

5. Markkinoikaa välipalaa koulussanne oppilaille ja henkilökunnalle.

## Case 21: Välipalakahvio

### Kohderyhmä

Oppilaille ja henkilökunnalle terveellisen ja monipuolisen välipalan tarjonta.

### Mitä ja miksi

Oppilaat halusivat alkaa keräämään luokkaretkirahaa ja samalla myymään terveellistä välipalaa. Tuotteeksi valikoitui smoothien sen helppouden, terveellisyyden ja kannattavuuden vuoksi. Paikallinen kauppa antaa hävikkihedelmiä oppilaiden käyttöön.

### Tee näin

1. Alkuun suunnittele oppilaiden kanssa välipalakioskin ajankohta ja paikka sopivaksi. Onko koulussa välipalaa, jonka yhteyteen kioskki olisi helppo järjestää.

#### VÄLIPALAKIOSKI

1e

Suunnittele, hanki raaka-aineet, pystytä kioskki, tarjoile, siivoa ja palauta tienesti opettajille.  
Pohjakassa: 10e

Viikko	Oppilaat	Mitä myytiin ja kuinka monta	Tienesti
8			
9			
11			

2. Työvuorojen tekeminen. Oppilaat pitävät kioskia pareittain yhden viikon kerrallaan. Omalla viikollaan pari huolehtii itsenäisesti suunnittelun, raaka-aineiden hankinnan, kioskki pystyttämisen, tarjoilun ja siivoamisen.
3. Ota yhteyttä paikallisiin ruokakauppoihin ja kysy hävikkihedelmiä ja muita tuotteita, jotka sopivat smoothien tekoon.
4. Tehkää ohjeet oppilaille, miten välipalakioskki hoidetaan.



### Miten case onnistui?

Välipalakioskin idea tuli oppilailta itseltään. Mietimme luokkaretken rahankeruuta ja he halusivat alkaa myymään monipuolisempaa välipalaa muille oppilaille.

Koulussamme ruokala tarjoaa näkkileipää ja maitoa välipalaksi yhden välitunnilla. Oppilaat kävivät sopimassa ruokalan kanssa, että kioskki voi pitää siellä välipalavälitunnilla. Ruokalassa saa käyttää astioita ja ne voi jättää sinne pestäväksi. Näin vältymme kertakäyttöastioilta.

Paikallinen K-kauppa kerää hävikkihedelmiä, joita opettajaa ottaa mukaan työmatkalla. Hedelmien lisäksi väliillä saa jogurttia. Hedelmiä tulee paljon ja olemme ostaneet smoothieen lisäksi mehua ja jogurttia.

Välipalakioskissa (tiistaisin ja torstaisin) on myynnissä aina kahvia ja smoothieta sekä oppilaiden kotona vapaaehtoisesti leipomia tuotteita. Hinta on kaikille aina 1 euro, joten se on helppo muistaa.



Aluksi oppilaat vaativat enemmän ohjausta, mutta alun jälkeen ovat hoitaneet kioskki hyvin. Jokainen oppilas pääsee vuorollaan vastuuseen ja toiset auttavat mielellään. Kioskki on tuonut lisää aktiivisuutta ja yhteisöllisyyttä luokkaan.

Muut koulun oppilaat ovat ottaneet kioskki hyvin vastaan ja rahaa kertyi noin 30-60e yhdellä välipalalla.

### Kiinnostuitko? Yhteystiedot:

Yrityskoordinaattoriopettaja  
Henriikka Miettunen  
henriikka.miettunen@kolari.fi