

Tapahtumakärry

Konseptikuvaus + Liiketoimintapotentiaaliselvitys



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Kärryn sisältö ja toiminta on suunniteltu yhteistyössä päijät-hämäläisten yhdistysten ja tapahtumajärjestäjien kanssa. Suunniteltaessa vastaavaa palvelua omalle alueelle kannattaa ottaa huomioon alueelliset tarpeet ja tapahtumakulttuuri.

Mikä on tapahtumakärry?

Tapahtumakärry on tapahtumatarvikkeiden vuokrauspalvelu, joka on suunniteltu helpottamaan maaseudun yhdistysten tapahtumien järjestämistä. Tapahtumakärry on peräkärry, jonka kyytiin vuokrakalusto on pakattu. Palvelu pyrkii tarjoamaan helposti yhdestä paikasta perustarvikkeet tapahtuman järjestämiseen. Vuokraaja voi noutaa kärryn, tai kärryn ylläpitäjä voi halutessaan kuljettaa sen tapahtumapaikalle lisämaksusta.

Tapahtumajärjestämisessä kaivatuimpia tavaroita ovat olleet mm. liikenteen ohjaukseen, ensiapuun, äänentoistoon ja tapahtuman oheismyyntiin (esim. makkaran tai lettujen myyntiin) liittyvä välineistö.

Vuokrauspalvelun myötä tapahtumien järjestäminen helpottuu ja mahdollisesti jopa synnyttää uusia tapahtumia paikkakunnalle. Tapahtumakärry monipuolistaa alueellista palveluntarjontaa ja vuokrausmahdollisuuksia.

Päijät-Hämeessä tapahtumakärryä ylläpitävät Hollolan ja Asikkalan 4H-yhdistykset.

Miten tapahtumakärry -palvelu toimii?



Ylläpitäjä

Ylläpitäjä on aktiivinen taho, joka hoitaa palvelussa käytännön asioita. Keskeisimpiin ylläpitäjän työtehtäviin kuuluu kärryn vuokraus, käyttäjien ohjeistus, tavaroiden kunnon tarkistaminen sekä tarvittaessa tavaroiden ja peräkärryn huolto tai uusiminen. Ylläpitäjä myös säilyttää kärryä ja tarvittaessa kuljettaa kärryn tapahtumapaikalle, mikäli tämä katsotaan kuuluvan osaksi palvelua.

Vuokraajat

Tapahtumakärryn vuokraajana voivat toimia paikalliset kyläyhdistykset, urheiluseurat tai yritykset. Heillä on tarpeita erilaisten tapahtumien yksittäiseen tai vuosittaiseen järjestämiseen.

Heidän lisäksi mahdollisia vuokraajia ovat yksityishenkilöt, jotka voivat vuokrata tapahtumakärryä esimerkiksi häiden tai syntymäpäiväjuhlien järjestämiseen.

Projektin hallinnoija

Projektin hallinnoija suunnittelee tapahtumakärryn toimintaa: mitä kärry sisältää, miten kärryä vuokrataan ja kenelle. Lisäksi tämä taho laatii ehdot ja säännöt, joita tapahtumakärryn vuokraamiseen liittyy. Projektin hallinnoija myös hankkii peräkärryn ja sen sisältämät tapahtumatarvikkeet.

Hallinnoijana voi toimia yhdistys, yritys tai yksittäinen yrittäjä, ja se voi olla joko erillinen tai sama taho kuin käytännön asioita hoitava "Ylläpitäjä".



Tapahtumakärryn toimintamalli

Maallemuuttajat 2030-hankkeessa

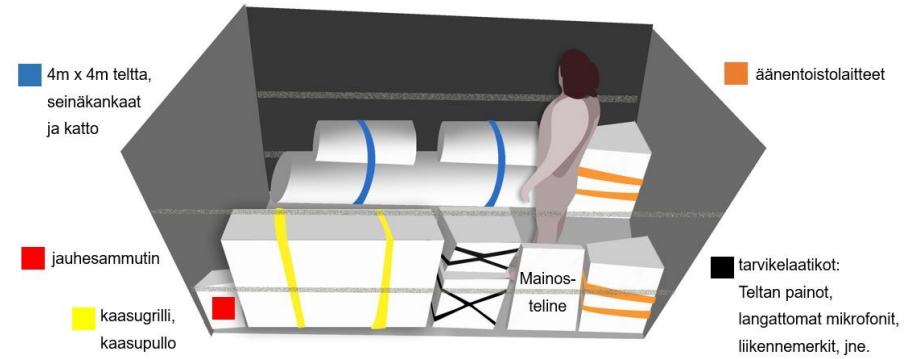
Maallemuuttajat 2030 –hankkeen tapahtumakärry-pilotoinnissa kärryn hallinnoijana toimivat Asikkalan ja Hollolan 4H-yhdistykset. Yhteistyössä yhdistysten kanssa hanketyöntekijät ideoivat tapahtumakärryä, suunnittelivat palvelun käytettävyyttä, asettivat vuokraamiseen ehdot ja koostivat ohjeistuksen niin kärryyn kuin tavaroihin. Kärry ja tavarahankinnat toteutettiin yhdessä sopien.

4H-yhdistysten kautta toiminnassa keskiössä on paikallinen nuorisotyö. Tässä toimintamallissa tapahtumakärry-palvelun ylläpitäjänä toimii ohjatusti jommankumman yhdistyksen nuori 4H-yrittäjä. Palvelu siis samalla tutustuttaa nuoria lainaustoimintaan, jakamistalouteen ja yrittäjyyteen.

Vuokraajiksi tapahtumakärryyn tavoitellaan mm. paikallisia yhdistyksiä, seuroja, yrityksiä tai yksityishenkilöitä, jotka toimivat maaseudulla ja haja-asutusseuduilla.

Tapahtumakärri

- miltä se näyttää?

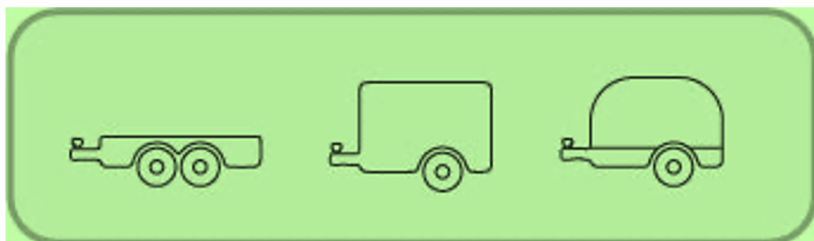


*Miättikää
mitä kaikkea
tapahtumakärry
pitää sisällään*

Miten aloittaa tapahtumakärry -vuokrauspalvelu?

Mitkä olisivat ne juuri teidän alueenne tärkeät tapahtumatarvikkeet vai olisiko perusvälineistö tapahtumajärjestämiseen paras vaihtoehto? Tässä voi miettiä sisältäisikö tapahtumakärry myös jonkin palvelun (tarjoilut, järjestyksenvalvontaa, ohjelmanumeroita, jne.). Listatkaa nämä asiat ylös ja pohtikaa yhdessä, voitte myös haastatella mahdollisia asiakkaitanne. Huomatkaa, että viimeistään käytössä selviää tavaroiden ja palveluiden todellinen tarve, joten valikoima muokkautuu myös ajan kanssa sopivaksi.

Kartoittakaa paikallisia toimijoita ja pohtikaa, onko tapahtumakärrylle tarvetta alueella vai onko asiakasryhmillä jo paljon omia tapahtumatarvikkeita, eikä tarvetta vuokrauspalvelulle ole. Tämän jälkeen pohtikaa, mitkä tahot voisivat olla kiinnostuneita tapahtumakärry-toiminnan ylläpitämisestä ja vuokraamisesta. Tahoja voi olla yksi tai useampi



Millainen karryn tulisi olla teknisiltä vaatimuksilta?

B-ajokortilla pystyy kuljettamaan kahta erityyppistä peräkärä, **jarrutonta (O1)** ja **jarrullista (O2)**.

O1 on kevyempi peräkärä, joka painaa alle 750 kg. Tämän tyyppisissä peräkäräissä ei ole jarruja eikä valoja, joten vaunua ei ole syytä katsastaa.

O2 on raskaampi ja katsastettava peräkärä. Sen kantavuus on yli 750 kg, jolloin koko yhdistelmän (auton ja karryn) on painettava alle 3500 kg.

Eniten karryn valintaan vaikuttaa se, millaista sisältöä aiotte tapahtumakäräryynne laittaa. Peräkäräry valinta tapahtuu tavaroista kertyvän painon ja tilavuuden kautta. Maallemuuttajat 2030 –hankkeen esimerkkiperäkäräry valintakriteereistä tietoa tuonnempana.



Miten karrä vuokrataan?

Varauksen voi tehdä monella tavalla, mutta yhteydenotoissa kannattaa miettiä mikä olisi helpointa vuokraajakunnan kannalta.

Onko tapahtuma-käräry vuokraaminen puhelinsoiton päässä? Vai olisiko mahdollista tehdä varaus internetissä varauskirjan kautta? Vai kenties yhteyden-ottolomakkeella?

Huolellinen kirjanpito varauksien ottamisessa on kuitenkin kaikista tärkeintä, ettei synny väärinkäsityksiä tai ”tupla-buukkauksia”. Tämä on tärkeä varsinkin, jos vuokraavia tahoja on useampi kuin yksi.



Kenelle kärryä vuokrataan ja millä hinnalla?

Jos esimerkiksi kärry hankitaan paikallisten yhdistysten yhteistyössä, millaista vuokraa siitä peritään vai peri-täänkö vuokraa vain ulkopuolisilta vuokraajilta? Onko kärry vuokrattavissa kenelle vain vai jollekin tietylle kohderyhmälle? Myös kustannukset on syytä ottaa huomioon. Tuonnempana tapahtumakärryn liiketoimintapotentiaaliselvitys, joka tarkoittaa kärryn vuokraamiseen liittyviä kustannuksia ja tuloja.

Vuokrausehdot ja -säännöt kannattaa miettiä ja kirjata ylös

Vuokraamisessa on aina riskinsä, mutta niiden pienentämiseksi on hyvä laatia säännöt, joiden mukaan toimitaan. Tapahtumakärryn kohdalla myös kuljettaminen ja kärryn oikeaoppinen käyttö tuo omat mutkansa, joten asettamalla selvät ohjeet ja säännöt käyttöön minimoit väärinkäyttöä ja pidennät kärryn ikää. Seuraavilta sivuilta löydät tiettyjä ehtoja ja kuljettamiseen liittyviä asioita, jotka koskevat 4H-yhdistysten yhteistä tapahtumakärryä.



Tavaroiden kuluminen ja kärryn huolto/katsastaminen

Vuokratoiminnassa tavarat kuluvat, joten niitä on syytä tarkastaa ja huoltaa aika ajoin. Lisäksi tavaroiden päivittäminen tai uusien hankkiminen voi olla palvelun kehittämisen kannalta jossain kohtaa ajankohtaista. Lisäksi kärryä on syytä huoltaa ja tarpeen vaatiessa katsastaa (O2, jarrullinen peräkärry).

Miten tapahtumakärystä viestitään?

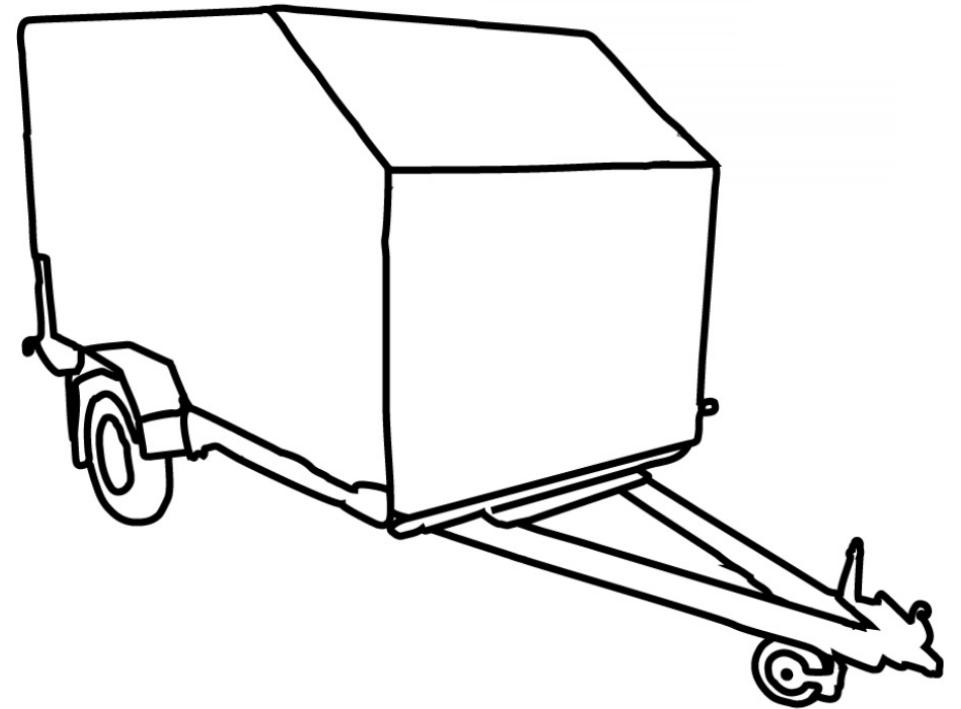
Jotta tapahtumakärrelle riittäisi vuokraajia, on siitä syytä viestiä potentiaalisille asiakkaille ja suurelle yleisölle.

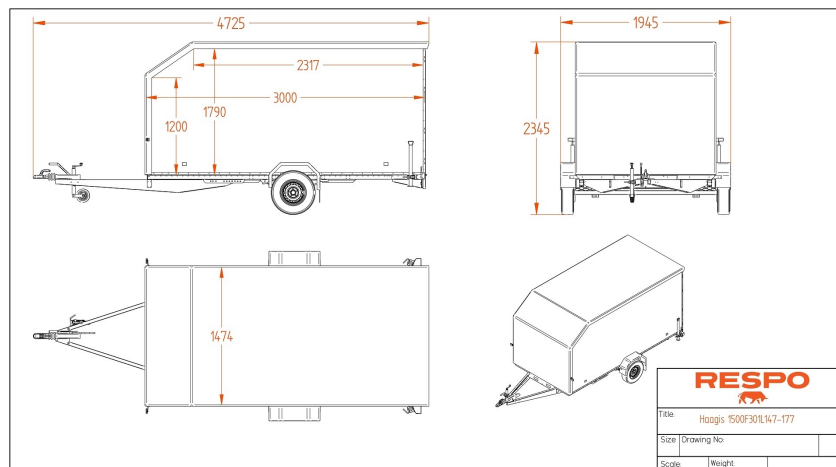
Viestintäkanavina voivat toimia

- suorat sähköpostit yhdistyksille ja seuroille,
- puskaradio,
- sosiaalinen media
- julisteet esim. kauppojen seinillä.

Paikallismedia, sanomalehdet ja/tai radio voivat olla kiinnostuneita tekemään jutun palvelustanne.

Kärryn kylkeen voi teipata näkyviin kärryn nimen – tällöin kärri mainostaa itse itseään tapahtumissa. Kärrylle voi myös perustaa oman internet- tai facebook-sivun.





Valintakriteerit kärryn hankintaan

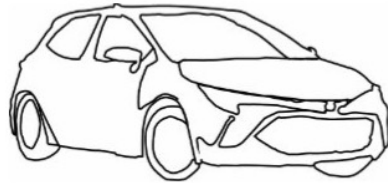
Maallemuuttajat 2030 -hankkeessa

- » Kärryn valintaan vaikuttivat suunniteltujen tavaroiden paino ja tilavuus, sekä kärryn vetämiseen ja vetoautoihin liittyvät painorajoitukset. Lisäksi toiminnan suunnittelussa todettiin, että käytännön kannalta on hyvä, että kärryn sisätilaan pääsee hakemaan ja järjestämään tavaroita seisten, joten sen sisätilan korkeus piti olla vähintään 177 cm. Kärryssä on takaovi, joka avatessa muuntuu rampiksi ja näin helpottaa suurempien ja painavampien tavaroiden liikuttelua.
- » Tekniset vaatimukset:
 - » Jarrullinen, 1500 kg kokonaispainoinen kaappivaunu
 - » Korkeus 177 cm, lavan koko noin 1,5 m x 3 m
 - » Alaspäin aukeava takaseinä, joka kestää ihmisen kävelyn kärryyn ja tavaroiden hakemisen sieltä.
 - » Väri valkoinen
 - » Takatukijalat
 - » Nokkapyörä
 - » 7 napainen pistoke ja 13 napainen adapteri
 - » Aisalukko
- » Vastaavan kärryn esimerkkihinta on noin **4640 €**. Kannattaa kysyä tarjoukset useammasta kärrystä myyvästä liikkeestä.

Esimerkki Tapahtumakärryn kuljettamisesta

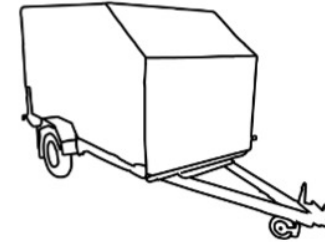
Vaatimukset kärryn kuljettamiseen

B-ajokortti oikeuttaa kuljettamaan ajoneuvoyhdistelmää, jonka kokonaismassa voi olla max. 3500kg



Auton valmistaja on määritellyt autolle korkeimman sallitun vetomassan jarrulliselle ja jarruttomalle peräkärrylle. Vetomassa lasketaan todellisen massan mukaan. Nämä tiedot löytyvät **rekisteriotteesta**.

Koska kärryn luokittelumassa on 1500kg, auton massa saa olla **enintään 2000kg**, jotta kokonaismassa ei ylitä 3500kg.



Tapahtumakärry on jarrullinen peräkärri, jonka **todellinen massa on 850kg** (kärryn massa 500kg + kuorman massa 350kg).

Kärryn kuljettamiseen siis tarvitset:

- B-ajokortin
- Auton, jolla vetomassa jarrullisessa peräkärryssä on 850kg, ja jonka omamassa on max. 2000kg

Miltä tapahtumakärri näyttää?

(Maallemuuttajat 2030 esimerkki)

Kannattaa antaa pieni hetki ja ajatus myös tapahtumakärryn ilmeeseen ja graafiseen ohjeistoon. Ohjeistus on vapaaehtoinen, mutta siitä on hyötyä pidemmällä aikavälillä. Sen avulla teette vuokrauspalvelusta tunnistettavamman, kun kärryn lisäksi kaikki mainonta ym. materiaali toistaa samaa ilmettä. Näin myös käyttäjien on helpompi luoda mielikuva tapahtumakärystä ja sen toiminnasta.

Perusasioiksi graafiseen ohjeistoon riittää:

- » fontti eli kirjasin, jota käytätte kaikissa tapahtumakärryyn liittyvissä materiaaleissa
- » kaksi-kolme väriä, jotka kuvaavat kärrytoimintaa parhaiten
- » Logo, joka toistuu kärryn ja materiaalin yhteydessä.
 - » Logo voi olla myös esimerkiksi yhdistyksen muussakin käytössä oleva logo.



Maallemuuttajat 2030 -hankkeen ja 4H-yhdistysten tapahtumakärri-pilotissa hyödynnettiin jo olemassa olevaa 4H-toiminnan graafista ohjeistoa, josta napattiin fontti ja värimaailma. Näin tapahtumakärri tukee myös 4H-toiminnan yhtenäistä viestintää.

Tapahtumakärryn teippauksissa, logossa ja nettisivuilla mukailtiin 4Hn ilmettä.

Tapahtumakärryn liiketoimintapotentiaaliselvitys

Jakamisesta liiketoimintaa

- » Jakamistalouden ydinajatuksia ovat esimerkiksi vajaakäytössä olevien resurssien tehokkaampi hyödyntäminen, jossa liiketalouden näkökulmasta katsottuna keskeistä on vuokraaminen tai lainaaminen.
- » Jakamistaludessa korostetaan myös aineettomia palveluita ja paikallisuuden merkitystä.
- » Jakamistalouden liiketoimintamalli sopii parhaiten sellaisiin hyödykkeisiin ja palveluihin, mitkä ovat kalliita investoida, ja joita käytetään harvoin.
- » Liiketoiminnan näkökulmasta elämysten tuottaminen on tärkein rooli ja sitä tapahtumakärriä tuottaa vuokraajilleen.

Tarveselvitys Tapahtumakärrylle

Maallemuuttajat 2030 hankkeessa pilotoidun Tapahtumakärryn alkuselvityksessä kartoitettiin, minkälainen kysyntä olisi valitulla alueella.

Alussa Päijät-Hämeen maakunnassa haastateltiin noin 20 yhdistyksen jäsentä puhelimitse. Lisäksi Päijät-Hämeen kylien kanssa toteutettiin verkkokysely, johon saatiin muutamia vastauksia.

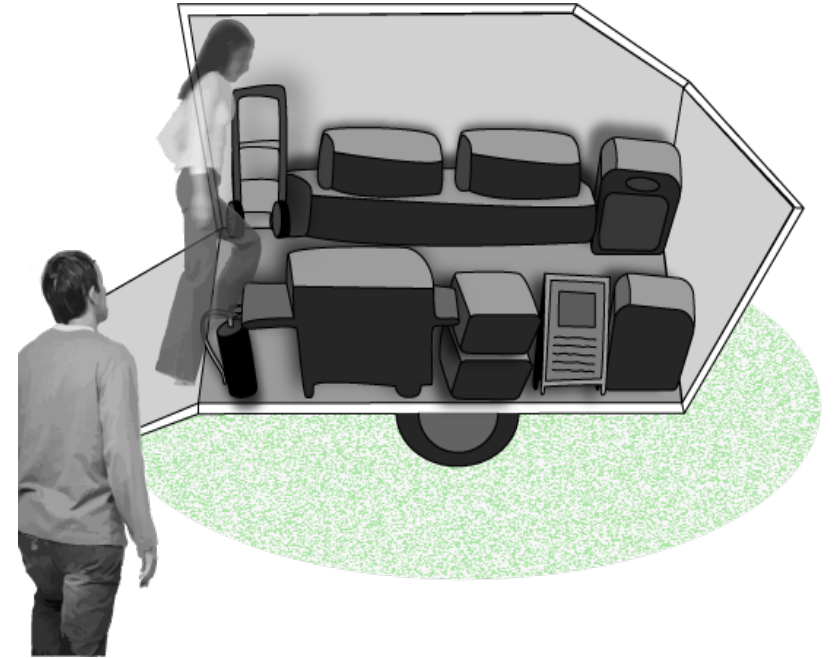
Tapahtumakärry-palvelun kartoituskysely suoritettiin puhelinhaastatteluin ja tulokset kirjattiin Webropoliin. Kysyttiin mm. seuraavia kysymyksiä:

- Oletko tapahtumanjärjestäjä tai osana yritystä/yhdistystä, joka järjestää tapahtumia Päijät-Hämeessä?
- Millaisia tapahtumia olet ollut mukana järjestämässä?
- Mitä seuraavista kokisit tarpeelliseksi omaa tapahtumaasi ajatellen? (Valittavina lista erilaisista tavaroista)
- Jos olisit potentiaalinen kärryn vuokraaja, noutaisitko sen itse vai haluaisitko, että se tuodaan tapahtumapaikalle?
- Jos olisit potentiaalinen vuokraaja, kuinka monta kertaa vuodessa ajattelisit vuokrata kärryä?
- Paljonko tapahtumakärry voisi maksaa vuokraajalleen vuorokaudessa?
- Olisitko yksityishenkilönä tai olisiko yhdistyksesi tai yrityksesi kiinnostunut huolehtimaan tällaisen tapahtumakärryn ylläpidosta (mm. vuokraustoiminta, huoltaminen, mahd. kuljettaminen tapahtumapaikalle ja takaisin)?

Kysymyksissä annettiin mahdollisuus avoimiin vastauksiin

Huomioita Tapahtumakärryn tarveselvityksestä

- » Tapahtumakärrypalveluun tarpeellisimmiksi tavaroiksi koettiin muun muassa: äänentoistolaitteet, opastekyltit, telttä, grilli, ensiapulaukku, roskakorit, lippusiima, jatkojohdot, mainoskyltit.
- » Vuokrausasioihin liittyen enemmistö koki, että palveluun kuuluisi toimittaminen paikan päälle.
- » Kärryä vuokrattaisiin 1-2 kertaa vuodessa/yhdistys.
- » Päivähinnaksi vastaajat toivoivat 50-300 € kärryn sisällöstä riippuen, keskiarvon ollessa 100-200€ / vrk



Tapahtumakärrystä liiketoimintaa

- » Tapahtumakärry on uusi palvelu: vastaavia ei ole yleisesti tarjolla eikä tapahtumakärrystä ole tehty liiketoimintapotentiaaliselvitystä.
- » Tavoitteena on vähällä vaivalla ja investoinneilla saada lisäarvoa erilaisiin tapahtumiin kylätapahtumiin, urheilutapahtumiin, perhejuhliin, lastenjuhliin, näyttelyihin.
- » Tapahtumakärry sopii sekä yhdistysten että yritysten ylläpitämäksi liiketoiminnaksi.
- » Tapahtumakärry -palvelu voi lisätä yhteisöllisyyttä eri toimijoiden välillä sekä luoda uusia liiketoimintakonsepteja. Tapahtumakärry-palveluun voisi esimerkiksi yhdistää lastenhoitopalveluja tapahtumissa, pitopalveluja tai kuvauspalveluja.
- » Tapahtumakärry -liiketoiminnan potentiaaliselvityksen tukena olemme käyttäneet Business Model Canvas -ideaa, jonka tarkoitus on selventää toiminnan tärkeimpiä elementtejä suunnitteluvaiheessa.

*Tapahtumakärrypalvelu
avaa uusia
mahdollisuuksia
liiketoiminnalle
esimerkiksi yhdistyksissä:
4H-yhdistys,
kyläyhdistykset,
urheiluseurat.*

Kenelle ja mitä?

Pilot-kokeilussa palveluntarjoajana toimivat 4H-yhdistykset.

Kun tapahtumakärry-palvelua halutaan käynnistää, organisoidaan henkilö tai henkilöitä toiminnan aloittamiseksi. Esimerkkejä henkilötarpeista toiminnan alkuun:

- » Tarvekartoitus asiakasryhmille; kyselylomakkeen suunnitteluun ja toteuttamiseen
- » ideapalavereiden vetovastuu ja järjestäminen Tapahtumakärry-liiketoiminnasta innostuneiden kanssa (lähikontaktipalaverit tai netin välityksellä esim. Teams/ Zoom)
- » tarvekartoituksen jälkeen listataan tapahtumakärryn sisällön tarve
- » hankintojen listaus ja hintojen vertailu, toimittajien valinta ja ostojen järjestely.

Alussa on syytä määritellä, mitä sidosryhmiä toiminta vaatii eri vaiheissa esim. suunnittelu, toteutus, käyttöönotto (kesä/talvi) vaiheissa. Sidosryhmiä ovat kaikki ne toimijat, joiden kanssa ollaan vuorovaikutuksessa Tapahtumakärryn ympärillä. Esimerkiksi mahdolliset yhdistyskumppanit kärryn vuokrauspalvelussa tai omistamisessa, kärryn vuokraajat, tavarantoimittajat, huoltopalvelut, henkilöstö, mahdolliset kilpailijat.

Kumppanit



- » yhdistykset
- » 4H
- » Tapahtuma-järjestäjät
- » huoltamo/ tekninen tuki
- » Kärryn säilytyspaikka

Ydintoiminnot



- » Kärryn vuokraaminen tapahtumanjärjestäjille
- » Kunnossapito ja huolto
- » Varausjärjestelmän seuranta ja ylläpito
- » Oheistoiminnot:
 - » Kuljetukset
 - » Markkinointi

Arvolupaus



- » Kaikki tapahtuman järjestämisen olennaisimmat tavarat yhdestä paikasta
- » Helpottaa tapahtumanjärjestäjien työtä
- » Yhdistyksille edullinen hinta
- » Avuksi myös perhejuhliin tai yrityksen tapahtumiin

Asiakassuhde



- » pitkäaikainen tai kertaluontoinen.
- » asiakassuhde vuokraajiin/käyttäjiin

Asiakasryhmät



- » yhdistykset, järjestöt, säätiöt
- » paikalliset asukkaat, esim. perhejuhlat
- » vapaa-ajan asukkaat
- » yritykset
- » kunta

Resurssit



- » Varausjärjestelmä
- » Peräkärry ja tavarat
- » Kärryn ylläpito- ja huoltohenkilökunta
- » Tila/varasto kärrylle

Kanavat



- » Somekanavat
- » Paikallislehdet
- » Näkyvyys muiden tapahtumien yhteydessä
- » Puskaradio
- » Varauskalenteri verkossa
- » Varaus puhelimitse



Kulurakenne

- » tavaroiden ja peräkärryn hankinta
- » kärryn vuokraus-henkilökunta
- » kärryn kuljetus-henkilökunta (1 hlö)
- » huoltokulut
- » polttoainemaksut
- » Vakuutukset ja muut lainsäädännölliset maksut



Tulovirrat

- » vuokratulot
- » mahdolliset sponsorit
- » mahdolliset jäsenyydet



Arvolupaus

– kenelle tuotamme arvoa?

- » Tapahtumakärri on uudenlainen tapahtumatarvikkeiden vuokrauspalvelu, mikä helpottaa tapahtumajärjestäjien työtä.
- » Kärri on helposti siirrettävissä tapahtumapaikalle, ja sillä tuotetaan iloa ja lisäarvoa erilaisiin ulkona järjestettäviin tapahtumiin.
- » Soveltuu monenlaisiin tilaisuuksiin, kuten kylätapahtumiin, perhetapahtumiin, urheilutapahtumiin, näyttelyihin.
- » Tarpeen vaatiessa kärryn laitteita palveluita voidaan monipuolistaa, esimerkiksi erilaisiin tilaisuuksiin soveltuvaksi.



Asiakasryhmät

- kenelle haluamme tuottaa arvoa?

- » Tärkeimmät asiakasryhmät Tapahtumakärry-konseptin ympärillä ovat he, kenelle halutaan tuottaa arvoa. Pääkohderyhmänä nähdään yhdistykset, järjestöt ja säätiöt jotka järjestävät tapahtumia.
- » Kohderyhmiä voivat myös olla yritykset, paikalliset asukkaat, vapaa-ajan asukkaat ja kunnat
- » Asiakasryhmän kokoa arvioitaessa tulee huomioida, kuinka kaukaa ajattelet asiakkaidesi olevan valmiita noutamaan kärryn. Tähän vaikuttavat alueelliset erot.

Asiakassuhde

- minkälaisia asiakassuhteita syntyy?



- » Asiakassuhteet voivat olla kertaluontoisia yksittäiseen tarpeeseen tai pitkäaikaisia.
- » Kertaluontoisia voivat olla esimerkiksi perhejuhlat. Pitkäaikaisia voivat olla esimerkiksi vuosittaiset urheilutapahtumat, markkinat, kylätapahtumat.
- » Asiakassuhde voi olla henkilökohtaista palvelua, kuten vuokrasopimusten tekeminen, vuokraussääntöjen läpikäyminen.
- » Palvelu voi olla myös räätälöityä, esimerkiksi kärry kuljetetaan tapahtumapaikalle ja tai sovitaan poikkeavasta palautusaikataulusta.

Kanavat

– miten annettu arvolupaus saavuttaa potentiaalisen asiakkaan?



- » Alussa panostetaan toimintaan siitä näkökulmasta, miten asiakas tulee tietoiseksi Tapahtumakärry-konseptista.
- » Viestintäkanaviksi voidaan valikoida erilaisia sosiaalisen median kanavia, kuten Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn sen mukaan, mille kohderyhmälle palvelu halutaan kohdistaa. Jos halutaan tavoittaa yrityksiä, niin LinkedIn voi olla parempi vaihtoehto. Lisäksi kannattaa sosiaalisessa mediassa käyttää niin sanottuja hakutunnisteita, hashtageja ("tägäyksiä", risuaitoja)
- » Hyvä on myös muistaa perinteiset mainonta- ja markkinointikeinot, kuten paikallislehden, seinäjulisteet, puskaradio, ja kärryn esittely muiden tapahtumien yhteydessä.
- » Tapahtumakärryn vuokrausalustalle on oltava selkeä pääsy markkinoinnissa käytetyistä markkinointikanavista, esimerkiksi linkki varaussivulle. Varaussivun on hyvä olla helppokäyttöinen, jottei vuokrauspäätös jää siihen, ettei tapahtumakärryä osata varata
- » Tärkeää on kerätä myös palautetta kärrypalvelun saavutettavuudesta ja käyttökokemuksista. Asiakaspalautteen avulla voit kehittää tapahtumakärry-palvelua entistä paremmaksi. Hyviä palautteita kannattaa jakaa sosiaalisen median kanavilla tai ottaa esimerkiksi hyvät lauseet mainontaan sitaatteina asiakaspalautteista.

Ydintoiminnot

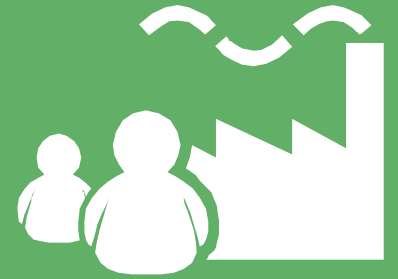
- mitä ydintoimintoja arvolutaus vaatii?



- » Tapahtumakärryn ydintoiminta on kärryn vuokraaminen tapahtumanjärjestäjille. Kärryn vuokraaminen asiakkaille on merkittävin tulonlähde.
- » Toiminnan ympärille on kehitettävä toimiva ja selkeä varausjärjestelmä, jolle sovitaan ylläpitäjät.
- » Kärryn liikuttamiseen tarvitaan kuljettajaa. Kuljettaja voi olla erikseen palkattu henkilö, yhdistyksen tai yrityksen jäsen tai kärry voidaan noutaa asiakkaan toimesta.
- » Jos kärryyn tai laitteisiin tulee ongelmia, niin tarvitaan henkilötyövoimaa tai ulkopuolista apua huoltoon ja kunnossapitoon.
- » Konseptin markkinointiin ja mainostamiseen tarvitaan henkilötyövoimaa.

Resurssit

- mitä resursseja arvolupaus vaatii?



- » Tapahtumakärrykonseptin palvelun toteuttamiseen tarvitaan palveluntuottaja tai – tuottaja ja sidosryhmiä (kuten vakuutusyhtiö, katsastuskonttori, huoltamo). Palveluntuottajien tulee olla motivoituneita ja sitoutuneita toiminnan ylläpitämiseen.
- » Palveluntuottajia voivat olla niin yhdistykset, kuin yrityksetkin.
- » Aloittaakseen tapahtumakärry-toiminnan, palveluntuottajan tulee hankkia peräkärry ja tapahtumajärjestämiseen tarvittavia tavaroita. Ennen tavaroiden hankintaa on hyvä tehdä selvitystyötä, millaisille tavaroille on eniten kysyntää, sekä tehdä hintavertailua.
- » Henkilötyövoimaa tarvitaan kärryn ja tavaroiden ylläpitoon, huoltoon, kuljetuksiin, varausjärjestelmän ylläpitoon, markkinointiin, some-kanavien ylläpitoon.



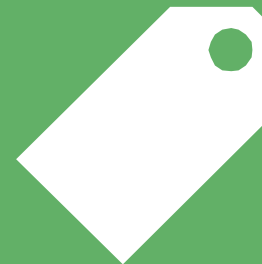
Kumppanit

- keitä ovat tärkeimmät kumppanit?

- » Tapahtumakärry-konseptin toiminnan voivat mahdollistaa esimerkiksi 4H-yhdistykset, kyläyhdistykset, järjestöt, säätiöt, kunnat ja yrittäjät yhteistyössä.
- » Tapahtumia ei ole ilman tapahtumanjärjestäjiä. Tapahtumajärjestäjiä voivat olla yksityiset henkilöt, yritykset, yhdistykset, urheiluseurat, päiväkodit...
- » Kärryn säilytyspaikka voi olla muualla kuin yhdistyksen tiloissa, kuten yksityishenkilön tai maatalan hallirakennuksessa
- » Toiminnan laajuudesta riippuen kumppaneina voi toimia myös markkinoijat, huoltamo, tekninen tuki.
- » Lisäksi yhteistyöverkoston toimintojen ylläpitämiseksi tarvitaan asiakkaita, jotka osaltaan mainostavat omin käyttäjäkokemuksin palvelua.

Kulurakenne

- mitä kuluja syntyy Tapahtumakärryn toteuttamiseksi?



- » Alkuinvestoinnit ovat isoin kuluerä. Alun hankintoihin kuuluvat itse kärry ja sen sisältö alkuideoiden mukaisesti.
- » Kustannuslaskelmia kannattaa tehdä alussa huolellisesti sekä pohtia erilaisia vaihtoehtoja vuokraushinnoille, niin yksityisille henkilöille, yhdistyksille, yrityksille.
- » Kärryn liikuttamiseen liittyviä kuluja ovat esimerkiksi kuljettajan palkkio ja polttoainemaksut, äkilliset kulut esimerkiksi rengasrikko. Myös mahdollisia säilytyskuluja voi syntyä.
- » Lisäksi on huomioitava huoltokulut, vakuutusmaksut (liikenne- ja muu vakuutus), maksuliikenteeseen menevät pankkikulut sekä hankitun tavarán elinkaari (käyttöikä), minkä jälkeen on mahdollinen uusintainvestointi.

Tulovirrat

- mistä saadaan rahaa kassaan?



- » Pääasiallinen tulonlähde on karryn vuokratulot.
- » Kannattaa harkita myös sponsoreita. Sponsori voi olla esimerkiksi jokin yritys rahallista panostusta vastaan. Esimerkiksi yrityksen logo mainonnassa, esitteissä tai kenties itse karryssä.
- » Kannattaa harkita myös jäsenyysmahdollisuutta, jos vuokraustoiminta on säännöllistä.

Arvio tapahtumakärryn hankintakuluista

- » Toiminnan alussa voidaan tehdä karkea arvio rahavirroista.
- » **Alkutilanteessa selvitetään liiketoimintasuunnitelman laskelmien avulla palvelun rahallinen kannattavuus, Kuten:**
 - » Kuinka paljon tapahtumakärryn hankkiminen vaatii investointeja eli mitä käynnistäminen maksaa? Ensin selvitettiin itse hintaluokkia perä-kärrystä ja lähetettiin tarjouspyynnöt. Kärryn sisällön osalta suoritettiin eri myyntipisteiden vertailua sekä kontaktointia.
 - » Miten toiminta aiotaan rahoittaa?
 - » Kuinka paljon yritystoiminnasta syntyy kuluja ja minkä verran myyntiä pitäisi olla?
 - » Kuinka paljon tarvitset käyttöpääomaa yrityksen alkuvaiheen kuluihin? Käyttöpääomaa tarvitaan, koska toiminnalle tulee kuluja ennen kuin se tuottaa tuloja.

Tapahdumakärry investointina

- » Kärrylle tulee alussa hankintamenoja.
- » Kannattavuuslaskelmassa investoinnin hankintamenon voi laskuttaa poistoina, esimerkiksi jos käyttöikä on suurempi kuin 3 vuotta.
- » Kärry ja sisältö maksetaan kerralla, mutta niiden käyttöikä on monessa tuotteessa vuosia. Kärryn sisällön osalta käyttöiät ovat esimerkkitapauksessa arvioituja.
- » Kärryn hankintahinta halutaan jakaa koko sen arvioidulle käyttöiälle, jotta sen hankinta ei vääristä kirjanpitoa. Jos se kirjattaisiin ensimmäiselle tilikaudelle, niin ensimmäiselle kaudella kohdistuisi suuri summa yhdelle tilikaudelle eikä mitään muille.
- » Kärryä sisältöineen ei kirjata kerralla kuluksi, vaan se kirjataan taseeseen kirjanpidossa. Tase kertoo omaisuuden ja velkojen arvon tietyssä ajankohtana. Tässä liiketoimintapotentiaaliselvityksessä ei selvitetä kirjanpitoasioita syvemmin, ettei kirjanpitoasiat vääristyisi toiminnan ollessa selvitysvaiheessa.
- » Poistot on jaettu tasaisesti esimerkkitapauksissa vuosittain, 12,5 % poistoina, ettei hankinta vääristä kirjanpitoa ison kertainvestoinnit johdosta. Poistot voidaan vähentää verotuksessa. (ohjeita antaa Verohallinto)
- » Hinnoittelun perusteena kannattaa käyttää kannattavuuslaskelmaa. Kannattavuuslaskelmanäkökulmasta huomioitava kärryn poistot max. 25 %:n menojäännöspoiston mukaan. Alveja ei ole vähennetty, joten ne ovat mukana kannattavuuslaskelmassa, eli ensimmäiselle vuodelle tulisi poistoja $8000 * 0,25 = 2000$, toiselle vuodelle $(8000-2000) * 0,25 = 1500$ jne. Viimeiselle vuodelle loppuarvo mitä on jäljellä.
- » Poistot ovat pitkäaikaisen hankintamenon kirjaamista vaikutusaikanaan.
- » Tässä selvityksessä on annettu arvio hankintamenoista poistoinen.

Tapahtumakärry -investoinneista yleistä

- » Investoinnin merkitys nähdään sijoituksena, jossa oletuksena on sijoituksen maksavan itsensä takaisin pidemmällä aikavälillä.
- » Keskeisimmät avaintoiminnot ja niihin liittyvät menot Tapahtumakärry -konseptin ympärillä:
 - » kärryn ja sisällön hankinta-, huolto- ja kunnossapitokulut
 - » näkyvyys (markkinointi), varausjärjestelmän seuranta ja ylläpito.
 - » henkilöstökulut
- » **Rahoituslaskelmassa** huomioidaan pääsääntöisesti:
 - » alkuinvestoinnit, kaikki tavaroiden hankintakulut ja kaikki toiminnan käynnistämiskulut, kuten kärryn hankinta, kärryn sisällön tarvikkeet markkinointi, palkat ja muut mahdolliset menoerät
 - » käytönaikaiset kulut.
- » Rahoituslaskelman jälkeen tehdään kannattavuuslaskelmat, missä huomioidaan pääsääntöisesti:
 - » kulut ja tuotot
 - » investoinnin hankintamenot poistoina (jos käyttöikä on 3 v).
 - » Kärryn hankintahinta merkitään poistona yleishyödyllisen yhdistyksen taseeseen (tilinpäätökseen kuuluvaan laskemaan).
- » Kun Tapahtumakärry, sen sisältö ja henkilöstötarve ovat selvillä, mietitään palvelun hintaa. Hinnottelun perustana käytetään **kannattavuuslaskelmaa**. Alkukartoituksen mukaan on selvitetty, että tällaiselle konseptille on käyttöä ja mitä käyttäjät ovat halukkaita maksamaan palvelukonseptista.
- » Huomioitavaa on myös, että vähäisiä kuluja syntyy, vaikkei kärryä vuokrattaisikaan.

Tapahtumakärryn esimerkkisisältö

(3242€)

Jauhesammutin	35€
Sammutuspeite	10€
Ensiapulaukku	70 €
Äänentoistolaitteet	815 €
Viralliset kyltit liikenteenohjaukseen	225 €
Iso Grilli + kaasuletku	450 €
Grillin puhdistustarvikkeet	20 €
Teltta tarvikkeineen	1100 €
Sulkupylvästolpat 10 kpl	279 €
Lippusiima	17 €
Roskakorit / isot saavit 4 kpl	86 €
Nokkakärryt	50 €
Työkalupakki tarvikkeineen: nippusiteet, vasara, taskulamppu, ilmastointiteippi	85 €

Maallemuuttajat 2030 –hankkeen tapahtumakärri



- » Tapahtumakärryn peräkärriksi valikoitui Respon kaappivaunu koossa 301x147x177 cm alas aukeavalla luukulla.
 - » Peräkärryn esimerkkihinta on noin 4640€, mutta tässä kokeilussa kärri vuokrattiin.
- » Tapahtumakärriin hankittiin äänentoistolaitteet noin 813€:lla, ja 4x4 m teltoa 1000€:lla
- » Jauhesammutin ja sammutuspeite saatiin lahjoituksena
- » Erilaisia opastekylttejä tulostettiin ja laminoitiin itse, eikä niille laskettu hintaa
- » Lisäksi kärriin hankittiin valoja, kuormaliinoja, sidontakiskoja, säilytyslaatikoita ja vararengaspidike noin 200 €:lla
- » 4H-yhdistykset hankkivat grillin, kaasua ja nokkakärriä tavaroiden siirtelyyn. Näiden hinnaksi arvioitiin noin 500 €

Hinnoitteluesimerkkejä

Vuokrausaika	Yhdistys	Yritys	Yksityinen
Vuorokausihinta (seuraavat 75€/vrk)	125 €	250 €	250 €
2 vrk / esim viikonloppu	200 €	350 €	350 €
Viikkovuokra (ma- su)	125€ + 6*75€ =575€		

Yhteen vuokraukseen kuluva aika:

- » Varauksen vastaanotto:
1 tunti
- » Kärryn luovutus asiakkaalle:
1 tunti
- » Kärryn vastaanotto
asiakkaalta, tavaroiden
tarkistus ja laskutus:
2 tuntia
- » Markkinointi, kaluston
uusiminen/huolto :
0,5 tuntia
- » Työntekijälle maksettava
hinta 10€ + työnantaja-
maksut n. 5€
= 4,5 t *15 € = **67€**

Arviointi saatavista vuokratuloista

- » Arvio on tehty sen perusteella, kuinka paljon tapahtumia voisi olla Päijät-Hämeen alueella toukokuun ja syyskuun aikana.
- » Arviossa ei ole huomioitu korona-pandemiaa.
- » Oletuksena arvioinnille on, että kärryä vuokrataan esimerkiksi viikonlopuksi, jolloin kärryn vuokra kahdelta vuorokaudelta on 200 euroa.

Vuokratulot (2vrk/200€)	Tulot	Menot
Toukokuu 2 vkl (viikonloppua)	400 €	X
Kesäkuu 2 vkl	400 €	X
Heinäkuu 3 vkl	600 €	X
Elokuu 3 vkl	600 €	X
Syyskuu 1 vkl	200 €	X
	=	=
	2200 €	0€

Kuljetusten hinnoitteleminen

- » Tapahtumakärryn kuljettaminen tapahtumapaikalle nähdään tässä konseptissa maksullisena lisäpalveluna
- » Kilometrikorvaus on 50 snt/kilometri, kun mukana myös peräkärry. Huomioi myös kuljettajan palkka.
- » Muita hinnoittelutapoja
 - Esim. polttoainetta kuluu autossa kärryn kanssa 8 l/100 km. Jos kuljetusmatka on edestakaisin 100 km, niin polttoainekustannukset 95E olisivat 1,60 €/l, todelliseksi kuluiksi saataisiin tällä laskennalla **12,80 €**.
 - Autonkuljettajan palkkio ilman veroja ja muita henkilökuluja olisi esim. 10 €/h. Aikaa 100 km reissuun kuluisi yhteen suuntaan 1,5 h ja kärryyn liittyviin toimintoihin 30 min eli palkkio kuljettajalle olisi **noin 40 € + henkilösivukulut noin 20€**, kun huomioidaan myös takaisinpäin ajettava matka.

Muut kulut vuosittain

- » Vuosittainen vakuutusmaksu (n. 100€)
- » Joka toinen vuosi katsastusmaksu (36-52€) (K1-katsastus – A-katsastus)

Kulurakennearvio

- » Investoinnit yhteensä
n. **8000 €** (kärry + sisältö)
- » Vuosittaiset kulut
n. **125€** (sis. vakuutus ja katsastus)
- » Kaluston uusiminen vuodessa :
1/3 liikevaihdosta – tavaroiden
kuluminen on riippuvaista siitä, paljonko
niitä käytetään
- » Poistot vuodessa enintään 25%.
 - » Jos poistot ovat 12,5%
poistot olisivat 1000€/vuosi

Laskelma on karkea arvio, johon vaikuttavat monet eri asiat, kuten onnistunut markkinointi, asiakkaiden saavutettavuus, asiakkaiden tarpeet, vallitsevat epidemiat (Covid-19, 2020-21).

Alussa voitto-osuus ei välttämättä ole suuri, mutta tietoisuus Tapahtumakärryn mahdollisuuksista lisää potentiaalisten asiakkaiden löytymistä.

Esimerkilaskelma kuluista

Myynti on 2200 euroa vuodessa ja muut kulut 125 euroa. Kaluston uusimisen varalle huomioitava 1/3 myynnistä eli tässä tapauksessa 735 euroa.

Poistot esimerkki-tapauksessa ovat 12.5 % 8000 eurosta eli 1000 euroa.

Saadut summat vähennetään myynnistä (2200 euroa), tulokseksi saadaan 340 euroa.

Myynti		2200€
Muut kulut		125 €
1/3 myynnistä varataan kaluston uusimiseen		735 €
Investoinnit	8000 €	
Poistot	12,5%	1000 €
Tulos		340 €

Mitä näillä arvoilla arvioidaan saatavan voittoa?

- » Alkuinvestoinnit eli kulut poistoiineen arvioidaan noin 1000 € vuodessa, ja jos saatuja tuloja olisi vuodessa 2200 €, niin voittoa syntyisi tämän laskelman perusteella noin ?€.
- » Saadusta voitosta maksetaan henkilöstökulut, muut kulut ja varataan rahaa kaluston uusimiseen.

Tapahtumakärryn toiminnan kannattavuus

- » Liiketoiminta on kannattavaa, kun veroton myyntitulo riittää tuotteen tai palvelun valmistamisesta aiheutuvien muuttuvien kustannusten maksamiseen.
- » Katetuottolaskennalla voidaan arvioida toiminnan kannattavuutta, jonka avulla voidaan tutkia katetuottoa ja tulosta.
- » Esimerkiksi, jos ei tehdä voittoa, mutta kustannukset saadaan maksettua, tulos on tällöin nolla.
- » Toiminnan kannattavuuden vuoksi on seurattava laskelmia ja niiden mahdollisia muutoksia, jotta tarvittaviin toimenpiteisiin tartutaan ajoissa.

Kannattavuuslaskelma

- » Kannattavuuslaskelman tarkoituksen on näyttää, millaiseen myyntiin on päästävä, jotta toiminta on kannattavaa.
- » Kannattavuuslaskelmaa varten kulut on oltava oikeat, jotta saadaan mahdollisimman suuri hyöty laskelmasta.
- » Kannattavuuslaskelmassa määritellään:
 - » tavoiteltu tulos
 - » huomioitava maksettavat verot sekä lainat ja muu rahoitus
 - » kirjaa kiinteät kulut (sähkö, vesi, vakuutukset, kirjanpito, markkinointikulut) eli kulut, jotka täytyy maksaa, vaikkei myyntiä olisikaan ja muuttuvat kustannukset (raaka-aineet, materiaalit) eli liiketoiminnan ostot.

Tässä potentiaaliselvityksessä ei ole esitetty kyseisiä laskelmia.

Millä mittareilla seurataan Tapahtumakärryn liiketoimintaa

- » Toteutumista voidaan mitata esimerkiksi seuraavien toimintojen avulla numeraalisen tiedon saamiseksi:
 - » käyttökerrat, käyttökustannukset, vierailut verkkosivuilla, yhdistysten käyttö/muiden käyttö.
- » Lisäksi erilaiset käyttäjäkyselyt, asiakastyytyväisyys, palautteet, reklamaatiot antavat kuvan Tapahtumakärry –konseptin onnistumisesta.
- » Onnistumiset kannattaa tehdä näkyväksi kärryn markkinoinnin tukena, esimerkiksi sosiaalisissa kanavissa, paikallislehdissä, kylätapahtumissa.

Mitä riskejä on huomioitava Tapahtumakärryliiketoiminnan ympärillä?

- » Investointiriskit ovat aina liiketoiminnassa mahdollisia. Riskimahdollisuuden on hyvä kartoittaa ennen toiminnan aloittamista perin pohjin.
- » Riskeiltä voi osaltaan varautua katselemalla ympärillesi. Aloitusvaiheessa kiinnitä erityisesti seuraaviin asiointi huomiota:
 - » Mitä jos kysyntää ei enää olekaan tai se hiipuu kokonaan? Onko ympärillä epärehellistä kilpailua? Esimerkiksi joku pyrkii markkinoille oman liiketoimintasi kustannuksella.
 - » Mitä riskejä syntyy käytön aikana? Ovatko vakuutus asiat kunnossa? Esimerkiksi jos tapahtumakärry turmeltuu vuoraajan toimesta tai kärry varastetaan. On tärkeää kirjoittaa selkeät vuokrausehdot tapahtumakärrylle, jotta vahinko- ja laiminlyöntitilanteissa tiedetään, kuka on vastuussa ja mistä.
 - » Talviaikana, jolloin käyttö hiipuu, kannatta huomioida myös kärryn varastointiin liittyviä riskitekijöitä, esim. jos kärryn varastoidaan kylmässä, kestävätkö kaikki kärryyn hankitut materiaalit kylmää.
 - » Mitä jos Tapahtumakärryn ylläpidosta tai muusta vastuussa oleva henkilö on yllättäen estynyt hoitamaan tehtäviä -varahenkilöiden nimeäminen.
 - » Riskejä liittyy myös Tapahtumakärryn markkinointiin, myyntiin, varausjärjestelmän toimivuuteen, kunnossapitoon, huoltoon, laskuliikenteeseen. Kaikki edellä mainitut vaativat palveluntuottajalta jatkuvaa aktiivisuutta ja päivittämistä, erityisesti kesäaikaan sesongin ollessa aktiivisin.

Tapahtumakärry –liike- toimintaidean jalostaminen – myynnin tekeminen skaalautuvaksi

*Uskalla
kokeilla
uusia
ideoita!*

- » Kun liiketoimintaa halutaan enemmän, myynnin kasvattaminen on tärkeää. Tarvitaan lisää markkinointia ja myyntiä sekä jatkossa toiminnan seuraamista, mitkä toimenpiteet ovat kasvattaneet myyntiä.
- » Kun kärrytoiminta on ollut käytössä ja saanut julkisuutta tehokkaan markkinoinnin ja käyttäjäkokemusten näkökulmasta, konseptia voi laajentaa monipuolisemmaksi. Tämä vaatii lisätarpeen selvittämistä, mutta käy helposti tapahtumakärryn olemassa olevien selvitysten tukemana. Esim. lastenjuhlatarvikkeiden lisäämiseen tapahtumakärryn sisältöön tai muiden ajanvieteaktiviteettien mahdollistaminen kuten sulkapallovälineet, erilaiset ulkopelit, valmiit tietovisat.
- » Laajentaminen vaatii eri osa-alueiden päivitystä kärrytoiminnassa. Esim. liikenneturvallisuuden kannalta tapahtumakärryn muuttuvat painorajoitukset on huomioitava, vakuutusmaksuja tarkennettava, kärrystä vastaavien henkilöiden toimenkuvan päivitystä.



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Maallemuuttajat 2030

-hanke

- » Tapahtumakärryn pilot-kokeilu, konseptointi ja liiketoimintapotentialiselvitys on toteutettu Maallemuuttajat 2030 –hankkeen toimesta keväällä-kesällä 2021
- » Maallemuuttajat 2030 –projektissa (6/2019-12/2021) kehitettiin Päijät-Hämeen maaseudun palvelutarjontaa jakamis- ja palvelutalouden keinoin. Tapahtumakärry oli yksi palvelukokeilu, joka projektissa aloitettiin.
- » Hanketta rahoitti Euroopan Unionin maaseuturahasto ja toteutti LAB-ammattikorkeakoulu sekä LUT-yliopisto.



Lähteet

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/>

<https://uusyrityskeskus.fi/>

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/yritystoiminnan-abc-316138>

