

Väisälänmäen karjamaja-kahvilan toiminnan kehittäminen

Ulla Ratilainen



Tekijä(t) Ulla Ratilainen	
Koulutusohjelma Hotelli- ja Ravintola-alan koulutusohjelma	
Opinnäytetyön otsikko Väisälänmäen karjamaja-kahvilan toiminnan kehittäminen	Sivu- ja liitesivumäärä 25 + 26
<p>Opinnäytetyö käsittelee Väisälänmäellä, Lapinlahdella sijaitsevan entisen karjamajan tiloissa toimivaa kahvilaa ja sen toiminnan kehittämistä. Toimintaa pyörittää Lapinlahden 4H-yhdistys. Tilat omistaa Lapinlahden kunta. Lapinlahti sijaitsee Itä-Suomessa, Pohjois-Savossa. Se on merkittävä taidepitäjä, ja kahvila sijaitseekin merkittävän luonto- ja kulttuuripolun varrella. Lapinlahden Väisälänmäki on yksi Suomen 27:stä kansallismaisemasta.</p> <p>Työn aihe on kahvilan toimintojen kehittäminen. Työ on produktityyppinen. Työn laajuus ja raja- rajaus valikoitui haastattelun ja strukturoidun kyselyn sekä havaintojen pohjalta. Työ käsittelee kahvilatuotteita ja niiden valmistusta ja säilytystä. Toinen kehityskohde on kahvilan näkyvyys ja markkinointi. Työn lopulliset tuotokset ovat vakioidut reseptiikat ja raaka-ainelistat sekä yrityksen näkyvyyden parantamiseen laaditut Facebook-sivut.</p> <p>Työn tietoperustan ensimmäisessä luvussa käsitellään yleisesti kahvilatoimintaa maailmalla ja Suomessa. Luku käsittelee yleisellä tasolla kahviloiden historiaa, tuotevalikoimaa ja toimintaperiaatteita. Viimeisessä kappaleessa käsitellään yrityksen kannattavuutta sekä tuotteiden hinnoittelua. Toinen luku käsittelee markkinointia ja myyntiä. Luvussa perehdytään markkinointinäkyvyyteen, esimerkiksi markkinointiin sosiaalisessa mediassa, sekä aktiiviseen myyntityöhön.</p> <p>Toimeksiantaja on yleishyödyllinen järjestö 4H, jonka toimintaperiaatteita käsitellään luvussa viisi. 4H on maailmanlaajuinen järjestö, joka tukee nuorien oppimista, kädentaitojen kehittämistä ja itsenäistymistä. Lapinlahden 4H-yhdistys on hyvin aktiivinen toimija myös Lapinlahden kunnassa. Kahvilatyö on yksi 4H:n toiminnoista.</p> <p>Empiirinen osa esittelee produktiosien tuottamista, jotka valmistuivat vaiheittain kesän ja syksyn 2016 aikana. 4H:n toiminnanjohtajan kanssa käydyssä haastattelussa käytiin läpi alustavaa suuntaa työlle. Toiveena oli reseptiikan luominen sekä mahdollinen toiminnan laajentaminen ympärivuotisesti jollakin tasolla. Työn lopullinen raja- rajaus oli se, että toiminnan laajentamista käydään läpi vain pintaraapaisuna ja pohdintana. Siinä onkin ainekset jollekin toiselle uuden opinnäytetyön tekemiseen. Reseptiikan luomiseen vaikutti suuresti henkilökunnalle teetetty tutkimus, jossa selvitettiin mitkä tuotteet henkilökunta kokee myyvimmiksi. Lisäksi tutkimuksessa selvitettiin mahdollisia epäkohtia työpaikan hygieniassa ja järjestyksessä. Työ laajeni havaintojen perusteella käsittelemään myös näitä asioita, vaikka henkilökunta ei kokenut, että niissä olisi puutteita.</p> <p>Työn liitteinä ovat annoskortit, reseptit, kauppalista, hävikkilista, näyttökuvat Facebook-sivuista, tuotteiden säilytys- ja tarjoiluohjeet, vohvelimainos sekä kyselyraportti.</p>	
Asiasanat kahvila, reseptiikka, kannattavuus, näkyvyys, 4H	

Sisällys

1	Johdanto.....	1
2	Kahvilat.....	2
2.1	Kahvilatoiminta Suomessa.....	2
2.2	Kahviloiden tuotevalikoima	2
2.3	Katteet ja kannattavuus	3
3	Markkinointiviestintä ja myyntityö	5
3.1	Sosiaalinen media markkinoinnin apuvälineenä	6
3.2	Myynti.....	7
4	Perehdyttäminen	10
5	Toimeksiantajan esittely	11
5.1	4H-järjestö.....	11
5.2	Lapinlahden 4H-yhdistys.....	11
5.3	Väisälänmäki.....	12
6	Prosessin kuvaus	14
6.1	Reseptiikkaa ja katelaskuja.....	14
6.1.1	Perustuote.....	15
6.1.2	Ostotoiminta.....	16
6.2	Tuotteiden säilytys ja tarjoilu	16
6.3	Esimiestoiminta.....	18
6.4	Näkyvyys.....	19
6.5	Kahvilan oheistoiminnot.....	19
7	Pohdinta	23
	Lähteet	24
	Liitteet	26
	Liite 1. Kauppalista	26
	Liite 2. Resepti 1/9 Feta-pinaatti piiras	27
	Liite 3. Resepti 2/9 Kinkkupiiras	28
	Liite 4. Resepti 3/9 Marjapiirakka	29
	Liite 5. Resepti 4/9 Mokka-palat	30
	Liite 6. Resepti 5/9 Omenapiirakka	31
	Liite 7. Resepti 6/9 Pullat.....	32
	Liite 8. Resepti 7/9 Unelmatorttu	34
	Liite 9. Resepti 8/9 Vohvelit.....	35
	Liite 10. Resepti 9/9 Puolukkajäätelö	36
	Liite 11. Annoskortti 1/9 Feta-pinaattipiiras	37
	Liite 12. Annoskortti 2/9 Kinkkupiirakka.....	38
	Liite 13. Annoskortti 3/9 Marjapiirakka	39

Liite 14. Annoskortti 4/9 Mokka-palat	40
Liite 15. Annoskortti 5/9 Omenapiirakka.....	41
Liite 16. Annoskortti 6/9 Pullat.....	42
Liite 17. Annoskortti 7/9.....	43
Liite 18. Annoskortti 8/9. Vohveliannos 1/2	44
Liite 19. Annoskortti 9/9. Vohveliannos 2/2	45
Liite 20. Screen shotit Facebook-sivuista.....	46
Liite 21. Vohvelimainos	47
Liite 22. Tuotteiden säilytysohjeet ja valmistuslista	48
Liite 23. Tuotteiden tarjoiluohjeet	49
Liite 24. Hävikkilista	50
Liite 25. Haastattelukysymykset ja raportti	51

1 Johdanto

Opinnäytetyön aihetta pohtiessani olin hyvin vakuuttunut siitä, että haluan käytännöllisen aiheen. Aiheen, joka oikeasti hyödyttäisi jotakin yritystä tai yhdistystä. Soittelin useisiin eri paikkoihin, kuten pääkaupunkiseudun seurakuntiin ja 4H-yhdistykseen, kunnes mieleeni juolahti lapsuuspitäjän 4H-yhdistys ja sen lukuisat toiminnot ja projektit. Otin yhteyttä toiminnanohjaajaan ja hän näytti vihreää valoa. Vaihtoehtoja olisi ollut useita, mutta aiheeksi valikoitui 4H:n pyörittämän karjamaja-kahvilan toiminnan kehittäminen. Kahvila sijaitsee Lapinlahden Väisälänmäellä, kauniin luonto- ja kulttuuripolun varressa. Kahvilan tilat omistaa Lapinlahden kunta, mutta 4H-yhdistys on pyörittänyt kahvilan toimintaa jo yli kymmenen vuotta.

Opinnäytetyön tavoitteena on kehittää kahvilan nykyistä toimintaa, sekä suunnitella uusia toimintamuotoja vanhojen rinnalle. Kahvilan toiminta on kausiluonteista. Se on nykyisellään auki vain kesäisin, toukokuun puolesta välistä elokuun puoleen väliin. Talvisin kahvilassa ei käytännössä ole toimintaa. Yksi kehityskohteista on kehitellä uusia tuotteita ja toimintamuotoja, jotta tiloja voidaan hyödyntää myös sesonkikauden ulkopuolella. Kahvilassa ei myöskään ole ollut selkeää reseptiikkaa eikä vakioituja tuotteita, joten tämä asia on toinen kehityskohteista. Kolmas kehityskohde on näkyvyyden ja tunnettuuden parantaminen. Väisälänmäki on yksi tärkeä Pohjois-Savon luonto- ja kulttuurikohteista. (Lapinlahden kunta.) Yksi tärkeimmistä asioista on, että kahvilan yhteystiedot ja aukioloajat ovat helposti haettavissa ja löydettävissä, jos ihmiset hakevat Väisälänmäestä informaatiota esimerkiksi internetistä. Opinnäytetyön tavoitteena on saada kahvilaan kesätyöntekijöiden tueksi yhteisiä pelisääntöjä ja ohjeita, sekä miettiä uusia tuotteita tilojen hyödyntämiseksi myös muina, kuin kesä kausina.

2 Kahvilat

Kahvikulttuuri alkoi Lähi-idästä, jonne kahvipavut löysivät tiensä jo 1300-luvulla. Kaikkien kahviloiden esiäiti, eli tiedettävästi ensimmäinen kahvila, perustettiin Mekkaan vuonna 1470. Ennen tätä, kahvia käytettiin lähinnä lääkitsemistarkoituksiin ja erilaisiin rituaaleihin, kuten osana uskonnollisia menoja. Lähi-idästä kahvikulttuuri levisi Etelä-Eurooppaan, tarkemmin Italiaan ja siitä pikkuhiljaa pohjoisemmaksi. Itävaltaan perustettiin yksi ensimmäisistä eurooppalaisista kahviloista. Itävallassa onkin edelleen kukoistava kahvilakulttuuri kaikkine leivoksineen. (Rauramo 2014, 91.)

2.1 Kahvilatoiminta Suomessa

Kahvikulttuurin kehitymisellä Suomessa on oma historiansa, joka juontaa juurensa jo Ruotsin vallan alaiseen aikaan. Suomeen kahvi sananmukaisesti rantautui 1720-luvulla, jolloin se levisi ensin hienostopiireihin ja siitä vähitellen tavallisen kansan keskuuteen. Ensimmäisenä kahvia alettiin nauttimaan Turussa, olihan se tuolloin myös Suomen pääkaupunki. Sieltä se sitten hiljalleen levisi muihin kaupunkeihin muun muassa Helsinkiin. Kahvia juotiin sekä kotona että kahvihuoneilla ja kapakoissa. Sen nauttimista rajoittivat kuitenkin kieltolait. Kahvi kiellettiin laissa useaan otteeseen 1700-luvun loppupuolella, mutta lopulta se vapautettiin pannastaan vuonna 1802. Kahvikieltojen kumoaminen vaikutti niin, että kahvilakulttuuri alkoi kehittymään ja eurooppalaiset vaikutteet levisivät Suomeen. Esimerkiksi sokeriset kahvileivät tulivat tarjolle kahvipöytiin. Kahvinjuonti yleisty varsinaisesti 1800-1900-lukujen vaihteessa, jolloin sitä alettiin juomaan useita kertoja päivässä. Vuonna 1969 purettiin alkoholikielto laki, jolloin kahvilakulttuuri oli uuden ongelman edessä. Alkoholien myynti sallittiin, ja kahvilat menettivät asiakaskuntaansa, koska oluen kulutus kasvoi. Tämä aiheutti sen, että kahvilat joutuivat väistymään baarien tieltä ja kahvinjuontipaikat vähentyivät huomattavasti. (Andersson 2005, 11-14; Tikka, Lappalainen & Järvinen 2013, 9-11.)

1990-luvun laman jälkeen alkoi uusi kahviloiden kukoistuskausi, jolla tiellä olemme edelleen. Nykyään kahviloita on joka lähtöön. Kuten Tikka, Lappalainen ja Järvinen toteavat, asiakkailta on tänä päivänä paljon odotuksia ja tarpeita. Niihin halutaan vastata ja kahvilat panostavat uniikkeihin tuotteisiin ja palveluihin. (Tikka ym. 2013, 11.)

2.2 Kahviloiden tuotevalikoima

Kahvilat mainostavat tuotteitaan usein ”Meiltä löydät perinteiset kahvilatuotteet...”. Kuitenkaan pitkän etsinnän jälkeen ei löydy tarkkaa määritelmää siitä, mitä nämä perinteiset

set kahvilatuotteet ovat. Luulen, että kysymys on yleistyneestä käsitteestä ja ajatuksesta siitä, mitä suomalaiseen kahvipöytään pitäisi kuulua.

Jos vertaillaan Suomessa sijaitsevien kahviloiden tarjontaa juomia lukuun ottamatta, ne koostuvat makeista tuotteista, kuten pullat, kakut, piirakat ja pikkuleivät, sekä suolaisista tuotteista, kuten voileivät, täytetyt leivät ja patongit, piirakat sekä nykyään myös salaattit. Tämän kertoo vilkaisu Helsingin perinteisten ja pitkän historian omaavien kahviloiden tuotetarjontaan, kuten Fazer, Strindberg, Cafe Ekberg ja Carusel.

2.3 Katteet ja kannattavuus

Kahviloiden, kuten kaikkien muiden yritysten, toimintaa ohjaavat muun muassa kate- ja kannattavuuslaskennat. Wikipedia antaa seuraavan määritelmän kannattavuudesta: ”Kannattavuustarkastelun periaate on verrata taloudellisia tuloksia ja hyötyjä niiden vaatimisiin uhrauksiin.” Tämä siis tarkoittaa selkokielellä sitä, että jos saan, enemmän kuin annan, hyödyn, eli toiminta kannattaa. Kannattavuuslaskelmilla selvitetään kuinka paljon yrityksen myyntitavoite tulisi olla. Wikipediaa ei voine pitää maailman luotettavimpana lähteenä, mutta tuossa lauseessa on sanottu hyvin tiiviisti kannattavuuden olennaisin asia, joka esimerkiksi Selanderin sivuilta löytyy laajemmin selitettynä. (Wikipedia; Selander Oy.)

Kate tarkoittaa sitä, että lasketaan myytävälle tuotteelle hinta, jossa huomioidaan hankintamenot sekä haluttu prosentti myyntihinnasta, joka jää itselle ”ylimääräisenä” eli on myyntikatetta, eli voittoa (Lyly-Yrjänäinen, Manninen & Suomala 2011, 144).



Kaava 1. Tuloslaskelmakaava.

Tuloslaskelmakaavassa (Kaava 1.) oleva liikevaihto tarkoittaa kaikkea yrityksen rahantulovirtoja. Muuttuvat kulut tarkoittavat kaikkia vaihtuvia menoja, joita yrityksellä on. Näitä ovat esimerkiksi, raaka-ainemenot ja palkat. Katetuotto tarkoittaa näin ollen sitä, että kun tuloista miinustetaan *muuttuvat menot*, saadaan jokin summa (=katetuotto), joka kertoo paljonko jää rahaa maksaa vuokrat ja muut yrityksen *kiinteät kulut*. Kun katetuotosta vähennetään kiinteät kulut, saadaan tulos joka kertoo onko yritys tehnyt voittoa vai tappiota. Jos tulos on miinusmerkkinen, se on tappiollinen. Plusmerkkinen tulos kertoo paljonko

yritys on tehnyt voittoa. Yritys on kannattava, kun tulos on plussan puolella. (Business Case Studies; Selander & Valli 2007, 36.)

Ravintola- ja kahvila-alalla tuotteiden katteiden laskemisessa ja hinnoittelussa helpottaa annoskorttilaskelmat, jotka tehdään ammattikäyttöön suunnitellulla Jamix-ohjelmalla tai Microsoftin Excel-ohjelmalla. Annoskorttien katelaskelmissa pyritään selvittämään, paljonko annoksen raaka-ainekulut ja valmistuksesta aiheutuvat hävikit ovat. Kun tiedetään nämä, sekä ostohinta, voidaan laskea paljonko yhden annoksen valmistuskustannukset ovat.


$$\text{MYYNTIHINTA} = \text{RAAKA-AINEHINTA} / (1 - \text{KATE}\%)$$

Kaava 2. Hinnoittelu

Kun valmistuskustannus on tiedossa, voidaan lisätä haluttu kateprosentti ja selvittää kuinka paljon voimme pyytää valmiista annoksesta asiakkaalta (Kaava 2). (Selander Oy.)

3 Markkinointiviestintä ja myyntityö

Markkinointi on laaja käsite ja se tarkoittaa kaikkien toimintojen yhteissumma, jolla yritys pyrkii pääsemään hyvään tulokseen ja mahdollisimman suureen asiakasmäärään. Se siis käsittää suoran myynnin lisäksi paljon muita toimia ja on monen eri toiminnan kokonaisuus. (Yritystoiminta.) Tällaisia toimia voivat olla kampanjointi, hinnoittelu ja tuotteistus. Yrityksen markkinointi lähtee ajattelutavasta ja suhtautumisesta asioihin. Yrityksen täytyy valita strategia, joka toimii yrityksen omalla kohdalla. Tämä markkinointistrategia voi liittyä hinnoitteluun, jolloin yritys seuraa tiiviisti yleisiä markkinahintoja ja pyrkii pitämään omien tuotteiden hintatason mahdollisimman alhaisena, jotta asiakasmassat valuisivat heille. Toisaalta voidaan markkinoida tuotetta, jolloin tärkeää ei olekaan hinta, vaan brändi. Tällöin asiakkaat tulevat tietyn laadun perässä, johon yritys panostaa. (Netmba.)

Jerome E. McCarthy kehitti 1960 luvulla markkinoinnin 4P-mallin, joka on käytössä vieläkin. Tässä markkinointimallissa on neljä asiaa, eli kilpailukeinoja, joita yritys voi hyödyntää markkinoinnissa. 4P-mallin nimi tulee englanninkielisistä sanoista: Product, Price, Place ja Promotion. Nämä ovat suomennettuna tuote, hinta, saatavuus ja markkinointiviestintä. Sitten 1980-luvulla on lisätty vielä kolme p:tä, jotka ovat People, Processes ja Physical Environment. Nämä ovat suomennettuna Ihmiset, Prosessit/Toiminnot ja Toimintaympäristö. 7P:n mallin (kuva 1.) kehittivät professorit Mary J. Bitner ja Harold H. Booms. (Professional Academy.)

PRODUCT
PRICE
PLACE
PROMOTION
PEOPLE
PROCESSES
PHYSICAL EVIDENCE

Kuva 1. 7P:n malli.

7P:n markkinointimalli on yleinen markkinoinnissa käytetty apuväline.

3.1 Sosiaalinen media markkinoinnin apuvälineenä

Sosiaalinen media näkyy jokapäiväisessä elämässämme jatkuvasti enemmän ja enemmän. On kai todettava, että se on nykyaikaa ja tulevaisuutta. Internetin kautta kaikki löytävät haluamansa tiedon heti ja itsenäisesti. Palautetta annetaan ja jaetaan kaikille tahoille niin hyvässä kuin pahassa. Sosiaalinen media, jota kutsutaan puhekielessä monesti ”someksi”, on sekä vihattu että rakastettu kumppani myös yritysmaailmassa. Ongelmaksi nousee usein se, kuinka hallita sen virtaa ja ottaa samanaikaisesti hyöty irti.

Mitä sosiaalinen media tarkalleen ottaen sitten on? Käsite on jokapäiväistynyt käyttööme niin, ettemme enää edes välttämättä mieti, mitä se oikeastaan tarkoittaa. Pönkä kuvaa käsitettä kolmikantamallilla. Mallissa on kolmio ympyrän sisällä, joka kuvaa koko sosiaalista mediaa. Kolmion kolme kantaa ovat sitten ne asiat, jotka luovat tämän sosiaalisen median vuorovaikutuksellaan. Näitä ovat Pönkän mukaan ihmiset, sisällöt ja teknologia. Ihmiset siis luovat verkostoja ja vuorovaikuttavat keskenään tekemällä erilaisia sisältöjä, esimerkiksi blogeja tai videoita eri palvelimille, teknologian välityksellä. (Pönkä 2014, 30-31.)

Erilaisia sosiaalisen median sivustoja ovat esimerkiksi Facebook, YouTube, sekä Instagram. Tarvitseeko jokainen yritys sitten tuota some-markkinointia ja näkyvyyttä noissa palvelimissa? Siniaallon (2014) mukaan kaikkien ei missään tapauksessa ole syytä lähteä luomaan omaa some-polkua, mutta jos sille on perusteet, niin silloin hän suosittelee ottamaan rohkeasti askeleen tälle tielle. Yhtenä asiana hän mainitsee lisäarvon-tuottamisen. Jos sosiaalinen media tarjoaa jotakin uutta, mitä ei pystytä perinteisin keinoin luomaan, on järkevää hypätä kelkkaan. (Siniaalto 2014,11-14.)

Mitä lisäarvo sitten voisi käytännössä olla? Jokaisen yrityksen tulee miettiä tämä omalla kohdallaan. Mihin liikeidea tähtää ja saavutetaanko tavoitteet ilman uusia keinoja vai tarvitaanko markkinointiin uusia väyliä. Siniaallolla on selkeä resepti (kuva 2.) toimivaan some-markkinointiin. (Siniaalto 2014,11-14.)



Hyvän SOME-kakun resepti:

1 l tavoitteita
1 l kohderyhmää
2,5 dl näkökulmaa
2,5 dl pelisääntöjä
2,5 dl sisältöä
2,5 dl lisäarvoa.

Kuva 2. Avaimet menestykseen sosiaalisessa mediassa. Siniaalto 2014, 11.

Siniaallon somekakku –resepti (kuva 2.) lyö pöytään kaikki tärkeät asiat, mitä tulee huomioida, kun aletaan suunnittelemaan oman yrityksen tiimoilta sosiaalisen median valtausta. Siniaallon mukaan reseptin aineksista syntyy ”Järkevä läsnäolo”. Tämä tarkoittaa hänen mukaansa suurin piirtein sitä, että toiminta on harkittua ja pitkäjänteistä tekemistä ja lisäksi sille tulee olla tekijä, eli vastuhenkilö. (Siniaalto 2014, 11-13.)

3.2 Myynti

Uskoisin, että kahviloissa myyntiä, eli tuotteiden myymistä tapahtuu paljon ilman aktiivista työtä. Tässä luvussa käsittelen nimenomaan aktiivista myyntiä ja sen merkitystä liiketoimintaan.

Ojanen (2010, 69-70) jakaa myyntiprosessin viiteen vaiheeseen. Ensimmäinen vaihe on hänen mukaansa asiakkaan vastaanottaminen ja tervehtiminen. Toisessa vaiheessa tutustutaan asiakkaan palveluodotuksiin. Kolmas vaihe on se vaihe, jossa myyjän on syytä olla erityisen aktiivinen, eli vaihtoehtojen tarjoaminen. Neljäs vaihe on niin sanotusti myyntikeskustelu, eli aktiivinen vaihe jatkuu ja asiakasta halutaan ohjata ostopäätöksen tekemiseen. Viides, eli viimeinen vaihe on myyntitapahtuman suorittaminen loppuun, ja mahdollinen palautteen kysyminen. (Ojanen 2010, 69-70.)

Ojasen mukaan ensimmäinen vaihe on siis käytännössä asiakkaan huomioiminen. Mielestäni tämä on erittäin tärkeää ravintola-alalla. Ensivaikutelma palvelukokemuksesta on hyvin tärkeää. Ojasen mukaan yksilöllisyydellä on merkitystä. Hänen mukaansa hyvä myyjä erottuu muista myyjistä siinä, että hän on jollakin tavalla erilainen ja erottuva. Käsi-

tän tämän persoonallisuudeksi. Asiakkaat tulisi ottaa vastaan aktiivisesti, mutta ei kone-
maisesti, vaan huomioimalla jokaisen yksilöllisesti. (Ojanen 2010, 61-70.)

Toinen vaihe on Ojasen mukaan lähinnä kuuntelemista. Ajattelen, että voidaan esimerkiki kysyä ”Miten voisin palvella teitä?”, jonka jälkeen kuunnellaan asiakkaan tarpeet ja toiveet herkällä korvalla. Asiakas voi sanoa haluavansa suolaista syötävää, mutta lisäksi hytisytellä viluissaan. Tällaiset asiat kannattaa tiedostaa, jotta voi tarjota asiakkaalle erityisen hyvää palvelua, mutta samalla tehdä myyntiä. Kolmas vaihe kun on sitten se vaihtoehdon tarjoaminen. (Ojanen, 69-71.) Jos äskeisen esimerkin asiakas haluaa suolaista syötävää, eikä oikein välitä kahvista ja teestä, niin mikä olisikaan parempi, kuin tarjota hänelle kuumaa kaakaota tai mehua. Kokemukseni mukaan myyntitilanteessa ei voi koskaan tietää, miten asiakas reagoi tarjottuun vaihtoehtoon; nappaako hän kiinni, vai tyrmääkö täysin. Aina kannattaa kokeilla.

Neljäs Ojasen myyntiprosessin vaiheista on myyntikeskustelu asiakkaan ja myyjän välillä. Sillä hän tarkoittaa sitä, että asiakas ei ehkä haluakaan tuotetta ja ollaan siinä tilanteessa, että täytyy miettiä uusi ehdotus. (Ojanen, 69-71.) Kokemukseni mukaan asiakas saattaa myös kysyä tuotteesta lisätietoja, joten näihin kysymyksiin on oltava valmis vastaamaan. Jos kuuntelee tarkasti asiakkaan tarpeita, onnistuu tekemään sekä lisämyyntiä, että palvelemaan asiakasta. Mäkelän ja Pitkäpaasin mukaan hyvän myyjän ominaisuus on se, että heillä on halu auttaa ja ratkaista asiakkaan ongelmia pelkän tuputuksen sijaan (Mäkelä & Pitkäpaasi 2015, 22). Mielestäni tämä on hyvin lähellä Ojasen ajatusta, että onnistunut myyntitilanne on ainutlaatuinen ja vuorovaikutteinen.

Viimeinen vaihe Ojasen mukaan on myyntiprosessin loppuun vieminen. Tämä tarkoittanee sitä, että myyntitilanne hoidetaan; Lyödään tuotteet kassaan, otetaan rahat vastaan, annetaan tuotteet ja niin edes päin. Tämän jälkeen olisi vielä syytä kysyä esimerkiksi ”Onko kaikki tässä, vai haluaisitteko vielä jotakin muuta?” Mielestäni kahvilassa tämä myyntiprosessin loppuun vieminen voisi käsittää myös sen, että myyjä käy kysymässä asiakkaalta vielä pöydässä, miten maistuu. Näin voi saada suoran palautteen, jos jokin meni vikaan, tai toiselta kannalta, antaa vielä kerran huomiota asiakkaalle, että tämä pitäisi palvelua loppuun asti hyvänä.

Oman kokemukseni mukaan myyntityössä auttavat myös henkilökohtaiset tavoitteet. Esimerkiksi kahvilassa työskennellessäni otin tavoitteeksi myydä työpäivän aikana 10 hunajapurkkia asiakkaille. Myin lopulta 6 hunajapurkkia ja 3 sinappia matkamuuistoiksi ja tuliaisiksi. Olin tyytyväinen lopputulokseen ja uskon, että asiakkaat olivat myös iloisia ostoksistaan. Tässä huomionarvoista on se, etten myynyt oikeastaan itse tuotetta, vaan paikalli-

suutta. Koska suurin osa asiakkaista oli tullut kauempaa, heille aito, paikallinen elintarvike oli hieno juttu. Tämän esimerkin ydin on se, että on tärkeää lukea asiakasta ja miettiä, mitä hän ehkä haluaisi, ja millä keinoilla molemmat ilahtuisimme.

4 Perehdyttäminen

Perehdyttäminen on johtamistyötä joka auttaa uusia työntekijöitä suorittamaan työtehtävänsä halutulla tavalla. Sitä voidaan kuvata myös sanoilla työhön johdattaminen. Perehdyttäminen nousee tärkeäksi osaksi yrityksen toimintaa aina, kun työhön on palkattu uusi ihminen, mutta myös silloin kun entinen työntekijä halutaan ohjata uusiin tehtäviin. Perehdyttäminen tähtää siihen, että työntekijä omaksuu mahdollisimman pian työpaikan toimintaperiaatteet ja tavat, sekä tutustuu työympäristöönsä ja muuhun henkilöstöön. (Kupias & Peltola 2009, 16-19.)

Kupiasen & Peltolan mukaan perehdyttämisen lähtökohta on yksinkertaisesta tavoitteestaan huolimatta moniulotteinen asia, johon vaikuttavat niin yhteiskunnalliset vaatimukset, lainsäädäntö, yrityksen menneisyys ja toimintatavat sekä yrityksen henkilöstöpolitiikka ja sisäiset normit. Lainsäädäntö on ylin työn tekemistä ohjaava ja sääntelevä taho. Näitä ovat esimerkiksi työsopimuslaki, työturvallisuuslaki sekä laki yhteistoiminnasta yrityksissä. (Kupias & Peltola, 16,17,20.)

Työsopimuslaki velvoittaa työntekijöitä ja työnantajia toimimaan oikeudenmukaisesti ja reilusti. Työturvallisuuslaki vaatii, että työpaikka on turvallinen, eikä vaaranna työntekijöiden terveyttä. Lisäksi se velvoittaa työnantajaa antamaan riittävän opastuksen esimerkiksi laitteiden käyttöön. Yt-laki, eli laki yhteistoiminnasta velvoittaa yrityksen kommunikoidaan henkilöstön kanssa siihen liittyvistä muutoksista. (Kupias & Peltola 20-27.) Puhuttaessa ravintola-alasta, yksi tärkeimpiä lakeja on elintarvikelainsäädäntö, joka tähtää riskien minimoimiseen esimerkiksi ruokamyrkytysten osalta (Evira). Nämä kaikki lait luovat osaltaan perustaa perehdyttämistyölle, joita yrityksissä tehdään.

5 Toimeksiantajan esittely

5.1 4H-järjestö

4H on maailmanlaajuinen, nuorisotoimintaan keskittyvä, yhteishyödyllinen ja voittoa tavoittelematon organisaatio. Järjestön juuret ovat Yhdysvalloissa, jossa se perustettiin jo 1900-luvun alussa. Järjestö toimii Yhdysvalloissa maatalousministeriön alaisena. Toiminta on alusta asti ollut nuorisotyötä, jolla on pyritty tukemaan nuorten oppimista ja yritteliäisyyttä. Järjestön englanninkielinen nimi 4-H, tulee sanoista Head, Heart, Hands and Health, jotka ovat yhdistyksen pääarvoja. Järjestön logo on nelilehtinen apila, joka kuvastaa näitä neljää arvoa. Yhteisön perus-filosofiana toimii vahvasti ”learning by doing”, eli tekemällä oppiminen. 4H toimii nykyään yli 80:ssä maassa, kaikilla mantereilla, ja kansainvälinen yhteistyö on vahvaa. (4-H; 4H-liitto.)

Euroopassa toimivien 4H-liittojen yhteistyöelimenä toimii Rural Youth Europe -järjestö. Organisaatio perustettiin vuonna 1957 Saksassa. Sen alkuperäinen nimi oli ”European Committee for Young Farmers and 4H Clubs”, joka myöhemmin vaihdettiin nykyiseen muotoonsa. Järjestö edistää toiminnallaan kansainvälisyyttä ja ennen kaikkea Eurooppalaista yhteistyötä maakohtaisten järjestöjen välillä. (Ruralyoutheurope.)

Suomeen 4H-toiminta rantautui suhteellisen pian sen perustamisen jälkeen. Pari vuosikymmentä myöhemmin, 1920-luvun keskivaiheilla Suomeen perustettiin jo omia toimipisteitä. Marttaliitto, lastensuojeluliitto sekä erilaiset maatalousjärjestöt olivat mukana perustamisvaiheessa. Ensimmäinen kansallinen järjestö aloitti nimellä Suomen maatalouskerholiitto vuonna 1928. Järjestön nimeksi muutettiin 4H-liitto vuonna 1968. Maaseutupainotteinen toiminta laajeni maakunnista vähitellen kaupunkeihin ja nykyään toiminta on kehittynyt yleiseksi nuorisotyöksi, eli se suuntautuu myös moniin muihin asioihin maatalouden rinnalla. Erityistä on, että toiminta on poliittisesti ja uskonnollisesti sitoutumatonta. (4H-liitto.)

5.2 Lapinlahden 4H-yhdistys

Lapinlahden 4H-yhdistys järjestää huomattavan paljon tapahtumia vuosittain Lapinlahden kunnassa. Yhdistyksellä on kerho- ja leiritoimintaa ympäri vuoden. 4H:n jäsenyyden saa liittymällä valtakunnalliseen 4H-liittoon, maksamalla vuotuisen jäsenmaksun. Jäseneksi pääsevät alle 28-vuotiaat, mutta maksamalla perhemaksun, on aikuisillakin mahdollisuus liittyä toimintaan mukaan. (Lapinlahden 4h-yhdistys.)

5.3 Väisälänmäki

Lapinlahti on värikäs kunta Pohjois-Savossa Iisalmen ja Kuopion kaupunkien välimaastossa. Kunta on hyvin aktiivinen taide- ja urheilupitäjä. Kulttuuritoiminta on vilkasta ja kunta vetää tasaisesti vierailijoita ympäri Suomea tutustumaan erilaisiin nähtävyyksiin. Lapinlahden taidekatu tutustuttaa eri taiteilijoiden teoksiin kylän keskustassa. Luova Puu, Lastu, sekä Väisälänmäki ovat myös erittäin suosittuja vierailukohteita. Väisälänmäki on Lapinlahden kunnassa, Martikkalassa sijaitseva kulttuuriperintökohde. Se on myös yksi Suomen virallisista kansallismaisemista, joita on yhteensä 27 (kuva 3). (Lapinlahti.fi; Lapinlahden 4h-yhdistys.)



kuva 3. Väisälänmäen kansallismaisema näköalatornista kuvattuna

Väisälänmäki on yksi Lapinlahden 4H-yhdistyksen toimintamuodoista. Väisälänmäellä olevaa karjamaja-kahvilaa pyörittävät paikalliset nuoret, jotka 4H-yhdistys kunnan kanssa palkkaa kesätöihin. Monelle nuorelle 4H:n kesätyö on ainoa mahdollisuus työllistyä. Esi- miehinä toimii toiminnanjohtajan ohella pari nuorta toimistoapulaista. (Lahdenmäki.9.6.2016.)



kuva 4. Karjamaja-kahvila

Kahvila sijaitsee Luontopolun toisessa päässä, mutta sen pihassa on pieni parkkipaikka, joten perille pääsee myös autolla.



kuva 5. Kahvilan sisustus on uniikki

Kahvilan on hyvin uniikki ja siellä on entisen karjamajan tunnelmaa. Sisustus ja koristelu on pidetty yksinkertaisena, mutta kekseliäänä. (Kuvat 4 ja 5.) Kahvilan asiakaskunta on kansainvälistä. Vieraskirjaa lukemalla selviää, että vieraita käy viikoittain useista eri valtioista. Vieraskirjasta nähdään myös, että asiakkaiden määrä on hyvin vaihteleva. Joinakin päivinä vieraita on käynyt vain muutama, ja joinakin päivinä useita kymmeniä. Voidaan olettaa, että sää vaikuttaa suuresti asiakasmääriin, koska paikka on luonnon keskellä. Kahvilatuotteina on vaihtelevasti itse tehtyjä leivoksia. Pullaa, piirakoita, kakkuja, keksejä, pitsaa ja muita tuotteita on tarjolla sen mukaan kuin niitä on leivottu. (Lahdenmäki. 9.6.2016.)

6 Prosessin kuvaus

Opinnäytetyöprosessi koostui monesta erilaisesta osa-alueesta ja toiminnoista, joita työstiin pitkin kesää eri tavoin. Näitä olivat muun muassa kyselyt ja haastattelut, paikallisiin tuottajiin ja palveluihin tutustuminen sekä uusien tuotepakettien pohtiminen. Lisäksi olin muutamana päivänä töissä kahvilassa, jotta pääsin tutustumaan toimintaan syvemmin. Lapinlahti on pieni, mutta eläväinen kunta, joten halusin työssäni saada näkyville myös paikallisuuden. 4H-yhdistys toimii hyvin tiiviissä yhteistyössä kunnan ja muiden toimijoiden kanssa, joten sekin tuki ajatustani mainiosti.

Työn tekeminen alkoi kahvilan nykyiseen toimintaan perehtymällä ja haastattelemalla Lapinlahden 4H:n toiminnanjohtajaa, Päivi Lahdenmäkeä. Noin tunnin mittaisen jutustelun pohjalta sain kohtuullisen hyvän kuvan kahvilan toiminnasta ja historiasta.

Haastattelun lisäksi, tein webropolilla strukturoidun kyselyn kahvilan kesätyöntekijöille, jossa keskityttiin lähinnä työntekijöiden kokemuksiin kahvilan pelisäännöistä ja siisteydestä, sekä heidän omaan viihtymiseen työssään.

Tein myös jonkin verran ”tutkimusta” jututtamalla asiakkaita kahvilassa. Halusin tietää mistä he ovat saapuneet ja kuinka ovat kuulleet paikasta. Lisäksi vieraskirjaan perehtymällä, sain selville esimerkiksi sen, että asiakaskunta on yllättävän kansainvälistä. Ulkomaalaisia asiakkaita käy lähes päivittäin.

6.1 Reseptiikkaa ja katelaskuja

Lähtiessäni pohtimaan reseptiikkaa, halusin kysellä työntekijöiltä heidän kokemuksiaan sen hetkisestä kahvilan tuoterepertuaarista. Kysely suuntautui nimenomaan kesätyöntekijöille eikä esimiehille. Kyselyn avulla halusin saada vastauksia siihen, mitä kahvilatuotteita työntekijät pitävät niin sanotusti ykköstuotteina ja mitä ehkä tarvittaisiin lisää valikoimaan. Lisäksi halusin saada tietää, onko tuotevalikoimassa vaikeasti valmistettavia tuotteita tai muita ongelmia. Toteutin kyselyn Webropolilla, ja lähetin jokaiselle kesätyöntekijälle linkin kyselyyn. Vain kaksi neljästätoista jätti vastaamatta, toinen teknisten ongelmien vuoksi, joten mielestäni vastausprosentti oli oikein hyvä. Kyselyn vastaukset vahvistivat henkilökohtaista tunnettani siitä, että kahvilan tuote tulisi olla selkeä ja yksinkertainen. Lähes kaikki vastaajista kokivat, että tärkein myytävä tuote kahvilalla on perinteinen pulla.

Taulukko 1. Tärkein kahvilatuote

Mikä tuote on mielestäsi tärkein kahvilatuote? Kerro vapaasti.

Vastaajien määrä: 10

Vastaukset
Kahvi ja kahvileipä(esim. pulla)
Kahvi, kahvileipä ja jäätelö.
Kahvi ja pulla tottakai tärkeimpiä. Mokkapalat ovat myös suosittuja.
Kahvi ja pulla
Kahvi suolainen tarjottava, makea tarjottava ja jäätelöt
Tuore leivonnainen
kahvi ja joku pulla tai mokkapala
Kahvi ja pulla sekä muut leivokset.

Taulukko 1. yläpuolella kertoo, että perinteinen kahvi ja pulla ovat työntekijöiden mielestä kahvilan tärkeimpiä tuotteita. Tärkein voidaan tässä kohtaa nähdä myös halutuimpana, eli asiakkaat ostavat eniten kahvia ja pullaa. Mokkapalat mainitaan myös useamman kerran vastauksissa, joten näyttää siltä, että se on myös hyväksi koettu tuote. Eräs vastaajista on vastannut ainoastaan ”Tuore leivonnainen”, ja oikeastaan uskoisin, että tuohon vastaukseen kiteytyy asiakkaankin toive. Kahvilassa tulisi aina olla tuoreita tarjottavia. Asiakas ei kokemukseni ja yleisen maalaisjärjen mukaan osta pullaa, jos se on kuivettunut kaksi päivää kuvun alla. Mielestäni hyvään asiakaspalveluun kuuluu automaattisesti se, että huolehditaan tuotteiden tuoreudesta.

6.1.1 Perustuote

Pohdintojen jälkeen loin kahvilatuotteista muutaman perusreseptin selkeine ohjeineen. Näistä resepteistä on koottu kansio annoskoritteineen, josta työntekijä voi esimerkiksi tarkistaa raaka-aineet ja allergeenit. Aikaisemmin kahvilan tuotteet ovat olleet sitä, mitä työntekijät ovat halunneet tehdä, joten tällainen yhtenäinen käytäntö tulee varmasti tarpeeseen. Sen etuja ovat toki juuri edellä mainitut raaka-aine- ja allergeenilistat, mutta asiakkaan kannalta myös se, että jos asiakas on käynyt kahvilassa aikaisemmin ja ottanut kahvin ja pullan, niin ensi kerralla se pulla maistuu samalta. Asiakas siis käytännössä tietää, mitä saa, ja se on oikeastaan asiakkaan oikeus.

Toisaalta voidaan yleisesti ajatella, että pienen toimijan etu on se, että tuoterepertuaari voi vaihdella paljon. Tämän takia en kokonaan haluaisi pois sulkea sitä, että työntekijät saa-

vat myös valmistaa itse haluamiensa tuotteita. Pääasia on, että perustuotteita on aina tarjolla, ja ne ovat tuoreita.

6.1.2 Ostotoiminta

Yksi tärkeä asia on tuotteiden ostotoiminta. Kaikki hankinnat kahvilaan tehdään Lapinlahden K-kaupassa, jossa Lapinlahden 4H-yhdistyksellä on tili. Mielestäni on erityisen tärkeää, että raaka-aineet ovat kilohinnaltaan aina halvimpia ja toki aina myös samoja. Näin menoja ja tuloja on helpompi seurata. Kuten katelaskelmakaava osoittaa, hinnoittelu ei onnistu ilman, että tiedetään raaka-ainehintoja. Näin ollen ostotoiminnalla on suuri vaikutus tuottoihin ja jopa budjetointiin. Olen tehnyt raaka-ainelistan, kaikista leivontatarvikkeista, jonka mukaan ostokset tehdään. Raaka-aine listassa lukee selkeästi valmistaja, kilohinta, pakkauksen koko sekä pakkauksen hinta. On suunnattoman tärkeää, että työntekijät perehdytetään tähän toimintatapaan, koska raaka-ainehinnoissa voi säästää useita euroja per kauppareissu ja vuositasolla määrä on huomattavan suuri.

Raaka-ainelista, jota voidaan kutsua myös kauppalistaksi, toimii siten, että jokaisen tuotteen kohdalla on ruutu, jonka voi raksia. Seuraavaan työvuoroon tulevan työntekijän tulee hakea listalla raksitut tuotteet ennen työvuoroon tuloa. Koska työntekijät vaihtuvat päivittäin, ehdotan, että lista jaetaan joka työvuoron jälkeen whatsapp-ryhmässä, johon kuuluvat kaikki työntekijät. Entiseen verrattuna, uutta on se, että työntekijöillä on lista, jota seurata, sekä mahdollisuus kommunikoida entistä selkeämmin.

6.2 Tuotteiden säilytys ja tarjoilu

Suurin kysymyksiä herättävä asia kahvilaan tutustumisprosessin aikana oli se, kuka on vastuussa tuotteiden säilytyksestä ja sen toimivuudesta. Työntekijöille lähettämässäni kyselyssä halusin kysyä heidän kokemuksiaan työpaikan hygieniatasosta ja järjestyksestä. Vastauksissa ei tullut juurikaan epäkohtia esille. Suurin osa vastaajista on alle 18-vuotiaita, joten uskon, että tämä on yksi syy. Heillä ei ehkä ole tarpeeksi kokemusta ja ymmärrystä. Alla olevassa taulukossa on esitetty vastaajien ikäjakauma.

Taulukko 1. Vastaajien ikäjakauma

Ikä

Vastaajien määrä: 12

	N	Prosentti
alle 18 vuotta	9	75%
18-25 vuotta	3	25%
yli 25 vuotta	0	0%

Tutustuessani kahvilalla toimintaan, huomasin, että valmistuspäivämäärä oli oikeastaan ainut, mitä tuotteisiin merkattiin ennen pakastamista. Hygienia- ja säilytyskäytännön puitteissa tuotteiden säilytykseen liittyvät päivämäärät tulisivat olla paremmin hoidettu (Evira). Suosittelen ainakin merkitsemään tuotteisiin sulamaan otto- päivämäärät sekä sen, milloin tuote on laitettu tarjolle. Myös tarjoilutavat ovat hyvin eriävät eri työntekijöiden kohdalla. Osa työntekijöistä pitää kaikki tuotteet koko ajan kylmävitriinissä, kun taas toiset pitävät kaikki tuotteet koko päivän pöydällä. Voidaan jo maalaisjärjellä päätellä, että pizzaa ei ole suotavaa säilyttää huoneenlämmössä koko päivää. Ongelmaksi nousee vielä lisäksi se, että tuotteita ei heitetä pois työvuoron päättyessä, vaan ne saattavat matkustaa monta päivää vitriinin ja pöydän väliä. Tuotteiden säilytystä varten olen laatinut ohjeistuksen (liitteet 22 ja 23), ja suosittelen perehdyttämään työntekijät hyvin tähän asiaan. Esimiestyön tueksi suosittelen myös tutustumaan Elintarvikevirasto Eviran internet-sivuihin, joilta löytyy todella paljon tietoa monesta asiasta.

Säilyvyyden lisäksi tarjoilussa tulisi kiinnittää erityisen paljon huomiota houkuttelevuuteen. Kaikkien ”huoltoasema-työvuosieni” jälkeen, osaan sanoa, että sillä on suuri merkitys, miten tuotteet on aseteltu tarjolle. Asiakas ei koe houkuttelevana, jos isolla lautasella on neljä pientä pullaa. Vadit täytyisi aina olla kohtuullisen täysiä, joten vadin koko onkin ratkaisevassa asemassa.

Kaikkia tuotteita ei ole hyvä pitää esillä koko ajan. Suolaista piirakkaa menee suhteessa niin vähän, jotta se on hyödyllisempää pakastaa jäädytyksen jälkeen. Pakastaminen tulee tehdä yksittäin annospaloina, jotta sen toimittaminen asiakkaalle olisi mahdollisimman vaivatonta. Tuote tulee sulattaa mikrossa sulatustoiminnolla. Suolaisen piirakan lisäksi esimerkiksi gluteenitonta tuotetta olisi hyvä säilyttää tällä tavoin. Tällä ehkäistään hävikin syntymistä, mutta lisäksi asiakas saa mahdollisimman hyvän tuotteen. Toki tuore tuote olisi kaikista paras vaihtoehto, mutta näissä olosuhteissa täytyy miettiä myös kustannuksia.

Tuotteet, joita ei säilytetä asiakkaan esillä jatkuvasti, tulisi olla selkeästi näkyvillä houkuttelevien kuvien ja hintojen kera. Asiakas ostaa todennäköisemmin tuotetta, jos hän tietää sen olemassa olost, joten tämä asia on erittäin tärkeä kassavirran kannalta.



Kuva 6. Talon vohveli

Pakastettujen tuotteiden lisäksi yksi ”mainontaa” kaipaava tuote on yllä olevassa kuvassa (kuva 6.) näkyvä ”Talon vohveli”, joka paistetaan tilauksesta. Tuotteeseen kuuluu juuri paistettu vohveli, itse tehty jäätelöpallo sekä lämmin kinuskikastike. Tuotetta ei ole missään valmiina koko ajan, vaan se tehdään varta vasten asiakkaalle, joten valmiista tuotteesta täytyy olla kuva, jotta asiakas tietää, mitä hän saa, ja että hän ylipäänsä on tietoinen siitä, että tällainen tuote on tarjolla. On myös varmaa, että tuotetta menee enemmän, jos siitä on näkyvillä houkutteleva kuva pelkän hintalapun sijaan. Olen laatinut esimerkkinä mainoksen vohveliannoksesta, joka on liitteenä (Liite 21). Aktiivinen myyntityö on tärkeää erityisesti näiden tuotteiden osalta, jotka eivät ole itsepalvelutuotteita. Ojasen 2010, sanoihin pohjautuen, myyntityö on tilanteenlukutaitoa ja muuttuu aktiivisessa vuorovaikutuksessa.

6.3 Esimiestoiminta

Suosittelen lämpimästi, että 4H-yhdistys järjestää kahvilalle ensi kaudeksi esimiehen, joka on yksin vastuussa kahvilan toiminnasta. Tällä en suinkaan tarkoita sitä, että apua ei saa pyytää muilta, vaan sitä, että yksi ihminen hoitaa tiedottamisen ja perehdyttämisen. Kuten Kupias & Peltola 2009, teoksessaan toteavat, perehdyttäminen on sitä, että työntekijät opastetaan ”talon tavoille” ja heille selvitetään mitkä ovat työn vähimmäisvaatimukset. Esimiehen tulisi olla yhteyshenkilönä työntekijöille, jos heillä on jotakin kysyttävää asioista. Kahvilalla työskennellessäni huomasin, että kommunikaatiokatkoksia oli ollut useissa asioissa. Luulen, että osa katkoksista johtui siitä, että ei tiedetty, kehen ottaa yhteyttä. Toisaalta ei ehkä koettu tarpeelliseksi tiedottaa muille asiasta. Mielestäni hyvä kommunikaatio on kuitenkin kaiken ydin ja monelta ongelmalta vältyttäisiin jos kommunikaatio pelaisi

paremmin. Kun kaiken takana on yksi henkilö, joka kantaa vastuuta, vältetään sellaisilta tilanteilta, kuin ”ehkä joku muu on jo hoitanut sen”. WhatsApp- ja muut somevälineet ovat erinomaisia kommunikaatiovälineitä, mutta lisäksi suosittelisin ihan perinteistä henkilökunnan ”päiväkirjatyyppistä” lokikirjaa, johon kirjataan päivittäin, ketä on ollut töissä ja mitä asioita on tapahtunut. Kirjaan voidaan kirjata esimerkiksi, jos asiakkaita on ollut erittäin vähän tai paljon tai jos jokin asia vaatii erityistä huomiota. Työntekijät olisi myös hyvä perehdyttää kirjan käyttöön niin, että siitä todella tulee osa jokapäiväistä toimintaa. Esimiehen tärkeimpiä tehtäviä, Kupiaksen ja Peltolan mukaan, on huolehtia, että riittävät lain säätelemät tavoitteet täyttyvät. Erityisesti kahvilatoiminnan johtamisessa on kiinnitettävä huomiota elintarvikehygieniaan liittyviin asetuksiin.

6.4 Näkyvyys

Kahvilan näkyvyys ennen opinnäytetyöhön ryhtymistäni oli hyvin heikoissa kantimissa. Olin itse kuullut kahvilasta aikaisemmin, mutten ollut käynyt koskaan paikalla. Kun sain toimeksiannon tähän opinnäytetyöhön, aloin luonnollisesti tutustumaan kohteeseen. Huomasin, että kahvilasta oli hyvin vähän tietoa tarjolla. Oli vaikea löytää minkäänlaista osoitetta paikkaan, eikä ollut selkeää opastusta miten perille pääsee. Oletuksena ilmeisesti on, että kaikki tuntevat Väisälänmäen kohteena. Ajattelin heti, että kahvilan täytyy saada jonkinlaiset omat nettisivut, joilla kaikki olennainen tieto kerrotaan. Näin päädyin luomaan kahvilalle omat Facebook-sivut, joilta löytyy tarkempaa tietoa kahvilasta (liite 20).

Tarkoituksena on, että jatkossa 4H:n työntekijät saisivat käyttöönsä kahvilan tunnukset, jolloin he pääsisivät sivuille päivittämään tietoja. Ajattelin, että näin paikalle voitaisiin houkutella asiakkaita muun muassa tuoreen pullan perässä. Täysylläpito-oikeus olisi tietenkin rajoitetusti vain ja ainoastaan toiminnanjohtajalla. Facebook on erinomainen markkinointikanava. Kuten Sinisaalto 2014, sanoo on uskallettava lähteä kokeilemaan some-markkinointia, jos sille on perusteet. Näen, että tässä tapauksessa perusteet olivat olemassa ja Facebook-sivut olivat hyvä lisä erityisesti näkyvyyttä ajatellen.

6.5 Kahvilan oheistoiminnot

Kahvilan tiloihin kuuluu isohko tupa, sekä piha-alueella oleva terassi. Lisäksi pihapiirissä on perinneaitta (kuva 7.), jonne 4H-yhdistys on kerännyt erilaisia entisajan työkaluja ja välineitä. Tilat antavat mahdollisuuden muuhunkin, kuin pelkästään perinteiseen kahvila-toimintaan, eli kahvin ja pullan myyntiin. Yhdessä ohjaajan kanssa juttellessamme, ajattelimme, että toimintaa olisi syytä kehittää siihen suuntaan, että se ei keskittyisi ainoastaan kesäkaudelle. Lisäksi tiloja olisi syytä käyttää paremmin hyväksi. Tämän pohjalta lähdin työstämään asiaa, ja miettimään mitä mahdollisuuksia olisi.



Kuva 7. Perinneaitta

Alkuhaastattelussa toiminnanohjaajan kanssa, puhuimme kahvilan sesonkipainotteisuudesta. Kahvila on toiminut vuosikausia pelkästään kesäkaudella, toukokuun puolesta välistä elokuun puoleenväliin. Olimme molemmat sitä mieltä, että muille vuodenajoille olisi hyvä kehittää jonkinlaista toimintaa. Tämän pohjalta lähdin suunnittelemaan erilaisia tuoteaihioita syys- ja talvi- ja kevättoiminnan kehittämiseksi.

Perinteisen kahvilatoiminnan ylläpitäminen ei todennäköisesti olisi kannattavaa enää kesäkauden jälkeen, koska ihmiset ovat pitäneet lomansa ja keskittyvät ehkä arkisiin askareisiinsa. Lisäksi kahvilatoiminnan pyörittämistä rajoittaa se, että paikan vesiputket suljetaan talvikaudeksi, jotta ne eivät jäädy.

Ehdotuksena on kurssitoiminta, joka mahdollistaisi tilan viikoittaisen, säännöllisen käytön. Syksyllä pidettäviä kursseja voisivat olla esimerkiksi nykytrendin mukaisesti villiyrttikurssit ja sienikurssit. Nämä kurssit olisivat käytännössä kertaluontoisia. Kurseilla voitaisiin periä tietty osallistumismaksu, joka sitten oikeuttaisi ohjattuun metsäretkeen ja tämän jälkeen löydettyjen raaka-aineiden valmistamiseen ja nauttimiseen karjamajakahvion tiloissa. Olen kuullut, että moni haluaisi lähteä esimerkiksi sienestämään, muttei rohkene yksin lähteä, taikka ei luota siihen, että tunnistaa syötävät lajit. Lisäksi moni kokee, ettei osaa valmistaa sieniä, joten asia jää siihen. Tällaiset yhteiset ryhmäretket metsään vahvistaisivat yksilön omaa sienituntemusta ja rohkaisisivat lähtemään metsään. Lisäksi ajattelen niin, että kurseilla samanhenkiset ihmiset voisivat verkostoitua ja tutustua toisiinsa. Kurssi voisi olla myös viikonlopun mittainen, jolloin ihmiset tulisivat paikalle esimerkiksi lauantaina kello 9.00-16.00 ja sunnuntaina kello 10.00-17.00. Tämä mahdollistaisi erilaisten luennoitsijoiden käytön ja laajemman perehdytyksen asiaan. Kurseille voisi osallistua nuoret, mutta myös aikuiset, jolloin arvokasta ikäpolvien välistä kohtaamista syntyisi aidossa ympäristössä.

Käsityökurssien järjestäminen on toinen esimerkki, joka voisi olla mahdollisuus. Jonkinlainen neulontapiiri tai virkkausilta kerran viikossa, jossa perittäisiin joko kertamaksu osallistumisesta, tai koko syys-/kevätkauden kurssimaksu kerralla. ”Kurssin” ideana voisi olla vain pelkästään käsityöihmisten yhteen saattaminen. Ajattelen niin, että moni vielä hyväkuntoinen vanhempi henkilö saattaa istua kotonaan kutomassa sukkaa, koska hänellä ei ole muutakaan tekemistä. Kaikilla ei ole kyläpaikkoja tai laajaa ystäväpiiriä. Tällainen kerhomahdollisuus olisi erinomainen tapa tuoda iloa tällaisen henkilön elämään. Tiloissa on paljon istumapaikkoja, joten ainakin 15 henkeä mahtuisi tällaiseen käsityöiltaan. Illan aikana tarjottaisiin kahvit ja pullat, sekä olisi pieni venyttelytuokio. Tällaista kerhotoimintaa voisi vetää esimerkiksi palkattu 4H-nuori.

Satunnaisia toimintapäiviä on jo järjestetty karjamajakahvilalla, mutta uskoisin, että tällaisia toimintapäiviä voisi hyvin järjestää useammin. Alla on pari ehdotusta, jotka olisi helppo toteuttaa.

- ✚ Sadonkorjuumarkkinat (syksy)
- ✚ Wanhajan käsityömarkkinat (syksy/joulu)
- ✚ Kirpputori (Kevät)

Toimintapäivät olisi helppo toteuttaa, koska ne ovat enemmän projektiluontoisia. Esimerkiksi joulumarkkinoilla kylien 4h-kerhot voisivat myydä askartelemiaan tai leipomiaan tuotteita kahvilan sisätiloissa, mutta lisäksi ulkona voisi olla oheistoimintaa, kuten rekiajelua. Ja mikä estää myynnin ulkonakin- Helsingissäkin on joulumarkkinat ulkona, eikä kukaan pistä pakkasia pahaksi, vaan kansaa riittää. Ulkona olevan terassin pöydät (kuva 8.) voisi kantaa pihalle myyntipöydiksi. Vaihtoehtoisesti voisi siirtää pöydät seinien viereen ja kantaa penkit pois edestä, jolloin tila itsessään toimisi myyntitilana.



Kuva 8. Terassin pöydät ovat pitkiä ja soveltuisivat hyvin myyntipöydiksi

Keväällä taas voisi pitää siivouspäivän, eli kirpputori päivän, jolloin ihmiset hankkiutuisivat vanhasta eroon ja tuulettaisivat nurkkiaan. Kahvila olisi tietenkin auki, jolloin tuottoa tulisi ohessa kassaan.

7 Pohdinta

Opinnäytetyön tekeminen oli antoisa ja kiinnostava projekti. Kehityskohteiden laajuuden ja suuntien kartoittamisessa haastattelin työntekijöitä ja esimiehiä. Vastausten perusteella rajasin kehityskohteiden laajuutta, koska aika oli rajallinen, eikä kaikkea pysty kehittämään kerralla. Kehityskohteiksi jäikin lähinnä omaa ammattisuuntaa peilaavat asiat, eli lähinnä kahvilan tuotteet ja niihin liittyvät asiat. Lisäksi en voinut olla puuttumatta näkyvyyden lisäämiseen, joten Facebook-sivut tuli tehtyä sen varjolla.

Opinnäytetyön tekemisessä haastavinta oli pitää kaikki asiat kasassa ja päämäärä selkeänä. Se, että oli liian paljon ideoita alkuvaiheessa, meinasi kostautua myöhemmässä vaiheessa. Sain mielestäni kuitenkin kohtuullisesti rajattua produktia, jotta tärkeimmät asiat tuli mukaan ja vähemmän tärkeät jäivät seuraavalle kehittäjälle. Tai ehkei voi sanoa edes vähemmän tärkeät, vaan koin, että itse osaan parhaiten ammattitaustani vuoksi perehtyä ja paneutua juuri näihin asioihin, mitä käsittelin työssäni.

Yhteydenpito opinnäytetyön jokaisessa vaiheessa on ollut todella haastavaa. Tämä johtuu siitä, että asun Espoossa ja työn toimeksiantaja, ja kohde on Lapinlahdella Pohjois-Savossa. Olisin voinut kiinnittää yhteydenpitoon ja kommunikointiin enemmän huomiota, jotta olisin varmasti saanut kaikki toimeksiantajan ideat huomioitua. Toisaalta tuntui, että jokaisella taholla oli sen verran kiire, että oli vaikea alkaa vaivata muita omilla ”ei-niin-tärkeillä” –asioilla.

Luulen, että opinnäytetyön tuotos on suuresti avuksi ensi kesän kahvilatoiminnassa Väisälänmäellä. Uskon, että ylimääräiseltä hävikiltä ja tehottomuudelta vältytään entistä paremmin. Koen onnistuneeni työssäni hyvin.

Lähteet

Andersson, M. 2005. Kupillinen kahvia. Wanhanajan Puoti- yhdistys ry. Jyväskylä.

Business Case Studies. Finance Theory. Luettavissa:

<http://businesscasestudies.co.uk/business-theory/finance/fixed-variable-costs-and-break-even.html#axzz4MopkEj5C>. Luettu 10.10.2016.

Elintarvikevirasto Evira. Luettavissa:

<https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikehygienia/>.

Luettu:11.10.2016.

Kupias, P. & Peltola. R. 2009. Perehdyttämisen pelikentällä. Palmenia. Helsinki.

Lahdenmäki, P. 9.6.2016. Toiminnanjohtaja. Lapinlahden 4H-yhdistys. Haastattelu. Lapinlahti.

Lapinlahden kunta 2016. Lapinlahti. Luettavissa:

<http://www.lapinlahti.fi>. Luettu: 14.6.2016.

Lapinlahden 4H-yhdistys. Tervetuloa Lapinlahden 4h-yhdistyksen kotisivuille! Luettavissa:

<http://lapinlahden4h.nettisivu.org>. Luettu: 14.6.2016.

Netmba. The Marketing Mix. Luettavissa:

<http://www.netmba.com/marketing/mix/>. Luettu: 10.10.2016.

Professional Academy. Marketing Theories- The Marketing Mix- From 4P's to 7P's. Luettavissa:

<http://www.professionalacademy.com/blogs-and-advice/marketing-theories---the-marketing-mix---from-4-p-s-to-7-p-s>. Luettu: 10.10.2016.

Pönkä, H. 2014. Sosiaalisen median käsikirja. Docendo Oy. Jyväskylä. E-kirja.

Rauramo, U. 2014. Lautasta laajemmalla. Haaga-Helia AMK. Helsinki. E-kirja.

Siniaalto, M. 2014. Sosiaalisen median menestysreseptit. Kauppakamari. E-kirja.

Selander, K. & Valli, V. 2007. Hinnoittelu ja Kannattavuus matkailu- ja ravitsemisalalla. WSOY Oppimateriaalit Oy. Helsinki.

Selander Oy. Kannattavuuden suunnittelu ja hallinta. Luettavissa:

http://www.selanderoy.fi/fi/kirja/kannattavuuden-suunnittelu-ja-hallinta_selander/.

Luettu: 9.10.2016.

Suomen 4-H-liitto. 4h-järjestön historia. Luettavissa:

<http://www.4h.fi/4h-jarjestona-2/organisaatio/historia/>. Luettu: 14.6.2016.

Yritystoiminta. Mitä markkinointi on? Luettavissa:

<https://sites.google.com/site/yritystietoa/mitae-markkinointi-on>. Luettu: 10.10.2016.

Wikipedia. Kannattavuus. Luettavissa:

<https://fi.wikipedia.org/wiki/Kannattavuus>. Luettu: 7.10.2016.

4-H USA. What is 4-H. Luettavissa:

<http://4-h.org/about/what-is-4-h/>. Luettu: 14.6.2016.

Liitteet

Liite 1. Kauppalista

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	KAUPPALISTAPOHJA, Väisälänmäki								
2									
3	TUOTE	NIMIKE	VALMISTAJA	EAN	PAKKAUKSEN HINTA	PAKKAUKSEN KOKO	KILOHINTA	TARVE (Merkitse tähän paljonko)	LISÄTIEDOT (muuta huomioitavaa)
4									
5	KUIVAT AINEET								
6	vehnäjauho	Puolikarkea	Pirkka	..6887	1,19 €	2,000 kg	0,59 €		
7	hienosokeri	sokeri	Pirkka	..0817	0,79 €	1,000 kg	0,79 €		
8	kaakao, tumma	kaakaojauhe	Pirkka	..4144	1,49 €	0,125 kg	11,92 €		
9	vanilliinisokeri	vanilliinisokeri	K-menu	..6077	2,19 €	0,400 kg	5,47 €		
10	vaniljasokeri	vaniljasokeri	Dan sukker	..1612	1,85 €	0,170 kg	10,88 €		
11	leivinjauhe	leivinjauhe	Pirkka	..3783	0,70 €	0,100 kg	7,00 €		
12	kardemumma	rouhittu	Menu	..2824	11,00 €	0,500 kg	22,00 €		
13	raeosokeri	rapea raeosokeri	Dan sukker	..2016	1,35 €	0,500 kg	2,70 €		
14	kuivahiiva	kuivahiiva	Pirkka	..3036	0,79 €	0,044 kg	17,95 €		
15	suola	ruokasuola	Pirkka	..6267	0,60 €	1,000 kg	0,60 €		
16	kaneli	jauhettu kaneli	K-menu	..6039	1,89 €	0,250 kg	7,56 €		
17	perunajauho		Pirkka	..0985	0,89 €	0,500 kg	1,78 €		
18	viisippuri	rouhittu	Santa-Maria	..1647	21,95 €	0,500 kg	43,90 €		
19	aromisuola		K-menu	..6060	2,35 €	0,400 kg	5,88 €		
20	paprikajauhe	jauhettu paprika	K-menu	..6046	2,39 €	0,250 kg	9,56 €		
21	basilika	kuivattu	Pirkka	..5545	0,75 €	0,008 kg	93,75 €		
22	perunamuusijauhe		K-menu	..4943	1,99 €	0,500 kg	3,98 €		
23									
24	tomusokeri		Dan sukker	..0781	1,30 €	0,500 kg	2,60 €		
25	suklaa, tumma	leivontasuklaa	Pirkka	..6962	1,89 €	0,200 kg	9,45 €		
26	rypsiöljy		K-menu	..7158	2,15 €	1,000 l	2,15 €		
27	glukoosisirappi		Dan sukker	..4527	2,79 €	0,400 kg	6,97 €		
28	kondensoitu maito	sweetened	Törsleffs	..5406	3,89 €	0,397 kg	9,80 €		
29	nonparelli		Dr. Oetker	..2241	2,49 €	0,135 kg	18,44 €		
30									
31	HEDELMÄT JA MARJAT								
32	omena	Golden, tuore	Pirkka	..0004			1,99 €		
33	mustikka, pakaste	suomalainen	Pirkka	..6716	1,65 €	0,200 kg	8,25 €		
34	puolukka, pakaste	suomalainen	Pirkka	..6754	1,29 €	0,200 kg	6,45 €		
35									
36	kananmuna	virike kananmuna	Pirkka	..9366	1,99 €	15 munaa/ 1,020 kg	1,95 €		
37									
38									
39	MAITOTUOTTEET								
40	voi, laktoositon	vähäsuolainen	Arla	..6245	3,99 €	0,500 kg	7,98 €		
41	kevytmaito, laktoositon		Pirkka	..5893	1,18 €	1,000 l	1,18 €		
42	vispikerma, laktoositon		Pirkka	..3424	0,99 €	0,200 l	4,95 €		
43	fetajuusto, laktoositon	salaattijuustokuutiot	Pirkka	..7507	1,99 €	0,200 kg	9,95 €		
44	ruokakerma, laktoositon	15 %	Pirkka	..3448	0,79 €	0,200 l	3,95 €		
45	juustoraaste, laktoositon	Emmental-raaste	K-menu	..6596	2,19 €	0,250 kg	8,76 €		
46	tuorejuusto, laktoositon		Pirkka	..6051	1,85 €	0,180 kg	10,28 €		
47	kinuskikastike, laktoositon		Pirkka	..7585	1,19 €	0,200 l	5,95 €		
48									
49	KASVIKSET								
50	pinaatti, pakaste	hienonnettu	Pirkka	..5248	0,49 €	0,150 kg	3,27 €		
51	sipuli	suomalainen, tuore	Pirkka	..0005			1,69 €		
52									
53	LIHATUOTTEET								
54	palvikinkkuviipale	saunapalvikinkku	K-menu	..2099	1,25 €	0,200 kg	6,25 €		
55									

Liite 2. Resepti 1/9 Feta-pinaatti piiras

<u>FETA-PINAATTIPIIRAS</u>	
200 astetta /20 + 20 minuuttia	
<u>POHJA</u>	<u>TÄYTE</u>
3 dl vehnä jauhoja	2 dl ruokakermaa
100g voita	1 dl maitoa
1/3 tl suolaa	200g salaattijuustoa
3 rkl kylmää vettä	150g hienonnettua pinaattia
	1 keskikokoinen sipuli
	1 tl viisippuri
	1 tl paprikajauhetta
	3 kpl kananmuna
	1 dl emmentalraastetta
	1 tl suolaa
<u>VALMISTUS</u>	
<p>Ota ennen valmistusta kaikki ainekset esille; erityisesti pinaatti, jonka voi ottaa sulamaan jääkaappiin jo edellisenä päivänä.</p>	
<p>1. Sekoita huoneenlämpöinen voi jauhojen ja suolan kanssa sekaisin käsin tai sähkövatkaimella. Lisää vesi ja sekoita nopeasti tasaiseksi. Levitä taikina piirakkavuokraan ja laita se uuniin paistumaan. Paistaa pohjaa 20 minuuttia.</p>	
<p>2. Tällä välin tee täyte. Kuullota kuutioitu sipuli pannussa. Lisää sekaan mausteet, ja lopuksi sekoita joukkoon hienonnettu pinaatti. Jätä sivuun odottamaan.</p>	
<p>3. Sekoita keskenään maito, ruokakerma, suola ja kananmunat hyvin.</p>	
<p>4. Ota esipaistettu piirakkapohja uunista ja laita sipuli-pinaattitäyte pohjan päälle. Kaada tämän jälkeen maito-kerma-seos vuokaan. Ripottele lopuksi pinnalle juustoraaste tasaisesti.</p>	
<p>5. Paista 20 minuuttia uunissa tai niin kauan että täyte on jähmettynyt ja kauniin värinen. Jäähdytä valmis piirakka ja leikkaa annospaloiksi. Pakasta annokset lautasilla ja sulata annos asiakkaan tilauksesta mikron sulatustoiminnolla. Kiireisinä päivinä piirasta voi pitää esillä vitriinissä sulamassa pari kerrallaan.</p>	

Liite 3. Resepti 2/9 Kinkkupiiras

KINKKUPIIRAKKA

200 astetta

POHJA

1 ½ dl Vehnäjauho
125g perunanmuusijauhe
100g voi
1 tl suola
1- 1 ½ dl vesi

TÄYTE

200g palvikinkku
2 dl ruokakerma
2 tl paprikajauhe
1 tl aromisuola
1 tl kuivattu basilika
½ tl pippurisekoitus
3 kananmuna
1 dl maitoa
50 g emmentalraastetta
1 sipuli

VALMISTUS

Valmista taikina sekoittamalla huoneenlämpöinen voi, vehnäjauhot, muusijauhe, suola ja vesi yhteen käsin nyppimällä, tai koneella taikinamelalla. Levitä taikina vuokaan ja laita se uuniin paistumaan 20 minuutiksi.

Sillä välin valmista täyte. Suikaloi kinkku. Pilko sipuli kuutioiksi ja kuullota pannulla. Mausta suolalla ja pippurilla. Sekoita kulhossa ruokakerma, maito, mausteet ja kananmunat. Lisää vielä sekaan juustoraaste.

Ota esipaistettu pohja uunista ja levitä suikaloitu kinkku ja kuullotetut sipulit tasaisesti pohjan päälle. Tämän jälkeen kaada kerma-muna-seos täytteiden päälle. Laita uunin keskitalolle paistumaan. Paista 20 minuuttia, kunnes kypsä ja kauniin värinen pinnasta.

Liite 4. Resepti 3/9 Marjapiirakka

MARJAPIIRAKKA

225 astetta / 15-20 minuuttia

POHJA

4 kananmunaa

6dl sokeria

3 dl maitoa

9 dl vehnä jauhoja

3tl leivinjauhetta

4 tl vaniljasokeria

300g voita

PINNALLE

1 l puolukoita/mustikoita

1 dl sokeria

VALMISTUS

Vatkaa kananmunat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi (vähintään 4 minuuttia). Sulata voi ja jätä se jäähtymään. Sekoita kuivat aineet keskenään ja lisää ne taikinaan vuorotellen maidon kanssa, varovasti sekoittaen. Lisää lopuksi jäähtynyt rasva.

Levitä taikina leivinpaperilla vuoratulle syvälle pellille. Ripottele pinnalle tasaisesti puolukat.

Paista kypsäksi uunin keskitasolla 225 asteessa tasalämmöllä. Tarkista kypsäys tikulla. Paistoaika on noin 15-20 minuuttia, riippuen uunin tehosta.

Kun piirakka on kypsä, ota se uunista ja ripottele pinnalle sokeri. Anna jäähtyä ja leikkaa annospaloiksi.

Liite 5. Resepti 4/9 Mokkapalat

<u>MOKKAPALAT</u>	
225 astetta /15-20 minuuttia	
<u>POHJA</u>	<u>KUORRUTE</u>
4 kananmunaa	100g voita
6dl sokeria	250g tomusokeria
3 dl maitoa	2 rkl tummaa kaakaojauhetta
9 dl vehnäjauhoja	3 rkl kylmää, vahvaa kahvia
3tl leivinjauhetta	2 tl vanilliinisokeria
4 tl vanilliinisokeria	
4 rkl kaakaojauhetta	<u>KORISTELU</u>
300g voita	nonparellit
<u>VALMISTUS</u>	
<p>Vatkaa kanamunat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi (vähintään 4 minuuttia). Sulata voi ja jätä se jäähtymään. Sekoita kuivat aineet keskenään ja lisää ne taikinaan vuorotellen maidon kanssa, varovasti sekoittaen. Lisää lopuksi jäähtynyt rasva.</p>	
<p>Paista pohja kypsäksi uunin keskitasolla 225 asteessa tasalämmöllä. Tarkista kypsyyt tikulla. Paistoaika on noin 15-20 minuuttia, riippuen uunin tehosta.</p>	
<p>Kun pohja on uunissa, tee sinä aikana kuorrute. Sulata 100g voita. Sekoita tomusokeri, kahvi ja vaniljasokeri joukkoon. Levitä kuorrute lämpimän piirakan päälle ja koristele nonparelleilla.</p>	
<p>Jäähdytä ja leikkaa annospaloiksi.</p>	

Liite 6. Resepti 5/9 Omenapiirakka

OMENAPIIRAKKA

225 astetta / 15-20 minuuttia

POHJA

4 kananmunaa

6dl sokeria

3 dl maitoa

9 dl vehnä jauhoja

3tl leivinjauhetta

4 tl vaniljasokeria

300g voita

PINNALLE

1 l omenoita

1 ½ dl sokeria

1 rkl kanelia

VALMISTUS

Vatkaa kananmunat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi (vähintään 4 minuuttia). Sulata voi ja jätä se jäähtymään. Sekoita kuivat aineet keskenään ja lisää ne taikinaan vuorotellen maidon kanssa, varovasti sekoittaen. Lisää lopuksi jäähtynyt rasva.


Levitä taikina leivinpaperilla vuoratulle syvälle pellille.

Kuori ja siivuta omenat. Levitä taikinan päälle tasaisesti. Sekoita sokeri ja kaneli ja ripottele omenoiden päälle tasaisesti.

Paista kypsäksi uunin keskitasolla 225 asteessa tasalämmöllä. Tarkista kypsäys tikulla. Paistoaika on noin 15-20 minuuttia, riippuen uunin tehosta.

Anna jäähtyä ja leikkaa annospaloiksi.

Liite 7. Resepti 6/9 Pullat

<p><u>PULLAT</u></p> <p>5 dl vettä 2 pussia kuivahiivaa 1 ½ tl suolaa 1 kananmuna 2 dl sokeria 1 rkl vaniljasokeria 1 rkl kardemumma 15 dl vehnä jauhoa 200g rypsiöljyä</p> <p>Lisäksi</p> <p>kananmuna, kaneli, raesokeri, voi</p>	<p>Ohje:</p> <p>1. Ota sanko tai iso kulho, johon teet taikinan. Laita puolet jauhoista, hiivat, suola, sokerit ja kardemumma astiaan.</p> <p>2. Ota reilusti kädenlämpöistä vettä (42 astetta), ja kaada se kuiva-aineiden sekaan koko ajan sekoittaen.</p> <p>3. Lisää kananmuna ja sekoita se joukkoon.</p> <p>4. Lisää jauhoja ja vaivaa taikinaa reippaasti nyrkillä, niin että taikinaan tulee sitkoa. => Jauhojen lisäämisen loppuvaiheessa lisää rasva taikinan joukkoon. Lisää loput jauhot ja vaivaa niin kauan, että taikina irtoaa reunoista.</p> <p>5. Anna taikinan kohota peitettynä puoli tuntia. => Laita uuni lämpenemään 225 asteeseen keskilämmölle. Ota voi huoneen lämpöön.</p>
<p>6. Ota puolet taikinasta pöydälle.; Leivo taikinasta pyöreitä pullia (10-12 pullaa) ja asettele pellille leivinpaperin päälle. Anna kohota liinalla peitettynä 15 minuuttia.</p> <p>7. Ota toinen puolikas taikinasta pöydälle.; Tee korvapuusteja: kaulitse taikina ohueksi suorakaiteen muotoiseksi levyksi. Levitä lastalla 100 grammaa notkeaa voita taikinalevyn päälle. Tämän jälkeen ripottele 1 dl sokeria ja ½ dl kanelia taikinalevylle.</p>  <p>Rollaa taikina tiiviisti "pötköksi", jonka jälkeen leikkaa kolmioita (10-12 kpl) taikinasta (katso kuva).</p>	



Asettele "kolmiot" pellille leivinpaperille niin, että kapein kohta jää ylös ja paina keskeltä.

Anna kohota 15 minuuttia.

8. Voitele kohonneet pullat kananmunalla ja ripottele pinnalle reilusti raesokeria.

9. Paista uunissa keskitasolla noin 8-12 minuuttia, niin että pohja on kypsä.



10. Jäähdytä pullat liinan alla.

11. Pussita pullat ja pakasta.

Liite 8. Resepti 7/9 Unelmatorttu

<u>UNELMATORTTU, gluteeniton</u>	
200 astetta /7-10 minuuttia	
<u>POHJA</u>	<u>KUORRUTE</u>
4 kananmunaa	2 dl vispikermaa
1 ½ dl sokeria	1 paketti tuorejuustoa (180g)
¼ tl suolaa	100g tummaa suklaata
1 dl perunajauhoa	½ dl tomusokeria
2 rkl tummaa kaakaojauhetta	2 tl vanilliinisokeria
1 tl vanilliinisokeria	¼ tl suolaa
1 ½ tl leivinjauhetta	<u>KORISTELU</u>
	tomusokeria
<u>VALMISTUS</u>	
<p>1. Vaahdota kananmunat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi. Sekoita kuivat aineet keskenään ja siivilöi ne varovasti muna-sokeri -vaahtoon. Levitä pellille ja paista uunissa 200 asteessa noin 7-10 minuuttia, kunnes kypsä. Asettele leivinpaperi pöydälle ja ripottele sille sokeria tasaisesti. Kippaa paistunut torttupohja leivinpaperin päälle ja anna jäähtyä.</p> <p>2. Tee täyte. Vatkaa kerma vaahdoksi ja lisää joukkoon rouhittu suklaa sekä muut ainekset. Sekoita tasaiseksi massaksi ja levitä jäähtyneelle kääretorttupohjalle.</p> <p>3. Rullaa torttupohja tiiviisti kauniiksi pötköksi ja ripottele pinnalle sokeria, ettei se tartu leivinpaperiin. Nosta pariksi tunniksi jääkaappiin tiivistymään leivinpaperiin käärittynä. Leikkaa tortusta kauniita annospaloja.</p>	

Liite 9. Resepti 8/9 Vohvelit

VÄISÄLÄNMAÄN VOHVELIT

500g vehnä jauhoja (7 ½ dl)

250g voita

250g hienoa sokeria (2,5dl?)

1 rkl vaniljasokeria

1,5 tl leivinjauhetta

6 kananmunaa

2,5 dl maitoa

1. Munat ja sokeri vatkataan kuohkeaksi vaahdoksi.
2. Kuivat aineet sekoitetaan keskenään.
3. Tämän jälkeen lisätään muna-sokeri –vaahtoon kuiva-aineet ja maito vuorotellen. Sekoitetaan koko ajan.
4. Notkistunut / hiukan sulatettu voi lisätään hyvin sekoittaen.
5. Taikina laitetaan jääkaappiin ja annetaan turvota yön yli.
6. Säilytetään jääkaapissa ja paistetaan vohveli tilattaessa.

Paisto:

1. Otetaan ”kupsakka kauhallinen” (1 ½ dl) taikinaa ja laitetaan kuumalle, öljytylle vohveliraudalle. Taikina levittyy itsestään, kun kannen laittaa kiinni.
2. Paistetaan kauniin väriseksi.
3. Laitetaan lautaselle ja ripotellaan sokeria päälle.
4. Tarjoillaan kotijäätelöpallon sekä kinuskikastikkeen kera.



Liite 10. Resepti 9/9 Puolukkajäätelö

PUOLUKKAJÄÄTELÖ

7 dl vispikermaa

2 tl vaniljasokeria

1 tlk kondensoitua maitoa

0,6 dl glukoosisiirappia

2 dl puolukkahilloa

100g puolukoita

(TARJOILE KINUSKIKASTIKKEEN KANSSA)


1. Vatkaa kerma ja vaniljasokeri vaahdoksi.

2. Lisää joukkoon kondensoitu maito ja glukoosisiirappi.


3. Ota iso harmaa "jäätelöboksi" ja kaada massaa kerros rasian pohjalle. Ripottele massan päälle puolukoita ja puolukkahilloa. Toista tätä. Laita kansi tiiviisiti kiinni ja laita jäätelö pakastimeen. Jäädytä vähintään yön yli, ennen käyttöä. Tee massa kaksinkertaisena, jos menekki vaikuttaa suurelta.

4. Kun teet asiakkaalle vohveliannoksen, ota ensimmäisenä jäätelö "sulahtamaan pöydälle". Jäätelö ehtii sopivasti pehmetä vohvelinpaiston aikana, jotta saat tehtyä massasta kauniin pallon.


Liite 11. Annoskortti 1/9 Feta-pinaattipiiras

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELLA RAUHTIPIIRAKKA					
Annoksen nimi		Feta-pinaattipiirakka			Alkuperäinen resepti				
Päivämäärä		26.9.2016			Annoksen lukumäärä				
Haluttujen annosten lukumäärä		8			8				
Osto-paino kg/ltr	Yksikkö	Paino-hävikki %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/ltr	Raaka-aine
0,195	kg		0,195	vehnä jauho	0,59 €	0,59 €	0,12 €	0,195	vehnä jauho
0,100	kg		0,100	voi	7,98 €	7,98 €	0,80 €	0,100	voi
0,002	kg		0,002	suola	0,60 €	0,60 €	0,00 €	0,002	suola
0,045	kg		0,045	vesi	- €	- €	- €	0,045	vesi
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €		
0,100	kg		0,100	ruokakerma	3,95 €	3,95 €	0,40 €	0,100	ruokakerma
0,100	kg		0,100	maito	1,18 €	1,18 €	0,12 €	0,100	maito
0,200	kg		0,200	salaattijuusto	9,95 €	9,95 €	1,99 €	0,200	salaattijuusto
0,150	kg		0,150	pinaatti (pakaste)	3,27 €	3,27 €	0,49 €	0,150	pinaatti (pakaste)
0,071	kg	15 %	0,060	sipuli	1,69 €	1,99 €	0,12 €	0,060	sipuli
0,003	kg		0,003	viisippuri	43,90 €	43,90 €	0,13 €	0,003	viisippuri
0,002	kg		0,002	paprikajauhe	9,56 €	9,56 €	0,02 €	0,002	paprikajauhe
0,178	kg	10 %	0,160	kananmuna	1,95 €	2,17 €	0,35 €	0,160	kananmuna
0,050	kg		0,050	emmental-raaste	8,76 €	8,76 €	0,44 €	0,050	emmental-raaste
0,006	kg		0,006	suola	0,60 €	0,60 €	0,00 €	0,006	suola
				mausteet 0 %	- €	- €	- €		0 % mausteet
Kokonaispaino (kg)			1,173		Raaka-ainehinta		4,97 €		
Kypsennyshävikki			0 %		Raaka-ainehinta per annos		0,62 €		
Nettopaino (kg)			1,173		ALV	14 %	0,61 €		
Annoskoko (kg)			0,147		Veroton raaka-ainehinta		4,36 €		
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		75 %		
Ohje:					Veroton myyntihinta		17,43 €		
Ota ennen valmistusta kaikki ainekset esille; erityisesti pinaatti, jonka voi ottaa sulamaan jääkaappiin jo edellisenä päivänä.					ALV	14 %	2,44 €		
1. Sekoita huoneenlämpöinen vai jauhojen ja suolan kanssa sekaisin käsin tai sähkövatkaimella. Lisää vesi ja sekoita nopeasti tasaiseksi. Levitä taikina piirakkavuokraan ja laita se uuniin paistumaan. Paistaa pohjaa 20 minuuttia.					Myyntihinta per valmistuserä		19,86 €		
2. Tällä välin tee täyte. Kuullota kuutioitu sipuli pannussa. Lisää sekaan mausteet, ja lopuksi sekoita joukkoon hienonnettu pinaatti. Jätä sivuun odottamaan.					Ruokailistan annoshinta		2,48 €		
3. Sekoita keskenään maito, ruokakerma, suola ja kananmunat hyvin.					TARJOLUEHDOTUSKUVA:				
4. Ota esipaistettu piirakkapohja uunista ja laita sipuli-pinaattitäyte pohjan päälle. Kaada tämän jälkeen maito-kerma-seos vuokaan. Ripottele lopuksi pinnalle juustoraaste tasaisesti.									
5. Paista 20 minuuttia uunissa tai niin kauan että täyte on jähmettynyt ja kauniin värinen. Jäähdytä valmis piirakka ja leikkaa annospaloiksi. Pakasta annokset lautasilla ja sulata annos asiakkaan tilauksesta mikron sulatustoiminnolla. Kiireisinä päivinä piirasta voi pitää esillä vitriinissä sulamassa pari kerrallaan.									


Liite 12. Annoskortti 2/9 Kinkkupiirakka

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELIA Läsnäkökassassa						
Annoksen nimi	Kinkkupiirakka									
Päivämäärä	26.9.2016			Alkuperäinen resepti						
Haluttujen annosten lukumäärä	8			Annoksen lukumäärä 8						
Osto-paino kg/ltr	Yksikkö	Paino-häviö %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/ltr	Raaka-aine	
0,100	kg		0,100	vehnäjauho	0,59 €	0,59 €	0,06 €	0,100	vehnäjauho	1 1/2 dl
0,100	kg		0,100	vesi	- €	- €	- €	0,100	vesi	1 -1 1/2 dl
0,125	kg		0,125	perunamuusijauhe	3,98 €	3,98 €	0,50 €	0,125	perunamuusijauhe	125g
0,006	kg		0,006	suola	0,60 €	0,60 €	0,00 €	0,006	suola	1 tl
0,100	kg		0,100	voi	7,98 €	7,98 €	0,80 €	0,100	voi	100 g
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	täyte:	- €	- €	- €		täyte:	
0,200	kg		0,200	palvikinkku	6,25 €	6,25 €	1,25 €	0,200	palvikinkku	200 g
0,200	kg		0,200	ruokakerma	3,95 €	3,95 €	0,79 €	0,200	ruokakerma	2 dl
0,071	kg	15 %	0,060	sipuli	1,69 €	1,99 €	0,12 €	0,060	sipuli	keskikokoinen
0,180	kg	10 %	0,162	kananmuna	1,95 €	2,17 €	0,35 €	0,162	kananmuna	3 kpl
0,003	kg		0,003	pippurisekoitus	43,90 €	43,90 €	0,13 €	0,003	pippurisekoitus	1 tl
0,008	kg		0,008	paprikajauhe	9,56 €	9,56 €	0,08 €	0,008	paprikajauhe	2 tl
0,004	kg		0,004	aromisuola	5,88 €	5,88 €	0,02 €	0,004	aromisuola	1 tl
0,050	kg		0,050	emmentalraaste	8,76 €	8,76 €	0,44 €	0,050	emmentalraaste	1 dl
0,001	kg		0,001	basiliika	93,75 €	93,75 €	0,09 €	0,001	basiliika	1 tl
Kokonaispaino (kg)				1,119	Raaka-ainehinta					
Kypsenmyshäviö				0 %	Raaka-ainehinta per annos					
Nettopaino (kg)				1,119	ALV	14 %	0,58 €			
Annoskoko (kg)				0,140	Veroton raaka-ainehinta					
					Kate %	77 %				
VALMISTUSOHJEET:					Veroton myyntihinta	17,67 €				
Ohje:					ALV	14 %	2,47 €			
1. Valmista taikina sekoittamalla huoneenlämpöinen voi, vehnäjauhot, muusijauhe, suola ja vesi yhteen käsin nyppimällä, tai koneella taikinamelalla. Levitä taikina vuokaan ja laita se uuniin paistumaan 20 minuutiksi.					Myyntihinta par valmistuserä	20,14 €				
2. Sillä välin valmistäyte. Suikaloi kinkku. Pilko sipuli kuutioiksi ja kuullota pannulla. Mausta suolalla ja pippurilla. Sekoita kulhossa ruokakerma, maito, mausteet ja kananmunat. Lisää vielä sekaan juustoraaste.					Ruokailistan annoshinta	2,52 €				
3. Ota esipaistettu pohja uunista ja levitä suikaloitu kinkku ja kuullotetut sipulit tasaisesti pohjan päälle. Tämän jälkeen kaada kerma-muna-seos täytteiden päälle. Laita uuniin keskitasolle paistumaan. Paista 30 minuuttia, kunnes kypsä ja kauniin väriinen pinnasta.					TARJOILUEHDOTUSKUVA:					
4. Jäähdytä ja leikkaa annospaloiksi.										

Liite 13. Annoskortti 3/9 Marjapiirakka

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELLA					
Annoksen nimi		Marjapiirakka						Alkuperäinen resepti	
Päivämäärä		21.7.2016						Annoksen lukumäärä	
Haluttujen annosten lukumäärä		20						20	
Osto-paino kg/tr	Yksikkö	Paino-häviö %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/tr	Raaka-aine
0,240	kg	10 %	0,216	kananmuna	1,95 €	2,17 €	0,47 €	0,216	kananmuna
0,510	kg		0,510	sokeri	0,79 €	0,79 €	0,40 €	0,510	sokeri
0,300	kg		0,300	malto	1,18 €	1,18 €	0,35 €	0,300	maito
0,585	kg		0,585	vehnä jauho	0,59 €	0,59 €	0,35 €	0,585	vehnä jauho
0,015	kg		0,015	leivinjauhe	7,00 €	7,00 €	0,11 €	0,015	leivinjauhe
0,012	kg		0,012	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,07 €	0,012	vanilliinisolokeri
0,300	kg		0,300	voi	7,98 €	7,98 €	2,39 €	0,300	voi
0,650	kg		0,650	omena, tuore	8,25 €	8,25 €	5,36 €	0,650	omena, tuore
0,008	kg		0,008	kaneli	- €	- €	- €	0,008	kaneli
0,043	kg		0,043	sokeri	- €	- €	- €	0,043	sokeri
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €		
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €		
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €		
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €		
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €		
0,000	kg		0,000	o	- €	- €	- €		
				mausteet 0 %	- €	- €	- €	0 % mausteet	
Kokonaispaino (kg)			2,638		Raaka-ainehinta		9,50 €		
Kypsennyshäviö			14 %		Raaka-ainehinta per annos		0,47 €		
Nettopaino (kg)			2,269		ALV	14 %	1,17 €		
Annoskoko (kg)			0,113		Veroton raaka-ainehinta		8,33 €		
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		80 %		
Ohje:					Veroton myyntihinta		41,65 €		
1. Laita uuni kuumentamaan 225 asteeseen tasalämmölle, tai kiertoilmalle 200 asteeseen. Ota kaikki leivontatarpeet valmiiksi pöydälle.					ALV	14 %	5,83 €		
2. Aloita vatkaamalla munat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi sähkövatkaimella tai yleiskoneella. Sulata voi, ja laita se jäähtymään sivuun. Ota toinen kulho ja mittaa siihen jauhot, leivinjauhe ja vaniljasokeri ja sekoita ainekset keskenään.					Myyntihinta per valmistuserä		47,49 €		
3. Lisää munasokerivaahdoton maito, sekä tämän jälkeen jauhoseos siivilän läpi varovasti sekoittaen. Lopuksi lisää jäähtynyt voisula ja sekoita varovasti.					Ruokailistan annoshinta		2,37 €		
4. Kuori ja siivuta omenat. Levitä taikina leivinpaperilla vuoratulle pellille. Levitä tämän jälkeen omenat taikinan päälle tasaisesti. Sekoita sokeri ja kaneli keskenään ja ripottele omenoiden päälle tasaisesti.					TARJOLUEHDOTUSKUVA:				
Paista kypsäksi uunin keskitasolla 225 asteessa tasalämmöllä. Tarkista kypsytys tikulla. Paista-aika on noin 15-20 minuuttia, riippuen uunin tehosta.									
Anna jäähtyä, siisti reunat tasaiseksi ja leikkaa annospaloiksi.									


Liite 14. Annoskorrtti 4/9 Mokkapatlat

Annoksen nimi		Mokkapatlat						Alkuperäinen resepti		
Päivämäärä		21.7.2016								
Haluttujen annosten lukumäärä		20						Annoksien lukumäärä		
								20		
Osto-paino kg/tr	Yksikkö	Paino-hävikki %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/tr	Raaka-aine	
0,240	kg	10 %	0,216	kananmuna	1,95 €	2,17 €	0,47 €	0,216	kananmuna	
0,510	kg		0,510	sokeri	0,79 €	0,79 €	0,40 €	0,510	sokeri	
0,300	kg		0,300	maito	1,18 €	1,18 €	0,35 €	0,300	maito	
0,585	kg		0,585	vehnä jauho	0,59 €	0,59 €	0,35 €	0,585	vehnä jauho	
0,015	kg		0,015	leivinjauhe	7,00 €	7,00 €	0,11 €	0,015	leivinjauhe	
0,012	kg		0,012	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,07 €	0,012	vanilliinisolokeri	
0,024	kg		0,024	tumma kaakaopöytä	11,92 €	11,92 €	0,29 €	0,024	tumma kaakaopöytä	
0,300	kg		0,300	voi	7,98 €	7,98 €	2,39 €	0,300	voi	
0,010	kg		0,010	nonparellit	18,44 €	18,44 €	0,18 €	0,010	nonparellit	
0,000	kg		0,000	kuorrute:	- €	- €	- €		kuorrute:	
0,100	kg		0,100	voi	7,98 €	7,98 €	0,80 €	0,100	voi	
0,250	kg		0,250	tomusokeri	2,60 €	2,60 €	0,65 €	0,250	tomusokeri	
0,012	kg		0,012	tumma kaakaopöytä	11,98 €	11,98 €	0,14 €	0,012	tumma kaakaopöytä	
0,045	kg		0,045	vahvaa kahvia	0,50 €	0,50 €	0,02 €	0,045	vahvaa kahvia	
0,006	kg		0,006	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,03 €	0,006	vanilliinisolokeri	
				mausteet 0 %	- €	- €	- €		0 % mausteet	
Kokonaispaino (kg)			2,385		Raaka-ainehinta		6,25 €			
Kypsennyshävikki			14 %		Raaka-ainehinta per annos		0,31 €			
Nettopaino (kg)			2,051		ALV	14 %	0,77 €			
Annoskoko (kg)			0,103		Veroton raaka-ainehinta		5,48 €			
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		87 %			
<p>Ohje:</p> <p>1. Laita uuni kuumentamaan 225 asteeseen tasalämmölle, tai kiertolämmelle 200 asteeseen. Ota kaikki leivontatarpeet valmiiksi pöydälle.</p> <p>2. Aloita vatkaamalla munat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi sähkövatkaimella tai yleiskoneella. Sulata voi, ja laita se jäähtymään sivuun. Ota toinen kulho ja mittaa siihen jauhot, leivinjauhe, kaakao ja vaniljasokeri ja sekoita ainekset keskenään.</p> <p>3. Lisää munasokerivaahdoton maito, sekä tämän jälkeen jauhoseos siivilän läpi varovasti sekoittaen. Lopuksi lisää jäähtynyt voisula ja sekoita varovasti.</p> <p>4. Kaada taikina leivinpaperilla vuoratulle syväälle unipellille. Paista piirakka kypsäksi noin 20 minuuttia uunin keskitasolla.</p> <p>5. Kun pohja on unissa, tee sinä aikana kuorrute. Sulata 100g voita. Sekoita tomusokeri, kahvi ja vaniljasokeri joukkoon. Levitä kuorrute lämpimän piirakan päälle ja koristele nonparelleilla.</p> <p>Jäähdytä ja leikkaa annospaloiksi.</p>					Veroton myyntihinta		40,63 €			
					ALV	14 %	5,69 €			
					Myyntihinta per valmistuserä		46,31 €			
		Ruokailistan annoshinta		2,32 €						
					TARJOILUEHDOTUSKUVU:					
										

Liite 15. Annoskortti 5/9 Omenapiirakka

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELIA ammattikoulutus							
Annoksen nimi		Omenapiirakka									
Päivämäärä		21.7.2016		Alkuperäinen resepti							
Haluttujen annosten lukumäärä		20		Annoksien lukumäärä 20							
Osto-paino kg/tr	Yksikkö	Paino-häviö %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/tr	Raaka-aine		
0,240	kg	10 %	0,216	kananmuna	1,95 €	2,17 €	0,47 €	0,216	kananmuna		
0,510	kg		0,510	sokeri	0,79 €	0,79 €	0,40 €	0,510	sokeri		
0,300	kg		0,300	maito	1,18 €	1,18 €	0,35 €	0,300	maito		
0,585	kg		0,585	vehnä jauho	0,59 €	0,59 €	0,35 €	0,585	vehnä jauho		
0,015	kg		0,015	leivinjauhe	7,00 €	7,00 €	0,11 €	0,015	leivinjauhe		
0,012	kg		0,012	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,07 €	0,012	vanilliinisolokeri		
0,300	kg		0,300	voi	7,98 €	7,98 €	2,39 €	0,300	voi		
0,650	kg		0,650	omena, tuore	1,99 €	1,99 €	1,29 €	0,650	omena, tuore		
0,008	kg		0,008	kanell	7,56 €	7,56 €	0,06 €	0,008	kanell		
0,043	kg		0,043	sokeri	0,79 €	0,79 €	0,03 €	0,043	sokeri		
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
				mausteet 0 %		- €	- €		0 % mausteet		
Kokonaispaino (kg)			2,638		Raaka-ainehinta		5,52 €				
Kypsennyshäviö			14 %		Raaka-ainehinta per annos		0,28 €				
Nettopaino (kg)			2,269		ALV	14 %	0,68 €				
Annoskoko (kg)			0,113		Veroton raaka-ainehinta		4,84 €				
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		88 %				
<p>Ohje:</p> <p>1. Laita uuni kuumenemaan 225 asteeseen tasalämmölle, tai kiertoilmalle 200 asteeseen. Ota kaikki leivontatarpeet valmiiksi pöydälle.</p> <p>2. Aloita vatkaamalla munat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi sähkövatkaimella tai yleiskoneella. Sulata voi, ja laita se jäähtymään sivuun. Ota toinen kulho ja mittaa siihen jauhot, leivinjauhe ja vaniljasokeri ja sekoita ainekset keskenään.</p> <p>3. Lisää munasokerivaahdoton maito, sekä tämän jälkeen jauhoseos siivilän läpi varovasti sekoittaen. Lopuksi lisää jäähtynyt voisula ja sekoita varovasti.</p> <p>4. Kuori ja siivuta omenat. Levitä taikina leivinpaperilla vuoratulle pellille. Levitä tämän jälkeen omenat taikinan päälle tasaisesti. Sekoita sokeri ja kanelli keskenään ja ripottele omenoiden päälle tasaisesti.</p> <p>Paista kypsäksi uunin keskitasolla 225 asteessa tasalämmöllä. Tarkista kypsytys tikulla. Paistaa aika noin 15-20 minuuttia, riippuen uunin tehosta.</p> <p>Anna jäähtyä, siisti reunat tasaiseksi ja leikkaa annospaloiksi.</p>					Veroton myyntihinta		40,34 €				
					ALV	14 %	5,65 €				
					Myyntihinta per valmistuserä		45,99 €				
					Ruokalistan annoshinta		2,30 €				
					TARJOILUEHDOTUSKUVA:						


Liite 16. Annoskortti 6/9 Pullat

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu						
Annoksen nimi		Pullat			Alkuperäinen resepti					
Päivämäärä		26.9.2016			Annoksen lukumäärä					
Haluttujen annosten lukumäärä		22			22					
Osto-paino kg/tr	Yksikkö	Paino-hävikki %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/tr	Raaka-aine	
0,500	kg		0,500	vesi	0,00	0,00	0,00	0,500	vesi	5 dl
0,022	kg		0,022	kuivahiiva	17,95	17,95	0,39	0,022	kuivahiiva	2 pussia
0,008	kg		0,008	suola	0,60	0,60	0,00	0,008	suola	1 1/2 tl
0,060	kg	10 %	0,054	kananmuna	1,95	2,17	0,12	0,054	kananmuna	1 kpl
0,170	kg		0,170	sokeri	0,79	0,79	0,13	0,170	sokeri	2 dl
0,010	kg		0,010	vanilliinisokeri	5,47	5,47	0,05	0,010	vanilliinisokeri	1 rkl
0,002	kg		0,002	kardemumma	22,00	22,00	0,04	0,002	kardemumma	1 rkl
0,900	kg		0,900	vehnä jauho	0,59	0,59	0,53	0,900	vehnä jauho	14 dl (vajaa kilo)
0,200	kg		0,200	rypsiöljy	2,15	2,15	0,43	0,200	rypsiöljy	2 dl
0,000	kg		0,000	PINNALLE:		0,00	0,00		PINNALLE:	
0,060	kg	10 %	0,054	kananmuna	1,95	2,17	0,12	0,054	kananmuna	1 kpl
0,150	kg		0,150	voi	7,98	7,98	1,20	0,150	voi	huoneenlämpöinen
0,085	kg		0,085	sokeri	0,79	0,79	0,07	0,085	sokeri	1 dl
0,030	kg		0,030	kaneli	7,56	7,56	0,23	0,030	kaneli	0,5 dl
0,075	kg		0,075	raesokeri	2,70	2,70	0,20	0,075	raesokeri	1 dl
				mausteet 0 %		0,00	0,00	0 %	mausteet	
Kokonaispaino (kg)			2,260		Raaka-ainehinta		3,52			
Kypsenmyshävikki			10 %		Raaka-ainehinta per annos		0,16			
Nettopaino (kg)			2,034		ALV	14 %	0,43			
Annoskoko (kg)			0,092		Veroton raaka-ainehinta		3,09			
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		90 %			
Ohje:					Veroton myyntihinta		30,89			
1. Ota sanko tai iso kulho, johon teet taikinan. Laita puolet jauhoista, hiivat, suola, sokerit ja kardemumma astiaan.					ALV	14 %	4,32			
2. Ota reilusti kädenlämpöistä vettä (42 astetta), ja kaada se kuiva-aineyhdistelmään sekaan koko ajan sekoittaen.					Myyntihinta per valmistuserä		35,21			
3. Lisää kananmuna ja sekoita se joukkoon.					Ruokailistan annoshinta		1,60			
4. Lisää jauhoja ja vaivaa taikinaa reippaasti nyrkillä, niin että taikinaan tulee sitkoa.					TARJOILUEHDOTUSKUVAT:					
=> Jauhojen lisäämisen loppuvaiheessa lisää rasva taikinan joukkoon. Lisää loput jauhot ja vaivaa niin kauan, että taikina irtoaa reunoista.										
5. Anna taikinan kohota peitettyinä puoli tuntia.										
=> Laita uuni lämpenemään 225 asteeseen keskilämmölle. Ota voi huoneenlämpöön.										


6. Ota puolet taikinasta pöydälle.; Leivo taikinasta pyöreitä pullia (10-12 pullaa) ja asettele pellille leivinpaperin päälle. Anna kohota liinalla peitettyinä 15 minuuttia.										
Tämän jälkeen leikkaa 50g pala huoneenlämpöisestä voista ja kaada se pullien määrän mukaisesti. Paina jokaisen pullan keskelle voi nokare.										
7. Ota toinen puolikas taikinasta pöydälle.; Tee korvapuusteja: kaulitse taikina ohueksi suorakaiteen muotoiseksi levyksi. Levitä lastalla 100 grammaa notkeaa voita taikinallevyn päälle. Tämän jälkeen ripottele 1 dl sokeria ja 1/2 dl kanelia taikinallevylle. Rullaa taikina tiiviisti "pötköksi", jonka jälkeen leikkaa kolmioita (10-12 kpl) taikinasta (katso kuva). Asettele "kolmiot" pellille leivinpaperille niin, että kapein kohta jää ylös ja paina keskeltä. Anna kohota 15 minuuttia.										

8. Voitele kohonneet pullat kananmunalla ja ripottele pinnalle reilusti raesokeria.										
9. Paista uunissa keskitasolla noin 8-12 minuuttia, niin että pohja on kypsä.										
10. Jäähdytä pullat liinan alla.										
11. Pussita pullat ja pakasta.										


Liite 17. Annoskortti 7/9

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELIA PAINO- JA HINTALASKELMA									
Annoksen nimi		Unelmatorrtu, gluteeniton, laktoositon											
Päivämäärä		26.9.2016											
Haluttujen annosten lukumäärä		10			Alkuperäinen resepti								
					Annoksien lukumäärä 10								
Osto-paino kg/ltr	Yksikkö	Paino-hävikki %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/ltr	Raaka-aine				
0,240	kg	10 %	0,216	kananmuna	1,95 €	2,17 €	0,47 €	0,216	kananmuna	4 kpl			
0,130	kg		0,130	sokeri	0,79 €	0,79 €	0,10 €	0,130	sokeri	1 1/2 dl			
0,002	kg		0,002	suola	0,60 €	0,60 €	0,00 €	0,002	suola	1/4 tl			
0,070	kg		0,070	perunajauho	1,78 €	1,78 €	0,12 €	0,070	perunajauho	1 dl			
0,012	kg		0,012	tumma kaakaojauhe	11,92 €	11,92 €	0,14 €	0,012	tumma kaakaojauhe	2 rkl			
0,003	kg		0,003	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,02 €	0,003	vanilliinisolokeri	1 tl			
0,008	kg		0,008	leivinjauhe	7,00 €	7,00 €	0,05 €	0,008	leivinjauhe	1 1/2 tl			
0,000	kg		0,000	0	-	-	-						
0,200	kg		0,200	vispikerma	4,95 €	4,95 €	0,99 €	0,200	vispikerma	2 dl			
0,180	kg		0,180	tuorejuusto	10,28 €	10,28 €	1,85 €	0,180	tuorejuusto	1 pkt			
0,100	kg		0,100	tumma suklaa	9,45 €	9,45 €	0,95 €	0,100	tumma suklaa	100g			
0,030	kg		0,030	tomusokeri	2,60 €	2,60 €	0,08 €	0,030	tomusokeri	1/2 dl			
0,006	kg		0,006	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,03 €	0,006	vanilliinisolokeri	2 tl			
0,002	kg		0,002	suola	0,60 €	0,60 €	0,00 €	0,002	suola	1/4 tl			
0,000	kg		0,000	0	-	-	-						
				mausteet 0 %	-	-	-	0 %	mausteet				
Kokonaispaino (kg)			0,958		Raaka-ainehinta		4,81						
Kypsennyshävikki			10 %		Raaka-ainehinta per annos		0,48						
Nettopaino (kg)			0,862		ALV	14 %	0,59						
Annoskoko (kg)			0,086		Veroton raaka-ainehinta		4,22						
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		80 %						
Ohje: 1. Vaahdota kananmunat ja sokeri kuohkeaksi vaahdoksi. Sekoita kuivat aineet keskenään ja siivilöi ne varovasti muna-sokeri -vaahtoon. Levitä pellille ja paista uunissa 200 asteessa noin 7-10 minuuttia, kunnes kypsä. Asettele leivinpaperi pöydälle ja ripottele sille sokeria tasaisesti. Kippaa paistunut torttupohja leivinpaperin päälle ja anna jäähtyä. 2. Tee täyte. Vatkaa kerma vaahdoksi ja lisää joukkoon muut ainekset. Sekoita tasaiseksi massaksi ja levitä jäähtyneelle kääretorttupohjalle. 3. Rullaa torttupohja tiiviisti kauniiksi pötköksi ja ripottele pinnalle sokeria, ettei se tartu leivinpaperiin. Nosta pariiksi tunniksi jääkaappiin tiivistymään leivinpaperiin käärittynä. Leikkaa tortusta kauniita annospaloja ja laita ne lautasille pakastimeen hyvin kelmutettuna. Annos sulatetaan mikron <i>sulatustoiminnolla</i> asiakkaan pyynnöstä, kun halutaan gluteenitonta kahvileipää. Koristele annos tomusokerilla.					Veroton myyntihinta		21,08						
					ALV	14 %	2,95						
					Myyntihinta per valmistuserä		24,03						
					Ruokalistan annoshinta		2,40						
				TARJOILUEHDOTUSKUVA:									
													

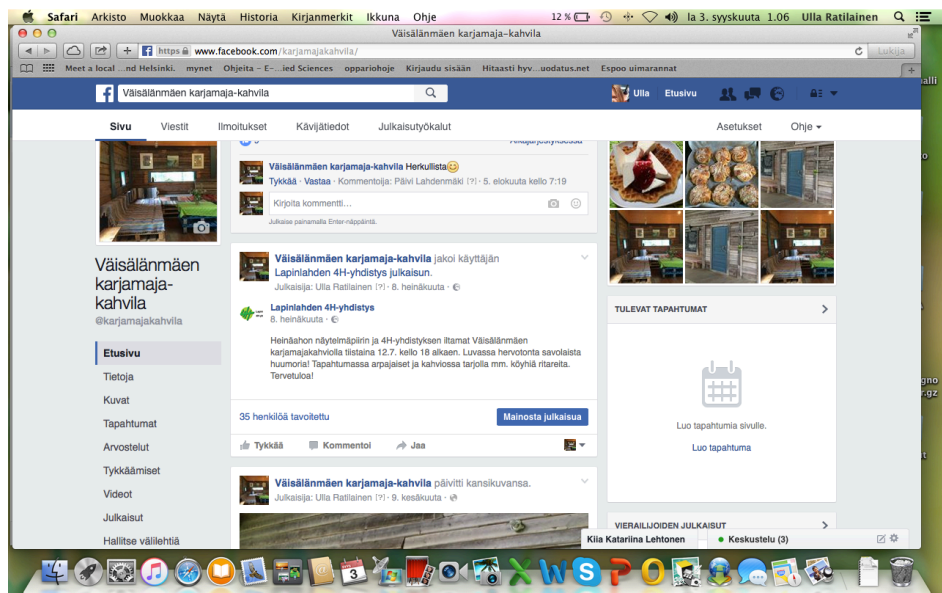
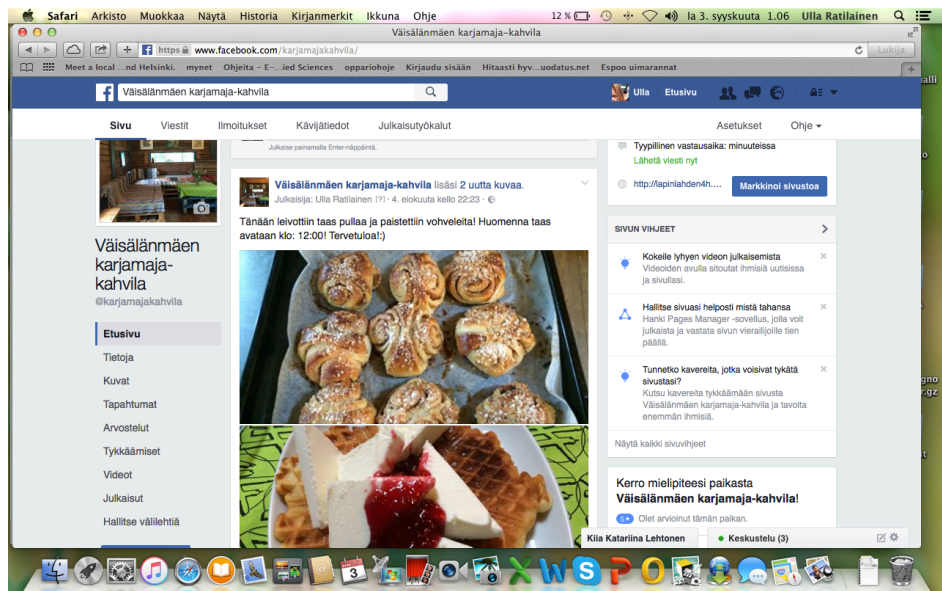
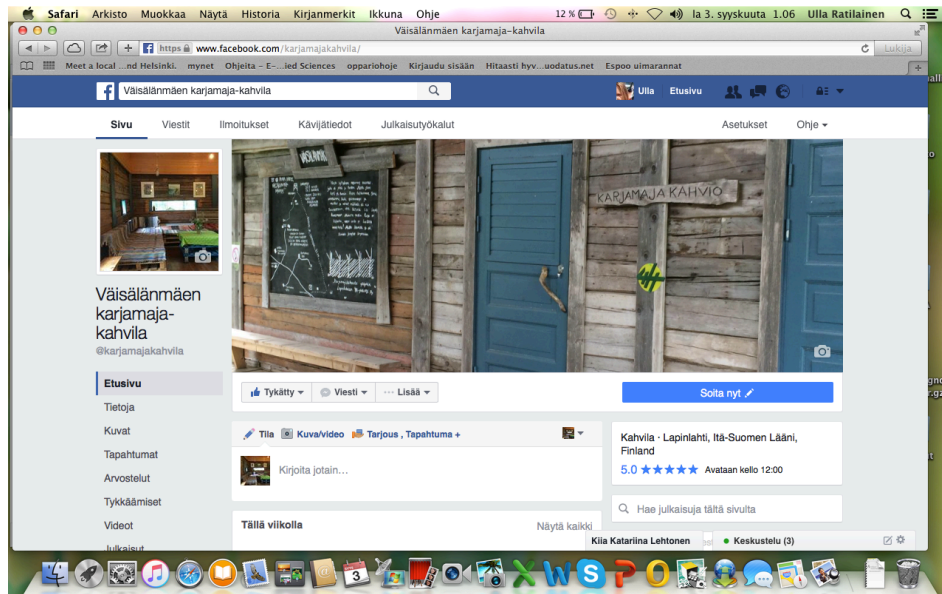
Liite 18. Annoskortti 8/9. Vohveliannos 1/2

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELLA KÄSIVUOKALUUKKUN							
Annoksen nimi		Väisälänmäen vohveliannos 1/2									
Päivämäärä		25.9.2016									
Haluttujen annosten lukumäärä		13						Alkuperäinen resepti		Annoksen lukumäärä 13	
Osto-paino kg/ltr	Yksikkö	Paino-hävikkö %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/ltr	Raaka-aine		
0,500	kg		0,500	vehnä jauho	0,59 €	0,59 €	0,30 €	0,500	vehnä jauho	7,5 dl+	
0,250	kg		0,250	voi	7,98 €	7,98 €	2,00 €	0,250	voi	250g	
0,250	kg		0,250	hieno sokeri	0,79 €	0,79 €	0,20 €	0,250	hieno sokeri	3 dl	
0,010	kg		0,010	vanilliinisolokeri	5,47 €	5,47 €	0,05 €	0,010	vanilliinisolokeri	1 rkl	
0,010	kg		0,010	leivinjauhe	7,00 €	7,00 €	0,07 €	0,010	leivinjauhe	1,5 tl	
0,360	kg	10 %	0,324	kanamuna	1,95 €	2,17 €	0,70 €	0,324	kanamuna	6 kpl	
0,250	kg		0,250	maito	1,18 €	1,18 €	0,30 €	0,250	maito	2,5 dl	
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €				
				mausteet 0 %	- €	- €	- €	0 % mausteet			
Kokonaispaino (kg)			1,594		Raaka-ainehinta		3,61 €				
Kypsennyshävikkö			10 %		Raaka-ainehinta per annos		0,28 €				
Nettopaino (kg)			1,435		ALV	14 %	0,44 €				
Annoskoko (kg)			0,110		Veroton raaka-ainehinta		3,17 €				
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		80 %				
1. Munat ja sokeri vatkataan kuohkeaksi vaahdoksi.					Veroton myyntihinta		15,83 €				
2. Kuivat aineet sekoitetaan keskenään.					ALV	14 %	2,22				
3. Tämän jälkeen lisätään muna-sokeri –vaahtoon kuiva-aineet ja maito vuorotellen. Sekoitetaan koko ajan.					Myyntihinta per valmistuserä		18,05 €				
4. Notkistunut / hiukan sulatettu voi lisätään hyvin sekoitetaan.					Ruokailistan annoshinta		1,39 €				
5. Taikina laitetaan jääkaappiin ja annetaan turvota yön yli.					TARJOILUEHDOTUSKUVA:						
6. Säilytetään jääkaapissa ja paistetaan vohveli tilattaessa.											
Paisto:											
1. Otetaan "kupsakka kauhallinen" taikinaa ja laitetaan kuumalle, öljytylle vohveliraudalle. Taikina levittyy itsestään, kun kannen laittaa kiinni.											
2. Paistetaan kauniin väriseksi.											
3. Laitetaan lautaselle ja ripotellaan sokeria päälle.											
4. Tarjoillaan kotijätelöpalloa sekä kinuskikastikkeen kera. (ks.liite 2/2.)											
											

Liite 19. Annoskortti 9/9. Vohveliannos 2/2

ANNOSHINTALASKELMA				HAAGA-HELLA RAASTAUSKOKKIKUVA						
Annoksen nimi		Väisälänmäen vohveliannos 2/2 (Puolukkajäätelö)								
Päivämäärä		26.9.2016								
Haluttujen annosten lukumäärä		20			Alkuperäinen resepti					
					Annoksen lukumäärä 20					
Osto-paino kg/ltr	Yksikkö	Paino-hävikki %	Käyttö-paino	Raaka-aine	Osto-hinta	Käyttö-hinta	Hinta	Käyttö-paino kg/ltr	Raaka-aine	
0,700	kg		0,700	vispikerma	4,95 €	4,95 €	3,47 €	0,700	vispikerma	7 dl
0,006	kg		0,006	vaniljasokeri	10,88 €	10,88 €	0,07 €	0,006	vaniljasokeri	2 tl
0,397	kg		0,397	kondensoitu maito	9,80 €	9,80 €	3,89 €	0,397	kondensoitu maito	1 prk
0,087	kg		0,087	glukoosisiirappi	6,97 €	6,97 €	0,61 €	0,087	glukoosisiirappi	0,6 dl
0,200	kg		0,200	puolukkahillo	2,00 €	2,00 €	0,40 €	0,200	puolukkahillo	2 dl
0,100	kg		0,100	puolukka, pakaste	6,45 €	6,45 €	0,65 €	0,100	puolukka, pakaste	100 g
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,200	kg		0,200	kinuskikastike	5,95 €	5,95 €	1,19 €	0,200	kinuskikastike	2 dl
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
0,000	kg		0,000	0	- €	- €	- €			
				mausteet 0 %	- €	- €	- €	0 % mausteet		
Kokonaispaino (kg)			1,690		Raaka-ainehinta		10,26 €			
Kypsennyshävikki			0 %		Raaka-ainehinta per annos		0,51 €			
Nettopaino (kg)			1,690		ALV	14 %	1,26 €			
Annoskoko (kg)			0,085		Veroton raaka-ainehinta		9,00 €			
VALMISTUSOHJEET:					Kate %		80 %			
Ohje:					Veroton myyntihinta		45,01 €			
1. Vatkaa kerma ja vaniljasokeri vaahdoksi.					ALV	14 %	6,30 €			
2. Lisää joukkoon kondensoitu maito ja glukoosisiirappi.					Myyntihinta per valmistuserä		51,31 €			
3. Ota iso harmaa "jäätelöboksi" ja kaada massaa kerros rasian pohjalle. Ripottele massan päälle puolukoita ja puolukkahilloa. Toista tätä. Laita kansi tiiviisti kiinni ja laita jäätelö pakastimeen. Jäädytä vähintään yön yli, ennen käyttöä.					Ruokailistan annoshinta		2,57 €			
4. Kun teet asiakkaalle vohveliannoksen, ota ensimmäisenä jäätelö "sulahtamaan pöydälle". Jäätelö ehtii sopivasti pehmetä vohvelinpaiston aikana, jotta saat tehtyä massasta kauniin pallon.					TARJOILEHDOTUSKUVA:					
5. Lämmitä kinuskikastiketta ja kaada se jäätelön ja vohvelin päälle.										

Liite 20. Screen shotit Facebook-sivusta





5€

VOHVELI

Jäätelö + kinuskikastike

vähäalttiin en

Liite 23. Tuotteiden tarjoiluohjeet

TUOTTEIDEN TARJOILU OHJEET

Makeat tuotteet

- + **Tarjolla aina korvapuusteja sekä voisilmäpullia.**
 - Ota jokaisen työvuoron aluksi sulamaan 4 pullaa korvapuusteja ja 4 voisilmäpullaa.
 - Älä tarjoile eilisen pullia asiakkaille.
 - Työvuoron lähestyessä loppua, vältä sulattamasta *liikaa* uusia tuotteita. Muista, että tarjolla kuitenkin pitää olla jotain!
- + **Piirakat**
 - Tarjolla oltava aina vähintään yhtä makeaa piirakkaa. Jos päivä näyttää vilkkaalta, voi olla monta vaihtoehtoa. Vältä hävikin syntymistä.
 - Tarjoile piirakat omalta vadilta ja pullat omalta. Tee houkuttavan näköiset vadit.
- + **Vohvelit**
 - Paistetaan asiakkaan tilauksesta.
 - Muista tarjota tuotetta asiakkaille, koska se ei ole näkyvissä.
 - Huolehdi taikinan tuoreudesta. Taikina säilyy maksimissaan 4 päivää, kunnes on aika tehdä uusi.
- + **Unelmatorttu**
 - Gluteeniton
 - Otetaan pakkasesta asiakkaan tilauksesta ja sulatetaan mikrossa sulatusteholla. Pakastetaan annospaloina, jotta sulatus on vaivatonta.

Suolaiset tuotteet

- + **Kinkkupiirakka**
 - Pidä piirakkaa kylmävitriinissä esillä 2 annosta kerrallaan.
 - Pakastetaan annoksina lautasille, jotta on helppo sulattaa. Pikasulatus mikron sulatustoiminnolla. Muutoin sulatus kylmävitriinissä muutaman tunnin.
 - Lämmitetään asiakkaalle mikrossa
- + **Feta-pinaattipiirakka**
 - Samat ohjeistukset, kuin kinkkupiirakalle.

YLEISIÄ OHJEITA:

- Vältä hävikin syntymistä.
- Kirjaa vanhaksi menneet tuotteet hävikki-listaan.
- Säilytä kaikki herkästi pilaantuvat tuotteet kylmässä, älä pöydillä.
- Muista hygienia.

Liite 25. Haastattelukysymykset ja raportti

Väisälänmäen työntekijät Näytetään 12 vastaajaa, kyselyssä yhteensä 12 vastaajaa

Taustatiedot

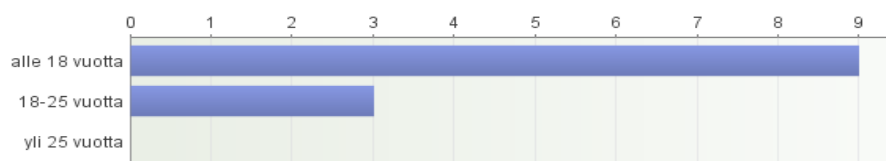
Dashboard

🔍 Analysoi

⚙️ Asetukset

1. Ikä

Vastaajien määrä: 12



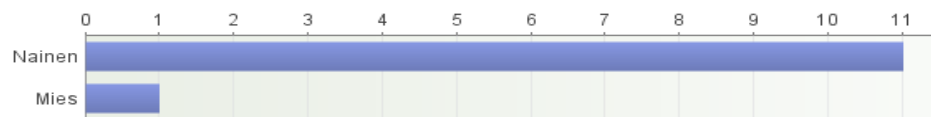
Dashboard

🔍 Analysoi

⚙️ Asetukset

2. Sukupuoli

Vastaajien määrä: 12

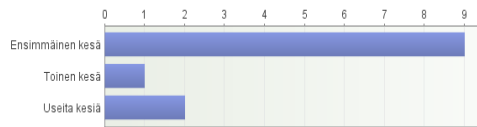


Dashboard

Analysoi
Asetukset

3. Työkokemus Väisälänmäen kahvilassa?

Vastaajien määrä: 12



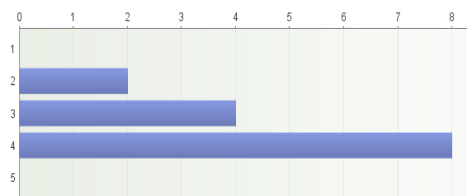
Viihtyminen töissä

Dashboard

Analysoi
Asetukset

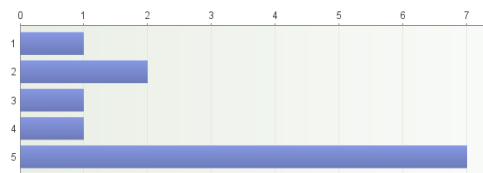
4. Viihdytkö työssäsi? 1 En lainkaan 2 Yleensä en, mutta joskus on mukavaa 3 Kohtuullisesti 4 Yleensä viihdyn hyvin 5 Jokainen työpäivä on kiva

Vastaajien määrä: 12



Dashboard

Analysoi
Asetukset



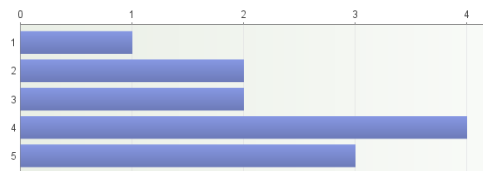
Työpaikan järjestys ja hygienia

Dashboard

Analysoi
Asetukset

8. Toimiiko työpaikan hygienia mielestäsi: 1 Heikosti 2 parantamisen varaa riittää 3 Ok 4 Joissakin asioissa pitäisi olla tarkempi 5 Toimii hyvin

Vastaajien määrä: 12



5. Jos saisit muuttaa työnkuvaasi ja työtehtäviäsi kahvilassa, mitä muuttaisit? Kerro vapaasti.

Vastaajien määrä: 6

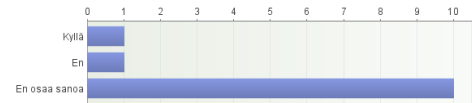
- Näytä kaikki
- Jos ei ole asiakkaita työntekijöille pitäisi olla jotain muuta tekemistä
- En keksi mitään muutettavaa.
- En muuttaisi välttämättä mitään, jos olisi sellainen mahdollisuus.
- Omasta mielestäni kahvilan toiminta tapa on juuri sopiva
- Jotain "aktiiviteetteja" sinne esim. lautapelejä, mitä työntekijät vois joutessaan myös pelailia.

Dashboard

Analysoi
Asetukset

6. Haluaisitko olla mukana työpaikan toiminnan kehittämisessä, jos siihen olisi mahdollisuus?

Vastaajien määrä: 12



Perehdyttäminen työhön

Dashboard

Analysoi
Asetukset

7. Oletko saanut riittävän perehdytyksen työtehtäviin? 1 En ole saanut lainkaan perehdytystä 2 En ole saanut kunnollista perehdytystä 3 En osaa sanoa 4 Olen saanut kohtuullisen perehdytyksen 5 Olen saanut hyvän ja kattavan perehdytyksen

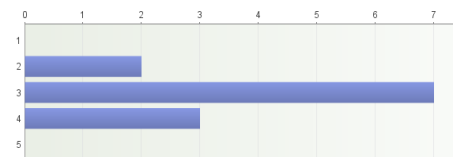
Vastaajien määrä: 12

Dashboard

Analysoi
Asetukset

9. Onko työpaikan asiat mielestäsi hyvin järjestetty ja organisoitu? (Esimerkiksi selkeät paikat tavaroille jne.) 1 Järjestystä ei ole tai ei noudateta 2 Järjestys voisi olla selkeämpi 3 Järjestys on ok 4 Järjestys on erinomainen 5 En osaa sanoa

Vastaajien määrä: 12

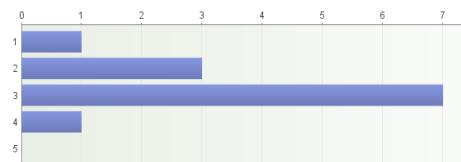


Dashboard

Analysoi
Asetukset

10. Oletko huomannut, että työntekijöiden vaihtuvuudella on vaikutusta siisteyteen ja järjestykseen? 1 Vaikuttaa hyvin paljon 2 Vaikuttaa kohtalaisesti 3 En osaa sanoa 4 Ei vaikuta kovin paljoa 5 Ei vaikuta lainkaan

Vastaajien määrä: 12

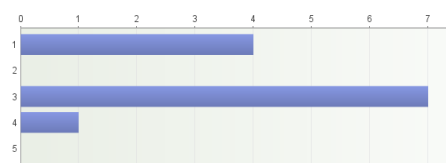


Dashboard

Analysoi
Asetukset

11. Kaipaako enemmän yhteisiä pelisääntöjä työpaikalle? 1 En kaipaa 2 En juurikaan kaipaa 3 En osaa sanoa 4 Kaipaan jonkin verran 5 Kaipaan kovasti

Vastaajien määrä: 12



Dashboard

Analysoi
Asetukset

12. Jos vastasit edelliseen kysymykseen numeron 2, 4 tai 5, kerro vapaasti millaisia pelisääntöjä kaipaat?

Vastaajien määrä: 1

- Leivosten päivämäärät merkittävä ylös
- Siisteyden huolehtiminen
- Sääntöjen noudattaminen mm. Moni jättää lattiat siivoamatta

Tuotteet

Dashboard

Analysoi
Asetukset

13. Osaatko valmistaa tarjottavia tuotteita?

Vastaajien määrä: 12



Dashboard

Analysoi
Asetukset

14. Mikä tuote on mielestäsi tärkein kahvilatuote? Kerro vapaasti.

Vastaajien määrä: 10

Näytä kaikki

- Kahvi ja jäätelöt
- Kahvi,pulla,jäätelö
- Kahvi ja kahvileipä(esim. pulla)
- Kahvi, kahvileipä ja jäätelö.
- Kahvi ja pulla tottakai tärkeimpiä. Mokka-palat ovat myös suosittuja.

Dashboard

Analysoi
Asetukset

15. Mitä tuotetta haluaisit tarjottavan kahvilassa? (Jota ei vielä ole tarjolla) Kerro vapaasti.

Vastaajien määrä: 6

Näytä kaikki

- Pieniä makeisia
 - Makeisia,kakrkkeja
 - Esim. juustokakku/hyydekekakku.
 - Enemmän suolaisia tuotteita.
- Ei sellaista oikein ole, siellä on ihan hyviä tuotteita tarjolla.