

# Huittisiin hullun hyvä keskusta

## Loppuraportti

Hanke: Huittisiin hullun hyvä keskusta

Hankenumero: 96569

Toteutusaika: 1.4.2019 -31.12.2019

### 1. Toteuttaja

Toteuttajana on Huittisten kaupunki. Hankkeen käytännön toiminnasta vastasi elinvoimajohtaja Riikka Peippo apunaan kaupungin markkinointi ja viestintäsuunnittelija Helena Kaitanen.

### 2. Yhteenvedo hankkeesta

Hanke näytti Huittisten erinomaiset mahdollisuudet toimia tulevaisuudessakin kauppa- ja asiointikeskuksena ja muutti keskustelun keskustan elinvoimaisuudesta kannustavaksi. Hankkeessa saatiin kiinteistömuotoiluprosessin avulla 16 konkreettista ideakorttia, jotka liittyivät joko kaupunkitilaan, kiinteistöihin ja palveluihin tai markkinointiin, imagoon ja tunnelmaan. Ideoissa toimenpiteissä korostui yhteistyön merkitys mahdollistavana tekijänä ja Huittisten vahvuutena. Toimenpiteiden toteuttajina ovat yrittäjät, kauppiaaverkosto, kaupunki ja kaupunkilaiset. Kauppiaaverkostolle luotiin arvolupaus astetta parempaa palvelua ja nostettiin toimijoiden osaamista.

### 3. Yhteys Manner-Suomen kehittämisohjelmaan ja paikalliseen strategiaan/ ylemmän tason tavoitteet

Hullun hyvä keskusta Huittisiin –hanke luotiin tilanteessa, jossa haluttiin nopeasti reagoidaan talvella 2018-2019 pahentuneeseen tyhjenevien liiketilojen ongelmaan. Ongelmaan lähetettiin hakemaan ratkaisua koko keskusta-alueen kiinteistömuotoiluprosessilla.

Kehittämishanke on ollut mikroyritysten yhteistyötä. Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman mukaisesti hanke paransi yksityisten maaseudun yritysten toimintaedellytyksiä kehittämällä keskustan vetovoimaa, lisäämällä tilanomistajien tietoisuutta mahdollisuuksista ja tarvittavista toimenpiteistä vuokralaisen löytämiseksi ja tiivisti yhteistyötä. Hankkeen aikana on selvitty useampia uusia toimintakonsepteja. Kiinteistöjen ja liiketilojen omistajat, kauppiat sekä kaupunkilaiset pääsivät vaikuttamaan keskustan kehittämiseen kyselyiden ja työpajojen kautta.

Hankkeen tuloksia päästään levittämään seutukaupunkiverkoston kautta muihin vastaavassa tilanteessa oleviin kaupunkeihin.

Hanke toteutti Joutsenten reitin kehittämisohjelman strategiaa parantamalla pienten palvelualan yritysten verkostoyhteistyötä kehittämällä liiketilojen omistajien osaamista ja ymmärrystä kysynnän ja tarjonnan kohtaamisesta. Hankkeen alussa oli ajatus, että saisimme sitoutettua kiinteistöjen ja liiketilojen omistajat kauppiaaverkostoon. Tähän tarvitaan pidempi aika ja enemmän yhteisiä toimenpiteitä. Liiketilojen omistajat olivat aktiivisesti mukana keskustan kehittämisessä ja hankkeen toimenpiteissä. Hanke järjesti kaksi

työpajaa ja kaksi yrittäjien osaamisen ja jaksamista tukevaa tilaisuutta. Hanke sai myös aikaiseksi lehdistön positiivisen viestimisen Huittisista kauppakaupunkina.

Hankkeen toteutti julkinen sektori, mutta se tuki yksityistä sektoria ja paransi julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyötä kunnan elinvoimaisuuden vahvistamisessa ja alueen markkinoinnissa.

Hanke tuki Luova Laakso –ohjelman tavoitteita edistään oppimista ja uusia toimintatapoja. Hanke kasvatti liiketilojen omistajien ymmärrystä vuokralaisten tilatarpeista ja liiketöiminnan kannattavuuden toimintaedellytyksistä ja sitä kautta tulee helpottamaan liiketilojen vuokrausta ja nostamaan keskustan liiketilojen käyttöastetta. Hanke toi uudenlaisen toimintatavan keskustan elinvoiman ja vetovoiman kehittämiseen ja sai kiinteistön ja liiketilojen omistajat sekä kiinteistönvälittäjät mukaan kehittämiseen.

Huittisiin on tehty vuonna 2013 keskustan kehityssuunnitelma ”Veden välkkeestä välkehtivään keskustaan” kaupunkikuvan parantamiseksi. Suunnitelmassa otetaan kantaa liikenne- ja pysäköintijärjestelyihin, viher- ja täydennysrakentamiseen, valaistukseen ja taiteeseen. Suunnitelmaa toteutetaan vuosittain 40 000 euron investoinneilla. Huittisiin hullun hyvä keskusta –hanke täydensi tehtyä suunnitelmaa keskittyen kaupungissa tapahtuvan toiminnan ja sen edellytysten sekä viihtyvyyden parantamiseen.

#### 4. Hankkeen tavoitteet ja tulokset

1. Kasvattaa liiketilojen omistajien ymmärrystä vuokralaisten tilatarpeista ja liiketöiminnan kannattavuuden toimintaedellytyksistä ja sitä kautta helpottaa liiketilojen vuokrausta ja nostaa keskustan liiketilojen käyttöastetta –  
Mittarina on vapaiden liiketilojen määrä keskustassa. Keskustan alueella on 139 liiketilaa, joista tällä hetkellä vapaana on 15 kpl. Vuoden aikana 3 liikettä on lopettanut toiminnan ja 4 on aloittanut tai aloittamassa toimintaa. 7 yritystä on vaihtanut liikepaikkaa tai laajentanut ja 5 yrityksen kanssa on keskusteluju toiminnan tai uuden liiketoimintakonseptin aloittamisesta.
2. Löytää uusia toimijoita keskustan tyhjiin liiketiloihin – 3 uutta toimijaa on aloittanut toiminnan.
3. Tuoda uudenlainen toimintatapa keskustan elinvoiman ja vetovoiman kehittämiseen ja saada kiinteistön ja liiketilojen omistajia sekä kiinteistönvälittäjiä mukaan kauppiasverkostotoimintaa tai muuhun yhteistyöhön. – Mittarina on liiketilojen omistajien ja kiinteistönvälittäjien määrä yhteistyössä. Keskustan liiketiloja on välityksessä kolmella eri kiinteistönvälittäjällä ja lisäksi muutamat omistajat vuokraavat tilojaan itse. Keskustan liiketilat ovat 4 isännöintitoimiston hoidossa. Hankkeen aikana toimia on kehitetty 17 liiketilan omistajan, 3 isännöintitoimiston ja 3 kiinteistönvälittäjän kanssa sekä useamman keskustassa toimivan yrittäjän kanssa. Hankkeeseen on osallistunut 44 eri yritystä.
4. Positiivista viestiä Huittisten kaupungin vetovoimasta – Vuoden aikana saattoi huomata miten kirjoitusten sävy niin lehdissä kuin somessa muuttui positiiviseksi. Jopa Satakunnan kansa kirjoitti itsenäisesti artikkelin ” Kokoaan isompi kauppapaikka”. Alueviesti ja Lauttakylän lehti kirjoittivat aktiivisesti hankkeen tapahtumista.

5. Tiiviimpi yhteistyö – Kauppiat ovat osallistuneet aktiivisesti työpajoihin ja hankkeen koulutuksiin. Kauppiasverkosto on ottanut käyttöön nopean viestintäkanavan Whatsupin.

Pitkän aikavälin tavoitteet:

Raportin kirjoittamisen aikaan on koronaviruspandemian aiheuttama poikkeusolo ollut Suomessa kuukauden verran. Poikkeusolot ovat vaikuttaneet keskustatoimijoiden liiketoimintaan radikaalisti. Liikevaihto on saattanut tippua 90%.

6. Asiakasmäärien ja uusien asiakkaiden määrän kasvu – Alkuvuoden kauppiasverkoston tapaamisissa kauppiat arvioivat, että alkuvuosi oli muutamaa edellistä vuotta vilkkaampi.

7. Keskustan yritysten toimintaedellytykset ja kannattavuus parantunut – Ei osaa vielä sanoa.

8. Keskustan kiinteistökannan pysyminen hyvässä kunnossa – Koronaviruspandemiaa johtuva poikkeusolo siirtää monen kauppiaan ja liiketilanomistajan investointisuunnitelmia eteenpäin.

## 5. Toimenpiteet

### 1. Kiinteistömuotoiluprosessi

Hankeessa toteutettiin kaupungin keskusta-alueelle kiinteistömuotoiluprosessi. Vastaavanlaisia prosesseja on ennen käytetty kauppakeskusten uudelleen konseptoinneissa, nyt sovelsimme tätä prosessia uudella tavalla kaupungin keskusta-ajatuksella ”kauppakeskus ilman kattoa”. Kiinteistömuotoiluprosessin tavoitteena oli selvittää, millaisia mahdollisuuksia ydinkeskustassa sijaitsevat tyhjät liiketilat tarjoavat eri tyyppiselle liiketoiminnalle, kysynnän ja tarjonnan kohtaamiselle, kysynnän kasvattamiselle, uusille toimijoille sekä erilaisten kokonaisuuksien kuten osaamiskeskusten syntymiselle. Lisäksi prosessilla on tarkoitus houkutella potentiaalisia toimijoita tyhjiin liiketiloihin ja sitouttaa liiketilojen omistajat tilojen kehittämiseen ja Huittisissa toimivaan kauppiasverkostoon.

Prosessista pyydettiin tarjous kolmelta kiinteistömuotoilun asiantuntijaorganisaatiolta, joista valittiin Ramboll Finland Oy. Prosessia vietiin elinvoimayksikön ohjauksessa ja tiiviissä yhteistyössä. Yhteistyötä tehtiin myös kauppiasverkoston ja Huittisten yrittäjien kanssa.

#### A. Ennakkokyselyt ja mahdollisten ratkaisujen konseptointi

Touko-kesäkuussa Ramboll toteutti kyselyn keskustan nykytilanteesta, kiinteistöjen tyhjenemisen syistä ja keskustan kehittämiskohteista. Kyselyyn saatiin 46 vastausta. Kyselyn tulokset ovat liitteessä 1. Kyselyä täydennettiin kaupungin elinvoimayksikön toteuttamalla kauppiasverkoston haastattelulla. Ramboll teki myös oman analyysin lähtökohdista keskustan kiinteistöjen kehittämiseksi ( Liite 2).

#### B. Työpaja

Selvitysten pohjalta järjestettiin ensimmäinen työpaja keskustan alueella toimiville yrittäjille, isännöintiyhtiöille, kiinteistöjen omistajille ja välittäjille sekä potentiaalisille vuokralaisille. Työpaja piti olla 5.6.2019, mutta jouduimme siirtämään pajaa vähäisen osallistujamäärän vuoksi. Työpaja pidettiin 21.8.2019 ja siihen osallistui 25 henkeä.

Työpajassa ideoitiin, että miten paikalliset vahvuudet ovat houkuttelevan keskustan perustana ja miten omalla sekä yhteisellä toiminnalla voimme kasvattaa houkuttelevuutta. Työpajassa annettiin osallistujille myös paljon vinkkejä oman toiminnan kehittämiseen ja siihen miten mahdollisuudet vaikuttavat kiinteistöjen arvoon ja käyttöön.

### C. Ideakortit

Kyselyn, analyysin ja työpajan perusteella Ramboll muodosti 16 konkreettista ideakorttia, jotka liittyivät joko kaupunkitilaan, kiinteistöihin ja palveluihin tai markkinointiin, imagoon ja tunnelmaa (Liite3 ). Ideoissa toimenpiteissä korostui yhteistyön merkitys mahdollistavana tekijänä. Toimenpiteiden toteuttajina ovat yrittäjät, kauppiaaverkosto, kaupunki ja kaupunkilaiset. Kustantalinvoimaisena pysymiseen tarvitaan koko kaupunki. Toimenpiteille määriteltiin toteuttamisen aikataulu ja kuvailtiin eri toteuttamisen vaiheet. Työpajoissa nousi esiin selvästi, että toivotaan rohkeita avauksia ja tehdä enemmän ennen kuin vajarit.

Alustavat ideakortit käytiin ensin läpi kaupungin elinvoimayksikön kanssa ja sitten toisessa työpajassa yrittäjien kanssa 26.11.2019. Työpajassa Ramboll esitteli ideakortit ja elinvoimayksikkö jo tehdyt toimenpiteet ja toteuttamissuunnitelmat. Työpajaan osallistui 11 henkeä ja facebookin live-lähetystä on katsottu 130 kertaa.

Hankesuunnitelmassa varasimme yrittäjille mahdollisuuden käyttää asiantuntijaorganisaatiota neuvotteluapuna useamman yrityksen toimitilarpeiden ja tarjonnan kohdentamisessa. Tälle palvelulle ei ollut tarvetta vaan pystyimme toteuttamaan tämän omin resurssein.

2. Kauppiaaverkoston yhteistyön tiivistäminen ja positiivisen viestinnän aikaansaaminen.
  - i. Brändätään kauppiaaverkosto ja näyttäytytään yhtenäisenä verkostona. Kun tuntee kuuluvansa kiinteästi osana verkostoa, niin on helpompi osallistua yhteisiin toimenpiteisiin.
    - Kauppiaaverkostolle luotiin uusi logo ja arvolupaus astetta parempaa palvelua. Logon piirsi paikallinen taiteilija Teppo Palmroos. Hankkeen työpajassa nousi esille keskustan tärkeänä vetovoimatekijänä hyvä palvelu ja elämysten tuottaminen, josta muodostettiin verkostolle yhteinen uusi arvolupaus.



- Logon jälkeen ei koettu tarvetta verkoston yhteiselle kuvalle, joten se jätettiin toteuttamatta.
  - Uusia toimijoita keskustaan etsittiin useammalla lehti-ilmoituksella ja jutulla sekä MyHuittinen –sivustolla. Artikkeleita kampanjoitiin myös sosiaalisessa mediassa. Ilmoituksissa nostettiin hankkeen toimenpiteissä nousseita vahvuuksia. Julkaisimme seuraavat ilmoitukset:
    - Helsingin Sanomien liite Yrityspalvelut 28.8.2019 (artikkeli)
    - Pirkanmaan Yrittäjälehti syyskuu 2019
    - Satakunnan Yrittäjälehti 9.9.2019
    - Varsinais-Suomen Yrittäjälehti syyskuu 2019
- ii. Kannustetaan yrittäjiä, annetaan eväitä jaksamiseen ja positiiviseen viestintään. Pienyrittäjän mieliala näkyy suoraan liiketilassa ja yrityksen toiminnassa ja sitä kautta kannattavuudessa.
- Yrittäjille järjestettiin kaksi koulutusta. Toinen koulutus keskittyi yrittäjän jaksamiseen ja yrittäjäasenteeseen. Kouluttajana toimi Olli Keskinen. Toinen koulutusaihe nousi hankkeen työpajassa. Erinomainen palvelu koettiin tärkeänä vahvuutena ja vetovoimatekijänä. Kimmo Sirainen piti asiakaspalvelukoulutuksen. Olli Hietasen koulukseen osallistui 27 ja Kimmo Siraisen 52 henkeä.
  - Myös työpajat ja erilaiset selvitykset kannustivat yrityksiä kehittämään toimintaansa ja tekemään yhteistyötä, joka taas loi uskoa tulevaan ja sai viestinnän muuttumaan positiiviseksi.

### 3. Mielenkiintoinen ja vetovoimainen keskusta

- i. Hankkeen toimenpiteenä oli tehdä markkinointivideo Huittisten hullun hyvästä keskustasta ja laajasta tuotteiden ja palveluiden valikoimasta. Ensimmäinen valittu videontuottaja ei pystynyt tekemään videota ja loppuvuodesta valitsimme uuden tekijän. Videon somemarkkinointi jäi vuodelle 2020. Video on julkaistu kaupungin You Tube-kanavalla.  
<https://www.youtube.com/watch?v=btv3oBJIFRM&t=65s>
- ii. Huittisiin on luotu koko kaupungin lifestyle ja markkinointiportaali MyHuittinen. Sivustolle luotiin artikkeli ”Uudet yritykset ovat tervetulleita Lounais-

Suomen paraatipaikalle”. Lehti-ilmoitusten aikaan tämä ilmoitus oli etusivulla parhaalla artikkelipaikalla.

Kiinteistönvälittäjien ja liiketilojen omistajien kanssa todettiin tarve saada kaikki vapaat liike- ja toimistotilat näkyviin samalle sivustolle. Huittisten Sanomalehden kanssa luotiin MyHuittisiin koontisivu vapaina tiloista. Palvelu on tilojen omistajille maksuton.

Kyselyssä nousi esiin tarve toimistohotellille, josta teimme tarkemman tarveselvityksen. Kysely toteutettiin vasta tammikuussa 2020, koska löysimme vasta joulukuussa liiketoiminnasta kiinnostuneen kiinteistönomistajan. Kyselyä ja tuloksia esitellään MyHuittisen artikkelissa.

<https://myhuittinen.fi/artikkeli/toimistohotelli-huittisiin>. Muuten hankkeen tuloksia esitellään kaupungin nettisivuilla [http://www.huittinen.fi/palvelut/tyo\\_ja\\_yrittaminen/huittisiin\\_hullun\\_hyva\\_keskusta](http://www.huittinen.fi/palvelut/tyo_ja_yrittaminen/huittisiin_hullun_hyva_keskusta).

### iii. Kaupunkitapahtumien erikoisuus

Kauppiasverkosto järjestää kaksi kertaa vuodessa kaupallisen kaupunkitapahtuma, jossa tuodaan esille huittislaista monipuolista tarjontaa. Haluttaessa tiivistää kauppiaiden yhteistyötä, konkreettinen yhteinen tekeminen auttaa asian eteenpäin viemisessä. Kevään Hullu Yössä kauppiat järjestivät yhteisen muotinäytöksen torilla. Hanke mahdollisti järjestelyt ostamalla ostopalveluna katetun väliaikaisen lavan ja tekniikan. Jälkeenpäin työpajoissa nousikin esiin ajatus elävästä tapahtumatorista. Kaupunki on hakenut rahoitusta pysyvän toripalvinjongin/ tapahtumalavan rakentamiseen.



### iv. Hankkeen tarkoituksena oli koota kiinteistön omistajista yhteistyöryhmä kauppiasverkostoon, jonka tarkoituksena on edesauttaa tilojen vuokraamista, kaupunkikuvan siistimistä ja yhdessä kehittämistä. Tämä vaatii vielä vä-

hän enemmän yhteisteistä tekemistä ja kaupungin osalta aktiivista yhteydenpitoa heihin. Vielä ei olla valmiita perustamaan yhteistyöryhmää, mutta mielenkiintoa yhteistyöhön on ja eri toimenpiteisiin osallistutaan.

v. **Järjestetään avoimet ovet tapahtuma tyhissä liiketiloissa.**

Potentiaalisten vuokraajien olisi helpompi miettiä liiketilaa itselleen, jos tunnisi vapaana olevan tarjonnan. Jotkut saattavat unelmoida omasta tilasta, tilan näkeminen saattaisi buustata unelmaa eteenpäin. Kun vapaissa liiketiloissa pidetään yhtä aikaa avoimet ovet, niin vähän aremmatkin tutustujat uskaltavat tulla katsomaan tarjontaa. Tapahtuma saa myös suuremman huomion kuin yksittäiset näytöt ja toivottavasti puskaradio alkaa viestimään positiivista viestiä potentiaalisille vuokraajille.

Tapahtumaan kutsuttiin lehti-ilmoituksin, somessa ja suorilla kutsukirjeillä. Liiketilojen omistajien toiveesta tapahtuma järjestettiin 29.1.2020. **Melkein jokaisessa liiketilassa kävi potentiaalinen vuokralainen tutustumassa tilaan.** Yleisö ryntäystä ei saatu, mutta jos yksikin tila saadaan vuokrattua, niin tapahtuma oli onnistunut. Tapahtumaan järjestettäessä positiivista oli, että useampi omistaja jättäytyi tapahtumasta pois, sillä heillä oli vuokraneuvottelut käynnissä mahdollisen uuden vuokralaisen kanssa.

Satakunnan ammattikorkeakoulun opiskelija Heta Tuomi teki hankkeen pyynnöstä täydentämään kiinteistömuotoiluprosessin tuloksia **opinnäytetyön kuluttajien ostokäyttäytymiseen vaikuttavista seikoista Huittisissa.** Opinnäytetyö löytyy hankkeen nettisivuilta.

#### **4. Tiedottaminen**

Tiedottamisen tarkoituksena oli aktivoida yrittäjiä ja kiinteistöjen omistajia mukaan kehittämiseen, saada tilaisuuksiin osallistujia, nostaa yhteenkuuluvuuden tunnetta ja saada positiivinen mieliala. Tiedottamisen tarkoituksena oli myös Huittisten keskustan houkuttelevuuden kasvattaminen ja uusien toimijoiden löytäminen. Tiedottamisella haluttiin kertoa myös mitä maaseuturahoituksella voidaan saada aikaan.

- Hankkeen toimenpiteistä on tiedotettu yrittäjille kaupungin uutiskirjeessä 6 kertaa. 18.5./ 7.7./ 19.8./ 4.9./ 23.10./ 22.11.
- Kauppiasverkostolle ja liiketilojen omistajille, välitystoimistoille on lähetetty erikseen tietoa hankkeen toimenpiteistä ja tilaisuuksista useita kertoja.
- Huittisten Yrittäjät ry on yhteistyösopimuksen mukaisesti tiedottanut hankkeen toimenpiteistä omassa organisaatiossaan.
- Lehdistö on kutsuttu mukaan tilaisuuksiin
- Lehdet ovat kirjoittaneet seuraavat artikkelit
  - 20.3.2019 Lauttakylä, Kiinteistöjen omistajat mukaan keskustan elävöittämiseen
  - 20.3.2019 Alueviesti, Huittisissa tilauksessa tuoreita ideoita
  - 28.8.2019 Alueviesti, Ennemmin överit kuin vajarit



- 28.8.2019 Lauttakylä, Luova hulluus sallittua, jopa suositeltavaa + pääkirjoitus
- 9.10.2019 Synkkyyteen ei ole syytä vaipua
- 27.11.2019 Satakunnan kansa, Kokoaan isompi kauppapaikka
- 4.12.2019 Lauttakylä, Huittisten keskusta kehittyy vain yhdessä tekemällä
- 11.12.2019 Alueviesti, Kymmeniä keinoja keskustan kehittämiseen
- 12.2.2020 Alueviesti, Avoimet ovet vapaissa liiketiloissa
- Hankkeen nettisivua on pidetty ajan tasalla ja sinne on myös julkaistu työpajojen ja kyselyiden tulokset.  
[http://www.huittinen.fi/palvelut/tyo\\_ja\\_yrittaminen/huittisiin\\_hullun\\_hyva\\_keskusta](http://www.huittinen.fi/palvelut/tyo_ja_yrittaminen/huittisiin_hullun_hyva_keskusta)
- MyHuittinen –sivuston artikkelia on pidetty ajan tasalla.
- Hankkeen tuloksista tullaan tiedottamaan kaupunginhallitusta, elinvoimatyöryhmää, seutukaupunkiverkostoa, alueen yrittäjiä ja lehdistöä.

## 6. Aikataulu:

Toteutusaika 1.4.-31.12.2019

### Kiinteistömuotoiluprosessi

- Hankintapäätös kiinteistömuotoiluprosessista tehtiin 12.4.2019 ja prosessi aloitettiin 3.5.2019.
- Maptionnaire –kysely 14.5.-29.5.2019
- Kyselyn raportti valmistui 11.6.
- Ensimmäinen työpaja piti olla 5.6., mutta toteutui 21.8.2019
- Työpajan läpikäynti elinvoimatiimin kanssa ja lähtökohdat kehittämiselle –selvitys valmistui 2.9.2019
- Ideakortit julkaistiin kommentoitaviksi 19.9.2019
- Toinen työpaja ja ideakorttien läpikäynti 26.11.2019
- Kiinteistömuotoiluprosessi valmiina 1.12.2019

### Muut toimenpiteet

- Kartoitettu kaikki liiketilat, niiden omistajat ja niissä toimivat yritykset keskustan alueelta toukokuussa 2019
- Kauppiaiden yhteinen muotinäytös Hullu Yö-tapahtumassa 10.5.2019
- Uusia toimijoita keskustaan etsittiin useammalla lehti-ilmoituksella
  - Helsingin Sanomien liite Yrityspalvelut 28.8.2019 (artikkeli)
  - Pirkanmaan Yrittäjälehti syyskuu 2019
  - Satakunnan Yrittäjälehti 9.9.2019
  - Varsinais-Suomen Yrittäjälehti syyskuu 2019
  - Artikkelit MyHuittinen -sivustolla
- Kimmo Siraisen asiakaspalvelukoulutus pidettiin 31.10.2019, jossa myös viimeisteltiin arvolutaus astetta parempaa palvelua.
- Olli Keskinen työhyvinvointikoulutus pidettiin 2.10.2019

- Kiinteistövälittäjien ja –omistajien yhteistyöryhmän palaveri 19.11.2019
- Houkuttelevan keskustan markkinointivideo julkaistiin joulukuussa.
- Vapaat liike- ja toimistotilat koontisivu MyHuittisessa julkaistiin joulukuussa.
- Logo valmistui joulukuussa 2019
- Toimistohotelli –kysely tammikuussa 2020
- Avoimet ovet vapaissa liiketiloissa 29.1.2020
- Ostokäyttäytymiseen vaikuttavat seikat Huittisissa -opinnäytetyö julkaistiin joulukuussa 2019
- Tiedottamista on tehty jatkuvasti.

#### 7. Hankkeen resurssit ja toteutuksen organisaatio:

Huittisten Yrittäjät ry ja Huittisten kaupunki solmivat hankkeen toteutuksesta yhteistyösopimuksen. Sopimuksen mukaan Huittisten Yrittäjät ry osallisti jäseniään hankkeen toimenpiteisiin ja tiedotti toiminnasta omassa organisaatiossa. Hankkeen ohjaaminen toteutettiin kaupungin elinvoimatyöryhmän kokouksissa ja muissa keskusteluissa.

Huittisten kaupungilla oli toteutus- ja rahoitusvastuu. Huittisten Yrittäjät ry maksoi hankkeen omarahoitusosuutta 1000 euroa. Toimenpiteitä vie eteenpäin kaupungin elinvoimayksiköstä elinvoimajohtaja Riikka Peippo ja markkinointi- ja viestintäsuunnittelija Helena Kaitanen. Kiinteistömuotoilussa käytettiin ostopalveluna asiantuntijaorganisaatiota Ramboll Finland Oy:tä. Ramboll Finland Oy:n vastuullinen projekti-päällikkö oli Eero Salminen.

#### 8. Yhteistyökumppanit

Hankkeen yhteistyökumppaneina olivat Huittisten Yrittäjät ry, kauppiasverkosto ja alueen yritykset.

#### 9. Raportointi ja seuranta

- Huittisten kaupunginhallitukselle on esitelty hankesuunnitelmaa 15.4.2019
- Huittisten kaupungin elinvoimatyöryhmä, johon kuuluu myös hankkeen yhteistyökumppani Huittisten Yrittäjät ry:n edustaja, on seurannut ja ohjannut hankkeen etenemistä seuraavissa kokouksissaan: 6.2., 6.3., 9.9. ja 21.11.
- Hanke on alle vuoden pituinen, joten hankkeesta tehdään vain loppumaksatushakemus
- Hankkeelle on avattu Huittisten kaupungin kirjanpitoon oma kustannuspaikka

#### 10. Toteutusoletukset ja riskit:

Hankesuunnitelmaa tehtäessä on arvioitu, että kiinteistöjen omistajien sitouttaminen nopealla aikataululla saattaa olla haastavaa. Hankkeen aikana saimme heidät mukavasti yhteistyöhön, mutta sitoutuminen kauppiasverkon toimintaan on vielä liian aikaista.

Kauppiaiden mukaan alkukevät näytti edellisvuotta positiivisemmalta. Kuukausi sitten Suomessa alkoi koronaviruspandemian aiheuttama poikkeusolo. Tämä on vaikeuttanut keskustan asiakaspalveluyritysten liiketoimintaa ja niiden toimintaedelly-

tyksiä. Yrittäjät ovat lähteneet innovatiivisesti uudistamaan toimintatapojaan. Menetetyt katteet ja kasaantuneet laskut hidastavat yrittäjien investointikykyä. Hankkeessa suunniteltujen toimenpiteiden toteuttaminen tulee hidastumaan, mutta toisaalta meillä on nyt valmis suunnitelma lähteä jälleenrakentamaan keskustan elinvoimaa.

Erilaisten liiketoimintakonseptien rakentaminen on hidasta ja kiinni monista toimi-joista. Hankkeen aikana yritimme koota maaseudun osaamiskeskusta ja toimistohotellia. Molemmat ovat vielä selvityksessä.

## 11. Tulokset ja vaikutukset

Kiinteistömuotoiluprosessi todisti, että Huittisissa on erinomaiset edellytykset elinvoimaiseen kaupalliseen keskusta. Asiakaspohjaa löytyy, sillä runsaan puolentunnin ajomatkan päässä asuu noin 65 000 ihmistä ja tunnin säteellä 675 000 ihmistä. Keskustassa sijaitsee 2700 työpaikkaa. Keskustan läpi kulkevat tiet ovat vilkkaita, Lauttakylänkadulla ajaa 38 000 ajoneuvoa viikossa ja Risto Rytin kadulla 40 000.

Ostovoima arvioidaan kasvavan vuoteen 2035 mennessä noin 12 miljoonaa euroa. Arvio on tehty väestöennusteen ja kulutuksen kasvuennusteen perusteella.

Vähittäiskaupan kehityksen suunta on oikea, kun koko maassa vähittäiskaupan liikevaihto kasvoi vuosien 2011 - 2017 välisenä aikana noin 9 prosenttia, niin samaan aikaan kasvu Huittisissa oli 31 prosenttia. Huittisilla on Satakunnassa kolmanneksi eniten myymäläneliöitä. Kun katsotaan suhteellista liikevaihtoa per asukas päivittäistavarakaupassa, tilaa vaativassa kaupassa, autokaupassa ja ravintoloissa niin Huittinen on kärjessä vertailtaessa Sastamalan, Loimaa, Forssan ja Kangasalan välillä. Ainoastaan erikoiskaupassa ja tukkukaupassa jäämme Forssan ja Loimaan taakse. Näissä olisi siis mahdollisuus petrata sijoittumista.

Huittisten haasteena on ikääntyvä väestö, verkkokauppojen vähentävä tarve liiketiloille ja tavoitteellinen vuokrataso on korkea suhteessa uusien liiketilojen kannattavuuteen. Alan heikko kannattavuus näkyy taas vuokranantajien mahdollisuutena panostaa liiketilojen kuntoon. Huittisten kaupallinen tarjonta on sijoittunut viiteen eri alueeseen keskustan tuntumaan. Haasteeksi koettiin myös se, että suurin tarve saada uusia toimijoita vapaisiin liiketiloihin on toisilla yrittäjillä ja kaupungilla.

Huittisten mahdollisuutena on paikallisuuden nostaminen, elämyksellinen shoppailu ja ajanviete. Vahvuutena koettiin erinomainen palvelu ja yhteistyö. Yhteistyötä tehdään niin yrittäjien keskuudessa kuin yhdistysten ja kaupungin kanssa. Huittisissa käydään asioimassa naapuripaikkakunnista ja tätä suuntausta pitäisi voida vahvistaa.

Kiinteistömuotoiluprosessi vahvisti myös avoimen keskustelun ja yhdessä tekemisen toimintatapaa. Kehittämistyöpajoja kannattaa pitää jatkossakin säännöllisin väliajoin ja tarkistaa toiminnan suuntaa.

Kiinteistömuotoiluprosessin lopputuloksena syntyi 16 konkreettista ideakorttia, jotka liittyivät joko kaupunkitilaan, kiinteistöihin ja palveluihin tai markkinointiin, imagoon ja tunnelmaa. Ideoissa toimenpiteissä korostui yhteistyön merkitys mahdollistavana tekijänä. Toimenpiteiden toteuttajina ovat yrittäjät, kauppiaaverkosto, kaupunki ja kaupunkilaiset. Keskustan elinvoimaisena pysymiseen tarvitaan koko kaupunki. Kaupungin kehittämisessä toivotaan rohkeita avauksia ja toteutuksessa enemmän överit kuin vajarit. Kaupunkiin toivottiin enemmän väriä ja viihtymisen paikkoja. Kaupunkikuvaan pitää saada enemmän mielenkiittoa herättäviä kohteita ja liikkeiden pitää näkyä rohkeammin kadulle. Osaa ideoista on jo lähdetty toteuttamaan ja kaupungin elinvoimatiimi pitää ideoita edelleen esillä ja etsii lisää toteuttajia.

Prosessin aikana yrittäjät saivat vinkkejä ja ideoita oman toimintansa suuntaamiseen ja avasi toimijoiden välisiä näkökulmia.

Jo Huittisten lähtökohtien ja mahdollisuuksien esiin nostaminen loi uskoa tulevasta ja sai aikaan positiivisen vireen. Työpajojen vetäjät panivat merkille Huittisten hyvän yhteistyön ja että yrittäjät näkivät oman tulevaisuutensa Huittisissa. Positiivinen vire ja yhdessä tekeminen sai aikaan positiivista viestintää. Yhteen hiileen puhaltava vetovoimainen kauppa- paikka vetää puoleensa uusia yrittäjiä ja osaltaan taas vahvistaa alueen vetovoimaa. Alueen lehdet kirjoittivat usein ja positiivisia kirjoituksia. Tätä vahvistettiin omilla ostetuilla ilmoituksilla. Tuloksena saatiin neljä uutta yritystä keskustaan, muutamien kohdalla on vielä neuvottelut kesken ja useampi yritys vaihtoi toimipistettä uusiin isompiin tiloihin. Hankkeen aikana selvitettiin kahtakin liiketoimintakonseptia, joista toinen on vielä kesken.

Kauppiaaverkostoon saatiin uutta potkua. Kokeilimme uusia toimintatapoja yhteistyön aktiivinnissa kuten ota mukaasi sellainen kauppias, joka ei ole pitkään aikaan käynyt verkoston tapaamisissa ja suunnittelimme vuodelle 2020 opintoretkiä katsomaan miten muut ovat kehittäneet omaa keskustaansa ja kauppiaasyhteistyötä.

Hankkeen lopputuloksena voidaan todeta, että saimme lyhyellä ajalla paljon aikaiseksi. Vuoden 2019 alun alavireinen tunnelma nousi taisteluhengeksi ja toiminnaksi. Yrittäjät näkevät taas alueen mahdollisuudet, vahvistamme yhdessä toimialan kehittymistä ja kehittämme keskustan toimintaedellytyksiä.

## 12. Esitykset jatkotoimenpiteiksi:

Huittisten kaupungin elinvoimayksikkö pitää esillä hankkeen aikana nousseita ideoita ja etsii niille toteuttajia. Jatketaan kauppiaaverkoston brändäämistä ja yhteishengen vahvistaminen sekä toiminnassa otetaan vahvemmin mukaan keskustan kehittäminen. Kiinteistönvälittäjien ja liiketilojen omistajien kanssa jatketaan yhteistyötä ja toteutetaan yhteisiä ponnisteluja vapaiden liiketilojen menekinedistämiseksi.

## 13. **Kustannukset ja rahoitus** (alv 0%)

Kehittämishankkeen kokonaiskustannukset ovat 29 400e. Huittisten Yrittäjät ry maksaa yksityistä omarahoitusosuutta 1000 euroa.

Kustannukset:	Arvio	Toteutunut
Ostopalvelut:		
Kiinteistömuotoiluprosessi, Ramboll Finland Oy	14 200e	12 500e
Kuvaus	500 e	---
Kouluttajat	2400 e	3 758e
Olli Keskinen/ Speakersforum (158 + 2300)	2 458e	
Kimmo Sirainen	1300e	
Markkinointivideo, Mediatar	2000e	967,74e
MyHuittinen sivuston materiaalit, Huittisten sanomalehti	1200 e	1 200e
<u>Esiintymislava ja tekniikka, Äänirasia Tapahtumatekijä Oy</u>	<u>2400 e</u>	<u>2 408e</u>
	<b>22 700</b>	<b>20 833,74e</b>

#### Muut kulut:

Lehti-ilmoitukset	5200e	5 932,50e
HS Yrittäjännumero/ Content house Oy	2899e	
V-S Yrittäjät lehti/ Viestintäharju	1450e	
Satakunnan Yrittäjät/ Satakunnan viikko	320 e	
Pirkanmaan Yrittäjät	980e	
Työpajailmoitus:		
Lauttakylä / Huittisten Sanomalehti	163,50e	
Alueviesti/ Kustannusliike Aluelehdet	120e	
Tilaisuuksien tarjoilut ja tilat	1200e	724,12e
25.8. Työpajan kahvitarjoilu ja tilavuokra 25 henk.	189,47 e	
Sirainen koulutus 52 henk. tarjoilut	284,65e	
Keskinen koulutus 27 henk.	250 e	
<u>Some – kampanja</u>	<u>300e</u>	<u>0e</u>
	<b>6700e</b>	<b>6656,62e</b>

**Yhteensä** **29 400e** **27 490,36e**

#### Rahoitussuunnitelma:

Julkinen tuki yhteensä	28 397,46	26 490,36
Yksityinen rahoitus	1 002,54	1 000,00
<b>Rahoitus yhteensä</b>	<b>29 400,00</b>	<b>27 490,36</b>

Huittinen 13.4.2020

Riikka Peippo

Elinvoimajohtaja