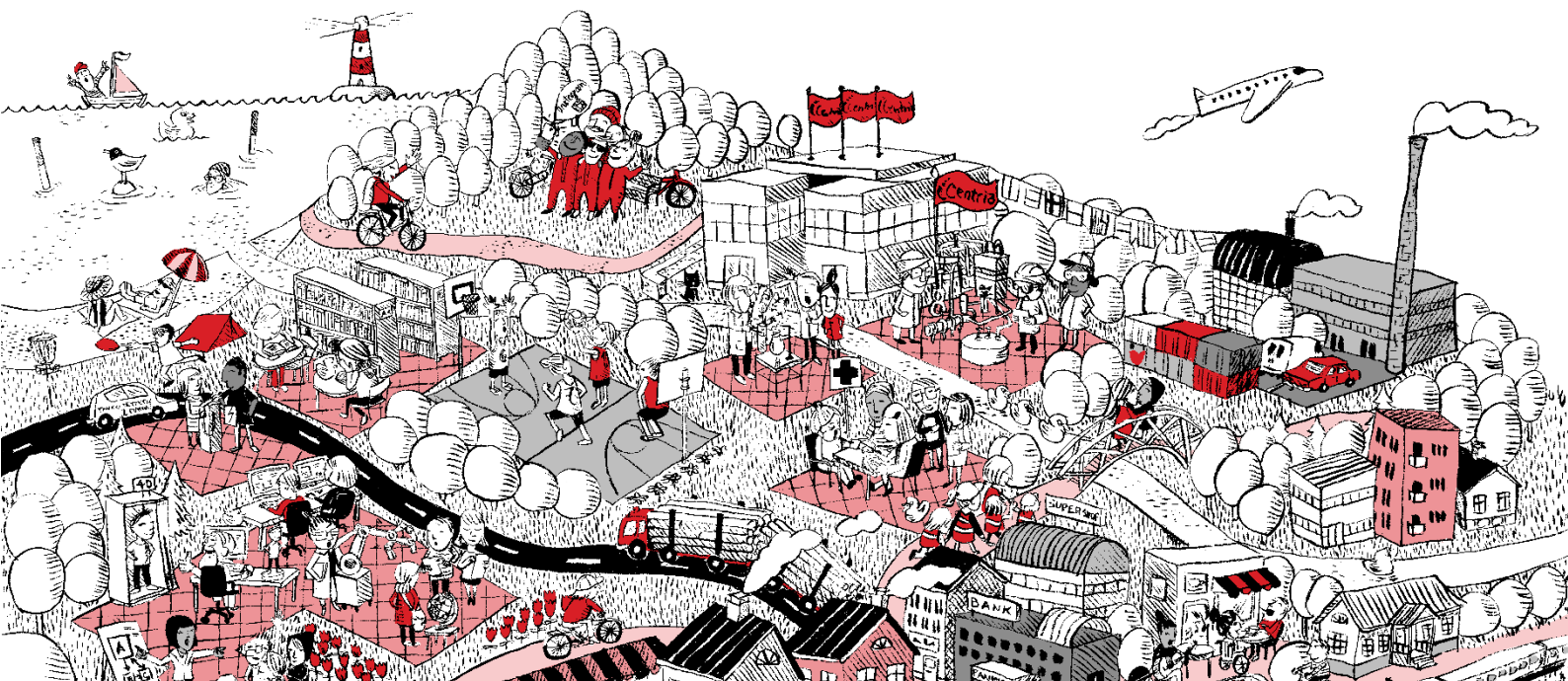


Severi Piensoho

LIKKUVAT ELINTARVIKEHUONEISTOT KOKKOLASSA

Kehitysideoita myyntipaikoille

Opinnäytetyö
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalous
Joulukuu 2021



TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Centria-ammattikorkeakoulu	Aika Joulukuu 2021	Tekijä/tekijät Severi Piensoho
Koulutus Liiketalous		<input checked="" type="checkbox"/> AMK <input type="checkbox"/> YAMK
Työn nimi LIKKUVAT ELINTARVIKEHUONEISTOT KOKKOLASSA. Kehitysideoita myyntipaikoille		
Työn ohjaaja Maria Timo-Huhtala		Sivumäärä 37 + 2
Työelämäohjaaja Marianna Hautala		
<p>Opinnäytetyössä käsiteltiin liikkuvien elintarvikehuoneistojen myyntipaikkoja Kokkolan alueella ja pyrittiin selvittämään, miten myyntipaikkoja voitaisiin kehittää. Aineisto kerättiin näillä menetelmillä: haastattelut, kyselytutkimus ja kirjallisten lähteiden analysointi. Aineiston perusteella laadittiin kehitysideoita, joiden koettiin auttavan myyntipaikkojen kehittämisessä tulevaisuudessa.</p>		

Asiasanat Katuruoka, ketterä kioski, liikkuva elintarvikehuoneisto, ruokarekka
--

ABSTRACT

Centria University of Applied Sciences	Date December 2021	Author Severi Piensoho
Degree programme Business Administration		
Name of thesis FOOD TRUCKS IN KOKKOLA. Development ideas for the places of sales		
Supervisor Maria Timo-Huhtala		Pages 37 + 2
Instructor Marianna Hautala		
<p>This thesis covered places of sales for food trucks in Kokkola and development ideas for the places of sales. The material was gathered with these methods: interviews, a questionnaire survey and analysis of literary sources. Development ideas were made based on the material and their potential to be helpful in the development of the places of sales in the future.</p>		
Key words Food truck, street food		

KÄSITTEIDEN MÄÄRITTELY

KATURUOKA

Katuruoka on ruokaa, jota ei tarvitse syödä ravintolassa, vaan sitä pystyy syömään missä tahansa. Kaikki annokseen kuuluva on sisällytetty muun muassa leipään tai johonkin astiaan. Vaikka sanaan sisältyy termi ”katu”, myös ravintolat, jotka toimivat sisätiloissa, myyvät katuruokaa. Esimerkiksi hampurilaiset voidaan laskea katuruoaksi.

KETTERÄ KIOSKI

Liikkuva elintarvikekioski eli ruokarekka, joka on rekisteröity moottoriajoneuvo, josta myydään elintarvikkeita. Ketterällä kioskillä ei ole omaa pysyvää myyntipaikkaa. Opinnäytetyössä ketterällä kioskillä tarkoitetaan liikkuvia elintarvikehuoneistoja, jotka harjoittavat kioskitoimintaa.

LIIKKUVA ELINTARVIKEHUONEISTO

Siirrettävä tai väliaikainen (koottavissa ja purettavissa oleva) elintarvikkeiden myynti-, tarjoilu- tai käsittelypaikka tai -laitteisto, kuten esimerkiksi myyntiauto, telttakatto, myyntipyörä tai -koju. Opinnäytetyössä liikkuvaa elintarvikehuoneistoa käytetään kattoterminä ketterälle kioskille ja ruokarekalle.

RUOKAREKKA

Termi liikkuvalla elintarvikekioskille, joka toimii yleensä synonyyminä ketterän kioskin kanssa. Termi rinnastetaan usein myös katuruokarekkoihin. Opinnäytetyössä ruokarekalla tarkoitetaan liikkuvia elintarvikehuoneistoja, joista myytävä ruoka valmistetaan elintarvikehuoneistossa.

**TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
KÄSITTEIDEN MÄÄRITTELY
SISÄLLYS**

1 JOHDANTO	1
2 TUTKIELMAN TAVOITE	2
2.1 Lähtökohta, tavoitteet ja tutkimuskysymykset	2
2.2 Toiminnallinen opinnäytetyö	3
3 LIIKKUVAT ELINTARVIKEHUONEISTOT SUOMESSA JA MAAILMALLA	5
3.1 Ketterät kioskit, ruokarekat ja liikkuvat elintarvikehuoneistot.....	5
3.2 Liikkuvat elintarvikehuoneistot Suomessa	6
3.3 Ruokarekan operoiminen	8
3.4 Liikkuvien elintarvikehuoneistojen ongelmat	9
3.5 Kokkolan kaupungin myyntipaikat.....	12
3.6 Ilmoitus liikkuvasta elintarvikehuoneistosta ja lupaehdot	13
3.7 Veikon Vaunun yrittäjän haastattelu	16
4 KYSELYTUTKIMUKSEN TOTEUTUS	18
4.1 Tutkimusmenetelmät	18
4.2 Kyselyn luominen	19
5 TUTKIMUSTULOKSET JA NIIDEN LUOTETTAVUUS	21
5.1 Asiakkaiden vastaukset	21
5.2 Määrällisen tutkimusmenetelmän pätevyys ja luotettavuus.....	24
5.3 Laadullisen tutkimusmenetelmän yleistäminen ja luotettavuus.....	26
6 JOHTOPÄÄTÖKSET	29
6.1 Tavoitteet ja menetelmät	29
6.2 Johtopäätökset ja pohdinta	30
6.2.1 Liikkuvien elintarvikehuoneistojen tilanne Suomessa	30
6.2.2 Kokkolan myyntipaikat	31
6.2.3 Laajalahti ja tapahtumat.....	33
6.2.4 Jatkotutkimukset, eettisyys ja opinnäytetyön raportointi	33
LÄHTEET	35

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä haluttiin selvittää, miten Kokkolan liikkuvien elintarvikehuoneistojen myyntipaikkoja voidaan kehittää. Idea syntyi siitä, kun Susanna Rauma aloitti liikkuvan elintarvikehuoneisto toiminnan keväällä 2021. Rauma on ensimmäinen yrittäjä, joka on perustanut liikkuvan elintarvikehuoneiston Kokkolaan. Opinnäytetyössä haluttiin myös selvittää, mitä lupia vaaditaan, että yrittäjä voi perustaa liikkuvan elintarvikehuoneiston. Lisäksi Rauman yrityksen, Veikon Vaunun, asiakkailta tiedusteltiin, mitkä ovat heidän mielestään parhaat myyntipaikat ja onko alueita, joille he toivoisivat uusia myyntipaikkoja.

Tutkielman tavoitteelle määritetyssä osiossa tuodaan esille, mikä on opinnäytetyön lähtökohta, mitkä ovat työn tavoitteet ja mitkä ovat työn tutkimuskysymykset. Opinnäytetyössä on otettu vertailun vuoksi selville, millaisia liikkuvia elintarvikehuoneistoja on Yhdysvalloissa. Seuraavaksi on avattu Suomen tilannetta käsittelemällä sitä pääosin ruokarekkojen näkökulmasta. Opinnäytetyössä on mainittu, missä Kokkolan myyntipaikat sijaitsevat, minkä lisäksi on kerrottu, millaisia ilmoituksia ja lupaehtoja vaaditaan, jotta liikkuva elintarvikehuoneisto voi toimia myyntipaikalla. Opinnäytetyössä on haastateltu yrittäjä Susanna Raumaa ja hänen asiakkaitaan, joiden kommenttien pohjalta on pyritty määrittelemään kehitysideoita myyntipaikoille. Aineistoa on kerätty myös analysoimalla kirjallisia lähteitä.

2 TUTKIELMAN TAVOITE

2.1 Lähtökohta, tavoitteet ja tutkimuskysymykset

Idea opinnäytetyölle syntyi, kun halusin selvittää, onko Kokkolan kaupungilla tarvetta kehittää liikkuville elintarvikehuoneistoille määritettyjä myyntipaikkoja tai lisätä niiden määrää Kokkolan alueella. Ajattelin, että tämä voisi helpottaa ja tehostaa yrittäjien toimintaa myyntipaikoilla ja tarjota kaupungille kehitysideoita, jotka perustuisivat yrittäjien ja liikkuvien elintarvikehuoneistojen asiakkaiden palautteeseen ja muodostamiini johtopäätöksiin. Myös Kokkolan kaupungin edustaja oli pyytänyt Kokkola-lehden artikkelissa, että yrittäjät ottaisivat yhteyttä kaupunkiin, jos heillä on palautetta nykyisistä myyntipaikoista ja toiveita uusille myyntipaikoille (Sulkakoski 2021a).

Jotta opinnäytetyöhön saatiin tietoa siitä, mitä uudistuksia myyntipaikoille halutaan tai halutaanko niitä enemmän Kokkolan alueelle, haastattelin yrittäjä Susanna Raumaa, joka aloitti ketterän kioskitoiminnan keväällä 2021. Hän toimii yrittäjänä Veikon Vaunu -nimisellä kioskillä, joka operoi Kokkolan kaupungissa ja sen lähialueilla. Haastattelun lisäksi järjestettiin kyselytutkimus, jolla kerättiin tietoa Veikon Vaunun asiakkailta siitä, millaisia kokemuksia heillä on asiointista Veikon Vaunulla ja onko olemassa alueita, jonne he haluaisivat uusia myyntipaikkoja. Kysely keskittyy yhden yrityksen asiakkaisiin, koska Kokkolassa ei ole tällä hetkellä muita yrityksiä, jotka harjoittavat toimintaa liikkuvassa elintarvikehuoneistossa. Opinnäytetyössä haluttiin huomioida myös markkina-, festivaali- ja tapahtuma-alueille määritetyt myyntipaikat, jos niitä ilmeni yrittäjien ja asiakkaiden palautteessa. Opinnäytetyön ja kyselytutkimuksen avulla kerättyä palautetta voidaan hyödyntää myyntipaikkojen kehittämiseen, suosituimpien myyntipaikkojen määrittämiseen ja sen selvittämiseen, mille alueille halutaan uusia myyntipaikkoja Kokkolan alueella.

Katuruoka-yritystoimintaan keskittyneet tutkimukset ja artikkelit auttoivat kuitenkin sen selvittämisessä, miten Kokkolan myyntipaikkoja voitaisiin kehittää tulevaisuudessa. Opinnäytetyössä tutkimusongelmaksi muodostui

- Miten Kokkolan kaupunki voisi kehittää myyntipaikkoja, jotka on määritetty liikkuvien elintarvikehuoneistojen toimintaa varten?

Tutkimusongelman pohjalta syntyi myös muita tutkimuskysymyksiä:

- Mitä lupia vaaditaan yritykseltä, joka haluaa toimia myyntipaikoilla?
- Mitkä ovat suosituimmat myyntipaikat Kokkolan alueella?
- Onko Kokkolassa alueita, joille toivotaan uusia myyntipaikkoja?

Vastaukset näihin kysymyksiin hyödyttävät Kokkolan kaupunkia, Veikon Vaunua, Veikon Vaunun asiakkaita ja mahdollisia uusia yrittäjiä, jotka haluavat perustaa liikkuvan elintarvikehuoneiston.

2.2 Toiminnallinen opinnäytetyö

Opinnäytetyön malliksi valitti toiminnallinen opinnäytetyö. Toiminnallinen lähestymistapa tuntui oikealta vaihtoehdolta, koska päätavoitteena oli saada lisää ymmärrystä siitä, miten liikkuvien elintarvikehuoneistojen myyntipaikkoja voidaan kehittää Kokkolan alueella, ja koettaa sen perusteella löytää konkreettisia kehitysideoita. Opinnäytetyön aihe oli tuore ilmiö Kokkolassa, ja siitä ei ole vielä tehty paikallista tutkimusta. Veikon Vaunu aloitti toiminnan Kokkolassa keväällä 2021, ja se on ensimmäinen yritys Kokkolassa, joka harjoittaa tällaista yritystoimintaa. Liikkuvista elintarvikehuoneistoista ja niiden myyntipaikoista on ylipäättään tehty Suomessa vain muutama opinnäytetyö ja ainoastaan pari tutkimusta, joten tämän toiminnallisen opinnäytetyön avulla kerätyllä tiedolla halutaan myös auttaa liikkuvia elintarvikehuoneistoja ympäri Suomea ja niitä henkilöitä, jotka tarvitsevat lisätietoa, kun he tekevät mahdollisia omia jatkotutkimuksiaan tai opinnäytetöitään aiheesta.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää konkreettisia keinoja, joilla myyntipaikkoja voitaisiin kehittää, ja mahdollisia alueita, joille Rauma tai Veikon Vaunun asiakkaat toivoisivat uusia myyntipaikkoja. Koska opinnäytetyön aineisto koostuu ihmisten mielipiteistä ja kokemuksista, tutkimuksen lähestymistapa on empiirinen. Empiirisessä tutkimuksessa pyritään luomaan teoriaa kokemusten kautta. Toisin kuin teoreettisessa tutkimuksessa, tutkijan omilla kokemuksilla on vaikutusta empiirisesti kerättyihin tutkimustuloksiin ja siihen, miten niitä käsitellään. (Toikkanen & Virtanen 2018, 65.)

Haastattelun ja kyselyn avulla kerättiin tietoa siitä, mitä kokemuksia yrittäjällä ja yrityksen asiakkailla on myyntipaikoista. Asiakkaat heijastavat toiveitaan, halujaan ja tarpeitaan tuotteiden ja palvelun kautta (Siltala 2017, 8). Lähtöajatuksena oli, että asiakkaat saataisiin kiinnostumaan kyselystä, kun tuotaisiin esille, että kyselyn tulokset ja vastaukset otetaan huomioon, kun pohditaan mahdollisia kehitysideoita

myyntipaikoille. Kyselytutkimus tuntui sopivalta keinolta selvittää, mitä asiakkaat ajattelevat myyntipaikoista, koska kyselyn pystyi lähettämään asiakkaille Veikon Vaunun Facebook-tilin kautta, jolloin se saavutti mahdollisimman helposti, nopeasti ja edullisesti monet niistä henkilöistä, jotka asioivat tai ovat asioineet Veikon Vaunulla.

Asiakkaat saivat vastata myyntipaikkoja koskeviin kysymyksiin avoimen vastauskentän kautta, mikä mahdollisti sen, että saatiin monipuolisesti erilaisia vastauksia ja palautetta. Asiakkaiden vastausten ja palautteen avulla pyrittiin keräämään aineistoa, jonka avulla voidaan kehittää myyntipaikkoja ja määrittää mahdollisia uusia myyntipaikkoja. Vastapuolena asiakkailta saadulle tiedolle toimi yrittäjä, joka vastasi haastattelussa esitettyihin kysymyksiin. Kun saatiin selville, toistuivatko asiakkaiden vastauksissa samat asiat, joita yrittäjä toi esille vai toivatko he esille asioita, joita yrittäjä ei maininnut, saatiin aikaan monipuolisempaa analyysiä. Myös yritystoiminnan vaikutus ympäristöön ja ympäristön vaikutus yritystoimintaan ovat tärkeitä asioita, joihin toivottiin saatavan palautetta yrittäjältä ja asiakkailta. On tärkeää, että kahdesta lähteestä saatua tietoa analysoidaan kummankin osapuolen näkökulmasta, koska osapuolet saattavat antaa palautetta vain yhdestä näkökulmasta (Siltala 2017, 9).

Kun haastattelusta ja kyselytutkimuksesta saatua tietoa lähdettiin analysoimaan, aineistosta koottiin kokonaisuus, jota tulkitsemalla tehtiin johtopäätökset, joilla pyrittiin ratkaisemaan tutkimusongelma ja vastaamaan tutkimuskysymyksiin. Aineisto on pyritty tiivistämään helposti ymmärrettävään muotoon ja jäsennelty useisiin osioihin, joissa analysoidaan eri osuuksia aineistosta. Lopuksi luotiin yhtenäinen kokonaisuus johtopäätöksistä eli synteesi, jonka pohjalta lähdettiin selvittämään, voidaanko aineistosta saada irti uusia johtopäätöksiä, jotka antavat tarkempia, monipuolisempia ja tätä kautta laadukkaampia vastauksia opinnäytetyön kysymyksiin.

3 LIIKKUVAT ELINTARVIKEHUONEISTOT SUOMESSA JA MAAILMALLA

3.1 Ketterät kioskit, ruokarekat ja liikkuvat elintarvikehuoneistot

Ketterä kioski on termi, jota usein käytetään liikkuvista kioskeista tai ruokarekoista. Kokkolan kaupunki määrittelee ketterät kioskit näin: ”Ketterä kioski on liikkuva elintarvikekioski eli ruokarekka. Se on rekisteröity moottoriajoneuvo tai vaunu, josta myydään elintarvikkeita. Sillä ei ole omaa pysyvää myyntipaikkaa, vaan kioski tuo tullessaan kaiken tarvitsemansa, vie lähtiessään jätteet pois ja jättää paikalle ainoastaan tyytyväisiä asiakkaita.” (Ketterien kioskien myyntipaikat Kokkolassa, 1.) Koska tässä opinäytetyössä käsitellään liikkuvien elintarvikekioskien lisäksi katuruoka- ja grillirekkoja, selkeyden vuoksi liikkuvista elintarvikekioskeista käytetään termiä ketterä kioski ja katuruoka- sekä grillirekoista termiä ruokarekka. Liikkuva elintarvikehuoneisto toimii kattoterminä, kun käsitellään ketteriä kioskeja ja ruokarekkoja kokonaisuutena. Liikkuva elintarvikehuoneisto on termi, jota myös Siltala (2017) käytti omassa opinäytetyössään. Elintarvikelaissa liikkuvalla elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan ”elintarvikehuoneistoa, joka voidaan siirtää paikasta toiseen” (Elintarvikelaki 297/2021, § 5).

Ei ole olemassa tietokantaa, josta voisi tarkistaa, montako liikkuvaa yritystä on koko maailmassa. Liikkuvien elintarvikehuoneistojen määriä voidaan kuitenkin tarkastella pienemmässä mittakaavassa. Esimerkiksi Yhdysvalloissa oli 5 970 ruokarekkaa vuonna 2018. Tämä määrä oli melkein kaksinkertainen verrattuna vuoden 2013 määrään, joka oli 3 281 ruokarekkaa. Yritysten määrä oli siis kasvanut paljon viiden vuoden aikana. Yhdysvaltain ruokarekat työllistivät 16 210 työntekijää vuoden 2018 aikana, ja näiden yhteenlasketut palkat vuodessa synnyttivät 320,6 miljoonan dollarin suuruisen summan. Tämän perusteella voi päätellä, että myös työllisyys oli kasvanut ruokarekkojen määrän kanssa viiden vuoden aikana ainakin näiden yritysten piirissä. Myös Yhdysvaltojen ruokarekkojen myynti kasvoi 2010-luvun aikana. Kun Yhdysvaltain liittohallitus tarkasteli kehitystä vuosina 2012–2017 huomattiin että ruokarekkojen myynti oli kasvanut 79 % vuonna 2017 siitä myynnistä, joka saavutettiin vuonna 2012. (Hait 2020.) Nämä luvut koskevat Yhdysvaltoja, mutta kun ottaa huomioon sen, että liikkuvat elintarvikehuoneistot ovat levinneet myös Suomeen, puhutaan trendistä, joka on kasvanut viime vuosina maailmanlaajuisesti. Asiakaskunta on silti Yhdysvalloissa mittakaavaltaan eri luokkaa kuin Suomessa. Kotimaisilla ketterillä kioskeilla ja ruokarekoilla saattaa asioida muutamia kanta-asiakkaita, kun taas Yhdysvaltojen ruokarekoilla kanta-asiakkaita voi olla useita satoja. (Launis 2017.)

3.2 Liikkuvat elintarvikehuoneistot Suomessa

Suomessa toimivista liikkuvista elintarvikehuoneistoista on olemassa vähemmän tietoa kuin vaikka Yhdysvaltojen ruokarekoista, ja suurin osa myös Suomessa toimivista elintarvikehuoneistoista on nimenomaan ruokarekkoja. Kun puhutaan koko Suomen alueesta, ei tiedetä tarkalleen, montako liikkuvaa elintarvikehuoneistoa Suomessa on, kuinka moni työskentelee näissä elintarvikehuoneistoissa tai kuinka paljon voittoa ne ovat tuottaneet. Tieto tästä kaikesta on olemassa, mutta sitä ei ole jäsennelty yhteen tilastoon, joten on hankala lähteä selvittämään lukuja koko maan osalta. Esimerkkejä liikkuvien elintarvikehuoneistojen määristä voidaan kuitenkin tuoda esille kaupunkien mittakaavassa. Helsinki alkoi ensimmäisenä myöntää lupia liikkuvien elintarvikehuoneistojen, tässä tapauksessa ruokarekkojen, toiminnalle ”Ketterät kioskit -järjestelmän” avulla, jonka Helsingin kaupunki loi yhdessä yrittäjien kanssa (Siltala 2017, 5, 15, 32). Helsingissä on tyypillisesti myönnetty vuodessa noin 30 sopimusta ruokarekoille. Sopimusten määrää ei ole rajoitettu, mutta määrä on vakiintunut 30:n paikkeille. (STT Info 2021.) Kokonaisuudessaan Helsingissä oli 174 liikkuvaa elintarvikehuoneistoa Siltalan (2017) opinnäytetyön selvityshetkellä vuonna 2016, ja vuoden 2016 marraskuuhun mennessä uusia rekisteröintejä oli tehty 53 kappaletta.

Pienemmillä paikkakunnilla liikkuvia elintarvikehuoneistoja voi olla huomattavasti vähemmän. Tästä toimii esimerkkinä Seinäjoki, jossa oli tullut 2010-luvulla vain muutamia pyyntöjä ruokarekkojen myyntipaikoista ennen kuin kaupunki määrätti yhdeksän myyntipaikkaa vuonna 2016 saman Ketterät kioskit -järjestelmän mukaan, joka on käytössä Helsingissä (Helinko 2016; Siltala 2017, 32). Kun selvitin Seinäjoen tilannetta, haastattelin Niina Koskipaloa, joka toimii kaupunkikeskustan kehittäjänä Into Seinäjoki Oy:ssä, joka on Seinäjoen kaupungin kehitysyhtiö. Koskipalon (2021) mukaan kolme myyntipaikasta sijaitsi keskusta-alueella. Seinäjoen kaupunki toivoi, että liikkuvat elintarvikehuoneistot elävöittäisivät keskusta-alueita. Iso syy sille, miksi Seinäjoella kesti pitkään määrittää myyntipaikat, vaikka niitä pyydettiin vuosia, oli koordinaation puute. Ei ollut olemassa selkeitä ja yhdenmukaisia palveluperiaatteita tai pelisääntöjä, joiden mukaan toimia. Lopulta tehtiin ratkaisu, että pop up -tilojen varauksia sekä katukeittiö- ja toripaikkoja alettiin jakaa samalta pisteeltä. Tämän koettiin helpottavan merkittävästi yritystoiminnan aloittamista, mitä haluttiin tukea myös sillä, että verkkosivuille laitettiin ohjeet, joiden kautta yrittäjät näkivät selkeästi, miten lupia voi hakea myyntipaikalla toimimiseen. (Helinko 2016.)

Seinäjoella liikkuvat elintarvikehuoneistot toimivat pilotoinnin aikana yhdellä myyntipaikalla viikon ajan. Vuokra-aika oli kerrallaan yksi kuukausi, ja vuokrahinta oli 100 euroa, johon laskettiin myös arvonlisävero. Myynti tapahtui aikaväleillä 19–06 ja 07–19, jotka ovat samat myyntiajat kuin Helsingissä (Helinko 2016; Sopimus oikeudesta käyttää yleistä aluetta ketterään kioskitoimintaan eli ketterä kioski-sopimus 2018). Vesi- tai viemäriiliitännöille ei ollut mahdollisuutta (Helinko 2016). Liikkuvien elintarvikehuoneistojen pilotointi kuitenkin lopetettiin vuonna 2016, koska Seinäjoen ydinkeskustassa alkoi silloin iso rakennushanke, minkä vuoksi yksi keskeisistä myyntipaikoista jouduttiin ottamaan pois käytöstä. Kaksi myyntipaikkaa tuntui liian vähäiseltä määrältä, joten niitä ei käytetty enää seuraavana vuonna. Tällä hetkellä myyntipaikkoja voi vuokrata ainoastaan Seinäjoen kahdelta keskusta-alueen torilta yhden päivän ajaksi. Seinäjoen kaupunki on kokenut nämä myyntipaikat riittäviksi myyjille. (Koskipalo 2016.)

Jyväskylässä toimi Siltalan (2017) selvityshetkellä ainakin 55 liikkuvaa elintarvikehuoneistoa. Jyväskylässä yrittäjät toimivat Parklet-järjestelmän määrittelemillä myyntipaikoilla (Pihakadun Parklet – myynti- ja promootiopaikat 2016). Parklet on lähtöisin Yhdysvalloista, jossa määriteltiin ensimmäinen julkinen Parklet-alue San Franciscoon vuonna 2010. Vuoteen 2020 mennessä toiminnassa olevia Parklet-paikkoja oli kaupungissa yli 60 kappaletta, eli ilmiö oli kasvanut suuremmaksi. Parkletissa parkki-ruuduksi määritettyä aluetta käytetään yrityksen liiketoimintaa varten. Esimerkiksi kahvila saattaa käyttää tällaista aluetta terrassipaikkana. Parklet-paikoille sijoitellaan myös taidetta, polkupyörätelineitä, istutuksia tai penkkejä. Kun yritys haluaa käyttöönsä Parklet-tilan, hän vuokraa sen kaupungilta ja rakentaa rakennelman/kojun, jota haluaa Parklet-paikassa ylläpitää. Parklet-alueen tulisi olla mahdollisimman lähellä yrityksen toimipistettä. (San Francisco Parklet Manual 2020, 4.) Jyväskylä otti Parklet-alueet käyttöön vuonna 2016 tarkoituksena käyttää niitä promootio- ja myyntitarkoituksiin. Kyseisenä vuonna niitä oli käytössä kolme kappaletta. Paikkojen koko vaihtelee jonkin verran, mutta keskimäärin ne ovat kooltaan 12 neliömetrin kokoisia eli 6 m x 2 m suuruisia alueita. Vesipistettä tai sähköä ei ole Parklet-paikoilla saatavilla. (Pihakadun Parklet – myynti- ja promootiopaikat 2016.)

Parklet-paikkoja kokeiltiin myös Helsingissä vuosina 2016–2017. Helsinkiläisyrietykset vuokrasivat tällöin 1–2 paikkaa käyttöönsä. Helsingissä yhtenä vaatimuksena oli, että sisäänkäynnin tulee osoittaa kadun suuntaan, minkä lisäksi Parklet-paikkaa käyttävän toimijan, yhdistyksen tai yrityksen tuli toimia katutasossa. Näitä Parklet-paikkoja ei saanut käyttää mainos- tai varastotilana, eikä niille saanut tuoda liikkuvia elintarvikehuoneistoja. (Parklet-ehdot kokeilujakso 2016–2017 2016.) Muissa kaupungeissa on käytetty erilaisia strategioita. Heinolassa ruokarekkojen yrittäjät ovat käyttäneet hyödykseen muiden yrittäjien omistamia alueita ja parkkiruutuja, mutta kyseessä ei ole Parklet-järjestelmä, vaan vapaampi

järjestelmä, jossa yrittäjä sopii kaupungin kanssa henkilökohtaisesti, mille alueelle hän voi mennä harjoittamaan toimintaansa. Vaatimuksena parkkiruudussa toimimiselle on se, että yrittäjä ”ei aiheuta toiminnallaan häiriötä ja toimii hyvässä hengessä muiden kanssa”. Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että ruokarekan yrittäjä ei aseta vaunuansa ravintolan eteen. (Siltala 2017, 32–34.)

Tampereella toimi Siltalan (2017) opinnäytetyön selvityshetkellä 65 liikkuvaa elintarvikehuoneistoa, ja uusien rekisteröintien määrä oli 20 kappaletta vuodessa. Tampereella yrittäjät ovat hyödyntäneet Tampere tunnetuksi ry:n käyttöön antamia katuosuuksia ja toripaikkoja (Siltala 2017, 32). Toripaikkoja on käytetty hyödyksi myös Helsingissä (Hinnasto 2016). Tamperelaiset yrittäjät tosin huomasivat, että torilla myyminen on ongelmallista. Yleisenä myyntipaikkana toiminut Tammelan tori menee kiinni jo kahdelta iltapäivällä, jolloin myös liikkuvien elintarvikehuoneistojen täytyy poistua paikalta. Yrittäjät olivat aikanaan todenneet, että pidempi myyntiaika voisi houkutella paikalle nuoria ja elävöittää toritoimintaa. Jo aikaisin iltapäivällä loppuva myyntitoiminta ei välttämättä haittaa haastatellun yrittäjän mukaan ikäihmisiä, mutta muita ikäryhmiä ei välttämättä saada paikalle yhtä paljon myyntiajan takia. Tämän vuoksi jotkin yrittäjät ovat etsineet muita myyntipaikkoja, mutta myyntipaikkojen etsimistä on hankaloittanut se, että Tampereella on joidenkin yrittäjien mielestä liian monta organisaatiota tarjoamassa myyntipaikkoja, mikä hankaloittaa kokonaiskuvan hahmottamista. (Siltala 2017, 32–34.)

3.3 Ruokarekan operoiminen

Yksi syy perustaa liikkuva elintarvikehuoneisto on toiminnan aloittamisen nopeus verrattuna perinteiseen kioskiin tai ravintolaan, minkä lisäksi liikkuvien elintarvikehuoneistojen kustannukset ovat matalammat perustamisvaiheessa. Liikkuvan elintarvikehuoneiston perustamisen jälkeen alkaa kuitenkin testausvaihe, jonka aikana täytyy ottaa selvää, missä ovat parhaat myyntipaikat ja kuinka paljon tavaraa elintarvikehuoneistossa kannattaa kuljettaa. Lisäksi on hyvä olla tietoinen siitä, mitkä ovat elintarvikehuoneiston päätuotteet, jotta voidaan selkeämmin kohdistaa toimintaa tiettyihin tuotteisiin ja saavuttaa siten tehokkaampaa myyntiä. Kun Kauppalehti haastatteli ruokarekan perustanutta Mira Nenosta ja Dean Lyijystä, selvisi että he olivat onnistuneet saamaan myyntinsä sujumaan parkkeeraamalla baarin läheisyyteen. Baarin kautta sai juotavaa, kun taas ruokarekasta sai syötävää. Haastattelussa Nenonen ja Lyijynen toivat myös sen esille, että ruokarekassa saattaa joutua tekemään jopa 18-tuntisia työpäiviä, koska yritystoiminnalla pyritään tuottamaan niin paljon rahaa, että sitä riittää talveksi myyntikauden jälkeiselle ajalle. Myyntikausi sijoittui toukokuun alun ja syyskuun lopun välille. (Ylitalo 2018.)

Jos yrittäjän päätoimi on liikkuvan elintarvikehuoneiston operoiminen, hänen täytyy työskennellä pitkien päivien lisäksi pitkiä viikkoja, jotta rahaa riittäisi myyntikauden jälkeiselle ajalle. Liikkuvat elintarvikehuoneistot toimivat yleensä kevään lopusta syksyn alkuun asti, koska tällöin liikkuminen on helppoa, sää on keskimäärin parempi kuin muina vuodenaikoina ja ihmisillä on kesälomien takia enemmän aikaa asioida liikkuvilla elintarvikehuoneistoilla. Tämä on kuitenkin vain alle puolen vuoden pituinen ajanjakso. (Ylitalo 2018.) Vaikka kesä on yleisin toimiaika ketterille kioskeille ja ruokarekoille, jotkut yrittäjät jatkavat toimintaa läpi vuoden (Pikkarainen 2021). Toisaalta Nenonen ja Lyijynen mainitsivat myös sen, että talven voi hyödyntää lähitulevaisuuden suunnitteluun. Talvella he suunnittelivat markkinointia ja nettisivuja sekä muokkasivat ruokarekkaansa. Lisäksi Nenonen ja Lyijynen mainitsivat, kuinka tärkeässä asemassa sää on ketterässä yritystoiminnassa. Jos ulkona on huono, esimerkiksi sateinen sää, ei välttämättä kannatta lähteä liikenteeseen, koska asiakkaat eivät ehkä viihdy ulkona sellaisella säällä. Liikkuva yritystoiminta ei siis ole pelkästään riippuvainen rajallisesta myyntikaudesta vaan myös säästä, jota ei voi täysin ennustaa. (Ylitalo 2018.)

Buli Foodtruckin helsinkiläinen yrittäjä Joonas Alhainen oli maininnut omassa haastattelussaan, että hän on suunnannut yleensä niille asutusalueille, jotka ovat uusia, koska niissä ei ole juuri ollenkaan palveluja verrattuna keskusta-alueeseen (Siippainen 2021). Yrittäjä Toni Määttä alkoi kallistua viime keväänä samaan toimintamalliin (Pikkarainen 2021). Myös asiakkaat ovat pyytäneet Buli Foodtruckin ruokarekkaa paikkoihin, joissa ravintoloita ei juurikaan ole. Lähiöissä liikkuminen oli Alhaisen mielestä joustavampaa, koska toisin kuin Helsingin keskustassa, jonka läheisyydessä Buli Foodtruck toimii, keskustan lähialueilla ei ole tarkkaan määritettyjä myyntipaikkoja. Alhainen on myös huomannut, että lähiöalueilla ostetaan enemmän ruokaa kerralla. Kun keskusta-alueella saatetaan tyytyä yhteen hampurilaiseen, lähiössä saatetaan ostaa iso määrä ruokaa usealle perheenjäsenelle. Tällaisilla alueilla asiakas on käyttänyt Buli Foodtruckin tuotteisiin keskimäärin 40 euroa päivässä, mikä on Alhaisen mukaan iso rahamäärä ruokarekalle. (Siippainen 2021.)

3.4 Liikkuvien elintarvikehuoneistojen ongelmat

Liikkuvilla elintarvikehuoneistoilla ja etenkin ruokarekoilla on omat ongelmansa. Niiden maine on voinut kärsiä esimerkiksi niissä myytävän ruoan laadun vuoksi. Talouselämässä uutisoitiin vuonna 2016 siitä, että Helsingin ympäristökeskus oli ottanut näytteitä ruokarekkojen tarjoamasta ruoasta ja huomannut, että niissä oli suuri määrä aerobisia mikrobeja sekä entero- ja *Bacillus cereus* -bakteereja, jotka tekivät ruoasta pahimmillaan syömäkelvotonta. Näytteiden lämpötila mitattiin niitä kerättyäessä, ja hygieeninen laatu testattiin laboratoriossa. Näytteitä otettiin pääosin täytetyistä leivistä, kypsistä lihoista,

kastikkeista ja täytteistä. Elintarvikkeita, joissa havaittiin mikrobeja tai bakteereja, olivat yleensä kermavaahto, kypsä kana ja keitetyt nuudelit. Kun näytteitä verrattiin elintarvikkeisiin, joita myytiin toreilla, torien näytteet olivat hygieenisesti parempilaatuisia kuin ruokarekkojen näytteet. Huonolaatuiset ruoat olivat myyjien valmistamia. Eniten ongelmia havaittiin muun muassa lämpötilan hallinnassa, jäädytyksessä ja elintarvikkeiden esikäsittelyssä. (Oletko ihastunut tähän trendikkääseen ruokaan? Viranomaisen tutki: Hurja määrä bakteeripommeja tai muuten huonolaatuista syötävää 2016.)

Huonolaatuisten ruokien valmistaminen liittyi ruokarekkojen suosioon. Ruokarekkoja liikkui ensimmäisenä vuonna vain muutama Helsingin alueella yhden päivän aikana, mutta jo vuoden jälkeen ruokarekkoja saattoi liikkua yli 10 kappaletta samana iltana. Ruokarekoista tuli nopeasti iso ilmiö, mikä myös synnytti kilpailua, jossa nopeimmat pääsivät parhaimmille myyntipaikoille. Tämä synnytti riitoja siitä, ketkä voivat toimia parhailla alueilla. Samalla jotkut yritykset halusivat hyödyntää parhaiden alueiden asiakaskunnan mahdollisimman nopeasti. Ketterät kioskit -järjestelmää luomassa olleilla yrittäjillä oli aikomus tarjota asiakkaille käsintehtyä, hyvää ja laadukasta katuruokaa. Toiset yrittäjät taas ovat saattaneet valmistaa nopeaa, huonotasoisempaa ruokaa tavoitteenaan korvata laatu määrällä, jotta pystyttäisiin tarjoamaan ruokaa kaikille asiakkaille. Tämä johti yrittäjien mukaan siihen, että asiakkaille jäi ylipäättään heikkolaatuinen kuva katuruoasta, jos he sattuivat asioimaan ruokarekalla, joka valmisti ruokaa määrää eikä laatu mielessä. Toisaalta ruokarekat ovat saattaneet parantaa ruoan tasoa joillain alueilla, ja niistä on hyötyä etenkin tapahtumissa. Kun ruokarekka, joka valmistaa laadukasta katuruokaa, on suunnannut esimerkiksi festivaalialueelle, se ei ole pelkästään ollut tarjoamassa laadukasta ruokaa, vaan se on saattanut olla ainoa yritys, joka tarjoaa ruokaa koko festivaalialueella. (Siltala 2017, 33.)

Jos samalla paikkakunnalla on useita liikkuvia elintarvikehuoneistoja, kilpailu myyntipaikoista saattaa olla kovaa. Näin totesi esimerkiksi helsinkiläinen yrittäjä Toni Määttä, joka omistaa Black Grill & Cafe -ruokarekat. Määttän kolmesta ruokarekasta kaksi toimii vakituisilla myyntipaikoilla, mutta jo ennen tätä Määttä oli harjoittanut ruokarekkatoimintaa, josta hänelle jäi sellainen olo, että ruokarekan operoiminen muiden yrittäjien seassa oli kuin ”todellinen villi länsi”. (Tuominen 2020.) Lisäksi Määttä kertoi toisessa haastattelussa, että jotkut yrittäjät olivat jättäneet Helsingin alueella ruokarekkojaan sellaisille myyntipaikoille, jotka olivat heille mieluisia, eivätkä nämä yrittäjät siirtäneet vaunujaan missään vaiheessa, koska myyntipaikat toimivat heille parkkipaikkoina. Toisin sanoen kukaan muu ei päässyt näille myyntipaikoille. (Pikkarainen 2021.) Tämän perusteella voisi olla hyvä määrittää useampi myyntipaikka niille alueille, joilla käy eniten yrittäjiä ja asiakkaita. Talvisin myyntipaikat saatetaan tosin ottaa kokonaan pois käytöstä esimerkiksi Helsingissä, jos lunta on runsaasti. Tällöin ketterä kioski -sopimusta ei kuitenkaan hyvitetä yrittäjälle. (Ketterät kioskit 2021.) Myös Siltalan (2017) haastattelemista yrittäjistä moni

totesi, että useampi vaunu samalla paikalla voisi saada ihmiset kiinnostumaan enemmän ruokarekoista, koska se laajentaisi tarjontaa. Erään haastateltavan mukaan tämän avulla ihmiset saattaisivat myös oppia, että ruokarekat sijaitsevat tietyllä alueella. Kilpailun ja myyntipaikkojen vähyyden lisäksi Määttä on myös huomannut sen yhtenä negatiivisena ilmiönä, että ruokarekat voivat kohdata ilkeävaltaa. Pahimmillaan niistä on puhkaistu renkaita tai ajoneuvon sisälle on murtauduttu. (Pikkarainen 2021.)

Iso ongelma on myös se, että tutut myyntipaikat eivät välttämättä aina säily käytössä (Tuominen 2020). Helsingissä jalankululle täytyy varata tilaa kaksi metriä jokaiselle kioskin sivulle, ja jos todetaan, ettei tämä ole myyntipaikalla mahdollista, se saatetaan poistaa käytöstä (Ketterät kioskit 2021). Myyntipaikka ei voi myöskään sijaita täysin tai edes osittain puistoalueella tai alueella, joka on tarkoitettu pyöräilijöille (Sopimus oikeudesta käyttää yleistä aluetta ketterään kioskitoimintaan eli ketterä kioski -sopimus 2018). Jos vaikka kaupunki tai asiasta valittavat ohikulkijat toteavat, että myyntipaikalla toimiminen haittaa liikennettä, myyntipaikka voidaan ottaa pois käytöstä. Määttä kertoi, että näin kävi hänelle, kun myyntipaikan toiminta lopetettiin kevyen liikenteen vaarantamisen vuoksi. Määttä ei itse ollut kuullut jalankulkijoiden tai pyöräilijöiden valittavan heidän kulkunsa vaarantumisesta, vaan vaarasta ilmoitti Helsingin kaupungin asukas- ja yrityspalvelupäällikkö Antti Mäkinen. Tämä voi olla hyvin kohtalokasta niille yrityksille, joiden toiminta perustuu sillä tietyllä myyntipaikalla toimimiseen, joka todetaan vaaralliseksi. Yritys voi myös joissain kaupungeissa erikseen solmia vuokrasopimuksen tietylle myyntipaikalle, jolloin vain kyseisellä yrityksellä on oikeus toimia siellä. Määttä kertoi, että kun tällainen myyntipaikka poistettiin käytöstä, hänen täytyi irtisanoa 10 työntekijää. Tämä oli iso kolaus yritykselle verrattuna jopa korona-aikaan, jolloin Määttän ei ole tarvinnut irtisanoa ketään. Irtisanomisen tarve tuli yllätyksenä niin yrittäjälle kuin myös työntekijöille, joista moni ”vuodatti kyyneliä”. (Tuominen 2020.)

Koronalla on ollut kuitenkin siinä mielessä ikävä vaikutus Helsingissä, että se on romahduttanut asiakaskuntaa isommassa kaavassa. Tämän myötä Määttä suuntasi Vanhankaupunginkoskelle keväällä 2020. Määttä toimi alueella reilun kuukauden, minkä jälkeen sinne saapui muita yrittäjiä. Aluksi pystyttiin työskentelemään rauhassa, mutta pian oltiin taas kilpailutilanteessa. Juuri tämän vuoksi ruokarekka on kuitenkin osoittautunut toimivaksi myös korona-aikana, sillä ajoneuvolla voi vaihtaa paikkaa sinne, missä asiakkaita on, minkä lisäksi se palvelee asiakkaita, jotka eivät ole koronan vuoksi voineet tai halunneet mennä ravintolaan. Määttä mainitsi yhdeksi ongelmaksi sen, että sähkönsaanti ei välttämättä ole aina kovin helppoa tai modernia. Joskus sitä ei ole ollut ollenkaan tarjolla myyntipaikoilla, minkä vuoksi Määttän on täytynyt tyytyä aggregaatin käyttämiseen. Aggregaatti on kuitenkin äänekäs laite, eikä aina kovin yksinkertainen ratkaisu, joten sen käyttö on harmittanut Määttä. Joskus myyntipaikoilla on tarjolla maasähköä, jolloin aggregaattia ei tarvita. Se, saako maasähköä käyttää, riippuu kuitenkin siitä,

antaako kaupunki vuokrata sähköä. Jos ei, sähkö saadaan aggregaatista, mikä saattaa aiheuttaa lähistöllä oleville meluhaittaa. (Pikkarainen 2021.) Aggregaatti aiheuttaa myös pakokaasupäästöjä, jotka voivat häiritä lähistöllä olevia ihmisiä (Siltala 2017, 37).

3.5 Kokkolan kaupungin myyntipaikat

Kokkolan kaupunki määrittä keväällä myyntipaikat liikkuville elintarvikehuoneistoille. Myyntipaikat määriteltiin, jotta kuntalaisille saataisiin enemmän palveluja ja yrittäjille uusi myyntimahdollisuus, mutta myös siksi, että Susanna Rauma oli aloittamassa yritystoimintaa viime keväänä. (Sulkakoski 2021a; Kluukeri 2021.) Lisäksi oli tiedossa, että asiasta kiinnostuneet henkilöt olivat kyselleet aiempina vuosina, että onko Kokkolaan tulossa myyntipaikkoja. Vielä ei ole määritetty, että montako lupaa liikkuville elintarvikehuoneistolle myönnetään, koska toistaiseksi yrittäjiä on vain yksi, ja lisää toivotaan Kokkolan alueelle. Rauman johtama yritys on nimeltään Veikon Vaunu. Rauma oli harkinnut liikkuvan kioskin perustamista muutaman vuoden verran ennen kuin hän lopulta perusti yrityksensä. Häntä kiehoi ajatus kesäkahvilasta, ja kun hän kävi Helsingissä, jossa oli paljon ”liikkuvia kioskihaviloita”, ajatus omasta kioskista alkoi houkuttaa enemmän. (Sulkakoski 2021a.)

Rauma huomasi myynnissä olevan iäkkään asuntovaunun ja osti sen tarkoituksenaan muuntaa siitä kioski. Kioskilla on myynnissä esimerkiksi makeisia ja virvokkeita, minkä lisäksi Rauma myy valmistamia leivonnaisia. Koska kioskissa ei saa valmistaa leivonnaisia, hän leipoo ne kotona. Yhtenä haasteena toimii se, ettei myyntipaikoilla ole sähköä käytettävissä, eikä Raumalla ole kioskissa kylmäsäilytystiloja. Koska Rauma on ensimmäinen liikkuvaa elintarvikehuoneistoa operoiva yrittäjä Kokkolassa, Kokkolaan ei ole sen vuoksi vielä määritetty varausaikoja myyntipaikkoja varten. (Sulkakoski 2021.) Myyntipaikoilla saa olla aikavälillä 07-22, mikä on laajempi aikaväli kuin monessa muussa kaupungissa (Kluukeri 2021). Yrittäjä, tässä tapauksessa Rauma, saa toimia vapaasti sillä myyntipaikalla, jolle hän sattuu kulloinkin saapumaan. Myyntipaikoista ei ole vielä saatu kovin paljon palautetta, joten vielä ei osata tarkalleen sanoa, mitkä ovat parhaat myyntipaikat tai minne haluttaisiin uusia myyntipaikkoja, mutta tämä opinnäytetyö pyrkii muuttamaan tilannetta. Myyntipaikkoja on tällä hetkellä 14 ympäri Kokkolan keskustaa ja sen lähialueita. Tämän lisäksi yrittäjä voi käyttää myös muuta kioskipaikkaa, jos se ei ole toisen yrittäjän käytössä, lukuun ottamatta Länsipuiston ja kaupungin kirjaston pation kioskipaikkoja. (Sulkakoski 2021; Ketterien kioskien myyntipaikat Kokkolassa, 8.)

Myyntipaikkojen sijainnit ovat näillä alueilla:

- Länsipuisto
- Torkinmäen liikuntapaikka
- Isokylän lähiliikuntapaikka
- Halkokarin muistomerkin pysäköintialue
- Urheilutalon takana oleva kenttä
- Urheilutalon pysäköintialue
- Mannerheiminaukion pohjoispääty
- Pajurinteen leikkipuisto
- Brennerin puisto
- Kuutamopuisto
- Potinranta
- Lohtajan urheilukentän pysäköintialue
- Veikko Vionojan koulun pysäköintialue
- Raahenpuisto

3.6 Ilmoitus liikkuvasta elintarvikehuoneistosta ja lupaehdot

Siirrettävästä tilasta tai liikkuvasta elintarvikehuoneistosta on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus ennen toiminnan aloittamista. Ilmoitus tehdään sen kunnan elintarvikeviranomaiselle, jonka alueella elintarvikehuoneisto otetaan käyttöön ensimmäisen kerran. Ensimmäiseksi käyttöönottopaikaksi tulkitaan yleensä toimijan kotipaikka, mutta myös se paikka hyväksytään, jossa toiminnan tukipiste sijaitsee. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi paikkaa, jossa elintarvikehuoneiston laitteita säilytetään ja huolletaan tai paikkaa, jossa elintarvikkeita varastoidaan. (LIITE 1.) Liikkuvasta elintarvikehuoneistosta täytyy tehdä ilmoitus neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tai toiminnan olennaista muuttamista (Ruokavirasto 2021). Jos siirrettävä tila tai liikkuva ajoneuvo on ilmoitettu tai hyväksytty elintarvikehuoneistoksi jossakin muussa kunnassa, elintarvikehuoneiston käytöstä on tiedotettava Keski-Pohjanmaan ympäristöterveydenhuollolle. Tiedon tulee olla saapunut viranomaiselle vähintään neljä arkipäivää ennen sitä, kun yrittäjä aloittaa toimintansa. (LIITE 1.)

Tiedon voi ilmoittaa esimerkiksi Ruokaviraston Ulkomyyntiohje-lomakkeella. Tiedon tulee olla viranomaisella viimeistään kaksi viikkoa ennen kuin aloitetaan hyväksytty toiminta. Liikkuvasta elintarvikehuoneistosta voi tiedottaa valvontayksikölle jo sen vuoden alussa, jolloin toimintaa olisi

tarkoitus harjoittaa, jos myyntitapahtumat ovat ennalta tiedossa. Jos useita liikkuvia elintarvikehuoneistoja on osallistumassa tapahtumaan, tapahtuman järjestäjä voi ilmoittaa keskitetysti valvontayksikölle kaikista elintarvikehuoneistoista, jotka saapuvat tapahtuma-alueelle. (Ruokavirasto 2021.) Valvontaviranomaisen todistus elintarvikehuoneistoilmoituksen käsittelystä tai hyväksymispäätös ja omavalvontasuunnitelma tulee säilyttää myyntipisteessä. Nämä tulee esittää, kun elintarvikeviranomaisen pyytää niitä. (LIITE 1.)

Myyntipaikkojen käyttämistä varten vaaditaan myös käyttöluva. Kaupunkiluvituksen lupatarkastaja myöntää yrittäjälle luvan, joka on maksullinen. Lupahakemuksen voi lähettää Kokkolan kaupungin sähköisen asiointipalvelun kautta. Ohessa Kokkolan kaupungin ketterien kioskien myyntipaikkojen lupaehdot:

Ketterien kioskien myyntipaikkojen lupaehdot Kokkolassa

Alueet ovat käytettävissä seuraavin ehdoin:

- Ketterä kioskki on rekisteröity moottoriajoneuvo tai vaunu, josta myydään elintarvikkeita. Se saapuu sovituille myyntipaikalle sovittuun aikaan ja lähtee pois ajan päättyessä. Kioskeilla ei ole vakituisia myyntipaikkoja, vaan ne vuorottelevat myyntipaikoilla.
- Kioskin leveys on korkeintaan 2 metriä ja pituus korkeintaan 6 metriä. Suuremman kioskin käyttämisestä voidaan sopia erikseen.
- Kioskialueet ovat yrittäjän käytettävissä, jos kohteessa ei ole muuta kaupungin myötävaikutuksella järjestettävää toimintaa kuten työmaata, tapahtumaa (koskee myös esim. kaupungin tai yhdistysten järjestämää kerhotoimintaa tai urheiluseuran pelejä/kilpailuita), lumen varastointia tms. tai toista kioskiyrittäjää. Mikäli alueella on edellä mainittua toimintaa, täytyy alueelta poistua.
- Ketterä kioskki tarvitsee tapahtumanjärjestäjän luvan toimiessaan tapahtuma-alueella.

KUVA 1. Ketterien kioskien myyntipaikkojen lupaehdot Kokkolassa (Ketterien kioskien myyntipaikat Kokkolassa, 1)

- Alueen käyttöoikeus on sillä toimijalla, joka on myyntiaikana paikalla ensin. Jos alueella on yksi paikka, voi sillä olla vain yksi ketterä kioski kerrallaan.
- Alueen käyttö alkaa klo 07.00 ja kioski saa olla paikallaan klo 22 asti.
- Myynnin tulee tapahtua suoraan kioskista. Kioskin ulkopuolella sijaitsevat myyntitiskit tai -teltat eivät ole sallittuja.
- Alueen turvallisuus on varmistettava sekä kioskin toiminnan aikana että kioskia siirrettäessä.
- Puistoaluetta tai nurmi- tai muuta pehmeää pintaa ei saa käyttää kioskitoimintaan.
- Kioskin tulee olla jatkuvasti miehitetty (lyhyt poistuminen esim. vetoauton pysäköimistä varten sallitaan) ja ketterä eli nopeasti kasattavissa ja liikuteltavissa.
- Kioskialueelle ei saa pysäköidä muuta kuin kioskina käytettävän ajoneuvon.
- Alueen normaali käyttö ei saa häiriintyä (esim. melu- tai hajuhaitta) tai estyä. Jos häiriötä ilmenee, kioskin tulee siirtyä pois alueelta. Pelastusteitä ei saa tukkia.
- Ketteristä kioskeista ei saa tehdä vesi- tai viemäriiliitäntöjä. Sähkön yrittäjä hankkii kustannuksellaan itse, mikäli sen saaminen on mahdollista.

KUVA 2. Ketterien kioskien myyntipaikkojen lupaehdot Kokkolassa (Ketterien kioskien myyntipaikat Kokkolassa, 1)

- Kioskinpitäjä tuo tarvitsemansa tarvikkeet mukanaan ja vie kioskin toiminnasta aiheutuvat jätteet mukanaan ja siistii kioskin vaikutusalueen. Yrittäjä on velvollinen huolehtimaan, että kioskin ympäristö on turvallinen ja esteetön eli esimerkiksi huolehtimaan riittävästä liukkauden torjunnasta.
- Runsaan lumen aikana ketterien kioskien myyntipaikat voivat olla poissa käytöstä. Tehtyä ketterä kioski -sopimusta ei hyvitetä runsaan lumen aiheuttamista esteistä johtuen.
- Yrittäjä on velvollinen hankkimaan kaikki toimintaansa tarvittavat viranomaisluvut ja täyttämään viranomaisvaatimukset ja -määräykset (elintarvike- vero-, työnantajavelvoitteita tms.) sekä tekemään vaaditut ilmoitukset toiminnastaan. Alueen käyttöön ei ole oikeutta ennen kuin viranomaisvelvoitteet ovat hoidettu. Yrittäjä on velvollinen kaupunkiluvituksen kirjallisesta pyynnöstä osoittamaan kohtuullisessa ajassa, että viranomaisluvut ja -velvoitteet on hoidettu.
- Luvassa määritettyjä oikeuksia ei saa siirtää kolmannelle osapuolelle ilman kaupunkiluvituksen suostumusta.

KUVA 3. Ketterien kioskien myyntipaikkojen lupaehdot Kokkolassa (Ketterien kioskien myyntipaikat Kokkolassa, 2)

3.7 Veikon Vaunun yrittäjän haastattelu

Haastattelin opinnäytetyötä varten Veikon Vaunun yrittäjä Susanna Raumaa, jonka yrityksestä uutisoitiin keväällä 2021. Rauman mukaan ajatus liikkuvasta kioskista eli pitkään mielessä, kunnes hän osti kesällä 2020 vanhan asuntovaunun, joka oli tarkoitus muokata kioskikelpoiseksi. Vaunu oli kuitenkin niin huonokuntoinen, että siitä säästettiin ainoastaan pohja. Talvella 2020 Rauman puoliso rakensi uuden kopin pohjan päälle. Puoliso on ammatiltaan levyseppähitsaaja, joten häneltä löytyi tietotaitoa kopin rakentamiseen. Kioskitoiminnan aloittamista helpotti se, että Raumalla oli valmiiksi Y-tunnus muun yritystoiminnan vuoksi. Veikon Vaunua varten Rauma perusti aputoiminimen, jotta yritystoiminnat sai pidettyä erillään toisistaan. Kun Rauman piti saada selville, mitä lupia vaaditaan ja milloin niitä pitää hakea, hän etsi tietoa aiheesta netin kautta. Tiedon etsimistä helpotti Rauman mukaan se, että hänellä oli jo yrittämistäustaa. Veikon Vaunun toiminnan aloittaminen ei tullut Raumoille kalliiksi, sillä vaikka vaunu oli isoin kustannus, se oli silti edullinen. (Rauma 2021.)

Rauma koki aloittamisen helpoksi. Aputoiminimen sai perustettua netin kautta, ja vaikka lupien hakeminen vaati muutamia puhelinsoittoja, pääosin netissä asioiminen riitti. Rauman mukaa kesän 2021 tuottoisin myyntipaikka oli ”ylivoimaisesti Lahdenperän uimaranta” eli Potinranta. Sen lisäksi Mannerheimin aukio, Pajurinteen puisto ja Brennerinpuisto ovat osoittautuneet myynnin kannalta hyviksi paikoiksi. Kaikkia alueita Rauma ei ole vielä edes kerennyt testaamaan. Parhaaksi todetut paikat ovat alueita, joista puuttuu eniten palveluita, kuten vaikka kioskitoimintaa, koska niillä alueilla uudet palvelut voivat paikata aukon, jonka palvelun puute on synnyttänyt. Sää vaikuttaa paljon siihen, mihin alueelle Rauma suuntaa. Rauma sanoi muun muassa, että ”jos on huono sää, ei uimarannalla ole ketään”. Paikkojen valitseminen on ollut helppoa, koska Rauma on toistaiseksi ainoa yrittäjä, jolla on liikkuva elintarvikehuoneisto. Kokkolassa myyntipaikoilla saavat toimia ne, jotka ehtivät saapua niille ensimmäisenä, mikä voi olla Rauman mielestä ongelmallista, koska yrittäjien määrän kasvaessa voi syntyä kilpailua siitä, että kuka ehtii ensimmäisenä parhaaksi todetuille myyntipaikoille. (Rauma 2021.)

Myyntipaikoille pääsy on helppoa, mikä on iso syy sille, että Rauma pitää nykyisiä myyntipaikkoja hyvinä. Rauma on huomannut, että asiakkaiden palautteet myyntipaikoista liittyvät lähinnä toiveisiin uusista myyntipaikoista ja ihmettelyyn siitä, mitkä paikat ovat luvanvaraisia. Rauma toivoisi uutta myyntipaikkaa Meripuistoon, joka on tullut esille myös asiakkaiden kanssa keskustellessa. Lisäksi Rauma on harkinnut, että myyntiä voisi kokeilla keskustorin alueella. Rauma toi myös sen esille, että joidenkin paikkojen myyntilupa ei ole kiinni Kokkolan kaupungista. Yksi esimerkki on Nynäs Park, jossa Rauma

olisi halunnut myydä viime Kokkola Cupin aikaan. Rauman mukaan ensimmäinen kesä on sujunut lähinnä harjoittelun merkeissä ja sen selvittämisessä, miten yritystoiminta lähtee käyntiin. Asiakkaista on ollut hyötyä, sillä he ovat antaneet rakentavan palautteen lisäksi hyviä kehitysideoita. Kuten aiemmin mainittiin, sää on ollut iso ongelma, koska jos sää muuttuu nopeasti, täytyy tehdä nopeita päätöksiä. Rauma on myös huomannut, että markkinointi on tärkeä osa-alue. Veikon Vaunun markkinointi hoituu Facebookin ja Instagramin kautta, joissa Rauma on hyvin aktiivinen. Rauma kokee, että asiakkaat ovat löytäneet Veikon Vaunun aika hyvin sosiaalisesta mediasta ja seuranneet sen kautta, missä kioski liikkuu. (Rauma 2021.)



KUVA 4. Veikon Vaunu (Facebook)

4 KYSELYTUTKIMUKSEN TOTEUTUS

4.1 Tutkimusmenetelmät

Kyselytutkimuksessa oli piirteitä sekä määrällisestä että laadullisesta tutkimusmenetelmästä. Määrällisen tutkimusmenetelmän tavoitteena on saavuttaa teknistä, syyperäistä ja numeraalista tietoa. Jos halutaan kuvailla, missä määrin jokin asia vaikuttaa toiseen asiaan, paljonko jokin asia on muuttunut tai kuvailla yleisemmin jotain asiaa, määrällinen tutkimus on sopiva tutkimusmenetelmä. (Vilka 2021.) Kyselytutkimuksessani oli neljä kysymystä, joista kaksi ensimmäistä käsitteli lukumääriä, joten ne ovat luonteeltaan määrällisiä tutkimuskysymyksiä. Jos aineisto voidaan muuttaa testattavaan ja mitattavaan muotoon, määrällinen tutkimusmenetelmä on mahdollinen (Vilka 2021). Kaksi ensimmäistä kysymystä voisi toteuttaa uudelleen sellaisenaan, jolloin saataisiin selville, havaitaanko tuloksissa samankaltaisuutta tai eroavaisuutta. Syyperäisyys tarkoittaa sitä, että ollaan enemmän kiinnostuneita syy-seuraussuhteista kuin poikkeavuuksista. Toisin sanoen aineistosta täytyy löytyä taustamuuttuja eli syy, joka on johtanut vastaajan mielipiteeseen eli seuraukseen. Määrälliselle tutkimusmenetelmälle on olennaista, että löytää lainalaisuuden, joka selittää, miksi asiat ovat niin kuin ne ovat aineistossa. Syyn löytäminen itsessään ei siis riitä. Keskihajonta, keskiarvo ja jakaumat ovat yleisiä tapoja esittää aineiston lainalaisuus. Lopulta olisi saatava selville, millä tavalla esimerkiksi kulttuurituotteet, ajanjaksot ja ihmisten mielipiteet eli tutkimusyksiköt eroavat suhteessa eri muuttujiin. Lisäksi täytyisi selvittää, millä tavalla aineistoon liittyvät asiat eli aineistolle olennaiset muuttajat liittyvät kukin toisiinsa. (Vilka 2021.)

Kun halutaan ymmärtää aineiston merkityksiä, puhutaan laadullisesta tutkimusmenetelmästä. Siinä ei väitetä, etteikö tilastoista voitaisi löytää asioiden riippuvuuksia suhteessa toisiinsa, mutta lähtöajatus on kuitenkin se, etteivät ne selitä jokaisen yksilön toimintaa. Tästä päästään siihen, että myös poikkeavuudet ovat samankaltaisuuksien ohella olennaisia. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä pyritään selvittämään ihmisen toimintaa ymmärtämällä sitä koskevia päämääriä. Toisin sanoen tässä tutkimusmenetelmässä halutaan tutkia ihmisten toimintaa perehtymällä merkityksiin, joita ihmiset antavat omalle toiminnalleen. Ihanteet, arvot, käsitykset, uskomukset ja halut ovat näiden merkitysten ilmenemismuotoja. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä ei pyritä olemaan määrällisen tutkimusmenetelmän lailla objektiivisia, koska siitä saattaa syntyä tulkintaongelmia, kun pyritään selittämään ja kuvaamaan sitä, kuinka ihmiset ymmärtävät toiminnalleen asettamia merkityksiä. Subjektiiivinen näkökulma sopii paremmin

laadulliseen tutkimusmenetelmään, koska tutkijan omat merkitykset heijastuvat tutkimuksessa tehtyihin valintoihin, tulkintaan ja johtopäätöksiin. (Vilkkä 2021.) Tämä tuntui sopivalta tutkimusmenetelmältä, kun halusin lisätä kyselytutkimukseen kaksi viimeistä kysymystä, jotka olivat avoimia kysymyksiä, eli vastaaja pystyi vastaamaan niihin mitä tahansa.

4.2 Kyselyn luominen

Kysely luotiin Webropol-alustalla ja julkaistiin Veikon Vaunun Facebook-sivulla, minkä lisäksi Rauma jakoi kyselyn näissä Facebook-ryhmissä: Mammot, Oma Kokkola ja Ykspihlajan ystävät. Vastaaminen toteutettiin anonyymisti, jotta kenenkään ei tarvinnut paljastaa henkilötietojaan. Kysely kohdistettiin Kokkolan asukkaille, jotka ovat asioineet Veikon Vaunulla, koska Kokkolassa ei toimi tällä hetkellä muita liikkuvia elintarvikehuoneistoja. Facebook oli edullinen alusta, koska se ei synnyttänyt kuluja, minkä lisäksi sen kautta saavutettiin nopeasti satoja henkilöitä, jotka seuraavat Veikon Vaunua Facebookissa. Kyselyssä selvitettiin, kuinka usein asiakkaat ovat asioineet Veikon Vaunulla vuonna 2021 aikavälillä tammi-syyskuu ja millä alueilla. Lisäksi kyselyssä pyrittiin löytämään vastaus tutkimuskysymyksiin ”Mitkä ovat parhaat myyntipaikat Kokkolan alueella?” ja ”Onko olemassa alueita, joille halutaan uusia myyntipaikkoja?”.

Asiointia Veikon Vaunulla tiedusteltiin antamalla muutamia vastausvaihtoehtoja, joista asiakkaat pystyivät valitsemaan joko yhden tai useamman vaihtoehdon. Tutkimuskysymykset muotoiltiin uudelleen kyselyä varten, minkä lisäksi niihin annettiin mahdollisuus vastata avoimesti. Ensimmäinen kysymys oli pakollinen. Jos vastaaja vastasi ensimmäiseen kysymykseen, ettei hän ole asioinut ollenkaan Veikon Vaunulla, hänen ei tarvinnut vastata toiseen kysymykseen, jossa tiedusteltiin, millä alueilla asiointi Veikon Vaunulla on tapahtunut. (LIITE 2/2.) Jokainen pystyi vastaamaan kolmanteen ja neljänteen kysymykseen, jotka käsittelivät myyntipaikkoja Kokkolan alueella (LIITE 2/3). Kun vastaaja oli vastannut kaikkiin kysymyksiin, hän pystyi lähettämään ne eteenpäin ja näki kuvan Veikon Vaunusta kyselyn lopussa (LIITE 2/4). Vastausten lähettämisen jälkeen hänet ohjattiin kiitossivulle, jossa näkyi sama kuva kuin kyselyn lopussa (LIITE 2/5). Webropolin kautta saatiin selville, kuinka moni vastasi kyselyyn, kuinka moneen kysymykseen vastattiin, kuinka monta vastausvaihtoehtoa valittiin ja millä aikavälillä kysymyksiin vastattiin. Asiakkaat pyrittiin saamaan kiinnostumaan kyselystä ilmoittamalla, että kyselyn tulokset ja vastaukset otetaan huomioon, kun pohdin mahdollisia kehitysideoita myyntipaikoille.

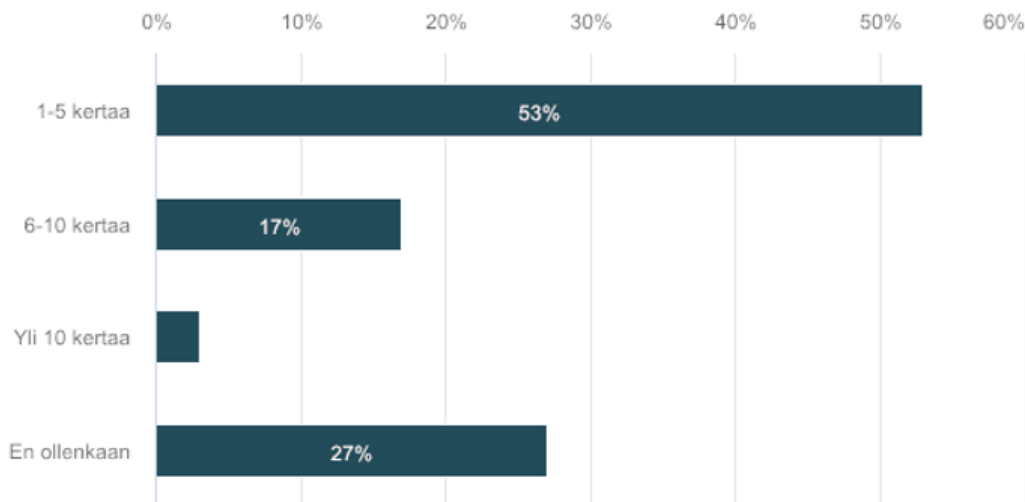
Haastattelu jaettiin Veikon Vaunun Facebook-sivulle lauantaina 11.9. kello 10.02. Haastattelu sulkeutui lauantaina 18.9. kello 23.59, eli se oli auki noin kahdeksan päivää. Koin tämän opinnäytetyön aikataulun osalta riittäväksi vastausajaksi. Kyselyn alussa kerrottiin tekstiruudussa, että olen tehnyt kyselyn ja opiskelen liiketaloutta Centria-ammattikorkeakoulussa, minkä lisäksi toivotin vastaajat tervetulleiksi. Tämän jälkeen kerroin, mikä on kyselyn tavoite. Seuraavaksi luetteloin yksityiskohtia kyselystä: kysymysten kokonaismäärän, pakollisten kysymysten määrän, vastaamisen jälkeiset toimenpiteet, vastausajan, kyselyn aukioloajan ja vastaajien anonymiteetin. Ilmoitin vielä lopuksi sähköpostiosoitteeni, jotta vastaajat pystyivät ottamaan yhteyttä, jos he kohtaisivat ongelmia tai haluaisivat antaa palautetta. (LIITE 2/1.)

5 TUTKIMUSTULOKSET JA NIIDEN LUOTETTAVUUS

5.1 Asiakkaiden vastaukset

202 henkilöä avasi kyselyn, ja vastausprosentti oli 14,85 %. Ensimmäinen kysymys oli pakollinen, joten sen vastausten kautta saatiin selville, kuinka moni vastasi kyselyyn ja minä päivänä. Kysymyksellä haluttiin selvittää, kuinka monta kertaa vastaajat ovat asioineet Veikon Vaunulla kuluneen vuoden aikana (LIITE 2/2). Kysymykseen vastasi 30 henkilöä. Vastaajat lähettivät vastauksensa aikavälillä 11.9.–15.9. Kysely oli auki 11.9.–18.9., eli kaikki vastaukset lähetettiin viiden päivän sisällä. (TAULUKKO 1)

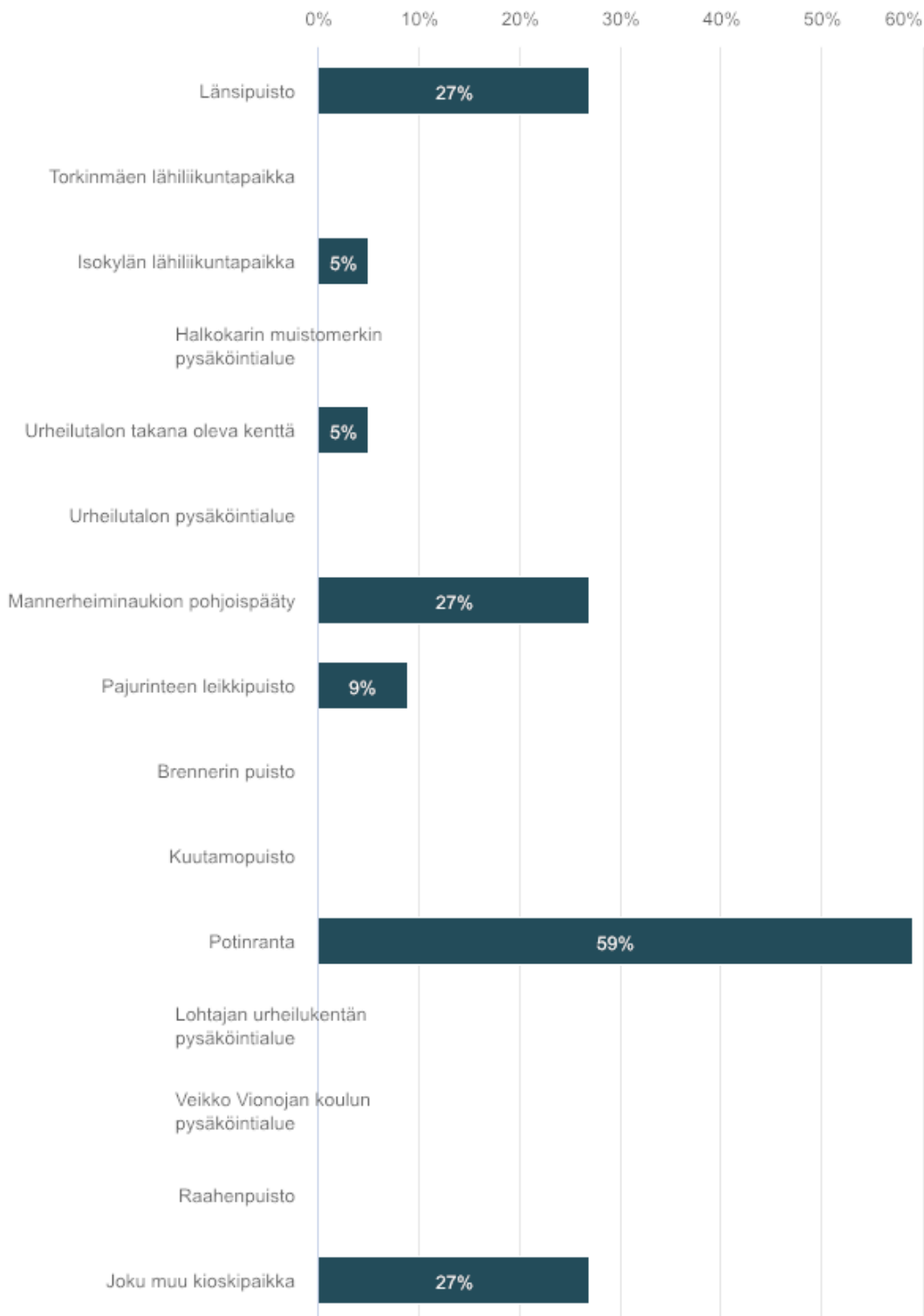
- 19 lähetti vastauksensa 11.9.
- Neljä lähetti vastauksensa 12.9.
- Kolme lähetti vastauksensa 13.9.
- Yksi lähetti vastauksensa 14.9.
- Kolme lähetti vastauksensa 15.9.



	n	Prosentti
1-5 kertaa	16	53,3%
6-10 kertaa	5	16,7%
Yli 10 kertaa	1	3,3%
En ollenkaan	8	26,7%

TAULUKKO 1. Ketterät kioskit Kokkolassa -kyselyn raportointi, Ensimmäinen kysymys (Webropol)

Toiseen kysymykseen vastasi 22 henkilöä. Vastaajat saivat valita useamman vastauksen, ja kaiken kaikkiaan valintoja oli 35 kappaletta. Toisessa kysymyksessä tiedusteltiin, millä myyntipaikoilla vastaajat ovat asioineet Veikon Vaunulla (LIITE 2/2). (TAULUKKO 2, 3)



TAULUKKO 2. Ketterät kioskit Kokkolassa -kyselyn raportointi, Toinen kysymys (1) (Webropol)

	n	Prosentti
Länsipuisto	6	27,3 %
Torkinmäen lähiliikuntapaikka	0	0,0 %
Isokylän lähiliikuntapaikka	1	4,5 %
Halkokarin muistomerkin pysäköintialue	0	0,0 %
Urheilutalon takana oleva kenttä	1	4,5 %
Urheilutalon pysäköintialue	0	0,0 %
Mannerheiminaukion pohjoispääty	6	27,3 %
Pajurinteen leikkipuisto	2	9,1 %
Brennerin puisto	0	0,0 %
Kuutamopuisto	0	0,0 %
Potinranta	13	59,1 %
Lohtajan urheilukentän pysäköintialue	0	0,0 %
Veikko Vionojan koulun pysäköintialue	0	0,0 %
Raahenpuisto	0	0,0 %
Joku muu kioskipaikka	6	27,3 %

TAULUKKO 3. Ketterät kioskit Kokkolassa -kyselyn raportointi, Toinen kysymys (2) (Webropol)

Kolmannella kysymyksellä tiedusteltiin, mille Kokkolan alueelle vastaajat haluaisivat uuden myyntipaikan (LIITE 2/3). Yhdeksän henkilöä vastasi kysymykseen, ja osa perusteli vastaustaan. Suurin osa halusi uuden myyntipaikan Meripuistoon. Eräs vastaajista tarkensi, että myyntipaikka voisi sijaita leikkipuiston lähellä, minkä lisäksi myös toivottiin, että myyntipaikkoja määriteltäisiin ylipäätään ”suosituille” leikkipuistoille, uimarannoille ja frisbeegolf-radoille. Laajalahden uimarantaa pidettiin hyvänä myyntipaikkana muun muassa siksi, että se on paikka, ”mihin lapsen kanssa tulee lähdettyä”. Samoin perusteltiin myös Kauppatoria ja Brita Marian puistoa, jotka pari vastaajaa mainitsivat. Myös Koivuhakaan toivottiin uusia myyntipaikkoja muun muassa puistojen läheisyyteen, joissa paikalliset käyvät lastensa kanssa. Yksi vastaajista mainitsi, että hän toivoisi myyntipaikkaa Harrinniemeen, Hällskäretiin ja Trulleivin kalasatamaan, koska ne ”ovat suosittuja retkikohteita ilman palveluita”. Sama vastaaja totesi, että ”myös

tapahtumien yhteyteen” pitäisi saada ”kevyempi lupaprosessi myyntipaikoista”. Muita alueita, joille toivottiin myyntipaikkaa, olivat Suntain varren kävelytiet, Kälviän tori ja Kokkolan kävelykatu sekä sen lähialue.

Neljännessä kysymyksessä selvitettiin, haluavatko vastaajat antaa palautetta nykyisistä myyntipaikoista (LIITE 2/3). Tähän kysymykseen tuli kahdeksan vastausta. Palautetta annettiin muun muassa siitä, että ”paikkojen ei pitäisi olla niin tiukkaan määriteltäviä, koska nämä vaunut eivät vaadi kaupungilta esim. sähköpaikkaa”. Vastaajan mielestä vaunulla ”tulisi olla vapaus valita toimipaikka vapaasti tarpeen ja tilanteen” mukaan, ”eli olla siellä missä ihmisetkin”. Vaatimuksena kuitenkin olisi se, että ”vaunu ei tuki muuta liikennöintiä tai estä muiden yrittäjien toimintaa”. Ketterien kioskien toiminnan toivottiin myös helpottuvan kesätapahtumien kuten vaikka Puistotemmelysten ja Kesämusarallin yhteydessä. Eräs vastaaja totesi, että olisi mukava nähdä vaunuja katukuvassa myös talvisin. Kuten haastatelluilta yrittäjiltä on saatu selville, tämä ei kuitenkaan ole yleistä, sillä suurin osa ketteristä kioskeista toimii vain kesällä. Rauma totesi, että hän harjoittaa kioskitoimintaa vuonna 2021 säiden mukaan, mutta toiminta jatkuu maksimissaan ”pitkälle syksyyn” (Sulkakoski 2021). Myyntipaikkoja hyödyntämällä haluttiin myös elävyyttä keskustan ja meren väliselle alueelle, koska ”Kokkola on merikaupunki”. Yksi vastaajista oli sitä mieltä, että nykyisiä myyntipaikkoja löytyy ”monipuolisesti” Kokkolan alueelta, ja toisen mielestä nykyiset paikat ovat ”hyviä”. Etenkin Potinrannan myyntipaikkaa keuhuttiin, koska siellä on ollut vastaajan mukaan tarve kioskille.

5.2 Määrällisen tutkimusmenetelmän pätevyys ja luotettavuus

Kyselytutkimuksessa oli piirteitä sekä määrällisestä että laadullisesta tutkimusmenetelmästä, joten sen luotettavuutta täytyy arvioida kahden erilaisen tutkimustavan kriteereillä. Kahden ensimmäisen kysymyksen kohdalla luotettavuutta kannattaa arvioida määrällisen tutkimusmenetelmän kriteerien mukaan, koska ne olivat luonteeltaan numeraalisia. Määrällistä tutkimusmenetelmää arvioitaessa tulee ottaa huomioon validiteetti eli pätevyys. Tutkimuksen validius eli pätevyys tarkoittaa sitä, kuinka tehokkaasti tutkimusmenetelmä tai mittari mittaa asiaa, jota tutkimuksessa olisi tarkoitus mitata. Jotta tutkimus olisi pätevää, siinä ei saisi olla mitään systemaattista virhettä. Systemaattisella virheellä tarkoitetaan sitä, että tutkittavat, tässä tapauksessa kyselytutkimukseen vastanneet, ovat sisäistäneet kysymykset, kysely-

lomakkeen ja mittarin. Jos vastaaja ei ajattele tutkijan olettamalla tavalla, tulokset todennäköisesti vääristyvät. Pätevyyteen vaikuttaa se, kuinka onnistuneesti tutkija saa siirrettyä tutkimuksen ajatuskokonaisuuden ja käsitteet kyselylomakkeeseen. (Vilkka 2021.)

Toisin sanoen validius kannattaa ottaa huomioon jo siinä vaiheessa, kun suunnittelee tutkimusta. Kyselyn laatijan täytyy varmistaa, että mittarin kysymykset kattavat koko tutkimusongelman, suunnitella huolellisesti mittari ja aineiston kerääminen sekä määritellä tarkkaan muuttujat, perusjoukko ja käsitteet. (Vilkka 2021.) En ollut mielestäni muotoillut kysymyksiä oikein, joten muokkasin niitä sen jälkeen, kun kysely oli ollut avoinna pari tuntia. Kyselyyn oli vastannut tallennetun aikajanan perusteella 9–12 vastaajaa siihen mennessä, kun aloin tekemään muokkauksia. 0–11 vastaajaa vastasi sinä aikana, kun tein muokkauksia. On mahdollista, että kysymysten muokkaaminen vaikutti vastauksiin. Nämä olivat kysymysten muokkaukset: sanojen ”kuluneen vuoden aikana” lisääminen ensimmäiseen kysymykseen, sanan ”Kokkolassa” lisääminen kolmanteen kysymykseen ja sanan ”Kokkolan” lisääminen neljänteen kysymykseen.

Toinen huomioon otettava asia määrällisessä tutkimuksessa on reliabiliteetti eli luotettavuus. Reliabiliteetti eli luotettavuus tarkoittaa mittauksen kykyä antaa tuloksia, jotka eivät ole sattumanvaraisia ja toistettavuutta mittaustuloksiin. Puhutaan siis tulosten tarkkuudesta. Tämä ilmenee siinä vaiheessa, kun arvioidaan, saadaanko tutkijasta riippumatta sama mittaustulos saman henkilön kohdalla, kun mittaus toistetaan. Luotettavuuden suhteen on myös huomioitava, että kun puhutaan paikasta ja ajasta, tutkimus on aina luotettava. Tutkimuksia ei voi siis yleistää toiseen yhteiskuntaan tai aikaan, koska silloin ne olisivat pätevyysalueensa ulkopuolella. (Vilkka 2021.) Kaksi ensimmäistä kysymystä koskivat niitä mahdollisia asiakkaita, jotka olivat asioineet Veikon Vaunulla kuluneen vuoden aikana. Jos samat kysymykset esitettäisiin vaikka seuraavana vuonna, vastaukset saattaisivat olla erilaiset, koska edellisen vuoden asioinnit eivät automaattisesti korreloitu seuraavan vuoden asiointeihin.

Pätevyys ja luotettavuus muodostavat tutkimuksen mittarin kokonaisluotettavuuden. Tutkimuksen kokonaisluotettavuus on hyvä, jos mittaamisessa on mahdollisimman vähän satunnaisuutta ja otos edustaa perusjoukkoa. On monia asioita, jotka voivat heikentää luotettavuutta. Tutkija saattaa tehdä virheitä tallentaessaan aineistoa, vastaajan vastaus merkitään lomakkeeseen väärin, vastaaja voi ymmärtää asian eri tavalla kuin tutkija tai vastaaja saattaa muistaa jonkin asian väärin antaessaan vastausta. Nämä ovat tutkimuksessa ilmeneviä satunnaisvirheitä. Kun mietitään tutkimuksen tavoitteita, virheiden vaikutus ei ole välttämättä kovin iso. (Vilkka 2021.) Olennaista on, että tutkija huomioi ilmeiset satunnaisvirheet kuten

vaikka tulkintavirheet, joita saattoi syntyä kyselytutkimuksessani esimerkiksi ennen kysymysten muokkaamista tai kysymysten muokkaamisen jälkeen. Tutkimustekstissään kannattaa arvioida mahdollisia virheitä, jos tutkimustulokset vaikuttavat kummallisilta suhteessa muiden tutkimusten tuloksiin (Vilka 2021).

5.3 Laadullisen tutkimusmenetelmän yleistäminen ja luotettavuus

Laadullisen tutkimusmenetelmän yleisyys voidaan tuoda esille monella tavalla. Yleisyys voidaan esittää ohjeena, maksimina eli yleispätevänä eettisenä periaatteena ja teesinä eli väitteinä. Yleisyys voidaan esittää myös yleisenä kuvauksena merkitysten eli laatuisten rakentumisesta tai itsessään tutkimuksessa tematisoiduista laaduista (jossakin, jonakin, jokin). Yleistäminen tehdään tutkimusaineiston sijaan tulkinnasta eikä tutkimusaineistosta, mikä tutkijan kannattaa pitää mielessä. Teorian, tutkimusaineiston ja tutkijan vuoropuhelu synnyttää tulkinnan, jota yleistetään. Tavoitteena laadullisessa tutkimuksessa on selittää ilmiö niin ymmärrettävästi, että voidaan sen pohjalta ajatella toisin ja kyseenalaistaa vanhat ajatusmallit. Laadullinen tutkimus ei kuitenkaan vaadi keskustelua tutkimuksen yleistettävyydestä, jotta voitaisiin tähdätä laadullisen tutkimuksen tavoitteeseen, mikä on mielenkiinnon kiinnittäminen johonkin ainutkertaiseen ilmiöön, mikä vastavuoroisesti lisää yleistä ymmärrystä. Se, kuinka hyvin tutkija osaa yhdistää eri havaintoja toisiinsa, määrittää kuinka kyvykäs hän on tarkastelemaan tutkittavaa asiaa yleisemmällä tasolla kuin yksittäistapauksena eli yleistämään sitä. Tulkintojen syvyys ja kestävyys määrittää yleistettävyyden tason. Yleistettävyys on koko ajan läsnä laadullisessa tutkimuksessa, ja tutkimus on silloin yleistettävä eli pätevä, jos sen tulokset kumpuavat tematisoidusta kokonaisuudesta. Tutkimuskohteen ja tutkimukselle asetettujen päämäärien pitää vastata tutkimustulosta. Aineistoa kuvaillessa tämän tulisi ilmetä siten, että jonkin asian suhde haastateltavaan henkilöön riippuu paikasta, ajasta ja tilanteesta. (Vilka 2021.)

Jos maksimeihin, ohjeisiin ja väitteisiin eli teorianmuodostukseen eivät ole vaikuttaneet satunnaiset tai epäolennaiset tekijät sekä tulkittu materiaali ja tutkimuskohde ovat yhteensopivia, laadullisella tutkimusmenetelmällä toteutettu tutkimus on luotettava. Tämä tarkoittaa siis sitä, että tutkijan tekemien tulkintojen ja käsitteellistämisen täytyy vastata tutkittavien henkilöiden käsityksiä. Tämä on kuitenkin vain yksi tapa määrittää luotettavuus. Ei ole olemassa yhtä perinteistä tapaa arvioida sitä, onko laadullinen tutkimus luotettava, joten käsitykset laadullisen tutkimuksen luotettavuudesta vaihtelevat. On silti hyvä ottaa huomioon, että laadullisen tutkimuksen luotettavuutta ja toteuttamista ei voi erottaa toisistaan. Koska arvioinnin kohteena ovat tutkimuksessa tehdyt ratkaisut, valinnat ja teot, tutkijan rehellisyys ja

tutkija itse toimivat kriteerinä tutkimuksen luotettavuudelle. Jokaisen valinnan kohdalla tulisi arvioida tutkimuksen luotettavuutta. Luotettavuutta arvioidaan jatkuvasti suhteessa ”teoriaan, analyysitapaan, tutkimusaineiston ryhmittelyyn, luokitteluun, tutkimiseen, tulkintaan, tuloksiin ja johtopäätöksiin”. Tutkimustekstissä täytyy pystyä perustelemaan ja kuvailemaan nämä asiat: minkä valintojen joukosta valinta on tehty, mitkä olivat ratkaisut ja miten ratkaisuihin on päädytty. Lisäksi pitäisi arvioida lopullisten ratkaisujen toimivuutta tavoitteiden kannalta ja tarkoituksenmukaisuutta. (Vilka 2021.) Kahteen viimeiseen kysymykseen tuli yhteensä vain alle 20 vastausta, joten niiden seasta oli helppo valita vastaukset, jotka olivat olennaisia opinnäytetyön kannalta. Yksi vastaus jätettiin pois aineistosta, koska se ei liittynyt Kokkolan alueen myyntipaikkoihin.

Tutkimuksen käytännön toistettavuus ja tutkimustekstin teoreettinen toistettavuus ovat eri asioita. Kirjoittamisvaihe ei välttämättä enää tee oikeutta tutkimuksen käytännön toteutukselle, vaikka tutkimus olisi tehty parhaalla mahdollisella tavalla. Tutkimusteksti ja tutkimuskäytännöt eivät ole keskenään yhteneviä. Koska jokainen laadullinen tutkimus on uniikki, tutkimusta ei voida toistaa täysin samanlaisena. Vaikka toinen tutkija seuraisi samoja yksityiskohtaisia tulkinta- ja luokittelusääntöjä, hän saattaisi tutkimusaineistoa tulkitessaan ja luokitellessaan päätyä eri tuloksiin. Tämä on mahdollista, jos tutkimuksen alkuperäisellä tekijällä on erilainen esiymmärrys ja teoreettinen perehtyneisyys tutkittavaan aiheeseen kuin tutkimuskohdetta myöhemmin tulkitsevilla tutkijoilla. (Vilka 2021.) Hanna Vilka (2021) toteaa, että toinen tutkija päätyy silti todennäköisesti samaan tulkintaan kuin alkuperäinen tutkija mahdollisten omien tulkintojensa lisäksi, jos tulkintasäännöt ovat samat. Jos tätä ei tapahdu, voidaan epäillä, että tutkija ei ole onnistunut esittämään tutkimuskäytäntöjään tarpeeksi ymmärrettävästi tai tulkinta- ja luokittelusäännöt ovat jotenkin ontuvia (Vilka 2021). Kriteeriksi vastausten valitsemiselle riitti se, että ne liittyvät Kokkolan liikkuvien elintarvikehuoneistojen myyntipaikkoihin, koska kyseiset myyntipaikat toimivat opinnäytetyön aiheena. Jos toinen tutkija tai opiskelija tekee tutkimuksen samasta aiheesta, tämä riittänee kriteeriksi, ellei hänen tutkimuksensa käsittele laajempaa tai suppeampaa aihetta.

Tutkimuksen teoreettisen toistettavuuden periaatteen mukaan lukijan täytyy päätyä tutkimuksen tekijän kanssa samaan tulokseen tutkimustekstin perusteella. Jotta tämä toteutuisi, täytyy ottaa huomioon tulkinnan ja päättelyn havainnollistavat aineistokatkelmat tutkimustekstissä sekä tutkimusprosessin kulun ja käytettyjen periaatteiden tarkka kuvailu. Aineistokatkelmilla pyritään havainnollistamaan päättelyn lisäksi vuoropuhelua, eikä niiden päätarkoitus ole illustroida eli kuvittaa tutkimustekstiä. Yksi asia, joka pitää ottaa huomioon arvioitaessa laadullisen tutkimuksen luotettavuutta, on puolueettomuusnäkökulma. Tutkimusryhmän jäsenet ovat usein osa tutkimaansa toimintakulttuuria ja sitä ylläpitävää yhteisöä, joten tämä näkökulma on tärkeä etenkin monialaisissa tutkimushankkeissa. Tässä näkökulmassa tarkastellaan,

miten tutkijan poliittiset tai uskonnolliset näkemykset ja asenteet, uskomukset, arvot, ikä, sukupuoli ja yhteiskunnallinen asema vaikuttavat tutkimuksen tulkintaan. Tutkijan arvot vaikuttavat aina tutkimuksessa tehtyihin valintoihin, vaikka sen tulisi olla arvovapaata. Arvovapaus syntyy kuitenkin siitä, kun tutkija paljastaa ne arvot, jotka vaikuttavat tutkimukseen. Tutkija siis tekee kaiken tutkimuksessa läpinäkyväksi. Tutkimuksen läpinäkyvyys on myös osa tutkimuksen etiikkaa. (Vilka 2021.) Opinnäytetyön perimmäisenä tarkoituksena oli selvittää, miten liikkuvien elintarvikehuoneistojen myyntipaikkoja voidaan kehittää, määrittää suosituimmat myyntipaikat ja kartoittaa mahdolliset toiveet uusista myyntipaikoista. Nämä kaikki asiat otettiin huomioon kyselytutkimuksen kahdessa viimeisessä kysymyksessä. Syy kyselytutkimukselle ja sen rakenne määriteltiin ennen kyselytutkimuksen ja sen tulosten esittämistä, jotta lukijalle kävisi selväksi, miksi ja miten kyselytutkimus toteutettiin.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

6.1 Tavoitteet ja menetelmät

Tässä opinnäytetyössä selvitettiin, onko Kokkolassa tarvetta kehittää nykyisiä liikkuvien elintarvikehuoneistojen myyntipaikkoja tai lisätä niiden määrää. Opinnäytetyön haluttiin perustuvan yrittäjien ja heidän asiakkaidensa palautteen avulla muodostettuihin johtopäätöksiin. Yrittäjien näkökulmat kerättiin muiden paikkakuntien yrittäjien haastatteluista ja haastattelemalla Susanna Raumaa, joka on perustanut Kokkolan ensimmäisen ketterän kioskin eli Veikon Vaunun. Asiakkaiden palautetta saatiin kerättyä haastatteluartikkeleiden kautta, minkä lisäksi järjestettiin kysely Veikon Vaunun asiakkaille. Kysely suunnattiin ainoastaan Veikon Vaunun asiakkaille, koska Kokkolassa ei toimi tällä hetkellä muita liikkuvia elintarvikehuoneistoja. Ajatuksena oli, että asiakkaat saataisiin kiinnostumaan kyselystä ilmoittamalla, että kyselyn tulokset ja vastaukset otetaan huomioon, kun lähdetään määrittelemään mahdollisia kehitysideoita myyntipaikoille.

Kysely julkaistiin Veikon Vaunun Facebook-tilillä, jotta se saavuttaisi mahdollisimman helposti, nopeasti ja edullisesti Veikon Vaunun asiakkaat. Myyntipaikkoja koskeviin kysymyksiin pystyi vastaamaan avoimen kentän kautta, jotta mahdollistettaisiin mahdollisimman monipuolinen palaute myyntipaikoista. Halusin heijastaa asiakkaiden palautetta Rauman vastauksiin, jotta saisin aikaan monipuolisempaa analyysiä, sillä oli mahdollista, että asiakkaat ja Rauma käsittelevät myyntipaikkoja ainoastaan yhdestä näkökulmasta. Myös markkina-, festivaali- ja tapahtuma-alueiden myyntipaikat haluttiin huomioida, jos niitä ilmeni Rauman ja Veikon Vaunun asiakkaiden vastauksissa. Sen lisäksi, että haluttiin selvittää tarve nykyisten myyntipaikkojen kehittämiseksi ja uusien määrittämiseksi, haluttiin saada selville, että mitkä ovat Rauman kommenttien ja asiakaskyselyn tulosten perusteella suosituimpia myyntipaikkoja.

Tutkimusongelmaksi muodostui:

- Miten Kokkolan kaupunki voisi kehittää myyntipaikkoja, jotka on määritetty liikkuvien elintarvikehuoneistojen toimintaa varten?

Tutkimusongelman pohjalta syntyivät nämä tutkimuskysymykset:

- Mitä lupia vaaditaan yritykseltä, joka haluaa toimia myyntipaikoilla?
- Mitkä ovat suosituimmat myyntipaikat Kokkolan alueella?
- Onko Kokkolassa alueita, joille toivotaan uusia myyntipaikkoja?

Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä. Liikkuvista elintarvikehuoneistoista ja niiden myyntipaikoista on tehty Suomessa vain muutama opinnäytetyö ja pari tutkimusta, joten tämän toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena oli myös kerätä tietoa, jota ei ylipäätään ole paljon tarjolla, jotta liikkuvien elintarvikehuoneistojen yrittäjät ja jatkotutkimuksien tekijät saisivat uutta aineistoa, jota he voisivat käyttää hyödykseen. Keräämällä tietoa myyntipaikoista ympäri Suomea ja Kokkolan alueelta koettiin myös selvittää konkreettisia keinoja, joilla Kokkolan myyntipaikkoja voidaan kehittää. Opinnäytetyön lähestymistapa on empiirinen, koska se koostuu lähinnä ihmisten mielipiteistä ja kokemuksista. Empiirisessä tutkimuksessa ei voida erottaa tutkimuksen tekijän tulkintaa muusta aineistosta, joten otin opinnäytetyössä huomioon omat päätelmäni. Liikkuvien elintarvikehuoneistojen toimintaa ja myyntipaikkoja käsiteltiin useissa eri osa-alueisiin keskittyvissä osioissa, jotka jaettiin alaosioiden. Lopuksi aineistoa pyrittiin puimaan johtopäätöksiin keskittyvässä osiossa.

6.2 Johtopäätökset ja pohdinta

6.2.1 Liikkuvien elintarvikehuoneistojen tilanne Suomessa

Liikkuvien elintarvikehuoneistojen määrä on kasvanut vuosien saatossa Yhdysvalloissa, mutta Suomessa kasvu on hitaampaa. Yhdysvaltojen tilanne on kuitenkin esimerkki siitä, että liikkuvien elintarvikehuoneistojen suosio kasvaa jatkuvasti, ainakin, jos puhutaan ruokarekoista. Suurin osa Suomen liikkuvista elintarvikehuoneistoista on ruokarekkoja. Tämä osoittaa, että yrittäjät näkevät suuremman potentiaalın katuruoan valmistamisen ja myymisen soveltamisessa liikkuvaan yritysmaailmaan. Ei ole kuitenkaan olemassa tarkkaa tilastoa siitä, kuinka moni liikkuvista elintarvikehuoneistoista on ketterä kioski tai ruokarekka, vaan päätelmiä niiden määrästä voi tehdä lähinnä lukemalla artikkeleita ja haastatteluja.

Yksi tekijä, joka on vaikuttanut liikkuvien elintarvikehuoneistojen pilotoimiseen, on kaupunkien elävöittäminen. Tämä tavoite on kuitenkin voinut jäädä puolitiehen muun muassa sen vuoksi, ettei kaupunki ole selvittänyt tarpeeksi perusteellisesti, minne ensimmäiset myyntipaikat kannattaa määrittää. Seinäjokella liikkuvien elintarvikehuoneistojen pilotoiminen päättyi, kun kaupungin kolmesta myyntipaikasta yksi jouduttiin ottamaan pois käytöstä. Myyntipaikkojen määrittäminen on siis suunniteltava hyvin ainakin sen vuoksi, että jos suurin osa myyntipaikoista kerää vain pienen murto-osan niistä asiakkaista,

joita saadaan parhaimmille paikoille, ne eivät riitä yritystoiminnan ylläpitämiseen kaupungin mittakavassa. Joskus toripaikkojen hyödyntäminen voi olla järkevin ratkaisu, jos ne tuntuvat asiakkaiden määrän kannalta parhailta ja ne eivät riko lupaehtoja. Parhaiden myyntipaikkojen selvittäminen voi olla hankalaa, jos kaupungissa ei ole ollut myyntipaikkoja aiemmin, mutta esimerkiksi Kokkolan tapauksessa voidaan jo hyödyntää aiemmilta myyntipaikoilta kerättyä palautetta.

6.2.2 Kokkolan myyntipaikat

Ainakaan Jyväskylässä käytössä ollut Parklet-järjestelmä ei tunnu sopivan Kokkolaan. Se sopii Jyväskylään, koska siellä on ollut useita kymmeniä liikkuvia elintarvikehuoneistoja, joille tarvitaan myyntitilaa muiden yritysten läheisyydestä, jotta paikkoja riittää kaikille elintarvikehuoneistoille. Kokkolassa on tällä hetkellä ainoastaan yksi liikkuva elintarvikehuoneisto, eikä ole vielä edes varmaa, että tuleeko elintarvikehuoneistoja olemaan Kokkolassa alle vai yli 10 kappaletta. Heinolassa on käytetty joustavampaa ratkaisua, jossa sovitaan kaupungin ja alueen omistavan yrittäjän kanssa myyntiluvasta toisen yrittäjän omistamalla alueella. Jos tällaisella alueella tuntuu olevan potentiaalia asiakkaille, ja alueen omistava yrittäjä suostuu tarjoamaan aluetta myyntipaikaksi, alueesta voi olla suuri hyöty liikkuvalla elintarvikehuoneistolle. Heinolan mallin kokeileminen Kokkolassa voisi olla hyvä ratkaisu. Jos kyseessä on esimerkiksi ruokarekka, voisi olla hyvä sijoittaa se vaikka baarin läheisyyteen, jotta baarissa käyvät potentiaaliset asiakkaat voivat hakea ruokarekasta syötävää.

Kokkolan kaupungin kannattaisi käyttää mieluummin termiä liikkuva elintarvikehuoneisto kuin ketterä kioski, kun puhutaan myyntipaikoista ja vaadittavista luvista, jotka on määritetty ketterien kioskien ja ruokarekkojen yrittäjille. On mahdollista, että Kokkolassa alkaa liikkua jossain vaiheessa ruokarekkoja, jotka eivät varsinaisesti ole sama asia kuin ketterät kioskit. Liikkuva elintarvikehuoneisto voisi toimia kattoterminä kummallekin elintarvikehuoneistolle. Varsinkin ruokarekkojen kohdalla on myös hyvä pitää huoli siitä, että niiden tarjoama ruoka on laadukasta. Jos ruoka saa huonoa palautetta ja aiheuttaa pahimmillaan oireita asiakkaille, terveysviranomaisten tulisi puuttua ruokarekan toimintaan ja äärimmäisessä tapauksessa yrittää estää sen toiminta.

Jos havaitaan, että joillain alueilla on niin paljon asiakkaita, että niitä voisi riittää useammalle kuin yhdelle yritykselle, on ehkä hyvä idea miettiä, että kannattaisiko myyntipaikkojen määrää lisätä kyseisellä alueella. Veikon Vaunu on saanut esimerkiksi Potinrannassa niin paljon enemmän asiakkaita verrattuna muihin alueisiin, että kun vastaavien yritysten määrä kasvaa Kokkolassa, kannattaa pohtia, että pitäisikö

kyseiselle alueelle lisätä edes yksi uusi myyntipaikka. Rauma mainitsi tästä haastattelussa, ja lisäksi kyselyyn vastanneista suurin osa oli käynyt Potinrannassa asioimassa. Siltalan (2017) opinnäytetyöstä kävi myös ilmi, että useamman, samalla paikalla toimivan liikkuvan elintarvikehuoneiston uskotaan olevan kaikkien yrittäjien kannalta parempi, koska useampi vaunu kiinnostaa ihmisiä enemmän kuin yksi. Tämä hyödyttäisi sekä asiakkaita, jotka voivat asioida useammalla kuin yhdellä vaunulla että yrittäjiä, jotka saisivat tämän synnyttämän huomion myötä enemmän asiakkaita.

Toisin sanoen jokin alue Kokkolassa, jossa asiakkaita on erityisen paljon, voitaisiin useammalla myyntipaikalla saada vaikuttamaan liikkuvien elintarvikekioskien keskittymältä, jolloin se voisi mahdollisesti keskittymänä keräämänsä maineen avulla houkutella entistä enemmän asiakkaita alueelle. Potinranta vaikuttaa toistaiseksi potentiaalisimmalta paikalta, jossa tätä voitaisiin kokeilla. Tietenkin täytyy ottaa huomioon, ettei useammasta liikkuvasta elintarvikehuoneistosta synny esimerkiksi liikaa meluhaittaa tai pakokaasupäästöjä, ja myyntipaikkojen on täytettävä lupaehdot. Kun yrittäjiä tulee lisää Kokkolan alueelle, ja he saavat tietää, mitkä ovat parhaita myyntipaikkoja Kokkolassa, voi syntyä kilpailua siitä, että kuka kerkeää parhaille myyntipaikoille. Tämä on myös yksi iso syy sille, miksi kannattaisi arvioida, että voisiko jollain alueilla olla enemmän kuin yksi myyntipaikka. Myyntiaika on Kokkolassa lähes sama kuin Helsingin alueella, eikä Helsingistä tai Kokkolasta ole vielä saatu negatiivista palautetta myyntiajasta, joten siihen ei tarvitse näillä näkymin tehdä muutoksia. Koska Kokkolassa ei ole vielä liikkuvia elintarvikehuoneistoja, joiden toimintaa jatketaan talveen asti, myyntipaikat eivät toistaiseksi vaadi talvikunnossapitoa. Rauma on tällä hetkellä ainoa yrittäjä, ja hän suunnitteli jättävänsä kioskitoiminnan tauolle syksyn jälkeen.

Kun puhutaan kokonaan uusista alueista, joille kannattaisi mahdollisesti määrittää myyntipaikkoja, Meripuisto vaikuttaa kannattavimmalta alueelta. Meripuisto nousi esille Rauman haastattelussa, ja vaikka vain alle 10 kyselyyn osallistunutta antoi toiveensa uudesta myyntipaikasta, Meripuisto nousi myös kyselyssä useimmiten esille. Meripuisto on suosittu alue myös ilman ketterää kioskia, mutta koska siellä on paljon ihmisiä jo valmiiksi, alue voisi olla todella potentiaalinen. Veikon Vaunun tapauksessa ei tarvitse pelätä meluhaittaa tai pakokaasujen aiheuttamaa häiriötä uudella myyntipaikalla, koska ainakaan kukaan vastaajista tai Veikon Vaunun asiakkaista ei ole niistä valittanut aiemmilla myyntipaikoilla. Meripuiston lisäksi Kauppatori esiintyi pariin otteeseen vastauksissa, ja myös Rauma oli harkinnut aluetta potentiaalisena myyntipaikkana. Jos siis otetaan huomioon Rauman ja vastaajien kommentit, Meripuisto ja Kauppatori vaikuttavat paikoilta, joissa tuntuu olevan eniten tarvetta uudelle myyntipaikalle.

6.2.3 Laajalahti ja tapahtumat

Myös Laajalahden uimaranta vaikutti olevan kyselyn perusteella paikka, jonne kannattaisi määrittää myyntipaikka, mutta voi olla, että kyselyyn vastanneista kaikki eivät vielä tienneet, että kesäkahvila Kahvikoku aloitti toiminnan Laajalahdessa kesäkuussa 2021 (Sulkakoski 2021b). Voisi olla hyvä ottaa selvää, miten Kahvikoku pärjäsikin ensimmäisenä vuotenaan ja kuinka myynti sujuu vuonna 2022, jotta voidaan arvioida, että kannattaako Laajalahteen määrittää uusi myyntipaikka Kahvikokun kioskipaikan lisäksi. Laajalahden uimarantaa voidaan siis hyödyntää tulevaisuudessa, jos myyntipaikalle nähdään tarvetta palautteen ja Kahvikokun asiakasmäärän perusteella. Brita Marian puisto ja Laajalahden lähellä sijaitseva Koivuhaka ovat myös paikkoja, joihin pari vastaajaa toivoi myyntipaikkaa.

Vastaajat toivoivat, että ketteriä kioskeja nähtäisiin enemmän tapahtumien yhteydessä. Liikkuvan elintarvikehuoneiston yrittäjän tulee itse sopia tapahtuma-alueelle sijoittuvasta toiminnasta tapahtumajärjestäjän kanssa. Jotta yrittäjä saisi tietää mahdollisimman helposti tulevista tapahtumista, Kokkolan kaupunki voisi esimerkiksi lähettää liikkuvien elintarvikehuoneistojen yrittäjille sähköpostiin uutiskirjeen, jossa heille ilmoitetaan tulevista tapahtumista. Moni korosti kyselyssä, että ketterällä kioskillä asioidaan lasten kanssa. Ketterää kioskitoimintaa haluttiin myös muun muassa kesällä järjestettävien lasten tapahtumien yhteyteen, joten myös ne kannattaa huomioida yrittäjien tai Kokkolan kaupungin toimesta, jos kaupunki tiedottaa yrittäjille tulevista tapahtumista. Kyselyn vastauksissa mainittiin, että ketterät kioskit itsessään voisivat toimia kaupunkia elävöittävässä elementtinä, mutta suurempi hyöty saataisiin irti, kun pyrittäisiin rohkaisemaan ketteriä kioskeja ja mahdollisia ruokarekkoja toimimaan myös tapahtumien yhteydessä.

6.2.4 Jatkotutkimukset, eettisyys ja opinnäytetyön raportointi

Jatkotutkimuksien ja uusien opinnäytetöiden osalta voidaan tutkia etenkin Laajalahden tilannetta ja kysyä esimerkiksi vuosittain liikkuvien elintarvikehuoneistojen asiakkailta palautetta nykyisistä myyntipaikoista ja toiveita mahdollisista uusista myyntipaikoista. Jos myös muita yrittäjiä aloittaa liikkuvan elintarvikehuoneistotoiminnan Kokkolassa Rauman lisäksi, heiltä voidaan tiedustella kehitysehdotuksia myyntipaikoille tai liikkuvien elintarvikehuoneistojen toimintaan Kokkolan alueella. Pelkästään Kokkolan alueen toiminta ei ole ainoa asia, johon kannattaa perehtyä. Kun selvitetään, miten liikkuvien elin-

tarvikehuoneistojen toiminta kehittyy koko Suomessa, saadaan parempi kuva siitä, mihin suuntaan toiminta on kehittymässä isommassa kaavassa, mitä voidaan vastavuoroisesti hyödyntää myös Kokkolan toiminnan ja myyntipaikkojen kehittämisessä.

Opinnäytetyön eettisyys toteutui ainakin siltä osin, että kyselytutkimus toteutettiin anonymisti, joten vastaajien henkilötietoja ei päätynyt opinnäytetyöhön. Lisäksi Susanna Raumalta pyydettiin lupa haastatteluvastaustausten ja Veikon Vaunuun liittyvien kuvien käyttämiseen. Raumalle myös lähetettiin raportit kyselytutkimuksen tuloksista, koska hänen yrityksensä asiakkaat olivat kyselyn kohderyhmä. Haastattelun käyttämiseen pyydettiin lupaa myös Niina Koskipalolta, joka vastasi Seinäjoen liikkuvia elintarvikehuoneistoja käsittelevään haastatteluun. Marianna Hautalaan, joka toimi opinnäytetyön työelämäohjaajana, pidettiin yhteyttä opinnäytetyön etenemisen aikana ja hänelle ilmoitettiin aina, kun työ eteni. Tällä tavalla Kokkolan kaupunki, jolle opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona, pysyi ajan tasalla. Sama pätee opinnäytetyön ohjaavaan opettajaan, Maria Timo-Huhtalaan, jolle raportoitiin opinnäytetyön etenemisestä. Raportointia tapahtui joko parin viikon tai reilun kuukauden välein riippuen siitä, missä tahdissa opinnäytetyö eteni seuraavaan vaiheeseen.

LÄHTEET

- Elintarvikelaki*. 297/2021. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2021/20210297>. Viitattu 23.11.2021.
- Hait, A. W. 2020. *Fast-Growing Food Truck Industry Can Operate Amid COVID-19 Social Distancing Rules, No Indoor Seating Orders*. United States Census Bureau. Food Trucks: One Way to Eat Out During Pandemic. Saatavissa: <https://www.census.gov/library/stories/2020/09/food-trucks-one-way-to-eat-out-during-pandemic.html>. Viitattu 12.11.2021.
- Helinko, M. 2016. Seinäjoen keskustassa syödään kesällä liikkuvista katukeittiöistä. *Seinäjoen Sanomat*. 9.3.2016. Saatavissa: <https://www.seinajoensanomat.fi/paikalliset/1669517>. Viitattu 12.11.2021.
- STT Info. Helsinki kilpailuttaa jäätelö- ja grillikioskipaikkoja vuoden 2022 alusta. 2021. Tiedote. Saatavilla: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/helsinki-kilpailuttaa-jaatelo--ja-grillikioskipaikkoja-vuoden-2022-alusta?publisherId=60577852&releaseId=69902515>. Viitattu 12.11.2021.
- Hinnasto 2016. 2016. Helsingin kaupunki. Saatavilla: https://www.hel.fi/static/heltu/asiointi/Tukku-tori_Hinnasto.pdf. Viitattu 12.11.2021.
- Ketterien kioskien myyntipaikat Kokkolassa. Esite. Kokkolan kaupunki. Saatavilla: <https://www.kokkola.fi/tiedostot/ketterien-kioskien-myyntipaikat-kokkolassa/>. Viitattu 12.11.2021.
- Ketterien kioskien myyntipaikkojen lupaehdot Kokkolassa. Esite. Kokkolan kaupunki. Saatavilla: <https://www.kokkola.fi/tiedostot/ketterien-kioskien-myyntipaikkojen-lupaehdot-kokkolassa/>. Viitattu 12.11.2021.
- Ketterät kioskit. 2021. Esite. Helsingin kaupunki. Saatavilla: <https://www.hel.fi/helsinki/fi/asuminen-ja-ymparisto/tontit/luvat/myyntipaikat/ketterat-kioskit/>. Viitattu 12.11.2021.
- Kluukeri, I. 2021. Kokkola haluaa piristää kesäilmettään ketterillä kioskeilla. *Yle*. 7.5.2021. Saatavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-11911920>. Viitattu 12.11.2021.
- Koskipalo, N. 2021. Niina Koskipalon haastattelu. Yksityinen sähköpostiviesti. 2.9.2021. Viestin saaja Severi Piensoho.
- Launis, M. 2017. Streetfood-karavaani kulkee – mitä se maksaa? *Aromi*. 1.3.2017. Saatavissa: <https://aromilehti.fi/artikkelit/streetfood-karavaani-kulkee-mita-se-maksaa/>. Viitattu 12.11.2021.
- Ruokavirasto. Liikkuvasta elintarvikehuoneistosta tiedotetaan uudelle paikkakunnalle. 2021. Saatavilla: <https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/myynti/liikkuvat-elintarvikehuoneistot/>. Viitattu 12.11.2021.
- Oletko ihastunut tähän trendikkääseen ruokaan? Viranomaisen tutki: Hurja määrä bakteeripommeja tai muuten huonolaatuista syötävää*. 2016. Talouselämä. 7.10.2016. Saatavissa: <https://www-talouselama-fi.ezproxy.centria.fi/uutiset/oletko-ihastunut-tahan-trendikkaaseen-ruokaan-viranomaisen-tutki-hurja-maara-bakteeripommeja-tai-muuten-huonolaatuista-syotavaa/116d9ca3-9984-3453-8cf5-e158c0516f94>. Viitattu 12.11.2021.

Parklet-ehdot kokeilujakso 2016–2017. 2016. Esite. Helsingin kaupunki. Saatavilla: <https://www.hel.fi/static/hkr/luvat/parklet/parklet-ehdot.pdf>. Viitattu 2.12.2021.

Pihakadu Parklet - myynti- ja promootiopaikat 2016. 2016. Esite. Jyväskylän kaupunki. Saatavilla: http://www2.jkl.fi/kaavakartat/keskustan_kehittaminen/pihakadun_parklet_myyntipaikat_2016.pdf. Viitattu 12.11.2021.

Pikkarainen, A. 2021. Useita grillirekkoja hylättiin hankeen Helsingissä – ”Se on aika villiäkin, se homma”. *Iltalehti*. 16.3.2021. Saatavissa: <https://www.iltalehti.fi/kotimaa/a/7b81264a-23b0-4f14-b900-6f68220cbbe0>. Viitattu 12.11.2021.

Rauma, S. 2021. Susanna Rauman haastattelu. Yksityinen sähköposti. 26.7.2020. Viestin saaja Severi Piensoho.

San Francisco Parklet Manual. 2020. Manuaali. San Francisco Planning. Saatavilla: <http://ground-playsf.org/wp-content/uploads/San-Francisco-Parklet-Manual.pdf>. Viitattu 12.11.2021.

Siippainen, A. 2021. Helsingin ydinkeskustaan pettynyt ruokarekka iski kultasuoneen lähiössä – asukkaiden rahankäyttö löi yrittäjän ällikällä: "Ihan älytön!". *Helsingin Sanomat*. 10.3.2021. Saatavissa: <https://www.helsinginuutiset.fi/paikalliset/3986104>. Viitattu 12.11.2021.

Siltala, S.-H. 2017. *Katuruokamyyntipaikkojen kehittäminen kaupungeissa*. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Matkailu-, ravitsemis- ja talousala. Opinnäytetyö. Saatavilla: <https://www.theseus.fi/handle/10024/132088>. Viitattu 12.11.2021.

Sopimus oikeudesta käyttää yleistä aluetta ketterään kioskitoimintaan eli ketterä kioski -sopimus. 2018. Sopimus. Helsingin kaupunki. Saatavilla: https://www.hel.fi/static/hkr/luvat/ketterat_kioskit/kettera_sopimus.pdf. Viitattu 12.11.2021.

Sulkakoski, S. 2021. Kokkolan kaupunki tarjoaa tänä kesänä tilapäiseen kioskitoimintaan tarkoitettuja myyntipaikkoja eri puolilla kaupunkia. *Kokkola-lehti*. 12.5.2021. Saatavissa: <https://www.kokkola-lehti.fi/uutinen/615874>. Viitattu 12.11.2021.

Sulkakoski, S. 2021. Laajalahden Kahvikoju aloitti toimintansa. *Kokkola-lehti*. 16.6.2021. Saatavissa: <https://kokkola-lehti.fi/uutinen/618111>. Viitattu 12.11.2021.

Toikkanen, J. & Virtanen, I. A. 2018. *Kokemuksen tutkimus VI: kokemuksen käsite ja käyttö*. 1. painos. Rovaniemi. Lapland University Press. Saatavilla: <https://docplayer.fi/106600491-Kokemuksen-tutkimus-vi.html>. Viitattu 2.12.2021.

Tuominen, A. 2020. Helsinki hätistelee grillejä keskustasta – pian jaetaan potkuja: ”Kyllä siinä henkilökunta vuodatti kyyneliä”. *Iltalehti*. 19.12.2020. Saatavissa: <https://www.iltalehti.fi/talous/a/83c8bfa9-3f0d-46d9-99d5-34110ac20fe2>. Viitattu 12.11.2021.

VeikonVaunu. Facebook-sivu. Saatavilla: <https://www.facebook.com/veikonvaunu>. Viitattu 29.11.2021.

Vilka, H. 2021. *Tutki ja kehitä*. 5. päivitetty painos. Jyväskylä. PS-kustannus. Saatavilla: <https://centria.finna.fi/Record/colibri.79367>. Viitattu 12.11.2021.

Ylitalo, L. 2018. Ensin ruokarekka, sitten oma ravintola. *Kauppalehti*. 16.7.2018. Saatavissa: <https://www-kauppalehti-fi.ezproxy.centria.fi/uutiset/ensin-ruokarekka-sitten-oma-ravintola/72fc0e27-de90-3603-8d7f-5cd836a0df3a>. Viitattu 12.11.2021.

Keski-Pohjanmaan ympäristöterveydenhuollon yhteistoiminta-alueen ulkomyymtimääräykset**5 § Tiedottaminen liikkuvasta ajoneuvosta tai siirrettävästä tilasta**

Siirrettävällä tilalla tarkoitetaan mitä tahansa liikuteltavaa (koottavissa ja purettavissa olevaa, paikasta toiseen siirrettävää) elintarvikkeiden myynti- tai käsittelypaikkaa tai -laitteistoa, kuten liikkuvaa kioskia, myyntivauunua tai -kojua, telttakatosta tai muuta vastaavaa rakennelmaa.

Liikkuvasta ajoneuvosta tai siirrettävästä tilasta on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus ennen toiminnan aloittamista sen kunnan elintarvikevalvontaviranomaiselle, jonka alueella siirrettävä tila otetaan ensimmäisen kerran käyttöön. Ensimmäiseksi käyttöön ottopaikaksi katsotaan toimijan kotipaikka tai vaihtoehtoisesti se paikka, jossa toiminnan tukipiste (laitteiden säilytys ja huolto, elintarvikkeiden varastointi, tms.) sijaitsee.


Elintarvikehuoneistoksi jossakin muussa kunnassa aikaisemmin hyväksytyn tai ilmoitetun liikkuvan ajoneuvon tai siirrettävän tilan käytöstä on tiedotettava Keski-Pohjanmaan ympäristöterveydenhuollolle siten, että tieto on viranomaisella vähintään 4 arkipäivää ennen kuin toiminta aloitetaan. Omavalvontasuunnitelma ja hyväksymispäätös tai valvontaviranomaisen todistus elintarvikehuoneistoilmoituksen käsittelystä on säilytettävä myyntipisteessä ja ne on esitettävä elintarvikevalvontaviranomaiselle pyydettäessä.

Elintarvikelain (23/2006, muutos 352/2011) 13 §:n mukaan elintarvikealan toimijan on tehtävä kirjallinen ilmoitus elintarvikehuoneistosta 14 §:ssä säädetyille valvontaviranomaiselle viimeistään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tai olennaista muuttamista.

15 a §:n mukaan elintarvikealan toimijan on tiedotettava elintarvikkeen myynnistä ja muusta käsittelystä ilmoitetussa tai hyväksytyssä liikkuvassa elintarvikehuoneistossa niiden kuntien valvontaviranomaisille, joiden alueella toimintaa harjoitetaan.

Ketterät kioskit Kokkolassa -kysely, väliotsikko

Ketterät kioskit Kokkolassa

 Pakolliset kentät merkitään asteriskilla (*) ja ne tulee täyttää lomakkeen viimeistelemiseksi.

Hei,

Olen Severi Piensoho, ja opiskelen liiketaloutta Centria-ammattikorkeakoulussa. Tervetuloa vastaamaan opinnäytetyökyselyyni. Kyselyllä pyritään selvittämään, kuinka usein asiakkaat tekevät ostoksia Veikon Vaunu - kiosilla ja keräämään palautetta Kokkolan ketterien kioskien myyntipaikoista.

Kyselyssä on neljä kysymystä. Ensimmäinen kysymys on pakollinen, mutta loput ovat vapaaehtoisia. Kun olet mielestäsi vastannut tarpeeksi moneen kysymykseen, voit lähettää vastauksesi, minkä jälkeen sinut ohjataan kiitossivulle.

Vastausaika on noin 1-5 minuuttia riippuen siitä, kuinka moneen kysymykseen vastaat. Kysely on auki 10.-17.9. Vastaukset käsitellään anonymisti.

Jos kohtaatte kyselyn kanssa ongelmia tai haluatte antaa kyselystä palautetta, palautteen voi lähettää sähköpostiosoitteeseen Severi.Piensoho@centria.fi.

Ketterät kioskit Kokkolassa -kysely, Ensimmäinen ja toinen kysymys

1. Kuinka usein olet asioinut Veikon Vaunulla kuluneen vuoden aikana? Jos valitset vaihtoehdon "En ollenkaan", voit siirtyä kohtaan 3. *

- 1-5 kertaa
- 6-10 kertaa
- Yli 10 kertaa
- En ollenkaan

2. Jos olet asioinut Veikon Vaunu -kioskilla, millä myyntipaikoilla asiointi on tapahtunut? Voit valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

- Länsipuisto
- Torkinmäen lähiliikuntapaikka
- Isokylän lähiliikuntapaikka
- Halkokarin muistomerkin pysäköintialue
- Urheilutalon takana oleva kenttä
- Urheilutalon pysäköintialue
- Mannerheiminaukion pohjoispääty
- Pajurinteen leikkipuisto
- Brennerin puisto
- Kuutamopuisto
- Potinranta
- Lohtajan urheilukentän pysäköintialue
- Veikko Vionojan koulun pysäköintialue
- Raahenpuisto
- Joku muu kioskipaikka

Ketterät kioskit Kokkolassa -kysely, Kolmas ja neljäs kysymys

**3. Onko Kokkolassa aluetta, jonne toivoisit uutta ketterien kioskien myyntipaikkaa?
Voit halutessasi perustella vastauksesi.**

4. Haluatko antaa muuta palautetta Kokkolan myyntipaikoista?

Ketterät kioskit Kokkolassa-kysely, Lähetysosio

Haluan lähettää vastaukseni

Lähetä



Ketterät kioskit Kokkolassa -kysely, Kiitossivu

Kiitos vastauksista!



Kysely luotu Webropolilla
[Klikkaa tästä ja lue lisää](#)