



Palkitut kirjoitukset 2011

Alakoulut

Minä kaupiaana

Hei, rakas päiväkirja. En ole kirjoittanut tähän yli kymmeneen vuoteen, ja nyt kerron, mitä minulle on tapahtunut näiden vuosien aikana. Kun valmistuin peruskoulusta, aloitin työn Lidl-kaupassa. Täyttelin siellä hyllyjä, ja se oli erittäin tylsää! Kun olin oikein uuvuksissa siitä, luovutin ja pyrin kouluun. Pääsin kuin pääsinkin kouluun, nimittäin markkinointiakatemiaan. Kahden tiedontäyteen vuoden jälkeen valmistuin sieltä. Silloin olin valmis perustamaan oman yrityksen, ja se sain nimekseen Mannin mainostaulut.

Ensimmäisenä työpäivänä oli aluksi puuhaisaa, oli siivottava, tilattava, ostettava ja maksettava kaikenlaista. Kahdeksan tunnin työ vuoron aikana onnistuin myymään vain 2 mainostaulua, ja olin reilusti tappiolla! Seuraavana päivänä minun oli mainostettava ja tsempattava.

Seuraavana päivänä myin yhden taulun, mutta jouduin palauttamaan rahat siitä, sillä asiakas ei ollut tyytyväinen ostamaansa tauluun. Ei ihme, sillä se hajosi käsiin heti sen jälkeen kun siihen oli kirjoittanut paksulla alleviivaustussilla. Aloin jo ihmetellä, että mikäs minussa on vialla, kun ei taulut kaupaksi mene. Päätin tilata parempilaatuisia tauluja, mutta huhu "Mannin huisinhuonoista mainostauluista" oli jo levinnyt.

Kolmantena työpäivänä saavuin mahdollisimman iloisesti työpaikalleni, sillä uusi johtajanhuoneeni oli valmis. Saavuttuani huoneeseeni en voinut tehdä mitään muuta kuin huokaista. Ei isoa näköalaikkunaa merelle, ei hienoja kullattuja ovenkahvoja, ei hienoa nojatuolia tai 72 tuumaista plasmatelevisiota. Vain pieni ikkuna, jonka reunat ovat lähes homeessa. Sitä enemmän huokaisin sille, ettei ahkeraa avustajaa löytynyt huoneestani. Kysyin työmieheltäni, jolla oli huima kolmen euron tuntipalkka, että miksei avustajaa ole. Hän vastasi, ettei siihen ollut varaa, ja nyt oltiin reilulla miinuksella. Luovutin.

Parin, köyhän vuoden jälkeen olin todella köyhä, ja laskupinoja oli yli viisi. Varaa ei ollut edes sähkölaskun maksuun, eikä mihinkään muuhunkaan. Olin täysin neuvoton. Vaatteeni olivat pesemättömät, hiukseni haisi, työpaikkaa en saanut, ja vesi ei hanoista virrannut. Yht'äkkiä muistin, ettei Mannin mainostaulujen konttoria oltu saatu myytyä, ja otin tilat taas käyttöön. Keskein alottaa nyt hyvän yrityksen, nyt ei saisi mokata, ettei talokin joudu ulosottoon! Kesken taas uuden firman, nimittäin Ronjan radiojektorit.

Ensimmäisenä työpäivänä tuhannet radionsa hajottaneet ihmiset tulivat pieneen kauppaani ostamaan projektoreitani, "rojektorit" sopi vain paremmin yritykseni nimeen. Olin rikas! Kauppa kävi, sain laskuni maksettua, omistin suuren kartanon, kaikki oli hyvin!

Kuuden rahantäyteisen vuoden päästä kukaan ei enää tarvinnut radioprojektoreitani. Kaikilla oli jo hyväkuntoinen, laadukas ja toimiva radio. Päivässä sain vain parikymmentä tilausta, ja menimme miinuksella. Päätin luovuttaa - taas ja kerran epäonnistuin. Olin silti rikas, rahat saattoivat riittää muutamaksi vuodeksi, ehkä jopa viideksi, jos osaisin säästää, enkä ostaisi mitään turhaa luksusta.

Kuuden tavallisen vuoden päästä minulle tuli taas matti kukkaroon, ja sieltä minä en sitä saanut hädettyäkään. Ilman työtä en pärjäisi enää kauaa. En ollut taaskaan saanut myytyä konttoritiloja pois. Päätin antaa itselleni viimeisen mahdollisuuden, ja lupasin nyt ottaa asiaan nyt niin tosissani, etten voisi hävitä.

Killen kaikkikauppa oli menestys, siis on! Olen nyt luomumarkkinoiden johtaja, ja kirjoitan tätä juuri nyt kullatulla sängyllä simaisten hovimestarini tuomaa pirtelyä. Työtäni teen päivittäin nyt alkuperäisliikkeessäni, mutta liikkeitä on nyt avattu ympäri maan. Elämäni ei ole ruusuilla tanssimista, vaikka olenkin rikas, sillä työni on melko rankkaa, paperitöitä on, ja pitää aina jaksaa hymyillä. Totta puhun – hymyily kahdeksan tuntia päivässä on rankkaa. Olen siis oppinut virheistäni, ja parantunut niin ihmisenä kuin kauppiaanakin. Minun pitää työssäni olla kaikenlainen: sosiaalinen, aina iloinen, hyvä matematiikassa, pitkäjänteinen, reipas, avulias, ja pirteä. Hermoni ovat joutuneet monta kertaa koitolle, kun joku on maksanut viisisenttisillä, alaikäinen on yrittänyt ostaa tupakkaa, jonkun lompakko on kadonnut, sekä monissa muissa tilanteissa, mutta yritän vain pitää pääni kylmänä. Asiakkaitakin on monenlaisia: jotkin ovat vaativampia, jotkin yrittävät kaikin voimin saada rahoja takaisin ilman kuittia, sen lisäksi on myös kivoja, mukavia asiakkaita, joille on helppo hymyillä. Järjestän usein erilaisia arvontoja kaupassani, ja voitot ovat olleet ihan mahtavat, ja on ollut ihanaa ilahduttaa asiakkaita. Muilla kaupoillani, joita on ympäri maailmaa, menee paremmin kuin hyvin. Suosituin on kuitenkin oma kauppani, sillä maineeni kauppiana on maailman paras. Minulta on jopa kysytty nimmaria!

Pääsin juuri kaksi tuntia sitten töistä, ja olen aivan uupunut, ja nyt sormenikin ovat aivan puutuneet tästä kirjoittamisesta. Muuten – huomasin juuri, että minun pitio tarkistaa pörssikurssit jo tuntia sitten! Voi ei... Minun on mentävä tarkistamaan ne, jospa myynti olisi noussut edes viisi prosenttia, sillä eilen se laski yhden prosentin! Kauhea jännitys minulla, pakko mennä katsomaan ne. Hei hei, rakas päiväkirja, nähdään taas kymmenen vuoden päästä, ja toivotaan, ettei silloin minulla ole lainkaan huonoa sanomista!

Jenna Ukkonen, alakoulut, 1. palkinto

Minä kauppiana

Kun täytin kaksikymmentä viisi vuotta, rupesin suunnittelemaan oman kaupan perustamista. Mietin että kauppani nimeksi tulisi vaikkapa KYLÄN PARHAAT VAATTET.

Kaksikymmentäseitsemän vuotiaana sain vihdoin luvan perustaa oman kaupan tai yrityksen. Ostin kylästä, jossa asuin, vanhan talon, jossa oli ollut ennen kauppa.

Halusin, että kauppani vaatteet olisivat ainutlaatuisia, jotenka palkkasin kaksi kappaletta suunnittelijoita ja paljon ompelijoita. Ensimmäisenä halusin että kaupastani tulisi pieni ja kodikas naisten ja lastenvaatteita myyvä kauppa, mutta muutinkin mieleni ja kaupastani tuli nuorten, lasten ja aikuisten vaateliike.

Suunnittelijat suunnittelivat upeita vaatteita joista minä valitsin kaikista upeimmat. Ompelijat taas ompelivat minkä kerkesivät.

Kun kauppani oli ollut pari vuotta samalla kylällä ja se ei ollut levinnyt muualle Suomeen. Kun minulle tultiin ehdottamaan, että perustaisin liikkeeni myös naapurikylälle. Otin asian harkittavaksi ja jo kahden kuukauden päästä kauppojani löysi naapurikylältä ja pidemmältä. yritykseni oli päässyt hyvin alkuun ja tuotti hyvin.

Minulla oli vaikeuksia kun en saanut tarpeeksi palkattua ompelijoita ja suunnittelijoita, joten erotin heidät työstään ja sen jälkeen kun olin saanut paperit joissa myönnettiin, että eräs vaatetehdas jonka omisti yksityinen niin rupeaisi suunnittelemaan ja tekemään minun liikkeelleni vaatteita. Päätimme kyseisen tehtaan omistajan kanssa että he tekevät vain meille vaatteita ja suostuivat siihen, koska he olivat saaneet juuri edellisenä päivänä irtisanomuksen liikkeeltä jonne he ennen tekivät vaatteita.

Olin tyytyväinen kun sain vähän erilaisia vaatteita kuin aiemmin. Siihenkin olin tyytyväinen kun vaatetehdas joka teki liikkeeseeni vaatteita, palkkasi entiset ompelijani ja suunnittelijani työntekijöikseen.

Minun piti myös palkata itselleni lisää työntekijöitä, koska liikkeeni omistaja vaihtui ja sen ”osti” työntyttäreni.

Kun olin 80 vuotta liikkeeni joka oli aivan ensimmäinen jonka olin perustanut järjesti suuren juhlan, jossa olin mukana. Se oli järjettömän ihanaa!

Sen jälkeen yritykseni sai niin paljon kannatusta että se levisi myös Ruotsiin ja Norjaan 😊

Veera Immonen, alakoulut, 2. palkinto

Minä kauppiaana

Hei olen Rita. Minulla on oma kauppa. Se sijaitsee pienen kylän keskellä. Kauppa on myös pieni, mutta sieltä sai kaiken tarpeellisen arkeen kuin juhlaan. Nyt kerron kuinka sain kaupan auki. Kaikki alkoi kun olin säästänyt siihen rahaa monta vuotta. Kun sain rahat, minun piti ostaa rakennus johon kauppa tulisi. Löysin vanhan ja raihnaisen talon kylän keskeltä. Päätin että se olisi minun tuleva kauppa, vaikka tarvisi hiukan remonttia. Aloitin remontin miehieni Visan kanssa. Visan mielestä kaupasta tulisi huippumenestys. Vuoden päästä kauppa oli kuin uusi. Minulle oli syntynyt poika jonka nimeksi tuli Rudi. Kauppa sai sen sijaan nimeksi ”Ellan putinki” .Kauppa ei myynyt hyvin. Asiakkaita oli todella vähän. Siellä saattoi käydä kuukaudessa vain kaksikymmentä asiakasta. Minun oli pakko tehdä jotain tai kauppa pitäisi myydä. Rupesin mainostamaan kauppaa, se toi pari asiakasta lisää. Kuukautta myöhemmin olin vaipunut epätoivoon. Kauppa pitäisi myydä! Menin hakemaan postia. Siellä oli paksu kirjukuori. Sitten avasin sen ja huusin onnesta! Kauppa oli valittu ”Suomen paras kyläkauppa- kilpailuun”. Tuomarit tulisivat katsomaan kauppaa. Ja lukemaan asiakkaiden palautteet. Minun pitäisi saada enemmän asiakkaita, jotta arvosteluita tulisi enemmän. Se ei ollut helppoa. Mutta kovalla työllä sain asiakkaita. Pian koitti päivä jolloin tuomarit tulivat. Silloin oli juuri todella kiireistä. Mutta se ei haitannut. Tuomarit tykkäsivät kaupasta. Asiakkaiden arvostelut he ottivat mukaan. Minun ei täytynyt tehdä enää muuta kuin odottaa tuloksia. Ja totta kai pitää kauppa pystyssä. Minusta tuli hyvä kauppias ja monien kyläläisten ystävä. Pian koitti se päivä jolloin puhelin soi. Kutsuin koko kylän paikalle, kun tuomarit saapuisivat pian. Kaikki odottivat innolla tuloksia. Tuomarit julistivat että minun kauppani oli Suomen paras kyläkauppa! Olin ikionnellinen. Sinä iltana juhlimme kunnolla. Mutta seuraavana päivänä minulla olisi työpäivä. Kauppa myi hyvin. Ja moni julkkis tuli käymään kaupassa. Tässä oli minun tarinani minun kaupasta. Minun aikani maan päällä olisi pian eletty mutta minun poikani Rudi pitää kaupan pystyssä vielä monta vuotta. Tulethan sinä käymään kaupassa?

Ella Ankkuri, alakoulut, 3. palkinto

Yläkoulut

Yritykseni, jolla pääsin maailmanmarkkinoille

Yritykseni valmistaa Ihmeliuos Y:tä, joka nimensä mukaisesti pystyy lähes mihin tahansa. Muutama vuosi sitten, kun pitkän kehittelytyön tuloksena tämä liuos keksittiin, testattiin sitä ensimmäisenä Afrikan kaikkein köyhimmässä maissa, joissa nälänhätä ja kuivuus ovat suurimpia ongelmia. Muutaman kuukauden kuluttua Afrikasta alkoi kuulua hyvää, mutta resepti kaipasi vielä pientä hienosäätöä, jotta se pystyisi vaikuttamaan suuremmassa mittakaavassa.

Uutta reseptiä testattiin Kiinassa, jossa ongelmina ovat saasteet ja pöly. Ihmeliuos Y:n vaikutuksesta, emme puolen vuoden kuluttua saaneet kuulla melamiinilla jatketusta maidosta tai liiasta torjunta-aineiden käytöstä johtuen rikki pokahtelevista vesimeloneista. Lisäksi suurkaupunkien ilmanlaatu oli jopa 30 % puhtaampaa ja monet ihmiset olivat saaneet avustusta peltojensa hoitamiseen ja kaikista köyhimmät ruoka-apua. Tämän jälkeen me, Ihmeliuos Y:n, kehittelijät, tajusimme, että olimme keksineet erittäin yksinkertaisista raaka-aineista mullistavan reseptin, joka voisi tosiaankin auttaa koko maailmaa.

Ihmeliuos Y lähetettiin Australialaiseen yliopistoon tutkittavaksi. Tutkimus kesti tietenkin erittäin kauan, ja tuloksia saimme odotella noin viisi vuotta. Siinä ajassa tuotteen maine oli jo kiirinyt kauas, jopa Amerikan Yhdysvaltoihin saakka. Suomalaisena yrityksenä olimme tietysti erittäin innoissamme, olimmekohan me nyt kuuluisia, ja näkyviä todisteitakin löytyisi. Haimme tuotteelle Avainlippu sertifikaattia, joka takaisi ammattimaisen työn suomalaisuuden, ja samalla osoittaisi, että tuote on turvallinen käyttää.

Australian yliopiston tutkimukset julkaistiin ensimmäisenä englantilaisessa tiedelehdessä. Tulosten mukaan ihmeliuos Y:llä ei olisi mitään tieteellistä voimaa, mutta tulokset olivat huomattavat. Tuote myös todettiin erittäin turvalliseksi käyttää. Lisäksi tuotteelle myönnettiin Joutsenmerkki ja Vegan Societyn kukkamerkki, joka kertoisi, että tuote on myös täysin eläinystävällinen. Tuote sai myös jatkoa varten Avainlippu sertifikaatin, ja muutaman päivän kuluttua lähetimme tarjouksen Ihmeliuos Y:stä Yhdysvaltoihin.

Muutaman vuoden kuluttua, lokakuussa, New York Times kertoi etusivullaan ihmeliuos Y:n vaikutuksesta maailmanlaajuisen terrorismin laantumisesta. Otsikon mukaan Ihmeaine Y:n vaikutukset näkyivät myös köyhyyden vähenemisenä suurkaupungeissa. New York Timesin jutun jälkeen aloimme saada tilauksia myös yksityishenkilöiltä. Turvallisuuden vuoksi emme kuitenkaan myy sitä yksityishenkilöille.

Aloimme saada myös haastattelupyynnöitä myös kotimaiselta medialta. Helsingin Sanomien haastattelussa, meiltä kysyttiin, kuinka tämä kaikki on mahdollista. Emme vastanneet tähän kysymykseen vasta kuin muutaman vuoden kuluttua, Animalian haastattelussa. Haastattelija kysyi meiltä Ihmeliuos Y:n ihmeellisistä ainesosista, jotka voisi periaatteessa jo paljastaa, sillä maailmassa ei enää löytynyt paljoa ongelmia, ei rahapulaa, nälänhätää tai eläinkokeita, johon Ihmeliuos Y:tä voisi käyttää. Otimme riskin, ja kerroimme Ihmeliuos Y:n sisältävän ystävällisyyttä, hyvyttä, auttavaisuutta ja iloisuutta, sekä salaista ainesosaa, Suakkaraa, joka on ehkäpä erittäin helppo päätellä.

Animalian haastattelija äimistyi. Hänen juttunsa ei vain päätynyt suomalaiseen Animalia ja Vegaia lehteen, vaan myös Daily Mailiin ja uudestaan, New York Timesin etusivulle. Oikeastaan monia kysymyksiä jäi auki. Olimmeko pullottaneet tunteita nestemäisiksi? Oliko kaikki pelkkää hyvää uskoa, ja olimmeko huijareita? Vai olimmeko oikeasti keksineet jotain mullistavaa? Valitettavasti sitä emme voi kertoa, pelossa siitä, että joku keksisi liuokselle jotain huonompaa käyttöä. Ihmeaine Y kuitenkin toimii, ja tulokset tulevat näkymään vielä monen vuoden päässä.

Nina Poutanen, yläkoulut 1. palkinto

Yritykseni, jolla pääsin maailmanmarkkinoille

Olin viiden, kun ensimmäisen kerran tajusin että tykkäsin lukea. Kirjat kiehtoivat minua, ne imaisivat mukaan ja veivät matkalle. Kymmenvuotiaana luin 600 sivun järkäleitä, pakenin todellisuutta jossa minua kiusattiin erilaisuuteni takia. Olen lukenut koko elämäni. Fantasiaa, Romaaneja jopa sarjakuvia. Tiedätkö sen tunteen kun kirjan sulkee ja alkaa itkeä? Harva tietää. Se tunne kun kirjan henkilöstä on tullut itselle niin läheinen, että kun "hän" kuolee, suru iskee.

Myönnän sen. Rakastan lukemista. Se on mahtavaa monista syistä. Siitä oppii uusia asioita ja pääsee seikkailemaan lähtemättä omalta sängyltä. Halusin jakaa tuon tunteen. Saada lukemisen pinnalle taas. Niinpä käytin taiteellisia taipumuksiani ja kehitin tuotteen, jota itsekin käyttäisin kernaasti.

Kirjatasku. Mutta ei mikä tahansa kirjatasku. Siitä löytyy tasku kirjanmerkille, kynälle, vihkolle ja tietysti, kirjalle. Kirjataskun sivussa on pieni lappu, kuin pesulappu. Siinä lukee osoite. Osoitteen kun syöttää tietokoneelle niin saapuu sivustolle, joka on asian ydin. Sivulla on arvioita kaikista kirjoista joita ihmiset sillä hetkellä lukevat. Arvioita on 5 kirjaa kohti. Ennen varsinaista arviota on pieni suositusteksti. Siinä kerrotaan mistä kirja kertoo ja miksi se kannattaa lukea.

Kirja-arvioiden jälkeen on osio, jossa suositellaan samantyyliisiä tai saman kirjailijan kirjoja. Näin pääsee lukemaan kirjoja jotka varmasti miellyttävät. Sivuston yhteydessä on kirjakauppa josta voi ostaa sivustossa mainittuja kirjoja. Minä itse luen kirjat, mutta minua auttavat muutamat ystäväni jotka lukevat myös, ja kirjoittavat arvioita.

Sivustolla on mahdollisuus valita maa, jonka kautta saa tietää tuleeko kyseiseen maahan kirjailija vierailuja, joihin lukija saattaisi haluta mennä.

Taskuja voi ostaa kirjakaupoista, ja sivustolta. Niitä on mitä erilaisimmissa kuoseissa, ja tyyleissä. Mukana tulee myös ohje kuinka voi tehdä omansa. Näin levitetään myös käsillä tekemisen iloa.

Sivustolla voi myös kirjoittaa omia arvioita ja tarinoita. Jos näin haluaa tehdä, tulee liittyä sivuston jäseneksi. Jäsenyys maksaa n. 10e kuussa, ja etuina ovat "omat" sivut ja arviot sekä vapaa keskustelupalsta. Saa myös ehdottaa kirjoja joista haluaisi tietää lisää.

Yritykselläni on tietysti oma Facebook-sivu, josta tykkäämällä osallistuu arvontoihin joista voi voittaa kirjoja.

Yhtä lisäystä olen vielä suunnitellut. Jokaisella virallisella jäsenellä kun on oma sivu, josta näkee tietoja ihmisestä, sekä hänen tarinansa. Teemme yhteistyötä erään kustantajan kanssa, joka lukee omia tarinoita ja etsii sitä kautta uusia tuoreita kirjailijoita. 10 euroa on pieni hinta siitä mahdollisuudesta.

Halusin saada kirjat taas esille, ja toivon että yritykseni onnistui. Ja maailmanmarkkinoillehan se on menossa paraikaa, minulla on yhteistyökumppaneita ympäri maata jotka kääntävät sivuja kielellensä.

Aluksi oli vaikeaa perustaa sivusto ja valmistaa taskut. Onneksi sain apua perheeltä ja ystäviltä jotka auttoivat etsimään jonkun joka valmistaisi taskuja. Veljeni on web-designer, ja hän suunnitteli ja ylläpitää sivuja teknisten asioiden puolesta. Minulla on tällä hetkellä 20 alaista, ja määrä kasvaa koko ajan. Työskentelen kriitikkona, jotta saan tuloja muualtakin.

En olisi koskaan edes kuvitellutkaan pääseväni näin pitkälle tuon pienen idean myötä.

Rebecca Hopkins, yläkoulut, 2. palkinto

Vedenalaiset automatkat

Aluksi:

Oletko tylsistynyt samoihin maisemoihin mummolaan ajaessa? Jos vastauksesi on kyllä kannattaa kokeilla uuden yrityksemme: Vedenalaismatkat "keksintöä"

Esittely:

Olemme rakentaneet ympäri Suomea vedenalaisia putkistoja joissa voi ajaa autolla taikka omahaluisesti moottoripyörällä/skootterilla. (mutta suositlemme autoa koska sillä on helpompi ajaa pyöreissä putkissa) Ideana on uudet maisemat esim. eriväriset kalat, merikasvit ja pohjassa elävät madot sun muut.

Plussana:

Olemme rakentaneet muutamiin suosittuihin lomakohteisiin menevät vedenalaiset putkistot/ajoreitit, sinun ei tarvitse maksaa lennosta kun voit veden alla katsella tursaita, kaloja ja ehkä hai kalojakin.

Bensa:

Ennen kun ajat vedenlaiseen putkistoon sinun täytyy vaihtaa bensasi, sillä normaali bensa ei ole kovin ekologista sinne putkistoihin. Olemme kehittäneet ekologisen bensen jossa on: merisuolaa, hiilihydraatteja, happea ja 10 vuotta vanhaa vettä. Kun laitat bensaa autoosi sinun on teipattava pakoputkesi, sillä jos bensa pääsee putkistoihin ennen pitkää putkistot täyttyvät bensalla. Bensa kiertää kokoajan auton koneistossa ja niin bensa saa auton liikkumaan ja bensa ei lopu joten sitä ei tarvitse ostaa matkan aikana lisää. Bensen hinta on 5-15 € riippuen matkan pituudesta.

Putkistot:

Putkistot on tehty hyvin kestävästä materiaalista jotka ei ole vielä missään testeissä mennyt rikki. Olemme tehneet monia satoja testejä joten voitte luottaa meihin. Jos putkisto menee rikki voit vaikka yrittää uida pintaan tai tehdä jotain muuta (emme ole vielä keksineet pelastustapaa jos putki menee rikki joten emme korvaa mitään)

Loppu

Mira Isomäki, yläkoulut 3.palkinto