



HAE YRITTÄJÄKSI **R**-KIOSKILLE



MEIDÄN ARVOMME

- 1 **Keskitymme liikeideaamme**
- 2 **Ylläpidämme korkeaa liiketoiminnan moraaliala**
- 3 **Tavoittelemme velattomuutta**
- 4 **Kannustamme voittamisen kulttuuriin**
- 5 **Ajattelemme positiivisesti ja ennakoivasti**
- 6 **Puhumme toisillemme, emme toisistamme**
- 7 **Asiakas on ylin johtajamme**
- 8 **Meillä on hauskaa ja teemme tulosta**



HISTORIA

R-kioskin historia alkaa vuodesta 1910, jolloin Rautatiekirjakauppa perustettiin myymään sanomalehtiä ja kirjallisuutta rautatieasemille. Vuonna 1933 ensimmäiset kioskit avattiin rautateiden ulkopuolelle, jolloin kioskeja oli jo toista sataa. R-kioskin ensimmäiset sisäkioskit perustettiin vuonna 1984. Nykyään nämä convenience-storet ovat kahvilan, leipomon, elintarvikemyymälän, pelipistein ja kirjakaupan yhdistelmiä, liikennevirtojen solmukohdissa sijaitsevia lähikauppoja.

Reitan Convenience osti R-kioskit vuonna 2012. Reitan Conveniencen kaikkien ketjujen menestyksen perustana on franchising-toiminta.

R-kioskilla franchising-toiminta on ollut osa liiketoimintaa jo vuodesta 1987, ja tänä päivänä R-kioski toimii täysin franchising-periaatteella.

Vastuullisuus R-kioskilla

R-kioskin toimintaan kuuluu olennaisena osana vastuullisuus, jonka kulmakiviä ovat vastuu ihmisistä ja ympäristöstä sekä vastuullinen valikoima. R-kioskin vastuulla on myös pysyä kilpailukykyisenä, mikä tarkoittaa: tuottaa tulosta kauppiaalle, olla taloudellisesti kannattava ja jatkuvasti kehittää liiketoimintaa. Tämän vuoksi kaikki mitä teemme, myös vastuullisuuden osalta, alkaa ja loppuu kioskissa. Tule mukaan tekemään hyvää!



R-KIOSKI VUODESTA 1910

YLI SADAN VUODEN MENESTYSTARINA

R-kioski on yrittäjävetoinen convenience-ketju, joka tarjoaa asiakkailleen syötävää ja juotavaa, sekä tärkeitä jokapäiväisiä tuotteita ja palveluita –nopeasti ja mukavasti silloin ja sieltä mistä asiakas niitä haluaa. Ärrällä henkilökohtainen palvelu ja hyvä hinta-laatusuhde ylittää asiakkaan odotukset. R-kioski on osa Reitan Retail -yhtiön kuuluvaa Reitan Convenience -yhtiötä, ja sillä on valtakunnallinen peitto n. 400 myymälällä. R-kioskin bränditunnettuus on 95 %*.

Reitan Convenience -yhtiön kuuluvat R-kioski Suomessa, Narvesen Norjassa ja Latviassa, Pressbyrån Ruotsissa, 7-Eleven ja Shell/7-Eleven Norjassa, Ruotsissa ja Tanskassa, R-kiosk Virossa sekä Lietuvos Spauda Liettuassa. Sekä kahvilaketjut Caffeine Roasters Virossa, Latviassa ja Liettuassa, sekä Northland Norjassa. Reitan Convenience on markkinajohtaja jokaisessa toimintamaassaan. Reitan Convenience AS on johtava convenienceketju, joka mahdollistaa

menestyksekkään toiminnan 12 000 ihmiselle 7 markkina-alueella - ajaen muutosta kohti tulevaisuuden conveniencekauppaa. Palvelemme asiakkaita noin 2 000 myymälässä Pohjoismaiden ja Baltian markkinoilla noin miljoonalla päivittäisellä transaktiolla. Me R-kioskillla uskomme arvopohjaiseen yritystoimintaan. Reitan Retailille on tärkeää tulla tunnetuksi Pohjoismaiden arvojohtetuimpana yrityksenä. Tämä on visio, johon

pyrimme joka päivä. Vahva ja myönteinen yrityskulttuuri on tärkeää. Arvopohjainen työskentely perustuu siihen, että elämme arvojemme mukaisesti omien tekojemme, emme ainoastaan sanojemme kautta. Yhteiset arvomme ohjaavat meitä, R-kioskin tukiorganisaatiota ja kauppiaita, eteenpäin. Tiedämme minne haluamme mennä, mutta emme unohda mistä me tulemme.

*Lähde: Taloustutkimus, 26615 Suomi Tänään 2/2022 Pikaruoka- ja kahvilaketjut

FRANCHISING R-KIOSKI OY:SSÄ

Mitä franchising on?

R-kioski toimii franchising-periaatteella. Franchising on kahden itsenäisen yrityksen, franchising-antajan ja franchising-ottajan sopimukseen pohjautuvaa pitkäaikaista yhteistyötä. Franchising-antaja luovuttaa franchising-ottajalle sovittua maksua vastaan oikeuden käyttää kehittämäänsä liiketoimintamallia suunnittelemiensa ja valomiensa toimintaohjeiden mukaisesti. R-kauppiaan sopimuskumppani on R-kioski Oy. R-kauppiaan yrityksen muoto on osakeyhtiö.

R-kioskilla matala kynnyks franchising-yrittäjyyteen

- R-kauppias saa käyttöönsä kalustetun kioskin toimivalla kauppapaikalla, jossa on valmis asiakaskunta
- Kattavat valmennukset ennen toiminnan aloittamista
- Pieni kokonaisrahoitustarve – ei investointivastuuta
- Aloitusmaksu kattaa perehdytysvalmennuksen, yrityksen perustamisen, kioskin avaamisen ja kioskitoimintaan tarvittavat luvat
- Sopimuskauden pituus kolme vuotta
- Jatkuva R-kioskin tuki
- Toiminnasta vain yksi franchise-maksu, joka lasketaan myyntikatteesta

KATTAVA R-KIOSKIN TUKI R-KAUPPIAALLE

1. Toiminnan aloitus

R-kioski auttaa yrityksen perustamisessa ja lupa-asioissa. R-kioskin kauppiasmallissa askel lähtee yrittäjäksi on tehty helpoksi ja sujuvaksi.

2. Valmiit kumppanit

Kaikki tarvittavat yhteistyökumppanit, mm. tavarantoimittajat ovat valmiina.

3. Laaja ja monipuolinen perehdytysvalmennus

R-kauppias pääsee nopeasti yrittäjyyteen kiinni kattavan valmennuksen ja kioskiharjoittelun avulla. Syventävää koulutusta on kolmen kuukauden kuluttua aloituksesta. R-kauppiaan ammattitaitoa ylläpidetään R-kioskin järjestämissä jatkokoulutuksissa.

4. R-kauppiaan oma R-kioski

Valmis, testattu liikepaikka ja olemassa oleva asiakaskunta helpottavat aloittamista yrittäjänä. Vahva konsepti säästää turhilta virheiltä. Yrityksen menestymisen ratkaisee viime kädessä kuitenkin R-kauppias itse. Ratkaiseva merkitys yrityksen menestymiselle on sillä, miten hyvin R-kauppias onnistuu henkilökuntansa kanssa palvelemaan asiakkaitaan, tekemään lisämyyntiä ja hankkimaan uusia asiakkaita.

5. Tukiorganisaatio

R-kauppias pääsee nauttimaan suuren yrityksen tarjoamista eduista, kuten valtakunnallisesta markkinoinnista, yhteisostoisista, keskitetystä tavarantoimituksesta ja jatkuvasta konseptin kehittämisestä. Tukiorganisaatio hoitaa myös R-kauppiaan kirjanpidon ja palkanlaskennan.

6. Toiminnan tuki, kontaktihenkilöt

Kentällä aktiivista arjen tukea antavat aluepäälliköt ja myyntipäälliköt. Jokaisella kauppialla on myös oma aluecontroller, joka tarjoaa vahvaa talouden tukea kuten kirjanpitoa ja raportointia, sekä oma palkanlaskija.



7 kymmenestä
lopettaneesta kauppiasta
suosittelee kauppiasuraa.



UNELMOITKO UUDESTA URASTA?

TUNTUUKO AJATUS OMASTA R-KIOSKISTA KIINNOSTAVALTA?

R-kauppiaina pääset vastaamaan franchising-yrittäjänä omasta R-kioskistasi. R-kauppiaina saat käyttöösi R-kioskin brändin, toimivan ja jatkuvasti kehittyvän myymäläkonseptin sekä monipuoliset tukipalvelut.

Löytyykö sinusta positiivisuutta ja myynninnälkää? Pidät ihmisistä ja nautit asiakastyöstä sekä haluat johtaa omaa tiimisiäsi menestymään kanssasi. Mikäli tuntuu omalta, tässä on tilaisuutesi!

URATARINOITA



” Aloitin ärrällä myyjänä 2010. Olen työskennellyt useammassa kioskissa pääkaupunkiseudulla. Olen myös toiminut kioskin esimiehenä jonka kautta olen saanut opittua kioskin käytännön asiat. Olen valmistunut auton asentajaksi ja työskennellyni asentajana totesin, että kaupan ala on minun juttuni. Päätin hakea ärrälle töihin. Kerättyäni kokemusta ärrällä päätin hakea kauppiaksi. Olen toiminut kauppiana vuodesta 2016. Kauppiana työ on vastuullista ja monipuolista.

Alen Jakupovic, Espoo



” Perheemme on toiminut yrittäjinä jo yli 15 vuotta. Pyöräitimme lounaskahvilaa ja pitopalvelua Turussa, kunnes pieni ajatus muutoksista heräsi isännän eläkkeelle jäämisen jälkeen.

Haaveena on ollut pienen kyläkaupan pito postilla sekä kahvilalla, ja kuinkas sattuikaan, puoli vuotta Paraisille muuton jälkeen paikallinen R-Kioski haki kauppiaita. Tilaisuuteen tartuttiin pikaisen harkinnan jälkeen kaksin käsin ja päivääkään emme ole päätöstä katuneet.

Kauppiana oloa on nyt takana 1,5 vuotta. Ketjun tuen avulla olemme päässeet kehittämään koko tiimin taitoja sekä tekemään oman kioskimme asiakkaillemme parhaaksi ärräksi. Apua on saatavilla koko ajan ketjun puolesta, tämän turvin tulevaisuuden suunnitelmat alkavat olla hahmoteltu ja niitä kohden tähtäämme innokkaina ja palvelemalla parhaalla mahdollisella tavalla ylimmän johtajamme: asiakkaamme!

Erja ja Kata, Parainen



” Olen ollut reilut neljä vuotta R-kauppiana. Ennen R-kauppiasuraa olin Kotipizza-yrittäjänä n.10 vuotta ja sen jälkeen toimin asiakaspalveluvastaavana Liikuntakeskuksen kahvila-kioskissa.

Olen aina halunnut tehdä kauppaa, joten haaveilin pitkään R-kauppiaksi ryhtymisestä. Kioski löytyi sopivan läheltä ja tunnen tekeväni nyt unelmatyötä.

Työ kauppiana on monipuolista ja haasteellista. Toimistotehtäviäkin on sopivasti mm. työvuorojen ja myynnin suunnittelua. Talouspuoli ja kirjanpito ovat ammattilaisten käsissä talousosastolla.

Pidän siitä, että meille järjestetään kaikenlaisia myyntikilpailuja, tämä tekee työn mielekkääksi. Varsinkin kun menestyy kilpailuissa, niin siitä saa pitkäksi aikaa virtaa ja innostusta työhön. Varmasti löytyy kaikille kioskeille joku osa-alue missä pärjää.

Kaija Ainassaari, Ylivieska

URATARINOITA



” Olemme äiti-tytär-duo Lahdesta. Työskentelimme molemmat ensin R-kioskilla viitisen vuotta myyjinä ja jossain vaiheessa kauppiaksi ryhtyminen alkoi houkutella. Olimme työskennelleet aikaisemminkin ravintola-alalla yhdessä, joten tiesimme jo entuudestaan olevamme hyvä tiimi. Välillä päät kolisee, kun emme ole kaikesta samaa mieltä, mutta se kuuluu asiaan - näistä hetkistä syntyy yleensä parhaat ideat. Kauppiasuralle lähteminen ei mietityttänyt juuri lainkaan, sillä halusimme päästä itse ohjaksiin päättämään siitä, miten haluamme toteuttaa asioita - aina vain paremmin.

Meidän tiimistä löytyy halu voittaa ja myydä aina pikkuisen enemmän, kuin muut, ei kai sillä reseptillä voi epäonnistua!

Mahtavaa tukea saa myös oman alueen muilta kauppiailta ja ketjulta - tämä turvaverkko kyllä kannattelee vaikeinakin aikoina!

*Merja Paappanen ja Mira Nieminen,
Lahti keskusta*



” Olin Ärrällä myyjänä töissä pitkään ennen R-kauppiaksi alkamista. Se oli luonnollinen jatkumo. Miksi en tekisi töitä itselleni, jos kuitenkin olen jo samoissa hommissa? Kauppiana olen toiminut vuodesta 2013 monissa eri kioskeissa ja päivääkään en ole katunut. R-kauppiana voit kehittyä ja saada itsellesi kauppapaikan, joka on juuri sinulle sopiva. R-kauppiana sinulla on mahdollisuus keskimääräistä parempiin ansiotuloihin, kaikki on kiinni sinusta itsestäsi ja intohimostasi kauppiana toimimiseen. Suosittelen R-kauppiasuraa lämpimästi kaikille!

Matti Muikku, Helsinki-Vantaan lentoasema



” Olen työskennellyt R-kioskilla yli kymmenen vuotta – ensin myyjänä ja nyt R-kauppiana.

R-kauppiana olo on ollut palkitsevaa ja kivaa, kun itse saat pyörittää yritystä tunnetun brändin kanssa joka toimii hyvänä edelläkävijänä. Yksikään päivä ei ole samanlainen ja koskaan ei tiedä mitä päivä tuo tullessaan. Olen toiminut R-kauppiana Eurassa vuodesta 2014 sekä Säkylässä vuodesta 2016 ja viimeisimpänä Satasairaalassa Porissa syksystä 2023. Suosittelen R-kauppiasuraa niille, jotka tykkäävät asiakaspalvelusta sekä uskovat arvopohjaiseen yritystoimintaan.

Teemu Siitanen, Pori Satasairaala



**Suosittelen
R-kauppias-uraa
niille, jotka tykkäävät
vaihtelevasta työstä
ja tahtovat itse
päästä vaikuttamaan
asioihin.**

R-kauppias Teemu, Pori

USEIN KYSYTTYÄ

Kuinka paljon R-kauppiaksi aikova tarvitsee rahaa aloitusvaiheessa?

Aloitusmaksu on 6 000 €, joka kattaa aloittamiseen liittyvät kustannukset (valmennus, yrityksen perustaminen, kioskin avaaminen, tarvittavat luvat). Aloitusmaksu maksetaan 12kk:n erissä toiminnan käynnistyttyä. Kauppias sijoittaa yritykseensä ennen aloitusta 10 000 € SVOP-sijoituksena (Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto.) Vakuustarve vaihtelee kioskin mukaan (18 000-40000€). Vakuus voi olla esim. pankkitakaus tai suora rahatalletus, jolle R-kioski Oy maksaa korkoa. Tavaravarastoon R-kioski Oy antaa lainan, jonka vuosilyhennys on 5 % vuodessa tai tavaravaraston voi lunastaa kerralla pois.

Perustetaanko uudelle R-kauppiaille uusi R-kioski?

Suurin osa yrittäjistä aloittaa kioskissa, jossa R-kioskilla on ollut jo liike-toimintaa. Tämä toimintatapa pienentää riskiä, ja kioskin arviolaskelmat perustuvat aitoihin, käytännössä toteutuneisiin lukuihin.

Millaisia taustoja ja ominaisuuksia R-kauppiaille on?

R-kauppiat ovat tavallisia ihmisiä, joista suurin osa ei ole aiemmin toiminut yrittäjänä. Työhistorialtaan R-kauppiat tulevat useilta eri aloilta. Tärkeimpiä ominaisuuksia ovat into yrittäjyyteen myynnillä, sekä aito halu toimia asiakaspalvelussa. R-kauppias tulee hyvin toimeen erilaisten ihmisten kanssa ja hänellä on vahva tahto kehittää myyntiä ja asiakaspalvelua yhdessä tiiminsä kanssa. Luonnollisesti R-kauppiaan oman talouden tulee olla kunnossa.

Mitä R-kauppias ansaitsee?

R-kauppiaan oma työpanos ja ammattitaito vaikuttavat oleellisesti siihen, millainen hänen yrityksensä tulos on. Yrityksen tulos taas ratkaisee sen, minkälaisiin ansioihin R-kauppias pääsee. R-kauppiaan ja hänen henkilökuntansa ahkeralla ja konseptin mukaisella myynnin kehittämisellä R-kauppias yltyä hyvään toimeentuloon.

Miten paljon R-kauppiat tekevät töitä palvelutiskin takana?

R-kauppiat päättävät itse tekemiensä työtuntien määrän. Varsinkin alkuvaiheessa yrityksen hyvä menestys edellyttää R-kauppialta runsaampaa työpanosta. Toiminnan vakiinnuttua R-kauppiat työskentelevät keskimäärin noin 50 tuntia viikossa.

Kuka hoitaa R-kauppioiden työntekijöiden rekrytoinnin?

R-kauppias vastaa oman kioskinsa henkilöstöhallinnosta ja rekrytoi omat työntekijänsä. R-kauppias on henkilökuntansa esimies.

Mitä maksuja R-kauppiaan franchising-toimintaan liittyy?

Franchising-toiminnasta on vain yksi franchise-maksu, jonka %-osuus määritellään kioskikohtaisesti myyntikatteesta.

Mikä on sopimuskauden pituus?

Sopimuskauden pituus on kolme vuotta, minkä jälkeen tavoitteena on jatkaa seuraavalle sopimuskaudelle. Yrittäminen on pitkän tähtäimen valinta, ja toivomme yhteistyön jatkuvan mahdollisimman pitkään. Pisimpään toimineet yrittäjät ovat olleet R-kioski-ketjussamme lähes 30 vuotta.

Voiko R-kauppialla olla muuta liiketoimintaa?

Yrittäminen on haastava tehtävä, joka vaatii keskittymistä ydinliiketoimintaan eli R-kauppiaan omaan R-kioskiin. R-kioskin suostumuksella R-kauppias voi harjoittaa muutakin liiketoimintaa, mikäli se ei kilpaile R-kioskin kanssa.



R-kioskiyrittäjän työ on antoisaa ja monipuolista.

Siinä pitää tänä päivänä olla kiinnostunut ruuan laadusta, ja alan koulutus auttaa paljon, Satu toteaa.

Satu vaihtoi R-kioskiyrittäjäksi oikeaan aikaan

Satu Halttunen on koulutukseltaan à la Carte-kokki ja toiminut yrittäjänä jo vuodesta 2020.

Kiteen R-kioskilla ovi käy tiheään – päivä on ollut vilkas, kuten tavallista. Se ei kokenutta ravintola-alan ammattilaista haittaa, päinvastoin.

– Kun töitä on riittävästi, työpäivä kuluu kuin siivillä, hän kiittelee hymyillen. Yrittäjyys on aina kiehtonut Satua juuri siksi, että siinä ihminen saa olla itse puikoissa. Ennen yrittäjäksi ryhtymistään hän oli puntaroinut paikan vaihdosta jo pidempään.

– Silloinen ravintolatyöni ei tarjonnut riittävästi haasteita, mutta Kiteen kokoisella paikkakunnalla ei ole helppo löytää koulutukseni mukaista työtä, hän valottaa. Satu huomasi, että Kiteelle haettiin kuitenkin uutta R-kioskin vetäjää. Hetken asiaa puntaroituaan hän päätti käydä kauppiaan luona juttelemassa. Tämä innostui esittelemään Sadulle R-kioskin konseptia ja tuotevalikoimaa. R-kioski on monesti pikkukylällä se paikka, mistä saa lähes kaikkea. Siinä missä R-kioskille tultiin ennen jättämään Veikkausta tai ostamaan postimerkkejä, nyt selkeästi kasvavin

sarka on kuitenkin pikaruoka. Satu huomasi, että R-kioskiyrittäjälle ravintola-alan koulutuksesta ja kokemuksesta on runsaasti hyötyä. – Seuraavaksi suuntasinkin jo aluepäällikkö Topin juttusille, jonka avulla asiat lähtivät järjestymään ripeästi, Satu kertoo. Virallisesti Sadusta tuli R-kioskiyrittäjä 18. helmikuuta 2020. Ajoitus ei olisi voinut olla parempi – pian korona ja sen aiheuttamat rajoitukset olivat myös Kiteellä todellisuutta. Koko Suomea ravisteleva kriisi iski ehkä pahimmin juuri ravintola-alaan.

– Tämä oli siten todellinen onnenpotku, muuten olisin ollut tänäkin talvena lomautettuna, hän toteaa vakavana.

R-kioskilla tavataan

Satu on tottunut ravintolassa nopea-tempoiseen työhön. R-kioskillakin voi yhtäkkiä olla jonoa ovelle asti, samalla kun pitää valmistaa ruokaa. Pullaa paistetaan pitkin päivää viittä eri sorttia ja sen kanssa on tarjolla tumma- ja vaaleapaahtoista, tuoretta Pauligin kahvia. Ruokatuotevalikoima on kasvanut voimakkaasti kuluneen vuoden aikana.

– Kohta aloitettuani valikoimiini tuli mukaan muun muassa pizza slicet ja chicken wingsit, ja saimme lämpöviiriin, mistä kiireiset asiakkaat saavat

tuotteet kuumana nopeasti mukaansa, Satu kertoo. Kitee on pieni kylä. Vaikka asiakasmäärät eivät ole kasvaneet, ruuan menekki on noussut jatkuvasti, jopa 200 %. Lounaspöydässä tulee helposti ähky, ja moni nauttiikin mieluummin Ärrän tarjoamaa pikkupurtavaa vaikka sitten vähän useammin. Etenkin taquitos, ja muut lämpimät välipalat sekä pikkusuolaiset, ovat nyt suosittuja. Satu pääsee työssään toteuttamaan myös omia ideoitaan.

– Viimeisimpänä uutuutena valikoima laajeni täytettyihin leipiin, joissa tuotteen ulkonäöllä ja maulla on iso merkitys, hän huomauttaa ja kannustaa kiinnostuneita alan ihmisiä lähtemään mukaan R-kioskiyrittäjiksi. R-kioskin tukiverkosto, myynti- ja aluepäälliköt, controllerit ja palkanlaskijat auttavat myynnin kehittämisessä, henkilöstöasioissa ja talouspuolen kysymyksissä. Vahva brändi, toimiva konsepti ja palvelukeskuksen tarjoama päivittäinen tuki ovat Satun mielestä olleet tärkeitä tekijöitä menestyksessä.

– Mukavinta on kivojen asiakkaiden ohella nähdä kuitenkin oman työnsä tulokset, hän kiittelee.

(Lähde: Ravintola, Kahvila & Fastfood 2/21)

Ravintola-alan ammattilaisena Ninaa ilahduttaa myös se, että R-kioski on tänä päivänä vahva foodservice-sektorin toimija.

– Kauppiaan työ on aika vapaata, ja tässä saa ideoida kaikenlaista, hän toteaa iloisesti.



R-kioskikauppiaan päivä on täynnä vaihtelua

Nina Suodenjoki on toiminut R-kioskikauppiaina jo vuodesta 2017.

Hän vastaa Hyllykallion ja Laihian R-kioskeista, ja viimeisimpänä hän on ottanut hoidettavakseen Seinäjoen sairaalan uuden R-kioskin. Energinen Nina työskenteli ennen yrittäjäksi ryhtymistään ravintola-alalla. Nähtyään ilmoituksen, jossa haettiin uusia kauppiaita, hän innostui ajatuksesta.

– Edellisessä työpaikassani tuli samoihin aikoihin mittavia muutoksia ja koin, että nyt on vaihdon aika. Olen ollut kyllä päätökseen tyytyväinen, hän sanoo ponnekkaasti.

Nina kiittelee R-kauppiaan toimenkuvaa monipuoliseksi. Yrittäjänä voi olla oman itsensä herra. Ravintola-alan ammattilaisena Ninaa ilahduttaa myös se, että R-kioski on tänä päivänä vahva foodservice-sektorin toimija.

– R-kauppiaan työ on kyllä aika vapaata, ja tässä saa ideoida kaikenlaista, hän puntaroi.

Seinäjoen sairaalan uusi R-kioski toimittaa ruokaa myös tilauksesta sairaalan sisällä, mikä on Ninan mukaan kiva lisä työhön. Moderni ja tilava keittiö

mahdollistaa esimerkiksi pizzojen ja piirakoiden paistamisen, mikä miellyttää leipomisesta tykkäävää Ninaa.

– Nytkin olen lähdössä sairaalalle hoitamaan yhtä asiakastilausta. Toimitamme osastoille tarjoiluja lääkärin tilaisuuksiin, hän kertoo.

Organisaation leveät hartiat yrittäjän etu

R-kioskiyrittäjäksi ryhtyminen oli Ninalle yhtä kaikki iso askel. Yksinyrittäjäksi hän ei olisi lähtenyt.

– Tämän kaltaisen kioskin valikoima on jo niin mittava, että sen rakentaminen ja neuvottelemine olisivat vieneet yksinyrittäjän kaiken ajan, hän valottaa. R-kioskin tarjoaman vahvan tukikonseptin turvin oli sen sijaan jouhevaa lähteä liikkeelle.

Ninan vetämät R-kioskit työllistävät yhteensä 14 työntekijää. Senkin vuoksi on hienoa, että tukena on R-kioskin omat palkanlaskijat, samoin kuin it-tuki ynnä alue- ja myyntipäälliköt.

Koska kyseessä on ketju, tietyt normit määrittävät toki toimintaa. Silti työssä on yrittäjän vapaus ja mahdollisuus vaikuttaa kaikkeen. Mikä hienointa, ahkeruus palkitaan, ja se näkyy myös

kauppiaan tilipussissa.

– Itse olen aina kehittelemässä kaiken näköistä uutta, kuten erilaisia tapahtumia toisten paikallisyrittäjien kanssa, hän kertoo hymyillen.

Korona-aikana tehdyt rajoitukset ovat kohdelleet kovalla kädellä ravintola-sektoria. Onneksi noutoruuan merkitys on kuitenkin vain kasvanut viimeisen puolentoista vuoden aikana.

– Meillä ei ole toistaiseksi ollut mitään hätää, eikä ketään ole tarvinnut lomauttaa. Kyllähän sitä on hyvä mieli työntekijöiden puolesta ja on todella kiitollinen, kun pystyy tarjoamaan töitä näinkin monelle, Nina toteaa ja jatkaa. Voin kyllä suositella R-kauppiaaksi ryhtymistä, etenkin ravintola-alan ihmisille. Tässä työssä toimenkuva on ihmisläheinen, työ on innostavaa ja tarjoaa myös varman toimeentulon.

(Lähde: Ravintola, Kahvila & Fastfood 3/21)



Kirsi ryhtyi R-kauppiaksi

Kirsi Sinijärvi on syntyperäinen jyvaskyläläinen ja toimii tätä nykyä R-kauppiaina Laukaassa ja Pieksämäellä.

– Kouluttauduin aikoinani ravintolakokiksi, jossa ammatissa viihdyinkin 33-vuotiaaksi asti. Sitten halusin tehdä välillä jotakin muuta, hän kertoo. Elettii vuotta 2009 ja Lievestuoreelle etsittiin R-kauppiasta. Kirsi innostui kokeilemaan uutta uraa ja toimi aluksi pienen paikkakunnan R-kauppiaina. Kun kioskii lopetettiin, hän siirtyi R-kauppiaksi Laukaaseen. Tänä päivänä Kirsin vastuulla on kaikkeaan yhdeksän R-kioskia. Omat kioskivuoronsa Kirsi hoitaa Laukaassa ja Pieksämäellä. Tämän ohella hän laatii muiden vastuullaan olevien kioskien työvuorolistat, maksaa palkat, sekä ohjeistaa, neuvoa ja opastaa työntekijöitä. Ravintolakokien koulutuksesta on ollut runsaasti hyötyä, sillä tätä nykyä R-kioskissa ollaan paljon tekemisissä ruuan kanssa.

– Yhteneväisyyksiä löytyy, sillä ihan kuten ravintolassakin, myös kioskissa kaiken pitää olla tuoretta ja kauniisti esillä. Tämä työ on myös hyvin asiakaslähtöistä eli tietty palveluasenne on sekin tuttua ravintola-alalta, hän huomauttaa.

Kirsi kuvailee uravalintaansa onnistuneeksi ja oikeaksi:

– Työ on ollut varsin mukaansa tempaavaa, ja toimenkuva on hyvin monipuolinen, hän toteaa.

Varma ja luotettava konsepti

Yrittäjän roolissa R-kauppiaina toimiminen tarjoaa oivallista vastapainoa kassatyölle. Päivään mahtuu paljon erilaisia asioita ja yrittäjänä Kirsi pystyy rytmittämään myös omaa työpäiväänsä paremmin. Esimiesasemassa korostuu puolestaan tiimityöskentelyn merkitys. Kirsi on harjaantunut pitämään kaikki langan päät käsissään, sillä työntekijöitä hänellä on tällä hetkellä kaikkiaan 34.

– Paljonhan tässä pitää töitä tehdä, mutta yrittäjän vastuun myötä tulee myös se vapaus, joka on minulle niin mieluista, hän huomauttaa. R-Kioskin valmis konsepti tarjoaa turvalliset raamit yrittäjyyteen ja vahva tukiverkosto helpottaa työtä. Kirsi arvelee, että ilman niitä hän olisi tuskin lähtenyt kioskiryttäjäksi.

– Taustalla olevan vahvan organisaation ansiosta asiat hoituvat jouhevasti. Siellä on omat pätevät tiiminsä tekemässä töitä niin tuotteistuksen kuin mainonnan eteen. R-kauppiain ei tarvitse muuta kuin laittaa uusi tuote tarjolle juuri siihen hyllypaikkaan kuin

ohjeistetaan, hän kuvailee.

Tänä päivänä R-kioski tarjoaa runsaasti myös sähköisessä muodossa olevia tuotteita, kuten vaikkapa lippuja ja puhelinliittymiä. Kaikkiin tällaisiin palveluihin on tarjolla asianmukainen perehdytys.

– Mekin myymme DNA:ta, Saunalahtea ja Teliaa. Siksi on tärkeää, että pystymme ohjeistamaan omia asiakkaitamme. Se juuri on sitä hyvää asiakaspalvelua, hän toteaa.

Niitä, jotka pohtivat R-kauppiaksi ryhtymistä, Kirsi kannustaa lähtemään rohkeasti liikkeelle.

– Tämä on hyvin ihmisläheistä työtä, jossa voi omalla panoksellaan vaikuttaa todella paljon liiketoiminnan onnistumiseen ja sen myötä omaan tulotasoon. Olen aina saanut myös ketjun puolelta tukea ja apua, kun olen sitä tarvinnut. Palvelukeskus auttaa jopa iltaisin, R-kauppiain Kirsi Sinijärvi kiittelee.

www.r-kioski.fi/kauppiaksi

R-Kioskin valmis konsepti tarjoaa turvalliset raamit yrittäjyyteen ja vahva tukiverkosto helpottaa työtä.

(Lähde: Ravintola, Kahvila & Fastfood 2/2022)



Kuva: Mikko Kääriäinen

R-kioskista alku yrittäjyyteen

”Mitä vain osaa, kunhan haluaa tarpeeksi”, sanoo R-yrittäjä Jutta Peltonen

Ensimmäiset muistot Ärrästä tulevat Jutta Peltoselle mieleen lapsuudesta vuosien takaa.

- Se oli pieni konttikioski Tikkakoskelle, jonne vein kaikki rahani ja ostin Pokemon-kortteja, Jutta nauraa. Nykyisin 30-vuotias R-kauppias on toiminut yrittäjänä ketjulle jo vuosikymmenen. Noihin vuosiin on mahtunut paljon muutoksia.
- On ollut kiva olla mukana niissä muutoksissa. Kun aloitin työt ketjulla yli kymmenen vuotta sitten, R-kioskeilla alettiin puhumaan kahvin myymisestä. Silloin alkuun sitä saattoi mennä muutama kuppi päivässä. Nykyisessä R-kioskissani menee satoja kuppeja päivässä, Jutta kuvailee.
- Jutta toimii nykyisin yrittäjänä Jyväskylän Sairaala Novan yhteydessä olevassa R-kioskissa, jossa viiskettä riittää. Tasainen asiakasvirta koostuu sairaalassa asioivista sekä henkilökunnasta.
- Tämä on aika vilkas piste, ja samalla toki vastuutakin on enemmän. Työvuorossa on samaan aikaan monta työntekijää ja tavaraa liikkuu paljon. Jutan luotsaamassa kioskissa on kuusi vakituista työntekijää sekä muutama tuttu tuuraaja tarvittaessa.
- Mulla on tosi hyvä tiimi ja tykkään kaikista kovasti. Välillä tämä työ tuo haasteitakin, mutta se on myös työn suola. Kun henkilöstöjohtaminen onnistuu, niin se on tosi palkitsevaa.

Matala kynnyksen yrittäjyyteen

R-kioski tarjoaa matalan kynnyksen ja mahdollisuuden menestyä itsenäisenä

yrittäjänä Suomen suurimmassa franchising-ketjussa. R-kauppiaina käyttöönsä saa vahvan brändin, toimivan ja jatkuvasti kehittyvän myymäläkonseptin sekä monipuoliset tukipalvelut. Yrittäjän rahoitustarve jää pieneksi, koska R-kioski hoitaa investoinnit. Sopimuskausi on kolme vuotta kerrallaan.

- Jutan mukaan R-kioskin kannattavuus on paljolti kiinni yrittäjästä itsestään.
- Pitää huolehtia siitä, että tuotteita on riittävästi ja kioski on siistissä kunnossa. Tärkeää on myös henkilökunnan valmentaminen ja ennen kaikkea asiakasviihtyvyys. On pystyttävä pitämään kulut balanssissa. Kyllä se duunia vaatii, mutta hyvin olen pärjännyt, Jutta hymyilee. Nuoren mutta kokeneen R-kauppiiaan mielestä tärkeää on sekin, että oikeaan kioskiin löytyy oikea persoona, sillä asiakaskunnat vaihtelevat kohteen mukaan. Jutta korostaa, että R-yrittäjyys on kulujen laskemisen lisäksi vahvasti asiakaspalvelutyötä.
- Sanoisin myös, että kuten kaikessa yrittäjyydessä, tästä työstä pitää todella tykätä, jotta sitä jaksaa tehdä. Jutan työskentelyä seurattessa välittämisen omaa työtä kohtaan tuleekin hyvin selväksi. Haastattelun ajanakin hän järjestellee ohimennen hyllyillä olevia tuotteita siistimpiin riveihin. Töitä Jutta laskee tekevänsä noin 50 tuntia viikossa työpaikalla, mutta välillä myös illalla kotona läppärin ääressä.
- Oman työajan rajaaminen on itsestä kiinni. Itse olen lukujen kanssa sellainen, että seuran niitä ehkä enemmänkin kuin olisi tarpeen. Jutta vakuuttaa, että vapaa-aikaakin R-kioskin yrittäjälle kyllä jää.
- Itse seinäkiipeilen ja ulkoilen koirani kanssa. Lumilautailu on myös sydäntäni lähellä.

Ihanat kanta-asiakkaat

R-kauppiat pitävät yhtä kioskia tyypillisesti kolmen vuoden sopimuksen ajan kerrallaan. Vastuullisimmille ja vilkkaimmille paikoille kannukset täytyy niin sanotusti ansaita. Jutan ensimmäinen työkokemus ketjun palveluksessa tapahtui tuuraajana Jyväskylän Palokan R-kioskissa.

- Silloinen esimies ja muut kouluttajat olivat ihania. Vastaanotto oli tosi lämmin ja auttavainen. Utta opittavaa oli paljon, mutta tekemällä tuli koko ajan paremmaksi.
- Palokan jälkeen Jutta oli töissä Jyväskylän Kangasvuorella toisella yrittäjällä, joka on nykyisin hänen kollegansa.
- Uran aikana on tullut tutuksi myös monta ihanaa kanta-asiakasta, kuten Kangasvuoren R-kioskin vanhemmat herrasmiehet, jotka istuivat kioskissa monena iltana pelaamassa, Jutta muistele.
- Kokemuksen karttuessa nuori nainen sai ketjulta vaativampia kauppiaspaikkoja, kuten Jyväskylän Matkakeskuksen R-kioskin, jossa esimerkiksi tuotteiden määrä oli huomattavasti suurempi kuin mihin Jutta oli aiemmin tottunut. Pelkäämätön asenne kuitenkin on vienyt yrittäjää jatkuvasti eteenpäin.
- Olen aina ajatellut, että mitä vain osaa, kunhan haluaa tarpeeksi. Jutta suosittelee yrittäjyyttä R-ketjussa kaikille, jotka tykkäävät itsenäisestä työstä ja siinä kehittämisestä. Vaikka vastuuta on paljon, taustalla on ison ketjun tuki.
- R-kioskin starttivalmennuksen jälkeen meillä on myyntivalmennuksia 3-4 kertaa vuodessa ja kerran vuodessa Ärräpäivät, R-kauppioiden suur tapahtuma. Lähimpiä kollegoita tulee tavattua myös töiden ulkopuolella.



Tyytyväinen yrittäjä haluaa kannustaa muitakin

Nopeat syötävät ovat yksi R-kioskin menekkituotteista.

Isonkyrön kioskin yrittäjä-kauppias Anne Sippola on ollut R-kioskin palveluksessa tavalla tai toisella kolmisenkymmentä vuotta. Reitti Isonkyröön kulki Ylistaron, Tervajoen ja Laihian kautta.

– Kauppiiana olen ollut vuodesta 2014 asti ja esimiehenä täällä Isossakyrössä jo vuosikausia ennen sitä, Sippola sanoo. Yritys työllistää noin 15 henkilöä, joista Isonkyrön kioskissa työskentelee kolme.

Jatkuvaa tukea

Sippola on varsin tyytyväinen työhönsä ja yrittäjyyteensä.

– En muuta osaisi enää tehdä, hän naurahtaa.
– Tämä on kiva työ ja työaikaniakin voin päättää itse.
Franchising-yrittäjänä ja R-kauppiiana Sippola on tyytyväinen siihen tukeen, mitä hän R-kioskilta saa.
– Ketjulta me kauppiat saamme tukea joka lähtöön. Toki soittelemme myös toisten kauppiaiden kanssa, Sippola sanoo.

Koko Suomen R-kauppiat tapaavat toisiaan myös kerran vuodessa järjestettävillä Ärräpäivillä.

Kiitosta saa myös valmiiksi suunnitellut kampanjat ja mainokset.

– Se helpottaa jo paljon, kun ei tarvitse itse tekstailia omia mainoksia, Sippola toteaa.

Palvelujen pitkä lista

Vaikka kiireisin veikkaus- tai totoaika ei ole vielä alkanut, käy Isonkyrön R-kioskin ovi alkuillasta tiuhaan. Eikä ihme, sillä ovensuuta koristaa pitkä R-palvelujen lista aina Postin ja Matkahuollon palveluista laskunmaksupalveluun.

Kioskinsa sijaintia Sippola pitää hyvänä.

– Päivittäistavarakauppa muutti etämmälle keskustasta, joten tähän on helppo myös vanhempien asiakkaiden tulla.

Sippola ei löydä moitteen sanaa omasta yrittäjyydestään ja haluaa kannustaa muitakin R-kauppiaksi.

– Kun on myyntihenkinen, periksiantamaton, sinnikäs ja iloinen, voi vaikuttaa itse tulokseen.

Teksti ja kuvat Hannele Norja





KIINNOSTUITKO?

Tartu tilaisuuteen ja täytä hakemus www.r-kioski.fi/kauppiaksi – tai vinkkaa kaverille!
Soita tai lähetä viesti, niin jutellaan lisää.

Asko Aaltonen asko.aaltonen@r-kioski.fi tai p. 046 87 51 134

