Helsingin Rikastamo:
Voimaantumisen tarvetta ja tarjontaa

Helsingin Rikastamo -ryhmä keskittyi pienten, olemassaolostaan taistelevien teattereiden toiminnan kehittämiseen. Ryhmässä pohdittiin mm. tutkimuksesta ja tuotteistamisesta lähtevää kokonaisvaltaista markkinointia sekä miten korkeatasoinen toteutus ja suuri yleisö voidaan tavoitteellisesti yhdistää.

Teatteritoimijoista koostuneen Rikastamo -ryhmän valmennussarja tuli päätökseensä Helsingissä toukokuun viimeisellä viikolla. Viimeinen tapaaminen sisälsi asiantuntijavieraan lisäksi itse valittujen aiheiden pitchaukset. Päivän innostava alustaja ja ryhmän osallistujat johdattivat jokainen vuorollaan muut kuulijat tunteiden vuoristoradalle. Entä kehittäminen? Voittaako valmennukseen osallistuneiden teattereiden kehittämisasioissa järki vai tunteet? Se nähdään tulevaisuudessa.

Ollako vai ei
Helsingin Rikastamo -ryhmä koottiin teatteritoimijoiden ja toiminnan kehittämisen ympärille. Pienten teattereiden elämä vaihtelee olemassa olon taistelusta ensi-iltojen huumaan. Tarpeiden, mahdollisuuksien ja yhteistyön problematiikkaa valmennuksessa pohtivat Teatteri Avoimet Ovet, Q-Teatteri, Tanssiteatteri Hurjaruuth, Teatteri Viirus, Nukketeatteri Sampo ja Teatterikeskus. Ryhmän valmentajana toimi Helena Pekkarinen Diges ry:stä. Ryhmän toimintaan osallistuivat myös yritysasiamies Taina Seitsara Helsingin kaupungin elinkeinopalveluista ja kulttuurisuunnittelija Satu Silvanto Helsingin kulttuurikeskuksesta.

Tee sitä mitä vastustetaan
Vierailevan asiantuntijan myötä päivän teemana oli kulttuurialan tuotteistaminen ja myynti musiikkialan näkökulmasta. UMOn markkinointipäällikkö Thomas Noreila esitti vauhdikkaiden esimerkkien ja osallistuji-en haastamisen ohessa myös kaikille toimialoille päteviä ajatuksia. Kaikkien markkinointibudjettiaan tuskailevien kannattaa pohtia kahdesti kommenttia ”Markkinointi ei ole pelkästään mainontaa ja tiedottamista, se sisältää kaikki vaiheet tuotteistamisesta, tutkimuksesta, siitä asiakkaan manipuloinnista, aina ketjun päähän kierrätykseen asti.” Tuotekehittäjät voivat tahoillaan kysellä sitä, miksi myyjillä on taloudellinen vastuu myyntitavoitteista, mutta eivät läheskään aina pääse mukaan tuotekehitysprosesseihin vaikuttaakseen siihen, mitä heidän myytäväkseen kehitetään. Tapahtumajärjestäjien on hyvä muistaa, että lipun ostamisen syy ja hyvän tapahtumakokemuksen synnyttävät seikat ovat täysin eri asioita. Jokainen luovuuden ja kaupallisuuden vastakkainasettelua hakeva voi yrittää heittää roviolle lauseen ”Jos haluat, että joku myy sinun työtäsi, silloin tavoitteesi ei voi olla itseisarvo.” On toinen asia, suostuuko lause palamaan, kun perustelu on: ”Jos haluat, että joku ripustaa oman elämänsä toimeentulon sinun työhösi, silloin sinunkin on panostettava omaan työhösi.”

Kuka heistä sanoi: “Mä tykkään tästä innostamisesta!”

Jos kauppa ei käy, syy ei ole väärän värinen juliste
Erityisesti teatteriväkeä puhuttelivat tuotantojen kohderyhmiä ja tavoitteita koskeva innostus. Noreila us-koo vahvasti, että korkeatasoinen toteutus ja suuri yleisö voidaan yhdistää ja jokaisella tuotannolla pitää olla taiteelliset, kansainväliset, taloudelliset ja toiminnalliset tavoitteet. Kohderyhmäajattelun avulla hyvä tuotanto voidaan monistaa kymmeniksi eri versioiksi ja tavoitteiden moninaisuus ruokkii jatkuvaa kehitystä. Onnistuminen on kaikkien työvaiheiden ja tekijöiden yhteistyön tulos, ei myyjän tai käytetyn median ansiota. Kiinnostava alustus herätti hyvän keskustelun innostuksesta, vakituisista viroista, freelancereista, erikokoisten instituutioiden koodeista ja käyttäytymisestä, toiminnan kurista ja asenteen tasoista. Osallistujat kurittivat myös sydänkäpyjään, maksullisia tai ilmaisia työpajoja, koulutuksia ja kouluvierailuja. Hyvää markkinointia vai katteetonta työtä? Siinäpä vasta kysymys.

”Totta kai taide liittyy aina rahaan, mut se olis niin kiva jos ei”
Rikastamo-valmennettavat olivat itse valinneet myyntipuheensa aiheen ja kohteen. Sinna Laaksonen esitti loistavan Teatteri Avoimet ovet -yleiskatsauksen rahoittajille. Teatteri tarjoaa vahvaa kotimaista draamaa ammattinäyttelijöillä uusissa tiloissaan. Vakioyleisö huomioidaan ja ystäväyhdistys on mukana markkinoinnissa. Pitkän linjan graafikkoyhteistyö on synnyttänyt omaleimaisen, tunnistettavan ilmeen. Pelle Heikkilä ruotsinkielisestä Teatteri Viiruksesta puhutteli sanojensa mukaan rahoittajaa ja itseään. Suomen pienin valtionosuuden piirissä oleva teatteri on myös Suomen tasavertaisin päätöksenteossaan. Demokratian myötä koko henkilöstö on lähempänä niin talouden kuin käytännönkin ongelmia: taiteellisen vapauden hinta on tiedossa. Elämäntilanteiden muutokset, pitkät päivät ja lisäkeikat ovatkin käynnistäneet pohdinnan kehittämistarpeista, joihin ei ole helppoja vastauksia.

Tekemisen ilo ja vastuu
Päivän viimeinen esitys ei anna rauhaa. Nukketeatteri Sammon Maria Baric esitteli Voimauttava nukketeatteri -hankkeen kokemuksia. Mitä tapahtuu, kun vanhustenkeskuksiin viedään nukketeatteri? Kuinka taika toimii ja vanhusten mielikuvitus herää? Kuinka jo läheisensä unohtanut vanhus herää elämään, ruokkii eläinnukkea ja muistaa sen nimen seuraavallakin kerralla. Ja kuinka hanke sitten päättyy, käynnit on lopetettava. Ihmissuhteeksi muuttuneet asiakassuhteet päättyvät. Ilon tuottajat pettävät heidän odottajansa. Jäljelle jää vain tuttu ongelma: hankkeiden avulla esiintyvän taiteen toimijat tekevät hyvää tuotekehitystyötä lasten, ongelmanuorten ja vanhusten parissa. Kuitenkin asiakaskenttä – kunnat, kaupungit, yritykset – eivät edelleenkään hyödynnä näitä valmiita virikkeitä hankkeiden jälkeen siinä määrin kuin olisi loppuasiakkaiden kannalta tarpeellista ja hyödyllistä.

Kun osallistujat olivat vuorollaan esittäneet myyntipuheensa, tehtiin tärkeä huomio: pitchaus ei välttämättä ole teatteriväelle tuttu tapa esiintyä yleisön edessä. Kun myy ajatustaan pöydän ääressä, vakuuttavuus vaatii erilaista tyyliä.

Lisätietoja elsingin Rikastamotyön jatkokuulumisista:

Taina Seitsara, Elinkeinopalvelut, Helsingin kaupunki: taina.seitsara@helsinki.fi

Valmennusryhmä:

Teatteri Avoimet Ovet *www.avoimetovet.fi*
Q-Teatteri *www.q-teatteri.fi*
Tanssiteatteri Hurjaruuth *www.hurjaruuth.fi*
Teatteri Viirus *www.viirus.fi*
Nukketeatteri Sampo *www.ntsampo.fi*
Teatterikeskus *www.teatterikeskus.fi*

Ryhmän sparraajana toimi Helena Pekkarinen, Diges Ry:stä *www.diges.info*

LUOVIEN ALOJEN VERKOSTO
Creative Industries Network