

sarja 3
yksilötyö
Kilpailutehtävän nimi: Ihan huikee idis!
Työn nimi: Tulevaisuus on painettu kankaalle
Tekijä: Hilla Mustonen
s. 2001
Yhteyshenkilö/ohjaaja: Minna Tolonen
Tenetin koulu
Opintie 2
88610 Vuokatti
p. 040 587 3997
minna.tolonen@sotkamo.fi

TULEVAISUUS ON PAINETTU KANKAALLE

Suurin osa kavereistani ja tutuistani juoksi uusien muotivillityksien perässä ja maksoi suuria määriä rahaa saadakseen suosittujen merkkien tuotteita. Mutta minä en ollut sellainen, olin erilainen. Kun näen ensimmäisen kerran jonkin vatteen tai asian, kiinnitän ensimmäisenä huomiota sen esteettisyyteen ja ideaan. Etsin pitkään itselleni täydellistä ja persoonallista kangaskassia. Sellaista, jota olisi kätevä käyttää ekologisesti kauppakassina muovipussien sijaan tai heittää olalle kaupungille lähdetessä. Olin kiertänyt useat kaupat läpi ja etsinyt sopivaa itselleni, mutta kaupan valmiit kangaskassit olivat mielikuvituksettomia ja samanlaisia tai ne mainostivat jotakin brändiä. En halunnut maksaa minkään merkin ilmaisesta mainostamisesta, joten päätin kokeilla tehdä kangaskassin ihan itse. Ostin kirjakaupan askarteluosastolta valkoisen ja kuvattoman kangaskassin, kankaanpainantaan tarkoitetut kangasvärit sekä muutaman siveltimen ja lähdin kokeilemaan, millainen itse tehdystä kangaskassista tulisi. Aloitin piirtämällä haluamani kuvan ruutupaperille ja vahvistamalla sen jälkeen sen ääriviivat tussilla. Tämän jälkeen otin kangaskassin ja piirsin kuvan läpi kangaskassiin ikkunaa vasten, joka toimi kuin valopöytä. Kun kuvan hahmotelma oli valmis, vahvistin vielä kuvan ääriviivat mustalla kankaanpainantaan tarkoitetulla tussilla. Lopuksi väritin kuvan vielä nestemäisillä kangasmaaleilla ja annoin sen kuivua yön yli.

Kun seuraavana päivänä katsoin valmista työtäni, olin todella tyytyväinen lopputulokseen ja sitäkin enemmän itseeni. En olisi ikinä uskonut, että siitä olisi tullut niin hieno. Olin itse suunnitellut, piirtänyt ja maalannut kangaskassiin yhdestä elokuvasta tutun piirroshahmon ja halusin käyttää kassia jo heti seuraavana päivänä koulussa. Sain paljon kehuja kavereiltani ja aloin tekemään kangaskasseja myös muiden iloksi. Kangaskasseista tuli oikea tuotemerkki minulle. Tein niitä lahjoiksi sukulaisille ja kavereille niin jouluna kuin syntymäpäivinä, ja itsellenikin niitä kertyi kokonainen kokoelma.

Toisten tekeminen iloiseksi sai minutkin tuntemaan iloa, ja siitä sainkin idean laajentaa ilon tuottamista yhä useammille ihmisille. Sain idean perustaa yrityksen. Yrityksen, joka myy hyviä, laadukkaita, ekologisista ja ennen kaikkea persoonallisista kangaskasseja, jotka ilahduttavat saajansa. Ideani tarvitsi tietenkin suunnittelua, sillä yrityksen perustaminen ei ollut ihan pikku juttu. Ensimmäinen ongelmani oli yrityksen perustamisen ja sen pyörittämisen rahoitus. Minulla ei ollut tuloja, ja säästöni olivat hyvin vähäiset. En siis nähnyt muuta vaihtoehtoa kuin lainan hakeminen pankista. Myös toimitilan vuokraaminen osoittautui hyvin suureksi ongelmaksi, sillä halusin yritykseni keskeiselle paikalle. Kaupungin ydinkeskustassa sijaitsevat toimitilat olivat kuitenkin liian kallisvuokraisia, joten minun täytyi tyytyä hieman keskustasta kauempana olevaan tilaan. Minun piti myös selvittää tarkasti liiketoiminnan perusasiat, yrityksen aloituskulut, verot ja vakuutukset. Myös yritystili täytyi perustaa ja päättää yrityksen toiminimi. Työtarvikkeiden ja materiaalien hinnat ja ostopaikka piti selvittää, sillä halusin tuotteistani kestäviä ja hyvälaatuisia.

Aloitin yritykseni järjestelyt pankkiasioilla. Olin tehnyt valmiiksi luettelon, johon olin arvioinut tarvittavan lainan. Olin laskenut kaikki yrityksen aloittamiseen, tuotteiden tekemiseen ja toimitilan vuokraan sekä palkkoihin tarvittavat maksut yhteen, ja lainan kokonaissummaksi tuli 25 000 euroa. Esittelin yrityssuunnitelmani yksityiskohtaisesti, ja lainalupaus myönnettiin minulle melko helposti. Yrityksen perustamisen jälkeen saisin lainan ja saisin samalla perustettua itselleni myös yritystilin, johon pystyisin tallettamaan rahani turvallisesti ja joka kasvaisi myös pientä korkoa. Toimitilan sain keskustan tuntumasta. Se oli pieni yksiö, jossa oli huonetilaa liiketilaksi, varasto tarvikkeille ja pieni nurkkaus painokoneelle ja skannerille. Vuokra ei ollut halpa, mutta olin sovittanut sen budjettiini sopivaksi ja molemmat osapuolet olivat vuokrauksen esisopimukseen tyytyväisiä. Yrityksen nimeksi tuli Unic-eco. Nimi oli sopiva, sillä se kertoi samalla tuotteiden ekologisuudesta, persoonallisesta ulkomuodosta, ja se oli erikoinen, joten se kiinnitti ihmisten huomion. Yrityksen nimen myötä pystyin vihdoinkin perustamaan yritykseni virallisesti, sain lainan käyttöni ja pystyin siirtymään seuraavaan vaiheeseen eli mainostukseen. Teetäin valmiiksi yritystä mainostavia julisteita, esitteitä ja käyntikortteja. Otin yhteyttä nettisivustoja vuokraavaan yritykseen ja sovimme etukäteen yritykseni nettisivujen perustamisesta ja ylläpitokuluista. Sain myös luvan mainostaa yritystäni muutamilla nettisivustoilla pientä korvausta vastaan. Suunnittelin valmiiksi yritykseni Instagram- ja Facebook-sivut. Seuraavaksi minun täytyi selvittää kaikki tuotteisiini liittyvät asiat. Aloitin sopimalla työntekoon tarvittavien laitteiden vuokrauksesta. Olin päättänyt, että ostettavia tuotteita olisivat sabluunoilla ja painokoneella tehtävät painokuvat, skannerilla skannatut kuvat eli valokuva-skannaukset ja käsin piirretyt ja maalatut kuvat eli käsin tehdyt kuvat. Skannerin ja painokoneen leasing-vuokraus oli halvempaa kuin koneiden ostaminen, mikä oli minulle parempi vaihtoehto. Sabluunat, maalit ja muut piirtämiseen ja painamiseen tarvittavat työvälineet täytyi ostaa uutena, mikä oli hieman kalliimpaa. Halusin kestäviä tuotteita, joten kalleimmaksi osoittautuivat kangaskassit ja niiden värjäys. En halunnut tinkiä tuotteiden laadusta, joten panostin ekologisiin materiaaleihin. Käytin kassien teossa ainoastaan pellavaa ja kotimaista puukuitua. Laukut värjätin myrkyttömällä luontopohjaisilla väreillä, kuten sienillä ja erilaisilla kasveilla.

Kuukauden kuluttua pääsin vihdoinkin muuttamaan uusiin liiketiloihini kaiken uurastuksen ja useiden paperisotien jälkeen ja aloittamaan järjestelyt. Kahden viikon ajan tein pitkää päivää järjestellessäni yrityksen asioita ja sisustaessa liikettäni. Jaoin mainoksia avajaisista ja liikkeestäni ihmisten postilaatikoihin, ripustin julisteita ja käyntikortteja julkisille ilmoitustauluille, perustin Facebook- ja Instagram-sivut, otin yhteyttä aiemmin saamiini mainostajiin ja sain yrityksen nettisivut valmiiksi. Kaiken läpikäymäni aikana olin meinannut luovuttaa, mutta olin päättänyt, että kuljen loppuun asti luovuttamatta. Silloin, kun oli enää viikko avajaisiin, päätin, että mikään ei tule enää tielleni, eikä mikään pysty murtamaan minua.

Avajaiset alkoivat kello kymmeneltä. Olin tullut jo hyvissä ajoin liikkeelle viimeistelemään paikkoja. Minua jännitti, enkä osannut yhtään odottaa, mitä tuleman pitää. Kun kello läheni kymmentä, avasin valmiiksi oven mahdollisille asiakkaille. Kaksi ensimmäistä tuntia olivat kuitenkin hyvin hiljaisia. Muutama satunnainen asiakas saattoi käydä katselemassa, mutta tilauksia ei kuitenkaan tullut. Pysyin kuitenkin positiivisena, sillä jokainen asiakas oli minulle tärkeä. Kun aamu alkoi muuttua päiväksi, myös kauppa alkoi käydä vilkkaammin. Asiakkaita kävi noin kymmenen minuutin välein, ja tilauksiakin tehtiin. Suuri osa asiakkaista oli nuoria, mutta myös yllättävän paljon eläkeläisiä ja työikäisiä. Iltaan mennessä tuotteitani oli ostettu noin kymmenkunta, ja olin todella tyytyväinen. En olisi osannut odottaa näinkään hyvää tuottoa jo heti ensimmäisenä päivänä. Arvelin, että yritykseni lähtee vielä nousemaan ja alkaa tuottaa.

Yrityksellä on ollut myös huonoja hetkiä. Välillä kauppa on käynyt vähän ja tuotteet ovat menneet huonosti kaupaksi. Rahaa on kulunut liikaa maksuihin, eikä tuotteita ole mennyt tarpeeksi kaupaksi, ja budjetti on ollut alijäämäinen. Rahatilanne on ollut välillä heikko, ja vuokran maksaminenkin on ollut välillä vaikeaa, ja olen joutunut tekemään paljon ylitöitä. Viime talvena yritys meinasi ajautua konkurssiin ja jouduin nostamaan hintoja yrityksen pystyessä pitämiseksi. Olen joutunut myös perumaan tilauksia, jos ne ovat rikkoneet tekijänoikeuksia, enkä ole saanut lupaa toteuttaa niitä tai tilaukset ovat olleet sopimattomia, esimerkiksi rasistisia. Myös oma fyysinen ja henkinen jaksaminen ovat olleet koetuksella ylitöiden ja paperisodan takia. Olen kuitenkin selvinnyt vaikeuksista läheisten tuen ja positiivisen asenteen ansiosta.

Tällä hetkellä yritykselläni menee hyvin. Olen laajentanut nettikauppaan, joka on myynyt hyvin, ja tuotteillani on kysyntää myös ulkomailla. Myös useat sponsorit ovat kiinnostuneet Unic-ecosta, ja lahjoituksiakin on tullut. Yrityksen rahatilanne on hyvä, ja olen pystynyt palkkaamaan työntekijöitä ja maksamaan heille hyvää palkkaa, sekä pitämään tuotteiden hinnat tasaisina ja välillä jopa laskemaan niitä. Olen laajentanut liiketoimintaa laajemmin Suomeen, ja Unic-econ liikkeitä on jo nyt Suomessa kymmenen. Myös ensimmäisen Unic-econ liikkeen toimitilaa on laajennettu. Olen suunnitellut myytäväksi lisää tuotteita, kuten tyynyliinoja ja muita kankaanpainantaan sopivia tuotteita. Katson tulevaisuuteen luottavaisin mielin ja toivon yrityksen menestyvän jatkossakin.