



RAPORTTI

MYYNTIAUTOMAATTI KYLÄKAUPAKSI -SELVITYS

Sisällysluettelo

Hankkeen tarve ja tausta	2
Myyntiautomaateista ja automaattikaupoista yleisesti	2
Selvitys käytössä olevista myyntiautomaateista ja automaattikaupoista.....	3
Erilaisia myyntiautomaatteja	9
Lähituottajat Leader Suupohjan alueella	11
Myyntiautomaattien ansaintamalleja	11
Kysely Leader Suupohjan alueen aktiivisille kylille automaattikokeilusta	14
Kysely myyntiautomaattikokeilusta kiinnostuneiden kylien asukkaille	15
Myyntiautomaatin kokeilujakso Närviujoella	15
Lainsäädäntöä	19
Yhteenveto hankkeesta.....	22
Lähteet.....	23

Hankkeen tarve ja tausta

Lähipalvelut ovat lähes kadonneet maaseudulta, ja palvelut ovat keskittyneet maakuntakeskuksiin. Kyläkauppoja on jäljellä vain vähän, eikä Leader Suupohjan alueella ole enää yhtäkään. Kauppapalveluiden puute on herättänyt tarpeen kehittää uusia ratkaisuja, kuten myyntiautomaattien käyttöönottoa. Myyntiautomaatit tarjoavat kustannustehokkaan tavan hankkia päivittäistavaroita paikallisesti, erityisesti syrjäisillä alueilla. Ne ovat kehittyneet teknologian myötä monipuolisiksi sekä älykkäiksi ja ne voivat tuoda helpotusta palvelupulaan erityisesti maaseutualueilla. Esiselvityshankkeen tavoitteena on selvittää myyntiautomaattien soveltuvuus kyläkaupparatkaisuksi, kartoittaa kiinnostuneet kylät ja lähituottajat, automaattien mahdolliset sijoituspaikat sekä pohtia kylille ansaintamalleja automaattien käyttöönotossa. Lisäksi hankkeessa tutustutaan toimiviin myyntiautomaattiratkaisuihin Suomessa ja ulkomailla sekä toteutetaan myyntiautomaatin lyhyt kokeilu jossain alueen kylässä.

Hankkeen tärkeimpänä tavoitteena on selvittää mahdollisuudet parantaa kauppapalvelujen saatavuutta erityisesti ydinmaaseudulla ja harvaan asutulla maaseudulla, erityisesti kylissä, joista on pitkä matka palveluihin. Tavoitteena on myös selvittää, voiko myyntiautomaattien käyttöönotto tukea paikallisten tuottajien tuotteiden esillepääsyä ja lisätä niiden saatavuutta. Myyntiautomaatin käyttöönotto voi myös lisätä kylän ansaintamahdollisuuksia

Myyntiautomaateista ja automaattikaupoista yleisesti

Myyntiautomaatit ja automaattikaupat ovat kätevä tapa myydä elintarvikkeita ympäri vuorokauden ilman myyjää. Niitä käytetään laajasti eri puolilla maailmaa tarjoamaan nopeaa ja vaivatonta palvelua kuluttajille. Myyntiautomaatti kyläkauppana voi olla loistava ratkaisu alueille, joissa perinteinen kauppa ei ole kannattava esimerkiksi henkilöstökustannuksien vuoksi, mutta asukkailla on silti tarve päivittäistavaroille. Se tarjoaa ympärivuorokautisen ostosmahdollisuuden ilman henkilökunnan tarvetta ja siten voisi täydentää tai korvata perinteisen kyläkaupan.

Ensimmäiset myyntiautomaatit kehitettiin jo 1800-luvun Japanissa. 1900-luvulla automaatit yleistyivät virvoitusjuomien, makeisten ja muiden pikkutuotteiden myynnissä. Nykyään myyntiautomaatteja löytyy ympäri maailmaa mitä moninaisimmilla sisällöillä.

Miehittämätöntä myyntiä on ollut Suomen maaseudulla jo pitkään, sillä esimerkiksi marja- ja perunakioskeja on ollut teiden varrella jo 70–80-luvulta lähtien. Maatilojen itsepalvelukioskeja on paikoin lähdetty kehittämään automaation avulla. Pohjanmaalla Vöyrillä on hyvä esimerkki Gårds Smak-automaattikauppa, jossa maidontuottajat ovat laajentaneet suoramyyntitoiminnan itsepalvelukaupaksi. Kauppa myy oman tilan tuotteiden lisäksi läheisten maatilojen tuotteita, ja sen lisäksi kaupassa on saatavilla myös tavallisia päivittäistavarakaupan tuotteita.

Suomessa myyntiautomaatit ovat monipuolistuneet ja kehittyneet merkittävästi viime vuosina, tarjoten kuluttajille laajan valikoiman tuotteita ja palveluita. Perinteisten välipala- ja juoma-automaattien rinnalle on tullut älykkäitä ratkaisuja, jotka hyödyntävät uusinta teknologiaa parantaakseen asiakaskokemusta ja tehostaakseen toimintaa. Ruotsissa ollaan itsepalvelukauppojen ja -kioskien osalta Suomea edellä ja niitä on käytössä siellä jo satoja.

Kyläkauppojen, olkoot ne sitten automaattikauppoja tai ihan perinteisiä kauppoja palveluineen, säilyttäminen ja lisääminen lisää merkittävästi kansalaisten tasapuolista asemaa sekä huoltovarmuutta. Suomessa on käytössä kyläkauppatuki, jolla pyritään tukemaan olemassa olevien

kauppojen säilymistä, koska kyläkaupat eivät ole vain söpöjä taukopaikkoja maalaismaisemissa, vaan niillä on iso merkitys alueen elinvoimalle ja hyvinvoinnille.

Selvitys käytössä olevista myyntiautomaateista ja automaattikaupoista

Suomessa on toteutettu isompia itsepalvelukauppakokeiluja, kuten Neste Easy Deli ja Pirkanmaan Sale Automaatti, mutta kaikki ovat lehtijuttujen mukaan päättyneet vähäisen asiakasmäärän vuoksi. Neste avasi vuonna 2020 Helsingin keskustaan, automatisoidun Easy Deli -kaupan Neste Express -aseman yhteyteen. Kaupassa käytettiin ensimmäisenä Suomessa radiotaajuista etätunnistusta (RFID), jonka avulla asiakas skannaa ostoksensa kerralla muutamissa sekunneissa. Nesteen kokeilemassa Easy Deli -pilotissa parhaiten menestyivät automaattikaupat, joiden läheisyydessä ei ollut kilpailijoita. Neste toi vastaavia kauppia muuallekin, mutta selvisi, ettei toiminta ollut kannattavaa ja pilotti päätettiin lopettaa kahden vuoden käytön jälkeen. Pirkanmaan Osuuskauppa perusti Sale Automaatin Tampereen keskustaan syksyllä 2023. Tuotteet olivat automaattikaapeissa, jotka avautuivat, kun asiakkaan tililtä oli tehty katevaraus. Tämä S-ryhmän ensimmäinen automatisoituun ostamiseen pohjautuva kokeilu päättyi vajaan vuoden kuluttua, koska asiakasmäärä jäivät odotettua vähäisemmäksi. R-kioski ja muutkin ketjut ovat kehitelleet erilaisia itsepalveluratkaisuja ja ovat testanneet niiden käyttökelpoisuutta eri sijainneissa. Esimerkiksi R-kioski Go on miehittämätön, sovelluksella avattava kioski, jossa tuotteet tunnistetaan automaattisesti ilman kassaa ja maksu veloitetaan puhelimesta. R-kioski Go -automaatteja löytyy mm. Helsingin Meilahden sairaala-alueelta sekä Seinäjoen ja Jyväskylän sairaaloista (uusi on tulossa myös Porin sairaalaan). Varkauden Kangaslammilla on otettu käyttöön vuonna 2024 Suomen ensimmäinen hybridi-Sale. Päivisin Kangaslammin Sale toimii normaalina ruokakauppana, jossa on asiakaspalvelua ja illan sekä yön kauppa toimii itsepalveluperiaatteella.

Suomessa automaattikauppa on vielä täydentävä ilmiö perinteisen kaupankäynnin rinnalla, mutta se tarjoaa jo nyt ideoita siihen, miltä kaupan alan tulevaisuus voi näyttää. Pitkällä aikavälillä esimerkiksi yöaukiolo ilman henkilökuntaa voi yleistyä: hybridimallit näyttävät, että pienellä paikkakunnalla oma kauppa voidaan pelastaa tällä tavoin. Automaattikaupat eivät ehkä korvaa täysin perinteisiä marketteja, mutta ne voivat toimia erikoistuneina palvelupisteinä. Kuluttajille ne antavat lisää valinnanvaraa päättää, milloin ja miten ostokset tehdään – ja kaupan alalle ne tuovat uutta tehokkuutta ja uusia mahdollisuuksia saavuttaa asiakkaita sielläkin, missä työvoimaan perustuva kauppa ei ole mahdollista.

Yhteenvetona, automaattikaupan kehitys Suomessa etenee askel kerrallaan. Kokeiluja on tehty sekä isojen yritysten että pienten yrittäjien toimesta – osa on lopetettu kannattamattomina, osa on vakiintunut osaksi paikallista palvelutarjontaa. Teknologia on osoittanut toimivuutensa, ja kuluttajien asenteet ovat hiljalleen muuttumassa myönteisemmiksi jatkuvaa aukioloa ja nopeaa itsepalvelua kohtaan.

Suomessa on tällä hetkellä toiminnassa useita yrittäjävetoisia automaattikauppoja, haastattelimme muutamia yrittäjiä heidän toiminnastansa ja siitä, että mikä on heidän näkemyksensä, voiko kyläyhteisö toimia automaattikaupan tai -kioskin ylläpitäjänä.

Mini Farmi Shop

Teuvan Äystöllä sijaitseva Mini Farmi on pieni konttirakenteinen kiosk, jonka sisällä on älykkäitä automaatteja – jääkaappi ja pakastin – elintarvikkeiden myymistä varten. Automaatit on varustettu etäyhteyksillä, joiden avulla voidaan seurata varastotilannetta ja lämpötilaa. Itse kontti on varustettu videovalvonnalla ja ilmalämpöpumpulla, mikä takaa turvallisen ja tasaisen toimintaympäristön ympäri vuoden. Asiakas voi asioida täysin omatoimisesti mihin vuorokaudenaikaan tahansa: tuotteet valitaan automaateista ja maksetaan paikan päällä kortilla.



Kuva 1. Mini Farm Shop Teuvan Äystöllä.

Valikoimaan kuuluu peruselintarvikkeita, kuten maitoa, juustoja, eineksiä ja virvoitusjuomia. Lisäksi automaateissa on myynnissä lähituottajien lihaa ja marjoja. Mini Farmissa asiakkaan keskimääräinen ostos on muutaman euron luokkaa, ja päivittäin automaateilla asioi 10–15 henkilöä. Mini Farmi yhdistää siis konttikioskin ja modernin automaatioteknologian, ja se tarjoaa kyläläisille konkreettisen vaihtoehdon silloin, kun perinteistä kyläkauppaa ei ole.

Mini Farmi yrittäjän Jussi Harjun mukaan kyläyhteisö voisi pyörittää automaattikauppaa, jos sillä on Y-tunnus, pankkitili ja vastuuhenkilöt toiminnan varmistamiseksi. Myytävät tuotteet voidaan hankkia joko tukun tai lähikaupan kautta kylmäketjun säilyessä. Hän ehdottaa myös, että kunnat tai kaupungit voisivat tukea palvelua hankkimalla esimerkiksi myyntiautomaatin ja vuokraamalla sen kylälaisten käyttöön, jolloin palvelutaso kylillä paranisi ja tuotot jäisivät yhteisölle.

Mini Farmi Shop asiakaskokemus

Satu Tamsi asuu Äystöllä aivan Mini Farmin vieressä ja käyttää sitä noin kerran viikossa. Hän hakee sieltä tyyppillisesti maitoa, lähilihaa, juustoa ja kahvia – eli tuotteita, joita tarvitsee nopeasti tai jotka ovat päässeet loppumaan.

Automaattia on Tamsin mukaan helppo käyttää, eikä ongelmia ole juuri ollut. Joskus jokin tuote on jäänyt jumiin, silloin hän on joutunut soittamaan automaatin ylläpitäjälle. Käyttökokemus on silti erittäin positiivinen.

Vaikka automaatti ei ole hänelle elintärkeä, hän pitää sitä hyvänä lisänä kylän palveluihin. Mikäli valikoima olisi laajempi, hän ostaisi sieltä enemmänkin tuotteita. Esimerkiksi jogurtit ja muut päivittäistavarat olisivat toivottuja lisäyksiä, vaikkakin hän ymmärtää, että tilat ovat rajalliset.

Tamsin mielestä automaatti on tuonut kylälle elävyyttä ja näkyvyyttä. Päivittäisiä kävijöitä riittää, eikä ilkivaltaa tai häiriökäyttäytymistä ole ollut.

Tamsi uskoo, että Äystön automaattinkioskin kaltainen ratkaisu voisi toimia hyvin kyläkauppana, erityisesti jos palvelua räätälöidään ikäihmisille. Esimerkiksi palvelupäivät, jolloin paikalla olisi henkilökuntaa neuvomassa ja opastamassa, voisivat helpottaa automaattikaupan käyttöä.

Vesangan kyläkauppa

Jyväskylän Vesangassa lähikaupan puuttuminen sai automaatioalalta kokemusta omaavan Risto Kortetjärven perustamaan automaattikaupan. Perustamiskustannukset nousivat noin 50 000 euroon, sillä itse kaupan toteutus maksoi noin 20 000 euroa ja konttirakennuksen hankinta nosti kokonaiskuluja. Kauppa on vakiinnuttanut asemansa kylälaisten täydentävänä palveluna: asiakkaita käy noin 50 päivässä ja keskimääräinen ostos on noin 10 euroa. Suosituimpia tuotteita ovat maito, suklaapatukat, energiajuomat, makkarat ja leivät.



Kuva 2 Vesangan kyläkauppa. Kuva netistä.

Kortetjärvi on ottanut valikoimaan myös lähituottajien tuotteita, kuten kananmunia, leipää, hunajaa ja mehuja. Ne ovat pieni mutta näkyvä osa tarjontaa. Yhteistyö on syntynyt sekä tuottajien aloitteesta että asiakkaiden toiveiden pohjalta. Asiakaskunta koostuu pääosin nuoremmista ja keski-ikäisistä, sillä täysin miehittämätön malli ei ole vielä houkuttanut vanhempaa väestöä. Tämä näkyy etenkin Vesangassa, kun taas Kortetjärven toisessa automaattikaupassa Hankasalmella osittainen asiakaspalvelu on madaltanut kynnystä myös iäkkäämmille kokeilla konseptia.

Kaupan ylläpito vaatii aktiivista panosta: kuormat tulevat kahdesti viikossa, mutta hyllyjen täyttöä ja ylläpitoa tehdään lähes päivittäin. Kortetjärvi on kehittänyt itse kauppansa kassajärjestelmänsä, jonka avulla myös varastotilannetta voidaan seurata reaaliaikaisesti. Hävikkiä syntyy jonkin verran, mutta ylijäämät hyödynnetään esimerkiksi Suomen Punaisen Ristin kautta tai eläintiloilla. Liikevaihto vaihtelee kausittain – kesällä myynti on vilkkaampaa kuin talvella.



Kuva 3. Vesangan kaupan kylmäkaapit. Kuva netistä.

Kortetjärven mukaan automaattimyymälöillä on tulevaisuutta maaseudulla, mutta valikoiman laajuus ja kustannustehokkuus ratkaisevat kannattavuuden. Hänen neuvonsa kyläyhteisöille on, että kaupan sijainti ja hyvä valikoima ovat ratkaisevan tärkeitä, jotta kyläkauppa voi kilpailla suurempien kauppojen kanssa. *“Kauppatoiminta ei ole rakettitiedettä, mutta se vaatii sitoutumista”*, hän kiteyttää.

Mini Smart automaattikauppa

Seinäjokelainen Petri Jaakkola päätti palauttaa kauppapalvelut Ilmajoen Ahonkylään perustamalla miehittämättömän automaattikaupan Mini Smartin. Ajatuksena oli, että kylässä on ollut kauppa ennenkin – ja sellaiselle olisi tarvetta edelleen. Kauppa toimii täysin itsepalveluperiaatteella: sisään pääsee pankkikortilla, ostokset tunnistetaan RFID-teknologian avulla ja maksetaan automaattisesti maksupäätteellä.



Kuva 4. Ahonkylän Mini Smart kauppa sisältä kuvattuna.

Päivittäin kaupassa asioi 50–100 asiakasta, mikä vastaa hyvin Jaakkolan alkuperäistä arviota, että noin kymmenesosa alueen 700 taloudesta käyttäisi kauppa. Keskimääräinen ostos on alle 10 euroa, ja kauppa toimii pääasiassa täydennysostosten tekopaikkana. Suosituimpia tuotteita ovat maito, virvoitusjuomat ja työpaikkaeväät. Valikoima koostuu enimmäkseen tukkutuotteista, mutta mukana on myös lähituottajien tuotteita, kuten kananmunia.

Kaupan hyllyjä täytetään kolmesti viikossa. Valvonnalla on keskeinen rooli: näpistyksiä on ollut vain muutamia, ja ne on ratkaistu videovalvonnan sekä paikallisen valvonnan avulla.

Jaakkola totesi, että jos joku haluaisi ryhtyä automaattikaupparyhtijäksi, niin yhden automaattikaupan tuotot eivät yksin riitä elättämään yrittäjää, mutta 3–4 myymälän verkosto voisi jo olla kannattava. Hän näkee konttiratkaisun joustavana vaihtoehtona, koska kauppa voidaan siirtää uuteen paikkaan tarpeen mukaan. Ruotsissa vastaavia konttikauppoja käytetään laajasti, ja siellä on käytössä malli, jossa viikolla palvelee kivijalkakauppa ja viikonloppuisin sen vieressä toimiva automaattikontti.

Jaakkola pitää mahdollisena, että automaattimyymälöitä perustettaisiin myös kyläyhdistysten voimin. Tällöin on kuitenkin huomioitava tuotteiden hankintahinnat ja elintarvikeeturvallisuus. Tukkujen minimimäärät voivat olla ongelmallisia pienille myymälöille, ja usein tuotteet on kannattavampaa hankkia marketista ja lisätä hintaan noin 30 % kate, jotta toiminta tuottaisi myös tuloja yhteisölle.



Kuva 5. Mini Smart kauppias Petri Jaakkola kaupan kassalla.

Kokemuksensa pohjalta Jaakkola neuvoo kyläyhteisöjä: seuraa tarjouksia, pidä tiukasti kiinni elintarvikeeturvallisuudesta ja muista, että palvelu säilyy vain, jos kyläläiset sitä käyttävät. Valikoiman kannattaa olla yksinkertainen ja riittävästi täydennetty, sillä tyhjät hyllyt karkottavat asiakkaat nopeasti.

Gård Smak

Maidontuottaja ja kauppias Niklas Östman lähti kehittämään liiketoimintaansa uuteen suuntaan perustamalla yhdessä veljensä Jonas Östmanin kanssa automaattikauppa Gård Smakin Vöyriin. Kauppa yhdistää nykyaikaisen teknologian ja lähiruoan tarjonnan. Aiemmin veljeksillä oli kotiinkuljetuspalvelu, josta automaattikauppa muodostui luontevaksi jatkumoksi. Innoituksen he saivat ruotsalaiselta Never Closed -yritykseltä, jonka kanssa he aloittivat franchising-yhteistyön.



Kuva 6. Gård Smak kauppa Kaitsorissa. Kuva netistä.

Kauppaa perustaessaan veljekset ottivat käyttöön ennakkorahoitusmallin, jossa kyläläiset saivat ostaa lahjakortteja etukäteen tulevaa kauppaa varten. Tämä toimi sekä rahoituskeinona että mittarina todelliselle kiinnostukselle – jos ihmiset olivat valmiita maksamaan ennakoon, se kertoi selkeästi, että he myös aikovat käyttää kauppaa. Malli tarjosi yrittäjille realistisen tavan testata kysyntää ennen avaamista ja toi samalla yhteisön vahvasti mukaan jo suunnitteluvaiheessa.

Gård Smak toimii itsepalveluperiaatteella: asiakas pääsee kauppaan skannaamalla puhelimella QR-koodin ja tunnistautumalla pankkitunnuksilla. Tekemällä ostokset, siirrytään itsepalvelukassalle, jossa tuotteet skannataan. Ikäihmisille on tarjolla kaupan käyttöön poletti, joka tekee asioimisen helpoksi ja nopeaksi. Kauppa on erityisen tärkeä lähikylille, sillä lähimmät marketit sijaitsevat kaukana. Kaupassa käy noin 1400 asiakasta kuukaudessa, ja keskiostos on 15–20 euroa. Tuotteet ovat keskimäärin 15 % kalliimpia kuin isoissa marketeissa, mutta valikoima painottuu paikallisiin ja laadukkaisiin tuotteisiin. Esimerkiksi heidän maatilansa tuotteet sekä tuotteet jopa 40 paikalliselta tuottajalta muodostavat valikoiman ytimen.



Kuva 7. Tuotokuva Gård Smak verkkokaupasta. Kuva netistä.

Kaupan perustamiskustannukset olivat noin 40 000 euroa. Kiinteistöksi vuokrattiin entinen kyläkauppa. Kaupan pyörittäminen vie noin 20 tuntia viikossa.

Kesäkaudella myynti kasvaa jopa 120 %, kiitos alueen mökkiläisten ja kaupan hyvän sijainnin E8-tien varrella.

Niklas Östman näkee automaattikauppamallin erinomaisena ratkaisuna kyläyhteisöille. Hän uskoo, että erityisesti konttikauppa voisi olla hyvä vaihtoehto, mutta myönsi, että kilpailukykyinen hinnoittelu on haaste. Yhteistyö useamman kylän välillä voisi tarjota tähän ratkaisun.

Yourgrocerystore

Närpiön Pirttikylässä on jälleen kauppa – tosin uudella tavalla. Yourgrocerystore automaattikauppias Marcel Kanera avasi sinne hiljattain kolmannen itsepalvelukauppansa. Hänen kaksi muuta kauppaansa sijaitsevat Molpessa ja Töjbyssä.

Pirttikylässä perinteinen kyläkauppa suljettiin vuonna 2016. Nyt avattu automaattikauppa tuo palvelut takaisin kylälle. Haastattelun aikana kaupassa asioi kaksi asiakasta, jotka kehuivat yrittäjää palveluiden palauttamisesta kylään ja totesivat itsepalvelukaupan olevan helpokäyttöinen.

Marcel Kaneran yritys tarjoaa kahta ratkaisua: olemassa olevaan rakennukseen rakennettu kauppa sopii suuremmille kylille, kun taas konttikauppa on joustava vaihtoehto pienemmille yhteisöille tai paikkaan, jossa ei ole valmista rakennusta kaupalle.

Kanera näkee, että kyläyhteisö voisi toimia itsenäisesti automaattikauppiaana. Hänen kauttaan yhteisö voisi hankkia teknologian, asennuksen, käyttökoulutuksen sekä ympärivuorokautisen teknisen tuen, mutta kaupan omistajuus ja päivittäinen toiminta jäisivät kyläyhteisön vastuulle. Kanera voi myös perustaa automaattikaupan kylälle, mutta edellytyksenä on, että kylän asukaspohja on riittävän suuri, jotta ratkaisu olisi yrittäjälle taloudellisesti kannattava. Jos kyläyhteisö suunnittelee oman kaupan avaamista, niin Kanera painottaa, että kylän on arvioitava oma potentiaalinsa rehellisesti. Pienet, alle 200 asukkaan kylät voivat hyötyä pienestä kaupasta, jos kesäasukkaat kasvattavat asiakasmäärää. Ilman riittävää käyttöastetta kaupan ylläpito on vaikeaa.

Kanera on toiminut yrittäjänä vuoden päivät. Ajatus automaattikauppiaaksi ryhtymisestä lähti hänen perheestään Slovakiassa, kun hänen isänsä kehitti leipomon yhteyteen itsepalvelumallin, jossa asiakkaat saattoivat ostaa tuotteita ilman henkilökuntaa. Kanera toi idean Suomeen, sillä hän huomasi, että monet pienet kylät jäivät kauppaketjujen ulkopuolelle. Lyhyessä ajassa hän on avannut kolme kauppa ja aikoo laajentaa toimintaansa. Yrittäjä kokee, että konseptilla on huomattavaa potentiaalia myös tulevaisuudessa.



Kuva 8. Yourgrocerystoren kauppa Pirttikylässä



Kuva 9. Yrittäjä Marcel Kanera Pirttikylän kaupassa.

Erilaisia myyntiautomaatteja

Myyntiautomaatit eivät enää rajoitu pelkkiin limuihin ja suklaapatukoihin – nykyään niissä voi myydä hyvin monenlaisia tuotteita. Automaatit ovat levinneet kaikkialle maailmaan ja mukautuneet paikallisiin tarpeisiin – oli kyse sitten arkisista virvoitusjuomista tai luksustason erikoisuuksista, löytyy niille oma automaattinsa jostain päin maailmaa. Maailmanlaajuisesti myyntiautomaatit kattavat hyvin laajan kirjon tuotteita (listaus toteutettu Chat GBD):

Elintarvikkeet ja juomat: perinteiset karkki-, limsa- ja kahviautomaatit sekä valmiita aterioita, pizzoja, hampurilaisia ja sushia valmistavat robotit.

Tuoretavarat: kananmunia, marjoja, kukkia, maitoa, leipää, lihaa– näitä myydään usein suoraan tuottajilta.

Terveys ja hygienia: lääkkeitä, ensiaputarvikkeita, maskeja, hygieniatuotteita.

Elektroniikka ja -tarvikkeet: kuulokkeita, latureita ja adaptereita.

Vaatteet ja kauneus: T-paitoja, takkeja, alusvaatteita sekä meikkejä, hajuvesiä ja erikoisena esimerkkinä kynsilakka-automaatti (sormi laitetaan automaattiin ja kone lakkaa sen).

Luksus ja arvotavarat: kultaharkkoja, luksusautoja, jalokiviä ja samppanjaa.

Alkoholi- ja tupakka-automaatit: olut- ja viinilaitteet tupakka-automaatit (yleisiä mm. Saksassa ja Japanissa, ikävarmennuksella).

Ajoneuvot: uusia ja käytettyjä autoja (Carvana, Autobahn Motors) ja polkupyörien vuokrausautomaatteja.

Erikoisuudet: eläviä rapuja ja hyönteisiä (kalastukseen toukkia ja syöttimatoja), koiranpesuautomaatteja, sateenvarjojen laina-automaatteja, vaatelaina-automaatteja sekä taide- ja kirja-automaatteja.

Yhteenvetona: myyntiautomaatit ovat kehittyneet perinteisistä limsa- ja karkkikoneista laitteiksi, joista voi ostaa lähes mitä tahansa – ruoasta ja lääkkeistä luksustuotteisiin, eläviin rapuihin jopa autoihin – mikä osoittaa konseptin joustavuuden ja sovellettavuuden eri markkinoille.



Kuva 10 Kaikki ruoka-automaattikuvat ovat TCN verkkosivuilta.



Kuva 11 Carvana autojen myyntiautomaatti Greensboron kaupungissa. Kuva netistä.

Myyntiautomaattien maahantuoja ja myyjät Suomessa

Myyntiautomaatteja voivat valmistaa tai maahantuoda myös muut toimijat. Tässä raportissa mainitut yritykset on esitetty havainnollistavina esimerkkeinä, eivätkä ne muodosta kattavaa luetteloa alan toimijoista.

Etelä-Pohjanmaalla myyntiautomaatteja myy **Vendorpoint Oy** Teuvalta. Yritys tuo Suomeen innovatiivisia ja älykkäitä myyntiautomaatteja, jotka soveltuvat hyvin esimerkiksi maaseudun pikkukyliin itsepalvelukioskeiksi.

Selecta Group, jonka pääkonttori on sijainnut Sveitsissä vuodesta 1957, on Euroopan johtava reittipohjainen itsepalvelupalvelujen tarjoaja, joka tarjoaa korkealaatuista kahvia ja innovatiivisia valmisruokaratkaisuja työpaikoilla ja julkisissa tiloissa. He tarjoavat avaimet käteen periaatteella toimivia ratkaisuja, jossa yritys hoitaa myös laitteen täytön.

FoodVend tuo maahan innovatiivisia tuore ruoka-automaatteja, jotka vastaavat nykyaikaisen kuluttajan tarpeisiin. FoodVend tarjoaa kätevän ja luotettavan tavan saada tuoreita ja laadukkaita ruoka-annoksia helposti ja nopeasti ympäri vuorokauden vuoden jokaisena päivänä. Voit sijoittaa automaatin sisätiloihin tai ulos haastaviin olosuhteisiin. Automaatti toimii ulkona jopa -25 C asteen pakkasessa, lumisateessa ja kesällä +30 C asteen kuumuudessa.

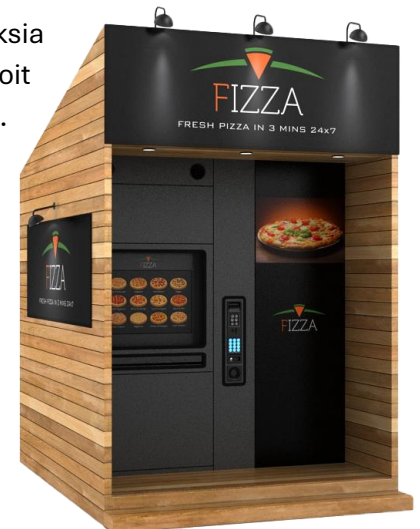
Suomen myymäläkaluste on yksi maamme johtavia myymäläkalusteratkaisujen toimittajia. Heiltä saa kokonaisvaltaiset kylmäkaluste-, laite- ja palveluratkaisut. Laitteet voi ostaa omakseen tai vuokrata leasing sopimuksella. Yrityksellä on tarjolla myyntiautomaatiksi sopeutuvista älykaapeista kolmea vaihtoehtoa, huoneenlämpöinen kaappi, jääkaappi ja pakastin.

Fizza Oy toimittaa Suomeen pizza-automaatteja. Kyseisiä automaatteja on käytössä jo yli 30. Toiminta perustuu leasingmalliin. Automaatti toimii itsenäisesti 24/7. Pizzat valmistetaan perinteiseen tyyliin keittiössä korkealaatuisista raaka-aineista. Paistamista vaille valmiit pizzat toimitetaan suoraan automaatin kylmiöön. Pitsan voi automaatista ostaa joko valmiiksi paistettuna tai pakasteena kotiin vietäväksi.

Snacktime Oy tarjoaa pieniä välipala-automaatteja pääasiassa vuokrasopimuksella, joka sisältää koneen, korttimaksupäänteen, asennuksen, koulutuksen ja tarvittaessa täyttöpalvelun.



Kuva 12. Hattara-automaatti Porissa kauppa-keskus Puuvillassa.



Kuva 13. Kuva Fizza-automaatista. Kuva netistä.



Kuva 14 Kuva Suomen myymäläkalusteen älylaitteista. Kuva netistä.

Lähituottajat Leader Suupohjan alueella

Hankkeella kartoitettiin Leader Suupohjan alueelta 32 lähituottajaa. Heille lähetettiin kysely, jossa selvitettiin kiinnostusta toimittaa tuotteitaan mahdollisiin tuleviin automaattikauppoihin tai myyntiautomaatteihin.

Kyselyyn saatiin yksitoista vastausta, joista kymmenen ilmoitti olevansa mahdollisesti kiinnostuneita toimittamaan tuotteitaan, mikäli alueemme kylille perustettaisiin myyntiautomaatteja tai automaattikauppoja.

Myyntiautomaattien ansaintamalleja

1. Yhteisölähtöinen yhteiskunnallinen yrittäminen

Yhteiskunnallinen yrittäjäyys ei ole yritysmuoto, vaan tapa tehdä liiketoimintaa. Siinä on kaksi erityispiirrettä: yrityksellä on jokin yhteiskunnallinen ja/tai ekologinen tavoite, jota se pyrkii toteuttamaan liiketoiminnan keinoin ja yritys ohjaa suurimman osan liikevoitostaan valitsemansa yhteiskunnallisen tavoitteen toteuttamiseen. Suomessa yhteiskunnallisilla yrityksillä ei ole mitään erityisiä etuuksia tai tukia, vaan ne toimivat samoilla ehdoilla ja samoilla markkinoilla kuin muutkin yritykset.

Yhteisölähtöinen yhteiskunnallinen yrittäjäyys on yhteiskunnallisen yrittäjyyden tapaan liiketoimintamalli, joka keskittyy yhteisöjen tarpeiden ja hyvinvoinnin edistämiseen samalla kun se tavoittelee taloudellista kannattavuutta. Yhteisölähtöisen yhteiskunnallisen yrityksen yhteiskunnallinen päämäärä voi olla esimerkiksi alueen elinvoiman ja palveluiden vahvistaminen, asukkaiden hyvinvoinnin parantaminen tai lähipalveluiden saatavuuden varmistaminen.

Myyntiautomaattia tai automaattikauppaa voitaisiin ylläpitää kyläyhdistyksen voimin, jolloin tuotto käytettäisiin kylän kehittämisen ja asukkaiden hyväksi. Myyntiautomaatti tai automaattikauppa voi olla hyvä mahdollisuus tuottaa kylälle uusia palveluita ja mahdollisesti jatkossa työpaikkoja esimerkiksi kylän nuorille.

Kun kyläyhteisö haluaa aloittaa yhteisölähtöisen yhteiskunnallisen yrittäjyyden niin toimintamahdollisuuksia on käytännössä kaksi: palvelutuotantoa viedään eteenpäin yhdistyksen elinkeinotoimintana tai sitä varten perustetaan erillinen kyläyhteisö. Eriyttämistä pohtivat usein päätyvät miettimään liiketoiminnan volyymia ja tuottoa: epäilyksenä on, että kyläyhteisön toiminta on niin pientä, että elinkeinotoimintaa ei kannata sen vuoksi erottaa muusta toiminnasta. Niin kauan kuin toiminta on pienimuotoista, on yleishyödyllisen toiminnan ja liiketoiminnan toteuttaminen yhdistyksen kautta luontevaa. Mutta jos volyymi kasvaakin vaikkapa lämpimän kesän jäätelömyynnin vuoksi, ollaan verrattain nopeasti tilanteessa, jossa myyntiä on alettava rajoittamaan tai yhdistyksen on alettava selvittämään arvonlisäverorajoja. Päätyy kyläyhdistys mihin ratkaisuun tahansa, on käytännössä järkevää pitää toimintojen rahaliikenne erillään.

2. Kauppaosuuskunta

Osuuskunta on perinteinen ja hyväksi havaittu yhtiömuoto, joka soveltuu myös ketjuihin kuulumattoman, itsenäisen paikalliskaupan pyörittämiseen. Jos kylältä löytyy innokasta ja sitoutunutta väkeä, niin kyläkaupan voisi avata perustamalla osuuskunnan. Kun ydinporukka on aktiivinen ja osuuskunnan talous kestävällä pohjalla, paikallinen osuuskunta voi saada kaupan toimimaan hyvin.

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan alkupääomaa perustamiskuluihin ja alkuvaiheen toiminnan käynnistämiseen. Alkupääoman suuruuteen vaikuttavat muun muassa jäsenten lukumäärä, toimiala ja rahan tarve yritystoiminnan alkuvaiheessa. Alkupääoma voidaan kerätä osuuskunnan perustajajäseniltä esimerkiksi osuudesta maksettavana merkintähintana. Jokainen osuuskunnan perustajajäsen on velvollinen merkitsemään osuuden ja maksamaan siitä perustamissopimuksessa sovitun merkintähinnan, jonka määrä on kaikille sama.

Osuuskunnan rekisteröiminen kaupparekisteriin maksaa muutama sata euroa. Ilmoitus on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa osuuskunnan perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Jos perustamissopimus on vanhempi, perustaminen raukeaa. Seuraavaksi avataan perustettavalle osuuskunnalle pankkitili ja maksetaan osuuspääoma sinne. Kun osuuskunta on rekisteröity, pitää muista ilmoittaa sen edunsaajat kaupparekisteriin yritys- ja yhteisötietojärjestelmän kautta. Kaikki perustamiseen tarvittavat lomakkeet ja asiakirjapohjat löytyvät Patentti- ja rekisterihallituksen kokoamasta perustamispaketista.

3. Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yritys tai muu yhteisö, mutta hallituksen jäsenen ja mahdollisen toimitusjohtajan on oltava luonnollinen henkilö. Muoto sopii erityisesti silloin, kun halutaan selkeät omistussuhteet tai ulkopuolisia sijoittajia. Yksityisen osakeyhtiön voi perustaa sähköisesti YTJ-palvelussa ilman vähimmäisosakepääomaa, ja rekisteröinti kaupparekisteriin maksaa muutamia satoja euroja. Rekisteröinti on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta.

Automaattikaupan perustamisessa on huomioitava alkuinvestointien lisäksi käyttörahan tarve juokseviin kuluihin vähintään 2–3 kuukaudeksi. Rekisteröinnin jälkeen yhtiö voidaan tarvittaessa ilmoittaa Verohallinnon ennakoperintä-, työnantaja- ja arvonlisäverovelvollisten rekistereihin.

Kaikki tulot ja menot kirjataan kirjanpitoon, joka jaetaan yleensä 12 kuukauden pituisiin tilikausiin. Tilikauden päätteeksi tehdään tilinpäätös, joka toimii sekä verotuksen perustana että raportoitavana dokumenttina PRH:lle.

Osakeyhtiön hallitus vastaa yhtiön toiminnan järjestämisestä ja hallinnosta. Hallinnollisiin velvoitteisiin kuuluvat hallituksen (ja mahdollisen toimitusjohtajan) nimeäminen, kirjanpidon ja tilinpäätöksen laatiminen ja toimittaminen PRH:lle, veroilmoitusten ja rekisteröitymisten hoitaminen, yhtiökokouksen järjestäminen kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä, osakasluettelon ylläpito sekä tarvittaessa tilintarkastuksen toimittaminen.

4. Franchising sopimus Fiksukyläkaupat yhtiön kanssa.

Suomalainen Fiksukyläkaupat Oy on perustettu elvyttämään kyläkauppoja ja tarjoamaan pienille kyläyhteisöille palveluita, joita perinteiset marketit eivät aina pysty tarjoamaan. Yritys yhdistää itsepalvelukonseptin, automaation ja paikalliset tuotteet, mikä mahdollistaa kustannustehokkaan kauppatoiminnan, tukee paikallisia tuottajia ja antaa mm kyläyhteisöille mahdollisuuden perustaa kauppa itse helposti.

Fiksukyläkaupat tarjoaa franchising-yrittäjille valmiin liiketoimintakonseptin. Yrittäjät saavat käyttöönsä kattavan alkuvalikoiman, opastuksen ja tekniikat sekä valmiit sopimukset alennuksineen tavarantoimittajien kanssa, mutta he voivat silti päättää oman kauppansa tuotevalikoimasta.

Kaupan toiminta perustuu yrityksen kehittämään omaan automaatioon ja ohjelmistoon, jotka mahdollistavat asiakkaiden kulunvalvonnan, kaupan etäohjauksen ja sujuvan itsepalvelukokemuksen. Lisäksi franchising-yrittäjät saavat kattavaa tukea ja neuvontaa käytännön asioissa, kuten kiinteistön hankinnassa, tuotteiden tilaamisessa ja alkukassan muodostamisessa.

Tämä kokonaisuus voi tarjota myös kyläyhteisöille mahdollisuuden pyörittää omaa kauppaa kustannustehokkaasti ja joustavasti.

Kaupan perustaminen yleisesti maksaa noin 50 000–100 000 euroa, jossa merkittävin kuluerä on kiinteistö. Automaatio-, kameravalvonta-, ja kassalaitteisiin menee noin 10 000 euroa. Fiksukyläkaupat Oy:n franchising-sopimusmalli perustuu kiinteään 200 euron kuukausittaiseen ylläpitomaksuun sekä myyntipohjaiseen kuukausimaksuun, joka on 1 % arvonlisäverottomasta myynnistä.

5. Franchising -sopimus ruotsalaisen Never Closed-yhtiön kanssa

Ruotsalainen Never Closed-yhtiö tarjoaa franchising-mallilla toimivia automaattikauppoja, jotka palvelevat ympäri vuorokauden ilman henkilökuntaa. Malli on yleistynyt maaseudulla, jossa perinteiset kaupat ovat vetäytyneet.

Asiakas tunnistautuu sisään pankkitunnuksilla tai kulkutunnisteella, kerää tuotteet ja maksaa itsepalvelukassalla. Myymälä on varustettu kameravalvonnalla ja kulunvalvontajärjestelmällä.

Never Closed toimittaa koko järjestelmän (ovivalvonta, kassaratkaisu, kamerat, RFID-lukijat ym.) sekä tarjoaa vaihtoehtona myös valmiin konttikaupan.

Malli voisi sopia hyvin myös suomalaisille kyläyhteisöille, jotka haluavat turvata lähipalvelut.

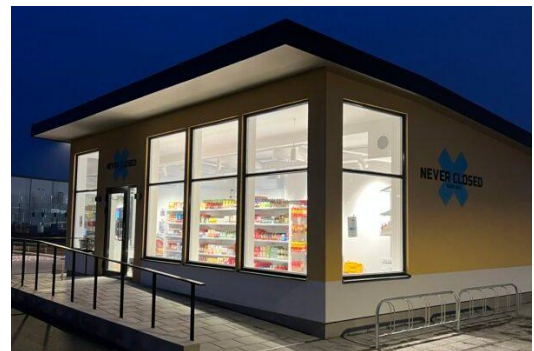
Never Closed sai alkunsa selkeästä tarpeesta. Perinteinen vähittäiskauppa on monin paikoin vetäytynyt Ruotsin maaseudulta, jättäen yhteisöt ilman peruspalveluita. Yrityksen matka alkoi viidellä itse omistetulla myymälällä eri puolilla Ruotsia, joiden avulla kehitettiin ja hiottiin toimivaa ja skaalautuvaa ratkaisua.

Kokemusten pohjalta Never Closed siirtyi franchising-malliin – nykyisin yrityksellä ei ole enää omia myymälöitä, vaan kaikki toimipisteet ovat yrittäjävetoisia. Tämä mahdollistaa ketterän kasvun ja paikallisen omistajuuden.

Yhteistyömalli on joustava ja mahdollistaa toiminnan myös yhteisövetoisesti. Ruotsin Örnköldsvikissä paikallinen kyläyhteisö on perustamassa myymälää Never Closedin teknologialla, ja vastaavia hankkeita voidaan yhtiön mukaan toteuttaa myös Suomessa.

Never Closed tekee Suomessa jo yhteistyötä Gård Smak -nimisen toimijan kanssa, joka on jo avannut automatisoidun myymälän Vöyrille, Kaitsorin kylään.

Yrityksellä on vahva kiinnostus laajentua Suomen markkinoille, ja se etsii aktiivisesti uusia yhteistyökumppaneita. Malli soveltuisi erinomaisesti myös suomalaisille kyläyhdistyksille ja yhteisöille, jotka haluavat turvata päivittäistavarakaupan saatavuuden paikallisesti.



Kuva 15. Never Closed kauppa Hässleholmin kunnassa Ruotsissa. Kuva netistä.

Never Closedin mukaan automatisoidut kyläkaupat ovat nopeasti yleistymässä. Ruotsissa kasvu on jo käynnissä, ja yritys uskoo, että sama kehitys tulee tapahtumaan myös Suomessa. Kysyntää ja potentiaalia riittää: pienet yhteisöt etsivät moderneja, kustannustehokkaita ja käyttäjäystävällisiä ratkaisuja peruspalveluiden turvaamiseen. Yhteisöllisesti omistetut ja hallinnoidut älymyymälät voivat tulevaisuudessa olla keskeinen osa maaseudun elinvoimaa. Never Closed tarjoaa valmiin ratkaisun, jonka avulla tämä visio voi muuttua todeksi.

6. Yhteistyö automaattikauppayrittäjän kanssa

Yhtenä mahdollisena mallina voisi toimia yhteistyö jo toiminnassa olevan automaattikauppayrittäjän kanssa. Lapualle, Tiistenjoen kylään on nousemassa yrittäjävetoinen automaattikauppa. Ajatus kaupan perustamiselle lähti aktiivisen kyläyhteisön toimesta.

Hankkeen aikana on käynyt ilmi, että monilla automaattikauppiaille on kiinnostusta laajentaa toimintaansa uusille paikkakunnille. Mielellään he tarjoavat valmiin ratkaisun yhteisölle ostettavaksi tai vuokrattavaksi, mutta kysymykseen, että voisivatko he toimia yhteistyössä kyläyhteisön kanssa ei saatu yksiselitteistä vastausta. Yrittäjät näkivät tämän mallin mahdollisena, mutta tämä vaatisi vielä lisäselvitystä. Tällaisessa mallissa kyläyhdistys voisi esimerkiksi toimia paikallisena kumppanina, joka vastaa esimerkiksi hyllytyksestä, siisteyden ylläpidosta ja pienistä teknisistä ongelmatilanteista. Vastineeksi kauppias maksaisi kyläyhdistykselle korvausta näistä ylläpitopalveluista. Tämä yhteistyö voisi olla hyvä tapa yhdistää kylän oma aktiivisuus ja yrittäjän liiketoimintaosaaminen – ilman että kyläyhdistyksen tarvitsee itse investoida koko kaupalliseen järjestelmään.

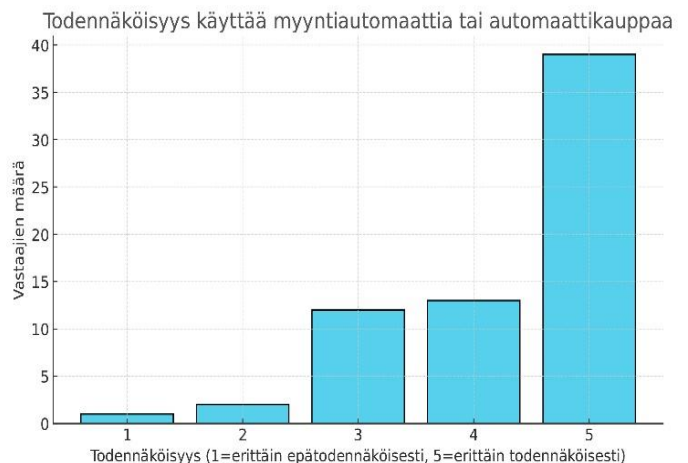
Kysely Leader Suupohjan alueen aktiivisille kylille automaattikokeilusta

Hankkeen alussa luotiin kysely myyntiautomaattikokeilusta ja lähetettiin se Leader Suupohjan alueen 25 aktiiviselle kyläyhdistykselle tai -yhteisölle. Kyselyyn vastasi neljä yhdistystä: Närvijoen kyläseura ry, Pöntäneen Nuorisoseura ry, Hyypän kyläseura ry ja Nummijärven maatalousjärjestö ry. Kolme ensimmäistä olivat kiinnostuneita myyntiautomaattikokeilusta, ja Nummijärven MTJ oli mahdollisesti kiinnostunut. Lähestyttiin kaikkia neljää yhteisöä sähköpostilla, jossa kysyttiin heidän kiinnostustaan kuulla enemmän hankkeesta ja automaattikokeilusta ja kolmessa yhteisössä pidettiin sitten joko lähi- tai Teams-palaveri. Kaikki yhteisöt olivat erittäin kiinnostuneita kokeilusta. Automaatti voisi tuoda joka kylään positiivista nostetta ja tarvetta myyntiautomaatille koettiin. Erilaisia haasteitakin tai ongelmakohtia nostettiin esille, kuten esimerkiksi Hyypän kylän pitkä ja kapea muoto luo haastetta automaatin sijoituspaikalle sekä automaatin ylläpidon tuoma työn määrä. Närvijoen kyläseuran johtoryhmä teki heti palaverin yhteydessä päätöksen, että he voisivat kokeiluun ryhtyä, kaksi muuta yhteisöä pyysivät harkinta-aikaa. Harkinta-ajan jälkeen Hyypän kyläseura ilmoitti, ettei halua toteuttaa automaattikokeilua kylän muodon aiheuttamien haasteiden vuoksi. Lisäksi he suunnittelevat kesäkioskin avaamista, jolla lisätään kylän yhteisöllisyyttä. Pöntäneen Nuorisoseura oli kiinnostunut automaattikokeilusta, mutta totesivat, että jos löytyy innokkaampi kylä, jolla on enemmän tarvetta ja resursseja toteuttaa kokeilu, niin he jättäytyvät sitten pois. Närvijoen kyläseura ilmaisi halunsa automaattikokeiluun, kokeilua tuki myös kylän syrjäinen sijainti sekä kyläläisten aktiivisuus. Automaattikokeilun yhdeksi kriteeriksi määriteltiin kylien asukkaiden aktiivisuus. Kyselyyn vastasivat aktiivisimmin Närvijoen kylän asukkaat (vastausprosentti oli noin 10,6 %), Hyypässä vastausprosentti oli n. 9,3 ja Pöntäneellä n. 7 % asukkaista vastasivat kyselyyn.

Päätettiin toteuttaa myyntiautomaatin kokeilujakso Kurikan Närvijoella heinä- elokuun 2025 aikana.

Kysely myyntiautomaattikokeilusta kiinnostuneiden kylien asukkaille

Hankkeessa toteutettiin kysely myyntiautomaattikokeilusta kiinnostuneiden kylien asukkaille. Kyselyssä kysyttiin asukkaiden ostotottumuksia sekä mielipidettä automaatin tarpeesta ja mahdollista käyttöasteesta. Saatiin 67 vastausta: Hyypästä 28, Pöntäneeltä 21 ja Närviujoelta 18. Vastauksien perusteella lähimpään ruokakauppaan on 11–20 km 73 %:lla vastaajista. Ruokaostoksilla käydään aktiivisesti: 49 % asioi yli kahdesti ja 49 % 1–2 kertaa viikossa.



Kuva 16. Kaavio automaatin käyttöaikeesta.

Myyntiautomaatti kiinnostaa: 78 % antoi käyttöaikeelle arvosanan 4–5/5. Myyntiautomaattiin toivotuimmat tuotteet ovat kyselyn perusteella maito (94 % ”kyllä”), voi ja leivitteet (87 %), leivät (82 %), juustot (78 %) ja leikkeleet (73 %). Vähiten kysyntää saivat pakaste-einekset, pakastemarjat, mausteet, käsisaippua ja lemmikkieläintuotteet (≈15 %). Avoimissa kommentteissa toivottiin erityisesti jäätelöä, hiivaa ja säilykkeitä.

Kokonaisuutena kyläläiset pitivät myyntiautomaatin perustamista tarpeellisena, kunhan valikoima kattaa peruselintarvikkeet ja tuoretuotteet.

Myyntiautomaatin kokeilujakso Närviujoella

Myyntiautomaattikokeiluun päätettiin ottaa mukaan sekä jääkaappi että pakastin. Selvitettiin automaattikokeilulle mahdollisia laitetoimittajia ja lähetettiin tarjouspyynnöt kolmeen myyntiautomaatteja valmistavaan tai maahantuovaan yritykseen. Kaksi heistä antoivat vastauksen, etteivät pysty tarjoamaan kokeilujakson ajaksi laitteita ja yhdeltä maahantuojalta saatiin tarjous laitteistosta. Vuokrattiin laitteet kahdeksi kuukaudeksi Vendorpoint Oy:ltä ja Kauppahuone Malmivaara Ky:ltä.

Pyydettiin Chat GBD arvioimaan Närviujan automaatin liikevaihto- ja tuottoennuste kokeilun ajalta seuraavilla spekseillä: 150 asukkaan kyläyhteisö, 60 päivää, tuotteissa 30 % kate, asiakkaita päivässä on 5–10 ja keksimääräinen ostos on 4 euroa.



Kuva 17. Automaattien käyttöönotto Närviujoella.

Päivittäinen liikevaihto

- Minimi: $5 \text{ asiakasta} \times 4 \text{ €} = 20 \text{ € / pv}$
- Maksimi: $10 \text{ asiakasta} \times 4 \text{ €} = 40 \text{ € / pv}$
- Odotusarvo ($\approx 7,5$ asiakasta): $7,5 \times 4 \text{ €} = 30 \text{ € / pv}$

2 kuukauden (≈ 60 pv) liikevaihto

- Minimi: $20 \text{ €} \times 60 = 1\,200 \text{ €}$
- Maksimi: $40 \text{ €} \times 60 = 2\,400 \text{ €}$
- Odotusarvo: $30 \text{ €} \times 60 = 1\,800 \text{ €}$

Arvio katteesta (30 % liikevaihdosta)

- Minimi: $30 \% \times 1\,200 \text{ €} = 360 \text{ €}$
- Maksimi: $30 \% \times 2\,400 \text{ €} = 720 \text{ €}$
- Odotusarvo: $30 \% \times 1\,800 \text{ €} = 540 \text{ €}$



Kuva 18. Automaatit valmiina palvelemaan.

Ennen kokeilun alkua arvioitiin, että koska myyntiautomaatin sijoituspaikkana on vapaa-ajan alue, jossa on myös maauimala, niin todennäköisesti jäätelöstä ja juomista tulee myyntihittejä, jotka mahdollisesti voivat jopa nostaa arvioitua liikevaihtoa ja tuottoa.

Ilmoitettiin Kurikan kaupungin terveystarkastajille kokeilun sijainti ja ajankohta. Koska Närviöjen vapaa-ajan alueella oli elintarviketoimintaa jo ennestään, niin asia merkittiin tiedoksi ja kyläseura lisäsi automaatit omavalvontasuunnitelmaan.

Aloitettiin myyntiautomaattikokeilu Närviöellä 1.7.2025. Kyläseura haki automaattiin tulevat tuotteet lähikaupasta ja niihin lisättiin 30 % kateosuus. Automaatin valikoiman sai kyläseura päättää itse, siihen tarjottiin avuksi kylien asukkaille tehdyn kyselyn tuloksia. Kokeilun ensimmäisenä päivänä automaatilla rekisteröitiin 22 ostotapahtumaa ja myytiin 36 tuotetta. Kokeilun alussa ilmeni jonkin verran teknisiä ongelmia: erityisesti jääkaapin lämpötila nousi ajoittain liian korkeaksi, mikä johti kylmätuotteiden poistamiseen. Ongelman syyksi epäiltiin lopulta automaatin sijoitusta ulkoterassille aamuaurinkoon nähden, ja aurinkosuojapressu ratkaisi tilanteen. Pakasteautomaatissa vastaavaa ongelmaa ei esiintynyt.



Kuva 19. Närviöjen automaatin valikoimaa.

Ensimmäisen käyttöviikon aikana automaateista suoritettiin 131 ostotapahtumaa ja ostettiin 179 tuotetta. Suosituimpia tuotteita olivat jäätelö, maito, juomat, karkit ja sipsit. Keskiostos oli 3,08 euroa.

Ensimmäisen kuukauden aikana automaateista suoritettiin 742 ostotapahtumaa ja ostettiin 894 tuotetta. Suositumpia tuotteita olivat jäätelöt (yli 400 kpl) erityisesti mehujää (yli 160 kpl), juomat, sipsit, minidonitsit, karkit ja maito. Keskiostos oli 2,54 euroa.

Elokuun alussa automaatin jääkaapissa ilmeni tekninen ongelma: laite ei pystynyt pitämään lämpötilaa viileänä, minkä vuoksi kylmätuotteet jouduttiin taas vaihtamaan. Ongelman syyksi selvisi, että laite oli jäänyt. Tämä johtui ilmeisesti ulkoilman kosteudesta.

Automaattikokeilua markkinoitiin aktiivisesti Leader Suupohjan sosiaalisessa mediassa ja siitä ilmoitettiin myös alueemme paikallislehtiin. Sosiaaliseen mediaan tuotetulle videolle ostettiin myös maksullista mainontaa ja kyseinen video saikin yli 20 000 näyttökertaa. Automaattia esiteltiin myös Närvijoen kulttuuri-illassa, jossa vierailivat kansanedustajat Östman ja Savola sekä Suomen Kylät ry:n toiminnanjohtaja Suvi Louhelainen. Tapahtumasta tehty somepäivitys sai myös paljon näkyvyyttä sosiaalisessa mediassa.

Kahden kuukauden kokeilun aikana automaateista suoritettiin 924 myyntitapahtumaa, ostettiin 1119 tuotetta ja keskiostos oli 2,61 euroa.

Kokeilun aikana myyntiautomaattien liikevaihto ylsi 2408 euroon, josta suurin osa muodostui heinäkuun aikana. Elokuussa myynti oli 519 euroa. Tämä kertonee siitä, että kesälomalla ja helteisenä heinäkuulla oli merkittävä vaikutus liikevaihdon muodostumiseen.

Automaattien käyttäjille toteutettiin käyttäjäkysely. Siihen saatiin kokeilun aikana 41 vastausta. Asiakkaiden mielestä Närvijoen automaattikokeilu onnistui hyvin – käyttäjät kokivat sen pääosin helpoksi, käteväksi ja hyödylliseksi. Automaatilla nähtiin olevan selkeä rooli kylien palvelujen täydentäjänä, etenkin iltaisin, viikonloppuisin ja maaseuduilla, joissa kauppamatkat ovat pitkiä. Käyttö painottui herkkuihin ja hätäostoihin, mikä osoittaa, että automaatti toimii sekä arjen apuna että arjen ilahduttajana. Lähes kaikki vastaajat olivat valmiita käyttämään automaattia jatkossakin, mikä kertoo, että kokeilu vastasi käyttäjien tarpeisiin. Havaitut hankaluudet (maksutapa, valikoiman täydentäminen, yksittäiset tekniset viat) olivat korjattavissa olevia yksityiskohtia, eivätkä heikentäneet kokonaiskuvaa. Yhteenvetona voidaan sanoa, että asiakkaat näkivät automaattit "nykyaikaisena kyläkauppana", joka tarjoaa nopeasti saatavilla olevia tuotteita silloin, kun muut vaihtoehdot eivät ole käytettävissä. Asiakaskyselyn tulokset antavat perustan automaattien laajemmalle käyttöönotolle kylissä.

Närvijoen kyläseura näki kokeilun arvokkaana ja uskoo automaateilla olevan tulevaisuutta kylien palvelujen täydentäjänä, mutta toteutuksen pitää olla yksinkertaisempi, käyttäjäystävällisempi ja luotettavampi.



Kuva 20. Kansanedustaja Savola tutustumassa automaattiin Närvijoen kylätapahtumassa.

Kokeilun alussa pyydettiin CHAT GBD:n arvio Närvihoen automaatin liikevaihto- ja tuottoennuste kokeilun ajalta (arvio on luettavissa Myyntiautomaatin kokeilujakso Närvihoella otsikon alta). Kokeilun päättyessä toteuma oli seuraavanlainen:

- Asiakkaita tuli **tuplasti enemmän** kuin odotettiin.
- He kuitenkin ostivat **pienemmällä keskiostoksella**.
- Liikevaihto ylitti odotusarvion selvästi (+34 %) ja osui jopa lähelle alkuperäistä maksimiarviota (2 400 €).
- **Kate (30 %):** $2\,408\text{ €} \times 30\% = 722\text{ €}$ → toteutunut kate osui aivan alkuperäisen maksimiennusteen (720 €) tuntumaan.
- **Hävikin (n. 80 €) jälkeen** korjattu liikevaihto oli **2 328 €** ja kate noin **698,40 €**.

Toisin sanoen hävikki söi osan tuloksesta, mutta silti automaatin kokeilu ylitti odotusarvon sekä liikevaihdossa että katteessa. Automaatin täyttöön meni arviolta noin 33 tuntia ja kauppareissuja tuli yhteensä 13. Kilometrejä kauppareissuille kertyi 455 ja jos matka toteutettiin henkilöautolla, jonka kesikulutus on n 8 l/100 km, niin polttoainekulu oli noin 50–60 euroa.

Yhteenveto automaattikokeilusta

Närvihoella toteutettu automaattikaupan kokeilu tarjosi arvokasta tietoa ja kokemuksia siitä, miten automaattikauppa voisi toimia nykyaikaisena kyläkauppana paikallisen kyläseuran ylläpitämänä. Kokeilu osoitti, että ratkaisu voisi tukea kyläpalvelujen saatavuutta ja vastata maaseudun asukkaiden tarpeisiin.

Kokeilun aikana ilmeni kuitenkin haasteita, jotka liittyivät erityisesti laitteiston toimivuuteen ja teknisen tuen saatavuuteen.

Kokeilu nosti esiin myös jatkokehittämisen tarpeita. Yhtenä keskeisenä havaintona voidaan todeta, että nykyistä kyläkauppataukea olisi syytä arvioida ja mahdollisesti muokata niin, että sen piiriin voisivat kuulua myös kyläseurat tai muut yhteisöt. Näin tukea voitaisiin kohdentaa esimerkiksi automaattikaupan kaltaisten ratkaisujen hankintaan tai ylläpitokustannuksiin. Tämä edistäisi kylien ja

maaseudun elinvoimaisuutta, tukisi yhteiskunnallista yrittäjyyttä sekä vahvistaisi kylien asukkaiden hyvinvointia.

Närvihoen kyläseura harkitsee oman pienimuotoisen kyläkaupan avaamista vuoden 2026 aikana. Seura on käynnistänyt vaihtoehtojen kartoituksen ja selvittää eri mahdollisuuksia kaupan tai kioskin toteuttamiselle. Kokeilun voidaan siis todeta kylväneen kehittämisen siemenen, joka kantaa eteenpäin uusia avauksia ja ideoita kylän palveluiden turvaamiseksi.



Kuva 21 Närvihoen automaattikokeilun ensimmäiset asiakkaat.

Lainsäädäntöä

Elintarvikelain mukaan elintarvikealan toimijan on tehtävä kirjallinen rekisteröinti-ilmoitus elintarviketoiminnasta huoneiston sijaintikunnan tai kaupungin elintarvikevalvonnasta vastaavalle viranomaiselle viimeistään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tai olennaista muuttamista (*rekisteröity elintarviketoiminta*). Rekisteröidyn elintarviketoiminnan aloittaminen ei edellytä valvontaviranomaisen tekemää tarkastusta.

Elintarviketoiminnasta voi tehdä rekisteröinti-ilmoituksen myös verkossa. Ilppa-palvelussa voi ilmoittaa useimpien elintarvike- ja terveydensuojelualan toimintojen aloittamisesta, olennaisesta muuttumisesta, lopettamisesta tai yrittäjän vaihtumisesta.

Omaavalvonnan on oltava toimintaan nähden riittävä. Omaavalvonnan toteuttamisella hallitaan toimintaan liittyvät elintarvikehygieeniset riskit. Rekisteröidyssä elintarvikehuoneistossa omaavalvontasuunnitelma on esitettävä valvontaviranomaisella viimeistään ensimmäisen tarkastuksen yhteydessä.

Toiminnanharjoittajan tulee olla yhteydessä tarvittaessa myös muihin viranomaisiin, kuten rakennus- ja palotarkastajaan.

Milloin elintarviketoimintaa ei tarvitse rekisteröidä?

Toimintaa ei tarvitse rekisteröidä, jos toiminta on vähäisen riskin toimintaa, se täyttää jonkin ETL 10.2 §:n kohdista 1–3 eikä siihen sovelleta 20 000 euron liikevaihtorajaa tai jos sitä sovelletaan, elintarviketoiminnan liikevaihto on alle sen:

- Toimija myy tai tarjoilee tietyn tyyppisiä elintarvikkeita muun elinkeinotoiminnan yhteydessä ja elintarviketoiminnan liikevaihto on korkeintaan 20 000 € vuodessa.
- Yksityinen henkilö valmistaa ja myy tietyn tyyppisiä elintarvikkeita ja elintarviketoiminnan liikevaihto on korkeintaan 20 000 € vuodessa.
- Yhdistys harjoittaa varainkeruuta valmistamalla ja/tai myymällä tietyn tyyppisiä elintarvikkeita. Yhdistysten, urheiluseurojen, koululuokkien ja vastaavien ei-ammattimaisen elintarviketoiminnan varainkeruuseen ei sovelleta elintarviketoimintaan liikevaihdon 20 000 €/vuosi rajaa.
- Alkutuottaja tekee alkutuotannon yhteydessä vähäisen riskin elintarviketoimintaa ja elintarviketoiminnan liikevaihto on korkeintaan 20 000 € vuodessa.
- Ammattimaisesta toiminnasta (elintarvikealan toiminnan liikevaihto on yli 20 000 euroa vuodessa) on aina tehtävä ilmoitus, vaikka toiminta olisikin elintarviketurvallisuuden kannalta vähäriskistä.

Tarkemmin voi lukea asiasta: [Rekisteröitävää elintarviketoimintaa vai ei? - Ruokavirasto](#) tai kysyä neuvoa oman kunnan elintarvikevalvontaviranomaiset.

Lähetimme sähköpostia alueemme elintarvikevalvontaviranomaisille, jossa kysyttiin millaisia asioita, pitäisi ottaa huomioon, jos kyläyhdistys haluaisi käyttää myyntiautomaattia yhdistyksen varainkeruussa. Toimintaa arvioidaan aina tapauskohtaisesti, joten täysin yksiselitteisiä vastauksia ei ole. Kysymyksiin vastasi Kurikan vs. terveystarkastaja Sanna Piirto.

Kaaviota suositellaan lukemaan yhdessä Rekisteröitävää elintarviketoimintaa vai ei? -ohjeen kanssa



* Vähäriskisyydellä tarkoitetaan samaa mitä Rekisteröitävää elintarviketoimintaa vai ei? -ohjeessa on määritetty



RUOKAVIRASTO
 Livsmedelsverket • Finnish Food Authority

Tässä yhteydessä täytyy huomioida mahdollinen ristikontaminaatio, esim. raaka

vs. kypsä tuote, multajuurekset, allergeenit jne. Pääsääntöisesti pakattujen tuotteiden yhteydessä ei ristikontaminaatiota tapahdu.

6. Mitä vaatimuksia on, kun automaatissa myydään kylmäsäilytettäviä tuotteita?

Tämä vaikuttaa mm. rekisteröintivelvoitteeseen, lämpötilaseurantaan, kirjanpitoon, lämpötilan raja-arvoihin, kuka seuraa lämpötilaa? Vaikka laitteessa olisi automaattiseuranta, niin vastuuhenkilö täytyy määrittellä, joka seuraa laitteen dataa ja toimintaa yleisesti. Lämpötilasäädeltä tuote on aina riskialttiimpi. Myytävien tuotteiden päivämääriä tulee seurata (viimeinen käyttöpäivä/ parasta ennen).

[Esimerkkejä elintarvikkeiden säilytyslämpötiloille - Ruokavirasto](#)

[Säilyttäminen ja säilytystilat - Ruokavirasto](#)

7. Jos kyläyhdistys ostaa tuotteet marketista ja kuljettaa ne automaattiin, millaisia vaatimuksia on kuljetukselle? Riittääkö termolaukku? Pitääkö kuljetuslämpötilat kirjata muistiin tai raportoida?

Kuljetus tulee tapahtua tuotteen vaatimassa lämpötilassa. Termolaukku on hyvä ratkaisu, mikäli sen toiminta todennetaan lämpötilaa seuraamalla riittäväksi. Kuljetuslämpötilaa tulee seurata ja siitä tulee pitää kirjaa.

[Elintarviketurvallisuus kuljetuksessa - Ruokavirasto](#)

8. Onko erillisiä vaatimuksia, jos myydään pakasteita?

Kyllä. Lämpötilavaatimus on pakasteiden kohdalla eri ja niidenkin kohdalla tulee pitää kirjaa säännöllisesti. Ks. Vastaus 6.

9. Miten usein automaatin lämpötila pitää tarkistaa ja kirjata?

Lämpötilaa tulee seurata säännöllisesti. Toimija määrittelee omavalvonnan tiheyden. Pääsääntöisesti kirjanpitoa pidetään vähintään kerran viikossa. Kun laitteessa on automaattiseuranta ei erillistä kirjanpitoa tarvita, jos data on saatavilla sähköisesti takautuvasti. Eli pystytään todentaa lämpötilojen pysyminen vaatimustenmukaisena. Poikkeamiin tulee aina reagoida, ne tulee kirjata, vaihtaa mahdollisesti tuotteet ja ennen laitteen käyttöä varmistua uudelleenmittauksella toimenpiteiden riittävydestä. Toiminnan luonne vaikuttaa myös mm. kirjanpidon tiheyteen ja lämpötilan seurantaan.

[Lämpötilojen hallinta ja tarkkailu omavalvonnassa - Ruokavirasto](#)

10. Pitääkö yhdistyksen pitää kirjaa siitä, mitä tuotteita milloinkin laitetaan automaattiin ja missä määrin?

Kyllä. Jäljitettävyydestä tulee varmistua.

[Jäljitettävyyys - Ruokavirasto](#)

Yhteenveto hankkeesta

Leader Suupohjan näkemyksen mukaan automaattikaupat eivät yksin ratkaise maaseudun palvelupulaa, mutta ne voivat olla tärkeä osa ratkaisua yhdessä kyläseurojen, tuottajien ja mahdollisten uusien tukimallien kanssa. Närvijoella toteutettu automaattikaupan kokeilu tarjosi arvokasta tietoa ja kokemuksia siitä, miten automaattikauppa voisi toimia nykyaikaisena kyläkauppana paikallisen kyläseuran ylläpitämänä. Kokeilu osoitti, että ratkaisu voisi tukea kyläpalvelujen saatavuutta ja vastata maaseudun asukkaiden tarpeisiin.

Leader Suupohja näkee, että nykyistä kyläkauppatukea voisi laajentaa koskemaan myös yhteisöjä, jolla mahdollistetaan esimerkiksi laitehankinnat yhteisöllisen kyläkaupan perustamiseksi. Se voisi olla yksi avain kylien elinvoiman vahvistamiseen tulevaisuudessa.

Lähteet

Lähdeluettelo:

<https://www.iltalehti.fi/kotimaa/a/a5117e13-3d65-4809-b342-e9bc686e3af2>
https://hybridisuomi.fi/artikkelit/miehittamattomien-kylakauppojen-kokeilut-yleistyvat-tulevaisuudessa-kylakaupat-voivat-kuitenkin-olla-monipuolisia-palvelukeskuksia/?utm_source=chatgpt.com
<https://yle.fi/a/74-20138288>
<https://yle.fi/a/74-20088564>
<https://www.ruokavirasto.fi/>
<https://www.foodvend.fi/>
<https://www.selecta.com/fi/fi>
<https://www.vendorpoint.fi/>
<https://www.suomenmyymalakaluste.fi/>
<https://fizza.fi/>
<https://www.kcpinternational.com/2024/11/vending-machines-in-japan/#:~:text=When%20it%20all%20began>
<https://www.autoremarketing.com/ar/retail/carvanas-19th-us-vending-machine-location-greensboro-nc/>
<https://vuokraautomaatti.fi/>
<https://www.neverclosed.se/>
<https://www.fiksukylakaupat.fi>

Tiedon hakemiseen ja tekstin tiivistämiseen ja oikolukuun on käytetty Open Ai Chat Gpd tekoälytyökalua.

Tämä raportti on laadittu vuonna 2025, ja sen sisältämät tiedot perustuvat haastatteluihin, hankevastaavan näkemykseen ja tulkintaan sekä verkosta haettuun tietoon. Tiedot kuvaavat raportin laatimishetken tilannetta, eikä niiden paikkansapitävyyttä voida taata myöhemmässä vaiheessa.



Euroopan unionin
osarahoittama



Suupohja