

Opinnäytetyö AMK
Kauneudenhoitoala
Estenomi
2015

Anu Rautio

TOIMINNALLINEN TUTKIMUS YLIVIESKAN HUHMARINALUEEN PALVELUIDEN KEHITTÄMISESTÄ

– Verkostomaisesti toimimalla



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

kauneudenhoitoala/ Estenomi

11.3.15 49 sivua + (32 sivua liitteitä)

Arja Keltaniemi

Anu Rautio

TOIMINNALLINEN TUTKIMUS YLIVIESKAN HUHMARINALUEEN PALVELUIDEN KEHITTÄMISESTÄ – VERKOSTOMAISESTI TOIMIMALLA

Opinnäytetyön tarkoituksena on saada selville, onko ylivieskalaisilla tarvetta saada Huhmarin alueelle palveluita ja toisaalta onko yrityksillä haluja verkostoitua ja viedä alueelle omaa ydinosaamistaan. Tavoitteena on myös järjestää pilottitapahtuma alueella, jolloin katsotaan saadaanko alueelle kävijöitä ja myös yritysten taholta, ovatko he tulossa mukaan tapahtumaan. Kehitetään myös alueen sosiaalisen median näkyvyyttä blogin merkeissä.

Opinnäytetyössä käsitellään myös johtamista. Pohdin, minkälainen johtaminen on palveluverkoston ja sen toiminnan kehittämisessä tarkoituksenmukaista.

Kyselyiden päätulokseksi saatiin, että palveluille on tarvetta ja siitä ollaan valmiita myös maksamaan. Yritykset ovat halukkaita tulemaan mukaan toimintaan, jos toiminta on ensin valmiiksi kehitetty tai alueelle haetaan hankerahoitusta, jonka turvin alueen palveluita voidaan kehittää. Pilottitapahtuma Talvirieha Huhmarissa oli onnistunut ja tapahtumalle halutaan jatkoa.

Opinnäytetyön johtopäätöksenä on, että Huhmarin alueen palveluita tulisi kehittää mutta seuravetoisesti, silloin elinkeinotoiminnan palvelut ovat seuratoimintaa tukeva, eivätkä syö seurojen elinmahdollisuuksia. Kun toimitaan verkostomaisesti yhteistyössä luoden toimivat palvelupaketit eri tapahtumille, kaikki voittavat.

ASIASANAT:

Verkostoituminen, Kehittäminen, yhteistyö

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Degree programme | Beauty Care Management

2015 | 49+ (32)

Arja Keltaniemi

Anu Rautio

AN OPERATIONAL RESEARCH OF THE DEVELOPMENT OF SERVICES IN YLIVIESKA HUHMARI AREA

The purpose of the present bachelor's thesis was to find the answers to the following questions: Is there a need for different types of services in Ylivieska Huhmarkallio nature and exercise area and what kind of service packages should be developed in the future? The method used to gather the data was survey conducted as an electronic query provided by Google Drive and distributed via Facebook. The distribution was public and it was distributed to the entrepreneurs in the Ylivieska region via e-mail. The aim was to explore if the companies are willing to develop and expand their own operations by acting as a network.

As the functional part of the study, an event was organized by forming a network which provided a service package for the event. The name of the event was Talvirieha Huhmarissa. Feedback and evaluation were gathered from the visitors on site by using a questionnaire. The network members who had been organizing the event answered another questionnaire online. The questionnaire was distributed via Facebook to the members of Huhmari core group, which is a closed group.

The main result of the surveys was that services are needed, and people are prepared to pay for them. Companies are willing to become involved, if these types of activities are first pre-developed or if regional development funding is applied for the development of the area. The pilot event Talvirieha Huhmarissa was successful and the event will be held again in the future.

The conclusion it can be stated that the services of the Huhmari area should be developed but mainly in such a way that the associations should be in charge. When associations work in a network, co-operate and create service packages for different events, everyone wins.

KEYWORDS:

Network, development, cooperation

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 HUHMARKALLION ALUE NYT, KEHITTÄMISEN TARVE JA TOIMEKSIANTAJAT	7
Taustatietoa verkostossa olevista seuroista, yhdistyksistä ja yrityksistä	8
3 TAUSTATIETOA HANKKEEN TOIMINTATAVOISTA JA MENETELMISTÄ	16
3.1 Leader toiminta	16
3.2 Uusia rahoitusmahdollisuuksia kehittämiseen ja yhteistyöhön 2015	16
3.3 Muut alueella olevat hyvinvointihankkeet	18
3.4 Louekallio	21
4 VERKOSTON JA TAPAHTUMIEN JOHTAMINEN	22
4.1 Uusi suomalainen johtamismalli – Voiton kaava	23
4.2 Uusi strategiaprosessi / tapahtuman järjestäminen	24
4.3 Johtajuuden kehittäminen perehtymällä työympäristön motivoivaan ja yhteisölliseen johtamiskulttuuriin	24
4.3.1 Palvelun muotoilu osaksi johtamista	25
4.3.2 Mitä palvelun muotoilu ja sen johtaminen on?	26
4.3.3 Muotoilujohtamisen neljä osa aluetta	28
5 KYSELYIDEN JA PILOTTITAPAHTUMAN SISÄLLÖN SELVITYS JA KUVAUS	31
5.1 Kysely palveluiden käyttäjille	31
5.2 Tapahtuman onnistuminen kyselyn tiivistelmä mukana olevilta perheiltä.	37
6 PILOTTITAPAHTUMAN SUUNNITTELU JA RAPORTOINTI TARINAN MUODOSSA	38
6.1 Markkinointi ja mainonta	40
6.2 Tapahtuman jälkipuinti	43
6.3 Kyselyiden ja pilottitapahtuman tulokset	44
7 MITEN OPINNÄYTETYÖN TARKOITUKSISSA ONNISTUTTIIN?	46
7.1 Johtopäätökset	46
7.2 Kehitysehdotuksia	47
7.3 Pohdinta	48

LIITTEET

- Liite 1. Kysely Huhmarin palveluiden käyttäjille – Laitetaan Huhmari elämään
- Liite 2. Kysymykset ja niiden vastaukset palvelun käyttäjiltä
- Liite 3. Kysely yrittäjille- Ylivieskan Huhmariin halutaan palveluita
- Liite 4. Kyselyn vastaukset yrittäjiltä
- Liite 5. Huhmarin ulkoilualue Blogi
- Liite 6. Huhmarin talvirieha tapahtuman onnistuminen- kysely, mukana olevilta ihmisiltä.
- Liite 7. Huhmarin talviriehan onnistuminen vastaukset ihmisiltä
- Liite 8. Huhmarin talvirieha tapahtuman järjestäjille- jälkipuintikysely.
- Liite 9. Tiivistelmä Huhmarin talvirieha järjestäjien vastauksista
- Liite 10. Kalajokilaakso-lehden juttu Huhmarin alueen kehittämisestä syksy 2014
- Liite 11. Huhmarin talvirieha lehtijutut, mainokset ja kuvat kymppisanomassa.

KUVAT

Kuva 1. Huhmarin Blogi

Kuva 2. Huhmarin talviriehan maskotit

Kuva 1. Automainos Huhmarin talviriehassa

TAULUKOT

Taulukko 1 Voiko yritys missä vastaaja työskentelee, käyttää virkistyspäivillä Huhmarin aluetta.	33
Taulukko 3 Kuinka paljon yrityksenne on valmis maksamaan 4 tunnin palvelupaketista /henkilö.	33
Taulukko 4. Vastaajien yrittäjänä oloaika	35
Taulukko 5 Kyllä vastauksia oli 58 % ja ei vastauksia 42%.	36
Taulukko 6. Mitkä asiat vaikuttavat, ettei yritystäsi kiinnosta Huhmaralueen kehittäminen?.	36
Taulukko 7. Omat kustannukset / €	42

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni käsittelee Ylivieskan Huhmarinalueen palveluita ja lähinnä sitä, ettei niitä juurikaan ole. Monta kertaa ollessani Huhmarin maisemissa, ihmettelen missä ovat muut ihmiset. Mieltäni askarruttavat asiat joihin etsin opinnäytetyössäni eri menetelmien avulla vastauksia ovat: Haluavatko ihmiset alueelle palveluita ja jos haluavat, minkälaisia palveluita tai palvelupaketteja? Onko alueelle tulossa palveluntuottajia? Mitkä asiat vaikuttavat yritysten halukkuuteen toimia alueella verkostomaisesti? Ovatko yritykset ja seurakunnat kykeneviä yhteistyöhön keskenään? Näistä kysymyksistä sai opinnäytetyöni alkunsa. Tavoitteena on, että opinnäytetyöni toimii taustalähteenä haettavalle hankkeelle. Lisäksi tavoitteena on järjestää Huhmarissa verkostomaisesti tuotettu tapahtuma. Tapahtumasta saamme kokemusta ja tapahtuman kävijöiltä arvokasta tietoa Huhmarissa järjestettäviin tuleviin tapahtumiin. Palveluverkosto koostuu ydinryhmästä, jonka toiminta on Huhmarin alueelle sopivaa ja kaikkien palveluita tukevaa. Ydinryhmässä on kuntoiluun ja hyvinvointiin liittyviä seuroja ja yrityksiä ja lisäksi kyläyhdistyksiä. Näistä asioista lähti opinnäytetyöni tekeminen eteenpäin.

Toimeksiantajina opinnäytetyössä on itseni lisäksi Ylivieskan kaupunki ja Ylivieskan Kuula.

2 HUHMARKALLION ALUE NYT, KEHITTÄMISEN TARVE JA TOIMEKSIANTAJAT

Lähtötilanteen kuvaus

Ylivieskan Huhmarkallio on luonto- ja kuntoilualue. Virallinen nimi alueelle on Huhmarkallion urheilu ja ulkoilualue, liikuntapuisto ja liikuntakeskus. Alue sijaitsee Raudaskylällä noin 15 kilometriä Ylivieskan keskustasta. Alueelle on rakennettu hyvä tasoiset homologoidut hiihtoladut, hiihto ja ampumahiihtostadion, kuntopolut, kartingrata, ampumarata sekä kisa ja rinneraja; kokous; koulutus ja virkistyskäyttöön. Homologointi on työkalu, jolla tarkistetaan radan rakenteet ja että rata on ICR, eli kansainvälisten kilpailusääntövaatimusten mukainen. Homologoinnilla varmistetaan ladun soveltuvuus kilpailun tasoon, hiihtotapaan ja kilpailumuotoon. Homologoidut ladut ovat kansainvälisten standardien mukaiset joten Huhmarissa voidaan järjestää monen tasoisia arvokilpailuja. Rata täyttää FIS:in eli kansainvälisen hiihtoliiton kilpaladuille asettamat laatuvaatimukset. Ylivieskan Huhmarissa on osaltaan Continental Cup tasoiset ladut. On huomioitavaa, että jos FIS:in tasoiset kilpailut järjestetään ei homologoidulla ladulla, jää kilpailijoilta saamatta FIS:in kilpailun pisteet. (Pylväs, 2013.)

Kehitystarpeiden kuvaus ja hankkeen merkitys

Ongelmana on, että Huhmarin luonto ja kuntoilualue eivät ole aktiivisessa käytössä päivittäin. Alueella on seuratoimintaa ja yksittäisiä kävijöitä, mutta ei koko perheelle suunnattua palvelutoimintaa. Opinnäytetyössäni etsin palveluiden puuttumisen ongelmaan ratkaisua seurojen ja yritysten yhteistoiminnasta. Verkostomaisesti toimimalla viedään alueelle tarvittavia palveluita. Alueen kehittämällä on kaikille ylivieskalaisille merkitystä jo siinäkin mielessä että alueen ylläpitäminen maksaa vaikka aluetta ei käytettäisi. Tavoitteena on saada yhteinen alue elämään. Kun alueelle saadaan palveluita, tulevat ihmiset käyttämään aluetta.

Keväällä 2014 otin yhteyttä Ylivieskan kaupunkiin ja selitin asiani usealle henkilölle, kunnes löytyi oikea ihminen, joka tiesi Huhmariin liittyvistä asioista. Hän kiinnostui opinnäytetyöni aiheesta ja sovimme tapaamisen. Tapaamisessa kävi ilmi,

että kaupunki oli aikaisemmin hakenut Huhmarin kehittämishankkeelle rahoitusta, mutta se oli kaatunut muiden kiireellisempien asioiden alle. Nyt keväällä 2015 on jälleen mahdollista hakea hankkeelle rahoitusta.

Taustatietoa verkostossa olevista seuroista, yhdistyksistä ja yrityksistä

Käsittämäni yhteistyöverkoston olen koonnut yrityksistä, seuroista ja kyläyhdistyksistä, joiden toimikuva on liikunnan tai maaseudun kehittämistä tukevaa. Syksyllä 2014 kutsuin Ylivieskan kaupungintalolle näiden tahojen edustajat ja selitin ajatukseni ja opinnäytetyöni peruskysymykset. Alun perin kokoukseen kutsuin nämä toimijat: Ylivieskan Kuula, Ylivieskan kaupunki, Kyläyhdistykset, Urheiluliikkeet, Erä-Jorma, Ylivieskan urheilu-autoilijat, Liikunta ja ravinto Nina Hietanen, Hoitola Susan, Jussi Mähönen ja Hiustalo Jes. Näistä tahoista osa ei tullut alkukokouksen omien kiireiden vuoksi. Syynä oli myös se, ettei asiaan uskottu joten ei siihen haluttu myöskään panostaa. Ne ihmiset jotka tulivat mukaan, olivat asiasta kiinnostuneita ja ymmärsivät yhteistyön luomisen olevan tärkeää seuroille ja yritysten toiminnan kehittämiseksi Huhmarin alueella. Mukana oli myös henkilöitä virkansa puolesta. Huhmarinalueen kehittämiseen kokouksen tiimoilta tuli hyviä ideoita ja kutsuimme mukaan myös lisää tahoja. Nämä tahot kuuluvat ydinverkostoon, mutta vain osa oli mukana pilottitapahtumassa. Kaikki kutsuttiin ideoimaan, osa tuli, osa ei. Pilotissa mukana oli Ylivieskan Kuula, Ylivieskan Latu, Ylivieskan Partiolaiset / Viessojat, Ylivieskan Voimistelu ja Liikunta, Pikkumetsän Ratsutila ja Pikkumetsän Ratsastajat ry. Fischlerin testihiihtokiertue, Ylivieskan Frisbee karhut, Hiustalo Jes ja Jenny Myllyoja. Koska pilotti tapahtuma oli perheille suunnattu talvirieha, sopivat edellä mainitut yritykset mukaan erittäin hyvin.

Ydinverkoston esittely

Ylivieskan Kaupunki / Liikuntatoimi

Liikuntatoimen strategia ja palveluajatus on yhtenevä koko sivistyskeskuksen kanssa; luoda laadukkailla ja monipuolisilla palveluilla edellytyksiä väestön menestymiselle työelämässä, omaehtoiselle harrastustoiminnalle ja elinikäiselle oppimiselle sekä edistää terveyttä ja hyvinvointia. (Ylivieskan kaupunki, 2015)



Ylivieskan Kuula

Ylivieskan Kuula on Ylivieskassa toimiva urheilun yleisseura, jolla on jaostot hiihdossa, suunnistuksessa, yleisurheilussa sekä kori-, lento- ja pesäpallossa. (Ylivieskan kuula, 2015)



Kuula on suurin seura Ylivieskassa. Seura on perustettu 1909.

Kuualta löytyy seitsemän alajaostoa. Huhmarin hanketta näistä jaostoista koskettaa lähinnä hiihto, yleisurheilu/ juoksu, suunnistus ja ampumajaostot.

Ylivieskan Urheiluautoilijat

Autourheilun nuorisotoiminta on koko perheen yhdistävä harrastus. Usein vanhemmat toimivat mekaanikkoina, valmentajina ja



huoltajina tiiviisti mukana lasten ja nuorten harrastuksessa. Autourheilun voi aloit-

taa jo nuorena kartingin tai pienoisautoilun parissa, yleensä 6-7 vuotiaina. (Yli-vieskan Urheiluautoilijat, 2015) Huhmarissa on Kartingin ulkorata ja radalla voi ajaa esimerkiksi pienoisautoilla. Talvella rata on hiihtäjien käytössä maalialueena. Radalle on tarkoitus uusia 2015 keväällä ajanottojärjestelmä.

Dataseppä / Jaana Seppälä

Dataseppä on yritys, joka tarjoaa apuaan ohjelmiston suunnitteluun, kehitykseen ja ylläpitoon. Asiakkaana voi olla yritys, yhdistys tai yksityinen henkilö. (Dataseppä, 2015) Dataseppä on mukana alun perin Raudaskylän kyläyhdistyksen kautta, mutta Jaana lähti kehittämään ydinverkoston sähköistä viestintää oman yrityksensä kautta.



Urheilu liikkeet:

Pyöräpiste Vaarapuro ky

Yritys on perustettu alun perin vuonna 1973 silloiselta nimeltään Pyöräpiste V. Vaarapuro. Toiminta alkoi polkupyörien, mopediin, moottorisahojen sekä ruohonleikkureiden myynnillä sekä näihin liittyvillä varaosa- ja huoltopalveluilla. Yrityksen toiminta-ajatuksena on ollut toiminnan alkuajoista saakka, että se mikä myydään myös huolletaan. Tätä palvelua ei tänä päivänä ole monessa paikassa tarjolla. Vuonna 1986 Pyöräpiste laajensi toimintaansa urheilutarvikkeiden maailmaan ja liittyi Intersport-ketjuun, jolloin mukaan tulivat myös urheiluvaatteet ja jalkineet. Vuonna 1989 huolto- ja varaosamyyni myytiin Sport Huoltokeskukselle. 1992 Pyöräpiste liittyi Elmo Sport -ketjuun, jossa ollaan vielä



tänä päivänäkin. 2008 Pyöräpiste muutti nykyiselle liikepaikalle, 2009 tehtiin sukupolvenvaihdos ja yrityksen nimi muuttui Pyöräpiste Vaarapuro Ky:ksi. (Pyöräpiste Vaarapuro.2015)

Intersport Ylivieska

Intersport–ketju on urheilukaupan markkinajohtaja Suomessa. Asiakaslähtöisen toimintamme perustana on tiivis yhteistyö kauppiaittemme, Intersport Finland Oy:n ja kansainvälisen Intersportin (IIC) välillä. Intersport Finland Oy toimii Suomessa ja Venäjällä osana Kesko-konsernia. Asiakaslupausten ja K-ryhmän arvojen merkitys toimintaamme ohjaavana lähtökohtana on meille kaikille intersportilaisille ja asiakkaillemme tärkeä. Intersport brändi palvelee tällä toiminta-ajatuksella kuluttajiaan yli 5400 kaupassa ja 42 maassa ympäri maailmaa. Kaikkiaan Intersport – kauppiaita on Suomessa 62. (Intersport 2015.)



Toiminta on kauppias vetoista ja Ylivieskan kauppias on Mikko Koivukangas.

Urheilu ja Lelu

Ylivieskan Urheilu ja Lelu Oy, tunnetaan maakunnassa paremmin Urkkaleluna. On perustettu 15.6.1968. Liike liittyi Sportia-ketjuun kesällä 1979. Laajasta valikoimastamme löytyy parhaat ja laadukkaat tuotemerkit kuntoiluun, hiihtoon, lautailuun, jääurheiluun, mailapeleihin, yleisurheiluun, rullaluisteluun unohtamatta asusteita, metsästystä, kalastusta, vaellusta, retkeilyä tai hevosurheilua. Myös erittäin laajasta pyörävalikoimasta löytää jokainen varmasti omansa. (Urheilu-lelu, 2015). Urheilu ja Lelu olivat myös pilottitapahtumassa mukana. Lisäksi se tekee tiivistä yhteistyötä seurojen kanssa.



Hiustalo Jes / Anu Rautio

Hiustalo Jes perustettiin vuonna 2002. Alusta alkaen Hiustalo Jessin kulma-ajatuksena – jos ei aivan peruskivenäkin, on ollut ajatus laadukkaasta palvelusta. Yritys työllistää tällä hetkellä kolme itsenäistä yrittäjää. Kaikilla tekijöillä on korkeatasoinen koulutus ja asiantuntevuus ammattitaidon pohjana, lisäksi he kouluttautuvat alan koulutuksissa säännöllisesti. (Hiustalo Jes 2015)

HIUSTALO JES

Pilottitapahtumassa Anu on järjestäjän ominaisuudessa, mutta myös markkinoimassa oman yrityksensä palveluita.

Hoitola Susan

Hoitoja löytyy monenlaisia, perinteisiä suomalaisia ja uutuuksia maailmalta. Hoitajat ovat alansa ammattilaisia, meiltä löytyy koulutettuja hieroja ja kosmetologeja. (Hoitola Susan 2015) Hoitola Susanin nimen alla toimii erialojen ammattilaisia itsenäisinä yrittäjinä. Kun toimintaa kehitetään niin että verkosto saa valmiita palvelupaketteja aikaiseksi, ovat Susanin palvelut vahvasti mukana.



Liikunta ja Ravinto Nina Hietanen

Mukavaa yhdessäoloa rentoutuen, hikoillen, tankotanssien, luontoliikkuun, aivan miten vaan! Liikunta ja Ravinto tekevät jo nyt Huhmarissa oman yrityksensä puitteissa töitä, lähinnä kuitenkin vaellus ja hiihtokoulutuksia.



Löytynkylä

Löytty on yksi Ylivieskan aktiivisimmista kylistä, vaikka kooltaan piskuinen n. 50 talouden ja n. 140 asukkaan kylä. Löytyltä on hyvät logistiset yhteydet myös lähikuntiin, lähes sama matka (n. 15 km) niin Sieviin, Nivalaan kuin Ylivieskan keskustaankiin. Maatalous elää edelleen vahvana Löytyllä. Karjatiloja on enää harvoja, mutta sitäkin elinvoimaisempia. Muunlaistakin yrittäjyyttä on vaikka muille jakaa.

Kylän sydämenä toimivalla entisellä koululla järjestetään monenlaista toimintaa: kerhoja lapsille, eläkeläisten kerhoa, kansalaisopiston piirejä ja muuta koko perheen toimintaa. Kaikenlaiset yhteiset retket, kilpailut ja talkoot kuuluvat arkipäivään. Törmälän ja Huhmarin läheisyys on kylälle mahdollisuus. Löytyn kylä on LIIKKUVA KYLÄ ja se näkyy kylän toiminnassa. Toimintaa ja tapahtumia järjestetään kaikenikäisille kyläläisille. Yhteistyötä on niin Seurakunnan, Kansalaisopiston, erilaisten järjestöjen, urheiluseurojen ja kyläyhdistysten kanssa. (Löytynkylä, 2015)

Raudaskylän Kyläyhdistys

Raudaskylän kyläyhdistys perustettiin tammikuussa 1983. Aluksi toiminta ei ollut kovin aktiivista, kokoonnuttiin vain muutamia kertoja. Talvella järjestettiin hiihtokilpailuja ja makkaranpaistoa. Toiminta sammui useiksi vuosiksi kunnes kylätoimintaa alettiin taas herättää henkiin 1990-luvun lopulla. Kyläyhdistys rekisteröitiin vuonna 1999 ja sen jälkeen yhdistys on toiminut aktiivisesti. Sääntöjensä mukaisesti yhdistyksen tarkoituksena on työskennellä kylän pysyvien ja vapaa-ajan asukkaiden henkisen ja aineellisen hyvinvoinnin kehittämiseksi sekä viihtyisyyden lisäämiseksi paikallisen omaleimaisuuden pohjalta. Lisäksi yhdistys edistää kylän asukkaiden harrastus- ja kulttuuritoimintaa, kylän perinteiden ja historian tallentamista sekä luonnon- ja kulttuuriympäristön vaalimista keräämällä ja säilyttämällä perinteitä ja historiaa sekä järjestämällä talkoita ympäristön vaalimiseksi. Lisäksi yhdistys voi järjestää yhteisiä virkistys- ja harrastustilaisuuksia, juhlia ja muita vastaavia tapahtumia. (Raudaskylän kyläyhdistys, 2015)

Ampumaratayhdistys

Ampumaratayhdistykseen kuuluu Reserviläisjärjestö, Riistanhoitoyhdistys, Kuula ja Ylivieskan kaupunki. Ampumaratayhdistyksen puheenjohtaja on Perkkiön Markku. Riistanhoitoyhdistyksen toiminnanohjaaja on Olavi Vapola, Pyörretie 1, 84100 Ylivieska

040-702 2687 ylivieska@rhy.riista.fi (Ylivieskan riistanhoitoyhdistys, 2015)

Ylivieskan Latu

Avantouinti, geokätköily, hiihto, laturetket, linturetket, lumikenkäily, marja- ja sieniretket, melonta, patikointi, pyöräily, retkeily, sauvakävely ja vaellus.



Ylivieskan Ladun perustamiskokous pidettiin 28.5.1985 Keskipohjan Säästöpankin tiloissa. Paikalla oli 15 ylivieskalaista, Kempeleen, Haapaveden, Raahen, Oulun ja Kokkolan latuyhdistyksien jäseniä sekä Suomen Ladun edustaja Leena Huhtala. Ensimmäiseksi puheenjohtajaksi valittiin Mimmi Mustakallio. (Ylivieskan Latu, 2015) Ylivieskan Latu oli mukana pilottitapahtumassa.

Ylivieskan Frisbeekarhut

Ylivieskan frisbeekarhut Ry on perustettu 2010. Seura sai alkunsa aktiivisen harrastajan innovatiivisesta ideasta saada Ylivieskaan kunnan kenttä. Liikuntapuistosta löytyi radalle paikka ja frisbeekarhut ovat rakentaneet hienon radan sinne kaupungin avustuksella. Rata on loistava. Seura toimii aktiivisesti. (Ylivieskan frisbeekarhut ry. 2015)



Ylivieskan Voimistelu ja Liikunta ry.

Seura on Suomen Voimisteluliitto ry:n (SVoLi) ja Keskipohjanmaan Liikunta ry:n (KePLi) jäsen. Ylivieskan Naisvoimistelijat ry perustettiin 1947. Vuonna 2002 nimi vaihdettiin Ylivieskan Voimistelu ja Liikunta ry:ksi. Tällä hetkellä jäseniä on lähes 500.



Seurassa on ryhmiä tytöille, pojille, naisille ja miehille. Yvoli tarjoaa tasokkaita liikuntatunteja osaavien ohjaajien johdolla. Toiminta tapahtuu täysin talkooperiaatteella. Seurassa toimii myös Uskollisuuden Kilta. Uskollisuuden Kilta kokoaa seuran jäsenet ystävyyttä ja henkistä vireyttä ylläpitäväksi ryhmäksi. Sen toimintamuotoja ovat erilaiset liikuntaharjoitukset, toveri-illat, retket ja muu mukava yhdessäolo. (Ylivieskan voimistelu ja liikunta. 2015) Yvoli oli mukana pilottitapahtumassa.

Ylivieskan partio

Viessojat on Lakeuden Siskojen ja Ylivieskan Korvenkävijöiden pohjalle rakennettu yhteislippukunta, jonka nimi kuvaa vesillä liikkumista. Asutus on tullut Pohjanmaan jokivarsiin (myös Kalajokivarteen) aikoinaan lautalla, jota



on liikutettu melomalla, tätä on sanottu viessomiseksi. Tästä juontaa lippukunnan nimi, Viessojat. Lippukunnan tunnus kuvaa viessomista - Tunnuksessa on esitetty viivoin lautta ja mela, jolla viessominen on tapahtunut. Logo on eri, kun Viessojien logoa ei saatu. Lippukunnan toiminnanjohtaja on Tommi Salo

Jenny Myllyoja

Hän valmistuu toukokuussa kosmetologiksi ja on perustamassa omaa yritystä tämän vuoden aikana. Hän teki pilottitapahtumassa maskeerauksia, lähinnä kasvomaalauksia ja tulevan yrityksensä markkinointia.

3 TAUSTATIETOA HANKKEEN TOIMINTATAVOISTA JA MENETELMISTÄ

Hankkeen liittyminen muihin mahdollisiin hankkeisiin

Opinnäytetyöni on alustava selvitys palveluiden tarpeesta alueelle. Työtä käytetään tukena, kun 2015 haetaan Leader - rahoitusta alueen toiminnalliseen kehittämiseen. Hankerahoitusta hakee luultavammin Ylivieskan Kuula, koska kolmannen sektorin katsotaan saavan paremmin rahoituksen kuin kaupungin.

3.1 Leader toiminta

Suomessa on 56 Leader-ryhmää, jotka kaikki tekevät omat kehittämissuunnitelmansa ja myös valitsevat toteutettavat hankkeet. Leader- toiminta on neuvontaa ja rahoitusta paikkakunnan parhaaksi. Ajatuksena kehittämissuunnitelmassa on paikallisen asiantuntemuksen hyödyntäminen. Leader- rahoituksella voidaan tukea esimerkiksi yritysten perustamista, kehittämistä ja investointeja, kylien elinvoimaisuutta, harrastusmahdollisuuksia ja kansainvälistä toimintaa. Ajatuksena rahoituksella on lisätä maaseudun mahdollisuuksia ja vetovoimaa.

Leader toiminta koostuu kolmesta osa-alueesta. Ensimmäinen on Leader rahoitus, jonka saamisen päättää paikallinen Leader- ryhmä kukin oman alueensa yhteisöjen ja yritysten ideoiden rahoittamisesta. Leader-tuki muodostuu EU:n, valtion ja kuntien rahoituksesta. Toisena on Leader neuvonta, jossa leader-ryhmät neuvovat ideoiden kehittämissuunnitelmassa ja valmistelussa hankkeiksi. Kolmantena on Leader-ryhmät, jotka kannustavat asukkaita kehittämään omaa elinympäristöään. Ryhmän toimintaan voi kuka tahansa osallistua. (Leader, 2015)

3.2 Uusia rahoitusmahdollisuuksia kehittämiseen ja yhteistyöhön 2015

Maaseutuohjelma 2014–2020 tarjoaa työkaluja kunnianhimoiseen maaseudun kehittämiseen yrittäjille ja kaikille asukkaille. Asukkaat, yrittäjät ja tuottajat voivat

keskenään tai asiantuntijoiden tai kouluttajien kanssa valmistella hankkeita, jotka vastaavat käsillä oleviin tarpeisiin ja tekevät mahdollisuuksista uutta maaseudun tulevaisuutta. Hanke voi esimerkiksi uudistaa elinkeinoja, kehittää kannattavuutta, lisätä osaamista ja parantaa maaseudun palveluita ja asumisen edellytyksiä. Yrityksien ja yhdistyksien välinen yhteistyö, verkostoitumisen kehittäminen on myös Leader hankkeissa erikseen mainittu. Yhteistyöhankkeessa voi kehittää jonkin toimialan yritysten verkostoitumista, muodostamalla ketjuja tai klustereita, pilotoimalla, kehittämällä mikroyritysten yhteistä markkinointia, toteuttamalla innovatiivisia ympäristötoimia ja kokoamalla yhteen tuottajaryhmiä. Innovaatio, jolla on merkittävää taloudellista potentiaalia, voi saada rahoitusta maaseudun innovaatioryhmänä. Innovaatioryhmä saa hankkeeseensa täyden 100 prosentin rahoituksen, mutta siltä myös vaaditaan enemmän. Innovaatioryhmien on esimerkiksi valmistauduttava julkaisemaan tuloksensa laajasti. Kehittämisen- ja investointihankkeilla voi toteuttaa monenlaisia ideoita. Ajatuksena on, että ne parantavat maaseudun palveluja ja viihtyisyyttä. Hankkeiden tuloksista hyötyvät alueen yrittäjät ja asukkaat.

Tukea voi hakea julkinen tai yksityisoikeudellinen yhteisö ja tukea voi käyttää työntekijöiden palkkakuluihin, matkakustannuksiin, asiantuntijoiden palkkoihin, ostopalveluihin, toimistokuluihin, vuokriin ja hankkeen ohjausryhmän kuluihin. Tukea saa myös aineettomiin ja aineellisiin investointeihin, kuten koneiden ja laitteiden hankkimiseen, rakennelmiin ja niiden kunnostamiseen ja käyttöoikeuksien hankkimiseen. (Mavi. 2015.) Hakemuksien valintakriteereitä ei ole vielä julkaistu ja ely keskuksen mukaan painotuksia ei vielä ole päätetty. Heidän mukaansa asia päätetään kuitenkin ennen huhtikuuta, kun hakuaika käynnistyy. Päätökset hyväksytyistä hankkeista julkaistaan syksyllä 2015. Esimerkkinä samankaltaisesta hankkeesta kuin meillä Huhmarissa oli Ilomantsissa Kylätalo – Monipalvelukeskus -hanke vuoden 2013 alussa. He olivat hakeneet Leander-rahoitusta ja tämän hankkeen rahoitti Vaara-karjalan Leader ry. Kylätalossa on parturi-kampaamo- ja ruokailupalveluja, jalkahoitoja ja vyöhyketerapiaa, näytelmäkerho, hierontaa, atk-koulutusta, laulupiiri, erilaisia käsityökursseja, verkkopankkikoulutusta ja paljon muuta. Merkittävimpiä toimintoja ovat terveyspalveluiden ja asiointiliikenteen saaminen kyläläisten käyttöön.(Leader suomi 2014) .

Maaseutuverkosto on mahdollistanut vuosina 2013 ja 2014 kymmenen alueellista innovaatioleiriä, joissa on ollut mukana kaikkiaan 15 maakuntaa ja niiden 500 maaseudun kehittäjää ja ideanikkaria. Tähän mennessä leirit ovat olleet 48 tunnin pituisia intensiivisiä rutistuksia ja rupeamia, joissa on tiiviissä yhteistyössä ponnisteltu hyviin tuloksiin. Kun innovaatioryhmä laitetaan rajattuun aikaan puristamaan itsestään kaikki, yleensä syntyy hyviä tuloksia. Ihmiset sitoutuvat asiaansa ja asiat alkavat elämään.

Leader pähkinänkuoressa

Leader-rahoituksella voidaan tukea yrityksen perustamista, kehittämistä ja investointeja, kylien elinvoimaisuutta, harrastusmahdollisuuksia ja kansainvälistä toimintaa. Ajatuksena rahoituksella on lisätä maaseudun mahdollisuuksia ja elinvoimaa. Maaseutuohjelma 2014 - 2020 Leader hankkeissa on erikseen mainittu yritysten ja yhdistyksien välinen yhteistyö ja verkostoitumisen kehittäminen. Myös innovaatio, jolla on merkittävää taloudellista potentiaalia, voi saada rahoitusta maaseudun innovaatioryhmänä. Innovaatiohankkeet saavat 100 % rahoituksen.

Tukea voi hakea julkinen tai yksityisoikeudellinen yhteisö ja tukea voi käyttää palkkakuluihin, matkakustannuksiin, asiantuntijoiden palkkoihin, ostopalveluihin, toimistokuluihin, vuokriin ja hankkeen ohjausryhmän kuluihin.

3.3 Muut alueella olevat hyvinvointihankkeet

Kalajokiseudun matkailuntuotteistamisen hanke oli 2002 - 2005. Hanke lähti käyntiin, koska Kalajoki on ollut kotimaassa tunnettu kesämatkailukohde, jonka ongelmana on ollut erittäin vahva kausiluonteisuus, tuotteet ovat olleet hajanaisia eikä alueen markkinointi ole ollut kehittyvän matkailukeskuksen kannalta tehokasta ja keskitettyä. Matkailutuottajien verkostoituminen ja tuotekehitys on ollut vähäistä, eikä tuotteiden markkinointi ole ollut keskitettyä. Kansainvälinen markkinointi on ollut vähäistä, samoin eri kohderyhmille suuntautuneiden tuotteiden tuotekehitys. Pienten yritysten tuotantoa ja ohjelmalvelutuotantoa ei ole riittävästi liitetty suurempien yritysten tuotantoon ja markkinointiin. Samoin seutukun-

nan muita matkailuyrityksiä ei ole linkitetty tarpeeksi Hiekkasärkkien vetovoimatuotteiden yhteyteen. Hankkeen keskeisenä tavoitteena oli Kalajokiseudun matkailuelinkeinon tuotekehitys- ja markkinointiyhteistyön parantaminen. Tuotekehityksellä ja markkinoinnin tehostamisella luodaan uutta kysyntää koko matkailualueelle. Tavoitteena on koko Kalajokiseudun matkailualueen tunnettavuuden lisääminen ja alueen kokonaismarkkinoinnin tehostaminen. Palvelurakennetta mm. merellisillä ohjelmapalveluilla monipuolistetaan ja alueen luontaisia vetovoimatekijöitä tuodaan voimakkaammin esille viestinnässä ja markkinoinnissa. Yhtenä keskeisenä painopistealueena oli kesäsesongin ulkopuolista käyttöä tukevat kehittämistoimet. Jatkotoimenpiteenä hankkeen luomat toimintamallit ja toimet oli pyritty järjestämään niin, että kehitetyt mallit säilyvät jatkossakin. Jo hankkeen aikana toimintoja oli pyritty delegoimaan, niin että hankevetäjän lopettaessa toimintoja jatkaa joku muu taho. Hankkeen aikana luotu markkinointi-ilme oli otettu yrityksissä käyttöön ja sen toteuttaminen jatkuu hankkeen päätyttyäkin. Tämän hankkeen myötä Kalajoelle on syntynyt monta isoa tapahtumaa ja tapahtumia on kehitelty eteenpäin; kuten Kalajoen venetsialaiset, beach wolley ja Sea´n Sand Run. Myös pienet yritykset ovat voittaneet ja päässeet mukaan matkailuun, koska rahoitus oli järjestetty niin, että se kohtuullisti kustannukset yrityksen koon mukaan. Isommille veturi yrityksille oli kustannukset suuremmat verrattuna pienempiin. Kehitettävää edelleenkin löydettiin yrittäjien passiivisesta asenteesta. Koorinaattori oli joutunut maanittelemaan yrittäjiä toimimaan. Myös kunnan päättäjiillä oli matkailun kehittämiseen hieman negatiivinen asenne. Ajateltiin, että jos matkailua kehitetään, on se kaupungilta pois, eikä päinvastoin.

Kalajoen matkailun kasvuohjelma 2015 - 2025 on käynnistynyt. Ohjelman tavoitteena on kehittää Kalajoen hiekkasärkän kaupallistamista koskien myös Event Parkin, Motor Worldin ja Horse villagen kehittämistä. Tavoitteena on Elämyskeskuksen rakentaminen ja tapahtumahotellin suunnitteleminen ja toteuttaminen. Kalajoen matkailun ydinpalvelut on jaettu konsepteihin jotka ovat meri, resort ja majoitus ja ravintolatarjonta. (CreaMentors oy 2015) Alueelle luodaan selkeitä kokonaisuuksia, joiden alla on palvelut. Kaikki kehittäminen on pitkäjänteistä ja avointa toimintaa. Tämä kasvuohjelma selkeyttää kaikki Kalajoen matkailun kes-

keiset alueet yhdeksi isoksi hallituksi kokonaisuudeksi. Tämän kaltaiseen toimintaan Ylivieskalla on iso matka mutta voisimme olla verkoston jäsenenä kalajokilaakson matkailun kehittämisessä.

Anne Savikoski on tehnyt vuonna 2010 ylemmän amk. opinnäytetyön Jyväskylän ammattikorkeakoulun palveluliiketoiminnan koulutusohjelmassa, suuntana matkailu-, ravitsemis- ja talousala. Aiheena hänellä oli matkailualan hanketoiminnan ja verkostoitumisen vaikutus alan elinkeinon: PVA-menetelmä Oulun Eteläisen alueella. Tutkimuskysymyksenä hänellä oli: miten päättyneet matkailualan projektit tai hankkeet näkyvät Oulun Eteläisen alueen matkailualan elinkeinon kehittämisessä nyt tulevaisuudessa? Ja mikä on matkailuyritysten ja muiden matkailualan toimijoiden keskinäisen verkostoitumisen merkitys matkailuelinkeinon kehittämisessä Oulun Eteläisen alueella nyt ja tulevaisuudessa? Jyväskylän ammattikorkeakoulu on ottanut käyttöön sovelluksen IVA- ennakoarvioinnin menetelmästä, eli palvelujen vaikutusten menetelmän, PVA:n. Tämä PVA - menetelmä eroaa IVA- ennakoarvointimenetelmästä esimerkiksi tarpeellisuuden harkinnan perusteellisuuden suhteen. PVA - menetelmän käyttöä ei tarvitse näin ollen perustella, vaan se on yksi kehittämisen työväline muiden joukossa. PVA - menetelmä antaa mahdollisuuden eri näkökulmien ja vaihtoehtojen esilletuomiseen huomioon ottaen myös tunnetilat. (Savikoski, 58.) Savikosken saamien tulosten mukaan matkailualan hanketoiminnan rahoittajien kannattaa myöntää rahoitusta tulevaisuudessakin elinkeinon kehittämiseen hanketoiminnan kautta. Hankkeiden rahoittamisella varsinkin yrittäjät saavat elinkeinon kehittämiseen resursseja, joita muuten ei juuri ole käytettävissä. Matkailualan verkostoituminen koetaan lähinnä yhteismarkkinoinnin kehittämiseksi. Verkostoituminen kannattaa aloittaa ensin lähialueen toimijoiden kanssa ja sen jälkeen verkostoitua koko Oulun Eteläisen alueen matkailualan verkostoksi. Savikosken opinnäytetyön kehittämisideoissa on tärkeää soveltaa jatkossa PVA - menetelmää laajana arviontina Oulun Eteläisen alueen matkailututkimuksessa sekä selvittää alueen matkailutuloja. (Jyväskylän ammattikorkeakoulu 2010). Tämän opinnäytetyön tuloksia voidaan peilata myös nyt yritysten tilanteeseen Huhmarin alueen kehittämisessä. Resursseja ei ole, jos ei saada ulkopuolista hankerahoitusta turvaamaan kehitystyötä. Jos rahoitus saadaan, kynnys alkupääoman sijoittamiseen ei ole niin suuri.

3.4 Louekallio

Sievissä sijaitsee Louekallion laskettelukeskus. Keskus toimii yrittäjävetoisesti. Alueella voi lasketella, hiihtää ja on mahdollisuus paintballiin, kokoustamiseen ja saunomiseen. Alueella toimii suksivuokraamo ja kahvio. Alue on hyvin samankaltainen kuin Huhmari. Haastattelin puhelimitse alueen yrittäjää ja kysyin olisiko hän kiinnostunut kysyttäessä yhteistyöstä alueella. Hän olisi, jos kysytään. Hän on noin 10 vuotta sitten käynyt alueella, kun kaupungilta oltiin yhteydessä. Yhteistyö kaatui silloin koska Huhmarissa ei ollut saatavilla vettä ja lumetusjärjestelmää. Nyt on tykki. Louekallion yrittäjä totesi, että alue tarvitsee yrittäjän, joka alkaa vetämään toimintaa.

4 VERKOSTON JA TAPAHTUMIEN JOHTAMINEN

Keskityn tietoperustassa käsittelemään lähinnä muutosjohtajuutta ja siihen kuuluvia strategisia piirteitä. Tämä siksi, koska Huhmarinalueen verkosto ja palveluiden kehittäminen alueelle tarvitsee toiminnan vetäjältä johtamisen työkaluja. Opinnäytetyöni sivuaa monen yrityksen verkostoitumisen johtamista ja kehittämistä. Verkosto on olemassa ja sen pohja on rakennettu, nyt se elää ja kehittyy. Verkostomaiseen toimintaan kuuluu olennaisena asiana verkoston kasvaminen ja supistuminen tilaisuuden tai toiminnan mukaan. Aikaisemmin kun keräsin tietoa erilaisista verkostotyypeistä, oli selvää että sopivin muoto on luonnollisesti uutta kehittävästä verkostomuodosta jokin. Luulen, että muoto hahmottuu ajan myötä dominanttien eli yhteistyö ja sovellusverkoston välimaastoon. Innovaatioverkosto kuulostaisi hyvältä, mutta pitää muistaa, että jos tavoitteena on tehdä liiketoimintaa ja markkinointia, eivät pelkästään kehittäminen ja tutkiminen tule kysymykseen, vaan pitää ottaa kaupallisuus mukaan. Tietenkin innovaatiot pitää olla vahvasti mukana, jotta uutta yhteistä osaamista kehittyy. Lisäksi innovaatio-toimintaan saa Leader rahoitusta 100 %, jos innovaatiotoiminta tuo alueelle merkittävää hyötyä. Aikaisemmin ajattelin johtajuuden olevan verkostossa jaettu, jolloin kaikki toimijat ottavat vastuun toiminnasta. Nyt kun olen johtanut verkoston kehittymistä, jakamalla vastuualueita, huomaan ettei seuroilla ja yrityksillä ole halukkuutta ottaa vastuuta verkoston kehittämisestä. Verkosto tarvitsee siis johtajan, joka päättää ja mielellään myös ihmisen, joka kokoaa asiat, tehtävät ja markkinoinnin. Seurat ja yritykset voisivat sitten tulla valmiille ”kattaukselle”, kun kaikki on tehty. Seurat toimivat muutaman vahvan talkoolaisen turvin ja yrittäjillä on omassa ydintoiminnassaan kaikki oma aika kiinni. Ei tällä pienellä porukalla, joka tekee jo nyt sydämellä ja antaumuksella ole enää resursseja tehdä enempää. Yksinkertaisesti toimintaa ei voi kehittää ilman rahoitusta, jonka turvin palkataan asiantuntija kehittämään alueen palveluita. Palveluista ja niiden järkevästä organisoimisesta hyötyvät kaikki. Kaupunki saa alueelle käyttäjiä, seurat jäseniä ja yritykset ydintoimintaansa tukevaa verkostomaista palveluidensa kehittämistä. Myös raha kiertää alueelle eikä sen ulkopuolelle, koska pääosin ylivieskalaiset

veronmaksajat ovat alueen käyttäjiä mutta myös sen maksajia. Jos aluetta kehitetään ja käytetään saavat ylivieskalaiset verorahoillensa vastinetta.

4.1 Uusi suomalainen johtamismalli – Voiton kaava

Uudessa suomalaisessa johtamisen mallissa pitää ottaa huomioon kiihtyvä muutosnopeus maailmassa. Globalisaatio ja sen tuomat jokaisen oman alansa muutosnopeus pakottavat yritykset seuraamaan alaansa. Niin pienten kun suurten yrityksiä on otettava toimintaansa globaali ote. Meidän on pyrittävä olemaan maailman paras omalla alallaan. Lisäksi on tehostettava kustannustehokkuutta ja korostettava strategiaa, omaa uniikkiutta ja erottumiskykyä. Lisäksi yrityksen on oltava joustava, sopeutumiskykyinen ja nopea. Toimintaympäristömuutoksia joita ovat markkinat, asiakkaat, kilpailijat ja teknologia on seurattava koko ajan. (Kurkilahti & Äijö.2011, 112.) Huhmarin alueen verkostomainen kehittäminen tarvitsee juuri näitä asioita. Pitää luoda oma uniikki strategia toimintaan, joka ottaa huomioon heikot signaalit ja trendit maailmalta. Lisäksi pitää uskoa pitkäjänteisen toimintaan. Asiat eivät muutu päivässä, tarvitaan vuosia pitkäjänteistä markkinointia ja oikeanlaisia verkostossa toimijoita.

Uusi suomalainen strateginen kaava Kurkilahden ja Äijön mukaan toimisi kaikentyyppisissä yrityksissä. He nimittävät sitä voiton kaavaksi. Perinteisesti on totuttu analysoimaan ja arvioimaan yrityksen kuntoa ja menestyksen edellytyksiä erilaisilla taloudellisilla mittareilla. Uudessa voiton kaavassa analysoidaan parhaiten menestyneiden yritysten strategioita ja etsitään niistä menestykselle yhteisiä piirteitä. Jokaisen yrityksen on katsottava peiliin ja analysoitava omaa toimintaansa ja verrattava sitten sitä menestyneiden yritysten strategioihin. Kun erot löydetään ja havaitaan, ne on myös hyväksyttävä. On muutettava omaa käsitystään yrityksen todellisuudesta. Tästä on hyvä alkaa kehittää yritykselle uutta strategista johtajuutta, jonka tuloksena on radikaalisti uudistettu strategia. Tämä onnistuu, kunhan vältellään röyhkeyttä ja ylimielisyyttä ja keskitytään prosessia tukevaan johtajuuteen ja yrityskulttuuriin. (Kurkilahti & Äijö. 2011, 117.)

4.2 Uusi strategiaprosessi / tapahtuman järjestäminen

Strategiaprosessi, jolla vältetään ja ratkaistaan kriisit, alkaa strategian laatimisella. Ensimmäisessä vaiheessa kerätään strategiset tiedot, jotka analysoidaan ja määritellään. Tämä tarkoittaa, että etsitään tiedot kysymyksiin: miten yrityksellä menee nyt, mitä yrityksen ympäristössä tapahtuu, mitä muutostarpeita yrityksellä on ja miten nykyinen strategia toimii, miten sitä pitäisi muuttaa. Strategista johtamisprosessia tukevia sisäisiä prosesseja ovat johtajuus, motivointi, inspirointi, valmennus, mentorointi ja esimerkillä johtaminen. Sitä on myös johtajuuden ja yrityskulttuurin kehittäminen, organisointi, rekrytointi ja osaamisen varmistaminen. Huhmarin alueen tapahtuman suunnittelu alkaa suunnilleen samoilla kysymyksillä. Miksi tapahtuma järjestetään, mitä siellä tehdään, miten ihmisiä tai perheitä saadaan paikalle. Tapahtuma järjestetään koska kyselyn tuloksen mukaan tapahtumalle on kysyntää. Kyselyn vastauksien perusteella sinne halutaan omaehtoista toimintaa ja lisäksi joitain aktiviteetteja tukemaan mäenlaskua ja hiihtämistä. Verkosto on koottu jo syksyllä, mutta tapahtumaan osallistuu nyt kohdennettu joukko. Tämä joukko on suurimmaksi osaksi seuroja ja muutama pieni yritys on myös mukana.

4.3 Johtajuuden kehittäminen perehtymällä työympäristön motivoivaan ja yhteisölliseen johtamiskulttuuriin

Kaikki lähtee henkilöstön mukaan ottamisella strategiaprosessiin. Ylin johto yrityksissä on vastuussa strategian toteutumisesta, ja toteutumista on pohdittava jo strategian määrittelyvaiheessa, jolloin toteuttaminen on suunniteltava. Tehokas oikeanlainen viestintä on edellytys strategian toteutumiselle. Strategian on oltava selkeä ja konkreettinen. Silloin se on helppo viestiä henkilöstölle. Viestinnän on oltava niin tehokasta, että jokainen ymmärtää oman roolinsa strategian toteutumisessa. Kunnon viestinnän tavoitteena on saada aikaan asennemuutosta, niin että viestinnän kohteen on helppo ajatella strategiasta samoin, jolloin hän sisäistää ja sitoutuu strategiaan. Tämä tuo strategiasta motivoituneen ja inspiroivan ilmapiirin. Nämä asiat tähtäävät asennemuutokseen, mutta se ei yksin riitä. Kun

henkilöstö otetaan mukaan strategiaprosessiin, on se paras ja tehokkain tapa saada heidät sisäistämään strategia, jolloin he sitoutuvat ja motivoituvat sen toteuttamiseen. Huhmarin talviriehan johtamisessa toteutin motivoivaa muutosjohtajuutta.

Motivoitunut ja tyytyväinen henkilökunta on kaikissa työpaikoissa toiminnan johtamisen osa-alue. Tätä asiaa voi tarkastella yrityksiä työntekijöille järjestämällä virkistys- ja koulutuspäivillä esimerkiksi Huhmarissa järjestettävien tyky päivien merkeissä. Yhdistetään yrityksiä strategian jalkaantuminen ja virkistyspäivä. Tuloksia ja uusia ideoita saadaan varmasti.

Haastattelin Ylivieskan kaupungin henkilöstöpäällikköä puhelimitse 6.3.2015. Kysyin häneltä onko kaupungilla halukkuutta käyttää Huhmarin palvelupaketteja jos niitä kehitetään tyky toiminnassa? Hän sanoi että kaupunki käyttää Huhmaria jona nyt ja myös muita tahoja, jotta olisi vaihtelua. Hän näki Huhmarin vain tilana, ei palvelutuottamisen paikkana. Myönteisen viestin hän antoi toiminnan kehittämiseen, mutta ei suoraa vastausta kysymykseen, käyttäisikö kaupungin henkilökunta Huhmarin palvelupaketteja jos niitä olisi tarjolla.

4.3.1 Palvelun muotoilu osaksi johtamista

Katri Lehtonen ja Petri Lehto kirjottivat Satu Miettisen toimittamassa Muotoiluajatelu- kirjassa että viimeaikaiset tutkimukset ovat valottaneet aineellisten maailmanlaajuisten tuotantoverkoston ja arvonluonnin mekanismeja. Monet aikaisemmin aineelliset hyödykkeet ovat muuttuneet aineettomaksi hyödykkeeksi. Aineellisten tuotteiden arvosta suurin osa syntyy tuotteiden mukana tuotetusta palvelusta. Ihmiset ovat alkaneet arvostaa enemmän palveluita kuin ennen. (Lehto & Lehtonen, 2014,22) Ihmiset ovat siirtyneet tavaran ostamisesta palveluiden ostamiseen. Näin ollen tulevaisuuden kilpailuedut löytyvät osaamisen ennakkoluottomasta yhdistämisestä, koska eri alojen osaamista yhdisteleviä ratkaisuja on vaikea kopioida. Uudet monialaiset muotoilun soveltamiskohteet tarvitsevat panostuksia myös tutkimuksiin. Esimerkiksi muotoiluosaamista voidaan yhdistää ennakkoluulottomasti ympäristö- ja energiaosaamiseen sekä biotalouteen.

(Lehto & Lehtonen, 2014,26) Tämä muotoiluosaamisen vieminen Huhmarin alueelle ihmisille elämykselliseen toimintaan palvelee uudenlaista asiakaslähtöistä ajattelumallia. Huhmarin palveluiden kehittämisessä on siis kysymys eri toimialojen ydinosaamisen yhdistämisestä, niin että innovaatiotoiminnan tuloksena syntyi ihan uusi palvelutuote asiakkaille. Toiminta pitää avata jokaisen verkostossa toimivan yrityksen ydinpalveluiden osalta niin, että kaikki verkostossa olevat tietävät mitä toinen tekee. Tästä hyötyy niin verkosto kuin loppukäyttäjätkin. Nyt ydinverkostossa toimivien yritysten ja seurojen palvelut tiedetään ja Huhmarin talvirieha on yhdenlainen palvelupaketti. Toiminnan tuloksien analysoimisen jälkeen tiedämme miten juuri tätä pakettia voi tulevia tapahtumia varten kehittää.

4.3.2 Mitä palvelun muotoilu ja sen johtaminen on?

Muotoilu tuo uutta sisältöä, menetelmiä ja osaamista johtamiseen. Muotoiluosaaminen merkitsee kykyä sekä muotoilla, että hyödyntää muotoilua liiketoiminnassa. Muotoilu yhdistetään kiinteästi osaksi yrityksen innovaatiojärjestelmään. (Miettinen, 2014,15.)

Muotoilujohtaminen on luovaa johtamista, joka edellyttää suunnittelunäkemyistä, muotoilustrategista näkemystä, luovaa ajattelua, hieman älykkyyttä sekä oivalusta, visioita ja kestävyyttä. Johtaja, joka rakentaa siltoja eri osajien välille, saattaa heidät yhteen parhaalla mahdollisella tavalla ja luo verkoston oikeanlaisia osajista sekä asettaa yhteisen päämäärän näkemyksensä kautta. Tällainen on tulevaisuuden luova johtaja. (Miettinen, 2014,15). Luova johtaja on perustaltaan yrittäjähenkinen, joka kykenee visioimaan ongelmia ja niihin ratkaisuja. Hän pysyy myös analysoimaan omaa työtään. Tämä henkilö osaa muuttaa visionsa myös konkreettiseen, kokeilevaan muotoon. Hänellä on kuitenkin sietokyky epäonnistua. Kun luova johtaja epäonnistuu, hän on kuitenkin johdonmukainen sisäisen näkemyksensä nähden. Luovuutta ja ennakkoluulottomuutta tarvitsemme Huhmarin palveluiden kehittämiseen. Jos johtajalla on negatiivinen asenne toiminnan kehittämiseen, ei yritykset ja seurat lähde toimintaan mukaan. Johtajan

täytyy innostaa kaikki muutkin uskomaan yhteisen hyvän luomiseen. Niin kotimaassa kuin maailmalla pärjääminen vaatii edellä käviöitä muotoilun saralla. Jotta tämä saavutetaan, tarvitaan vahvaa muotoilujohtamista, joka synnyttää aitoja ennennäkemättömiä tuotteita ja palveluita. (Miettinen, 2014,15). Hyvä johtaja kerää ja saa ympärilleen erilaisten osaajien monialaisen tiimin, joka luo yritykseen, tai verkostoon omanlaisen asenteen. (Miettinen, 2014,16.)

Muotoiluajattelu on luovaa toimintaa ja tuo liiketoiminnan kehittämiseen mukaan uusia ulottuvuuksia ja keinoja hyödyntää empatian kykyä ja tunnetta osana tuotteen tai palvelun kehitystä. (Miettinen, 2014,16.) Muotoiluajattelu yhdistettynä muutosjohtamiseen mahdollistaa innovaatiot, joilla voi olla mahdollista vaikuttaa laajasti sovellettuna palvelujärjestelmien ulkopuolelle tuoden systeemiä ratkaisuja jopa sosiaalisiin ongelmiin, kuten nuorten syrjäytymiseen, terveydenhuoltoon väestön ikääntymisessä tai työikäisten työhyvinvoinnin varmistamiseen. Koska julkinen sektori tarvitsee kipeästi käyttäjälähtöisiä ratkaisuja ja ajattelua, tarvitaan ennaltaehkäiseviä toimintamalleja ja palveluita. Julkisten palveluiden kentällä korostuu muotoilun menetelmät lähinnä yhteiskehittämisen, sidosryhmätyön ja päätöksenteon saralla. (Miettinen, 2014,16.)

Ylivieskan työttömyysaste on 10,7 % ja nousee noin 13 %:iin kesällä. Nousu selittyy sillä kun nuoret koulusta valmistuttuaan ilmoittautuvat työnhakijaksi. (Kymppisanomat. 2015) Nuorisotakuu, jossa Työ- ja elinkeinotoimistolla on velvollisuus tarjota jokaiselle alle 25-vuotiaalle ja alle 30-vuotiaalle vastavalmistuneelle työttömälle viimeistään kolmen kuukauden työttömyyden jälkeen työtä, koulutusta, työkokeilua, työnhakuvalmennusta tai ammatinvalinta- ja urasuunnittelupalveluja ei valitettavasti toteudu Ylivieskassakaan. Toteutumista jarruttaa myös laki, joka määrää ettei nuorta voi heti ohjata työkokeiluunkaan, vaan vasta puolen vuoden työttömyyden jälkeen.

Huhmarista seuroilta ja yrityksiltä puuttuu työntekijät. Nuoret, joilla uhkana on syrjäytyminen, tarvitsevat aktiviteetteja ja tilaisuuden olla tärkeä osa jotakin systeemiä. Tässä voi olla ratkaisu työntekijä pulaan. Tätä asiaa kannattaa selvittää. Myös mielenterveyskuntoutujien työpaikkana Huhmari olisi varsin sopiva. Kauniilla luonnolla on parantava ja uudistava vaikutus. Kälviäinen sanoo Miettisen

Muotoiluajattelu kirjassa että muotoiluajattelun ottaminen mukaan käyttäjälähtöiseen kehittämiseen, tuo samalla mukaan sellaisia ratkaisuja, jotka korostavat empaattisuutta eli tunteiden ja merkityksien kautta kokemista. (Kälviäinen, 2014. 31)

Tunteet ja tunnesidonta asiakkaisiin on tämän ajan markkinoinnissa pinnalla. Asiakkaat, ovat ne sitten kuluttajia tai B-to-B- asiakkaita, arvostavat ihmiskeskeistä tyyliä markkinoinnissa ja myös kaikissa toimintatavoissa.

4.3.3 Muotoilujohtamisen neljä osa aluetta

Tulevaisuuden johtajalta ja johtamiselta vaaditaan enemmän ajattelun ja toiminnan joustavaa kestävyyttä, jonka tavoitteena on neljä eri aluetta. Ensimmäisenä on kriittinen ajattelu. Pitää löytää ongelma ja tunnistaa se. Tämä tarkoittaa tehtävän kyseenalaistamista. Toisena on alkuperäinen ajattelu, eli idea. Lupa käyttää mielikuvitusta. Kolmantena osa-alueena on suunnittelustrateginen ajattelu. Idean kehittäminen innovaatioksi eli idean eteenpäin vieminen. Neljäntenä on joukkueajattelu, innovaation soveltaminen käytäntöön eli yhteistyö ja toteutus. (Stenros, 2014. 60)

Huhmarin palveluiden kehittämisessä verkostomaisesti tulevat toteutumaan nämä osa-alueet. Ensin oli ongelma joka muuttui ideaksi. Tätä ideaa nyt työstämme ja myös toteutamme pienimuotoisen pilottihankkeen Huhmarin talviriehan.

Palvelun muotoilua tarvitaan koko palveluiden kehittämisen ajan, jokaisessa vaiheessa, niin johtamisen työkaluna, kuin markkinoinnissa esimerkiksi yhtenäisten esitteiden tekoon. Ilman muotoilua ei voi siis suunnitella mitään innovatiivista toimintaa. Tuotteiden ja palveluiden suunnittelu on yhä suuremman asiantuntijajoukon yhteistyötä. Esimerkiksi Apple ja Linus tekevät niin. Kun kehittämiseen liittyy eri osaamisaloja, tulee palvelusta uutta ja innovatiivista. Nyt trendinä on asiakaslähtöinen ajattelu, jolloin kaikessa suunnittelussa otetaan huomioon asiakaskokemus. (Känkänen & Makkula, 2014. 130.) Yhdessä tekeminen, ideointi ja uuden

luominen tarvitsee sellaisen tiimin, jossa kaikki sitoutuvat toimintaan, muuten monialaisuus ei toimi. Eli kannattaa yhdistää erialaisia osaajia vain, jos luo vahvan luottamuksen yhteistyön saavuttavan ilmapiirin, selkeät tavoitteet ja työkalut johtajan, jolla on kyky yhdistää.

Huhmarin alueen kehittämisestä on tehty blogi Huhmarin ulkoilualue. Blogissa on yhtenä ominaisuutena vapaa sana ja kehittäminen. Tähän halutaan ihmisiltä kehittämisen ideoita, jotta suunta olisi oikea kehittämisessä.

Parhaat tärpit Huhmarin alueelle johtamisesta

Motivoitunut ja tyytyväinen henkilökunta on yksi toiminnan johtamisen osa-alue. Asiaa kannattaa tarkastella myös Huhmarissa järjestettävien palveluiden näkökulmasta. Kannattaa markkinoida Huhmarin alueen palveluita yrityksiin työpäiviin.

Huhmarin palveluverkoston ja heidän palvelupakettiansa strategian luomisessa kannattaa käyttää uutta suomalaista voiton kaavaa. Huhmarin alueen palveluiden verkostomainen kehittäminen tarvitsee uniikkiutta, erottumiskykyä. On oltava joustava, sopeutumiskykyinen ja nopea. Pitää osata ajatella asioita pitkällä tähtäimellä.

Tulevaisuuden kilpailuedut löytyvät osaamisen ennakkoluulottomasta yhdistämisestä, koska eri alojen osaamista yhdisteleviä ratkaisuja on vaikea kopioida. Huhmarin alueen palveluiden kehittämisessä on kysymys eri toimialojen ydinosaamisten yhdistämisestä niin että innovaatiotoiminnan tuloksena syntyisi uusia palvelutuotteita asiakkaille.

Muotoilujattelun yhdistäminen muutosjohtamiseen mahdollistaa innovaatiot, joilla voi olla mahdollista vaikuttaa laajasti sovellettuna palvelujärjestelmien ulkopuolelle, tuoden ratkaisuja jopa sosiaalisiiin ongelmiin, kuten nuorten syrjäntymisen ehkäisyyn.

Tunne ja tunnesidonta asiakkaisiin ovat nyt markkinoinnissa pinnalla. Asiakkaat arvostavat ihmiskeskeistä tyyliä markkinoinnissa ja myös kaikissa yrityksen toimintatavoissa

Palvelunmuotoilua tarvitaan koko palveluiden kehittämisen ajan, jokaisessa vaiheessa, niin johtamisen työkaluina kuin markkinoinnissakin.

Verkostossa yhdessä tekeminen, ideointi ja uuden luominen tarvitsevat tiimin, joka sitoutuu toimintaan, muuten monialaisuus ei toimi.

5 KYSELYIDEN JA PILOTTITAPAHTUMAN SISÄLLÖN SELVITYS JA KUVAUS

Opinnäytetyötäni tukemaan tein kaksi kyselyä Google driven avulla. Kyselyt jaettiin Facebookin kautta sekä yksittäin sähköpostin kautta. Ensimmäinen kysely oli palvelujen käyttäjille, ja siinä kysyttiin, onko Huhmaralueen kehittäminen tarpeellista, haluavatko ihmiset alueelle palveluita ja jos haluavat minkälaisia. (liite). Tiivistelmä kyselyn tuloksista on liitteenä. (liite 2). Porkkanana oli Hiustalo Jessiin tyylinmuutos paketti hiuksille.

Toinen kysely oli suunnattu yrityksille, jonka tarkoitus oli selvittää, ovatko yritykset halukkaita kehittää toimintaansa. (liite 3). Tiivistelmä kyselyn tuloksista on myös liitteenä. (Liite 4). Tässä kyselyssä vastaamisen houkuttimena oli Hiustenhoito-paketti.

Pilottitapahtuma Huhmarin talviriehan arvioitiin asiakaskyselyllä palveluiden käyttäjiltä / yleisöltä. (liite 6). Vastanneiden kesken oli arvonta, jonka palkintona oli hiustenhoitotuotteita Hiustalo Jessistä. Kyselyn tulokset ovat liitteenä. (liite 7).

Pilottitapahtuma arvioitiin myös tapahtuman järjestäjien kesken sähköisesti Google driven lomakkeella. (liite 8.) Tiivistelmä vastauksista on liitteenä. (liite 9.)

5.1 Kysely palveluiden käyttäjille

Kyselyyn tuli vastauksia 397 kappaletta, joka on varsin kattava määrä. Kysymykset ovat alla:

1. Vastaako ihminen yksityisenä henkilönä vai yrityksenä.
2. Kuinka paljon henkilökuntaa on yrityksessänne jossa työskentelet?
3. Oletko käynyt Huhmarin alueella?
4. Jos olet vierailut alueella, kuinka monesti?
5. Mitä toimintoja / palveluita käyttäisitte alueella?
6. Työpaikallasi järjestetään TYKY-päivä Huhmarissa, tai olet menossa viettämään kavereidesi kanssa päivän yhdessä. Minkälaisen valmiin palvelupaketin valitsisitte?
7. Jos vastasit edelliseen ei, perustelisitko vastauksesi?

8. Voisiko yrityksenne käyttää virkistyspäivillä aluetta ja sen tuomia mahdollisuuksia?
9. Kuinka paljon yrityksenne olisi valmis maksamaan 4 tunnin palvelupaketista/ hlö?
10. Onko sinulla ideoita / kehittämisehdotuksia alueelle?

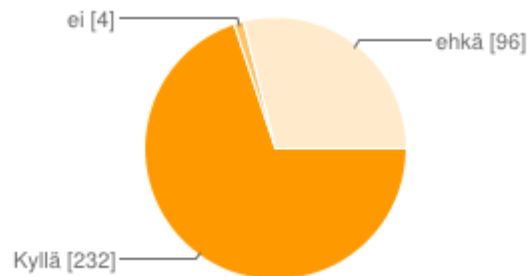
Tiivistelmä vastauksista

Suurin osa vastauksista tuli yksityisiltä henkilöiltä, joiden työpaikassa on keskimäärin 1-5 henkilöä. Vastanneista 95 % oli käynyt alueella, kuitenkin suurin osa vain kerran vuodessa. Toiminnoista mitä alue tarjoaa, tai mitä palveluita vastaaja käyttäisi, eniten suositaan hiihtoa, mäenlaskua ja kesäisin patikointia. Sauna, carting, frisbeegolf ja seinäkiipeily ovat myös suosikkien listalla. Seuraavaksi kysyttiin, minkälainen valmis palvelupaketti olisi mieluinen kaverien kesken, tai yrityksen järjestämässä tyky illassa. Ylivoimaiseksi voittajaksi nousi patikointi+ laavulla eväät ja kahvi, melonta ja sauna. Toiseksi nousi carting autoilu, ruokailu+ sauna ja kolmanneksi koko perheelle suunnattua helppoa toimintaa. Huhmaria halutaan kehittää kyselyn perusteella. He, jotka eivät halua Huhmarin kehitystä, olivat pääpiirteittäin sitä mieltä että alue on kaukana ja jos he menevät sinne riittää heille luonnossa oleminen, eivätkä välttämättä kaipaa aktiviteetteja ja palveluita. Nyt alueelle rakennetut aktiviteetit kuten mäenlaskupaikka ja kuntoilu/ hiihtorata ovat riittävät. Alueen rakennuksista ja pururadasta tuli jonkun verran palautetta, että ne on päästetty rapistumaan. Kommenttia tuli myös alueen kehittämisestä, onko jo nyt lähialueella liikaa tämän tyyliä palveluita. Ymmärrettiin myös, että jos kehitetään, se vaatii rahaa ja sitä kun ei ole. Vastauksista kävi myös ilmi huoli luonnosta, halutaan että luonto ja alueen pohjavesialue otetaan huomioon kaikessa suunnittelussa.

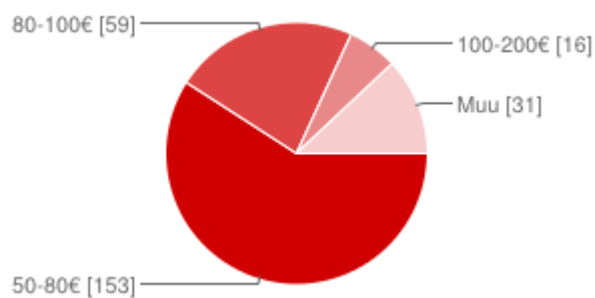
Osa vastaajista oli laittanut myös kehittämisestä ehdotuksia kohtaan, miksi ei aluetta haluta kehitettävän. Nämä vastaukset löytyvät tuonnempana. Kyselyn suosio Huhmarin kehittämisestä sai paikallisen median huomion. Kalajokilaakso lehti kävi tekemässä asiasta koko sivun jutun.(liite 10).

Kysymys, voisiko yrityksenne käyttää työpaikan virkistyspäivillä aluetta ja sen tuomia mahdollisuuksia, antoi vastaukseksi, että alueelle olisi käyttöä yrityksen tyky toiminnassa.

Taulukko 1. Voisiko yritys missä vastaaja työskentelee, käyttää virkistyspäivillä Huhmarin aluetta.



Taulukko 2. Kuinka paljon yrityksenne olisi valmis maksamaan 4 tunnin palvelupaketista /henkilö.



Tämä tarkoittaa, että jos otetaan 50 – 80 € keskihinnaksi 65€ tunti hinnaksi tulee 16,25€ / h. Jokaisen yrityksen kulurakenteen mukaan mietitään, kuinka monta ihmistä ryhmässä on oltava, että palvelun tuntihinta on kannattava. Pienien yritysten liikevaihto / tunti on varsin laaja. 50 -150€ väliin.

Onko sinulla ideoita / kehittämissuhteita alueelle?

Ihmiset toivoivat enemmän lapsille leikkipaikkoja ja esteettömyyttä, jotta myös liikuntarajoitteiset voivat kulkea. Frisbeegolf rataa toivottiin todella paljon. Kioski /

ruokailumahdollisuutta haluttiin ja myös majoitusta. Esille tuotiin perinneruoka ja luomu. Haluttiin maastopolut hevosille ja koiravaljakoille talvella. Perhekeskeisiä tapahtumia toivottiin myös. Toivottiin myös uudet rakennukset, niiden huonon kunnon vuoksi. Maastopyöräilypolkuja ja rinteeseen toimintaa lähinnä pienille lapsille laskettelun harjoittelupaikkana ja kesäisin laskettelurinnettä voisi käyttää maastopyörien alamäki-ajoon. Palveluiden tuottamiseen tuli vastauksia, jotka lähinnä koskivat alueen työttömien työllistämistä. Asia perusteltiin syrjäytymisen ehkäisyllä. Lisäksi olivat nämä vastaukset, jotka löytyivät kohdasta, miksei haluta että Huhmaria kehitetään:

Metsässä oleva Tikka-kota siirrettäisiin lähelle Joonala-ampumarata -risteystä kalliorinteeseen. Uimahallilta tulevat hiihtäjät voisivat käyttää sitä puolimatkan levähdyspaikkana.

Huhmari hyvä paikka nyt vähällä käytöllä. Olisi jollekin yrittäjälle ehkä toimiva liiketoiminta

Huhmari olisi sopiva paikka maastopyöräilyyn, upeat puitteet moneen lajiin ja aktiviteettiin, pitäisi saada hyötykäyttöön

Lähiliikunta-alueena olisi lähellä ja luonnon puolesta mahdollisuus moneen toimintoon.

Kuntosali uudistaa ja laajentaa

Huhmarin Blogin kautta olevat Huhmarin palveluiden kehittämisen ehdotukset:

Uusia hiihtolatureittejä tehtäisiin lisää. Kävin lapsena hiihtämässä Huhmarissa paljon, ja samat latureitithän siellä on edelleen. Olisi kivaa, jos saataisiin hiihdettäväksi uusia latureittejä ja mielellään melko tasaista maastoa, ei kovia laskuja. Lisäksi toivotaan parempaa mahdollisuutta koirahiihtoon. Nyt ma, ke ja pe -illat pari tuntia myöhään illalla, ei ole kovin kiva kun ei pääse päivänvalolla hiihtämään ollenkaan koiran kanssa

Kyselyn kysymykset ja vastaukset yrittäjiltä

Yrittäjät eivät olleet yhtä innokkaita vastaamaan kun yksityiset kuluttajat. Vastauksia tuli 19 kappaletta. Otanta ei ole tarpeeksi laaja antamaan oikeanlaista kuvaa.

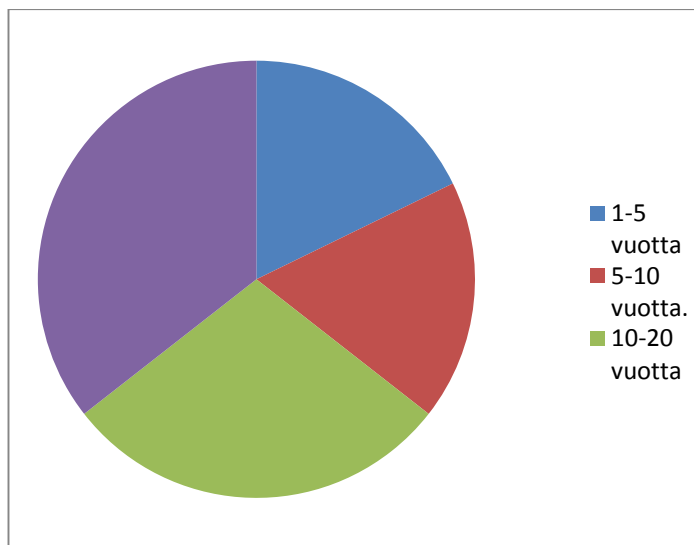
1. Kysymys Mikä on yrityksesi toimiala?

Vastauksella oli tarkoitus kartoittaa, onko kyselyyn vastannut sellaisia yrityksiä, jotka voisivat toimia alueella. Vastauksia tuli huoltoliikkeestä hierojiin. Henkilöyhtiöitä vastaajista oli 42 % ja osakeyhtiöitä 53 %.

2. Yrityksen työntekijöiden määrä

Vastauksista kävi ilmi, että muutamassa yrityksessä oli 15 -25 työntekijää, loput olivat yksintoimijoita tai alle 10 henkilöä työllistävää yritystä.

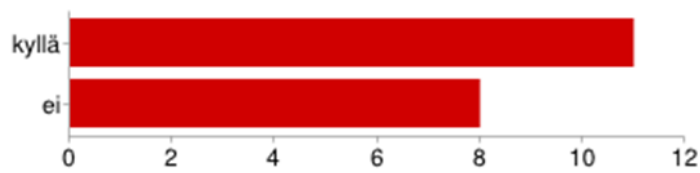
Taulukko 3. Vastaajien yrittäjänä oloaika



Prosentuaalisesti vastaajilla on yrittäjäkokemusta pitemmältä ajalta. He ovat työllistäneet itsensä jopa 30 vuotta tai kauemmin.

1. Olisiko yritykselläsi haluja kehittää Huhmarin alueen palveluita yhdessä muiden yrittäjien ja alueen seurojen kanssa verkostomaisesti toimien?

Taulukko 4. Kyllä vastauksia oli 58 % ja ei vastauksia 42 %..



1. Mitä palveluita yrityksesi voi tuoda alueelle?

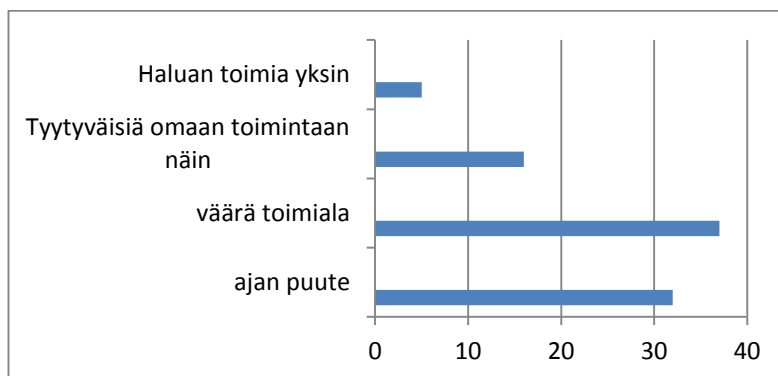
Kysymyksellä haettiin mahdollisia toimialoja, joiden on katsottu menestyvän Huhmarin kaltaisessa toimintaympäristössä, kuten hyvinvointi ja palvelualat.

Vastaukset olivat kaikki sellaisia, joilla on toimintaedellytykset alueella. Mukana oli kauneudenhoitoala, terveys-, liikunta-, kuljetus-, ravinto- ja viihdeala. Lisäksi oli myös yrityksiä, jotka voisivat tarjota osaamistaan alueen ympäristön ja toiminnan suunnitteluun ja rakentamiseen.

2. Mitkä asiat vaikuttavat yrityksesi mukaan tulemiseen?

Mukaan tulemiseen kynnykseen vaikuttaa lähellä asuminen, hankkeen kautta työllistyminen, kiinnostus oman kylän kehittämiseen ja myös vaikuttaa aika ja raha. Onko toiminta taloudellisesti yritykselle kannattavaa?

Taulukko 5. Mitkä asiat vaikuttavat, ettei yritystäsi kiinnosta Huhmaralueen kehittäminen?



Ajan puute ja väärä toimiala olivat suurimmat syyt. Omaan toimintaansa tyytyväisiä nykyisellään vastanneista oli 16 %. Yrittäjistä pieni joukko piti yksintoimimisesta, joka ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteivät he halua verkostoitua.

5.2 Tapahtuman onnistuminen kyselyn tiivistelmä mukana olevilta perheiltä.

Kyselyyn vastasi 59 henkilöä ja kaikki olivat tapahtumaan tyytyväisiä. He tulisivat uudestaan jos vastaavanlaisia tapahtumia järjestetään. Kyselyssä kysyttiin risuja ja ruusuja myös. Risuja tuli lähinnä mainostuksen vähyydestä ja haluttiin lisävalvontaa mäkeen. Ruusuina tuli tapahtuman järjestämisestä yleensä. Suppea markkinointi johtui tapahtuman ilmaisluonteesta. Jos ei tule tuloa, ei ole rahaa markkinointiin. Ne yritykset, jotka ottivat toiminnastaan rahaa, kattoivat sillä mukana olon. Esimerkiksi hevosia ei kuljeteta ilmaiseksi. Kahvilatoiminta toi Yvolin seuralle tuloja. Pulkkamäkeen haluttiin myös lisävalvontaa. Tapahtuma suunnattiin perheille, jolloin oletetaan omien vanhempien katsovan lastensa perään. Jos alueelle olisi palkattu järjestysmiehiä taikka lastenvahteja, olisi tapahtuman luonne muuttunut. Myös pulkkamäessä laskeminen olisi ollut maksullista.

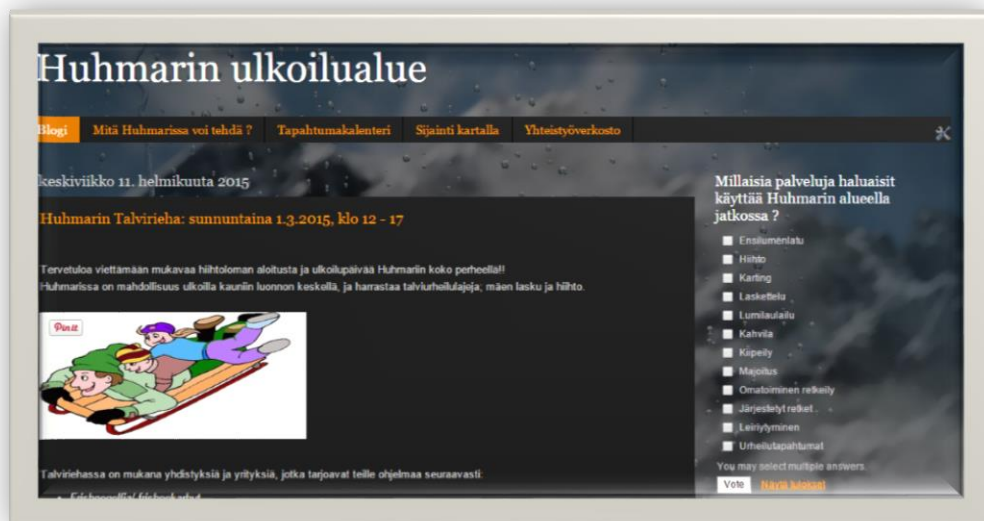
Taulukko 6. Parhaat palat kyselyistä.

Kysely	Parhaat tärpit
Sähköinen kysely palveluiden käyttäjille	Vastauksia oli paljon, joten asia kiinnostaa. ihmiset haluavat sinne palveluita, jotka tukevat omaehtoista toimintaa.
Sähköinen kysely yrityksille	Yritykset lähtevät mukaan kehittämiseen, jos saavat kehittämiseen rahoituksen. Näin aika ei ole esteenä.
Pilottitapahtuman kysely mukana olevilta perheiltä	Halutaan lisää tapahtumia Huhmariin.
Pilottitapahtuman järjestäjien kysely tapahtuman onnistumisesta	Haluavat olla mukana jatkossakin.

6 PILOTTITAPAHTUMAN SUUNNITTELU JA RAPORTOINTI TARINAN MUODOSSA

Pilottitapahtuman tarkoituksena on saada järjestettyä alueelle tapahtuma alueella toimivien seurojen, yhdistysten ja yritysten kesken. Viime syksynä kokoamani ydinryhmän oli tarkoitus olla pilottitapahtuman järjestäjä, mutta asiat eivät mene aina niin kuin suunnitellaan. Osaa ydinryhmän jäsenistä en tavoittanut tai he eivät halunneet olla mukana. Osa oli liian kiireisiä oman yrityksensä kanssa, jotta he olisivat voineet keskittyä verkoston kehittämiseen. Päätin etten lyö päätä seinään, vaan alan markkinoida pilottitapahtumaa uudestaan ja etsin uudet toimijat. Jaana Seppälän ja alkuperäisen ydinryhmän kanssa sovimme myös tekemämme blogisivut, joiden avulla Huhmarissa järjestettäviä tapahtumia voi kaikki seurata ja liittyä mukaan verkostoon. Jaana Seppälä kehitteli blogiin varsin hienon ulkoasun. Alun perin pidimme blogin suljettuna ja se oli avoinna vain ydinryhmälle. Näin saimme aikaa kehitellä sivua. Nyt sivusto on avattu ja myös ydinryhmäläiset voivat päivittää sitä. <http://huhmari.blogspot.fi/>. (liite 5.)

Kuva 1. Kuvankaappaus blogista.



Blogin tarkoituksena on myös Huhmarissa järjestettyjen tapahtumien kirjoittaminen tarinaksi, jolloin sivut samalla markkinoivat aluetta. Sivustossa on myös kysely, johon voi vastata ja kirjoittaa kehittämisideoita. Sivut on tarkoitus liittää linkkinä seurojen ja muiden toimijoiden sivulle, joista ihmisten on helppo käyttää sitä. Ongelmaksi tuli ainakin kaupungin sivujen kanssa, etteivät heidän sivujen linkit toimineet. Jaana Seppälä oli yhteydessä kaupungin vastaaviin It-työntekijöihin asiasta ja odottelimme asian korjaantumista. Blogissa tiedotetaan ja markkinoidaan myös Huhmarin pilottitapahtumaa.

Ydinryhmälle luodut suljetut facebook sivut toimivat kommunikointivälineenä edelleen, en poistanut ydinryhmästä ketään, vaan otin uusia halukkaita mukaan. Koska pilottiin oli vaikea saada sitoutumaan yrityksiä, markkinoin tapahtumaa seuroille ja yhdistyksille väylänä tuoda toimintansa esille. Mukaan sain: Ylivieskan frisbeekarhut, jotka järjestävät frisbeegolfia ja lajin opastusta tapahtumassa. Ylivieskan Latu vetää lumikenkä / muumivaelluksia. Ylivieskan voimistelijat pitävät kioskia ja järjestävät lumikahvakuulatreenit rinteessä. Pikkumetsän ratsutila järjestää ponijalua. Pikkumetsän ratsastajat ry, järjestää talutusratsastusta ja kertoo omasta toiminnastaan. Kosmetologi Jenny Myllyoja tekee kasvomaalauksia. Ylivieskan Kuula antaa hiihtotekniikka koulutusta. Urheilu-Lelu myy tapahtumaan liittyviä tuotteita kisamajalla ja he saivat paikalle myös Fischerin testihiihtokiertueen, joka oli mahtava lisä tapahtumaan. Ylivieskan partiolaiset pyörittävät napakelkkaa rinnemajan parkkipaikalla. Hiustalo Jes / Anu Rautio järjestää tapahtumaa ja on joka paikan höylänä. Tästä joukosta vanhana mukaan tulee Ylivieskan Kuula, Urheilu-Lelu ja Ylivieskan Latu. Mukana on siis enemmän seuroja kuin yrityksiä. Alun perin mukaan haluttiin kaupungin toiveesta kyläyhdistykset, joista Raudaskylän kyläyhdistys aikoi järjestää oman tapahtuman. Löytyn kyläyhdistys oli mukana toiminnassa lainaamalla kahvakuulia ja heidän joukkonsa oli myös Kuulan toiminnassa vahvasti mukana. Muut yhdistykset eivät ole vastanneet viesteihin. Onko kyse sitten yhteistyöhaluttomuudesta tai ajan puutteesta. Kun saimme joukon kasaan, ajattelimme, että järjestetään yksi tapahtuma yhdelle päivälle. Näin on mahdollisuus saada mahdollisimman paljon ihmisiä käymään alueella. Ajankohdaksi päättyi 1.3.2015. Sunnuntai siksi, että tapahtumassa töissä olevilla on aikaa olla siellä. Lisäksi 2.3.2015 alkaa Pohjois -Pohjanmaan

hiihtolomaviikko, jolloin osa ihmisistä lomailee. Tämä on kaksipiippuinen juttu, koska osa lomalla olevista suuntaa Ylivieskasta pois. Seuraavaksi varasin Huhmarin rakennukset käyttöön. Rinnemaja ja kisamaja maksavat 92€ / kpl päivältä. Tinkasin sponsoroinnin tilojen suhteen kaupungilta ja he lupautuivat.

Järjestämislupa, turvallisuus ja vakuutukset

Kävin paikallisella poliisiasemalla netistä tulostetun täytetyn järjestämisluvan kanssa. Siellä virkailija oli sitä mieltä, ettei minun kannata maksaa tapahtumanjärjestämislupaa, koska tilaisuus katsottiin pieneksi. Hän suositteli hankkimaan tapahtuman vastuuvakuutuksen, koska tapahtuman järjestäjä on vastuussa vahingoista, oli sitten järjestämislupaa tai ei. Vastuuvakuutuksen otin 1.3.2015 12.00 -17.00 ajalle Tapiolasta.

6.1 Markkinointi ja mainonta

Kun tapahtuman järjestäjäverkosto ja tapahtumapäivä varmistui, aloin markkinoida tapahtumaa. Tein Google Drivellä tapahtumasta mainoksen, jonka linkin jaoin facebookissa, sekä omille kontakteille sähköpostissa. Varmistin mainoksen liikkumisen vielä luomalla facebookkiin tapahtuman Huhmaririehasta, jota markkinoin maksullisena. Sijoitin 4€/ päivä, joka teki yhteensä 44€. Myös paikallisiin lehtiin olin yhteydessä ja pyysin tapahtumasta mainostarjouksen. Kalajokilaakso ja Kymppisanomat lupasivat pienen 2*10 kokoisen mainoksen 50€ +alv 24 %. Kymppisanomat voittivat, koska he lupasivat tehdä tapahtumasta ennen tapahtumaa jutun ja lisäksi antoivat kaupanpäälle ilmoituksen "tapahtumat" sivuille.(Liite 11). Näillä sivuilla yleensä ilmoittavat seurat 10€ hintaan omista tapahtumistaan.

Kun tiesin kaikki tapahtumaan osallistujat, tein ison mainoskytlin, jonka tarkoitus oli opastaa ihmiset Huhmarissa palveluiden pariin. Lakana oli miltei ison henkilöauton sivun kokoinen. (Liite 12.) Auton sivu oli myös hyvä paikka mainokselle. Ajoimme auton keskeiselle paikalle parkkipaikalla, mistä kaikki näkivät ilmoituk-

sen. Ilmoitus oli tehty purjekankaasta, minkä sain Ylivieskalaiselta IP painoyritykseltä. He sponsoroivat myös kaksi kuvaa ilmoitukseen, kun saivat laittaa niihin oman logonsa.

Kuva 2. Opaste Talviriehassa.



Tapahtumassa oli myös kolme maskottia, jotka jakoivat lapsille karkkia ja hauskuuttivat muuten vaan. Karkit maksoivat 30€. Tiikeripuvun vuokra oli 15€. Pupuja kettupuvun sain ilmaiseksi vuokrattua, koska ne olivat hyvässä tarkoituksessa pukujen omistajien mielestä. Kuva 3. tapahtuman maskotit.



Nämä kulut menevät Hiustalo Jessin markkinointiin. Puvut löytyivät facebookin kautta, Ylivieskan seudun ostetaan, myydään ja vuokrataan sivuilta.

Tapahtumassa oli ilmainen pika-arvonta, jonka voitonumerot piti käydä tarkistamassa rinnemajan kahviossa. Palkinnot arvontaan olivat lahjoittaneet Kapphal, Halpa-halli. Hiustalo Jes ja Urheilu ja Lelu. Ostin myös pienet korit maskoteille, joihin laitettiin jaettavia karkkeja. Arvonta oli ilmainen ja tämän avulla saimme ihmiset vastaamaan vapaaehtoiseen tapahtuma kyselyyn. Lisäksi arpojen tarkistaminen sai ihmiset käyttämään kahvion palveluita. Tapahtuman maskottien tehtävänä oli jakaa myös seurojen ja yritysten infoja ja tarjouksia. Esimerkiksi Kapphalilla oli lapsille suunnattu tarjous, joka oli seuraavan päivän voimassa, Hiustalo Jessillä oli liikkeen hinnastosta lapsille suunnattuja palvelu/ hinta esitteitä.

Taulukko 7. Omat kustannukset / €

Huhmarin rinne ja kisamajat	0€
Tapahtuman vastuu-vakuutus	0€
Facebook tapahtuman markkinointi 10 pv * 4€	44€
Mainos 10. sanomassa	63,79
Mainoskangas IP paino	0€
Mainoskuva IP paino	0€
karkit	30€
tiikeripuku	15€
Pupu puku	0€
Kettu puku	0€
Arvontaan tuotteet	2.90€
Pienet korit 2*	4€

= 158,25

Tapahtuman tuotto

Yvolin kahvio tuotti voittoa ja Jenny Myllyoja teki tapahtuman aikana arviolta 60 kpl kasvomaalauksia. Urheilu ja Lelun Jarkko Sipilä arvioi Fischerin suksia käyneen testaamassa noin 50 hiihtäjää. Kaupat tehdään Urheilu-Lelun myymälässä, joten tulos näkyy aikanaan. Urheilu ja Lelun Jarkko Sipilä ajatteli tapahtumaa markkinointimielessä, eikä niin että tapahtuma olisi tuottanut heti voittoa. Pikkumetsän ratsutilan poniajelussa kävi 71 ihmistä ja Pikkumetsän ratsastajat ry:n talutusratsastuksessa kävi 43 ratsastajaa. He olivat varsin tyytyväisiä tapahtuman tuottoon.

6.2 Tapahtuman jälkipuinti

Tapahtuman järjestäjille jaoin heti tapahtuman jälkeen kyselyn, jossa kysyin tapahtuman onnistumisesta ja tulisivatko samanlaiseen tapahtumaan mukaan tulevaisuudessakin. Lisäksi kyselyssä oli risut ja ruusut kohta. Vastauksia sain 4 / 8 tapahtumassa mukana olleista.

Näistä vastauksista jäi positiivinen tunne. He tulisivat uudestaan mukaan tapahtuman järjestämiseen ja tapahtuma vastasi heidän odotuksiaan.

Risuja tai kehittämiseen ideoita tuli markkinoinnin lisäämiseen, tosin seurat tajusivat markkinoinnin vähyden johtuvan heidän omasta toiminnastaan. Lisäksi enakkoon paikkaan tutustuminen porukalla oli puutteellista. Opasteet olivat vähäisiä ja osasta toimijoista puutteellisia. Tapahtuman järjestelyistä olin tiedottanut ydinryhmän facebook sivuilla yleisesti. Siellä oli selkeät ohjeet opasteista ja niiden sijoittamisesta. Tieto ei siis kulkenut. Aikatauluttaminen oli myös risujen joukossa. Tarkoitettiinko asialla yleistä aikatauluttamista vai seuran taikka yrityksen omaa aikataulua.? Tapahtumassa jokainen seura tai yritys sai määritellä oman toimintansa ja aikataulunsa vapaasti.

Muutama idea seuraavasta tapahtumasta tuli myös. Esimerkiksi mukaan kaikki Ylivieskan urheiluseurat, jotka tekisivät yhteisen radan / rasteja. Tarkoituksena haastaa ihmisiä kokeilemaan eri lajeja. Opinnäytetyössä selvitetävät kysymykset

ovat, haluavatko ihmiset alueelle palveluita ja jos haluavat minkälaisia palveluita ja palvelupaketteja? Onko alueelle tulossa palveluntuottajia? Mitkä asiat vaikuttavat yritysten halukkuuteen toimia alueella verkostomaisesti? Ovatko yritykset ja seurat kykeneviä yhteistyöhön keskenään?

6.3 Kyselyiden ja pilottitapahtuman tulokset

Haluavatko ihmiset Huhmarin alueelle palveluita, minkälaisia palveluita / palvelupaketteja?

Ihmiset haluavat Huhmariin omaehtoisia toimintoja, kuten mäenlasku, hiihto ja patikointi. Myös saunominen, frisbeegolf ja carting autoilu saivat kannattajansa. Nämä palvelut valikoituvat alueen ydinpalveluihin, joita tulisi kehittää edelleen. Loput palvelu tarjoomat ovat oheispalveluita, joiden tehtävä on tukea ydinpalveluiden toimintaa.

Työpaikoille tyky - toimintaan kohdistettuja palveluita ja myös muuten vapaa-aikaan kohdistettuja elämystoimintoja kannattaa kehittää. Näistä palveluista suosituimmaksi vaihtoehdoksi nousi patikoiminen luonnossa, laavulla kahvit ja lamella melonta. Toiseksi suosituimmaksi nousi Carting-autoilu, ruokailu ja sauna. Kolmanneksi suosituimmaksi kohteeksi nousi koko perheelle suunnattua toimintaa, joka lähinnä tarkoittaa tapahtumien järjestämistä ja luonnossa retkeilyä. Neljänneksi palvelupaketiksi nousi lumikenkäily ja makkaranpaisto laavulla. Nämä neljä ovat johtavia palvelupaketteja, joita kannattaa kehittää tulevaisuudessa. Huomattavaa on, että hiihtoa ei ole otettu palvelupaketteihin mukaan. Tämä siksi, koska hiihto tulee kuulumaan alueen ydintoimintoihin jo rakennetun infran kanssa.

1. Onko Huhmarinalueelle tulossa palveluntuottajia?

Yrittäjillä on haluja tulla alueelle, kunhan toiminta on kehitetty alkuun. Kehittämiseen ei pienillä yrityksillä, jota alueen palvelut koskevat, ole rahaa ja aikaa toiminnan kehittämiseen.

2. Mitkä asiat vaikuttavat yritysten halukkuuteen toimia Huhmarin alueella verkostomaisesti ja pystyvätkö seurat ja yritykset yhteistyöhön keskenään?

Yritysten halukkuuteen kehittää toimintojaan Huhmarin alueelle vaikuttaa aika, raha ja yritysten omistajien tahto / haluttomuus kehittää ja laajentaa toimintaansa. Ei nähdä kauemmaksi tulevaisuuteen.

Seuratoiminta alueella toimii ja yhteistyö muiden alueella toimivien seurojen ja yritysten kanssa sujui ainakin pilottitapahtumassa loistavasti. Verkostoyhteistyötä kannattaa kehittää eteenpäin. Uusia tapahtumaideoita syntyi pilottitapahtuman myötä.

Kehittäminen ei onnistu pelkästään talkooperiaatteella. Alue tarvitsee hankerahoituksen turvin kehitetyn organisaation, joka ottaa vastuun palvelupakettien luomisesta yritysten kesken ja vastaa alueen kokonaismarkkinoinnista.

7 MITEN OPINNÄYTETYÖN TARKOITUKSISSA ONNISTUTTIIN?

Tarkoitus oli selvittää haluavatko ihmiset palveluita Huhmarin alueelle ja haluavatko yritykset kehittää aluetta yhteistyössä seurojen ja kyläyhteisöjen kanssa. Lisäksi tavoitteena oli järjestää pilottitapahtuma ydinverkoston kanssa yhteistyössä. Tavoitteet täyttyivät ja vastaukset kysymyksiin löytyivät.

Palvelun käyttäjille suunnattu kysely oli huippumenestys vastauksien perusteella. Ihmiset todella haluavat alueelle tapahtumia ja palveluita. Yrittäjille suunnattu kysely oli suppea, joka ei anna tarpeeksi kattavaa tulosta, tosin 19 vastausta on parempi kuin ei mitään. Osa palvelunkäyttäjäkyselyn vastaajista oli myös yrittäjiä, joista sai hieman kokonaiskuvaan lisää näkökanta. Näkökanta oli vain käyttäjäpuolen tyky-toimintaan. Pilottitapahtuma oli myös onnistunut. Etukäteen tapahtumaan oli ilmoittautunut noin 60 ihmistä. Arvelimme siis väkimäärän ainakin tuplaantuvan, koska facebookin markkinointikanava on kohdistettu yli 13 vuotiaalle, jolloin vastaukset olivat perheen vanhemmalta. Tapahtumassa oli 200 - 400 ihmistä.

7.1 Johtopäätökset

Huhmarin alueen palveluita kannattaa kehittää, niille olisi tilausta. Yrittäjät tulevat mukaan, kunhan alkutoiminta on kehitetty, muuten mukaantulo on varsin nihkeää. Kehittämiseen tarvitaan innostuneet ihmiset, jotka tekevät työtä aidosti, eikä asenteella että minun nyt on pakko olla mukana. Ensiarvoisen tärkeää on löytää tämä ydinporukka joka sitoutuu hankkeeseen 100 prosenttisesti ja jotka saavat myös kehittämisestä palkan. Tiimi tarvitsee johtajan, jolla on jaettu valta. Kun Huhmariin haetaan hankerahoituksen turvin toiminnan kehittäjää, olisi henkilön hyvä hallita luovan muutosjohtamisen piirteet. Yritysten palveluiden tuottamisen tulee olla seuratoimintaa tukevaa, jolloin ei tule vastakkainasettelua vaan yhteistyötä. Kahvilatoiminta on ensimmäinen iso kysymys toiminnan kehittämisessä.

7.2 Kehitysehdotuksia

Onko kahvilatoiminnan pitäminen alueella kannattavaa? Onko mahdollista pitää usean eri tahon voimin osuuskuntana, jolloin tulot jaetaan toimijoiden toiminnan kesken. Vai haluaako jokainen järjestää oman kahvionsa. Jos toiminta jaetaan, voisi kahvilaa pitää auki kaikissa tapahtumissa ja sesongin aikana rasittamatta yhtä seuraa yksistään. Seurat voisivat palkata kahvioon yhteisen työntekijän.

Kun toiminta alueella kehittyy, voidaan luoda yhteinen sähköinen palvelusivu, jossa tiedotetaan tapahtumista ja palveluista. Lisäksi sieltä olisi asiakkaan mahdollista tilata sopiva palvelukokonaisuus yhdellä napinpainalluksella verkkokauppamaisesti. Tämä voi olla tulevaisuutta alueella, jos saadaan hyviä ihmisiä seurojen ja yritysten taakse. Tämä palveluiden tilaus ja vastaanottaminen on hyvä lisä kahvilatoimintaan, joka toimisi alueen ”keskusvaraamona”.

Työntekijäresursseina on syrjäntymisen uhatta olevia nuoria ja työttömiä. Myös tukityöllistämiset ja työharjoittelut käyvät tämän kaltaiseen toimintaan ohjattuna.

Huhmarin alueen Blogi sivu, jossa on tapahtumakalenteri kaikille seuroille aktiiviseen käyttöön. Blogi on tehty, joten katsoisin seurojen ja yritysten, jotka aluetta haluavat kehittää ja toimia siellä velvollisuudeksi käyttää Blogi alustaa. Datanomi / Jaana Seppälä on talkootyönä sen kehittänyt yrityksensä markkinoimiseksi. Olisi hyvä ottaa tulevaisuudessa Jaanan työ huomioon, kun alueen sähköisiä alustoja kehitetään eteenpäin.

Rinnetoimintaa ei ollut kyselyissä valikoimana tarjolla, mutta myös sitä alueelle kaivattiin. Sievin Louekallion yrittäjä on pyydettyäessä kiinnostunut yhteistyöstä.

7.3 Pohdinta

Huhmarin alueen palveluiden kehittäminen verkostomaisesti toimimalla on kustannustehokasta ja kaikille verkoston jäsenille riskittömämpää kuin yksin toimiminen. Huhmarin alueelle on nyt luotu ydinverkosto, joka pitää sisällään alueelle omimmat toimijat. Näitä ovat seurakunnat, kyläyhteisöt, luontoon ja liikkumiseen erikoistuneet yritykset. Kaikkiin toimijoihin olemme olleet yhteydessä vähintään sähköpostin kautta. Sen, että viesteihin ei ole reagoitu, olen katsonut johtuvan yhteistyöhaluttomuudesta tai ajan puutteesta. Maailma ja aika muuttuvat. Kukaan ei pärjää tulevaisuudessa omana pienenä yrityksenään tai seuranaan vaan kaikkien on verkostoiduttava globaalisti eli kansainvälisesti. Meidän on ajateltava isosti ja on otettava huomioon kokonaisuus alueellamme; Kalajoen matkailu, Sievin Louekallio ja Ylivieskan kaupankeskus. Kun olemme laittaneet oman tonttimme Huhmarissa kuntoon, voimme toimia osana isompaa kansainvälistä matkailuakin tukevaa toimintaa. Vääristyneellä asenteella pitäen kynsin hampain kiinni kilpailuasenteesta, ei pärjää globaaleilla markkinoilla. Nyt on yhteistyön aika. Huhmariin voimme hakea naapurikunnan osaamista, jos omat rahkeemme eivät riitä. Toisaalta Huhmariin saamme myös niitä palveluita, joita muut kunnat eivät pysty tarjoamaan, kuten isot hiihtokilpailut. Kyselyiden mukaan alueen palveluita kannattaa kehittää ja niille on tilausta. Ihmiset ovat myös valmiita maksamaan palveluista, kunhan se on tehty palvelunostajalle helpoksi. Nyt niin ei ole. Tapahtumia kannattaa luoda eri teemojen ympärille, kuitenkin ottamalla hieno luonto ja pohjavesialue huomioon.

LÄHTEET

Kurkilahti, T; Äijö, T. 2011. Selviydy tai sukella. Kriisistä kilpailuetuun suomalaisella johtamismallilla. Helsinki: Talentum.

Kälviäinen, M. 2014. Muotoiluajattelua vai muotoilutoimintaa. Teoksessa Miettinen, S. Muotoiluajattelu. Helsinki: Teknologiateollisuus.

Känkänen, A & Makkula, S. 2014. Lahden malli ammattikorkeakoulukentässä: Yritysyhteistyötä ja uusia oppimisympäristöjä. Teoksessa Miettinen, S. Muotoiluajattelu. Helsinki: Teknologiateollisuus.

Lehto, P & Lehtonen, K. 2014. Muotoilu innovaatiotoiminnassa. Teoksessa Miettinen, S. Muotoiluajattelu. Helsinki: Teknologiateollisuus.

Miettinen, S. 2014. Muotoiluajattelu. Helsinki: Teknologiateollisuus.

Stenros, A. 2014. Johtajuus muotoilussa, muotoilu johtamisessa. Teoksessa Miettinen, S. Muotoiluajattelu. Helsinki: Teknologiateollisuus.

Sähköiset lähteet:

Blogi.2015. Huhmarin ulkoilualue. Viitattu 18.2.2015 <http://huhmari.blogspot.fi/>.

CearMentors. 2015. Kalajoen matkailun kasvuohjelma 2015 - 2025. Viitattu 6.3.2015 <http://www3.kalajoki.fi/Djulkaisu/kokous/2015679-5-1.PDF>.

Leader, 2015. Viitattu 11.2.2015. <http://leadersuomi.fi/fi/mita-on-leader-toiminta#tutustu-hanke-esimerkkeihin>.

Leader, 2015. Monitoimitalo hanke Ilomantsiin. Viitattu 2.3.2015 <http://leadersuomi.fi/fi/node/118> .

Mavi, 2015, tuet ja palvelut. Viitattu 11.2.2015 http://www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/hanketoimija/Documents/hanketoim_hanketuki_esite_04.pdf .

Pylväs, J, 2013. Homologoinnin ajankohtaiset asiat. Suomen maastohiihto ry. Viitattu 2.3.2015. http://www.hiitoliitto.fi/site/assets/files/1730/homologoinnin_ajankohtaiset_asiat_2013.pdf.

Savikoski, A. 2010. Opinnäytetyö Matkailualan hanketoiminnan ja verkostoitumisen vaikutus alan elinkeinon: PVA-menetelmä Oulun Eteläisen alueella. Jyväskylän ammattikorkeakoulu Ylempi amk. Viitattu 2.3.2015 http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/12945/Savikoski_Anne.pdf?sequence=1.

Ylivieskan Dataseppä, 2015. Ylivieskan Dataseppä. Viitattu 1.2.2015. <http://dataseppa.blogspot.fi/>.

Ylivieskan frisbeekarhut ry. 2015. Frisbeekarhut ry. Viitattu 1.2.2015 <http://www.frisbeekarhut.com/seura/>.

Ylivieskan kaupunkilehti kymppisanomat. 2015. Viitattu 2.2.2015 <http://kymppisanomat.fi/fi/ylivieskassa-lahes-joka-neljas-tyoton-kaipaa-tyollistymiseen-erikoispalveluja/>.

Ylivieskan Latu, 2015. Ylivieskan Latu. Viitattu 1.2.2015 <http://www.suomenlatu.org/ylivieskanlatu/>.

Ylivieskan Löytyn kyläyhdistys, 2015. Löytyn kyläyhdistys. Viitattu 1.2.2015 <http://loytynkyla.com/Loytynkyla/Etusivu.html>.

Ylivieskan Kuula, 2015. Ylivieskan Kuula, Viitattu 1.2.2015 <http://www.ylivieskan-kuula.fi/>.

Ylivieskan Raudaskylän kyläyhdistys. 2015. Ylivieskan Raudaskylän kyläyhdistys. Viitattu 1.2.2015. <http://raudaskyla.blogspot.fi/p/raudaskylan-kylayhdistys.html>.

Ylivieskan Riistanhoito yhdistys. 2015. Ylivieskan riistanhoitoyhdistys. viitattu 1.2.2015 <https://plus.google.com/104130195312720234634/about?gl=fi&hl=fi>.

Ylivieskan urheiluautoilijat, 2015. Ylivieskan urheiluautoilijat. Viitattu 1.2.2015 <http://www.kotinet.com/ylivieskan.urheiluautoilijat/>.

Ylivieskan Voimistelu ja Liikunta ry. 2015. Ylivieskan Voimistelu ja Liikunta Viitattu 1.2.2015 http://yvoli.sporttisaitti.com/seuran_esittely/.

Liite 1. Kysely Huhmarin palveluiden käyttäjille. Laitetaan Ylivieskan Huhmari elämään

Hei!

Kyselyn tarkoituksena on saada tietoa yrityksiltä ja yksityisiltä ihmisiltä, onko tarvetta kehittää Ylivieskan Huhmariin palveluliiketoimintaa ja minkälaista palvelua alueelle halutaan? Kiitos vastauksistasi jo etukäteen.

Taustaa: Opiskelen Turun ammattikorkeassa estenomiksi, joka on kauneudenhoitoalan amk. tutkinto. Teen opinnäytetyötäni yritysten verkostoitumisesta, jonka kohteena on Huhmarin luonto ja kuntoilualaue. Kehityshankkeeseen liittyy myös seurajat ja eri yhdistykset.
t. Anu Rautio

Vastaatko kysymyksiin yrityksen puolesta vai yksityisenä henkilönä?

- henkilö
- Yritys

Kuinka paljon henkilökuntaa on yrityksessänne missä työskentelet?

- 1-5
- 5-10
- 10-20
- 20-50
- 50-100
- Muu:

Oletko käynyt Huhmarin alueella?

- kyllä
- ei

Jos olet vierailut alueella, kuinka monesti ?

- viikottain
- kuukausittain
- muutaman kerran vuodessa
- en koskaan
- Muu:

Mitä toimintoja / palveluita käyttäisit alueella?

- Hiihto
- Mäenlasku
- Carting autoilu
- Ampumarata
- Patikointi
- Melonta
- Kuntosali
- Sauna
- Majoitus
- lumigolf
- frisbeegolf
- Polkujuoksu
- seinäkiipeily
- Muu:

Työpaikallasi järjestetään TYKY-päivä Huhmarissa, taikka olet menossa viettämään kavereidesi kanssa päivän yhdessä. Minkälaisen valmiin palvelupaketin valitsitte?

- Hiihtotekniikka kurssi, sauna ja hieronta
- Carting autoilu, ruokailu + sauna
- Patikointi + laavulla eväät ja kahvi, melonta ja sauna
- Koko perheelle suunnattua helppoa toimintaa
- Asiantuntijaluento + ruokailu + sauna+ hieronta
- Polkujuoksua ja rauhallista venyttelyä+ kahvit
- ratsastusta ja eläinten hoitoon liittyvää koulutusta + ruokailu
- Ohjattua lumikenkäilyä +laavulla makkaranpaistoa
- Umpihanki jalkapallo + ruokailu ja sauna
- Lumigolf + ruokailu ja sauna
- Hyvinvointiin liittyvä asiantuntijaluento + erilaisia hemmotteluhoitoja kuten intialainen päähieronta, kuumakivihieronta ym.
- Muu:

Haluaisitko ylipäättään, että Huhmariin kehitetään palveluita?

- Kyllä
- Ei

Jos vastasit edelliseen ei, perustelisitko vastauksesi?

Voisiko yrityksenne käyttää työpaikan virkistyspäivillä aluetta ja sen tuomia mahdollisuuksia

- Kyllä
- ei
- ehkä

Kuinka paljon yrityksenne olisi valmis maksamaan 4 tunnin palvelupaketista / hlö?

- 50-80€
- 80-100€
- 100-200€
- Muu:

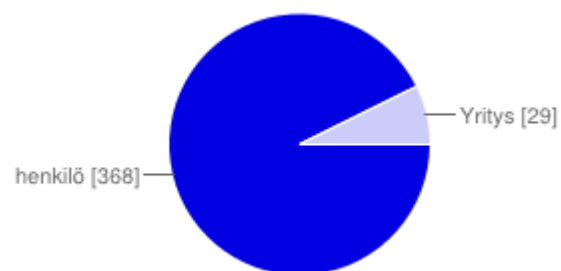
Onko sinulla ideoita / kehittämissuhteita alueelle?

Kiitoksia vastauksistanne! Jos haluatte osallistua arvontaan, jättäkää s.posti osoitteenne. Arvomme Hiustalo Jessiin Hiuksille tyylinmuutospaketin.

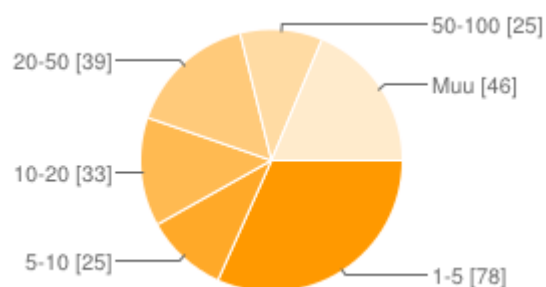
Liite 2. Kysymykset ja niiden vastaukset kuluttajilta

Kysymyksiä ja vastauksia tuli varsin iso määrä 397kpl.

1. Kysymys: Vastaako ihminen yksityisenä henkilönä vai yrityksenä.

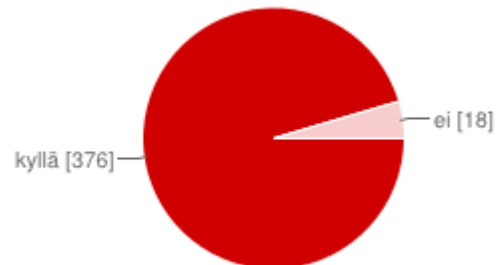


2. Kysymys: Kuinka paljon henkilökuntaa on yrityksessänne missä työskentelet?



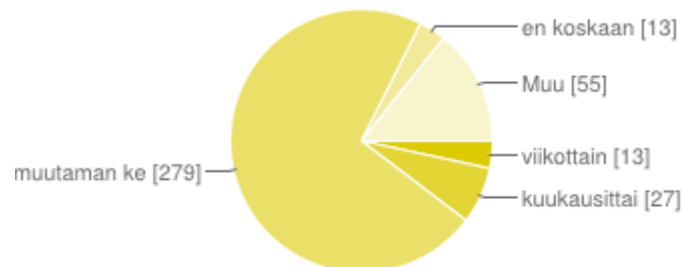
Eniten vastaajia on 1-5 hengen pienistä yrityksistä. Tämä kysymys oli jouskossa, koska sain vastauksena yritysten tyky toimintaan liittyviä asioita.

3. Oletko käynyt Huhmarin alueella?



Varsin hyvin vastaajat ovat käyneet Huhmarin alueella.

4. Jos olet vierailut alueella, kuinka monesti?



5. Mitä toimintoja / palveluita käyttäisit alueella?

6. Mäenlasku	245	62 %
7. Hiihto	225	57 %
8. Patikointi	210	53 %
9. Sauna	171	43 %
10. frisbeegolf	145	37 %
11. Carting autoilu	126	32 %

12. seinäkiipeily	90	23 %
13. Majoitus	77	19 %
14. Polkujuoksu	74	19 %
15. Melonta	65	16 %
16. Kuntosali	60	15 %
17. Ampumarata	56	14 %
18. Muu	57	14 %
19. lumigolf	42	11 %

Kyselyssä sai valita näistä vaihtoehdoista mieleisensä, eli valintoja ei rajattu. Selkeästi ihmiset haluavat omaehtoisia toimintoja kuten mäenlasku, hiihto ja patikointi ovat. Myös saunominen, frisbeegolf ja carting autoilu saivat kannattajansa. Nämä palvelut ovat siis alueen ydinpalveluita, joita tulisi kehittää edelleen. Loput palvelu tarjoomat ovat oheispalveluita, joiden tehtävä on tukea ydinpalveluiden toimintaa.

20. Työpaikallasi järjestetään TYKY-päivä Huhmarissa, taikka olet menossa viettämään kavereidesi kanssa päivän yhdessä. Minkälaisen valmiin palvelupaketin valitsisitte?

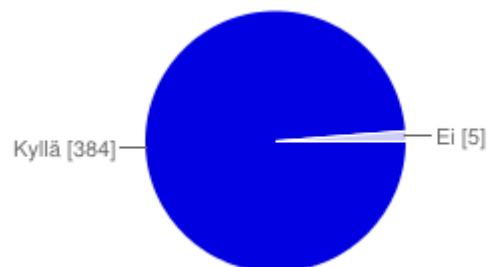
1 paketti: Hiihtotekniikka kurssi, sauna ja hieronta	77kpl.	19 %
2. paketti: Carting autoilu, ruokailu + sauna	139	39 %
3. paketti: Patikointi + laavulla eväät ja kahvi, melonta ja sauna	162	41 %
4.paketti: Koko perheelle suunnattua helppoa toimintaa	110	28 %
5. paketti: Asiantuntijaluento + ruokailu + sauna+ hieronta	40	10 %
6. paketti: Polkujuoksua ja rauhallista venyttelyä+ kahvit	33	8 %
7. paketti: ratsastusta ja eläinten hoitoon liittyvää koulutusta + ruokailu	49	12 %
8.paketti: Ohjattua Lumikenkäily +laavulla makkaranpaisto	109	27 %
9. Paketti: Umpihanki jalkapallo + ruokailu ja sauna	75	19 %

10. Paketti: Lumigolf + ruokailu ja sauna	48	12 %
11. Hyvinvointiin liittyvä asiantuntijaluento + erilaisia hemmotteluhoitoja kuten intialainen päähieronta, kuumakivihieronta ym.	87	22 %
12. .Paketti: muu	39	10 %

Näistä palvelupaketti valikoimista

Suosituimmaksi tyky-päivän vaihtoehdoksi nousi patikoiminen luonnossa, laavulla eväät ja kahvit + melonta. Tässä paketissa on jo kolme toimijaa: patikkaretken vetäjä, pitopalvelu ja melontaa tarjoava taho. Carting- autoilu nousi valikoimissa toiseksi. Kolmanneksi tuli koko perheelle suunnattua toimintaa, joka lähinnä tarkoittaa tapahtumien järjestämistä ja luonnossa retkeilyä. Neljänneksi yhdellä prosentilla hävinneenä tuli lumikenkä vaellus ja makkaranpaisto laavulla. Nämä neljä ovat johtavia palvelupaketteja mitä kannattaa kehittää tulevaisuudessa. Huomattavaa on, että hiihtoa ei ole otettu palvelupaketteihin mukaan. Tämä siksi koska Hiihto tulee kuulumaan alueen ydintoimintoihin jo rakennetun infran kanssa.

21. Haluaisitko ylipäättään, että Huhmariin kehitetään palveluita?



22. Jos vastasit edelliseen ei, perustelisitko vastauksesi?

Pääpiirteittäin ei vastanneet, olivat sitä mieltä, että, alue on kaukana ja jos he menevät sinne heille riittää luonnossa oleminen, eivätkä välttämättä kaipaa aktiviteetteja ja palveluita. Nyt alueelle rakennetut aktiviteetit kuten mäenlaskupaikka ja kuntoilu/ hiihtorata ovat riittävät. Alueen rakennuksista ja pururadasta tuli jonkun verran palautetta, että ne ovat päästetty rapistumaan. Myös tuli kommenttia alueen kehittämisestä, että onko jo nyt lähialueella liikaa tämän tyyliä palveluita. Ymmärrettiin myös, että jos kehitetään, se vaatii rahaa ja sitä kun ei ole. Vastauksista kävi myös ilmi huoli luonnosta, halutaan että se jätetään rauhaan.

Osa oli laittanut myös kehittämiseen ehdotuksia:

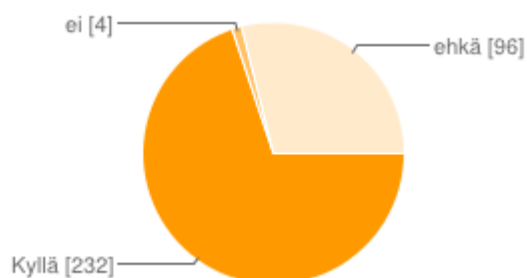
Metsässä oleva Tikka-kota siirrettäisiin lähelle Joonala-ampumarata -risteystä kalliorinteeseen. Uimahallilta tulevat hiihtäjät voisivat käyttää sitä puolimatkan levähdys-
hyvä paikka nyt vähällä käytöllä. Olisi jollekin yrittäjälle ehkä toimiva liiketoiminta

Huhmari olisi sopiva paikka maastopyöräilyyn, upeat puitteet moneen lajiin ja aktiviteettiin, pitäisi saada hyötykäyttöön

Lähiliikunta-alueena olisi lähellä ja luonnon puolesta mahdollisuus moneen toimintoon.

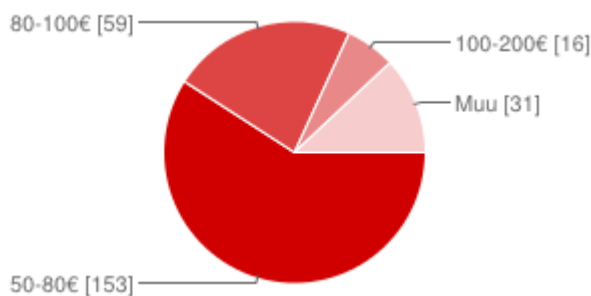
Kuntosali uudistaa ja laajentaa.

23. Voisiko yrityksenne käyttää työpaikan virkistyspäivillä aluetta ja sen tuomia mahdollisuuksia



Yhteenvetona: alueelle olisi käyttöä yritysten tyky toiminnasta.

24. Kuinka paljon yrityksenne olisi valmis maksamaan 4h. palvelupaketista / henkilö?



Tämä tarkoittaa jos otetaan 50 – 80 € keskihinnaksi 65€ tuntihinnaksi tulee 16,25€ / h. Jokaisen yrityksen kulurakenteen mukaan pitää miettiä kuinka monta ihmistä ryhmässä on oltava, että palvelun tuntihinta on kannattava. Yritysten liikevaihto / tunti on varsin laaja. 50 -150€ väliin.

25. Onko sinulla ideoita / kehittämissuhteita alueelle?

Ihmiset toivoivat enemmän lapsille leikkipaikkoja, esteettömyyttä, jotta myös liikuntarajoitteiset voivat kulkea. Frisbeegolf rataa toivottiin todella paljon. Kioski / ruokailumahdollisuutta haluttiin ja myös majoitusta. Esille tuotiin perinneruoka ja luomu. Haluttiin maastopolut hevosille ja koiravaljakoille talvella. Perhekeskeisiä tapahtumia toivottiin myös. Toivottiin myös uudet rakennukset, niiden huonon kunnon vuoksi. Maastopyöräilypolkuja ja rinteeseen toimintaa lähinnä pienille lapsille laskettelun harjoittelupaikkana ja kesäisin laskettelurinnettä voisi käyttää maastopyöräilyn alamäki-ajoon. Palveluiden tuottamiseen tuli vastauksia, jotka lähinnä koskivat alueen työttömien pestämisestä. Asiaa perusteltiin syrjäytymisen ehkäisyllä.

Liite 3. Kysely yrittäjille: Ylivieskan Huhmarinalueelle halutaan palveluita

Hei!

Taustaa: Opiskelen Turun ammattikorkeakoulussa estenomiksi, joka on kauneudenhoitoalan amk. tutkinto. Teen opinnäytetyötäni yritysten verkostoitumisesta, jonka kohteena on Huhmarin luonto ja kuntoilualue. Kehityshankkeeseen liittyy myös seurat ja eri yhdistykset.

Kyselyn tarkoituksena on selvittää, onko edellytyksiä kehittää toimiva hyvinvointi ja palvelualan verkosto Ylivieskan huhmarinalueelle ja miksei verkosto voi tehdä myös yhteistyötä muussakin ympäristössä. Lisäksi on tärkeää saada tietoa yrityksiltä, onko halukkuutta ja tarvetta kehittää Ylivieskan Huhmariin monialaista palveluliiketoimintaa verkostomaisesti toimimalla?

Alueelle haetaan 2015 hankerahoitusta alueen toiminnalliseen kehittämiseen. Rahoitusta hakee luultavammin jokin kolmas sektori, ilmeisesti Ylivieskan Kuula.

Huhmari on Ylivieskan Raudaskylässä sijaitseva paikka, jonne on rakennettu luonto ja kuntoilualue kaupungin toimesta. Alueelta löytyy karting ja ampumarata, hiihto / pururata, pieni laskettelurinne / mäenlaskupaikka, rinnemaja, hiihtomaja, laavuja. Lisäksi lähistöllä on seurakunnan leirikeskus, Raudankylän opisto, huhmarlampi ja Törmälänjärvi. Alue on yleiseen maastoon verrattuna korkeaa ja kivikkoista, eli meidän Ylivieskalaiseen peltomaisemaan piristävä poikkeus. Ongelmana on alueella järjestettävä toiminta, joka on yksittäisten urheiluseurojen ja toimijoiden harteilla. Tästä syystä tapahtumat on suppeita ja eivät saa ihmisiä liikkeelle. Tämä asia vaatii pitkäjänteistä kehittämistä. Miten saada yritykset innostumaan mukaan kehittämään alueelle yhteistä toimintaa, jotta alue alkaisi elämään.

t. Anu Rautio

Mikä on yrityksesi toimiala? *

Mikä on yrityksesi yhtiömuoto? *

- henkilöyhtiö
- osakeyhtiö

Työntekijöiden määrä**Kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?**

- 1-5 vuotta
- 5-10 vuotta
- 10-20 vuotta
- 20- 30 vuotta
- 30 tai kauemmin

Olisiko yritykselläsi haluja kehittää Huhmarin alueen palveluita yhdessä muiden yrittäjien ja alueen seurojen kanssa verkostomaisesti toimien? *

- kyllä
- ei

Mitä palveluita yrityksesi voi alueelle tuoda ?**Mitkä asiat vaikuttavat yrityksesi mukaan tulemiseen?****Mitkä asiat vaikuttavat ettei yritystäsi kiinnosta Huhmaralueen kehittäminen?**

- Ajan puute
- Väärä toimiala
- Olen tyytyväinen yritystoimintaani nykyisellään.
- Pidän yksin toimimisesta
- Muu:

Kiitos vastauksistasi, jos haluat osallistua kosmetiikka tuotepaketin arvontaan, kirjoita yhteystietosi ja s. postiosoitteesi

Liite 4. Kyselyn kysymykset ja vastaukset yrittäjiltä

Yrittäjät eivät olleet yhtä innokkaita vastaamaan kun yksityiset kuluttajat. Vastauksia tuli 19 kappaletta. Otanta ei ole tarpeeksi laaja antamaan oikeanlaista kuvaa.

2. Kysymys Mikä on yrityksesi toimiala?

Vastauksella oli tarkoitus kartoittaa, onko kyselyyn vastannut sellaisia yrityksiä, jotka voisivat toimia alueella. Vastauksia tuli huoltoliikkeestä, hierojiin. Henkilöyhtiöitä vastaajista oli 42 % ja osakeyhtiöitä 53 %.

3. Yrityksen työntekijöiden määrä

Vastauksista kävi ilmi, että muutamassa yrityksessä oli 25-15 työntekijää, loput olivat yksintoimijoita taikka alle 10 henkilöä työllistävää yritystä.

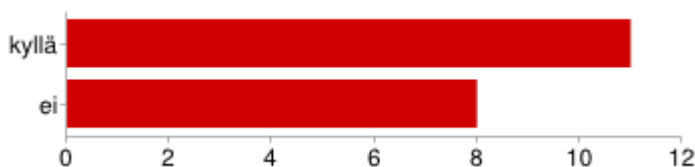
4. Kauanko olet toiminut yrittäjänä

1-5 vuotta	3kpl.	16 %
5-10 vuotta	3kpl	16 %
10–20 vuotta	5kpl.	26 %
20- 30 vuotta	6kpl.	32 %
30 tai kauemmin	2kpl.	11 %

Prosentuaalisesti vastaajilla on yrittäjäkokemusta pitemmältä ajalta. He ovat työllistäneet itsensä jopa 30 vuotta tai kauemmin.

5. Olisiko yritykselläsi haluja kehittää Huhmarin alueen palveluita yhdessä muiden yrittäjien ja alueen seurojen kanssa verkostomaisesti toimien?

Kyllä vastauksia oli 58 % ja ei vastauksia 42 %



6. Mitä palveluita yrityksesi voi alueelle tuottaa?

Kysymyksellä haettiin mahdollisia toimialoja, joiden on katsottu menestyvän Huhmarin kaltaisessa toimintaympäristössä, kuten hyvinvointi ja palvelualat.

Vastaukset olivat kaikki sellaisia, joilla on toiminta edellytykset alueella. Mukana oli Kauneudenhoitoala, terveys, liikunta, kuljetus, ravinto ja viihdealat. Lisäksi oli myös yrityksiä jotka voisivat tarjota osaamistaan alueen ympäristön ja toiminnan suunnitteluun ja rakentamiseen.

7. Mitkä asiat vaikuttavat yrityksesi mukaan tulemiseen?

Mukaan tulemiseen kynnykseen vaikuttaa lähellä asuminen, hankkeen kautta työllistyminen, kiinnostus oman kylän kehittämiseen ja myös mukaan tulemiseen vaikuttaa aika ja raha. Onko toiminta taloudellisesti yritykselle kannattavaa?

8. Mitkä asiat vaikuttavat, ettei yritystäsi kiinnosta Huhmarin alueen kehittäminen? Ajan puute 32 % ja väärä toimiala 37 % olivat suurimmat syyt. Omaan toimintaansa tyytyväisiä nykyisellään vastanneista oli 16 %. Yrittäjistä 5 % ja piti yksintoimimisesta, joka ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteivät he halua verkostoitua.

Liite 5. Huhmarin ulkoilualue Blogi

Huhmarin ulkoilualue

Blogi **Mitä Huhmarissa voi tehdä ?** Tapahtumakalenteri [Sijainti kartalla](#) [Yhteistyöverkosto](#)

Tapahtumakalenteri

Tällä sivulla on listattuna Huhmarin tapahtumat päivämäärineen.
Blogi- sivulla voi kertoa tapahtumasta enemmän ja mainostaa sitä!

Huhmarin kalenteri

Tänään [←](#) [→](#) maaliskuu 2015 [Tulosta](#) [Viikko](#) [Kuukausi](#) [Tapahtumat](#)

ma	ti	ke	to	pe	la	su
	23	24	25	26	27	28 1. maalis 12:00 Huhmarin Tal
	2	3	4	5	6	7
	8	9	10	11	12	13
	14	15				

Millaisia palveluja haluaisit käyttää Huhmarin alueella jatkossa ?

- Ensilumenaatio
- Hiihto
- Kärting
- Laskettelu
- Lumilauailu
- Kahvila
- Kipeily
- Majoitus
- Omatoiminen retkeily
- Järjestetyt retket
- Leiriytyminen
- Urheilutapahtumat

You may select multiple answers.

Vote [Näytä tulokset](#)

Ääniä tähän mennessä: 10

Huhmarin ulkoilualue

Blogi [Mitä Huhmarissa voi tehdä ?](#) [Tapahtumakalenteri](#) [Sijainti kartalla](#) **Yhteistyöverkosto**

Yhteistyöverkosto

Huhmaria ylläpitävät ja kehittävät yhdistykset ja yritykset:

- [Ylivieskan kaupunki](#)
- [Ylivieskan Kuula](#)
- [Ylivieskan Urheilutoimijat](#)
- [Dataseppä \(tämän blogin tekijä\)](#)
- [Huustalo Jes](#)
- [Erä-Jorma Oy](#)
- [Hoitola Susan](#)
- [Intersport Ylivieska](#)

Millaisia palveluja haluaisit käyttää Huhmarin alueella jatkossa ?

- Ensilumenaatio
- Hiihto
- Kärting
- Laskettelu
- Lumilauailu
- Kahvila
- Kipeily
- Majoitus
- Omatoiminen retkeily
- Järjestetyt retket
- Leiriytyminen
- Urheilutapahtumat

You may select multiple answers.

Vote [Näytä tulokset](#)

Ääniä tähän mennessä: 10

Huhmarin ulkoilualue

Blogi **Mitä Huhmarissa voi tehdä ?** Tapahtumakalenteri Sijainti kartalla Yhteistyöverkosto

Mitä Huhmarissa voi tehdä ?

- Kymmeniä kilometrejä Yläveskan kaupungin ylläpitämää latuverkostoa, josta osa on kansallisen tason kilpailujen mittapuita täyttävää. Ladusta n. 6km on valaistua.
- Sauvarinne hiihtäjien harjoittelua varten.
- Laavuja retkeilijöiden ja hiihtäjien käyttöön.
- Ampumarata.
- Karting rata.
- Pulkkamäki (ent. laskettelurinne).
- Huhmarlampi.
- Rinnemaja: kokoustilat, saunatilat 2 kpl, takahuonekeittiö
- Kisa-maja: kokoustilat 40-50 hengelle, saunatilat 2 kpl, voimailutia, kilpailujen toimitsijätilat, yöpymismahdollisuus n. 15 hengelle

Yläveskan kaupungin liikuntatörmä voi vuokrata Kisa- ja Rinnemajan

[p/yhteistyoverkosto.html](#)

Millaisia palveluja haluaisit käyttää Huhmarin alueella jatkossa ?

- Ensimmäinen tunti
- Hiihto
- Karting
- Laskettelu
- Lumilautailu
- Kahvila
- Kipeily
- Majutus
- Omaehtoinen retkeily
- Järjestetyt retket
- Leiriytyminen
- Uhma-utapahtumat

You may select multiple answers.

[Näytä tulokset](#)

Äänä tähän mennessä: 10


Huhmarin ulkoilualue

Blogi **Mitä Huhmarissa voi tehdä ?** Tapahtumakalenteri Sijainti kartalla Yhteistyöverkosto

keskiviikko 11. helmikuuta 2015

Huhmarin Talvireha: sunnuntaina 1.3.2015, klo 12 - 17

Tervetuloa viettämään mukavaa hiihtoloman aloitusta ja ulkoilevää Huhmarin koko perheellä!
Huhmarissa on mahdollisuus ulkoilla kauniin luonnon keskellä, ja harastaa talvirehulajeja: mäen lasku ja hiihto.



Talvirehassa on mukana yhdistyksiä ja yhtiöitä, jotka tarjoavat tälle ohjelmalle seuraavasti:

- Frisbeegolfia/ frisbeekahut
- Lumikiekon kisa-ohjelma Yläveskan Latu

Millaisia palveluja haluaisit käyttää Huhmarin alueella jatkossa ?

- Ensimmäinen tunti
- Hiihto
- Karting
- Laskettelu
- Lumilautailu
- Kahvila
- Kipeily
- Majutus
- Omaehtoinen retkeily
- Järjestetyt retket
- Leiriytyminen
- Uhma-utapahtumat

You may select multiple answers.

[Näytä tulokset](#)

Äänä tähän mennessä: 10

Liite 6. Huhmarin talviriehan tapahtuman onnistuminen - kysely palvelun käyttäjiltä.

Huhmarin talvirieha

Oliko tapahtuma mielestäsi onnistunut

Tulisitko uudestaan

Jos haluat osallistua arvontaan, laita nimesi ja puhelinnumerosi.

Nimi:

Puh. numero:

Liite 7. Huhmarin talviriehan onnistuminen - kyselyn vastaukset.

Huhmarin talvirieha kysely, vastaajia = 59 kpl

Oliko tapahtuma onnistunut

☺ 59 100 %

☹

Tulisitko uudestaan

☺59kpl 100 %

☹

Risut

- Lisää valvontaa mäkeen
- Erikseen liukuri / pulkkamäki
- Ei voinut laskea mäen toiselle puolelle
- Opasteita voisi olla paremmin
- Ei ollut tapahtumasta tietoa, joten ei ollut rahaa mukana
- Voisi olla nuoria mukana laskemassa / ohjaamassa laskijoita
- Lisää mainostusta

Ruusut

- Hyvä että tällaista järjestetään

- Mahtavaa, että järjestetään tällaista
- Plussaa että isoimmillekin lapsille ohjelmaa (4-7lk.)
- Hyvin tekemistä kaikille
- Mukavaa kun on yhteistä ilmaista toimintaa
- Tulimme vaan laskemaan mäkeä, tapahtuma oli mukava lisä
- Hyvät järjestelyt
- Hienoa että toimintaa kaikenikäisille
- Kiitos järjestäjille
- Mahtavaa kun järjestettiin, tästä joka vuotinen perinne ja yrityksiä mukaan
- Kiva kun sait Ylivieskalaiset Huhmariin
- Hyvä juttu. Mukavia tapahtumia
- Monenlaisia tekemisiä. Hyvä

Liite 8. Huhmarin talvirieha tapahtuman järjestäjille jälkipuinti kysely

Huhmarin talvirieha tapahtuman onnistuminen

Jälkipuinti tapahtumasta järjestäjien kesken.

Vastasiko tapahtuma seuran taikka yrityksesi odotuksia?

Tulisitko uudestaan järjestämään vastaavanlaista tapahtumaa?

Tapahtuman järjestämisen risut? *

Epäkohdat ja mitä olisimme voineet tehdä toisin?

Tapahtuman ruusut?

Kysymys on pakollinen

Uudet ideat ja kehittämisen kohteet?

Liite 9. Tiivistelmä Huhmarin talvirieha tapahtuman järjestäjien vastauksista

Vastasiko tapahtuma seuran taikka yrityksesi odotuksia?

Kyllä vastasivat kaikki

Tulisitko uudestaan järjestämään vastaavanlaista tapahtumaa?

Kaikki tulisivat uudestaan.

Tapahtuman järjestämisen risut?

- jokin lehtijuttu edellisen viikon kalajaskaan olisi tuonut näkyvyyttä. Lähinnä oma vika, kun seuran puolesta ei ollut tarpeeksi näkyvyyttä lisäävää rekvisiittaa olemassa. Hyvin oli porukkaa, mutta enemmänkin olisi voinut olla. Markkinointia vaan lisää, niin kyllä väki saadaan liikkeelle..
- ennakoon toimintapaikkojen katsominen ja niille paikoille opasteet, taikka opastajia jotka ohjaa mistä löytyy mitäkin, Huhmari on laaja alue, joka hie- man hankaloittaa opastusta eri toiminta paikoille
- Aikataulu

Tapahtuman ruusut?

- Puitteet Huhmarissa hyvät monenlaiseen toimintaan, Hienosti toiminut markkinointi, koska väkeä oli paikalla kiitettävästi, vaikka oli hiihtoloman alku, riittävästi monenlaista toimintaa joka kiinnosti yleisöä, kaikkineen ihan mahtava tapahtuma.
- Tapahtumassa mukavan rento ilmapiiri, jonne oli mielestäni perheiden helppo tulla.
- paljon väkeä lähti liikkeelle, se on aina hyvä saavutus
- Kaikilla oli kivaa.

Uudet ideat ja kehittämisen kohteet?

- risuista voi päätellä:), hyvää on vaikea parantaa.
- Saada mukaan vielä enemmän toimijoita mukaan tähän juttuun. Kaikki Yli- vieskan urheiluseurat kenties? Haastaa ihmiset koettamaan jokaista lajia (löydä oma lajisi tms.) ja saamaan "rastin" paikoista missä käynyt. Eniten rasteja keränneiden kesken arvotaan jotain kivaa:)

- Ajankohta oli hyvä, ehkä syysloman alkuun voisi ideoida samantyylistä tapahtumaa, mutta kesäisemmillä aktiviteeteilla?

Liite 10. Kalajokilaakso lehden juttu Huhmarin alueen kehittämisestä



Huhmarin kehitys kiinnostaa kansaa

Anu Rautio odotti kyselynsä muutamia vastauksia, mutta saikin satoja

Marko Pinola

marko.kalajokilaakso@fi

Ylivieskalainen **Anu Rautio** hymyilee tietokoneensa äärellä ja syystä – hänen laatimaansa Laitetaan Ylivieskan Huhmari elämään – kyselylomakkeeseen on vastannut haastatteluhetkellä jo pitkästi päälle kolmesataa henkeä. Vaikka Rautio vaatimattomasti kuvailee kyselyä ”pintaraapaisuksi”, ovat johtopäätökset selkeät.

- Kun pistin kyselyn verkkoon, ajattelin saavani muutamia kymmeniä vastauksia. Tällä hetkellä niitä on 339 kappaletta. Mitä olen ehtinyt alustavasti tuloksista tulkita, voidaan sanoa että ylivieskalaisia todella kiinnostaa Huhmarin tulevaisuus!

Mistä moinen kysely ja mitä sillä pyritään kartoittamaan? Turun ammattikorkeakoulussa estenomiksi opiskeleva, kyselyn osaksi opinnäytetyötään laatinut Rautio paljastaa, että kaikki lähti liikkeelle seuraavasta kysymyksestä:

- Huhmarissa on infra, maasto ja muut puitteet kunnossa joten miksi aluetta ei hyödynnetä, tehdä siitä koko kansan Huhmaria?

Verkostoitumisella ja talkoohengellä syntyy koko kansan Huhmari

Raution kysyy muun muassa, millaisia palveluja yksityiset haluaisivat Huhmarin liikunta-alueelta löytyvän, toisaalta millaisiin palveluihin yritykset olisivat valmiita satsaamaan. Kyselyn tuloksista rohkaistuneena paljastaa Rautio suunnittelewansa joulun jälkeen enemmän yrityksille, Huhmarin mahdollisille palveluntarjoajille, suuntautuvaa kyselyä sekä Jaana Seppälän kanssa laadittavaa blogityypistä sivustoa, jossa sana olisi vapaa.

- Mielestäni on ensiarvoisen tärkeää, että kun Huhmaria kehitetään, tulee se tehdä verkostoituen ja yhteen hiileen puhaltaen. Siksi kyselyni tulokset ovatkin alueen kehittämistä kiinnostuneiden käytettävissä. Ne todistavat rahoittajille osaltaan, että markkinapohjaa löytyy.

Koko kansan Huhmari vaatii Raution mielestä myös muutakin kuin vain riihikui-vaa rahaa. Entisaikain vahva talkoohenki nimittäin auttaisi alueen kehittämistä kummasti.

- Onkin paradoksi, että Huhmariin on suureen ääneen haluttu toimintaa, mutta vain pieni osa on oikeasti tullut talkootöihin mukaan.

Apua rahoituksen hakemiseen

Raution kyselytutkimus tulee tarpeeseen, sillä juuri Huhmarin toiminnallisuuden selvittäminen on avainasemassa, jotta mahdollista rahoitusta saataisiin, toteaa

Ylivieskan kaupungin sivistyskeskuksen talous- ja hallintopäällikkö **Hannu Kars-tunen**. Usean vuoden kivisiäkin teitä pitkin kulkenut Huhmarin liikunta-alueen ke-hittämishanke on tällä haavaa nolatilassa, mutta Raution opinnäytetyön tulokset taskuissaan voivat hankeen tulevat lipunkantajat vedota tutkimustietoon rahoit-tusta haettaessa.

- Rieska Leader ry:n, jolta hankerahoja on viime vuosina haettu, kanssa käytyjen keskustelujen myötä kävi ilmi, että juuri toiminnallisuuden kehit-täminen auttaisi rahoituksen saamisessa. Uskon Raution opinnäytetyön tukevan Huhmarin toiminnallisuuden kartoittamisessa.

Nolatilasta huolimatta on tulevaisuus toivoa täynnä. Seuraava mahdollisuus ra-hahanojen aukeamiseen on tulevan vuoden puolella.

- Kaupunki jättäytyy hankkeesta pois kahden vuoden jälkeen, mutta on mu-kana investointirahallaan Huhmarin ylläpidossa. Pääosin Ylivieskan Kuu-lan vastuulle jää nyt rahoituksen hakeminen alueen kehittämiseksi.

Mielestäni on ensiarvoisen tärkeää, että kun Huhmaria kehitetään, tulee se tehdä verkostoituen ja yhteen hiileen puhaltaen.

Pakkasia ja Huhmarin tulevaisuutta odotellessa

Huhmarin ampumaradalla pöllähti keskiviikko-iltapäivänä komea vesitihku, kun Ylivieskan Kuulan talkoolaiset testasivat viime syksynä hankittujen lumitykkien toimintaa. Lunta ei tykeistä vielä plussakeleillä tuprua, mutta Ylivieskan Kuulan johtokunnan varapuheenjohtaja Väinö Haapakoski on testauksesta hyvillään.

- Hyvä että talkoovoimin tulimme testaamaan tykkien kunnon ennen pakka-sia. Pienen sähkövian jälkeen alkoi tykeistä toinenkin toimimaan normaalisti, toisessa oli hydrauliiikan kanssa hieman säätämistä mutta sekin saa-tiin korjattua. Nyt vain niitä pakkasia tänne näin!

Haapakosken mukaan Huhmarin lumettamisjärjestelmä on parantunut aikaisemmasta huomattavasti jo pelkästään kaupungin myöntämän investointirahan turvin. Mitään ei kuitenkaan olisi saatu aikaiseksi, elleivät harvat innokkaat olisi lainanneet omaa aikaansa alueen kehittämiseen.

- Täällä on välillä suorastaan asuttu viikko tolkulla, kun olemme muun muassa uusia valotolppia latujen varteen pystyttäneet. Erityisesti lumente-koon tarkoitetun vesisäilöaltaan säätelyn parantaminen nostaa lumetusjärjestelmän kapasiteettia.

Huhmarin kehittämishankkeesta ylipäätään haluaa Haapakoski olla vielä vaitonainen. Tulevaa on vaikea nähdä ja sitä odotellessa keskitytään käsillä oleviin töihin.

- Huhmarin kehittäminen on vielä ideoinnin asteella, eli katsotaan rauhassa. Tulevaisuuden Huhmarin keskiössä tulee mielestäni kuitenkin ehdottomasti olla urheiluseurat.

FAKTA: Huhmarin kehittämishankkeen vaiheita

Ylivieskan kaupungin liikuntalautakunta esitti vuonna 2012 Huhmarin liikunta-alueen kehittämishanketta perustettavaksi. Hankevastaavaksi valittiin Ylivieskan Kuula.

Hankkeelle haettiin vuonna 2013 rahoitusta maaseudun kehittämissyhdystys Rieska Leader ry:ltä, mutta sitä ei saatu. Kaupungin Huhmariin kohdentamalla investointirahoilla kuitenkin muun muassa levennettiin latuja ja kehitettiin alueen lumetusjärjestelmää.

Kuluvana vuonna kävi ilmi että Huhmarin kehittäminen aikaisempaa toiminnalliseksi auttaisi hankerahoituksen saamisessa. Rahoitusta haettiin jälleen Rieska Leanderilta, mutta tällä kertaa yhdistys itse ei ollut saanut sisäistä rahoitustaan kuntoon.

Tulevana vuonna Huhmarin kehittämishankkeen vetovastuu siirtyy kokonaisuudessaan kolmannelle sektorille (Ylivieskan Kuula). Seuraavan kerran hankerahaa voi hakea tulevana vuonna.

Innostusta koko kansan Huhmaria kohtaan riittää

Huhmarin kehittämishankkeen tiellä on ollut monta mutkaa, mutta yksi on selvä – ylivieskalaisia kiinnostaa kehittää Huhmarista toiminnallisempi kokonaisuus. Aihetta tutkii ylivieskalainen Anu Rautio opinnäytetyössään.

- Huhmarissa on infra, maasto ja muut puitteet kunnossa joten miksi aluetta ei hyödynnetä, tehdä siitä koko kansan Huhmaria?

Liite11. Huhmarin talviriehan jutut ja mainokset kymppisanomissa.

Huhmarin talvirieha sunnuntaina 1.3.2015 klo 12.00 - 17.00

Tervetuloa koko perheellä viettämään mukavaa päivää Huhmariin. Huhmarissa on mahdollisuus ulkoilla kauniin luonnon keskellä, laskea mäkeä ja hiihtää. Talviriehassa on tilaisuus kokeilla frisbeegolfia, Lumikengillä kävelyä ja kahvakuulailua ulkona. Rinnemajalla toimii Yvolin pitämä kiosk, josta voi hakea pientä purtavaa. Pikkumetsän ratsutila järjestää poniajelua ja Jenny Myllyoja tekee kivoja kasvomaalauksia lapsille ja miksei myös vanhemmille. Hiihtotekniikkaa opetetaan Ylivieskan kuulun toimesta ja kisamajalla Urheilu- lelulta löytyy tilaisuuteen sopivia tuotteita. Ylivieskan partiolaiset pyörittävät napakelkalla kaikkia halukkaita rinnemajan parkkipaikalla. Otathan käteistä mukaan, korttimaksu mahdollisuudet ei toimi 😊

Tilaisuudessa mukana:

- Yvoli Rinnemajan kiosk ja kahvakuulailua klo 15.00 vastuu hlö. Marjut Anttila
- Frisbeekarhut vastuu hlö. Tommi Heikkinen
- Ylivieskan Kuula hiihtotekniikka ja kisamajan kahvio vastuu hlö. Jouni Harju
- Ylivieskan kaupunki tilat ym.
- Pikkumetsän ratsutila poniajelua vastuuhlö. Mervi Nevasaari
- Kasvomaalausta Jenny Myllyoja
- Urheilu-Lelu vastuu hlö. Jarkko Sipilä
- Ylivieskan Latu lumikenkäily vastuu hlö. Seppo Kallio
- Ylivieskan Partiolaiset napakelkka vastuu hlö. Tommi Salo

Tapahtuman mainos lehdessä:

HUHMARIN TALVIRIEHA

Tervetuloa viettämään mukavaa ulkoilupäivää Huhmariin koko perheellä. Huhmarissa on mahdollisuus ulkoilla kauniin luonnon keskellä, laskea mäkeä ja hiihtää. Talviriehassa mukana myös:

- Fritsegoilla fritsekkarit
- Lumikengillä kävelyä Yhteisen Latu
- Kahvakuulitus (klo 15.00) ulkona. YVOLI
- Porotajua , taluturvastusta ja opetusta
Pikkumetsästäutilla ja pikkumetsän talutajajet ry.
- Kaverimarkkainta Jenny Myllyoja / Huustalo Jas
- Hiihtotekniikka opetusta Yhteisen Kuula
- Urheilukalun myyntiä
- Napakalkkia Yhteisen partitöörit
- Kioskit: rynnäköijä YVOLI



Tapahtuman jälkeen seuraavan viikon kymppisanomissa pieni juttu:



Huhmarin Talvirieha- tapahtuma oli suosittu

Sunnuntaina Huhmarissa järjestetty Talvirieha-tapahtuma sai ylivieskalaiset liikkeelle. Tapahtuma oli menestys. Huhmarissa kävi noin 200 - 400 henkeä. Kisamajan edessä oleva parkkipaikka oli lähes täynnä. Aktiviteetit olivat kohdistettu lapsiperheille. Ylivieskan Ladun järjestämä Muumirata lumikengillä kiertäen oli niin suosittu, että lapset halusivat kiertää radan toiseen kertaankin. Partiolaisten napakelkkaa pyöritettiin taukoamatta. Frisbeegolfia heiteltiin myös koko ajan. Yvolin luotsaama Rinnemajan kahvio sai myös erityiskiitokset perheiltä. Pulkilla tai liukureilla laskeminen oli suosittua. Välillä lapset jonottivat rinteiden reunoilla, kun toiset laskivat. Ylivieskan Kuula hiihtotekniikkaa ja Pikkumetsän ratsutilan ponit liikkuvat koko kolmen tunnin ajan, tapahtuman ideoida ja yhteistyöverkoston kokoaja Anu Rautio kertoo. Rautio teki Talvirieha-tapahtumassa myös kyselyn. – Vastaukset olivat positiivisia. Perheet olivat tyytyväisiä tapahtumaan ja totesivat tulevansa uudestaan, jos

vastaavaa järjestetään. Risuja tuli jonkin verran tapahtuman tiedottamisesta. Osa ihmisistä oli tullut paikalle muuten vaan mäkeä laskemaan ja he eivät tienneet tapahtumasta eivätkä olleet osanneet varata rahaa maksullisiin aktiviteetteihin. Muutamassa kommentissa tuli esille, että tapahtumaan olisi pitänyt varata enemmän lastenvahteja. Ilmeisesti nämä ihmiset olivat käsittäneet tapahtuman luonteen hieman väärin, sillä tapahtuma oli suunnattu koko perheelle, jolloin se tarkoittaa sitä, että jokainen huolehtii omistaan. Tapahtuma rakennettiin kasaan täysin talkoohengellä ja nolla/ miinusbudjetilla. Tapahtuma oli siis sen mukainen, että se suosi omaehtoista toimintaa.

Liite 12. Opastusjuliste Huhmarissa

