia, joten se antoi minulle hyvin paljon mahdollisuuksia toimintasuunnitelmaa laadittaessa. Toimintasuunnitelman kokoamisessa käytin apuna edellisvuosien Teatteri Onnin tuotantojen materiaaleja sekä toimintakertomuksia, joiden avulla pystyin selvittämään millaista toiminta on tuotannon ja hallituksen näkökulmasta ollut. Onnin toiminnan jatkuvasti laajentuessa toimintasuunnitelman laatiminen oli ehdottoman tärkeää. Olen ollut vuoden 2015 alusta lähtien mukana Teatteri Onnin hallituksessa ja tämän lisäksi osallistun useiden tuotantojen tekemiseen vuoden aikana, joten toimintasuunnitelman laatiminen auttoi myös konkreettisesti työtäni tuottajan roolissa.

Päädyin liiketoimintasuunnitelman sijaan tekemään toimintasuunnitelman Teatteri Onnille, sillä se on yhdistys eikä yritys. Liiketoimintasuunnitelman tai toimintasuunnitelman laatimiseen on monta tapaa ja aiheesta löytyi paljon kirjoja, nettisivuja ja ohjeita. Laadittuani toimintasuunnitelman sain uusia näkökulmia tuottajan työhöni, sillä jouduin tarkastelemaan Teatteri Onnin toimintaa monelta eri näkökulmalta.

4.2 Toimeksiantajan näkökulma

Toimeksiantajani Teatteri Onnin näkökulmasta liiketoimintasuunnitelman valmistuminen oli tärkeää. Onnin toiminta perustuu pääosin vapaaehtoisuuteen ja tekemistä on todella paljon. Teatteri Onni kirjoittaa vuosittain toimintakertomuksen, mutta laajempaa toimintasuunnitelmaa ei oltu vielä tehty. Vapaaehtoisuus vaikutti varmasti siihen, että kukaan ei ollut aikaisemmin tarttunut toimintasuunnitelman laatimisprosessiin. Toimeksiantajani piti tärkeänä sitä, että laadin toimintasuunnitelman, jota voidaan käyt-

tään pohjana tulevien vuosien suunnitelmia laadittaessa. Vuoden 2016 liiketoimintasuunnitelman laatiminen tulee olemaan helpompaa, kun on olemassa vuoden 2015 suunnitelma.

4.3 Oma arviointi opinnäytetyöprosessi ja omasta oppimisesta

Opinnäytetyöprosessi oli minulle haastava. Aiheen rajaamisen kanssa meni paljon aikaa ja aluksi lähdin tekemään markkinointisuunnitelmaa Teatteri Onnille. Lopulta päädyin toimintasuunnitelman valmistamiseen, sillä pelkän markkinointisuunnitelman tekeminen tuntui riittämättömältä vaihtoehdolta. Työskentelen Teatteri Onnille, joten olen paljon sen toiminnassa mukana. Tämä osoittautui välillä haasteeksi, sillä koin olevani liian lähellä opinnäytetyöaiheeni. Oli vaikeaa tarkastella aihetta ulkopuolisen näkökulmasta. Käsitellessäni aiheeni en osannut kertoa ja avata aihetta tarpeeksi laajasti, sillä tunsin itse sen niin hyvin. Tutusta aiheesta oli vaikea kirjoittaa tarpeeksi yksityiskohtaisesti ja usein pidin faktoja itsestäänselvyytenä, kunnes myöhemmin palatessani tekstin ääreen huomasin, että tämä ei avaudu ulkopuoliselle lukijalle, joka ei tunne Teatteri Onnia.

Opinnäytetyöprosessin ohella suoritin syventävän työharjoittelun Teatteri Onnille. Tehtäväni jatkuu edelleen työharjoittelun loputtuakin Teatteri Onnin Perikunta –terassirevyyen tuottajana. Aluksi ajattelin, että kuinka helppoa minulla tuleekaan olemaan, sillä työskennellessäni Onnille olen koko ajan myös opinnäytetyöaiheeni äärellä. Tämä toi kuitenkin haasteita opinnäytetyön ja työharjoittelun erillään pitämisellä ja huomasin usein kirjoitessani opinnäytetyötäni kirjoittavani työharjoittelijan ja tuottajan roolissa, enkä opiskelijan, joka kirjoittaa opinnäytetyötään.

Opin paljon varsinkin toimintasuunnitelmaa tehdessäni. Tähän vaikuttaa varmasti se, että minulla oli todella vapaat kädet toimia ja jouduin toimimaan suuren osan ajasta yksin, niin työharjoittelijan roolissa kuin toimintasuunnitelmaa laatiessanikin. Pidin tätä yksin työskentelyä hyvänä asiana, sillä koin kasvani ammatillisesti joutuessani tekemään paljon itsenäisiä päätöksiä ja ottamaan itse selvää asioista. Oma mielenkiintoni teatterialaa

kohtaan ja halu kehittää teatterimme toimintaa auttoi minua opinnäytetyöprosessissa.

4.4 Prosessiarviointi ja riskianalyysin toteutuminen

Alkuperäisen suunnitelman mukaisesti opinnäytetyöni piti valmistua keväällä 2015. Tuotantokiireistä, Teatteri Onnin kesärevyyttä johtuen opinnäytetyöprosessin valmistuminen venyi syksylle 2015, jolloin työn viimeistely tehtiin. Toiminallinen osuus eli toimintasuunnitelma on kuitenkin ollut valmiina alkuvuodesta 2015 ja sitä on hyödynnetty Teatteri Onnin toiminnassa siitä lähtien.

Työn viivästymisen johdosta minulla on mahdollisuus käsitellä riskianalyysin toteutumista. Yhtenä merkittävänä riskinä pohdin säätä, johon ei voi vaikuttaa. Teatteri Onnin kesärevyy esitettiin ulkona ja vain osa katsomosta oli katetulla alueella. Kesällä 2015 sää osoittautui ylitsepääsemättömäksi esteeksi ja vaikutti merkittävästi kesän kävijämääriin. Teatteri Onnin tuloksen ollessa lähes täysin riippuvainen lipputulosta, tämä vaikutti dramaattisesti tulokseen. Sään vaikutuksen huomasi myös ennakkoon varattujen lippujen lunastamisesta. Sateisina päivinä suuri osa lipuista jäi lunastamatta, kun taas aurinkoisina päivinä lähes kaikki varaukset lunastettiin. Teatteri Onnin puolesta oltiin varauduttu sateeseen kertakäyttösadetakeilla, joita jaettiin asiakkaille. Vaikka osa katsomosta oli katettu ja sadetakkeja jaettiin, huono sää sai ihmiset jäämään pois esityksistä. Kävijämäärään pyrittiin vaikuttamaan tekemällä ennakkomyyntiä. Ihmiset ja yritykset, joille ennakkolippuja oli myyty, saapuivat paikalle säästä riippumatta. Kesä 2015 oli poikkeuksellisen kylmä ja satainen verrattuna edellisvuosiin. Opimme tästä sen, että ennakkomyynnillä voidaan osittain pienentään lippuriskiä.

Esityskauden ollessa käynnissä Teatteri Onnin puolesta tehtiin sissimarkkinointia kesän esitystä silmällä pitäen. Riihimäkeläisille asiakkaille jaettiin ilmaisia kukkia, joihin oli kiinnitetty mainos kesän 2015 esityksistä. Sissimarkkinointitempaus toimi ja useat kukkia saaneet saapuivat katsomaan esitystä saamiensa mainoksien perusteella. Yksi merkittävä riski oli esiin-

tyjien mahdollinen sairastuminen tai loukkaantuminen. Tätä riskiä oli lähes mahdotonta estää, mutta kaikki työntekijät olivat vakuutettuja loukkaantumisten varalta. Kesällä 2015 selvittiin ilman loukkaantumisia tai sairastumisia.

LÄHTEET

Edu. 2015. Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 24.3.2015]. Saatavissa: http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=1&fail=yriystoiminnan_kehittamisessa_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelmaa.htm.

Iiskola-Kesonen, H. Mitä, miksi, kuinka? Käsikirja tapahtumanjärjestäjälle. Suomen Liikunta ja Urheilu ry.

Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint Oy.

Häyrinen, E. & Vallo, H. 2014. Tapahtuma on tilaisuus – tapahtumamarkkinointi ja tapahtuman järjestäminen. 4 uudistettu painos. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Kauhanen, J & Juurakko, A & Kauhanen, V. 2002. Yleisötapahtuman suunnittelu ja toteutus. 1. Painos. Vantaa: Dark Oy.

Kotler, P. 2005. Markkinoinnin avaimet. 1. Painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Parantainen, J. 2005. Sissimarkkinointi. Hämeenlinna: Talentum Media Oy.

Patentti- ja rekisterihallitus. 2013. [Viitattu 22.3.2015]. Saatavissa: http://www.prh.fi/fi/yhdistysrekisteri/yhdistys_perustaminen.html.

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. Porvoo: Edita Publishing Oy.

Teatteri Perikunta. 2015 [Viitattu 14.1.2015]. Saatavissa: <https://www.facebook.com/TeatteriPerikunta?fref=ts>.

Teatteri Onni Ry. 2014a. [Viitattu 7.1.2015]. Saatavissa: <http://teatteriinni.com>.

Teatteri Onni ry. 2014b. Toimintakertomus. (Julkaisematon lähde).

Teatteri Onni. 2015 [Viitattu 14.1.2015]. Saatavissa: <https://www.facebook.com/TeatteriOnni?fref=ts>.

Verohallinto. 2015. Milloin yhdistys tai säätiö on yleishyödyllinen. [Viitattu 22.3.2015]. Saatavissa: [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ ja_ saatio/Tuloverotus/Milloin_ yhdistys_ tai_ saatio_ on_ yleishyod\(11733\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ ja_ saatio/Tuloverotus/Milloin_ yhdistys_ tai_ saatio_ on_ yleishyod(11733)).

Yrittäjät. 2013. [Viitattu 22.3.2015]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>.

LIITTEET

LIITE 1. Toimintasuunnitelman sisällysluettelo

TOIMINTASUUNNITELMA

Teatteri Onni ry ja Perikunta: terassirevyy 2015

LÄHTÖTILANNE JA TAUSTAT	2
TAVOITTEET	5
TOIMINNALLISET TAVOITTEET	5
MIELIKUVALLISET TAVOITTEET	6
KOHDERYHMÄ JA PUHUTTELUTAPA	7
TUOTANTO, OHJELMISTO: PERIKUNTA JA LUMIKKI	9
ESITYKSET	11
MARKKINOINTITOIMENPITEET	12
YHTEISTYÖKUMPPANIT + SPONSORIT	12
AIKATAULU JA VASTUUHENKILÖT	15
TUOTANNON HENKILÖKUNNAN TEHTÄVÄALUEET JA VASTUUT	15
TUOTANNON JA MARKKINOINNIN AIKATAULU	16
BUDJETTI JA RAHOITUS	18
SEURANTA	18
JATKOTOIMENPITEET	18