

Välipalatuotteiden suunnittelu Place to be Haagalle

Annumaria Anttila



Tekijä(t) Annumaria Anttila	
Koulutusohjelma Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Välipalatuotteiden suunnittelu Place to be Haagalle	Sivu- ja liitesivumäärä 34 + 13
<p>Tämä opinnäytetyö on toiminnallinen ja se on tehty toimeksiantona Haaga-Helia ammattikorkeakoululle. Toimeksianto oli suunnitella neljä erilaista välipalatuotetta Haagan kampuksen opiskelijaravintolaan. Työn tarkoituksena on rikastuttaa ja monipuolistaa Caffelin, eli Haagan kampuksen opiskelija- ja henkilöstöravintolan, välipalatarjontaa.</p> <p>Place to be Haaga – oppimiskonsepti on Haagan kampuksella uusi, ja sen tarkoituksena on mahdollistaa uuden opetussuunnitelman tehokasta käyttöönottoa sekä rikastuttaa hospitality-alaamme luomalla oivallusta ja rohkeampaa ajattelua. Konseptin tarkoituksena on toimia yhteistyössä opiskelijoiden, opettajien sekä yhteistyökumppaneiden kesken, ja edesauttaa muun muassa tuote- ja konseptikehitystä.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tietoperusta koostuu yleisesti tuotekehityksestä sekä tarkemmin ruokatuotteen tuotekehityksestä. Tietoperustassa on keskitytty myös vakioituun ruokaohjeeseen sekä ravitsemukseen. Työn empiirisessä osassa esitellään toimeksiantaja ja kuvataan koko prosessin kulku yksityiskohtaisesti. Työn suunnittelu alkoi kesällä 2017 ja konkreettinen työ tapahtui syksyllä 2017.</p> <p>Opinnäytetyön tueksi ja pohjaksi suoritettiin kysely, jolla kartoitettiin Caffelin asiakaskunnan tarpeita. Kyselyn tuloksia käytettiin tuotesuunnittelun pohjana. Tämän opinnäytetyön produktina syntyi 5 erilaista välipalatuotetta, joille jokaiselle tehtiin raaka-aineiden perusteella kustannuslaskelmat ja niistä edelleen myyntikatelaskelmat. Tuotteiden reseptiikat vakioitiin tarkasti ja valmistusvaiheet huomioitiin aina esillepanoon asti. Välipalatuotteita testattiin Haagan kampuksella kerran ja tuotteista valmistettiin maistiaisja Caffelin asiakkaille. Samalla kerättiin palautetta, jota pystyttiin hyödyntämään tarkasteltaessa tuotteiden onnistuneisuutta.</p> <p>Välipalatuotteista saatu palaute oli yleisesti hyvin positiivista ja tuotteiden hinnat pysyivät opiskelijaystävällisinä. Myyntikateprosentit saatiin lähes jokaisen tuotteen osalta selkeästi kannattaviksi.</p>	
Asiasanat Välipala, tuotekehitys, ruokaohje, opiskelijaravintola.	

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Tuotekehitys.....	3
2.1	Toimintavaiheet.....	3
2.2	Ruokatuotteen tuotekehitys.....	4
2.3	Hinnoittelu ja kannattavuus	5
2.4	Laskentatoimi.....	7
2.4.1	Myyntikate.....	8
2.4.2	Arvonlisävero	8
3	Vakioitu reseptiikka ja ravitseminen	10
4	Välipalatuotteiden suunnittelu Place to be Haaga - oppimisympäristöön	13
4.1	Haaga-Helia ammattikorkeakoulu ja Place to be Haaga – oppimisympäristö	13
4.2	Ensimmäiset ideoinnit	14
4.3	Kysely	16
4.4	Tuotteiden suunnittelu.....	19
4.4.1	Suolaiset tuotteet	19
4.4.2	Makeat tuotteet	20
4.5	Ensimmäiset testaukset	20
4.5.1	Suolaiset tuotteet	21
4.5.2	Makeat tuotteet	22
4.5.3	Palaute.....	23
4.6	Reseptiikka ja kustannuslaskelmat.....	25
4.7	Valmiit tuotteet	29
5	Pohdinta.....	30
	Lähteet	33
	Liitteet.....	35
	Liite 1. Kyselylomake.....	35
	Liite 2. Kyselyn tulokset.....	36
	Liite 3. Reseptiikka	38
	Liite 4. Kustannuslaskelmat.....	45

1 Johdanto

Välipala on tärkeä osa säännöllisen ateriarytmin ylläpidossa ja se auttaa suoriutumaan päivän velvollisuuksista. Monipuolinen ja ravitseva välipala antaa virtaa ja auttaa jaksamaan koko päivän ajan. Unohtamalla sokeriset kaloripommit pidetään energiansaanti tasaisena pitkin päivää, ja näin pysytään virkeänä sekä kylläisenä. Välipalat ovat tärkeitä tasapainoisen ja monipuolisen ruokavalion kannalta, ja muutenkin iso osa terveitä elintapoja. Parhaat välipalat saadaan aikaan yhdistelemällä raaka-aineita monipuolisesti, esimerkiksi valitsemalla täysjyväviljoja, siemeniä ja pähkinöitä, marjoja, hedelmiä, sekä laadukkaita proteiineja maitotuotteista ja erilaisia leivitteitä palkokasveista. (Valio 2017.)

Nälän hillitsemiseen ja veren glukoosipitoisuuden pitämiseen tasaisena auttavat laadukkaat välipalat. Säännöllisellä ateriarytmillä tuetaan painonhallintaa, sekä syömällä kohtuullisesti yksittäisillä aterioilla vähennetään houkutusta naposteluun. Marjoista, hedelmistä ja kasviksista saadaan paljon kuituja sekä kivennäisaineita, ja palkokasveista paljon kasvipäristäproteiinia, joka on myös ympäristöystävällinen valinta. Täysjyväviljavalmisteet sisältävät paljon kuituja ja niiden ravintotiheys on suurempi kuin valkoisen viljan, minkä vuoksi niitä suositellaan. Lisäksi proteiinia, hyviä rasvahappoja sekä D-vitamiinia saat runsaasti kalasta. (Evira 2016.)

Opinnäytetyöni toimeksiantaja on Haaga-Helia ammattikorkeakoulun Place to be Haaga oppimisympäristö. Kampuksia Haaga-Heliassa on yhteensä viisi, ja suunnittelen välipalatuotteeni Haagan kampukselle. Uusi oppimisympäristö on luotu tukemaan tuote- ja konseptikehitystä sekä avuksi rikastuttamaan hospitality-alaamme. Place to be Haaga-oppimiskonsepti perustuu opiskelijoiden, opettajien sekä yhteistyökumppanien yhteistyöhön. Tavoitteena on mahdollistaa uuden opetussuunnitelman käyttöönotto tehokkaasti, sekä lisätä oivallusta, rohkeammin ajattelua ja yhdessä oppimista. Place to be Haaga-oppimisympäristö edesauttaa tuotekehitystä ja -testausta uudella tavalla Haagan kampuksella, ja mahdollistaa muun muassa pop up- toiminnan.

Opinnäytetyöni tavoitteena on suunnitella erilaisia välipalatuotteita Caffeliin eli Haagan kampuksen opiskelijaravintolaan. Halusin päästä konkreettisesti kehittämään jotain, ja juttuani ruokatuotannon opettajan kanssa, hän ehdotti, että suunnittelisin välipalatuotteita, jotta Caffelin tuotevalikoima saataisiin monipuolisemmaksi. Mielenkiintoni aiheita kohtaan heräsi heti, koska pidän suunnittelusta ja uuden luomisesta. Opinnäytetyöni avulla pystyn tuomaan esiin luovuuttani sekä ammattitaitoani, ja uskon saavani tästä aiheesta itsekkin paljon oppia. Toivon myös kehittyväni lisää tuotesuunnittelussa ja, että oppisin vielä paremmin ymmärtämään kaikkia ammattikeittiössä tapahtuvia prosesseja. Haagan kampuk-

sen välipalatuotteiden kehittäminen on mielestäni tärkeää, koska kyseessä on ravintola-, hotelli- ja matkailualaa opettava kampus. Tämän hetkinen tilanne ei ole mielestäni niin hyvä ja monipuolinen kuin olisi mahdollista, minkä vuoksi koen aiheeni olevan hyödyllinen ja ajankohtainen.

Opinnäytetyöni tavoitteena on suunnitella vähintään neljä erilaista tuotetta, jotka tulevat myyntiin Caffeliin eli Haagan kampuksen opiskelija- ja henkilöstöravintolaan. Toimeksiantajani antoi välipalatuotteille jonkin verran rajauksia. Tuotteista ainakin kaksi on suolaista ja toiset kaksi makeaa välipalaa. Välipalatuotteiden reseptiikka vakioidaan selkeästi ja tuotteet ovat tärkeää pitää mahdollisimman yksinkertaisina, jotta ne ovat mahdollista toteuttaa rajallisen työvoiman ja budjetin puitteissa. Tavoitteena on luoda helposti ymmärrettävät reseptiikat ja valita raaka-aineiksi ravitsevia, mutta hintaluokaltaan soveltuvia vaihtoehtoja. Tuotteiden valmistukseen käytettävä aika on minimaalinen ja niiden tulisi säilyä mahdollisimman hyvin. Tuotteiden myynti tapahtuu pääosin kylmävitriinistä. Esillepanoon tulee kiinnittää huomiota, jotta välipalatuotteet ovat houkuttelevia, mutta myös helposti mukaan otettavia.

Opinnäytetyötäni tukemaan kartoitin ensiksi Caffelin asiakaskunnan toiveita kyselyn avulla, jonka järjestin keräämällä vastauksia opiskelijaravintolan vieressä sijaitsevalla valopihalla. Kyselyn pohjana käytin osittain omia ajatuksiani siitä, mitä välipalatuotteet voisivat olla. Halusin kyselyn avulla luoda pohjan opinnäytetyölleni sekä saada selvyden, minkälaisia ja minkä hintaisia välipalatuotteita Haagan kampuksella oikeasti kaivataan. Hain myös inspiraatiota tuotesuunnitteluun erilaisilta messuilta sekä keittokirjoista. Loin omien ajatusteni pohjalta ensimmäiset luonnokset ja suunnitelmat tuotteista, jonka jälkeen lähdin kehittämään niitä eteenpäin kyselyn tuloksien perusteella.

Laadin jokaisesta tuotteesta vakioidun eli yhdenmukaisen reseptiikan, näin tuotteet ovat joka valmistuskerralla samanlaisia ja tasalaatuisia. Tein ruokaohjeet sekä word- että ja-mix-ohjelmalla. Reseptiikkojen lisäksi laskin tuotteiden raaka-ainekustannukset, joita käytin pohjana myyntikatteille. Sain Caffelin henkilökunnalta ohjeeksi, että tuotteiden myyntikatteen tulee sijoittua 50-60 prosentin välille, jotta niiden valmistus on kannattavaa. Hyödynsin kustannuslaskelmissani Kespronetin verottomia hintoja, koska suurin osa raaka-aineista tilataan Caffeliin Kespron tukusta. Käytin verottomia osto- sekä myyntihintoja, sillä se on yleistä kannattavuuslaskelmia tehdessä.

2 Tuotekehitys

Tuotekehitys on prosessi, joka koostuu peräkkäisten vaiheiden ketjusta. Siinä tuotantopainosten sarja muuttuu prosessin edetessä lopulta tuotoksien sarjaksi. Hyvin suunniteltu tuotekehitysprosessi on kannattavaa, sillä se edesauttaa laadun varmistamista, hyvää koordinaatiota tuotekehitystiimin kesken, suunnittelua, hallintaa sekä jatkokehitystä. (Ulrich & Eppinger 2012, 12.)

Koko tuotekehitysprosessi lähtee liikkeelle koetusta tarpeesta. Tarpeen pohjalta syntyy uusi idea ja mahdollisuus luoda ja kehittää jotain uutta. Pelkkä tarve ei kuitenkaan riitä, vaan sen lisäksi vaaditaan mielikuva sen toteuttamismahdollisuudesta. (Jokinen 2001, 17.)

2.1 Toimintavaiheet

Yleinen tuotekehitysprosessi koostuu kuudesta eri vaiheesta, joita ovat suunnittelu, konseptin kehitys, menetelmän suunnittelu, yksityiskohtien suunnittelu, testaus ja kehittäminen sekä tuotannon läpikäynti. Suunnitteluvaiheessa tunnistetaan tuotekehityksen mahdollisuuksia sekä aikataulutetaan koko prosessi. Myös käytettävissä olevien resurssien määrä ja tavoitteet täytyy ottaa huomioon. Suunnitteluvaiheen tuloksena syntyy määritellyt tavoitteet ja markkinat sekä avainkäsitteet ja -rajoitteet. (Ulrich & Eppinger 2012, 13-16.)

Konseptin kehitysvaiheessa tuotteen kohderyhmän tarpeet tunnistetaan ja vaihtoehtoisia konsepteja arvioidaan, jonka jälkeen yksi tai useampi konsepti valitaan jatkokehitystä ja testausta varten. Konseptissa määritellään tuotteen muoto, toiminnot sekä ominaispiirteet. Menetelmän suunnitteluvaihe sisältää määritelmän tuotteen rakenteesta sekä alustavan suunnitelman tuotteen tärkeimmistä rakenneosista. Tämän vaiheen tuloksena on yleensä geometrinen suunnitelma tuotteesta. (Ulrich & Eppinger 2012, 15.)

Yksityiskohtien suunnittelu käsittää alleen tuotteen tarkoin määritellyt materiaalit sekä tarvittavat osat. Lopputuloksena saadaan tarkat piirustukset tuotteesta sekä hintakustannukset. Seuraavaksi suunniteltua tuotetta testataan useita kertoja ja tehdään erilaisia versioita. Näiden testausten avulla arvioidaan, onko tuote toimiva sellaisenaan ja vastaako se kohderyhmän tarpeita. Tällä tavoin huomataan, jos tuote vaatii vielä jatkokehitystä tai muutoksia. (Ulrich & Eppinger 2012, 15.)

Viimeisessä vaiheessa käydään läpi koko tuotannon eli tuotteen kehitystä. Tavoitteena on kouluttaa henkilökunta, joka vastaa tuotteen valmistuksesta sekä selvittää mahdollisia

tuotannossa olemassa olevia ongelmia. Tässä vaiheessa syntyneitä tuotteita arvioidaan mahdollisesti kohderyhmän avulla ja näin voidaan tunnistaa mahdollisia jäljelle jääneitä vikoja. Parhaana lopputuloksena syntynyt tuote lanseerataan. (Ulrich & Eppinger 2012, 16.)

2.2 Ruokatuotteen tuotekehitys

Nykypäivänä ihmisten ruokatottumukset ja ruokailutavat muuttuvat jatkuvasti. Yhä enemmän syödään kodin ulkopuolella tai käytetään puolivalmisteita. Kiire ja ajankäytön rajallisuus ovat myös vaikuttaneet omalta osaltaan lisääntyneeseen take away- kulttuuriin. Ihmiset haluavat entistä useammin ottaa ruokansa mukaan ravintoloista ja kahviloista, ja nauttia sen matkustaessaan paikasta toiseen. (Fuller 2011, 325.)

Ruokatuotteen asiakaskunta on hyvin moniulotteinen, sillä erilaisia ruokatuotteita on laajasti tarjolla. Tämän vuoksi sekä kuluttajia, jotka tilaavat ruokansa ravintolasta, että ruuanvalmistajia, keittiön kokkeja, voidaan kutsua asiakkaisiksi. Lopullisen ja viimeistellyn ruokatuotteen asiakkaita ovat pääsääntöisesti kuluttajat, kun taas ravintolan henkilökunta on esimerkiksi tukusta tilattavien puolivalmisteiden asiakkaita. Ruokatuotetta suunniteltaessa on tärkeää huomioida nämä molemmat ja löytää paras mahdollinen ratkaisu jokaisen asiakaskunnan kannalta. On todella haastavaa suunnitella tuote, joka vastaa kaikkien asiakkaiden tarpeita, minkä vuoksi on todella tärkeää tuntee ja rajata kohderyhmänsä. (Fuller 2011, 328.)

Ruokatuotetta suunniteltaessa on tärkeää ottaa huomioon sen valmistusmahdollisuudet sekä varastokapasiteetit. Erityyppiset ravintolat ja kahvilat vaativat erilaisia koneita sekä laitteita. Suunniteltaessa mukaan otettavia tuotteita on erittäin tärkeää kiinnittää huomiota tuotteiden pakkaukseen sekä ympäristötekijöihin. Erilaiset kertakäyttöiset pakkaustarvikkeet kuormittavat luontoa tuottamalla lisää jätettä. Sen vuoksi on hyvä mahdollisuuksien mukaan käyttää kierrätysmateriaaleja. (Fuller 2011, 333.)

Varastointikustannusten minimoiminen on tärkeää, sillä se auttaa kokonaiskustannuksien pienentymiseen. Raaka-aineiden ja valmiiden tuotteiden varastoinnista ja niiden vaatimista käsittely-, tila- ja energiakustannuksista muodostuu varastointikustannuksia. Niihin vaikuttamalla ja huolellisella suunnittelulla saadaan yrityksen kannalta paljon hyötyjä. (Selandier & Valli 2007, 19.)

Laadukkaan ja tehokkaan työvoiman saanti voi toisinaan olla hankalaa ravintola-alalla. Palkkataso on heikko, eikä sen vuoksi houkuttele monia ammattilaisia. Tämä asettaa

omat haasteensa, sillä työskentely keittiössä on usein hektistä ja vaatii ammattilaisen otetta. Ravintolat voivat kuitenkin edesauttaa tilannetta pitämällä tuotteet yksinkertaisina, turvallisina sekä käytännöllisinä. Tuotteet kannattaa suunnitella niin, että ne vaativat vain vähän työvoimaa esivalmisteluista aina lopulliseen tuotokseen asti. Hävikin minimoiminen on myös yksi ratkaiseva tekijä, johon työntekijät voivat toiminnallaan vaikuttaa. Esimerkiksi edellisen päivän ylijäämät kannattaa hyödyntää ja käyttää eri tavalla tänään. Näin vaikutetaan sekä hävikin määrään että kustannuksiin positiivisin seurauksin. (Fuller 2011, 333-334.)

Mikä tahansa yritys tarvitsee erilaisia resursseja eli tuotannon tekijöitä toimiakseen. Tuotteiden ja palveluiden tuottamiseen tarvitaan sekä aineellisia että aineettomia resursseja. Käytettävissä oleva raha, toimitilat, raaka-aineet ja energiahyödykkeet kuten vesi, sähkö ja kaasu ovat aineellisia resursseja. Aineettomiksi resursseiksi kutsutaan puolestaan työvoimaa ja sen ammattitaitoa ja osaamista. (Selander & Valli 2007, 18.)

Kaikessa toiminnassa on huomioitava, että resursseja on usein käytettävissä rajallisesti. Raha toiminnan tuottamiseen on käytettävissä rajallinen määrä sekä ammattitaitoista työvoimaa ei välttämättä paljoa löydy. Joissakin tapauksissa toimintaa voi rajoittaa esimerkiksi sää tai muut luonnonilmiöt. (Selander & Valli 2007, 18.)

Resurssien tehokas käyttö on hyvin keskeistä yrityksen kannattavuuden kannalta. Ravintola-alalla erityisesti henkilöstöresurssien tehokkuuteen tulee kiinnittää huomiota, koska suuri osa myytävistä tuotteista valmistetaan asiakaspalveluhetkellä tai lähellä sitä. Henkilöstöä täytyy olla riittävästi, jotta palvelu on sujuvaa, mutta sitä ei saa kuitenkaan olla liikaa. Toinen suuri ja keskeinen resurssi ravintolatoiminnassa on raaka-aineet ja niiden tehokas käyttö. Tätä voidaan tehostaa ja parantaa muun muassa kouluttamalla työntekijöitä, laatimalla hyvä valmistusreseptiikka sekä tekemällä ruokalistasuunnittelua ja tuotekehitystä. (Selander & Valli 2007, 19.)

2.3 Hinnoittelu ja kannattavuus

Liiketoiminnan perusedellytys on oikeanlainen hinnoittelu. Kannattavuutta, kilpailua ja kysyntää ajatellen, hinta on tärkeä ohjaava tekijä. Keskeisiä liiketoiminnan johtamiseen liittyviä päätöksiä ovat muun muassa tuote- ja raaka-ainevalinnat sekä työvoimasuunnittelu. Prosessina hinnoittelu rakentuu tuotteiston yleissuunnittelusta, tuotesuunnittelusta, tuotekustannuksien määrittämisestä, hinnan määrittämisestä ja seurannasta. (Heikkilä & Saranpää 2008, 87.)

Hinnoittelupäätökset ovat yritykselle merkittäviä, sillä niiden avulla saavutetaan kannattavuutta. Hinnoittelua voidaan tehdä kolmesta erilaisesta lähtökohdasta. Ensimmäinen on niin sanottu perinteinen hinnoittelu, joka pohjautuu myytävien tuotteiden kustannuksiin. Ajatuksena on, että tuotteen myyntihinta kattaa kaikki valmistuksesta aiheutuvat kustannukset. Tässä tapauksessa voidaan puhua myös omakustannehinnoittelusta. (Selander & Valli 2007, 68.)

Toinen lähtökohta hinnoittelulle on ennalta määritelty tulostavoite, eli tuotteiden myyntihinnoilla pyritään kattamaan tämä yritykselle asetettu tavoite. Kolmantena lähtökohtana on määritellä hinta markkinalähtöisesti. Silloin huomioidaan kyseisen tuotteen osalta markkinoiden tilanne, jos tuote on uusi tai laadukas ja asiakkaat haluavat ostaa sitä, voidaan myyntihinta asettaa korkeammaksi kuin kahden aiemman näkökulman perusteella. Tämän lähtökohdan huono puoli on se, että jos tuotteen osalta markkinat ovat jo tyydyttyt tai tuote ei kiinnosta asiakkaita, saattaa tuotteen myyntihinta asettua kannattavuuden kannalta aivan liian alhaiseksi. (Selander & Valli 2007, 68.)

Hinnoittelussa käytettävissä olevan alimman ja ylimmän hinnan välistä aluetta kutsutaan hinnoittelualueeksi. Sen alaraja määräytyy tuotteen kustannuksista ja yläraja puolestaan kysynnän mukaisesta hinnasta. Yleensä tuotteen hinta asettuu hinnoittelualueelle, ylä- ja alarajan välille. Hyvä ja onnistunut hinnoittelu perustuu tarkkailu- ja suunnittelulaskelmiin, mutta siinä huomioidaan tarkasti myös markkinat eli asiakkaat. (Selander & Valli 2007, 68.)

Suuri hintaan vaikuttava tekijä on se, mitä tuotteen ostaja eli asiakas on siitä valmis maksamaan, ja julkisella sektorilla myös se, kuinka paljon valtio on valmis taloudellisesti tukemaan. Tämän lisäksi raaka-ainekustannukset sekä vaadittavat työvoimakustannukset ovat merkittävä osa tuotteen hinnoittelua. (Fuller 2011, 335.)

Kun on kyse yksittäisten tuotteiden hinnoittelusta, puhutaan tuotehinnoittelusta. Tällöin lähtökohtana on aina tuotteen kustannusten selvittäminen. Hinta, jolla yritys myy tuotetaan asiakkaalle, on tuotteen myyntihinta, jolla tarkoitetaan yleensä arvonlisäverollista hintaa. Hinnoittelulaskelmissa on kuitenkin näkyvissä myös veroton myyntihinta, sillä se on perustana kateprosentille. (Selander & Valli 2007, 78.)

Tuotteen laadun täytyy myös vastata sen hintatasoa ja tasalaatuisuuteen on kiinnitettävä huomiota joka kerta tuotteen valmistuksessa (Fuller 2011, 335). Jos jonain päivänä asiakas saa tuotteensa tietynlaisena, esimerkiksi niin, että täytetyn leivän välissä on 150 grammaa lohta, asiakas olettaa saavansa samanlaisen myös seuraavalla kerralla. Jos

kuitenkin käy niin, että asiakas saa vain 50 grammaa lohta seuraavalla kerralla, on hän todennäköisesti tyytymätön eikä haluaisi maksaa samaa summaa erilaisista tuotteista. Pahimmassa tapauksessa asiakas ei halua enää ostaa ollenkaan kyseistä tuotetta.

Lopullinen myyntihinta koostuu suunnitelmalaskelmista sekä markkinatilanteesta. On pohdittava, mikä olisi sopiva myyntihinta kysynnän ja kilpailun huomioiden sekä arvioitava asiakkaan maksuhalukkuutta. (Heikkilä & Saranpää 2008, 76.)

Tuotesuunnittelu on todella tärkeää kannattavuutta suunniteltaessa. Tuotekohtainen kate on avainasemassa, kun suunnitellaan lopullista kannattavuutta. Tuotesuunnittelulla vaikutetaan tuotekohtaiseen katteeseen, muuttamalla raaka-ainekustannuksia tai tuotantomenetelmiä. Näin vaikutetaan raaka-ainekustannusten lisäksi myös työvoimakustannuksiin. Tuote- tai tuoteryhmäkohtainen laskenta on tärkeää kannattavuuden ja hinnoittelun kannalta, sillä se auttaa ongelmakohtien havaitsemisessa. Henkilöstökuluja laskiessa on tärkeää huomioida palkan ja käytetyn ajan lisäksi myös sivukulut. (Selander & Valli 2007, 108.)

2.4 Laskentatoimi

Yrityksen liiketoimintaan liittyvää laskentaa kutsutaan laskentatoimeksi. Tämän avulla kerätään numeraalista tietoa eri lähteistä, joita yritys käyttää liiketoiminnassaan. Tällaisia lähteitä ovat esimerkiksi palkanlaskenta, kassajärjestelmä ja varastonvalvonta. Tietoa voidaan kerätä manuaalisesti, mutta yleensä se hoidetaan tietotekniikan avulla. Yrityksen laskentatoimi jaetaan sisäiseen ja ulkoiseen laskentatoimeen, riippuen sen tuottaman tiedon käyttötarkoituksesta. Ulkoinen laskentatoimi tuottaa tietoa esimerkiksi rahoittajien ja veronsaajan käyttöön, kun taas sisäinen laskentatoimi tuottaa tietoa yrityksen liiketoiminnan suunnittelun, tarkkailun, johtamisen ja ohjaamisen avuksi. (Selander & Valli 2007, 21-23.)

Hotelli- ja ravintola-alan yksi tärkeä aputoiminto on laskentatoimi, sillä sen avulla tuetaan ydintoimintoja, kuten ruoka-, juoma- ja majoituspalvelutuotantoa. Laskentatoimi voidaan perinteisesti jakaa sisäiseen ja ulkoiseen. Suunnittelulaskelmat ovat tärkeässä asemassa toimintaa suunniteltaessa. Vaihtoehtolaskelmilla puolestaan avustetaan päätöksentekoa, parhaimman toimintatavan löytämiseksi. Näitä laskelmia tarvitaan, kun päätetään esimerkiksi hinnoittelusta, tuotteiden valinnasta, markkinoinnista, henkilökunnan määrästä ja raaka-ainevalinnoista. (Heikkilä & Saranpää 2008, 13-14.)

Tavoitelaskelmat muovaantuvat vaihtoehtolaskelmien perusteella tehdyistä päätöksistä. Tavoitelaskelmia ovat talousarviot eli budjetit sekä erilaiset laskennalliset standardit. Useimmissa hotelli- ja ravintola-alanyrityksissä budjetti on yksi tärkeimmistä tavoitelaskelmista. Budjetin avulla ohjataan toimintaa tilikauden aikana tavoitteisiin pääsemiseksi. (Heikkilä & Saranpää 2008, 14.)

Budjettitavoitteisiin pääsemistä auttavat laskennalliset standardit, joita ovat esimerkiksi tuotteiston reseptiikan taustalla olevat raaka-ainelaskelmat. Laskennallinen tuotekohtainen myyntikate perustuu tuotteen hintaan sekä reseptiikan raaka-ainelaskelmiin. Tuotekohtainen myyntikate edustaa standardinomaista optimikatetta kyseiselle tuotteelle. Tavoitemyyntikatetta suunniteltaessa yhtenä vaikuttavana tekijänä huomioidaan myös arvioitu hävikin määrä. Budjettiseurannan avulla saadaan myyntikatteen toteutunut taso, ja sitä voidaan verrata tavoitteisiin ja standardeihin. (Heikkilä & Saranpää 2008, 14.)

2.4.1 Myyntikate

Hotelli- ja ravintolatoiminnassa myyntikate on se, joka kuvaa raaka-ainekulujen jälkeistä katetta. Myyntikatteella tulee kattaa kaikki muut liiketoiminnan kulut. Myyntikate saadaan laskettua, kun liikevaihdosta vähennetään aine- ja tavarakäyttö. Myyntikateprosentti puolestaan saadaan, kun myyntikate jaetaan liikevaihdolla ja kerrotaan sadalla. (Heikkilä & Saranpää 2008, 31.)

Yksi kannattavuuden ja laskennan eniten sovelletuista osa-alueista hotelli- ja ravintolayrityksissä on tuoteryhmäkohtainen katetuottolaskenta, jolla pyritään tehostamaan raaka-ainekäyttöä. Tällöin selvitetään tuoteryhmäkohtaiset liikevaihdot, raaka-ainekulut, myyntikatteet sekä mahdollinen aiheutunut hävikki. Tuoteryhmäkohtaista katetuottolaskentaa käytetään erityisesti tuotekehityksen ja valintojen tukena ja seurannan apuna. (Heikkilä & Saranpää 2008, 80.)

2.4.2 Arvonlisävero

Kannattavuuslaskelmissa arvonlisäveron merkitys on suuri, joten se tulee osata huomioida oikein suunnittelu-, seuranta- ja tarkkailulaskelmissa. Arvonlisäveron oikeanlainen käsittely korostuu, kun suunnitellaan tuotteiden hinnoittelua. Pääsääntö arvonlisäverolain mukaan on, että kaikesta Suomessa liiketoiminnan muodossa tapahtuvasta tuotteiden ja palveluiden myynnistä on maksettava arvonlisäveroa. (Heikkilä & Saranpää 2008, 33.)

Pääverokanta on ollut 1.1.2013 lähtien arvonlisäverolain mukaan 24 %, ja sitä noudatetaan silloin, kun laissa ei muuta ole ilmoitettu. Alhaisemmat verokannat ovat 14 % ja 10 %.

Hotelli- ja ravintolayrityksissä alkoholitarjoilu, tilavuokrat, kioskimyynti (lukuun ottamatta elintarvikkeita) ja tavaroiden vuokraus kuuluvat 24 %:n verokantaan. Ruokamyynti, sekä tarjoilu että take away -myynti kuuluvat 14 %:n verokantaan. Majoitusmyyntiin, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien pääsylippuihin, henkilökuljetuksiin sekä liikuntapalveluihin sovelletaan 10 %:n arvonlisäverokantaa. (Heikkilä & Saranpää 2008, 35.)

Hankinnoissa pätee sama pääsääntö eli yleinen verokanta on 24 %, ellei laissa toisin mainita. Hotelli- ja ravintolayrityksille esimerkiksi alkoholi- ja tupakkatuotteet, pesuaineet, uudet koneet ja laitteet sekä tilitoimiston tai siivousliikkeen kuukausimaksut kuuluvat 24 %:n verokantaan. Elintarvikkeiden ostoihin sisältyvä arvonlisävero on 14 %. (Heikkilä & Saranpää 2008, 35.)

Arvonlisävero lasketaan edellä mainittujen verokantojen suuruisena palvelun tai tuotteen verottomasta hinnasta. Eli arvonlisäveroton hinta on tuotteen veron perusteena. Arvonlisäverollinen lasketaan kertomalla veroton hinta kertoimella, joka määräytyy tuotteen tai palvelun arvonlisäverokannan mukaan. Kun verokanta on yleinen eli 24 %, on kerroin 1,24. Jos verokanta on 14 %, käytetään kerrointa 1,14. Kerroin saadaan selville lisäämällä verokantaan luku 100 ja sen jälkeen jakamalla luvulla 100. Jos tiedossa on vain arvonlisäveron sisältävä hinta, voidaan veroton hinta selvittää jakolaskulla. Tällöin valitaan oikea kerroin verokannasta riippuen, ja jaetaan arvonlisäverollinen hinta kyseisellä kertoimella. Tärkeintä on muistaa laskelmissa käyttää vain verollisia tai verottomia hintoja, jotta pahimmilta sekaannuksilta vältytään. Yleensä laskelmat tehdään hyödyntäen verottomia hintoja. (Heikkilä & Saranpää 2008, 35-36.)

Taulukossa 1. on selvennetty vielä laskukaavan avulla arvonlisäverottoman hinnan laskemista. Ensin siis jaetaan luku 100 luvulla 114, mikä tarkoittaa, että myytävän tuotteen verokanta on 14%. Jos verokanta olisi 24%, jaettaisiin luku 100 luvulla 124. Taulukosta 1. selviää myös, että jakolaskusta saadulla luvulla tulee vielä kertoa myyntihinta, jotta arvonlisäveroton hinta on selvillä.

Taulukko 1. Arvonlisäverottoman hinnan laskeminen

Arvonlisäveroton hinta =	myyntihinta*(100/114)
--------------------------	-----------------------

3 Vakioitu reseptiikka ja ravitseminen

Vakioidut eli yhdenmukaiset ruokaohjeet ovat perustana ammattikeittiöiden ruuanvalmistukselle sekä ruokalista- ja ateriasuunnittelulle. Niiden avulla saadaan valmistettua kerta toisensa jälkeen sama määrä ruokaa, joka on samanlaista jokaisella valmistuskerralla. Vakioruokaohjeessa on huolellisesti mietitty sen raaka-aineet ja niiden määrät ovat täsmällisiä. Myös annoskoko, valmistustapa ja -vaiheet sekä raaka-aineiden suhteet on määritelty tarkasti. (Tampereen kaupunki 2006.)

Vakioidussa reseptissä määritellään yksityiskohtaisesti sen raaka-aineet ja mitataan tarvittavat määrät. Siinä mainitaan toimintatavat ja työjärjestys sekä mahdolliset valmistuksessa käytettävät laitteet. Näin varmistetaan, että laadukasta ja samanlaista tuotetta syntyy jatkuvasti. Vakioitu resepti sisältää reseptin nimen sekä raaka-aineet listattuna valmistusjärjestyksessä ja tarvittaessa maininnan, onko kyseinen raaka-aine kypsä vai kypsentämätön. Raaka-aineiden painot tulee mainita, sillä raaka-aineiden mittaaminen vaa'an avulla on usein kaikista nopein tapa toteuttaa resepti. Tilavuusmitat on hyvä mainita mahdollisuuksien mukaan. Toimintatavat ja työvaiheet tulee kuvata yksityiskohtaisesti ja selkeästi, sekä mainita reseptillä saatava määrä ja yhden annoskoon määrä. Reseptin kokonaiskustannukset sekä yhden annoksen kustannukset olisi myös hyvä mainita. (Minnesota department of education.)

Ruokaohjeiden vakiointi on tärkeä osa tuotekehitystä, koska sen avulla voidaan helpommin suurentaa ruokaohjeita, kehittää työmenetelmiä ja suunnitella ajankäyttöä. Vakioiduissa ruokaohjeissa kuvataan tarkasti raaka-aineet ja tarvittavat määrät, työvaiheet ja menetelmät täsmällisesti sekä valmistusvaiheet aina esillepanoon asti. Ruokaohjeissa voi myös olla maininta erityisruokavalioiduista. (Piramk.)

Vakioiduilla ruokaohjeilla saavutetaan paljon hyötyjä, joista yksi suurimpia on tuotteen tasalaatuisuus. Tuote on samanlainen joka kerta vakioitua ruokaohjetta noudatettaessa ja näin varmistetaan ja ylläpidetään tuotteen laatua. Tuotteen koettu laatu koostuu mausta, ulkonäöstä ja rakenteesta. Koetun ja odotetun laadun pohjalta muodostuu asiakkaalle tietynlainen mielikuva tuotteesta ja sen kautta rakentuu myös asiakkaan kokema kokonaislaatu. Koska vakioiduilla ruokaohjeilla varmistetaan tuotteen olevan samanlainen joka kerta, asiakastyytyväisyys paranee, mikä on todella tärkeää kaikelle liiketoiminnalle. (Piramk.)

Toinen suuri hyöty on kustannussäästöt, sillä raaka-aineiden tarkalla mittaamisella vältetään turhalta hävikiltä, kun tiedetään, kuinka paljon mitäkin raaka-ainetta tuote vaatii. Sa-

malla vältytään myös vajaatuotannolta, sillä pystytään ennakoimaan ja laskemaan, kuinka paljon raaka-aineita täytyy tilata ja tuotteita valmistaa. Työaika säästyy, koska joka valmistuskerralla ei tarvitse erikseen miettiä muun muassa kypsennys aikoja tai tarvittavia valmistusastioita ja -laitteita. (Tampereen kaupunki 2006.)

Työntekijät on helppo perehdyttää vakioitujen ruokaohjeiden avulla, sillä reseptiikan tarkkuus ja täsmällisyys ohjaavat uusia työntekijöitä ja esimerkiksi sijaisia. Työmäärä pystytään laskemaan ennakkoon ja sen pohjalta suunnitella tarvittava työvoima. Näin työvoimakustannusten tehokkuus paranee. Vakioitujen ruokaohjeiden avulla on mahdollista laskea tuote- ja annoskohtaiset kustannus- ja ravintoarvolaskelmat. Päivittäisestä toiminnasta tulee sujuvampaa ja helpompaa, sillä raaka-ainetilaukset ovat käteviä hoitaa vakioitujen ruokaohjeiden perusteella. Ruokalistasuunnittelu helpottuu ja ravintoarvolaskelmien perusteella voidaan valita ravitsemussuositusten mukaisia aterioita. (Tampereen kaupunki 2006.)

Ravintolan on helppoa toteuttaa omavalvontaa tarkasti vakioitujen ruokaohjeiden avulla, sillä valmistusvaiheet on tarkoin määritelty aina tarjoiluun asti. Myös hintavertailu helpottuu, kun tiedetään tarkat kustannuslaskelmat tuotteille. Tärkeää on muistaa, ettei vakioitu ruokaohje ole ikuinen. Sitä tulee päivittää sekä kehittää, ja muistaa seurata hintakustannuksia, asiakkaiden toiveita, raaka-ainevalikoimaa sekä uudistuvia laitteistoja. (Piramk.)

Vakioidut ruokaohjeet parantavat selkeästi keittiön toiminnan tehokkuutta ja lisäävät laatua. Sen merkitys korostuu erityisesti silloin, kun asiakkaille halutaan taata kerta toisensa jälkeen tasalaatuinen tuote, niin maun, ulkonäön kuin hygienian kannalta. Parhaimmillaan se on työväline, jonka kautta kaikki toiminta tehostuu ja yksinkertaistuu. Sen kautta myös koko liiketoiminnan kannattavuus paranee. (Kotitalous 2016.)

Terveystemme ja hyvinvointimme kannalta ravitsemus ja liikunta ovat oleellisia peruskiviä. Oikeanlaisella valinnoilla ja ruokavaliolla voimme edistää terveyttämme ja hyvinvointiamme. Valtion antamilla ravitsemussuosituksilla saamme apua terveyttä edistäviä valintoja tehdessämme. (Evira 2018.)

Ravitseviä välipalatuotteita saadaan yhdistelemällä raaka-aineita monipuolisesti ja oikeassa suhteessa. Leipä- ja viljatuotteissa suositaan täysjyväviljavalmisteita sekä erilaisia hiutaleita ja leseitä. Suolan määrään tulee kiinnittää huomiota ja suosia vähemmän suolaa sisältäviä vaihtoehtoja. Kasviksia, hedelmiä ja marjoja tulee suosia runsaasti ja monipuolisesti sesongin mukaan. Tuoreet ja värikkäät kasvikset kaikissa muodoissa antavat hyvän pohjan ravitsevalle välipalalle. Maitotuotteet ovat oleellinen osa välipalaa, varsinkin rasvat-

tomat tai vähärasvaiset maitovalmisteet. Maustamattomat jogurtit, rahkat ja viilit ovat hyviä vaihtoehtoja, sillä niissä ei ole lisättyä sokeria. Kalaa sisältävät tuotteet ovat hyvä lisä välipalalla, esimerkiksi levitteiden muodossa. Samoin palkokasveja kannattaa hyödyntää monipuolisesti, esimerkiksi hummus on hyvä vaihtoehto leivän levitteeksi. Siemeniä ja pähkinöitä suositellaan käytettävän monipuolisesti, mutta kohtuudella, enintään 15-30 grammaa päivässä. (Valtion ravitsemusneuvottelukunta 2017.)

Ateriarytmi on tärkeä osa terveellisiä elintapoja. Säännöllinen syöminen ylläpitää kehon verensokeria ja vaikuttaa positiivisesti vireystilaan. Oikeanlainen ateriarytmi on jokaisella yksilöllistä ja sen löytäminen sekä noudattaminen auttavat välttämään huonoja valintoja. Välipalojen syöminen on merkittävässä roolissa ateriarytmin ylläpitämisessä. Kun ateriarytmi on kohdallaan, on helpompi välttää iltasyömistä, liian suuria annoskokoja sekä ravintoarvoiltaan köyhiä välipaloja. Monipuoliset välipalat täydentävät ateriarytmiä ja esimerkiksi täytetty leipä, jogurtti ja hedelmä ovat yksi hyvä välipala yhdistelmä. (Terve koululainen 2018.)

Siemenet ovat hyvä lisä ravitsevaan ruokavalioon, sillä ne sisältävät paljon laadukkaita rasvahappoja, kuituja, kivennäisaineita ja proteiineja. Monista siemenistä löytyy E-vitamiinia, seleeniä, rautaa ja kalsiumia. Pellavansiemenet ovat todella hyvä omega 3 rasvahappojen lähde. Hyvät ja laadukkaat rasvahapot parantavat muun muassa rasva- ja sokeriaineenvaihduntaa sekä ylläpitävät hermoston toimintaa ja näön tarkkuutta. Kaikkia hyviä laatuja rasvoja tulee kuitenkin nauttia kohtuudella, minkä vuoksi siemeniä suositellaan syötävän pari kolme ruokalusikallista päivässä. (Hyvä terveys 2012.)

Myös kala sisältää paljon hyviä monitydyttymättömiä rasvahappoja, jotka ovat tärkeitä keskushermoston, aivojen ja näkökyvyn kehitykselle. Kalan sisältämällä rasvoilla arvioidaan olevan myös mielialaa parantava vaikutus. Kalasta saatava D-vitamiini on puolestaan yksi tärkeimpiä D-vitamiinin lähteitä ihmiselle, ja siitä arvellaan kertyvän noin puolet koko ravinnosta saatavasta D-vitamiinista. (Pro Kala 2018.)

4 Välipalatuotteiden suunnittelu Place to be Haaga - oppimisympäristöön

Idea tähän opinnäytetyöhön lähti keväällä 2017. En edennyt ensimmäisen aiheeni kanssa ollenkaan, joten aloin pohtia, mitä oikeasti haluaisin tehdä. Halusin konkreettisesti luoda ja kehittää jotakin, sillä koen sen olevan todella mielenkiintoista, mutta myös yksi vahvuuksistani. Muistin kampuksellamme olevan Place to be Haaga- konseptin ja ajattelin sen olevan loistava yhteistyökumppani tälle kehitystyölle. Keskustelin ensin ruokatuotannon opettajan kanssa, jonka jälkeen sain koulutusohjelman johtajalta lisätietoa toimeksiannosta. Kesän 2017 aikana ideat pyörivät päässäni ja alku syksystä 2017 keskustelin vielä tarkemmin ruokatuotannon opettajan kanssa siitä, mitä tältä työltä toivotaan.

4.1 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu ja Place to be Haaga – oppimisympäristö

Toimeksiantajani on Haaga-Helia ammattikorkeakoulu, sillä suunnittelen välipalatuotteita Haagan kampuksen opiskelijaravintolaan. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu on syntynyt kahden korkeakoulun yhdistymisen ansiosta vuonna 2007 eli kymmenen vuotta sitten. Lähtökohtana Haaga-Heliassa on jo alun alkaen ollut yritysten ja työelämän tarpeet, käytännön läheisyys sekä halu olla edellä kävijänä. Nykypäivänä nämä näkyvät yhä Haaga-Helian missiossa, visiossa sekä arvoperustassa. (Haaga-Helia 2017.)

Haagan kampus sijaitsee Haagassa, aivan Hämeenlinnanväylän vieressä, lähellä Huopalahden asemaa, osoitteessa Pajuniityntie 11. Kampuksella voi opiskella ravintola-, hotelli- ja matkailualoja. Toimipisteessä on yhteensä noin 1100 opiskelijaa sekä henkilökuntaa noin 70. Lounasravintola ja kahvila, jota opiskelijat sekä työntekijät käyttävät on nimeltään Caffeli. Se sijaitsee Valopihalla, joka on aivan rakennuksen keskellä. Caffelista saa lounasta kello 10.30.-13.30 ja tarjolla on myös erilaisia välipalatuotteita sekä kahvia ja muita juomia. Päivittäin Caffelin palveluja käyttää noin 400 henkilöä. (Haaga-Helia 2017.)

Place to be Haaga – toimintamalli on oppimiskonsepti, joka on rakennettu Haagan kampuksen valopihalle. Toimintamallin tarkoituksena on yhdistää opiskelijoita, opettajia sekä elinkeinon eri toimijoita. Place to be Haaga mahdollistaa uuden opetussuunnitelman tehokasta käyttöönottoa ja hyödyntämistä Haaga-Heliassa. Toimintamallissa näkyy kytkös myös kaupalliseen toimintaan ja mukana tekemisessä on yrityskumppaneita, esimerkiksi Fazer Food Services ja Eskimo Finland (nykyään Fredman). Ruokapalvelukonseptin kehityksessä on mukana Fazer Food Services, ja Eskimo puolestaan on kehittänyt omavoluntajärjestelmän, joka tullaan ottamaan käyttöön kaikkialla Haagan keittiö- ja varastointialueilla. (Haaga-Helia 2015.)

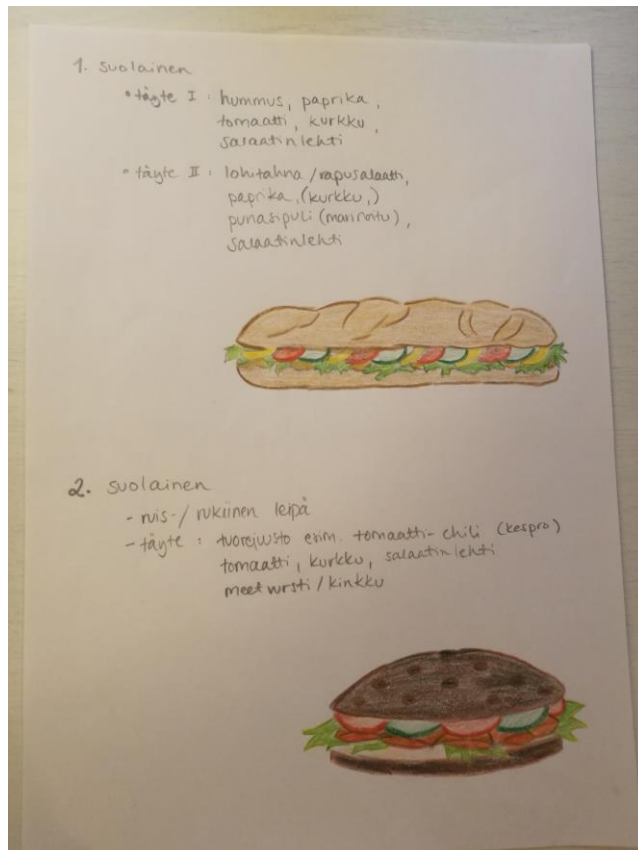
Place to be Haaga – konseptin tarkoituksena on rikastuttaa ja uudistaa hospitality-alaa, tuottamalla parempaa tietoa sekä rohkeampaa ajattelua jaettavaksi koko toimialalle. Tavoitteena on edistää oivallusta, kokeilukulttuuria ja yhdessä oppimista. Tätä kautta pyritään luomaan uusia kiinnostavampia konsepteja sekä tuotteita ja palveluita. Place to be Haagassa tehdään tuotekehitystä ja -testausta, konseptinkehitystä ja -testausta sekä luodaan ja jaetaan tietoa. Tekeminen perustuu yhteistyöhön opettajien, oppilaiden sekä yhteistyökumppaneiden kesken. (Place to be Haaga 2017.)

Place to be Haaga – konseptin sydän ja moottori on sen testaus- ja palvelualue. Alue on suunniteltu palvelemaan monia erilaisia tarpeita ja ideoita, joten se on hyvin muuntautumiskykyinen. Tilan layoutissa on huomioitu helposti muokkaantuvuus sekä joustavuus. Maksamisesta on tehty yksinkertaista, sillä käteismaksua tai yksittäistä maksupistettä ei ole, vaan tilasta löytyy useita itsepalvelukassoja, joihin voi maksaa kortilla. Palvelualue soveltuu niin pop up-ravintolaksi kuin testiareenaksi yksittäisille tuotteille. Place to be Haagassa voi testata ja kehittää tuotteita, raaka-aineita, liikeideoita sekä erilaisia konsepteja. Ruokatuoteryhmiä alueelta löytyy ainakin aamiainen, lounas, välipala ja kahvilatuotteet. Tästä johtuen on hyvin olennaista, että alue muokkaantuu eri tilaisuuksiin eri vuorokaudenaikoina. (Place to be Haaga 2017.)

4.2 Ensimmäiset ideoinnit

Lähdin aluksi ideoimaan tuotteita omien sekä luokkalaisten ajatusten pohjalta. Yritin myös realistisesti pohtia, millaisia tuotteita on mahdollista toteuttaa sekä mitä Caffelin asiakas-kunta todellisuudessa voisi haluta. Alustavien suunnitelmieni pohjana toimi helposti valmistettavat tuotteet sekä houkutteleva ulkonäkö. Halusin myös keskittyä tuotteiden ravitsevuuteen. Hain inspiraatiota Heinon tukun messuilta, jotka järjestettiin Helsingin messukeskuksessa tiistaina 5.9.2017.

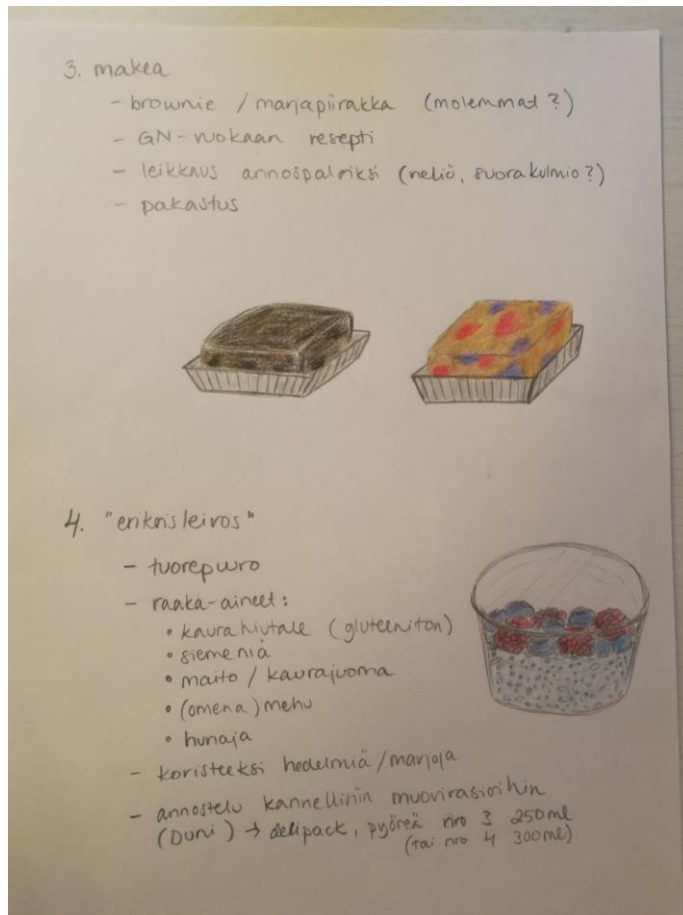
Kuvasta 1. näkee, että alustavasti olin suunnitellut kaksi suolaista tuotetta, jotka ovat täytetty patonki sekä täytetty ruisleipä. Patongille olin suunnitellut kaksi erilaista täytettä, kala- sekä kasvistäytteen. Kalatäyte koostuisi savulohitahnasta tai jostain saman tyylisestä sekä paprikasta, kurkusta, salaatinlehdistä ja marinoidusta punasipulista. Kasvistäytteen olin ajatellut hummusta, paprikaa, tomaattia, kurkkua ja salaatinlehtiä. Täytetty ruisleipä olisi puolestaan hieman lihaisampi, täytteenään tuorejuustoa, esimerkiksi tomaattichili, meetvurstia tai kinkkua sekä kurkkua, tomaattia ja salaatinlehtiä.



Kuva 1. Ensimmäiset luonnokset suolaisista tuotteista

Kuva 2. kertoo, että makeita tuotteita olin alustavasti suunnitellut kaksi, brownien ja marjapiirakan. Molemmat valmistettaisiin samalla tyylillä GN-vuokiin ja annosteltaisiin mahdollisesti ennen pakastusta. Ajatuksena olisi luoda toimiva reseptiikka, jotta makeat tuotteet kestäisivät pakastuksen ja niitä voisi sulattaa aina tarpeen vaatiessa.

Kuvasta 2. näkee, että niin sanottuna erikoisleivoksena tai extra-tuotteena olin suunnitellut tuorepuuron. Se olisi ravitsevaa ja täyttävää siemenien ja muiden raaka-aineiden ansiosta, mutta myös erittäin helppoa ja nopeaa toteuttaa. Tästä tuotteesta saisi myös helposti gluteenittoman, jos sellaiselle ilmenee tarvetta. Itse puuro ei vaadi kuin raaka-aineiden sekoituksen keskenään, jonka jälkeen sen annetaan turvota vähintään yhden tunnin ajan. Tuorepuuroa on myös helppo valmistaa isompi annos kerralla ja se säilyy hyvin jääkaapissa noin viikon ajan. Annoskoko olisi 150-200 gramman välillä ja tuorepuuron olin ajatellut annosteltavan läpinäkyviin, kannellisiin kuppeihin, tilavuudeltaan noin 250-300 millilitraa. Koristeeksi mahdollisuuksien mukaan marjoja tai hedelmiä.

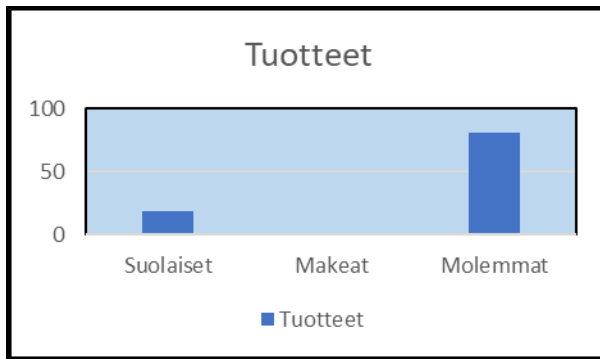


Kuva 2. Ensimmäiset luonnokset makeista tuotteista

4.3 Kysely

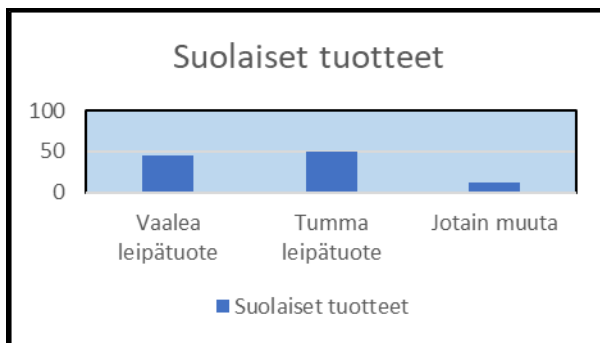
Kartoittaakseni Place to be Haagan ja Caffelin asiakaskunnan tarpeita, suoritin kyselyn koskien välipalatuotteita. Kyselylomaketta, joka löytyy liitteestä 1., suunnitellessani pyrin selkeyteen, jotta sen tulosten analysointi olisi mahdollisimman helppoa. Suoritin kyselyn jakamalla lomakkeita Haagan kampuksen valopihalla viikolla 38. Keräsin vastauksia sekä maanantaina että tiistaina ja sain yhteensä 96 vastausta. Sain tavoitettua noin kymmenesosan Haagan kampuksella opiskelevista ja työskentelevistä henkilöistä. Mielestäni vastaukset antoivat minulle riittävän pohjan tuotteiden suunnittelua varten, sillä Haagan kampuksen opiskelijaravintolaa käyttävät pääasiassa noin 350-400 ruokailijaa päivän aikana.

Kyselyn tuloksista selvisi, että olin menossa oikeaan suuntaan ensimmäisten ideoideni kanssa. Kuviosta 1. huomaa, että selvästi suurin osa vastaajista haluaa Caffelista löytyvän suolaisia tuotteita, mutta toivovat sieltä löytyvän myös makeita vaihtoehtoja. Kaikissa kuvioissa esitetyt luvut ovat prosenttilukuja eli esimerkiksi kuviossa 1. noin 80 prosenttia vastaajista haluaa Caffelista löytyvän sekä suolaisia että makeita tuotteita.



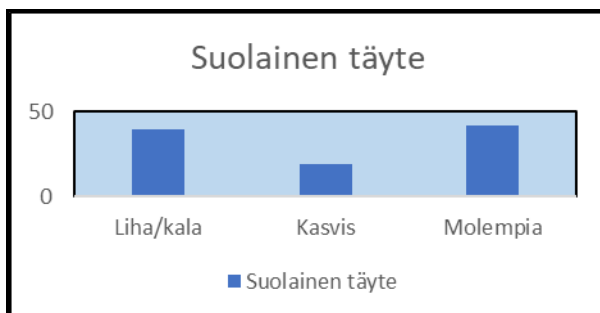
Kuvio 1. Jakauma suolaisten ja makeiden tuotteiden välillä

Kuvio 2. kertoo, että suolaisista tuotteista leipätuotteet olivat selvästi suosiossa muiden sijaan. Vaaleiden ja tummien leipätuotteiden välillä mielipiteet jakautuivat melko tasaisesti puoliksi vastaajien kesken. Vain pieni osa vastaajista, noin 12 prosenttia, halusi suolaiseksi tuotteeksi jotain muuta kuin leipää. Ehdotuksia olivat muun muassa wrapit, rieskat ja suolaiset piirakat.



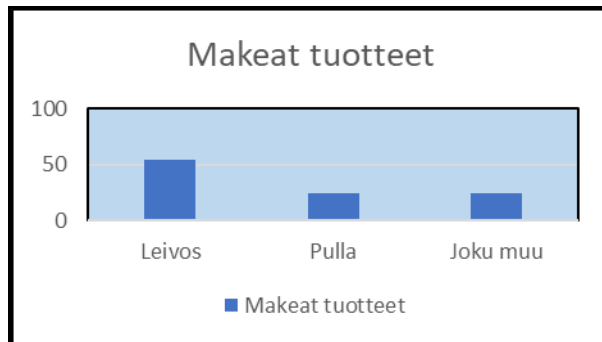
Kuvio 2. Suolaisten tuotteiden jakauma

Kuviosta 3. huomaa, että suolaisten tuotteiden täytteiksi lähes puolet vastaajista toivoisi sekä liha-/kala- että kasvisvaihtoehtoa. Noin 40 prosentille vastaajista riittäisi puolestaan pelkkä liha-/kalavaihtoehto. Kasvisvaihtoehtoa kannatti selkeästi pienempi osuus vastaajista, noin 18 prosenttia.



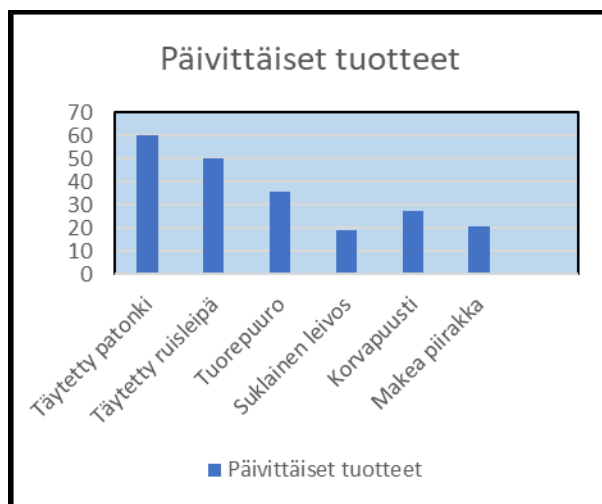
Kuvio 3. Suolaisten tuotteiden täytevaihtoehdot

Makeista tuotteista leivos oli selkeästi pullaa suositumpi vaihtoehto, tämän huomaa kuvio 4. Vastaajista noin 55 prosenttia toivoi makean tuotteen olevan jonkinlainen leivos, kun taas pulla sai kannatusta vain noin 25 prosentilta vastaajista. Myös noin neljäsosa vastaajista kannatti makeaksi tuotteeksi jotain muuta vaihtoehtoa. Esille nousi muun muassa munkit, croissantit, karkit, keksit, makeat piirakat sekä hedelmät.



Kuvio 4. Makeiden tuotteiden jakauma

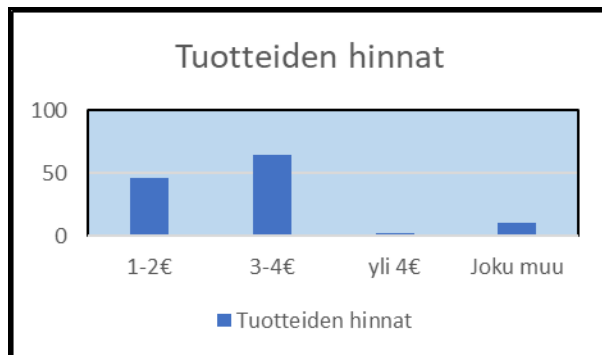
Kuvio 5. kertoo esimerkkituotteiden avulla, mitä vastaajat toivoivat Caffelista löytyvän päivittäin. Vastaajista noin 60 prosenttia kannatti täytettyä patonkia, joten se oli ehdoton suosikki. Toiseksi suosikiksi nousi täytetty ruisleipä ja kolmanneksi eniten kannatusta sai tuorepuuro. Makeat tuotteet jäivät vähemmälle kannatukselle, mutta niistä suosikiksi nousi ehkä jopa hieman yllättäen korvapuusti.



Kuvio 5. Päivittäisten tuotteiden jakauma

Kuvio 6. kertoo, että välipalatuotteiden hintatasosta toivottiin opiskelijoille sopivaa ja yli puolet vastaajista olisivat valmiita maksamaan tuotteista 3-4 euroa. Noin 45 prosenttia olisi valmiita maksamaan välipalatuotteista 1-2 euroa. Kyselyssä ilmeni myös, että toivottu

hintahaarukka olisi 2-3 euroa. Vain 2 prosenttia vastaajista olisi valmis maksamaan tuotteista yli 4 euroa.



Kuvio 6. Tuotteiden hintataso

Kyselyn tuloksien perusteella Caffelin asiakaskunta kaipaa siis eniten suolaisia tuotteita, mutta myös makeat ovat toivottuja. Vastauksissa toivottiin terveellisiä ja ravitsevia vaihtoehtoja. Haluttiin muun muassa proteiinipitoisia välipaloja sekä ruokaisia leipiä. Toivottiin myös helposti mukaan otettavia tuotteita sekä Caffelin tuomista tähän päivään. Gluteenitomat ja vegaaniset tuotteet nousivat esille, mutta vain todella pienen osan vastaajista kesken. Kyselyn tulokset löytyvät myös liitteestä 2.

4.4 Tuotteiden suunnittelu

Koska kyselyn perusteella olin jo menossa oikeaan suuntaan ensimmäisten ideoideni kanssa, aloin kehittää niitä eteenpäin. Hain inspiraatiota Kespron messuilta, jotka järjestettiin Helsingin messukeskuksessa torstaina 21.9.2017. Caffeliin tilataan pääasiassa tuotteet Kespron tukusta, joten pyrin löytämään kaikki raaka-aineeni heidän kauttaan.

Suunnittelun apuna ja inspiraationa käytin myös erilaisia keittokirjoja, joista mieleenpainuvinta oli ehdottomasti The banh mi handbook, jonka on kirjoittanut Andrea Nguyen. Kyseisestä kirjasta löytyy paljon reseptejä vietnamilaisiin voileipiin. Vaikka en lähtenyt hakemaan aasialaisia makuja, sain inspiraatiota makujen yhdistämiseen sekä erityisesti värikäseen ja houkuttelevaan ulkonäköön.

4.4.1 Suolaiset tuotteet

Vaaleita leipätuotteita suunnitellessani halusin valita leiväksi jotain muuta kuin pelkkää vaaleaa vehnäleipää. Sekä ravitsemuksen että ulkonäön kannalta ajattelin siemenleivän olevan hyvä valinta. Päädyin testaamaan kahta erilaista leipää, jotka ovat Vaasan ciabatta fitness sekä Myllyn Paras Lippa moniviljasämpylä. Molemmat leivät painavat noin 100

grammaa. Täytteet leiville ovat kasviksien osalta samat eli viipaloitu kurkku, pikkelöity punasipuli sekä Menu Bistro salaattisekoitus. Toiseen leivistä laitan näiden lisäksi Huhta-hyvien savulohitahnaa ja toiseen ILO orginal hummusta.

Toinen suolainen tuotteeni tulee olemaan täytetty ruisleipä. Valitsin leiväksi Antellin Ruis-Ruis pyöreän ruisleivän, painoltaan 50 grammaa. Täytteeksi tulee Menu Italian yrtit tuorejuustoa, Menu ilmakeivattua savukinkkua, Menu Italialaista salaattisekoitusta sekä tomaatti- ja kurkkuviipaleita.

4.4.2 Makeat tuotteet

Makeina tuotteina tulen tekemään brownien ja marjapiirakan. Browniessa kiinnitän huomiota erityisesti raaka-ainekustannuksiin, ettei esimerkiksi käytetty suklaan määrä nosta kustannuksia liikaa. Sekä brownien että marjapiirakan reseptiikasta pyrin tekemään todella yksinkertaisen ja helpon, jotta valmistus sujuu nopeasti ja ilman ongelmia. Molempien taikinat tulevat olemaan niin sanotut perustaikinat, joihin voi lisätä erilaisia täytteitä. Esimerkiksi brownieseen voi lisätä pähkinöitä tai marjapiirakan marjat voi vaihtaa syksyllä omenoiksi. Molempien makeiden tuotteiden tulee kestää pakastus, jotta niitä voi valmistaa hyvissä ajoin etukäteen ja sulattaa tarjolle tarvittaessa.

Näiden lisäksi olen suunnitellut tuorepuuron, josta saa muokattua myös helposti sekä vegeaanisen että gluteenittoman, jos sellaiselle ilmenee tarvetta. Tuorepuuro tulee koostumaan maidosta, omenamehusta, kaurahiutaleista sekä erilaisista siemenistä. Hunajaa käytän makeutukseen, jos sille ilmenee tarvetta. Tuorepuuroa on helppo valmistaa isompi annos kerralla, sillä se säilyy hyvin muutaman päivän ajan kylmässä. Olen suunnitellut, että puuro annostellaan kannellisiin läpinäkyviin kertakäyttöastioihin ja koristellaan joko marjoilla tai hedelmillä.

4.5 Ensimmäiset testaukset

Testasin tuotteita perjantaina 27.10.2017 Haagan kampuksella. Sain käyttööni opetuskeittiön, joka sijaitsee kätevästi kampuksen opiskelijaravintolan vieressä. Ajatuksena minulla oli viedä maistiaisia ruokalaan lounasaikaan ja kerätä samalla palautetta.

Raaka-aineet testausta varten olin tilannut ruokatuotannon opettajan kautta aiemmin viikolla. Aloitin testauksen kahdeksan aikaan aamulla keräämällä raaka-aineeni eri varastoista sekä sulattamalla leivät ja valmistamalla ensin tuorepuuron, brownien ja marjapiirakan. Reseptiikkani tuotteille oli todella yksinkertainen, minkä vuoksi niiden valmistaminen

oli suhteellisen nopeaa. Haasteita aiheutti raaka-ainemäärien oikea suhde ja kaiken tarkka mittaaminen.

Aikatauluni päivällä oli tiukka, sillä lounas Haagan kampuksella alkaa kello 10.30 ja kestää kello 13.30 saakka. Suurin lounasruuhka tapahtuu kuitenkin 11 ja 12 välillä. Valmistin kaikki tuotteet ja hoidin esille laiton yksin, mikä oli haastavaa. Jätin tuotteiden viereen palauteboksin sekä kyniä ja paperia, jotta ihmiset pystyivät antamaan palautetta maistamistaan tuotteista. Jätin tuotteiden viereen myös lapun, jossa kerroin tekeväni opinnäytetyötä ja testaavani välipalatuotteita Caffeliin. Pyysin myös ihmisiä jättämään avointa palautetta sekä hintaesimerkkejä tuotteille. Tämä helpotti omaa työskentelyäni, sillä en pystynyt olemaan esittelemässä tuotteita kovinkaan paljoa, koska minun täytyi tehdä maistiaisja jatkuvasti lisää. Päivä oli hektinen ja maistiaiset menivät kuumille kiville. Onneksi sain suuren avun Caffelin henkilökunnalta, joka ystävällisesti hieman valvoi maistiaisja ja pyysi ihmisiä jättämään palautetta.

4.5.1 Suolaiset tuotteet

Lohileipä oli ensimmäinen suolainen tuote, jonka sain esille ja sen valmistusta on nähtävillä kuvassa 3. Täytin Vaasan ciabatta fitness leivän Huhtahyvien savulohisalaatilla, Menu bistro salaattisekoituksella, kurkulla sekä Saarioisen pikkelöidyllä punasipulilla, kuva 3. Laitoin esille yhden mallikappaleen Deli kartonkiseen grillirasiaan, joka oli sanomalehtikuviainen. Leikkasin muut leivät neljään osaan pienemmiksi annospaloiksi. Huomioiden kuitenkin, että annospalat ovat riittävän suuria, jotta niistä saa hyvän kokonaiskäsityksen tuotteesta.



Kuva 3. Lohileivän valmistusta

Kasvisversioon käytin Myllyn Paras Lippa moniviljasämpylää, ILO orginal hummusta, Menu bistro salaattisekoitusta, kurkkua sekä Saarioisten pikkeloityä punasipulia. Valitettavasti tilaamani leipä ei ollut niin suuri kuin luulin, joten yhdestä täytetystä leivästä sain vain kaksi hyvänkokoista maistiaispalaa. Laitoin kuitenkin esille myös mallikappaleen, vaikkei se ollut kooltaan täysin sitä, mitä olin ajatellut. Myllyn Paras Lippa moniviljasämpylä oli hyvän makuinen, mutta Vaasan ciabatta fitness oli ehdottomasti parempi sekä kooltaan että ulkonäöltään ja maistui myös paremmalta.

Kolmas suolainen tuote oli Antellin RuisRuis- leipä, jonka täytteeksi tuli Menu Italian yrtit tuorejuustoa, Menu saksalainen ilmakuivattu kinkkua, Menu Italialainen salaattisekoitusta ja tomaattiviipaleita. Tästäkin leivästä laitoin yhden malliannoksen ja loput leikkasin puoliksi maistiaispalloiksi, tämä on nähtävillä kuvassa 4.



Kuva 4. Ruis- ja lohileipä menossa maisteluun

4.5.2 Makeat tuotteet

Brownie oli makeista tuotteista ensimmäinen, jonka sain esille. Leikkasin annospaloista tarkoituksella pieniä, sillä brownie oli suhteellisen makeaa ja tuhtia, sekä sain tällä tavoin enemmän maistiasia. Laitoin myös browniesta esille mallikappaleen, jotta ihmiset pystyisivät antamaan hyviä hintaehdotuksia tuotteelle.

Marjapiirakan kanssa olin epäonninen ja se jäi valitettavasti hieman raa'aksi. Sen vuoksi en halunnut viedä sitä ollenkaan tarjolle. Tiedän reseptiikkani kuitenkin toimivan, sillä olen valmistanut sitä useaan kertaan aiemmin. Piirakan maku oli hyvä ja sain testikerralla reseptin suhteet kuntoon 1/1GN- vuokaa varten.

Tuorepuuron laitoin viimeisenä esille. Se koostui maidosta, omenamehusta, kaurahiutaleista, Sallinen salaattimix siemensekoituksesta sekä chiasiemeneistä. Annostelin sitä piiniin kertakäyttökuppeihin ja laitoin päälle hedelmäpaloja omenasta ja appelsiinista. Tein yhden malliannoksen läpinäkyvään juomalasiin, kuva 5.

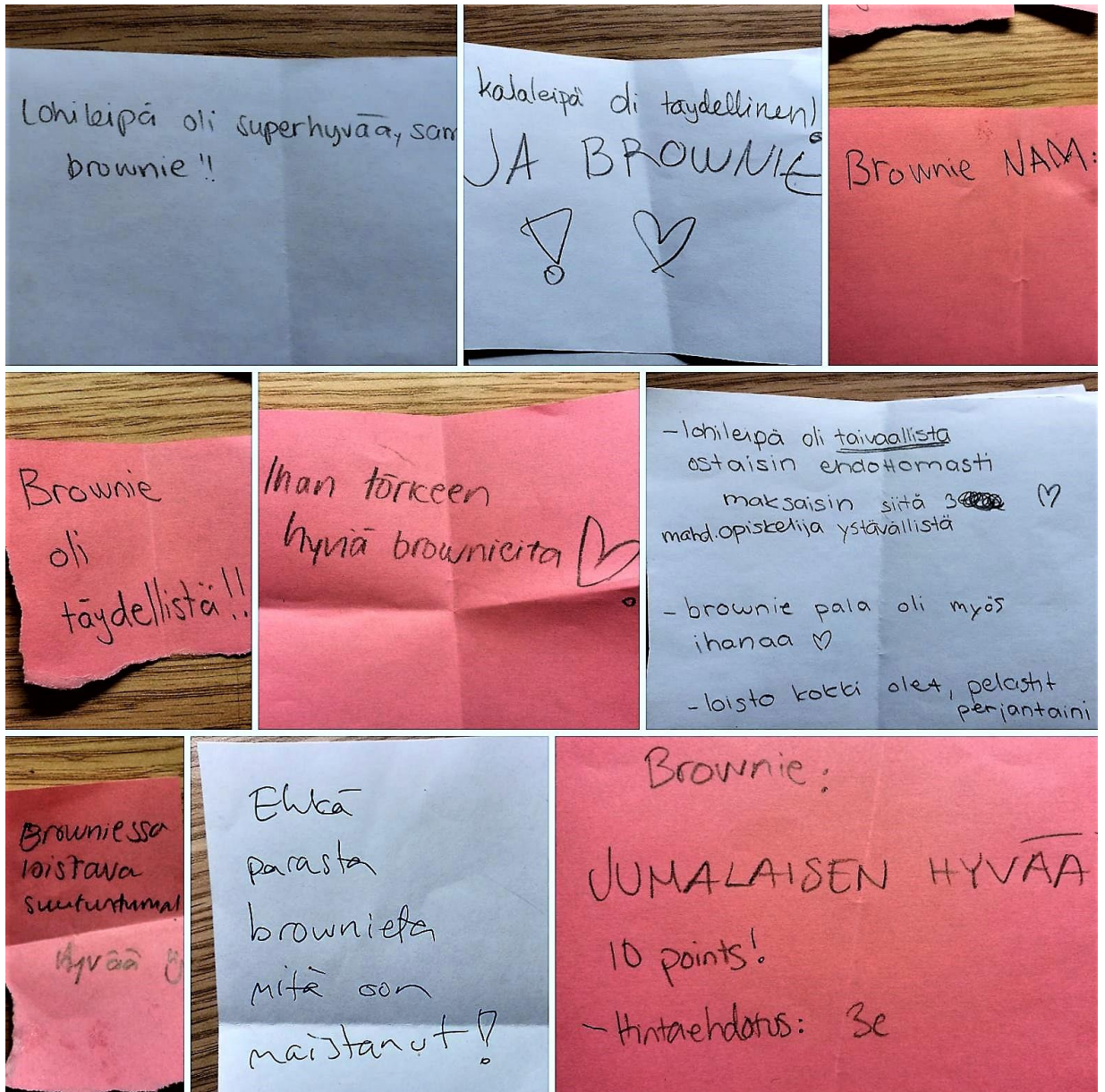


Kuva 5. Tuorepuuron malliannos

4.5.3 Palaute

Sain kerättyä avointa palautetta sekä hintaehdotuksia tuotteille. Palautteiden joukosta ehdottomasti suosikeiksi nousivat lohileipä sekä brownie. Ruisleipä sai sekä kehuja että parannusehdotuksia. Sen täytettä kutsuttiin muun muassa hieman tunkkaiseksi, ja tästä olen itse samaa mieltä. Uskon maun parantuvan selkeästi tuorejuustoa vaihtamalla, sillä Menu Italian yrtit tuorejuusto ei ollut makumaailmaltaan paras mahdollinen. Sen vuoksi päädyin vaihtamaan tuorejuustoksi Menu aurinkokuivattutomaatti. Hummustäyteinen leipä jakoi mielipiteitä. Kaksi ruokatuotannon opettajaa oli sitä mieltä, että ILO orginal hummus on maultaan liian voimakas ja pistävä. Muutama positiivinen palaute muilta maistajilta kuitenkin tuli, kehuttiin muun muassa hummuksen ja pikkelöidyn punasipulin yhdistelmää sekä leivän vegaanisuutta.

Kaiken kaikkiaan saamani palaute maistajilta oli hyvin positiivista. Hintaehdotukset liikkuvat myös järkevissä numeroissa, esimerkiksi itse olin ajatellut lohileivän myyntihinnaksi 4 euroa ja sitä oli useasti myös palautteissa ehdotettu. Lohileipää kehuttiin sekä maukkaaksi että hyvännäköiseksi, ja myös Caffelin henkilökunta oli tähän tuotteeseen todella tyytyväinen ja he pyysivätkin saada reseptin leivälle mahdollisimman nopeasti, jotta se saataisiin heti myyntiin. Brownie oli oikeastaan kaikkien suosikki, eikä siitä tullut yhtään negatiivista palautetta. Maistiaiset hävisivät nopeasti aina mallikappaleita myöten. Kuvaan 6. on kerättyinä muutamia palautteita, joista näkee selkeästi brownien ja lohileivän suosion.



Kuva 6. Avointa palautetta tuotteista

4.6 Reseptiikka ja kustannuslaskelmat

Reseptiikkaa laatiessani pyrin selkeyteen ja helppouteen. Halusin luoda reseptit, jotka ovat niin yksinkertaisia, että kuka tahansa Caffelin työntekijöistä pystyy ne toteuttamaan. Samalla yksinkertaiset ja helpot reseptit ovat kustannustehokkaita, sillä valmistukseen vaadittu aika ei kasva kovin suureksi. Raaka-ainevalintoja tehdessäni keskityin edulliseen hintaan sekä ravitsevuuteen. Halusin myös tehdä tuotteet ulkonäöltään houkutteleviksi, kiinnittäen huomiota raaka-aineiden väreihin sekä pakkausmateriaaleihin.

Erityisruokavaliot halusin myös osittain huomioida, ja selkeyden vuoksi valitsin lopullisiksi raaka-aineiksi kaikki laktoosittomina. Kasvisvaihtoehdoksi kehittelin hummus-täytteisen leivän, jonka reseptiikka on muuten sama kuin lohileivällä, mutta savulohisalaatti vain korvataan hummuksella. Tuorepuurosta tein sekä laktoosittoman että gluteenittoman, valitsemalla kaurahiutaleiksi gluteenittoman vaihtoehdon. Liitteestä 3. löytyy sekä word- että jamix-ohjelmalla tekemäni reseptiikat.

Tein tuotteille raaka-aineiden hintojen perusteella kustannuslaskelmat, hyödyntäen Kespronetistä saamiani hintatietoja. Tuotteiden hinnat vaihtelevat hieman ajankohdasta riippuen, ja käyttämäni hinnat on otettu Kespronetistä sunnuntaina 12.11.2017. Käytin laskuissani verottomia hintoja. Laskin tuotteille ensin kilohintojen avulla yhden annoksen kokonaisraaka-ainekustannukset ja tämän jälkeen verottoman myyntihinnan avulla myyntikateprosentit.

Taulukosta 2. voimme havaita, että yhden lohileivän raaka-aineet maksavat 1,47 euroa. Taulukosta 3. näkee, että myyntihinnaksi lohileivälle on ajateltu 3,50 euroa, mikä tarkoittaa, että verottomaksi myyntihinnaksi saadaan 3,07 euroa. Näin ollen myyntikateprosentiksi saadaan 52,03%.

Taulukko 2. Lohileivän kustannuslaskelmat

Lohileipä	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Vaasan ciabatta fitness	100	6,58	0,66
Huhtahyvät savulohisalaatti	50	7,92	0,40
Menu Bistro salaattisekoitus	20	9,22	0,18
Saarioinen pikkeloity punasipuli	15	5,23	0,08
Menu viipaloitu kurkku	20	4,29	0,09
		yht.	1,40
Fredman krokopussi 150x250mm kpl		1	0,03
Deli kartonkinen grillirasia sanomalehtip. 100x30mm kpl		1	0,04

Taulukko 3. Lohileivän myyntihinnat ja myyntikateprosentti

Verollinen myyntihinta €	3,50
Veroton myyntihinta €	3,07
Myyntikate-%	52,03

Taulukko 4. kertoo, että yhden ruisleivän raaka-aineet maksavat verottomina 1,14 euroa. Koska ruisleipä on selkeästi lohileipää pienempi, on sen myyntihinnaksi ajateltu kahta euroa. Tällöin veroton myyntihinta ruisleivälle on 1,75 euroa. Taulukosta 5. huomaa, että ruisleivän myyntikateprosentiksi jää vain 34,81%.

Taulukko 4. Ruisleivän raaka-ainekustannukset

Ruisleipä	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Antell RuisRuis	50	4,86	0,24
Menu aurinkokuivattu tuorejuusto	20	5,55	0,11
Menu saksalainen ilmakuivattu kinkku	25	13,95	0,35
Menu Italialainen salaattisekoitus	20	8,83	0,18
Menu tomaattiviipale	30	4,95	0,15
Menu viipaloitu kurkku	20	4,29	0,09
		yht.	1,11
Fredman krokopussi 150x250mm kpl		1	0,03
		yht.	1,14

Taulukko 5. Ruisleivän myyntihinnat ja myyntikateprosentti

Verollinen myyntihinta €	2,00
Veroton myyntihinta €	1,75
Myyntikate-%	34,81

Taulukko 6. kertoo yhden 1/1 GN-vuokaan tehdyn brownien raaka-ainekustannukset. Tein kustannuksista kaksi eri versiota, toisessa käytin kaikista edullisinta tummaa suklaata, jota löysin Kespronetistä, ja toiseen valitsin suklaaksi hieman kalliimman ja laadukkaamman Valrhonan. Yhden 1/1 GN-vuokaan tehdyn brownien raaka-aineet maksavat 6,60 euroa tai laadukkaampaa suklaata käytettäessä 8,54 euroa. Yhdestä vuoasta saadaan 48 annospalaa, jonka myyntihinnaksi on ajateltu 1,50 euroa. Taulukosta 7. näkee, että veroton myyntihinta yhdelle browniepalalle on 1,32 euroa. Brownien myyntikateprosentiksi saadaan joko 89,55% tai 86,48%, riippuen siitä, kumpaa suklaata käytetään.

Taulukko 6. Brownien raaka-aineiden kustannukset

Brownie	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Menu laktoositon voi	375	5,18	1,943
Pirkka puolikarkea vehnä jauho	600	0,43	0,258
Pirkka sokeri	1000	0,85	0,850
Cebe kaakaojauhe	175	7,28	1,274
Jozo Hieno suola jodioitu	5	0,57	0,003
Menu virike kananmuna L	340	1,89	0,643
Belcolade suklaanappi tumma	150	10,89	1,634
		yht.	6,60
(tai Valrhona Guanaja 70%)	150	23,81	3,57
		yht.	8,54

Taulukko 7. Brownien myyntihinnat ja myyntikateprosentit

1/1GN Brownien raaka-aineet maksavat €	6,60	8,54
Annospaloja saadaan kpl	48	
1 browniepalan raaka-aineet maksavat €	0,14	0,18
Verollinen myyntihinta €	1,50	1,50
Veroton myyntihinta €	1,32	1,32
Myyntikate-%	89,55	86,48

Toisen makean tuotteen eli marjapiirakan raaka-aineiden kustannukset näkyvät taulukossa 8. Brownien tavoin marjapiirakka on suunniteltu leivottavaksi 1/1 GN-vuokaan ja yhden vuoan raaka-aineet maksavat 3,85 euroa. Yhdestä vuoasta saadaan annospaloja 35 kappaletta, joten yhden annospalan raaka-aineet kustantavat 0,11 euroa. Taulukosta 9. huomaa, että verolliseksi myyntihinnaksi piirakalle on ajateltu 1,50 euroa, joten veroton myyntihinta on silloin 1,32 euroa. Marjapiirakan myyntikateprosentiksi saadaan 91,64%.

Taulukko 8. Marjapiirakan raaka-aineiden kustannukset

Marjapiirakka	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Sunnuntai margariini laktoositon	190	2,83	0,54
Pirkka puolikarkea vehnä jauho	550	0,43	0,24
Pirkka sokeri	360	0,85	0,31
Dansukker vaniljasokeri	7	7,77	0,05
Santa Maria leivinjauhe	7	5,72	0,04
Santa Maria ruokasooda	7	2,5	0,02
Arla AB piimä laktoositon	625	1,28	0,80

Menu virike kananmuna L	200	1,89	0,38
Pirkka vadelma-pensasmustikka	250	5,93	1,48
		yht.	3,85

Taulukko 9. Marjapiirakan myyntihinnat ja myyntikateprosentti

1/1GN marjapiirakan raaka-aineet maksavat €	3,85
Annospaloja saadaan kpl	35
1 marjapiirakanpalan raaka-aineet maksavat €	0,11
Verollinen myyntihinta €	1,50
Veroton myyntihinta €	1,32
Myyntikate-%	91,64

Taulukosta 10. näkee tuorepuuron raaka-ainekustannukset. Tällä reseptillä valmista tuorepuuroa syntyy 10 kappaletta. Yhden annoksen raaka-aineiden hinnaksi tulee 0,61 euroa. Taulukosta 11. kertoo, että tuorepuuron verolliseksi myyntihinnaksi on ajateltu kahta euroa, jolloin veroton myyntihinta tulee olemaan 1,75 euroa. Tuorepuuron myyntikateprosentiksi saadaan siis 65,23%.

Taulukko 10. Tuorepuuron raaka-ainekustannukset

Tuorepuuro	Annoskoko g	hinta €/kg	Hinta €/annos
Urtekram gluteeniton kaurahiutale	150	3,21	0,48
Sallinen salaattimix	50	8,88	0,44
Earth Control chiasien	30	9,27	0,28
Menu kevytmaitojuoma laktoositon	400	0,82	0,33
K-menu omenamehu	200	0,74	0,15
Menu turkkilainen jogurtti laktoositon	200	1,97	0,39
Menu hedelmäpala special	500	6,20	3,10
		yht.	5,17
Reseptillä saa valmista tuorepuuroa 10 kpl		1 annos €	0,52
Huhtamäki Polaritypikari kirkas 200ml kpl		1	0,05
Huhtamäki Polarity tasakansi kpl		1	0,04
		yht.	0,61

Taulukko 11. Tuorepuuron myyntihinnat ja myyntikateprosentti

Tuorepuuron raaka-aineet maksavat €/annos	0,61
Verollinen myyntihinta €	2,00
Veroton myyntihinta €	1,75
Myyntikate-%	65,23

Liitteestä 4. löytyy vielä uudelleen kaikkien tuotteiden kustannuslaskelmat taulukoineen.

4.7 Valmiit tuotteet

Valmiita välipalatuotteita syntyi yhteensä viisi ja näistä ainakin kahden tuotteen myynti Caffelissa aloitetaan mahdollisimman pian. Suolaisia tuotteita syntyi kaksi erilaista, jotka ovat lohileipä sekä kinkku-tuorejuustoruisleipä. Lohileipä on kooltaan suurempi ja se sisältää Vaasan ciabatta fitness siemensämpylän, Huhtahyvien savulohisalaattia, Menu bistro salaattisekoitusta, Saarioinen pikkelöityä punasipulia sekä Menu kurkkuviipaleita. Lohileipää tullaan myymään 3,50 euron hintaan. Kinkku-tuorejuustoruisleipä koostuu Antellin RuisRuisleivästä, Menu aurinkokuivattutomaatti tuorejuustosta, Menu saksalainen ilma-kuivatustakinkusta, Menu italialaisesta salaattisekoituksesta sekä Menu tomaatti- ja kurkkuviipaleista. Ruisleivän myyntihinta tulee olemaan 2 euroa.

Makeita tuotteita syntyi kaksi, brownie ja marjapiirakka. Molempien tuotteiden valmistus on tehty mahdollisimman selkeäksi ja yksinkertaiseksi. Niiden säilyvyyteen on kiinnitetty huomiota ja molempien tuotteiden pakastaminen annospaloiksi on mahdollista. Näin niitä pystytään sulattamaan tarjolle aina tarvittaessa. Marjapiirakan reseptiikka on myös helpposti muokattavissa, sillä marjoiksi sopii mitkä tahansa ja ne voidaan korvata syyskaudella esimerkiksi omenanpaloilla. Viides kehittämäni tuote oli gluteeniton tuorepuuro, joka koostui maidosta, jogurtista, omenamehusta, erilaisista siemenistä ja kaurahiutaleista sekä tuoreista hedelmistä. Raaka-aineiden ansiosta se on raikasta, mutta ravitsevaa. Tuotteena tuorepuuro on loistava välipalatuote, sillä se pitää nälkää ja nostaa verensokeria, mutta on kuitenkin terveellinen vaihtoehto.

5 Pohdinta

Prosessina välipalatuotteiden suunnittelu oli paljon monimutkaisempi ja työläämpi, kuin aluksi osasin ajatella. Työvaiheita oli monia, eikä tuotteiden testaus tapahtunut niin nopeasti kuin ensin ajattelin. Tekemäni kysely oli todella oleellinen työni kannalta, sillä se antoi hyvän pohjan ja suunnan tuotteiden suunnittelulle. Asiakkaiden toiveiden kartoitus on tärkeä osa tuotesuunnitteluprosessia, ja tekemäni kysely mahdollisti juuri tämän. Sain kerättyä paljon arvokasta tietoa siitä, mitä Haagan kampuksen opiskelijat ja muu henkilökunta välipalatuotetarjonnalta toivoo. Sain myös lisää motivaatiota ja varmuutta työni toteuttamiseen, sillä kyselyn tuloksien perusteella olin jo alustavasti suunnitellut toiveita vastaavia tuotteita.

Inspiraation lähteinä messuilla käyminen ja siellä erilaisiin tuotteisiin tutustuminen toimi hyvin. Pääsin maistamaan osaa tuotteisiin valitsemista raaka-aineista jo messuilla, mikä antoi varmuutta tuotteiden testikertaa varten. Tämä mahdollisti myös sen, että heti ensimmäisellä testikerralla tuotteet onnistuivat suurimmilta osin ja maut toimivat yhdessä. Testasin tuotteita vain kerran, mikä oli riittävä reseptiikan luomisen kannalta, mutta esillepanon ja muiden yksityiskohtien hiomiseen toinen testikerta olisi ollut tarpeellinen. Valitettavasti oma rajallinen käytettävissä oleva aikani työn tekemiseen ei mahdollistanut toista testikertaa. Mielestäni työlleni olisi tuonut lisää syvyyttä ottaa yksittäiset kuvat kaikista lopullisista tuotteista niiden pakkausmateriaaleissaan.

Tuotteiden testaus oli sekä positiivinen että negatiivinen kokemus. Negatiivinen sen vuoksi, etten tajunnut kuinka työlästä se olisi yksin. En ollut huomionnut riittävän hyvin työn määrää suhteutettuna käytettävissä olevaan aikaan, minkä vuoksi päivä oli itselleni sekä fyysisesti että henkisesti todella raskas. Sain onneksi apua ruokatuotannon opettajilta sekä Caffelin henkilökunnalta, mistä oli merkittävä hyöty työni kannalta. Caffelin henkilökunta auttoi palautteiden keräämisessä ja kertoi myös tuotteista maistajille, kun itse olin lähes koko ajan valmistamassa lisää maistiaisia tuotteista. Ruokatuotannon opettajat puolestaan auttoivat raaka-ainetilauksissa ja niiden keräämisessä eri puolilta kylmiöitä. Jälkeenpäin ajateltuna olisin tarvinnut yhden henkilön, joka olisi koko ajan valvonut tuotteita, kertonut niistä maistajille ja kerännyt palautetta. Olisin itse voinut suunnitella päivän kulun vielä selkeämmin ja valmistella asioita jo etukäteen. Tuotteista saamani palaute oli kuitenkin todella positiivista, mikä jätti hyvän fiiliksen koko päivästä. Caffelin henkilökunta oli innoissaan koko projektista ja parista suunnittelemastani tuotteesta, jotka haluttiin myös heti myyntiin. Tämä oli itselleni tietenkin juuri se, mitä halusin saavuttaa.

Mielestäni sain suunniteltua toimivat ja selkeät reseptiikat tuotteille, mikä oli yksi suurimmista tavoitteistani. Vakioitujen reseptiikkojen toimivuus selviää parhaiten käytännössä ja toivonkin saavani vielä palautetta niistä Caffelin henkilökunnalta. Jos reseptiikoissa ilmenee epäkohtia tai muuten vain parannettavaa, olisi siinä hyvä kehittämiskohde osaksi seuraavaa opinnäytetyötä. Toinen tärkeä seurannan kohde olisi mielestäni tuotteiden myynti ja niiden suosio. Sen avulla voitaisiin selvittää, kuinka onnistuneita suunnittelemani tuotteet oikeasti ovat ja ovatko ne todella sitä, mitä Caffelin asiakaskunta kaipaa. Pyrin maukkaiden tuotteiden lisäksi löytämään niille ravitsemuksen näkökannan, minkä takia valitsin raaka-aineiksi muun muassa siemeniä, kalaa, kasviksia, hedelmiä, marjoja sekä täysjyväviljoja. Halusin välipalatuotteiden olevan ravitsevia sekä täyttäviä ja antavan syöjälleen hyvän olon, mutta kuitenkin luoda maukkaan ruokaelämyksen. Houkutteleva ulkonäkö oli yksi tavoitteistani ja uskon sen toteutuneen. Kiinnitin huomiota raaka-aineiden värimaailmaan valitsemalla esimerkiksi porkkanaa sisältävää salaattisekoitusta sekä värikkäitä hedelmiä tuorepuuron koristeeksi. Pyrin valitsemaan houkuttelevia pakkausmateriaaleja, joiden hintataso pysyi alhaisena. Tämä on kuitenkin asia, joka varmistuu vain keräämällä palautetta asiakkailta tai tekemällä lisäkyselyitä aiheesta.

Kustannuslaskelmien teko oli selkeää ymmärrettyäni teorian niiden taustalla. Kespronetistä löysin jokaisen tuotteen verottoman hinnan, jota hyödynsin laskelmissani. Tein laskelmani vain raaka-ainekustannusten pohjalta, mutta työni syvyyden kannalta olisi ollut hyvä ottaa selville vielä työvoimakustannukset. Sain Caffelin henkilökunnalta ohjeeksi, että myyntikatteen tulisi sijoittua 50-60 prosentin välille, jotta tuotteen valmistaminen olisi kannattavaa. Onnistuin lähes jokaisen tuotteen kohdalla saavuttamaan tuon tavoitemyyntikatteen, ainoastaan täytetty ruisleipä jäi alle tavoitteen. Suunnittelemani makeat tuotteet olivat kuitenkin reilusti tavoitemyyntikatteen yläpuolella, mikä osittain kompensoi ruisleivän huonompaa myyntikatetta. Ruisleipää voi myös kokeilla myydä hieman korkeammalla hinnalla, esimerkiksi hintaan 2,50 euroa, jolloin myyntikate hieman paranee. Laskelmieni pohjalta saadut tulokset kertovat, että välipalatuotteeni ovat kannattavia valmistaa ja raaka-ainekustannukset sekä myyntihinta ovat kohdillaan. Onnistuin myös saavuttamaan opiskelijaystävälliset hinnat, sillä kaikki tuotteeni sijoittuvat 1,50-3,50 euron välille. Näin ollen asiakkaiden toiveet ja tarpeet ovat toteutuneet hinnoittelussa.

Jätin kasvisversion täytetystä ciabatta leivästä pois, koska se ei miellyttänyt makumaailmaltaan kaikkia. Uskon sille löytyvän jonkin verran asiakaskuntaa Haagan kampuksella, minkä vuoksi sen myyntiä kannattaisi kokeilla. Ehdotan, että ILO orginal hummus korvataisiin Sevan Hummus Orginalilla. Maistoin kyseistä tuotetta syksyllä Heinon tukun mesuilla ja se oli todella miellyttävä ja pehmeä koostumukseltaan sekä makumaailmaltaan. Merkiltä löytyy myös erilaisia makuvaihtoehtoja, esimerkiksi Hot ´n spicy tai aurinkokuivat-

tutomaatti, joita kannattaa kokeilla vaihtelun vuoksi. Reseptiikka leivälle on siis täysin sama suunnittelemani lohileivän kanssa, mutta Huhtahyvien savulohitahna korvattaisiin hummuksella. Näin valikoimaan saataisiin yksi täysin vegaaninen tuote, sillä Vaasan ciabatta fitness leipä ei sisällä eläinperäisiä raaka-aineita. Yleisesti tuotteiden esillelaitossa kiinnittäisin huomiota erityisruokavaliomerkitöihin, jotta ne ovat helposti jokaisen havaittavissa. Myös pieni luettelo raaka-aineista olisi hyvä olla mainittuna tuotteen yhteydessä.

Työni oli mielestäni hyvin ajankohtainen, sillä Haagan kampuksen uudistuneeseen ruokailu- ja oppimisympäristöön kaivattiin erityisesti välipalatuotteita. Niiden valikoima oli jokseenkin heikko ja yksinkertainen, eikä ihan sellainen, mitä hospitality-alan kampukselta voisi kuvitella. En luonut mielestäni mitään erityisen monimutkaisia tai hienoja luomuksia, mutta pidin mielessäni realistisen suhtautumisen suunnitelmieni ja siihen, mikä oikeasti on toteutettavissa. Koin myös tärkeäksi keskittyä osittain ravitsemukseen, sillä kyseessä on oppilaitosravintola, jonka ruokatarjontaa ohjaa valtion ravitsemussuositukset.

Kehityin prosessin aikana paljonkin, erityisesti realistisuuden osalta. Opin tunnistamaan, mitä tällaisessa oppilaitoksen yhteydessä toimivassa ravintolassa on mahdollista toteuttaa, ja mikä on kannattavaa. Kehitin myös omia vuorovaikutustaitojani kyselyä suorittaessa, sillä tein sen jakamalla paperisia lomakkeita fyysisesti Haagan kampuksen valopihalla, joten olin koko ajan vuorovaikutuksessa Caffelin asiakaskunnan kanssa. Se vaati osittain menemistä oman mukavuusalueeni ulkopuolelle, mikä kasvatti omaa itseäni. Olen aina tiedostanut hyvän suunnittelun tärkeyden kaikessa toiminnassa. Se korostui erityisesti opinnäytetyöprosessini aikana. Huomasin, kuinka helppoa oli hyvien alustavien suunnitelmien pohjalta lähteä kehittämään tuotteita lopulliseen muotoonsa. Mutta koin myös testikerralla heikoimmin suunnitellun päivän kulun ja sen aiheuttaman tuskaisuuden. Voin siis jälleen kerran todeta, että hyvin suunniteltu on puoliaksi tehty ja se vaan on fakta.

Kokonaisuudessaan prosessin kulku ja toimeksianto olivat selkeää ja sujuvaa. Tiukan aikataulun vuoksi jouduin tekemään rajauksia työn laajuuden suhteen, mikä johti joidenkin osa-alueiden, esimerkiksi työvoimakustannusten huomioinnin pois jättämiseen. Olen kuitenkin tyytyväinen siihen, mitä sain aikaan, koska uskon täyttäneeni toimeksiannon kriteerit ja sen mitä tältä työltä toivottiin. Uskon työni jättävän myös mahdollisuuden jatkotutkimuksia ja -kehityksiä varten. Esimerkiksi tuotteiden suosion ja kannattavuuden toteutuminen olisi yksi hyvä tarkastelun kohde. Samalla makeiden tuotteiden kannattavuutta voisi vertailla, onko esimerkiksi kannattavampaa tilata valmiita tuotteita vai valmistaa ne itse.

Lähteet

Evira. 2016. Elintarvikkeet. Terveyttä edistävä ruokavalio. Ravitsemussuositukset. Luettavissa: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/terveytta-edistava-ruokavalio/ravitsemussuositukset/aikuiset/>. Luettu: 10.2.2018.

Evira. 2018. Tietoa elintarvikkeista. Ravitsemus. Luettavissa: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/tietoa-elintarvikkeista/ravitsemus/>. Luettu: 3.2.2018.

Fuller, G. 2011. 3. painos. New food product development – from concept to marketplace. Taylor & Francis Group. Boca Raton.

Haaga-Helia. 2015. Uutiset. Haaga Place to be – malli tuo innovatiivisen ympäristön Haagan kampukselle. Luettavissa: http://www.haaga-helia.fi/fi/uutiset/haaga-place-be-malli-tuo-innovatiivisen-ympariston-haagan-kampukselle#.WoBCC6hI_IU. Luettu: 20.11.2017.

Haaga-Helia. 2017. Haaga-Heliasta. Luettavissa: <http://www.haaga-helia.fi/fi/haaga-heliasta/haaga-helia-10-vuotta?userLang=fi>. Luettu: 1.10.2017.

Heikkilä, P. & Saranpää, T. 2008. 5. tarkistettu painos. Hotelli- ja ravintola-alan sisäinen laskentatoimi. Hansaprint. Vantaa.

Hyvä terveys. 2012. Nyt nokkimaan siemeniä. Luettavissa: https://www.hyvaterveys.fi/artikkeli/ruoka/nyt_nokkimaan_siemenia. Luettu: 3.2.2018.

Jokinen, T. 2001. Tuotekehitys. 6. painos. Luettavissa: <http://lib.tkk.fi/Reports/2010/isbn9789526033204.pdf>. Luettu: 1.10.2017.

Kotitalous. 2016. Kotitalous-, kuluttaja-, ja ravitsemusalan ammattilaislehti. Tuotekehitys avain tuottavampaan toimintaa. Luettavissa: <https://www.kotitalouslehti.fi/tuotekehitys-avain-tuottavampaan-toimintaan/>. Luettu: 3.2.2018.

Minnesota department of education. Standardized recipe template. Luettavissa: [file:///C:/Users/ama_3/Downloads/Standardized%20Recipe%20Template%20057472%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/ama_3/Downloads/Standardized%20Recipe%20Template%20057472%20(2).pdf). Luettu: 27.2.2018.

Piramk. Ravitsemisala. Ruoanvalmistuksen ohjaaminen. Luettavissa: <http://www2.amk.fi/mater/ravitsemisala/tietojrtph/files/VIRTVakiointi.pdf>. Luettu: 3.2.2018.

Place to be Haaga. 2017. Oppimiskonsepti. Luettavissa: https://haagaheliamy.sharepoint.com/personal/risto_karmavuo_haaga-helia_fi/Documents/Riston-tiimi/P2BHaaga/Viestint%C3%A4/P2B,yleisesitys,kev%C3%A4t2017.pdf?slrid=c772499e-9046-5000-e407-99703cdb49b9. Luettu: 25.11.2017.

Pro Kala. 2018. Tietoa kalasta. Luettavissa: <http://www.prokala.fi/tietoa-kalasta/>. Luettu: 3.2.2018.

Selander, K. & Valli, V. 2007. Hinnoittelu ja kannattavuus matkailu- ja ravintola-alalla. 1. painos. WSOY Oppimateriaalit Oy. Helsinki.

Tampereen kaupunki. 2006. Tampereen ammattiopisto. Oman työn suunnittelu. Vakiointi. Luettavissa: <http://koulut.tampere.fi/materiaalit/os/vakiointi.html>. Luettu: 3.2.2018.

Terve koululainen. 2018. Yäkoulu. Ravinto. Ateriarytmi. Luettavissa: <https://www.tervekoululainen.fi/ylakoulu/ravinto/ateriarytmi/>. Luettu: 3.2.2018.

Ulrich, K. & Eppinger, S. 2012. Product Design and Development. 5. painos. The McGraw-Hill Companies. New York.

Valio. 2017. Ravitseminen. Terveellinen välipala on tärkeä osa arkea. Luettavissa: <https://www.valio.fi/ravitseminen/artikkelit/hyva-valipala-on-tarkea-osa-arkea/>. Luettu: 10.2.2018.

Valtion ravitsemusneuvottelukunta. 2017. Syödään ja opitaan yhdessä – kouluruokailusuositus. Luettavissa: http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/131834/Syo%C2%A6%C3%AAd%C2%A6%C3%AAa%C2%A6%C3%AAa_n_ja_opitaan_yhdessa%C2%A6%C3%AA_korjattu_5.2017_WEB.pdf?sequence=1. Luettu: 3.2.2018.

Liitteet

Liite 1. Kyselylomake

Kysely Caffelin välipalatuotteista Syyskuu 2017

Suunnittelen opinnäytetyönäni välipalatuotteita Caffeliin ja nyt on sinun mahdollisuutesi päästä vaikuttamaan tuotteisiin!

Ympyröi haluamasi vaihtoehto, voit valita myös useamman vaihtoehdon.

Haluaisin Caffelista löytyvän:

suolaisia tuotteita makeita tuotteita molempia

Haluaisin suolaisen tuotteen olevan:

vaalea leipätuote tumma leipätuote joku muu, mikä?

Haluaisin suolaisen tuotteen olevan:

liha/kalatäytteinen kasvistäytteinen molempia

Haluaisin makean tuotteen olevan:

leivos pulla joku muu, mikä? _____

Haluaisin Caffelista löytyvän **päivittäin** seuraavia tuotteita:

täytetty patonki täytetty ruisleipä tuorepuuro
suklainen leivos korvapuusti makea piirakka
joku muu, mikä? _____

Olisin valmis maksamaan Caffelin välipalatuotteista:

1-2€ 3-4€ yli 4€ joku muu, mikä? _____

Tähän voit esittää toiveita Caffelin välipalatuotteiden suhteen:

Liite 2. Kyselyn tulokset

Kyselyn tulokset

Vastauksia yhteensä: 96

Suolaisia tuotteita haluavat: 18

Makeita tuotteita haluavat: -

Molempia haluavat: 78

Vaaleita leipätuotteita haluavat: 44

Tummia leipätuotteita haluavat: 48

Jotain muuta haluavat: 12*

Liha/kalatäytteen haluavat: 38

Kasvistäytteen haluavat: 18

Molempia haluavat: 40

Leivoksen haluavat: 52

Pullan haluavat: 24

Jonkun muun haluavat: 24

Päivittäin täytetty patonki: 58

Päivittäin täytetty ruisleipä: 48

Päivittäin tuorepuuro: 34

Päivittäin suklainen leivos: 18

Päivittäin korvapuusti: 26

Päivittäin makea piirakka: 20

Valmiita maksamaan 1-2€: 44

Valmiita maksamaan 3-4€: 62

Valmiita maksamaan yli 4€: 2

Jotain muuta: 10**

Vapaa sana, toiveita:

Proteiinirahka/ -juoma

Proteiinipitoisia välipaloja

Hedelmiä, rahkoja

Joku _todella_ ruokaisa leipä (täynnä tavaraa), rieska/wrap, patonki, suolainen piirakka, täytetty leipä, gluteeniton leipä, kinkkupiirakka*

Berliininmunkki, Omar-munkki

iKaffe kauramaito

Vegaaneille lisää tuotteita

Sokeriton, mutta makea herkku (proteiini)

Smoothie

Makea piirakka, makea leivonnainen

Gluteeniton pulla

Itse tehtyjä välipaloja kuin Pasilassa,

vihannestikkuja? tms myös

Helppoa mukaan otettavaa

Croissant

Karkkia, suklaata

Suklaacookie

Caffeli special

Terveellistä, nopeaa, edullisia

Muuta tarjolle kuin kuiva korvapuusti ja

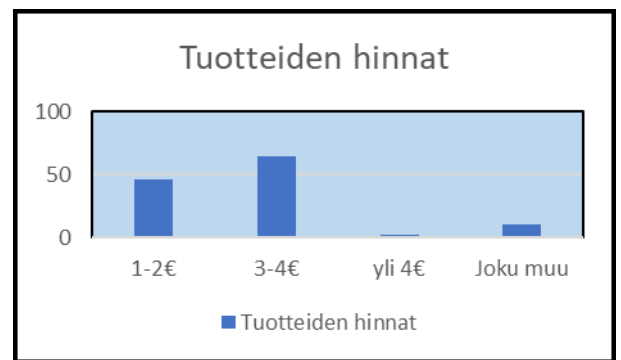
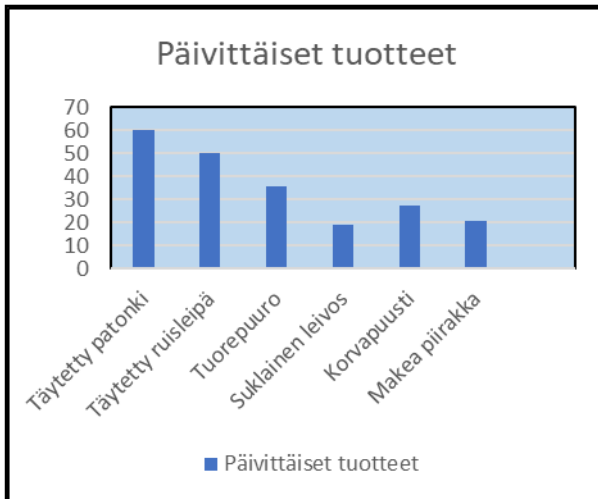
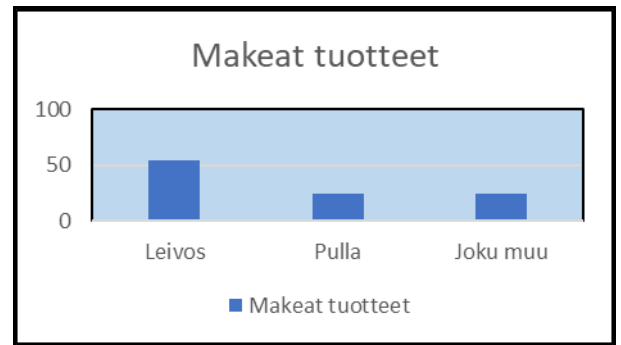
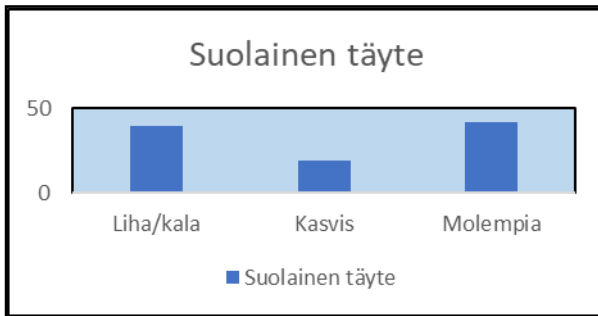
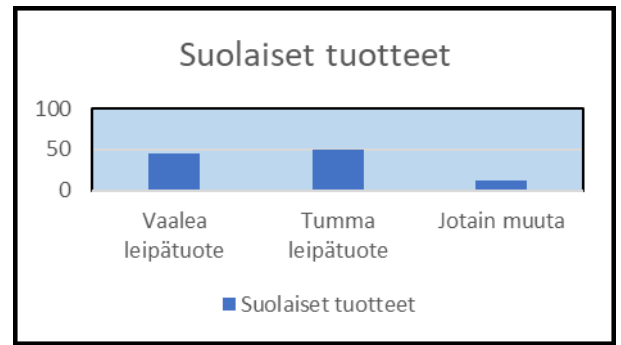
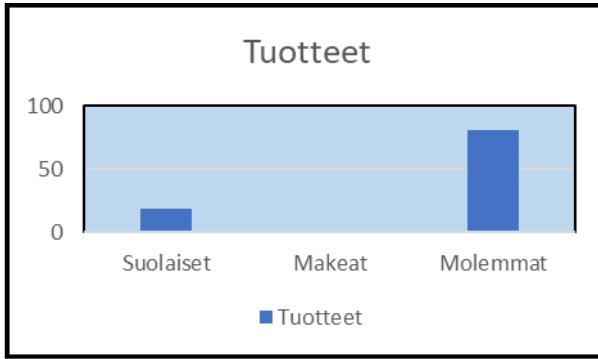
voisilmäpulla

Caffeli tähän päivään kiitos. Benchmarkkaus

esim. Espresso house

Opiskelijaystävälliset hinnat

2-3€, riippuutuotteesta**



Liite 3. Reseptiikka

LOHILEIPÄ 1kpl

- 1 kpl (100g) Vaasan ciabatta fitness
- 50g (1 rkl) Huhtahyvät savulohisalaatti
- 20g (kourallinen) Menu Bistro salaattisekoitus
- 20g (3 viipaletta) kurkku
- 15g Saarioinen pikkelöity punasipuli

1 kpl krokopussi

1 kpl Deli kartonkinen grillirasia musta sanomalehti, 100x30mm

1. Sulata leipä ja halkaise.
2. Täytä leipä annetussa järjestyksessä aloittaen savulohisalaatista.
3. Sulje valmis leipä krokopussiin.
4. Aseta leipä krokopussissa kartonkiseen grillirasiaan.

RUISLEIPÄ 1kpl

- 50g Antell RuisRuis
- 20g Menu aurinkokuivattu tuorejuusto
- 25g Menu saksalainen ilmakeivattu kinkku
- 20g Menu Italialainen salaattisekoitus
- 30g Menu tomaattiviipale
- 20g Menu viipaloitu kurkku

1kpl Fredman krokopussi 150x250mm

1. Sulata leipä.
2. Täytä leipä annetussa järjestyksessä aloittaen tuorejuustosta.
3. Sulje valmis leipä krokopussiin.

BROWNIE (L) 1/1 GN 48kpl

375g Menu laktoositon voi

600g Pirkka puolikarkea vehnä jauho

1000g Pirkka sokeri

175g Cebe kaakaojauhe

5g Jozo Hieno suola jodioitu

5kpl (340g) Menu virike kananmuna L

150g tumma suklaa (Belcolade suklaanappi tai Valrhona Guanaja 70%)

1. Sulata voi.
2. Yhdistä kuivat aineet.
3. Riko kananmunat erilliseen kulhoon.
4. Tarvittaessa paloittele suklaa.
5. Yhdistä voi ja kananmunat kuiviin aineksiin.
6. Lisää joukkoon paloiteltu suklaa.
7. Kaavi taikina leivinpaperilla vuorattuun 1/1 GN-vuokaan.
8. Paista uunissa 165:ssä asteessa noin 15-20min.
9. Leikkaa jäähtyneestä browniasta ensin reunat pois. Leikkaa sen jälkeen pakki 6x8 osaan eli 5cmx6,5cm annospaloiksi.



Brownie

ruokalajiryhmät

annoskoko
2605 g

annoksia
1



Ravintosisältö	Arvot /annos	Arvot /100 g	RI* /annos
Energia	42385 kJ	1627 kJ	506 %
	10130 kcal	389 kcal	
Rasva	385,3 g	14,8 g	550 %
- josta tyydyttyynyttä	229,5 g	8,8 g	### %
Hiiilihyaatit	1526,8 g	58,6 g	587 %
- josta sokereita	1085,8 g	41,7 g	### %
Ravintokuitu	29,2 g	1,1 g	
Proteiini	114,6 g	4,4 g	229 %
Suola	11,5 g	0,4 g	191 %

* Aikuisen keskivertokäyttäjän saannin vertailuarvo (8400 kJ/2000 kcal)

Laktoosia 0,1 g/100 g.

Rajoittavat aineet:

ruoka-aineen nimi	vetomitta	käyttöpaino
1 Voi	3 ¼ dl	0,375 kg
Kaakao, ei sokeria		0,175 kg
Sokeri	1,2 l	1,000 kg
Vehnäjauho puolikarkea	9 dl	0,600 kg
Ruokasuola	¼ tl	0,005 kg
Kananmuna	5,0 kpl	0,300 kg
Suklaa tumma		0,150 kg

valmistusohje

1 Brownie 1/1GN

1. Sulata voi.
2. Yhdistä kuivat aineet.
3. Riko kananmunat erilliseen kulhoon.
4. Tarvittaessa paloitele suklaa.
5. Yhdistä voi ja kananmunat kuiviin aineksiin.
6. Lisää joukkoon paloitettu suklaa.
7. Kaavi taikina leivinpaperilla vuorattuun 1/1 GN-vuokaan.
8. Paista uunissa 165:ssä asteessa noin 15-20min.
9. Leikkaa jäähtyneestä browniesta ensin reunat pois. Leikkaa sen jälkeen pakki 6x8 osaan eli 5cmx6,5cm annospaloiksi.

MARJAPIIRAKKA (L) 1/1 GN 35kpl

190g Sunnuntai margariini laktoositon

550g Pirkka puolikarkea vehnä jauho

360g Pirkka sokeri

7g Dansukker vaniljasokeri

7g Santa Maria leivinjauhe

7g Santa Maria ruokasooda

625g Arla AB piimä laktoositon

3kpl (200g) Menu virike kananmuna L

250g Pirkka vadelma-pensasmustikka

1. Sulata margariini.
2. Yhdistä kuivat aineet.
3. Sekoita piimä, margariini ja kananmunat kuiviin aineisiin.
4. Kääntelee jäiset marjat joukkoon.
5. Kaavi taikina leivinpaperilla vuorattuun 1/1 GN-vuokaan.
6. Paista 170 asteessa 25-30min.

Halutessasi voit korvata marjat millä tahansa muilla marjoilla tai esimerkiksi omenakuutioilla.



Marjapiirakka

ruokalajiryhmät

annoskoko
2226 g

annoksia
1



Ravintosisältö	Arvot /annos	Arvot /100 g	RI* /annos
Energia	19916 kJ	895 kJ	238 %
	4760 kcal	214 kcal	
Rasva	101,7 g	4,6 g	145 %
- josta tyydyttyynyttä	27,6 g	1,2 g	138 %
Hilihydraatit	819,2 g	36,8 g	315 %
- josta sokereita	410,9 g	18,5 g	457 %
Ravintokuitu	29,6 g	1,3 g	
Proteiini	106,9 g	4,8 g	214 %
Suola	10,2 g	0,5 g	171 %

* Aikuisen keskivertokäyttäjän saannin vertailuarvo (8400 kJ/2000 kcal)

Laktoosia 0,2 g/100 g.

Rajoittavat aineet:

ruoka-aineen nimi	vetomitta	käyttöpaino
1 Vehnäjauho puolikarkea	8 ¼ dl	0,550 kg
Leivinjauhe	1 ¼ tl	0,007 kg
Ruokasooda	1 ¼ tl	0,007 kg
Vaniljasokeri	2 tl	0,007 kg
Sokeri	4 dl	0,360 kg
Margariini	2 dl	0,190 kg
Piimä rasvaton, vähälaktoosinen	6 ¼ dl	0,625 kg
Kananmuna	3,0 kpl	0,180 kg
Vadelma		0,150 kg
Mustikka	2 ½ dl	0,150 kg

valmistusohje

1 Marjapiirakka

Sulata margariini.

Yhdistä kuivat aineet.

Sekoita piimä, margariini ja kananmunat kuiviin aineisiin.

Kääntelee jäiset marjat taikinan joukkoon.

Kaavi taikina leivinpaperilla vuorattuun 1/1 GN-vuokaan.

Paista 170 asteessa 25-30min.

Halutessasi voit korvata marjat millä tahansa muilla marjoilla tai esimerkiksi omenakuutioilla.

TUOREPUURO (GL, L) 10kpl

150g Urtekram gluteeniton kaurahiutale

50g Sallinen salaattimix

30g Earth Control chiasiemen

400g Menu kevytmaitojuoma laktoositon

200g K-menu omenamehu

200g Menu turkkilainen jogurtti laktoositon

1 kpl Huhtamäki Polaritypikari kirkas 200ml

1 kpl Huhtamäki Polarity tasakansi

(500g Menu hedelmäpala special)

1. Yhdistä kaikki aineet keskenään.
2. Anna turvota kylmässä vähintään tunnin ajan, mieluiten yön yli.
3. Annostele läpinäkyviin kannellisiin kertakäyttökuppeihin.
4. Yksi annos 100g.
5. Koristele tuorepuuro hedelmillä tai marjoilla.

Tuorepuuro

ruokalajiryhmät



annoskoko

1030 g

annoksia

1

Ravintosisältö	Arvot /annos	Arvot /100 g	RF /annos
Energia	6398 kJ 1529 kcal	621 kJ 148 kcal	76 %
Rasva	77,9 g	7,6 g	111 %
- josta tyydyttyneitä	23,6 g	2,3 g	118 %
Hilihydraatit	133,3 g	12,9 g	51 %
- josta sokereita	44,7 g	4,3 g	50 %
Ravintokuitu	26,0 g	2,5 g	
Proteiini	59,6 g	5,8 g	119 %
Suola	0,6 g	0,1 g	10 %

* Aikuisen keskivertokäyttäjän saannin vertailuarvo (8400 kJ/2000 kcal)

Laktoosia 0,8 g/100 g.

Rajoittavat aineet:

ruoka-aineen nimi	vetomitta	käyttöpaino
1 Kaurahiutale	3 ¾ dl	0,150 kg
CHIA SIEMEN		0,030 kg
Auringonkukan siemen kuorittu		0,030 kg
Kurpitsan siemen kuorittu		0,020 kg
Maitojuoma, laktoositon	4 dl	0,400 kg
Omenatäysmehu	2 dl	0,200 kg
Jogurtti turkkilainen		0,200 kg

valmistusohje

1 Tuorepuuro

Yhdistä kaikki aineet keskenään.

Anna turvota kylmässä vähintään tunnin ajan, mieluiten yön yli.

Annostelee läpinäkyviin kannellisiin kertakäyttökuppeihin.

Yksi annos 100g, tällä reseptillä saat 10 annosta.

Koristele tuorepuuro hedelmillä tai marjoilla.

Liite 4. Kustannuslaskelmat

Lohileipä	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Vaasan ciabatta fitness	100	6,58	0,66
Huhtahyvät savulohisalaatti	50	7,92	0,40
Menu Bistro salaattisekoitus	20	9,22	0,18
Saarioinen pikkeliöity punasipuli	15	5,23	0,08
Menu viipaloitu kurkku	20	4,29	0,09
		yht.	1,40
Fredman krokopussi 150x250mm kpl		1	0,03
Deli kartonkinen grillirasia sanomalehtip. 100x30mm kpl		1	0,04
		yht.	1,47
Verollinen myyntihinta €	3,50		
Veroton myyntihinta €	3,07		
Myyntikate-%	52,03		

Ruisleipä	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Antell RuisRuis	50	4,86	0,24
Menu aurinkokuivattu tuorejuusto	20	5,55	0,11
Menu saksalainen ilmakeivattu kinkku	25	13,95	0,35
Menu Italialainen salaattisekoitus	20	8,83	0,18
Menu tomaattiviipale	30	4,95	0,15
Menu viipaloitu kurkku	20	4,29	0,09
		yht.	1,11
Fredman krokopussi 150x250mm kpl		1	0,03
		yht.	1,14
Verollinen myyntihinta €	2,00		
Veroton myyntihinta €	1,75		
Myyntikate-%	34,81		

Brownie	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Menu laktoositon voi	375	5,18	1,943
Pirkka puolikarkea vehnä jauho	600	0,43	0,258
Pirkka sokeri	1000	0,85	0,850
Cebe kaakaojauhe	175	7,28	1,274
Jozo Hieno suola jodioitu	5	0,57	0,003
Menu virike kananmuna L	340	1,89	0,643
Belcolade suklaanappi tumma	150	10,89	1,634
		yht.	6,60
(tai Valrhona Guanaja 70%)	150	23,81	3,57
		yht.	8,54
1/1GN Brownien raaka-aineet maksavat €	6,60	8,54	
Annospaloja saadaan kpl	48		
1 browniepalan raaka-aineet maksavat €	0,14	0,18	
Verollinen myyntihinta €	1,50	1,50	
Veroton myyntihinta €	1,32	1,32	
Myyntikate-%	89,55	86,48	

Marjapiirakka	Annoskoko g	Hinta €/kg	Hinta €/annos
Sunnuntai margariini laktoositon	190	2,83	0,54
Pirkka puolikarkea vehnä jauho	550	0,43	0,24
Pirkka sokeri	360	0,85	0,31
Dansukker vaniljasokeri	7	7,77	0,05
Santa Maria leivinjauhe	7	5,72	0,04
Santa Maria ruokasooda	7	2,5	0,02
Arla AB piimä laktoositon	625	1,28	0,80
Menu virike kananmuna L	200	1,89	0,38
Pirkka vadelma-pensasmustikka	250	5,93	1,48
		yht.	3,85
1/1GN marjapiirakan raaka-aineet maksavat €	3,85		
Annospaloja saadaan kpl	35		
1 marjapiirakanpalan raaka-aineet maksavat €	0,11		
Verollinen myyntihinta €	1,50		
Veroton myyntihinta €	1,32		
Myyntikate-%	91,64		

Tuorepuuro	Annoskoko g	hinta €/kg	Hinta €/annos
Urtekram gluteeniton kaurahiutale	150	3,21	0,48
Sallinen salaattimix	50	8,88	0,44
Earth Control chiasiemien	30	9,27	0,28
Menu kevytmaitojuoma laktoositon	400	0,82	0,33
K-menu omenamehu	200	0,74	0,15
Menu turkkilainen jogurtti laktoositon	200	1,97	0,39
Menu hedelmäpala special	500	6,20	3,10
		yht.	5,17
Reseptillä saa valmista tuorepuuroa 10 kpl		1 annos €	0,52
Huhtamäki Polaritypikari kirkas 200ml kpl		1	0,05
Huhtamäki Polarity tasakansi kpl		1	0,04
		yht.	0,61
Tuorepuuron raaka-aineet maksavat €/annos	0,61		
Verollinen myyntihinta €	2,00		
Veroton myyntihinta €	1,75		
Myyntikate-%	65,23		