

Case: Härmänkylän Nuorisoseuralle verkkokauppa

7.5.2025

Oikeat yritystoimeksiannot tuovat Seinäjoen ammattikorkeakoulun opiskelijoille monipuolisen lisän korkeakouluopiskeluun ja tarjoavat mahdollisuuksia toimia yhteistyössä yritysten ja organisaatioiden kanssa ratkoen aitoja työelämän haasteita. Tänä keväänä Kauhavan Alahärmässä sijaitseva Härmänkylän Nuorisoseura lähtikin innolla mukaan korkeakouluyhteistyöhön.

Alahärmän Härmänkylän Nuorisoseura ry (129 v!) on kiinteä osa Härmää ja omalla panoksellaan tekee myös härmäläisyyttä tunnetuksi. Nuorisoseurantalo Onnela on toiminut alahärmäläisen yhteisön keskuksena jo yli 100 vuotta. Onnelan kesäteatteri on sekin ollut toiminnassa jo yli 40 vuoden ajan ja jälleen ensi kesänä saadaan nauraa kesäteatterin uudessa tuotannossa, kun vuorossa on brittikomedia Pokka pitää.

Nuorisoseuralla on jo olemassa nettisivut, mutta erityisesti kesäteatterinäytösten lipunmyyntiä on mietitty verkkoon vietäväksi. Myynnin apuna olevan kökkäväen saanti ei ainakaan helpotu vuodesta toiseen, ja myös ostotottumukset ovat siirtyneet sähköisiin kanaviin. Erityisesti nuoremmat asiakkaat karttavat puhelimen kautta tapahtuvaa yhteydenottoa. Mietteissä onkin ollut verkkokaupan perustaminen, ja tähän haettiin apua ja vinkkejä SEAMKin Digitaalisen liiketoiminnan tradenomiopiskelijoilta.

Verkkokauppa auttaa myynnissä, mutta älä unohda sen markkinointia

SEAMKin tradenomiopiskelijat työstivät ryhmätöinä Nuorisoseuralle demoverkkokaupan nettisivujen yhteyteen. Myyntiin laitettiin teatterilippujen lisäksi oheistuotteita, kuten Pokka pitää -collegeja. Näiden lisäksi

Nuorisoseuran tiloja ja tavaroita (esim. jääpalakone ja arkkupakastin) voi vuokrata yksityiskäyttöön eli nämäkin saatiin demoverkkokaupan valikoimiin.



Kuva 1. Opiskelijaryhmän demoverkkokaupassa kesäteatterinäytökset myynnissä.

Pelkkä verkkokaupan perustaminen ei tietenkään myyntiä takaa, vaan kuten muidenkin sähköisten kanavien kanssa, on tärkeää muistaa alustan markkinointi. Opiskelijat olivatkin jo miettineet sopivia avainsanoja hakukoneoptimointiin, jotta asiakkaat löytäisivät kaupan Googlen avulla, mutta suosittelivat vielä verkkokaupan käyttöönoton yhteyteen somekampanjaa ”Verkkokauppamme on auki!” -teemalla.

Nuorisoseuran edustaja Sirpa Lammi kyseli opiskelijoilta, että auttaisiko verkkokauppa heitä varaamaan tiloja tai lippuja. Osa opiskelijoista koki monikanavaisuuden ehdottomana plussana, mutta löytyipä joukosta semmoinenkin nuori opiskelija, joka halusi ehdottomasti hoitaa asiansa puhelimitse. Hyvä muistutus myös siitä, että mitä enemmän ostokanavia on asiakkaalle tarjolla, sitä suurempi mahdollisuus on kauppaa myös saada.

Korkeakouluyhteistyö luo kohtaamispaikan yritykselle/yhteisölle ja opiskelijoille

Opiskelijat kokivat elävän elämän konkreettisen toimeksiannon kiinnostavana. Teoreettisen opintojakson oppien vieminen käytännön verkkokaupan rakentamiseksi oli selvästi ollut mieluinen projekti ryhmäläisille.

Härmänkylän Nuorisoseuran edustaja Lammi koki yhteistyön opiskelijoiden kanssa myös mukavana ja antoisana kokemuksena.

– Oli mielenkiintoista kuulla nuorten näkemykset ja ajatukset, nuoret opiskelijat kun edustavat samalla tulevaisuuden asiakkaita. Opiskelijat olivat paneutuneet tehtävään ja miettineet asioita monesta näkökulmasta. Nämä työt toivatkin uutta ja raikasta ideaa historialliseen järjestöön.

Korkeakouluyhteistyö luo kohtaamispaikan yritykselle/yhteisölle ja opiskelijoille

Opintojakson aikana rakennettiin demoverkkokauppa koulun lisensseillä, joista puuttui osa maksullisista lisäpaloista , mutta demolla pystyttiin kuitenkin esittelemään erilaisia mahdollisia ratkaisuja. Opintojakson ohjaaja Mikko Kulmala kertoi toimeksiantajalle, että oikea verkkokauppatoteutus voidaan sitten toteuttaa vaikka opinnäytetyönä asiakkaan tarkennuksien kanssa.

Mikko Kulmalan mukaan toimeksiannot osana opintojaksoa antavat loistavan mahdollisuuden soveltaa juuri opittuja asioita käytäntöön ja luoda myös tärkeitä työelämäkontakteja. Samalla työelämäyhteistyö tarjoaa opiskelijoille valmiit tuotteet ja ympäristön, johon sovittaa omaa verkkosivua ja -kauppaa. Tämä tuo opintoihin konkretiaa ja motivoi ryhmiä paremmin kehittämään ja kehittymään verrattuna keksittyihin harjoitustöihin.

Nuoriseuran Lammi uskoo, että ”kaukaa näkee asioita toisin kuin “pesässä” pyörien, erittäin tervettä organisaatiolle, joka haluaa uudistua ja kehittyä”. Lammi kertoo, että opintojakson myötä heräsi mielenkiinto tiivistää yhteistyötä oppilaitosten kanssa yleisemminkin. Hän suosittelee ehdottomasti korkeakouluyhteistyötä järjestöille ja yhdistyksille, sillä uskoo, että yhteiskunnalle merkityksellisen kolmannen sektorin voimaantuminen on tärkeää julkisen ja yksityisten toimijoiden rinnalla kansalaisten hyvinvoinnin ja terveyden edistämisen näkökulmasta.

Kiinnostaako korkeakouluyhteistyö? Ota yhteyttä tiina.nieminen@app-staging.seamk.hion.dev**Tiina Nieminen**
Aluekehittäjä
SEAMK Maakuntakorkeakoulu

Kirjoittaja työskentelee SEAMK Maakuntakorkeakoulussa aluekehittäjänä. SEAMK Maakuntakorkeakoulu tekee aluekehittämiseen liittyvää työtä, kuten toimii aktiivisesti siltana SEAMKin Framin kampuksen ja alueen toimijoiden välissä. Käytännössä tämä tarkoittaa mm. yrityksiltä tulevien toimeksiantojen ja opinnäytetyöaiheiden välittämistä. Yhteistyötä tehdään muun muassa kuntien elinkeinotoimen, yritysten ja kolmannen sektorin toimijoiden kanssa.

Mikko Kulmala
Lehtori, digitaalinen liiketoiminta ja ohjelmointi
SEAMK

Kirjoittaja on digitaalisen liiketoiminnan lehtori ja laskentatoimen väitöskirjatutkija, jonka tutkimuksellisina kiinnostuksen aiheita ovat digitalisaatio, tekoäly ja yrityskaupat.