



## **Yritystoiminnan kehittäminen: Tintin Juurilla Oy**

Tiina Kujala

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Restonomi:n tutkinto

Amk-opinnäytetyö

2022

<b>Tekijä(t)</b> Kujala Tiina
<b>Tutkinto</b> Restonomi
<b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b> Yritystoiminnan kehittäminen, Tintin Juurilla Oy
<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 63 + 3
<p>Tämä opinnäytetyö käsittelee yritykseni Tintin Juurilla Oy Hapanjuurileipomon yritystoiminnan kehittämistä. Tintin Juurilla Oy:n kaikki tuotteet leivotaan juureen eli teollista hiivaa ei ole tuotteissamme laisinkaan. Leivomme pääasiassa ruoka- ja kahvileipää.</p> <p>Juurileivonta on ihan oma taiteenlajinsa. Juuret toimivat tuotteiden kohotus- ja makuaineina. Leivottaessa sataprosenttisesti juureen, tuotteiden kohotusajat ovat pitkiä, mutta se palkitsee lopputuloksessa.</p> <p>Leipomossa työt aloitetaan aikaisin aamuyöstä. Aamut aloitetaan juurien ruokinnalla, jotta ne ovat taas toimintakelpoisia, sekä tuotteiden paistolla. Paistetut tuotteet jäädytetään ja sen jälkeen ne kuljetetaan eri jakelukanaviimme.</p> <p>Opinnäytetyö on kirjoitettu päiväkirjamuodossa. Tarkoituksena on ollut löytää Tintin Juurilla Oy:n toimintaan liittyen helpotuksia viikoittaisilla teemoilla ja niiden analysoinnilla.</p> <p>Opinnäytetyö koostuu kahdeksasta seurantaviikosta. Viikot kirjoitettiin viikoilla 36–43 syksyllä 2022. Päiväkirjassa kerrotaan jokaisesta työpäivästä ja sen kulusta liittyen kuluvan viikon teemaan. Päiväseurannan lopuksi koko viikko on analysoitu lähteisiin ja omiin ajatuksiin perustuen ja mietitty tavoitteiden saavuttamiset.</p> <p>Viikkojen teemat, joihin kiinnitettiin erityistä huomiota, olivat: leipomoprosessit, tuotekehitys, kilpailu leipomon omilla tuotteilla, markkinointi voittotuotteilla, artesaaniruoka, artesaaniruokamerkki ja sen hankkiminen yrityksen tuotteelle, jakelukanavat sekä työhyvinvointi.</p> <p>Opinnäytetyö antoi paljon uusia avaimia yrityksen tulevaisuuteen liittyen. Testasimme paljon asioita, jotka muutoin olisivat saattaneet jäädä vain ajatustasolle. Monesta kokeilusta ja huomiosta saimme tulevaan pysyviä ratkaisuja. Esimerkiksi tuotekehityksen yhteydessä saimme tuotteisiimme haluamaamme kuohkeuta lisää muuttamalla muotoilutekniikkaa.</p> <p>Päiväkirja päättyy pohdintaan, jossa vertaillaan aiemmin kirjoitettua nykytilannetta ja päiväkirjareportoinnissa syntyneitä analyyseja. Pohdinnassa käydään läpi kehitystä, ratkaisumalleja sekä uusia menetelmiä työhön liittyen. Kehitystä tapahtui monessa asiassa. Pidämme nykyään huolen, ettemme tee liikaa asioita samaan aikaan vaan keskitymme viemään asioita loppuun saakka ennen, kuin aloitamme seuraavan asian tekemisen. Tällä voitamme aikaa ja rahaa, koska virheiden määrä pienenee huomattavasti.</p> <p>Pohdinnasta käy myös ilmi päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön antamat opit sekä tulevaisuuteen saadut hyödyt opinnäytetyöstä. Tulevaisuudessa tulen istumaan alas ja toteuttamaan paperin äärellä asioita, joita pitäisi yritystoimintaan liittyen toteuttaa ja pohtia. Ei pidä siirtää asioita vaan oikeasti toteuttaa niitä. Ainoastaan pysähtymällä ja suunnittelemalla se onnistuu.</p>

**Tekijä(t)**

Kujala Tiina

Päiväkirjamallinen opinnäytetyö valmistui marraskuussa 2022.

**Asiasanat**

Juurileivonta, tavoitteet, yritys, artesaaniruoka

1	Johdanto .....	1
2	Lähtötilanteen kuvaus.....	3
2.1	Kaiken alku ja juuri .....	3
2.2	Yritystoiminnan aloitus osana opintoja.....	3
2.3	Virallinen yritystoiminta.....	4
2.4	Oman nykyisen työn analysointi .....	4
2.4.1	Leivonta .....	5
2.4.2	Tiedot ja taidot .....	5
2.4.3	Tietojen ja taitojen hankinta .....	6
2.4.4	Panostuksen kohteet toiminnassa.....	7
2.4.5	Oppimisen kohteet toiminnassa .....	8
2.4.6	Oma osaaminen työtehtävien osaamisvaatimuksiin nähden .....	8
2.4.7	Oman osaamisen arviointi kokonaisuutena .....	8
2.5	Sidosryhmien esittely .....	9
2.5.1	Sisäiset sidosryhmät .....	9
2.5.2	Ulkoiset sidosryhmät.....	9
	Kuva 1. Sidosryhmät .....	12
2.6	Työpaikan vuorovaikutustilanteet .....	12
3	Seurantajakson raportointi viikkoanalyysineen .....	14
3.1	Seurantaviikko 1: Leipomoprosessit .....	15
3.2	Seurantaviikko 2: Tuotekehitys.....	23
3.3	Seurantaviikko 3: Kilpailu leipomon omilla tuotteilla.....	29
3.4	Seurantaviikko 4: Markkinointi voittotuotteilla .....	35
3.5	Seurantaviikko 5: Artesaaniruoka .....	40
3.6	Seurantaviikko 6: Artesaaniruokamerkki, sen hankkiminen yrityksen tuotteelle .....	45
3.7	Seurantaviikko 7: Jakelukanavat .....	49
3.8	Seurantaviikko 8: Työhyvinvointi .....	54
4	Pohdinta .....	59
	Lähteet.....	61
	Liitteet.....	63
	Liite 1. Tiedote .....	64
	Liite 2. Artesaaniruoka kilpailun hopeasija, Suorama .....	65
	Liite 3. Artesaaniruoka kilpailun hopeasija, Ruisleipä .....	66

# 1 Johdanto

Opinnäytetyö perustuu Tintin Juurilla Oy:n toiminnan aloittamiseen johtaneiden tapahtumien selvittämiseen, yrityksen toiminnan nykytilan kartoittamiseen sekä seurantajaksolla tehtävien tavoitteiden toteutumiseen ja niiden tuomien parannusten analysointiin.

Tintin Juurilla perustettiin syksyllä 2021, osana Haaga-Helian AMK tutkinnon opintoja. Leipomokonseptin suunnittelu ja brändäys oli kurssin tavoite. Tuotteita oli jo olemassa ennen kurssin alkua. Joten kurssin päätavoite oli brändätä omaa toimintaa ja kehittää tuotteita sekä leipomoprosesseja.

Alussa työskentely tapahtui kotoa käsin ja Haaga-Helialta vuokratuissa keittiötiloissa. Viimeisen vuoden ajan leipomo on toiminut vuokratuissa tiloissa Lönnrotinkadulla Helsingissä. Samassa yhteydessä toimii kahvila Cafe Carita, joka toimii myös leipomomyymälänä.

Työtehtävät juurileipomossa ovat monipuolisia ja osittain erittäin vaativia ja lainsäädännöllisesti määriteltäviä. Leipomon toiminnan hallinta, markkinointi ja myynti, tuotekehitys, tarvikkeiden hankinta ja kirjanpito ovat jokainen itsessään jo haasteellisia osa-alueita. Pienen yrityksen omistajana ja vetäjänä näiden kaikkien hallinta tai edes osittainen hahmottaminen vaatii runsaasti työtä.

Opinnäytetyön seurantajaksolla, viikot 36–44, keskitytään viikoittain eri painoalueisiin.

Leipomoprosessit viikolla keskitytään ajankäytönhallintaan. Ajankäytönhallinta sekä lyhyemmät työpäivät ovat omalla tavallaan haastavia juurileivonnassa, koska se ottaa huomattavasti enemmän aikaa, kuin teollisella hiivalla leivottaessa.

Tuotekehitysviikolla tutkitaan aistinvaraisesti arvioiden tuotteiden kuohkeutta. Tarkoitus on saada taikinoiden juurimäärää lisäämällä Tintin Juurien jo myynnissä oleviin tuotteisiin lisää kuohkeutta.

Kilpailu omalla tuotteella viikolla lähdetään Lappeenrantaan kisaamaan Artesaaniruoka 2022 kilpailuihin kahdessa eri juurileipäkategoriassa. Tintin Juurilla oy on ensimmäistä kertaa mukana tässä kyseisessä kilpailussa.

Markkinointiviikolla keskitytään markkinoimaan Tintin Juurilla Oy:n tuotteita mahdollisemman paljon sosiaalisen median voimin. Tarkoituksena on saada myös yhteistyökumppanit markkinoimaan Tintin Juurien tuotteita, joka olisi heille helppoa valmiiden päivitysten jakamisen muodossa heidän omilla sivuillaan.

Artesaaniruokaviikolla tutkitaan eri yritysten tuotteita, joita he kutsuvat artesaaniruoksi olematta kuitenkaan sitä.

Artesaaniruokamerkin hankinta viikolla tutustutaan artesaaniruokamerkin hankintaprosessiin ja sen vaatimiin ohjeistuksiin. Tarkoituksena olisi saada hakemus eteenpäin, jotta Tintin Juurilla Oy pystyisi hakemaan tuotteilleen pysyvän Artesaaniruokamerkin.

Jakelukanavat viikolla puntaroidaan eri jakelukanavien kannattavuutta ja sitä kannattaako olla monta eri jakelukanavaa vai olisiko yritykselle kannattavampaa keskittyä vain johonkin tiettyyn jakelukanavaan.

Työhyvinvointiviikolla kiinnitämme erityisesti huomiota jaksamiseen. Pienyritystä pyörittäessä ei ole vara palkata lisätyövoimaa vielä, joten työtaakka on aika valtava. Päivät venyvät välillä kohtuuttoman pitkiksi ja siihen koitamme löytää ratkaisua työhyvinvointiviikon kuluessa.

Ammattikäsitteitä Tintin Juurilla Oy:n toimintaan on monelta eri aihealueelta. Itse juurileivonnassa, leivonnan, tilojen ja toimitusten hygieniassa, markkinoinnissa sekä kirjanpidossa.

Juurileivonnassa leivonta-aineiden kemialliset koostumukset ja reaktiot tulee olla hallinnassa. Hygieniasoissa lainsäädäntö ohjaa pitkälti toimintaa. Kirjanpito osakeyhtiössä on myös säädöksillä ohjattua. Markkinoinnissa ei varsinaisia säädöksiä ja lainperusteisia määräyksiä ole, mutta hyvät tavat ja asiakkaiden kunnioittaminen ohjaa markkinoinnin suuntaa.

Taulukko 1. Peittomatriisi päiväkirjaopinnäytetyön tekstinsisäisistä kytköksistä

Oman ammatillisen kehittymisen tavoitteet	Tietoperustan luku raportissa	Seurantaviikko	Oman ammatillisen kehittymisen tulokset
Leipomoprosessit	3.1	Viikot 1, 2	3.1
Tuotekehitys	3.2, 3.3	Viikot 1, 2	3.2, 3.3
Markkinointi ja myynti	3.4	Viikot 3, 4	3.4
Artesaaniruoka ja kilpailijat	3.5, 2.5.2	Viikko 5	3.5
Artesaaniruoka merkin hankinta	3.6	Viikko 6	3.6
Jakelukanavat	3.7, 2.5.2	Viikko 7	3.7
Työhyvinvointi	3.8	Viikko 8	3.8

## 2 Lähtötilanteen kuvaus

Tintin Juurilla Oy:n tarina lähti Haaga-Helian restonomiopintojen Nuori yrittäjä - kurssin työnä. Aluksi testattiin tuotteiden menekkiä riskittömästi, kunnes huomattiin tuotteen kysyntä ja yritys muutettiin osakeyhtiöksi. Tällä hetkellä leipomo toimii Lönnrotinkadulla Helsingissä, ja leipomo on saanut paljon yhteistyökumppaneita.

### 2.1 Kaiken alku ja juuri

Kaikki alkoi noin 15 vuotta sitten, kun toin maalta hapanjuuren "Helvin" mukanaani kaupunkiin. Alussa leivoin ruisleipää ravintola Kosmoksessa ja kotona tein leipää perheelleni ja kavereilleni.

Noin 7 vuotta sitten yritin saada käännettyä ruisjuurtani vaaleaksi juureksi - ei onnistunut. Olin varmastikin liian hätäinen, enkä saanut muovattua prosessia mieleiseksi ja taikinan koostumusta hyväksi. Vasta 4 vuotta sitten opiskelin aiheeseen liittyviä asioita huolella ja sitten alkoi homma toimimaan. Silloin leivonta vei minut viimeistään mukanaan. En pystynyt enää olemaan päivääkään leipomatta ja oppimatta kaikkea uutta, mitä juurileivonnassa tapahtuu. Jossain vaiheessa tuotantomäärät nousivat niin paljon, että kotona ei pystytty syömään niin paljon eikä tuttavapiireihinkään tuotteita mennyt enempää. Silloin alkoi ajatus varsinaisesta leipomon perustamisesta.

### 2.2 Yritystoiminnan aloitus osana opintoja

Tintin Juurilla perustettiin syksyllä 2020 Haaga-Helian NY-kurssin (nuori yrittäjä kurssi) alaisuudessa. Kurssin sisältö perustuu todellisen yrityksen luomiseen. Tavoitteena on harjoitella työ- ja yrittäjäelämän eri osa-alueita todellisessa toimintaympäristössä. Tarvittavan rahoituksen nuori yrittäjä hankkii itse ja opiskelijan tulee pyörittää omaa yritystään lakien ja asetusten mukaan. Kurssi on hyvä testausalusta oman yritysideoita testaamiseen.

Kurssi osaltani poikkesi hieman muiden opiskelijoiden tilanteesta, sillä minulla oli jo tuotteita valmiina. Liikeidean, brändäyksen ja konseptin suunnittelu ja laatiminen oli minulla tavoitteena.

Ensimmäisen askeleen ottaminen kaupallistamisen suuntaan tehtiin opintojen alussa. Myynnit aloitettiin REKO-myyneissä. Jo muutaman kuukauden kuluttua verottoman myynnin kattosumma tuli täyteen ja sain kurssin opintopisteet suoritettuan kirjallisen päättötöiden aiheesta.

Yrittäjyys kurssin opettaja auttoi muuttamaan yrityksen osakeyhtiöksi. Toiminta jatkui vielä pari kuukautta REKO- myynneillä, kunnes muutama kauppa otti yhteyttä. Kaksi keskikokoista kauppaa olivat ensimmäiset liikkeet, joihin toimitukset aloitettiin.

Alussa vuokrasin keittiötilat Haaga-Helian tiloista. Koronapandemian aikana opetusta ei ollut, joten tilat olivat vapaana. Tintin Juuret vuokrasi keittiötilat Haaga-Heliasta ajalla 01/21 - 09/21.

### **2.3 Virallinen yritystoiminta**

Kesällä 2021 alettiin etsiä tiloja kahvila/leipomo/myymälä konseptille. Tilat löytyivät Lönnrotinkadulta. Tila remontoitiin kuukaudessa ja avajaiset pidettiin marraskuussa 2021.

Aluksi pankki, jossa yrityksen raha-asiat olivat, ei suostunut antamaan lainaa - silloin meinasi tulla luovutus. Onneksi kiinnostunut rahoittaja ilmaantui lähipiiristä ja hän on nyt myös osakkaana ja markkinoinnissa mukana. Mika (puoliso) lähti yritykseen mukaan eli minulla on 2 yhtiökumppania.

Alussa oli tiukkaa erityisesti kahvilan osalta, koska koronan toinen aalto iski. Nyt tilanne on vaakaampi - kauppooja saadaan lisää myyntiketjuun, koska asiakkaat pyytävät tuotteita ja näin myymälät ottavat yhteyttä ja ilmaisevat kiinnostuksensa tuotteisiimme.

### **2.4 Oman nykyisen työn analysointi**

Konkreettiset työtehtävät listauksena:

- leipominen - tärkein
- tilaukset - raaka-aineiden hankinta ja tilausten vastaanotto
- asiakashankinta ja vastausten antaminen asiakkaille sähköpostilla
- hallinnolliset asiat, kuten kuormakirjat, Excel-taulukossa tarkasti päivittäiset määrät, laskutus (itse teen perustyön ja lähetän kirjanpitäjälle ja hän laskuttaa asiakkaat)
- kuljetus - Mika kuljettaa aamuisin kauppoihin ja kahviloihin. Iltaisin vaihdellen Mika tai minä itse tuotteiden kuljetus REKO-asiakkaille
- puhtaanapito - omavalvonta
- työterveysasiat ja ergonomiasta huolehtiminen
- työturvallisuudesta huolehtiminen



### 2.4.1 Leivonta

Leivonnassa juuren ruokinta on tärkein asia, jotta juuri nostattaa hyvin taikinan ja tuotteista tulee rakenteeltaan ja koostumukseltaan hyviä ja haluttuja. Seuraava vaihe on itse taikinan teko, jonka jälkeen juuri alkaa toimimaan taikinassa ja kohottamaan taikinaa.

Taikinan paloittelu ja muotoilu sekä kohotusastiaan laittaminen kohoamaan on taikinan käsittelyvaiheita ennen kuin tuotteet laitetaan kylmälämpöön.

Kylmälevossa taikina saa rauhan ja fermentoituu eli saa makuja. Fermentoitumisessa viljojen pilkkoutuminen alkaa eli gluteeni pilkkoutuu, jolloin juurileivonnin tuotteet ovat suolistoystävällisiä. Erityistä huomiota kannattaa antaa tiedolle, että gluteeniallergia on eri asia kuin keliakia. Tämä on juurileivonnin tuoma etu niin tuotteiden markkinoinnissa kuin käytössä.

Seuraavana tai sitä seuraavana päivänä seuraa tuotteiden paistovaihe. Ennen paistoa tuotteet viilellään, jotta tuote ei repeile paiston aikana ei-toivotuista kohdista ja tuotteet ovat koristeellisia ja kauniita. Leivän tulee maistua valittuihin pusseihin ja siksi muodon tulee olla hallittu.

Jäähdytys tapahtuu kaikessa rauhassa huoneenlämmössä- ei pikajäähdytystä. Näin kuoren rakenne saadaan pysymään haluttuna.

Lopuksi tuote pussitetaan ja pakataan laatikoihin ja kuljetetaan myyntiin.

### 2.4.2 Tiedot ja taidot

Leivonnin osalta hallinnassa tulee olla perustietous leivonnin prosesseista. Osa-alueita leivontaan vaikuttavista aiheista on mm. lämpötilat, vesi-jauho suhteet, mitä tapahtuu jos laittaa liikaa suolaa tai liikaa sokeria. Leipurin prosentit on tärkeää oppia heti aluksi.

Itse en ole leipuri koulutukseltani vaan kokki/kylmäkkö. Olen toki leiponut koko ikäni ja matkanvarrella oppinut käyttämään niitä leipurinprosentteja. Leipurin prosenteissa verrataan muita aineita jauhojen määrään. Eli lähtökohtana pidetään jauhojen määrää ja siihen sovitetaan veden ja suolan suhde jauhojen määrään.

Juurileivonnassa tärkeää on oppia tuntemaan omat juuret. Niiden vuodenaikojen vaihtelut, esim. kesäaikana aktiivisempaa toimintaa. Taikina leivonnassa tärkeää on myös taikinan tuntuman havainnointi - taikinan kimmoisuus, tahmeus yms. on tunnettava, sillä aineiden tarkka määrä ei ole juurileivonnassa aina tarkasti reseptin mukaista. Tieto ja taito tulee vain runsaiden toistojen kautta.

Perustermistöä voi oppia lukemalla ja netistä hakemalla tai kursseista ja kirjoista, mutta vain käytännön tekemisen kautta juurileivonnän taidot karttuvat.

Kauppapuolella toimittaessa pitää olla tarkkaa tietoutta tuotteiden sisältämistä aineista ja ravintoarvokoostumuksista. Ravintoarvojen määrät, EAN-koodit ja pussien merkinnät (nimi, paino, tuotetietous, allergeenit, EAN-koodi, suolapitoisuus ja erityisesti maininta, jos tuote on voimakas suolainen) tulee olla kunnossa.

Oikeanlaiset kuljetustavat ja -välineet pitää olla kunnossa, jotta tuote pysyy hyvänä kauppaan asti.

Kauppan kanssa tehtävät sopimukset vaativat tietoa ja tarkkuutta. Sopimus pohjat ovat laajat ja ehtojen ja sääntöjen ymmärtäminen ja hallinta tulee olla kohdillaan.

Keittiössä tarvitsee paljon tietoa koneista ja laitteista. Niiden turvallisesta käyttämisestä sekä huoltamisesta pitää olla tietoutta.

Tavaroiden vastaanotosta ja oikeanlaisesta säilyttämisestä tulee pitää tarkkaa huolta. Raaka-aineiden käyttöpäivämäärien tarkkailu (vanhimmat ensin) ja eri tuotantovaiheiden lämpötilojen seuranta perustuu pitkälti omavalvonnassa annettuihin määräyksiin.

Pesuaineiden tuntemus tulee olla hallinnassa sekä koneiden ja kemikaalien käyttöön liittyvien vaaratilanteiden varalta ensiaputaidot pitää hallita.

Yrittäjyyden vaatimat tiedot ja taidot. Joka päivä tulee uusia asioita ja se on hyvä asia, mutta välillä myös todella raskasta. Vaikka mukana on muutama yhtiökumppani, niin perustoiminta tapahtuu pääosin minun toimestani, niin voimia ja jaksamista vaaditaan.

Laskutaitoa tarvitaan. Budjetit, katteet, hinnat, ostot ja myynnit. Sekä päivittäiset tuotteiden määrät sekä niihin tarvittavat raaka-aineet.

Ajanhallinta ja toiminnan riittävä rajaus. Liiallinen ideointi ja ajatusten pursuaminen hajauttaa liikaa toimintaa, jolloin ydinasiaan keskittyminen heikentyy. Oman ajan ja oman jaksamisen hallinta on tärkeä osa yrittäjyyttä erityisesti, jos haluaa yrittäjyyden olevan pitkäkestoista.

### **2.4.3 Tietojen ja taitojen hankinta**

Juurileivonnän osaaminen on karttunut kokemuksen kautta. Ravintola- ja keittiöalan tiedot ja taidot on tulleet koulusta jo kokin/kylmäkön opintojen kautta.

Työn ohessa parinkymmenen vuoden aikana hankittuja täydennyskoulutuksia ja kursseja on tullut käytyä runsaasti. Itse olen toiminut myös kouluttajana. Näin olen pystynyt pysymään ajan tasalla alan asioissa.

Yrittäjyysosaamista, markkinoinnin ja hallinnollisten asioiden osaamista on tullut tämän nykyisen AMK-tutkinnon aikana, sekä toiminnasta yrittäjänä viimeisen kahden vuoden aikana.

Olen aina valmis kyselemään kokeneemmilta ja ottamaan vastaan tietoja ja kokemuksia eri aiheista. Ammatillinen kehittyminen on jatkuva prosessi, eikä mielestäni voi koskaan sanoa olevansa täysin valmis ja kaiken oppinut. Moni asia on tällä hetkellä hyvin hallinnassa, mutta on paljon osaluokkia, joita tarvitsee kehittää. Hyvin hallinnassa olevien asioiden jatkuva kehittäminen on tärkeää, muuten ”vanhentuneet” tuotteet ja toimintatavat voivat heikentää tulosta.

#### **2.4.4 Panostuksen kohteet toiminnassa**

Omaan jaksamiseen tulisi kiinnittää paremmin huomiota. Näin yritystoiminnan alkuaikana se on todella vaikeaa. Nyt viikkorytmiin sopii vain yksi vapaapäivä, sunnuntai, joka sekin usein menee tietokoneella hallinnollisten asioiden hoitamiseen. Oman itsehallinnon parantaminen erityisesti sidosryhmien kanssa toimimisessa vaatii jatkuvasti huomiota ja itsensä kehittämistä.

Tavoite on saada taikinoiden valmistusprosessi muokattua niin, että lauantai saataisiin vapautettua työstä eli maanatain taikinat saataisiin tehtyä jo perjantaina.

Markkinointiin tulee myös panostaa. Some- alustoille pitäisi pystyä tuottamaan sisältöä päivittäin eikä kerran viikkoon monta postausta. Ongelmana on taas ajanhallinta eli pitäisi pystyä luomaan pitkän aikavälin suunnitelma some-markkinoinnista ja päivittäin varata aika sen toteuttamiselle.

Työn painopisteen saaminen leipomo-osuuteen ja päivän aikana tehtäviin muihin toimintoihin, jolloin iltamyynnit saataisiin jätettyä pois. Tällä hetkellä iltamyynnit ja kuljetukset kuormittavat jaksamista kaikista eniten.

Panostusta tarvitaan myös omaan henkilökuntaan ja henkilöstön hyvinvointiin. Sidosryhmien kanssa pidettävä hyvät välit ja kehitettävä yhteistyötä.

Rahan käyttö - erityisesti tavarantoimittajien kilpailuttaminen, jotta oman tuloksen saisi paremmalle tolalle. Asiaa hankaloittaa se, että emme halua tehdä tuotteita halvimmista raaka-aineista vaan laadukkaista ja hyvistä raaka-aineista. Tuotteidemme hinnat koostuvat pitkälti juurileivonnan ajankäytöstä ja kotimaisista laadukkaista ja tuoreista raaka-aineista, ilman lisäaineita ja jauhoparanteita.

#### **2.4.5 Oppimisen kohteet toiminnassa**

Juurileivonnassa ei koskaan ole valmis ja kaikkitietävä. Erilaiset raaka-aineet, olosuhteet ja kalusto vaikuttavat leivonnan kulkuun, joten pitää olla jatkuvasti valmis oppimaan uutta ja avoin uusille ideoille ja toisten kokemuksille.

Tuotekehittelyyn pitää jatkuvasti paneutua. Uusien tuotteiden suunnittelu, toiminnan vakauttaminen ja asiakkaiden mielipiteiden tutkiminen ja analysointi vie aikaa ja vaatii omanlaistaan osaamista ja paneutumista.

Markkinoinnissa on loputtomasti mahdollisuuksia ja erilaisia alustoja, joiden kautta voi tavoitella uusia asiakkaita. Markkinoinnin antaminen kokonaan ulkopuoliselle hoidettavaksi, ei välttämättä tue yrityksen ja tuotteiden imagoa, joten markkinointia pitää opetella ja harjoitella jatkuvasti. Silti tietyt osiot markkinoinnista on parempi antaa ammattilaisten käsiin. Se maksaa, mutta ammattilainen hoitaa asiansa ammattitaidolla, eikä siihen tarvitse silloin itse käyttää niin paljon aikaa ja vaivaa.

Kirjanpitoa ohjaavat lainsäädännöt ja asetukset elävät vuosittain, joten aihealueen opiskelu ja tietojen ylläpito on tarpeen, vaikka varsinaisen kirjanpidon hoitaakin ulkopuolinen kirjanpitotoimisto.

#### **2.4.6 Oma osaaminen työtehtävien osaamisvaatimuksiin nähden**

Tämänhetkiseen tuotevalikoimaan rutiinit ovat jo melko hyvin vakiintuneet. Ajankäytön hallinta ja erityisesti oman vapaa-ajan määrittäminen vaatii jatkuvasti erityishuomiota.

Arkitoiminta ja hygienialainsäädännöt ovat hyvin hallussa ja niiden suorittaminen sujuu rutiinimaisesti. Kirjanpidon osa-alueet ja markkinointi on tällä hetkellä osa-alueita, jotka vaativat ponnisteluja. Erityisesti markkinoinnin suunnittelu ja toteutus vaatii asiakastutkimuksia ja pitkäkestoisempaa suunnitelmaa. Markkinoinnin erilaisiin toteutustapoihin pitää tutustua tarkemmin ja opetella erilaisten alustojen tarjoamat mahdollisuudet oman yrityksen ja tuotteiden parhaaseen esilletuomiseen.

#### **2.4.7 Oman osaamisen arviointi kokonaisuutena**

Olen mielestäni kokonaisuutena ”Taitava suoriutuja”.

Oma osaaminen on leipomisen osalta erittäin hyvällä tasolla. Pystyn kouluttamaan muita. Yrittäjyys vastaavasti on ihan lastensaappaissa. Toki perusteet on hallinnassa ja tavoite on hoitaa kaikki

asiat etupainotteisesti. Laitteiden ja kiinteistön huoltaminen vaatii jatkuvasti huomiota ja sen osa-alueen kehittäminen on tärkeää, mutta myös mielenkiintoista.

## **2.5 Sidosryhmien esittely**

Kaikilla toimijoilla on erilaisia sidosryhmiä. Sidosryhmien määrä ja tarve vaihtelee yritystoiminnan aikakausien mukaan. Sidosryhmät voivat olla vain yritystä hyödyttäviä, yritystä ja asiakasta hyödyttäviä tai vain asiakasta hyödyttäviä. Sidosryhmät eivät ole mikään kiinteä, tarkasti määritelty asia, vaan se elää ja sen pitää pystyä elämään ajan mukana. (Kuva 1.) havainnollistaa yrityksemme sidosryhmiä.

### **2.5.1 Sisäiset sidosryhmät**

Sisäiset sidosryhmät koostuvat työntekijöistä, Cafe Caritasta sekä yhtiökumppaneista ja rahoittajista.

Työntekijät eli minä ja puolisoni Mika, hoidamme leipomon työt. Markkinoinnin ja kaupankäynnin hoitaa pääsääntöisesti yhtiökumppani ja rahoittaja.

Cafe Carita on leipomon yhteydessä toimiva kahvila, joka myy leipomon tuotteita asiakkaille eli on ns. tehtaanmyymälä. Cafe Caritan tuotevalikoima perustuu leipomon tuotteisiin, kuten juurisämpylät, lämpimät leivät, pullatuotteet ja kauden makeat piirakat.

Yhtiökumppaneita osakeyhtiön perustamiskirjassa on kolme. Yritystoiminnan rahoittamisessa on käytetty osakasrahoitusta sekä ulkopuolista rahoittajaa. Rahoittajat ovat lainanneet rahaa ja/tai taannut yritystoiminnan tarpeisiin hankittujen laitteiden ja tarvikkeiden hankintoja.

### **2.5.2 Ulkoiset sidosryhmät**

Rahoittajat ovat yritykselle tärkeä sidosryhmä, riittävän rahoituksen avulla yritystoiminnan pyörittäminen on mahdollista. Varsinkin yritystoiminnan alkuvaiheessa rahoittajien rooli korostuu. Rahoittajia ovat pankit ja rahoituslaitokset sekä muut yritysrahoitusta myöntävät yritykset ja yksityishenkilöt.

Kirjanpitäjän osuus yritystoiminnan pyörittämisessä voi olla hyvinkin merkittävä. Hyvä kirjanpitäjä pitää huolta yrityksen taloushallinnasta, jolloin yrittäjä voi keskittyä liiketoiminnan pyörittämiseen. Hyvä kirjanpitäjä säästää yrittäjältä aikaa ja antaa neuvoja esimerkiksi veroasioissa.

Viranomaisten tekemillä päätöksillä, uusilla säännöksillä ja lakimuutoksilla on vaikutusta yritystoimintaan, joten toimialaan kuuluvia viranomaisten päätöksistä pitää olla tietoinen. Leipomoalalla tärkein valvontaviranomainen on Valvira (Omavalvonta). Muita tärkeitä viranomaistahoja ovat Verohallinto ja ruokavirasto.

### **Tavarantoimittajat ja yhteistyökumppanit**

Jauhoista ruisjauho ja vehnäjauho tulevat Helsingin Myllyltä. Helsingin Mylly Oy on neljännessä polvessa toimiva perheyritys Järvenpäässä. Meille jauhetut jauhot eivät sisällä e-koodilla olevaa askorbiinihappoa eli jauhoihin ei lisätä jauhoparannetta E300.

Spelttijauho hankitaan Liperin Myllyn tuotevalikoimasta. Liperin Myllyllä on jo yli satavuotiset myllyperinteet.

Muut jauhot eli eri karkeuksiset kaurajauhot ja ohrajauhot, hiivaleipäjauho, grahamjauho ja vehnälese tulevat Porvoolaiselta Strömsbergin Myllyltä. Se on yksi Suomen vanhimpia myllyjä. Jauhot jauhetaan aina tilauksen mukaan eli jauhot ovat korkeintaan kaksi päivää vanhoja, kun jauhot tulevat meille tuotantoon.

Leipomotuotteissa käytettävät munat tulevat Reko-tuottajilta. Kaikki munat on tuotettu kanaloissa, joissa kanat kasvatetaan ilman kalanrehuja. REKO-tuottajien toiminta perustuu siihen, että kaikki tekevät tai kasvattavat itse tuotteensa ja myyvät suoraan asiakkaille. REKO on lähiruuan myynti- ja jakelumalli. REKO-tuottajat toimivat lähituotannon ja ruuan puhtauden puolesta.

Maidot ja muut tarvikkeet hankimme Hämeenlinnalaiselta Patu-tukulta. Patu-tukku on paikallisyrittäjien omistama tukku, jonka monet tuotteet tulevat lähituottajilta.

### **Kilpailijat**

Laajassa mittakaavassa kilpailijoina voidaan pitää kaikkia leipomoja Suomessa. Rajattuna katse kohdistuu muihin juurileivontaan keskittyneihin leipomoihin sekä suuriin leipomoihin, joiden tuotevalikoimassa on juurituotteita.

Pääkaupunkiseudulla on muita juurileipomoita, kuten Leipomo Juuri Oy ja Ruisjuuri. Ruisjuuri on erikoistunut erilaisiin karjalapiirakoihin ja ruisleipään sekä kouluttamiseen ja elämysten tuottamiseen.

Isot tuottajat, kuten Fazer ja Leipomo Väyrynen, tuottavat juurella mm. ruistuotteita, mutta ne eivät ole artesaanituotteita. Kilpailu heidän kanssaan on hankalaa - tuotepusseissa lukee juureen leivottu, vaikka leivonnassa on käytetty myös teollista hiivaa. Myös nimike artesaani - on väärin, koska tuotteet on tehty koneilla. Isojen tuottajien kanssa emme pysty hintakilpailuun, joten meidän on erottauduttava toisella tavalla.

### **Asiakkaat**

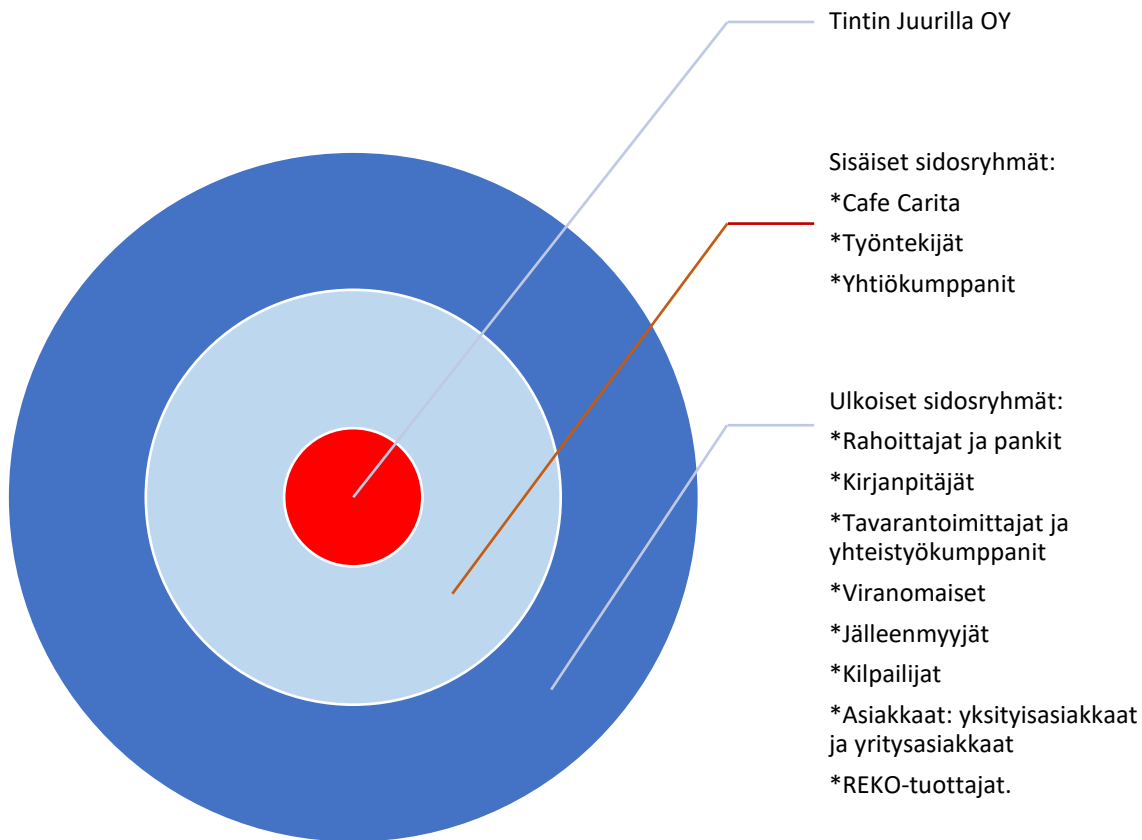
Yksityishenkilöt ovat pääsääntöisesti REKO puolella. Facebookin REKO-ryhmiin laitamme ilmoitukset ja asiakkaat tilaavat tuotteet viestillä. He hakevat tuotteet sovitusta REKO-paikasta ja maksavat tuotteet noudettaessa.

Tärkeimpänä yritysasiakkaana on Cafe Carita. Pulla- ja sämpylätuotteet ovat pohjana kahvilan tuotevalikoimassa. Lisäksi Cafe Carita toimii leipomomyymälänä eli leipomon tuotteita on ostettavissa myös mukaan. Joskus meidän - Mikan ja minun - tulee höpöteltä asiakkaiden kanssa ja niissä tilanteissa voimme hyvin vastailla heidän kysymyksiinsä.

Junk y Vegan, ravintolaketju, jolla on täysin vegaaninen ruokalista. Meidän leipomomme tuottaa heille heidän menunsa flatbread pohjat. Kulutus heillä on suhteellisen suurta eli toimitusmäärät ovat n. 200–300 kpl noin joka toinen viikko.

Kahvila Belle Baquette on kahvila Jätkäsaarella. Kesäkaudella heillä on myös liikkuva kahvila-vaunu. Pääsääntöisesti he tilaavat meiltä pullatuotteet ja välillä myös leipätuotteita.

Jälleenmyyjinä meillä on yhdeksän k-ryhmän kauppaa. Lisäksi on pieniä yksittäisiä kauppia, kuten Laivurin valinta ja Töölön kyläkauppa. Muutamia suunnitelmia on kehittäilyssä – erityisesti nyt kilpailumenestyksen myötä on tullut uusia yhteydenottoja. Espoon puolella sijaitsevista liikkeistä on tullut myös kyselyitä.



Kuva 1. Sidosryhmät

## 2.6 Työpaikan vuorovaikutustilanteet

Työtoverit - leipomossa ollaan lähekkäin pienissä tiloissa. Oma mies on kanssani leipomon töitä tekemässä - olemme aina tehneet töitä lähekkäin ja samaan suuntaan - täydennetään toisiamme. Yhdessä olemme huipputiimi.

Tapamme toimia on aina ollut se, että töissä on työmoodi ja työt tehdään - kotiasiat hoidetaan kotona, niitä ei tuoda töihin.

Kahvilaa omalla toiminimellään vetävä äitini ja minä emme aina pysty toimimaan täysin työpohjaisesti. Sukulaisuussuhde tuntuu joskus tulevan ammatillisen toiminnan paikalle. Alkuajan haasteet ja koronan aiheuttama stressi - rahat tiukoilla - aiheuttaa välillä kipinöintiä äiti-tytär-akselilla. Toimeen on tultava, vaikka onkin omat yritykset. Saman katon alla pitää kunnioitus ja avunanto löytyä.



Asiakkaiden kanssa pääsääntöisesti vuorovaikutustilanteet ovat hyvät. Joskus joku asiakas ei ole tyytyväinen esim. hintaan. Kun asian kertoo ja avaa hinnan muodostumisen - kyseessä on erikoistuote, kun on juureen leivottu ja se vie paljon aikaa sekä tuotteissa käytetään kotimaisia laadukkaita, tuoreita raaka-aineita - asiakas ymmärtää ja lähes aina asiakas on ostanut tuotteen.

Ilta-myynnit / REKO asiakastapaamiset ovat huippuja - prosessien kertominen ja asiakkaiden informointi tuotteista ja toiminnasta on ihanaa.

Riisipiirakoista on joskus tullut valitusta ”rypyttäjä on päiväkodista”. Tähän vastaamme, että myymme riisipiirakoita emme karjalanpiirakoita. Usein ”nieleskelemällä kiukku” asiakkaan edessä - vaikka kommentti menee tunteisiin - tilanne yleensä päättyy kuitenkin hyvin. Välillä vaan tulee eteen ”elämäntapavalittaja”.

Kaupoissa valitetaan hinnoista - Mika ja Kimi käy pääsääntöisesti kaupankäynnin. Mika kuljettaa tuotteet ja on eniten kontaktissa kauppoihin. Yksi ainut kauppa valittaa jatkuvasti ”hinnat ovat niin kalliita”.

Suoritamme jatkuvaa seurantaa kilpailijoiden hintojen suhteen eri kaupoissa. Perus hiivaleivontaa käyttävät leipomot ovat monesti saman hintaisia. Kauppiaiden tulisi hyödyntää Tintin Juurien lisäaineettomat tiedot - tämä on valtti myös hinta-asiassa.

Sidosryhmien kanssa rahoittajat/pankit/viranomaiset/kirjanpitäjät. Normaaleja virallisia vuorovaikutustilanteita. Asiat käsitellään asioina.

Joskus voidaan kysyä jotain yllättävää, johon ei osaa suoraan heti vastata. Ravintoarvoja ei ole merkitty REKO tuotteissa ja kaikkea ei voi muistaa. Onneksi asiakkaat tiedustelevat ajoissa, jos heillä on esim. erityisruokavalioita tai heille riittää, kun lähetän sähköpostilla tiedot jälkeinpäin.

Ujoutta pitäisi saada pois. On vaikeaa välillä olla uusien outojen ihmisten parissa. Upea ilmaisutaidon opettaja on auttanut ja opettanut huikeasti.

Itsehillintää, jotta asiatilanteissa kaikki sujuisi mallikkaasti. REKO myynneissä välillä voisi olla hie-man diplomaattisempi - lähinnä muita tuottajia kohtaan/kanssa.

### 3 Seurantajakson raportointi viikkoanalyysineen

Hapanjuurileivonta perustuu ilman teollista hiivaa tapahtuvaan leivontaan. Luonnollisten prosessien kautta vedestä ja jauhoista saadaan taikinajuuri, jonka avulla taikinaan saadaan kuohkeus ilman teollista hiivaa.

Juurileivonta on ikivanha tapa leipoa leipää, joka oli vuosia vähän kadoksissa. Maaseuduilla leivottiin vielä jonkin verran juureen, mutta lähinnä ruisleipää. Juureen on valmistettu jo tuhansia vuosia leipää ennen, kuin koko teollisen hiivan olemassaolosta tiedettiin mitään. (Kaupunkimedia Aamuset 2018.)

Juurileivontaan et tarvitse muuta, kuin vettä ja jauhoja. Toki suolaa lisäämällä saat makua leipään. Monet mieltävät juurileivän happamaksi niin, kuin ruisleipä yleensä on. Ruisleipä kuuluukin toki olla hapanta, mutta vaalea leipä pysyy makeampana ja happamuus poissa, kun muistat ruokkia juurtasi tarpeeksi usein. (Kaupunkimedia Aamuset 2018.)

Juurileivonnassa taikinaan syntyy villihiivoja sekä maitohappobakteereja. Tarpeeksi pitkä fermentointi (eli se väli, kun taikina on tehty siihen saakka, kunnes se paistetaan) hajottaa fytiinihappoja. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että viljojen hyvät ravintoaineet muokkaantuvat sellaisiksi, että ne pääsevät imeytymään suolistoon tehokkaasti. (Kuusela 2020, 24.)

Hapanjuureen leivottaessa leivän gluteeni hajoaa paremmin. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että monet ihmiset, jotka ovat herkkiä gluteenille voivat syödä taas viljatuotteita, kun se on tehty hapanjuureen. Hapanjuuren hitaassa prosessissa gluteeni pääsee hajoamaan jo leivän tekovaiheessa, eikä se näin ollen tapahdu vasta suolistossa niin, kuin teollisen hiivan kanssa leivottaessa tapahtuu. (Kuusela 2020, 17.)

Leipomomme normaali arkirytmä on seuraava:

Aloitus noin klo 4.30

- kaikki laitteet päälle: pesukone, uunit, kylmäkohotus kaappi taas pois päältä (pullat ja leivät eri lämpötiloissa)
- lasketaan seuraavan päivän vaaleiden leipien määrä - saadaan juuren tarve (Pena ja Helvi juurta)
- ruokitaan juuri ja annetaan jäädä rauhassa keräämään kuplia
- toinen työntekijä alkaa kantamaan kylmäkohotuksesta leivät esille
- toinen aloittaa laskemaan seuraavan päivän ruisleipätarvetta - raskia -> ruistaikin valmistus. Ruistaikin juuri eli raski (savolaisittain)

- Vaalea leipä kohotuskoreista pelleille ja pintojen viiltely - tarpeen mukaan jauhoa pintaan. Sitten uuniin kohotusohjelmalle ja sitten paisto.
- Tilausten tarkistus ja siivous, kun toinen on hoitelemassa vaaleaa leipää.

Siivousta pitää suorittaa jatkuvasti, jotta paikat pysyvät helppokulkuisena. Lisäksi toiminnan järjestystä määrittää isojen määrien työstäminen - koreihin ei ole mahdollista tehdä suurta määrää eli tilaa ei ole, ellei porrasta vaiheita.

- Paiston aikana ryhdytään valmistelemaan pullia paistovalmiuteen: munavoitelu+ sokeri tai täytteet
- Leipien jälkeen paistetaan pullat ja leivät jäähtyvät ritiläkärriissä huoneenlämmössä.

Jäähdyttämiseen kuluva aika on hankalaa, mutta hidas jäähtyminen on leivälle parempi eikä nyt ole tilaa/varaa hankkia jäähdytyslinjastoja.

Jäähdyttäminen ennen pussitusta on tärkeää, jotta pussiin muodostunut kosteus ei pilaa rapeaa kuorta eikä kosteus ja lämpö pääse homehduttamaan leipää nopeasti. Normaalisti juureen leivottu leipä säilyy jopa parikin viikkoa.

- Ruisleivän pyöritys - muotoilu, kohotus (kohoaa n. tunnin verran pellillä).
- Kun ruisleivät lähtee viimeisenä paistoon, niin toinen työntekijä alkaa valmistelemaan jo seuraavan päivän taikinoita.

Tavoite on mahdollisimman nopeasti päästä yhdessä työstämään seuraavan päivän taikinoita.

Kuljetukset kauppoihin pitää olla hoidettuna ennen klo 12 ja REKO-kuljetukset ovat iltaisin.

### **3.1 Seurantaviikko 1: Leipomoprosessit**

Seurantaviikon tavoitteena on saada aikataulusta kehitettyä parempaan suuntaan. Tämä tekisi sen, että työpäivät hieman lyhenisivät tai pysyisi ainakin hallinnassa, eikä työpäivät venyisi jatkuvasti. Lisää vapaa-aikaa tarvitaan.

#### **Päiväkirja: Maanantai 5.9.2022**

Päivän tavoite: työaika klo 05–11

- aamulla leipien paisto maanantaille
- seuraavan päivän taikinoiden teko ja muotoilu, jotta saadaan tuotteet kylmäkohotukseen

Maanantaina ei ole erikseen kuljetuksia, vaan kotimatalla kuormat viedään kauppoihin. Tänään klo 10.57 pääsi kuljetus lähtemään (toimitus sovittu ennen klo 12).

Päivän ongelmia/virheitä:

- vahingossa oli mitattu huomisen pullataikinan maito väärin - kovaan taikinaan lisättiin maitoa ja kone roiskaisi kaikki pitkin ja poikin, joten tämä aiheutti lisäsiivousta.

Kuitenkin aikataulu piti hyvin ja toiminta oli suhteellisen rauhallista, vaikka piti toimia ripeästi.

Osaaminen kehittyi erityisesti ”luota itseesi ja omaan toimintaan sekä toinen toisiamme tukien” ajatuksissa. Tavoite suoritettu hyvin!

### **Päiväkirja: Tiistai 6.9.2022**

Päivän tavoite: työaika klo 4.30–15.00 ja että aamulla klo 7.00 lähtee ensimmäinen kuorma ja seuraavat 9.00 jälkeen

Ilmat on viilentyneet ja se vaikuttaa juureen, joten pullat eivät olleet kohonneet yhtään ja jouduimme vaihtelevaan tuotteita huoneenlämpöön sekä pieneen uuninlämpöön.

Lisäksi tapahtui virhe: olimme laittaneet saaristolaisleivät pullien kohotuskaappiin, jossa on liian vähän lämpöä saaristolaisleiville. Tämän vuoksi jouduimme kohottamaan Saaristolaisleipiä vielä useita tunteja huoneenlämmössä ennen paistoa, jotta saimme ne illan REKO-myynteihin mukaan.

Huomenna on konsulenttipäivä eli maisteluleipiä sekä myyntituotteita piti tehdä reilusti enemmän, kuin normaalisti. Työmäärä on normaalia päivää suurempi ja tällaisina päivinä pitäisi olla suuremmat koneet, jotta ekstramäärät saisi hoidettua helpommin, eikä monessa eri erässä, mutta tästäkin selvittiin.

Vaalea taikina ja pullataikina olivat yhtä aikaa teossa, kun oli kaksi tekijää. Vaaleat leivät ja pullat saimme aikataulussa paistettua.

Kuljetukset saatiin aikataulussa liikkeelle ja minä jäin pyörittelemään pullia (n. 250 pullaa, johon kuului n. tunti), jotta ne saadaan kohoamaan. Sään vaikutus kohoamiseen on huomattavan suuri!

Yhdessä muotoiltiin 180 vaaleaa leipää. Minä paloittelin ja punnitsin ja Mika liinoitti ja jauhotti korit valmiiksi. Toimimme jouhevasti yhdessä. Noin 10 palleron kohdalla siirryin seuraavaan työvaiheeseen eli koreihin muotoiluun. Mika sulki korit eli laittoi liinat kiinni ja korien päälle kelmut ja vei kylmäkohotukseen.

Tämä oli erilainen työjärjestys - nopeampi tapa toimia ja sen myötä saatiin suuri taikinamäärä hoidettua ripeästi.

Huomisen lähtevät yli 70 ruisleipää pussitettu ja laitettu laatikoihin, siivottu, katsottu sähköpostit jo klo 14.45. Erittäin hyvin ja nopeasti toimittu.

### **Päiväkirja: Keskiviikko 7.9.2022**

Päivän tavoite: paistot ja pakkaukset maistatuspäivään klo 10 mennessä valmiiksi.

Aamun paistot sujuivat niin hyvin, että jo ennen klo 8 on myymälä laitettu myyntikuntoon.

Mika lähti klo 10. Vei kuormat 5 paikkaan ja sitten Mika meni maistatusta hoitamaan klo 12 alkaen yhteen isoimmista yhteistyökaupoistamme: ruisleipä, speltti-ohraleipä, Suorama = suomalais-ranskalainen maalaisleipä, Kale-kauraleipä ja voisilmäpulla olivat valikoimassamme.

Päivän normaalitilauksien lisäksi maistatukseen tehtiin: 56 suoramaa, 50 kalea, 56 speltti-ohraleipää ja 200 voisilmäpullaa.

Samalla saimme tehtyä huomiset taikinat ja jo klo 10.00 jälkeen pääsin muotoilemaan taikinat seuraavaan päivään: sämpylätaikina, joka muotoillaan torstaina, saaristolaisleipä foliovuokiin yöksi kohoamaan - nyt jätetään kohoamaan huoneenlämpöön!! Lisäksi spelttiohra, Suorama ja Kale muotoiltu ja lisäksi vielä pullat muotoiltu huomiseksi.

Uutena tuotteena suolainen pullataikina = JÄREÄ: salamilla, cheddarilla ja paholaisenhillolla täytetty pitkopulla sekä toinen malli: pesto-pinaatti-feta suolainen pulla. Kaikki onnistui hyvin ja tavoitellussa ajassa.

### **Päiväkirja: Torstai 8.9.2022**

Päivän tavoite: tavoite saada työt hoidettua ennen klo 14, vaikka aloitimme uhkarohkeasti vasta klo 5.30.

Torstaisin meillä on paistoja vähän, koska meillä ei ole laisinkaan kauppatilauksia.

Torstai on "paikkauspäivä", jolloin voimme tehdä rästiin jääneitä asioita.

Tarkoitus oli, että Mika tekee taikinat ja minä teen muita oheishommia, joita tarvitaan loppuviikon juttuihin mm. esivalmistelen valmiiksi omenakuutioita, teen rahkatäytteitä sekä pestoa.

Jostain kumman syystä en kuitenkaan pysynyt taikinoista erossa ja tein montaa asiaa yhtä aikaa. Laitoin muun muassa voin hellalle sulamaan suolaista taikinaa varten ja ryhdyin tekemään useampaa asiaa samanaikaisesti: uunien kellot huusivat ja vein tuotteita myymälään, sillä seurauksella, että voi paloi. Aikataulu siis alkoi aamulla pettämään, koska mokasin ja tämä jatkui useammalla virheellä.

Tässä kohtaa aloin miettimään, että multitäskäys ei ole välttämättä hyvästä, koska inhoan epäonnistumista. Tämä oli kuitenkin hyvä osoitus siitä, että pitää keskittyä kunnolla muutama asiaan kerrallaan ja saada hyvää tulosta aikaan.

Saimme kuitenkin aikataulun kirittyä ja tehtyä tuotteet seuraavalle päivälle sovituksessa ajassa. Poistuimme Lönrotinkadulta klo 14.

### **Päiväkirja: Perjantai 9.9.2022**

Päivän tavoite: Saada päivän paistot, seuraavan päivän taikinat sekä muotoilut, että myös riisipiirakat tehtyä klo 5.00–14.00 välisenä aikana. Olla multitäskäämättä.

Laitoimme peruskuvion normaalisti käyntiin. Lauantaina paistettavat riisipiirakat tehtiin valmiiksi niin, että lauantai aamuna tarvitsee vain paistaa. Perjantai kulkee yleensä rutiinikuviolla ja niin kulki tänäänkin, eikä tullut poikkeuksia, saati ongelmia matkaan. Iltapäivällä kävimme vielä tukussa ja valmistautuminen illan kuljetuksiin.

Maltoin olla suuremmin multitäskäämättä ja huomasin, että stressitila on huomattavasti matalampi. Täytyi vain keskittyä omaan tekemiseen enemmän, etten lähtenyt käynnistämään mopoa liikaa vaan pysyin muutamassa hommassa kerrallaan. Sovitut ja tarvittavat työt tuli tehtyä halutussa aikataulussa.

## Viikkoanalyysi 1. viikko

Viikon tavoitteena oli saada leipomoprosessien toimintaan kuluvia työtunteja vähenemään.

Perusraaka-aineet juurileivonnassa ovat jauhot, vesi ja suola. Muuta ei siis tarvita, jos et halua. Näiden määriä muuttamalla saat aina erilaista leipää. Lisäämällä esimerkiksi mausteita, jyviä, le-seitä tai hiutaleita saat tietenkin aina täysin erilaisia leipiä, mutta niiden kanssa kannattaa aloittaa varovasti ja opetella oma näppituntuma näihin taikinoihin. (Kuusela 2020, 12.)

Jauhot ovat juurileivonnassa tärkeässä asemassa. Kannattaa tutkia löytyykö läheltäsi pienmyllyjä, joista saisit tuoreita, vasta jauhettuja jauhoja. Kaupasta ostamasi jauhot ovat harvoin tuoreita, vaikka päivämäärää niissä olisikin jäljellä runsaasti. Juuri käy huomattavasti paljon paremmin tuoreiden jauhojen kanssa, kuin kaupan hyllyltä löytyvien jauhojen kanssa. Suosi siis laatua. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, ettetkö voisi leipoa ja saada hyvää leipää myös kaupan jauhoilla. (Kuusela 2018, 25.)

Kuuselan (2018,25) mukaan luomujauhot sopivat juurileivontaan erittäin hyvin. Ihan jo pelkästään ajatusmaailman takia, mutta luomujauhoissa on mikrobeja enemmän jäljellä, jotka saavat juuren reagoimaan paremmin.

Itse suosittelen, Kuuselan (2018, 25) mukaan hankkimaan e-koodittomia jauhoja eli jauhoja ilman lisäaineita. Monissa luomujauhoissakin on lisäaineita, joka on monestikin askorbiinihappo eli jauhon paranne. Lisäaineet voivat vaikuttaa hyvinkin radikaalisti hapanjuureen tehtyyn taikinaan.

Aloittelevan juurileipurin kannattaa suosia vehnäjauhoja erikoisjauhojen sijaan. Perusteet opittuaan ja kymmeniä ehkä jopa satoja leipiä tehtynä voi alkaa kokeilemaan erijauhoja ja eri suhteilla opittuun taikinaan. Näin opit tunnistamaan, miten eri tavalla mikäkin vilja käyttäytyy juuritaikinoissa. Ensin siis prosessi kunnolla haltuun ja sitten rohkeasti kokeilemaan uutta. (Kuusela, 2018, 26)

Leivonnassa on hyvä käyttää puhdasta, huoneenlämpöistä vettä. Meillä Suomessa vesi on hyvin puhdasta, mutta jotkut haluavat varmistaa, että mahdollinen fluori sekä kloori poistuvat vedestä. Se onnistuu jättämällä vesi seisomaan yön yli johonkin astiaan tai keittämällä veden ja sen jälkeen jäähdyttää sen leivontakelpoiseen lämpötilaan. (Kuusela, 2018, 27.)

Veden lämpötilalla pystyy vaikuttamaan taikinan makuun. Mitä kylmempi vesi sen happamampi maku, koska kylmä vesi aiheuttaa etikkahappojen muodostumisen juureen. Eli jos et halua vaaleasta leivästäsi ruisleivän makuista niin kannattaa suosia silloin käden lämpöistä vettä. Maitohappobakteerit suosivat noin 27 asteista tai siitä vähän lämpimämpää vettä ja tässä lämpötilassa maitohappobakteerit antavat sen pehmeän maun leivälle. (Kuusela, 2018, 27.)

Kun olemme saaneet veden sekoitettua jauhoihin, niin enää emme halua luopua siitä. Eli taikina täytyy muistaa peittää hyvin. Tähän käy hyvin jokin muovi, kostea liina tai kansi. (Kuusela, 2018, 27.)

Kuuselan (2018,27) mukaan leivän kannattaa antaa paistamisen jälkeen levätä rauhassa, jotta leipä pysyy mehevän kosteana, eikä näin vesihöyry pääse karkaamaan leivästä.

Suola on yksi tärkeä tekijä hapanjuurileivonnassa. Vaikkakin suolasta ja sen terveysriskeistä puhutaan paljon, niin taikina tarvitsee edes hiukan suolaa. (Kuusela, 2018, 29.)

Kuuselan (2018, 29) mukaan suola auttaa taikinaa saamaan kimmoisuutta sekä sen gluteeni-verkko tulee jäykemmäksi. Kohoamisen aikana taikinaan syntyy ilmataskuja, joka johtuu nimenomaan suolan antamasta kimmoisuudesta. Suola on myös hyvä nesteen sitoja.

Hapanjuurileipä paistetaan normaalisti suhteellisen kovalla lämmöllä ja suola auttaa siinä, että paiston aikana leivän kuori saa ihanan värisen sekä karamellisoidun pinnan (Kuusela, 2018, 29).

Leivän käymistä kutsutaan fermentoinniksi. Toiset sanovat tätä myös hapattamiseksi, mutta se kuuluu enemmänkin ruisleivän teon termistöön. (Kuusela 2018, 243.)

Hapanjuureen leivottaessa leivontaprosessi on paljon pidempi, kuin teollisen hiivan kanssa leivottaessa. Fermentoinnin aikana juuren villihiivat alkavat reagoida ja tuottaa alkoholia sekä hiilidioksidia. Hiilidioksidin avulla taikinasta tulee huokoisempi ja taikina pääsee kohoamaan. (Kuusela 2018, 243.)

Fermentoinnissa on viisi vaihetta. Ensimmäinen vaihe on esitaikina. Tässä fermentointi lähtee käyntiin, kun olet sekoittanut taikinan. Toinen vaihe sisältää ensikohotuksen. Taikina tarvitsee ensikohotuksen ja tätä ei voi jättää väliin. Ensikohotuksen aikana voit taitella taikinaa, mutta se ei ole pakollista. Kolmantena tulee tasolepo eli taikina muotoillaan ensimmäisen kerran, jonka jälkeen pidetään noin viidentoistaminuutin tasolepo. Jälkikohotus on fermentoinnin neljäs vaihe. Tämän voi tehdä joko lyhyempi aikaisesti huoneen lämmössä tai pidempiaikaisesti kylmälevossa. (Kuusela 2018, 243.)

Juurileivonta ottaa aikaa huomattavasti enemmän, kuin teollisella hiivalla leivottaessa, mutta se myös palkitsee. Periaate hapanjuurileivonnassa on kuitenkin sama, kuin teollisella hiivalla leivottaessa. Prosessi menee näin:

- Ensin tehdään taikina
- annetaan sitkon kehittyä
- taikina kohotetaan



- taikina muotoillaan
- kohotetaan muotoiltu leipä
- lopuksi leipä paistetaan

(Kuusela 2020, 10.)

Juurileivonnassa prosessin kaikki välit ottavat aikaa ihan eri lailla, kuin teollisen hiivan kanssa. Ensin siis ruokitaan juuri ja odotetaan, kunnes se on kuplivaa ja kelluvaa.

Juuren ruokkiminen tapahtuu vedellä ja jauhoilla. Tähän on olemassa eri suhteita, riippuen siitä milloin haluat leipoa vai haluatko leipoa vai ruokitko ainoastaan juurtasi sen takia, ettei se pääse happanemaan. Jos haluat leipoa, vaikka seuraavana aamuna, niin voit ruokkia juuresi edellisenä iltana suhteella: 1:6:6 eli yksi osa juurta, kuusi osaa vettä sekä kuusi osaa jauhoja. Tällaisella suhteella juuri on leivonta valmista noin 8 tunnin kuluttua. (Kuusela 2018, 84.)

Seuraavaksi sekoitetaan taikina, jonka annetaan levätä (autolyysi) ensin noin puolituntia (Leipäpaja, 2020).

Autolyysi tarkoittaa itsestään hajoamista omien entsyymien avulla. Vehnä jauho ja vesi muodostaa seoksen, jossa vesimolekyylit tunkeutuvat jauhojen tärkkelykseen ja proteiiniin. Proteiinit muodostavat sidoksia ja näin muodostuu seokseen gluteenista verkkoa eli sitkoa. Sitko auttaa taikinan kaasun pidätyskykyä. (Kuusela 2018, 88.)

Sitten aloitetaan taikinan kääntely. Eli taikinaa venytetään tai roikotetaan, kuin kissaa, vesisuhteesta riippuen. Tällä saamme aikaan taikinan kerrostumisen, joka edesauttaa kaasukuplien muodostumisessa. Tämä vaihe ei ole pakollista. Voit hyvin antaa taikinan myös vain levätä ja tekeytyä itseksensä, mutta silloin ei välttämättä tule yhtä pulleita leipiä, kuin taitteluiden kanssa. Tämän vaiheen aikataulu täytyy itse oppia, kuinka juuresi ja taikinasi käyttäytyy. Myös juuren määrä, taikinassa olevat raaka-aineet sekä lämpötila vaikuttavat kohotusaikaan. (Kuusela 2020, 71.)

Seuraavaksi taikina muotoillaan leiväksi. Tähän on olemassa satoja tekniikoita, joista jokainen löytää itselleen sen oikean. Muotoilun jälkeen taikina taas kohotetaan. Vaaleassa hapanjuurileipätaikinassa käytetään kohotuskoreja. Tämä auttaa siihen, että leipä kohoaa ylöspäin. Ilman kohotuskoreja juuritaikina lähtee leviämään, koska kohotusprosessi on hidas. (Kuusela 2020, 74.)

Riippuen siitä, milloin leivän haluaa paistaa, että missä tämän vaiheen kohotus tapahtuu. Jos haluat paistaa leivän vielä saman päivän aikana, jätetään leipä kohoamaan huoneenlämpöön. Jos taas haluat paistaa leivän seuraavana tai sitä seuraavana päivänä niin kohotus tapahtuu jääkaapissa noin neljässä asteessa. Liian lämpimässä jääkaapissa taikina kohoaa liikaa. Tätä kohotusvaihetta kutsutaan oikeammalla nimellä kylmälevoksi, jolloin taikina fermentoituu kunnolla. (Kuusela 2020, 74.)

Vaalean leivän paistamiseen on monia eri tapoja. Voi aloittaa ensin kohotusohjelmalla. Tämä tarkoittaa kosteuden antamista kuumassa tai lämpimässä uunissa. Leivän voi paistaa pellillä, kivellä padassa, grillissä. Oikeastaan vain mielikuvitus on rajana. Tärkeintä on kuitenkin viiltää leivän pinta ennen uuniin laittamista, Tämä auttaa siinä, että leipä kohoaa viiltokohdasta. Ilman viiltoa leipä repeytyy auki sen heikoimmasta kohdasta. Lopuksi kosteus poistetaan ja paistetaan leipä kypsäksi ja rapeaksi. (Kuusela 2020, 78.)

Leipomoprosesseihin kuuluu koko leipomon pyöriminen eli kuinka työnkuva kulkee päivätasolla. Toimintaan kuuluu paljon lainsäädäntöä ja ohjeistuksia, joita tulee noudattaa. Leipomon työnkuvan peruskulku menee näin: raaka-aineiden hankinta ja niiden oikeanlainen varastointi, taikinoiden valmistus, taikinoiden lepo eli ensikohotus, taikinoiden leikkaus ja punnaus, taikinoiden muotoilu käsin, taikinoiden kylmälepo, taikinoiden viiltely sekä pieni lämpökohotus, taikinoiden paisto valmiiksi leiviksi tai pulliksi, tuotteiden jäähdytys, tuotteiden pakkaus ja tuotteiden kuljetus. (Leipätiedotus s.a.)

Turhaa työsälää ja ajanhaaskausta on hyvä puntaroida, jotta työstä saadaan tarvittava hyöty irti niin, että työhön saadaan mukaan ilo. Silloin jää aikaa myös vapaalle ja pystyy miettimään mitä vapaalta haluaa. (Marie & Sonenshein, 2020, 187.)

On siis tärkeää luoda kalenteriin tyhjää tilaa, vaikka se kuinka tuntuisi vaikealta. Vähemmällä työnteolla ja niin sanotulla turhalla luppoajalla tulet saamaan enemmän aikaa yrityksessäsi. Luovuus ja mielenvirkeys auttaa kehittämään viisaampia päätöksiä. (Marie & Sonenshein, 2020, 214.)

Multitaskingäminen aiheuttaa siis sen, että et saa hoidettua yhtäkään asiaa kunnolla ja olet heikoilla työn tuottavuudessa. Multitaskingäys heikentää työnlaatua jopa 40 prosenttia. (Marie & Sonenshein, 2020, 196–197.)

Aamut alkavat aikaisin aamulla ja loppuu monesti liian myöhään eli työpäivät venyvät turhan pitkiksi. Ajankäytölle oli saatava parannuskeinoja, koska oma-aika ja perheen aika on ollut hyvin vähissä. Nyt oli opittava sanomaan: Ei, tietyille turhille asioille, jotka eivät tuo tulosta tai parannusta Tintin Juurille.

Saimme nipistettyä viikon aikana useamman tunnin työpäivästä keskittymällä kunnolla olennaiseen ja miettimällä ennakkoon päivän kulkua. Teimme siis To Do -listan kulloisellekin päivälle. Tämä auttoi hahmottamaan entistä paremmin sen, että kuka hoitaa päivän missäkin vaiheessa minkäkin tehtävän. Hyvin suunniteltu on siis puoliaksi tehty, sanotaan. Itse totesimme, että tarpeeksi tarkalla suunnitelmallisuudella meidän työpäivämme lyhenivät enemmän, kuin odotetulla tavalla.

Hyvin tärkeä opetus tässä viikossa tuli myös opittua oikein kantapään kautta. Nimittäin jätä vähemmälle multitäskääminen. Olin kuvitellut, että olen hyvä tässä täskäämisessä, mutta nyt keskittytyäni siihen ja ajankäyttöön, tajusin, että loppujen lopuksi se viekin minulta paljon enemmän työtunteja, kuin se, että keskityn tekemään vähemmän asioita yhdellä kertaa ja saattamalla ne kunnolla loppuun yhdellä kertaa. Multitäskäämisessä kävi usein niin, että jokin asia unohtui esimerkiksi hellalle ja paloi, kun olinkin tekemässä jo jotain muuta asiaa. Tässä kului aikaa, koska tuotteen tekeminen piti aloittaa alusta ja samalla raaka-ainekulut lisääntyivät, koska ne menivät käyttökelvottomiksi.

### **3.2 Seurantaviikko 2: Tuotekehitys**

Tuotekehitys: tarkoituksena yrittää parantaa jo myynnissä olevien leipien rakennetta kuohkeamiksi. Nostamme taikinoiden juurimäärää ensin 10 %-yksikköä suuremmaksi ja sitten vielä 10 %-yksikköä suuremmaksi. Aistinvaraisesti arvioiden teemme tutkimusta, että olisiko näistä muutoksista tuotteillemme parannuskeinoa lopputuloksessa.

#### **Päiväkirja: Maanantai 12.9.2022**

Päivän tavoite: Speltti-ohraleipään juuren lisäys kymmenellä prosenttiyksiköllä alkuperäiseen ohjeeseen verrattuna.

Teimme taikinan muutoin täysin meidän perusohjeemme mukaan, mutta lisäsimme siihen juurta 10 %-yksikköä enemmän. Alkuperäisessä ohjeessamme juuren määrä on 20 %, joten tänään tehdyssä koetaikinassa juuren määrä nousi kolmeenkymmeneen prosenttiin.

Kohotusajassa emme huomanneet eroa. Eli taikina valmistui muotoiluvaiheeseen samassa ajassa, kuin perusohjeellamme tehtäessä.

Muotoilussakin taikina tuntui hyvin samalta, kuin alkuperäisen ohjeen taikina. Taikinat lähtivät kylmälepoon.

Kylmälevosta tultuaan suuremmalla prosentilla oleva muotoiltu taikina näytti ulkomuodoltaan hie-man pallomaiselta, kun vertasimme sitä vähempi prosenttiseen taikinaan. Ero ei kuitenkaan ollut kovin suuri.

Paisto tapahtui molemmilla leivillä täysin samalla tavalla, ja paiston jälkeen molempien leipien kuoret tuntuivat täysin samanlaisilta.

Jäähdyttyään leikkasimme leivät keskeltä kahtia. Suuremman juurimäärän omaava leipä oli paljon tasareikäisempää, kuohkeampaa ja kosteus oli pysynyt parempana leivän sisällä. Leipä myös nousi uunissa hieman enemmän ylöspäin, kuin 20 % juurileipä. Maussa ei ollut eroja.

Tämän jälkeen teimme taikinat, joiden juurien prosenttiosuudet olivat 20 % sekä 40 %. Näiden leipien leivottavuudessa havaitsi jo pientä eroa. Suuremman juurimäärän saanut leipä oli hieman kosteampaa ja vaihdoimme muotoilutekniikkaa tämän leivän osalta. Silti leipä oli vielä hyvin muotoiltavissa. Tämän jälkeen leivät lähtivät taas kylmälepoon.

### **Päiväkirja: Tiistai 13.9.2022**

Päivän tavoite: Speltti-ohraleivän aistinvaraista arvioimista sekä juuren lisäys taas kymmenellä prosenttiyksiköllä.

Kylmälevosta tultuaan suuremmalla prosentilla oleva muotoiltu taikina näytti ulkomuodoltaan hieman suuremmalta ja nimenomaan ylöspäin kohoten, kun vertasimme sitä 20 prosenttiseen taikinaan. Ero ei kuitenkaan ollut suuren suuri.

Paisto tapahtui molemmilla leivillä täysin samalla lailla, ja paiston jälkeen molempien leipien kuoret tuntuivat samanlaisilta.

Jäähdyttyään leikkasimme leivät taas keskeltä kahtia (kuva 2). Suuremman juurimäärän omaava leipä oli edeltäjänsä tavoin paljon tasareikäisempää, kuohkeampaa ja kosteus oli pysynyt parempana leivän sisällä (kuva 3). Leipä myös nousi uunissa hieman enemmän ylöspäin, kuin 20 % juurileipä, jota me nimenomaan näillä testauksilla haimme. Maut olivat samanlaisia, joten niissä ei ollut havaittavissa eroja.

Tämän jälkeen teimme taikinat, joiden juurien prosenttiosuudet olivat 20 % sekä 40 %. Näiden leipien leivottavuudessa havaitsi jo pientä eroa. Suuremman juurimäärän saanut leipä oli hieman kosteampaa ja vaihdoimme muotoilutekniikkaa tämän leivän osalta. Silti leipä oli vielä hyvin muotoiltavissa. Tämän jälkeen leivät lähtivät taas kylmälepoon.



Kuva 2. 20 % juurta (Tiina Kujala, 2022)



Kuva 3. 30 % juurta (Tiina Kujala, 2022)

### **Päiväkirja: Keskiviikko 14.9.2022**

Päivän tavoite: Speltti-ohraleivän aistinvarainen arviointi jatkuu ja uudeksi kohteeksi tuli Kale-kauraisa leipä sekä sen taikinan juuren määrän nostaminen.

Kylmälevosta tulleet spelttiohrataikinat olivat heti aamusta käsittelyssä. Kylmälevosta tultuaan suuremmalla prosentilla oleva muotoiltu taikina näytti ulkomuodoltaan jo paljon enemmän pallomaiselta, kun vertasimme sitä alkuperäiseen taikinaan.

Paisto tapahtui molemmilla leivillä täysin samalla lailla, mutta paiston jälkeen huomasimme leipien kuorissa eroa. 40 % juurta sisältävän leivän kuori oli paljon sitkeämmän oloinen, kuin alkuperäisen leipämme.

Jäähdyttyään leikkasimme leivät keskeltä kahtia. Suuremman juurimäärän omaava leipä oli paljon tasareikäisempää, kuohkeampaa ja kosteus oli pysynyt parempana leivän sisällä (kuva 4). Leipä myös nousi uunissa paljon enemmän ylöspäin, kuin 20 % juurileipä. Kun vertasimme 30 % juurta sisältävää leipää, jonka paistoimme edellisenä päivänä ja tätä 40 % juurta sisältävää leipää niin molempien sisus oli samanlainen. Kaikkien leipien maku oli samanlainen.

Nyt pääsimme myös vertailemaan vuorokauden seisseitä 20 % sekä 30 % juurta sisältäviä leipiä. Suuremman juurimäärän omaava leipä oli pitänyt kosteuden sisällään erinomaisesti ja kaikki kuohkeus oli myös tallella. Leipä tuntui yhä täysin tuoreelta. Pienemmän juuri määrän omaava leipä taas oli haihduttanut kosteutta ja näin ollen sisus oli huomattavasti tiiviimpää.

Tämän jälkeen teimme Kale-leipätaikinat, joiden juurien prosenttiosuudet olivat 20 % sekä 30 %. Näiden leipien leivottavuudessa ei havaittu eroja. Tämän jälkeen leivät lähtivät taas kylmäläpöön.



Kuva 4. 40 % juurta (Tiina Kujala, 2022)

### **Päiväkirja: Torstai 15.9.2022**

Päivän tavoite: Speltti-ohraleivän aistinvarainen arviointi jatkuu, sekä Kale-leivän paisto uudella juurimäärällä.

Kylmälevosta tultuaan suuremmalla prosentilla oleva muotoiltu Kale-taikina näytti ulkomuodoltaan paljon enemmän pallomaiselta, kun vertasimme sitä alkuperäiseen taikinaan. Kimmoisuutta oli taikinaa tunnusteltaessa myös havaittavissa jo raakana edeltäjänsä enemmän.

Paisto tapahtui molemmilla leivillä täysin samalla lailla, ja paiston jälkeen molempien leipien kuoret tuntuivat täysin samanlaisilta. Heti paiston jälkeen kuitenkin huomasimme 30 % juurta sisältäneen leivän kohonneen paremmin, eikä se tuntunut niin raskaalta, kuin yleensä meidän Kale-leipä tuntuu.

Jäähdyttyään leikkasimme leivät keskeltä kahtia. Suuremman juurimäärän omaava leipä oli paljon tasareikäisempää, kuohkeampaa ja kosteus oli pysynyt parempana leivän sisällä. Suuremman juurimäärän omaava leipä nousi sitä painettaessa muotoonsa paljon nopeammin, kuin 20 % juurta sisältävä leipä. Maussa ei ollut eroja.

Sitten pääsimme taas tutkimaan tiistaina ja keskiviikkona paistettuja spelttiohraleipiä.

Tiistaina paistetun leivän, jonka juuriosuus oli 20 % sisus oli jo aika tiivistä. Hyvää, mutta tiivistä ja ehkä hieman kuivahkoa. Leipä, jonka juuriosuus oli 30 % on yhäkin sisältä kostea ja pehmeä. Kuorissa ei ollut eroja.

Keskiviikkona paistettujen leipien erot olivat sitten enemmän kuoressa. 40 % juurta sisältävän leivän kuori oli jo todella nahkeata, kun taas 20 % juurta sisältävän leivän kuori oli todella hyvä. Leipä, jossa juurta oli enemmän, oli sisältä oikein pehmeää ja kosteaa, kun taas 20 % leipä oli jo luovuttanut näitä ominaisuuksia.

## **Päiväkirja: Perjantai 16.9.2022**

Päivän tavoite: Speltti-ohraleivän sekä Kale-leivän aistinvarainen arviointi.

Tänään emme paistaneet mitään uusia koeleipiä vaan tutkimme aiempina päivinä valmistuneita tuotteita.

Speltti-ohraleivässä löytyy suuria eroavaisuuksia. Perusohje, jolla olemme aiemmin tehneet leivän eli taikina, joka sisältää 20 % juurta ja joka on tiistaina paistettu, oli tänään perjantaina jo todella tiivis, mutta kuori kunnossa. Maku edelleen loistava. Taasen 30 % juurta sisältävä leipä oli edelleen sisältä todella pehmeä ja kostea. Tämän leivän kuori oli myös edelleen erittäin hyvä. 40 % juurta sisältävä leipä oli myös sisältä kostea, mutta kuori oli kärsinyt liikaa. Se oli jo niin nihkeä, että sitä oli vaikea syödä. Speltti-ohraleivän osalta tutkimme tässä kohtaa ainoastaan tiistain paistoja. Tämä siksi, että annamme kyseiselle leivälle jälleenmyynnissä kolme päivää parasta ennen-päiväystä.

Kale-leivissä, jotka paistoimme torstaina, oli myös eroavaisuuksia. Sama havainto, kuin spelttiohra-leivässä. Eli suuremman juurimäärän omaava leipä oli yhä kosteaa ja todella kimmoisaa. Kun taas 20 % juurta sisältävä leipä oli jo luovuttanut kosteutta ja näin ollen sisus oli huomattavasti tiiviimpää. Kuorissa ei eroavaisuuksia.

## **Viikkoanalyysi 2. viikko**

Tuotekehitys on usein jo vanhan tuotteen parantamista tai päivittämistä tähän päivään. Tuotekehityksessä aistinvarainen arviointi on tärkeä työkalu, jota käytetään nimenomaan elintarviketeollisuudessa. Asiakkaiden kuuntelu on yksi tärkeimmistä asioista, joiden perusteella tuotekehitystä kannattaa lähteä tekemään. (Tuorila, Parkkinen & Tolonen 2008, 120.)

Lähtökohtaisesti siis, jos olet saanut palautetta asiakkailta, että tuote on hyvä, mutta jokin asia voisi olla paremmin, niin sitä kannattaa lähteä kehittämään parempaan suuntaan (Tuorila, Parkkinen & Tolonen 2008, 120).

Tuotekehityksen käynnistämisvaiheessa on hyvä miettiä jo valmiiksi, miten kehitettyä tuotetta tutkitaan ja arvioidaan. Kuka tai ketkä arvioivat ennen tuotteen markkinoille viemistä? Ensin tietysti itse tuotteen kehittäjät arvioivat tuotteen, jonka jälkeen olisi hyvä saada vielä mielipide kuluttajilta. (Tuorila, Parkkinen & Tolonen 2008, 120.)

Tuotekehitystä voi kutsua myös tuoteparannukseksi. Tuoteparannuksessa usein tuotteesta muutetaan jotain tai joitain raaka-aineita, muutetaan valmistusmenetelmää tai muutetaan tiettyjen raaka-aineiden suhteita. (Tuorila, Parkkinen & Tolonen 2008, 123.)

Jos tuotekehityksen kohteena on, esimerkiksi leipä, niin ensin täytyy miettiä tarkkaan sen tulevat vaatimukset. Tulee miettiä halutut vaatimukset muun muassa raaka-aineille ja säilyvyydelle. Tuotespesifikaatio tulee olla tavoitteellinen, joka valmistuu tietenkin ihan valmiiksi vasta, kun tuote on saatu kehitettyä loppuun saakka. (Tuorila ym. 2008, 122.)

Koekeittäö vaiheessa kokeillaan yleensä eri valmistustapoja sekä eri raaka-aineita keskenään. Koekeittäövaiheessa mukana on yleensä hyvin koulutettu raati, joka tekee arvioinnin tuotekehitetystä tuotteesta (Tuorila ym. 2008, 123).

Tämän jälkeen tulevat tuotantokokeilut. Kokeillaan koe-eriä oikeanlaisissa tuotantotiloissa ja saataan tuote markkinointikuntoon. (Tuorila ym. 2008, 127.)



Tuotteen pakkaaminen on myös erittäin tärkeä ottaa huomioon tuotekehityksessä. Paketin tulee tukea tuotteen säilyvyyttä. Tuotteella tulee olla nimi ja pakkaukseen tulee laittaa lain vaatimat merkinnät. (Tuorila ym. 2008, 128)

Tuotetta on hyvä markkinoida jo hyvissä ajoin. Myös mahdolliset kuluttajatestit ovat ennen tuotteen varsinaisille markkinoille päätymistä mahdollisia, mutta ei pakollisia. (Tuorila ym. 2008, 129.)

Tuotekehitysviikosta opinnäytetyössä oli suurta hyötyä. Kokeilimme asioita, joista oli ollut aiemmin vain puhetta, että toimisiko taikinat paremmin suuremmalla juurimäärällä ja saisimmeko leiville paremman lopputuloksen. Nyt vihdoinkin pääsimme tositoimiin ja hyvin lopputuloksin.

Kokeilimme muutamaa vaihtoehtoa ja tulimme siihen lopputulokseen, että muokkaamme reseptiikkaamme näiden kahden leivän osalta niin, että tulevaisuudessa niissä tulee olemaan 30 % juurta, 20 % sijaan. Leipien ulkomuoto nousi silmissä, sisus pysyy useita päiviä vastapaistetun tasolla ja kuori pysyy hyvänä. Tämä ei tule vaatimaan meiltä muuta, kuin vain reseptien muokkaamisen. Raaka-ainesisällöt pysyvät kuitenkin samana, koska muutos tapahtuu vastaavasti jauhon ja veden määrän muutoksissa itse taikinoissa.

Tuotekehitysviikon aikana kehitimme myös uuden muotoilutekniikan leiville. Tämä säästää taas paljon aikaa ja leipurien kroppaa sekä tuo leipiin paremman koostumuksen.

Lopputulokseen tulimme oman sisäisen sidosryhmän kanssa, ettemme näin pienleipomona tule käyttämään ulkopuolisia kuluttajatutkimuksia.

### **3.3 Seurantaviikko 3: Kilpailu leipomon omilla tuotteilla**

Viikon tavoite: päästä ruisleivällä mitalisijalle sekä verkostoituminen.

Lähdemme kilpailemaan Lappeenrantaan Artesaaniruoka SM 2022 kilpailuihin ”Ruishapanleipä” sekä ”Muut juurileivät” kategorioissa. Osallistumme kilpailuun ruisleivällämme sekä Suorama-leivällämme. Tavoitteena päästä ainakin ruisleivällä mitalisijalle sekä verkostoitua alan muiden toimijoiden kanssa. Mitalisija toisi meille meriittiä, jonka avulla olisi helppo markkinoida tuotettamme.

Verkostoituminen taas loisi suhteita samanhenkisiin tuottajiin eli artesaanituottajiin, kuin itse olemme. Tämä on aina hyväksi yritysmaailmassa. Voit saada apua ja vinkkejä ja viedä omaa tietämystäsi myös eteenpäin.

**Päiväkirja: Maanantai 19.9.2022**

Koko päivä sisälsi esivalmisteluja kilpailua varten. Ohjeiden läpikäyntiä huolella, jotta kaikki tarvittavat kisaan liittyvät paperit ovat mukana ja oikein. Tulostettavissa tiedoissa tulee olla kaikki yrityksen tiedot, sekä kilpailuun menevien tuotteiden tiedot tarkasti.

Teimme seuraavanlaisen suunnitelman:

Osallistumme kilpailuun kahteen sarjaan - ”Juureen leivottu ruisleipä” sekä ”Muut juurileivät”. Kilpailuun toimitetaan kolme leipää:

- 1 leipä ilman pusseja tai muita merkintöjä eli se on testileipä raadille
- 2 leipää normaaleissa pusseissa, joissa on tuotetiedot.

Kilpailutuotteiden tulee olla kilpailuraadille toimitettuna keskiviikkona 21.9.2022 klo 9 mennessä. Tähän määräaikaan pitää valmistautua huolella - tarkat pohdinnat aikataulusta, milloin pitää herätä, olla leipomolla paistamassa kilpailutuotteita ja monelta pitää päästä lähtemään matkaan. Myös pysähtymiseen ja muihin mahdollisiin viivästyksiin pitää varata aikaa.

Päädyimme aikataulutukseen, jossa herätys on n. klo 02. Toiminnot leipomolla eli ruisleipätaikinan teko, vaalean leivän paisto, ruisleivän paisto, tuotteiden jäähdyttäminen ja lastaaminen sekä keskiviikon toimitusten teko, pitää saada valmiiksi ennen kello viittä ja lähtö tulee tapahtua viimeistään klo 5.10.

**Päiväkirja: Tiistai 20.9.2022**

Tavoitteena oli päästä ajoissa nukkumaan koska huomenna, kilpailupäivänä herätys on klo 01.45.

Kilpailun lähestyessä jännittäminen alkoi nousta itselläni jopa ärsyttävälle tasolle. Heräsin jo klo 02 ja pohdin taikinoiden käyttäytymistä ja epäonnistumista.

Päivä ennen kisoja sujui kuitenkin hyvin kilpailutuotteita valmistellen. Teimme Suorama taikinan ja siihen liittyvät vaiheet, kuten kohotus ja muotoilu. Ohjeen katsoin varmasti kymmeniä kertoja läpi, jotta kaikki ainesosat tuli laitettua juuri niin, kuin pitikin. Ehkä pientä harhaluuloa oli jopa ilmassa itseni kohdalla.

Tuotteet jätettiin kylmälämpöön odottamaan kilpailupäivän aamuyötä ja paistoa.

Toisen kilpailutuotteen - ruisleivän - teko alkoi ruiskin valmistamisella huomista varten. Tuotteen muut työvaiheet suoritetaan vasta keskiviikkona aamuyöstä.

Tiistain toiminnassa oli mukana myös ns. normaaleja rutiineja eli tämän viikon viimeiset tuotteet ja toimitukset kauppoihin. Saimme paljon tsemppitoivotuksia kisoja varten.

### **Päiväkirja: Keskiviikko 21.9.2022**

Herätys oli klo 1.45. Ripeästi matkasimme leipomolle ja työt aloitettiin noin puoli 3. Työjärjestys oli hyvin suunniteltu: ruistaikina pyörimään, vaaleat leivät paistoon, ruistaikinan muotoilu, vaaleat leivät jäädytykseen, ruisleipien paisto ja noin kello 03.30 saimme viimeiset tuotteet uunista ritilöille jäähtymään.

Kilpailutuotteiden lisäksi valmistimme erän tuotteita asiakkaille. Poikkeuksellisesti he tulivat noutamaan tuotteet myymälästä, koska me olimme jo kilpailumatkalla tuolloin, kun he tuotteet tarvitsivat.

Leipomotoiminnan jälkeen oli vielä tavaroiden tarkistus ja pakkaus. Tuotteita ei pussitettu vielä, sillä ne olivat kuumia. Olimme suunnitelleet pysähtyvämme ennen määränpäättä pussittamaan pussitettavat tuotteet. Näin leivillä oli aikaa jäähtyä vielä ajomatkan ajan.

Kello 5.05 pääsimme lähtemään. Ajomatkaan varasimme hyvin aikaa ja noin puolituntia ennen kisapaikkaa pysähdyimme pussittamaan jäähtyneet tuotteet.

Kello 8.15 saavuimme kisapaikalle Lappeenrantaan, ProAgria Etelä-Suomi ry:n tiloihin - siellä suoritimme leipien ja tuotetietojen luovutuksen kisaan.

Aamu sujui kaupungilla kierrellen ja torilla nautimme aamupalan. Alun perin ajatus ja luulo oli se, että emme ehdi lounasristeilylle ja seminaareihin, koska saamme hotellin vasta iltapäivällä. Onneksenne saimme hotellin jo aamupäivällä ja pääsimme lounasristeilylle, jossa oli tarjolla lähituotannosta valmistettu Karjala-lounasbuffa.

Klo 13.30 alkoi seminaari, jossa oli 6 eri puhujaa artesaaniruusta ja ruokamatkailusta ja sen kehittämisenäkymistä. Saimme samalla kauttarantain kuulla, että tuomaristo on tänään keskiviikkona maistellut 44 leipää. Alan huippunimet ovat olleet raadissa ja jännittyneinä jäimme odottamaan tuloksia, jotka julkaistaan torstaina illallisgaalassa.

Tutustuimme päivän aikana moniin artesaaniruoka-tuottajiin ja näin saimme verkostointia aluilleen heidän kanssaan. Saimme aikaan mukavia keskusteluja ja kävimme läpi ideoita, joilla saisimme yhteen hiileen puhaltamalla artesaaniruokakulttuuria näkyviin paremmin.

Seminaari päättyi kello 17.00. Päivä oli ollut pitkä ja mielenkiintoinen. Siirryimme heti hotellille ja klo 18.50 olimme uupuneina valmiita nukkumaan.

### **Päiväkirja: Torstai 22.9.2022**

Aamupäivä levähtiin, koska väsymys painoi edellisten öiden vähien unien takia. Puolen päivän aikoihin siirryimme Lappeenrannan Kehruuhuoneelle seminaaria kuuntelemaan. Siellä taas uutta tietoutta ja verkostoitumista.

Selvittelimme artesaanimerkin saamista pysyväksi tuotteisiimme. Tästä olisi mielestämme hyötyä, koska näin merkki olisi aina tuotteessamme. Tämän merkin saa kuitenkin vain, jos läpäisee todella tarkan seulan.

Illalla klo 19.00 alkoi Lappeenrannan Kasinolla iltatapahtuma. Ensin meille tarjottiin kolmen ruokalajin illallinen ja sen jälkeen alkoi palkintojen jako.

Leipätuotteita leipomokategoriassa oli 44 kappaletta. Se oli kisan historian suurin osallistujamäärä - eniten tuottajia ja eniten tuotteita.

Muut hapanjuurileivät kategoriassa - meidän tuotteemme, Suorama eli suomalais-ranskalainen-maalaisleipä, sai hopeaa. Itse pidimme tuotetta ehkä hienoisena mustana hevosenä, emmekä osanneet odottaa, että pidetäänkö tästä leivästä vai ei. Saimme siis hienon sijoituksen.

Sitten tuli vuoroon Ruishapanleipäkattegoria. Sieltäkin saimme hopeasijan ja olimme erittäin onnellisia. Ensimmäinen kerta kisoissa, kahdella tuotteella ja molemmista hopeasija.

Etelä-Karjalan maakuntajohtaja Satu Sikanen oli allekirjoittanut kunniakirjat. Niissä oli perustelut molemmista hopealle sijoittuneista tuotteistamme, jotka maisteluraati on kirjoittanut.

Muut juurileivät kategoriassa: Suorama - intensiivinen tuoksu ja maukas. Perinteikäs hyvä leipä. Ulkomuoto onnistunut.

Ruisjuuri kategoriassa: Ruisleipä - Perus hyvä leipä, kaikin puolin onnistunut. Koko hyvä, ei liian iso. Maku hyvä, ei liian hapan. Ammattitaidolla tehty leipä.

Palkintojen jaon jälkeen ilta jatkui verkostoitumisen parissa.

## **Päiväkirja: Perjantai 23.9.2022**

Perjantaina aamulla ArtesaaniRuoka-kilpailijat osallistuivat, Torilla tavataan! - tapahtumaan Lappeenrannan torilla. Osa tuottajista oli torilla myymässä omia tuotteitaan. Hankimme maistiaisiksi koettiin viemisiksi muilta tuottajilta sekä torimyyjiiltä.

Vaihdoimme vielä fiiliksiä eilisestä ja yhteystietojen vaihtoa jatkettiin ja sovimme, että yritämme yhdessä saada nostettua artesaanituotteita kauppamaailmaan ylemmälle tasolle. Samalla selvitimme mistä saamme tarrat ”ArtesaaniRuoka kilpailun mitalisijoittujille”, joita voimme käyttää jatkossa tuotteissamme. Selvisi että nämä tulevat lähiviikkoina postissa.

Tulemme saamaan sähköpostilla materiaalia kilpailujärjestäjiltä, joita voimme hyödyntää markkinoinnissa. Esimerkiksi ensi viikolla toteutettaviin maistatuksiin saamme asianmukaiset kyltit ja tiedotteet menestyksestämme.

Paluu arkeen alkoi jo kotimatalla ja menimme suoraan leipomolle ruokkimaan juuret. Huomenna lauantaina alkaa taas perusarki, joten juurien täytyy olla aamulla työkykyisiä.

## **Viikkoanalyysi 3. viikko**

Artesaaniruokakisat järjestettiin tänä vuonna (2022) Lappeenrannassa. Kisoihin tuli ilmoittautua 11.9.2022 mennessä (Artesaaniruoka SM 2022).

Artesaaniruoka-kisaan mukaan pääsemisen ehtona oli, että yrityksellä oli oltava Y-tunnus, tuote tuli olla jalostettu käsityömaisesti kotimaisista raaka-aineista. Raaka-aineiden alkuperä tuli olla jäljiteltävissä. Lisäaineita ei saanut käyttää muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta. Lisäksi tuotteiden tuli olla jo valmiiksi markkinoilla ja niissä tuli olla elintarvikelainsäädännön mukaiset pakkaukset sekä pakkausmerkinnät. (Artesaaniruoka SM 2022.)

Artesaaniruokakisan tarkoituksena sekä tavoitteena on paikallisten ruokakulttuurien ja perinteiden pitäminen nykypäivänäkin edes jollain lailla pinnalla ja näkyvillä sekä tämän alan ammattilaisten verkostoituminen. Kisalla on tarkoituksena myös kannustaa yrityksiä kehittämään tuotteita laadukkaista kotimaisista raaka-aineista. Tällä kisalla myös kasvatetaan artesaanituotteiden tunnettuutta sekä myyntiä niin alueellisella, valtakunnallisella ja jopa kansainvälisillä markkinoilla. (Artesaaniruoka SM 2022.)

Kilpailut on yksi keino ja tapa verkostoitua. Sanasta verkostoituminen huolimatta olisi hyvä päästä oikeasti tutustumaan ihmisiin, joita verkostoitumisen yhteydessä sinulle eteesi tulee. Eli ei pidä

olettaa, että pelkästään käyntikorttien vaihtelu ja toisen instagram-tilin seuraaminen veisi sinua kovinkaan monesti eteenpäin. Ei some silti täysin turha ole ja sen suosio kasvaa koko ajan, myös verkostoitumisessa. Kannattaa siis hyödyntää useita eri kanavia, jotta saat suurimman hyödyn irti. (Duunitori 2021.)

Varsinkin pienyritysten tietynlainen elinehto on verkostoituminen. Näin saat yrityksen maineen kiireeseen kulovalkean tavoin ja suhteellisen nopeasti, jos vain itse yrittäjä on myös aktiivinen. (Ukko.fi 2018.)

Verkostoitumisesta on myös hyötyä muutenkin, kuin suoranaisesti yrityksen tuloksellisuudessa. Jos yrityksestä hajoaa esimerkiksi uuni. Satutkin jotain kautta tietämään uunin korjaajan tai tietämään, että joku tietää korjaajan. Tämä monesti auttaa siinä, että saat korjaajan nopeammin paikalle ja saatat saada vaikka hieman edullisemmin, jos korjaajakin hyötyy tästä jotain. Esimerkiksi saamalla ilmaisia tuotteita. (Ukko.fi 2018.)

Tämän viikon tavoitteena oli menestyminen Artesaaniruokakisoissa ja tämä onnistui oikein hienosti. Kaksi hopeaa ei ollut ollenkaan huono saavutus keltanokkakisaajille.

Kisaviikko oli todella jännittävä. Tästä kuitenkin saavutimme todella paljon lisää itseluottamusta tuotteitamme sekä itseämme kohtaan. Lappeenrannassa kaikki kisapäiviin liittyvä oli järjestetty todella hienosti ja vieraanvaraisuus oli huikkeata. Saimme menestyksen lisäksi nauttia Saimaan rannoista, hyvästä seurasta sekä ruoasta.

Kisoissa pärjäämiselle oli meille myös suuri merkitys sen takia, että saamme mainostaa tuotteitamme tästä eteenpäin Suomen toiseksi parhaimpina Artesaanileipinä. Toivomme tämän innostavan ihmisiä kokeilemaan tuotteitamme ja rakastumaan niihin. Toivomme myös, että saisimme itse vietyä artesaaniruokan sanomaa eteenpäin, varsinkin täällä Etelä-Suomessa, jossa asomme.

Mahdollisen kisamenestyksen lisäksi lähdimme tähän tapahtumaan verkostoitumismielessä. Verkostoituminen oli meille tärkeää sekä opettavaista. Saimme paljon vinkkejä alan huippuammattilaisilta sekä artesaaniruokakollegoilta. Samalla toki jaoimme omia vinkkejämme esimerkiksi toisille juurileipureille. Ennen kaikkea tutustuimme mielettämiin persooniin, joilla on samat aatteet sekä arvot, kuin meidän yrityksellämme.

Ensi vuonna kisat ovat Rovaniemellä ja aiomme osallistua silloin uudelleen.

### 3.4 Seurantaviikko 4: Markkinointi voittotuotteilla

Viikon tavoite: edellisviikon kisamenestyksestä saadut hopeasijat tulisi saada jälleenmyyntipisteisiimme esille ja näin saisimme mahdollisesti lisämyyntiä. Käymme myös itse maistattamassa yhdessä jälleenmyyntipisteessä tämän viikon aikana voitto- ja muitakin tuotteitamme.

Päivittäinen mainostaminen sosiaalisessa mediassa jälleenmyyntipaikoistamme on myös viikon tavoitelistalla. Näin saisimme kuluttajien tietoon, missä milloinkin on tuoreita Tintin Juurilla Tuotteita.

#### **Päiväkirja: Maanantai 26.9.2022**

Aloitimme jo sunnuntaina hieman ennakkoon tätä viikkoa. Saimme sähköpostiin Artesaaniruokakisa järjestäjiltä Hopeasija-merkit, joita pystyimme tulostamaan. Tulostelimme siis sunnuntaina jo osan palkintokylteistämme ja laminoimme ne, jotta saimme tänään maanantaina vietyä jo joillekin jälleenmyyjillemme nuo palkintotaulut. Tällä lähdimme tavoittelemaan ihmisten mielenkiintoa ostaa tuotteitamme.

Yksityisessä, pikkukaupassa otettiin ilomielin palkintotaulut vastaan ja he lupasivat laittaa ne näkyville. Pienen kaupan omistaja oli myös itse ottanut kuorman vientimme jälkeen kuvan tuotteistamme sekä palkintotauluistamme ja jakanut ne sosiaaliseen mediaan ja onnitellut siellä vielä meitä. Tämä oli juuri sellaista yhteistyötä, johon pyrimme.

Yhdessä keskikokoisessa yhteistyökaupassamme ei ollut näkynyt ketään leipäosastolla ja kuormamme jäi sinne oman onnensa nojaan odottelemaan kuorman purkua. Toivoimme, että he löytävät leipälaatikoista palkintotaulut ja laittavat ne esille. Ainakin iltapäivällä laittaessani sosiaaliseen mediaan ilmoituksia tämän päivän jälleenmyyntipisteistämme, olivat he jakaneet sen ilmoituksen, johon oli merkattu heidän oma tägi.

Ison yhteistyökaupassamme leipävastaava oli onnitellut palkintosijasta ja neuvonut, että nyt niin paljon vain päivityksiä sosiaaliseen mediaan, kun vain kerkeämme laittaa. Hän lupasi myös laittaa joka ikisen palkintoihin liittyvän taulun esille saman tien.

Tänään sain myös laiteltua jo koko viikon tulevista jälleenmyyntipisteistämme ilmoituksia sosiaaliseen mediaan. Käyttämämme sosiaalisen median alustat ovat Instagram sekä Facebook.

**Päiväkirja: Tiistai 27.9.2022**

Tänään saimme toimitettua voittotaulut taas muutamaan kauppaan. Vuorossa oli kolme keskikoista yhteistyökauppaa.

Yhdessä keskikokoisessa yhteistyökaupassamme oli myös koko päivän kestävä konsulenttipäivä meidän tuotteillamme. Tällä pyrimme siihen, että saamme näin tuoreeltaan kertoa asiakkaille palkintosijoistamme ja samalla maistattaa tuotteitamme. Ikäväksemme kaupassa ei käynyt tänään juurikaan asiakkaita, joten saavutimme aika vähän tällä konsulenttipäivällä. Silti jokainen uusi asiakas on eräänlainen voitto, koska monesti he palaavat ostamaan tuotteitamme ja myös toimivat suusta suuhun markkinoijina. Ikäväksemme tämä kyseinen kauppa ei myöskään halunnut laittaa esille meidän palkintotaulujamme, joka on aina harmillista tuottajaa kohtaan.

Tänään sosiaaliseen mediaan lähti myös useampi info kuluvan päivän jälleenmyyntipaikoistamme. Yksikään jälleenmyyntipisteemme ei tältä päivältä jakanut päivitystämme omilla sivuillaan ja tämä on todella harmillista. Ihan sen takia, koska yhteistyöllä näkyvyyttä saataisiin molempiin suuntiin paljon paremmin.

Ei siis mitenkään huippupäivä voittotuotteilla markkinoinnissa, mutta toivotaan, että omien päivitystemme perusteella kuluttajat ovat löytäneet kauppoihin.

Saimme myös tehtyä tiedotteen (Liite 1), jota voi käyttää markkinoinnissa. Tiedote kertoo Tintin Juurilla Oy:n osallistumisesta sekä voitoista liittyen Artesaaniruoka 2022 kilpailuun. Tätä voi hyvin käyttää tulevaisuudessa, jos haluaa mainostaa yrityksen saavutuksia tiedotteen muodossa.

**Päiväkirja: Keskiviikko 28.9.2022**

Tänään aloitimme yhteistyön uuden kaupan kanssa. Kyseessä keskikokoinen kauppa. He olivat todella iloisia, kun saivat tuotteemme valikoimiinsa ja laittoivat heti palkintokylttimme esille leipien välittömään läheisyyteen. He myös mainostivat heti sosiaalisessa mediassa palkintosaavutustamme sekä alkanutta yhteistyötämme.

Kuorma meni tänään myös toiseen keskikokoiseen kauppaan. Siellä leipävastaava oli tänään vastassa ja oli kysynyt kuorman viejältä, että saako hän hieman leikata palkintotaulujamme, jotka maanantaina heille toimitimme. Näin hän saisi ne paremmin esille. Lupa annettiin, koska meille on tärkeintä, että mainokset ovat esillä. Ei niin väliä minkä muotoisena tai minkä kokoisena. He jakoivat myös meidän päivityksemme sosiaalisessa mediassa välittömästi, kun olin saanut sen itse sinne laitettua.



Toimitimme isoon yhteistyökauppaan kuorman ja siellä mainokset olivatkin jo kivasti päässeet esille, koska maanantaina ne sinne toimitimme. Tämän kyseisen ison kaupan kanssa sovimme myös tarjouskampanjasta, jonka aloitamme 3.10. ja se kestää kaksi viikkoa. Tiputimme siksi ajaksi palkitun ruisleipämme hintaa heille, jotta saisimme tuotetta enemmän esille ja myytyä volyyymilla. He tuplasivat heti ruisleivän tilausmäärät.

Päivän viimeinen kuorma meni tänään toiseen isoon yhteistyökauppaan. Siellä oli ollut iloinen vastaanotto ja onnitteluja oli sadellut. He ottivat voittotaulumme ilomielin vastaan ja lupasivat laittaa ne saman tien esille. Heille tänään saapuvasta kuormasta laitoin heti aamusta päivityksen sosiaaliseen mediaan ja heidän somevastaava oli taas tehokas ja jakoi päivityksemme samalla minuutilla, kun sen someen laitoin. Tämän ison yhteistyökaupan kanssa lisättiin myös heidän tilauskantaansa, koska meidän konsulenttipäivämme oli tuonut lisää kysyntää tuotteillemme.

### **Päiväkirja: Torstai 29.9.2022**

Torstaisin meillä ei ole yleensä toimituksia kauppoihin niin, kuin ei ollut tänäänkään. Sen sijaan enakkoon sovitusti veimme kahteen kauppaan näytetuotteita. Samalla reissulla saimme siis näistä kahdesta kaupasta asiakkaitamme ja näihin kauppoihin toimitukset alkavat tulevalla viikolla.

Molemmat kaupat olivat innoissaan palkintosijoistamme ja lupasivat laittaa kaikki infot näihin liittyen esille heti, kun saavat tuotteemme kauppoihinsa.

Torstain osalta sosiaalisen median käyttö oli meillä hieman hiljaisempaa.

Saimme kuitenkin puhelun markkinointihenkilöltä, joka haluaa tehdä meistä, tuotteistamme sekä voitoistamme lehdistötiedotteen ja jakaa sitä medialle. Hän myös yrittää saada meitä alan lehtiin ja jopa televisioon.

Palkintosija oli ilmeisesti kiirinyt myös ympäri Pääkaupunkiseutua, koska tänään alkoi yrityksen sähköpostiin tulla usealta kaupalta kiinnostusviestejä tuotteisiimme liittyen.

### **Päiväkirja: Perjantai 30.9.2022**

Tänään meillä oli todella kiireinen päivä. Tuotteita lähti kahviloihin, useampaan keskikokoiseen kauppaan sekä yhteen isoon kauppaan.

Voittokyltit lähtivät tänään vielä kahteen kauppaan, joissa niitä ei vielä ollut. Molemmat ottivat ne ilomielin vastaan. isompi kauppa oli tehnyt vielä sosiaaliseen mediaan meistä ja meidän voitoitamme ison ja hienon päivityksen onnitteluihneen. Tästä olimme hyvin kiitollisia ja jaoimme heidän päivityksensä omaan sosiaaliseen mediaamme.

Itse teimme aamulla omaan sosiaaliseen mediaan taas kaikista tämän päivän jakelupisteistä päivityksen. Kaikki kaupat jakoivat tämän päivityksen välittömästi omilla sivuillaan.

Tänään toimitimme näytetuotteet taas yhteen isoon kauppaan, jonka kanssa yhteistyö alkaa myös tulevalla viikolla. He lupasivat myös ottaa kaikki voittokyltit mainostaakseen meidän tuotteitamme.

Markkinointihenkilö, joka otti meihin eilen yhteyttä lähetti meille tänään tekemänsä lehdistötiedotteen hyväksyttäväksi. Se oli oikein asiallinen ja ammattitaidolla tehty. Tiedote lähtee levitykseen pikimmiten. Samalla hän kertoi, että on ilmeisesti saanut puhuttua meidät johonkin tv-ohjelmaan, mutta siitä ei kerrottu meille vielä sen enempää.

#### **Viikkoanalyysi 4. viikko**

Yhteisöpalvelu Facebook sekä kuvanjakopalvelu Instagram ovat suurimpia sosiaalisen median alustoja, joilla yritys voi tehdä markkinointia (Lahtinen, Pulkka, Karjaluoto & Mero 2022, 234-235). Näissä yhteisöissä tehdään sisältöä, joka sittemmin jaetaan sosiaaliseen mediaan. Tarkoituksena tietenkin saavuttaa haluamaansa kohdeyleisö sekä halutut markkinat. (Folcan 2022.)

Tehdessäsi sosiaalisessa mediassa markkinointia, yrityksen on hyvä tuntee kohderyhmänsä. Mainostaessasi esimerkiksi Instagramissa, mainoksen ulkoasuun kannattaa kiinnittää huomiota ja siihen millä sinun yrityksesi tunnistetaan. Onko se jokin tietty väri, logo, musiikki tai merkki. Kuitenkin niin, että kuluttaja älyää heti mainoksen nähdessään, että on kyse juuri sinun yrityksestäsi tai siihen liittyvästä tuotteesta tai palvelusta (Lahtinen, Pulkka, Karjaluoto & Mero 2022, 234-235).

Sosiaalisessa mediassa markkinointi vaatii tietenkin aikaa, jotta saat suunniteltua julkaisujesi sisällön ja saat otettua julkaisuja varten kuvia tai videoita. Aikaa tulee myös olla vastata asiakkaiden lähettämiin kommentteihin. (Folcan 2022.)

Somemainonnan näkyvyys ja leviävyys on pitkälti kiinni siitä, minkä verran yritys mainokseen sijoittaa rahaa. Pienilläkin summilla, varsinkin pienet yritykset saavat lisä liidejä sekä seuraajia. Isoimmat firmat saattavat käyttää helposti jopa 10 000 € / kk sosiaalisen median mainontaan. (Lahtinen, Pulkka, Karjaluoto & Mero 2022, 234-235.)

Yksi hyödyllinen tapa markkinoida yritystä on osallistua johonkin oman alan kilpailuihin. Elintarvikealalla uusimpia Suomeen rantautuneita kilpailuja on Artesaaniruokakilpailut (Artesaaniruoka SM 2022).

Näissä kilpailuissa mittelöidään useassa eri kategoriassa, mutta yhteistä on se, että tuotteet tulee olla valmistettu ilman lisäaineita, huolella jalostaen, pienissä määrissä ja pääosin paikallisista raaka-aineista (Artesaaniruoka SM 2022).

Artesaaniruokakilpailun tavoitteena ovat paikallisen ruokakulttuurin ylläpitäminen sekä kehittäminen, artesaaniruoan tunnetuksi tekeminen sekä edistää artesaaniruoan kehityskaarta (Artesaaniruoka SM 2022).

Kilpailussa menestyttäessä yritys pääsee markkinoimaan tuotettaan sekä yritystään Artesaaniruokakisan voittajana ja saa tästä tarrat sekä kunniakirjat, että mitalimerkit. Näitä kaikkia voi käyttää markkinoinnissa. Esimerkiksi viemällä näitä kunniakirjoja (Liite 2 ja Liite 3) jälleenmyyntipaikkoihin omien tuotteiden lähelle. Näin kuluttaja näkee, että tämä kyseinen tuote on palkittu Artesaaniruokakilpailussa ja se saattaa monesti auttaa kuluttajaa tekemään ostopäätöksen juuri sinun tuotettasi kohtaan. (Artesaaniruoka SM 2022.)

Viikon tavoitteena oli saada palkintokylttejämme esille jälleenmyyntipaikkoihimme sekä ehtiä mainostamaan jälleenmyyntipaikkojamme firman omassa sosiaalisessa mediassa.

Palkintokylttejä saatiin hienosti esille yhtä kauppaan lukuun ottamatta. Kaupat olivat hyvin innoissaan meidän hopeasijoistamme ja halusivat ottaa tästä kaiken irti mainostamalla meitä kauppoissaan sekä omissa sosiaalisissa medioissa. Tämä oli sekä meille, että heille hieno asia, koska näin saadaan puolin ja toisin lisää näkyvyyttä.

Itse saimme jaettua firman omaan sosiaaliseen mediaan paljon asiaa tuotteistamme sekä voitostamme ja myös mainostettua jälleenmyyntipaikkojamme kaikkina päivinä, kun toimituksia niihin oli. Suurin osa jälleenmyyntipaikoistamme jakoivat meidän päivityksemme omissa sosiaalisissa medioissa, joka on hienoa. Näin levitys menee isommalle joukolle ja se on helppoa mainontaa myös kauppoille, koska he saavat valmiin mainoksen meiltä omille sivuilleen vain yhdellä klikkauksella.

Maistuspäivä ei sujunut odotetulla tavalla. Tuotteita jäi hurja määrä, mutta tiistai, jolloin oli tämä maistuspäivä ei kaupassa ollut asiakkaita juuri ollenkaan. Ne, jotka tuotteitamme maistoivat, niin ostivat myös niitä. Vaikea oli tietysti tyhjälle kaupalle myydä.

Tästä saimme tämän kaupan leipävastaavalta jälkeinpäin viestiä, että hävikki oli suuri ja jos haluamme vielä maistuspäiviä heillä pitää, niin tuotemäärät pitää tiputtaa rajusti. Hän kyllä itse nuo kyseiset määrät meiltä tilasi, joten vika ei tavallaan ollut meidän.

Laitoin hänelle viestiä, että kovin pienillä määrillä ei ole järkeä näitä maistatuksia pitää, koska meidän firmamme jää siitä tappiolle. Maksamme kuitenkin yhdelle työntekijälle tästä koko päivän palkan, kun hän siellä maistatuksessa työskentelee.

Leipävastaava reagoi tähän viestiini kyllä asiallisesti sanomalla, että haluaa kuitenkin pitää asiakkasluottamusta ja haluaa meitä jatkossakin maistuspäiviin, mutta hän itse valikoi tulevassa päivän vähän paremmin.

Palkintosijamme ilmeisesti myös kiiri tällä viikolla, koska saimme monen monta yhteydenottoa uusilta kaupoilta, jotka halusivat kanssamme yhteistyöhön. Tämä on aina mukavampaa näin päin, kun jälleenmyyjät ottavat itse meihin päin yhteyttä, koska silloin tietää jo 99 % varmasti, että he haluavat tuotteemme valikoimiinsa.

Saimme myös kuluvalle viikolla markkinointihenkilöltä yhteydenoton, joka halusi aloittaa kanssamme yhteistyön. Tällaisesta osaa vain uneksia, kunnes se sattuu omalle kohdalle. Hän teki siis lehdistötiedotteen meistä ja meidän saavutuksistamme ja jakaa sitä medialle. Hän myöskin lupaili jo, että olisi saamassa meitä televisioon kertomaan meidän ja meidän firmamme tarinaa. Täällaisesta saataisiin todella suurta näkyvyyttä yrityksellemme, joka varmasti nostaisi myyntiämme huomattavasti tulevassa. Tämä yhteydenotto oli kyllä varsinainen piste i:n päälle tähän viikkoon.

### **3.5 Seurantaviikko 5: Artesaaniruoka**

Tämän viikon tavoitteena on etsiä internetin välityksellä tuotteita, joita kutsutaan Artesaanituotteiksi, mutta jotka eivät kuitenkaan täytä oikean Artesaaniruokan kriteereitä. Tätä selvittämällä tulen saamaan itselleni ja omalle yritykselleni myös paremmin selväksi Artesaaniruokanimityksen periaatteet ja mitä se vaatii, jotta sitä nimeä saisi käyttää.

#### **Päiväkirja: Maanantai 3.10.2022**

Syysflunssa iski ja jouduin pitämään yhden sairauslomapäivän kirjoituksesta ja lepäämään itseäni työkuntoon.

**Päiväkirja: Tiistai 4.10.**

Tänään löysin mielenkiintoisen tuotteen, jota aloin tutkimaan perusteellisemmin. Kesprolla siis myydään pizzapohjia, joita ei myydä artesaanipizzapohjanimellä, mutta Kespron sivuilla kerrottiin, kuinka muutat pizzan ravintolassasi artesaanipizzaksi ja näin saat enemmän myyntituloja yrityksellesi.

Heidän mielestään pizzasta tekee artesaanin se, että siinä on paremmat raaka-aineet. Eivät he toki täysin väärässä siinä ole. Hyvä raaka-aine kuuluu artesaaniruoan perusteisiin, mutta siihen kuuluu paljon muutakin.

Heidän ohjeessaan artesaanipizza syntyi näin: tuli tehdä tomaattikastike italialaisista tölkkitomaateista, oliiviöljystä sekä suolasta. Davigel-nimiset pizzapohjat tuli sulattaa yön yli kylmiössä. Tarkemmin tuoteselostetta tutkiessani huomasin, että nämä pizzapohjat sisältävät E-300 koodia.

Seuraavana päivänä pizzapohja venytettiin muotoonsa, jonka jälkeen sen päälle lisättiin tomaattikastiketta sekä mozzarellaa. Sen jälkeen oli paiston vuoro pizzakivellä. Paiston jälkeen pizzan päälle lisättiin muutama siivu salamia sekä basilikaa.

Kespron sivuilla sanottiin vielä, että kun käytät laadukkaampia täytteitä, mutta normaalia vähemmän, raaka-aineet nousevat näin paremmin esiin ja yrityksen katerakenne tulee olemaan huipussaan. Itse olen sitä mieltä, että on väärin myydä tuotetta väärin perustein ja saada siitä lisää kassaan, koska oikeastaan huijaat kuluttajaa.

Tavallaan tuota voisi sanoa artesaanipizzaksi, koska se on parempaa pizzaa. Silti tämä artesaaninimitys on ollut nyt niin kortilla, että en lähtisi viemään sitä millään muotoa siihen kategoriaan. Tuossa tulisi jonkin verran muuttaa kaikkia osa-alueita, jotta sitä voisi oikeasti kutsua artesaanipizzaksi. Esimerkiksi tomaattikastikkeen voisi tehdä kotimaisista tomaateista sekä rypsiöljystä ja pizzapohjajatakinasta tulisi saada E-300 koodi pois kokonaan.

**Päiväkirja: Keskiviikko 5.10.**

Tänään jatkoin internetistä tutkimustyötä. Tutkin sitä, että mitä kaikkea artesaani-sanaan liittyvää onkaan yhä myynnissä. Vastaan tuli Fazer Leipurit Artesaani pizzajauho.

Tämä jauho sisälsi pelkkää vehnää, eikä laisinkaan jauhoparanteita. Eli tämä oli oikein hyvä asia, koska sen perusteella jauhoa voi kyllä kutsua artesaanijauhoksi, koska se ei sisällä lisäaineita eli E-koodeja.

Pidemmälle ajatustyötä viedessäni mietin kuitenkin noita artesaaniruoan määritelmiä. Artesaani-tuotteet tehdään pienissä määrissä, perinteitä kunnioittaen ja mahdollisemman pitkälle käsityönä. Näihin edellisiin artesaaniruoka määritelmiin en usko, että Fazerin jauhon kohdalla osuu yksikään. Tässä taas pohdin omista ajatuksissani, että kuinka oikein tämä on suurelta yritykseltä kaikkia pie-niä yrityksiä kohtaan, jotka tekevät oikeasti Artesaanituotteita.

Olisin myös uskonut, että tällaiseksi nimitetty jauho olisi oikeasti parempaa jauhoa, esimerkiksi pro-teiinipitoisuudeltaan, kuin esimerkiksi Fazerin perusvehnä jauho, mutta tuotetta tutkiessani huoma-sin, että proteiiniarvot olivat samat eli 11 g.

### **Päiväkirja: Torstai 6.10.**

Tänään löysin tutkittavaksi tuotteeksi Primulan Artesaani Maalaisleivän, joka on leivottu juureen. Tätä läksin jo enemmän, kuin mielelläni tutkimaan, koska kuuluu oman firman tuotteiden kanssa samaan kategoriaan.

Ensiksi tuoteselosteen kimppuun. Sieltä en ilokseni löytänyt yhtään E-koodia, joten sen osalta tuote menisi artesaaniruoan piiriin.

Taasen, kun aloin miettimään artesaaniruoan useampia määritelmiä niin ne eivät kyllä täytyneet. Primulan leipiä ei valmisteta pienissä määrissä. Sen kertoi jo pelkästään järki ja heidän liikevaihi-tonsa, jonka löysin internetistä.

Tuotteen pakkauksessa sanottiin, että tuote on viimeistelty käsin. Se ei kuitenkaan riitä, että tuote on viimeistelty käsin vaan se pitäisi olla suurimmaksi osaksi käsin valmistettu, jotta voit kutsua tuo-tetta artesaaniksi.

Pakkauksessa luki myös, että tuote on leivottu taikinajuureen. Tuoteselosteesta kävi kuitenkin ilmi, että tuotteessa on myös leiviniivaa. Tämä ei sinällään liity tähän artesaaniteemaan, mutta halusin tämänkin tuoda esille tähän päiväkirjaan. Minusta on väärin kertoa kuluttajille tietoa tuotteen pak-kauksen etupuolella, jos siinä ei sitten mainita, että tuote sisältää myös leiviniivaa. Tai tuotteen etupuolella voisi vaikka lukea, että tuote sisältää myös taikinajuurta antamassa makua.

**Päiväkirja: Perjantai 7.10.**

Viikon viimeisenä, mutta ei missään nimessä vähäisempänä, otin tutkittavaksi Atrian Artesaani tuoteperheen.

Tässähän kyse ei ole vain yhdestä tuotteesta tai siitä, että tuotetta myydään varsinaisesti artesaani, vaan tuoteperheen nimi on Artesaani. En sano, etteivätkö nämä voisi olla hyviä tai ainakin parempia, kuin monet muut einesruoat.

Paketeissa ja Atrian internetsivuilta lukiessani huomasin, että tuotteet ovat tehty suomalaisiin, laadukkaisiin raaka-aineisiin ja tämä oli jo erittäin tärkeä asia. Vaikka yhäkin painotan sitä, että he eivät myy artesaani ruokaa vaan tuoteperheen nimi on tuo Artesaani.

Yritin tällä Atrian tuoteperheen mukaan ottamisella itse päästä jonkinlaiseen selkeään mielentilaan, että onko oikein, että heidän tuoteperheensä nimi on Artesaani vai onko se kenties kuluttajaa harhaanjohtava sana.

Tulin kuitenkin siihen lopputulokseen, että nimi on mielestäni ihan ok. He kuitenkin ilmaisivat käyttävänsä näissä valmisruoissa laadukkaita, kotimaisia raaka-aineita. Ja ennen kaikkea tulin siihen tulokseen, että tämä tuoteperhe ei taistele mitenkään Artesaaniruoan kanssa, koska kyllähän kuluttaja ymmärtää, ettei valmisruoka voi oikein olla artesaania ainakaan isolta yritykseltä tullessaan myyntiin jälleenmyyntipisteisiin. Niiden on melkein pakostakin sisällettävä jotain tai joitain lisäaineita säilyvyyden sekä koostumuksen takia. Kaikkihan ymmärtävät myös sen, ettei isojen firmojen ruokia tehdä alusta loppuun käsityönä.

**Viikkoanalyysi 5. viikko**

Artesaaniruoassa yhtenä tärkeimpänä asiana on se, että siinä maistuu sen aitous. Raaka-aineiden maut tulevat esille, eikä sinun tarvitse miettiä, että mitähän tämä on. Artesaaniruoka on ainutlaatuista. (Aitomaaseutu s.a.)

Suomeen artesaaniruoka -nimitys rantautui vasta vuonna 2016, mutta on saanut suuren suosion ja se kasvaa kasvamistaan. Artesaaniruoalla halutaan tuoda vastapainoa teolliselle ruoalle, koska aito ruoka on jäänyt miltei unholaan. (Haloomaaseutu 2020.)

Artesaaniruoka on kotimaisista, mahdollisimman lähellä tuotetuista raaka-aineista valmistettua ruokaa, jonka alkuperä tulee olla näkyvissä. Suola ja pippuri ovat poikkeuksia, koska niitä ei tietenkään saa kotimaisena. (Haloomaaseutu 2020.)

Tuotteet tulee valmistaa perinteisin menetelmin ilman suuria tuotantoketjuja. Koneita saa käyttää esimerkiksi taikinan valmistukseen, mutta loput työvaiheet esimerkiksi leivälle, tulee tehdä käsin. Eli kädenjälki tulee olla näkyvissä artesaanituotteissa. (Haloomaaseutu 2020.)

Digitaalisia välineitä saa käyttää tuotteen valmistuksen yhteydessä. Esimerkiksi digitaalinen kello ja uuniin sisäänrakennettu kello ovat sallittuja artesaaniruoan valmistuksen ajanottamisessa. (Artesaaniruoka SM 2022.)

Lisäaineita ei saa käyttää, joitain pakollisia lukuun ottamatta. Eli värit ja maut tulee saada ruokaan luonnostaan. (Aito maaseutu s.a.)

Kulunut viikko meni hieman mönkään sairastelun vuoksi. Tarkoitus oli tutkia isojen firmojen markkinoinnissa, väärin perustein käyttämää artesaanisanaa päivittäistavara-kaupoista, mutta onneksi nykyään löytyy tietoa muutenkin, kuin vain paikanpäälle mentäessä.

Viikon tavoitteena oli löytää tuotteita, joita myydään tai mainostetaan artesaaniruokana ja niitähän muutamia löytyi.

Näillä löydöillä pääsinkin juuri siihen tavoitteeseen mihin halusin, että löydän artesaanituotteiksi nimitettyjä tuotteita, jotka eivät kuitenkaan ole sitä.

Nykyään isot firmat johtavat kuluttajia harhaan käyttämällä tuota artesaani sanaa. Näin he saavat kuluttajalle olon, että tämä tuote on nyt varmasti jotain todella uniikkia. Olematta kuitenkaan sitä.

Isot yritykset tekevät kaiken kuitenkin laitteilla, teollisissa mittasuhteissa ja ne sisältävät hyvin usein lisäaineita, joten sillä ei ole mitään tekemistä oikean artesaaniruoan kanssa.

Tämä harmittaa näin pienyrittäjänä todella kovasti, koska yritämme erottua sillä, että teemme puhtaista raaka-aineista, käsityönä, lähellä tuotettua ruokaa, jonka alkuperä on helposti jäljiteltävissä. Näin pystymme kutsumaan ruokaa artesaaniruoksi, jolla saamme tuotteillemme lisäarvoa.

Silti jäämme isojen yritysten jalkoihin. Heillä on kymmeniä tai satoja tuotteita ja meillä pientuottajilla vain muutamia. Tämä merkitsee myös sitä, että isot firmat myyvät niin suurilla volyyymeilla, jotta heidän hintansa ovat todella paljon halvemmat, kuin meillä pientuottajilla. Artesaaniruoan valmistajille toki myös raaka-aineet maksavat monta kertaa enemmän, kuin isojen firmojen bulkki-raaka-aineet. Hinnalla siis emme voi kilpailla.



### 3.6 Seurantaviikko 6: Artesaaniruokamerkki, sen hankkiminen yrityksen tuotteelle

Viikon tavoite: Kuudennen viikon tavoitteena on selvittää Mathantverkarna- yhdistykseltä, että miten Tintin Juurilla tuotteille saisi mahdollisesti pysyvän artesaaniruokamerkin eli sertifiointin.

Tällä merkillä pystyisimme kertomaan kuluttajille ja markkinoimaan sillä, että kyseessä on oikeasti aito artesaanituote. Viitaten edellisen viikon selvittelyyni, haluaisimme tuoda selkeästi ja todenneusti esille, että meidän tuotteemme ovat aidosti artesaanituotteita eikä vain nimellisesti.

Artesaanimerkin tuoma hyöty olisi myös markkinallinen lisäarvo sekä perustelu tuotteen hinnalle.

#### Päiväkirja: Maanantai 10.10.2022

Tänään tutustuin mathantverkarna.fi -sivustolla sertifioidun artesaaniruokan sääntöihin.

Säännöissä kerrottiin eri toimialoille omat yksityiskohtaiset ohjeet:

Leipomotuotteissa ei tule käyttää mitään lisäaineita. Eli esimerkiksi jauhot eivät saa sisältää jauhוןparannetta (askorbiinihappo E300), eikä suola paakkuuntumisenestoainetta (E554, E535, E536).

Tästä alkoikin meillä miettiminen, että mitenkähän tämä merkin saanti meidän kohdallamme tulisi onnistumaan, koska jodiodussa suolassa, jota käytämme, on tuota paakkuuntumisenestoainetta. Kävimme useassa eri kaupassa sekä tukussa tutkimassa eri suoloja.

Ikäväksemme huomasimme, että melkein kaikissa suoloissa on tuota paakkuuntumisenestoainetta. Löysimme ainoastaan Himalajansuolan, jossa sitä ei ollut. Tämän suolan hinta on taas niin kova, että leivänkin hinta nousisi jo entisestään taivaisiin.

Päädyin laittamaan sähköpostia Mathantverkarnayhdistykselle tästä aiheesta. Kysyin, että voisiko tuota suola-asiaa mitenkään vapauttaa, koska varmasti merkki jää todella monelta artesaanituottajalta saamatta tuon suolasäännön takia. Jäimme siis odottelemaan vastausta.

#### Päiväkirja: Tiistai 11.10.2022

Tänään tutustuin taas tarkemmin sertifikaatin lupaprosessiin. Kävi ilmi, että yrityksen eli tässä tapauksessa Tintin Juurilla Oy:n tuli liittyä Suomen artesaaniruoka ry:n jäseneksi. Ilman sitä sertifiointi tyssäisi jo tähän kohtaan.

Liityimme siis Suomen artesaaniruoka -sivuston kautta heidän jäsenekseen. Jäsenmaksu oli 25 €. Tämän jälkeen saimme yrityksemme sähköpostiin viestin, jossa kerrottiin, että heidän hallituksensa käsiteltyä hakemukseemme saamme koodit sivuille, jossa pääsemme esimerkiksi muokkaamaan yrityksemme tietoja.

Emme saaneet vielä vastausta maanantaiseen sähköpostiin koskien suolan sisältämää e-koodia.

### **Päiväkirja: Keskiviikko 12.10.2022**

Tänään sain sähköpostia Mathantverkan yhdistykseltä liittyen maanantaina lähettämäni viestiin. Viestissä kerrottiin monen muunkin artesaanituottajan kysyneen tätä suola-asiaa. Silti yhdistyksen jäsenet olivat sitä mieltä, että joustoa ei heru.

Kehottivat viestissä firmaamme käyttämään merisuolaa, koska siinä ei ole paakkuuntumisenestoainetta.

Laitoin takaisin viestiä, että olemme tutkineet asiaa tarkemmin ja nykyään merisuolassakin jopa teiden suolaukseen tarkoitettussa merisuolassa on tätä paakkuuntumisenestoainetta.

Tämän perusteella laitoin viestiini, että artesaaniruokasertifikaatin saaminen taitaa siis olla mahdoton tehtävä ainakin tuottajille, joiden tuotteissa suola on ehdoton raaka-aine.

### **Päiväkirja: Torstai 13.10.2022**

Tänään, torstaina odottelin kovasti vastausta eiliseen sähköpostiini. Sitä ei vaan koskaan tullut.

Tämä pisti toki harmittamaan. Vastausta kun ei kuulu, niin tämä sertifikaatin selvittelyasiakaan ei oikein edisty halutulla tavalla tähän opinnäytetyöhön.

Jatkoin kuitenkin suolojen etsimistä. Siinä toivossa siis, että löytäisin tuon E-koodittoman suolan.

Toiveeksi tämä taas jäi. Tai siis löytyi internettiä kunnolla kaivelemalla useampikin suola, eikä pelkästään Himalajan suola. Esimerkiksi hieno Atlantin merisuola, kristallisuola, sekä kuolleen meren suola.

Tosiasia vain näitä tutkiessa oli, että näiden hinta on sama noin puolelta kilolta, kuin käyttämämme suola kymmeneltä kilolta. Näihin vaihtaminen ei siis olisi vaihtoehto.

Jäin odottelemaan vastausta vielä Mathantverkan yhdistykseltä.

### **Päiväkirja: Perjantai 14.10.2022**

En saanut tänäänkään vastausta Mathantverkan yhdistykseltä.

Nyt jää hamaan tulevaisuuteen siis tämä tieto, että kuinka tuon suolan ja sen paakkuuntumisenes-toaineen mahdollinen hyväksyminen artesaanituote -sertifikaatin saamiseen tulee menemään.

Harmittelin koko päivän, kun en saa asiaa edistymään tämän opinnäytetyön puitteissa.

Tulin kuitenkin siihen lopputulokseen, että koska vastaus heiltä kestää, niin he varmasti itse tutki-vat ja pohtivat asiaa parastaikaa.

### **Viikkoanalyysi 6. viikko**

Alkuviikosta aloitin tämän viikon teemaan tutustumisen lukemalla sääntöjä liittyen artesaaniruoka-nimitykseen tai oikeammin sertifikaatin saamiseen.

Mathantverkarna – Ruoka-artesaanit yhdistys kehittää ja edistää artesaaniruokaa koko Suomen laajuisesti. Yhdistys käyttää Eldrimnerin artesaaniruokan määritelmää, joka on vakiintunut Ruot-sissa. Tämä yhdistys myöntää Suomessa artesaaniruoka laatusertifikaatteja. (Mathantverkarna s.a.)

Jotta tuote saisi artesaaniruoka sertifikaatin, tulee sen täyttää kaikki artesaaniruoka kriteerit. Sertifioinnilla on tarkoitus erottua massasta, jossa tätä artesaaniruokanimitystä käytetään väärin perus-tein. Merkin ansiosta kuluttaja löytäisi helposti sen aidon ja oikean artesaanituotteen. (Aitoja ma-kuja 2022.)

Säännöissä kerrotaan, että artesaaniruokan on oltava käsityönä tehtyä, jonka valmistusta johtaa ih-misen tieto ja taito. Sen tulee sisältää mahdollisemman vähän lisäaineita, eli käytännössä ei laisin-kaan, lukuun ottamatta joitain pakollisia lisäaineita. Raaka-aineiden on tultava läheltä, eikä koneita tule käyttää muuta kuin helpottamaan ruumiillisen työn taakkaa. Sertifikaattia haettaessa on oltava avoin ja kerrottava kaikki käytetyt apuaineet, vaikka laki ei niitä vaatisikaan kerrottavaksi. Tuottei-den sekä tuotantotilojen tulee täyttää elintarvikeviranomaisten määräykset. (Mathantverkarna s.a.)

Artesaaniruokaa tehtäessä tuottajat ovat keskenään tiiviissä yhteistyössä, jolloin tuotteiden alkuperä ja tuoreus ovat taattua. Esimerkiksi jauhomyllyn ja leipomon yhteistyöllä saadaan heidän tuotantonsa läpinäkyväksi ja hiilijalanjälki pieneksi. Tätä nykyään kuluttaja arvostaa. Myös markkinointi on tämmöisellä yhteistyöllä helppoa ja kannattavaa, koska voi kertoa raaka-aineiden tulevan toiselta artesaanituottajalta. Tämä hyödyttää siis molempia osapuolia myös julkisesti. (Aitoja makuja verkkolehti 2022.)

Artesaaniruoka sertifikaatin saamiseksi on tehty myös ohjeistukset toimialoittain. Meidän yrityksemme kohdalla se on siis leipomotuotteet. Tässäkin peräänkuulutetaan sitä, että raaka-aineiden tulee olla kotimaisia ja vielä mahdollisemman lähellä tuotettuja. Ainoastaan luomusokeri sekä mausteet saavat olla ulkomaisia, mikäli kotimaisia ei ole saatavilla. Leipomotuotteissa ei saa käyttää mitään, mikä sisältää lisäaineita lukuun ottamatta soodaa sekä leivinjauhetta, joita voi käyttää kahvileivissä. (Mathantverkarna s.a.)

Artesaaniruokatuotteessa näkyy sen yksilöllisyys ja tuote maistuu aidolta ja oikealta, eikä siitä saa teollisesti avustamalla koskaan yhtä hyvää. Kun ruokaa prosessoidaan liikaa sen maku, värit ja vitamiinitasot kärsivät. (Haloo maaseutu 2020.)

Viikon tavoitteena oli selvittää artesaaniruoka sertifikaatin saamista Tintin Juurilla Oy -tuotteille.

Tämä olisi muuten ollut selvää pääsinlihaa, mutta huomasimme, että käyttämämme suola sisältää paakkuuntumisenestoainetta, joka on siis E-koodi. E-koodeja ei saa sertifikaatti ohjeistuksen mukaan leipomotuotteissa käyttää lainkaan, lukuun ottamatta kahvileivissä käytettäviä soodaa sekä leivinjauhetta.

Laitoin sähköpostia Mathantverkarna yhdistykselle, joka sertifikaatteja myöntää, että eikö suola-asiassa voisi joustaa ja tehdä sen kohdalle uuden säädöksen. Tämä siksi, koska suoloja tutkiesani huomasin, että lähestulkoon kaikki suolat sisältävät tätä nykyä tuota paakkuuntumisenestoainetta. Ainoastaan kalliit suolat eivät sitä sisällä.

Sain vastauksen, että suola-asiassa ei jousteta, vaikka sitä monet muutkin ovat kyselleet. He sanoivat, että meidän tulisi käyttää merisuolaa, koska se ei sisällä E-koodia.

Kävin monet kaupat sekä tukun läpi. Sen lisäksi tutkin internetistä, että löytäisin E-koodittoman suolan. En löytänyt. En edes merisuolaa. Niissäkin on nykyään paakkuuntumisenestoaine. Oli sitten kyseessä hieno tai karkea merisuola.

Laitoin siis uuden sähköpostin Mathantverkan yhdistykselle ja kerroin tästä, että merisuolakin sisältää paakkuuntumisenestoaineen tätä nykyä ja jos käyttäisimme kalliita suoloja, joissa ei tuota ole

niin se nostaisi tuotteemme hintaa entisestään, eikä sitä enää kukaan ostaisi. Eli yrityksemme olisi tuhoon tuomittu pelkän suolan takia.

En saanut vielä kuluvaan viikon aikana vastausta viimeiseen viestiini.

Monet suuryritykset käyttävät tuotteissaan sanaa: artesaani, väärin perustein. Sen takia sertifikaatin saaminen yrityksemme tuotteille olisi todella tärkeää, koska tällä erottuisimme selkeästi ja kuluttajaystävällisesti. Tämän merkin ansiosta kuluttaja tietäisi varmasti ostavansa artesaanituotetta sen oikeassa merkityksessä.

Asia jää harmittamaan todella kovasti, mikäli emme tule sertifikaattia saamaan.

### **3.7 Seurantaviikko 7: Jakelukanavat**

Viikon tavoitteena on selkeyttää itselle, että mitä hyvää ja mitä huonoa on missäkin jakelukanavissa, joita Tintin Juurilla Oy käyttää toiminnassaan. Tavoite voisi hieman selkeyttää ajatusmaailmaa siihen, että kannattaako pitää kaikkia jakelukanavia pyörimässä vai olisiko yritykselle enemmän hyötyä ja kannattavuutta keskittyä vain johonkin tiettyyn jakelukanavaan.

#### **Päiväkirja: Maanantai 17.10.2022**

Maanantaisin yrityksemme jakelukanaviin kuuluu K-ryhmän kauppvoja, yksi yksityinen kauppa sekä oma myymälämme leipomon yhteydessä. Tänäpäin veimme siis kuormat niihin.

Oli mukava viedä itse kuormat ja nähdä kauppiaita tai osastonvastaavia. Näin pääsee aina tietämään, miten tuotteemme liikkuu ja lisätäänkö tai pienennetäänkö tilausmääriä. Olemme myös saaneet erityismainintaa siitä, että olemme ihmisläheisiä tuottajia.

Yksityisessä kaupassa kauppias jäi taas höpöttelemään pitkän tovin. Tämä on tietenkin pois työajastamme, joten sitä tulee miettiä, että onko viisasta kuitenkään itse kuljettaa ja jäädä höpöttelemään vai kannattaisiko miettiä kuljetusfirmaa hoitamaan yrityksemme logistista puolta.

#### **Päiväkirja: Tiistai 18.10.2022**

Tänäpäin kuormat lähtivät yhteen kahvilaan, kolmeen K-ryhmän kauppaan sekä yhteen yksityiseen kauppaan.

Yhden K-ryhmän kaupan tilausmäärät pienenivät, koska leipä ei heillä liiku. Tämä on aina kurja uutinen. Leipävastaava oli kyllä tuumannut, että kenenkään tuottajan leipä ei liiku tällä hetkellä. Tätä olemme monien kauppiaiden kanssa miettineet, että miten suomalaiset syövät yhtäkkiä todella vähän leipää. Leipämyynnit ovat pienentyneet todella paljon.

Kyseisestä K-marketista saimme onneksi myös hyviä uutisia. Eli kaikki meidän makeat leivonnaisemme tekevät hyvin kauppansa ja ne suorastaan vietiin edellisenä toimituspäivänä taas käsistä.

Saimme ilahduttavan puhelun yksityisestä kaupasta - meidän tuotteemme oli tänään myyty tunnissa loppuun. He nostavat tilausmääriä ja sovimme samalla, että alamme toimittaa heidän kauppaansa tuotteitamme myös lauantaisin. Heillä on silloin suurin kassavirtapäivä ja kysyntä tuoreille leipä- ja pullatuotteille on silloin huikea. Puhelun yhteydessä sain kuulla, että heidän mielestään meidän tuotteitamme on todella ihana myydä, koska niillä on tarina.

Tässä huomasi hyvin sen eron, kun on kyse isoista marketeista vastaan pieni kyläkauppa. Pienessä kaupassa kauppias on lähellä asiakasta ja pääsee palvelemaan ja kertomaan hänelle tuotteistaan kaikki asiat, jolloin asiakkaan on helppo tehdä ostopäätös, kuin kierrellä isossa kaupassa, jossa välttämättä tuotteesta ei ole edes sen kummempaa infoa. Tällöin ostopäätös tapahtuu useimmiten hinnan mukaan. Valitettavasti.

### **Päiväkirja: Keskiviikko 19.10.2022**

Tänään oli monenlaista jakelukanavaa vuorossa. Oli K-ryhmän kauppiaita, yksityinen kauppa, yksityinen kahvila, ravintola sekä REKO-jako.

Aamulla varhain aloitimme paistamiset, jotta saataisiin kaikki tuotteet aamun ensimmäistä kuormaa varten jäähdytettyä ajoissa.

Ensimmäiseksi aamu seitsemältä kuorma lähti kahvilaan, yhteen keskikokoiseen kauppaan sekä yksityiseen kauppaan. Näiden kuljetukset ja vastaanotto sujui hyvin.

Joihinkin jakelupisteisiin meillä on omat avaimet, jotta saamme oman aikataulun mukaan viedä tuotteemme heille.

Noin kello 9.30 lähti seuraava kuorma, jonka paikkoja olivat Vantaa, Itäkeskus sekä Herttoniemi. Nämä kaikki paikat olivat K-ryhmän kauppiaita.

Seuraavaksi klo 15 lähti ravintola Junk y Veganiin flatbreadpohjia ja tämän jälkeen vielä iltakuorma REKO-kierrokselle.

Tämmöiset päivät ovat hyvin sekavia ja aikataulu meinasi taas väkisinkin kärsiä, mutta selvitettiin kuitenkin aikataulun puitteissa.

### **Päiväkirja: Torstai 20.10.2022**

Tänään torstaina oli kyllä todella kiire päivä, vaikka tuotteita lähti ainoastaan kolmeen paikkaan, joista yksi oli vielä nouto leipomoltamme.

Veimme tänään tuotteitamme ensimmäistä kertaa K-Citymarket Selloon. Siellä oli samalla konsulentti- eli maistuspäivä tuotteidemme kanssa.

Tämä tarkoitti sitä, että aamun paistomäärät olivat suhteellisen suuret ja kiire oli melkoinen.

Espoon Sellon Citymarkettiin oli siis asiakastoiveena pyydetty meidän leipomon tuotteitamme ja vihdoinkin pääsimme heidän kanssaan haluttuun yhteistyöhön. Lupasimme maistuksesta myyntitakuun. Veimme tietyn määrän tuotteita ja tuotteet, joita ei ole parasta ennen päivään mennessä myyty niin hävikki tulee Tintin Juurille. Tällainen sopimus tehtiin nyt ensimmäistä kertaa sen takia, koska tuotteemme ovat siellä ensimmäistä kertaa.

Saimme myös uuden yritysasiakkaan. Eräs kalatukku haluaa tilata meiltä kolme kertaa viikossa reilusti leipää henkilökunnan aamupalaa varten. Sopimukseen kirjoitettiin, että he noutavat aina tuotteet leipomolta. Tässä tehdyssä sopimuksessa ei siis ole kyse jakelukanavasta, koska he eivät jälleenmyy tuotteitamme vaan ostavat ne itselleen.

Tämän päivän niin sanottu jakelu oli helppoa, mutta siihen liittyvä oheistoiminta vaati paljon aikaa.

### **Päiväkirja: Perjantai 21.10.2022**

Tänään jakelukanavia oli useita. Ensimmäiseksi aamulla lähti kuormat yhteen K-Supermarkettiin, yhteen yksityiseen kauppaan sekä yhteen kahvilaan.

Myöhemmin aamulla kuormat lähtivät kolmeen K-Supermarkettiin sekä yhteen Citymarkettiin. Tämän lisäksi automme suuntasi vielä konsulenttipäivään yhteen K-Supermarkettiin.

Kyseessä oli siis todella suuri määrä tuotetta, joka tänään liikkui eri jakelukanaviin. Leipiä lähti yhteensä 240 kpl ja pullia lähes 300 kpl. Oli aikamoinen ruljanssi saada kaikki paistettua, jäähdytettyä ja toimitettua ajallaan. Tällainen päivä vaati todella hyvän suunnittelun aamun kulusta.

Kaikki saatiin ajallaan perille ja maistatukset käyntiin.

Viikko on ollut todella kiireinen ja mietimmekin, että jostain jakelukanavasta on pikkuhiljaa luovuttava.

## **Viikkoanalyysi 7. viikko**

Jakelukanavia on useita erilaisia, joista yrityksen on mietittävä sille sopivin tai sopivimmat vaihtoehdot (Suomi.fi).

Jakelukanavia luokitellaan niiden päätavoitteiden mukaan, joita ovat: teollisuustuotteet, kulutustavarat sekä palvelut (Economy-pedia s.a.).

Jakelukanavia mietittäessä tulee ottaa huomioon, että missä tuotteesi liikkuisi parhaiten. Mistä kuluttaja sen helpoiten löytäisi ja tekisi ostopäätöksen juuri sinun yrityksesi tuotetta kohtaan. Onko tuotteellesi lisäarvoa sillä, että otat mukaan jakelukanavia vai olisiko kannattavampaa myydä vain itse tuotettaan? Tunnusluvut on käytävä läpi tarkasti. Näitä kaikkia on hyvä puntaroida ennen virallisia päätöksiä. (Suomi.fi 2020.)

On olemassa pitkiä jakelukanavia, jossa tuottaja myy tuotteensa tukkumyyntiin, josta se liikkuu vasta sen jälkeen jälleenmyyntipaikkaan, josta kuluttaja voi ostaa sen itselleen (Suomi.fi 2020).

Lyhyt jakelukanava taas kertoo siitä, että tuottaja tekee sopimuksen suoraan jälleenmyyjän kanssa ja välikäsiä on ainoastaan tämä yksi eli jälleenmyyjä. Tämä voi olla esimerkiksi joku kauppa. (Economy-pedia s.a.)

Jälleenmyyjä ostaa tuotteet suoraan tuottajalta ja päättää itse sen jatkomyynnistä - eli hinnoista, esille laitoista ja markkinoinnista. Jälleenmyyjä myös vastaa taloudellisesta riskistä, koska tuottaja laskuttaa jälleenmyyjää hänen ostamistaan tuotteista. Jälleenmyynti on tuottajalle kannattavaa, jos tuottaja haluaa keskittyä nimenomaan itse tuotantoon ja jättää myynnin niille tarkoitetuille tahoille. (Suomi.fi 2020.)

Jälleenmyynnistä on tehtävä kirjalliset sopimukset jälleenmyyntipaikan sekä tuottajan välillä. Sopimuksessa on käytävä ilmi vastuunjaot tietyillä osa-alueilla. Esimerkiksi asiakasvalitukset on käytävä sopimuksessa ilmi. Mihin asiakkaan tulee valittaa ja kuka vastaa, jos tuotteessa on jotain vikaa. (Suomi.fi 2020.)



Suorassa kanavassa taas tuottaja myy itse tuotteensa suoraan kuluttajalle. Tämä on harvinaisin jakelukanava, eikä sillä saa välttämättä kovinkaan paljoa kassavirtaa. Varsinkaan jos on tuotteellinen yritys. (Economy-pedia s.a.)

Suoraan jakelukanavaan kuuluu toki REKO-ruokapiirit. Nämä ovat myyntitapahtumia, jossa tuottaja myy lähiruokatuotettaan suoraan kuluttajalle, ilman välikäsiä. Tämä on yksi suorajakelukanava-muoto, joka tuo kassavirtaa, mutta voi silti olla epävarma tulonlähde yritykselle. REKO-ruokapiirit toimivat Facebookissa suljettuina ryhminä. Täältä kuluttaja pystyy tilaamaan haluamaansa lähiruokaa sovittuna aikana, sovittuun paikkaan. (Aitojamakuja 2022)

Jakelukanavien verotus menee siten, että tuottaja maksaa aina myydystä tuotteestaan arvonlisäveron, vaikka tuote myytäisiin suoraan kuluttajalle. Jos tuote myydään jälleenmyyjälle niin jälleenmyyjä maksaa tuottajalle arvonlisäverollisen hinnan, jonka jälleenmyyjä saa periä omassa verotuksessaan takaisin verottajalta. Toki jälleenmyyjä maksaa itse taasen omat arvonlisäveronsa, kun myy ostamansa tuotteen kuluttajalle. (Suomi.fi 2020.)

Tintin Juurilla Oy käyttää eri jakelukanavia. Kaikki lähti alun perin REKO-ruokapiireistä ja niissä olemme mukana yhäkin aktiivisesti. Jakelukanaviimme kuuluu myös yksityiset kaupat, K-ryhmän kaupat, kahvilat sekä ravintolat.

Viikon tavoitteena oli hieman selkeyttää, että mitä hyvää ja mitä huonoa näissä kaikissa jakelukanavissa on ja olisiko mahdollisuutta jättää jotain jakelukanavaa vähemmälle tai jopa pois kokonaan.

K-ryhmä jakelukanavana on hyvä, sillä kauppoja on paljon. Harmillista tässä jakelukanavassa on se, että kauppiaat ottavat aika ison katteen itselleen varsinkin täällä Etelä-Suomessa. Meidän pitäisi myydä tuotettamme koko ajan edullisemmin ja edullisemmin, vaikka kulujen kustannukset nousevat roimasti. Tässä tullaan siihen, että tuotteidemme hinnat ovat jälleenmyyntipaikoissa suhteellisen korkeat, jolloin tuote ei välttämättä liiku halutulla tavalla. Näin ollen tietyt K-kaupat lopettavat sopimuksemme tai pienentävät tilausmääriä. Olen kuitenkin tietoinen, että Etelä-Suomen ulkopuolella lähituottajan tuotteesta K-kauppias ottaa vain 20 prosentin katteen ja täällä se on parhaimmillaan 60 prosenttia. Myöskään kaikki K-ryhmän kaupat eivät pidä tuotteitamme pientuottaja tai lähituottaja hyllyissä, vaan ne ovat suurien leipomoiden kanssa samoilla hyllyillä. Tällöin kuluttaja monesti ostaa sen suuremman leipomon tarjoaman vaihtoehdon, joka on huomattavasti edullisempi. Kyse ei kuitenkaan ole kaikista K-ryhmän kaupoista vaan osasta.

Yksityisissä kaupoissa huonoihin puoliin kuuluu se, että tilausmäärät ovat pieniä verrattuna K-ryhmään. Silti yksityisissä kaupoissa tuote liikkuu hyvin ja sieltä saa koko ajan suoraa palautetta. Yksityisissä kaupoissa myöskin yhteistyö on helppoa ja voimme myydä heille monia muitakin tuotteita,

kuin mitä myymme K-ryhmälle. Tämä siksi, että yksityiset kaupat eivät tarvitse EAN-koodeja, joita meidän firmallamme on rajoitetusti. Näin voimme tehdä yhteistyössä, vaikka ikioman nimikkoleivän heille.

Kahviloiden huonoja puolia on se, että he ottavat vähiten riskejä ja tilaavat todella maltillisesti. Monesti näissä tapauksissa käykin niin, että he myyvätkin välillä tuotteemme nopeasti loppuun ja sitten kyselevät lisää. Emme kuitenkaan juurileipomona pysty hetkessä tuotteeksi muuttumaan, jos he haluaisivat lisää. Emmekä näin pienleipomona voi varata hirveästi ylimääräistä sitä varten, että jos joku joskus haluaa lisää, koska mahdollinen hävikki menee kuitenkin Tintin Juurien piikkiin.

Ravintolamyynneissä ei oikeastaan ole ollut muuta huonoa, kuin se, että he eivät aina tajua sitä, että tilaukset tulisi tehdä hyvissä ajoin. Tämä siis siksi, että olemme tosiaan juurileipomo, eikä tuote valmistu hetkessä. Ravintolamyynneissä hyvää on se, että myymme heille raakapakastetta, jolloin kummallekään osapuolelle ei synny hävikkiä.

REKO-ruokapiireissä huonoa on sen ailahtelevaisuus tilausmäärissä ja sen myynnilliset kellonajat leipomon näkökannasta katsottuna. Välillä tilausmäärät illassa saattavat olla huimia summia ja välillä juuri sen verran, että saat juuri ja juuri sen illan polttoainakulut kuitattua. Välillä olemme joutuneet perumaan REKO-ruokapiirien ilta jakoja, huonon myynnin takia.

Hyvää REKO-ruokapiireissä on se, että pääset lähelle kuluttajaa. Pääset konkreettisesti kertomaan tuotteestasi ja sen alkuperästä. Hyvää on myös se, että kukaan ei ota rahaa välistä vaan tuotto tulee suoraan tuottajalle ja näissä myös katteet tuottajalle ovat ihan eri luokkaa, kuin jälleenmyyntipisteissä.

Yritämme jättää REKO-ruokapiirien myyntejä vähemmälle, vaikka siellä katteet ovatkin parhaat. Tämä siksi, että sen myyntimäärät ovat viime aikoina olleet todella laskusuhdanteisia ja myös siksi, että REKO iltoina työpäivämme venyvät turhan pitkiksi. On otettava huomioon työhyvinvointi ja jakaminen niin työntekijänä, kuin yrittäjänä.

Sen sijaan yritämme panostaa entistä enemmän kauppamyynnteihin ja käymme pitämässä konsulenttipäiviä, jotta tuotteemme saataisiin tutummaksi kauppamaailmassa. Konsulenttipäivinä pääsemme lähelle kuluttajaa ja näin ollen kertomaan tuotteistamme ja miksi sen ostaminen kannattaa.

### **3.8 Seurantaviikko 8: Työhyvinvointi**

Viikon tavoitteena on parantaa työhyvinvointia yrityksessämme. Kiinnitämme eniten huomiota jakamiseen sekä siihen, että emme lannistu, vaikka takapakkia välillä tulee tilausten suhteen.

Emme avanneet kuluvalle viikolle yhtään REKO-ruokapiirimyyntiä, joka auttaa siinä, että saamme enemmän iltoja vapaaksi. Tämä edesauttaa pääsyn aiemmin nukkumaan sekä yhteistä aikaa perheen kanssa ja myös omaa aikaa.

### **Päiväkirja: Maanantai 24.10.2022**

Tänään aloitimme työt klo 4.30. Työnkuvaan kuului perusasiat. Eli aamun paistot, juuren ruokkiminen, taikinoiden teot, paistot, leipien pakkaukset sekä kuljetukset.

Helpompaa tässä päivässä oli kuitenkin se, ettei tarvinnut laskea seuraavan päivän REKO-ruokapiirin taikinoita, jotka aina vähän sekoittavat tilausmääriä ja taikinoiden laskemista. Tilauksethan REKO-ruokapiiriin tulee Facebook-sovelluksen kautta ja niistä täytyy koko ajan pitää kirjaa, ettei kenenkään tilaus vaan unohdu. REKO-ruokapiiripäivinä teossa on myös useampia taikinoita, koska siinä jakelukanavassa valikoima on laajempi. Taikinoiden teot sujuivat nopeasti, koska teossa oli vain perusrunko seuraavan päivän kauppatilauksia varten.

Työpäivämme päättyi jo klo 10.30, jonka jälkeen olimme vapaita tekemään mitä huvitti tai menemään vaikka päiväunille.

### **Päiväkirja: Tiistai 25.10.2022**

Työpäivä alkoi tyypilliseen tapaan klo 4.30. Tänäänkin huomasimme, kuinka paljon paremmin ja nopeammin työt hoituvat, kun emme ole kiinni Reko-toiminnassa. Työpäivämme kesti normaalin työpäivän verran, emmekä olleet aivan poikki työpäivän jälkeen.

Huomioitavaa on myös se, että kiireen ollessa siedettävämällä tasolla myös virheiden teko pienentyy ja työnteko sujuu, kuin tanssi.

Ehdimme työpäivän aikana vastailta työsähköpostiin sekä suunnitella tulevaa Halloween-teemaista lauantaitempausta kahvilaamme. Tyypillisesti tämä kaikki olisi jäänyt iltapuhteiksemme kotiin.

Päivä oli siis työhyvinvointia parhaimmillaan, koska töitä ei tarvinnut tuoda kotiin saakka. Tämä on ollut harvinaista meillä tähänastisella yrittäjänuralla.

### **Päiväkirja: Keskiviikko 26.10.2022**

Tänäänkin jaksaminen ja toistemme tsemppaaminen oli huipussaan, koska olemme saaneet levätä tarpeeksi ja näin ollen väsymyskiukku ei ole.

Saimme tänään tietää yhden keskikokoisen kaupan vähentävän tilauksia kolmesta kerrasta viikossa, kahteen kertaan viikossa. Emme lannistuneet tästä vaan mietimme asian hyvää puolta. Nyt pystyimme tarjoamaan isompaa kuormaa tuolle peruuntuneelle päivälle toiselle kaupalle, joka halusi jo aiemmin nostaa tilausmääräänsä. Alamme oppia pikkuhiljaa sitä, että lannistuminen aiheuttaa itsellemme ja yrityksellemme pelkkää huonoa. Ei ole hyväksi, jos stressitason antaa nousta liian korkealle, vaikka välillä sen välttäminen onkin ollut vaikeaa.

Työmme on fyysisesti raskasta, joten tänään aloin selvittelemään, että miten yrityksen olisi mahdollista maksaa työntekijöille hieronta-aikoja.

### **Päiväkirja: Torstai 27.10.2022**

Tänään oli työhyvinvoinnillisesti ja sen tavoitteiden saavuttamiseksi huono päivä. Kiire oli melkein ylittämättömän ja stressitaso alkoi nousta korkeaksi jo heti aamusta.

Haukkasimme hiukan liian ison palan huomiseksi. Toimituksia tulee olemaan niin paljon, että taikinoiden teko oli ajallisesti jo kilpajuoksua kellon kanssa. Myös kroppa joutui erittäin kovalle koetukselle. Taikinoita oli yhteensä 190 kg ja niiden käsin muotoilu ja niiden liikuttelu tuntui kyllä fyysisesti todella raskaalle. Tämän takia olisi todella huippua, jos saisimme järjestettyä henkilökunnalle hierontamahdollisuuden, jonka yritys maksaisi tietyn väliajoin.

Tulimme myös siihen tulokseen tämän päivän aikana, että täytyy tulevassa miettiä tarkemmin tilauksien määriä ja sitä mihin pystymme tällaisella työvoimalla sekä puitteilla.

### **Päiväkirja: Perjantai 28.10.2022**

Tänään oli taas fyysisesti todella rankka päivä, koska paistoimme nuo eilisistä taikinoista tehdyt tuotteet, pakkasimme ja kuljetimme ne. Sen lisäksi oli konsulenttipäivä yhdessä keskikokoisessa kaupassa. Tietenkin lauantaita varten piti samassa rytäkässä saada valmistettua taikinat. Työ on ollut pari viime päivää sekä fyysisesti että ajallisesti todella raskaita. Myös henkinen taakka oli koetuksella, että kuinka ehditään kaikki tekemään ja toimittamaan.

Joka tapauksessa tämäkin päivä loi lisää voimavaroja. Voimavaroja tuli siitä, kun sai huomata, kuinka kysytyjä tuotteemme tällä hetkellä ovat. Vaikka toiset kaupat tiputtavat tilausmääriä niin toisissa tuotetta menee sitäkin enemmän. Eli lannistumisestakin päästään pienin askelin eroon.

Sain myös selvitettyä, että hierontakäynnit firman kustantamana ovat mahdollisia, kunhan niitä on tasapuolisesti kaikille. Hierontoja ei saa myöskään olla turhan usein, mutta esimerkiksi kerran kuukaudessa olisi mahdollista.

### **Viikkoanalyysi 8. viikko**

Työpaikoilla tulisi pitää yllä hyvää työhyvinvointia sekä tunnistaa jos jollakin työntekijällä työkyky heikkenee. Tällöin olisi hyvä keskustella asiasta ja puuttua hyvällä tyylillä asiaan ja tarjota mahdollista tukea. Työhyvinvoinnilla on suuri merkitys jaksamiseen ja intoon tehdä työtä. (Työterveyslaitos s.a.)

Työhyvinvoinnista huolehtiminen kuuluu työpaikalla jokaiselle ja työntekijällä itsellään on suurin vastuu. Työnantajan täytyy pitää huolta, että työpaikalla työskentely on turvallista. Esimiehen tehtäviin kuuluu myös huolehtia, että kaikkia kohdellaan tasavertaisesti. (Sosiaali- ja terveysministeriö s.a.)

Ergonomia työssä on hyvin suuri tekijä työhyvinvoinnissa. Esimerkiksi fyysisesti raskaassa työssä on hyvä ottaa huomioon voimaa ja toistoja tarvitsevilla työtehtävissä. Näihin on hyvä keksiä apu-toimintoja, jotka keventävät työtaakkaa. Tällä edesautetaan sitä, ettei tulisi sairaslomia tuki- ja liikuntaelinten rasittumisen takia. (Työterveyslaitos s.a.)

Työpaikat voivat halutessaan tarjota työntekijöille esimerkiksi hierontaa. Tästä tulee kuitenkin solmia sopimus palvelun tarjoajan sekä yrityksen välille, joka hieronnan haluaa tarjota. Tämä etu tulee olla tasapuolista kaikille työntekijöille ja verottomana sitä saa tarjota maksimissaan 400 euron arvosta vuodessa. (Vero 2008.)

Työuupumus on seurausta työhön liittyvästä stressistä ja väsymyksestä. Tämän aiheuttaa useimmiten työn kuormittavuus, liiallinen kiire koko ajan, ristiriitatilanteet sekä liika kontrolli. Työuupumusta saadaan pidettyä loitolla, kun työntekijä saa tarvitsemaansa kunnioitusta ja arvostusta työtehtävistään. Työntekijä on myös itse isossa roolissa työuupumuksen suhteen. On osattava elää muullekin, kuin työlle ja levätä riittävästi. (Työterveyslaitos s.a.)

Työhyvinvointiin liittyy myös työaika. On otettava huomioon työpäivän pituus, vuorokaudenaika, lepoajat sekä sosiaaliset ulottuvuudet. Työpäivän pituus tulee olla lain mukaan järjestetty. Lepoaikaa tulee myös noudattaa. Varsinkin vuorotyötä tekeville on tehtävä sellaisia työvuorolistoja, etteivät he ole esimerkiksi koko ajan yövuorossa vaan on annettava mahdollisuus siihen, että työntekijän sosiaalinen elämä toimii myös. (Työterveyslaitos s.a.)

Työn imulla tarkoitetaan työn innostavuutta. Jos työn imu on kohdillaan, on työntekijällä aamuisin hyvä mieli lähteä töihin ja hän on tarmokas, omistautunut työlleen sekä uppoutunut siihen. Työn imulla on positiivinen vaikutus koko työympäristöön ja työntekijän terveyteen. Se vaikuttaa myös hyvään suorituskykyyn ja mahdollisesti yrityksen menestymiseen. (Työterveyslaitos s.a.)

Me lähdimme kokeilemaan miten vaikuttaa meidän jaksamiseemme, jos jätämme REKO-toiminnan pois meidän jakelukanavastamme.

Vaikutus oli suuri. Pääsimme normaalin työajan puitteissa töistä pois ja useana päivänä saimme hoidettua myös hallinnolliset työt työajan puitteissa. Tämä mahdollisti siihen, että saimme vihdoin tehdä iltaisin omia asioita ja olla perheemme kanssa.

Toki yrityksemme on vielä hyvin nuori ja tarvitsemme asiakkaita vähän joka suunnalta, jotta pärjäämme rahallisesti. REKO-toiminta auttaa tässä suuresti, koska siellä kaikki kate tulee suoraan yritykselle.

Päädyimme siihen, että vähennämme tulevassa REKO-myyntejä, mutta joissain ryhmissä pysymme vielä mukana.

Panostamme kuitenkin tulevassa enemmän kauppamyyntheihin, koska silloin olemme töissä vain aamuyöstä, alku iltapäivään ja näin saamme jokaisen tarvitsemaa palautusaikaa työnteosta.

Olemme tehneet kuluneella viikolla kauppojen kanssa tarjous- ja kilpailukampanjoita. Näillä toivomme tuotteillemme lisämyyntiä kauppoihin. Solmimme myös uusia sopimuksia uusien kauppojen kanssa.

Keskityimme myös toistemme tsemppaamiseen ja siihen, ettei lannistuta, jos jossain kaupassa tilausmäärät pienenevät. Jos lannistumme niin se vaikuttaa koko yrityksen ilmapiiriin ja sen menestymiseen. Halukkaita kauppvoja kuitenkin tulee koko ajan lisää listoillemme ja näin pystymme tarjoamaan mahdollisemman monelle halukkaalle tuotteitamme.

Työmme on fyysisesti hyvin raskasta, joten selvittelin, että voisiko yrityksemme tarjota työntekijöille hierontamahdollisuutta. Tähän sain vastauksen, että se on mahdollista, kunhan se koskee yrityksen kaikkia työntekijöitä tasavertaisesti ja sen kulut saa olla maksimissaan 400 euroa työntekijää kohden vuodessa.

## 4 Pohdinta

Tämä opinnäytetyö käsittelee Tintin Juurilla Oy:n hapanjuurileipomon yritystoiminnan kehittämistä. Opinnäytetyö tehtiin päiväkirjamuotoon, jossa päiväkirjaa kirjoitettiin kahdeksan viikkoa. Päiväkirjamallinen raportointi oli minulle täysin uusi, mutta tähän yrittäjän kiireiseen elämään juuri sopiva ratkaisu suorittaa opinnäytetyö. Päiväkirjaa tekemällä joutui tai suorastaan pääsi joka päivä työpäivän jälkeen pysähtymään ja kirjoittamaan sen viikon tavoiteteemaa paperille. Näin joutui oikeasti keskittymään tekemäänsä ja huomasi saavuttavansa asioita, jotka olisi varmasti ilman tätä opinnäytetyötä jäänyt saavuttamatta. Tämä oli myös oiva tapa päästä tutkimaan lähemmin omia toimintamalleja ja miettiä niihin parannuksia.

Leipomoprosessien osalta keskityimme ajanhallintaan, jossa lopulta aika pienillä muutoksilla saimme työpäiviämme lyhennettyä. Opin kantapään kautta sen, että aina ei ole kustannustehokasta yrittää tehdä asioita mahdollisemman nopeasti ja monta asiaa yhtä aikaa. Keskittymällä ja asioiden loppuun viemisellä rauhallisesti oli suuri merkitys ajanhallinnassa.

Olimme puhuneet leipomolla jo pitkään, että tuotteitamme tulisi hieman kehittää. Se oli aina vain jäänyt kiireen alle. Opinnäytetyöhön liittyvällä tuotekehitysviikolla tämä kuitenkin vihdoinkin toteutettiin. Tutkimme taikinoiden käyttäytymistä eri juurimäärillä. Näistä tutkimuksista saimmekin hyviä tuloksia aikaan ja olimme päätymässä pieniin reseptien muutoksiin. Kuitenkin tässä matkan varrella testailimme vielä uusia taikinoiden taittelutekniikoita ja sieltä löytyikin se paras ratkaisu siihen, kuinka saamme leivistämme kuohkeampia. Eli juurimäärät pysyvät yhä samana, kuin ennenkin, mutta tämän työn yhteydessä löysimme siis toisen tavan, jolla pääsimme haluttuun tai jopa parempaan lopputulokseen.

Syyskuun loppupuolen viikkoteemana oli kilpailu omalla tuotteella. Tavoitteena oli päästä mitalsijoille Artesaaniruoka 2022 kisoissa. Tämä tavoite saavutettiin mielestäni erinomaisesti. Osallistuimme kahteen eri juurileipä kategoriaan ja saavutimme molemmissa hopeasijan. Kilpailuihin liittyi myös monenlaista muuta mukavaa, kuten verkostoitumista muihin artesaaniruoka yrittäjiin. Heiltä opittiin paljon ja saatiin paljon uusia ideoita.

Kilpailuiden jälkeen lähdimme markkinoimaan tuotteitamme tietenkin noilla hopeamitalimerkeillä. Teimme säännöllisesti aamuisin somepäivityksiä siitä, mistä kaupasta aina sinä päivänä löytyy meidän uunituoreita tuotteitamme. Tästä huomasimme ja opimme sen, kuinka tärkeään tuo some-mainonta oikeasti on. Myös palkintosijamme sai ihmisiä ihan eri tavalla liikkeelle ja ostamaan meidän tuotteitamme.

Viidennen viikon teemana oli tutustua lähemmin artesaaniruokaan ja sen merkitykseen. Tarkemmin vielä siihen, että kuinka isot yritykset käyttävät tuota nimitystä mielestämme väärin. Tämän viikon aikana sain paljon oppia ja tietoa siitä, mitä oikeasti artesaaniruoka merkitsee ja mitä sen tulee olla, jota sitä oikeasti voi kutsua artesaaniruoksi. Oli myös huimaa etsiä ja löytää noita tuotteita, joilla ei oikeasti ole mitään tekemistä artesaaniruokan kanssa, mutta silti niitä nimitetään sillä nimellä. Tämä siksi, että kuluttaja kiinnostuu ja ostaa tuotteet. Eli mielestäni ostajat tulee hieman jopa huijatuiksi.

Yrityksemme tavoittelee pysyvää artesaaniruokatuotemerkkiä eli sertifikaattia useille tuotteillemme. Selvitimme mitä kaikkea tämä vaatisi, jotta tällainen olisi mahdollista. E-koodittomuus on tässä se juttu. Viikon aikana kuitenkin selvisi, että lähestulkoon kaikki suolat sisältävät nykyään paakkuuntumisenestoainetta, joka on yksi E-koodeista. Vain kalliit suolat ovat ilman E-koodia. Tätä E-koodia ei tarvitse tuotteissa mainita, koska sitä on niin pieni määrä itse valmiissa tuotteessa, mutta Mathantverkarna yhdistykselle sertifikaatin saamiseksi sekin on liikaa. Jatkamme silti vielä pitkäjänteisesti, että tuo suola ja sen E-koodi kuitenkin hyväksyttäisiin. Meitä on monia artesaaniruokatuottajia, jotka tämän asian edestä taistelee tällä hetkellä.

Jakelukanaviin keskittyessämme testasimme ja pohdimme, että mitkä jakelukanavat olisivat tulevaisuudessa ne oikeat meidän yrityksellemme. Jokaisessa jakelukanavassa, jota käytämme, on hyvät ja huonot puolensa. Tulevassa pyrimme kuitenkin siihen, että kaupat olisivat se meidän yksösasiakasryhmämme. Nyt on kuitenkin opittu se, että kauppojen kanssa täytyy tehdä yhteistyötä ja markkinoida omilla somekanavillamme tiuhaan tahtiin, että mistä kaupoista tuotteitamme milloinkin löytyy. Näin asiakas löytää helpommin tuotteemme.

Työhyvinvointiviikolla jätimme REKO-ryhmät kokonaan pois ja testasimme, miten paljon paremmin jaksamme, jos työpäivämme lyhenee selkeästi. Jaksamisessa oli selkeää parannusta, koska saimme tarvitsemaamme vapaa-aikaa ja työstä palautuminen oli huomattavasti helpompaa. Pyrimme tulevassa siihen, että saisimme tarpeeksi kauppa- eli aamuasiakkaita ja pääsisimme pois REKO-ryhmistä. Näin takaisimme yrityksellemme vankan tulevaisuuden, koska yrittäjät eivät olisi koko ajan väsyneitä.

Päiväkirjamallinen opinnäytetyö oli minulle erittäin onnistunut ratkaisu. Asioiden ajattelu ajan kanssa sai ratkomaan monia pulmia ja analyysien kirjoittaminen oli joka viikko vielä piste i:n päälle. Yritys on saanut monta kehitysideaa tämän matkan varrella, joista moni on otettu jo saman tien käyttöön. Opinnäytetyöstä sain myös avaimia tulevaisuuteen. Tulen jatkossakin pysähtymään ja miettimään asioita paperin äärellä, jos herää kysymyksiä, joihin tarvitsemme ratkaisuja. Yritykselle on kuitenkin hyödyllisempää saada kehitystä aikaan, kuin vain puhaltaa puolisokeana eteenpäin samoilla rutiineilla.



## Lähteet

Aito maaseutu s.a. Artesaaniruoka. Luettavissa: <https://www.aitomaaseutu.fi/artesaaniruoka>. Luettu: 6.10.2022.

Aito maaseutu s.a. Marthanverk – Artesaaniruoka. Luettavissa: [https://www.aitomaaseutu.fi/media/Mathantverk\\_Artesaaniruoka\\_Jyv%C3%A4skyl%C3%A4\\_15092018.pdf](https://www.aitomaaseutu.fi/media/Mathantverk_Artesaaniruoka_Jyv%C3%A4skyl%C3%A4_15092018.pdf). Luettu: 6.10.2022.

Aitoja Makuja 2022. Mikä REKO on? Luettavissa: <https://aitojamakuja.fi/reko/>. Luettu: 21.10.2022.

Aitoja Makuja 2022. Mitä on sertifioitu artesaaniruoka? Luettavissa: <https://aitojamakujalehti.fi/mita-on-sertifioitu-artesaaniruoka/>. Luettu: 14.10.2022.

Artesaaniruoka SM 2022. Yleistä. Luettavissa: <https://artesaaniruokasm.fi/sm2022/kilpailusaannot-2022/>. Luettu: 6.10.2022.

Duunitori 3.9.2021. Paljon muutakin kuin LinkedIn-kontaktien keräilyä – 5 vinkkiä parempaan verkostoitumiseen. Luettavissa: <https://duunitori.fi/tyoelama/verkostojen-laatu-tyonhaussa>. Luettu: 19.9.2022.

Economy-Pedia s.a. Jakelukanavat. Luettavissa: <https://fi.economy-pedia.com/11039806-distribution-channels>. Luettu: 21.10.2022.

Folcan 2022. Mitä on digitaalinen markkinointi? Näillä keinoilla pääset alkuun. Luettavissa: <https://folcan.fi/digitaalinen-markkinointi-keinot/>. Luettu: 27.9.2022.

Haloomaaseutu 2020. Artesaaniruoka. Luettavissa: <https://www.haloomaaseutu.fi/tag/artesaaniruoka/>. Luettu: 6.10.2020.

Kaupunkimedia Aamuset 5.5.2018. Juurileivonta on nyt trendikkäämpää kuin koskaan. Luettavissa: <https://aamuset.fi/artikkeli/3936881>. Luettu: 22.8. 2022.

Kuusela, E. 2018. Leipävallankumous. Readme.fi. Helsinki.

Kuusela, E. 2020. Hapanjuuri taipuu. Readme.fi. Helsinki.

Lahtinen, N. Pulkka, K. Karjaluoto, H. & Mero, Joel. 2022. Digimarkkinointi. Alma Talent. Helsinki. E-kirja. Luettu: 26.9.2022.

Leipäpaja 2020. Autolyysin aakkoset. Luettavissa: <https://shop.leipapaja.com/blogs/news/autolyysin-aakkoset>. Luettu: 22.8.2022.

Leipätiedotus s.a. Leipomon toiminta. Luettavissa: <https://www.leipatiedotus.fi/tietoa-leivasta/leipaelintarvikkeena/leivan-valmistus/leipomon-toiminta.html>. Luettu: 6.9.2022.

Marie, K. & Sonenshein, S. 2020. KonMari - Työilon löytämisen taika. Bazar kustannus. Helsinki. E-kirja. Luettu: 7.9.2022.

Mathantverkarna s.a. Sertifioitu artesaaniruoka. Luettavissa: <https://mathantverkarna.fi/yhdistyksesta/?lang=fi>. Luettu: 14.10.2022.

Sosiaali- ja terveysministeriö s.a. Työhyvinvointi. Luettavissa: <https://stm.fi/tyohyvinvointi>. Luettu: 28.10.2022

Suomi.fi. 2020. Jakelukanavat ja jälleenmyyjät. Luettavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/liiketoiminnan-kehittaminen/markkinointi-ja-myynti/opas/myynti/jakelukanavat-ja-jalleenmyyjat>. Luettu: 21.10.2022.

Tuorila, H., Parkkinen, K. & Tolonen, K. 2008. Aistit ammattikäyttöön. WSOY oppimateriaalit Oy, Helsinki.

Työterveyslaitos s.a. Työhyvinvointi ja työkyky. Luettavissa: <https://www.ttl.fi/teemat/tyohyvinvointi-ja-tyokyky>. Luettu: 28.10.2022

Ukko.fi. 8.2.2018. Verkostoituminen – Miksi se on niin tärkeä yrittäjälle? Luettavissa: <https://www.ukko.fi/yrittajyyskoulu/verkostoituminen/>. Luettu: 19.9.2022.

Vero 2008. Työntekijän omaehtoinen liikunta- ja kulttuuritoiminta verovapaana etuna. Luettavissa: [https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47923/tyontekijan\\_omaehtoinen\\_liikunta\\_ja\\_kul/](https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47923/tyontekijan_omaehtoinen_liikunta_ja_kul/). Luettu: 28.10.2022.

## **Liitteet**

Liite 1. Tiedote

Liite 2. Artesaaniruoka kilpailun hopeasija - Suorama

Liite 3. Artesaaniruoka kilpailun hopeasija - Ruisleipä

## Liite 1. Tiedote

### TIEDOTE 26.9.2022

Julkaisuvapaa 27.9.2022

#### Tintin Juurilla Oy

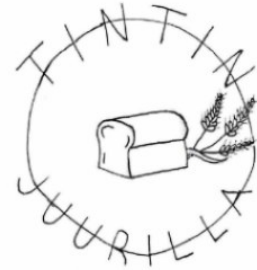
#### voitti kaksi hopeasijaa Artesaaniruoka SM 2022 kilpailussa

Artesaaniruoka SM 2022 kilpailun voittajat ovat selvinneet. Kilpailun tavoitteena ja tarkoituksena on innostaa ja kannustaa artesaaniruokayrityksiä erikoistumaan, tuottamaan ja kehittämään tuotteita, joissa on korkea laatu ja ne täyttävät artesaaniruokatuotteiden vaatimukset. Näin ollen kilpailu on yrittäjälle tuotekehityksen ”työkalu”.

Lappeenrannassa järjestettiin 21.-23.9.2022 neljännen kerran Artesaaniruoka SM kilpailut. Kilpailun tulokset julkaistiin 22.9.2022 Lappeenrannan Kasinolla. Kilpailuluokkia oli yhdeksän ja viisi tuomaristoryhmää arvioi 110 tuotetta yhteensä 58 yritykseltä.

Leipomotuotteiden kategoriassa ”Muut juurileivät” **Tintin Juurien Suorama** sijoittui toiselle sijalle. Tuomariston perusteena oli ”Intensiivinen tuoksu ja maukas. Perinteikäs hyvä leipä. Ulkomuoto onnistunut.”.

Toisessa leipomotuotteiden kategoriassa, ruisjuuri, hopeasijalle sijoittui **Tintin Juurien ruisleipä**, jonka perusteluina oli ”Perus hyvä leipä, kaikin puolin onnistunut. Koko hyvä, ei liian iso. Maku hyvä, ei liian hapan. Ammattitaidolla tehty leipä. ”.



Lisätietoja: Tiina Kujala, Tintin Juurilla Oy, y-tunnus 3199912-8

s-posti: tintinjuurilla@tintin-juurilla.com

PUH: 045 - 78341268

**Liite 2. Artesaaniruoka kilpailun hopeasija, Suorama**

**Artesaaniruoka SM  
FM i Mathantverk  
2022**

Lappeenranta

Kategoria Leipomotuotteet

kilpailuluokka Muut juurileivät

**SUORAMA (suomalais-ranskalainen maalaisleipä)**

**Tintin Juurilla Oy**

on voittanut hopeaa

Intensiivinen tuoksu ja maukas. Perinteikäs hyvä leipä. Ulkomuoto onnistunut.



Satu Sikanen, kilpailun suojelija  
maakuntajohtaja, Etelä-Karjalan liitto

### Liite 3. Artesaaniruoka kilpailun hopeasija, Ruisleipä



# Artesaaniruoka SM FM i Mathantverk 2022

Lappeenranta

Kategoria Leipomotuotteet  
kilpailuluokka Ruishapanleipä

**Ruisleipä**  
**Tintin Juurilla Oy**

on voittanut hopeaa

Perushyvä leipä, kaikin puolin onnistunut. Koko on hyvä, ei liian iso. Maku hyvä, ei liian hapan. Ammattitaidolla tehdy leipä..



Satu Sikanen, kilpailun suojelija  
maakuntajohtaja, Etelä-Karjalan liitto