

Heli Pulkka

PITOPALVELUTOIMINNAN
KEHITTÄMINEN
Ravintola Martan Baari

Opinnäytetyö
Palvelujen tuottaminen ja johtaminen


Marraskuu 2012




MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

KUVAILULEHTI

 MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU <small>Mikkeli University of Applied Sciences</small>	Opinnäytetyön päivämäärä 29.11.2012	
Tekijä(t) Heli Pulkka	Koulutusohjelma ja suuntautuminen Palvelujen tuottaminen ja johtaminen	
Nimeke Pitopalvelutoiminnan kehittäminen, ravintola Martan Baari		
Tiivistelmä Opinnäytetyön aiheena oli pitopalvelutoiminnan kehittäminen ravintola Martan Baarissa. Työ oli toiminnallinen kehitystyö, jossa yhdistyivät teoreettisuus ja käytännöllisyys. Teoriaosuudessa käsiteltiin pitopalvelun kehittämisen kannalta olennaisia osa-alueita, kuten ruokalistasuunnittelua, hinnoittelua ja markkinointia. Opinnäytetyön käytännön tuotoksia olivat reseptiikka ja myyntikansio Martan Baarin pitopalvelulle. Tavoitteena oli uudistaa pitopalvelun ruokalistaa lisäämällä siihen uusia ruokalajeja ja kirjoittaa reseptiikka myös pitopalvelun ruokalistalla jo olleille ruoille. Yhteensä ruokalajeja oli liki kahdeksankymmentä. Lisäksi tavoitteena oli helpottaa myynti- ja markkinointityötä myyntikansion avulla. Reseptiikan oli tarkoitus toimia suunnittelun ja hinnoittelun tukena ravintolassa. Uusia ruokalajeja suunniteltiin Martan Baarin liikeidean pohjalta. Suunnitteluun vaikuttivat myös pääraaka-aineet, kohderyhmän laajuus sekä kustannukset. Reseptiikan laatiminen pitopalvelun jo olemassa oleville ruokalajeille pohjautui henkilökunnan haastatteluihin ja kirjallisuuteen. Reseptiikka koottiin Excel-taulukkoon annoskorteiksi. Annoskortissa on ruokalajin valmistusohje, raaka-aineiden osto- ja käytöpainot, hinnat ja painohävikit sekä valmiin annoksen raaka-ainekustannukset. Kun reseptiikka oli kokonaisuudessaan valmis, sen pohjalta laadittiin myyntikansio. Myyntikansiosta löytyy valmiita menuehdotuksia, ruokalajit ja niiden raaka-aineluettelot. Opinnäytetyön päätavoitteet toteutuivat. Työssä perehdyttiin pitopalvelutoiminnan kehittämiseen sekä teorian että käytännön kautta ja tuotokset, myyntikansio ja reseptiikka, valmistuivat. Kun annoskortit ja myyntikansio otetaan käyttöön Martan Baarissa, voidaan ajan myötä arvioida kuinka hyvin ne täyttävät niille asetetut tavoitteet. Martan Baarin yrittäjä voi jatkaa kehitystyötä tulevaisuudessa Excel-annoskorttipohjaa ja myyntikansiota hyväksi käyttäen.		
Asiasanat (avainsanat) Pitopalvelu, ruokalistasuunnittelu, markkinointi, hinnoittelu		
Sivumäärä 26 + liitteet 19	Kieli Suomi	URN
Huomautus (huomautukset liitteistä) Liitteistä poistettu opinnäytetyön tuotokset; myyntikansio ja osa resepteistä.		
Ohjaavan opettajan nimi Eeva Koljonen	Opinnäytetyön toimeksiantaja Martan Baari Oy	

DESCRIPTION

 <p>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences</p>		Date of the bachelor's thesis 29.11.2012	
Author(s) Heli Pulkka		Degree programme and option Hospitality management	
Name of the bachelor's thesis Developing catering business, restaurant Martan Baari			
Abstract <p>The subject of this thesis was developing the catering of restaurant Martan Baari. This is practise-based thesis, which combines theory and practicality. The theoretical part covers the essential matters of catering development, such as menu planning, price determination and marketing. Outcome of the practical part were recipes and marketing file for the catering of Martan Baari. Goal of this thesis was to renovate the catering's menu by adding new dishes to it and also write the recipes for the existent dishes of the menu. There are almost 80 dishes altogether on the menu. Second aim was to make sales and marketing easier with the marketing file. Recipes were meant to support the planning and price determination of the restaurant.</p> <p>The planning of new dishes was based on Martan Baari's business idea. The main ingredients, the extent of the target group and the costs also influenced on planning. Writing the recipes for the existing dishes was based on interviews of the restaurant staff and literature. The recipes were gathered on Excel-table. On the Excel-table is the recipe, the purchase weight and actual weight of the ingredients, loss of weight and the costs of the ingredients. When the recipes were ready, they were combined to the marketing file. In the file there are suggestions for a menu, dishes and list of the ingredients.</p> <p>The main objects of thesis were reached. By this thesis one got familiar with developing of the catering business by theory and practise and the recipes and marketing file were done as planned. As the recipes and marketing file are put to use in Martan Baari, we'll see how well they function. In future Martan Baari's entrepreneur can keep on improving the services by using the Excel-table and the marketing file.</p>			
Subject headings, (keywords) Catering, menu planning, marketing, price determination			
Pages 26 + appendices 19		Language Finnish	
URN			
Remarks, notes on appendices Removed from appendices; marketing file and some of the recipes.			
Tutor Eeva Koljonen		Bachelor's thesis assigned by Martan Baari Oy	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	1
2	OPINNÄYTETYÖPROSESSI	1
2.1	Teoriatausta ja opinnäytetyön rajaaminen	2
2.2	Toimeksiantaja.....	2
3	PITOPALVELUTOIMINNAN KEHITTÄMINEN	3
3.1	Pitopalvelu	4
3.2	Ruokalistasuunnittelu	4
3.2.1	Liikeidea ja resurssit	5
3.2.2	Ravitsemussuositukset	6
3.2.3	Kohderyhmä.....	7
3.2.4	Erityisruokavaliot.....	7
3.2.5	Reseptiikka ja vakiointi.....	8
3.3	Hinnoittelu	9
3.3.1	Myyntikate- ja myyntikatekerroinhinnoittelu	10
3.3.2	Palkkakatekerroinhinnoittelu	11
3.3.3	Vakiokatehinnoittelu.....	12
3.3.4	Markkinalähtöinen hinnoittelu.....	12
3.3.5	Tuotepaketit	13
3.4	Markkinointi	13
3.4.1	Markkinointi käsitteenä	13
3.4.2	Kertamyynti- ja suhdemarkkinointi	14
3.4.3	Markkinointiprosessi.....	15
3.4.4	Markkinointiviestintä.....	16
4	TOTEUTUS	18
4.1	Uudet ruokalajit	18
4.2	Annoskortit	21
4.3	Myyntikansio	22
5	POHDINTA	23
	LÄHTEET	26

LIITTEET

- 1 Ehdotukset pitopalvelun uusiksi ruokalajeiksi
- 2 Uusien ruokalajien annoskortit

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on pitopalvelutoiminnan kehittäminen ja myyntikansion laatiminen ravintola Martan Baarin pitopalvelulle. Toimeksiantaja on ravintola Martan Baari ja yhteyshenkilönä ravintolan yrittäjä Maria Muinonen. Työ on toiminnallinen kehitystyö, johon kuuluu tuotos ja raportti. Opinnäytetyön tuotoksia ovat pitopalvelun reseptiikka ja sen pohjalta laadittu myyntikansio. Myyntikansio on asiakkaita varten tehty kansio, jossa on pitopalvelun tarjoamat ruoat, ruokien raaka-aineet ja menuehdotuksia. Myyntikansiossa on myös valokuvia ruoista ja kattauksista.

Aiheen opinnäytetyöhön sain Ravintola Martan Baarin yrittäjältä Maria Muinoselta. Kysyin häneltä, olisiko yrityksellä tarvetta kehitystyölle ja aihe löytyi pitopalvelun puolelta. Työskentelin siihen aikaan Martan Baarissa tarjoilijana ja pitopalvelu oli mielestäni yksi kiinnostavimmista osa-alueista työssäni. Tämän takia otin työn mielelläni vastaan. Baarin pitopalvelulla oli jo ennestään luettelo tarjottavista ruoista kilol- tai litrahintoineen. Asiakkaita varten oli koottu valmiiksi myös muutama menuehdotus. Nämä ehdotukset koostuivat esimerkiksi alku-, pää- ja jälkiruoista ja kokonaisuus oli hinnoiteltu valmiiksi. Martan Baarin yrittäjä toivoi, että pitopalvelulle kehitettäisiin uusia ruokalajeja jo olemassa olevien lisäksi. Yrittäjä toivoi myös uusia menuehdotuksia myyntikansioon.

Myyntikansion on tarkoitus helpottaa markkinointia ja tehdä palvelu houkuttelevammaksi asiakkaalle. Myyntikansion avulla asiakkaalle voidaan esitellä valmiita menuehdotuksia ja kokonaisuuksia on helppo muokata asiakkaan toiveiden mukaan. Myyntikansion avulla jokainen työntekijä pystyy esittelemään vaihtoehtoja asiakkaalle hintoineen sekä vastaanottamaan tilauksia. Hinnoittelun perusteita ja tarkempaa tietoa ruokalajeista ja valmistustavoista henkilökunta löytää annoskorteista.

2 OPINNÄYTETYÖPROSESSI

Opinnäytetyöprosessini alkoi kiinnostavan aiheen etsimisellä. Sain mielenkiintoisen ehdotuksen työn aiheeksi Martan Baarin yrittäjältä, Maria Muinoselta, loppuvuodesta 2010. Kun aihe oli hyväksytetty, alkoi työn hahmottelu. Toimeksiantaja kertoi toiveistaan työn suhteen ja sovimme, että opinnäytetyön tuotoksina tulevat olemaan resep-

tiikka ja myyntikansio. Opinnäytetyöni on ollut pitkiäkin aikoja sivussa ja varsinainen työskentely on tapahtunut pääasiassa vuoden 2012 aikana. Teoriatiedon kokoaminen on kestänyt melkein koko aktiivisen prosessin ajan, samoin kuin reseptiikan työstäminen. Suunnitelmaseminaariin osallistuin keväällä 2012.

2.1 Teoriatausta ja opinnäytetyön rajaaminen

Käsittelen raporttini teoriaosuudessa pitopalvelua, ruokalistasuunnittelua, markkinointia, markkinointiviestintää ja hinnoittelua lähdekirjallisuuden pohjalta. Keskeisimpiä lähdeteoksia ovat Christian Grönroosin Palvelujen johtaminen ja markkinointi (2010), Sinikka Määttälän ym Juhlapalvelu – suunnittele ja toteuta (2004), Mika Lehtisen ym Ruoanvalmistuksen käsikirja (2005) ja Kaisa Isotalon ja Raija Kuittisen Kotiruoka (2000).

Rajasin opinnäytetyöni koskemaan ravintola Martan Baarin pitopalvelua ja sen ruokatuotantoa. En käsittele työssäni leipomotuotteita, vaan ravintolan keittiössä tai asiakkaan tiloissa tapahtuvaa ruoanvalmistusta. Työni tuotoksia ovat reseptiikka ja sen perusteella laadittu myyntikansio. Hinnoittelusta tein esimerkit, mutta lopullinen hinnoittelu on yrityksen vastuulla. Reseptiikka koostuu annoskorteista, joihin ei sisälly esillepano-ohjeita.

2.2 Toimeksiantaja

Martan Baari on Ristiinassa, Etelä-Savossa sijaitseva kahvila-ravintola. Martan Baari tarjoaa muiden palveluidensa ohella myös pitopalvelua. Martan Baari on oma osakeyhtiönsä, mutta sen toiminta liittyy vahvasti Savenius Oy:hyn. Savenius Oy valmistaa leipomotuotteita. Martan Baari sijaitsee Ristiinan keskustassa Brahentien varressa. Martan Baarin palvelutarjontaan kuuluu kahvila-, konditoria-, lounasruoka-, a la carte- ja pitopalvelua. Ravintolan yhteydessä on kioski, josta saa peruselintarvikkeita. Martan Baarista löytyy myös veikkaus- sekä totopelipisteet. Aukioloajat ovat maanantaista lauantaihin klo 7.30–21.00 ja sunnuntaisin 9.00–21.00.

Lounasta tarjotaan maanantaista perjantaihin kello 11.00–14.00 ja lauantaista sunnuntaihin kello 12.00–16.00 seisovasta pöydästä. Aamupuuro tarjotaan myös seisovasta kello 7.30–9.00 maanantaista lauantaihin. Vastaleivottuja leipiä ja leivonnaisia on

myynnissä maanantaista perjantaihin ja viikonloppuisinkin Saveniuksen leipomon tuotteita on tarjolla. A la carte-listalta löytyy esimerkiksi salaatteja, pitsoja, kebabia, pihvejä ja leikkeitä. Asiakaspaiikkoja on ravintolasalissa 120 ja kabinetissa 70. Kabinetin yhteydessä on myös saunatilat. Monipuolinen tarjonta on Martan Baarin vahvuuksia, mutta monipuolisuus asettaa myös haasteita, sillä monien eri osa-alueiden hallinta ja kehittäminen vaativat paljon resursseja. Ristiina on vilkas mökkikunta, ja palveluita käyttävät mökkiläisten lisäksi myös lähiseudun asukkaat sekä loma-aikaan turistit ulkomaita myöten.

Toiminta-ajatus on kaiken liiketoiminnan perusta. Yrityksen liikeidea rakennetaan toiminta-ajatuksen pohjalta. Nykyinen liikeidea-ajattelu vastaa seuraaviin kysymyksiin järjestyksessä: Kenelle palvelu on tarkoitettu? Minkälainen on yrityksen imago? Mitä palveluja yritys tarjoaa? Miten yritys toteuttaa palvelunsa? (Lehtinen 2005, 34-35.) Martan Baarin pitopalvelun asiakasryhmiin kuuluvat lähiseutujen yritykset, järjestöt ja seurakunnat, asukkaat ja kesäasukkaat, jotka tarvitsevat pitopalvelun tarjontaa joko yksittäisiin tilaisuuksiin tai jatkuvaan ruokatoimitukseen. Kohderyhmä koostuu eriklaisista aikuisista, työikäisistä ikääntyneisiin.

Martan Baarin imagoon liitettäviä sanoja voisivat olla perinteinen, monipuolinen, keskihintainen, helposti lähestyttävä ja käden taitoja kunnioittava. Pitopalvelu tarjoaa perinteistä kotiruokaa, josta löytyy vaihtoehtoja arkeen ja juhlaan. Halutessaan asiakas saa ruokien lisäksi tarjoilijat, leipomotuotteet, juomat, pöytäliinat, astiat, kukat ja koristelut pitopalvelun kautta. Tarjontaa on saatavissa monenlaisiin tilaisuuksiin kokousruokailusta häihin ja syntymäpäivistä valmistajaisjuhliin ja muistotilaisuuksiin. Tilaisuudet voidaan järjestää joko asiakkaan omissa tiloissa tai Martan Baarin ravintola- tai kabinettiloissa. Pitopalvelulla on ruokien ja tarvikkeiden kuljettamiseen pakettiautoja. Martan Baarin pitopalvelu pyrkii uudistumaan ja kehittymään jatkuvasti, jotta asiakkaiden tarpeisiin pystytään vastaamaan.

3 PITOPALVELUTOIMINNAN KEHITTÄMINEN

Tässä luvussa on tarkoitus avata pitopalvelu-käsitettä ja käydä läpi teoretiedon pohjalta asioita, jotka on tärkeää ottaa huomioon pitopalvelutoimintaa suunniteltaessa. Painopiste on ruokalistasuunnittelussa ja markkinoinnissa, koska nämä aiheet nousivat

opinnäytetyön keskeisiksi teemoiksi käytännön toteutuksessa. Lisäksi luvussa käsitellään hinnoittelua.

3.1 Pitopalvelu

Palvelu on prosessi, johon asiakas osallistuu. Palvelun tuotantoa ja kulutusta ei voida erottaa toisistaan, sillä ne tapahtuvat samanaikaisesti. Palveluntarjoajan näkökulmasta osa palvelusta tuotetaan taustatoimintona, mutta silti palvelun ratkaisevin osuus tuotetaan asiakkaan osallistuessa, kokiessa ja arvioidessa sitä. (Grönroos 2010, 221-222.)

Yleisnimitys catering tarkoittaa kaikkea ateriapalvelua, vaikka se yhdistetäänkin Suomessa usein juhla- tai pitopalvelutoimintaan. Käytän opinnäytetyössäni pitopalvelu-sanaa, sillä se on ollut termi, jota Martan Baari käyttää. Pitopalvelu-nimitystä on käytetty yleisesti palvelutoiminnasta, jossa järjestetään kodin juhlia joko asiakkaan kotona tai muissa tiloissa. Juhlapalvelu on terminä hieman laajempi ja kattaa yleisesti kaiken tilaustarjoilun, joka tapahtuu asiakkaan omissa tai vuokratuissa tiloissa. Opinnäytetyössäni pitopalvelulla tarkoitetaan yleisesti kaikkea tätä tilaustarjoilua, ei pelkästään kodin juhlia. (Määttä ym 2004, 8.)

Catering-ala on kehittynyt tuotantokeskeisestä toiminnasta asiakaslähtöisempään ja myös tuloksellisempaan toimintaan. Catering-alan kehitys on vahvasti sidoksissa yhteiskunnan kehitykseen, kämppäruokailusta ja sodanjälkeisestä jälleenrakennuskaudesta kohti kansainvälisesti kilpailukykyistä ja korkeatasoista ruokailua. (Lehtinen ym 2005, 21.)

3.2 Ruokalistasuunnittelu

Ruokalistasuunnittelu on yksi tärkeimmistä ruokapalvelun toiminnoista. Ruokalistoja on useita erityyppisiä, kuten lounas- ja päivällislistat, à la carte -listat ja kiertävät ruokalistat. Yrityksen liikeidea ja kohderyhmä ovat suunnittelun tärkeimpiä lähtökohtia. Muita huomioon otettavia seikkoja ovat ravitsemussuositukset, budjetti, fyysiset resurssit, henkilökunta, raaka-aineiden käsittelyn monipuolisuus, makujen yhdisteleminen, vuodenajat ja sesongit, terminologia ja pitkän aikavälin suunnittelu. (Lehtinen ym 2005, 86-88.)

3.2.1 Liikeidea ja resurssit

Yrityksen tavoitteena on valmistaa sellaisia ateriakokonaisuuksia, joita asiakkaat haluavat ostaa. Liikeidean tulisi kuvastua yrityksen ruokatuotteissa ja palveluissa. Perusasiat on päätetty jo liikeidea pohdittaessa; kenelle valmistetaan, minkälainen on yrityksen imago, mitä valmistetaan ja miten. (Lehtinen 2005, 87.) On hyvä muistaa, että liikeidean suunnittelu ei ole ainutkertainen tapahtuma. Yrittäjän on jatkuvasti tarkkailtava ympäristössään tapahtuvia muutoksia ja kehitettävä liikeideaansa sen mukaan. Liikeidean kehittämisen johdosta myös ruokalistaa kannattaa ajoittain uudistaa. Martan Baarin yrittäjä pyrkii kehittämään palvelutarjontaansa ja nyt on tullut aika uudistaa pitopalvelun ruokalistaa. Ulkopuolisia ihmisiä on hyvä käyttää liikeidean arvioimisessa apuna. Mahdollisten tulevien asiakkaiden mielipiteet siitä, mitä juhlapalveluyritykseltä halutaan, ovat hyödyllistä tietoa yrittäjälle. (Määttä ym 2004, 142.)

Kun lähdin miettimään uusia ruokia Martan Baarin pitopalvelulle, ensimmäisenä tavoitteenani oli löytää ruokia, jotka sopivat ravintolan liikeideaan. Ehdotin pitopalvelun ruokalistalle muutamia perinteisiä ruokia, jotka ovat tuttuja etenkin vanhemmalle väelle. Näitä ruokia olivat esimerkiksi lammaskaali, linnapaisti ja madekeitto. Hieman modernimpaa puolta uusien ruokien ehdokaslistaltani edustivat kiinalainen possupata ja tofu-kasvispaistos. Pyrin siihen, että ruoat sopisivat moneen makuun, eli eivät ole esimerkiksi erityisen mausteisia tai tulisia. Mielestäni perinteisten ja uudempien ruokien yhdistely sopii Martan Baarin toiminta-ajatukseen hyvin. Ehdottamiani ruokalajeja oli yhteensä 18. (Liite 1.)

Keittiön resurssit vaikuttavat osaltaan ruokalistasuunnitteluun. On otettava huomioon henkilökunnan määrä ja osaaminen sekä keittiön tilat ja laitteet. Keittiön laitteet vaikuttavat siihen, minkälaisia valmistusmenetelmiä on mahdollista käyttää ruoanvalmistuksessa. Valmistuslaitteiden lisäksi on tärkeää, että ruoan jäädytykseen ja kylmäsäilytykseen on riittävästi tilaa. Tämä nousee merkittäväksi asiaksi valmistettaessa suuria määriä ruokaa. (Määttä ym 2004, 44.)

Martan Baarin keittiöstä löytyvät sähkö- ja kaasuliedet, yhdistelmä-, pitsa- ja sähköuunit ja useita kylmäkaappeja. Tämän lisäksi on sauvasekoittimia, kutteri ja tehosekoittimia sekä rasvakeitin. Otin huomioon laitteiden mahdollistamat valmistustavat ruokalistasuunnittelussa. Suurin osa ehdottamistani lämpimistä ruoista valmiste-

taan liedellä, tai liedellä ja uunissa. Kuitenkin monet näistä ruoista on mahdollista valmistaa tarvittaessa myös uunissa. Ohjeen mukaan esimerkiksi lammaskaali valmistetaan liedellä padassa, sen voi kuitenkin hyvin kypsentää myös yhdistelmäuunissa. Laitteita tulisi kuormittaa mahdollisimman tasaisesti, varsinkin silloin kun valmistetaan samaan aikaan monia ruokalajeja. Henkilökunnan määrä ja osaaminen eivät mielestäni vaikuttaneet tällä kertaa suunnittelutyöhön merkittävästi, sillä jo ravintolan toiminta-ajatus rajasi pois esimerkiksi liian työläät ja monivaiheiset ruokalajit.

3.2.2 Ravitsemussuositukset

Määttä ym (2004, 46.) toteavat monien asiakkaiden nykyään arvostavan ruoan keveyttä ja monipuolista ravitsemuksellista koostumusta. Ravitsemustavoitteissa heijastuu ajan henki, esimerkiksi 1900-luvun alkupuolella runsas energiansaanti oli perusteltua (Lehtinen ym 2005, 95). Valtion ravitsemusneuvottelukunnan uudet ravitsemussuositukset on julkaistu vuonna 2005. ”Suomalaiset ravitsemussuositukset – ravinto ja liikunta tasapainoon” on koottu pohjoismaisten ravitsemussuositusten pohjalta. Uutta suosituksissa on liikuntasuosituksia osana terveyttä edistäviä elämäntapoja. Kansallisten ravitsemussuositusten tavoitteena on edistää suomalaisten hyvää terveyttä ja parantaa ruokavaliota. (Valtion ravitsemusneuvottelukunta, 2005.)

Omassa suunnittelutyössäni otin huomioon seuraavat edellytykset ravitsemussuositusten toteutumiseksi: kovan rasvan osittainen korvaaminen pehmeillä rasvoilla, suolan saannin vähentäminen ja kuitupitoisten hiilihydraattien saannin lisääminen. Kovilla rasvoilla tarkoitetaan tyydyttyneitä ja transrasvahappoja. Pehmeät rasvat ovat kerta- ja monitydyttymättömiä rasvahappoja. Rasvojen saantiin olen pyrkinyt vaikuttamaan lisäämällä kalaruokia pitopalvelun ruokalistalle ja vaihtamalla mahdollisuuksien mukaan voin kasviöljyyn tai margariiniin. Kuitupitoisen hiilihydraatin lähteitä ovat kasvikset ja täysjyväviljat. Kuitupitoisten hiilihydraattien saantiin olen pyrkinyt vaikuttamaan valitsemalla kasvisruokia ehdokkaiksi ja muokkaamalla reseptiikkaa siten, että raaka-aineissa on esimerkiksi palko- tai muita kasveja. Lisäksi olen pyrkinyt välttämään sokerin ja vaaleiden jauhojen käyttöä reseptiikassa mahdollisuuksien mukaan. Ruokien suolapitoisuuteen olen pyrkinyt vaikuttamaan vaihtamalla uusiin resepteihin ruokasuolan tilalle aromisuolan, jonka suolapitoisuus on 49%. (Valtion ravitsemusneuvottelukunta, 2005.)

3.2.3 Kohderyhmä

Ruokalistasuunnittelijan pitää tuntea hyvin oma asiakasryhmänsä ja minkälaisia erityistarpeita sillä ruokalistan suhteen on. Raaka-aineiden ja ruoanvalmistusmenetelmien tuntemus on välttämätöntä suunnittelussa. Ruoan tulee olla valmistettu siten, että ruoka täyttää ravitsemussuositukset laskennallisesti asiakkaalle määriteltyjen annoskokojen mukaan. Asiakasta olisi hyvä ohjata syömään siten, että suositukset täyttyvät, mutta eivät ylitä. (Suomen Virtuaaliammattikorkeakoulu 2006.)

On tärkeää, että ruokalistan suunnittelijalla on tietoa asiakkaiden toiveista ja tarpeista. Asiakaslähtöiseen suunnitteluun saa tietoa esimerkiksi asiakastyytyväisyyskyselyillä ja asiakkailta saatavalla palautteella. Palautteen antamisen tulee olla asiakkaalle helppoa. Palautetta voidaan ottaa vastaan suullisesti tai esimerkiksi palautelomakkeilla, joita on vapaasti asiakkaiden saatavilla. Suunnittelussa tulee huomioida asiakasryhmän koostumus. Suunnittelussa on huomioitava ruokalistan laajuus, eli minkälaisia tilaisuuksia varten ruokalistaa suunnitellaan. (Mauno & Lipre 2008, 17.)

Martan Baarin pitopalvelulla on melko laaja asiakasryhmä ja tilaisuudet vaihtelevat niin henkilömäärän, tilauspaikan kuin tilaisuuden luonteenkin suhteen. Suurimpina kohderyhminä ovat työikäiset ja ikääntyneet. Kaikkien ruokien ei tarvitse soveltua kaikkiin tilaisuuksiin, mutta erilaisille asiakkaille tulisi löytyä vaihtoehtoja. Omat haasteensa tarjoaa paikka, jossa tilaustarjoilu toteutetaan. Martan Baarilla on ollut tilauksia esimerkiksi veneellä, laavulla ja kesämökillä, toki unohtamatta yleisempiä tiloja kuten kodit, salit ja kabinetit. Erilaiset olosuhteet ja asiakkaat vaikuttavat ruokien valmistus-, kuljetus- ja tarjoilumenetelmiin.

3.2.4 Erityisruokavaliot

Erityisruokavaliioihin kuuluvat seuraavat kolme ryhmää: sairauksista johtuvat ruokavaliot, ruoka-aineyliherkkyydet ja uskonnosta tai elämänkatsomuksesta johtuvat erityisruokavaliot. Sairauksista johtuvilla erityisruokavalioidella tarkoitetaan esimerkiksi diabeteksesta, kihdistä, keliakiasta tai laktoosi-intoleranssista johtuvia ruokavalioiden. Martan Baarin pitopalvelun ruokalistasuunnittelun kannalta näistä olennaisimmat huomioon otettavat erityisruokavaliot olivat keliakia ja laktoosi-intoleranssi. Tämä tarkoitti käytännössä sitä, että ohjeiden tuli olla joko valmiiksi laktoosittomia tai mai-

dottomia sekä gluteenittomia tai helposti muokattavissa tällaisiksi. Martan Baarissa huomioidaan asiakkaan erityisruokavaliot muiltakin osin, mutta opinnäytetyössä otettiin pääasiassa huomioon laktoosi-intoleranssi ja keliakia. (Lehtinen ym 2005, 98.)

Laktoosi-intoleranssin taustalla on geenimuunnos ja tätä perimän muutosta esiintyy suomalaisten lisäksi aasialaisilla, etelä- ja keskieuropalaisilla ja afrikkalaisilla. Laktoosi-intoleranssissa laktaasientsyymin aktiivisuus vähenee. Tämä tapahtuu imeväisvaiheen jälkeen. Laktaasientsyymin tehtävänä on pilkkoa maitosokeria ja jos entsyymin toiminta on vähentynyt tai loppunut, maitosokeri eli laktoosi ei pilkkoudu. Suolen bakteerit muodostavat pilkkoutumattomasta laktoosista kaasuja. Maitotuotteiden nauttiminen laukaisee oireet. Osa laktoosi-intolerantikoista voi nauttia vähä-laktoosisia tuotteita, kun taas osan täytyy noudattaa täysin laktoositonta ruokavaliota. Laktoosi ei vaurioita suolen kudoksia eikä suolinukkaa. (Lehtinen ym 2005, 100.)

Keliakia on sairaus, jossa viljan proteiini tuhoaa ohutsuolen suolinukkaa. Vahingollista proteiinia, gluteenia, sisältävät vehnä, ruis ja ohra. Gluteenin prolamiiniosa, joka aiheuttaa vaurion, vaihtelee eri viljoissa. Kauran sisältämä prolamiini ei tutkimusten mukaan aiheuta oireita keliakikolle. Ihokeliakiassa esiintyy kutiavaa rakkulaihottumaa. Gluteenipitoiset viljat voidaan korvata ruoanvalmistuksessa, esimerkiksi kastikkeen suurustamiseen voi vehnäjauhojen sijasta käyttää maissitärkkelystä tai perunajauhoja. Gluteenittomassa ruoanvalmistuksessa puhtaus ja huolellisuus ovat erittäin tärkeitä, koska pienikin määrä gluteenia on haitallista keliakikolle. (Lehtinen ym 2005, 101.)

3.2.5 Reseptiikka ja vakiointi

Määttä ym (2003, 62.) kirjoittavat seuraavasti: ”Hinnoitellut vakioruokaohjeet muodostavat myytävien ruokalajien valikoiman eli reseptiikan.” Ruoat hinnoitellaan vakioitujen ohjeiden mukaan. Vakioruokaohje on tuotekehitetty ja kokeiltu ohje, jonka pohjalta kenen tahansa pitäisi pystyä valmistamaan kyseinen ruoka.

Ruokaohjeiden vakioinnissa käydään läpi seuraavat vaiheet. Suunnittelu alkaa liikeidean mukaisesta tuotekehittelystä. Kun tema on selvillä, haetaan tietoa teemaan sopivista resepteistä, raaka-aineista ja valmistusmenetelmistä. Seuraavaksi valitaan sopivia ruokaohjeita kokeiltavaksi. Ruokia valmistetaan tietylle henkilömäärälle ja

ruoat arvioidaan. Arvioinnissa otetaan huomioon ruoan sopivuus tuotantoon ja liikeideaan ja ohjeen muunneltavuus. Arvioitavia seikkoja ovat myös ruoan maku, koostumus, ulkonäkö ja esillepano. Seuraavassa valmistuskokeilussa korjataan ilmi tulleet ongelmat ja käytetyt raaka-aineet mitataan alustavaa annoskorttia varten. Kriittisestä arvioinnista läpi päässeet ruokaohjeet annetaan sellaisten kokkien kokeiltavaksi, jotka eivät ole olleet mukana tuotekehittelyssä. Näin saadaan selville toimivatko ohjeet. Vakioidusta ruoasta tehdään lopullinen annoskortti, josta on hyvä löytyä laskenta-, resepti- ja esillepanokortit. Laskentakortissa huomioidaan osto- ja käyttöpainot sekä painohäviöt ja annos on hinnoiteltu. Reseptikortissa on raaka-aineet käyttöpainoineen ja valmistusohje työvaiheittain. Esillepanokortissa on valokuva annoksesta, luettelo raaka-aineista, ohje esillepanosta ja myyntihinta. Resepti- ja esillepanokortin tiedot voivat myös olla samalla sivulla annoskortissa. (Lehtinen ym 2005, 82-83.)

Ruokaohjeiden vakioinnista on hyötyä monessa suhteessa. Tuotteen tasalaatuisuus voidaan taata, eikä valmistajasta johtuvia poikkeamia ilmene kunhan vakioruokaohjetta noudatetaan tarkasti. Tällöin henkilökunta on keskenään tasa-arvoisessa asemassa ja kaikki ovat yhtä päteviä valmistamaan ruokia. Näin voidaan myös sitouttaa työntekijöitä, sillä itsenäinen työskentely on mahdollista eikä esimiehen tarvitse valvoa valmistusta. Kannattavuuden ja myyntikatteen seuranta helpottuu. Vakioidut ruokaohjeet lisäävät myös asiakkaan luottamusta, hän saa aina tasalaatuisen tuotteen. (Lehtinen ym 2005, 82.)

Opinnäytetyössäni uusien ruokalajien vakiointi jäi vajavaiseksi omalta osaltani, mutta ravintolan henkilökunnan on tarkoitus jatkaa vakiointia. Ruokalajit, joita kokeilin ravintolan keittiössä, olivat broileripata, juuresruokku, kiinalainen possupata ja sipulikeitto. Kokosin reseptit Excel-annoskorttipohjaan, jossa samalla sivulla ovat laskenta- ja reseptikortin tiedot. (Liite 2.) Esillepanokortteja en opinnäytetyöhöni tehnyt vaan rajasin ne työn ulkopuolelle.

3.3 Hinnoittelu

Hinta on merkittävä kilpailu-, kysyntä- ja kannattavuustekijä. Hinnoitteluun liittyvät päätökset ovat liiketoiminnan tärkeimpiä päätöksiä ja niillä on suuri merkitys yritystoiminnan onnistumisessa. Hinnoittelumenetelmiä ja -tekniikoita on useita erilaisia, juhlapalveluille tärkeimmät ovat kustannuspohjainen ja markkinalähtöinen hinnoitte-

lu. Kustannuspohjaiseen hinnoitteluun kuuluvat myyntikate- ja myyntikatekerroinhinnoittelu, palkkakatekerroinhinnoittelu ja vakiokatehinnoittelu. Usein hinnoittelu koostuu eri hinnoittelumenetelmien yhdistelmästä, jossa lähdetään liikkeelle kustannuksista, tiedostaen samalla markkinoiden odotukset ja vaatimukset. Lopuksi yritys päätyy myyntihintaan. Martan Baarin pitopalvelun hinnoittelu on useamman menetelmän lopputulos. Onnistuminen hinnoitteluprosessissa vaatii tasapainoilua kustannuspaineiden ja markkinavoimien välillä. (Määttä ym 2004, 219,222.) Ruoan hinnoittelussa tarvitaan raaka-aineiden osto- ja käyttöhintaa, osto- ja käyttöpaino sekä painohäviö. Ruoanvalmistuksen aikana tapahtuneet painonmuutokset on otettava huomioon hinnoittelussa. (Lehtinen ym 2005, 80.)

3.3.1 Myyntikate- ja myyntikatekerroinhinnoittelu

Myyntikate on se osa, joka tuotteen myynnistä jää, kun verottomasta myyntihinnasta vähennetään muuttuvat kustannukset. Muuttuvia kustannuksia ovat raaka-ainekustannukset ja arvonlisävero. Myyntikatteella katetaan kiinteät kustannukset, kuten palkat, korot, verot ja yrittäjän voitto. (Lehtinen ym 2005, 81.) Myyntikatehinnoittelussa haluttu myyntikateprosentti lisätään tuotteen arvonlisäverottomiin raaka-ainekustannuksiin kaavan 1 mukaisesti:

$$(Ainekustannukset, \text{€} : (100 - \text{myyntikate\%})) \times 100 \quad (1)$$

= Arvonlisäveroton myyntihinta

Esimerkki myyntikatehinnoittelusta juuresruukulle, 1 annos, myyntikate% 50:

$$(0,74\text{€} : (100-50)) \times 100 = 1,48\text{€}$$

Myyntikatekerroinhinnoittelussa halutulle myyntikateprosentille määritellään ns. hinnoittelukerroin kaavan 2 mukaisesti:

$$100 : (100 - \text{myyntikate\%}) \quad (2)$$

= Hinnoittelukerroin

Hinnoittelukerroin x ainekustannukset,€

= Arvonlisäveroton myyntihinta

Esimerkki myyntikatekerroinhinnoittelusta juuresruukulle, 1 annos, mk% 50:

$$100 : (100-50) = 2$$

$$2 \times 0,74 = 1,48\text{€}$$

Nämä hinnoittelumenetelmät ovat keskenään melko samankaltaisia. Vakiohinnoittelukertoimien käytön tarkoituksena on helpottaa hinnoittelua. Myyntikatekerroinhinnoittelua käytetään Martan Baarissa esimerkiksi ruokien hinnoittelussa muiden menetelmien ohella. Näiden hinnoittelumenetelmien heikkoutena on se, että menekki pitäisi osata ennustaa mahdollisimman tarkasti oikein. Menekki vaikuttaa myyntikateprosentin valintaan. Menetelmien ongelmana on lisäksi tuotteen vaatima työ, sillä paljon työtä vaativat tuotteet hinnoitellaan helposti liian halvoiksi. Paljon raaka-aineita sisältävien tuotteiden hinta nousee vakiokatekerrointa käytettäessä, samoin kuin kalliita raaka-aineita sisältävien tuotteiden. Ongelmat huomioimalla menetelmät ovat kuitenkin käyttökelpoisia. (Määttä ym 2004, 219,220.)

3.3.2 Palkkakatekerroinhinnoittelu

Palkkakatekerroinhinnoittelussa otetaan huomioon arvonlisäverottomien ainekustannusten lisäksi tuotekohtaiset työvoimakustannukset. Hinnoitteluun tarvitaan annoskohtainen työvoimakuluosuus. Palkkakatekerroinhinnoittelun kerroin määräytyy palkkakateprosentin mukaan kaavan 3 mukaisesti:

$$100 : (100 - \text{palkkakate}\%) \quad (3)$$

$$= \text{Palkkakatehinnoittelukerroin}$$

$$\text{Palkkakatehinnoittelukerroin} \times (\text{ainekustannukset,€} + \text{työvoimakustannukset,€})$$

$$= \text{Arvonlisäveroton myyntihinta}$$

Esimerkki palkkakatekerroinhinnoittelusta juuresruukulle, 1 annos, palkkakate% 40, työvoimakustannukset 5€:

$$100 : (100-40) = 1,67$$

$$1,67 \times (0,74\text{€} + 5\text{€}) = 9,59\text{€}$$

Työskentelyaikoja kellottamalla saadaan selville tuotteiden valmistukseen käytettävät keskimääräiset työajat. Työaikojen perusteella määritetään tuotekohtaiset työvoimakustannukset ja kustannusten perusteella voidaan tuotteet jakaa ryhmiin. Raaka-

ainekustannukset tulee ottaa myös huomioon ryhmiä laadittaessa. Ryhmille määritetään palkkakateprosenttitavoite työvoimakustannusten mukaan. Menetelmässä tulee huomioida myös tuottamaton aika, kuten tauot, ja kohdistaa sen kustannukset tasaisesti kaikkiin tuotteisiin. (Määttälä 2004, 219-221.)

3.3.3 Vakiokatehinnoittelu

Vakiokatehinnoittelua käytettäessä kaikki asiakkaat ovat yritykselle yhtä kannattavia. Tätä menetelmää käytetään esimerkiksi viinipullojen hinnoittelussa. Viinit jaetaan ryhmiin ostohinnan mukaan ja jokaiselle ryhmälle päätetään euromääräinen vakiokate. Vakiokate lisätään ostohintaan. Vakiokatehinnoittelulla kalliimpien tuotteiden varastokierto voidaan saada nopeammaksi verrattuna myyntikatehinnoitteluun. Eri hankintahintaisille tuotteille käytettynä sama vakiokate nostaa edullisten tuotteiden suhteellista myyntihintaa ja laskee sitä arvokkaampien tuotteiden kohdalla. (Määttälä 2004, 221.)

3.3.4 Markkinalähtöinen hinnoittelu

Markkinalähtöistä hinnoittelua voidaan joutua käyttämään tiukassa kilpailutilanteessa. Kilpailu ja kysyntä määräävät hinnan ja yritys voi vaikuttaa vain omiin toimiinsa ja kustannuksiinsa. Palvelu tai tuote on kyettävä tuottamaan vallitsevalla markkinahinnalla kannattavasti. Markkinalähtöisessä hinnoittelussa hinta pääasiallinen kilpailukeino ja hinnoittelulla pyritään vaikuttamaan asiakkaan ostopäätökseen. Tätä menetelmää käytettäessä yrityksen tulee reagoida jatkuvasti kilpailijoiden hinnoitteluun. Tämä ei tarkoita automaattisesti, että yritys pyrkisi alittamaan kilpailijoiden hinnat. Kalliilla hinnalla voidaan luoda mielikuva laadukkaasta tuotteesta, kun taas edullisella hinnalla pyritään kasvattamaan volyymiä. Hinnan kuitenkin tulee mukautua kysynnän vaihteluihin. (Määttälä ym 2004, 221-222.)

Markkinalähtöinen hinnoittelu on osa Martan Baarinkin hinnoittelupolitiikkaa. Kilpailijoiden hinnoittelu otetaan tarvittaessa huomioon, mutta hinnoittelu ei perustu pelkästään tähän menetelmään. Markkinalähtöisen hinnoittelumenetelmän käyttö vaatii hyvää kilpailijoiden tuntemusta ja tämä on yksi syy miksi Martan Baarin pitopalvelun ruokalajien hinnoittelu on lopulta yrittäjän vastuulla.

3.3.5 Tuotepaketit

Tuotepakettien hinnoittelussa voidaan käyttää eri menetelmiä. Kustannukset kannattaa jakaa muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin, jolloin tuotepakettia on helppo muokata erikokoisille asiakasryhmille. Pakettihinnoittelu tarkoittaa sitä, että kaikki tuotteen osat on koottu yhdeksi kokonaisuudeksi. Pakettihinnoittelua käytetään etenkin silloin kun halutaan luoda mielikuva laadusta. (Selander & Valli 2007, 92,96.) Martan Baari on käyttänyt pitopalvelun menujen hinnoittelussa kokonais- eli tuotepakettihinnoittelua.

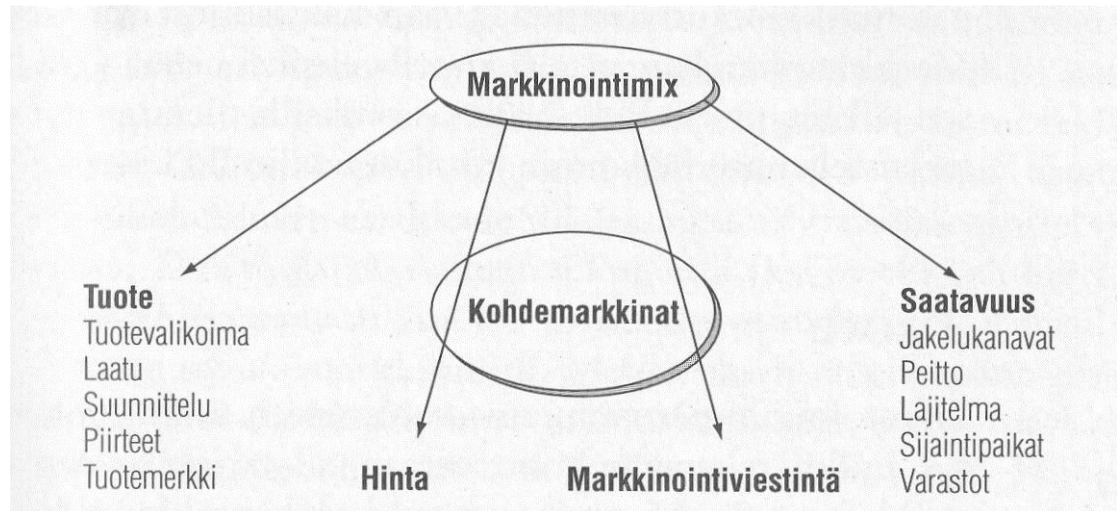
3.4 Markkinointi

Markkinointi on käsitteenä laaja ja se sisältää monia osa-alueita. Markkinointia pidetään usein vain joukkona tekniikoita ja työkaluja, vaikka se on paljon laajempi kokonaisuus. Markkinointia voidaan lähestyä ainakin kolmella eri tasolla: filosofiana ja asenteena, keinona organisoida yrityksen toiminnot ja prosessit sekä asiakkaisiin kohdistettavien työkalujen, menetelmien ja toimintojen joukkona. (Grönroos 2010, 315.)

3.4.1 Markkinointi käsitteenä

Yhdysvalloissa toimiva markkinoinnin ammattiväen yhdistys, American Marketing Association (1985), on päätenyt määrittelemään markkinoinnin seuraavasti: ”..suunnittelu- ja toimeenpanoprosessi, jossa ideoita, tuotteita ja palveluja kehitetään, hinnoitellaan, tiedotetaan ja toimitetaan asiakkaille niin, että siten täytetään yksittäisten asiakkaiden tai yritysten/laitosten kyseiselle vaihdannalle asettamat tavoitteet.” Nykyaikainen markkinointiajattelu sisältää useita keskeisiä osatekijöitä. Markkinointi voidaan nähdä tavoitteellisena johtamisprosessina, jonka tehtäviin kuuluvat suunnittelu, toimeenpano ja valvonta. Markkinointi on tarvelähtöistä ja asiakaskeskeistä. Markkinoinnin lähtökohtana pidetäänkin itse markkinoita ja siellä vallitsevia tarpeita. Markkinoinnin kilpailukeinot, joita ovat idea, tuote tai palvelu, hinta, jakelu ja viestintä, muodostavat markkinointitoiminnot joilla yritys pyrkii tyydyttämään kysyntää ja vaikuttamaan siihen. Markkinoinnin kilpailukeinoja kutsutaan myös nimellä markkinointimix tai lyhyesti 4P, joka tulee englannin kielen sanoista product, price, place, promotion. (kuva 1.) Markkinointitutkimuksella ja ympäristöanalyysillä voidaan

hankkia tietoa asiakkaista, kysynnästä, kilpailusta ja markkinointitoimenpiteiden onnistumisesta. (Anttila & Iltanen, 2001, 12-13.)



KUVA 1. Markkinointimix (Kotler 1999, 131.)

Vaikka 4P nähdäänkin markkinoinnin ytimenä, ovat markkinoinnin tutkijat huomanneet sen olevan liian rajallinen. Tutkijat ovat esittäneet siihen uusia osatekijöitä, kuten ihmiset, prosessit ja konkreettiset todisteet sekä suhdetoiminta ja politiikka. Markkinointimix-ajattelu voi olla hyödyllistä joissakin yhteyksissä, kuten yhdenmukaisia kertakäyttötavaroita markkinoitaessa, mutta se ei sovi kaikille asiakasryhmille kaikissa tilanteissa. (Grönroos 2010, 324-325.)

3.4.2 Kertamyynti- ja suhdemarkkinointi

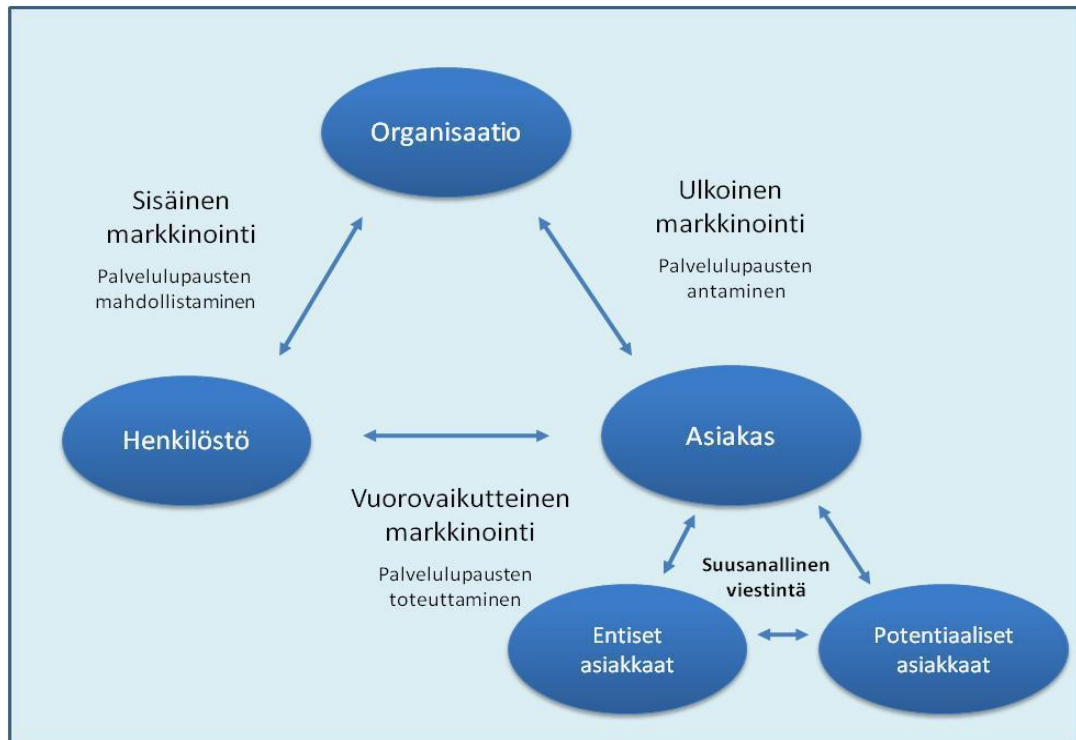
Myynnin saamista ja asiakashankintaa on pidetty perinteisen markkinointinäkemys mukaan päätavoitteina. Tätä nimitetään kertamyynti-, vaihto- tai transaktiomarkkinoinniksi. Kertamyyntimarkkinointi pyrkii saamaan asiakkaan valitsemaan yrityksen tarjoaman tuotteen tai palvelun ja lopputuloksena on koeosto. Asiakkaita lähestytään asiakashankintaan pyrkivin keinoin, kuten mainoskampanjoiden tai hintatarjousten avulla ja jokainen uusi ostos on kuin koeosto. Markkinoinnin painopiste on tällöin ostamisen edistämässä sen sijaan että hoidetaan jo olemassa olevia asiakassuhteita. Yhä useammille yrityksille asiakkaiden säilyttäminen on kuitenkin vähintään yhtä tärkeää kuin uusien asiakkaiden hankinta, näin myös Martan Baarille. Tällöin on tärkeää olla vuorovaikutuksessa asiakkaan kanssa. Vuorovaikutustaitoja Martan Baarin yrittäjä on korostanut ohjeistaessaan henkilökuntaa ja asiakkaan tulisi tuntea itsensä

tärkeäksi. Vuorovaikutuksen myötä asiakasta on mahdollista tarkastella suhteen osapuolena satunnaisen ostajan sijaan. Asiakkaan tulee saada sellaista laatua ja arvoa, johon hän voi olla tyytyväinen. Merkittävään osaan nousevat osapuolten väliset suhteet ja vuorovaikutus. Tätä lähestymistapaa kutsutaan suhdemarkkinoinniksi. Suhdemarkkinoinnin tavoitteena on asiakashankinnan lisäksi säilyttää asiakkaat ja kasvattaa asiakkuutta. Suhdepainotteinen markkinointi sopii hyvin palveluihin. (Grönroos 2010, 47-48, 317-318.)

3.4.3 Markkinointiprosessi

Markkinointiprosessi voidaan jakaa neljään osaan. Ensin tulee ymmärtää markkinoita ja yksittäistä asiakasta. Tiedon keräämiseen käytetään esimerkiksi markkinatutkimusta, segmentointianalyysiä ja tietokantoja. Martan Baarilla ei ole viime aikoina tehty varsinaista markkinatutkimusta, mutta yrityksessä pyritään saamaan jatkuvasti suullista palautetta asiakkailta. Kun ensimmäinen vaihe on suoritettu, voidaan valita kohderyhmät ja markkinaraot, joita varten suunnitellaan, toteutetaan ja valvotaan markkinointiohjelmaa. Prosessin päättää organisaation valmentaminen, jotta suunnitelmat voidaan toteuttaa menestyksellä. Markkinakeskeisen näkemyksen mukaan yrityksen tulisi toimia valittujen kohderyhmien tarpeiden ja toiveiden mukaisesti, tietysti noudattaen yhteiskunnan lakeja ja normeja. Vastakohtana markkinakeskeiselle näkemykselle on tuotantokeskeinen näkemys, jossa yrityksen toimet sopeutetaan olemassa olevaan tekniikkaan, tuotteisiin tai tuotantoprosesseihin. (Grönroos 2010, 312-313).

Markkinointi on tärkeä osa palvelun tuottamista ja kulutusta varsinkin kulutusprosessin aikana. Markkinoinnin ja myynnin asiantuntijat vastaavat yleensä mainonnasta, henkilökohtaisesta myyntityöstä ja myynninedistämisestä. Nämä ovat perinteisiä markkinointitoimintoja, jotka tunnetaan myös nimellä ulkoinen markkinointiprosessi (kuva 2.). Ostajan ja myyjän välinen vuorovaikutustilanne taas lukeutuu muiden alojen asiantuntijoiden vastuulle. Tätä kutsutaan vuorovaikutteiseksi markkinointiprosessiksi. Nämä markkinointiin osallistuvat työntekijät ovat Evert Gummersonin käsitteen mukaan osa-aikaisia markkinoijia. On tärkeää, että osa-aikaiset markkinoijat oppivat toimimaan markkinakeskeisesti. Markkinakeskeisen toiminnan seurauksena asiakkaat haluavat ostaa samalta yritykseltä uudestaan. Sisäinen markkinointi tarkoittaa, että markkinointiohjelmat ja -toimet markkinoidaan niille, joiden odotetaan toteuttavan niitä ulospäin. Tämä on erityisen tärkeää palvelualoilla. (Grönroos 2010, 334-335).



KUVA 2. Markkinoinnin kolme toimintamuotoa palveluorganisaatiossa (Grönroos 2009, 91; Kotler ym 2008, 605) mukailtu.

Pitopalvelun tapauksessa tilaustarjoilun suunnittelu asiakkaan kanssa on hyvä esimerkki vuorovaikutteisesta markkinoinnista. Myyjä on tässä tilanteessa ns. osavastavainen markkinoija. Sisäisen markkinoinnin onnistuminen punnitaan näissä vuorovaikutustilanteissa. Vuorovaikutustaitojen lisäksi myyjällä tulee olla riittävästi tietoa myymistään tuotteista ja palveluista. Martan Baarin pitopalvelulle laadittu myyntikansion on tarkoitus auttaa myyjää esittelemään vaihtoehtoja asiakkaalle. Myyntikansion avulla asiakas näkee konkreettisesti valikoiman ja varsinkin visuaalisille ihmisille tästä voi olla merkittävää hyötyä. ”Visuaalisen miellejärjestelmän kautta asioita hahmottava ihminen ottaa tietoa vastaan pääasiallisesti näköaistimusten kautta.” (Repo & Nuutinen 2003).

3.4.4 Markkinointiviestintä

Yksi merkittävä osa markkinointiprosessia on markkinointiviestintä. Grönroos (2010, 357) toteaa: ”Kaikki toiminta viestii jotain yrityksestä ja sen tuotteista ja palveluista – riippumatta siitä, hyväksyykö markkinoija sitä ja tekeekö hän jotain sen vuoksi.” Markkinointiviestintä jaetaan perinteisesti neljään osa-alueeseen. Näitä osa-alueita ovat myyntityö, mainonta, myynninedistäminen sekä suhde- ja tiedotustoiminta. Mui-

ta rinnastettavia keinoja ovat suoramarkkinointi, sponsorointi ja sisäinen markkinointi. Eri viestintäkeinoja ei pidä erottaa toisistaan, vaan ne tulisi nähdä yhtenä integroituna kokonaisuutena. Kun eri viestintäkeinoja käytetään toisiinsa sovitettuina, puhutaan kokonaisviestinnästä. Kokonaisviestinnässä eri keinot tukevat toisiaan jolloin saadaan suuri kokonaisvaikutus. (Anttila & Iltanen 2001, 236.) Lahtinen ym (1991, 3.) toteaa, että markkinointiviestinnän tavoitteina on tehdä yritys ja sen tuotteet ja palvelut tunnetuksi, vaikuttaa asiakkaiden asenteisiin, saada aikaan myyntiä ja parantaa yrityskuvaa.

Viestintävaikutus voi olla positiivinen tai negatiivinen. Lähes kaikki, mitä organisaatio tekee ostajan ja myyjän välisessä vuorovaikutustilanteessa ja mitä se kertoo itselleen ja suorituksistaan, vaikuttaa asiakkaaseen. Kokonaisvaltaiseen markkinointiviestintään sisältyvät suunnitellut viestit, tuoteviestit, palveluviestit ja suunnittelemattomat viestit. Markkinointiviestintäkampanjan seurausta ovat suunnitellut viestit. Näihin viesteihin asiakkaat yleensä luottavat vähiten, koska markkinoija on suunnitellut ne houkutelukseen asiakkaita tiettyyn suuntaan. Tuoteviestit kertovat yrityksestä ja sen fyysisiä tuotteita sisältävistä valikoimista. Tuoteviestit voivat kertoa ohjeita esimerkiksi tuotteen käyttöön ja hävittämiseen liittyen. Palveluviestejä voivat olla palvelutyöntekijän ulkoinen käyttäytyminen, olemus ja asenne, ympäristö sekä järjestelmien ja tekniikan toimintatapa. Suunnittelemattomia viestejä lähettävät muut asiakkaat ja niitä voidaan levittää suusanallisesti ja esimerkiksi lehti- tai televisiohaastattelujen kautta. Suunnittelemattomia viestejä pidetään kaikkein luotettavimpina asiakkaiden keskuudessa. Edellä mainittujen viestien lisäksi on huomioitava tilanne, jossa viestintä puuttuu kokonaan. Palvelun epäonnistuessa tai muun odottamattoman tapauksen satuessa viestinnän puuttuminen voi vaikuttaa merkittävästi asiakkaan käsitykseen palvelun laadusta (Grönroos 2010, 359–360.)

Myyntikansion ohella on siis tärkeää kiinnittää huomiota markkinointiviestintään kokonaisuutena. Kansio on vain pieni osa-alue markkinointia, vaikka voikin olla väli-
neenä hyödyllinen. Kansiota suunnitellessani pyrin ottamaan huomioon kokonaisviestinnän merkityksen. Tarkoitukseni oli laatia kansio, joka sopii muiden viestintäkeinojen kanssa yhteen. Tämän otin erityisesti huomioon kansion ulkoasussa sekä kielessä.

4 TOTEUTUS

Pitopalvelutoiminnan kehittäminen oli erittäin laaja aihealue ja opinnäytetyön rajaaminen olikin yksi suurimmista haasteista prosessissa. Kohderyhmänä ovat sekä Martan Baarin henkilökunta että pitopalvelun asiakkaat. Pitopalvelun suurimpia asiakasryhmiä ovat työikäiset ja ikääntyneet. Tutkimusmenetelmiäni olivat systemaattinen ja osallistuva havainnointi, teemahaastattelut ja vapaamuotoiset keskustelut.

Olin keskustellut ravintolan yrittäjän ja ravintolapäällikön kanssa siitä, minkälaisia ruokia he haluavat pitopalvelulle. Opinnäytetyön edetessä haastattelin yrittäjää, ravintolapäällikköä sekä keittiöhenkilökuntaa. Haastatteluista oli suuri apu varsinkin silloin, kun lähdin laatimaan pitopalvelun listalta jo ennestään löytyville ruoille reseptiikkaa. Minulla oli melko hyvä käsitys ravintolan käyttämistä raaka-aineista ja ruoanvalmistusmenetelmistä, mutta silti reseptiikan kirjoittaminen annoskortteihin olisi ollut haastavaa ilman henkilökunnan neuvoja. Reseptiikan on tarkoitus olla mahdollisimman ”todenmukainen” eli esimerkiksi raaka-aineet ovat valtaosin sellaisia, mitä ravintola käyttää ja mitä sen on mahdollista saada ympäri vuoden. Uusien ruokien myötä raaka-ainevalikoimaan on tullut muutama uusi tai harvoin käytetty ainesosa, näitä ovat esimerkiksi tofu ja lampaanliha. Aika näyttää, ovatko uudistukset olleet onnistuneita.

4.1 Uudet ruokalajit

Aluksi perehdyin opinnäytetyöni keskeisiin käsitteisiin, sekä pohdin Martan Baarin ruokatuotannon toimintaperiaatteita. Toimintaperiaatteet ovat keskeinen asia suunniteltaessa uusia ruokalajeja tilaustarjoiluun. Luin alkuvaiheessa teoretietoa enimmäkseen ruokalistasuunnittelusta. Valitsin 18 ruokalajia (Liite 1) ja laitoin ehdotukseni Martan Baarin yrittäjälle sekä ravintolapäällikölle. He halusivat kaikki ehdottamani ruokalajit listalle. Tärkeä valintaperuste oli ruokien sopivuus yleisimpiin erityisruokavaliioihin. Ruoat piti pystyä valmistamaan sekä laktoosittomana että gluteenittomana. Osa ehdottamistani uusista ruoista oli kokonaan maidottomia. Laadin kuusi ryhmää, joissa jokaisessa oli kolme ehdotusta ruokalajiksi. Ryhmät olivat salaattit ja kylmät alkupalat, keitot, kasvis-, liha-, kala- ja kanaruoat.



Kuva 3. Kuorrutettu sipulikeitto

Seuraavaksi sain kokeilla muutamaa uutta reseptiä ravintolan keittiössä. Kokeiltavat ruoat valittiin sen perusteella, mitä raaka-aineita ravintolassa oli valmiiksi saatavilla. Yrittäjä ja ravintolapäällikkö arvioivat kanssani ruokia ja niiden sopivuutta pitopalvelun käyttöön. Varsinaisesti reseptejä ei ole siis vakioitu, mutta niitä on tarkoitus kokeilla henkilökunnan toimesta esimerkiksi lounastarjoilussa ja muokata tarpeen mukaan. Ensimmäiseksi valmistin sipulikeiton, johon voi halutessaan lisätä kuorrutuksen (Kuva 3). Kuorrutus tehdään leivän ja juustoraasteen avulla ja tarvittaessa siihen voi käyttää gluteenitonta leipää. Sipulikeitto on melko pelkistetty, mutta klassinen ruoka ja kuorrutuksella siitä saa erilaisen. Kuorrutus tekee annoksesta raskaamman ja kuorrutetun keiton ongelmana on se, että se tulee tarjoilla ja nauttia heti. Jos kuorrutettua keittoa pidetään tarjolla, leipä pehmenee liikaa ja keiton rakenne kärsii. Arvioimme sipulikeiton sopivan lautastarjoiluun tilaisuuksissa, joissa ruokailun aikataulu on napakka.

Seuraavaksi kokeilin valmistaa juuresruukkua (Kuva 4). Maku ja rakenne miellyttivät meitä, mutta väreiltään ruoka jäi hieman vaisuksi. Keltasipulin sijasta ruoassa voisi käyttää punasipulia, jolla saadaan enemmän väriä annokseen. Uunivuoan muoto ja malli vaikuttavat kypsymisaikaan ja se kannattaa huomioida tämän ruokalajin kohdalla.



Kuva 4. Juuresruokku

Broileripata oli seuraava ruoka, jota kokeilin (Kuva 5). Arvioimme ruokaa ennen ja jälkeen liemen suurustamisen. Olimme kaikki sitä mieltä, että kun liemi on suurustettu kastikkeeksi, ruoka on täyteläisempää ja myös herkullisempaa. Padan voi kuitenkin jättää suurustamattakin, riippuen asiakkaan mieltymyksistä. Tomaattisoseen määrä kaksinkertaistettiin alkuperäisestä ohjeesta.



Kuva 5. Broileripata

Viimeisenä kokeiltavista ruoista oli kiinalainen possupata (Kuva 6). Tämä nousi neljästä kokelaasta selväksi suosikiksi. Bambuversoja ei ollut raaka-ainevalikoimassa, ja totesimme, että ruoka on maukasta ilman niitäkin. Ruoka oli sopivan mausteinen, olematta kuitenkaan liian vahva tai tulinen. Uskomme, että ruoka käy moniin tilaisuuksiin.



Kuva 6. Kiinalainen possupata

4.2 Annoskortit

Ruoat saivat hyväksynnän yrittäjältä ja ravintolapäälliköltä pienin muutoksin. Kokeilujen jälkeen tein uusista ruoista annoskortit ja aloin kokoamaan reseptiikkaa myös pitopalvelun ruokalistalla jo ennestään olleille ruoille. Martan Baarin pitopalvelulla ei ole ollut reseptiikkaa, joten sen laatiminen oli tärkeä osa-alue opinnäytetyössäni. Myyntikansion kokoaminen oli mahdollista vasta sitten, kun reseptiikka oli tehty. Reseptiikan kokosin Excel-taulukkoon annoskorteiksi. Annoskortissa on ruokalajin valmistusohje, raaka-aineiden osto- ja käyttöpainot, hinnat ja painohävikit sekä valmiin annoksen raaka-ainekustannukset. Kokosin annoskorteista kansion, joka toimii keittiöhenkilökunnan apuna ruoanvalmistuksessa. Yrittäjä saa Excel-taulukkopohjan käyttöönsä, joten reseptiikkaa voidaan päivittää tarpeen mukaan.

Samaan aikaan kokosin lisää teoriatietoa. Haastattelin Martan Baarin yrittäjää, Maria Muinosta, sekä ravintolan henkilökuntaa saadakseni tietoa ns. vanhoista resepteistä ja niiden raaka-ainevalinnoista, valmistustavoista sekä hinnoittelusta (Taulukko 1). Annoskorttien laatiminen vei paljon aikaa, sillä pelkästään raaka-ainemäärien muuttaminen grammoiksi on työlästä. Osassa ohjeista, joiden pohjalta laadin reseptiikkaa pitopalvelun olemassa oleville ruokalajeille, raaka-aineiden määrät oli esitetty muodossa ”kolme isoa porkkanaa” tai ”hyppysellinen jauhoja”. Annoskoot, painohäviöprosentit ja kypsennyshävikit vaihtelevat myös melko paljon tietolähteestä riippuen. Pyrin kuitenkin laatimaan reseptit yhtenäisen linjan mukaan, joten osaa resepteistä jouduin muokkaamaan enemmän, toisia vähemmän.

Ajankohta	Haastateltava	Aihe
24.04.2012	Maria Muinonen, yrittäjä Marita, ravintolapääällikkö	Uudet ja vanhat reseptit
28.09.2012	Mirja ja Satu, keittiöhenkilökuntaa	Perinteiset laatikot ja paistit
22.10.2012	Maria Muinonen Mirja	Hinnoittelu Valmistustavat
31.10.2012	Marita	Raaka-ainevalinnat
11.11.2012	Mirja	Valmistustavat

Taulukko 1. Haastattelut suunnittelutyön tukena.

4.3 Myyntikansio

Kun annoskortit alkoivat olla valmiita, ryhdyin työstämään myyntikansiota. Halusin saada kansioon yhtenäisen ilmeen Martan Baarin muun markkinointiviestinnän kanssa. Tutkin esimerkiksi Martan Baarin internet-sivuja sekä pitopalvelun mainoskorttia (Kuva 7), jotta tavoittaisin oikeanlaisen värimaailman ja muotoilun. Hyvän visuaalisen ilmeen saavuttamiseksi tarvitaan kokemusta vastaavanlaisesta suunnittelutyöstä. Lisäksi on tärkeää, että tietokoneen ohjelmat mahdollistavat kuvien monipuolisen muokkaamisen. Itselläni ei ole aiempaa kokemusta aiheesta, eikä kuvankäsittelyohjelmani ole kovinkaan monipuolinen. Nämä seikat aiheuttivat haasteita myyntikansion laatimisessa. Olisin halunnut kansioon esimerkiksi erimuotoisia kuvia, nyt jouduin tyytymään suorakaiteen tai neliön muotoisiin valokuviin. Koin onnistuneeni värivalinnoissa ja fontin valinnassa jo olemassa olevan markkinointiviestinnän mukaisesti.



Kuva 7. Martan Baarin pitopalvelun mainoskortti.

Myyntikansiossa on 11 erilaista menuehdotusta. Otin menuehdotuksiin mukaan uusia ruokalajeja, jotta ne pääsisivät esille paremmin, kuitenkin unohtamatta Martan Baarin pitopalvelun perinteisiä ruokia. Muutama ehdotuksista on tiettyyn teemaan suunnattu, esimerkkeinä saunailtaan sopiva ”napostelumenu”, kasviruokailijan menu sekä joulun ruoista koostuvat menut. Menuehdotuksissa on 3-8 ruokalajia, sillä halusin laatia sekä suppeampia että laajempia kokonaisuuksia. Joulumenuissa on eniten ruokalajeja, sillä monipuolinen ruokatarjoilu kuuluu mielestäni jouluun ja tämä sopii myös Martan Baarin toiminta-ajatukseen. Kootessani menuehdotuksia otin huomioon ruokien pääraaka-aineet ja makujen vahvuudet. Pyrin kokoamaan monipuolisia menuja ja välttämään yksipuolisia raaka-ainevalintoja. Tarkoituksena oli pääasiassa aloittaa miedommista mauista alkuruoissa ja jättää vahvemmat maut menun loppupuolelle. Toki ruokia ei välttämättä nautita aina siinä järjestyksessä, missä ne ovat ruokalistalla, varsinkaan tarjoiltaessa seisovasta pöydästä. Muutamassa menuehdotuksessa on mukana myös jälkiruoka. Martan Baarin pitopalvelun ruokalistalla on suppeahko valikoima jälkiruokia, sillä yhteistyö Saveniuksen leipomon kanssa takaa laajan valikoiman leipomotuotteita. Opinnäytetyössäni en käsitellyt leipomotuotteita ja luultavasti myyntikansiota täydennetään vielä leipomotuotteiden osalta tulevaisuudessa.

Pitopalvelun ruokalajit on lueteltu aakkosjärjestyksessä myyntikansiossa. Samassa yhteydessä on myös ruokien raaka-aineet. Aakkosjärjestyksen mukaan kootun ruokalistan etuna on sen helppo luettavuus. Asiakkaan on helppo löytää haluamansa ruokalajin raaka-ainetiedot luettelosta. Raaka-ainetiedot ovat pääasiassa allergioiden ja erityisruokavalioiden takia kansiossa. Harkitsin myös ”laktoositon” ja ”gluteeniton” merkintöjä niiden ruokien kohdalle, jotka ovat jo valmiiksi näiden erityisruokavalioiden mukaisia. Päädyin kuitenkin jättämään merkinnät pois, sillä kaikki ruoat pystytään tarvittaessa valmistamaan sekä laktoosittomana että gluteenittomana.

5 POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli perehtyä pitopalvelutoiminnan kehittämiseen ja laatia reseptiikka ja myyntikansio Martan Baarin pitopalvelulle. Pääpiirteittäin nämä tavoitteet saavutettiin. Mielestäni opinnäytetyöni on kokonaisuutena melko eheä, kuitenkin aiheen rajaamiseen olisin voinut kiinnittää jo aikaisemmassa vaiheessa paremmin huomiota. Tarkemmalla rajauksella olisin voinut perehtyä syvällisemmin valittuun

osa-alueeseen. Tässä on huomioitava toki myös aikataulutus ja ajankäytön hallinta, jossa minulla on vielä kehitettävää.

Opinnäytetyön raportoinnissa pyrin yhdistämään teoreettisen viitekehyksen työn toiminnalliseen osuuteen. Teoreettiseen viitekehykseen valikoituivat seuraavat osa-alueet: ruokalistasuunnittelu, markkinointi ja hinnoittelu. Ruokalistasuunnitteluun oli syytä perehtyä teorian kautta, sillä etsin työssäni uusia ruokalajeja pitopalvelun ruokalistalle ja laadin reseptiikan sekä näille uusille, että pitopalvelun ruokalistan jo olemassa oleville ruoille. Markkinoinnin osa-alueista läheisin työni kannalta oli markkinointiviestintä. Mielestäni markkinointia oli välttämätöntä käsitellä muutoinkin kuin pelkän viestinnän osalta, jotta voi ymmärtää kokonaisuutta. Pitopalvelun ruokien hinnoittelu päätettiin rajata työn ulkopuolelle, mutta halusin tehdä esimerkit hinnoittelumenetelmistä ja tämän takia hinnoittelu kuuluu viitekehykseen.

Reseptiikka on melko laaja, ja tällä hetkellä pitopalvelulla on yhteensä noin kahdeksankymmentä ruokalajia listallaan, uudet ruokalajit mukaan lukien. Reseptiikan laatiminen oli mielestäni erittäin tärkeää pitopalvelun kehittämisen kannalta, sillä reseptiikan avulla voidaan hallita annosmääriä, hinnoittelua ja kannattavuutta helpommin kuin ennen. Myyntikansio on hyödyllinen markkinoinnin apuvälineenä. Asiakas näkee konkreettisesti tarjonnan sekä ehdotuksia menuista ja varsinkin visuaalisille ihmisille tämä voi olla avuksi päätöksenteossa. Kansion avulla asiakaspalvelija voi esitellä monipuolisemmin pitopalvelun tarjontaa, näin ollen hänen ei tarvitse luetella kaikkea sanallisesti.

Reseptiikan laatiminen oli niin aikaa vievää työtä, että jonkinlainen tiimityöskentely olisi voinut olla hyvä ratkaisu. Nyt tein kokoamistyön pääasiassa itse, tosin henkilökunnan ystävällisellä avustuksella. Apua ja neuvoja sainkin aina kun niitä pyysin, eli työmäärä johtui puutteellisesta aiheen rajauksesta.

Hinnoittelu suositellaan tekemään arvonlisäverottomista raaka-ainehinnoista. Saamani raaka-aineiden ostohinnat ovat peräisin Martan Baarin inventaariolistasta, jossa hintoihin sisältyy arvonlisävero. Tämä ei sinänsä haitannut opinnäytetyötäni, sillä tein hinnoittelusta vain esimerkit, eli todellinen hinnoittelu jää yrittäjän vastuulle. Keskustelin toimeksiantajan kanssa hinnoittelusta ja olisin saanut tehdä alustavan hinnoitte-

lun ruoille, mutta aiheeni rajaus oli muutenkin hieman laaja, joten päätin ohjaajan neuvosta jättää hinnoittelun pois työstäni.

Opinnäytetyö avasi silmiäni sen suhteen, kuinka laajaa aihealuetta lähdin tutkimaan. Olen työskennellyt ravintolan keittiössä vain satunnaisesti ja työkokemukseni olen hankkinut pääasiassa salin puolelta. Ruokalistasuunnittelu oli tämän takia suuri haaste minulle, sillä yleensä suunnittelu on keittiöhenkilökunnan osaamisaluetta. Opin tämän työn myötä eniten juurikin ruokalistasuunnittelusta ja mielestäni selviydyin tehtävästäni melko hyvin.

Myyntikansion ja reseptiikan todellinen onnistuminen mitataan ajan myötä, kun henkilökunta saa ne käyttöönsä ja asiakkaat pääsevät tutustumaan uusiin ruokalajeihin ja myyntikansioon. Sähköisessä muodossa olevia tuotoksia voidaan muokata tarpeen mukaan ja nyt kun reseptiikan pohja on luotu, on sitä mahdollista kehittää tulevaisuudessa jatkuvasti.

LÄHTEET

Anttila, Mai & Iltanen, Kaarina 2001. Markkinointi. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Grönroos, Christian 2010. Palvelujen johtaminen ja markkinointi. Juva: WS Bookwell Oy.

Heikkilä, Petra & Saranpää, Timo 2008. Hotelli- ja ravintola-alan sisäinen laskenta-toimi. Vantaa: Hansaprint Direct Oy.

Lahtinen, Jukka, Isoviita, Antti & Hytönen, Kari 1991. Markkinointiviestintä. Tampere: Avaintulos Oy.

Lehtinen, Mika, Peltonen, Harri & Talvinen, Päivi 2005. Ruoanvalmistuksen käsikirja. Porvoo: WSOY.

Määttä, Sinikka, Nuutila, Jaakko & Saranpää, Timo 2003. Juhl palvelu, suunnittele ja toteuta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Selander, Kai & Valli, Vuokko 2007. Hinnoittelu ja kannattavuus matkailu- ja ravitsemisalalla. Porvoo: WSOY.

Suomen virtuaaliammattikorkeakoulu 2006. Tietojärjestelmät ruokatuotantoprosessin hallinnassa. www-julkaisu.

http://www2.amk.fi/mater/ravitsemisala/tietojrtph/ruokalistasuunnittelu_13073.html. Päivitetty 3.1.2007. Luettu 12.10.2012

Suominen, Merja 2000. Ruokalistasuunnittelun opas, Vanhustyönkeskusliitto, Helsinki.

Ehdotukset pitopalvelun uusiksi ruokalajeiksi

Salaatit/kylmät alkupalat

- Juustosalaatti
- Syksyn riistapatee (pääraaka-aineet hirvenliha, maksa)
- Marinoitu vihannessalaatti

Keitot

- Sipulikeitto
- Kermainen suppilovahverokeitto
- Madekeitto

Kasvisruoat

- Ruusukaalipata (tai kesäkurpitsapata)
- Juuresruukku
- Tofu-kasvispaistos tomaattikastikkeessa

Liharuoat

- Lammaskaali
- Kiinalainen possupata (porkkanaa, purjosipulia, paprikaa, ananasta)
- Linnapaisti (naudan ulko- tai sisäpaistia, muunnelma patapaistista)

Kalaruoat

- Kala-riisivuoka
- Tonnikalavuoka (tacokuoria tai tortillasipsejä, tomaattikastiketta, rae- ja cheddarjuustoa..)
- Pinaattitäytteen uunikala (ohjeessa kokonaisesta isosta kalasta tehtynä)

Kanaruoat

- Broileripata (sipulia, porkkanaa, sieniä, tomaattia)
- Sinihomejuusto-broilerikastike (ananasta, pähkinöitä, sinihomejuustoa)
- Maissikuorutetut broilerinuijat (siipipaloista)

LIITE 2(1).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi		
hp						Tofu-kasvispaistos tomaattikastikkeessa		
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta
0,015	kg	0,00 %	0,015	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,03 €
0,111	kg	10,00 %	0,1	kg	punasipulia	1,80 €	2,00 €	0,20 €
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	tofua	3,19 €	3,19 €	0,64 €
0,632	kg	5,00 %	0,6	kg	kesäkurpitsaa	2,85 €	3,00 €	1,80 €
0,250	kg	30,00 %	0,175	kg	keitettyä perunaa	1,05 €	1,50 €	0,26 €
0,200	kg	50,00 %	0,1	kg	artisokan pohjia		0,00 €	0,00 €
0,180	kg	0,00 %	0,18	kg	tomaatticoulista*	3,95 €	3,95 €	0,71 €
0,040	kg	0,00 %	0,04	kg	sokeria	0,98 €	0,98 €	0,04 €
0,050	kg	0,00 %	0,05	kg	tuoretta basilikaa		0,00 €	0,00 €
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,04 €
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	pippuria	7,28 €	7,28 €	0,01 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
Raaka-aineita			1,472	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		3,74
Kypsennyshävikki			0,147	kg	10,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		2,82
Valmista			1,325	kg	90,00 %	Yhden annoksen hinta		0,37
Annoskoko			0,132	kg				
Annoksia			10	kpl				
Valmistusohje *(coulis=siivilöity sose)								
Lämmitä öljy wokkipannussa, lisää pannuun punasipuli. Freesaa.								
Lisää tofu ja kesäkurpitsa. Freesaa n. 4 minuuttia ja ruskista kevyesti.								
Lisää perunat ja sekoita. Lisää artisokkia ja tomaatticoulis. Mausta sokerilla, basilikalla, suolalla ja pippurilla.								
Hauduta seosta noin 5 minuuttia.								
Tarjoile riisin tai kuskusin kanssa.								

LIITE 2(2).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys				Komponentin nimi	
hp								Tonnikalavuoka	
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET		ostohinta	käyttöhinta	
0,030	kg	0,00 %	0,03	kg	rypsiöljyä		1,93 €	1,93 €	
0,033	kg	10,00 %	0,03	kg	sipulikuutiota		1,92 €	2,13 €	
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	valkosipulimurskaa		16,86 €	16,86 €	
1,000	kg	0,00 %	1	kg	tomaattimurskaa		3,95 €	3,95 €	
0,036	kg	0,00 %	0,036	kg	tomaattipyreetä		4,45 €	4,45 €	
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	mustia oliiveja viipaleina		4,73 €	4,73 €	
0,235	kg	15,00 %	0,2	kg	vihreää paprikaa		6,86 €	8,07 €	
0,059	kg	15,00 %	0,05	kg	vihreää chiliä		14,80 €	17,41 €	
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	herneitä		2,27 €	2,27 €	
0,400	kg	0,00 %	0,4	kg	tonnikalaa vedessä		12,89 €	12,89 €	
0,370	kg	0,00 %	0,37	kg	raejuustoa		4,99 €	4,99 €	
0,100	kg	0,00 %	0,1	kg	munaa		1,98 €	1,98 €	
0,370	kg	0,00 %	0,37	kg	cheddarjuustoa		13,20 €	13,20 €	
0,100	kg	0,00 %	0,1	kg	vehnätortilloja, tacokuoria tai			0,00 €	
0,000	kg			kg				0,00 €	
Raaka-aineita			2,906	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä			
Kypsennyshävikki			0,436	kg	15,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta			
Valmista			2,470	kg	85,00 %	Yhden annoksen hinta			
Annoskoko			0,247	kg					
Annoksia			10	kpl					
Valmistusohje									
Freesaa sipuli ja valkosipuli pehmeäksi pannulla. Lisää tomaattimurska, -pyree, oliivit, paprika, chili ja herneet.									
Hauduta noin 15 minuuttia tai kunnes kastike on vahvahkoa. Lisää tonnikala varovasti ja sekoita. Sekoita raejuusto.									
Levitä voidellun uunivuolan pohjalle puolet tomaatti-tonnikalakastikkeesta. Ripottele päälle puolet raastetusta cheddarjuustosta.									
Levitä seuraavaksi raejuusto-munaseos kerrokseksi ja asettele sen päälle tortillat, tacokuoret tai chipsit.									
Lusikoi päälle loput tomaatti-tonnikalakastikkeesta. Ripottele päällimmäiseksi loppu cheddarjuustoraaste.									
Kypsennä uunissa 180 asteessa 30 minuuttia tai kunnes ruoka on kuumaa ja pinta saanut kullanruskean värin.									

LIITE 2(4).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi		
hp						Broileripata		
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta
0,800	kg	0,00 %	0,8	kg	broilerisuikaleita	7,60 €	7,60 €	6,08 €
0,030	kg	0,00 %	0,03	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,06 €
0,278	kg	10,00 %	0,25	kg	sipulikuutiota	1,92 €	2,13 €	0,53 €
0,313	kg	20,00 %	0,25	kg	porkkanaviipaleita	1,47 €	1,84 €	0,46 €
0,400	kg	0,00 %	0,4	kg	herkkusieniä	6,58 €	6,58 €	2,63 €
0,090	kg	0,00 %	0,09	kg	tomaattisoseetta	3,95 €	3,95 €	0,36 €
0,800	kg	0,00 %	0,8	kg	vettä	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,04 €
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	mustapippuria	7,28 €	7,28 €	0,01 €
0,005	kg	0,00 %	0,005	kg	valkosipulijauhetta	7,12 €	7,12 €	0,04 €
0,000	kg	0,00 %		kg	(rakuunaa)		0,00 €	0,00 €
0,000	kg	0,00 %		kg	(vihher-/rosepippuria)		0,00 €	0,00 €
0,588	kg	15,00 %	0,5	kg	paprikasekoitusta	2,57 €	3,02 €	1,51 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
Raaka-aineita			3,137	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		11,72
Kypsennyshävikki			0,471	kg	15,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		4,40
Valmista			2,666	kg	85,00 %	Yhden annoksen hinta		1,17
Annoskoko			0,267	kg				
Annoksia			10	kpl				
Valmistusohje								
Ruskista broilerisuikaleet joka puolelta ja lisää sipuli, viipaloidut herkkusienet, tomaattisose sekä vesi ja mausteet. Lisää suikaloitu paprika kypsytymisen loppupuolella.								
Hauduta pataa kannen alla noin 45 minuuttia. Tarkista maku. Suurusta liemi halutessasi kastikkeeksi.								
Tarjoa riisin kanssa.								

LIITE 2(5).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi			
hp						Juuresruukku			
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta	
0,500	kg	0,00 %	0,5	kg	porkkanasuikaletta	1,42 €	1,42 €	0,71 €	
0,714	kg	30,00 %	0,5	kg	lanttua	1,52 €	2,17 €	1,09 €	
0,267	kg	25,00 %	0,2	kg	selleriä	11,20 €	14,93 €	2,99 €	
0,222	kg	10,00 %	0,2	kg	sipulikuutiota	1,92 €	2,13 €	0,43 €	
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	ruokakermaa	3,69 €	3,69 €	0,74 €	
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	maitoa	1,03 €	1,03 €	0,21 €	
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	gluteenitonta jauhoseosta	2,70 €	2,70 €	0,03 €	
0,003	kg	0,00 %	0,003	kg	timjamia	4,15 €	4,15 €	0,01 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	mustapippurirouhetta	7,28 €	7,28 €	0,01 €	
0,150	kg	0,00 %	0,15	kg	juustoraastetta	7,89 €	7,89 €	1,18 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
Raaka-aineita				1,965	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		7,39
Kypsennyshävikki				0,098	kg	5,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		3,96
Valmista				1,867	kg	95,00 %	Yhden annoksen hinta		0,74
Annoskoko				0,187	kg				
Annoksia				10	kpl				
Valmistusohje									
Leikkaa kuoritut kasvikset ohuiksi viipaleiksi. Sekoita kerma, maito ja jauhot keskenään kattilassa ja kuumenna koko ajan sekoittaen. Lisää joukkoon mausteet ja juustoraaste. Sekoita niin kauan, että juusto on sulanut.									
Lado kasvikset kerroksittain voideltuun uuniuokaan. Kaada juustokastike päälle ja peitä vuoka foliolla.									
Paista 175 asteisessa uunissa noin 1½ tuntia. Poista folio kypsennyksen loppuvaiheessa, että pinta saa väriä.									

LIITE 2(7).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi			
hp						Kalariisivuoka			
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta	
1,000	kg	0,00 %	1	kg	kalafileitä (esim. silakka)	4,97 €	4,97 €	4,97 €	
0,000	kg	0,00 %		kg	(100g pekonia)		0,00 €	0,00 €	
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	riisiä	1,35 €	1,35 €	0,27 €	
0,500	kg	0,00 %	0,5	kg	sipulikuutiota	1,92 €	1,92 €	0,96 €	
1,880	kg	0,00 %	1,88	kg	maitoa	1,03 €	1,03 €	1,94 €	
0,090	kg	0,00 %	0,09	kg	munaa	1,98 €	1,98 €	0,18 €	
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,04 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	valkopippuria	7,28 €	7,28 €	0,01 €	
0,003	kg	0,00 %	0,003	kg	hienonnettua tilliä	2,90 €	2,90 €	0,01 €	
0,000	kg	0,00 %		kg	(paprikajauhetta)		0,00 €	0,00 €	
0,100	kg	0,00 %	0,1	kg	juustoraastetta	7,89 €	7,89 €	0,79 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
Raaka-aineita			3,785	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		9,17	
Kypsennyshävikki			0,568	kg	15,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		2,85	
Valmista			3,217	kg	85,00 %	Yhden annoksen hinta		0,92	
Annoskoko			0,322	kg					
Annoksia			10	kpl					
Valmistusohje									
Paloittele kalat ja laita ne voideltuun uunivuokaan. Lisää riisi. Kuori ja hienonna sipulit ja lisää ne vuokaan.									
Sekoita mausteet maitoon ja kaada vuokaan. Käytä hieman reilummin kananmunaa jos käytät pakastekalaa.									
Ripottele juustoraaste (tai vaihtoehtoisesti nokare rasvaa) vuoaan pinnalle ja kypsennä 175 asteessa n. tunnin ajan.									

LIITE 2(8).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi		
hp						Kermainen suppilovahverokeitto		
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta
0,300	kg	0,00 %	0,3	kg	sipulikuutiota	1,92 €	1,92 €	0,58 €
0,027	kg	0,00 %	0,027	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,05 €
0,500	kg	0,00 %	0,5	kg	suppilovahveroita	2,70 €	2,70 €	1,35 €
0,020	kg	0,00 %	0,02	kg	gluteenitonta jauhoseosta	0,00 €	0,00 €	0,00 €
1,300	kg	0,00 %	1,3	kg	vettä	8,38 €	8,38 €	10,89 €
0,013	kg	0,00 %	0,013	kg	kasvisliemijauhetta	1,03 €	1,03 €	0,01 €
0,700	kg	0,00 %	0,7	kg	ruokakermaa	3,69 €	3,69 €	2,58 €
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	sulatejuustoa	22,88 €	22,88 €	4,58 €
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,04 €
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	rakuunaa	8,02 €	8,02 €	0,02 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
Raaka-aineita			3,072	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		20,10
Kypsennyshävikki			0,154	kg	5,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		6,89
Valmista			2,918	kg	95,00 %	Yhden annoksen hinta		2,01
Annoskoko			0,292	kg				
Annoksia			10	kpl				
Valmistusohje								
Hienonna sipulit ja kuullota ne kattilassa öljyssä. Lisää paloittelut suppilovahverot ja ripottele päälle jauhot.								
Kaada vähitellen sekaan vesi ja kasvisliemijauhe joukkoon. Lisää kerma, anna kiehahtaa.								
Sekoita sulatejuusto ja mausteet. Tarkista maku.								

LIITE 2(9).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys				Komponentin nimi			
hp								Kiinalainen possupata			
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET			ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta	
1,053	kg	5,00 %	1	kg	porsaan ulkofilettä suikaleina			6,78 €	7,14 €	7,14 €	
0,090	kg	0,00 %	0,09	kg	rypsiöljyä			1,93 €	1,93 €	0,17 €	
0,006	kg	0,00 %	0,006	kg	aromisuolaa			4,36 €	4,36 €	0,03 €	
0,001	kg	0,00 %	0,001	kg	inkivääriä			8,14 €	8,14 €	0,01 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	chiliä			9,88 €	9,88 €	0,02 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	mustapippuria			7,28 €	7,28 €	0,01 €	
0,750	kg	0,00 %	0,75	kg	vettä			0,00 €	0,00 €	0,00 €	
0,313	kg	20,00 %	0,25	kg	porkkanasuikaletta			1,42 €	1,78 €	0,44 €	
0,294	kg	15,00 %	0,25	kg	purjosipulia			1,92 €	2,26 €	0,56 €	
1,176	kg	15,00 %	1	kg	paprikasekoitusta			2,57 €	3,02 €	3,02 €	
0,250	kg	0,00 %	0,25	kg	ananasrenkaita tai -paloja			5,00 €	5,00 €	1,25 €	
0,000	kg			kg	(bambuversoja)				0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg					0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg					0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg					0,00 €	0,00 €	
Raaka-aineita			3,601	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä			12,66		
Kypsennyshävikki			0,540	kg	15,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta			4,14		
Valmista			3,061	kg	85,00 %	Yhden annoksen hinta			1,27		
Annoskoko			0,306	kg							
Annoksia			10	kpl							
Valmistusohje											
Ruskista liha öljyssä ja mausta se. Lisää vesi ja hauduta liha lähes kypsäksi (n. 15 minuuttia).											
Kuori porkkana, halkaise ja pese purjo sekä poista siemenet paprikasta. Leikkaa kasvikset suikaleiksi.											
Lisää pataan porkkanasuikaleet ja hauduta 5-10 minuuttia. Lisää muut kasvikset ja anna kuumentua.											
Suurus: kts. Ala2 taulukko											

LIITE 2(10).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys				Komponentin nimi			
hp								Lammaskaali			
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta			
0,030	kg	0,00 %	0,03	kg	rypsiöljyä	1,93	1,93 €	1,99 €			
1,053	kg	5,00 %	1	kg	lampaan lapaa tai etuselkää	25,50 €	26,84 €	26,84 €			
0,000	kg	0,00 %		kg	vettä		0,00 €	0,00 €			
0,016	kg	0,00 %	0,016	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,07 €			
0,006	kg	0,00 %	0,006	kg	maustepippuria (15)	5,73 €	5,73 €	0,03 €			
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	valkopippuria (25)	9,83 €	9,83 €	0,10 €			
2,250	kg	20,00 %	1,8	kg	valkokaalia	0,55 €	0,69 €	1,24 €			
0,650	kg	0,00 %	0,65	kg	sipulikuutiota	1,92 €	1,92 €	1,25 €			
0,500	kg	0,00 %	0,5	kg	porkkanakuutiota	1,47 €	1,47 €	0,74 €			
0,002	kg		0,002	kg	meiramia	4,15 €	4,15 €	0,01 €			
0,000	kg			kg	(siirappia)		0,00 €	0,00 €			
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €			
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €			
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €			
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €			
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €			
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €			
Raaka-aineita			3,984	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä			30,27		
Kypsennyshävikki			0,797	kg	20,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta			9,50		
Valmista			3,187	kg	80,00 %	Yhden annoksen hinta			3,03		
Annoskoko			0,319	kg							
Annoksia			10	kpl							
Valmistusohje											
Leikkaa liha annospaloiksi ja ruskista palat kevyesti öljyssä padan pohjalla.											
Lisää pataan vettä sen verran, että lihapalat peittyvät. Lisää mausteet ja anna kiehua kannen alla n. tunnin ajan.											
Leikkaa kaali suikaleiksi. Lisää kasvikset pataan ja anna ruoan hautua 1-2 tuntia välillä sekoittaen, kunnes kaikki ainekset ovat kypsiä. Mausta meiramilla ja tarkista maku.											
Tarjoa keitettyjen perunoiden kanssa.											

LIITE 2(11).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi			
hp						Linnapaisti			
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän	
1,579	kg	5,00 %	1,5	kg	Naudan ulko-/sisäpaistia	22,90 €	24,11 €	36,16 €	
0,050	kg	0,00 %	0,05	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,10 €	
0,000	kg	0,00 %	0,005	kg	aromisuol	4,36 €	0,00 €	0,00 €	
0,250	kg	0,00 %	0,25	kg	sipulikuutiota	1,92 €	1,92 €	0,48 €	
0,006	kg	0,00 %	0,006	kg	maustepippuria (kokon.)	5,73 €	5,73 €	0,03 €	
0,006	kg	0,00 %	0,006	kg	valkopippuria (kokon.)	9,83 €	9,83 €	0,06 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	laakerinlehtiä (2kpl)	5,20 €	5,20 €	0,01 €	
0,015	kg	0,00 %	0,015	kg	etikkaa	0,99 €	0,99 €	0,01 €	
0,150	kg	0,00 %	0,15	kg	anjovisfileitä	18,90 €	18,90 €	2,84 €	
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	siirappia	1,40 €	1,40 €	0,01 €	
0,000	kg			kg	vettä		0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
Raaka-aineita				1,994	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		39,70
Kypsennyshävikki				0,598	kg	30,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		28,44
Valmista				1,396	kg	70,00 %	Yhden annoksen hinta		3,97
Annoskoko				0,140	kg				
Annoksia				10	kpl				
Valmistusohje									
Jos lihassa on kalvoja, siisti se veitsen avulla. Epätasaisen muotoinen paisti kannattaa sitoa, jotta se kypsyy tasaisesti. Ota liha huoneenlämpöön 2 tuntia ennen kypsennystä.									
Ruskista liha öljyssä huolellisesti joka puolelta, aloittaen leikkauspinnoista.									
Mausta ruskistunut pinta suolalla. Lisää sipulikuutiot, mausteet ja anjovikset pataan.									
Kuumenna vesi, sekoita siihen etikka ja siirappi (halutessasi 3-4 rkl konjakkia) ja lisää kuuma neste pataan.									
Anna kypsyä hiljalleen kannen alla. Lisää tarvittaessa nestettä. Nestettä tulee olla 1/3 - 1/2 paistin korkeudesta									
Kypsennä 1½-2 tuntia. Kypsan paistin sisälämpötila on 75-77 astetta. Viipaloi poikkisyyriin juuri ennen tarjoilua									

LIITE 2(14).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi		
hp						Marinoitu vihannessalaatti		
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta
0,625	kg	20,00 %	0,5	kg	porkkanaa	0,99 €	1,24 €	0,62 €
0,278	kg	10,00 %	0,25	kg	punasipulia	1,80 €	2,00 €	0,50 €
0,250	kg	0,00 %	0,25	kg	vettä	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,100	kg	0,00 %	0,1	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,19 €
0,038	kg	0,00 %	0,038	kg	väkiiviinaetikkaa 10%	0,99 €	0,99 €	0,04 €
0,022	kg	0,00 %	0,022	kg	sokeria	0,98 €	0,98 €	0,02 €
0,016	kg	0,00 %	0,016	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,07 €
0,900	kg	0,00 %	0,9	kg	paprikasekoitusta	2,57 €	2,57 €	2,31 €
0,158	kg	5,00 %	0,15	kg	kurkkua	1,79 €	1,88 €	0,28 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
Raaka-aineita			2,226	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		4,04
Kypsennyshävikki			0,000	kg	0,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		1,81
Valmista			2,226	kg	100,00 %	Yhden annoksen hinta		0,40
Annoskoko			0,223	kg				
Annoksia			10	kpl				
Valmistusohje								
Kuori porkkanat ja sipuli ja leikkaa ne suikaleiksi. Kiehauta vesi, öljy, etikka, sokeri ja suola kattilassa.								
Lisää porkkana- ja sipulisuikaleet ja anna kiehua noin 3 minuuttia kannen alla.								
Sulata ja valuta paprikat ja lisää ne kattilaan. Nosta kattila liedeltä.								
Anna vihannesten jäähtyä liemessä. Huuho kurkku ja leikkaa se suikaleiksi.								
Sekoita kurkkusuikaleet vihannesliemeen ja aseta kylmään noin kahdeksi tunniksi. Tarjoa kylmänä.								

LIITE 2(16).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi		
hp						Ruusukaalipata		
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta
1,500	kg	0,00 %	1,5	kg	ruusukaalia	10,00 €	10,00 €	15,00 €
0,816	kg	2,00 %	0,8	kg	tomaattia	2,20 €	2,24 €	1,80 €
0,556	kg	10,00 %	0,5	kg	punasipulia	1,80 €	2,00 €	1,00 €
0,500	kg	0,00 %	0,5	kg	vihreitä papuja	3,29 €	3,29 €	1,65 €
0,068	kg	0,00 %	0,068	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,13 €
0,500	kg	0,00 %	0,5	kg	vettä	0,00 €	0,00 €	0,00 €
0,003	kg	0,00 %	0,003	kg	persiljaa	2,90 €	2,90 €	0,01 €
0,010	kg	0,00 %	0,01	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,04 €
0,300	kg	0,00 %	0,3	kg	ranskankermaa tai smetanaa	13,11 €	13,11 €	3,93 €
0,000	kg	0,00 %		kg	(fenkolia, oreganoa)		0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
Raaka-aineita			4,181	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		23,56
Kypsennyshävikki			0,627	kg	15,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		6,63
Valmista			3,554	kg	85,00 %	Yhden annoksen hinta		2,36
Annoskoko			0,355	kg				
Annoksia			10	kpl				
Valmistusohje								
Pese ja puhdista ruusukaalit ja tomaatit. Lohko tomaatit. Kuori ja hienonna sipulit ja valkosipulit.								
Kiehauta sipulit,pavut ja tomaatit öljyssä. Lisää ruusukaalit ja neste. Hauduta kypsäksi 20-25 minuuttia.								
Mausta lopuksi suolalla ja ranskankermalla tai smetanalla.								
Ruusukaalin sijasta annoksessa voi käyttää kesäkurpitsaa.								

LIITE 2(17).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi			
hp						Sipulikeitto			
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta	
1,389	kg	10,00 %	1,25	kg	sipulia	1,80 €	2,00 €	2,50 €	
0,100	kg	0,00 %	0,1	kg	rypsiöljyä	1,93 €	1,93 €	0,19 €	
0,027	kg	0,00 %	0,027	kg	kasvisliemijauhetta	8,38 €	8,38 €	0,23 €	
2,500	kg	0,00 %	2,5	kg	vettä	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	mustapippuria	7,28 €	7,28 €	0,01 €	
0,001	kg	0,00 %	0,001	kg	timjamia		0,00 €	0,00 €	
0,002	kg	0,00 %	0,002	kg	laakerinlehti	5,20 €	5,20 €	0,01 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €	
Raaka-aineita			3,882	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		2,94	
Kypsennyshävikki			0,194	kg	5,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		0,80	
Valmista			3,688	kg	95,00 %	Yhden annoksen hinta		0,29	
Annoskoko			0,369	kg					
Annoksia			10	kpl					
Valmistusohje									
Leikkaa sipulit ohuiksi viipaleiksi. Hauduta niitä kattilassa öljyssä pehmeiksi 15 minuutin ajan. Älä anna ruskistua									
Lisää joukkoon kasvisliemi ja mausteet. Anna keiton kypsyä vielä 15 minuuttia.									
Jos haluat kuorruttaa keiton, kts ala2 taulukko.									

LIITE 2(18).

Uusien ruokalajien annoskortit

Laatija				Päiväys		Komponentin nimi		
hp						Syksyn riistapatee		
ostopaino		ph %	käyttöpaino		RAAKA-AINEET	ostohinta	käyttöhinta	määrän hinta
0,263	kg	5,00 %	0,25	kg	jauhettua hirvenlihaa		0,00 €	0,00 €
0,258	kg	3,00 %	0,25	kg	jauhettua maksaa		0,00 €	0,00 €
0,111	kg	10,00 %	0,1	kg	sipulia	1,80 €	2,00 €	0,20 €
0,025	kg	0,00 %	0,025	kg	margariinia	1,20 €	1,20 €	0,03 €
0,200	kg	0,00 %	0,2	kg	kermaa	3,69 €	3,69 €	0,74 €
0,150	kg	0,00 %	0,15	kg	anjovisfileitä	3,60 €	3,60 €	0,54 €
0,150	kg	0,00 %	0,15	kg	munaa	1,98 €	1,98 €	0,30 €
0,005	kg	0,00 %	0,005	kg	katajanmarjaa		0,00 €	0,00 €
0,005	kg	0,00 %	0,005	kg	mustapippuria	7,28 €	7,28 €	0,04 €
0,005	kg	0,00 %	0,005	kg	aromisuolaa	4,36 €	4,36 €	0,02 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
0,000	kg			kg			0,00 €	0,00 €
Raaka-aineita			1,140	kg	100 %	Raaka-ainehinta yhteensä		1,86
Kypsennyshävikki			0,285	kg	25,00 %	Valmiin tuotteen kilohinta		2,18
Valmista			0,855	kg	75,00 %	Yhden annoksen hinta		0,19
Annoskoko			0,086	kg				
Annoksia			10	kpl				
Valmistusohje								
Jauha liha ja maksa kahteen kertaan. Hienonna sipuli ja anjovis. Ota anjovisliemi talteen.								
Kuullota sipulit pannulla margariinissa. Lisää seokseen kerma, hienonnetut anjovikset, anjovisliemi ja munat								
Hienonna mausteet ja lisää massaan. Kaada seos voideltuun uunivuokaan ja peitä foliolla.								
Kypsennä vesihautteessa 175 asteisessa uunissa noin 1½ tuntia. Tarjoa jäähtyneenä.								

LIITE 2(19).

Uusien ruokalajien annoskortit