

Joulumarkkinat 2013

Elisa Mäkilä

1. Kerro koko Naantalin joulumarkkinaprojekti alusta loppuun niin tarkasti kuin pystyt:

a) Yleisesti: Joulumarkkinoiden "luominen" alkoi syyskuun puolivälissä, jolloin opettajamme ehdotti tällaisia markkinoita opintoihimme johon sisältyi tapahtuman järjestäminen. Idea tästä oli tullut Naantalin rannan yrittäjiltä, jotka ovat halunneet tapahtumaa Naantaliin. Saimme itse pohtia, ja päättää, haluammeko järjestää kyseiset markkinat Naantaliin. Tulimme luokan kesken siihen tulokseen, että otamme haasteen vastaan ja järjestämme markkinat.

Markkinoiden tarkka aloitusaika on viikko 39, jolloin aloimme miettiä etukäteen hieman, että millaiset joulumarkkinat olisivat ja päätimme myös pitää suunnitelu illan ja kutsua sinne rannan yrittäjiä, jotta hekin pääsisivät vaikuttamaan tuleviin markkinoihin. Aluksi, ennen suunnitteluiltaa, mietimme, että mitä tulisi ottaa huomioon markkinoiden järjestämisessä sekä kävimme läpi tapahtuman järjestämisen teoriaa tunneilla. Päätimme myös kolme tiimiä ja yhden projektin vetäjän. Tiimit olivat markkinointitiimi, hallintotiimi ja ohjelmattimi, nämä tiimit koostuivat seuraavasti: markkinointitiimi Jemima ja Mona, hallintotiimi: Elisa ja Essi ja ohjelmatimi: Aram, Rebekka ja Suzanne, joka joutui lähetämään marraskuussa työssäoppimaan Espanjaan. Projektin vetäjäksi päätettiin minut.

Suunnitteluilta oli 30.9, jonne kutsut lähetimme 13.9. Kutsuja lähetimme monille eri yrittäjille ja kaupungin edustajille mutta saimme paikalle vain Hotel Pusan omistajan, Hotel Amandiksen omistajan, Villa Sukan omistajan, YES - keskuksen henkilön ja Mynämäen käsi ,- ja taideteollisuusoppilaitoksen opettajan. Samana päivänä kun suunnitteluilta oli kävi jo päivällä Naantalin matkailun edustaja Tarja Rautiainen ja Kaupungin edustaja Tiina Rinne-Kylänpää. Suunnitteluillassa paikalla olimme minä ja Suzanne ja tästä suunnitteluillasta saimme itse paljon iloa ja jaksamista tehdä nämä markkinat, koska yrittäjät olivat erittäin innoissaan joulumarkkinoista. Yrittäjien tahoilta tuli myös paljon hyviä ideoita, mm. kynttiläkulkue, puuhapisteet jne. Myös yes keskuksen Johanna Vainiolta tuli paljon kannustavaa puhetta sekä ideoita, koska hän oli kiertänyt enemmänkin näitä markkinoita (mm. Saksassa). Yksi idea, joka myös johti toimenpiteisiin oli yhteistyö Lasten joulu - tapahtuman kanssa, koska me olimme suunnitelleet omia markkinoitamme järjestäväksi 14.2 ja lasten joulu oli jo 8.12. Kutsuimme tämän jälkeen lasten joulun - tapahtuman järjestäjät paikalle ja heille tämä yhteistyö kävi hyvin, saimme myös heidän kauttaan kojut markkinoillemme. Kojut olivat sinikattoisia ja leveyttä niillä oli 3 metriä ja syvyyttä 70 senttiä.

Suunnitteluilan jälkeen oli aika tarttua kunnolla toimeen ja alkaa suunnitella joulumarkkinoita toden teolla. Osa porukasta oli jo hieman närkästyneitä ja toivonsa menettäneitä mutta onneksi me saimme nekin mukaan kertomalla yrittäjien kanssa vietetystä illasta. Olimme tehneet aikajanan jossa oli viikot, mitä pitäisi milläkin viikolla tehdä ja aloimme täyttää sitä lapuilla.

Jokaisella oli siis jotakin hommaa tulossa. Aluksi aikajana näytti todella tyhjältä, ja "helpolta" mutta matkan varrella asioita tuli mieleen ja aikajanakin alkoi täyttyä tekemättömistä töistä.

Yksi suuri kysymysmerkki oli kaikki tarvittavat luvat (maanomistajan lupa, tulilupa, minne roskat, tarvitaanko ensiapua, ja missä markkinat järjestetään?) Nämä kysymykset, sekä monet muut pyörivät mielessämme, tai ainakin minun, monta kertaa. Päätimme lähteä yhtenä päivänä hieman kiertelemään Naantalia ja katselemaan mahdollisia paikkoja markkinoillemme. Meidän piti pitää mielessä, että markkinamme olisi mahdollisimman lähellä lasten joulu tapahtumaa, jotta ihmiset kulkisivat molemmissa paikoissa. Aluksi mietimme itsenäisyydenpuistoa tai Naantalin rantaa, koska ne olivat molemmat hienoja paikkoja maisemaltaan. Itsenäisyydenpuistoon emme kuitenkaan päässeet, koska siellä oli Lasten Joulu -tapahtuma ja me emme olisi mahtuneet sinne. Rantakin oli hieman huono paikka, koska sinne ei saanut sähköä ja jos olisi ollut tuulinen ilma, niin mereltä puhaltava tuuli olisi ollut todella kylmä.

Tämän kierroksemme ja selvittelyjemme jälkeen mietimme mikä olisi mahdollinen markkinapaikka. Markkinapaikaksi päätimme torin. Tori vaikutti todella lupaavalta, siellä oli sähköt, Naantalin jouluvalot sytytettäisiin marraskuun lopulla, olisi tilaa ja tottakai Naantalin kaupunki antaisi sen meille maksutta käyttöömme. Asia ei kuitenkaan ollut näin yksiselitteinen kun sitä alettiin selvittämään, ensinnäkin torilla oli ilmaisipaikkoja 23 kappaletta ja koko torin käyttö pelkästään meille olisi pitänyt varata jo viime keväänä. Tämän asian tiimoilta olin paljon yhteyssä Mika Hirveen, joka hoiti näitä torin asioita ja tuntui tietävän muutenkin markkina-asioista. Asia ei tuntunut menevän eteenpäin edes hänen avulla, tai ainakaan kun minä olin yhteydessä, joten Maija-Leena päätti hieman auttaa meitä ja soitti Mika Hirvelle ja sai kerrotuksi meidän asiamme oikein. Tämän puhelun jälkeen markkinoiden järjestäminen näytti taas hieman valoisammalta, koska kun emme saaneet toria käyttöön, niin tuntui ettei koko markkinoista tule mitään. Mika Hirvi kuitenkin ehdotti paikaksi Kaivokadun pysäköintialuetta, joka oli silloin myös mahdollista saada käyttöön. Päädyimme tähän ja lähetimme lupa-anomuksen Mika Hirvelle, joka myöhemmin hyväksyi lupa-anomuksemme tietyn ehdoin (mm. osallistuminen katselmukseen 5.12, jokaisesta paikasta tulee maksaa kaupungille 5€).

Tässä vaiheessa meidän tiimityöläisiä oli paljon poissa ja joulumarkkinoiden teko tuntui junnaavan paikallaan ja kun meitä oli välillä kolme paikalla, niin emme pystyneet kaikkien kuuden ihmisen hommia hoitamaan. Pelastusuunnitelma piti myös tehdä ja sitä teki pääasiassa Essi, se oli monen päivän juttu mutta tärkeä sellainen.

Meidän täytyi myös etsiä yrittäjiä jotka tulisivat myymään tuotteitaan markkinoille. Etsimme yrittäjiä netistä ja ns. oman mieleemme mukaan eli millaisia yrittäjiä haluaisimme markkinoille. Lähetimme ensimmäisen buffimme Timo Raitamaan kautta Naantalin yrittäjille, josta tosin ei tullut yhtään yhteydenottoa. Kun yhteydenottoja ei kuulunut, niin aloimme itse etsiä ja soittaa eri yrityksiä läpi. Pyrimme soittamaan vain "varmat" eli sellaiset myyjät jotka voisivat tällaisesta tapahtumasta kiinnostua. Myyjiä oli laidasta laitaan, toiset olivat todella innoissan ideasta ja toisia ei kiinnostanut yhtään. Jouduin soittamaan monta kertaa yrittäjille, koska he halusivat

harkinta-aikaa tai eivät vastanneet puhelimeen. Ensimmäinen soittokierros vaikutti toivottomalta; kukaan ei vastannut, mutta jo toisella kertaa sain yrittäjiä kiinni ja iloinen vastaanotto teki hyvän mielen ja auttoi itseäkin innostumaan.

Kun olin saanut yrittäjiä kiinni, niin lähetin jokaiselle kiinnostuneelle yrittäjälle sähköpostilla infon joulumarkkinoista, joissa oli myös viimeinen ilmoittautumispäivä joka oli 18.11. Viimeiseen päivään menessä meille olivat ilmoittaneet tulostaan kotileipomo Lotta, Saariston savutuote, Anita Sula ky, Tammirauman hunajatila, jälkiruokala xoco´s sekä mynämäen käsi,- ja taideteollisuusoppilaitoksesta Terhi Anttila, Selin heimo ja Sanna tuunainen sekä tietenkin meidän luokka. Samalla viikolla kävin Mynämäessä keskustelemaassa heidän kanssaan ja sieltä mukaan tuli myös vaatetusopiskelijoiden luokka, joten yrittäjiä oli jo kahdeksan. Viimeisellä viikolla mukaan tuli vielä oman koulumme toisen vuoden opiskelijoita, jotka paistoivat ja myivät lettuja heidän opinnäytetyötään varten.

Kun paikka oli selvä, oli tehtävä markkinointia eli mainokset. Mietimme yhteistyötä Raison kauppaopiston kanssa, jonne Rebekka oli yhteydessä mutta siitä yhteistyöstä ei oikein syntynyt mitään, joten päätimme tehdä mainokset itse. Mainokset teki ensiksi Mona, ja lopuksi sitten minä, koska Mona ei ollut tehnyt mainoksista tarpeeksi kattavia. Samaan aikaan mietittiin myös ohjelmaa ja otimme omaksi ohjelmaksemme puuhapisteet lapsille, jotka toteutettiin Amandiksessa, Pusassa ja Villa Randalassa.

Mainosten tekeminen jatkui kun yrittäjät olivat varmistuneet, jotta tiesimme mitä mainostamme. Kun mainokset olivat valmiit niin alkoi niiden jakaminen. Mona ja Jemima hoitivat mainosten jaon suurimman osan, itse jaoin Mynämäkeen ja Nousiaisiin. Mainoksia jaoimme kauppoihin, kouluihin, päiväkoteihin, kirjastoihin, pankkeihin, terveyskeskuksiin, ilmoitustauloille jne. Teimme myös markkinoillemme Facebook sivut ja kutsuimme sinne omia kavereitamme osallistumaan. Mainostaminen tapahtui myös siten, että olimme sopineet Rannikoseudusta toimittajan tekemään meistä jutun 29.11, joka ilmestyi sitten 4.12 olevassa lehdessä. Olimme myös Maanantaina 1.12 lehdistötilaisuudessa itsenäisyydenpuistossa jonka oli järjestänyt Lasten Joulun tapahtuma ja siellä paikalla oli Kaupunkiuutisten toimittaja.

Kävin myös kokouksessa Lasten Joulun järjestäjän Henri Nevarin ja Liisa Salon kanssa. Lasten joulun tapahtumassa oli jo paljon ohjelmaa, joten me emme sitten enää viitsineet mitään järjestää, koska molempiin paikkoihin tuskin olisi ihmisiä riittänyt. Kun paikaksi oli varmistunut Kaivokadun pysäköintialue piti sitä alkaa suunnittelemaan markkinapaikan näköiseksi. Mietimme mistä saisimme sähköä, valoja, kynttilöitä, lyhtyjä, koristeita, pöytäliinoja jne, kaikkea mahdollisia tarvikkeita. Katsoimme monta kertaa netistä halpoja lyhtyjä ja jouluvaloja mutta tilaus ei olisi kerennyt perille tarpeeksi ajoissa, joten pengoimme omat kotimme kaikista vanhoista lyhdyistä ja jouluvaloista ja kyllähän niitä sitten löytyi sopiva määrä. Tosin luulimme, että sinne ei saa sähköä mutta onneksi Henri Nevari kertoi, että siellä on sähkökaappi ja Mona otti yhteyttä Naantalien Energiaan ja saimme luvan käyttää sähkökaappia. Saimme myös pöydällemme mattoja Maija-Leenalta.

Lapsien puuhapisteet piti myös suunnitella tarkemmin, mitä niissä tehdään ja missä ne pidetään. Mietimme rannan yrittäjiä jotka olivat mukana suunnittelupalaverissa tai yrittäjät ketkä olivat yhteydessä minuun sähköpostitse. Paikat jonne päädyimme oli Hotel Amandis, Hotel Pusa ja Villa Randalala, kaikki nämä olivat rannan lähetyvillä ja sopivan kävelymatkan päässä. Päätimme, että paikoissa olisi piparien koristelu, toisessa pisteessä olisi joulukorttien askartelua ja kolmas sitten jouluisen tietovisa lapsille. Piparien koristelu tapahtui Amandiksessa, Joulukorttien askartelu Randalassa ja tietovisa Pusassa.

Me tarvitsimme myös rahaa, mikä oli ISO pohdinnanpaikka. Aluksi myimme piirakkavuokia, joita Aram oli saanut KESPROLTA ilmaiseksi, ja joita me saimme käyttää. Niistä saimme hyvin rahaa pakollisiin ostoksiin, jolla pääsimme ostamaan tarvikkeet puuhapisteisiin sekä kynttilöitä. Puuhapisteisiin tarvittiin; askartelupaperia, liimaa, kyniä (jotka saimme koululta), sakset (myöskin koululta), glitter -liimaa, pumpulia, sokerikuorutetta, koristenauhaa ja muumitikkareita. Saimme omiin tuotteisiimme suurimman osan raaka-aineista KESPROLTA ilmaiseksi, kun sieltä oltiin näin luvattu. Tämä oli suuri apu, koska raaka-aineet olisivat olleet todella kalliit muuten. Raaka-aineita tarvitsimme taatelikakkuun, hedelmäkakkuun, maustekakkuun ja pipareihin.

Leivoimme itse tuotteita myös myyntiin 30.11 perjantaina, silloin teimme 20 kappaletta kuivakakkuja. Leivoimme myös piparit lasten puuhapistettä varten, sekä teimme glögiä jota oli tarkoitus tarjoilla ilmaiseksi mutta kun puhuin Amandiksen omistajan kanssa, niin hän oli sitä mieltä ettei kannattaisi pitää ilmaistarjolua, sillä se vie heiltä asiakkaita. Päädyimme sitten siihen, että juomme vain itse tekemäämme glögiä.

Viimeinen viikko meni tehdessä hienosäätöä ja viimeisiä töitä. A-tauluja piti hakea ja tehdä valmiiksi kyltit, että missä mikäkin paikka sijaitsee, jotta ihmisten olisi helppo mennä puuhapisteisiin. Viimeisellä viikolla tuli myös yksi peruutus myyjältä, joka oli kotileipomo Lotta. Tämän jälkeen laitoin kaikille tuleville myyjille muistutus viestin, että markkinat ovat 8.12, ja ketään muuta ei enää, onneksi, peruuttanut tuloaan. Tämän jälkeen kun yksi oli peruuttanut tulonsa, niin meidän koulusta toiselta vuodelta kolme opiskelijaa tuli kysymään, että pääsevätkö he paistamaan lettuja markkinoille ja tottakai se meille kävi. Viimeisellä viikolla torstaina 5.12 oli myös katselmus Naantalın kaupungin katumestarin ja puutarhavastaavan kanssa, jossa saimme viimeisen tiedon siitä, saammeko käyttää roskiksia jotka olivat pysäköintialueelle ja saimme luvan niihin. He lupasivat hoitaa myös pysäköintialueen hiekotuksen ja tuoda kaksi roskista lisää.

Sitten tuli 8.12 eli päivä jolloin markkinat olivat. Päivä alkoi klo.7.30 sillä, että kaikki kokoontuivat Kaivokadun pysäköintialueelle. Meillä oli sinä päivänä myös käytettävissä 3a luokka. Tiimit jaettiin kettiötiimiin, ohjelmatiimiin, markkinatiimiin ja kojutiimiin. Jokaisella näistä tiimeistä oli oma vetäjänsä eli joku meidän luokalta ja 3a luokkalaiset oli jaettu näihin tiimeihin. Keittiötiimin vetäjänä toimi Aram, Ohjelmatiimin vetäjänä Mona, Markkinatiimin vetäjänä Elisa ja Kojutiimin Jemima ja Rebekka, tosin rebekka oli kipeänä joten hän ei päässyt paikalle. Kaikki

muut tiimit jäivät p-alueelle, paitsi keittiötiimi lähti tekemään meille muille ruokaa koululle. Me muut lähdimme sitten hakemaan kojuja, jotka olimme saaneet Naantalin kulttuuritaloyhdistykseltä. Kojut olivat museon pihalla, mitä emme tosin heti löytäneet mutta etsimisen jälkeen sekin piha löytyi. Meitä tuli auttamaan kojun kuljetuksessa hotel Palon omistaja, joka oli ennenkin koonnut kojuja. Kojut vietiin markkinapaikalla ja aloitettiin kokoaminen. Kojujen kokoaminen oli helppoa ja ne oli äkkiä koottu reippaalla työvoimalla. Kojujen kokoamisen jälkeen oli vuorossa oman myyntipöydän somistaminen, puuhapisteiden kuntoon laittaminen ja kynttiläpolun teko, joka johti itsenäisyydenpuistosta kristiinankatua pitkin meidän markkinapaikalle. Kun nämä kaikki oli tehnyt oli aika syödä lounas, jonka me kävimme syömässä koululla. Lounaan jälkeen alkoi myyjä tulla paikalle ja somistamaan ja kokoamaan omia kojujaan. Yksi myyjä ei kuitenkaan tullut paikalle, vaikka oli ilmoittanut tulevansa ja tämä myyjä oli Saariston savutuote. Markkina-aika oli kello 12-17. Ennen kahtatoista ihmisiä oli jo mukavasti liikkeellä mutta kahdentoista jälkeen aina kolmeen asti oli selvästi enemmän hulinaa. Mekin saimme myytyä omat kakkumme n. 30 minuutissa ja sen jälkeen siirryimme myymään pipareita. Tämän hyvän kysynnän vuoksi keittiössä aloitettiin tekemään lisää kakkuja kovaa vauhtia, jotta saataisiin enemmän myyntiin.

Markkinapäivänä sää oli onneksi suotuisa meille ja luntakin oli tullut mukavasti eli hyvä joulutunnelma oli koko markkina ajan. Myyjät myös kehuivat hyvää ja lämmintä ilmapiiriä. Saimme myös negatiivista palautetta mm. kojujen hinnoista, joka oli 80€, sekä ennakkomarkkinointia olisi voinut hoitaa paremmin. Nämä asiat huomioiden, ehkä ensi vuonna toiminta on erilaista.

Markkinoiden päätyttyä edessä oli vielä päivällinen ja siivoaminen ja kojujen palautus, mikä tosin meni todella rivakasti ja päivä päättyi jo hyvissä ajoin ennen ilmoitettua päättymisaikaa. Tähän tosin vaikuttivat varmasti se, että osa myyjistä lähti jo ennen myyntiajan loputtua mutta pimeän tullen ihmisiä selvästi liikkui vähemmän, vaikka silloin oli paljon tunnelmallisempaa kun valot ja kynttilät loistivat.

Päivä oli pitkä mutta erittäin mukava ja antoisa ja päivän jälkeen sai huokaista, nyt tämäkin on tehty!

Seuraavalla viikolla piti hoitaa vielä myyjien laskutus ja tavaroiden palautus, sekä yhteenveto tapahtumasta.

B) Oma työskentelysi: Itse olin tässä projektissa vetäjänä tai pomona, niinkuin luokkalaiset asian ilmaisivat. Omasta mielestäni tein paljon ja kaikkea monipuolisesti, omia hommiani ja jonkin verran muidenkin. Itse olin innoissani tästä projektista, koska olen odottanut, että pääisin tekemään jotain tällaista missä suunnitellaan pitkään ja sitten toteutetaan. Aluksi suunnitelin yhdessä Suzannen kanssa suunnitteluillan ja toteutimme sen. Tämä oli ensimmäinen iso askel, koska meillä piti olla jotakin faktaa mitä esitämme yrittäjille ja sitä pohdimme monta päivää.

Seuraavaksi oli esittävä nämä asiat luokkalaisille, jotka eivät jääneet paikalle. Tämän jälkeen piti alkaa jakamaan töitä muille ja itselle. Töitä joita minä tein oli sähköpostiin vastaamiset, puhelimeen vastaamiset, lupa-asiat, yrittäjille yhteydenotot, mainosten viimeistely, aikataulutusten tekoa omalle ryhmälle ja keittiöön, piti sopia tapaamisia ja käydä niissä ja yksinkertaisesti piti tietää kaikki mitä muut tekivät eli olin koko ajan ajantasalla missä mennään. Tämä osoittautui välillä haastavaksi, koska kaikki eivät suostuneet tai halunneet kertoa tekemisistään minulle.

Lupa-asiat olivat aika haasteellisia, koska kukaan ei oikein tiennyt mitä lupia tarvitaan. Maanomistajanlupa oli selkeä mutta mietimme myös melulupaa, tulilupaa, jätelupaa ym. Lopuksi saimme kuitenkin varmistuksen, että vain maanomistajanlupa riittää näin pienellä tapahtumalla ja tulilupaakaan ei tarvita kun ei sytytetä avotulta.

MIKÄ MENI HYVIN

A) Saimme kaiken tehtyä markkinapäivään mennessä. Erityisesti hyvin meni itse markkinapäivä, saimme kojut koottua ajallaan ja pysyimme muutenkin aikataulussa. Lopputyötkin tuli hoidettua hyvin. Hyvin meni myös rahoitusasia, joka aluksi oli haasteellinen mutta siitäkin selvisimme.

B) Omassa työssäni mielestäni meni hyvin ainakin vastuunkantaminen ja asioista huolehtiminen. Tein myös jonkin verran asiakirjoja ja niistäkin tuli mielestäni asiallisia, ja ainakin opin tekemään niitä. Opin myös ottamaan yhteyttä rohkeammin ja selvittämään asioita reippaammin.

MITÄ EPÄONNISTUMISIA/MIKÄ PITÄISI MUUTTAA

A) Ennakkomarkkinointi olisi voinut olla parempaa. Kojujen hintaa voisi myös laskea, niin saataisiin enemmän pienempiä yrittäjiä mukaan. Tiimin henki oli erittäin huono tietyissä kohdin, niin siihen olisi pitänyt puuttua paremmin sekä jokaisen olisi pitänyt hoitaa omat hommansa kunnolla. Asioista olisi pitänyt alussa ottaa kunnolla selvää ennenkuin ruvettiin tekemään mitään konkreettista eli kirjoittaa aikajanelle kaikki mahdolliset tehtävät.

b) Olisi pitänyt olla alussa tarkempi töiden suhteen ja miettiä enemmän mitä pitäisi tehdä ja sitten vasta jakaa töitä.

MITÄ ASIOITA VOISIT TOTEUTTAA SUORAAN SAMANLAILLA SEURAAVALLA KERRALLA

A) Käyttää Naantalien kulttuuritaloyhdistyksen koluja, koska ne olivat siistin näköisiä ja käytännöllisiä. Tekemiämme mainoksia, jotka oli siistejä ja niistä kävi ilmi tarvittavat asiat.

B) Pitää saman asenteen seuraavassakin projektissa kuin tässäkin. Käyttää asiakirjoja joita käytin tässä.

MITÄ MUUTTAISIT VÄHÄN JA MITEN

A) Ennakkomarkkinointia, sillä tavalla, että käyttäisi enemmän aikaa mainosten jakoon ja levittämiseen, sekä keskittyisi enemmän nettiin. Lähettäisi netin kautta mainoksia ja facebook linkkejä eri yrityksille, että saavat laittaa omille sivuilleen.

B) Johdonmukaisuutta, olisin tarkempi ja pitäisi huolen siitä, että asiat hoituvat sovittuun päivään menessä.