

Turun yliopisto
Turun opettajankoulutuslaitos
MO 9.2.3 Käsityö, muotoilu ja yrittäjyys kurssi
Lasse Koskinen
kevät 2008

Yrittäjyyskasvatus – projektityö - koulukioski

1. Hankeidean esittely

Koulukioski on todellinen, käsin kosketeltava ja vakavasti otettava hanke. Hanke on laaja ja pitkäaikainen ja vaatii (ja opettaa) oppilailta vastuuntuntoa ja kokonaisuuksien hahmottamista. Kioskin myyntiartikkelit ovat välipalatasoista syötävää, joita hankitaan tukusta ja mahdollisuuksien mukaan käytetään hyväksi oppilaiden omaa / vanhempien / vanhempainyhdistyksen / paikallisten yritysten panosta. Hanke palvelee koko koulua.

Hanke vaatii opettajalta paljon. Parhaassa tapauksessa kuitenkin hanketta vetävä(t) opettaja(t) tekee itsensä lopulta lähes tarpeettomaksi oppilaiden toimiessa motivoituneesti itse. Aikuisille jää valvonta- ja ohjausvastuu.

Hanke on jatkuvasti käynnissä oleva projekti, joka on yhden luokan vastuulla pari kuukautta kerrallaan. Hankkeen taustalla oleva vastuuopettaja pysyy kuitenkin samana. Luokanopettajat hoitavat projektin vedon oman luokkansa osalta.

Ennen toiminnan aloittamista kukin luokka käy läpi ”teoriakurssin”: kirjanpidon perusteita, pohdintaa markkinoinnin merkityksestä, taloudellisen tuoton saavuttamisesta. Varsinaisen kioskitoiminnan jälkeen kootaan ja käydään läpi kokemuksia ja mitä on opittu.

Kioskitoiminnan perustavoitteena on taloudellisesti saada vähintään omat pois ja voittoa mahdollisuuksien mukaan.

Jos toiminta on tappiollista, kuka maksaa? Jonkun on oltava ”takaajana” hankkeen taloudellisessa puolessa, koska oppilaiden ei tietenkään voida vaatia sijoittavan siihen. Miten olisi vanhempainyhdistys? Koulun kassasta ei (ainakaan Turussa) irtoa mitään ylimääräistä.

Hankeidea tarjoaa paljon vaihtoehtoja. Esimerkiksi tuotevalikoimaa voidaan muuttaa. Kioskia voidaan pyörittää halutulla ja hyväksi koetulla intensiteetillä. Tuotto voidaan käyttää periaatteessa mihin hyvänsä, vaikkapa hyväntekeväisyyteen.

2. Tavoitteet

Tiedollisia tavoitteita

Tavoitteena on, että oppilas oppii yksinkertaisen kirjanpidon perusteet (laskemaan tulot, menot, tappion, tuoton), ymmärtämään, kuinka yritys tuottaa voittoa (yrityksen elinehto), kiinnittämään huomiota markkinoinnin merkitykseen ja pohtimaan keinoja hankkia tuotteita edullisemmin.

Taidollisia tavoitteita

Tärkein tavoite on oppia kantamaan yhteistä vastuuta ja muistaa että oma toiminta vaikuttaa kaikkiin muihin yhteisessä projektissa. Muita tavoitteita on kassan hoidon hallitseminen, myyntitavaran hankinta ja käsittely, sopivan myyntihinnan määrittely (myös tiedollinen tavoite), markkinoinnin (mainosten, niin paperisten kuin keskusradion kautta välitettävien) valmistamisen harjoittelu ja tietysti fiksun asiakaspalvelun oppiminen.

3. Integrointimahdollisuuksia

Hanketta voidaan integroida useisiin aineisiin. Mainosten kautta integroidutaan kuvataiteeseen ja äidinkieleen (myös ilmaisutaitoon). Mainoksia voidaan tehdä myös vierailta kielillä, jolloin integroidutaan kielenopetukseen. Rahan käsittely integroituu suoraan matematiikkaan.

4. Yrittäjyyskasvatusprosessi ja konkreettiset tehtävät

Prosessi alkaa teoreettisella osalla, jossa oppilaille esitellään heille jo tutuksi tullut koulukioski uudesta näkökulmasta: pian on heidän vuoronsa pyörittää sitä. Luokassa pohditaan yhteisesti yrittämisen edellytyksiä, hankkeen toimintaperiaatteita ja suunnittelua. Painotetaan yhteistoiminnallisuutta ja yhteistä vastuuta.

On kyse hankkeesta, joka vaatii etukäteissuunnittelua ja tiettyjen asioiden osaamista jo ennen käytännön toiminnan aloittamista. Teoreettisen osion aikana on tavoitteena saavuttaa tai ainakin päästä pitkälle yllä mainittujen tiedollisten tavoitteiden saavuttamisessa.

Tässä vaiheessa toiminta on vielä opettajajohtoista.

Ennen varsinaisen toiminnan aloittamista jaetaan tehtävät ja työvuorot oppilaiden kesken. Hankkeeseen liittyviä tehtäviä: myynti, tuotteiden hankinta, markkinoinnin suunnittelu ja toteutus, kirjanpito.

Vastuuluokan vaihdon ajoitus pyritään järjestämään niin, että kioskin toimintaan ei tulisi katkoksia. Toisaalta siitä ei haittaakaan ole ja varsinkin pienissä kouluissa tauko on paikallaan, sillä kun luokkia on vähän, yhden luokan työrupeamista tulisi turhan pitkiä.

Varsinaisen kioskimyyntisession jälkeen kootaan kokemuksia ja opittua yhteen keskustellen ja myös kirjallisesti. Oppilaat kirjoittavat aineen kokemuksistaan, ajatuksistaan ja siitä, mitä ovat oppineet. Tehdään myös itsearviointi.

5. Menetelmät

Kuinka asetettuihin tavoitteisiin päästään?

Tiedolliset tavoitteet

Kirjanpidon perusteet – Asia liittyy suoraan matematiikkaan. Matematiikan tunneilla opetellaan merkitsemään tulot ja menot, luokittelemaan niitä sekä tietysti tekemään laskutoimituksia. Kirjanpito kannattaa mahdollisuuksien mukaan toteuttaa tietokoneella. Näin hankkeeseen liittyvät

luvut voidaan julkaista vaikkapa luokan omassa blogissa sitä mukaa kun niitä saadaan. Näin kaikki voivat tarkastella niitä ja niistä voidaan keskustella ja tehdä johtopäätöksiä.

Ymmärrys siitä, kuinka yritys tuottaa voittoa – Perusajatushan on yksinkertainen: on oltava suuremmat tulot kuin menot. Pohdinnan kohteena onkin, mikä niin tuloihin kuin menoihinkin vaikuttaa. Kannattaa tässä yhteydessä pohtia myös mikä on yrityksen tarkoitus yleisesti loppupelissä. Onko se yrittäjän perheen elättäminen, kokonaisen yhteiskunnan tukipilarina toimiminen, sijoitusyhtiön pamppujen osakesalkkujen lihottaminen vaiko kenties yrittäjän luovuuden kohteena oleminen ilman taloudellisia tavoitteita. Yritysmaailma on monimuotoinen.

Markkinoinnin merkityksen huomioiminen – Pohditaan oppilaiden mainontaan liittyviä kokemuksia ja sitä kuinka markkinointi voi ohjata kulutuskäyttäytymistä.

Kuinka hankkia tuotteita edullisemmin – Pohditaan oppilaiden ajatusten pohjalta mahdollisimman edullisia tapoja. Tämä toimii hyvänä apuna myös oppilaiden arkielämää ajatellen heidän kasvussaan fiksuiksi kuluttajiksi.

Taidolliset tavoitteet

Yhteisen vastuun kantaminen – Tämä tavoite on tärkeä, mutta myös haastava. Tavoitteen saavuttamiseen vaikuttaa keskeisesti luokan yhteishenki. Sen kohentamiseen voi hankkeen yhteydessä olla oiva tilaisuus. Parhaassa tapauksessa luokka kokee voimakkaasti tekevänsä yhdessä, näyttävänsä koko koululle, että ”tämä on meidän luokkamme kioski”. Joukossa innostus tiivistyy. Mutta niin tiivistyvät muutkin ilmiöt. Jos luokka on hajanainen, voi todellinen vastuunkanto jäädä muutamien harteille. Juuri tämän välttämiseksi on opettajan työskenneltävä. Tietäisi vaan miten. Vastuunkantamisen oppimisprosessi on joka tapauksessa pitkä.

Kassan hoidon hallitsemisen oppiminen - Tämän oppilaat oppivat käytännössä.

Tavarankäytön ja käsittely – Tavarankäytön vaatii suunnittelua, jossa on otettava huomioon muun muassa menekki, hinnat ja saatavuus. Hankintojen suunnittelun apuna voidaan käyttää luokan omaa blogia, jonne merkitään tuotteiden myyntimäärät, s.o. varaston tilanne. Tavarankäyttäjät seuraavat blogista tilannetta reaaliajassa ja osaavat ajoittaa oikein tarpeellisten hankintojen teon.

Opettajan ja suunnitteluryhmän opastuksella opitaan mistä hankintoja kannattaa tehdä ja kuinka se tapahtuu käytännössä. Tavarantoiminnan oikea käsittely on tärkeä yksityiskohta turhan hävikin välttämiseksi.

Markkinointi – Äidinkielen tunneilla tutkitaan mainoksia ja pohditaan niissä käytettyjä keinoja. Tietoa soveltaen suunnitellaan kioskille mainoksia, jotka toteutetaan kuvataiteen tunnilla. Kuunnellaan myös radiomainoksia ja pohditaan niiden sisältöä. Tämän johdatuksella suunnitellaan ja toteutetaan keskusradioon mainospätkä.

Fiksu asiakaspalvelu – Tätäkin on syytä käsitellä ennen myynnin aloittamista jo, jotta kaikki osaisivat kiinnittää huomiota asiaan. Toiminnan aikana pyydetään asiakkailta palautetta pienimuotoisen palautelomakkeen avulla, myös muusta kuin asiakaspalvelusta.

6. Aikataulu

Hankkeen aloittavan teoriaosion kestoksi olen ajatellut ainakin 2-3 viikkoa. Mainosten valmistaminen on aloitettava jo tämän jakson aikana, jotta ne ovat valmiina heti toiminnan pyörähtäessä käyntiin.

Varsinainen kioskitoimintajakso olisi pari kuukautta. Tähän varmaankin osaisi joku asiasta tietävä sanoa kommenttinsa. Aika saattaa olla melko pitkä.

Kioskitoimintajakson jälkeen opitun läpikäymiseen olen varannut aikaa viikon verran. Tunnit on otettava lukujärjestyksestä joltakin muulta aineelta.

7. Arvioinnin pohdintaa

Suurin osa opettajan tekemästä arvioinnista perustuu oppilaiden ja prosessin havainnointiin. Mitään koetta ei pidetä eikä henkilökohtaisia varsinaisesti arviointia varten tehtäviä suorituksia ole.

Itsearviointi on keskeisessä asemassa hankkeessa.