



**K-ruokakauppiaaksi?**

**› Pikaopas**





Jotta kaupassa  
olisi kiva käydä.



**Ammattina K-kauppias!**  
Katso video Youtubesta.

# Asiakas ja laatu kaikessa mitä teemme

**K**-ruokakauppiat kuuntelevat asiakkaidensa toiveita ja räätälöivät kauppansa paikallisen asiakaskysynnän mukaisesti. Asiakas ja laatu ovat K-ruokakauppojen kaiken toiminnan keskiössä – tavoitteenamme on tarjota markkinoiden inspiroivimmat ruoka-kaupat ja niitä tukevat digitaaliset palvelut.

K-ruokakaupan asiakastyytyväisyydestä vastaavat K-ruokakauppiat, joiden kanssa Kesko toimii ketjuliiketoimintamallilla. K-ruokakauppojen ketjuja ovat K-Citymarket, K-Supermarket, K-Market ja Neste K. K-ruokakaupat ovat alansa vastuullisimpia maailmassa. Lisäksi vahvuuksia ovat ylivoimaiset tuoreosastot, ammattitaitoinen palvelu, monipuoliset ja laadukkaat valikoimat, suomalaiset tuotteet ja oma tuotemerkki Pirkka.

Keskon päivittäistavarakaupan ja K-ruokakauppioiden yhteistyö perustuu ketjutoimintaan, jolla taataan asiakaslähtöisyys, liiketoiminnan tehokkuus ja kilpailuetujen toteutuminen. Keskon keskeisiä tehtäviä ovat tuotteiden keskitetty hankinta, valikoiman hallinta, logistiikka sekä ketjukonseptien ja kauppapaikkaverkoston kehittäminen. Kesko sopii myös pitkäaikaiset yhteistyömallit eri kumppaniyhteyksien kanssa. Keskitetty toiminta takaa tehokkaan kilpailuvyön. K-ruokakauppias saa Keskolta tukea markkinointiin, kirjanpitoon, kannattavuuden hallintaan ja liikkeenjohtamiseen. Kokonaisuuteen kuuluvat myös K-ryhmän ja ketjun brändi, myymäläsuunnittelu, rakentaminen ja kalustaminen.

K-ryhmä on ruokakaupan edelläkävijä, ja haluamme tarjota asiakkaillemme parasta - niin valikoimassa kuin palvelussa.

## K-ruokakauppaketjut

### K-CITYMARKET

[www.k-citymarket.fi](http://www.k-citymarket.fi)

K-Citymarket on suomalainen moderni hypermarket, joka tarjoaa asiakkailleen monipuoliset ja laajat valikoimat elintarvikkeita sekä käyttötavaraa. K-Citymarket tunnetaan parhaista tarjouksistaan, paikallisista valikoimistaan ja ruokaosastamisestaan. Jokaisessa K-Citymarketissa toimii kauppiasyrittäjä. Suomessa on tällä hetkellä 81 K-Citymarketia.

### K-SUPERMARKET

[www.k-supermarket.fi](http://www.k-supermarket.fi)

K-Supermarketit ovat tavallista parempia ruoka-kauppoja, jotka tarjoavat asiakkailleen aina ajan- kohdan parhaat raaka-aineet ja ideat niin arjen kuin juhlan ruoanlaittoon. K-Supermarket-kauppias henkilökuntineen rakentaa kauppansa valikoiman oman asiakuntansa mukaan tarjoten runsaasti sekä paikallisia lähituotteita että erikoisuuksia. Monipuolisilla valikoimilla, vastuullisesti toimien ja parasta palvelua tarjoten inspiroimme asiakkaitamme innostumaan ja onnistumaan omassa ruoanlaitossa! K-Supermarket-ketjuun kuuluu runsaat 220 kauppa.

### K-MARKET

[www.k-market.fi](http://www.k-market.fi)

K-Market on moderni kylä- tai kaupunkiyhteisön keskus, 2020-luvun kyläkauppa, lähellä jokaista suomalaista. K-Marketissa kaikki hyvä on lähellä, asioiminen on helppoa ja nopeaa sekä palvelu ystävällistä. K-Marketin kauppias luo valikoiman ja palvelut omien asiakkaiden toiveiden mukaisesti, joten jokainen K-Market on lähialueensa asiakkaiden näköinen. Kaupassa on asiakkaille sopiva monipuolinen valikoima, kattavat palvelut sekä luotettava kilpailukykyinen hintataso. K-Market-ketjuun kuuluu noin 800 kauppa.

### NESTE K

[www.nestek.fi](http://www.nestek.fi)

Neste K -liikenneasemat tarjoavat asiakkaille palvelua ”Paremmän pysähdysten taktiikan” mukaisesti. Tavoitteena on tarjota asiakkaille Suomen ylivertaisin liikenneasemakokemus sekä parasta ruokaa maanteillä liikkujille. Nesteen ja K-ryhmän lähes 70 yhteistä asemaa uudistettiin Neste K -liikenneasemiksi vuoden 2017 aikana.

 CITYMARKET

 Supermarket

 Market

NESTE 



# Jokainen K on erilainen

K-ryhmän ruokakaupoissa käy päivittäin noin 1,2 miljoonaa asiakasta. K-ryhmän asiakasdialogi on tehokasta; asiakaspalautteita saadaan jopa miljoona vuodessa.

Jokainen ihminen on erilainen, ja sen vuoksi myös jokainen K-ruokakauppa on erilainen. K-ruokakauppiaiden tehtävänä on räätälöidä kauppansa mahdollisimman hyvin paikalliset asiakastarpeet huomioiviksi. K-ruokakauppiat huolehtivat oman kauppansa valikoimista, asiakkaiden palvelusta, henkilökunnan osaamisesta, tuotteiden laadusta ja liiketoiminnan tuloksellisuudesta. K-ruokakauppiat rakentavat paikallisten asiakkaidensa tarpeita vastaavan valikoiman sekä palvelut heidän toiveitaan kuunnellen ja

Plussa-kanta-asiakasohjelman asiakastietoa hyödyntäen. K-ruokakauppias täydentää ketjunsä yhteistä valikoimaa esimerkiksi paikallisilta tuottajilta saatavilla tuotteilla.

Keskon ja K-ruokakauppioiden yhdessä kehittämät digitaaliset palvelut tarjoavat asiakkaille ideoita ja inspiraatioita ruoanlaittoon sekä helpompia tapoja ruokaostoksien tekemiseen. Digitaalisilla palveluilla asiakas saa K-ruokakaupoilta yhä henkilökohtaisempia etuja ja paikallisia kauppakohtaisia tarjouksia.

Laadukkaat  
Pirkka-tuotteet ja  
edulliset K-Menu-  
tuotteet tuovat  
K-kaupoille  
kilpailuetua.



# Monenlaisista lähtökohdista K-ruokakauppiaaksi

Valmennukseen hakijoita yhdistää kiinnostus yrittäjyyteen ja sen mukanaan tuomiin mahdollisuuksiin ja vapauksiin.

K-Ruokakauppiasvalmennukseen valituista henkilöistä noin puolet on K-ruokakaupan työntekijöitä, jotka haluavat edetä urallaan. Toinen puoli valmennukseen valituista koostuu pääosin kolmesta ryhmästä – ruoka-alan ammattilaisista, kilpailijoilla työskennelleistä sekä alaa vaihtavista, kokeneista liiketoiminnan osaajista.

## KOKEMUS JA OMINAISUUDET

K-ruokakauppias tapaa asiakkaita päivittäin, joten häneltä vaaditaan vuorovaikutustaitoja ja asiakaslähtöistä asennetta. Kauppiiaan työn oppimisessa on etua, jos sinulla on aiempaa kokemusta vähittäiskaupasta, johtamisesta, tulostavasta tai asiakkuuksien johtamisesta. Työkokemus ruokakaupasta ei siis ole kauppiasuran edellytys, mutta siitä on paljon hyötyä. Kokemusta tärkeämpää on se, että hakijan henkilökohtaiset ominaisuudet tukevat K-ruokakauppiana menestymistä. Haemme tuloshakuisia kauppiaita, joilla on selkeä näkemys konsernin strategiasta sekä siitä, miten sitä toteutetaan omassa kaupassa.

K-ruokakauppiaille sopii myös intohimoinen suhtautuminen ruokaan. Määrätietoisuus sekä riskinotto- ja yhteistyökyky ovat olennaisia ominaisuuksia K-ruokakauppiaille. Vahva visio omasta yrityksestä tukee kaupan kehittämistä. Asiakkaiden odotusten täyttäminen vaatii kauppiaalta myös luovuutta ja rohkeutta. Menestyvät kauppiaat haluavat kehittyä jatkuvasti sekä ammatillisesti että henkilökohtaisesti.



Tutustu kauppiaselämään netissä! Kauppiasblogissa K-ruokakauppiat jakavat kokemuksiaan, joihin tutustumalla saat kuvan kauppiastyön arjesta. Kysy, kommentoi, osallistu ja ota selvää!

[www.kesko.fi/ruokakauppias](http://www.kesko.fi/ruokakauppias)

Sopisiko kauppiasura sinulle?



K-kauppias on itsenäinen yrittäjä ja asiakaspalvelija.



## K-Ruokakauppiasvalmennus

K-Ruokakauppiasvalmennus perustuu ohjattuun kauppiastyön harjoitteluun K-ruokakaupassa. Käytännön työn ohjaajina, kasvattajakauppiaina, toimivat kokeneet K-ruokakauppiat. Kasvattajakauppias valmentaa ja ohjaa kauppiasharjoittelijaa kaupan käytännön töissä. Valmennus kestää keskimäärin vuoden.

**H**arjoittelupaikan valinnassa pyritään ottamaan harjoittelijan omat toiveet huomioon mahdollisuuksien mukaan, siksi harjoittelijan oma aktiivisuus harjoittelupaikan löytämisessä on erittäin tärkeää. Kauppiasharjoittelija solmii toistaiseksi voimassa olevan tai määräaikaisen työsopimuksen siihen kauppaan, jossa hän on harjoittelijana. Tämän kaupan kauppiasta tulee harjoittelijan kasvattajakauppias. Työsuhteessa noudatetaan Kaupan työehtosopimusta, neljän kuukauden koeaikaa ja 37,5 tunnin viikkotyöaikaa. Lisäksi kasvattajakauppiaan, Keskon ja harjoittelijan välille tehdään valmennussopimus, jossa määritellään kunkin osapuolen vastuut ja velvoitteet.

Valmennuksen alkaessa jokaiselle tehdään henkilökohtainen, osaamiskartoitukseen perustuva opintosuunnitelma. Kauppiasharjoittelija on vastuussa opintosuunnitelman

mukaisesta valmennuksen etenemisestä. Valmennukseen sisältyvät harjoittelutehtävät tehdään harjoittelukauppaan ja niitä pohditaan myös yhdessä kasvattajakauppiaan kanssa. Tehtävät toimivat paitsi kauppiasharjoittelijan oman kehittymisen tukena, myös harjoittelukaupan toimintojen kehittämisessä.

Harjoittelussa kauppiasharjoittelija tekee kaikkia kaupan töitä monipuolisesti, edeten vaativampiin ja vastuullisempiin vastuualueisiin. Kasvattajakauppias huolehtii siitä, että kauppiasharjoittelija saa harjoittelunsa aikana kattavan kokonaiskuvan kaikista kaupan osastoista sekä kauppiaan tehtävistä ja vastuista, jotta kauppiasharjoittelija voi aikanaan kauppiana ohjata kauppansa toimintaa menestyksekkäästi. Kasvattajakauppialla on merkittävä vastuu myös siinä, että hän auttaa kauppiasharjoittelijaa sisäistämään K-ryhmän arvot.



## HARJOITUSTEHTÄVIÄ JA LÄHIOISKELUA

K-Ruokakauppiasvalmennus koostuu neljästä opintojaksosta. Jokaiseen opintojaksoon liittyy ohjattua käytännön harjoittelua harjoittelukaupassa, työssä oppien. Harjoitustehtävien tavoitteena on perehtyä niihin tietoihin, joiden hallitseminen on kriittistä vähittäiskaupparyhtymälle K-ruokakaupassa, ja joiden käytännön osaamista syvennetään kauppiasharjoittelussa. Osa harjoitustehtävistä suoritetaan valvotusti.

Kauppiasharjoittelija saa harjoittelutehtävistään aina henkilökohtaisen palautteen ja osaamisen kehittymistä seurataan koko valmennuksen ajan. Harjoittelutehtävien arvioinnista ja palautteen antamisesta vastaavat K-ryhmän eri asiantuntijat.

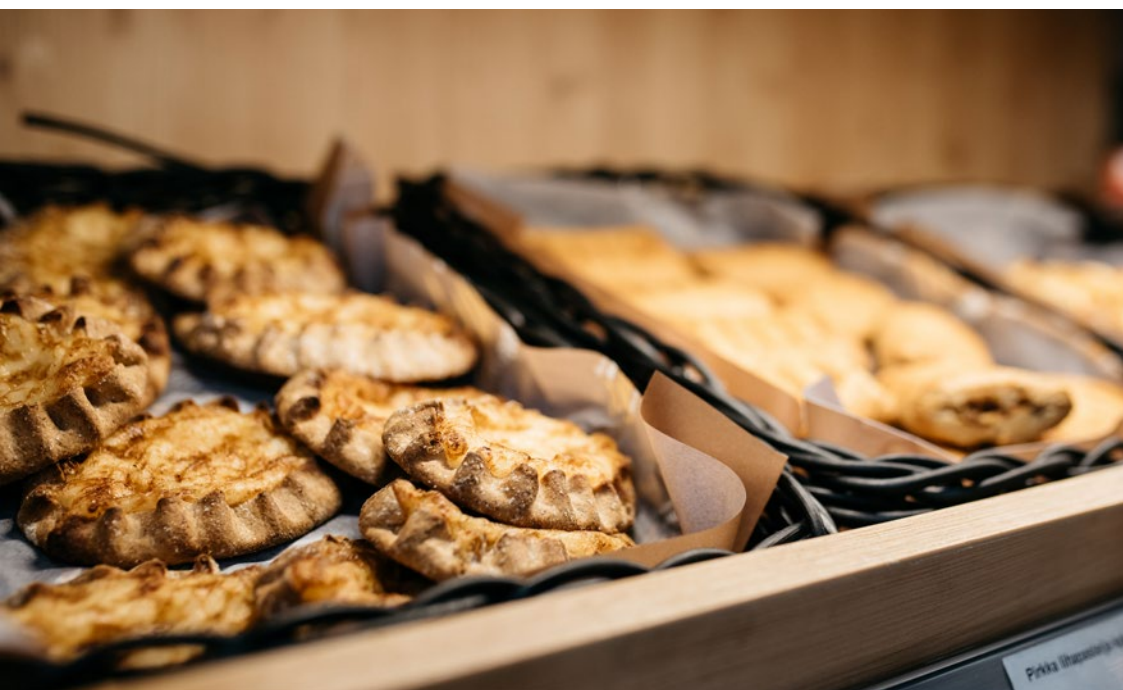
Lähiopinnot vahvistavat niitä tietoja ja taitoja, joita kauppiasharjoittelija tarvitsee kauppiasuralle siirtyessään. Lähiopintotarjonta tarjoavat myös mahdollisuuden verkostoitua kollegoiden ja keskolaisten kanssa sekä vaihtaa kokemuksia muiden valmennuksessa olevien kanssa.

**Kauppiasvalmennuksen voi aloittaa haluamanaan ajankohtana. K-Ruokakauppiasvalmennus maksaa 6 000 euroa. Valmennuksen hinta veloitetaan vasta sen jälkeen, kun harjoittelija on aloittanut K-ruokakauppiasuransa. Veloitus jaksotetaan kolmelle ensimmäiselle toimintavuodelle.**



### HALUATKO HAKEA?

Jos olet kiinnostunut K-ruokakauppiasurasta, täytä hakemus.  
[www.kesko.fi/ruokakauppias](http://www.kesko.fi/ruokakauppias)





# Usein kysytyt kysymykset kauppiasurasta

## › VALMENNUKSEN ALOITTAMINEN JA AIKA

Valmennuksen voi aloittaa milloin tahansa. Aloitusajankohta sovitaan rekrytointipäällikön kanssa. Valmennus kestää keskimäärin vuoden. Valmennuksen pituuteen vaikuttavat muun muassa harjoittelijan aiempi kokemus sekä oma aktiivisuus ja osaamisen kehittyminen valmennuksen aikana.

## › PUOLISON/YHTIÖKUMPPANIN VALMENNUS

Valmennus suunnitellaan ja toteutetaan aina ketjuyrityksen vastuuhenkilönä aloittavalle kauppiaille. Kaupan toimintaan lähteneelle puolisolalle tai yhtiökumppanille on tarjolla Amiedun K-kaupalle räätälöity yrittäjän ammattitutkinto. Se soveltuu hyvin jo toiminnassa mukana olevalle kauppiaspuolisolle/yhtiökumppanille. Mikäli kauppialla on aikomus aloittaa yritystoiminta kauppiana yhdessä puolisonsa tai yhtiökumppaninsa kanssa samanaikaisesti, suosittelemme puolisolalle/yhtiökumppanille hakeutumista K-ruoka-kauppaan töihin ennen siirtymistä omaan kauppaan.

## › KAUPPAPAIKAN TARJOAMINEN

K-Ruokakauppiasvalmennuksen suorittanut henkilö siirtyy odottamaan kauppapaikkaa. Jokaisella henkilöllä on omat vahvuutensa ja ominaispiirteensä sekä toive kauppapaikan sijainnista – nämä kaikki vaikuttavat siihen, miten nopeasti henkilö saa sopivan kauppapaikkatarjouksen. Sen vuoksi on mahdotonta sanoa tiettyä aikaa, jonka puitteissa kauppapaikkaa odottava saa kauppapaikkatarjouksen. Kauppiasura alkaa tyypillisesti K-Marketissa, erikoisedellytyksin myös K-Supermarketissa.

## › YRITYSMUOTO

Aloittavalla kauppialla yritysmuotona on pääsääntöisesti toiminimi tai henkilöyhtiö. Tähän on verotukselliset perusteet. Yhtiömuotoa muutetaan tarvittaessa, kun siihen on edellytykset.

## › LAINAN TARVE

Lainan tarve muodostuu tarvittavasta kassavarannosta, hankittavista myymälätarvikkeista sekä myymäläkalustosta ja Keskon osakkeista.

## › OSAKKEET

K-kauppiat ovat K-kauppiasliiton jäseniä. K-kauppiasliiton sääntöjen mukaan jäsenyys edellyttää muun muassa, että K-kauppias omistaa vähintään 1000 kpl Keskon A-sarjan osakkeita. K-kauppiasliitto ja K-kauppiat ovat merkittävä Keskon omistajaryhmä.

## › RAHOITUS

Aloittavan K-ruokakauppiaan toiminnan rahoituksessa on apuna Vähittäiskaupan Takaus Oy. Se on K-ryhmän kauppiasyrittäjien rahoituspalveluyhtiö, jolta voit hakea yritystoiminnan rahalaitosluottojen takausta.

Vähittäiskaupan Takaus Oy edellyttää K-ruokakauppiaan puolesta pankille antamansa takauksen vastavakuudeksi perustettavan yrityksen omaisuutta (mm. yrityskiinnitys) sekä kauppiaan henkilökohtaisesti omistamaa omaisuutta (kauppiaan asunto) ja henkilövakuuksia (yrittäjän henkilökohtainen vastuu). Vähittäiskaupan Takaus Oy voi myöntää takauksen, vaikka K-ruokakauppialla ei olisikaan toimittaa täysin kattavia vakuuksia.

K-ruokakauppiana toimiminen edellyttää kuitenkin, että oma yksityistaloutesi on tasapainossa eikä sinulla ole maksuhäiriöitä, ulosoton rekisteriä eikä yritysyhteyksiä, joissa on maksuhäiriöitä.

Lisätietoja: [www.vahittaiskaupantakaus.fi](http://www.vahittaiskaupantakaus.fi)





## Vähittäiskaupan Takaus Oy on vuonna 1954 perustettu K-ryhmän kauppiasyrittäjien rahoituspalveluyhtiö

Toiminnan tarkoituksena on rahoituspalvelujen avulla tukea K-ryhmän ketjuihin kuuluvaa yksityistä vähittäiskauppaa.

Vähittäiskaupan Takaus Oy avustaa K-kauppiaita sopivan rahoituksen järjestämisessä sekä luototukseen liittyvissä vakuusjärjestelyissä.



Postiosoite: PL 9, 00016 KESKO  
Käyntiosoite: Mannerheimintie 117 (Neptun toimitalo), 00280 Helsinki  
Puh: 010 5311, [www.vahittaiskaupantakaus.fi](http://www.vahittaiskaupantakaus.fi)

## VTP OY ON YRITTÄJÄN PARAS TALOUSHALLINNON KUMPPANI



**VÄHITTÄISKAUPAN  
TILIPALVELU VTP OY**

### Tarjoamme palveluina K-kauppiasasiakkaillemme:

- lakisääteisen kirjanpidon
- palkanlaskennan
- veroasioiden hoidon  
(välitön ja välillinen)
- talouden ja kannattavuuden  
raportoinnin (ulkoinen ja sisäinen)
- yhtiöoikeudelliset palvelut

Yhdistämme taloushallinnon yrittäjyyteen ja ketjuliiketoimintaan, jotta asiakkaamme liiketoiminta menestyy.

Hyödynnämme palveluissamme pitkälle kehitettyä sähköistä integraatiota.

#### HELSINKI

Marko Ratilainen  
Käyntiosoite: Nauvontie 18  
00280 Helsinki  
Postiosoite: PL 150, 00016 KESKO  
p. 01053 22058

#### TAMPERE

Marjut Nylund  
Kalevantie 2  
PL 198, 33101 TAMPERE  
p. 01053 25120

#### TURKU

Jukka Välimäki  
Lemminkäisenkatu 50  
PL 116, 20101 TURKU  
p. 01053 21320

#### SUURYKSIKÖT, ETELÄ

Kristiina Taukojärvi  
Käyntiosoite: Nauvontie 18  
00280 Helsinki  
Postiosoite: PL 150, 00016 KESKO  
p. 01053 22362

#### KUOPIO

Seija Leskinen  
Siunauskappelintie 2  
PL 46, 70701 KUOPIO  
p. 01053 29405

#### OULU

Maire Heinonen  
Äimäkuja 2  
PL 16, 90401 OULU  
p. 01053 30216

[www.vahittaiskaupantilipalvelu.fi](http://www.vahittaiskaupantilipalvelu.fi)

**KUKA?**

Kauppias: Sari Kullberg

Kauppapaikka: Neste K Hermannin ja Sörnäinen

Kauppiaana vuodesta 2014

## Asenteella uudelle alalle!

**N**uorena Sari Kullberg työskenteli pankkivirkailijana. Myöhemmin hän siirtyi naisten tuontivaatteiden maajohtajaksi. Kun vaatemuodin parissa oli vierähtänyt parikymmentä vuotta, oli aika uusille haasteille. Vaihtoehtoista elintarvikealaa tuntui kiinnostavimmalta. ”Olen aina panostanut hyvään ja terveelliseen ruokaan, joka on ihmisen hyvinvoinnin ja energisyyden perusta. Minulle tuli vahva tunne, että haluan ruokakauppiaksi.”

Elämässä täytyy uskaltaa tarttua uusiin haasteisiin, eikä työn erilaisuus pelottanut. Myös kouluiän kesätyökokemus K-kaupasta oli ollut myönteinen. Sari otti yhteyttä Keskon rekrytointiin ja sai kutsun haastatteluun. Siellä rekrytointipäällikkö kertoi myös ruokakauppiaan työn mukanaan tuomista riskeistä ja kysyi, vieläkö kiinnostaa. ”Ruuhkavuodetkin kokeneena ymmärsin kyllä, että jokainen yrittäjä ottaa riskin. Testien mukaan suhtauduin kauppiuuteen jopa liian positiivisesti!”

**JATKOON!**

Sari pääsi jatkoon, ja hänet valittiin kauppiasvalmennukseen. Kasvattajakauppiana toimi Porvoon K-Citymarketin Ohto Paronen. Työn ja opiskelun yhdistäminen oli Sarin elämässä vaativa kausi. ”Fyysinen työ oli yllättävän rankkaa. Lisäksi kaupan hyllyillä on uskomaton määrä tuotteita, joiden oppiminen vei aikansa.”

Sari muistuttaa, että myymälässä mennään koko ajan sata lasissa seitsemän ja puoli tuntia päivässä. Illalla oli vielä valmistauduttava tentteihin. Valmennusvuosi kuitenkin antoi Sarille varmuuden siitä, että ruokakaupan tapahtumarikas maailma oli oikea valinta. Ruokakauppiuus on valintana myös järkevä. Ruokaa myydään niin talouden nousuissa kuin laskuissakin, ja ala tarjoaa ennustettavuutta ja vakautta.

**PIIKIKKÄILLÄ RUUSUILLA TANSSIMISTA**

Tällä hetkellä Sari toimii yrittäjänä kahdella eri Neste K-asetalla: Neste K-Sörnäinen ja Neste K-Hermannin. Hermannin tuli ensin vuonna 2014, Sörnäinen kaksi vuotta myöhemmin. Alussa uuden huoltamon vastaanottaminen ei sujunut ihan unelmien mukaan. ”Epäsiisteyttä, murtovarkaita, huonoa ilmapiiriä, kovaa kilpailua ja huonoa asiakaspalautetta!”

Tämä kaikki tarkoitti tietenkin töiden paiskimista niska limassa. Työn, vastuun, tsempin, suunnitelmallisuuden, asiantuntemuksen ja asenteen avulla tulos on tänä päivänä tämä: myynti on kunnossa ja Sarin huoltuskoilla viihtyvät sekä asiakkaat että henkilökunta – ja myös Sari itse.



"Sarin huoltsikoilla viihtyvät sekä asiakkaat että henkilökunta – ja myös Sari itse."



## UTELIAAN MAAILMA ON TÄYNNÄ ELÄMYKSIÄ.



Presidentti tarjoaa aina jotain uutta maistettavaa. Jos alkuperäinen Presidentti-kahvimme on jo sinulle tuttu, suosittelemme kokeilemaan toista vaaleapaahdostamme - Presidentti Gold Labelia.

Tai jos olet tummapaahdoksen kahvin ystävä, kannattaa Presidentti Tumma Paahdon lisäksi maistaa erittäin tummaksi paahdettua Presidentti Black Labelia.

**PRESIDENTTI – AINA VOI NAUTTIA ENEMMÄN.**

Yhteistyössä mukana, Oy Gustav Paulig Ab

paulig.fi

**KUKA?**

Kauppias: diplomikauppias Mari Mustonen

Kauppapaikka: K-Supermarket Kauppatori, Rovaniemi

Kauppiaana vuodesta 2007

## Kassalta kauppiaaksi

**M**ari Mustonen kulkee perinteistä kauppiasurapolkua. Työ kaupassa on johtanut kauppiaaksi yhä isompaan ja isompaan kauppaan.

”13-vuotiaana menin iltatöihin kotikuntani S-markettiin. Seuraavat kuusi vuotta kartutin työkokemusta lukion ohessa ja armeijan viikonloppuvapailla. Sitten oli valinnan aika – ura poliisina vai kaupan tätinä?”

Sain kutsun paikallisen K-Market-kauppiaan puheille. Hän tarjosi minulle hevi-osaston vetovastuuta, ja ei muuta kuin töihin! Kauppias ilmoitti minut heti myyjävalmennukseen, ja sain työkokemukselleni teoriapuolen täydennystä. Työt jatkuivat, sain entistä vastuullisempia tehtäviä ja paikka kiehtoi yhä enemmän. Oli jatko-opiskelujen aika. Kauppias ehdotti minulle esimiehen erikoisammattitutkintoa. Opiskelu maistui ja työ entistäkin enemmän. Eräänä päivänä kauppias kysäisi, kiinnostaisiko ura kauppiaana. Ja mikä ettei! Ei muuta kuin valintaprosessien läpi kohti uutta ja tuntematonta.

Sain opinnot kunnialla loppuun. En tarttunut ensimmäiseen, enkä vielä toiseenkaan kauppapaikkaan. Joulukuussa 2006 tullut kolmas soitto oli se oikea! Helmikuussa 2007 aloitin

Kestilän K-Market Eväsrepun kauppiaana yhdessä mieheni Mikan kanssa, joka siirtyi kaupan maailmaan sen ulkopuolelta. Aika Kestilässä sujui hienosti. Mika suoritti esimiehen erikoisammattitutkinnon, kehitimme kauppaa systemaattisesti. Mestariomyymämenestys oli jokavuotista. Vuonna 2008 suoritin kauppiaiden jatkoseminaarin eli suuryksikkövalmennuksen. Uusia haasteita tarjottiin monta kertaa, mutta kukaan puhjenneesta paikasta ei helposti kannattanut lähteä. Kestilän myynti oli kehittynyt aikanamme 40 %.

Kesällä 2011 meille tarjottiin K-Market Myllyjoaa. Oli aika siirtyä suurempiin saappaisiin. Samaan ajankohtaan sijoituivat uuden kauppapaikan vastaanotto, muutto uudelle paikkakunnalle ja esikoisen syntymä. Kaikesta selvitettiin. Rakensimme kauppaa näköisemmäksi systemaattisesti ja yhdessä henkilökuntamme kanssa, jota oli viisinkertainen määrä edelliseen kauppapaikkaan verrattuna. Suoritimme Mikan kanssa johtamisen erikoisammattitutkinnon, valmistimme keväällä 2015, ja sain diplomikauppiaan arvonimen samana syksynä.

Uuteen haasteeseen tartuimme loppuvuonna 2015, kun meille tarjottiin muuttoa Rovaniemelle. Ei muuta kuin koti

myyntiin, tavarat kasaan ja muuttoauto kohti Rovaniemeä. Muutos on ollut erittäin positiivinen. Henkilökuntaa on puolet enemmän kuin ennen, ja suurta remonttia suunnitellaan yhdessä. Tilaa löytyy myös uusille kauppiaaksi haluaville valmennettaville!”

**"Unelma-ammattissa ja ylpeä siitä!"**





# SINUN ELÄMÄSI KAUPPIAANA

Onko ura kauppiaina sinun juttusi?

## VAKUUTTAMINEN HELPOSTI JA NOPEASTI

Yrittäjänä tarvitset yrittäjän eläkevakuutuksen. Eläkkeesi lisäksi se turvaa sinua, jos sairastut, jäät vanhempainvaapaalle tai työkykysi heikkenee. Se turvaa myös perheesi. Maksut voit vähentää verotuksessa. Uutena yrittäjänä saat vakuutuksesta vielä 22% alennuksen! Laske vakuutusmaksusi ja **ota vakuutus helposti osoitteessa [ilmarinen.fi](mailto:ilmarinen.fi)**

## APUA KASVUUN

Yrittäjän matka on seikkailu, jossa riittää vaiheita. Työntekijöiden palkkaaminen tuo mukanaan velvollisuuden ottaa heille eläkevakuutus. Yrityksen kasvaessa tarvitset tukea johtamiseen ja esimiestyöhön. Helppoa ja selkokielistä palvelua saat meiltä osoitteesta **[ilmarinen.fi](mailto:ilmarinen.fi)** ja **numerosta 010 195 000**.

## PIDÄ OMA PAKETTI KASASSA

Yrittäjänä olet itse yrityksesi tärkein voimavara, jota kannattaa huoltaa. Asiakkaanamme pääset veloituksetta valmennuksiin, joiden aiheina ovat mm. itsensä johtaminen, verkostoituminen ja hyvinvointi. Simppeleitä työkaluja ja vinkkejä yrittäjän parempaan työelämään löydät osoitteesta **[ilmarinen.fi/parempaatoelamaa](mailto:ilmarinen.fi/parempaatoelamaa)**

ILMARINEN

PAREMPAA  
ELÄMÄÄ,  
OLE HYVÄ.

# HKSCAN

Teitä palvelevat:

## PK-SEUTU JA KAAKKOIS-SUOMI

**Sami Sund**  
puh. 010 570 2698  
[sami.sund@hkscan.com](mailto:sami.sund@hkscan.com)



## PK-SEUTU

**Aki Kähkönen**  
puh. 010 570 2031  
[aki.kahkonen@hkscan.com](mailto:aki.kahkonen@hkscan.com)



## ETELÄ-SAVO JA ETELÄ-KARJALA

**Vesa Hietanen**  
puh. 010 570 2252  
[vesa.hietanen@hkscan.com](mailto:vesa.hietanen@hkscan.com)



## KAAKKOIS-SUOMI

**Jani Liuksiala**  
puh. 010 570 2127  
[jani.liuksiala@hkscan.com](mailto:jani.liuksiala@hkscan.com)



## PIRKANMAA JA ETELÄ-HÄME

**Petteri Oittinen**  
puh. 010 570 2204  
[petteri.oittinen@hkscan.com](mailto:petteri.oittinen@hkscan.com)



## POHJANMAA JA KESKI-POHJANMAA

**Kari Taittonen**  
puh. 010 570 2664  
[kari.taittonen@hkscan.com](mailto:kari.taittonen@hkscan.com)



## SATAKUNTA

**Laura Kumpulainen**  
puh. 010 570 5010  
[laura.kumpulainen@hkscan.com](mailto:laura.kumpulainen@hkscan.com)



## LÄNSI-SUOMI

**Ville Eräpohja**  
puh. 010 570 6460  
[ville.erapohja@hkscan.com](mailto:ville.erapohja@hkscan.com)



## POHJOIS-SUOMI JA KAINUU

**Matti Karjalainen**  
puh. 010 570 3100  
[matti.karjalainen@hkscan.com](mailto:matti.karjalainen@hkscan.com)



## MYNNIN TRAINEE

**Joonas Bagley**  
puh. 010 570 2114  
[joonas.bagley@hkscan.com](mailto:joonas.bagley@hkscan.com)

## POHJOIS-SAVO, POHJOIS-KARJALA JA KESKI-SUOMI

**Sami Rouvanmäki**  
puh. 010 570 2441  
[sami.rouvanmaki@hkscan.com](mailto:sami.rouvanmaki@hkscan.com)

## Asiakaspalvelun yhteystiedot

### VK-ASIAKASPALVELU

puh. 010 570 120  
fax 010 570 5510  
[asiakaspalvelu@hkscan.com](mailto:asiakaspalvelu@hkscan.com)

### SELVITYSPYYNNÖT

puh. 010 570 110  
fax 010 570 5510  
[selvityspyyntot@hkscan.com](mailto:selvityspyyntot@hkscan.com)

### KULUTTAJAPALVELU

puh. 0800 05450  
Avoimena arkin klo 10.00 - 14.00  
Muina aikoina voit jättää viestin  
vastaajaan.

## TUOTEKUVIA JA RUOKAOHJEITA INTERNETISSÄ

[www.HK.fi](http://www.HK.fi) [www.kariniemen.fi](http://www.kariniemen.fi) [aineistopankki.hkscan.com/media](http://aineistopankki.hkscan.com/media)



**KUKA?**

Kauppias: Teemu ja Ilari Tikkala

Kauppapaikka: K-Supermarket Torpparinmäki

Kauppiaana vuodesta 2014

# Kauppiuus kulkee suvussa

Tikkalan veljekset seurasivat kauppiaiksi isänsä jalanjalkia.

**T**ikkalan veljekset Teemu ja Ilari aloittivat K-kauppiasuransa marraskuun lopussa vuonna 2014. Isä oli ollut kauppiaana jo vuodesta 1998 lähtien, ja teini-ikäisinä poikien kesälomat ja viikonloput kuuluivat kaupan töissä. Hedelmien ja vihannesten hyllyttämisestä ja marjamyyntistä työt etenivät vastuullisempiin tehtäviin. Teemu sai myöhemmin paikan myymälävastaavana. Ilari taas lähti valmistuttuaan ensin rahoitusosalalle, sitten Ernst & Youngille konsultiksi. Veljekset olivat jo kauan miettineet myös yhteisrittäjäyttä. Kauppiasura ei ollut poikien ainoa vaihtoehto, yritysideoita oli useita. Lopulta veljekset totesivat haluvansa eniten ruokakauppiaiksi.

”Suoritimme Keskon kauppiasvalmennuksen ja kuukautta ennen valmistumista meille tarjottiin kauppapaikaksi K-Supermarket Torpparinmäkeä. Olimme jo etukäteen toivoneet Torpparinmäkeä ensimmäiseksi kauppapaikaksemme, sillä näimme sen potentiaalin. Meillä oli selkeä visio kehityskoh-teista, joita lähdimme johdonmukaisesti ja nopealla aikataululla toteuttamaan. Tilasimme mm. uudet hevi-kalusteet jo ennen aloitusta. Yksi panostuskohteistamme oli kotimainen kala. Erinomaisen valikoiman lisäksi päätimme tarjota asiakkaille ilmaisen kalankäsittelyn. Alussa teimme 80–90-tuntisia viikkoja, sillä osastojen uudistaminen rutiinitöiden ohella oli erittäin haastavaa. Meille oli tärkeää saada linjakkuutta

käytävälle ja kaikki hyllyt siivottua. Halusimme asiakkaiden näkevän radikaalin muutoksen nopeasti, joten aikaa ei ollut hukattavaksi. Kaupan uudistaminen on fyysisesti ja henkisesti rankkaa, joten suosittelemme panostamaan hyvin yöuniin! Nukkumaan klo 20 ja herätys klo 4:30 toimii erinomaisesti.

**MITÄ NOPEAMMIN, SITÄ NOPEAMMIN!**

Monesti sanotaan, että hiljaa hyvä tulee. Tai ettei muutoksia kannata tehdä liian rajulla aikataululla, sillä osa niistä voi epäonnistua. Jos kuitenkin tietää mitä tekee, on uudistusten nopea läpivienti järkevää. Kun teimme molemmat 80-tunti-



## K-RYHMÄN KUMPPANI KAUPAN ALAN, ESIMIESTYÖN JA JOHTAMISEN KOULUTUKSISSA.



Vaikuttavaa osaamista  
**amiedu.fi**



## "Asiakastyytyväisyys tulee automaattisesti tyytyväisen henkilökunnan kautta."

sia työviikkoja ensimmäiset kuukaudet, säästimme kal-lisarvoista aikaa verrattuna yhden kauppiaan 50-tun-tiseen viikkoon. Veljeys onkin yksi onnistumisemme kulmakiviä, perheen tukea unohtamatta.

Alussa halusimme tehdä itse mahdollisimman pal-jon, ja olla läsnä niin asiakkaille kuin työntekijöillekin. Ensimmäisen vuoden aikana halusimme asiakkaiden olevan mahdollisimman tyytyväisiä, ja käytimme kaiken energiamme heidän palvelemiseensa. Olem-me kuitenkin kehittyneet kauppiaina ja huomanneet tarpeen muuttaa toimintaamme. Kun myynti kehittyi ja asiakasmäärät kasvavat, on tärkeää ottaa aikaa liikeidean ja henkilöstön kehittämiseen. Nykyään an-namme mahdollisimman paljon vastuuta työntekijöille ja mietimme, miten heidän elämänsä olisi parempaa. Painotamme entistä enemmän työnantajan roolia, sillä asiakastyytyväisyys tulee automaattisesti tyytyväisen

henkilökunnan kautta. Tulevaisuudessa haluamme tarjota kaupan alan parhaan työpaikan.

Mainontamme on nykyään täysin digitaalista. Emme tee omaa lehtimainontaa lainkaan, vaan luotamme ketjun tekemiseen. Mainostamme kohdistetusti mm. Facebookissa ja Instagramissa lähes päivittäin. Kahden vuoden aikana kasvatim-me myyntiä 55 %, suurelta osin juuri onnistuneen digimainonnan kautta.

K-kauppiasuramme on ollut mahtavaa aikaa ja toivomme saavamme uusia haasteita myös tulevai-suudessa. Tälle hetkellä keskitymme kaupan ohella itsemme kehittämiseen, jotta meistä tulisi parempia tulevaisuuden kauppiaita."





Kesko Oyj

PL 1

00016 Kesko

puhelin 010 5311

kesko.fi

K-Ruokakauppiasvalmennukseen rekrytointi

- Etelä-Suomi, Matti Vornanen, puh. 010 53 224 16
- Länsi-Suomi, Heikki Mustila, puh. 010 53 252 17
- Itä- ja Pohjois-Suomi, Katja Venetvaara, puh. 010 53 294 20

K-Ruokakauppiasvalmennus

- Tuura Inha, puh. 01053 36253

sähköposti: etunimi.sukunimi@kesko.fi



Yrittäjyyttä ja yhteistyötä

[www.k-kauppiasliitto.fi](http://www.k-kauppiasliitto.fi)