

Kaupallinen keskusta pian iskussa



Jyväskylän kaupallinen keskusta rakentuu uuteen kukoistukseen joulumarkkinoiden avaukseen. Odotukset ovat nyt korkealla. Keskustan perinteistä joulunavausta on siirretty kaupan toivomuksesta viikolla eteenpäin eli marraskuun 28. päivään. Päätöksen taustalla on viime vuoden joulunavauksen tuottama pettymys.

Viimeksi kuluneet pari vuotta kauppaa on tehty Jyväskylän ydinkeskustassa enemmän ja vähemmän remontin keskellä. Nyt kaupungin kaupallinen keskusta alkaa olla vihdoin täydessä iskussa.

Ensimmäisenä valmista tuli monenlaisten vaikeuksien jälkeen Tawastinkulmassa. Anttilan tavaratalon veturikseen saaneen Alumiinitaloksi kutsutun liikerakennuksen iso remontti valmistui kevään aikana. Keskimäärin vuosikausia kestänyt jättiurakka, Sokoksen kiinteistön saneeraus ja laajennus, saadaan päätökseen ensi viikkoon mennessä.

Viimeksi rajuimmin remontin jaloissa kauppaa ovat joutuneet tekemään Kauppakeskus Forumin yritykset. Forumissa tehdään remonttia vielä reilun kuukauden ajan. Yli 60 liikkeen kauppakeskus alkaa olla jo täynnä., vuokraamatta on enää muutama liikehuoneisto. Kauppakeskusjohtaja **Aki Tuikka** kaipaasi Forumin kauppa- ja ravintolatarjonnan täydennykseksi vielä kodinkone- ja tekniikkamyymälää.

Tokmanni ryhtyy tekemään kauppaa Seppälän tavaratalon lisäksi myös kaupungin ydinkeskustassa. Forumiin sijoittuvasta Pentikin myymälästä tulee ketjun suurin keskustamyymälä, myymäläneliöitä on huppeasti yli 500. Kauppakeskuksen tarjontaa täydentävät uusina tulijoina lisäksi muun muassa lelu- ja apteekki, sisustusliike, kampaamokauppa, nuorisovaateliike ja kauneuskeskus.

Näillä eväillä kaupungin ydinkeskusta vastaa vahvasti esimerkiksi laajentuvan Palokankeskuksen tarjoamaan haasteeseen.

Tapani Markkanen
päätoimittaja

Yleistyykö mobiilimaksaminen?

Mobiilimaksaminen on yleistynyt viime vuosina. Esimerkiksi matkalippuja, parkkimaksuja sekä erilaisia operaattoripalveluita on pystynyt maksamaan kännykällä. Maksu veloitetaan suoraan puhelinlaskusta.

Mitä kaikkea kännykällä voi maksaa, mobiilimaksupalveluita tarjoavan Labyrintti Media Oy:n toimitusjohtaja Juha Miettinen?

– Tällä hetkellä myydään pääasiassa digitaalisia tuotteita, mutta maksupalvelulaki mahdollistaa muutkin tuotteet. Fyysisten tuotteiden ostaminen mobiilimaksulla lisääntyy ja toimiala kasvaa koko ajan.

Jyväskylänkin katukuvaan on ilmestynyt ilmoitus, jonka mukaan ruoka-annoksen voi maksaa kännykällä. Onko tällainen yleistymässä?

– Uskon, että se on kasvava trendi. Lainsäädäntö selventyi syksyllä ja fyysisten tuotteiden myyminen on nyt sallittua tietyin rajoituksin. Kännykkä on yksi maksuväline muiden rinnalla, vaikka se ei korvaakaan käteistä ja luottokortteja.

Tuleeko tuotteen ostajalle lisäkuluja, jos hän maksaa esimerkiksi pizzan kännykällä?

– Ei useimmiten, mutta riippuu myyjästä. Myyjälle tulee kuitenkin operaattorikuluja palvelun tarjoamisesta. **Mikä hidastaa mobiili-**



Kännykkä on yksi maksuväline muiden joukossa – myös joissakin ravintoloissa.

maksamisen suosion kasvua?

– Jos lainsäädäntö olisi selkeä ja operaattoreiden kakku olisi pienempi, niin kännykällä maksaminen olisi luultavasti nykyään paljon suosittumpaa.

Onko mobiilimaksamisen yleistynyt, kuluttajaviraston lakimies Miina Oja-järvi?

– Paljon pitää tapahtua vielä, että mobiilimaksaminen lähtee kunnolla liikkeelle. Viime vuonna tuli voimaan laki vahvasta sähköisestä tunnistamisesta ja sähköisistä allekirjoituksista. Mobiilivarmen- teiden tarjoaminen edesauttaa sitä, että maksutapahtumia voidaan tehdä kännykällä. Maksupalvelulaki asettaa myös tietyntyylisiä velvoitteita

maksupalveluiden tarjoajille.

Aiheutuuko mobiilimaksamisesta paljon ongelmallanteita kuluttajille?

– Meille tulee lähinnä kysymyksiä esimerkiksi tietokilpailuista: kun osallistuu johonkin visaan, saattaakin koh- ta olla kestoajensa jossakin si- sältöpalveluklubissa. Palve- lusta voi olla vaikea päästä eroon.

Onko mobiilimaksami- nen kuluttajan kannalta hyvä asia?

– Olemme nähneet mobiili- varmenteen kehittämisen hy- vänä asiana. Suhtaudumme positiivisesti siihen, että ku- luttajalla on erilaisia maksu- tapoja. Lainsäädännössä on kuitenkin vielä puutteita, jo- ten kännykällä maksamisessa on kehitettävää. –ER

Mikä kappale soi päässäsi?



Oskari Juuso

– Päässä soi Shine on me. Hyvä fiilistelybiisi.



Veikko Pevgonen

– Nyyppöiden Lastenlau- lu. Viime kesän kesäbiisi.



Riikka Kankkonen

– Yesterday, sillä työpaikal- lani jouduin kuuntelemaan sitä, kun kolme eri katusoit- taja soittivat kyseistä kap- palletta.



Raimo Nykänen

– Mä joka päivä töitä teen. Sitä on hyvä eläkeläisenä lau- laa.

viikon vieras

Puheviestinnässä ansioitunut alumni Minna Koljonen puhuu tehokkaasta vuorovaikutuksesta

”Määrä ei korvaa laatua”

Minna Koljonen, 34, on viestinnän mo- niosaja, joka puhuu viestinnän ja vuorovaikutuk- sen tärkeydestä. Vuorovaiku- tus on läsnä jokaisessa kohta- misessa niin työelämässä kuin vapaa-ajallakin.

– Kommunikaatio ihmisen toiminnassa on niin perusta- vanlaatuinen asia, että miksi emme tekisi siitä mahdolli- simman tehokasta ja tarkoi- tuksenmukaista?

Koljonen sai Jyväskylän yli- opistolta tunnustuksen ansioi- tuneena viestintäosaajana pu- heviestinnän alumnipäivillä. Palkinto annetaan joka toinen vuosi puheviestinnän maiste- rille, joka menestyy työssään ja luo nykyisille opiskelijoil- le hyvää esimerkkiä. Palkittu alumni pitää yhteyksiä oppi- aineeseensa ja levittää sen hy- vää mainetta.

Koljonen valmistui Jyväskylän yliopistosta vuonna 2002 ja työskentelee tunti- opettajana yliopistossa, yk- sityisenä viestintäkouluttajana sekä Mainostoimisto Dot Design Oy:n viestintäjohta- jana. Energiaa ja työmotivaati- ota riittää, kun työ tuntuu omalta.

– Puheviestintä keskittyy ihmisten väliseen vuorovai- kutukseen kaikilla mahdolli- silla tasoilla. Vuorovaikutuk- sessa tulkitsemme, reagoimme, luomme ja jaamme asioita. Vuorovaikutustaitojen osaa- misella pystyy vaikuttamaan moneen asiaan omassa elämänsä- sään, kertoo Koljonen.

Vuorovaikutuksella on merkittävä rooli siinä, kuinka ko-



Minna Koljonen painottaa, että hyvä vuorovaikutus ei ole sitä, että puhutaan paljon ja kovalla äänellä.

emme jonkun palvelun, yri- tyksen tai henkilön.

– Itse kuulun siihen ryh- mään, että asiakaspalvelijan viestintä vaikuttaa esimerkiksi siihen, teenkö ostopäätöksen vai en. Samalla tavalla teem- me päätöksiä myös liike-elä- mässä. Osapuolten kommuni- kaatio vaikuttaa lopputulok- seen. Eri tilanteissa tarvitaan erilaisia viestintätaitoja.

Myös työyhteisön haaste tai suoranainen ongelma saattaa- kin johtua keinoista vuoro- vaikutuksesta, jota ei välttä- mättä edes osata havaita.

– Nimenomaan johtamises- sa tarvitaan olennaisesti ihmis- ten ymmärtämistä ja vuoro- vaikutustaitoja. Johtaminen- han tapahtuu etupäässä vuoro- vaikutuksen kautta. Kom- munikaatio-ongelmaa saate- taan lähteä ratkomaan ihan muulla tavalla.

Viestinnällä voi vaikuttaa myös siihen, miten mielek- kääksi oma työ ja työyhtei- sö koetaan.

– Kun homma toimii, löy- dämme töissä tarvitsemamme tiedon helposti, tieto kulkee, vuorovaikutus pelaa ja ilma- piiri on hyvä, voimme vaikut- ta omaan työhömmme ja saam- me palautetta.

Vuorovaikutus on osa joka- päiväistä arkea. Hyvää vuoro- vaikutusta ei ole se, että puhuu paljon ja kovalla äänellä.

– Määrä ei korvaa laatua. Myös kuunteleminen on ää- rimmäisen tärkeä taito. Olem- me monesti hyviä vaikene- maan, mutta emme kuunte- lemaan.

ESSI RIKAMA

Vielä lisäksi...

Oletko hyvä sananse- lityspeleissä?

– Väittäisin, että olen. Sananselityspelit ovat hy- viä harjoituksia, koska niissä tarvitaan kuuntele- misen ja havainnollistami- sen taitoja.

Mikä on mottosi?

– Olettamalla osuu usein harhaan.

Mikä on mielestäsi kaunein kieli?

– Äidinkieli. Myös sa- naton viestintä on usein kaunista.

Missä konsertissa kä- vit viimeksi?

– Madonnan Helsingin konsertissa. Halusin näh- dä legendan liveinä. Kon- sertti oli mieleenpainuva myös siksi, että miheni kosi minua siellä.

Kahvi vai tee?

– Aamulla espresso ja il- tapäivällä vihreä tee.

Mitkä kaksi adjektii- via kuvaavat sinua par- haiten?

– Aktiivinen ja päättä- väinen.