



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

# Loppuraportti

## Kestävää kasvua ja työtä 2014 - 2020 Suomen rakennerahasto-ohjelma



### Viranomaisen merkintöjä

Saapumispäivämäärä	Diaarinumero EURA 2014/5903/09 02 01 01/2017/KESELY
Käsittelijä	Puhelinnumero
Hankekoodi S21293	Tila Uusi

### 1 Hankkeen perustiedot

Hankkeen nimi Välitin - välittäjäorganisaatiohanke	
Alkamispäivämäärä 1.3.2018	Päättymispäivämäärä 31.8.2020
Toimintalinja 3. Työllisyys ja työvoiman liikkuvuus	
Erityistavoite 6.1. Nuorten ja muiden heikossa työmarkkina-asemassa olevien työllistymisen edistäminen	
Tukimuoto Työllisyyden ja osaamisen edistämiseen sekä sosiaaliseen osallisuuteen liittyvä kehittämishanke	
Hanketyyppi Hanke, jossa on henkilöitä varsinaisena kohderyhmänä	
Kustannusmalli Flat rate 17 %	

### 2 Tuensaajan perustiedot

Tuensaajan nimi Keski-Suomen Yhteisöjen Tuki ry	
Y-tunnus 1710217-7	Hankkeen WWW-osoite <a href="http://www.kyt.fi">http://www.kyt.fi</a>
Yhteyshenkilön nimi	
Yhteyshenkilön sähköpostiosoite	Yhteyshenkilön puhelinnumero

### Tuen siirronsaajat

Tuen siirronsaajan nimi INNOtyöverkko Osuuskunta/Työbileet - kohti uuden ajan työtä	Y-tunnus 0970196-2
Tuen siirronsaajan nimi Jyväskylän seudun Nuorisoseura ry/Virkku - virkeyttä ja työllistymisen tukemista kulttuurin keinoin	Y-tunnus 0226517-6
Tuen siirronsaajan nimi Jyväskylän Katulähetys ry/Ekotuunari-hanke	Y-tunnus 0208192-4
Tuen siirronsaajan nimi Paremmiin Yhdessä ry/Mä oon pihalla -hanke	Y-tunnus 2312333-7
Tuen siirronsaajan nimi Keski-Suomen monikulttuuristen yhdistysten liitto Wari ry/Kädentaitojen kulttuurifuusiot Kufu	Y-tunnus 2542088-8

**TOTEUTTAJAN JA OSAHANKKEEN NIMI (jos ei onnistu merkitseminen yläpuolelle:**

### 3 Tiivistelmä

#### 3.1 Hankkeen toiminnan ja tulosten tiivistelmä

Jyväskylän Katulähetysten toteuttaman Ekotuunari -hankkeen päätavoite alun perin oli tuunauksella työllistyminen ja kestävän kehityksen edistäminen kierrättämällä tavaroita. Tavoitteisiin syksyllä 2019 tehtyjen muutosten jälkeen tavoitteeksi tuli tuunauksen sijaan *Kädentaidoilla työllistyminen*, joka palveli kohderyhmää paremmin. Digialustan rakentamisesta yhden työntekijän resurssilla luovittiin samalla, koska haluttiin keskittää työntekijät voimavarat asiakashankintaan ja asiakkaiden valmennukseen.

Hankkeen suunniteltiin tavoittavan 76 asiakasta, joista osa olisi ollut digialustan kehittäjiä/testaajia ja käyttäjiä, mutta digialustasta luopumisen jälkeen tavoiteltavien asiakkaiden määrä pienennettiin 55 osallistujaan.

Ekotuunarin asiakastyö osoitti sen, että yrittäjäksi haluaminen ei ole sama asia, kuin että olisi valmis yrittäjäksi. Yrittäjäksi ryhtyminen vaati pidemmän kasvuprosessin ja sen avuksi valmennusta, joka tapahtuu pidemmällä aikavälillä. Ekotuunari tarjosi hitaampaa reittiä yrittäjyyteen - prosessin, jossa sai tunnustella ja oppia, edistyä ja vetäytyä, harjoitella ja onnistua, pohtia ja uskaltaa, kasvaa omassa tahdissaan omaan asiantuntijuuteensa ja yrittäjyyteen.

Asenteet yrittäjyyttä kohtaan ja yrittäjyyden ollessa liian pelottavaa, puheessa käytettiin termiä "itsensä työllistäminen". Valmennuksissa oli tärkeää madaltaa yrittäjyyteen liittyvää kynnystä, siksi keskityttiin osuuskunnassa toimimiseen liittyviin asioihin ja kevytyrittäjyyteen sekä sisäisen yrittäjyyden herättämiseen ja vahvistamiseen. Keskiössä oli oma osaaminen, asiantuntijuus ja tuotteet tai palvelut, joita asiakkaat halusivat kehittää ja lähteä viemään eteenpäin.

Kehittämistyön edetessä Ekotuunarin toiminnaksi muodostui yksilöohjaus ja -valmennus, ryhmävalmennus, matalan kynnyksen yrittäjyysvalmennus sekä eri teemoilla toteutetut lyhyet kädentaitojen työpajat.

Ekotuunarin tavoittamat, eri toimintoihin osallistuneet 70 asiakasta saivat erilaista materiaali- ja tekniikkatietoa. Yhdessä tekemisen äärellä keskusteltiin mm. yrittäjyydestä, tuotesuunnittelusta sekä tuotteistamisen tärkeydestä. Tapa osoittautui hyväksi tavaksi motivoida ja kannustaa asiakkaita löytämään omat vahvuutensa. Kokemusten vaihtaminen rohkaisi monia asiakkaita miettimään työllistymistä omia kädentaitojaan hyödyntäen. Asiakkaat pääsivät verkostoitumaan erilaisten kierrätysalan toimijoiden sekä yrittäjien kanssa. He pääsivät näkemään kuinka alalla voi toimia yrittäjänä sekä miten eri kierrätysmateriaaleja voi hankkia ja hyödyntää.

Yksilövalmennuksessa asiakkaat saivat pohtia syvemmin työllistymiseen ja yrittäjyyteen liittyviä asioitaan. Tähän mahdollisuuteen tarttuivat etenkin pitempiaikaisemmat asiakkaamme, jotka pohtivat yrittäjyyttä ja työllistymistään syvemmin. Tärkeäksi tekijäksi asiakkaille osoittautui vertaistuki ja tunne, ettei ole yksin näiden asioiden kanssa.

Kierrätystietoisuutta asiakkaiden keskuudessa lisättiin merkittävästi. Kaikissa Ekotuunarin työpajoissa käytettiin kierrätykseen tulleita, myymälään kelpaamattomia materiaaleja, jotka tarjottiin osallistujien käyttöön. Moni oivalsi vasta Ekotuunarissa kierrätysmateriaalien runsaan valikoiman sekä monipuoliset uudelleen käyttö mahdollisuudet. Asiakkaiden materiaalituntemusta kartutettiin vertaisohjauksena, esim. asiakas, joka teki paljon mosaiikkitoita, opasti muita asiakkaita valikoimaan tähän tekniikkaan sopivia materiaaleja sekajätteeseen menevien joukosta. Asiakkailta oli myös mahdollisuus ohjata työpajoja hankkyöntekijöiden tukemana tai täysin itsenäisesti. Materiaalien jälleen hyödyntämisen ja oivaltamisen seurauksena asiakkaat suunnittelivat ja toteuttivat "Farkkujen kierrätysviikon". Tuolloin asiakkaat valmistivat vähempiarvoisista kierrätykseen tulleista farkuista laadukkaita uniikkeja tuotteita.

Ekotuunarin yrittäjyysvalmennus oli kokonaisvaltaista asioiden haltuunottamista sekä yksilö- että ryhmävalmennuksien avulla. Ekotuunarin luomalla mallilla, kädentaitopajoilla luotiin uudenlaista työllistymisvalmennusta. Valmennustyö kiinnitti jopa median huomion, Radio Suomen Jyväskylän toimittaja kävi tutustumassa Ekotuunarin workshopiin live-lähetetyksessä.

Ekotuunarin valmennuksilla pystyttiin vaikuttamaan, lieventämään osallistujien asenteita yrittäjyyttä kohtaan. Valmennuksissa käsiteltiin erilaisia kevytyrittäjyyden malleja, esim. osa-aika työllistymisestä osuuskuntamuotoisen toiminnan avulla. Erityisesti hankkeen loppuvaiheessa tämän yrittäjämäisen

asenteen kasvu näkyi asiakkaissa ja heidän ajattelu- ja toimintatavoissaan. Kuusi asiakasta pohtii vakavissaan mahdollisuuksiaan työllistää itsensä yrittäjämäisesti, kevytyrittäjänä. Lisäksi asiakkaat vahvistivat osaamistaan, yrittäjyyteen ja kierrätykseen liittyen sekä saivat uusia ideoita eri asiantuntijoiden työpajoista. He oppivat hyödyntämään eri materiaaleja, saivat vertaistukea työttömyyteen ja työnhakuun. Toisena tuloksena, yllättäen, syntyi tiivis kierrätyshenkisten käsityöläisten yhteisö, joka suunnittelee yhteistä jatkoa tällä saralla, se kantaa hankkeen jälkeinkin.

Katulähetysten yhteistyö muiden alan toimijoiden kanssa lisääntyi mm. kirjojen kierrätysprojektina Sovatekin kanssa yhteistyössä. Ekotuunari lisäsi materiaalien moninaisuuden näkemistä ja hyödyntämistä yhdistyksen sisällä.

Ekotuunarin toiminnan seurauksena kaatopaikalle tarkoitettua materiaalista päätyi 3 080 kg kiertoon, uudelleen käytettäväksi. Hanke hyödynsi tätä hukkamateriaalia kaikissa järjestetyissä työpajoissa, lisäksi tätä materiaalia lahjoitettiin hankkeen yhteistyökumppaneille. Hankkeen yhteistyökumppanina oli yrityksiä 10 ja muita organisaatioita 8.

### 3.2 Hankkeen toiminnan ja tulosten englanninkielinen tiivistelmä

The Ekotuunari project implemented by Jyväskylän Katulähetys was initially focused on coaching customers to employ themselves by upcycling and repurposing items and materials and to advance sustainable development by recycling items. After making changes to the objectives of the project in the fall 2019 the main goal was changed to employment by handcrafts because it served the customers of the project better. At the same time, building the digital platform was abandoned because it was necessary to focus resources on acquiring customers and on coaching them.

The customer goal was set to 76 customers of which a part would have been developers/testers and users of the digital platform but since the platform development was abandoned, the goal was reduced to 55 customers. However, the total amount of customers was 70 of which 57 were women and 13 men.

Working with customers in Ekotuunari demonstrated that the desire to become an entrepreneur does not equal that one is ready for it. Becoming an entrepreneur requires a longer growth period with constant coaching. Ekotuunari offered its customers a slower route to becoming an entrepreneur – a process that allowed customers to take their time to learn, progress and retreat, to practice and succeed, to ponder and dare, to grow in their own pace and to their own field of expertise and entrepreneur identity.

The negative attitudes towards entrepreneurship and the intimidating associations of the term itself resulted the shift of focus to using the term "self-employment" instead of entrepreneurship. It was imperative to lower the threshold to entrepreneurship in the coaching process and that is why the focus also shifted to awaken the enthusiasm to work in a co-operative and as a light entrepreneurship. The customers own competence, expertise and products or services being in the centre of coaching.

The methods for customers' coaching were individual and group coaching, a low threshold entrepreneurship coaching and shorter workshops with particular themes. The Ekotuunari customers gained and increased their knowledge of recyclable materials, different handicrafts techniques, product design, sustainable development, different ways to employ oneself, networking and hold workshops.

## 4 Hankkeen tarve, toteutus ja tulokset

### 4.1 Miten hanke onnistui vastaamaan kehittämistarpeeseen ja kuinka hankkeen tavoitteet toteutuivat?

Ekotuunari –hankkeen päätavoite oli alunperin tuunauksella työllistyminen ja kestävä kehityksen edistäminen kierrättämällä tavaroita, mutta tavoitteisiin tehtiin suuria muutoksia syyskuussa 2019 hankkeen eteenpäin viemiseksi ja päätavoitteeksi tuli tuunauksen sijaan *Kädentaidoilla työllistyminen*. Tämä muutos tuli suoraan asiakastyön havainnoista koska tämän ymmärrettiin palvelevan asiakkaita paremmin. Digialusta oli hankkeen alussa keskeisessä roolissa, mutta kun hankkeen edetessä tuli selväksi, ettei taustaorganisaatio voinut taata alustan ylläpitoa hankkeen jälkeen, niin sen kehittäminen päätettiin lakkauttaa ja keskittää voimavarat asiakashankintaan ja asiakkaiden valmennukseen.

Hankkeen tavoitteena oli saavuttaa 76 asiakasta, joista osa olisi ollut digialustan kehittäjiä/testaajia ja osa käyttäjiä, mutta kun digialustan sisällön tuottaminen ylläpitoineen osoittautui mahdottomaksi yhden työntekijän resurssilla, niin tavoiteltavien asiakkaiden määrä pienennettiin 55 osallistujaan ELYn kanssa käydyn neuvottelun tuloksena. Hankkeen eri toimintoihin ensimmäisen vuoden käynnistymisvaikeuksien ja kehittämistyön painopisteen uudelleen kohdentamisen jälkeen osallistui kaikkiaan 70 asiakasta.



Hankesuunnitelmaan kirjattuja alatavoitteita oli useita. Niitä muutettiin ja tavoitteiden määrää lisättiin hankesuunnitelman muutoksen yhteydessä:

Ekotuunarin asiakkaat osoittivat sen, että yrittäjäksi haluaminen ei ole sama asia kuin että olisi valmis yrittäjäksi. Monelle yrittäjäksi ryhtyminen vaatii pidemmän kasvuprosessin ja sen avuksi valmennusta, joka tapahtuu pidemmällä aikavälillä valmentautujan elämäntilannetta kuunnellen ja uusien ovien avaamiseen ohjaten. Sitä Ekotuunarin valmennus tarjosi heille, jotka halusivat mennä hitaampaa reittiä yrittäjyyteen. Prosessia, jossa voi tunnustella ja oppia, edistyä ja vetääntyä, harjoitella ja onnistua, pohtia ja uskaltaa – kasvaa omassa tahdissaan omaan asiantuntijuuteensa ja yrittäjyyteen.

Yrittäjyys oli monelle asiakkaalle liian pelottava ihan sanana, joten yrittäjyyden sijaan käytettiin termiä "itsensä työllistäminen" ja lähdettiin työstämään yrittäjyyttä sitä kautta. Asiakkaiden kannalta oli tärkeää madaltaa yrittäjyyteen liittyvää kynnystä ja siksi keskityttiin yrityksen perustamiseen liittyvien asioiden sijaan osuuskunnassa toimimiseen liittyviin asioihin ja kevytyrittäjyyteen sekä heidän sisäisen yrittäjyyden heräämiseen ja vahvistamiseen. Keskiössä oli oma osaaminen, asiantuntijuus ja tuote/tuotteet tai palvelu/palvelut, joita asiakkaat halusivat kehittää ja lähteä viemään eteenpäin pala palalta. Mutta ennen kuin päästiin edes niitä asioita pohtimaan, asiakkaat tarvitsivat tilaa ja aikaa purkaa omia kokemuksiaan

työttömyydestä ja asenteitaan yrittäjyyttä kohtaan. TE-toimiston toiminta oli jäänyt osalle hyvin negatiiviseksi kokemukseksi ja yleensä uudet asiakkaat aloittivat valmennuksen purkamalla omia epäoikeudenmukaiseksi kokemiaan tapahtumia TE-toimiston kanssa ja vasta sen jälkeen he pystyivät siirtymään eteenpäin.

Asenteet yrittäjyyttä kohtaan olivat monella asiakkaalla negatiivisia johtuen joko omista tai lähipiirin kokemuksista yrittäjyydestä, joka oli vienyt konkurssiin tai yritystoiminta oli pitänyt lopettaa kannattamattomana. Yrittäjyys koettiin Suomessa kannattamattomana, raskaana ja todennäköisesti velkaantumiseen johtavana tienä, joka vaatii isot investoinnit. Olikin haastavaa tarjota asiakkaille mallia yrittäjyydestä, joka olisikin keveää ja lähtisikin asiakkaan omasta asiantuntijuudesta tai harrastuksesta liikkeelle pienin askelin ilman suuria taloudellisia investointeja. Keskiössä oli "Kuinka paljon haluan ansaita kuukaudessa" ja tässä törmättiinkin asiakkaiden rahaan liittyviin asenteisiin ja blokkeihin. Monet näkivät suurien tulojen tavoittelun negatiivisena asiana, joka puolestaan voi rajoittaa yritystoiminnan suunnittelua.

Hankkeen edetessä Ekotuunarin toiminnaksi muodostui yksilöohjaus ja -valmennus, ryhmävalmennus, matalan kynnyksen yrittäjyysvalmennus ja eri teemoilla toteutetut lyhyet kädentaitojen työpajat. Välitin hankekokoisuudesta tehtiin vaikuttavuuden arviointi. Alla olevassa kuvassa on tiivistelmä Ekotuunarin toiminnasta, tuloksista ja vaikuttavuudesta asiakkaisiin heidän antamiensa palautteensa muodossa.



Välitin-kokonaisuuden vaikuttavuuden arviointi 2018-2020 -raportti. Ekotuunari s. 16.

Ekotuunarin yrittäjyysvalmennus oli kokonaisvaltaista asioiden haltuunottamista yksilö- ja ryhmävalmennuksien avulla. Jokainen asiakas sai olla siinä vaiheessa kuin oli omien (yrittäjyys)haaveiden

kanssa ja edetä itselleen sopivaan tahtiin. Ekotuunarin asiakkaat osoittivat tarpeen kokonaisvaltaiselle valmennukselle. Useat asiakkaat olivat jo olleet TE-toimiston järjestämällä yrittäjyyskursilla, mutta kokivat, että he ovat jääneet sen jälkeen täysin yksin suunnitelmiansa kanssa. He tarvitsivat muutakin kuin liiketoimintasuunnitelman tekemistä. Monelle yrittäjyys oli lähinnä hauras haave, joka toteutuakseen tarvitsee usean elämän eri osa-alueen eheyttämistä ja yhteen sovittamista. Se vaatii myös henkistä kasvua, uskallusta tulla näkyväksi ja oman osaamisen arvostamista myös euromääräisesti. Se tarvitsee myös hyvän verkoston, jonka puoleen voi kääntyä tarvittaessa sekä uskallusta pyytää apua silloin kun sitä tarvitsee sen sijaan, että yrittäisi sitkeästi sinnitellä ja pärjätä. Se oli myös oppimista siihen, että saa olla itse tärkeysjärjestyksessä ensimmäisellä sijalla. Yrittäjyys ei ole jokin erillinen palikka elämässä, joka elää omassa todellisuudessaan irti arjesta. Se on myös omasta terveydestä ja jaksamisesta huolehtimista, omien rajojen vetämistä, ajanhallinnan haltuun ottamista, perhettä, vapaa-aikaa, lepäämistä, tekemistä, elannon ansaitsemista, suunnittelua, itsensä toteuttamista, onnistumisia, virheiden tekemistä ja niistä oppimista. Tasapainon luomista kaikkien näiden asioiden kesken. Ekotuunarin asiakkaat pääsivätkin pohtimaan näitä teemoja, jotkut pintaraapaisuna, toiset vähän syvemältä oman kiinnostuksen ja voimavarojensa mukaan.

Vuonna 2019 toiminutta aktiivimallia työttömille työnhakijoille asiakkaat pääsivät kartuttamaan Ekotuunarissa yksilövalmennuksen piirissä, mutta myös yhden tai kahden päivän workshoppeissa. Workshopit rakennettiin niin, että niissä oli jokin kädentaito- ja kierrätysaiheinen teema (esimerkiksi *“Sisustuskirjaimet kierrätysmateriaaleista”*). Teemalla houkuteltiin työttömiä työnhakijoita osallistumaan workshoppiin eli tutustumaan uutteen tekniikkaan ja saamaan ideoita kierrätysmateriaalien käyttöön. Punaisena lankana taustalla kulki kuitenkin työllistymis- ja/tai yrittäjyysvalmennus, joka oli osa workshopia esimerkiksi workshopin vetäjän yrittäjyystarinan muodossa. Tai jos joku asiakas oli workshopin vetäjänä, niin hän esimerkiksi kertoi omaa työllistymistarinaansa ja herätti keskustelua siihen liittyvistä teemoista. Kädentaitopajat mielletään joskus *“vain askarteluksi”* ja tällä Ekotuunarin mallilla haluttiin luoda uudenlaista työllistymisvalmennusta. Tällainen uusi valmennustyyli kiinnitti jopa median huomion ja Radio Suomen Jyväskylän toimittaja kävi tutustumassa kahdesti Ekotuunarin toimintaan livelähetyksen muodossa.

Yksilövalmennuksessa asiakkaat saivat pohtia syvemmin työllistymiseen ja yrittäjyyteen liittyviä asioitaan. Tähän mahdollisuuteen tarttuivat etenkin pitempiaikaisemmat asiakkaat, jotka halusivat työstää yrittäjyyttä ja työllistymistään konkreettisemmin. Yksilövalmennuksissa oli käytössä mm. Trigenda -työkalu, jonka Välitin osti kaikille osahankkeille. Trigenda sopi Ekotuunarin yksilövalmennuksiin erittäin hyvin, koska sen avulla asiakas pääsee valittuun teemaan nopeasti ja syväluotaavasti.

Hankkeen asiakkaat olivat erittäin aktiivisia ja avoimia kertomaan omia kokemuksiaan työttömyydestä sekä keskustelemaan ja pohtimaan työllistymiseen ja yrittäjyyteen liittyviä teemoja. Suurimmalle osalle asiakkaista Ekotuunari oli heidän mukaansa ainoa paikka, jossa he ovat päässeet purkamaan näitä tuntemuksia vapaasti turvallisessa ja luottamuksellisessa ympäristössä. Tärkeimmäksi tekijäksi nousi vertaistuki ja asiakkaille välittynyt tunne siitä, etteivät he olleet yksin näiden asioiden kanssa. Jotkut asiakkaat kokivat aktiivimallin negatiivisena toimintamuotona, mutta juuri se sai useat heistä hakeutumaan hankkeen piiriin, koska Ekotuunari oli yksi harvoista kädentaitoja ja yrittäjyyttä yhdistävistä vaihtoehdoista aktiivimallin kartuttamiseen. Kun aktiivimalli purettiin 2020 tammikuussa, hankkeen asiakaskunnassa ei tapahtunut suurta muutosta, vaan melkein kaikki asiakkaat pysyivät enemmän tai vähemmän aktiivisena mukana toiminnassa lukuun ottamatta työllistyneitä.

Verkostoituminen oli aika tuntematon toimintatapa asiakkaidemme keskuudessa ja pyrimmekin tuomaan tätä yrittäjälle tärkeää asiaa heille tutuksi. Ensisijaisesti tarkoituksena oli, että asiakkaat verkostoituisivat keskenään ja löytäisivät mahdollisia yhteistyökuvioita. Yhteistyöviritelmiä syntyikin muutamia ja vaikka ne eivät hankkeen aikana vielä lähteneet konkretiaan, niin asiakkaille oli tärkeää saada suunnitella ja pyöritellä omia mahdollisia yrittäjyysunelmiaan turvallisessa ympäristössä ilman toteutumisen pakkoa. Ulkopuolista

verkostoitumista heräteltiin muiden hankkeiden seminaareilla, yrittäjyysworkshopeilla ja sosiaalisen median käytöllä. Välittimen osahankkeiden väliset vierailut ja tutustumiset puolin ja toisin olivat myös tärkeässä roolissa, mutta osahankkeiden välistä yhteistyötä olisi voitu tehdä enemmän ja ihan alusta asti. Yhteistyön löytymistä hankaloitti todennäköisesti hankkeiden erilaiset lähtökohdat ja se, että hankkeet olivat kirjoitettu toisistaan erillään jokaisen hankkeen omassa taustaorganisaatiossa ilman yhteistä kokonaisvaltaista näkemystä. Ekotuunarin piirissä yhteistyötä tehtiin eniten Työbileiden, Kufun ja Virkun kanssa koska heidän kanssaan löytyi eniten yhtymäkohtia yrittäjyyden, kiertotalouden ja ohjaustoiminnan saralla.

Asiakkaiden materiaalituntemusta kartutettiin monella eri tavalla. Esimerkiksi asiakas, joka teki paljon mosaiikkitoita, opasti muita asiakkaita valikoimaan tähän tekniikkaan sopivia astioita myymälään kelpaamattomien eli sekajätteeseen menevien joukosta. Nämä astiat pakattiin pahvilaatikoihin ja lahjoitettiin Jyväskylän perusopetuksen kouluille.

Kierrätystietoisuutta Ekotuunarin asiakkaiden keskuudessa lisättiin merkittävästi. Kaikissa Ekotuunarin työpajoissa käytettiin kierrätykseen tulleita, myymälään kelpaamattomia materiaaleja, jotka tarjottiin osallistujien käyttöön. Asiakaspalautteen perusteella monille tuli uutena oivalluksena kierrätysmateriaalien runsas valikoima sekä sen monipuoliset uudelleen käyttö mahdollisuudet. Hankkeen toiminnan aikana asiakkaat käyttivät tuotteiden valmistuksessa monipuolisesti kierrätysmateriaaleja. Kirjojen kannet, makuupussi, erilaiset pitsit, froteepyyhkeet, astiat, keittiökaappien vetimet, ompelukoneen suojakotelo, puretut korut, nahkatakkit, vyöt, langan jämät, kirjojen sivut, kahvipussit, napit, farkut, pellavaliinat, kauluspaidat, kaitaliinat, pussilakanat sekä käsilaukut ym. muuntuivat taitavien asiakkaiden käsissä aivan uusiksi tuotteiksi.

Ekotuunarin asiakkaat suunnittelivat ja toteuttivat "Farkkujen kierrätysviikon". Asiakkaat valmistivat vähempiarvoisista kierrätykseen tulleista farkuista laadukkaita uniikkeja laukkuja, pussukoita, hameita, mekkoja, tuunattuja farkku asusteita, kattaussliinoja, koruja sekä tyynynpäällisiä. Nämä tuotteet olivat tapahtumaviikon aikana esillä kierrätysmyymälöissä, jotta ihmiset näkisivät miten monipuolinen ja kestävä materiaali kierrätysfarkku on. Asiakkaiden ideomat ja valmistamat tuotteet saivat runsaasti niin hyvää palautetta, että se hämmensi tekijöitä, sillä he omasta mielestään *"vaan kokeilivat kaikkea"*. Tähän asiakkaiden vaatimattomuuteen omia taitojaan kohtaan törmättiin useasti. Asiakkaiden kanssa tästä keskusteltiin ja purimme syitä tähän vaatimattomuuteen ja kuinka siitä voi päästä eroon. Tämä johti monen asiakkaan kohdalla siihen, että he ymmärsivät oikeasti olevansa taitavia käsityöntekijöitä.

Ekotuunarin asiakkailla oli mahdollisuus ohjata työpajoja hanketyöntekijöiden tukemana tai täysin itsenäisesti. Kolme pidemmässä valmennuksessa ollutta asiakasta tarttui tähän tilaisuuteen. Heidän ohjaustaitojaan vahvistettiin esimerkiksi kiinnittämällä erityishuomiota siihen, kuinka tärkeää ohjaustyössä ovat etukäteisvalmistelut sekä työpajojen annin purku osallistujien kanssa. Muutaman kerran hanketyöntekijän aisaparina toimittuaan he suunnittelivat ja ohjasivat kaksipäiväisen kädentaitotyöpajan täysin itsenäisesti. Kävi myös niin, että kädentaitojen ohjaamisesta haaveillut asiakas pääsi kokeilemaan ohjaamista muutaman kerran ja totesi, ettei se olekaan hänen juttunsa.

Hankesuunnitelmaan oli kirjattuna muutamia asioita, joiden toteutus jäi vajaaksi sen takia, että internet - pohjainen alusta päätettiin jättää toteuttamatta. Asiakkaiden valmistamille tuotteille etsittiin kyllä myyntiväyliä, mutta koska heidän omien tuotteiden/palveluiden tuotteistus oli vasta alkuvaiheessa, kanavia ei käytetty. Joitakin asiakkaiden valmistamia koe-eriä lahjoitettiin yhdistykselle ja ne olivat myynnissä kierrätysmyymälän käsityömateriaaliosastolla.

Myös kotiverstaissa valmistettujen tuotteiden laadun varmentaminen liittyi alustan kautta toimimiseen. Ekotuunarin työpajoissa käsiteltiin tuotteen elinkaarta ja sitä millainen on laadukas tuote. Välitin -hankkeen oli tarkoitus järjestää osahankkeiden asiakkaille koulutus aiheesta tekijänoikeudet ja vastuut, mutta se jäi ajanpuutteen takia toteutumatta.

#### 4.2 Mitä välittömiä tuloksia hankkeella saatiin aikaan? Mitä vaikutuksia tuloksilla on?

Ekotuunarin tavoittamat 70 asiakasta saivat paljon erilaista materiaali- ja tekniikkatietoa. Esimerkiksi sarjatyöhön tottumattomat asiakkaat huomasivat tämän työskentelytavan edut suhteessa tuotteiden valmistamisen nopeuteen. Tämän yhdessä tekemisen äärellä oli helppo ja luonteva keskustella mm. yrittäjyydestä, tuotesuunnittelusta sekä tuotteistamisen tärkeydestä. Tämänkaltaiset pohdinnat ja asioiden kertaaminen osoittautuivat hyväksi tavaksi motivoida ja kannustaa asiakkaita löytämään omat vahvuutensa. Kokemusten vaihtaminen onnistumisten ja epäonnistumisten kautta tulevaisuuden haaveisiin rohkaisi monia asiakkaita miettimään työllistymistä omia kädentaitojaan hyödyntäen.

Asiakkaat pääsivät verkostoitumaan erilaisten kierrätysalan toimijoiden sekä yrittäjien kanssa. He pääsivät itse näkemään kuinka alalla voi toimia yrittäjänä sekä miten eri kierrätysmateriaaleja voi hankkia ja hyödyntää.

Yritystoiminta koettiin asiakkaiden keskuudessa isona peikkona, mutta tuon peikon taltuttamiseen valmennukseen lisättiin tietoa erilaisista kevytyrittäjyyden malleista ja esim. osa-aika työllistymisestä osuuskuntamuotoisen toiminnan avulla. Erityisesti hankkeen loppuvaiheessa tämän yrittäjämäisen asenteen kasvu näkyi asiakkaissa ja heidän ajattelu- ja toimintatavoissaan.

*“On tärkeää puhua asioita ääneen, pohtia, tutkailla, ihastella ja ihmetellä. Ja on erityisen tärkeää että sitä voi tehdä turvallisessa ympäristössä. Sitä Ekotuunari on ollut minulle. Heijastuspinta jota vasten käsitellä omia onnistumisia ja epävarmuuksia, pohtia mikä on minun paikkani tässä kaikessa sekä nyt että tulevaisuudessa niin ihmisenä kuin ammattilaisena.” -Ekotuunarin asiakas*

Ekotuunarin toiminnan seurauksena materiaalia on päätynyt kiertoon uudelleen käytettäväksi, kaatopaikan/polton sijasta n. 3080 kg. Tämä materiaali oli pääsääntöisesti myymälään kelpaamattomia astioita, koriste-esineitä, metalliesineitä sekä tekstiilejä. Hanke hyödynsi tätä hukkamateriaalia kaikissa järjestetyissä työpajoissa, lisäksi tätä materiaalia lahjoitettiin hankkeen yhteistyökumppaneille. Kierrätysfarkkua esiteltiin loistavana käsityömateriaalina sen ympärille järjestetyn teemaviikon avulla. Asiakkaiden kierrätystietoisuutta lisättiin esittelemällä heille laajasti kierrätykseen tulevat materiaalivirrat, joita he pääsivät myös hyödyntämään hankkeen aikana. Hankkeen aikana asiakkaan ideoima ja ylläpitämä kierrätysmateriaaleista koottu askartelu- ja käsityömateriaalivalikoima oli täysin uusi toimintamalli yhdistyksen kierrätystoiminnassa.

Katulähetyksen yhteistyö muiden alan toimijoiden kanssa lisääntyi mm. kirjojen kierrätysprojektina yhteistyössä Sovatekin kanssa. Ekotuunari lisäsi materiaalien moninaisuuden näkemistä ja hyödyntämistä yhdistyksen sisällä.

Ekotuunari -hankkeen yhtenä tuloksena on syntynyt tiivis kierrätyshenkisten käsityöläisten yhteisö, joka suunnittelee yhteistä jatkoa tällä saralla. Tämä oli yllättävää ja ilahduttavaa, sillä ei osattu odottaa tällaisen yhteisön syntymistä niin, että se kantaa hankkeen jälkeenkkin.



Välitin-hankekokonaisuudesta laadittiin toiminnan ohella myös yhteinen vaikuttavuuden arviointi, joka tulee loppuraportin liitteeksi. Vaikuttavuuden arviointi oli alusta asti haastava tekijä hankekuviossa. Siitä oli vaikeaa saada kiinni ja nähdä sitä osana hankkeen arjen työtä etenkin alussa, kun asiakkaita ei vielä ollut ja asiakashankinta oli hanketyöntekijän vastuulla. Jos vaikuttavuuden arviointi nähdään Elyn toimesta tärkeänä osana hanketyötä, niin se voisi toimia niin, että sitä tekee koko hankkeen yhteinen työntekijä. On melkein mahdotonta, että kahden hanketyöntekijän, saatikka sitten yksinään hanketta pyörittävän työntekijän työaika riittäisi vielä tähänkin. Vaikuttavuuden arvioinnin haasteena Välitin kokonaisuudessa oli myös osahankkeiden erilaisuus. Jokaisessa hankkeessa painotettiin asioita vähän eri näkökulmasta, joten osahankkeet olisivat todennäköisesti hyötyneet eniten alusta asti yksilöllisestä ohjauksesta vaikuttavuuden arvioinnin laatimiseen.

#### **4.3 Miten hakemuksen kohteena olevaa toimintaa jatketaan ja tuloksia sekä kokemuksia hyödynnetään hankkeen päättymisen jälkeen?**

Jyväskylän Katulähetyksellä jatko nähdään näin:

*”Ekotuunarissa luotua toimintaa jatketaan meillä siten, että hankkeen aikana syntyneitä materiaalivirtoja uusio ja jatkokäyttöön hyödynnetään myös hankkeen jälkeen. Samoin jatketaan tuunausta eri materiaaleja hyödyntäen ja samalla pyritään yhdistyksessä muokkaamaan asenteita siten, että nähtäisiin kaikessa kierrätykseen tulevassa materiaalissa enemmän mahdollisuuksia. Tämä Ekotuunareiden kanssa kuljettu yhteinen matka on minusta avannut meidän ajatteluamme siihen suuntaan ja uskon sen olevan tulevaisuuden tie”. – Juha Konttinen, Jyväskylän Katulähetys, kierrätyspäällikkö*

Hanketyöntekijöiden työsuhteet eivät jatku Katulähetyksellä Ekotuunarin päätyttyä, joten he eivät ole enää mukana toiminnan juurruttamisessa. He voivat hyödyntää hankkeen aikana kartutettua hanke-, kierrätys- ja valmennusosaamistaan tulevissa projekteissaan.

#### **4.4 Toteutuiko hanke aiotulla maantieteellisellä alueella tai kuinka alue mahdollisesti muuttui? Saavutettiinko suunniteltu kohderyhmä vai tuliko siihen muutoksia? Oliko muita toteutukseen liittyviä muutoksia?**

Hanke toteutui aiotulla maantieteellisellä alueella eli Jyväskylässä. Myös lähikunnista olisi ollut kiinnostuneita tulemaan mukaan toimintaan, mutta heitä ei otettu, koska rahoittajana toimi Jyväskylän kaupunki.

Ekotuunarin kohderyhmäksi valikoitui kädentaitoja omaavat työttömät työnhakijat. Hankkeen suunnitteluvaiheessa oli mietitty kohderyhmäksi erityisesti nuoria aikuisia, mutta tämä kohderyhmä ei hakeutunut hankkeen piiriin. Hankkeen 70 asiakkaasta 57 oli naisia ja 13 miehiä. Asiakkaista miesten keski-ikä oli 42 v. ja naisten keski-ikä oli 45 v. Katulähetyksen toimintaan kävi tutustumassa ja toimintaan hakeutui helpommin iältään vanhemmat kuin nuoret.

Hankesuunnitelmassa oli kuvailtu luotavaksi nettisivusto, jonka välityksellä tavaroiden lahjoittajat, tuunausta tilaavat, ideanikkarit ja kädentaitajat löytäisivät toisensa. Tätä varten Ekotuunariin palkattiin osa-aikainen hanketyöntekijä, jonka erikoisalaa olivat asiakaslähtöiset nettisovellukset. Alustan tarpeellisuutta

kartoitettiin kyselyn avulla, joka laadittiin Välittimen työntekijöiden kanssa. Yhdistyksen avainhenkilöiden kanssa pidettiin palaveri ja tahtotila alustan rakentamiselle ja sen käyttöön oli vahva.

Tarvekartoituskysely julkaistiin hankkeen Facebook sivuilla ja lisäksi sitä levitettiin Facebookin eri ryhmiin sekä sähköpostin välityksellä mm. paikallisiin oppilaitoksiin, missä opetetaan kädentaitoja. Kyselyn tuloksista laadittiin raportti, joka osoitti, että hahmotellun kaltaiselle alustalle löytyisi käyttäjiä. Tässä lainaus raportin yhteenvedosta:

*“Vastaukset indikoivat, että tarve suunnitellun kaltaiselle palvelulle on selkeästi olemassa. Vastaajat olivat myös ilahduttavan yksimielisiä siitä, että suunniteltu palvelu auttaisi työllistymisessä kädentaitoja hyväksikäyttäen. Tämä tarkoittaa, että esitelty palvelu on saanut kannatusta vastaajilta. Työllistymisessä kädentaitoja hyväksi käyttäen kaivataan erityisesti neuvonnan, koulutuksen, ideoiden sekä verkostoitumisen muodossa. Tämä tarkoittaa, että palvelun tulee kyetä vastaamaan juuri näihin tarpeisiin. Toisaalta on positiivista huomioda, että juuri näihin osa-alueisiin suunniteltu palvelu pyrkiikin luomaan tukea, joten alustavassa suunnittelussa on oltu oikeilla jäljillä.”*

Hanketyöntekijä, jonka oli tarkoitus jatkaa hankkeessa digitaalisen median asiantuntijana, siirtyi muihin tehtäviin Tampereelle. Verkkoalustaksi ajateltu kotisivujen luonti kilpailutettiin ja sivuston koodaaminen aloitettiin. Sivuston visuaalisen ilmeen suunnittelu oli tarkoitus tehdä Välittimen tiedottajan kanssa. Sivuston kehittämistä viivästytti mm. tähän tehtävään palkatun osaaajan siirtyminen toisiin tehtäviin.

Hankesuunnitelmaan tehtiin muutoksia ja siinä samalla alustan rakentamien päätettiin jättää pois. Jyväskylän Katulähetyksellä ei ollut valmiuksia taata, että digialusta jäisi käyttöön vielä hankkeen loputtuakin, joten ei ollut tarkoituksenmukaista tehdä isoja rahallisia ja ajankäytön panostamista sellaiseen, mikä toimisi vain hankkeen ajan. Ekotuunarin toiminnan kannalta oli järkevintä panostaa resursseja hankkeen henkilöresursseja asiakashankintaan ja asiakkaiden valmennukseen.

Hankkeen alkuaikoina asiakashankintaa tehtiin sillä periaatteella, että asiakas voi tulla toimintaan mukaan oman aikataulunsa ja omien kiinnostustensa mukaisesti. Tämä malli ei toiminut ja asiakasmäärä laahasi pitkään kaukana tavoitteesta. Oman haasteensa asiakas hankitaan toi Ekotuunarin toimipisteen syrjäinen sijainti sekä joukkoliikenteen pysäkkien etäisyys.

Asiakasmäärän lisäämiseksi kokeiltiin teemaviikkoja, joihin tehtiin tiedotuksessa julkaistava lukujärjestys ajatuksena, että asiakkaiden olisi helpompaa tulla mukaan toimintaan kiinnostavan teeman avulla (mm. Kirjojen uusi elämä, Pienhuonekalun tuunaus sekä Mosaiikin mahdollisuudet). Kutakin teemaa oli kalenterissa kaksi viikkoa. Tämä kokeilu ei tuonut toivottua asiakasryntäystä ja toimintaa muutettiin enemmän houkuttelevien workshoppien järjestämiseen. Tämä muutos oli kannattava ja näiden työpajojen kautta saatiin hyvin asiakkaita.

Ekotuunarin toiminnan aikana huomattiin, että useamman päivän työpajat toimivat keskustelun ohjaamisen kannalta paremmin, koska tällöin ryhmäytyminen oli tiiviimpää. Yhden päivän työpajoihin oli haastavampaa sisällyttää työllistymisvalmennusta, varsinkin jos työpajassa käytettävä käsityötekniikka oli osallistujille uusi ja vaati perehtymistä alusta asti. Kun osallistujat pääsivät kokemaan käytännössä mitä Ekotuunarin työpajoissa tehdään, he uskaltautuivat tulemaan mukaan myös pidempikestoiseen valmennukseen, jossa voitiin edetä asiakkaiden yksilöllisten tarpeiden mukaisesti.

## 5 Seurantatiedot

### 5.1 Päästiinkö toteutuksessa hakemuksessa esitettyihin (kohta 11) numeerisiin tavoitteisiin? Mistä mahdolliset erot johtuvat?

Ekotuunarin asiakasmäärätavoitteeseen tehtiin muutos, joka toi tavoitetta lähemmäksi muiden Välitin kokonaisuuden asiakastavoitteita. Asiakasmäärän pudotukseen vaikutti myös se, että osa asiakkaista oli ajateltu tavoitettavan suunnitellun verkkoalustan kautta (hankesuunnitelma muutoksen yhteydessä tämä päätettiin jättää pois toteutuksesta). Asiakastavoite muuttui 76 henkilöstä 55 henkilöön. Hankkeen viimeisellä neljänneksellä asiakkaat alkoivat löytää palvelun, kun sana levisi. Huikean loppukirin ansioista hankkeessa päästiin kuitenkin hyvin lähelle alkuperäistä tavoitetta.

Ekotuunari tavoitti 70 asiakasta, joista 57 oli naisia ja 13 miehiä. Heidän keski-ikänsä oli naisilla 45-vuotta ja miehillä 42-vuotta. Hankesuunnitelmassa oli määritelty erityiseksi kohderyhmäksi nuoret. Heitä hanke ei onnistunut saamaan kiinnostumaan palvelusta, mm. Nuortentalo Katutason kanssa tehdystä pajatoiminnan yhteistyöstä huolimatta. Asiakkaita kuunnellessa huomattiin, kuinka hukassa keski-ikäiset eri syistä ammatinvaihtoon joutuneet ihmiset ovat työllistymisnäkömystään. Heille pitäisi ehdottomasti olla enemmän palveluita, jotka ohjaisivat heitä samaan pitkäkestoista yksilö- ja ryhmävalmennusta. Tämänkaltaisen toiminnan piiriin asiakkaat pääsivät Ekotuunari -hankkeessa.

Asiakkaiden ikäjakauma	Suunnitelma	Toteuma	Naisia
alle 25-vuotiaat	22	7	5
25-29-vuotiaat	28	3	3
30-54-vuotiaat	16	44	35
Yli 54-vuotiaat	10	16	14
<b>Yhteensä</b>	<b>76</b>	<b>70</b>	<b>57</b>

Ekotuunarin asiakkaiden koulutustausta jakautui seuraavasti:

- Keskiaste tai sitä alempi tutkinto 63 %, jos mukaan lasketaan erikoisammattitutkinnon suorittaneet, niin silloin heitä on lähes 79 % osallistujista.
- Keskiaste + erikoisammattitutkinnon suorittaneita on 16% kaikista osallistujista
- Korkea-asteen koulutus oli 21%:lla osallistujista.

Kaikki eivät halunneet vastata kysymykseen ovatko he vaikeassa työllistymistilanteessa, mutta näin jakautuivat vastaukset, jotka saatiin:

- 49% osallistujista ei kokenut olevansa heikossa asemassa työmarkkinoilla.
- Jostain muusta syystä heikossa asemassa työmarkkinoilla koki olevansa 37%.

Yksilövalmennuksissa näitä syitä purettiin auki ja ylivoimaisesti suurin tekijä olivat erilaiset terveydelliset ongelmat, mutta myös esim. korkea ikä koettiin haitaksi avoimille työmarkkinoille pääsystä.

Ekotuunari -hankkeen yksi tulos on asiakkaiden yrittäjyysmuotoisen toiminnan aloittamisen kynnyksen madaltaminen. Kuusi asiakasta harkitsee yritystoiminnan aloittamista tai osuuskuntaan liittymistä. Yksilö- ja ryhmävalmennuksen lisänä yrittäjiä kävi kertomassa oman yrittäjyystarinaansa sekä ohjaamassa työpajoja. Etenkin nämä yhteisvierailut olivat asiakkaidemme palautteen mukaan mielenkiintoisia ja antoisia.

Ekotuunari toimitti myös kierrätysmateriaaleja yrittäjien käyttöön ja pääsimme heidän avullaan esittelemään palvelukonsepteja sekä laadukkaita design -kierrätystuotteita asiakkaillemme.

Yritykset	Suunnitelma	Toteuma
Mikroyritys	2	7
Pieni yritys	1	1
Keskisuuri yritys	1	1
Suuryritys	0	1
<b>yhteensä</b>	<b>4</b>	<b>10</b>

Hankkeella oli myös muita yhteistyökumppaneita kiertotalouden saralla. Asiakkaamme osallistuivat erilaisiin esim. Gradialla järjestettyihin seminaareihin.

Organisaatio	Yhteensä
Ammatillinen oppilaitos	2
Säätiö	1
Muu järjestö tai ry	5
<b>yhteensä</b>	<b>8</b>

Henkilötyöpäivien koonti hankesuunnitelman mukaisesti ei toteutunut, koska lähi- ja etäopetuspäivät olisivat liittyneet lähinnä verkkoalustalla toimimiseen. Raportoinnissa käytetyt henkilötyöpäivät jakautuivat näin:

Henkilötyöpäivät	Suunnitelma	Toteuma
Ohjaus ja konsultointipäiviä	152	352
Muita henkilötyöpäiviä	144	120
<b>Yhteensä</b>	<b>296</b>	<b>472</b>

Hankesuunnitelmaan oli kirjattuna 10 opiskelemaan ohjattua asiakasta. Tästä tavoitteesta jäätin ja tähän vaikutti osaltaan asiakkaiden korkea keski-ikä. Yrittäjämäisen asenteen kasvusta kertoo se, että yritystoiminnan aloitusta suunnittelee 6 asiakasta. Kaikkien asiakkaiden lopetustilanteen lomakkeisiin ei saatu korona tilanteen takia allekirjoituksia. Heitä tavoiteltiin kirjeitse, puhelimitse sekä sähköpostilla. Kaikkiaan 6 lopetuslomaketta jäi saamatta.

Lopettaneet:	naisia	miehiä	yhteensä
Työttömänä	16	4	<b>20</b>
Ryhtynyt työnhakuun	13	2	<b>15</b>
Opiskelemassa	5	0	<b>5</b>
Työelämän ulkopuolella	0	0	<b>0</b>
Työssä (ml Opso)	7	1	<b>8</b>
Yrittäjänä	0	0	<b>0</b>
<b>Yhteensä</b>	<b>41</b>	<b>7</b>	<b>48</b>

## 5.2 Miten asetetut numeeriset tavoitteet palvelivat hankkeen toteutusta? Mitkä indikaattorit olisivat tukeneet paremmin toteutusta? Mitä mahdollisia omia seurantatietoja tai indikaattoreita toteutuksessa hyödynnettiin?

Asetetut numeeriset tavoitteet eivät juurikaan palvelleet hankkeen toteutusta. Oli ihan mielenkiintoista seurata lopettaneiden jatkolopkuja, mutta kun hankkeen tavoite oli yrittäjyys, niin onko tarkoituksenmukaista seurata mitä muuta asiakkaiden jatkoloput ovat? Yrittäjien määrä jäi nolllaksi, koska Ekotuunarin asiakkaat eivät olleet valmiita perustamaan yrityksiä, eivätkä edes liittymään osuuskuntiin ja alkamaan kevytyrittäjiksi. Tärkeämpi mittari olisi voinut olla yrittäjämäisen asenteen kasvaminen tai positiivisesti yrittäjyyteen suhtautumisen muuttumisen mittarit. Hanksuunnitelmassa oli mainittu *"Mittaamalla kehityt"* -mittari, mutta se on tarkoitettu peruskoulun ja toisen asteen opettajille ja rehtoreille työkaluksi yrittäjyyskasvatukseen, joten se ei sopinut Ekotuunariin ollenkaan. Yrittäjyyttä on muutenkin haastavaa mitata numeerisesti, joten laadulliset menetelmät ja asiakkaiden omat kokemukset sekä hanketyöntekijöiden havainnot ovat arvokkaampaa materiaalia tuloksista kuin numerot. Elyn aloitus- ja lopetuslomakkeet eivät myöskään kerro juuri mitään asiakkaan hankkeen aikana kokemasta muutoksesta ja hankkeen hyödyistä. Ekotuunarissa kerättiinkin asiakkailta kirjallista palautetta workshopeista sekä yksilövalmennuksista sekä hankkeen lopuksi vielä kerättiin asiakkailta palautetta yleisesti hankkeen toiminnasta.

Ikäjakama oli yksi hyvä indikaattori, sillä hankkeen alkuperäinen suunnitelma oli tavoittaa erityisesti nuoria, mutta Ekotuunarin toiminta kiinnostikin enemmän 30-50 -vuotiaita työttömiä työnhakijoita. Tämä kertoo tuon ikäluokan voimakkaasta tarpeesta ja kiinnostuksesta Ekotuunarin tyyppiseen valmennukseen.

Yritys- ja organisaatiopuolen yhteistyökumppaneiden määrän seuraaminen oli siinä mielessä mielekästä Ekotuunarissa, että asiakkaat hyötyivät kädentaitoalan yrittäjien vierailuista ja heidän pitämistään workshopeista sekä oppilaitosten seminaareista. Näin he saivat ensikäden tietoa siitä, miten alalla olevat toimivat ja miten he ovat saaneet yritystoimintansa kannattamaan.

Henkilötyöpäivien laskenta ja seuraaminen oli todella haastavaa, sillä siihen ei ollut Elyltä selkeitä ohjeita eikä pohjaa, mihin se tehdään. Tällainen ohjeiden puute johtaa siihen, että jokainen osahanke tekee henkilötyöpäivien seurannan omalla tavallaan ja se vie turhia resursseja ja työaika eivätkä tulokset ole mitenkään vertailukelpoisia keskenään.

Asiakasmäärän seuraaminen on ihan hyvä yleismittari, mutta sille ei pitäisi niin suurta painoarvoa. Ekotuunariin oli alun perin määritelty asiakastavoitteeksi 76, mikä on yhdelle hanketyöntekijälle täysin kohtuuton tavoite. Ekotuunarin tavoitetta laskettiin 55:een. Ainoa syy miksi tavoite ylitettiin oli se, että hankkeessa työskenteli loppuaikana täyspäiväisesti kaksi henkilöä. Elyn tulisi ottaa huomioon myös se, että kun on kyse yrittäjyyteen valmentavasta hankkeesta, niin yrittäjyyteen ryhtyminen ei ole mitenkään suoraviivaista. Yrittäjyyteen kasvaminen voi olla useankin vuoden prosessi ja hankkeessa voidaan antaa hyvä pohja tälle kehitykselle, mutta sitä ei tehdä yhden tai kahden kerran tapaamisten aikana. Oman haasteensa heitti myös asiakkaiden monialaiset ongelmat, jotka paljastuivat vasta valmennuksen edetessä.

Yleensäkin ottaen Elyn vaatimukset indikaattorien seuraamisesta ovat haastavia. Keskiössä pitäisi olla kuitenkin asiakkaat ja heidän auttamisensa työllistymiseen liittyvissä asioissa. Etenkin jos yhden henkilön pitäisi pyörittää hanketta.

Hankkeen lopetustoimet vaikeutuivat koronapandemian takia. Osa lopetuslomakkeista jäi saamatta lukuisista etäkontaktoinneista huolimatta. Allekirjoitusten hakemista ovelta ovelle –periaatteella ei toteutettu, koska hanketyöntekijät kuuluivat pandemian riskiryhmään.

## 6 Hakijan osaaminen, hankkeen riskiarviointi ja ohjausryhmä

### 6.1 Miten hanke kartutti tuensaajan hanketyöosaamista ja hankkeen sisällön mukaista osaamista?

Ekotuunarin toiminta lisäsi yhdistyksen henkilökunnan näkemystä siitä, kuinka toisen roska on toisen aarre. Hankkeen asiakkaiden hukkamateriaaleista (jotka olisivat päätyneet kaatopaikalle tai polttoon) valmistamat kokeilut ja valmiit tuotteet herättivät myös positiivisia keskusteluja kierrätyksen mahdollisuuksista. Hanke sai luvan luovuttaa esim. myymälään kelpaamattomia astioita sekä tekstiilejä käsityöläisille materiaaliksi.

*“Ekotuunarin mukaantulo Talentti -kierrätykseen sai aikaan yhdistyksessä aikaan uudenlaista ajattelua kierrätyksen mahdollisuuksista ja ohjasi ajattelua näkemään laatikon ulkopuolelle. Hanke laajensi myös Talentti -kierrätyksen verkostoja kierrätyskentällä sekä ohjasi luovien pienyrittäjien yhteyteen, ilman uutta alustaakin. Tuunareiden innoituksessa syntyi monia uusia polkuja materiaalivirroille ja sitä kautta toiminnan kannattavuus parantui. Nämä pienetkin materiaalipolut saivat kierrätyksen työntekijät näkemään kierrätyksen uusin silmin, sekä kokemaan oivaltamisen iloa”. - Juha Konttinen, Jyväskylän katulähetys, kierrätyspäällikkö*

Japa ry:n aloitteen pohjalta Jyväskylän Katulähetys ja Sovatek -säätio aloittivat yhteistyön poistettavien kirjojen keräämiseksi eristevillan raaka-aineeksi. Tämä toiminta ei sinänsä liity mitenkään hankkeeseen, mutta on osoitus siitä, kuinka kierrätyksen ja syntyvän jätteen määrän vähentämisen tärkeyden esilletuominen on saanut jalansijaa yhdistyksen sisällä. Tämän toiminnan ansiosta yhdistys pystyy ottamaan vastaan kaikenlaiset kirjat, kun ennen esim. tietosanakirjasarjoja ei otettu vastaan ollenkaan.

Ekotuunarissa ideoitu kierrätysmateriaaleista koottu askartelu- ja käsityömateriaalivalikoima pääsi vauhtiin, kun hankkeeseen saatiin asiakas, joka innostui tämän tuotevalikoiman kehittämisestä. Tähän uudenlaiseen toimintaan haettiin inspiraatiota Pääkaupunkiseudun Kierrätyskeskus Oy:n Espoon myymälästä sekä Tampereen kädentaitomessuilta. Samalla yhdistykselle syntyi näkymä uudenlaisesta toiminnasta sekä työtehtävästä kierrätyksen saralla.

Hanke avasi Katulähetyksellä myös suurempien linjojen ja oman toiminnan haasteiden näkemistä sekä lisäsi kokemusta hankeosaamiseen myös taloushallinnon näkökulmasta.

*“Ekotuunari hanke kartoitti Jyväskylä Katulähettyksen hankeosaamista sillä tavalla, että tällaisessa yhteishankkeessa on omat haasteensa, mutta toki mahdollisuutensakin. Eri toimijoilla on erilaiset intressit ja resurssit kuin toisilla. Jatkossa on syytä paremmin arvioida yhdistyksen omat voimavarat, niiden rajat sekä yhteistyön tavat ja muodot. Näin pystyisimme ehkä paremmin hyödyntämään hanketta kaikkien tavoitteiden näkökulmasta. Nyt tavoitteet toteutuivat vain osaksi ja ehkä se kaikista tärkein ja innovatiivisin idea, nettiverkoston rakentaminen, jäi toteutumatta. Ehkä hanke oli liian kunnianhimoisen, joten jatkossa täytyy myös arvioida tältä kannalta asioita”. - Erkki Keski-Lusa, Jyväskylän Katulähetys, toiminnanjohtaja*

*"Ekotuunari hanke vahvisti toteuttajan hankeosaamista taloushallinnon näkökulmasta tarjoten haastavia tilanteita ja mahdollisuuksia uuden oppimiseen". - Matti Kaukotié, Jyväskylän Katulähetys, talouspäällikkö*

Hanketyöntekijät kartuttivat hankkeen aikana monenlaista osaamista. ESR-hankeosaaminen lisääntyi molemmilla hanketyöntekijöillä hankeaikana valtavasti. Varsinkin hankevastaavana toimiminen toi monitahoista osaamista, josta tulee olemaan hyötyä jatkossa työelämässä. Hankkeen ansiosta hanketyöntekijät pääsivät kohtaamaan kädentaitajia laajalla kirjolla ja näkemään heidän oppimisen riemun. Yrittäjyysvalmennus sai laajemman kokonaisvaltaisemman näkökulman kuin hanketyöntekijät olivat sen ennen hanketta käsittäneet. Kierrätystoiminta avautui molemmille aivan uudella tavalla. Valtava lahjoitusten määrä sai ymmärtämään, miten paljon ihmiset kierrättävät kotinsa tavaroita ja tekstiilejä eteenpäin. Tämä vahvisti käsitystä kierrätystoimijoiden toiminnan sekä kierrätystietouden tärkeydestä koko yhteiskunnan kannalta. Ekotuunarin ideologian mukaisesti kierrätykseen tulleesta, aiemmin roskiin menneille tavaroille ja tekstiileille pyrittiin etsimään uusi elämä hyödyntämällä niitä uusiin tuotteisiin.

Valmennuksellisesti Ekotuunari poikkesi Jyväskylän Katulähetysten muusta valmennuksesta, sillä yhdistyksellä ei ole ollut valmennusta, joka yhdistää kädentaidot, kierrätyksen ja yrittäjyyden. Tämä valmennusosaaminen oli Ekotuunarin hanketyöntekijöiden ydinosaamista.

## **6.2 Toteutuiko hankkeen aikana ennakoituja tai muita riskejä ja kuinka niihin reagoitiin?**

Hankkeelle ennakoituista riskeistä toteutui nuorten pitkäaikaistyöttömien saaminen hankkeeseen heidän passiivisuutensa vuoksi. Nuorten talon kanssa kokeiltiin yhteistyötä ja Ekotuunarin asiakkaat kävivät pitämässä kädentaitopajoja nuorille, mutta he eivät osoittaneet kiinnostusta hankkeen toimintaa kohtaan. Digipajan kanssa yhteistyö muodostui sellaiseksi, että Digipajan asiakkaat kävivät hankkeen työpajoissa ja saivat materiaaleja Ekotuunarista.

Kaikki digialustaan liittyvät ennakoidut riskit putosivat pois hankesuunnitelman muuttuessa. Digialustan kehittäminen toimintakelpoiseksi olisi vaatinut kokonaan yhden työntekijäresurssin suunnitteluun, testaukseen, sisällön tuotantoon, verkoston luomiseen ja markkinointiin sekä varsinaiseen ylläpitoon. Työn vaativuus huomattiin vasta siinä vaiheessa, kun sisältöä ja kuvia materiaaleista olisi pitänyt saada sivustolle sekä lähteä kokoamaan käyttäjäverkostoa.

Hankkeen rekrytointi onnistui hyvin, sillä kaikki kolme mukana ollutta hanketyöntekijää ovat olleet oman alansa asiantuntijoita, ja tämä osaaminen palveli hanketta tarkoituksenmukaisesti. Tästä huolimatta riskiksi osoittautui hankesuunnitelman laajuus ja korkein asiakastavoite kaikista Välittimen osahakkeista (Ekotuunarin 76 asiakasta vs. muiden hankkeiden noin 40 asiakasta). Näin jälkiviisaana voidaan todeta, että hankkeen olisi ollut parempi toimia erillisissä tiloissa Talentti-kierrätyksestä, sillä Ekotuunarille osoitetut tilat eivät olleet hankkeen kannalta tarkoituksenmukaisia. Ongelmalliseksi osoittautui hallin muiden toimintojen aiheuttama melu ja pöly sekä asiakkaiden kannalta syrjäinen sijainti huonoilla joukkoliikenneyhteyksillä.

Ely-keskus sysää hankkeiden taloudellisen riskin toteuttajalle suosimalla yhden hanketyöntekijän hankkeita. Tekijänä ovat kuitenkin ihmiset, joiden elämäntilanne voi muuttua hetkessä vaikkapa sairastumisen tai jonkin muun tapahtuman vuoksi. Lisäksi koronapandemia osoitti tietynlaisen arvaamattomuuden ja ennustamattomuuden, joka vaikutti maailmanlaajuisesti. Ely voi turvata hankkeiden onnistumista sillä, että vähintään kahden hengen hankkeiden toteutumista suositaan. Se myös

parhaimmillaan antaa asiakkaille entistä laajempaa valmennusta, kun hanketyöntekijöiden asiantuntijuudet ja vahvuudet täydentävät toisiaan. Ajankäytöllisesti toiminnan suunnittelu, asiakashankinta, raportointi, verkostoituminen ja sosiaalisen median hyödyntäminen vievät paljon aikaa hanketyöntekijältä. Tärkein työ hankkeessa oli kuitenkin asiakkaiden valmentaminen ja kaiken tämän kokonaisuuden hallintaan ja toteutukseen tulisi budjetoida tarpeeksi henkilöstöresursseja, näin turvattaisiin hankkeen eteneminen sujuvasti. Ekotuunarissa huomattiin kahden hanketyöntekijän tärkeys, kun hanketyöntekijät työskentelivät loppuajan yhdessä. Toiminta sai tuolloin uutta pontta ja hanke tuntui lähtevän aivan uuteen konkretiaan ja kukoistukseen. Vastuiden, ideoiden sekä suunnitelmien jakaminen sekä toisen tuki hanketyössä oli äärimmäisen tärkeää hankkeen onnistumisen ja asiakkaiden valmentamisen kannalta.

Hankkeen aikana havaittiin useita muita riskejä. Vaikka teimme koko Välitin -hankkeen kanssa yhteistyötä Keski-Suomen TE-toimiston kanssa, niin sieltä ei ohjautunut Ekotuunariin asiakkaita. Hankkeen asiakkaiden moninaiset psyykkiset ja fyysiset ongelmat olivat suoranainen este heidän työllistymiselleen, mutta tätä ei otettu huomioon TE-toimistossa. Lisäksi se toi haasteita heidän yksilövalmennukseensa ja jatkokolkujen ja etenkin yrittäjyyden eteenpäin viemiseksi.

Riskiksi osoittautui myös yhdistyksen tuen vähäisyys hankkeelle sen toiminta-aikana. Hanke sijoittui Jyväskylän Katulähetyksellä ajankohtaan, jolloin yhdistyksessä oli käynnissä organisaatiomuutos sekä laajat muutokset kierrätystoiminnassa. Ekotuunari tuntui olevan irrallinen osanen, joka ei sopinut kierrätystoiminnan linjauksiin.

Korona oli yllättävä maailmanlaajuinen riskitekijä, joka rajoitti Ekotuunarin toimintaa loppuaikana siltä osin, ettei Ekotuunarissa voitu enää järjestää suunniteltuja työpajoja tai asiakkaiden ohjausta Talentti -kierrätyksen tiloissa. Suunnitelmissa oli organisoida muutama etätyöpaja, jotka olisi toteutettu Zoomin tai Teamsin kautta, mutta ne kariutuivat monen eri tekijän summaan. Asiakkaiden valmennus siirtyi sujuvasti yksilö- ja ryhmämuotoiseksi etävalmennukseksi, jota tehtiin WhatsAppin ja Teamsin kautta sekä puhelimitse. Asiakkaat saivat omiin projekteihinsa kierrätysmateriaalit Ekotuunarista. Näin he pystyivät jatkamaan omien tuote- ja palveluideoidensa kehittämistä kotoa käsin. He tekivät myös yrittäjyyteen liittyviä tehtäviä etänä.

### 6.3 Miten ohjausryhmä tuki hankkeen toteutusta? Miten ohjausryhmä luonnehti hankkeen onnistumista?

Teemaryhmän tavoitteena oli tarjota työntekijöille tukea ja omalta osaltaan auttaa hanketta pysymään oikeassa suunnassa. Teemaryhmä tuki hankkeen toteutusta ja kokoontui 7 kertaa hankkeen aikana tarjoten vinkkejä ja kannustusta toimintaan. Teemaryhmä luonnehtii hankkeen onnistumista näin:

*“Hankkeen toteuttamisessa on ollut suuria haasteita, mutta hanketyöntekijät ovat ansiokkaasti neuvotelleet rahoittajan kanssa tilanteesta heti sen huomattuaan ja tehneet suunnitelmiin tarvittavat muutokset, jotta hanke pystyi jatkamaan ja työmäärä saatiin kohtuulliseksi. Suuret kiitokset työntekijöille sitkeydestä viedä hanke maaliin!”*



#### 6.4 Miten kohderyhmä koki hankkeen? Millaista palautetta kohderyhmältä on saatu?

Hankkeeseen osallistujien taustat olivat yllätyksellisesti hyvinkin erilaisia, useita yhdisti rakkaus kädentaitoihin. Joukossa oli muutamia, jotka halusivat täyttää vain aktiivimallia, samalla opetellen kädentaitoja. Monille oli suuri kynnys osallistua Ekotuunarin työpajoihin. Mitä kauemmin työttömyyttä oli takana, sitä isompi kynnys oli. Myös huonot kokemukset työpaikoista (esim. kiusaamisen kokemukset) olivat jättäneet jälkensä. Pitkä työttömyys oli vaikuttanut monen itsetuntoon usealla elämän eri osa-alueella sekä joillakin osallistujilla oli myös jonkinlaisia terveydellisiä haasteita, minkä vuoksi työnsaanti on normaalia haastavampaa.

*“Koen olevani hyvin onnekas, sain toimintakykyni takaisin. Raskas elämän vaihe vei voimat ja uuvuin. Työvoimatoimistossa asiaa ei noteerattu mitenkään. Kehotettiin vain hakemaan työtä. Pelko täydellisestä romahtamisesta rajoitti toimintakykyä ja ajatukset jumittuivat vain huolien ympärille. Ekotuunari -hankkeen avulla sain pikkuhiljaa hahmotettua itselleni missä kohdassa olen elämässäni, ja se iloinen monia taitoja omaava ihminen löytyi taas. Pikkuhiljaa voimat lisääntyivät ja halusin ruveta saavuttamaan unelmiani. Meidän porukka muodostui tosi tiiviiksi, erilaiset luennot, vierailijat ja ryhmän jäsenien pajat vahvistivat näkemystäni siitä mitä haluan jatkossa tehdä. Valmentajat huomasivat ja reagoivat tarpeisiin ja pyrkivät auttamaan jokaista sen mukaan mitä oli tarvis ja mahdollisuus. Valmennuksessa havaitsin että kierrätyskentällä on paljon työtä. Huomasin osaavani paljon kaikkea mutta on perehdyttävä vielä moniin seikkoihin ennen kuin olen valmis aloittamaan mitään ainakaan yksin.” - Ekotuunarin asiakas*

Ekotuunari -hankkeen aikana kerättiin osallistujilta palautetta säännöllisesti. Näistä palautteista nousi etenkin työllistymiseen ja työttömyyteen liittyvien keskustelujen tärkeys, yhdessä tekeminen, uusien ideoiden saaminen kierrätysmateriaalien hyödyntämiseksi sekä uusien käsityötekniikoiden oppiminen. Ohjausote pyrittiin pitämään hyvin helposti lähestyttävänä, rentona ja keskustelunomaisena, jotta osallistujien kynnys osallistua keskusteluihin madaltuisi. Työpajojen substanssitekemiseen osallistujat tarttuivat todella hyvin ja keskustelun vilkkaus riippui hyvin paljon ryhmästä ja sen dynamiikasta.

Hankkeen asiakkaiden vahva viesti oli: heidät on jätetty yksin miettimään ja pohtimaan omaa työllistymistään sekä etenkin omia yrittäjyyshaaveitaan. Itsetunto ja oma asiantuntijuus olivat kadonneet hyvin nopeasti ja monien hankkeen asiakkaiden ajatukset olivat samansuuntaisia, että he ovat “vain” kotona eikä kukaan palkkaa heitä. Tässä muutama esimerkki asiakkaiden kommentteista:

*“Ihan turhaa hakea työpaikkoja, kun ei niihin kuitenkaan pääse.”*

*“Olenkohan jo liian vanha?”*

*“En saa enää töitä tällä 90-luvun merkonomin tutkinnolla.”*

Ekotuunarin asiakkaat kokivat, että heitä oli kyllä autettu työhakemusten, CV:n sekä yrittäjyyskursseilla liiketoimintasuunnitelmien tekemisessä. Mutta entä sen jälkeen? Asiakkaat kaipasivat pitkäkestoista valmennusta, joka ottaisi huomioon heidän tilanteensa kokonaisvaltaisesti. Tämä tarve havaittiin hankkeen valmennuksessa etenkin, jos kyseessä oli asiakas, joka pohti yrittäjyyttä. Yrittäjäksi ryhtyminen voi kestää pitkänkin aikaa, jopa vuosia, sillä lähtökohta oli monilla “Entäs, jos voisinkin tehdä näin...?”. Heillä oli siis vain hento ajatus, joka ei meinannut kestä päivänvaloa. Tässä vaiheessa olevan ihmisen kanssa liiketoimintasuunnitelman tekeminen ei ole se juttu.

Tässä linkki videoituun Ekotuunarin asiakaspalautteeseen: <https://youtu.be/-zFCFUKD1dk>

## 7 Horisontaaliset tavoitteet

### 7.1 Sukupuolten tasa-arvo

	Kyllä	Ei	Perustelu
Hankkeessa tehtiin toimintaympäristön analyysi sukupuolinäkökulmasta		x	Ei ollut tarpeen, koska huomioitiin hankkeen toiminnassa
Sukupuolinäkökulma huomioitiin hankkeen toiminnassa (valtavirtaistaminen)	x		Kaikki toiminta oli sukupuolineutraalia.
Hankkeen päätavoite oli sukupuolten tasa-arvon edistäminen		x	Ei päätavoite, mutta luonnollinen seuraus

### 7.2 Kestävä kehitys

Vaikutuksen kohde	Vaikutusaste: Välitön vaikutus	Vaikutusaste: Välillinen vaikutus	Perustelu
<b>Ekologinen kestävyys</b>			
Luonnonvarojen käytön kestävyys	<b>10</b>		Hankkeessa käytettiin vain kierrätysmateriaaleja sekä noudatettiin kestävän kehityksen periaatteita
Ilmastonmuutoksen aiheuttamien riskien vähentäminen	<b>7</b>		Hankkeessa vähennettiin polttoon menevien materiaalien määrää
Kasvillisuus, eliöt ja luonnon monimuotoisuus		<b>2</b>	Hankkeen aikana vähennettiin kaatopaikalle menevää jätteen määrää ja näin tuettiin luonnon hyvinvointia
Pinta- ja pohjavedet, maaperä sekä ilma (ja kasvihuonekaasut)		<b>4</b>	Hankkeen vaikutuksesta polttoon sekä kaatopaikalle menevän materiaalin määrä väheni
Natura 2000 -ohjelman kohteet		<b>1</b>	Hankkeen toiminnalla ei ollut suoraa vaikutusta luonnonsuojelualueisiin. Jätteen vähentämien tukee luonnon hyvinvointia
<b>Taloudellinen kestävyys</b>			
Materiaalit ja jätteet	<b>10</b>		Hanke käytti toiminnassaan

			kierrätysmateriaaleja ja huolehti jätteiden lajittelusta. Näin toisille tarpeettomat tavarat/materiaalit jatkojalostuivat uusiokäyttöön
Uusiutuvien energialähteiden käyttö		<b>6</b>	Energian kulutusta vähennettiin, kun vanhat tavarat saatiin uudelleentuunattua käyttöön
Paikallisen elinkeinorakenteen kestävä kehittäminen	<b>6</b>		Tuettiin paikallista kestävästä kehitystä mm. toimittamalla yhteistyökumppaneille kierrätysmateriaaleja
Aineettomien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen	<b>8</b>		Hankkeen asiakkaiden kanssa ideointia aineetonta toimintaa
Liikkuminen ja logistiikka		<b>8</b>	Hankkeen työpiste oli materiaalivirtojen keskellä, joten siirtymät olivat erittäin lyhyitä
<b>Sosiaalinen ja kulttuurinen kestävyys sekä yhdenvertaisuus</b>			
Hyvinvointi	<b>10</b>		Osallisuuden myötä asiakkaiden hyvinvointi parani
Tasa-arvon edistäminen	<b>10</b>		Hankkeessa kaikilla oli yhtäläiset mahdollisuudet tuoda omia vahvuuksiaan esille
Yhteiskunnallinen ja kulttuurinen yhdenvertaisuus	<b>10</b>		Kaikki hankkeen asiakkaat pääsivät tuomaan esille omaa osaamistaan ja elämän kartuttamaa näkemystä asioihin
Kulttuuriympäristö		<b>5</b>	Hankkeessa ideointia ympäristötaideteoksia

			kierrätysmateriaaleista
Ympäristöosaaminen	10		Opittiin hyödyntämään ja uusiokäyttämään jo olemassa olevia materiaaleja ja tuotteita

## 8 Julkisuus, tiedottaminen ja yhteydet muihin hankkeisiin

### 8.1 Miten hanke näkyi julkisuudessa? Miten hankkeesta tiedotettiin?

Hankkeen käynnistyessä hankevastaava suunnitteli Ekotuunarin logon ja Välittimen tiedottaja laati muun graafisen ilmeen. Tätä visuaalista ilmettä käytettiin esitteissä, lomakkeissa, julisteissa sekä roll-upissa. Näitä materiaaleja käytettiin tiedottamisessa koko hankkeen ajan. Asiakkaille kohdennettuja esitteitä ja somejulkaisuja laadittiin toiminnasta ja työpajoista tapahtumakohtaisesti, yhdessä tiedottajan kanssa.

Hanke sai näkyvyyttä heti aloittamisen jälkeen koko sivun jutulla Jyväskylän Katulähetyksen tiedotuslehdessä (Vapautetut), jossa teemana oli kierrätys.

Ekotuunari esitteli toimintaansa sekä mahdollisti kierrätysaskartelutuokion kolmessa Kierrätys- ja Toimintakeskus Talentin "Avoimet ovet" tapahtumissa. Kussakin tapahtumassa tavoitettiin noin 60 henkilöä.

Hankevastaava laati tiedotteen Ekotuunarin kuulumisista (Välitin hankkeen tiedottajan laatimalle pohjalle) ja se toimitettiin eteenpäin sidosryhmille sähköpostin välityksellä.

Ekotuunari -hanketta ja sen toimipistettä esiteltiin 396 henkilölle Talentti-kierroksilla. Joka toinen viikko järjestetyillä kierroksilla esiteltiin kaikki Jyväskylän Katulähetyksen Kankitien toimipisteiden toiminnot, joihin tulevat asiakkaat voivat sijoittua. Näiden kaikille avoimien kierrosten lisäksi hankkeen toimintaa esiteltiin räätälöidyillä kierroksilla esim. Keski-Suomen liitolle, Työllisyyspalveluiden ryhmälle, Sininauhaliiton edustajille, Gradian tekstiiliopiskelijoille sekä Jyväskylän kaupungin Nuorten taidetyöpajalle.

Ekotuunarin asiakkaat suunnittelivat ja valmistivat kierrätyspyyhkeistä yli 100 kappaletta pesukintaita Asunnottomien yö tapahtumaa varten. Katulähetys jakoi teltallaan hygieniatuotteita noihin erittäin hyvää palautetta saaneisiin kintaisiin pakattuna. Hankkeen esitteitä oli tapahtumassa ja lisäksi tiedotusta tehtiin Ekotuunarin omilla sekä Katulähetyksen kaikilla somekanavilla.

Hankkeen toimintaan kävivät tutustumassa myös Välitin kokonaisuuden muut osahankkeet. Näin he ovat päässeet näkemään kierrätyksen materiaaliavirrat sekä hankkeiden asiakkailla on ollut mahdollisuus kerätä itselleen tarpeellisia materiaaleja.

Hankkeen toimintaa esiteltiin Jyväskylän Katulähetyksen henkilöstöpalaverissa. Tuolloin järjestettiin myös pienimuotoinen palvelumuotoilu tehtävä, Ekotuunari -haaste. Tässä tehtävässä henkilöstö pääsi kehittämään kierrätysmateriaaleille uusia käyttötarkoituksia ja tuotteita sekä niiden markkinointia.

Keski-Suomen TE-toimisto järjesti Hankkeet ja työllisyystoimijat esille tapahtuman, johon Ekotuunari osallistui tapahtumaan muiden Välitin osahankkeiden kanssa. Pisteellä kävi useita kiinnostuneita ihmisiä, joista 3 henkilöä osallistui myöhemmin hankkeeseen asiakkaana.

Ekotuunarin asiakkaiden suunnittelema ja organisoima Farkkujen kierrätysviikko näkyi hankkeen ja Välitin somessa sekä Jyväskylän liikenteen bussien näyttötauluilla. Lisäksi kaikissa Talentti kierrätysmyymälöissä oli esillä Välitin tiedottajan laatimia julisteita, jotka kertoivat viikon tapahtumista sekä tiedotteita farkkujen kierrättämisen hyödyistä.

Radio Suomen Jyväskylän toimitus kävi tekemässä hankkeesta juttua kahteen otteeseen. Teemoina olivat Sisustuskirjain työpaja ja asiakkaiden valmentaminen sekä Farkkujen kierrättäminen ja Sashiko - paikka paikan päälle työpaja. Molemmilla kerroilla haastateltavina olivat hankkeen asiakas ja hankehenkilö.

Ekotuunari on tiedottanut toiminnastaan aktiivisesti somessa. Asiakashankinnan kannalta tämä oli loistava kanava markkinoida työpajoja, etenkin Facebookin postauksia jakamalla erilaisiin ryhmiin saavutettiin lukuisia ihmisiä. Facebookissa hankkeella on 149 seuraajaa ja Instagramissa seuraajia on 168. Hanke näkyi myös yhdistyksen kotisivuilla hankkeita esittelevän välilehden alla. Tältä sivulta oli ohjaus Välitin kotisivuille lisätietoja kaipaavia varten.

Ekotuunari sai näkyvyyttä myös Välitin somekanavissa, Välitin blogissa ja Välitin verkostoissa. Lisäksi Välitin on tiedottanut Ekotuunarin työpajoista muihin julkisiin kanaviin, kuten Jyväskylän kaupungin tapahtumakalenteriin.

## **8.2 Mihin hankkeisiin tai hankekokonaisuuksiin hanke toiminnallisesti tai muuten liittyi ja miten? (Merkitse myös hakemusnumerot tai hankekoodit)**

Jamk, Hukat hyötykäyttöön hanke, rahoitus Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahastosta. Erittäin mielenkiintoisia keskusteluja kiertotalouden saralla, ammatillisen osaamisen vaihtamista hankehenkilöiden välillä. Tämä hanke kerkesi loppua, ennen kuin pääsimme syventämään yhteistyötämme.

Gradia, Luova kiertotalous: Luovalla osaamisella rakennemuutoksesta resurssiinsauteen hanke (S21117). Asiakkaamme ovat osallistuneet hankkeen järjestämiin seminaareihin ja hankkeen asiakkaille on toimitettu materiaalia. Tästä hankkeesta on siirtynyt asiakas Ekotuunarin asiakkaaksi.

KOSKE, Yhdessä ei olla yksin hanke, rahoitus STEA. Yhteistyön kautta saimme hukkaan menossa olevaa materiaalia esim. kirjoja ja pelejä toimitettavaksi vähävaraisille perheille sekä vankilaan. Hankkeen asiakkaat kävivät myös vierailulla Ekotuunarin pajalla tutustumassa monipuolisiin kierrätysmateriaaleihin ja niistä valmistettuihin tuotteisiin.

Keski-Suomen liitto, Circwaste -hanke, rahoitus ohjelmasta: Life15 ipe Fi 004. Kiinnostavia keskusteluita kierrätysmateriaalien käytöstä uusiotuotannossa. Pohdimme myös minkälaisia ovat tulevaisuuden ammatit kiertotalouden saralla. Tätä pohdintaa jatkoimme asiakkaidemme kanssa.

Välitin -hankekokonaisuus (S21293) ja osatoteuttajien toteuttamat osahankkeet, Jyväskylän seudun Nuorisoseuran Virkku-hanke, Innotyöverkko Osk:n Työbileet-hanke, Paremmiin Yhdessä ry:n Mä oon pihalla -hanke, Wari ry:n Kufu,kädentaitojen kulttuurifuusiot -hanke.

## 9 Aineiston säilytys

9.1 Hankkeen aineiston paperiversioita säilytetään Jyväskylän Katulähetys ry:n taloushallinnon tiloissa. Hankkeen lopetustilanteessa osoite on Kankitie 14, 40320 Jyväskylä. Kaikki aineisto kirjanpitoa lukuun ottamatta on hankkeen OneDrivessä. Yhteyshenkilönä toimii nykyinen talouspäällikkö Matti Kaukoti.

## 10 Liitteet ja allekirjoitus

Liitteet

**Tuensiirronsaaja vakuuttaa** tässä loppuraportissa ja sen taustalomakkeissa antamansa tiedot oikeiksi.

Päiväys, paikka ja toteuttajaorganisaation edustajan allekirjoitus (nimen kirjoitusoikeuden omaava)

28.5.2020 Jyväskylässä



---

Erkki Keski-Lusa, toiminnanjohtaja