

Artistin tasokkuus ei vielä takaa onnistumista – ohjelman sisältö

Teksti ja kuva Juha Jäntti

Tamperelainen ohjelmatoimisto Ohjelmanaiset aloitti toimintansa vuonna 1986 tuoden maahan ulkomaisia esiintyjäryhmiä ravintolakiertueille. Vuosituhannen vaihteen jälkeen yrittäjät **Seija Ingström** ja **Marita Mannila-Savola** ovat keskittyneet myymään esiintyjä yritysten järjestämiin tilaisuuksiin.

Paljon on muuttunut 35 vuodessa. Ohjelmatoimistot olivat aikoinaan luvanvarainen ala samalla tavoin kuin vaikkapa matkatoimistot.

– Pankki antoi työvoimaviranomaisille suljetussa kirjekuudessa arvi-
on luotettavuudestamme. Siinä sitten jännättiin, saammeko luvan vuo-
deksi, viidelle vuodelle vai toistaiseksi. Ihan pysyvä lupa siitä sitten tuli,
Marita muistelee.

Ohjelmanaiset alkoi tuoda maahan ulkomaisia esiintyjäryhmiä pa-
rin-kolmen kuukauden mittaisille ravintolakiertueille. Esiintyjiin kuu-
lui flamencoryhmiä Espanjasta, strutsinsulkaryhmiä Pariisiin Lidosta ja
tanssiryhmiä Argentiinasta. Ryhmät esiintyivät lähinnä ravintoloissa.

– Suomesta puuttui tuolloin monen erikoisalan esiintyjä. Tasokkaita
taikureita oli useitakin, mutta he hankkivat leipänsä paljolti ulkomailla.
Silloin ei tunnettu käsitettä standup-koomikko. Hauskuuttajia kutsuttiin
humoristeiksi.

Yritykset alkoivat järjestää laajemmassa mitassa erilaisia tilaisuuksia
vuosituhannen vaihteen tienoilla. Asiakastilaisuudet ja henkilökunnan
juhlat yleistyivät, ja tämä toi Ohjelmanaisillekin uudenlaista kysyntää.

– Kun yritysmyynti alkoi vetää, päätimme erikoistua tälle alueelle. Ra-
vintolat jäivät pois sopivaan aikaan, kun niiden ohjelmisto alkoi siirtyä
vahvemmin rock-osastolle, Seija kertoo.

Yritykset ostavat eniten standup-koomikoiden esityksiä ja muuta
huumoripitoista ohjelmaa. Kysyntää on myös erilaisille ”sirkusesityksil-
le” ja lapsille suunnatulle tarjonnalle, ja tietysti musiikkiartistille.

”Miksi näin tarkkaan kyselet?”

Ohjelmatoimiston tehtävä on etsiä asiakkaalle esiintyjä, joka sopii par-
haiten tilaisuuden luonteeseen ja budjettiin.

– On tärkeää, että tilaisuudessa on juuri oikeanlainen ohjelmasisältö.
Esitys voi olla taidollisesti tasokas, mutta väärä ohjelmavalinta voi pilata
koko tilaisuuden paletin, Marita korostaa.

– Meille on tärkeää ymmärtää tarkkaan, millaista tilaisuutta asiakas
on järjestämässä. Siksi kyselemme paljon ja yksityiskohtaisesti, niin että
moni asiakas sitä ihmetteleeekin. Ostaja vain ei ehkä osaa aina ajatella
kaikkea, mikä on tärkeää esiintyjän valinnassa.

Moni asiakas tietää suoraan, kenet haluaa.

– Se on kiva, että ihmiset tuntevat jo paljon muitakin esiintyjä kuin
vain tunnetuimmat laulustarat. Toisaalta vaikkapa ”teeveestä tuttu” ei
ole enää mikään meriitti.

Maassa toimii useita ohjelmatoimistoja, jotka myyvät nimenomaan



yritystilaisuuden pitää osata valita oikein



Kun esiintyjien live-keikat jouduttiin perumaan koronarajoitusten vuoksi, Seija Ingström ja Marita Mannila-Savola toteuttivat Ohjelmanaisten toimistoon striimausstudion. Toinen uutuuksia, verkkokauppa, avautuu lähiaikoina.

yriyksille. Ohjelmanaisten kilpailuvaltti on vuosien kokemus ja muita toimistoja laajempi esiintyjävalikoima.

– Meille on kerääntynyt iso valikoima esiintyjä, osin sellaisia, joita muilla ei ole välttämättä tiedossakaan. Harvassa ovat tilanteet, jolloin emme löydä mitään sopivaa tarjolle.

Aina tavoitettavissa

Luotettavuus on Maritan ja Seijan mukaan ohjelmatoimiston tärkein menestystekijä. Kun asiakas tilaa ohjelman, hänen pitää voida olla sen jälkeen rauhallisin mielin.

– Jos sattuu esimerkiksi sairaustapaus, meiltä löytyy aina jotain tilalle. Artisti on voinut sairastua jopa soundcheckin jälkeen, ja olemme saaneet vielä silloinkin ajoissa korvaavan esiintyjän paikalle.

Pahin mahdollinen tilanne olisi se, että artisti ei jostain syystä ilmaannu keikkapaikalle. Artisteilla on korkea työmoraali, joten tällaiset tapaukset ovat äärimmäisen harvinaisia.

– Silloin soittelemme puhelimit kuumina kaikki lähiseudun artistit ja pyrimme löytämään toisen esiintyjän. Meillä on sen verran laaja kontaktiverkosto, että yleensä tämä onnistuu.

– Inhimillisiäkin virheitä sattuu. Eräs artisti oli merkinnyt kirkkokonsertin kalenteriinsa vasta seuraavalle päivälle. Olisimme saaneet korvaavan esiintyjän paikalle, mutta tuhatpäinen yleisö äänesti sen puolesta, että konsertti siirretään seuraan päivään. Tilaisuus toteutui, artisti tuli paikalle, pyysi ja sai yleisöltä anteeksi.

Koska yllättäviä tilanteita voi aina tulla, Marita ja Seija pitävät aina puhelimensa auki.

– Elinehtomme on, että olemme tavoitettavissa joka päivä vuorokauden ympäri. Meillä ei ole arkea eikä pyhää, sillä asiakkaan on saatava keikkamyymyjä kiinni milloin tahansa.

Live-keikat peruttiin, striimauksia tilalle

Viime vuoden maaliskuun 13. päivä jäi lähtemättömästi Maritan ja Seijan muistikuviiin. Kun maan hallitus päätti koronarajoituksista, tilanne jysähti ohjelmatoimiston elämään muutamassa tunnissa.

– Puhelin alkoi soida aamupäivällä yhtenä peruuksia, ja sama meno oli päällä sähköposteissa. Asiakkaat peruivat yhden viikon aikana koko viime syksyn esiintymiset, Marita kertaa.

Seijan asiakas soitti heti aamulla Oulusta. Siellä piti olla tilaisuus, johon artisti oli menossa junalla. Viesti oli lyhyesti, että tapahtuma on peruttu. Esiintyjän olisi parasta jäädä junasta seuraavalla asemalla ja palata takaisin.

Yrittäjäkaksikko on tyytyväinen siihen, että valtiovalta reagoi tapahtuma-alan yrittäjien tilanteeseen.

– Ala olisi kaatunut kokonaan ilman kustannustukea, se on selvää. Kukaan ei selviä vuotta saati kahta nollatuloilla.

Kun livekeikat jouduttiin perumaan, moni esiintyjä alkoi kokeilla suoratoistoesityksiä verkon kautta. Ohjelmanaisten toimistoon rakennettiin studio striimauksia varten.

– Striimausta oli pakko lähteä kokeilemaan ja tarjoamaan, mutta se on ollut lähinnä alan tekohengitystä. Striimaus sopii joillekin esiintyjille, mutta monen artistin kohdalla se ei vain toimi. Bändit eivät pysty esiintymään käytännössä lainkaan. Standup-koomikot tarvitsevat suoran

yleisökontaktin, koska vuorovaikutus yleisön kanssa rakentaa esityksen rytmin.

Korona-aika vie Ohjelmanaisten keikkamyymyntä myös verkkokauppaan, joka avautuu lähiaikoina. Perinteisiä keikkoja on vaikea soveltaa sinne, mutta jotkut myyntiartikkelit voivat toimia.

– Katsomme, ketkä artistit ovat valmiita lähtemään mukaan ja muokkaamaan esityksiään sopiviksi verkkokauppaan. Siellä tarvitaan usein jotain helpommin pureskeltavaa kuin livekeikoilla.

Katseet pikkujoulukauteen

Yrityskauppaa tekevä ohjelmatoimisto kokee koronan kaltaisen poikkeustilan vaikutukset eri tavoin kuin moni muu elinkeino.

– Kun tilanne iskee päälle, yritykset karsivat tapahtumista ensimmäisenä. Kun elämä taas normalisoituu, me tulemme viimeisten joukossa kelkkaan mukaan. Siksi meidän myyntimme viriää hitaammin kuin muualla muulla alalla.

Ohjelmatoimistossa eletään nyt siinä toivossa, että pikkujoulukauppa lähtisi liikkeelle kesälomien jälkeen. Kyselyjä tapahtumista lokakuulle ja siitä eteenpäin on jo tullutkin.

– Normaalisti myisimme jo pikkujouluja täyttä häkää. Tuleva pikkujoulukausi on ehkä nyt se vaihe, josta yritysmyynti pääsee taas vauhtiin.

– Voisi kuvitella, että paineita tapahtumien järjestämiseen on kertynyt aika tavalla. Työntekijätkin ansaitsevat ja kaipaavat jotain keventävää pitkän puurtamisen jälkeen.

Seija tietää, että live-tapahtumat ovat muutenkin ihmisille tärkeitä.

– Tapahtuma on muutakin kuin vain esityksen katselemista. Siellä ovat muut ihmiset, yleisön reaktiot, fiilikset, tarjoilut sekä paikka ja sen ilmapiiri. Ihmiset haluavat olla ja kokea yhdessä.

Kiitos hyvästä keikasta palkitsee

Yritysten on hyvä olla pikkujouluaajan varauksissaan liikkeellä ajoissa. Kun syksy lähenee, paikat ja artistit ovat pian varattuina.

– Nyt artisteja saa vielä melko edullisesti. Kun kysyntä todella alkaa, hinnat lähtevät varmasti aika pian nousuun.

Työn hyviä hetkiä on, kun sopimus keikan myynnistä on tehty. Aivan parhaalta tuntuu artistin tai asiakkaan antama kiitos hienosti hoidetusta keikasta.

– Kissa kiitoksella elää, mutta kyllä mekin sitä tarvitsemme. Suomalaiset vain ovat sellaisia, että jos kaikki menee hyvin, meille päin ei kuulu mitään. Jos jotain menee pieleen, sitten kyllä tulee terveisiä, Marita sanoo.

– Moni jo tutuksi tullut asiakas ottaa uudelleen yhteyttä juuri meihin. Ehkä se kertoo jotain toimintamme laadusta.

Oma työ innostaa edelleen pitkän linjan yrittäjiä.

– Jotain hyvää tässä täytyy olla, koska olen aina tykännyt olla näissä hommissa. Se on ainakin hienoa, että saamme toimia hyvin erilaisten ihmisten kanssa, Marita pohtii.

Seija löytää ohjelmatoimiston työstä ja yrittäjyydestä tiettyä vapautta. Sekin on täyttä totta, että jokainen päivä on omanlaisensa.

– Tässä pandemiankin aikana on ainakin naurettu paljon, eikä ole taidettu rankasta tilanteesta huolimatta itkeä vielä kertaakaan.