

Ohjaajan opas

TEEMA KERHO



OPAS

Hoksaa bisnes



Hoksaa bisnes

-teemakerhossa lapset oppivat iloista yrittäjyyttä. Kerhossa ideoidaan porukalla palveluja ja tuotteita, joita myös markkinoidaan ja myydään. Kerholaisia kannustetaan luovuuteen, joka mahdollistaa onnistumisen kokemukset. Kun bisnes on hoksattu, voi tulojen hankkiminen alkaa.



Teksti: Anna Granlund

Työryhmä: Juha Ruuska, Sirkka Suomäki, Virpi Skippari, Kati Markkanen

Toimitus: Virpi Skippari

Taitto: Tiina Rinne

Kuvitus: Myra Henriksson

Kannen kuva: Tiina Rinne

Paino: Reilat Oy / Tosi Painavat

Suomen 4H-liitto 2013

Opas on tuotettu Yksityisrittäjien säätiön tuella

Hoksaa bisnes Teemakerho alakouluikäisille

Ohjaajalle

Kerhon tavoitteena on herättää kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan. Hoksaa bisnes on kerho, jossa toiminnan painopiste on oikean yrittäjyyden kehittämisessä. Kerhoon kannattaa varata riittävästi joustavuutta, jotta se taipuisi hyvin paikallisten palveluiden ja tuotteiden ideointiin.

Kerho on tarkoitettu alakouluikäisille. Parhaiten se soveltuu 4.–6.-luokkalaisille. Kerho kokoontuu kymmenen kertaa ja jokainen kerhokerta kestää 1,5–2 tuntia.

Jokaiselle kerhokerralle on määritelty tavoitteet, tarvittavat välineet ja materiaalit sekä mahdollisesti aihepiiriin sopiva TOP-tehtävä. Kerhokerta alkaa aloituksella, jossa virittäydytään aiheeseen keskustellen tai leikin avulla. Mukavan aloituksen jälkeen käydään lävitse varsinainen ohjelma. Jokainen kerhokerta päättyy lopetukseen, joka voi olla leikki tai kerhokerran teeman kertausta. Lisäksi kerrotaan, mitä pitää seuraavalla kerralla ottaa mukaan.

Ennen kerhon aloittamista ohjaaja perehdytetään 4H-yhdistyksen toimesta 4H-kerhotoiminnan yleisiin periaatteisiin. Perehdytyksessä käydään läpi myös kerhon turvallisuuteen ja raportointiin liittyvät asiat. Ohjaajan kanssa tehdään sopimus kerhonojauksesta.

Lisätietoja 4H-yhdistyksistä tai Suomen 4H-liitosta www.4h.fi.

Sisällysluettelo

1. KERHOKERTA Kuka on yrittäjä? 4
2. KERHOKERTA Ideat ja unelmat esiin! 6
3. KERHOKERTA Ideoiden jalostusta 8
4. KERHOKERTA Tuotteiden valmistus 10
5. KERHOKERTA Tuotteiden valmistus tai leikkiostarin toteuttamisen suunnittelu 12
6. KERHOKERTA Mitä maksaa? 14
7. KERHOKERTA Markkinointia 16
8. KERHOKERTA Helppoheikit ja -heidit 18
9. KERHOKERTA Markkinahumua tai leikkiostari 20
10. KERHOKERTA Onnistumisen riemua -päätöskekkerit 22

1. KERHOKERTA

Kuka on Yrittäjä?

Tavoitteet

Tutustua ryhmään sekä selvittää, mitä on yrittäjyys ja miten kerhossa asiaan perehdytään. Sopia kerhon säännöistä.

Tarvittavat välineet

Kyniä, paperia, valmiita BINGO-taulukoita (liite), palkintoja, Hullunkuriset perheet tai Pekka-kortit.

Teemaan sopivat TOP-tehtävät

Oman kylän työpaikat ja yrittäjät C8
Mitä yrittäjyys on? C9

Aloitus

Ennen leikkiä jokainen voi askarrella itselleen nimilapun.

Tutustuminen: ammattibingo

Tutustumista erilaisiin ammatteihin ja muihin kerholaisiin bingon kautta: Jaetaan kerholaisille tyhjät bingolaput, joihin heitä pyydetään ensin kirjoittamaan listasta (Liite 2) valitsemansa ammatit. Sitten kirjoitetaan kaksi omaa toiveammattia tai ammatit, jotka kuulostavat kivoilta ja lopuksi vielä kaksi ominaisuutta, joita töissä tarvitaan. Kaikilla tulee lukea jokaisessa 9 ruudussa jotakin. Ohjaaja on leikannut lapuille samat sanat kuin kerholaiset ovat valinneet, ja nyt laput laitetaan pipoon, kulhoon tms. Ohjaaja nostaa sanoja yksi kerrallaan niin kauan, että joku saa lappuunsa vaakaan tai pystyyn bingon, jolloin hän alkaa hyppiä ja huutaa BINGO. Ensimmäisen ja toisen bingon saaneet voivat saada pienen palkinnon.

Tutustumiseen ja leikkimiseen n. 20 min.
Sovitetaan yhdessä kerhon säännöt.

Teema

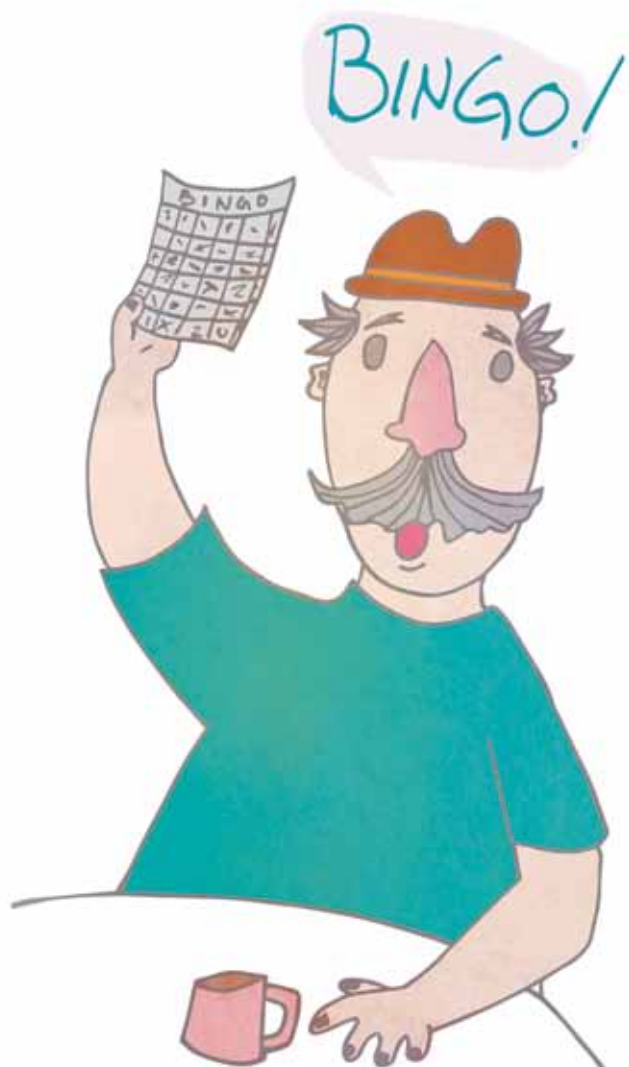
Selvitetään kerholaisten mielikuvia yrittäjyydestä ja työelämästä. Pienissä ryhmissä tehdään ihmispatsaita jotka kuvaavat ryhmäläisten mielikuvia. Keskustellaan syntyneistä patsaista.

Tehdään pareittain tai ryhmissä TOP-tehtävä C8 Oman kylän työpaikat ja yrittäjät. Esitellään ryhmätyöt muille.

Vinkki: Ryhmätyön esittely voi tapahtua vaikka pantomii- milla, jossa ryhmäläiset esittävät löytämiään töitä ja toiset arvaavat, mistä on kyse.

Lopetus

Hullunkuriset perheet tai Pekka-kortit. Ketkä ovat/voivat olla yrittäjiä ja ketkä ovat jonkun toisen palveluksessa?



Oman kylän työpaikat ja yrittäjät



Suurin osa ihmisistä haluaa työpaikan suhteellisen läheltä kotia. Työllistyminen omalle kylälle ei kuitenkaan aina ole niin yksinkertaista. Saadakseen työskennellä omalla kotipaikkakunnallaan moni on ryhtynyt yrittäjäksi. Tässä tehtävässä teet kartoituksen mitä eri palveluja kylällä on saatavissa ja mitkä ovat paikalliset työllistäjät. Samalla saattaa mielesi perukoilla viritä ajatuksia siitä mitä työtä tai palvelua sinä voisit teidän kylällänne tarjota. Saattaisiko Sinulle löytyä töitä tulevaisuudessa paikallisesta yrityksestä tai perustatko oman?

Tarvikkeet:

muistiinpanovälineet

Tee näin:

Pohdi missä ihmiset teidän kylältä käyvät töissä. Tee listaus paperin toiselle puolelle. Merkitse rastilla, jos kyseinen työpaikka on teidän kylässä. Ja laita yrittäjien kohdalle y-kirjain. Mieti myös tarjoaako teidän kylänne työpaikan jollekin kauempaa tulevalle.

Pohdittavaksi:

1. Onko joku ammattilainen, jonka ehdottomasti haluaisit palkata teidän kylälle työskentelemään? Perustele, miksi.
2. Mitkä palvelut mielestäsi puuttuvat teidän kylältä?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



2. KERHOKERTA

Ideat ja unelmat esiin

Tavoitteet

Kannustaa luovuuteen, löytää kerholaisten ideoita myytävistä tuotteista ja palveluista, miettiä omia unelmia. Sopia päätöstapahtumasta: oikea myyntitapahtuma vai leikkios-tari?

Tarvittavat välineet

Kyniä, paperia, pahveja, liimaa, saksia, vanhoja lehtiä tai mainoksia, 4H-yrityspelikortit.

Teemaan sopivat TOP-tehtävät

Keksintö B8

Uusia palveluita kylälle C8

Aloituis

Oma unelma-ammatti

- a) Hetki aikaa miettiä, kirjoitetaan tai piirretään oma ammatti lapulle.
- b) Laput kaulaan, ryhmien muodostusta.
 - Ketkä voisivat olla työkavereita?
 - Kuka tekee hoitotyötä, käsityötä, palvelutyötä, tehdastyötä?
 - Kuka voi työskennellä kaupungissa, kuka maalla?
 - Kuka viihtyy luonnon, kuka ihmisten kanssa?
 - Kuka voi olla yrittäjä jne.?

Teema

Oma unelmakauppa. Mitä myisit, mikäli saisit valita ihan mitä tahansa maailmassa? Kaupan voi piirtää, siitä voi kirjoittaa tai sen voi askarrella konkreettisesti. Kaupan ei tarvitse olla mitenkään todellisuuteen sidottu, vaan kaikenlaiset kaupat ja tuotteet hyväksytään – oli myynnissä sitten futuristinen hammasharja, joka harjaa hampaasi kun katsot televisiota tai tietokoneasit, joilla voit olla reaaliaikaisesti yhteydessä ystäviisi.

Tehtävän lopuksi jokainen näyttää oman unelmakauppansa/tuotteensa ja kertoo siitä. Mikäli haluaa saada lisää tasoja tehtävälle, osallistujat voivat esimerkiksi miettiä tuotteiden hinnoittelua ja piirtää logon, mutta pääasiana on saada kehitettyä jonkinlainen idea.

Tarkoituksena on laittaa mielikuvitus laukkaamaan. Apuna voi käyttää teemaan sopivia TOP-tehtäviä ja/tai 4H-yrityspelikortteja. Tehtävän lopuksi keskustellaan ja päätetään, pidetäänkö oikeat markkinat vai toteutetaanko leikkiostari (ks. liite1).

Lopetus

Espanjalainen kauppa:

Valitaan yksi kauppias. Muut esittävät kauppiaille pantomiimin avulla ostettavaa tavaraa (kerholaisille voi tehdä myös valmiita lappuja tuotteista). Kun kauppias arvaa, mitä tuotetta asiakas on ostamassa, asiakkaasta tulee kauppias ja seuraava asiakas astuu kauppaan "ostamaan" haluamaansa tuotetta.

4H-TOP

TEKEMÄLLÄ OPPII PARHAITEN

Keksintö



Kun katsot ympärillesi, näet valtavan joukon keksintöjä. Jokaisen esineen ja asian takana on ihminen, joka on keksinyt sen. Ennen vain hyödylliset keksinnöt onnistuivat saamaan suosiota, mutta nykyään median avulla meille myydään myös paljon turhaa tavaraa. Nyt on sinun vuorosi kokeilla keksijän tai markkinamiehen lahjojasi. Tehtävänäsi on keksiä keksintö, joka voi olla aivan turhakin, mutta jonka tarpeellisuus sinun tulee perustella taitavasti. Tämän tehtävän avulla, voit oppia huomaamaan miten meitä houkutellaan ostamaan turhia vekottimia. Ehkäpä keksitkin uuden huippukeksinnön, jota voit oikeasti alkaa kauppittelemaan ja tienaamaan itsellesi taskurahaa.

Tarvikkeet:

paperia, kynä, pikkuesineitä, romuja, luonnonesineitä, liimaa, lehtiä

Tee näin:

1. Nyt saat päästä sisäisen keksijäsi valloilleen. Katsele ympärillesi ja etsi pikkuesineitä, romuja, luonnonesineitä ynnä muita, joista voisit lähteä rakentamaan keksintöäsi. Mieti mihin keksintöäsi voisi käyttää. Kirjoita ylös kaikki mieleesi juolahtavat ideat ja luonnostelee kuvia keksinnöstäsi. Tässä tehtävässä keksintö voi olla huonokin, jos sille keksii hyvän selityksen.
2. Kun sinulla on useampia ideoita, valitse niistä paras. Mieti mitä tarvikkeita tarvitset keksinnön toteuttamiseen ja varmista että sinulla on ne. Nyt voit alkaa rakentaa keksintöäsi. Joskus voi mieleen tulla uusia ideoita keksintöä rakennellessa.
3. Nyt on vuoro tehdä keksinnölle mainos. Ennen mainoksen teon aloittamista tutki erilaisia mainoksia. Yritä löytää mainosten joukosta yksi, joka mainostaa hyödyllistä keksintöä tai tavaraa ja yksi turhan tavaran mainos. Leikkaa ne irti ja liimaa paperille. Kirjoita mainosten alle tavaran nimi ja keille tavaraa mainostetaan.
4. Kun teet mainostasi, ota huomioon että siinä tulee ilmi keksintösi nimi, käyttötarkoitus ja kohderyhmä, eli keille haluat keksintöäsi myydä. Näytä valmis keksintö ohjaajallesi.

Pohdittavaksi:

1. Mistä sait idean keksintöösi?
2. Kenelle ja mihin tarkoitukseen keksintösi on tehty?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



Lähde: www.4h.fi/top

3. KERHOKERTA

Ideoiden jalostusta

Tavoitteet

Selvittää tuotteiden ja palveluiden ero. Päättää, mitä valmistetaan myyntiin.

Tarvittavat välineet

Erlaisia esineitä Keksijät koolla -leikkiin, isoja papereita ja värikkäitä tusseja ideoiden esittelyyn.

Teemaan sopivat TOP-tehtävät

Liikeidea C9, lisäksi apuna voi käyttää TOP-tehtäviä teemasta Tuunaa tuote B5.

Aloituis

Maa-Meri-Laiva-leikki (ohjeet liitteessä) muunneltuna **Tuote-Palvelu-Kauppa-muotoon**. Aloitetaan keskustelemalla teemasta, eli mikä on tuote ja mikä on palvelu. Esim. Puhelin on tuote, Ikkunanpesu on palvelu jne. Helppoja käytännön esimerkkejä. Leikkiessä voi ensin huudella pelkkiä Tuote-Palvelu-Kauppa-sanoja, mutta hetken kuluttua muuttaa leikkiä niin, että ohjaaja huutaakin TUOTTEITA (esim. puhelin, kynä, pulla, kenkä, vaate) ja PALVELUITA (esim. lastenhoito, siivous, ATK-apu, valokuvaus jne...). Kauppa on aina kauppa.

Teema

Keksijät koolla -leikki (kannustaa luovuuteen ja virittää ideointiin)

Tässä leikissä keksitään tutuille esineille uusia nimiä ja käyttötarkoituksia. Aluksi jakaannutaan pienempiin 3–4 hengen ryhmiin (esim. Pekka-korttien avulla). Samoissa ryhmissä työskennellään koko teeman ajan. Joku ryhmästä ottaa esiin ohjaajan pussista, jossa on useampia tuttuja esineitä, ja nimeää esineen uudelleen, esim. taskulaskin > keittiöväline. Esine annetaan ringissä seuraavalle, joka kertoo, mitä kyseisellä esineellä keittiössä tehdään, esim. tällä keittiövälineellä punnitset kätevästi mausteita. Ryhmästä seuraava voi vielä tarkentaa käyttöä kertomalla vaikkapa, millaiseen keittiöön

väline on tarkoitettu, esim. tämä on kätevä etenkin pieniin keittiöihin, koska se ei vie paljon tilaa. Kierros voidaan myös aloittaa alusta ja keksiä esineelle taas uusi käyttötarkoitus.

Ideointi:

Ensin jokainen ryhmässä listaa omia vahvuuksiaan ja miettii mielenkiintojensa perusteella, mitä haluaisi valmistaa myyntiin tai millaista palvelua/yritystä haluaisi pitää leikkiostarilla. Ideoita saa olla niin monta kuin rajatun ajan puitteissa keksii. Apuna voi käyttää TOP-tehtäviä. Sitten otetaan pari omasta ryhmästä ja valitaan parin kanssa molempien listoista yksi paras idea (yht. kaksi ideaa). Sitten vielä neljän hengen ryhmässä valitaan parhaat ideat: mitä päätetään valmistaa/suunnitella markkinoille/leikkiostarille (voi olla vaikka neljäkin ideaa!). Näistä ideoista tehdään iloinen juliste.

Lopetus

Näyttelykävely

Yksi ryhmästä valitaan esittelemään ryhmän ideat. Muut ryhmäläiset kiertävät tutustumassa kaikkiin ideoihin. Yhden posterin kohdalla pysähdytään vain n. 2 min, minkä aikana esitellään ideat ja kommentoidaan tai esitetään kysymyksiä hyvässä hengessä. Lopuksi ohjaaja kokoaa ideoiden pohjalta tarvikelistan seuraavia kerhokertoja varten (tuotteiden valmistus).

Liikeidea

Tuoteidean keksimisen jälkeen sinun on mietittävä, kuinka teet tuoteideastasi taloudellisesti kannattavan. Liikeidea kertoo, miten yrityksessä on tarkoitus ansaita rahaa. Saat työstettyä tuoteideastasi liikeidean vastaamalla kolmeen kysymykseen: Kenelle? Mitä? Miten?



Esimerkki:

Päätät tehdä kesätorille myytäväksi pullia. Kohderyhmäsi on vanhukset, jotka eivät jaksakaan enää itse leipoa, mutta arvostavat kotona tehtyä. Torilla on monia muitakin pullanleipojia tuotteitaan myymässä. Kuinka erottuisit porukasta? Tietysti hyvältä näyttävillä ja maistuvilla pullilla, joiden hinta-laatu -suhde on kunnossa. Mutta miten vielä lisäisit etumatkaasi muihin kilpailijoihisi? Voisit lisätä pulliin kuivattuja kehäkukan lehtiä. Ideaan soveltuisi mukaan hyvää mieltä tuova nimi "Aurinkopullat". Pakkaukseen voisit laittaa mukaan pienen kortin, jossa olisi painettuna pieni aurinko ja teksti "Aurinkopullat - Hyvää mieltä syvää ja pullan makua hyvää."

Miltä tuotteesi näyttää asiakkaan silmin? Nousevatko tuotteen kustannukset ja sitä kautta hinta liiaksi perinteisiin pulliin verrattuna? Voisitko rakentaa tästä kokonaisen tuoteperheen pullien lisäksi? Tuoteperheeseen voisi kuulua vaikkapa kehäkukan terälehtiä pienessä paketissa leivontaohjeen kera ja kehäkukista ja muista kesäkukista tehtyjä kimppuja mukanaan pieni runo. Se olisi hauska vieminen kylään mennessä. Niin, ja tuoteperheessä voisi olla ehkä muita leivontaan soveltuvia yrttejä leivontaohjeineen ja hauskoine tuotenimimineen. Kimput voivat muuten olla myyntituotteiden ohella myös myyntipöytäsi somistuksia. Voisitko laajentaa kohderyhmääsi myös nuoriin perheenäiteihin? Tästä se lähtee!

Liikeidean suunnittelu ja toteutus on mielenkiintoinen ja haastava tehtävä. Hauskuutta siihen saat, kun teette töitä porukalla.

Pohdittavaksi:

Mieti vastaukset seuraaviin kysymyksiin.

1. Kenelle?
 - Kenelle tuotteesi on suunnattu ja miksi juuri nämä ihmiset tarvitsevat tuotettasi?
2. Mitä?
 - Mitä tuotetta tai tuotteita valmistat ja myyt?
 - Miten kehität tuotettasi tai mahdollista yhtenäistä tuoteperhettä?
3. Miten?
 - Miten valmistat tuotteesi?
 - Missä myyt tuotettasi?
 - Miten hoidat tuotteesi markkinoinnin?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



4. KERHOKERTA

Tuotteiden valmistus

Tavoitteet

Valmistaa tuotteita / valmistella palveluita myyntiin TAI leikkiostarille.

Tarvittavat välineet

Ohjaaja on kirjannut tuotteiden valmistusta varten tarvittavat välineet edellisellä kerhokerralla sen mukaan, mitä ollaan valmistamassa.

Teemaan sopiva TOP-tehtävä

Ideasta tuotteeksi C9

Aloitus

Firman pomo

Leikkijät asettuvat seisomaan piiriin. Yksi leikkijöistä poistuu hetkeksi. Sinä aikana muut valitsevat joukostaan firman pomon. Valittua johtajaa matkien kaikki piirissä olevat alkavat äänettömästi tehdä jotain työtä (esim. siivota, leipoa tms.) ja paikalta poistunut henkilö tulee piirin keskelle. Piirissä olevat vaihtavat työtään aina pomon mukana. Keskellä olija yrittää arvata, kuka firman pomo on eli ketä kaikki muut matkivat.

Teema

Palataan edellisen kerran ryhmiin ja kerrataan mitä päätettiin valmistaa. Pyydetään ohjaajalta tarvittavat välineet ja tarvikkeet ja aletaan valmistaa tuotteita tai suunnitella palvelun toteutusta markkinoilla tai leikkiostarilla.

Leikkiostarin toteutus ks. LIITE 1.

Lopetus

Katsotaan, missä vaiheessa ryhmät ovat tuotteiden valmistamisessa. Tarvitaanko myös seuraava kerta kokonaan tuotteiden valmistamiseen, haluaako joku mahdollisesti tehdä jotain myös kotona? Onko jokin ryhmä toisia edellä tai jotkut vielä suunnitteluvaiheessa? Ohjaaja selvittää jokaisen ryhmän tilanteen ja kertoo lopuksi yhteisesti seuraavan kerhokerran kulusta. Siivotaan jäljet.

Ideasta tuotteeksi

Lähtökohtana tuoteidealle ovat asiakkaiden tarpeet. Asiakas ostaa tuotteen ratkaistakseen jonkin ongelmansa tai saadakseen tuotteesta hyötyä eli tyydyttääkseen tarpeensa.

Idea on yritystoiminnan perustus. Toimivat ideat syntyvät asiakkaiden tarpeista. Idea voi olla esimerkiksi ajatus uudesta tuotteesta, valmistustavasta tai uudesta tavasta yhdistellä vanhoja asioita. Laita mielikuvituksesi rohkeasti uusille teille ja ideoi tuote tai jopa tuoteperhe.

Käytä hyväksesi seuraavia lähteitä kotitaloustuotteiden ideointiin: kirjoja, lehtiä, käsityö- ja askartelulehtiä, kotitalouskirjoja, yrttikirjoja, kauppoja, televisiota, radiota ja TOP-tehtäviä. Sinun kannattaa tehdä tutustumiskäyntejä toreille, suoramyyntipah-tumiin, näyttelyihin ja messuille. Kotitalousyrittäjäkonkareiden jututtaminen ja heidän tuotteisiin tutustuminen voi myös olla antoisaa.

Tässä tehtävässä teet oman tuoteideakansion ja ideoimasi tuotteen koekappaleen.

TUOTEIDEAKANSIO

Tee näin:

1. Tee oma tuoteideakansio. Kerää kansioon esimerkiksi valokuvia, lehtileikkeitä, ruoka-, leivonta- tai säilöntäohjeita ja luonnontuoteideoita.
2. Kirjoita muistiin omia tuoteideoitasi, muistiinpanojasi ja piirustuksiasi.
3. Pohdi omia tavoitteitasi ja edistymistäsi yrityksessäsi.

KOEKAPPALE

Tee näin:

1. Valmista ideoimastasi tuotteesta koekappale. Arvioi tuotetta itse. Hyödynnä ystäviäsi tai perhettäsi arviointiraatina, joka antaa tuotteestasi arvokasta palautetta.

Pohdittavaksi:

1. Miksi tuotteesi on tehty, mihin tarpeeseen se vastaa?
2. Mikä on tuotteesi kohderyhmä?
3. Ovatko hinta ja laatu oikeassa suhteessa toisiinsa?
4. Aiheutuuko tuotteen valmistuksessa, käytössä tai hävityksessä ympäristöongelmia?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



5. KERHOKERTA

Tuotteiden valmistus tai leikkiostarin toteuttamisen suunnittelu

Tavoitteet

Saada myytävät tuotteet TAI leikkiostarin toteutussuunnitelma valmiiksi.

Tarvittavat välineet

Tuotteiden valmistamiseen tarvittavat välineet. Ks. edellinen kerta.

Teemaan sopivat TOP-tehtävät

Tuote kahvilassa C9

Aloitus

Ennen kuin jatketaan tuotteiden valmistusta, voidaan alkuun ottaa nopea hippaleikki.

Teema

Tuotteiden valmistus TAI leikkiostarin suunnittelu jatkuu. Ohjaajan on syytä tarkistaa, että kaikilla on tekemistä. Jos näyttää siltä, että jokin ryhmä on muita edellä tai ryhmässä vain osa tekee, on tilanteeseen syytä puuttua. Jos jotkut ehtivät valmiiksi ennen muita, voi heille antaa sopivan rauhallista tekemistä, joka ei häiritse muita (esim. 4H-yrityspelikortit tai Hullunkuriset perheet/ Pekka-kortit). Leikkiostarin suunnittelun tulisi olla tällä kertaa jo vaiheessa, jossa suunnitellaan rahaa tai muita maksuvälineitä ostarin asiakkaille.

Lopetus

Siivotaan tila. Tullaan istumaan piiriin. Ohjaaja kysyy, ovatko kaikki tyytyväisiä aikaansaannoksiinsa. Jos joku haluaa jatkaa valmistelua kotona, sovitaan siitä erikseen (esim. leivonnaisten tekeminen jää lähemmäksi tapahtuma-ajankohtaa). Ohjaaja muistuttaa, että päätapahtumaan, markkinointiin tai leikkiostaripäivään on vielä muutama viikko aikaa. Sinä aikana ehditään vielä oppia paljon, ja seuraavan kerran aiheena onkin tuotteiden ja palveluiden hinnoittelu.

Kerholaisten tunnelmia voi tiedustella fiilismittarilla. Sovitaan, että kerhotilassa on kuvitteellinen jana, jonka toisessa päässä on hymiö ja toisessa hymiö suupielet alaspäin. Keskellä on viivasuinen hymiö. Kuvat voidaan myös kiinnittää kerhotilan seinälle. Ohjaaja esittää kerhokerrasta ja tulevasta tapahtumasta erilaisia kysymyksiä, joihin kerholaiset vastaavat liikkumalla tilassa lähelle sitä hymiötä, joka kertoo heidän tunnelmistaan.

Tuote kahvilassa



”Valikoiman kannattaisi aluksi varmaan kattaa perustuotteet. Kahvi, kaakao ja tee lämpimistä juomista. Paria sorttia limukkaa ja trip-mehuja. Irtokarkkipusseja sekä suklaata, ja sitten niitä leivonnaisia”, Liisa aloitti.

”Ne voisivat vaihdella päivän mukaan”, Leena jatkoi. ”Maanantaina voisi olla voisilmäpullia ja mustikkapiirakkaa, tiistaina porkkanakakkua ja korvapuusteja, keskiviikko olisi pasteijapäivä, torstaina myytäisiin tiikerikakkua ja pikkuleipiä, perjantaina mokkapaloja ja...”

”Hei, rauhoitu nyt hieman”, toppuutteli Liisa. ”Aluksi kannattaa valita muutama vakio-tuote, jota tarjotaan. Jonkin ajan kuluttua sitten katsotaan, mitä asiakkaat ostavat tai mitä he haluaisivat. Ja et sinä joka päivä ehdi leipoa, täytyy leipoa isompia satseja ja laittaa vaikka pakkaseen odottamaan seuraavaan kertaan.”

”Millä hinnoilla me myydään kaikki tuotteet?”, kyseli Lauri.

”Karkeissa ja juomissa pitää ensin katsoa paljonko me itse maksamme tuotteesta, ja sitten lisätä siihen hintaan hieman lisää, jotta saadaan jotain voittoakin”, tiesi Leevi kertoa.

”Pitää myös hieman katsoa millä hinnoilla muut kioskit myyvät samaa tuotetta”, Liisa opasti.

Oikeanlaisella ja laadukkaalla tuotteella varmistamme, että asiakkaamme kiinnostuvat juuri meidän kahvilastamme. Jos hankimme tai valmistamme tuotteita, joita asiakkaamme eivät halua, ei tule myöskään myyntiä.

Muistele jotain käyntiäsi kahvilassa ja pohdi seuraavia kysymyksiä.

Pohdittavaksi:

1. Minkälaisia tuotteita asiakkaat haluavat (esimerkiksi karamelleja, leivoksia, juomia, lehtiä, lottopalveluita jne.)?
2. Mistä hankit tarvitsemasi tuotteet (tukusta, valmistat osan itse)?
3. Kilpailenko tuotteittesi hinnalla vai laadulla?
4. Miten varmistat, että tuotteesi säilyvät hyvinä mahdollisimman kauan (tarvitsetko kylmälaita, kaappeja, suoja auringonvalolta)?

Vinkki! Voit myös soittaa oman kuntasi elintarvikeviranomaiselle ja esittää hänelle kahvilaideasi. Kysy tarkempia ohjeita toimintaasi varten, kuten esimerkiksi siitä miten voileipiä saa asettaa esille, etteivät ne lämmössä pilaannu liian nopeasti.

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



6. KERHOKERTA

Mitä maksaa?

Tavoitteet

Saada kerholaiset ymmärtämään, mistä myytävien tuotteiden ja palveluiden hinta muodostuu. Hinnoitella omat tuotteet.

Tarvittavat välineet

Kyniä, paperia, taskulaskimia.

Teemaan sopiva TOP-tehtävä

Tuotteen hinnoittelu C9

Aloitus

Nimenhuudon jälkeen keskustellaan siitä, kuinka paljon kerholaisilla on rahaa käytössään. Miten ja mistä he yleensä saavat rahaa? Säästävätkö he jotain tarkoitusta varten vai meneekö esim. viikkoraha heti karkkikauppaan kokonaan. Keskustelun tarkoituksena on virittää kerholaiset henkilökohtaisella tasolla miettimään hintoja ja rahankäyttöä.

Teema

Keskustellaan tuotteiden hinnan muodostumisesta. Käytetään esimerkkinä jokapäiväisiä tuotteita, kuten maitoa, mehutölkkiä, vihanneksia ja vaatteita. Miten tuotteiden hinnat muodostuvat? Miksi kotimaisen valmistajan tuotteet ovat usein kalliimpia kuin kaukaa Bangladeshista tuodut? Tehdään TOP-tehtävä Tuotteen hinnoittelu C9 omista, viimekerroilla tehdyistä tuotteista. Apuna voi käyttää myös 4H-Yritys nuoren työkirjaa (s. 23–25). Aluksi voidaan myös yhdessä listata kaikki materiaalit, joita on käytetty. Kuinka paljon oli kierrätysmateriaalia? Miten määrittelen oman työni hinnan? Mietitään ja suunnitellaan myös, miten hinnat ilmoitetaan ja millaisia hintalappuja tai ilmoituksia hinnoista käytetään.

Lopetus

Jos aikaa jää, leikitään Kallista vai ei -leikkiä. Ohjaaja näyttää kerholaisille kuvia asioista ja esineistä. Kerholaiset arvioivat, ovatko nämä heidän mielestään kalliita vai halpoja. Mikä tai mitkä seikat vaikuttavat hintoihin?

Kuvia esim. auto, mehupurkki, puhelin/kännykkä, kaulakoru, vaate, sampoopullo, WC-paperirulla, limsapullo, kengät jne. Tai sitten voi käyttää vain yhdenlaista tavaraa, esim. erilaisia kenkiä.

Tuotteen hinnoittelu

Hinta on kilpailuvalteista tärkeimpiä, mutta myös vaarallinen kilpailukeino. Hinta määrää sen, kuinka paljon sinulle jää tuotteen tekemisestä ja myynnistä voittoa eli palkkaa. Hinta määrää tuotteen kilpailuaseman markkinoilla. Onko tuotteesi halvempi vai kalliimpi kuin muiden vastaavat tuotteet?

Torimyyntissä hintojen on oltava selkeästi esillä. Tee hintalaput huolellisesti ennen myyntitilannetta. Huolellisesti tekstatut hintalaput antavat luotettavan kuvan niin myyjästä kuin tuotteestakin. Muista alennusta antaessasi, että se on aina voitosta eli sinun omasta palkastasi pois.

Tee näin:

Tee kannattavuuslaskelma (4H-Yrityksen Nuoren työkirjassa on yksityiskohtainen laskelmapohja). Lähde liikkeelle tuotteen valmistuksesta tai palvelun tekemisestä aiheutuneista kustannuksista. Mieti tämän jälkeen, kuinka paljon haluat saada voittoa. Huomioi hinnoittelussa myös mahdollinen hukkaprosentti. Jakamalla summat tuotteiden määrällä saat tavoitehinnan tuotteillesi tai palvelullesi.

Kustannukset + Tavoiteltu tulos
----- = Tuotteiden tavoitehinta
Tuotteiden tai palvelutuntien määrä

Pohdittavaksi:

1. Mieti vielä kilpailijoidesi hintoja ja sitä, kuinka paljon asiakas on tuotteestasi valmis maksamaan.
2. Jääkö sinulle mielestäsi tarpeeksi katetta? Jos ei, niin mitä voit asian eteen vielä tehdä?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



7. KERHOKERTA

Markkinointia

Tavoitteet

Keksiä tapahtumalle tai leikkiostarille nimi. Ymmärtää, miksi pitää markkinoida ja kuinka se tapahtuu.

Tarvittavat välineet

Erivärisiä kyniä, saksia, liimaa, papereita/pahvia, erilaisia mainoksia lehdistä tai lehtiä, joissa on mainoksia (innokortit).

Teemaan sopivat TOP-tehtävät

Logon suunnittelu yritykselle C9

Mainoksen teko C8

Mainokset tarkastelussa C8

Markkinointi C9

Aloituis

Aloitetaan TOP-tehtävällä Mainokset tarkastelussa. Ohjaajalla on mukanaan lehtiä, joissa on mainoksia tai lehdistä leikattuja mainoksia. Kerholaiset valitsevat kukin mieleisensä mainoksen tarkasteltavaksi ja tekevät siitä oman versionsa. Ohjaajan on syytä muistuttaa, että kerholaiset arvioivat vain mainosta eivät mainostettavaa tuotetta.

Teema

Suunnitellaan ja tehdään logo (Logon suunnittelu yritykselle C9) ja suunnitellaan sekä valmistetaan mainokset tapahtumasta tai ostarista. Jos toteutetaan myyntitapahtuma, niin pohditaan, ketkä ovat pääasiallisia asiakkaita ja missä heille mainostetaan. Esim. jos kohderyhmänä ovat omat vanhemmat ja isovanhemmat, millaisista asioista he pitävät. Missä he liikkuvat ja miten? Millainen mainos herättää heidän huomionsa? Kuinka monta ilmoitusta/mainosta tarvitaan? Voidaan myös tehdä markkinointitutkimus myytävistä tuotteista esim. omille perheenjäsenille, naapureille tai sukulaisille (palautus seuraavalla kerralla, malli liitteessä).

Lopetus

Jos tehdyt mainokset olisivat TV- mainoksia, miltä ne näyttäisivät? Jos aikaa jää, niin näytellään mainokset, muutoin vain keskustellaan. Kerhotilan siivous.

4H-TOP

TEKEMÄLLÄ OPPII PARHAITEN

MEDIA- JA
VIESTINTÄTAITURIT
taso ja aihe C8

Mainoksen teko

Tässä tehtävässä suunnittelet ja toteutat oikean mainoksen! Samalla pääset harjoittelemaan businessaitojasi oikean asiakkaan kanssa.



Tarvikkeet:

Muistiinpanovälineet (tietokone, tulostin)

Tee näin:

1. Kysele ahkerasti pienyrityksistä (esim. elintarvikekioski) mainosten tarpeesta ja tarjoudu tekemään ja jakamaan yrityksen mainoksia. Mahdollisia asiakkaita saattaa löytyä myös tuttavapiiristäsi. Neuvottele asiakkaan kanssa mainosten määrästä, budjetista ja muista toivomuksista.
2. Suunnittele mainos huolella. Esitä suunnitelmasi asiakkaalle ja pyydä kommentteja. Tutustu erilaisiin mainoksiin ja pohdi onnistuneen mainoksen ominaisuuksia. Tee selkeä ja erottuva mainos, joka kiinnittää huomion.
3. Tee **kustannuslaskelma**. Laske yhteen kaikki mainoksen tekemisestä aiheutuneet menot ja oma palkkasi. Laske lopuksi yhden mainoksen hinta.

Kustannuslaskelma:

Tarvikkeet (paperit, kynät ym.):	Hinta:
Ostopalvelut (monistus ym.):	
Oma palkkasi: tunti	
euroa/tunti	
Yhteensä	

Yhden mainoksen hinta = $\frac{\text{Kustannukset yhteensä}}{\text{Mainosten määrä}}$ = _____ =

4. Toteuta mainos. Hyväksytä se asiakkaallasi.
5. Jaa mainos sovitulle alueelle.

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



Lähde: www.4h.fi/top

8. KERHOKERTA

Helppoheikit ja -heidit

Tavoitteet

Ymmärtää asiakaspalvelun tärkeys ja se, mitä kaikkea hyvä asiakaspalvelu pitää sisällään.

Tarvittavat välineet

Kyniä ja paperia.

Teemaan sopivat TOP-tehtävät

Hyvä myyjä ja mainos C9
Myyntiosasto rakennus C9
Asiakkaat C9

Aloitus

Leikkinä Espanjalainen kauppa ks. 2. kerhokerta Lopetus.

Teema

Harjoitellaan myyntiä ja asiakaspalvelua erilaisten leikkien ja tehtävien avulla. Ensin voidaan tutustua tehtävään Asiakkaat C9 ja miettiä, millaisia asiakkaita on odotettavissa. Leikkiostarilla kerholaisilla voi olla myös erilaisia rooleja asiakkaina. Miten vanhuksen ja teini-ikäisen kohtelu kauppoissa eroaa toisistaan? Tilanteita voidaan myös näytellä ja apuna voi käyttää jo tuttua Espanjalainen kauppa -leikkiä. Jokainen tekee myytävistä tuotteistaan myyntipuheen, joita harjoitellaan yhdessä.

Lopetus

Tutustutaan jo seuraavaa kertaa varten TOP-tehtävään Myyntiosasto rakennus C9. Kerholaiset tekevät suunnitelman omista myyntiosastoistaan tarvikelistaoneen. Jos halutaan, niin ohjaaja voi palkita hienoimman myyntiosaston tapahtuman päätteeksi tai viimeisellä kerhokerralla.

Asiakkaat



"Nuorisotalolla kävijät olisi varmaan kaikki meidän asiakkaita. Ainahan Petekin valittaa, kun limut pitää ostaa kaupasta, ennen kuin tulee Nuokkarille", sanoi Leena.

"Joo, kyllä meidän varmaan täytyy keskittyä nuoriin, mutta toisaalta kyllä varmaan monet vanhemmatkin tulisi ainakin aluksi tutustumaan ja kannattamaan meitä", jatkoi Lauri.

"Nuokkarilla käy nuoria keskustan alueelta, mutta myös Hikkurilan nuoret tulee iltaa istumaan. Ja joskus jopa Palkokarin yläastelaiset tulee sinne pelailemaan", tiesi Liisa kertoa.

"Kyllä meidän kannattaa aluksi keskittyä juuri Nuorisotalolla olijoihin ja kävijöihin", päätti Liisa.

Asiakkaat ovat ihmisiä, joille myydään ja jotka ostavat yrityksen tuotteita tai palveluita. Yrittäjän on tärkeää tuntee ja löytää omat asiakkaansa. Kun ryhtyy yrittäjäksi, kannattaa miettiä keitä ovat yrityksen asiakkaat. Kannattaa myös pohtia missä asiakkaat ovat ja kuinka paljon heitä voisi olla. Edelleen on tärkeitä tietää, minkälaisia ovat asiakkaiden ostotottumukset.

Pohdittavaksi:

1. Mitä asiakkaat haluavat ostaa? Haastattele esimerkiksi lähellä olevan koulun oppilaita. Haastattele myös luokkatovereitasi, mitä he haluaisivat ostaa? Kysele lisäksi kavereiltasi, minkälaista palvelua ja mitä muuta he toivovat saavan kahvilastasi?
2. Ota selvää missä voisi olla ja liikkua isoja asiakasryhmiä. Onko yrityksen lähellä esimerkiksi koulua, kirjastoa, joista voisi saada paljon asiakkaita?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



9. KERHOKERTA

Markkinahumua tai leikkiostari

Tavoitteet

Myydä myyntitapahtumassa tuotteita asiakkaille TAI toimia leikkiostarilla kauppiaina ja asiakkaina. HUOM! Tämä kerho-kerta voi kestää tavallista pidempään.

Tarvittavat välineet

Kaikki myytäväksi valmistettu. Pöytiä tuoleja yms., mitä kerholaiset tarvitsevat myyntikojujen pystyttämiseen.

Teemaan sopiva TOP-tehtävä

Myyntiosasto rakennus C9

Aloitus

Myyntikojujen laittaminen kuntoon. Leikkiostarin rakentaminen.

Teema

Myyntitapahtuma/Leikkiostari! Iloista markkinahumua, myyntipuheita ja hienoja myyntiosastoja.

Lopetus

Kassojen laskeminen ja kerhotilan siivoaminen. Kiitokset ja muistutus ensiviikon nyttikesteistä, joihin kerho päättyy. Parhaan myyntiosaston/leikkiostarin myymälän palkitseminen tai muistutus siitä, että paras myyntiosasto palkitaan viimeisellä kerralla.



Myyntiosaston rakennus

Myyntiosaston tehtävänä on kiinnittää asiakkaan huomio ja saada asiakas ostamaan myyntiosaston tuotteita. Hyvä myyntiosasto onkin siksi omaperäinen. Hyvän myyntiosaston värit on valittu huolellisesti ja osasto on selkeä ja käytännöllinen. Tuotteen tulisi olla pääroolissa. Myyntiosaston on hyvä olla yhtenäinen. Tuotteen, myyntiosaston, mainosten ja käyntikorttien tulisi luoda samanlainen mielikuva eli kertoa samoista asioista. Myös sinä itse olet osa myyntiosastoa. Muista siisti ja osastoon sopiva pukeutuminen.



Muista myyntiosastoa rakentaessasi:

- merkitä nimet, painot ja hinnat selkeästi esille,
- varata yhteystietosi helposti saataville,
- asettaa tuotteet selkeästi ja mahdollisimman runsaina esille,
- jättää riittävästi tilaa myyjälle, asiakkaalle ja maistaisille,
- varata kassalipas ja vaihtorahaa ja
- olla ajoissa paikalla.

Hyvää somistusmateriaalia ovat tuoreet kukat esim. maitotonkassa. Kesällä somistuksena voi olla kukkia, syksyllä ruskan lehtiä ja talvella havuja. Käteviä ja kauniita materiaaleja ovat myös heinäseipäät ja heinäseipäistä rakennetut hyllyköt, paju (pajukorit, pajusermit, pajukoristeet, pajusta tehty iso oma logo), koivunoksat, paperinarut ja säkkikangas. Voit myydä tuotteita päreastioissa ja mainoksen pohjana voit käyttää paperin sijasta tuolta. Muista, että yksinkertainen on kaunista ja usein edullisintakin. Suosi luonnontuotteita somistuksessa. Mieti somistusmateriaali siten, että se on helppo kuljettaa ja koota.

Tee näin:

Suunnittele oma myyntiosastosi. Vinkki: toista somistuksessasi myytävän elintarviketuotteesi luonnontuotteita. Esimerkiksi jos myyt sämpylöitä, joissa on pellavansiemeniä, laita somistukseksi nippu pellavaa.

Toteuta suunnitelmasi. Käytä suunnittelemaasi myyntiosastoa jossakin tilaisuudessa.

Pohdittavaksi:

1. Menivätkö tuotteesi hyvin kaupaksi?
2. Onko myyntiosastossasi vielä jotain parannettavaa seuraavaa kertaa silmällä pitäen? Mitä?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



10. KERHOKERTA

Onnistumisen riemua – päätöskekkerit!

Tavoitteet

Kehua, kiittää, kannustaa, pohtia mahdollisia parannuksia ja kerätä palautetta. Tutustua 4H-yrittäjään.

Tarvittavat välineet

Jokainen kerholainen tuo haluamiaan tarjottavia, jotka laitetaan kaikkien tarjolle. Ohjaaja voi tuoda vaikka mehua tms. yhteistä juotavaa.

Teemaan sopiva TOP-tehtävä

Arviointi C9

Aloituis

Vieraileva 4H-yrittäjä kertoo omasta toiminnastaan ja kokemuksistaan. Kerholaiset voivat kertoa omista kokemuksistaan ja kysyä 4H-yrittäjältä kysymyksiä. Kannustetaan kerholaisia pohtimaan 4H-yrittäjyyttä tulevaisuudessa.

Teema

Ohjaaja palkitsee parhaan myyntikojun tai myymälän. Palaataan vielä ennen herkuttelua edelliseen kertaan ja tehdään Arviointi C9 TOP-tehtävä vastaten seuraaviin kysymyksiin:

- Missä onnistuit?
- Mitä tekisit toisin?
- Saavutitko asettamasi tavoitteet?
- Tuottiko myyntipisteesi niin kuin halusit?
- Mikä on kohderyhmäsi? Voisiko kohderyhmäsi tarkentaa?
- Mitä teet seuraavaksi?

Sitten nautitaan nyttikestien antimista!

Lopetus

Ohjaaja kerää palautteen koko kerhokaudesta.

Arviointi



Onneksi olkoon! Olet yritystoiminnassasi nyt niin pitkällä, että on itsearvioinnin aika. 4H-Yrityksessä arviointi tehdään vähintään kerran kalenterivuodessa yhdessä yritysohjaajan ja 4H-toiminnanjohtajan kanssa (voit käyttää myös 4H-Yrityksen itsearviointilomaketta).

Tee näin:

- Arvioi yritystoimintaasi.
- Arvioinnissasi voit vastata esimerkiksi seuraaviin kysymyksiin:
- Missä onnistuit?
- Mitä tekisit toisin?
- Saavutitko yritykselle asettamasi tavoitteet?
- Tuottiko yrityksesi niin kuin halusit?
- Mikä on kohderyhmäsi? Voisiko kohderyhmääsi tarkentaa?
- Mitä teet seuraavaksi?

Pohdittavaksi:

1. Mitä kommentteja ja kehitysideoita sait ohjaajaltasi? Kuinka otat uudet ideat käyttöön?

Tekijän nimi:

Päiväys:

Ohjaajan kuittaus:

Palautetta ohjaajalta:



LIITE 1.

Leikkiostari

Malli / ohjeet Hoksaa bisnes teemakerhoa varten.

1. Mitä kaikkea ostarilla on?

Keskustellaan kerholaisten kanssa siitä, millaisia kokemuksia heillä on ostos-/kauppakeskuksista. Mikä niissä on kivaa? Onko niistä negatiivisia kokemuksia? Muistellaan ja mietitään, mitä kaikkea ostarilta voi löytyä. Tavoitteena on, että kerholaiset huomaavat itse, mitä ostari kätkee sisäänsä. Alla oleva lista on ohjaajan tueksi.

- Vaatekauppoja
- Kahviloita
- Kirjakauppoja
- Pikkuputiikkeja, kuten kosmetiikka- tai korumyymälöitä
- Kenkäkauppoja
- Sisustuskauppoja

Voi olla myös:

- Pankki
- Kuntosali
- Apteekki
- Parturi kampaamo
- Kauneushoitola
- Ravintola
- Sekatavarakauppa
- Ruokakauppa
- Kukkakauppa
- Mitä muuta?

2. Mitä meidän ostarilla olisi?

Seuraavaksi mietitään, mitä kerholaiset haluavat omalle leikkiostarilleen. Tämän ratkaisemiseen on tässä kaksi tapaa.

Ensimmäinen vaihtoehto:

- Ensin päätetään, montako "kauppaa" ostarille tarvitaan tai halutaan. Määrä riippuu kerholaisten määrästä ja siitä, halutaanko toimia yksin, parin kanssa vai ryhmässä.
- Jokainen kerholainen kirjaa kaksi toivetta paperilapuille, jotka laitetaan yhteiseen kulhoon. Tämän jälkeen ohjaaja tai onnetar arpoo, mitä ostoskeskukseen tulee. Jos tulee useita samoja toiveita, otetaan tilalle aina uusi.
- Ohjaaja asettaa laput eripuolille kerhotilaa, ja kerholaiset menevät niihin pisteisiin, joissa he haluavat työskennellä. Jos yhteen tulee liikaa työntekijöitä ja joku jää tyhjäksi, yritetään sovittaa vaihtoa tai jaetaan "kauppa" kahdeksi eri yritykseksi. Tällöin kannattaa keskustella myös "kilpailuasetelmasta" ja siitä, olisiko osalla ryhmästä kiinnostusta johonkin toiseen kauppaan.
- Aletaan suunnitella näissä ryhmissä toteutusta.

Toinen vaihtoehto:

- Ensin päätetään montako "kauppaa" ostarille tarvitaan tai halutaan.
- Tämän jälkeen jokainen kirjoittaa yhden toiveensa paperilapulle.
- Muodostetaan ryhmät/kaupat siten, että saman toiveen paperille kirjoittaneet menevät ryhmiin. Jos yhteen tulee liikaa työntekijöitä, yritetään sovittaa vaihtoa tai jaetaan "kauppa" kahdeksi eri yritykseksi. Voidaan myös keskustella siitä, olisiko osalla ryhmästä kiinnostusta johonkin toiseen toimialan kauppaan.
- Näissä ryhmissä suunnitellaan toteutusta.

3. Leikkiostarin rahat ja hinnoittelu

Kerholaiset voivat askarrella rahat, joita ostarilla käytetään. Voitte myös käyttää tässä materiaalissa olevia valmiita rahoja. Rahoista kannattaa muistaa tehdä myös vaihtorahoja. Yhdessä sovitaan siitä, kuinka paljon kukin saa rahaa käyttöönsä ja paljonko tehdään vaihtorahoja.

Askartelun ohessa on hyvä keskustella siitä, miten rahaa oikeasti tulee aikuisen kukkaroon.

Kerholaiset voivat selvittää, millaisia hintoja heidän "kaupoissaan" oikeasti on, ja hinnoitella omat tuotteensa tai palvelunsa sen mukaan. Ohjaaja on apuna hinnoittelussa ja keskustellen hinnat pidetään järkevinä sekä suhteutetaan kerholaisilla käytössä olevaan leikkirahaan.

4. Leikkiostarin työnjako (kauppiaat ja asiakkaat)

Jako asiakkaisiin ja kauppiaisiin voidaan tehdä kahdella tavalla.

- Asiakkaissa ja kauppiaisissa voi olla jatkuva kierto. Ohjaaja voi säädellä sitä, mikä liike on avoinna milloinkin ja ketkä ovat ostoksilla. Vaihdon voi tehdä vaikka äänimerkistä. TAI
- Puolet kerholaisista on ensin asiakkaina ja puolet myyjinä. Sovitun ajan kuluttua rooleja vaihdetaan. Tämä toimii hyvin, varsinkin jos kerholaiset haluavat pitää samanlaisia kauppoja. Ohjaaja huolehtii siitä, etteivät samankaltaiset kaupat ole yhtä aikaa auki.

5. Ostari sulkeutuu

Kun ostarin on aika mennä kiinni, jokainen siivoaa oman kauppansa. Ostari voi sulkeutua kuulutukseen (*ostoskeskus suljetaan viiden minuutin kuluttua... jne.*) tai muuhun äänimerkkiin. Ohjaaja kiittää ja muistuttaa, että ensi kerralla käydään vielä palautekeskustelu ja pidetään nyyttikestijuhlat.

















Ammattibingo

Lista ammateista ammattibingoa varten:

PUTKIMIES KAMPAAJA LEIPURI KOSMETOLOGI TAKSIKUSKI KOKKIJOHTAJA
 TOIMITTAJA OPETTAJA MYYJÄ KEKSIJÄ VALOKUVAAJA MAALARI HIEROJA
 SÄHKÖMIES METSÄKONEENKULJETTAJA VALMENTAJA MAANVILJELIJÄ
 LASTENHOITAJA OMPELIJA MUUSIKKO PIHANHOITAJA INSINÖÖRI
 SISUSTUSSUUNNITTELIJA PUUTARHURI SIHTEERI KIRJANPITÄJÄ SIIVOOJA
 NUOHOOJA OHJAAJA NÄYTTELIJÄ KALASTAJA AUTOKAUPPIAS
 ELÄINTENHOITAJA KIRVESMIES KUKKAKAUPPIAS ATK-APURI LAKIMIES
 PSYKOLOGI SAIRAANHOITAJA PAPPI TUTKIJA APTEEKKARI
 LIHANLEIKKAAJA NUORISO-OHJAAJA VANHUSTENHOITAJA POLIISI VARTIJA
 SOTILAS PALOMIES TARJOILIJÄ PANKKIVIRKAILIJA AUTOKORJAAJA

Ominaisuuksia, joita töissä tarvitaan:

TAITAVA AHKERA LUOVA INNOSTUNUT KAUPPIAS PALVELEVA
 OPPIVA IDEARIKAS KÄSITYÖLÄINEN NÄPPÄRÄ KUUNTELEVA

Bingoruudukko:

Ohje leikkiin Maa-Meri-Laiva

Leikkialueelle piirretään kolme samansuuntaista viivaa reiluin välein. Yhdestä leikkijästä tulee käskyttäjä, jonka komennon mukaan muut leikkijät siirtyvät mahdollisimman nopeasti oikeaan paik-

kaan. Toisessa reunassa on "maa", keskellä "meri" ja toisessa reunassa "laiva". Viimeisenä oikeaan paikkaan päässyt leikkijä putoaa pelistä. Pisimpään leikissä mukana säilyneestä tulee uusi käskyttäjä.

Hoksaa bisnes -kerhon markkinointitutkimus

Hoksaa bisnes -kerho on valtakunnallisen 4H-järjestön yrittäjäyyskerho. Kerhossa opitaan yrittäjyyttä etenemällä oman osaamisen löytämisestä tuotteiden ja palveluiden ideointiin, kehittelyyn, markkinointiin ja myyntiin.

Tällä kyselyllä haluamme selvittää asiakkaiden kiinnostusta kerhossa suunnitteilla/valmisteilla oleviin _____.

Haluaisitko hankkia itsellesi tai lahjaksi tällaisen tuotteen TAI olisiko teillä tarvetta kerhossa suunnitella olevalle palvelulle _____?

Kyllä! En/Ei Ehkä

TÄHÄN VOI LAITTA A KUVAN TUOTTEESTA TAI JOTAIN MUUTA ELÄVÖITTÄMÄÄN TUTKIMUSTA.

Lisätietoja: kerhonohjaaja _____
nimi ja puhelin/sähköposti





- harkinta
- harjaannus
- hyvyys
- hyvinvointi

4H-teemakerho on lasten ja nuorten ohjattua pienryhmätoimintaa. Teemakerho keskittyy yhteen aihepiiriin. Kerho kokoontuu vähintään 6 kertaa yhden aihepiirin tiimoilta. Yksi kerhokerta kestää 2 tuntia.

4H-kerhot ovat avoinna kaikille 6–18-vuotiaille lapsille ja nuorille. 4H-järjestön uudet jäsenet aloittavat usein harrastuksensa juuri 4H-kerhoista. Suomessa toimii tällä hetkellä noin 2600 kerhoa.

4H-harrastuksessa lapsi ja nuori kasvaa kohti vastuullista ja yritteliästä aikuisuutta. Lapsen ja nuoren kehitysvaiheet huomioon ottavassa toiminnassa opitaan itse tekemällä.

4H-kerhossa omaksutaan käytännön taitoja ja tietoja koulutetun ohjaajan tuella. 4H-koulutukset ja -kurssit syventävät nuoren osaamista. Toiminnassa saadaan valmiuksia yrittäjyyteen ja työelämään.

www.4H.fi