



HINNOITTELU on helppoa, koska kaikki astiat maksavat euron, näyttävät kesäapulainen Noomi Keskinen ja myymälä-esihenkilö Tarja Lindstedt.

Soppi on kiertotalouden edelläkävijä

Punaisen Ristin ensimmäinen Soppi-myymäluo ja toteuttaa uusia ideoita kiertotalouteen. Kekseliäiden konstien lisäksi kierrätysputiikki ottaa aikaa kiireettömään kohtaamiseen.

TEKSTI TIA YLISKYLÄ KUVAT TAPIO AULU

Ensivaikutelma on rauhallinen. Soppi-kierrätysputiikissa ei pauhaa musiikki. Vaatteet, käyttötavarat, kirjat, tekstiilit, huonekalut ja monet muut myynnissä olevat tavarat on aseteltu myymälään väljästi ja selkeästi. On tilaa - sekä kulkea että ajatella.

Seesteinen tunnelma on osa Soppi-konseptia. Kierrätetyt tavaroita ja vaatteita sopii silmäillä ilman kiirettä. Sopin työntekijöillä on aikaa myös jutella ja kohdata.

Aikaa käytetään tavallisen juttelun lisäksi yhteiseen ideointiin asiakkaan kanssa. Jos myynnissä olevan sohvapinta repsottaa, Soppi-myyjä tietää, kuka sen voisi korjata. Jos mekko miellyttää mutta malli ei, saa asiakas

ompelijan yhteystiedot mukaansa.

- Mietimme yhdessä tavaran polkua ja autamme asiakasta näkemään sen mahdollisuudet. Osaamme suositella paikallisia kumppaneita, jotka voivat korjata ja tuunata, Punainen Ristin Varsinais-Suomen piirin asiantuntija **Miska Keskinen** kertoo.

- Tämä on ennen kaikkea kohtaamispaikka. Meillä ei ole sellaista kiirettä. Ehdimme juttelemaan ja kohtaamaan ihmiset, Sopin liiketalousjohtaja **Satu Mustajärvi** sanoo.

Hyvien kulkureittien varrella

Soppi-konseptin ovat kehittäneet yhteistyössä Suomen Punaisen Ristin Varsinais-Suomen ja Hämeen piirit. Suo-



men ensimmäinen Soppi avattiin marraskuussa noin 600 neliön suuruiseen myymälätilaan Hämeenlinnassa Tiiriön kauppakeskityksessä. Siellä naapureina ovat muun muassa kodinkone- ja huonekaluliike sekä eläintarvikekauppa. Lähellä ovat suuret päivittäistavarakaupat ja automarketteja.

Sijainti valittiin tietoisesti arkisten kulkureittien, vilkkaan julkisen liikenteen ja maksuttoman parkkipaikan viereen.

- Tarvitsemme naapuriliikkeiden palveluja ja markkinointia, jotta Soppi opitaan tuntemaan. Emme käytä samalla tavalla varojamme markkinointiin kuin kaupallisen bisneksen tekijät, Satu Mustajärvi huomauttaa.

Sopin tuotosta 75 prosenttia menee Punaisen Ristin Hämeen ja Varsinais-Suomen piirien toimintaan ja loput katastrofirahastoon. Soppi on lisäksi vieranomaisten yhteistyöpiste. Myymälätavarat ovat osa paikallisvalmiutta.

Työntekijöitä on neljä: vakituinen myymäläesihenkilö **Tarja Lindstedt** ja kolme määräaikaista myyjää. Myyjät saavat työllistämistukea ja heille etsitään vuoden määräaikaisen pestin aikana vakituinen työpaikka. Lisäksi Soppi työllistää opiskelijoita ja työkokeilijoita.



"Kiertotalous saa vauhtia kekseliäistä kokeiluista."

Ennakkoluulotonta yhteistyötä

Kiertotalous saa Sopissa uutta vauhtia kekseliäistä kokeiluista. Vaikka koko konsepti rakentuu kierrätyksen eetokseen, myydään putiikissa myös käyttämättömiä tuotteita. Läheiset kauppiat ovat lahjoittaneet Soppiin myymättä jääneitä mutta käyttökelpoisia uusia tavaroita.

- Autamme kaupan kiertokulkua myymällä myös uusia tavaroita, jotka muuten menisivät jätteeksi. Tätä haluamme kehittää eteenpäin. Kumppaniyritykset voisivat jopa markkinoida, että lahjoittavat tavaroita Soppiin, Miska Keskinen ideoi.

Paikallinen muuttoyritys on jo ryhtynyt markkinointiagentiksi. Hämeen Laatumuutot antaa asiakkailleen Soppi-mainoksen. Muuttamassa olevat voivat lahjoittaa tarpeettomat tavarat Soppi-myymälään ja muuttofirma kuljettaa lahjoitukset perille.

Hämeenlinnalaiset ompelijat ja eläinsuojeluyhdistys puolestaan saavat lahjoituksia Soppi-putiikista. Myyntiin kelpaamattomat eli likaiset tai rikkiinäiset pyyhkeet, peitot tai muut tekstiilit löytävät uuden tarkoituksen karvaturrin pedistä tai kierrätysompelusta.

Autovuokraamo 24Rent teki Sopin kanssa suopean

1 Miska Keskinen on tyytyväinen myyntiin lahjoitettujen tavaroiden laatuun. Eniten myydään huonekaluja, vaatteita ja kodintekstiilejä.

2 Hinnoittelu on Soppi-putiikissa hoidettu mutkattomasti: kaikki tavarat maksavat euron tai kaksi, ellei hintalappuunsa muuta sanota. Tavarahan halutaan kierrätävän nopeasti.

3 Sopin liiketalousjohtaja Satu Mustajärvi ja Muoviamon taiteilija Mona Taponen Balzarini aloittivat muovin kierrätyksen ja uusiokäytön.



HÄMÄLÄISET ovat ottaneet Suomen ensimmäisen Soppi-myyntilä vastaan. Satu Mustajärven mukaan ihmiset ovat onnellisia päästessään eroon itselleen turhasta tavarasta – ja tehdessään samalla vielä hyvää.

sopimuksen: kierrätysputiikki saa pakettiauton käyttöön milloin tahansa, vaikka keskellä yötä. Maksu peritään vain käytetyistä tunteista.

- Olemme oikeasti miettineet tätä konseptia tarkkaan, jotta olemme kustannustehokkaita. Lisäksi kehittelemme koko ajan uusia yhteistyökuvioita, Satu Mustajärvi sanoo.

Muoviesineet muokataan taiteeksi

Yksi Sopin uusimmista ideoista liittyy muovin kierrättämiseen. Soppi ja Muoviamo-yhteisön taiteilijat aikovat muokata vanhoista ja tarpeettomista muoviesineistä taidetta.

Muoviesineiden kerääminen alkoi kesällä. Ideana on, että Soppeen tuoduista muoviesineistä rouhitaan raaka-ainetta, josta jalostetaan taide- ja käyttöesineitä.

- Meillä on kaksi laitetta: toinen silppuaa muovit ja toisella voi tehdä esimerkiksi lankaa 3D-tulostimeen tai puristaa muovia muotteihin. Näin voimme tehdä uusia muoviesineitä. Työskentelyssämme yhdistyvät taide ja muotoilu, Muoviamon taiteilija **Mona Taponen Balzarini** kertoo.

Käytännössä esimerkiksi vanhoista leluista tai cd-koteista voi Muoviamon kourissa syntyä vaikka uusia lampunvarjostimia, ruukkuja ja koruja. Syksyllä nähdään ensimmäisiä tuloksia.

- Haluamme näyttää ihmisille koko kiertokulun, jotta kaikki huomaavat, että muovi on käytännössä ikuinen materiaali, Miska Keskinen sanoo.

Kahden euron tavarataivas

Hinnoittelu on Soppi-putiikissa ratkaistu kekseliäästi. Kirjat, astiat, cd:t, dvd:t ja koriste-esineet maksavat euron, lelut kaksi. Mutta kaikissa tuotteissa ei ole hintalappua ollenkaan! Laputtomien tuotteiden hinta on automaattisesti kaksi euroa. Jos tuote on kalliimpi, siihen on kiinnitetty erillinen hintalappu.

- Olemme kokeneet tämän äärimmäisen hyväksi! Tavaroiden täytyy kiertää koko ajan, koska olemme kalliissa liikepaikassa. Peruskäyttötavaraa tulee myyntiin paljon ja siksi täytyy miettiä, paljonko niitä kannattaa käsitellä. Kaikki lahjoitukset täytyy tarkistaa ja testata ennen myyntiä.

Kun kaikkea ei hinnoitella, säästyy aikaa ja ympäristöä, Mustajärvi kertoo.

Bisnestä jarruttaa myyntiin tulevan tavarannakkoimattomuus. Sitä myydään, mitä ihmiset lahjoittavat. Vaikka tiedetään, että lipastot ja kukkapöydät myytäisiin heti, on kauppaa tehtävä myös vähemmän kysytyistä tuotteista kuten lastenvaatteista ja -leluista.

Kaikkein eniten lahjoitetaan kodintekstiilejä ja vaatteita.

- Yllätyin, miten hyvin käytetty elektroniikka menee kaupaksi, esimerkiksi mikrot ja suoristusraudat, Mustajärvi sanoo.

Lasten onni herkistää

Vajaan vuoden palvelut Soppi on opettanut, että markkinointia ja yhteistyötä tarvitaan paljon tunnettuuden kasvattamiseksi.

Vaikka paikallisten yritysten kanssa on syntynyt nokia kumppanuuksia, osa yhteistyöstä junnaa paikoillaan. Miska Keskinen on yrittänyt houkutella esimerkiksi jäteyhtiöitä posliinin ja lasiastioiden erilliskeräykseen, mutta se ei ole vielä onnistunut.

Sen sijaan asiakkaiden vastaanotto on ollut lämmin. Ne, jotka ovat jo kierrätysputiikin löytäneet, kuvat ja kiittävät: "Ihanaa, että tulitte tänne Hämeenlinnaan!"

- Onnenhetkiä tulee silloin, kun ostoksille tulee perheitä, joilla ei muuten olisi varaa ostaa. Se lasten onni! Että nyt on varaa ostaa vaikka lelu ja edullinen pyörä. Herkistyn, kun ajattelenkin sitä. Sellaiset kohtaamiset tuovat merkitystä työhön. Siksi olen täällä, Satu Mustajärvi sanoo. ●

"Ihanaa, että tulitte tänne Hämeenlinnaan!"