



# Koulutuskierätyksmyymälä liiketoiminnan oppimisympäristöksi

Case LukStore



 Luksia

LÄNSI-UUDENMAAN KOULUTUSKUNTAYHTYMÄ

## Johdanto

Idea koulutuskierrätysmyymälä LukStoresta syntyi keväällä 2017. Halusimme kehittää liiketoiminnan luokkaopetuksen rinnalle käytännönläheisen oppimisympäristön. Opiskelijoiden syksy kului myymälää suunnitellessa. Tilat vapautuivat käyttöömme keväällä 2018, jolloin pääsimme rakentamaan myymälää. Avajaisia päästiin juhlimaan syyskuussa 2018.

Siitä lähtien on tehty kauppaa, sovellettu teoriaopintoja käytäntöön, suoritettu työpaikalla järjestettävää koulutusta ja annettu näyttöjä henkilökohtaisia opintopolkuja seuraten. Opiskelijoiden lisäksi kiertotalous on tullut tutuksi myös Luksian henkilökunnalle. Monialaista yhteistyötä oppimisympäristössä on tehty todella paljon!

Haluamme nöyrästi kiittää Sitraa, jonka "Kiertotalousopetusta kaikille koulutusasteille"-hankekokonaisuudesta olemme saaneen merkittävää taloudellista tukea kehitystyöhömmme.

Tämän oppaan avulla voitte pohtia, miten teidän oppilaitoksessanne voidaan toteuttaa vastaava myymäläprojekti ja oppimisympäristö. Hankkeemme tulokset ovat nyt vapaasti uusiokäytettävissänne ja kierrätettävissänne. Olkaa hyvä!

Nummelassa 28.2.2019

## Jaakko Mäkelä

koulutuskierrätysmyymäläkeisari  
Liiketoiminnan ammatillinen erityisopettaja  
Ojakkalantie 2, Nummela  
Puhelin: 044 3690 014



**SITRA**



## Ideasta toteutukseen

LukStorea suunniteltiin syyslomasta 2017 talvilomaan 2018 opiskelijoiden kanssa. Talviloman jälkeen tilat saatiin käyttöön ja myymälän pystytys alkoi.

Kesälomien jälkeen viimeisteltiin myymälää ja suunniteltiin markkinointia. Avajaiset olivat syyskuussa 2018.



Nimikilpailun tulos - ja media-alan sille suunnittelema ilme

## Hankinnat

LukStoren investoinnit tarpeistoon olivat noin 15 000 euroa. Suurimmat hankinnat olivat:

- Kassajärjestelmä
- Myymäläkalusteet
- Ulko-opasteet, ikkunateipit ym.
- Tuotekuvauskalusto

## Valtaa tila

Tilojen merkitys on kaikkein suurin oppimisympäristön onnistumisen kannalta. Tilojen (myymälä ja varasto) on oltava riittävän suuret, jotta koko opiskelijaryhmälle riittää tehtäviä samanaikaisesti. Se tuo tehokkuutta opettajan työhön. Suuremmis- sa tiloissa voi pitää suurempaa valikoimaa ja tehdä enemmän kauppaa. Se helpottaa ammatillisen ohjaajan palkkakulujen osittaisessa takaisin saamisessa. Tilan valtaus oman oppilaitoksen sisältä voi aiheuttaa hämmennystä myymälän tieltä evakuoitujen keskuudessa. Hyvä tiedottaminen ja yhteis- suunnittelu tulee huomioida muutostilanteessa.

## Hankintoja ja kustannuksia

Varaa aikaa hankintoihin.

- Mistä saisit kierrätyskalusteita?
- Onko hankerahaa tarjolla?
- Miten kaupan ylläpito resurssoidaan?  
Luksiassa ammatillinen ohjaaja
- Mikä on realistinen myyntitavoite?

## Alojen välinen yhteistyö

Kaupan rakentamisessa tarvitaan myös:

- Kuljettajia
- Rakentajia
- Graafikoita
- Tekstiili- ja puuarteraaneja
- Vartijoita
- Sähköasentajia
- Leipureita

## Myymälän sijainnin asiakasnäkökulma:

- Löytääkö ulkopuolinen helposti myymälään?
- Onko kulku suoraan ulkoa?
- Voiko lähelle pysäköidä?
- Onko esteettömyys huomioitu?

## Idean myynti

- Myy idea oppilaitoksen johdolle.
- Myy idea toteuttaville opiskelijoille ja osallista heidät alusta alkaen.
- Myy idea yhteistyöalojen toteuttavalle henkilökunnalle ja heidän esimiehilleen.

## Rakentaminen ja tavarantoimitus

Varaa aikaa myymälän rakentamiselle. Asioilla on tapana kestää odotettua pidempään. Aloita myytävän lahjoitustavaran vastaanotto ajoissa. Tavaraa on oltava paljon, jotta myymälän tavarointaminen onnistuu heti aluksi ja myynnin jo alettua.

LukStore aloitti Luksian sisäisen tavarantoimituksen esikampanjan jo jouluna 2017 teemalla: "Siivoa kaapit vasta keväällä".

Kun tilat oli saatu keväällä käyttöön, mainostettiin paikallisesti ja tavaralahjoituksia tuli päivittäin. Hyvää myytävää on ollut helppo saada lahjoituksina. Myymälä ja varasto olivat täynnä hyvää tavaraa avajaisissa syksyllä 2018.

## Opetussuunnitelmat

Huomioi oppimisympäristön hyödyntäminen opetus-suunnitelmien toteutussuunnitelmissa. Liiketoiminnassa kaikki tutkinnon osat ovat sovellettavissa osittain tai jopa kokonaan myymäläympäristöön.

Oppilaitoksen sisäinen eri ammattialojen välinen pedagoginen yhteistyö helpottuu, kun lobbaa asioita oikeiden henkilöiden kautta alusta asti. Sen jälkeen valmiit yhteistyöideat on helppo myydä eri alojen esimiehille.

## Viestintä

Viestinnän suunnittelu on osa myymälän rakentamista

- sisäinen (henkilökunta, muiden alojen opiskelijat)
- ulkoinen (ilme, aukioloajat, paikallinen lehdistö, internet, some)
- brändin suunnittelu (opiskelijoiden luovuus hyödynnetään ilmeen suunnittelussa ja myymälätilan suunnittelussa)
- markkinointi myymälätoiminnan käynnistämiseksi, käynnistyttyä ja sen jälkeen jatkuvana.
- aukioloajat

## Myymälän oppilaitos-näkökulma:

- Ovatko tilat tarkoituksenmukaiset?
- Ovatko myymälä- / varastologistiikka toimivat?
- Sopivatko tilat myymälätoimintaan palo- ja poistumisturvallisuus huomioiden?
- Tilaan on hyvä mahtua koko opiskelijaryhmän kanssa.

## Valikoimat näkyväksi

- Esillepanoista saa näyttäviä monipuolisilla myymäläkalusteilla.
- Runsas myy ja jatkuvasti vaihtuvat valikoimat tuovat asiakkaat usein takaisin.



- Lobata kannattaa aina ja kaikkialla.
- Eri alojen opiskelijoiden osaamista kannattaa hyödyntää ja luoda me-henkeä alojen välille.
- Viestintään ja brändi-ilmeeseen kannattaa panostaa alusta alkaen.

#### Lisätietoja



LukStoren  
verkkokauppa  
<https://lukstore.fi/>



Katso video  
LukStoren avajaisista:



Facebook

## Talous

LukStoressa kertyneiden kokemusten perusteella kauppa käy ja asiakastapahtumia on paljon. Kuukausitasolla myydään yli 1000 erilaista tuotetta, joten myymälässä riittää tehtävää.

LukStore on hallinnollisesti koulutuskuntayhtymän toimintaa. Se on opettajien kannalta vaivaton tapa huolehtia myymälän hallinnosta. Toimintaa voi pyrittää myös opiskelijoiden osuuskunnan tai vastaavan kautta, jolloin yrittäjyysnäkökulma syvenee huomattavasti.

## Miksi kierrätysmyymälä

Luksiassa päädyttiin kierrätysmyymälään, koska kiertotalousopetus on tärkeässä osassa, kun Suomesta tehdään kiertotalouden mallimaata. Vastuullinen kuluttaminen on kasvava megatrendi ja sen edistämiseksi kaupan alalla ja sen tulevilla työntekijöillä on merkittävä rooli.

Kierrätysmyymälässä varaston hallinta ja tavarapeli on prosessina helppoa ja vaivatonta. Jatkuvasti vaihtuva valikoima tuo asiakkaat usein takaisin. Kierrätysmyymälää ei sido kaupan ketjuohjaus tai ketjukonsepti. Kierrätysmyymälää ei myöskään sido tavarantoimittajien rajoitukset tai toiveet. Omassa koulutuskierrätysmyymälässä voi toteuttaa vilttejä esillepano- ja kampanjajadeat, oppia epäonnistumisista ja iloita onnistumisista.

**Lähde rohkeasti kehittämään omaa oppimisympäristöäsi - se kannattaa!**





**koulutuskierätysmyymälä LukStore**  
Luksia, Länsi-Uudenmaan koulutuskuntayhtymä  
Ojakkalantie 2  
03100 Nummela  
p 044 369 0015  
lukstore@edu.luksia.fi

