



**LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU**  
*Lahti University of Applied Sciences*

# Miten tuottaa, myydä ja toteuttaa ravintolaesitys oman yrityksen kautta?

LAHDEN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
Musiikin koulutusohjelma  
Musiikkiteatterin  
suuntautumisvaihtoehto  
Opinnäytetyö  
Valmistumisaika 19.12.2012  
Heikki Mäkräinen

Lahden ammattikorkeakoulu  
Musiikin koulutusohjelma

MÄKÄRÄINEN, HEIKKI:

Miten tuottaa, myydä ja toteuttaa  
ravintolaesitys oman yrityksen kautta?

Musiikkiteatterin suuntautumisvaihtoehdon opinnäytetyö, 22 sivua, 1 liitesivu.  
Syksy/Kevät 2012

## TIIVISTELMÄ

---

Tutkin opinnäytetyössäni ravintolaesityksen tuotantoprosessia oman yrityksen kautta. Etenen aloittaen esityksen tuotantopäätöksestä, esityksen valmistamisen ja markkinoimisen kautta aina esityksen toteutukseen asti. Pohjamateriaalina yritystoiminnassa käytän Olli Leppäsen ja Päivi Partasen teosta ”Yrityksen perustajan pikaopas” (2011) ja teatterituotannossa Jukka Hytin ”Teatterituottajan opas” (2005). Kyseessä on taiteellis-toiminnallinen tapaustutkimus, jonka kohteena on firmani Sheikkis Oy:n ja vapaan musiikkiteatteriryhmämme Suomen Musiikkiteatteriensemble ry:n tuottamat ”Time Travel -musikaalikabaree” -esitykset Lahden ravintola Fellmanniassa joulukuussa 2011. Opinnäytetyön liitteeksi liitän DVD-taltioinnin esityksestä. Käytän työssäni aihetta käsitteleviä lähteitä ja havainnollistan asioita Time Travelin syksyn 2012 tuotantoprosessin avulla vertaamalla näiden kahden syksyn tuotantoja keskenään. Avaan pohjatiedoksi myös yritystoiminnan ja teatterituottamisen perusteita. Tavoitteeni on pohtia syksyn 2011 tuotantoprosessin onnistumista ja, mitä siinä olisi voinut tehdä paremmin.

Asiasanat:

Teatteri, musiikki, musiikkiteatteri, ravintolateatteri, kabaree, musikaali, tuottaja, tuottaminen, yrittäjä, yrittäminen

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in Music

MÄKÄRÄINEN, HEIKKI:

How to produce, sell and organize a  
restaurant-cabaret through your own  
company?

Bachelor's Thesis in Musical Theater 22 pages, 1 page of appendix

Autumn 2012

ABSTRACT

---

In my thesis I examine the process of producing a restaurant-cabaret show when produced through your own company. I will begin from the production decision and move through the making and marketing of the show all the way to the show itself. The basic source material on entrepreneurship is "Yrityksen perustamisen pikaopas" (Leppänen ja Partanen 2011) and on theatrical production, "Teatterintuottajan opas" (Jukka Hytti 2005). This is an artistic-action-based case study of the "Time Travel –musikaalikabaree" (musical cabaret) show in the restaurant Fellmannia in December of 2011, produced by my company Sheikkis Oy and our free-music-theater-group Suomen Musiikkiteatteriensemble ry. There is a DVD recording of the show as an appendix. I will use sources when talking about this subject and also compare this production process to the year 2012 production of the same show. I will also explore the basics of entrepreneurship and theatrical production. The goal of the examination is to find out what we accomplished in the process and what could have been done better.

Key words:

Theater, music, musical theater, restaurant theater, cabaret, musical, producer, producing, company, business, entrepreneurship

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
2	MUSIIKKITEATTERI JA YRITTÄMINEN	3
2.1	Musiikkiteatterin tuottaminen	3
2.1.1	Yrittämisen perusteet suhteessa tuottamiseen	5
2.1.2	Rahoitus, asiakkaat, kohderyhmät ja markkinointi	7
3	TIME TRAVEL MUSIKAALIKABAREEN RAVINTOLAESITYS	9
3.1	Teoksen tuottaminen, tavoitteet	9
3.1.1	Esityksen ja lippujen myynti	12
3.1.2	Esityksen toteuttaminen	14
3.2	Tapahtuma ja esityspäivä	15
4	YHTEENVETO	19
4.1	Miten onnistuttiin suhteessa tavoitteisiin ja mitä olisi voinut tehdä paremmin?	19
4.1.1	Loppupohdinta	21
	LÄHTEET	22
	LIITTEET	23

## 1 JOHDANTO

Yrittämisen ja musiikkiteatterituotannon yhdistäminen on ollut viimeiset kaksi vuotta elämäni johtava suunta. Olen opetellut sitä käytännössä, teoriassa ja myös kantapäähän kautta epäonnistuen. Pääasiana pidän kuitenkin sitä, että olen tehnyt kaiken sen, mitä olen tehnyt.

Mieleissäni on jokaista uutta produktiota ja merkittäviä pienempiä produktion osasia tehtäessä aina tiibetinbuddhalaista ajattelua Cambridgen yliopistossakin opettaneen Tulku Thondupin sanat: ”Jos voit ratkaista ongelmasi, miksi tarvitsisi murehtia? Jos et voi ratkaista ongelmaasi, miksi hyödyttää murehtia?” (Thondup, 1996, 19.) Aina asia ei tietenkään tekemisen hetkellä tunnu aivan noin yksiselitteiseltä, mutta olipa lopputulos sitten toivottu tai vähemmän toivottu, on se jäljestäpäin katsottuna aina oman työnsä summa.

Tuotimme Suomen Musiikkiteatteriensemble ry:n ja Sheikkis Oy:n yhteistyönä vuoden 2011 joulukuussa kaksi esitystä Time Travel Dinner & Show -musikaalikabareen esityksiä Lahdessa sijaitsevaan ravintola Fellmanniaan. Tämä opinnäytetyö kertoo siitä, mitä tuo prosessi sisälsi, ja tutkii sitä, mitä olisi voinut tehdä paremmin. Opinnäytetyössäni tutkin myös itse tuotteen syntymistä, eli esityksen toteuttamisen prosessia yrityksen näkökulmasta, ja sitä, miten esitys päättyi monen eri vaiheen kautta Fellmanniaan ensimmäisille Dinner & Show -keikoille.

Kirjoittaessani otan huomioon sen, että tämän työn on oltava ymmärrettävissä niin musiikkiteatteria tekeville ihmisille kuin niillekin, jotka sitä eivät tee, mutta ovat samantyyppisten tuotantokysymysten äärellä päivittäin, esimerkiksi liiketalouden opiskelijat. En kuitenkaan kerro esimerkiksi budjettien ja aikataulujen teosta sen tarkemmin, koska niillä ei mielestäni ole merkitystä suhteessa siihen, että esityksen tuottaa oman yrityksen kautta, vaan ne ovat samankaltaisia tuotannosta riippumatta. Yrittämisen perusteistakin käyn läpi vain ne asiat, jotka ovat relevantteja suhteessa tähän nimenomaiseen tuotantoon. Päätaivoitteenani on avata yrittämisen ja tuottamisen perusteita sen verran, että omakohtaisen raportin myötä voidaan saada vastaus seuraavaan kysymykseen: ”Miten tuottaa, myydä ja toteuttaa ravintolaesitys oman yrityksen kautta?”. Toinen tavoite on tuoda esille

turhat kokemattomuudesta ja huolimattomuudesta johtuvat virheet ja niin sanotut sudenkuopat, joihin me prosessin aikana törmäsimme.

Tutkimuksen liitteenä on DVD-taltiointi esityksestä. Opinnäytetyöni on taiteellistoiminnallinen tapaustutkimus. Tapaustutkimuksessa käytetään monipuolisia ja kokemusperäisesti itse hankittuja tietoja tutkiaksemme tapahtumaa tai ihmistä tietyssä ympäristössä (Yin 1983, 23).

Minun elämänfilosofiaani kuuluu myös se, että virheitä saa ja pitääkin tehdä. Koulutukseni Lahden ammattikorkeakoulun musiikkiteatterilinjalla on antanut minun tehdä lukuisia virheitä, mutta silti olen oppinut aivan valtavasti. Ennen kouluni viimeistä opiskeluvuotta ja vain muutamaa viikkoa ennen Time Travelin ensimmäistä esitystä olin ensimmäistä kertaa elämässäni New Yorkissa. Siellä vierailin Broadway- ja Off-Broadway -teattereissa sekä useissa kirjakaupoissa, joista yhdessä törmäsin Henryn, Jaroffin ja Shumanin ”Miesten monologeja 2000-luvun näytelmistä” -teokseen. Sen alkusanoissa casting-director (roolitusvastaava) Barry Moss kertoo, että se, joka valitsee viisaasti ja valmistautuu kunnolla, on aina liikkeellä onnen kanssa, koska teatterimaailma on aina hyvien, kovasti työtä tekevien ja älykkäiden näyttelijöiden tarpeessa (Henry, Jaroff ja Shuman 2008, 12). Jos hän olisi kirjoittanut esipuheen tuottamista tai yrittämistä käsittelevään kirjaan, olisi hän varmasti painottanut samoja arvoja. Minä ainakin painotan.

## 2 MUSIIKKITEATTERI JA YRITTÄMINEN

*Yrittäjyys lähtee jokaisesti itsestä, ei liikeideasta.*

(Leppänen & Partanen 2011, 3.)

### 2.1 Musiikkiteatterin tuottaminen

Toimin musiikkiteatteriryhmämme Suomen Musiikkiteatteriensemble ry:n ja perheyritykseni Sheikkis Oy:n kautta tuottajana ja tuotan nimenomaan musiikkiteatteriesityksiä. En ole varsinaisesti opiskellut tuottamista, mutta koska näen tuottamisen yrittämisenä, uskon, että aivan kuten Leppäsen ja Partasen mukaan yrittämistä oppii parhaiten yrittämällä (Leppänen ja Partanen 2011, 3), oppii musiikkiteatterinkin tuottamista parhaiten tuottamalla musiikkiteatteria.

Kirjansa alkusanoissa Hytti luonnehtii teatterin tekemisen perusprosessia pääpiirteissään melko samanlaiseksi, oli kyseessä sitten ammatti- tai harrastajateatteri, runomonologi tai musikaali. Käsitellessään teatterituottajan rooleja Hytti tuo ilmi sen, miten teatteriryhmissä ja pienemmissä teattereissa tuottaja on samaan aikaan sekä työryhmän tasavertainen palkansaajajäsen että työnantajan edustaja, eli käytännössä tuottaja on esimiesasemassa suhteessa muihin. (Hytti 2005, 10, 18.) Juuri tällainen tilanne minulla on omassa firmassani, mutta tämän lisäksi toimin yleensä myös esiintyjänä.

Hytin mukaan tuottajan työ sivuaa sivuaa monia ammatteja. Tuottaja on yleisorganisaattori ja jokapaikan höylä, joka rakentaa ja muokkaa omaa toimenkuvaansa sen hetkisen työtilanteen ja projektin tarpeen mukaan. Tuottajan toiminta sijoittuu taidekentän ja liike-elämän rajamaille. Tuottajan on pystyttävä vaihtamaan rooliaan tarpeen tullen nopeasti. (Hytti 2005, 19.) Tästä olen Hytin kanssa samaa mieltä, ja esimerkiksi minun omaan työnkuvaani kuuluu ainakin seuraavat asiat: tiedottaminen, markkinointi- ja sponsoriyö, toiminnanjohto, budjetin teko, läsnäolo harjoituksissa (tietysti myös esiintyjänä), tekijänoikeusasiat, palkat ja sopimukset sekä aikataulutus. Meillä on yhdistyksessämme selkeä työnjako niin, että minä seison niin sanotun taidekammion ovella ja toimin portsarina kaikelle, mikä sinne koittaa päästä sisälle tai sieltä ulos. Lähes poikkeuksetta kaikki maksaa, ja minun työni on

varmistaa, onko meillä varaa päästää mitään ulos (eli varaa maksaa jollekulle tai jostakin), tai onko mahdollisella sisääntulijalla varaa maksaa meille (paljonko esimerkiksi Time Travelin esitys maksaa). Eräs hieno tuottajan ominaisuus on mielestäni myös kyky delegoida asioita muille, koska kaikkea ei pidä yrittää eikä edes voi tehdä yksin.

Tuottaja elää aina hieman etuajassa suhteessa taiteelliseen työryhmään. Sillon kun esimerkiksi budjetti tai aikataulu on ajankohtainen asia koko työryhmälle, on tuottaja tehnyt ne jo, koska hyvä tuottaja ennakoi tulevia tilanteita. Kuitenkin tärkeintä tuottajan työssä on hoitaa kaikki hommat kunnolla loppuun asti. (Hytti 2005, 22.)

Eräs merkittävä asia on, että tuottajan työ teatterissa (ainakaan Suomessa) ei ole rahoittaa projektia tai hankkia sille rahoitusta esimerkiksi yrityksiltä tai yhteisöiltä. Hytin mukaan tuottajat toki tekevät esimerkiksi apuraha- ja avustushakemuksia ja osallistuvat muuhun rahoituksen järjestämiseen yhdessä muun työryhmän kanssa. Tuottajan ei myöskään ole perinteisesti tarkoitus myydä esitystä. ”Joskus teatterit luulevat tarvitsevansa tuottajaa, mutta tarvitsevatkin henkilön vastaamaan sponsorirahoituksen järjestämisestä ja markkinoinnista.” Tuottajan täytyy aina kysyä, mitä häneltä työssään odotetaan tehtäväksi. (Hytti 2005, 44.)

Donahue ja Patterson kirjoittavat, että Broadwaylla toimintatavat ovat hyvin erilaiset, ja tuottajat ovatkin yleensä päävastuussa rahoituksen ja sijoittajien hankinnasta. Toisaalta siellä ovat erilaiset myös voittojen jaon käytännötkin. Siellä tuottajat kuitenkin saavat parhaimmillaan 50 % koko produktion voitoista. (Donahue ja Patterson 2010, 9.)

Mikä sitten erottaa musiikkiteatterin tuottamisen muusta teatterin tuottamisesta? Musiikkiteatteri on kalliimpaa tuotettavaa. Ihmisiä on enemmän: näyttelijöiden lisäksi on muusikot, ehkä jopa tanssijat ja joissain tapauksissa jopa erillinen kuoro. Meillä Time Travelissa asia ei onneksi ole näin, koska kaikki osaavat kaikkea, eli siis laulaa, tanssia ja näytellä. Musikaaleja voi toki tehdä pienemmilläkin resursseilla. On olemassa esimerkiksi aivan loistavia kahden ja jopa yhden näyttelijän musikaaleja. Perinteisesti musiikkiteatteri myös vaatii



enemmän harjoitusaikaa, koska siinä on enemmän osa-alueita ja materiaalia opeteltavaksi. Ajan lisäys nostaa harjoituspalkkioiden määrän lisäksi kuluja myös harjoitustilojen vuokrien suhteen. Jos tehdään uutta teosta, on budjettiin lisättävä myös ainakin säveltäjän ja sovittajan palkkiot. Musiikkiteatterissa on ohjaajan lisäksi mukana myös lähes poikkeuksetta ainakin koreografi (ellei kyseessä ole ohjaaja-koreografi) sekä harjoituspianisti (ellei tehdä taustanauhoilla, mutta niidenkin tekeminen maksaa). Eräs seikka, joka musiikkiteatterissa myös nostaa kustannuksia, varsinkin ulkomaisissa hittiteoksissa, ovat tekijänoikeudet. Yleensä niistä maksetaan jonkin suuruinen ennakkomaksu, ja sen jälkeen lipunmyynnistä menee tekijänoikeuksien haltijalle noin 10 - 15 prosenttia. Musikaaleissa panostetaan paljon myös visuaalisuuteen, joten lavasteet, puvut ja mahdolliset erikoistehosteet (esimerkiksi pyrotekniikka) tuovat lisäkustannuksia. Vaatteiden ja lavasteiden on kestettävä tanssimista ja fyysistä ilmaisua, joten laadustakaan ei voi paljoa tinkiä. Toki musiikkiteatteri ja varsinkin musikaalit ovat kalliimpaa hupia myös yleisölle.

Miksi sitten tehdä musiikkiteatteria, jos se on niin paljon kalliimpaa?

Opinnäytetyössään kollegani Jyri Numminen kertoo musiikin tärkeydestä teatterissa sekä musiikin ja teatteritaiteen suhteesta aina taidemuodon synnyttäneistä alkukantaisista palvontamenoista ja rituaaleista läpi sen historian ja tähän päivään saakka. "Yhä nykypäivänä musiikkia käytetään teatterissa tukemaan ja vahvistamaan sekä tämän perusilluusion että monen muun mielikuvan syntyä ja välittymistä katsojille." (Numminen 2007, 3.) Itse olen sitä mieltä, että musiikkiteatteri on monipuolisuutensa ja taitovaatimustensa puolesta parhaimillaan kaikkein kokonaisvaltaisain ja tehokkain tarinankerronnan muoto.

### 2.1.1 Yrittämisen perusteet suhteessa tuottamiseen

Yrittämisellä ja siihen liittyvillä uskomuksilla on mielestäni jokseenkin myyttiset mittasuhteet. Leppänen ja Partanen kirjoittavat siitä aika osuvasti näin: "1.

Yrittäjyys lähtee jokaisesta itsestä, ei liikeideasta. 2. Paras tapa oppia yrittäjyyttä on käytännön kokeilut oikeiden asiakkaiden kanssa. 3. Yrittäjyys ei ole yksin puurtamista vaan yhdessä tekemistä." (Leppänen ja Partanen 2011, 3.) Nuo kaksi ensimmäistä "teesiä" on tässä tutkimuksessa mainittu jo aiemmin, mutta

painoittaisinkin nyt tuota kolmatta. Aivan kuten teatterin tekeminen on yrittäminenkin yhdessä tekemistä, mielestäni jopa sanan parhaassa merkityksessä. Heikkinen pohtii esiintyjän ammatin vaikutuksia onnellisuuteen tutkivassa opinnäytetyössään sitä, että yhteisöllisyys on asia, jonka moni kokee merkitykselliseksi esiintyvällä alalla ja näyttelijän ammatissa. Hänen mukaansa yhteisöllisyys on monelle syy tehdä tätä työtä, koska tunne siitä, että rakentaa jotain tiettyä asiaa yhdessä ja työskentelee porukalla saman päämäärän eteen, on ainutlaatuinen. (Heikkinen 2011, 8.)

Leppäsen ja Partasen mukaan yrityksen perustamisvaiheessa on päätettävä perusasioita, kuten yrityksen nimi ja yritysmuoto. Erilaisia yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Talouspuolesta huomioitavia asioita on esimerkiksi kriittinen piste, eli kuinka paljon sinun on myytävä ja millä hinnalla, jotta saa itselleen riittävästi rahaa elämiseen ja kattaa liiketoiminnasta aiheutuvat kulut. Muita ovat muun muassa laskutus, verotus, eläkevakuutus, muut vakuutukset ja työttömyysturva. Yksi tärkeimmistä alkuvaiheen tehtävistä on liiketoimintasuunnitelman tekeminen. Käytännössä tuo tarkoittaa kaiken yritykseen liittyvän jäsentämistä paperille niin, että ulkopuolinen saa sen myötä selkeä kuvan yrityksen toiminnasta ja sen tavoitteista. (Leppänen & Partanen 2011, 19, 45, 47 - 49, 60 - 61, 63 - 65.)

Lehtisen mukaan huomioimisen arvoista on se, että yrittäjä on vapaa sopimaan omista asioistaan, mutta ottaa itse myös riskin toiminnan epäonnistumisesta (Lehtinen 2011, 50). Yrittäminen musiikkiteatterialalla on oman kokemukseni mukaan monta asiaa mahdollistava tai ainakin helpottava asia. Esimerkiksi keikkapalkkiot on helppo laskuttaa tilaajalta yhdellä lapulla monen eri ihmisen verokortin sijaan. Jos pitää hyvän kontrollin laskutuksessa, on vuoden päätteeksi vain yksi työnantaja. Tämä vähentää paperitöitä esimerkiksi veroilmoitusta tehdessä. Itsensä saa myös hinnoitella niin kuin haluaa, mutta se tietysti vaatii kokemusta ja ihan suoraan sanottuna puhdasta pokkaa sekä myyntitaitoja. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että periaatteessa kaiken mennessä juuri niinkuin sovitaan (joka ei siis toki aina toteudu, ilman konflikteja ainakaan) ansaitsee yrittäjä hieman paremmin kuin normaali palkansaaja. Tuo liiketoiminnan sujumattomuuden riski on otettava yrittäjänä ja se riski sisällytetään aina laskuun

(tarjouksen tekovaiheessa tietenkin). Käytännössä asiaa voi havainnollistaa niin, että ollessani normaali palkansaaja minulle maksettaessa palkkaa esimerkiksi 100 € työnantaja maksaa sivukuluja (esimerkiksi sosiaaliturvamaksuja ja lomarahoja) noin 30 %, eli 30 €. Laskuttaessani yrittäjänä laskutan esimerkiksi 1,4 -kertaisesti palkan verran, koska maksan itse sen 30 % sivukuluja, ja otan riskin, jonka pitkällä ajalla tuo ylimääräinen 0,1:n (10 prosenttiyksikön) kerroin kattaa.

### 2.1.2 Rahoitus, asiakkaat, kohderyhmät ja markkinointi

Avaan tässä luvussa yrittämiseen liittyviä termejä ja asioita, jotka herättävät kokemukseni mukaan hieman hämmennystä taiteilijoiden keskuudessa.

Rahoitus on nimensä mukaisesti se kokonaisuus, josta produktion tai tuotteen tuottamiseen tarvittava pääoma rakentuu. Rahoituslähteitä voi olla vain yksi tai sitten useampia. Rahoitusta teattereille jakavat esimerkiksi valtio ja erilaiset apuraha- ja avustustahot, mutta yritys- ja muu vastaava yhteistyö nostaa jatkuvasti päätään tälläkin saralla. Erityisesti rahoitusta haettaessa on tärkeää, että liiketoimintasuunnitelma on hyvä ja selkeä. Rahoitusta varten rakennetaan erillinen rahoitussuunnitelma, jolla Hytin mukaan huolehditaan siitä, että tilillä on riittävästi rahaa juuri silloin, kun jokin lasku erääntyy tai täytyy tehdä jokin hankintaosto. Rahoitussuunnitelmaan täytyy tietysti sisällyttää myös esityksistä syntyvät tulot, esimerkiksi lipunmyynti. Hyvällä lipunmyynnillä on mahdollista kerätä alkupääomaa jo seuraavaan produktion. (Hytti 2005, 49 - 81.)

Asiakkaat ja kohderyhmät täytyy tietää jo yrityksen perustamisen alkuvaiheessa. Kysymys ”kuka on asiakkaani?” on se, johon jokaisen yrittäjän, samoin teatterituottajan, täytyy osata vastata. Asiakas teatterissa tarkoittaa toisin sanoen kohderyhmää, kohderyhmistä esimerkkeinä mainittakoon opiskelijat, nuoret aikuiset, perheet, keski-ikäiset ja eläkeläiset. Leppäsen ja Partasen mukaan asiakkaat jakautuvat kolmeen eri ryhmään: 1. Potentiaaliset asiakkaat, eli niihin ihmiset ja organisaatiot joiden ongelmaan voit yritykselläsi tarjota ratkaisun tai jotka voisivat olla kiinnostuneita yrityksesi tuotteesta tai palvelusta. 2. Saavutettavissa olevat asiakkaat, eli tarkemmin rajattu osa potentiaalisista asiakkaista, joilla on kiinnostuksen lisäksi ostokykä (eli rahaa) ja mahdollisuus

ostaa tuote. 3. Kohdeasiakkaat, joihin yrityksen kannattaa keskittyä. He ovat niitä, joita yrityksesi tuote syystä tai toisesta kiinnostaa, ja joille siitä on suoraa hyötyä. (Leppänen & Partanen 2011, 26.)

Markkinointi on pähkinäkuoressa sitä, että kun tietää asiakkaansa ja kohderyhmänsä, niin tekee heille tietäväksi sen, että sinulla ja yritykselläsi (tai teatterillasi) on heitä hyödyttävä tuote tai palvelu myytävänä, ja pyrkii myymään sen heille. Markkinoinnin ja myynnin keinoja on rajattoman paljon, mutta niiden ei tarvitse olla mitään uusia ja erikoisen innovatiivisia, jotta ne toimisivat.

Leppäsen ja Partasen mukaan ihan perusmyynti puhelimella tai asiakastapaamisella on toimivaa, mutta tärkeää on, että tiedät, mitä olet myymässä, ja osaat herättää potentiaalisen asiakkaan mielenkiinnon tuotettasi kohtaan, antaa asiakkaan kysellä ja kiinnostua. Onnistuneessa myyntitilanteessa asiakas on äänessä 80 % ja myyjä 20 % ajasta. (Leppänen & Partanen 2011, 31.) Mitä teatterimarkkinointiin tulee, niin Hytin mukaan samanaikainen näkyvyys eri medioissa on helpoin ja järkevin tapa rakentaa markkinointikampanja. Hänen mukaansa teatterituottajan luovuus pääsee oikeuksiinsa viimeistään markkinointikampanjan suunnittelussa. (Hytti 2005, 91 - 92.)

### 3 TIME TRAVEL -MUSIKAALIKABAREEN RAVINTOLAESITYS

*Time Travel – Show joka tekee juhlistasi unohtumattomat.*

(Heikki Mäkäräinen)

Lainaan tähän alkuun itseäni, koska Time Travel -show on meidän itse tekemämme, eli hyvin iso osa siitä on minun tekemääni. Se on mielestäni hieno asia, ja olen meistä ja tuotteestamme hyvin ylpeä, mutta se ei tarkoita sitä, että olisin ylpeä kaikesta siitä mitä show'n kanssa olemme tähän mennessä tehneet. Esityksen kuvailuna työssä on liitteenä virallinen markkinointikirjeemme syksyllä 2012, sisältö itse esityksessä oli vuosi sitten melko pitkälle sama. Seuraava osio on omiin kokemuksiini pohjaava raportti siitä, miten Time Travel syntyi ja päättyi lopulta ravintola Fellmanniaan.

#### 3.1 Teoksen tuottaminen ja tavoitteet

Time Travel syntyi alun perin jopa vahingossa. Koulumme sähköpostiin oli tullut keikkatiedustelu kolmen ihmisen yhdellä kertaa järjestettävälle viisikymppisille toivotusta salakapakka-teemaisesta esityksestä, musiikkitoive oli jazz-painotteinen. Tartuimme haasteeseen ja lupasimme asiakkaalle hyvin lyhyen pohdinnan jälkeen puolituntisen jazzpotpurin (eli siis eri kappaleista koostuvan katkeamattoman kokonaisuuden) livelaululla ja tanssilla maustettuna viiden esiintyjän voimin. Meillä tarkoitan tässä tapauksessa yhdistyksemme ja vapaan musiikkiteatteriryhmämme Suomen Musiikkiteatteriensemble ry:n sen hetkistä kolmen hengen aktiiviydintä. Työnjako oli se, että minä tuotin ja kaksi muuta tekivät kaiken muun taiteellisen, kaksi meistä oli myös lavalla. Tässä vaiheessa Sheikkis Oy ei vielä ollut toiminnassamme mukana, ja tämä keikka sovittiinkin hoidettavaksi ilman verokorttia puhtaana käteen maksettavaksi.

Tavoitteet asetettiin tietysti korkealle, ja mukaan saatiinkin heti ensi pyynnöllä meidän kolmen lisäksi toivottu esiintyjäjoukko. Ihan ensimmäiseksi piti päättää musiikkikappaleet ja kokonaisuus pääpiirteittäin. Kesto ja esityksen tyyli olivat jo selvillä, koska ohjaajalla ja musiikin sovittajalla oli selkeä visio siitä, miltä juttu tulee näyttämään. Laulajat oli valittu nimenomaan niin sanottua vokaalista akrobatiaa silmällä pitäen, heidän täytyi siis olla todella hyviä. Tässä vaiheessa

ensimmäiseen ja vielä sillä hetkellä ainoaan esitykseen oli aikaa useampi kuukausi. Projektiin ei suhtauduttu vielä hirvittäväällä kiireellä.

Prosessi eteni pikku hiljaa, ja esityspäivän ollessa 30.7.2011 oltiin jo heinäkuun alussa, kun minä kotiuduin viiden viikon ulkomaanreissulta ja niin sanotusti palasin remmiin. Tässä vaiheessa taustanauhoista oli olemassa jo raakaversio, joka sisälsi kappaleiden oikean rakenteen ja laulua tukevat instrumentit. Taustanauhat teetettiin muualla. Jo tässä vaiheessa koko esityksestä ajateltiin, että sitä esitettäisiin tämän keikan jälkeen lisääkin. Yksi keikka myytiinkin hyvin pian elokuulle, esiintymispaikkana Lahden Urheilupuiston stadion. Taustojen teettämisestä ja keikkojen myymisestä ei tuossa vaiheessa kukaan meistä ollut juurikaan kokemusta, ja ensimmäinen suuri kysymys olikin itsemme hinnoittelu ja se, mitä olemme valmiita muille maksamaan esimerkiksi ääni- ja valotekniikasta. Omassa ryhmässämme kuviot olivat onneksi selvät ja palkat sovittu jo siinä vaiheessa, kun ensimmäinen keikka myytiin.

Harjoittelu ensimmäistä ja toista keikkaa varten, kuten myös kaikkia muitakin Time Travel –keikkoja varten tähän mennessä, tapahtui ilmaiseksi tai korkeintaan kulukorvauksia vastaan. Harjoitusaikaa ei tästä syystä ollut kovin paljoa. Taustat tulivat valmiiksi sovittuun päivämäärään mennessä, ja ne maksettiin firmani Sheikkis Oy:n tililtä, koska oli tarkoitus, että jatkossa Sheikkis Oy on mukana mahdollistamassa Time Travelin tuottamista kokonaiseksi show’ksi.

Kaksi ensimmäistä esitystä menivät hyvin, ja palaute oli erittäin positiivista. Keikkojen jälkeen tajusimme, että olimme tehneet monta asiaa aivan oikein, varsinkin taiteellisesti. Meillä oli hyvä puolen tunnin esitys, jolle oli selvästi kysyntää niin katsojapalautteen mukaan, kuin muun tarjonnan vähäisyyden vuoksi. Teimme yhteisen päätöksen: teemme showsta kokopitkän illallisen yhteydessä tapahtuvan ravintolateatteriesityksen, eli niin kutsutun Dinner & Show’n.

Meillä ei ollut paikkaa, missä show’ta esittää, ei rahaa, millä esitystä tuottaa, eikä kokemusta siitä, miten tällainen ravintolashow toteutaan käytännössä, mutta meillä oli hyvä idea ja erittäin hyvä työryhmä. Ohjaajamme oli myös työskennellyt tällaista formaattia hyödyntävässä ravintolassa Ruotsissa, ja siitä oli

paljon hyötyä kokonaisuuden suunnittelussa. Saimme työryhmään mukaan valosuunnittelijan ja puvustajan sekä apua hyvin vähäisten lavasteiden rakentamiseen. Valosuunnittelija lähti mukaan keikkapalkalla, puvustaja ja lavastaja kokemusta ja esityslippuja vastaan. Olimme tilanteessa, jossa meidän piti alkaa miettiä kokonaisuutta ja taloudellista riskinottoa vähän pidemmälle, koska kuluja oli tulossa.

Luettuani kirjan nimeltä Stage Money – The Business of the Professional Theatre minulle tuli idea, että voisimme testata juttua jossain, missä kustannukset ja tarjonta olisivat pienemmät kuin Etelä-Suomessa, eli viedä juttua pohjoisempaan Suomeen. Tämä on Pattersonin ja Donahuen mukaan hyvin tavallista toimintaa esimerkiksi koskien Broadwaylle päätyviä musikaaleja: niitä esitetään ensin pienemmissä kaupungeissa ja muokataan katsojapalautteiden perusteella. Näin esityksille saadaan myös julkisuutta, jolla markkinoida jatkossa. (Donahue & Patterson 2010, 60 - 61.) Päätimme tehdä kokopitkän Time Travelin ensi-illan Kajaanissa 4.11.2011. Olen sieltä kotoisin ja tiesin, että siellä meitä odotti innokas ja kiinnostunut asiakaskunta sekä hyvä esiintymispaikka. Tässä kohtaa esitystuotantoon tuli mukaan perheyritykseni Sheikkis Oy, ja äitini Raisa Mäkäräinen olikin meidän muiden asuessa Lahdessa Kajaanin kontaktihenkilömme ja lipunmyyntivastaava. Teimme myös yhteistyötä paikallisten tahojen kanssa, ja tämän myötä esimerkiksi markkinointikustannukset pysyivät alhaisina.

Saimme esitykseen myytyä yli neljäsataa lippua. Lipputulot riittivät esiintyjien palkkojen maksamiseen ja siihen mennessä syntyneiden tuotantokulujen kuittaamiseen. Kipuraja (myytyjen lippujen määrä, jonka jälkeen yksittäisen esityksen kustannukset on maksettu) oli laskelmieni mukaan jossain kolmensadan paikkeilla, ja näin ollen laskelmat olivat realistiset.

Kajaanin jälkeen seuraava esitys oli tähänastisista esityksistä kaikkein kummallisimman, mutta samalla ikimuistoisin. Esiinnyimme Lahden Jokimaan ravikeskuksen katsomoravintolassa yli viidellesadalle ihmiselle. Esiintymispaikan erikoisuus ja pukuhuonetilojen puutteellisuus aiheutti esitykseen monta erikoista tilannetta, mutta yleisö kuitenkin viihtyi, ja tämäkin show oli oikein hyvä

menestys, josta saatiin myös ihan mukavasti rahaa maksamaan show'n uudistamisesta koituneita tuotantokuluja.

Esiintyminen Jokimaalla oli ensimmäinen keikkamme Lahdessa ja kaiken kaikkiaan neljäs keikkamme Time Travelilla ja toinen kokopitkällä versiolla. Seuraavaksi olivat vuorossa esitykset Lahden ravintola Fellmanniassa, keikkapäivät olivat 5. ja 7. joulukuuta 2011.

### 3.1.1 Esityksen ja lippujen myynti

Alkaessamme suunnitella Lahden ravintolaesityksiä oli ensimmäiseksi sovittava käytännön asiat niin työryhmän kuin suurimman yhteistyökumppanimme ravintola Fellmannian kanssa. Tilanteen ollessa se, että meillä ei jälleen kerran ollut juurikaan rahaa lähteä tuottamaan esityksiä, ja toisen puolen kortista ollessa se, että jos haluamme saada palkkojen maksun lisäksi omat rahamme takaisin, niin salin tulisi olla täynnä molempina iltoina. Keikkojen ollessa Lahdessa ja niiden ollessa myös ensimmäiset oikeat Dinner & Show -keikat ehdotimme työryhmälle, voisivatko he tällä kertaa jakaa kanssamme taloudellisen riskin (eli siis ensin maksettiin kaikki kulut ja sitten jaettiin loput rahat palkkoina), ja esiintyjät suostuivat. Tämän päätöksen myötä projektissa oli sentään jotain järkeä, koska oli kuitenkin olemassa mahdollisuus siitä, että jokainen saa täyden palkan emmekä me jää tuotannollisesti tappiolle.

Fellmannian kanssa sovittiin esituotannollisista (ennen varsinaista keikkaa tapahtuvista) käytännön asioista seuraavasti: me hoidamme kaiken markkinoinnin, he totta kai auttavat sen, minkä pystyvät, mutta heillä ei ole siihen varsinaisia resursseja. Me hoidamme lipunmyynnin ja välitämme heille kaikki erityisruokavaliot. Me asetimme lipunmyyntiin päivämäärän, johon mennessä lippu oli ostettava, mikäli halusi nauttia Dinner & Show -paketista, eli katsoa esitystä ja syödä yhtä aikaa. Tästä deadlinesta oli hyötyä kahden ison asian suhteen: Fellmannian keittiö ehti tilata tarvittavat raaka-aineet, ja me pystyimme varmistamaan sen, että kaikki varaajat lippunsa varmasti maksavat ennen esitystä, koska esitysten päätteeksi Fellmannia laskutti tilatut ruuat meiltä.



Me emme maksaneet ravintolasta mitään tilavuokraa, ja saimme rakentaa esityksen sinne heidän normaalin toimintansa puitteissa. Tämä oli tärkeä edellytys kokonaisuuden onnistumiselle. Fellmannian kanssa pidettiin palaveria myös tarjoilun synkronoinnista esityksen kanssa, ja se osoittautui molemmin puolin mielenkiintoiseksi haasteeksi, koska kummallakaan osapuolella ei ollut kokemusta tällaisesta yhtä aikaa tapahtuvasta toiminnasta.

Lipunmyyntijärjestelmä oli meille myös uusi asia, koska nyt siihen liittyi myös ruuan tilaus ja ruokavalioiden huomioiminen, mutta sen pystyi järjelemään aika pitkälle, ja se osoittautui toimivaksi käytännössäkin. Me siis asetimme päivämäärän, jolloin liput oli maksettava, mikäli Dinner & Show -paketin halusi, ja kun joku varasi lipun, lähetimme hänelle sähköpostin, jossa oli maksutiedot, menu, esitystiedot ja muu tärkeä informaatio sekä tietysti puhelinnumero lisätietoja varten. Takarajapäivämäärän tullessa kirjaudu in Sheikkis Oy:n nettipankkiin ja katsoin sieltä, ketkä ovat lipun maksaneet, ja niille, jotka eivät olleet maksaneet, lähetin välittömästi viestin ja ystävällisesti hoputin maksamaan. Tämä kannatti, sillä muutamat ihmiset olivat kerta kaikkiaan asian unohtaneet. Laitan tähän työhön liitteeksi meidän lipunmyyntilistamme, joka toimi loppujen lopuksi myös pöytäjärjestyksen pohjana.

Markkinointi oli tässä rupeamassa vaikea paikka. Painatimme julisteita ja flaijereita. Yritys- ja yhdistysmarkkinointi oli vähäistä, mutta ne pari tahoaa, joihin otimme yhteyttä, onneksi innostuivat, ja jäljestäpäin nämä ryhmät olivat meille kultaakin kalliimpia lopputuloksen suhteen. Toki kaikki asiakkaat ovat yhtä tärkeitä, mutta ne, jotka ostavat enemmän lippuja, tuovat enemmän rahaa. Suuri asiakasryhmä olivat tässä tapauksessa ystävät, kaverit, tutut ja työryhmän perheet ja muut läheiset. Keikoille myytiin myös ihan peruslippuja, joihin ei kuulunut illallista. Peruslippuja pystyi ostamaan myös ovelta. Ovelta tapahtuvan lipunmyynnin osalta tajusimme onneksi jo markkinointivaiheessa, että sen täytyy tapahtua käteisellä. Syy tähän oli se, että maksupäätteen vuokraus maksaa aika paljon, ja kyseessä kun oli vain kaksi keikkaa, niin se ei ollut sen arvoista. Laitoimme tämän informaation myös mainoksiin.

Se, mitä budjettiin sitten loppujen lopuksi kuluiksi laitettiin, oli Fellmannian aulapalveluista tuleva tuntitaksa (Fellmannia on siis iso kongressikeskus, jonka

yhteydessä ravintola toimii, mutta aulapalvelut eivät kuulu ravintolalle), valotekniikkakustannukset, matkakustannukset ja keikoista syntyvät kulut, esimerkiksi karjalanpiirakoiden ja Jallu-pullon osto (näitä käytetään esityksessä, mutta jostain syystä molemmat ovat aina kadonneet, kun seuraava keikka koittaa). Kaikki palkat olivat siis tuosta mahdollisesti jäljelle jäävästä summasta tasapalkkana jaettavissa työryhmäläisille, joten niitä ei budjetoitu. Haimme Lahden kaupungin kulttuuritoimelta projektiavustusta, ja sitä saimmekin, mutta päätös tuli tammikuun lopussa (keikat siis joulukuun alussa), joten emme budjetoineet sitä missään nimessä varmaksi tuloksi. Tämän pohjalta lippuja alettiin myymään ja Dinner & Show -lipun hinnaksi muodostui 55 € ja peruslipun hinnaksi 15 €, ruuan osuus hinnasta oli siis 40 €. Käsité kustannusrakenne (eli mistä kulut muodostuvat, vaihtelee aina keikkakohtaisesti muuttuvien kulujen myötä, esimerkiksi tilavuokrat ja matkakustannukset) oli tuolloin vielä vieras, mutta lipun hinta onnistuttiin kuitenkin päättämään, ja sillä sitten mentiin. Alennus 5 € annettiin opiskelijoille, työttömille, lapsille, varusmiehille ja eläkeläisille. Hauska juttu tähän loppuun: minä itse kirjoitin vahingossa julisteisiin eläkeläisen sijasta ”vanhukset”.

### 3.1.2 Esityksen toteuttaminen

Time Travelia niin kuin muitakin esityksiä täytyy harjoitella. Me olimme toki harjoitelleet Time Travelia jo paljonkin, mutta kun esityspaikat vaihtuvat ja kyseessä on ensimmäistä kertaa Dinner & Show, niin meidän piti harjoitella juttua lisää ja uudelleen, jotta se olisi juuri sopiva Fellmanniaan. Treenaus tapahtui meidän koulullamme, koska opiskelijat saavat harjoitella siellä ilmaiseksi silloin, kun siellä ei ole mitään koulun tai jonkun tiloista maksavan ulkopuolisen tahon toimintaa. Tämä oli meille elintärkeä juttu, mistä olemme hyvin kiitollisia. Treenit treenattiin ja samalla valmisteltiin esitystä myös muilta osin.

Esityksen toteutukseen vaaditaan myös ääni- ja valotekniikkaa, ja ne varataan ja sovitaan tietysti ennakkoon.

Tarpeistot ja muut keikkakohtaiset hankinnat tehdään aina yleensä etukäteen, jos se vain on mahdollista, koska itse keikkapäivänä muuttujia on aina ihan tarpeeksi.

Vaatteet ja isot lavaste-elementit, kuten meidän käyttämämme sisääntulokaari ja mustat sermit, kuljetetaan myös esiintymispaikalle viimeistään esitystä edeltävänä päivänä. Se ei nimittäin maksa mitään extraa ja vähentää itse esityspäivän töitä.

Muuten Time Traveli Fellmanniassa ennakkovalmisteluiden suhteen meni aika kivuttomasti. Esityspäivänä tapahtuu aina eniten.

### 3.2 Tapahtuma ja esityspäivä

Tavoitteena oli siis tehdä seuraavanlainen tapahtuma: Yleisö tulee tilaisuuteen, joka alkaa kello 18.00. Ensimmäinen numero ja samalla intro- ja esittelynumero alkavat noin 15 minuutin kuluttua siitä, miten ihmiset asettuvat paikoilleen ja tilaavat juotavaa. Illan aikana nähdään siis Time Travel -musikaalikabareeshow ja nautitaan kolmen ruokalajin illallinen.

Ensimmäisen numeron jälkeen tarjoillaan alkuruoka. Tarjoilun ja hetken maistelun jälkeen alkaa ensimmäinen potpuri, joka kestää noin 15 minuuttia. Potpurin jälkeen korjataan alkuruoka-astiat pois ja otetaan vastaan mahdolliset juomatilaukset. Melko pian tämän jälkeen alkaa toinen potpuri, joka kestää myös noin 15 minuuttia. Välittömästi toisen potpurin jälkeen tarjoillaan pääruoka, ja tähän väliin tulee vähän pidempi tauko jotta, ihmiset ehtivät käydä kiinni ateriansa. Kolmas potpuri alkaa noin 10 - 15 minuutin päästä pääruoan tarjoilusta, ja tämäkin potpuri kestää noin 15 minuuttia. Tämän potpurin jälkeen tarjoilijat käyvät keräämässä astioita pois, jos tässä vaiheessa on vielä korjattavaa sekä ottamassa jälleen juomatilauksia vastaan, mutta jos ihmiset eivät ole syöneet, niin tarjoilijat eivät missään nimessä saa hoputtaa ihmisiä syömään.

Ruoka eli Dinner on Dinner & Show'ssa tarkoituksella ennen Show'ta. Jos ihmiset syövät pidempään, niin sitten siirrytään jo potpuriin numero neljä, joka on potpureista viimeinen, kestoltaan myös noin 15 minuuttia. Tämän potpurin jälkeen ihmiset ovat yleensä syöneet ja viimeisetkin astiat korjataan pois, ja tämän jälkeen tarjoillaan jälkiruoka ja kahvi. Melko nopeasti tämän jälkeen tehdään viimeinen varsinainen numero, joka on pituudeltaan alle viisi minuuttia, ja tässä numerossa otetaan yleisöstä viimeisetkin mehut. Sitten kun yleisö on syönyt jälkiruuan, kerätään astiat pois ja otetaan vielä juomatilauksia, jonka jälkeen

mennään finaalinumeroon. Finaalinumerossa kiitellään ja kumarrellaan sekä tanssitaan ja ilakoidaan niin, että ihmisille jää kuva vauhdikkaasta show'sta ja naamalle iso iloinen virne. Tämän jälkeen kellon ollessa noin puoli yhdeksän kiitetään illan pääesiintyjä, eli keittiön väkeä, ja sanotaan, että paras tapa kiittää ravintolaa on tilata viimeiset juomat nyt ja sen jälkeen jatkaa juhlia jossain muualla. Tässä on illan perusstrukturi niin kuin lipunostaja sen näkee. Sitten siirrytään siihen, mitä se on meille tekijöille.

Esityspäivänä saavuimme paikalle aamulla klo 8.00. Paikalla on heti aamusta vain minä ja valoteknikkomme. Fellmannia on auki jo aikaisesta aamusta asti, ja siellä meitä odotti henkilökunta, joita jännitti myös aivan yhtä paljon kuin meitä.

Käytännön roudaus, kaikki tekniikan kasaaminen ja esityksen muu valmistelu, oli sovittu niin, että me hoidamme ne. Fellmannian rooli osana esitystä oli tehdä pöytäjärjestys meidän heille toimittamamme lippulistan pohjalta sekä tietysti valmistaa ruoka ja sopia henkilökuntansa toimintamalli meidän antamamme esitysrakenteen mukaisesti. Illan aikana keittiöhenkilökunnan lisäksi tärkeimmässä osassa oli niin kutsuttu päätarjoilija, jonka myös esittelimme yleisölle shown alussa, sillä hän oli päävastuussa siitä, miten tarjoilu toimi. Hänen käytännön tehtävänsä esityksen suhteen oli olla meidän teknikoidemme kanssa kontaktissa siitä, missä vaiheessa tarjoilu on menossa, jotta me tiedämme, milloin seuraava numero alkaa. Teknikot soittivat levytä taustamusiikkia tarjoilu- ja illallistamistaukojen aikana. Musiikki oli valikoitu niin, että se johdattaa yleisön seuraavan numeron musiikilliseen maailmaan. Tarjoilijat sukkuloivat ammattitaidolla pöytien välissä, ja baarimikko hoiti juomat ihmisille, jotka eivät olleet illallistajia. Sitten oli vielä toki ovimiehet ja itse herra vahtimestari.

Roudausta ajatellen talossa on onneksi iso hissi, koska ravintola sijaitsee toisessa kerroksessa. Roudauksen jälkeen alkaa pystyttäminen, jonka hoitaa valoteknikko. Siinä hänellä menee pitkälti koko aamupäivä. Sillä aikaa minä haen mukaan meidän ääniteknikkomme, ja me lähdemme hakemaan meidän koulultamme kaiuttimia ja mikserin sekä johdot, (sillä saamme käyttää niitä ilmaiseksi) sekä haemme ennakkoon vuokratut langattomat mikrofonit ja lähettimet kaupungin laitamilta. Meillä on roudaustarkoituksessa lainassa meidän perheemme asuntoauto, johon tämän kaiken saa mahdutettua ihan hyvin, jos on edes vähän

mielikuvitusta. Valotekniikan tuo teknikkomme mukanaan Helsingistä. Hän siis omistaa omat laitteistonsa sekä auton, johon kaikki mahtui. Kun kaikki tarvittavat asiat ovat samassa paikassa, aletaan niitä rakentaa yhteen ja tarkistetaan kaiken toimivuus. Esiintyjät tulevat paikalle kolmen aikoihin, ja mikäli kaikki ei ole vielä silloin valmista, alkavat esiintyjien työt limittäin tekniikan rakennuksen kanssa, mutta me olimme melko hyvin valmiina esiintyjä varten.

Esiintyjät ja muu taiteellinen ryhmä (ohjaaja ja koreografi) saapuivat paikalle valmiin esityksen kanssa. Ainut, mitä paikan päällä teimme harjoittelumielessä, kun esiintyjät ovat siellä siis ensimmäistä kertaa, oli, että kävimme esityksen tanssipaikat, lavalle tulot ja sieltä pois menot läpi sillä, näihin asioihin vaikuttat valot ja pöytäjärjestys, joita meillä ei ole harjoituksissa ollut.

Paikkojen katsomisen jälkeen syödään ja tankataan. Sitten sovitaan päivän aikataulu, eli soundcheck (äänitekniikan toimivuus esiintyjäkohtaisesti) ja milloin täytyy olla kaikki valmiina. Tämän jälkeen siirrytään pukuhuoneisiin ja laitetaan hommat valmiiksi niin, että soundcheckin jälkeen ei enää tarvitse hätäillä, vaan voi rauhassa lämmitellä, keskittyä ja valmistautua esitykseen. Sittenhän jäljellä on enää se hauska ja helppo osuus, eli itse esitys. Varsinaisesta lavalla olostä tässä on nyt turha kertoa, mutta mainitsemisen arvoista on se, että vaatteita vaihdetaan koko ajan ja paljon, kesken numeroiden ja varsinkin niiden välissä. Vaatteiden vaihdon lisäksi varsinkin naiset muuttavat kampauksia ja vaihtavat meikkejä. Eli siis sillä aikaa, kun yleisö syö, me valmistaudumme seuraavaan numeroon. Tavallaan ja myös ihan käytännössä Time Travel on esiintyjälle ihan kaksi ja puoli tuntinen musiikkiteatteriesitys siinä missä mikä tahansa kokoillan musikaali teatterissa.

Esityksen jälkeen yleisön lähdettyä alkaa luonnollisesti joko ennakkovalmistautuminen seuraavaan esitykseen tai viimeisen esityksen ollessa kyseessä purku- ja poistuminen esitystilasta kaikkine tavaroineen ja tekniikkoineen. Purku on yleensä huomattavasti helpompi työ kuin kokoaminen, ja näin ollen se sujuukin melko nopeasti. Järjestys pitäisi kaiken järjen mukaan olla käänteinen suhteessa kokoamiseen. Time Travelin tapauksessa purkajia on niin paljon enemmän kuin kokoajia, että kaikki tapahtuu yhtä aikaa, ja näin järjestyksessä ei ole mitään logiikkaa. Tehokasta se kuitenkin on, jos kaikki vain

tietävät mitä tekevät, ja hyvälle työnjohtajille on aina tilausta. Jotkin asiat varastoidaan tilaan, ja haetaan myöhemmin sitten, kun on auto käytössä. Kun kaikki on purettu, tehdään vielä yleissiivous, koska on tärkeää jättää hyvä kuva työryhmästä, jos mieli vielä päästä keikalle kyseiseen paikkaan joskus toistekin.

## 4 YHTEENVETO

*Joka päivä, opi. Opi tarpeeksi jotta voisit tehdä hyvää teatteria.*

(Michael Shurtleff 1978, 257.)

Tämä sama koskee mielestäni mitä tahansa ammattia ja kaikkia ihmisiä maailmassa. Time Travel on ollut musiikillisen aikamatkan lisäksi matka, jolla olen oppinut lukuisia asioita myös koulutukseni ulkopuolella. Siitä syystä halusin tämän opinnäytetyön kirjoittaa ja tutkia, mitä on tullut tehtyä.

### 4.1 Miten onnistuttiin suhteessa tavoitteisiin ja mitä olisi voinut tehdä paremmin?

Tähän loppuun kokoan yhteen asiat, jotka listasin kahden aiemman kappaleen myötä, ja kerron mitä olemme jo tehneet eri tavalla syksyllä 2012.

Vaikka olen toiminut Time Travelissa sekä tuottajana että esiintyjänä, en ole kokenut, että se hankaloittaa minun ja niin sanottujen työntekijöideni suhdetta, mutta välillä on vaikea sukkuloida itse tuottajan ja esiintyjän roolien välillä. Jatkoa ajatellen en aio toimia tuottajana ja esiintyjänä yhtä aikaa isommissa produktioissa, mutta Time Travelin ollessa pienempi keikkaluontoinen formaatti en näe sen olevan ongelma.

Kaikki yrittämisen perusteet ja siihen liittyvät kysymykset löytyvät oman kokemukseni mukaan myös tuottamisesta, vaikka tuottamistyötä ei tekisikään oman yrityksensä kautta.

Jatkossa aion delegoida vielä enemmän, ja sitä olenkin jo vuonna 2012 tehnyt.

Pitkän linjan budjettia tai liiketoimintasuunnitelmaa ei syksyllä 2011 ollut, ja suhtautuminen koko prosessiin oli aika epäammattimaista, mutta taiteellinen sisältö oli siitä huolimatta aina korkealaatuista. Myöskään vähäinen harjoitusaika ei laatua laskenut.

Jo toisen esityskerran kohdalla törmäsimme siihen faktaan, että olisimme voineet pyytää rahaa huomattavasti enemmän, koska palkkaa pitäisi maksaa esiintyjien lisäksi myös lavan ulkopuolella vaikuttaville tahoille. Toisella keikalla ääniteknikko ja äänikaluston vuokraus lisättiin laskuun esityssopimuksen tekemisen jälkeen, ja siitä ei tilaaja pitänyt, koska emme osanneet esityssopimuksen tekovaiheessa antaa hänelle kunnollista arviota siitä, mitä tulemme tarvitsemaan.

Tuotantomallina on jäljestäpäin katsottuna alusta asti ollut meidän kolmen ydinryhmäläisen yhteinen taloudellinen riski, mikä käytännössä tarkoitti sitä, että rahan sijasta meillä oli käytettävissä aikaa, ja rahaa tulee sitten, kun sitä tulee. Tilanne on sama edelleen tänä päivänä, mutta mittakaava on kasvanut ja show parantunut, sekä rahaakin on alkanut jo vähän tulla.

Järjestelmämme ja suunnitelmamme osoittautuivat jäljestäpäin ehkä hieman kehnoiksi, tai sitten olimme hätäilleet tuotannon kanssa, koska kahden ensimmäisen keikan jälkeen jouduimme säätämään ja vääntämään vaatteiden ja taustojen kanssa, lähinnä raha-asioissa, koska emme olleet neuvotelleet asioita tarpeeksi tarkkaan, mikä johti hieman ikäviin yllätyksiin. Tarkoitus oli kuitenkin pelata ihan rehtiä peliä, mutta silloin huomasimme ensimmäistä kertaa, että jokainen osapuoli ajattelee asiat aina omasta näkökulmastaan, totta kai.

100 prosentin täyttötavoite yleisöön ei ole realistinen, ja se, että kaikkien palkat ovat kiinni siitä, ei ole hyvä vaihtoehto.

Nykyään tarjoilemme myös itse. Ensimmäistä kertaa teimme näin Kajaanissa syksyllä 2012. Tämä vähentää ennakkotuotannon määrää yhteistyössä ravintolan kanssa.

Me emme Fellmannian keikkojen kohdalla tienneet, kelle me tätä juttua myymme, ja tuhlasimme siten ihan hirvittävästi energiaa tekemällä satunnaista markkinointia sinne tänne. Järkevintä olisi ollut miettiä kohderyhmät rauhassa, ja aloittaa systemaattinen markkinointikampanja. Julisteet ja flaijerit ovat hyvin pieni osa markkinointia ja toimivat kokonaisuutta tukevana elementtinä kampanjassa, mutta ryhmämyynti yrityksille, yhdistyksille ja yhteisöille on tärkeintä.



Lipunhinnan muodostaminen kustannusrakenteen pohjalta oli meille vieras asia, ja lipun hinta Fellmannian esityksissä oli liian pieni, ja ruuan osuus tuosta hinnasta liian suuri.

Syksyllä 2012 ja jatkossa aiomme sopia aina markkinointiyhteistyöstä jonkin baarin kanssa. He mainostavat meitä, ja me ohjaamme asiakkaamme Time Travelista heille.

Fellmanniassa homma onneksi toimi erittäin hyvin, ja kaikki esitysten toteuttajat olivat innoissaan. Ainut Fellmanniasta johtuva harmillinen juttu oli se, että emme saaneet käyttää esityksessä teatterisavua. Valot vain näyttävät niin paljon paremmalta, kun savua saa käyttää, mutta ison kongressikeskuksen ollessa kyseessä ei palohälytinja järjestelmää voi noin vain laittaa pois päältä.

Kaiken tämän jälkeen olisin valmis toteuttamaan Time Travel Dinner & Show'n ravintola Fellmanniassa myös toistamiseen, mutta tällä kertaa panostaisin ennen kaikkea markkinointiin ja konseptin kokonaisuuden parempaan ennakkosuunnitteluun, koska suurimmat ongelmat olivat ehdottomasti ennakkotuotannossa, eivät niinkään itse esityspäivässä.

#### 4.1.1 Loppupohdinta

Mielestäni Time Travel on hieno juttu, ja se, että olen kirjoittanut tämän opinnäytetyön ravintolaesitysten tuotantoprosessista, nostaa sen arvoa entisestään. Yrittämisen ja teatterituotannon yhdistäminen tutkimuksen tasolla on kohdistanut minun katseeni siihen, mikä tässä kaikessa on oikeasti tärkeää: ihmisiin. Syksyllä 2012 Time Travelia harjoitellessamme meillä on jo huomattavasti enemmän kokemusta ja taitoa tuottaa myös esityksiä, ja se on näkynyt meissä kaikissa positiivisella tavalla: olemme entistä kunnianhimoisempia ja uskallamme ottaa isompia riskejä. On ollut mielenkiintoista samaan aikaan kirjoittaa tätä tutkimusta ja pohtia sitä, mistä tähän päivään on oikeastaan alun perin lähdetty. Tärkein huomio on kuitenkin se, että alusta asti tähän päivään saakka meillä on ollut sydän mukana.

## LÄHTEET

Donahue, Tim ja Patterson, Jim 2010. Stage Money – The Business of the Professional Theatre. Columbia, South Carolina: University of South Carolina.

Heikkinen, H. 2011. Ain laulain työtäs tee? Opinnäytetyö. Lahden Ammattikorkeakoulu. Musiikin koulutusohjelma.

Henry, J.E., Jaroff, R.D. ja Shuman, B. 2008. The best men's monologues for the 21st century. New York: Applause Theatre and Cinema Books.

Hytti, J. 2005. Teatterituottajan opas. Helsinki: LIKE.

Lehtinen, L. 2011. Muusikon sopimusopas. Helsinki: Tietosanoma.

Leppänen, O. ja Partanen, P. 2011. Yrityksen perustajan pikaopas. Kajaani: INTOTALO.

Numminen, Jyri 2007. Musiikki draaman palveluksessa. Opinnäytetyö. Lahden Ammattikorkeakoulu. Musiikin koulutusohjelma.

Shurtleff, M. 1978. Audition – Everything an actor needs to know to get the part. New York: Bantam Books.

Thondup, T. 1996. Mielen parantava voima, suomentaneet Katariina Blomqvist ja Olli Holopainen. Helsinki: Basam Books.

Yin, R.K. 1983. Case Research. Design and Methods. Applied Social Research Methods series vol 5. Lontoo: Sage.

## LIITTEET

DVD-taltiointi Fellmannian Time Travel -esityksestä

Lipunmyyntilista

Time Travel -markkinointikirje syksyille 2012