



Hanna Chaker ja takana stailattu kirjahylly. Idea omista kirjaselkämystä alkoi sisustusriidasta aviomiehen kanssa. Kuinkas muutenkaan?

# Stailattu kirjahylly ja personoitu lahjakirja

Viime syksynä ratkenneen Think INK -innovaatiokilpailun finalist DesignMyBooks.com uskoo kirjaan. Ja miksei uskoisi?

TEKSTI ANNUKKA AHOPALO KUVAT DESIGNMYBOOKS

**I**dea kirjojen stailaamisesta syntyi varsin arkisissa merkeissä muutama vuosi sitten. Hanna Chaker halusi siirtää miehensä André'n rumat kirjat lasiovihellyistä umpiovien taakse, pois uuden sisustuksen harmoniaa rikkomasta. Andrélle moinen aie oli kauhistus, ja kriisi oli valmis.

Tilannetta yritettiin ratkoa saunan lauteilla. Hanna oli Pariisin sisustusmessuilla tutustunut kirjahyllyihin, joissa oikeat, kaiken kirjavat kirjat ovat piilossa antiikkikirjojen rivistöllä koristeltujen ovien takana. Silloin miehen päässä syttyi valo: miksei kirjojen selkiä voisi muuttaa yhte-näisiksi sopivilla tarroilla ja stailata näin hyllynsä juuri sellaiseksi kuin haluaa. Tai kuin vaimo haluaa.

## Tarroista kuoriin

Nyt tällainen stailaaminen onkin mahdollista pariskunnan perustaman DesignMyBooks.com-palvelun kautta.

- Tarrat voi kiinnittää joko suoraan kirjaan tai, jos se tuntuu liian radikaalilta, paperiseen suojakanteen, kertoo toimitusjohtaja Hanna Chaker.

Kun idea oli alkanut muhia, keksittiin rinnalle nopeasti myös toinen tuote: kirjan lahjakuoret.

- Uskon, että kirjat jatkavat elämäänsä vielä pitkään osana ihmisten elämää, kotia ja sisustusta. Selkätarraidea lähti täysin sisustuksellisesta tarpeesta. Kirjat ovat myös suosittuja lahjaesineitä, jopa 40 prosenttia maailmalla myydyistä kirjoista annetaan lahjaksi. Personoitujen lahjojen suosio kasvaa koko ajan, ja olisi tosi sääli, jos kirjaa ei voisi personoida muuten kuin kynällä kirjoittamalla.

Suurimman bisnespotentiaalin Chaker näkeekin juuri lahjakirjapuolella. Yksi Suomen suurimmista nettikirjakaupoista on jo kiinnostunut DesignMyBooks:in palvelun integroinnista, jotta asiakas voisi samalla ostaa sekä kirjan että siihen personoidut lahjakannet. Mutta ensin rahaa on löydettävä lisää, jotta integrointi on mahdollista toteuttaa ja palvelua päästään tosissaan markkinoimaan.

- Vaikka webbi avaa ovet koko maailmaan, on verkossa tarjolla niin paljon kaikkea, etteivät ihmiset uutta kon-



Personoitavilla kirjankuorilla saadaan esimerkiksi lahjakirjaan aimo annos henkilökohtaisuutta. Tristanille lintukirja on varmasti ikimuistoinen.

septia helposti löydä. Markkinointia on pakko tehdä. Nettikirjakauppaintegraatio toisi mukanaan näkyvyyttä.

### Täydellinen kilpailu

Hanna Chakerilla on tähän bisnekseen täydellinen tausta. MBA-tutkinnon suorittaneella sisustussuunnittelijalla on kokemusta myyntityöstä, digitaalisesta painamisesta ja tulostusmateriaaleista työsuhteestaan Xeroxilla sekä viiden vuoden kokemus yrittämisestä jo ennen kirjapersonointibisnestä.

Ensimmäinen askel idean toteuttamiseksi otettiin, kun Keksintösäätiö innostui hankkeesta. Kävi ilmi, ettei kukaan muu maailmalla ollut vastaavaa ideaa keksinyt eikä patentoinut. Myös pienimuotoinen markkinatutkimus tehtiin. Sijoittajat pitivät ideaa hyvänä, mutta kukaan ei uskaltanut mukaan vielä ensimmäisessä vaiheessa.

Pari vuotta sitten Tekesin pakkausinnovaatio-ohjelmasta saatiin positiivinen päätös sekä tuotekehityslaina. Tekes rahoittaa hankkeita vain 70-prosenttisesti, joten tarvittiin myös yksityistä rahaa. Omien rahojen lisäksi löytyi lopulta kolme enkelirahoittajaa, ja niin tuotekehitysprojekti saatiin käyntiin elokuussa 2011. Alun perin nopeaksi suunniteltu projekti alkoi kuitenkin venyä ja hermot kiristyi.

- Think INK -kilpailu tuli meille täydelliseen aikaan. Se toimi loistavana deadlineksi kehitystyölle. Kilpailussa saa itsestään ja muista niin paljon enemmän irti. Olen kiitollinen jo pelkästä mahdol-

lisuudesta saada olla mukana.

Lopulta DesignMyBooks.com-palvelu avattiin 31.8.2012 - samana päivänä oli kilpailun deadline. Ja sinä päivänä Hanna Chaker myös vuoden kestäneiden univaikeuksien jälkeen pystyi taas nukkumaan.

”Ulkopuolista rahoitusta on pakko saada, sillä puuhailemalla tämä bisnes ei synny.”

- Stressin purkautuminen oli niin raju, että pari viikkoa olin sairas ja loppuun väsynyt, luin vain kirjoja ja lepäsin. Siihen asti epäonnistumisen pelko oli ollut valtava. Kun palvelu avattiin, tuli tunne, että me onnistuttiin, on tehty se, mitä lupasimme sijoittajille, Tekesille ja itsellemme.

### Uuden ovella

Haasteita on riittänyt kilpailun jälkeenkin. Yksi niistä on se, että Suomessa kylä tuetaan kehitystä, mutta kun kehitystyön tuloksia pitäisi alkaa kaupallistaa, tuki loppuu. Eikä yksityisen rahoituksen löytäminen alussa ole helppoa.

- Think INK -kilpailun 100 000 euron voitolla olisimme voineet heti aloittaa markkinoinnin. Mutta finalistien saama 10 000 euron tukikin auttoi paljon. Sen turvin pystyttiin viimeistelemään palve-

lua. Myös liiketoimintasuunnitelma parani paljon, ja nyt sitä on hyvä esitellä sijoittajille.

Ja kyllä sitä esitelläänkin. Samalla pidetään muitakin kanavia auki. Heti kun yksityistä rahaa löytyy, on tarkoitus hakea mukaan Tekesin nuorten innovatiivisten yritysten ohjelmaan.

- Nyt olemme kriittisessä vaiheessa. Ulkopuolista rahoitusta on pakko saada, sillä puuhailemalla tämä bisnes ei synny.

- Toivon todella, että nyt tähdet olisivat oikeassa asennossa ja löytäisimme partnerin. Toisaalta minusta tuntuu, ettemme voi tehdä enempää, kuin yrittää parhaamme ja toivoa, että onni potkaisee. Hieno ja opettavainen matka tämä joka tapauksessa on ollut. Toivon, että tästä tulisi iso juttu.

### VINKKI

#### Hannan neuvo sille, joka harkitsee tulevaan Think INK -kilpailuun osallistumista:

- Kannustan yrittämään. Itse mietimme pitkään, että viitsikö tällaista ideaa lähteä viemään eteenpäin. Sitten ajattelimme, että kuinka monta hyvää ideaa yksi ihminen elämässään ylipäänsä keksii. Että jos ei nyt yritä, niin alkaako harmittaa jälkeen päin. On niin helppoa puhua, mutta kenellä on kanttia tehdä. Nyt ei ainakaan tarvitse miettiä, että olisinpa...