



Arktiset Artesaanit

ARCTIC ARTISANS

Opas yhteismyyntiin



SISÄLLYSLUETTELO

1. JOHDANTO.....3
2. MIKSI MYYNTIOPAS?.....4
3. MITEN VALMISTAUDUTTIIN?.....4
4. KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS.....5
5. ESIMERKKI MYYNTIOHJEISTA.....8
6. ESIMERKKI MARKKINOINTIOHJEISTA.....14
7. HUOMIOITA.....20
8. ARKTISET ARTESAANIT PALAUTE.....21
9. PAKKAUSMERKINNÄT.....24

1.JOHDANTO

Tämän oppaan myötä haluamme jakaa kanssanne oppeja ja vinkkejä yhteismyynnin toteuttamista varten. Erilaisissa yritysverkostoissa voi tulla tarvetta osallistua porukalla erilaisiin myyntitapahtumiin tai käynnistää yhteisiä myymälätoimintoja.

Opas on laadittu pilotissa, jossa testattiin Arktiset Artesaanit pop up -osastoa Oulun kulttuuripääkaupunkivuoden avajaisissa 16.1.-17.1.2026

Idea heräsi Luonnontuotteita pohjoista -hankeen järjestämällä opintomatalla, jossa tutustuttiin mm. Villiyrttikarkeloihin Oulussa. Lapin luonnontuotealan yrittäjät toivoivat yhteisen pop up -osaston testausta. Suunnittelua jatkettiin Luonnontuotteita pohjoista -hankkeen Yrittäjien pyöreä pöytä -ryhmässä, mukaan myös Taito Lappi ry ja Popolu ry:n edustajat.

Osasto sai nimen Arktiset Artesaanit. Ideana oli koota matkailijoille houkutteleva tuotevalikoima – ei vain luonnontuotteita vaan myös käsitöitä ja muita vastuullisesti valmistettuja lähituotteita. Arktiset Artesaanit on pohjoisen pienyritysten yhteistyökonsepti, jossa pohjoisen luonnon parhaat maut, hoitavat tuotteet ja design kohtaavat – jokaisessa osaston tuotteessa näkyy tekijän oma kädenjälki.

Tavoitteena oli ensin löytää myyntipaikka vaikkapa Joulupukin Pajakylästä Napapiiriltä, mutta neliöhinnat siellä olivat sesonkiaikaan liian korkeat. Onneksi Oulun kulttuuripääkaupunkivuoden avajaisiin tarjoutui mahdollisuus päästä myymään tunnelmallisiin torimökkeihin 2-3 päiväksi. Tämä oli mahdollista, koska osalla kokeiluun osallistuvista yrittäjistä oli tapahtuman osallistumiseen vaadittava Arctic Food Lab -tunnus. Arktiset Artesaanit pilotti toteutettiin Oulussa alkuvuodesta 2026 ja sen jatkona voidaan toteuttaa uusia yhteismyyntitempauksia.

2.MIKSI MYYNTIOPAS?

Tämän oppaan tarkoituksena on helpottaa Arktisten Artesaanien toimintaa jatkossa, sekä tarjota yritysporukoille ja kehittäjille käytännön vinkkejä erilaisten yhteismyyntikonseptien toteuttamiseksi. Oulun Arktiset Artesaanit -pilotissa oli mukana 12 yritystä ja taustatukena toimi kolme kehittämishanketta. Yrittäjistä puolet osallistui myyntityöhön joko omalla tai palkkaamansa työntekijän työpanoksella. Pilotti toteutettiin kahdessa myyntimökissä talvikeleillä. Myynnissä oli Arktiset artesaanit konseptin mukaisesti elintarvikkeita, luonnonkosmetiikkaa sekä käsitöitä. Toisessa mökissä myytiin lisäksi glögiä. Kaikki osallistujat olivat y-tunnuksellisia yrittäjiä, mikä mahdollisti sujuvan rahaliikenteen.

3.MITEN VALMISTAUDUTTIIN?

Hanke mahdollisti osallistumisen koordinoinnin ja valmistelun hanketyöntekijöiden toimesta. Mukaan kutsuttiin vapaalla haulla yrityksiä sekä Pohjois-Pohjanmaalta että Lapista. Osallistumiskriteerinä oli paikallisuus ja mukaan ilmoittautuikin verkostoyrityksiä, jotka olivat olleet aiemminkin mukana erilaisissa hanketapaamisissa, sekä yritysysteistyössä. Näin ollen kenenkään paikallisuutta tai aitoutta ei ollut tarvetta tutkia tarkemmin. Kun paikka selvisi, avattiin julkinen haku pilottiin osallistumiseen. Yrittäjien pyöreän pöydän ja Taito Lappi ry:n kautta kokeiluun tuli 6 yritystä/yhdistys j julkisen haun kautta vielä toiset 6 – kaikki halukkaat saivat paikan.

Ennen varsinaista tapahtumaa järjestettiin säännöllisiä Teams-tapaamisia. Tapahtuman lähetessä julkaistiin ennakkomateriaalit sekä työvuorolistat. Kukin sai työvuorolistaan ne vuorot, jotka olivat itselle mahdollisia. Käytössä oli kaksi myyntimökkiä, joista molempiin sovittiin työvuorot niin, että koko tapahtuman ajan kahdessa mökissä oli paikalla vähintään kolme henkilöä yhteensä. Hanketyöntekijöillä oli mahdollisuus olla mukana tapahtumassa koko tapahtuma-ajan, ja se helpotti työvuorojen sopimista.

Myyntitapahtumaa varten oli laadittu perinpohjaiset ohjeet, jotka on sisällytetty myös tähän oppaaseen. Etukäteistapaamisissa sovittiin, mitä kassajärjestelmiä käytetään. Taustalla oli se, että myyntikäyttöön tarvittiin joidenkin osallistujayrityksien käyttäjätili kumpaankin mökkiin, jotta yhteisten kassojen käyttö oli mahdollista. Kassajärjestelmien kautta myynti ja tilitykset raportointineen pystyttiin hoitamaan asiaankuuluvalla tavalla. Käytössä olleet kassajärjestelmät olivat SumUp ja iZettle/PayPal POS. Molemmat sovellukset sopivat hyvin tapahtumamyyniin ja molemmissa oli omat hyvät puolensa ja heikkoutensa.

4.KÄYTÄNNÖN TOTEUTUS

Tuotteet toimitettiin myyntipaikalle itse tai muiden osallistujien kyydissä. Kukin osallistuva yritys toimitti tuotteistaan lähetyslistan, johon oli merkitty myyntituotteiden kappalemäärät sekä verottomat ja verolliset hinnat. Tuotetiedot syötettiin myyntisovelluksiin lähetyslistojen perusteella. Tuotteiden tilitys tapahtui myyntisovellusten raporttien perusteella.

Valmiit pohjat avautuvat seuraavista linkeistä:

Lähetyslista -malli

Tilityserittely -malli

Yrityskohtainen tilitysraportti -malli



Kaksi myyntimallia

Malli 1: Tapahtumapaikkakunnalla asuvat yrittäjät vastuumyyjinä

Myyjät toimivat vastuumyyjinä/välittäjinä samaan tapaan kuin pilotissa mutta myös asuvat tapahtumapaikkakunnalla/sen läheisyydessä Tarjoaa laajan Arktiset Artesaanit –valikoiman, ei vain muutamia tuotteita – monipuolisempi asiakaskunta

Malli 2: Yksittäinen yrittäjä vastuutoimijana

Komisio luonnollisesti suurempi - pitää kattaa kulut ja myyntipalkkio. Matkailualueilla voi olla kannattavaa

Molemmat mallit vaativat jatkotestausta ja kehittämistä.

Hanke tuotti viestintämateriaalia konseptista, teki mm. somistukseen ja käytännön toteutukseen liittyviä hankintoja, koordinoi yhteistyön ja auttoi sopimusten sekä myynti- ja tilitysmallin luomisessa ja osallistui paikan päällä mm. tasapuolisen esillepanon varmistamiseen ja maksuvälityspalveluiden testaukseen. Pohjois-Pohjanmaan Luontoalan yrittäjät ry maksoi näytteilleasettamaksun ja laskutti sen sitten yrityksiltä (hanke ei hoida yritysten raha-asioita). Kaksi yritystä toimi välittäjinä: toimivat komissiota vastaan vastuumyyjinä ja hoitivat tilitykset

Miten vastuuyrittäjä hoitaa tilitykset? Miten voidaan tarjota myös käteismyynnin mahdollisuus?

Aluksi oli ajatuksena, että myynnin jälkeen vastuuyritys laskee jokaisen yrityksen myynnin ja vähentää siitä komission ja muut kulut ja pyytää ko. yritystä laskuttamaan summan. Tuotteilla oli erilaiset alvit ja lisäksi yritykset toivoivat käteismyynnin mahdollisuutta – myös käteisen talletus oli kuluerä vastuuyritykselle – monimutkainen laskutus kirjanpidollisesti. Myynneistä oli laadittava tilistyxcel.

Miten tuotteet säilyvät myyntimökeissä talvella myynnin aikana ja yön yli?

Testaus ennen tapahtumaa: kuinka tuotteet pysyvät sulana, kun ne ovat kylmäboksissa lämminvesipullon kera. Tulos: piti nesteitä sulana yli 6h tavallisessa styrox-boksissa, vaikka oli -30 astetta pakkasta. Toinen testi: entä Thermal care lämpöpakkaus kylmälaukussa? Tulos: ei luovuttanut lämpöä tarpeeksi ja n. -25 astetta ja yön yli kylmälaukussa vesipullo jäätyi.

Kun on paljon tuotteita yhdellä maksuvälitysalustalla, miten kiireessä löytää oikean tuotteet?

Eri järjestelmissä (SumUp ja Zettle) eri toiminnot ja mahdollisuudet (esim. aakkosjärjestys tai ryhmittely). SumUpilla saatiin myntinäkömä toimimaan paremmin ja oikea tuote löytyi jouhevammin.

Haaste: Vaatii myyjiltä aikaa perehtyä tuotteisiin.

Oulussa aika jäi liian tiukaksi. Toisena pilottipäivänä annettiin parempi perehdytys myyjille tuotteista, mikä johti heti siihen, että kaikkia tuotteita alettiin myydä.



5.ESIMERKKI MYYNTIOHJEISTA

Arktiset artesaanit -pilotti / Oulu tammikuu 2026

Tarkistathan myyntivuorosi työvuorolistasta. Saavuthan paikalle hyvissä ajoin ennen omaa vuoroasi, jotta ehdit perehtyä myytäviin tuotteisiin ja myyntikäytäntöihin. Ota mukaan oma powerbank – näin vältämme turhien lisälaitteiden hankinnan ja vähennämme ympäristökuormitusta. Myyntiä varten tarvitset Android-puhelimen tai -tablet-laitteen (Android 8.1 tai uudempi) tai iPhonen/iPadin (iOS 14 tai uudempi). Laitteessa tulee olla Bluetooth ja toimiva internet-yhteys.

Pukeudu lämpimästi ja ota varavaatteita mukaan! Oulussa on talavella aina kylmä! Infopaketin alueesta ja siellä toimimisesta löydät tämän dokumentin lopusta. (HUOMIO! Myyntiohjeisiin kannattaa liittää tapahtuma-alueen kartta, josta esimerkiksi paikoitusalueiden ja myyntipaikan sijainnit on helppo havaita).

Parkkipaikan saaminen on todennäköisesti haastavaa. Kauempaa tulevien kannattanee tulla hyvissä ajoin paikalle, että saa auton esim. parkkihalliin. Kauppahallin ja Kauppatorin vieressä on parkkipaikka, mutta kannattaa katsoa vlmiksi varalta myös muu parkkipaikka. Alla kartta Oulun parkkihalleista. Lue täältä, mitkä kadut on suljettu tapahtuman aikana.



1) Yleisohjeet myynnistä

Myyntivastaavien valmistautuminen

- Myyjiä on vuoroissa aina kaksi. Jos homma sujuu yhdellä myyjällä, niin silloin mieluummin aina yrittäjä kuin hanketyöntekijä myymässä. Hanketyöntekijät myyvät kertaluontoisesti tässä uuden myyntikonseptin testauksessa. Tasaisessa myyntitilanteessa (ei ruuhkaa) kannattaa vain yhden henkilön ottaa maksuja. Tällöin toinen myyjä voi toimia tuotteiden esittelijänä/järjestelijänä tai hoitaa tavaroita välillä thermoboxeihin lämpimään.

- Molemmissa mökeissä on myös tuoretuotteiden myyntiä/maistatusta. Näiden tuotteiden maistatusta/myyntiä hoitavat vain ne, joilla on hygieniapassi. Suurimmalla osalla myyjistä on ko. passi. Ruuhkatilanteissa myös toinen myyjä voi ottaa maksuja vastaan oman puhelimensa sovelluksen (joko Sumup tai iZettle/Pay Pal POS) kautta.

Huom! jos sinulla on oma yritystili, et voi vaihtaa siellä roolia myyjäksi/sinulle ei voida lähettää hallintatililtä myyjälinkkiä. Tässä tilanteessa kirjaudutaan Marjan myyjätunnuksilla iZettle/Pay Pal Posiin tai Sumupiin. Tunnukset lähetään kaikille myyjille salattuna sähköpostina ennen tapahtumaa.



Yhdessä mökissä on käytössä Sumup ja toisessa iZettle/Pay Pal POS.

Molemmissa mökeissä on yksi ankkuripuhelin ja yksi maksupääte (+ varapäätteet). Ankkuripuhelimen sovelluksella (joko Sumup tai iZettle/Pay Pal POS) voidaan ottaa maksuja myös Tap to Pay:lla. Huom! Tap to Pay on vain lähimaksua varten puhelimella tai kortilla!

- Kaikilla myyjillä tulee siis olla oma puhelin, johon voi ladata tarvittavat sovellukset (SumUp tai iZettle/PayPal POS). Sovellukset kannattaa ladata hyvissä ajoin ennen myyntipäivää. Latausohjeet alla. Te, joilla ei ole vielä omia tilejä myyntialustoille olemassa, luokaa ne omilla tunnuksillanne ja ladatkaa sovellukset. Ne, joilla on yritystili ko. alustoilla käyttävät yhteisiä lähettämiä tunnuksia.
- Ankkuripuhelin ja kortinlukija ovat pääsääntöisesti koko ajan kytkettyinä verkkovirtaan. Hiljaisina aikoina niitä kannattaa käyttää thermoboxeissa tai taskussa/takin sisässä lämmittelemässä.

Käteis- ja korttimaksut

- Suosimme kortti- ja lähimaksuja (tällainen kyltti tulee mökin seinään), mutta tarjoamme mahdollisuuden käteisostoihin. Molemmissa mökeissä on käteiskassa lukollisessa laatikossa. Käteiskassat otetaan mökeistä yöksi pois.
- Kaikki käteismaksut kulkevat joko SumUp- tai iZettle/PayPal POS -tilien kautta sen mukaan, kumpi järjestelmä on mökissä käytössä. Käteismaksun väylä löytyy molemmista sovelluksista.



Kuittien antaminen

- Asiakkaille pitää aina tarjota kuittia:
 - sähköpostiin
 - tekstiviestillä
 - (kuittitoiminnot löytyvät molemmista sovelluksista maksun jälkeen).

Milloin Tap to Payta käytetään?

Tap to Payta käytetään vain ruuhkatilanteissa, kun:

- asiakkaita on jonossa
- halutaan ottaa nopeita lähimaksuja ilman erillistä kortinlukijaa.

Tap to Pay on lisämyyntikanava, ei ensisijainen maksutapa.

Myyjän on AINA kirjauduttava sovelluksessa mökin YHTEISELLE myyntitilille tai tapahtumaa varten luomalleen erilliselle myyntitilille.

Omalle henkilökohtaiselle SumUp- tai PayPal/iZettle-yritystilille ei saa ottaa maksuja.

SumUp-kohtaiset ohjeet (mökin 2 myynti)

Sovelluksen lataaminen ja tiliin kirjautuminen

1. Avaa App Store (iPhone) tai Google Play (Android). Vaatimukset puhelimelta:

- Android 7.0 tai uudempi
- Bluetooth 4.0 tai uudempi
- iPhone iOS 13 tai uudempi

2. Etsi ja lataa SumUp-sovellus.

3. Jos sinulla ei ole vielä sovellusta käytössä, lataa se ja luo samalla tili. Yrittäjä, jolla tili on, kirjautuu sieltä ulos ja käyttää Marjan lähettämiä tunnuksia. Huom! Lähtökohtaisesti käytetään ankkuripuhelinta, oma puhelin varalla.

Maksun vastaanottaminen

- Valitse sovelluksessa summa tai tuotteet.
- Valitse Maksa / Pay ja Kortti maksutavaksi.
- Asiakas voi maksaa lähimaksulla tai syöttää kortin lukijaan.
- Näppäile PIN tarvittaessa.
- Kuittien antaminen (pitää aina tarjota mahdollisuutta)
- Maksun jälkeen voit tarjota kuitin:
- sähköpostiin
- tekstiviestillä
- tai jättää kuittin näyttämättä
- (käyttöliittymässä valittava haluttu vaihtoehto.)

3) iZettle / PayPal POS -kohtaiset ohjeet (mökin 1 myynti):

iZettle on nykyään osa PayPal Point of Sale -järjestelmää ja sovellusta kutsutaan usein nimellä *PayPal POS* tai *Zettle Go*.

Sovelluksen lataaminen ja kirjautuminen

Vaatimukset puhelimelta:

- Android-puhelin/tabletti: **Android 8.1 tai uudempi** ja Bluetooth + internet-yhteys.
 - iPhone/iPad: **iOS 14 tai uudempi** ja Bluetooth + internet-yhteys.
1. Avaa **App Store / Google Play**.
 2. Etsi ja lataa **Zettle Go** tai **PayPal Point of Sale** -sovellus (nimi voi vaihdella laitteesta riippuen).
 3. Kirjaudu sisään sähköpostiisi tulleilla iZettle-tilin tunnuksilla

Kortinlukijan yhdistäminen

1. Varmista puhelimessa **Bluetooth** ja salli sovellukselle Bluetooth-käyttöoikeus.
2. Avaa sovelluksen **asetukset** → **Kortinlukija / Card Reader**.
3. Käynnistä iZettle Reader -kortinlukija ja seuraa sovelluksen ohjeita yhdistämiseksi.
 - Sovellus etsii Bluetoothin kautta lukijan ja yhdistää sen.

Lyhyt koulutus kaikille myyjille

Ennen tapahtumaa tai heti alussa:

- Asenna sovellus ja kirjaudu.
- Yhdistä kortinlukija puhelimeen.
- Käy läpi kuitenkin lähetys eri vaihtoehtoilla.

Käytännön vinkkejä

Varmuuskopiointi ja varalaite

- Jos sinulla on, niin ota mukaani oma varavirtalähde (powerbank)
- Jos ankkuripuhelin kaatuu, niin käytämme muiden myyjien puhelimia

Kommunikointi

- Kaikki myyjät tietävät, kuka on maksuvastaava kussakin mökissä

Asiakaspalvelu

- Kerro asiakkaalle etukäteen, että korttimaksu toimii nopeasti ja turvallisesti puhelimen kautta.
- kaikissa tuotteissa maistiaisista kosmetiikkaan on hyvä tuoda esille raaka-aineita esitellen, koska asiakkaat eivät välttämättä tiedä, että käytetyt raaka-aineet ovat aidosti paikallisia



6.ESIMERKKI MARKKINOINTIOHJEISTA

Arktiset artesaanit -pilotti / Oulu tammikuu 2026

SOMEMARKKINOINTIOHJEISTUS JA MATERIAALIT ARKTISET ARTESAAINIT -TESTIOSASTON YRITTÄJILLE

Yhteinen näkyvyys – miksi ja miten jokaisen kannattaa postata?

Arktiset artesaanit -osasto rakentuu yhteisestä näkyvyydestä. Kun useampi yrittäjä kertoo samasta kokonaisuudesta omissa kanavissaan, viesti tavoittaa moninkertaisen yleisön verrattuna siihen, että vain yksi taho postaa. Siksi toivomme, että jokainen osastolla mukana oleva yrittäjä julkaisee ainakin yhden postauksen, hyödyntäen näitä valmiita tekstejä ja lisäämällä alkuun oman osuuden (esim. maininta omasta mukanaolosta osastolla).

Miksi postata?

Jokaisella yrittäjällä on oma yleisönsä, joka ei muuten välttämättä näkisi osastoa. Useat samansuuntaiset julkaisut vahvistavat konseptin uskottavuutta ja kiinnostavuutta. Sosiaalisen median algoritmit suosivat aiheita, joista puhutaan useissa eri profiileissa. Postaus ei ole vain markkinointia – se on kutsu asiakkaalle tulla paikalle. Yksikin postaus auttaa, eikä sen tarvitse olla monimutkainen.



Kun postauksiin merkitään järjestäjä @oulu2026Official (Instagram, TikTok) ja @Oulu2026 European Capital of Culture (Facebook, LinkedIn) sekä #Avajaisfestarit / OpeningFestival, järjestäjä todennäköisesti jakaa julkaisun ja saatte uusia silmäpareja omalle tilillenne.

Miksi merkitä (tagata) muut yrittäjät ja osasto?

Taggaaminen yhdistää julkaisut toisiinsa ja laajentaa näkyvyyttä kaikkien kanavissa. Se kertoo yleisölle, että kyseessä on yhteinen kokonaisuus, ei yksittäinen toimija. Kun yrittäjät kommentoivat ja reagoivat toistensa postauksiin, julkaisut saavat lisää näkyvyyttä – kannattaa siis käydä tykkäämässä ja kommentoimassa toisten postauksia. Algoritmit tunnistavat keskustelun ja yhteistyön → postaukset näkyvät useammalle. Taggaa siis: @oulu2026Official (Instagram, TikTok) ja @Oulu2026 European Capital of Culture (Facebook, LinkedIn) sekä #Avajaisfestarit / OpeningFestival Halutessasi voit merkitä muita mukana olevia yrityksiä (mielellään vain 3 yhteen postaukseen, koska algoritmi suosii muutaman tagäyksen julkaisuja).



Tärkeää muistaa

Tekstit on tarkoitettu hyödynnettäväksi suoraan – muokkaa vain alku omaan ääneesi sopivaksi. Kaikkien ei tarvitse kirjoittaa eri asioista – yhtenäinen viesti toimii nyt, kun aikaa markkinointiin on melko vähän. Ajoitus ei ole kriittinen: tärkeintä on, että postauksia tulee useita eri tileiltä. Yhdessä tekemällä osasto saa enemmän huomiota, ja jokainen mukana oleva hyötyy. Voit tagata useamman yrittäjän, mutta 2–4 tagäystä per postaus toimii parhaiten – tärkeämpää kuin tagäysten määrä on se, että reagoidaan toisten julkaisuihin ja kommentoidaan niitä! Käytetään jokaisessa postauksessa/tarinassa jne. Yhtä logollista kuvaa (linkki kuviin alla).

Oulu 2026 -markkinointimateriaalit ja niiden hyödyntäminen

Voit käyttää myös tässä kansiossa Oulu2026-Avajaisfestarit (Oulu2026 Opening Festival) olevia kuvia, videoita ja tekstejä kertoessasi Oulu2026-Avajaisfestareista, joita vietetään Oulussa 16.-18.1.2026. Materiaaleja ei saa muokata eikä käyttää muissa yhteyksissä.

Järjestäjät toivovat, että somejulkaisuihin merkitään @oulu2026Official (Instagram, TikTok) ja @Oulu2026 European Capital of Culture (Facebook, LinkedIn) sekä #Avajaisfestarit / OpeningFestival. Kuvitus: Jari Johannes, graafinen suunnittelu & animointi: Luova Työmaa



Arktiset artesaanit -kuvat hankelogolla ja hankkeiden mainitseminen

Kansiosta Arktiset Artesaanit _kuvat – Google Drive löydät erikokoisia kuvia (kuvan nimeen on merkitty sen käyttötarkoitus – tarina, reels jne.). Jokaisessa kuvassa on valmiina hankkeen vaatima logo. Kuvat ovat somekäyttöön sopivia.

Mikäli käytät valmiita tekstipohjia, niissä on valmiina maininnat hankkeista. Jos et käytä noita tekstipohjia, kopioi niihin alla oleva teksti. Kansiosta löytyy myös läpinäkyvä logo, jos haluat käyttää sitä omassa kuvassasi. Jos käytät tätä logoa, niin muista sen yhteydessä käyttää alla olevaa mainintaa hankkeista. Voit ladata tuonne kansioon kuvia omista tuotteistasi. Tee sinne oma kansio yrityksesi nimellä ja lisää kuvat sinne.

Konseptin kehittämistä tukevat EU:n maaseuturahaston ja rakennerahaston osarahoittamat hankkeet: Luonnontuotteita pohjoisesta sekä Kestävää kasvua paikallisista raaka-aineista – Lappia Living Labs.

VALMIIT TEKSTIT ARKTISET ARTESAAINIT -OSASTOSTA

Yksinkertaisimmillaan voit kertoa somessasi asian niin, että tuotteesi ovat mukana Arktiset Artesaanit -osastolla Oulussa ja sitten kopioida alle jommankumman alla olevista teksteistä ja valita 3–4 tägiä (tapahtuman nimi -tägi kannattaa valita aina, koska silloin julkaisusi jaetaan pääjärjestäjän sivulla, joka tavoittaa paljon ihmisiä). Markkinointiteksteistä on tehty myös englanninkieliset versiot. Ne on tehty osin tekoälyn avustuksella, joten jos löydät kankeuksia/virheitä, korjaa pois.



Versio 1:

Arktinen ei ole vain sijainti. Se on tapa tehdä: harkiten, kestävästi ja luonnosta lähtien.

❄️🌿 Arktiset artesaanit on pop up -osasto, jolla pohjoisen luonnon parhaat maut, hoitavat tuotteet ja design kohtaavat – jokaisessa osaston tuotteessa näkyy tekijän oma kädenjälki.

✨ Kyseessä on pohjoisen pienyritysten yhteistyökonsepti, joka lanseerataan tulevana viikonloppuna Oulussa, osana Oulu 2026 – Euroopan kulttuuripääkaupunki -vuoden avajaisia. Osa myytävistä tuotteista on @artic food lab -tuotteita.

Tule maistamaan lämmintä puolukka–kuusenkerkkäglögiä ja tekemään samalla ostoksia: löydät muun muassa marjoista ja villiyrteistä valmistettuja artesaanimakeisia, luonnonkosmetiikkaa sekä käsityö- ja design-tuotteita, joita et löydä joka kaupan hyllyltä. Osastolla teet todellisia löytöjä!

 16.1. klo 15–22, 17.1. klo 12–23  Oulun kauppatori 
Kulttuuripääkaupunkivuoden avajaiset

Konseptin kehittämistä tukevat EU:n maaseuturahaston ja rakennerahaston osarahoittamat hankkeet: Luonnontuotteita pohjoisesta sekä Kestävää kasvua paikallisista raaka-aineista – Lappia Living Labs.

Hashtagit: #arktiset artesaanit #arktiset maut #käsityö #design #luonnonkosmetiikka #Avajaisfestarit #arcticfoodlab



Versio 2:

Arktinen tuntuu eri aisteilla.

Makuina. Materiaaleina. Tuoksuina.

❄️🌿 Arktiset artesaanit kokoaa pohjoisen maut, designin, käsityöt ja luonnonkosmetiikan yhteen samaan konseptiin. Tuotteita yhdistää tekemisen tapa, jossa laatu menee volyymin edelle.

✨ Kyseessä on pohjoisen pienyritysten yhteistyökonsepti, joka lanseerataan tulevana viikonloppuna Oulussa, osana Oulu 2026 – Euroopan kulttuuripääkaupunki -vuoden avajaisia.

Tule maistamaan lämmintä puolukka–kuusenkerkkäglögiä ja tekemään samalla ostoksia: löydät muun muassa marjoista ja villiyrteistä valmistettuja artesaanimakeisia, luonnonkosmetiikkaa sekä käsityö- ja design-tuotteita, joita et löydä joka kaupan hyllyltä. Osastolla teet todellisia löytöjä.

Konseptin kehittämistä tukevat EU:n maaseuturahaston ja rakennerahaston osarahoittamat hankkeet: Luonnontuotteita pohjoisesta sekä Kestävää kasvua paikallisista raaka-aineista – Lappia Living Labs. Hashtagit: #arktiset artesaanit #arktiset maut #käsityö #suomalainen design #luonnonkosmetiikka #pohjoinen #Avajaisfestarit

📅 16.1.–17.1. 📍 Oulun kauppatori 🎉 Kulttuuripääkaupunkivuoden avajaiset

Tägääminen:

Täg Instagram (tapahtuman nimen lisäksi valitse mielellään enintään 2–3 yritystä): @oulu2026Official

Täg Facebook (tapahtuman nimen lisäksi valitse mielellään enintään 2–3 yritystä): @Oulu2026 European Capital of Culture

7.HUOMIOITA

Huomiotavaa tuotteista:

- huomioi ulkomyyntitapahtumissa tuotteiden ja pakkausten säänkestävyys - on hyvä varautua vesi- ja lumisateeseen muovisuojuksella
- tuotteista kannattaa koota perehdytyskansio, jotta kaikki myyjät voivat kunnolla perehtyä kaikkiin myyntituotteisiin
- on mahdollista järjestää myös tuotteiden esittelytilaisuus ennen tapahtumaa

Huomioitavaa erilaisista myyntipaikoista:

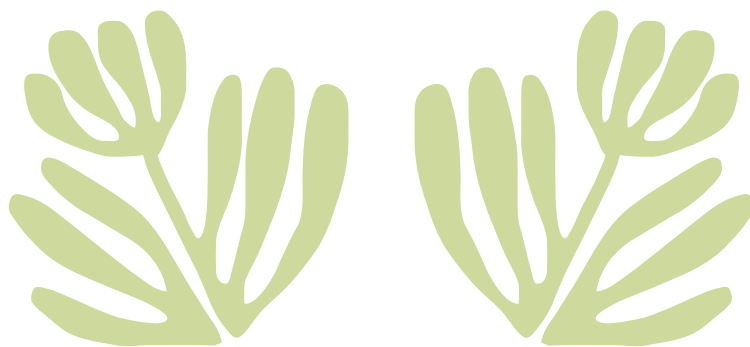
- Lentokentällä yrityksen turvallisuusslevitys tehtävä jos myymälä turvatarkastuksen takana.
- messuilla myyntiartikkelit saattavat olla rajoitettuja - esimerkiksi käsityömessut
- Finavian kautta tiedustelut lentokenttien myyntipaikoista



8.ARKTISET ARTESAANIT PALAUTE

Mihin olit tyytyväinen?

- Kaikki tsemppasi toisiaan ja yhteistyö toimi
- Rahaliikenne, raportointi ja tuotteiden liikkuminen selkeää
- Tuotteista oli pidetty huolta - tuotteet eivät kärsineet reissusta
- Ennakkomarkkinointimateriaalit selkeät ja hyvät. Kuvat, logot. Auttaa tulevaisuudessa
- Helppo oli olla mukana.
- Zettlen yhteiskäyttö sujui.
- Myyntiosaston nimi oli hyvä, herättää huomiota.
- Tutustuu uusiin yrityksiin, verkostoituu.
- Mökeissä kivasti tavaraa ja näyttivät hyvälle.
- Jenni ja Marja (hanketyöntekijät) teki mielettömän työn! Ennen ja jälkeen tapahtuman sekä tapahtumassa.
- Tilitystosite huippu, iso apu yrittäjille. Tuotteet oli helppo vieldä Excelistä Zettleen.
- Kiva myydä erilaisia tuotteita.



Haasteita/korjattavia asioita?

- Zettle: ongelma myyntiluettelossa ettei tuotenimi mahdu näkymään kun alussa yrityksen nimi. Voisi käyttää lyhennettä.
- Maistatus on hyvä, mutta siinä maistattajan olisi huomioitava myös muut myytävät tuotteet.
- Pitäisikö tuotteiden määrä tarkistaa vastaanottaessa? Toimintamalli, miten toimia mahdollisen hävikin kanssa.
- Tuotteisiin voisi perehtyä jo etukäteen eli tiedot myyjille ajoissa.
- Kojuun perehdytyskansio tuotteista. Teams tuotteista, jossa ne esitellään.
- Tuotteisiin tutustuminen ennen myyntitapahtumiaa olisi tärkeää, jotta osaa kaupata kaikkea tasapuolisesti.
- Voisi olla hyvä, jos eri tuotteita olisi rajattu määrä ja niitä olisi runsaasti, eli ei olisi liikaa eri tuotteita, mutta runsas myyntipöytä.
- Voisi olla luonnontuotekoristeluita enemmänkin kojuissa.
- Huomioitavaa, että jos on SumUp- tai Zettle -tili, samalla sähköpostiosoitteella ei voi olla toisessa tilissä myyjänä.



Muuta huomionarvoista?

- Hankevetoinen toiminta oli tärkeä pilotointivaiheessa.
- Hävikki tulee voida laskea mukaan hintaan.
- Yrittäjävetoisen toiminnan osalta mietittävä riittävä korvaus maksuliikenteen hallitsijalle.
- Mahdollinen hävikki, miten toimitaan. Esim. tuotteiden hajoamiset, mahd.varkaudet tai muut katoamiset.
- Zettleen saa syötettyä tuotteen kätevästi excel-listana mutta saako SumUpiin?
- Oulu-pilotissa markkinapaikka oli erilainen kuin tavanomaisilla markkinoilla. Oli ns. festarit.
->Asiakassegmentin huomioiminen.
- Myyntitarjonnan kokonaissuunnittelu, mm. syötävät myytävät
- Jatkopalaverin sopiminen pian kevään ja kesän tapahtumia ajatellen.
- Työnjaon tasaaminen kasaamisessa ja purettaessa.
- Tasapuolisuus myyntiartikkelien määrässä.
- Yhteinen syötävä myyntiartikkeli mm. lämmin juoma sisäänheittotuotteena.
- Selkeät ostopolut raaka-aineeseen perustuen
- Konseptin jalkauttaminen esim. lentokentälle yrittäjävetoisena



9.PAKKAUSMERKINNÄT

Vaikka pakkausmerkinnät kuuluvat liki jokaisen luonnontuotealan tuotteita valmistavan yrityksen arkipäivään, on merkinnöissä kuitenkin yllättävän usein puutteita. Alla on perusasioita elintarvikkeiden ja luonnontuotealan pakkausmerkinnöistä, sekä linkit sivuille, joista pakkausmerkintöjen viralliset ja täydelliset ohjeet löytyvät. Jos vain mahdollista, on yhteismyyntiä koordinoivan koordinaattorin tai muun sovitun vastuuhenkilön hyvä tarkistaa myyntiin tulevien tuotteiden pakkausmerkinnät jo esimerkiksi tuotteiden esillelaiton yhteydessä.

ELINTARVIKKEIDEN PAKKAUSMERKINNÄT

Elintarvikkeiden pakolliset pakkausmerkinnät

elintarvikkeen nimi

ainesosaluettelo

allergioita ja intoleransseja aiheuttavat aineet ja tuotteet korostettuna

ainesosaluettelossa

tiettyjen ainesosien tai ainesosien ryhmien määrät

sisällön määrä (paino- tai tilavuusyksikkö)

vähimmäissäilyvyysaika (parasta ennen -päivämäärä) tai viimeinen

käyttöajankohta sekä pakastuspäivämäärä

vastuussa olevan elintarvikealan toimijan nimi, toiminimi tai

aputoiminimi ja osoite

alkuperämaa tai lähtöpaikka

säilytysohje

käyttöohje

juomien todellinen alkoholipitoisuus tilavuusprosentteina, jos

alkoholipitoisuus on suurempi kuin 1,2 tilavuusprosenttia

ravintoarvo

Lisäksi tarvittaessa muun muassa seuraavat tiedot:

elintarvike-erän tunnus

voimakassuolaisuusmerkintä

tunnistusmerkki (laitoksessa valmistetut
eläinperäiset elintarvikkeet)

mahdolliset muut erityislainsäädännön vaatimat merkinnät.

Huomioithan myös kielivaatimukset!

Pakkausmerkintöjen on oltava:

helposti havaittavia

riittävän isokokoisin kirjaimin tehtyjä (yleensä vähintään 1,2 mm
x-kirjasinkoko)

helposti luettavia

ymmärrettäviä

pysyvällä tavalla tehtyjä

niitä ei saa peittää, hämärtää tai katkaista millään muulla
kirjallisella tai kuvallisella esityksellä.

Tutustu kattaviin pakkausmerkintöijä koskeviin ohjeisiin
Ruokaviraston sivuilla:

<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/pakkausmerkinnat-ja-markkinointi/pakolliset-elintarviketiedot/>

LUONNONKOSMETIIKAN PAKKAUSMERKINNÄT

Luonnonkosmetiikkaa koskevat samat pakkausmerkintävaatimukset kuin muutakin kosmetiikkaa.

Pakollisia pakkausmerkintöjä ovat esimerkiksi:

Vastuuhenkilön nimi ja osoite

Alkuperämaa

Sisällön määrä suomeksi ja ruotsiksi

Säilyvyysaika, jos tuote säilyy enintään 30 kk suomeksi ja ruotsiksi

Säilyvyys avaamisen jälkeen, jos tuote säilyy yli 30 kk

Käytössä noudatettavat erityiset varotoimenpiteet suomeksi ja ruotsiksi

Eränumero

Tuotteen käyttötarkoitus suomeksi ja ruotsiksi

Ainesosaluettelo

Tutustu kattaviin pakkausmerkintöjä koskeviin ohjeisiin Tukesin sivuilla:

<https://tukes.fi/kemikaalit/kosmetiikka/kosmetiikan-merkinnat#ff94fb19>

KÄSITÖIDEN PAKKAUSMERKINNÄT

Jos teet käsitöitä myyntiin (esim. tekstiilit, käsintehdyt esineet), pakollisia ovat yleensä kuluttajansuojan ja tuoteturvallisuuden mukaiset merkinnät, kuten:

materiaalitiedot (erityisesti tekstiileissä)
valmistajan tai maahantuojan nimi ja yhteystiedot
mahdolliset varoitusmerkinnät, jos tuote edellyttää niitä (esim. lasten tuotteet)

Tutustu kattaviin pakkausmerkintöjä koskeviin ohjeisiin Tukesin sivuilla:

<https://tukes.fi/tee-nain/merkinnat-ja-pakkaaminen>