

OMAN TYÖN MYYMINEN

Osallistava ja ketterä tuotekehitys
perinteisen organisaation kanssa

Lahden ammattikorkeakoulu
Muotoilu- ja taideinstituutti
Muotoilun koulutusohjelma YAMK
Opinnäytetyö ylempi AMK-tutkinto

Marianne Valola
Kevät 2016

Lahden ammattikorkeakoulu / Muotoilu- ja taideinstituutti
Muotoilija YAMK

VALOLA, MARIANNE:
Oman työn myyminen:
Osallistava ja ketterä tuotekehitys
perinteisen organisaation kanssa

33 sivua, 4 liitesivua
Kesäkuu 2016

TIIVISTELMÄ:

Opinnäytetyössäni olen tutkinut muotoilijan työllistymis- ja ansaintamalleja itsenäisen muotoilijan näkökulmasta. Itsenäisellä muotoilijalla tarkoitan muotoilijaa, joka on freelancer, hänellä on oma yhden hengen yritys tai hän on jäsenenä osuuskunnassa, jonka puitteissa hän itse myy omaa työtään. Olemassa olevien ansaintamallien esittelyn lisäksi olen hahmotellut uuden yhteistyö- ja ansaintamallin. Uusi malli perustuu havaintoihini ja kokemuksiini muotoilijan työnteon ja ansaitsemisen kehityksestä. Tässä opinnäytetyössä olen testannut uutta yhteistyö- ja ansaintamuotoa käytännössä. Yhteistyökumppanina on ollut Lahden seurakuntayhtymä (Lahden SRKY).

Opinnäytetyössäni olen keskittynyt virallisten määrittelyiden, ihanteiden ja poliittisten linjausten sijaan käytännön todellisuuteen ja arkiseen elannon ansaitsemiseen. Olen avannut opinnäytetyössäni muotoilijan työkenttään vaikuttavia yhteiskunnallisia muutoksia. Olen käyttänyt lähteinä opinnäytetöitä, nettijulkaisuja, blogikirjoituksia, netin avoimia keskustelusivustoja sekä omia kokemuksiani 15 vuoden ajalta.

Avainsanat:

oman työn myyminen
osallistava tuotekehitys
muotoilijan elanto

ABSTRACT:

SELLING YOUR WORK: Agile and co-operative research and development

In my thesis I have studied ways of making a living as an independent designer. By "independent designer" I mean a designer, who is not employed by a company, but he or she sells his or her work independently. I have developed a new model of co-operation and I have tested it in practice with Lahden seurakuntayhtymä. The co-operation model is based on my studies and experiences as an independent designer. In my work I have focused on making a living in every day life.

Key words:

How to sell your work
co design
how make a living by design work

SISÄLLYS

1. Muotoilijoiden työtilanne ja elanto

- 1.1 Muotoilijan työllisyystilanne yleisesti
- 1.2 Arvostusten muutos
- 1.3 Piilotyöpaikat
- 1.4 Työ teoriassa ja käytännössä
- 1.5 Muotoilualalla toimivien ihmisten koulutustaso

2 Muotoilijan ansaintamallien esittely

- 2.1 Palkkatyö tuotteita valmistavassa tai tuotekehityspalveluita tarjoavassa yrityksessä
- 2.2 Ilmaiseksi teetettävä työ
 - 2.21 "Hengenpalo"
 - 2.22 Ilmainen työ työllistämiskeinona
 - 2.23 Ilmaisesta työstä käytyä keskustelua
 - 2.24 Design prostitution
- 2.3 Kehitystyön hankkeistaminen
- 2.4 Yrittäjänä toimiminen
 - 2.41 Y-tunnus
- 2.5 Yrittäjä myy omia tuotteitaan
 - 2.51 Myyminen jälleenmyyjälle
 - 2.52 Myyntitilisopimukset
 - 2.53 Pop up
- 2.6 Tuntilaskutus
 - 2.61 Osuuskunnan jäsenyys
- 2.7 Työttömäksi joutuminen
 - 2.71 Ulkoistaminen ulkoistajan näkökulmasta
 - 2.72 Onko sinun työsi ulkoistettavissa?
- 2.8 Kokemukseni ansaintamalleista ja katse tulevaan

3 Oman työn myyminen

- 3.1 Oman työn myymisen lähtökohdat
- 3.2 Ratkaistavan ongelman kuvaus

4 Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli

- 4.1 Tutkittavan yhteistyömuodon tarpeeseen liittyviä huomioita
- 4.2 Hyödyt
- 4.3 Riskit ja Pestel-analyysi

5 Yhteistyökumppani

- 5.1 Yhteistyökumppanin esittely
- 5.2 Aikaisemmin tehty yhteistyö

6 Prosessin eteneminen

- 6.1 Tarpeen tunnistaminen
- 6.2 Pohjatyön tekeminen
- 6.3 Ratkaisun hahmottelu
- 6.4 Asiakkaan kontaktointi
- 6.5 Idean esittely ja myyminen
- 6.6 Sopimusten laatiminen ja tehtävän määrittely
- 6.7 Avainhenkilöiden haastattelut
- 6.8 Haastatteluaineiston analyysi
- 6.9 Teemoittelu
- 6.91 Sisällölliset linjaukset
- 6.92 Visuaaliset linjaukset
- 6.93 Ideapalaveri
- 6.94 Tuotesuunnittelu
- 6.95 Valmistus- ja hintatietojen hankkiminen
- 6.96 Tuoteideapalaveri ja viimeistely
- 6.97 Tilaukset
- 6.98 Toimitus

7 Yhteenveto

- 7.1 Yhteenveto hajautetun riskin yhteistyömallista
- 7.2 Työskentelymallin laajennettavuus ja sovellettavuus
- 7.3 Yhteenveto osallistavasta tuotekehityksestä
- 7.4 Loppusanat

8 Liitteet

9 Kiitokset

1. Muotoilijan työtilanne ja elanto

Työmarkkinat ovat suuressa muutoksessa. Menneen maailman ajatukset pitkistä työurista ja varmoista työpaikoista ovat jääneet monella alalla taakse. Yhä useampi ansaitsee elantonsa nykyään tekemällä töitä epätyypillisissä työsuhteissa.

Työtä, jota tehdään muulla tavoin kuin perinteisessä vakituisessa työsuhteessa, kuvataan usein negaation kautta: Työt ovat epätyypillisiä, epävarmoja ja epäsäännöllisiä. Mielestäni on tarvetta tällaista työskentelytapaa kuvaaville positiivisille ilmaisuille, varsinkin kun epätyypillisten töiden tekijöitä tulee koko ajan lisää. Tässä opinnäytetyössä olen käyttänyt termiä "epätyypilliset työsuhteet". Epätyypillisissä työsuhteissa elantonsa ansaitsevista ihmisistä olen käyttänyt termiä "itsenäiset muotoilijat".

1.1 Muotoilijan työllisyystilanne yleisesti

Luovien alojen työ on nimensä mukaisesti luovaa. Usein se tarkoittaa sitä, että valmiita työnkuvia ei ole, vaan luovan työn tekijän on keksittävä itse työnsä ja myytävä osaamisensa sitä tarvitsevalle taholle. Usein itsenäinen muotoilija tekee eri pituisia toimeksiantoja asiakkailleen ja työn tekemisen puitteet vaihtelevat.

"Vaate- ja tuotemuotoilijoiden" ammattikunnan virallinen työllisyyskuva on työ- ja elinkeinotoimistojen ylläpitämän Ammattibarometrin mukaan heikko. Heinäkuun ja joulukuun 2015 välisenä aikana jokaista avoimeksi ilmoitettavaa työpaikkaa kohden on keskimäärin 259 työtöntä työnhakijaa. *(Työ- ja elinkeinoministeriö 2016)*

Luovalla alalla epämääräisellä työstatuksella työskenteleviä on paljon. Jotkut ovat tilanteessa olosuhteiden pakosta, toiset omasta tahdostaan. Työkuvioiden epämääräisyydessä on hyvät ja huonot puolensa ja joillekin tämänkaltainen työskentely sopii ja toisille ei.

Hyviä puolia ovat muunmuassa seuraavat:

-Vaihtelevuus

-Itsenäisyys

-Esimerkiksi perhevapaiden tai muiden senkaltaisten työkatkosten yhteydessä pystyy ylläpitämään ammattitaitoaan ottamalla vastaan satunnaisia työtehtäviä silloin tällöin

Huonoja puolia ovat muunmuassa seuraavat:

- Tulojen epävarmuus
- Työtuntien epävarmuus. Tästä johtuen myös:
- Lastenhoitoaikojen ja muiden sopimuksia vaativien elämänalueiden järjestämisen haastavuus.
- Pysyvien sitoumuksien tekeminen on vaikeaa (esim lainan saaminen voi olla hankalaa)
- Epävarmat työkuviot voivat aiheuttaa henkisiä paineita turvallisuutta kaipaavalle ihmistyyppille

1.2. Arvostusten muutos

Ihmisten arvostukset muuttuvat. On kasvava joukko ihmisiä, jotka eivät enää haaveile vakituisesta työpaikasta, omistusasunnosta tai muustakaan pysyvistä. Näyttelijä Antti Holma on keväällä 2016 antanut kasvot materiaan takertumattomalle vapaalle sielulle.

“Hän lähtee lipettiin juuri silloin, kun voisi lyödä rahoiksi. Töitä tarjotaan enemmän kuin ehtii tehdä, ja maine on jo sitä luokkaa, että pohjapalkasta ei tarvitse ihmeemmin neuvotella”... “Suuren yleisön lemmikki on viime ajat kieltäytynyt järjestelmällisesti kaikista töistä.”...”Holman mukaan oma nimi, ura ja henkilöbrändi ovat nyt monille äärettömän tärkeitä. Hän puolestaan haluaa kokeilla kaiken pyyhkimistä pois.”
(Majander 2016)

Olen pohtinut, heijastuuko työn merkityksen pieneneminen ihmisten elämässä siitä, että kokemus työelämästä on muuttunut epävarmemmaksi. Kuka tahansa voidaan irtisanoa koska tahansa. Työn varaan ei ehkä ole viisasta rakentaa identiteettiään.

1.3. Piilotyöpaikat

Luovan alan työpaikkoja tulee harvoin julkiseen hakuun, vaan työpaikat ovat niin sanottuja piilotyöpaikkoja. Piilotyöpaikka-käsite määritellään hyvin uranus.fi-verkkosivustolla:

“Piilotyöpaikat ovat työpaikkoja, joihin ei haeta henkilöä julkisen haun kautta. Useissa yrityksissä tällaisen työpaikan saa se, joka ymmärtää itse kysyä paikkaa ja on sopiva tehtävään”.
(Uranus Oy 2016)

Piilotyöpaikkaa voi hakea avoimella työhakemuksella. Ennen hakemuksen jättämistä on hyvä tutustua kiinnostavaan toimialaan ja kyseiseen yritykseen perusteellisesti. Piilotyöpaikan etsijän on mietittävä, mitä erityistä juuri hän pystyy tuomaan tälle kyseiselle yritykselle tai organisaatiolle. Omasta erityisosaamisesta ja kiinnostuksesta on viestittävä selkeästi. Kannattaa pyytää tapaamisaika ja käydä henkilökohtaisesti tutustumassa ja esittäytymässä. Piilotyöpaikkaa ei kannata hakea yleisluontoisella toisesta hausta kopioidulla työhakemuksella, vaan tarkalla ja kohdennetulla, juuri kyseistä yritystä varten tehdyllä hakemuksella.

1.4. Työ teoriassa ja käytännössä

Työ- ja elinkeinoministeriö odottaa luovilta aloilta kasvua ja uudistumista. Luoville aloille asetettuja tavoitteita ja käytännön todellisuutta on välillä vaikea saada sovitetuksi yhteen.

“Luovien alojen yritysten liiketoimintaa, osaamista ja niiden työllistävää vaikutusta edistetään muun muassa nykyisen hallitusohjelman kärkihankkeilla.”
(Työ- ja elinkeinoministeriö 2016)

Saan elantoni tekemällä muotoilualan töitä, mutta minulle ei ole selkeää mitä edellä esitetty Työ- ja elinkeinoministeriön lupaus tarkoittaa.

Samaan aikaan kun työ- ja elinkeinoministeriö odottaa luovilta aloilta uutta nousua, luovien alojen työntekijät ovat epävarmoja tulevaisuudestaan ja taloudellisesta pärjäämisestään. Lakimuutoksia valmistellaan ja uusien lakien sisällöistä liikkuu huhuja. Uusien lakien tulkinnan pelätään jäävän paikallisille työ- ja elinkeinoviranomaisille ja tulkinnat voivat vaihdella. Tämä aiheuttaa turvattomuutta epätyypillisiä töitä tekeville.

“Työttömyysturvalakia ollaan muuttamassa pika-aikataululla. Lakiesityksessä free-näyttelijät ja muut vapaat luovan alan työläiset tulkittaisiin jatkossa yrittäjiksi.”...“Laki lisäisi Kuusikon mukaan myös työttömyyttä: työttömän näyttelijän ei kannattaisi ottaa lyhyitä keikkoja vastaan, koska hänet tulkittaisiin yrittäjäksi ja hän putoaisi pois työttömyyskorvauksen piiristä.”

(Pesonen 2015)

Lähtökohtaisesti katson, ettei työttömyyskorvauksen varassa eläminen ole elannon ansaitsemista eikä se vahvista kuvaa itsestä kykenevänä ihmisenä ja oman alan ammattilaisena. Kuitenkin oikeus työttömyysturvaan antaa luovan alan tekijälle -kuten kaikille muillekin- tunteen perusturvasta. Turvallisuuden tunne antaa voimaa pyrkiä eteenpäin ja kurottaa korkeammalle. Jos luovan alan toimijan päivittäinen elämä on täynnä turvattomuutta ja epävarmuutta, elämä ja ammatin harjoittaminen kapeutuu selviytymistaisteluksi. Siksi mielestäni on ensiarvoisen tärkeää löytää luovan alan itsenäisille toimijoille soveltuva sosiaaliturvan muoto myös tulevaisuudessa.

1.5 Muotoilualalla toimivien ihmisten koulutustaso

Muotoilijoita ja tuotekehittäjiä koulutetaan yliopistoissa, ammattikorkeakouluissa ja opistoasteella. Kokonaiskuvaa muotoilu- ja tuotekehitysalalla toimivien ihmisten koulutustasosta, työtilanteesta ja ansiosta on ollut vaikea löytää. Muotoilijoiden keskeisimmän ammattijärjestön Taideteollisuusliitto Ornamon jäsenilleen toteuttaman työmarkkinakyselyn mukaan muotoilijoiden koulutustaso on verrattain korkea. Ornamon tilastot edustavat Ornamon jäsenistöä, eivät muotoilualalla toimivia ihmisiä yleisesti.

Ornamon kyselyyn on vastannut 461 henkilöä. Kyselyyn vastanneiden ensisijainen ammattinimike on ollut sisustusarkkitehti. Korkeakoulututkinto on ollut 93,3 prosenttia vastaajista, ja heistä kahdella kolmasosalla maisterin tutkinto tai ylempi. Vastaajista puolet on ollut palkansaajia, kolmannes on ollut yrittäjiä ja freelancereita noin 10 prosenttia. Vastanneista harva on ollut työelämän ulkopuolella. Yli puolet vastaajista on toiminut pääkaupunkiseudulla.

(Lith 2014)

En katso Ornamon työmarkkinakyselyn olevan yleispätevä tietolähde muotoilun alan toimijoiden koulutus- tai työsuhteista.

2 Muotoilijan ansaintamallien esittely

Tässä osiossa listaan muotoilijoiden tärkeimpiä olemassaolevia ansaintamalleja ja analysoin niiden heikkouksia ja vahvuuksia muotoilijan näkökulmasta. Muotoilijoiden ansaintamallit ovat jatkuvassa muutoksessa. Muutoksen keskellä on koko ajan mietittävä uusia ansainnan keinoja, eli mitä ja miten: Mitä muotoilupalveluita tai muotoiltuja tuotteita voin myydä ja mitä kautta ja millä keinoin myymisen ja laskuttamisen käytännössä hoidan. Olen ansainnut elantoni muotoilijana 15 vuoden ajan ja olen omakohtaisesti kokeillut jokaista alla lueteltua yhteistyö- ja ansaintamallia.

2.1 Palkkatyö tuotteita valmistavassa tai tuotekehityspalveluita tarjoavassa yrityksessä

Vakituinen palkkatyö on muotoilijalle, kuten monelle muullekin ammattilaiselle, turvallisin ja monella tapaa paras vaihtoehto. Työsuhde tuo mukanaan monia hyötyjä: Pitkässä työsuhteessa pääsee syventymään käsillä olevaan aiheeseen ja kartuttamaan erityisosaamista. Työntekijällä on usein ympärillään työyhteisö, joka antaa turvaa, iloa ja mielekkyyttä työhön. Työsuhde tuo mukanaan monta elämää helpottavaa asiaa, kuten työterveyshuollon, palkalliset sairauslomat ja kesälomat, eläkekertymän ja tasaisen tulovirran. Vakituksessa työsuhteessa oleva työntekijä on ainakin periaatteessa oikeutettu palaamaan perhevapaalta takaisin samaan työtehtävään. Parhaassa tapauksessa ammattiyhdistysliike turvaa työntekijän oikeusturvaa. Työttömyyden kohdatessa muotoilijan on mahdollista saada ansiosidonnaista työttömyysturvaa.

Palkkatyössä kehitettyjen tuotteiden ja ideoiden tekijänoikeudet kuuluvat lähtökohtaisesti työnantajalle tai työnantajan asiakkaalle. Tässä kohtaa on huomioitava, että jos muotoilija kehittää jotain omaa konseptia tai ideaa vapaa-ajallaan, hänen on pyydettävä siihen lupa työnantajalta. Asian kanssa on oltava tarkkana, jotta tekijänoikeudet omaan ideaan säilyvät varmasti itsellä. Palkkatyössä työnantaja määrittelee tehtävän työn. Luovan työn tekijä saattaa joutua henkisesti ahtaalle tilanteessa, jossa oma näkemys ja visio ei ole samansuuntainen työnantajan määräysten kanssa.

Tuotekehityspalveluita tarjoavat yritykset ottavat muotoilijoita palvelukseen myös niin kutsutuilla "nollasopimuksilla". Näissä sopimuksissa muotoilijalle ei taata vakiotyötunteja, vaan työtä tehdään silloin kun sitä on tarjolla. Nollasopimukset ovat mielestäni yksi epätyypillisen työnteon muoto. Tilanne voi olla muotoilijalle turhauttava ja rinnalla on oltava aina jokin toinen tulonlähde.

Kokemukseni mukaan muotoilijalle on harvoin tarjolla vakituista oman alan palkkatyötä. Harvalla tuotteita valmistavalla yrityksellä tai yhteisöllä on enää omaa tuotekehitysorganisaatiota tai vakituksessa työsuhhteessa työskenteleviä muotoilijoita. Tuotekehitys hankitaan usein ostopalveluna tuotekehityspalveluita tarjoavilta yrityksiltä tai itsenäisiltä muotoilijoilta. Jotkut toimijat haluavat säästää tuotekehityskustannuksissa ja käyttävät tuotekehityksessään ilmaisia harjoittelijoita.

2.2 Ilmaiseksi teetettävä työ

Opiskelijat tekevät yrityksille ilmaista tai melkein ilmaista työtä harjoittelujaksoillaan. Te-keskusten kautta yrityksiin tulee työttömiä työnhakijoita työkokeiluihin ja työharjoitteluihin. Monet eri tahot (esimerkiksi järjestöt, yritykset, säätiöt) teettävät säännöllisesti osan työtehtävistä ilmaisilla harjoittelijoilla. Asiasta on löydettävissä hyviä ja huonoja puolia, enkä keskity niihin muuten kuin toteamalla, että ilmaiseksi tai työttömyyskorvausta vastaan tehtävä työ ei tuo asiallista elantoa muotoilijalle eikä se siten voi olla pitkän tähtäimen ratkaisu.

Keväällä 2016 ilmaiseksi teetettävä työ on ollut julkisuudessakin puheenaiheena. Itsenäisille muotoilijoille ja muille luovan alan toimijoille tulee paljon pyyntöjä ilmaisesta työstä ja tuotelahjoituksista. Kysyjät tarjoavat palkkioksi "näkyvyyttä". Esimerkiksi 12.4.2016 ilmestyneessä Helsingin Sanomissa on ollut lehtikirjoitus aiheesta.

"Helsingissä toukokuun alussa järjestettävä Lehdistönvapauden päivän konferenssi on iso tapahtuma, sillä se järjestetään Finlandia-talolla, vieraita arvioidaan tulevan noin 700 ja joukossa on useita pohjoismaisia ministereitä. Ministeriön lisäksi järjestäjänä toimii Unesco."...
.. "Maanantaina tuli sähköposti, jossa minua pyydettiin konferenssiin livepiirtämään. Kun meiliä alkoi lukea, se kuulosti todella hienolta. Pettymys oli sitä suurempi, kun pääsin siihen riville, jossa kerrottiin että palkkiota ei voi maksaa", sarjakuvataiteilija Leka kertoo HS:lle."
..."Jos karkeasti yleistää, niin freelancer ei ilahdu siitä, jos kuukausipalkkainen pyytää freelanceria tekemään jotain ilmaiseksi", Leka sanoo."
(Lehtonen 2016)

Tämä samainen ilmaisen työn pyyntö on tullut tiettävästi ainakin kahdelle suomalaisen graafisen suunnittelun ja kuvittamisen johtavalle tekijälle: Kaisa Lekalle ja Kasper Strömmanille. Kumpikin heistä on kieltäytynyt tulemasta ilmaisiin töihin. Kumpikin on kertonut pyynnöstä sosiaalisessa mediassa ja Kasper Strömman myös blogissaan. Aiheesta on noussut kiivas keskustelu ja monet luovan alan ammattilaiset ovat kertoneet saamistaan vastaavankaltaisista ilmaisen työn pyynnöistä. Opetus- ja kulttuuriministeriöstä on selitetty muutama päivä kohun jälkeen, että kyseessä on ollut väärinymmärrys ja tietokatkos, ja että he eivät lainkaan ole tarkoittaneet, että kenenkään täytyisi tehdä ilmaiseksi töitä.

"Siksi tänään damage controlia on pistetty tekemään ministeriön kansliapäällikkö, jonka mukaan asia oli "väärinkäsitys", talon sisällä oli "tietokatkos" ja "sähköposti ehti valitettavasti lähteä, ennen kuin asia ehdittiin korjata". Tämä ei sinänsä kuulosta ollenkaan siltä ministeriön erityisasiantuntijalta jonka kanssa meilailimme eilen, ja joka puolusteli tarjousta sillä että asioilla on "puolensa ja puolensa" ja että tämän kaltaiset tapahtumat "perustuvat asiantuntijoiden vapaaehtoiseen haluun"
(Strömman 2016)

Mielestäni opetus- ja kulttuuriministeriön selitys ei ole uskottava, sillä ilmaisen työn pyynnöt ovat yleisiä ja ne ovat muodostuneet jo lähes vakiintuneiksi käytännöiksi luovilla aloilla. Yllättävää tässä on nähdäkseni ollut vain se, että pyytäjänä on ollut taho, jonka yhtenä olemassaolon tarkoituksena on edistää kulttuurialan toimijoiden toimintaedellytyksiä.

2.21 “Hengenpalo”

Toinen ilmaiseksi tehtävän työn muoto on muotoilijan innostuksesta, kokemattomuudesta ja suhteellisuudentajuttomuudesta kumpuava “hengenpalo”. Muotoilija saattaa olla niin innostunut kyseisestä aiheesta tai yrityksestä, että tekee ilmaista työtä sen hyväksi. Muotoilija ehkä kuvittelee, että ilmaisen työn tekeminen tuo hänelle oikean työpaikan tulevaisuudessa. Joskus niin voi käydäkin, mutta ilmaisen työn tekeminen tuo yleensä vain lisää ilmaista työtä.

Luovilla aloilla innostukseen, kaveruuteen ja suulliseen sopimiseen pohjautuva tekeminen on yleistä, mutta ristiriitatilanteissa tällainen lähtökohta on jokaiselle osapuolelle turvaton. Kirjallinen sopiminen on tärkeää, jotta kaikilla osapuolilla on yhtäläinen käsitys siitä mitä ollaan tekemässä, miksi ollaan tekemässä, kenelle tekijänoikeudet kuuluvat, mikä on aikataulu, miten tulot jaetaan ja mitkä ovat kenenkin vastuut.

2.22. Ilmainen työ työllistämiskeinona

Keväällä 2016 Juha Sipilän (Keskusta) hallituksen työministeri Jari Lindström (Perussuomalaiset) on esitellyt idean uudesta työnhaun mallista, palkattomasta työnäytteestä.

“Sitra on arvioinut, että Suomessa on jopa 270 000 piilotyöpaikkaa ja määrän ennustetaan myös kasvavan. Silti työtön on usein heikossa asemassa: Piilotöihin päästään useimmiten työelämän sisältä, työpaikkaa vaihtamalla.”...”– Työnäytteen kesto voisi olla esimerkiksi 3-4 kuukautta, joka olisi riittävä aika osaamisen osoittamiseen.”
(Ovaskainen 2016)

On mielenkiintoista seurata, miten työnäyte-toimintatapa saadaan kokeiluun ja alkaako se hyödyttää työnhakijoita. Työmarkkinoita ja asiasta käytävää keskustelua seuranneena näen uhkakuvan, että työnäytteestä tulee oppilaitosten työharjoitteluihin ja työttömien työkokeiluihin ja työllistämisyksiköihin verrattava pysyvä ilmaisen työn teettämisen muoto.

Kuvitellaan esimerkiksi tilanne, jossa työnhakija hakee palkallista työpaikkaa ja hänen vieressään yritykselle on tarjolla ilmainen työnäytteen tekijä neljäksi kuukaudeksi kerrallaan. Tilanne voidaan katsoa palkkatyötä hakevan työnhakijan kannalta epäreiluksi. Ajatus, että kyseinen työnhakija on oman onnensa seppä vaikka epäoikeudenmukainen käytäntö heikentää hänen mahdollisuuksiaan merkittävästi, on elämäkokemukseni mukaan naiivi ja epäreilu. Lisäksi pohdin, että jos yritykset tottuvat saamaan yhä korkeammin koulutettuja ammattilaisia ilmaiseksi töihin, niin kannattaako niiden palkata oikeasti töihin enää juuri ketään?

2.23 Ilmaisesta työstä käytyä keskustelua

Netissä keskustelu työharjoitteluista on välillä ollut lohdutonta luettavaa:

“Porukka ei enää ollenkaan ymmärrä, mitä tarkoittaa harjoittelu. Harjoittelu tarkoittaa sitä, että ollaan opissa! Se EI tarkoita sitä, että tehdään ilmaiseksi hommaa, jota kuka tahansa kuusivuotias pystyy tekemään. Vaan harjoittelun alkuperäinen tarkoitus on opetella tulevan ammatin tehtäviä tai testata soveltuvuutta jollekin alalle! Harjoittelijan laittaminen tekemään ilmaiseksi kahvinkeittoa tai lattialakaisua on väärinkäyttöä! Mitä niissä on tarkoitus HARJOITELLA?”
(nimimerkki “Romahtanut täysin” 2007)

2.24 Design prostitution

Ilmaisen työn teettämisen rinnalle on muodostunut muotoilualalla design prostitution -käsite, jossa asiakas on teoriassa kiinnostunut ja innostunut tuotekehityksestä. Asiakas viestittää kokemattomalle muotoilijalle, että jos tämä tekee hyvää työtä ja tuottaa hyviä ideoita, niin jotain ehkä saattaa tulla tuotantoon ja muotoilija saa näistä tuotteista hyviä työnäytteitä portfolioonsa. Käytännössä tällainen kuvio tuskin koskaan tuottaa toivottuja lopputuloksia, sillä asiakas ei ole oikeasti käytännön tasolla sitoutunut yhteistyöhön muotoilijan kanssa. Tehty työ ja tarve eivät useinkaan kohtaa. Muotoilija tuhlaa aikaansa juoksemalla oman innostuksensa ja kuvitelmiensa perässä.

Design prostitution -käsitteen alle mahtuvat myös epäreilut ja kohtuuttomat muotoilukilpailut. On olemassa fiksuja ja oikeudenmukaisia muotoilukilpailuita, mutta joskus yritykset teettävät ilmaista työtä "kilpailujen" nimissä ja vedättävät kokemattomia muotoilijoita. Opiskelijat ja epätoivoiset menevät halpaan.

Kokoajan tulee lisää taiteilijoita ja muotoilijoita. Ihmiset myyvät logoja, mainoksia ja muuta 50-100 dollarin hintaan. Jotkut tekevät ilmaiseksikin. Tiedän että tämä on kovin kilpailtu ala. Opiskelijoiden ja kokeneiden muotoilijoiden kuului pitää yhtä eikä myydä työtään polkuhintaan.

(suomennos kirjoittajan)

(Nimimerkki "dzine it" 2005)

Alla vielä yksi määrittely design prostituutiosta. Tässä määrittelyssä keskitytään muotoilijan työn arvostamiseen. Vaikka palkan suuruus ei olisikaan työn tärkein arvo, palkka ja arvostus kulkevat usein käsi kädessä.

Teollisuus alkoi ajamaan muotoilijoiden työn arvostusta alas jo 1990-luvulla. Teollisuus alkoi ostamaan amatööreiltä halvempia töitä. Teollisuudessa haluttiin säästää aikaa ja rahaa. Tämä johti siihen, että nykyään melkein jokainen ajattelee olevansa muotoilija ja että hänkin voi kätevästi ansaita pieniä lisätuloja tekemällä suunnittelua. Tämä kehitys on pakottanut ammattimuotoilijat laskemaan rajusti palkkioitaan, jotta he pysyvät mukana kilpailussa.

(suomennos kirjoittajan)

(Herrman 2014)

2.3 Kehitystyön hankkeistaminen

Monenlaista kehitystyötä tehdään hankkeina. On monen eri tyyppisiä hankkeita ja monia eri rahoittajia. Muunmuassa Euroopan Unionin rahastot rahoittavat hankkeita.

Hankkeissa tehtävä työ määritellään rahoittajan ehtojen mukaan. Asiakkaan tarpeet ja rahoittajan ehdot kohtaavat joskus heikosti. Hanketyötä ohjaa ohjausryhmä, jolle raportoidaan säännöllisesti. Yleensä hankkeissa hankerahaa ei saa käyttää valmistettaviin tuotteisiin, vaan tutkimukseen, valmisteluun ja toimintamallien rakentamiseen.

(Eurooppatiedoitus 2016)

Kokemukseni mukaan hanketyöskentely elättää muotoilijaa hankkeen keston ajan, mutta ei juuri sen pidemmälle. Käsitykseni ei edusta yleistä näkemystä hanketyöskentelystä. Moni tuotekehitysalan ammattilainen viihtyy hyvin hanketoissa ja kokee ne mielekkäiksi. Kuitenkin keskusteluissa muotoilijakollegoiden kanssa olen havainnut eräänlaista "hankeähkyä" ja turhautumista hankebyrokratiaan.

2.4 Yrittäjänä toimiminen

Yrittäjällä on valittavanaan useita yritysmuotoja: Ammatinharjoittaja, toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta.

(Oulun ammattikorkeakoulu 2010)

Yritysmuoto teoriassa valitaan sen mukaan, millainen päätöksentekotapa yritykseen halutaan, miten vastuut halutaan jakaa ja millainen yritysmuoto on verotuksellisestiärkevin omalla kohdalla. Yrittäjäksi ryhtyessään muotoilija ottaa ison askeleen. Jos yrittäjälle tulee vaikeita aikoja, hän ei ole oikeutettu saamaan ansiosidonnaista työttömyysturvaa tai edes peruspäivärahaa. Tämä on erittäin tärkeä tiedostaa. Jos aloittaa tyhjästä, on todennäköistä, että joka päivä ei kaikki suju hienosti. Vaikeita päiviä tulee. En sano tätä lannistaakseni tai pelotellakseni.

On olemassa paljon muotoilijayrittäjiä, jotka tekevät hyvää tulosta omissa yrityksissään ja he ovat löytäneet oikeat yhteistyökumppanit arkensa sujuvoittamiseen. Oman kokemukseni mukaan muotoilijayrittäjäksi ryhtyvän on heti alussa hyvä etsiä itselleen luotettava kirjanpitäjä sekä kokenut mentoriyrittäjä, jolta voi kysyä neuvoa eteen tulevissa ongelmatilanteissa.

Menestynyt muotoilijayrittäjä voi valita projektinsa omien kiinnostustensa mukaan. Hän ehkä kehittää omia tuotteita ja työskentelymalleja. Itsenäisyyden ja onnistumisen tunne on huipussaan niinä hetkinä, kun asiakkaat ostavat muotoilijayrittäjältä tämän itse kehittämiä tuotteita ja kokevat ne hyödyllisiksi. Itsenäisen luonteenlaadun omaavalle muotoilijayrittäjälle on palkitsevaa luoda jotain ihan uutta sen sijaan, että hän suorittaisi annettuja tehtäviä toimeksiantajan toiveiden mukaan.

Yrittäjiksi ryhtyvien ammatillisissa taidoissa ja henkisissä voimavaroissa on suuria eroja. Muotoilijayrittäjiksi ryhtyy monia sellaisia ihmisiä, joilla on vankka substanssiosaaminen, mutta heikot tiedot ja taidot yrityksen pyörittämisestä ja yrittämisellä elannon ansaitsemisesta. He voivat olla erittäin taitavia muotoilijoita, mutta alv-ilmoitusten täyttäminen, veroilmoitukset ja monet viranomaisten vaatimat selvitykset nakertavat heidän työtehoaan. Kokematon yrittäjä ehkä ei osaa hinnoitella työtään siten, että vuoden aikana tehty työ kustantaisi hänelle muun muassa kesäloman ja eläkekertymää.

Joidenkin yrittäjien kokemus yrittäjän vapaudesta on erittäin positiivinen:

“Ymmärsin, miten onnekas olen, että olen tykkääjä sukupolvea. Sitä sekopäistä jengiä, jolle vakituisen duunisopimuksen sijaan tärkeämpää ja olennaisempaa on se, että pääsee tekemään vähän kaikkea, mistä tykkää.”

(Valtari 2015)

Ja joillekin yrittäjäyys tuo uupumusta ja epäonnea:

“Yhä useammalla yksinyrittäjällä on pahoja maksurästejä, eivätkä yrityksen tulot riitä esimerkiksi eläkemaksuihin. Talousapu-palveluun soittaneista joka kolmannelle suositellaan yritystoiminnan lopettamista.”

(Assulin 2013)

2.41 Y-tunnus

Perustettava yritys saa automaattisesti Y-tunnuksen. Itsenäiseltä muotoilijalta kysytään usein Y-tunnusta ja monessa kohtaa Y-tunnus on ehtona yhteistyön aloittamiselle. Usein asiakas haluaa, että sopimusasiat ja palkkion maksaminen ovat hänelle mahdollisimman vaivattomia. Asiakkaan

näkökulmasta helpottavia asioita ovat muunmuassa seuraavat:

-Asiakas ei palkkaa muotoilijaa vaan ostaa muotoilijan yritykseltä palveluita: Ei verokorttien kirjaamista, ei sivukuluja, ei vakuutuksia, ei pysyvyyttä eikä ilmoituksia eri viranomaisille.

-Palkkio maksetaan laskulla: Asiakas saa muotoilijan yritykseltä laskun ja maksaa sen. Ei mitään byrokratiaa.

Jos tarvitsee Y-tunnusta päästäkseen yhteistyöhön asiakkaiden kanssa, ei välttämättä ole pakko perustaa omaa yritystä. Yleensä asiakkaille riittää sen osuuskunnan Y-tunnus, jossa itsenäinen muotoilija on jäsenenä. Osuuskunta laskuttaa työstä asiakasta ja maksaa palkan sitten itsenäiselle muotoilijalle. Myös jotkut alihankkijat suostuvat tekemään yhteistyötä vain Y-tunnuksen omaavien tahojen kanssa. Yleensä myös näissä tapauksissa riittää osuuskunnan Y-tunnus.

2.5 Yrittäjä myy omia tuotteitaan

Yrittäjällä voi olla omia itsenäisesti tuotettuja myytäviä tuotteita, joita hän myy asiakkaille suoraan myymälästään, messuilta, nettikaupasta tai erilaisten agenttuurien tai välityspalveluiden kautta. Yrittäjä voi myös myydä tuotteita asiakkaille jälleenmyyjän kautta. Yrittäjä voi myydä tuotteet jälleenmyyjälle tai tuotteet voivat olla jälleenmyyjällä niin sanotulla myyntitilisopimuksella.

2.51 Myyminen jälleenmyyjälle

Jälleenmyyjä ostaa tuotteen yrittäjältä varastoonsa ja myy tuotteen sitten asiakkaalle. Tässä tapauksessa jälleenmyyjä ottaa riskin, eli hän ostaa tuotteita varastoon ilman varmuutta tuotteen myymisestä eteenpäin asiakkaalle. Tämä jälleenmyynnin muoto on yrittäjälle turvallisin, sillä yrittäjä saa rahat tuotteistaan ennen kuin tuotteita välttämättä on myyty asiakkaille.

2.52 Myyntitilisopimukset

Myyntitilisopimuksessa jälleenmyyjä ottaa yrittäjän valmistamat tuotteet myyntiin liikkeeseensä ns. myyntitili-sopimuksella. Tuotteet ovat yrittäjän omaisuutta kunnes ne myydään asiakkaille. Kun tuotteet on myyty asiakkaille, jälleenmyyjä tilittää yrittäjän osuuden yrittäjälle ja pitää itse oman osuutensa (esim 50% yrittäjälle, 50 % jälleenmyyjälle). Myyntitilisopimuksissa on yrittäjän näkökulmasta useita riskejä, ja siksi myyntitilisopimusta laadittaessa on oltava erityisen tarkkana:

-Kumpi vastaa hävikistä (eli jos tuotteita varastetaan jälleenmyyjän myymälästä)

-Jos myytävä tuote turmeltuu myymälässä siten, että se ei ole enää myyntikuntoinen.

(esimerkiksi sovittaessaan asiakas sotkee puseron meikkivoiteella) Kumpi on vastuussa?

-Myyntitili on aina luottoa yrittäjältä jälleenmyyjälle. Jos jälleenmyyjä menee konkurssiin, yrittäjä menettää kaikki jälleenmyyjän hallussa olevat tavarat ja jo myydyistä tuotteista yrittäjälle kuuluvat rahat. Käytännöt konkurssitilanteissa vaihtelevat, mutta tuotteitaan ja rahojaan vaativa yrittäjä on lähtökohtaisesti heikossa neuvotteluasemassa.

-On riski, että jälleenmyyjä osoittautuu epäluotettavaksi. Yrittäjä saattaa menettää myyntitilissä olevat tuotteet ja jo myydyistä tuotteista hänelle kuuluvat rahat jos jälleenmyyjä yhtäkkiä katoaa.

-Jälleenmyyjä voi osoittautua taitamattomaksi markkinoijaksi. Yrittäjä voi joutua toteamaan, että tuotteet ovat olleet turhaan jälleenmyyjän varastossa, toisessa myyntipaikassa ne olisivat voineet mennä kaupaksi.

-Kuka maksaa postikulut, jotka koituvat tuotteiden lähettämisestä?

Yleisesti jälleenmyyjän kautta myytävien tuotteiden on oltava edullisia valmistuskustannuksiltaan,

jotta yrittäjälle jää jotain elantoa jälleenmyyjän provision jälkeen. Jos esim tuotteen myyntihinta on 10 e (alv 0%), on jälleenmyyjän osuus myyntihinnasta 50/50-jaolla 5 e (alv 0%). Yrittäjän osuus on siis 5 e (alv 0%), ja tästä hänen on maksettava tuotteen valmistuksen kulut. Jos valmistuskulut ovat yli 2 euroa (alv 0%), katson yrittäjän työn olevan riskialtista harrastelua.

Tämänkaltaisella laskelmalla myyntitilisopimukseen ei kannata suostua. Riski suhteessa mahdollisiin tuloihin on liian kova.

Yleisesti ottaen olen sitä mieltä, että jos myytäviä tuotteita menee suuria määriä ja yrittäjä tietää varmasti saavansa rahansa, niin silloin myyntitilisopimus on järkevä vaihtoehto.

Oman kokemukseni mukaan vielä vuosina 2000-2005 omien tuotteiden myyminen jälleenmyyjien kautta on ollut kannattavaa. Sen jälkeen jälleenmyyjät ovat joutuneet ahdinkoon erityisesti isoissa kauppakeskuksissa, joissa on vaatimuksena pitää kauppaa auki kauppakeskuksen aukioloaikoina. Jos kauppakeskus on auki esim arkisin klo 9-21, lauantaisin klo 9-18 ja sunnuntaisin klo 12-18, pienen kaupan pitäjä joutuu tosi koville. Myyjän palkkaaminen on kallista ja omistaja itse joutuu olemaan töissä viikon jokaisena päivänä. Vuonna 2008 alkanut talouden taantuma on ajanut monet yksityiset butiikinpitäjät lopettamaan toimintansa kun asiakkaiden ostohalukkuus on vähentynyt ja ostaminen on siirtynyt yhä voimakkaammin verkkokauppoihin. Havaintojeni mukaan kauppakeskuksissa pärjäävät nykyään enää isojen ketjujen myymälät.

“Uusi ja ihmeellinen Goodman, Hämeenlinnan ylpeys – miltä se sitten näyttää? Tiedätte kyllä. 2010-luvun Suomen yleiskaupankäyntimaisema. Moderni juuri nyt, kysymysmerkki 25 vuoden kuluttua.”

(Itkonen 2015)

2.53 Pop up

Itsenäisen muotoilijan kannalta kauppakeskuksissa ainoita mahdollisia myyntipaikkoja ovat pop-up-myymälät. Pop up -myymälä voidaan perustaa esimerkiksi joulusesongin ajaksi tai vaikka vain yhdeksi päiväksi. Pop up -myymälä ei sido yrittäjää pitkäksi aikaa.

“Ne viiptyvät paikallaan lyhyen ajan verran – yleensä yhden päivän, viikon tai jopa pari kuukautta.”...”Kivijalkakaupat tekevät kuolemaa, joten pop up -myymälällä voidaan käydä vaikkapa 2 viikkoa “kentällä” ja sitten taas vetäytyä verkkokauppamyynnin pariin.”

(Perustamo 2015)

2.6 Tuntilaskutus

Kokemukseni mukaan tilanne, jossa asiakas määrittelee työtehtävän ja ostaa itsenäiseltä muotoilijalta tuntityötä, toimii hyvin. Tuntityötä voidaan tehdä yrittäjänä tai osuuskunnan jäsenenä, on vain kyettävä laskuttamaan tehdyt työtunnit jotain kautta. Tämä kuvio toimii oikein hyvin silloin kun muotoilija tekee asiakkaan määrittelemää työtä selkeissä raameissa.

Jos tilanne on sellainen, että asiakas ei oikein tiedä mitä hän haluaa, on tilanne mutkikkaampi. Tällainen tilanne syntyy esimerkiksi silloin, kun asiakas kokee, että hänen organisaationsa nykyiset toimintatavat tai myytävät tuotteet eivät ole enää ajanmukaisia ja jotain uutta pitäisi tehdä, mutta asiakas ei keksi mitä se uusi voisi olla. Asiakkaalla voi olla korkea kynnys satsata rahallisesti tuotekehitykseen. Tällaisissa tilanteissa voidaan menetellä siten, että asiakas tilaa muotoilijalta esimerkiksi kolme konseptia kappalehintaan X euroa ja maksaa ne sovituksi. Jos konsepteista mikään ei miellytä asiakasta, yhteistyö raukeaa. Jos yksi tai useampi konsepti miellyttää asiakasta, asiakas voi ostaa muotoilijalta kunkin konseptin tuotteistamis- ja viimeistelypalveluita tuntiveloituksella tai hintaan Z euroa per konsepti.

2.61 Osuuskunnan jäsenyys

Viime vuosina monet eri osuuskunnat ovat kasvattaneet suosiotaan. Ajatus "kevytyrittäjyydestä", jossa yhdistyvät palkkatyön ja yrittäjyyden hyvät puolet, on lyönyt hyvin läpi. Osuuskunnan jäsenenä itsenäisen muotoilijan on mahdollista olla palkansaaja. Palkansaajana hän saa nauttia monista työntekijälle kuuluvista eduista, mutta tekee töitä varsin itsenäisesti.

Olen ollut Lahden alueen osuuskunta Startin jäsen neljän vuoden ajan. Kokemukseni osuuskunnan jäsenyydestä ovat olleet erittäin positiivisia. Startti ei lupaa eikä takaa minulle työtä, mutta Startin kautta pääsen tekemään työtä silloin kun sitä on tarjolla. Tavallaan tämä työskentelymuoto on itsenäisen työn nollatuntisopimus. Osuuskunnan jäsenenä minulla on työntekijän status vaikka teenkin työtä hyvin itsenäisesti. Ensi kertaa olen kokenut, että tässä on systeemi ja taho, joka on minun puolellani ja tukee minua. Olen suositellut monille tuttavilleni tutustumista osuuskuntatoimintaan.

2.7 Työttömäksi joutuminen

Kulujen karsiminen on yleistä joka puolella. Se voi tarkoittaa kauniisti sanottuna päällekkäisten toimintojen järjeistämistä, kannattamattomien toimintojen lakkauttamista ja monien eri palveluiden ulkoistamista. Seurauksena on työntekijöiden "outplacement" eli vapaasti suomennettuna hellä irtisanominen. Tai sitten ihan perinteinen "yt-kenkä" eli työntekijöiden irtisanominen tuotannollisista ja taloudellisista syistä yhteistoimintaneuvotteluiden jälkeen.

Kulujen karsiminen on yrityksen näkökulmasta kannattavaa tai jopa välttämätöntä. Työntekijän kannalta tilanne voi olla jotain uuden seikkailun ja taloudellisen katastrofin väliltä.

Itsenäiseksi muotoilijaksi voidaan päästä tai joutua tällaisten irtisanomisten kautta. Itsenäinen muotoilija saattaa päästä tekemään entisiä töitään, mutta eri statuksella. Jos jatkossa työt vähenevät, työnantajan ei tarvitse käydä läpi raskasta irtisanomisprosessia. Riittää vain kun ilmoittaa itsenäiselle muotoilijalle, että työtä ei haluta enää ostaa.

2.71 Ulkoistaminen ulkoistajan näkökulmasta

Satu Niskanen on tehnyt ulkoistamisesta opinnäytetyön Laurea-ammattikorkeakoulun Palveluiden tuottaminen ja johtaminen -opintokokonaisuudessa. Opinnäytetyön nimi on "Markkinatutkimus: ulkoistaminen keskisuurissa ja suurissa yrityksissä", ja se on valmistunut vuonna 2011.

Opinnäytetyö käsittelee ulkoistamista ulkoistajan näkökulmasta.

Ulkoistamisen tarkoitus on tuoda yritykselle kustannussäästöjä ja antaa mahdollisuus keskittyä ydinsaamiseen. Opinnäytetyössään Satu Niskanen muun muassa listaa ulkoistamisen muotoja ja niiden hyötyjä ja haittoja.

(Niskanen 2011)

Ymmärrän, että jokaisen yrityksen tarkoitus on tuottaa voittoa omistajilleen. Siksi on oikein, että yritykset, organisaatiot ja yhteisöt hakevat säästöjä eri keinoin. Tilanne, jossa ennen tuotekehitys-osastoa pitänyt yritys luopuu omasta tuotekehitystoiminnasta, voi olla yrityksen tilannetta parantava, mutta muotoilijalle tilanne voi olla kova paikka. Tällaisissa tilanteissa muotoilijan on hahmotettava markkinatilanteensa uusiksi, päivitettävä osaamistaan ja pohdittava ansaintamallejaan.

2.72 Onko sinun työsi ulkoistettavissa?

Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen teettämässä tutkimuksessa on pisteytetty eri ammattiryhmiä sen mukaan, kuinka helppoa niiden työt on siirtää ulkomaille eli kaukoulkoistaa. Päättökija Joonas

Tuhkurin mukaa pääkriteerinä on käytetty sitä, kuinka paljon kukin ammatti vaatii henkilökohtaista kontaktia kasvokkain asiakkaan kanssa.

Tutkimuksessa ammattiryhmät on pisteytetty 1-100, ja lukuja tulkitaan näin:

-0-25 tarkoittaa että työ ei ole ulkomaille siirrettävissä

-26-50 tarkoittaa että työ on hankalasti siirrettävissä ulkomaille

-51-75 tarkoittaa että työ on siirrettävissä ulkomaille

-76-100 tarkoittaa että työ on helposti siirrettävissä ulkomaille.

Tuote- ja vaatetussuunnittelijoiden ammattiryhmä, jossa lasketaan olevan 1296 henkeä, saa luvun 85. Se tarkoittaa, että työ on helposti siirrettävissä ulkomaille.

“Moni palvelu on siirrettävissä esimerkiksi sähköiseksi palveluksi.”...”Tuhkuri kertoo, että teknologian kehitys on mahdollistanut sen, että monesta ammatista on tullut liikkuva, vaikka se on ennen vaatinut läsnäoloa.”

(Halonen 2016)

2.8 Kokemukseni ansaintamalleista ja katse tulevaan

Olen seurannut tuotekehitystyön luonteen, työn tekemisen ja työstä saatavan palkkion maksun muutoksia. Olen ansainnut vuosien varrella elantoa kaikilla edellä esitellyillä tavoilla ja pohtinut, mikä niistä on paras ja kauaskantoisin. Kokemattomuuttani olen kompastellut ja kantapäähän kautta viisastunut.

On sanottava, että palkkatyö on parhaiten turvattua. Siitä jää eniten rahaa käteen ja se tuo hyvää myös pitkälle tulevaisuuteen esimerkiksi eläkekertymän muodossa. Kokemukseni mukaan vakituisessa työsuhteessa palkkatyötä tekevä työntekijä on taloudellisesti ja sosiaalisesti parhaimmalla asemalla. Yleisissä asenteissa palkkatyö on “oikeaa työtä”. Työn tekemisen muotoja listatessani olen pohtinut, että olisiko minunkin järkevintä etsiä nimenomaan palkkatyöhön. Toisaalta pohdin, onko turvallinen palkkatyö ansainnan muotona siirtymässä pikku hiljaa kokonaan historiaan. Onko siis kauaskatoisempaa tehdä palkkatyötä ja saada kaikkea sen mukanaan tuomaa hyvää, vai onko sittenkin parempi kehittää vaihtoehtoisia ansaintamalleja? Vaikka palkkatyö on hyvä ja kannattava työn muoto tänään, uskallanko luottaa, että palkkatyö työmuotona kantaa vielä 10 tai 20 vuoden kuluttua? Ja saanko oikeasti jonain päivänä lunastaa luvatut ja tienatut eläkkeet? Tulevaisuuden ansainnan perusta valetaan tässä hetkessä. Katson viisaaksi kehittää vaihtoehtoisia ansainnan tapoja ikään kuin pelastusveneeksi siltä varalta, että palkkatyömahdollisuudet hiipuvat kokonaan.

Minulla on kokemusta yksinyrittäjyydestä 10 vuoden ajalta. Tälle yrittäjyyden ajalle ovat osuneet kahden lapsen syntymät sekä monenlaisia vanhemmuuden mukanaan tuomia velvollisuuksia ja haasteita. Omien kokemusteni perusteella en suosittelisi yhden hengen yrityksen perustamista kenellekään sellaiselle henkilölle, joka ei ole valmis satsaamaan kaikkea aikaansa yrityksen toimintaan. Jälkeenpäin ajatellen olen ollut yrittäjänä naiivi ja kokematon ja minulle on koitunut yksinyrittäjyydestä enemmän haittaa kuin hyötyä. Kuitenkin, kuten elämässä yleisesti, oppirahat täytyy jokaisen maksaa. Minun ei kannata harmitella saati katua vuosiani yksinyrittäjänä, sillä ne vuodet ovat antaneet minulle paljon näkemystä ja kokemusta asioista. Yksin yrittämisen taustaa vasten ymmärrän esimerkiksi osuuskuntajäsenyyden toimivuuden ja kannattavuuden.

3 OMAN TYÖN MYYMINEN

Käsittelen tätä asiakokonaisuutta itsenäisen muotoilijan näkökulmasta, en siis esimerkiksi palkansaajan näkökulmasta. Oman ammattitaidon muuttaminen kassavirraksi on elannon ansaitsemisen perusta. Oma osaaminen on pystyttävä kaupallistamaan. Jokainen voi harrastaa mitä haluaa, mutta elanto on hankittava jostain.

Oman työn myymisen tiellä voi olla monenlaisia esteitä. En lähde avaamaan näitä esteitä tässä opinnäytetyössä. Oman työn myymisen esteet ovat niin suuri kokonaisuus, että niistä voisi kirjoittaa kokonaan uuden opinnäytetyön.

3.1 Oman työn myymisen lähtökohdat

On kysyttävä itseltään, onko osaamiselleni ja työlleni kysyntää? Olenko oikeasti hyvä siinä, mitä teen? Onko minulla henkisiä voimavaroja viedä läpi työprojekteja? Miten myyn työni? Miten hinnoittelen työni? Miten perustelen palkkioni? Ja miten kotiutan työnteosta ansaitsemani palkan?

Oman työn, tässä tapauksessa tuotekehitystyön, myyminen vaatii vankkaa itsetuntoa. Muotoilijan on pystyttävä perustelemaan itselleen ja kertomaan toisille, miksi juuri hän on hyvä kyseisessä tehtävässä ja miksi keskustelukumppanin kannattaa ostaa työtä ja osaamista juuri häneltä. Parhaatkaan taidot eivät myy itse itseään. Myyntitapahtuma on myös mietittävä asiakkaan eli ostajan näkökulmasta. Työn ostamisesta on tehtävä mahdollisimman vaivatonta ja miellyttävää. Asiakkaalle on pystyttävä todenmukaisesti perustelemaan työn ostamista seuraavat hyödyt.

3.2 Ratkaistavan ongelman kuvaus

Monenlaisilla sopimustyypeillä elantoa ansainneena ja monenlaisia tuotekehitystöitä tehneenä olen havainnut työn myyntiin ja sitä myöten elannon ansaitsemiseen liittyen erään "pullonkaulan".

Tilanne, johon olen etsinyt ratkaisua on seuraavankaltainen:

-Asiakas on kiinnostunut tuotekehitysyhteistyöstä, mutta ei halua tai uskalla satsata siihen rahallisesti.

-Asiakas on pienentänyt organisaatiotaan ja siksi uuden hankkimista ei katsota hyvällä asiakkaan organisaation sisällä.

-Asiakas suhtautuu minuun alustavan myönteisesti, mutta ei vielä tunne minua eikä työni laatua.

Miten saada myytyä työtä tällaisessa tilanteessa? Sitä itsenäinen muotoilija joutuu usein pohtimaan. Tilanne on hankala, ja helpointa olisi luovuttaa. Todeta vain, että ei tullut kauppoja. Itsenäisen muotoilijan on palveluntarjoajana kuitenkin asetettava asiakkaan asemaan ja mietittävä tilannetta hänen kannaltaan. Mitä asiakkaani ajattelee? Mitä hän toivoo? Millaiseen tilanteeseen hän ei halua joutua?

Siksi hahmottelen tilanteen asiakkaan näkökulmasta näin:

-Hänellä on tuotekehitystarpeita organisaatiossaan ja hän on etsinyt niihin ratkaisua.

-Hän on valmis tuotekehitysyhteistyöhön, josta ei koidu rahallista riskiä

-Hänelle ei ole ongelma sitoutua tuotekehitykseen antamalla avainhenkilöiden työpanosta.

-Hänellä on tarvetta tuotteille tai palveluille ja hän on valmis sitoutumaan yhdessä kehitettyjen tuotteiden hankkimiseen

Analysoin asiakkaan toiveet ja tarpeet ja pohdin, ovatko ne sovitettavissa minun toiveisiin ja tarpeisiin. Minun kannaltani tärkeintä on, että yhteistyön on tuotettava asiallista elantoa ja yhteistyökumppanin on ymmärrettävä, että muotoilija ei tee työtä ilmaiseksi.

Opinnäytetyössäni esittelen uuden yhteistyömallin äsken kuvattuun tilanteeseen ja kutsun sitä nimellä "Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli".

4 HAJAUTETUN RISKIN YHTEISTYÖ- JA ANSAINTAMALLI

Aikaisemmista työkuvioista kertyneen kokemuksen perusteella olen hahmotellut yhteistyömuodon, joka on asiakkaalle ja itsenäiselle muotoilijalle järkevä ja turvallinen.

Testatussa yhteistyömuodossa asiakas ei sitoudu palkkakustannuksiin. Sen sijaan asiakas sitoutuu vahvaan tukeen työn kehitysvaiheessa ja valmiiden, omien toiveiden mukaan suunniteltujen ja valmistettujen tuotteiden hankkimiseen.

Hajautetun riskin yhteistyömallissa muotoilija ottaa riskin tuotekehitysvaiheessa ja hän saa palkkionsa myytyjen tuotteiden katteesta. Tuotteiden tekijänoikeudet ovat muotoilijan omaisuutta. Asiakas ottaa riskin siinä, että avainhenkilöt satsaavat aikaa ja asiantuntemustaan yhteistyöhön. Asiakas sitoutuu pitämään valmiita tuotteita ensisijaisina hankintoina.

Yhteistyöstä pyritään rakentamaan kumpaakin osapuolta palveleva pitkäaikainen ja palveleva asiakassuhde.

4.1 Kehitettävän yhteistyömuodon tarpeeseen liittyviä huomioita

Käsitykseni mukaan nykyään harva työnantaja tai toimija haluaa sitoutua pysyvästi. Kaikista pysyvistä kuluista (kiinteistöistä, vakituisista työntekijöistä ja niin edelleen) halutaan mielummin eroon. Vuokraaminen ja liisaaminen koetaan mieluisammaksi kuin omistaminen. En ota työlläni kantaa siihen, onko tämä hyvä vai huono kehityssuunta. Olen analysoinut muotoilualan toimintaympäristöä ja etsinyt uusia toimintatapoja ja yhteistyömuotoja.

Aina kun alan miettimään uutta projektia, että mitä voisinkaan tehdä elannoksi, pyrin hahmottamaan potentiaalisten asiakkaiden toiveita ja tarpeita. Teen taustatutkimusta ja haastattelen asian kanssa tekemisissä olevia ihmisiä. Kuulostelen alalla toimivien ihmisten yhteistyöhalukkuutta ja kartoitan heillä mahdollisesti olevia ennakoasenteita liittyen yhteistyöhön itsenäisen muotoilijan kanssa. Selvitän kyseisen asiakokonaisuuden yleistä kiinnostavuutta, jotta tiedän onko mahdollisesti kehitettävillä uusilla konsepteille ostajakuntaa.

Samalla kartoitan mahdollisen ostajakunnan maksuhalukkuutta. Teen itselleni selväksi, mistä suunnasta alan tavoittelemaan tuloja. Pyrin hahmottamaan kuka on potentiaalinen maksaja ja millaisista summista puhutaan. Ennen kuin on järkevää mennä pidemmälle, on oltava selvä käsitys, onko aiotussa työssä elannon mahdollisuutta.

4.2 Hyödyt

Onnistuessaan hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli tuo seuraavia tuloksia ja etuja:

- Asiakas uskaltaa aloittaa yhteistyön tilanteessa, jossa hän muuten olisi kieltäytynyt
- Asiakkaan on helppo sisäisesti markkinoida organisaatiolleen tuotekehitysyhteistyö, joka ei tuo kuluja
- Asiakkaan organisaatio arvostaa osallistavaa työskentelytapaa, jossa muotoilija haastattelee avainhenkilöitä henkilökohtaisesti. Tästä seuraa, että:
- Asiakkaan organisaatio kokee tulleen kuulluksi kehitystyössä ja siksi organisaatio sitoutuu valmiisiin tuotteisiin.
- Asiakas saa oman organisaation arvojen mukaisia räätälöityjä tuotteita
- Muotoilija saa tuotekehitysprosessiin sitoutuneen asiakkaan. Tästä seuraa, että:
- Muotoilijalla on hyvät mahdollisuudet onnistua täyttämään asiakkaan toiveet.
- Muotoilija saa tietää, mitä asiakas toivoo eikä hänen tarvitse arvailla. Tästä seuraa, että:
- Muotoilun epäonnistumisen riski pienenee merkittävästi.
- Onnistunut tuotemuotoilu tuottaa isompia myyntimääriä ja niiden myötä parempia ansioita muotoilijalle
- Tekijänoikeudet turvaavat sen, että hyvin tehty muotoilutyö tuottaa elantoa pitkällä tähtäimellä
- Hyvin sujunut osallistava tuotekehitysprosessi luo asiakkaalle varmuutta muotoilijan kyvyistä ja asiakas voi turvallisesti tilata muotoilijalta työtä jatkossakin.

Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli toimii siis eräänlaisena työnäytteenä ja osoituksena itsenäisen muotoilijan kyvyistä. Tässä yhteistyömallissa asiakas sitoutuu yhteistyöhön muotoilijan kanssa. Muotoilija omistaa yhteistyössä tehtyjen tuotteiden ja konseptien tekijänoikeudet, eikä siten ole syrjäytettävissä omasta projektistaan.

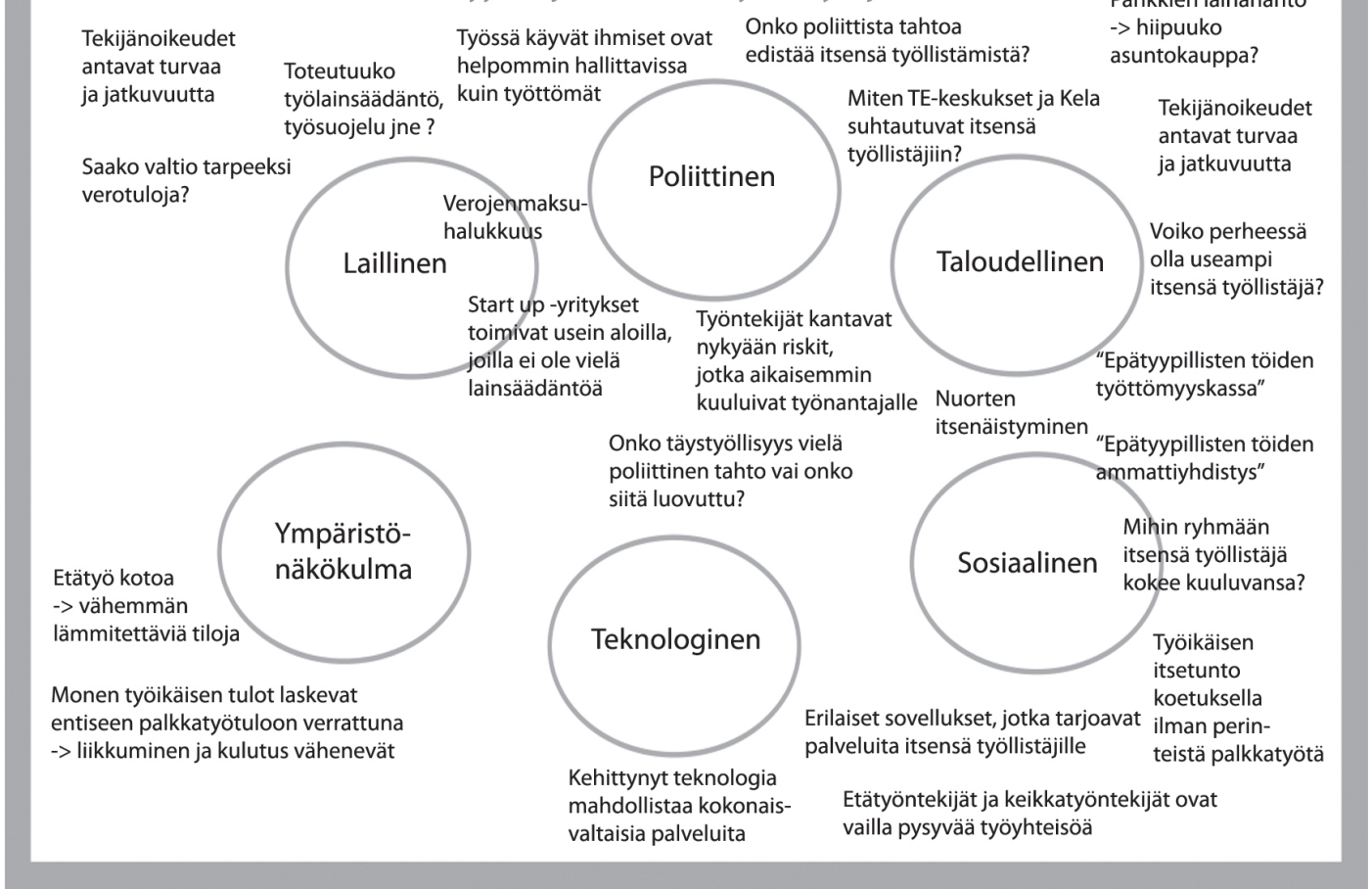
4.3 Riskit ja Pestel-analyysi

Hahmottelen hajautetun riskin yhteistyömallin mahdollisia riskejä. Niitä voivat olla esimerkiksi seuraavat:

- Kommunikointiin liittyvät ongelmat: Asiakkaan organisaation avainhenkilöt ja muotoilija eivät löydä yhteistä kieltä tai persoonallisuudet eivät kohtaa.
- Sitoutumiseen liittyvät ongelmat: Huolimatta kirjallisesta sopimisesta, asiakas ei sitoudu yhteistyöhön riittävästi
- Sisällölliset ongelmat: Muotoilija ei onnistu tavoittamaan asiakkaan arvoja eikä saa aikaiseksi asiakkaan toivomia tuotteita.
- Tuotemuotoilun ongelmat: Tuotteet eivät ole puhuttelevia eivätkä haluttavia.
- Laatuongelmat: Muotoilija ei löydä alihankkijaverkostoa, joka pystyy toteuttamaan tuotteet edullisesti ja laadukkaasti.
- Ansaintaan liittyvät ongelmat: Tuotteisiin ei saada rakennettua lisäarvoa riittävästi.
- Ansaintaan liittyvät ongelmat: Asiakas ei ole halukas maksamaan tuotteista pyydettyä hintaa tai asiakas voimalla painaa hintaa liian alas eikä muotoilija kykene puolustamaan oikeuttaan ansioon. Tällöin uhkakuvana on, että tuotekehitysprosessista muodostuu muotoilijan kannalta harrastusprojekti.
- Sopimukselliset ongelmat: Asiakas ei pidä lupaustaan hankkia yhteisesti suunniteltuja tuotteita muotoilijalta, vaan hankkii jotain samankaltaista muotoilijan "ohi".
- Asiakkaan organisaation sisällä ilmenevät ongelmat: Esimerkiksi organisaatiossa työskentelevät henkilöt eivät sitoudu yhteiseen linjaan tai he alkavat omavaltaisesti muokkaamaan muotoilijan muotoilemia tuotteita.

Seuraavaksi esittelen hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallin Pestel -analyysin kautta. Pestel -analyysissä aihetta käsitellään laillisesta, poliittisesta, taloudellisesta, sosiaalisesta ja teknologisestä näkökulmasta sekä ympäristönäkökulmasta.

Pestel -analyysi hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallista



Pestel -analyysi

Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli nostaa monenlaisia kysymyksiä tarkasteluun.

Laillinen näkökulma:

Kun itsenäinen muotoilija kehittää omia ansaitsemiskeinoja, toteutuvatko niissä työlainsäädännön ja työsuojelun määräykset? Mitkään ammattiliitot eivät turvaa itsenäisen muotoilijan oikeuksia. Epätyypillisissä työkuvioissa, kuten esimerkiksi tässä hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallissa, itsenäiset muotoilijat ovat kuin pieniä kalastajaveneitä valtamerellä. Jos elantoa etsitään aivan uusilta toimialoilta, esimerkiksi start up -yrityksissä, ei koko toimialalla ole välttämättä mitään ajantasaista lainsäädäntöä.

Poliittinen näkökulma:

Suomessa on pitkään vallinnut korkean työllisyyden ihanne. Kaikilla puolueilla on ollut tapana oppositiosta luvata uusia työpaikkoja. Viime vuosien aikana työpaikkojen luomisen lupaukset ovat vaihtuneet yrittäjyyden tukemisen lupauksiin ja uusien työllistymisratkaisujen etsimiseen. Kuitenkin ihanteet perinteisestä palkkatyöstä elävät vahvoina ihmisten mielissä. Työn tekemisen ja elannon ansaitsemisen muutokset voivat sysätä liikkeelle suuria muutoksia myös muilla elämän aloilla.

Taloudellinen näkökulma:

Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallissa muotoilija tekee tuotekehitystyön ilman palkkiota. Se on iso riski. Yhteistyö voi onnistuessaan tuoda hyvät ansiot, mutta ansiot tulevat joka tapauksessa viiveellä. On pohdittava, että voiko samassa perheessä olla kahta näin epävarmoilla ansioilla työskentelevää aikuista, varsinkin jos perheellä on säännöllisiä tuloja vaativia pysyviä sitoumuksia. Nähtäväksi jää, onko hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli sopiva vain

ajoittaisten sivutulosten hankkimiseen. Ehkä osoittautuu, että pääasiallisesti työmuodoksi ja ansainnan lähteeksi hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallista ei ole.

Sosiaalinen näkökulma:

Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallissa itsenäinen muotoilija työskentelee yhteistyössä asiakkaan kanssa, mutta on silti ulkopuolinen asiakkaan organisaatiosta. Itsenäisen muotoilijan on löydettävä jostain itselleen yhteisö, johon hän voi kokea kuuluvansa, ja joka tukee ja neuvoo häntä tarvittaessa. Mielestäni näinä aikoina olisi tarvetta jonkinlaisille "epätyypillisten töiden ammattiyhdistyksille".

Teknologinen näkökulma:

Teknologian jatkuva kehittyminen mahdollistaa koko ajan uusia itsenäisen työskentelyn muotoja. Sellainen työ, jota tekemään ennen tarvittiin iso työyhteisö, voi nykyään kehittyneen teknologian ansiosta tulla tehdyksi muutaman ihmisen voimin. Uusien teknologioiden kehittäminen, myyminen ja käyttöönotto on jännittävää.

Ympäristönäkökulma:

Itsenäisellä muotoilijalla ei todennäköisesti ole omaa työskentelytilaa asiakkaan luona. Voidaan olettaa, että lämmitettäviä huonetiloja tarvitaan vähemmän. Tämä vähentää ympäristön kuormitusta.

5 YHTEISTYÖKUMPPANI

Olen testannut kehittämäni yhteistyömallin toimivuutta tekemällä tuotekehitysyhteistyötä Lahden SRKY:n kanssa.

5.1 Yhteistyökumppanin esittely

Lahden seurakuntayhtymän (Lahden SRKY:n) jäsenmäärä on noin 82 000 henkeä. Se on 70% kaikista Lahden kaupungissa asuvista ihmisistä.

Lahden SRKY:n työntekijämäärä on vuodenaikasta riippuen noin 300-400 henkeä.

Lahden SRKY:n muodostavat viisi paikallisseurakuntaa: Keski-Lahti, Laune, Joutjärvi, Salpausselkä ja Nastola.

(Lahden seurakuntayhtymä 2016)

Seurakuntayhtymän ja sen seurakuntien toimintamuotoja ovat evankeliumin julistaminen, lähetystyö, kasvatustyö ja diakoniatyö. Näitä toteutetaan jumalanpalvelusten ja kirkollisten toimitusten muodossa. Vapaaehtoistoiminta on seurakuntayhtymälle erittäin tärkeää.

Seurakuntayhtymän leirikeskuksia ovat Siikaniemi, Upila, Luomaniemi, Heinäsaari ja Arramaja. Lisäksi on partiolaisille osoitettuna kolme kiinteistöä.

Lahden SRKY tarjoaa monia eri palveluita eri elämäntilanteissa oleville ihmisille. Näitä ovat esimerkiksi lapsen kastaminen, perhekerhot, rippikoulut, vihkimiset, apu kriisitilanteiden keskellä eläville pariskunnille ja perheille, sielunhoitokeskustelut sekä hautaamiseen liittyvät palvelut.

(Sarikka 2016)

Lahden SRKY:llä on Missiokauppa. Se on pääosin vapaaehtoisvoimin toimiva pieni lahjatuotekauppa osoitteessa Vapaudenkatu 6, Lahti.

5.2 Aikaisemmin tehty yhteistyö

Olen tehnyt yhteistyötä Missiokaupan kanssa vuodesta 2014 alkaen. Yhteistyö on kokemukseni mukaan ollut miellyttävää ja myös taloudellisesti järkevää. Olen suunnitellut Lahen Raita-paikalliskuosin vuonna 2012 ja Missiokaupan vapaaehtoiset neulojat ovat valmistaneet

suunnittelemani Lahen Raita -neuleita. Neuleet on myyty Missiokaupasta yksityisasiakkaille sekä yritysasiakkaille. Minä olen saanut tuloja myytyjen lapas- ja sukkaparien mukaan ja neuleiden myynnistä on kanavoitunut varoja lähetystyöhön.



Lahen Raita-neuleita / design Marianne Valola 2012 ja 2014
Lapaset ja sukat maksavat Missiokaupassa 25 e/pari.
Valokuva: Laura Visapää ja Marianne Valola

Toinen yhteistyökuvio on ollut "Kirkko keskellä kaupunkia"-design. Poikani Lauri Valola on suunnitellut Missiokaupan kanssa tehdyn sopimuksen mukaisesti kuvituksen, ja kuvitusta on painettu kangaskasseihin ja t-paitoihin. Kirkko keskellä kaupunkia -kuvituksella painetut t-paidat ja kassit ovat saaneet hyvää palautetta.

Kirkko keskellä-kaupunkia -design on tuonut huomiota Missiokaupalle esimerkiksi siten, että suunnittelijasta ja teoksesta on kerrottu Lahden SRKY:n omassa, joka talouteen ilmaiseksi jaettavassa "Kirkonseutu"-lehdessä. Lisäksi Kirkko keskellä-kaupunkia -t-paitoja on viety lahjoiksi muihin seurakuntiin johtoryhmän jäsenten toimesta.

(Lahden seurakuntayhtymän avainhenkilöt 2016)



Kirkko keskellä kaupunkia-t-paita / design Lauri Valola 2015. Valokuva Marianne Valola
Kirkko keskellä kaupunkia -t-paidat ja kangaskassit maksavat Missiokaupassa 20 e/kpl.

Syksyllä 2015 ilmestyneen Kirkonseutu-lehden kansi.
(Visapää 2015)

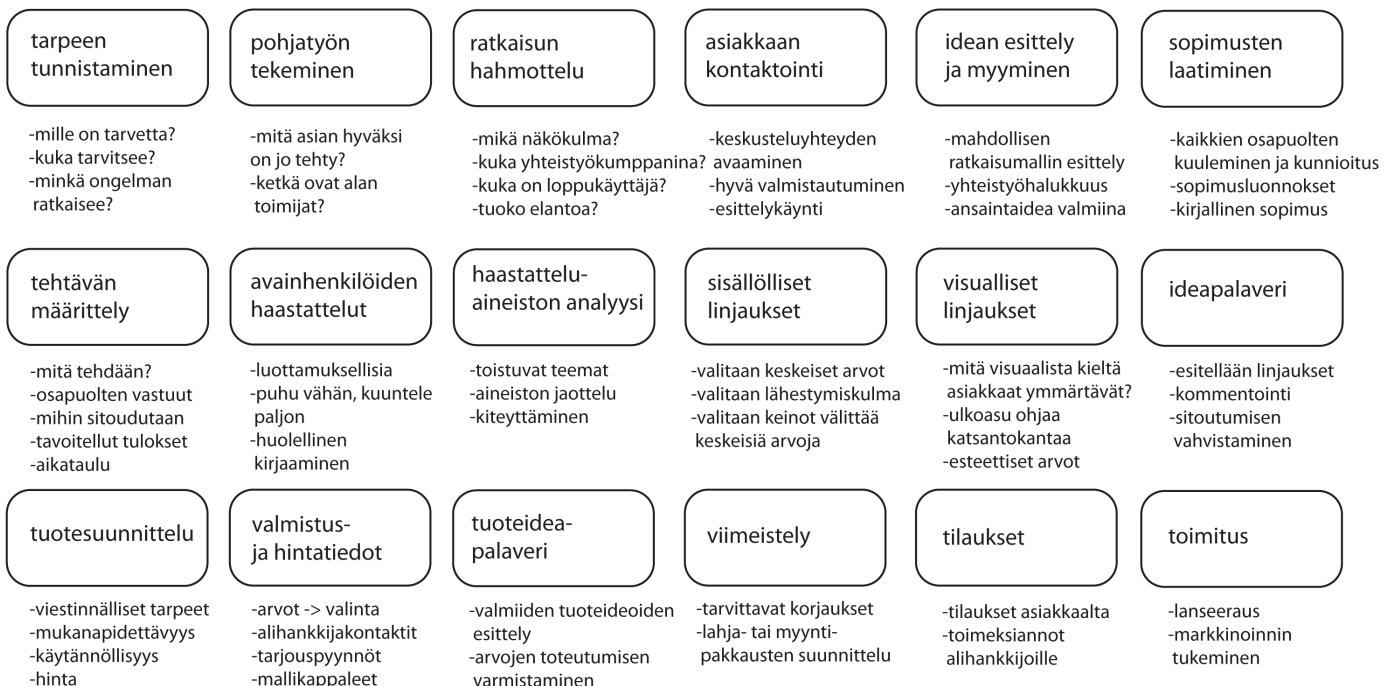
6 PROSESSIN ETENEMINEN

Peruslähtökohtana on ollut, että olen omilla toiminnallani viestittänyt Lahden SRKY:n organisaatiolle joka vaiheessa, että arvostan heitä ja teen työtä heidän hyväkseen. Olen viestittänyt heille, että arvostan heillä olevaa tietoa ja asiantuntemusta.

Olen kuvannut tuotekehitystyön etenemistä hajautetun riskin yhteistyömallissa seuraavalla kaaviolla. Olen laatinut kaavion perustuen aikaisempiin kokemuksiini oman työn myymisestä sekä onnistuneista osallistavan tuotekehityksen töistä.

Kaaviokuva luetaan rivi kerrallaan vasemmalta oikealle, ylhäältä alas. Olen avannut kuvassa mainitut osiot yksi kerrallaan ja kertonut, mitä ne ovat tarkoittaneet tehdessäni yhteistyötä Lahden SRKY:n kanssa.

Muotoilijan työ ideasta toteutukseen: Case osallistava suunnittelu Lahden SRKY:ssä (vasemmalta oikealle, ylhäältä alas)



6.1 Tarpeen tunnistaminen

Tarve lahjatuoteuudistukselle on hiljalleen ilmennyt vuosien 2013-2015 aikana käydyissä keskusteluissa useiden Lahden SRKY:n työntekijöiden kanssa. Haastatellut ovat esimerkiksi kokeneet, että yleisesti kirkon nimissä annettavien lahjojen tulisi olla hengeltään nykyaikaisempia ja lahjojen alkuperän ja valmistusketjun tulisi olla läpinäkyvä. Keskusteluissa on myös käynyt ilmi, että on olemassa tarve tuotteille, joilla on kristillinen arvopohja, mutta jotka eivät ole liian julistavia. Hurmoshenkisyyden on koettu karkottavan niin sanotusti "tavallisiksi" itsensä kokevia ihmisiä.



(Ilon polku 2016)

6.2 Pohjatyön tekeminen

Lahden SRKY antaa lahjoja monenlaisissa tilanteissa. Lahjoja annetaan seurakuntalaisille, Lahden SRKY:n työntekijöille sekä Lahden SRKY:n vieraille. Lahden SRKY:n edustajat antavat lahjoja vieraillessaan toisissa seurakunnissa.

Lahden SRKY:lla on Missiokauppa. Se on pääosin vapaaehtoisvoimin ylläpidetty pieni lahjatuotekauppa osoitteessa Vapaudenkatu 6, Lahti. Missiokaupan olemassaolon tarkoitus on kerätä varoja lähetystyöhön ja samalla tarjota mukavaa ja mielekästä tekemistä vapaaehtoisille. Missiokauppa on toiminut 30 vuoden ajan ja sen toiminta on toimintaympäristön muutosten seurauksena päässyt hiipumaan. Missio-kauppa koetaan kuitenkin arvokkaaksi ja sen toimintaa halutaan kehittää.

“Kun 30 vuotta sitten olin mukana perustamassa Lahden Missiokauppaa, kaikki Afrikka-tavara oli uutta ja ihmeellistä. Se myi todella hyvin. Nyt sitä tavaraa saa mistä vaan eivätkä ihmiset tule Missiokauppaan. Missiokaupan on pakko uudistua tai se kuolee”.

(nimettömänä pysyttelevä eläkkeellä oleva seurakuntayhtymän entinen työntekijä 2015)

Missiokaupan toiminnasta vastaa nykyään yrittäjäkokemusta omaava Anu Krigsman. Hän on toiminut tehtävässään muutaman vuoden ajan ja saanut aikaan merkittäviä uudistuksia. Hän on selkiyttänyt Missiokaupan sisustuksellista ilmettä ja kehittänyt asiakkaan asiomiskokemusta miellyttävään suuntaan. Lisäksi hän on luonut omalla persoonallaan ja toimintatavoillaan hyvää henkeä vapaaehtoisten työntekijöiden keskuuteen. Missiokaupan esimiehenä toimii Joutjärven seurakunnan kappalainen Erkki Suhonen, jolla myös on yrittäjätaustaa.

Merkittävä osa Missiokaupassa myytävistä tuotteista on vapaaehtoisten neulojien ja ompelijoiden valmistamia. Näiden tuotteiden suunnittelullinen ja valmistuksellinen taso vaihtelee. Tarjolla on myös erilaisia itsenäisten käsityöntekijöiden tuotteita, esimerkiksi kastemekkoja ja keramiikkaa. Lisäksi tarjolla on Suomessa suunniteltuja ja Keniassa ja Nepalissa eettisesti valmistettuja huopatosuja, koruja ja laukkuja.

“Vaikka moni myyntiedustaja tarjoaa meille tuotteita myytäväksi, on vaikea löytää Missiokauppaan tuotteita, jotka viestivät kristillisiä arvoja ja ovat myyviä, kauniita ja eettisiä”.

(Krigsman 2016)

Olen arvioinut opinnäytetyötä suunnitellessani, että Missiokauppa on konseptina hyvä ja toimiva, vaikka se kaipaakin päivitystä. Keskusteluiden ja alustavien haastatteluiden perusteella olen syksyllä 2015 tullut siihen johtopäätökseen, että Missiokauppa on elinkelpoinen sillä Lahden SRKY:llä on intressi pitää se toiminnassa ja kehittää sitä. Lisäksi Missiokaupan hoitaja Anu Krigsman on pätevä ja sitoutunut työhönsä, ja hänen johdollaan vapaaehtoiset myyjät ja neulojat ovat vaikuttaneet olevan innoistuneita uusista tuoteideoista ja uusista toimintatavoista. Nämä asiat ovat luoneet onnistumisen ja menestymisen edellytykset myös meidän yhteistyöllemme.

Tehdyn pohjatyon perusteella olen syksyllä 2015 tullut siihen lopputulokseen, että asiakaskuntaa on riittävästi ja työn tekemiselle on kannattavat lähtökohdat. Lisäksi Missiokaupalla on mahdollisuus myydä tuotteita myös muihin seurakuntiin ja jopa kansainvälisesti.

6.3 Ratkaisun hahmottelu

Ratkaisuksi olen hahmotellut osallistavan tuotekehitysprosessin, jonka lopputuloksena on Lahden SRKY:n arvojen mukaisia tuotteita. Näitä tuotteita Lahden SRKY voi antaa lahjoina henkilöstölleen ja vierailleen ja Missiokauppa voi myydä niitä asiakkailleen.

6.4 Asiakkaan kontaktointi

Minun on ollut luontevaa keskustella uusista kehitysideoista aikaisemman toimivan yhteistyön lomassa. Olen pyytänyt mahdollisuutta tulla esittelemään ideaani asiasta päättävälle tahoille. Olen saapunut paikalle ajoissa ja hyvin valmistautuneena.

6.5 Idean esittely ja myyminen

Olen painottanut arvojen tutkimisen merkitystä. Olen antanut asiakkaalle todenmukaisen kuvan siitä, että heidän kokemuksensa ja näkemyksensä ovat kaiken tuotekehityksen perustana. Minulla on ollut esittelytilaisuudessa ansaintaidea valmiiksi mietittynä ja olen esittänyt ja perustellut sen selkeästi. Näkemykseni on, että omaa ansaintaa ei pidä häpeillä eikä sen kanssa ei pidä kiemurrella. Asiakkaalle on selkeästi kerrottava, millä tavalla itsenäinen muotoilija aikoo ansaita elantoa kyseisessä projektissa.

6.6 Sopimusten laatiminen ja tehtävän määrittely

Yhteistyösopimusta neuvotellessa olen ollut mukana kahdessa johtoryhmän kokouksessa, jossa on keskusteltu tuotekehitystyön tarpeellisuudesta. Toisessa kokouksessa asiasta on äänestetty ja työn tarpeellisuus on vahvistettu. Olen yhdessä Lahden SRKY:n avainhenkilöiden kanssa kirjannut yhteistyösopimukseen osapuolten vastuut ja velvollisuudet. Sopimus on laadittu muutaman luonnoskierron jälkeen molempien osapuolten toiveita kuunnellen. Sopimuksessa on määritelty yksityiskohtaisesti ja havainnollistavin esimerkein mitä tehdään, mitkä ovat osapuolten vastuut, mihin sitoudutaan, kenelle tekijänoikeudet kuuluvat, millaisia tuloksia tavoitellaan ja mikä on aikataulu. Allekirjoittamamme sopimus on salainen, eikä sitä esitellä.

Olemme kirjanneet sopimukseen tehtävän luonteen ja kummankin osapuolen sille asettamat

tavoitteet ja toiveet. Olemme määritelleet kuinka monta tuotetta olemme tekemässä ja millaisia ominaisuuksia ja käyttötarkoituksia tuotteilla on.

6.7 Avainhenkilöiden haastattelut

Olen haastatellut jokaisen Lahden SRKY:n nimeämän avainhenkilön. Nimetyt henkilöt ovat olleet Lahden SRKY:n työntekijöitä. Haastattelujen muistiinpanot on kirjattu 70-sivuiseksi koostedokumentiksi. Haastattelut ovat olleet luottamuksellisia, eikä koostedokumenttia siksi esitellä. Nostan koostedokumentista nimettäviä sitaatteja myöhemmissä osiossa.

Luottamuksellisissa haastatteluissa olen kartoittanut haastateltavien arvoja ja heidän työssään kohtaamiaan tilanteita. Olen kartoittanut haastateltujen kokemuksia ja näkemyksiä. Haastattelut on toteutettu joulukuun 2015 ja maaliskuun 2016 välillä. Kukin haastattelutilanne on kestänyt 30-180 minuuttia. Olen kirjannut jokaisen haastattelun muistiinpanot tuoreeltaan koostedokumenttiin.

Tutkimusaineisto on luonteeltaan kvalitatiivista. Olen pyrkinyt pitämään haastattelutilanteen mahdollisimman luontevana ja vapaamuotoisena.

Haastatteluissa esittämäni kysymykset ovat olleet väljästi seuraavan kaltaisia:

- Mikä on parasta työssäsi?
- Mitä erityistä annettavaa kirkolla on ihmisille?
- Millaisissa iloisissa ja surullisissa tilanteissa kohtaat ihmisiä?
- Mitä mieltä olet ihmisten ja kirkon välisestä suhteesta?
- Onko jokin raamatunlause tai virsi, joka puhuttelee sinua erityisesti?
- Onko ajassamme jotain mikä parantaa tai heikentää ihmisten pärjäämistä arjessaan?
- Oletko havainnut jotain viestinnällisiä tarpeita työssäsi?
- Millaisissa tilanteissa annat lahjoja?
- Onko jotain, jota en ole hoksannut kysyä?

6.8 Haastatteluaineiston analyysi

Kirjattuani kaikki haastattelut, olen analysoinut aineiston. Analyysissä on noussut selkeitä yhteisiä arvoja.

Seuraavassa suoria lainauksia koosteaineistosta:

Keskustelua aiheesta: Mikä on parasta työssäsi?

“Parasta työssäni on kaikenlaisten ihmisten kohtaaminen arjessa”.

“Hienointa on kun saan välittää hyvää sanomaa”.

“Tuntuu hyvältä, että voin olla ihmisille avuksi”.

Keskustelua aiheesta: Millaisia viestinnällisiä tarpeita olet havainnut?

“Kun aikuinen liittyy kirkkoon, tarvitaan kasteen yhteydessä joku lahja, joka liittyy seurakuntaan.

Se viestittäisi saajalle “Minua on ajateltu. En ole vain merkintä jossain paperissa”.”

Keskustelua aiheesta: Onko ajassamme jotain mikä parantaa tai heikentää ihmisten pärjäämistä arjessaan?

“Tämä aika ei ole helppo perheille. Ajassa on asioita, jotka vievät tilaa perheiltä ja parisuhteilta.

Nautintokeskeisyys ja kulutuskeskeisyys luovat vääriä mielikuvia. Tavallisen arjen arvostus häviää.

Kaivataan rauhoittumista avioliiton äärelle.”

Keskustelua aiheesta: Mitä mieltä olet kirkon ja ihmisten suhteesta?

“Jotta saamme kirkosta eroamisen loivenemaan, meidän on kohdattava ihmiset heidän omalla kentällään. Kohtaamiset joulutorilla olivat hienoja.”

“Mitä enemmän korostamme muutoseikkoja, sitä kauemmas ajaudumme ihmisistä. Mitä vähemmän muutoseikkoja, sitä parempi.”

“Haluaamme kohdata myös ulkokehällä olevat. Täytyy keksiä uusia keinoja siihen.”

“Jos luonani ei käy pappi, eikä edes tuttavani luona ei käy, niin seurakunta etäännyy. Kirkko ei näy minun horisontissani.”...“Minä näen, että tätä kirkko tekee. Vaikka en itse olisi siihen osallinen, niin tiedän sen kuitenkin. Silloin sillä on merkitystä”...“Ei kukaan pelkän hengen varassa pärjää. Kirkon pitäisi näkyä.”

Keskusteluissa itselle ja seurakuntalaisille tärkeistä raamatunlauseista ja virsistä tärkeiksi ja rakkaiksi koettiin muun muassa seuraavat:

- Hesekiel 34:16 *“Kadonneet minä tahdon etsiä, eksyneet tuoda takaisin, haavoittuneet sitoa, heikkoja vahvistaa”*

- Jesaja 46:4: *“Teidän vanhuuteenne asti minä olen sama, hamaan harmaantumiseenne saakka minä kannan; niin minä olen tehnyt, ja vatedeskin minä nostan, minä kannan ja pelastan.”*

- Virret:

318 Jeesus sä ainoa heikkojen auttaja

338 Päivä vain

631 Matkamies maan

555 Oi herra luoksein jää

552 Siipeis suojaan kätke

30 Niin kaunis on maa

382 Sinuhun turvaan jumala (opperasta Viimeiset kiusaukset)

411 Maan korvessa kulkevi lapsosen tie

600 Hyvyyden voima (tämän virren sanat on tehty keskitysleirillä Auschwitzissa)

6.9 Teemoittelu

Haastatteluissa yleisemmin esiin nousseet ydinteemat ovat olleet:

- Ihmisen kohtaaminen, puhuminen niillä sanoilla joita hän käyttää:

Tämä teema nousi esiin kaikkien haastateltavien kanssa. Työssään haastateltavat mm.

lohduttavat surevia, auttavat henkisissä ja aineellisissa kriiseissä olevia ja kohtaavat elämäänsä pohtivia nuoria.

-Armon kokeminen, Jumalan huomaan jättäytyminen:

Ajan ja voimien rajallisuuden käsittäminen ja hyväksyminen, kriiseistä selviäminen, elämän merkityksellisyyden etsiminen. Epävarmuuden kanssa toimeen tuleminen.

-Ihmisten etäännyminen kirkosta, kirkon laitostuminen:

Ihmiset lataavat kirkkoon monia toiveita ja vaatimuksia ja on mahdotonta kaikkia miellyttää. Kirkon jäsenyydestä erotaan monesta syystä. Jotkut ovat kokeneet, että kirkko on käsityksissään liian liberaali. Jotkut ovat kokeneet kirkon olevan liian vanhanaikainen käsityksissään. Joillakin on talous niin tiukalla, että ei pystytäkään maksamaan enää kirkollisveroa.

Uskon tilalle ihmisten mieliä on tullut täyttämään monia uusia asioita ja uskon merkitys on jäänyt monella ihmisellä taka-alalle. Kirkko ei ole onnistunut puhuttelemaan kaikkia jäseniään. On noussut ideoita uusista keskustelun avauksista.

6.91 Sisällölliset linjaukset

Haastattelutulosten perusteella olen linjannut, että:

- Lahjatuotteiden on välitettävä lahjan saajalle läsnäolon kokemusta ja välittämistä. Tätä olen toteuttanut siten, että tuotteissa on paljon käsin piirrettyä viivaa ja käsialakirjoitusta.
- Lahjassa on oltava arvokkuutta ja juhlan tuntua. Tätä olen toteuttanut käyttämällä hopeaväriä.
- Lahjan tulee karttaa ristiriitoja ja lahjan yleisilmeen tulee olla myönteinen. Tätä olen toteuttanut korostamalla sydämen tunteita sekä siten, että keskeisin kuosi on lapsen piirtämä.

Lainaus haastatteluiden koostedokumentista:

“Haluaisin että tuotteessa olisi kirkon sanomaa. Valoisa, innostava, inhimillinen. Ei mitään raamatulla päähän-meininkiä, ei tuomion julistamista. Sanoma on tärkeä, ja sitten se paikallisuus ja kotimaisuus.”

6.92 Visuaaliset linjaukset

Sisällöllisiin linjauksiin perustuen olen todennut, että:

- Lahjan viestin tulee olla helposti lähestyttävä ja sen tulee sopia myös “kevyesti uskoville”. Lahjan olemuksen ei tule olla julistava tai hurmoshenkinen. “Kevyesti uskovilla” tarkoita ihmisiä, jotka eivät koe vahvaa sidettä uskonasioihin, mutta jotka kuitenkin käyvät kirkossa esimerkiksi jouluna ja nauttivat silloin tällöin uskonnollisista tilaisuuksista.
- Lahjan tulee olla tyyliältään raikas ja suomalaiseen tyylikäsitykseen sopiva. Siksi muotokieli ja värimaailma on hyvä pitää hillittyinä.
- Lahjan tulee olla hauska ja sen tulee huumorin keinoin houkutella ihmisiä tutustumaan sanomaan ja arvoihin paremmin.

Kuvituskuvien on tarkoitus herättää katsojan mielessä kysymyksiä:

Mikä tämä tarina olikaan? Olenko kuullut tämän joskus aikaisemmin?

Missä evankeliumissa tämä olikaan?

Mitä muuta siellä sanotaan?

Olen suunnitellut mallistolle liikemerkin ja sloganin:

The logo for 'Missio' is written in a bold, black, cursive script. The letters are thick and fluid, with a handwritten feel. The 'M' is particularly large and prominent, leading into the 'i', 's', 's', 'i', and 'o' which follow in a similar style.

arvokas lahja

Missio arvokas lahja -liikemerkki ja slogan.

Design Marianne Valola 2016

Käsin kirjoitettu “Missio” toteuttaa läsnäolon teemaa. Sanassa ja kirjoitusasussa on henkilökohtaisen asialle omistautumisen tunnelma. Slogan toteuttaa seurakuntayhtymän tehtävää evankelioimisesta. Arvokas lahja puhuttelee niin lahjatuotteen antajaa kuin saajaakin. Missio liittää lahjatuotteet niiden hankintapaikkaan, eli Missiokauppaan.

Liikemerkki ja slogan eivät kuitenkaan yhdisty vain Lahden Missiokauppaan ja Lahden SRKY:ään,

joten malliston tuotteita voidaan myydä yli maakunta- ja hallintorajojen. Ehkä jopa yli uskontokuntien?

Liikemerkki toimii positiivikuvana sekä negatiivikuvana. Painotuotteissa käytetään ensisijaisesti positiivikuvaa ja tuotteisiin kiinnitettävissä kangasmerkeissä käytetään negatiivikuvaa. Ensisijaisesti käytetään liikemerkin ja sloganin yhdistelmää, mutta jos asiayhteys on tuttu, voidaan käyttää pelkkää Missio-liikemerkkiä.



Missio arvokas lahja -liikemerkki ja slogan negatiivikuvana
Design Marianne Valola 2016

6.93 Ideapalaveri

Olen esitellyt haastatteluiden tulokset sekä ehdotukset sisällöllisiksi ja visuaalisiksi linjauksiksi 10. maaliskuuta 2016 pidetyssä palaverissa. Paikalla ovat olleet lähes kaikki Lahden SRKY:n avainhenkilöt. Ideapalaverissa ja sitä seuranneissa sähköpostikeskusteluissa olen varmistanut siihenastisen työn edenneen oikeaan suuntaan. Ideapalaverissa olen lisäksi pyytänyt avainhenkilöitä nimeämään suosikkituotteitansa ja kertomaan miksi juuri nämä tuotteet ovat olleet heille mieluisia. Olen myös pyytänyt heiltä joulun 2016 lahjojen alustavia tilausmääriä ilman sitoumuksia. Jotkut henkilöt ovat antaneet yksityiskohtaista palautetta ja esittäneet toiveita kun taas jotkut eivät ole jaksaneet ajatella asiaa.

Ideapalaverin jälkeen olen ollut yhteyksissä Lahden SRKY:n avainhenkilöihin ja pyytänyt heiltä palautetta tuotteista. Osan henkilöistä olen tavannut henkilökohtaisesti. Osassa näistä tapaamisista on ollut useita työyhteisön jäseniä paikalla.

6.94 Tuotesuunnittelu

Lainaus haastatteluiden koostedokumentista:

“En halua antaa lahjana mitään kiinanroinaa, taskulamppuja ja muuta jotka hajoavat heti. Vaikka vähän vähemmän mutta parempaa, se on hyvä.”

Nyt kehitetyssä yhteistyömallissa Lahden SRKY on määritellyt lahjatuotteiden suunnittelun lähtökohdat. Lahden SRKY on määritellyt myös budjetin: Lahjatuotteet on suunniteltu SRKY:n hintatavoitteiden mukaisesti. Jokaisen tuotteen valmistusprosessi on läpinäkyvä. Jokaisen tuotteen valmistaja on tiedossa yrityksen tai jopa henkilön tarkkuudella. Useissa tuotteissa on erityinen infokortti, jossa on tuotteen valmistaneen henkilön nimi.

Tuotesuunnittelussa olen kiinnittänyt erityistä huomiota tuotteiden mukanapidettävyyteen. Tuotteen tulee olla sellainen, että papin on helppo kuljettaa sitä salkussaan. Tuotteen on sovittava Missio-

kaupan asiakkaan reppuun tai käsilaukuun. Joidenkin tuotteiden kohdalla on mietitty myös postitettavuutta.

Nyt suunniteltavat lahjatuotteet tulevat myyntiin Missiokauppaan ja niistä saatuja varoja käytetään lähetystyöhön. Anu Krigsmanin kanssa on keskusteltu siitä, että tarkka lähetyskohde tuotaisiin selkeästi esille.

Keskusteluissa Lahden SRKY:n viestintävastaavien kanssa olemme todenneet, että uusi lahjatuotemallisto tarjoaa monia viestinnällisiä mahdollisuuksia. Lahjatuotemallisto välittää hyvää sanomaa joka vaiheessa: Suunnittelusta valmistuksen, myyntiin ja aina lahjan antajalle ja saajalle asti. Näitä näkökulmia voidaan avata esim Lahden SRKY:n omassa, joka talouteen jaettavassa Kirkonseutu-lehdessä.

Viestinnällisiä näkökulmia ovat esimerkiksi:

- Kristillinen sanoma muotoilullisena lähtökohtana. Mitkä ovat arvot? Miten niitä tulkitaan tuotteiksi?
- Läpinäkyvä valmistusprosessi. Miten tuotteet on valmistettu? Kuka valmisti juuri tämän tuotteen? Mitä tuotteen valmistaminen merkitsee valmistajalle? Valmistajien haastattelut.
- Valtaosa tuotteista valmistetaan Päijät-Hämeessä. Paikallisuus ja työllistyvyys kotimaakunnassa ovat hyviä asioita, ja niistä on tärkeä kertoa.
- Malliston tuotteita valmistetaan myös pajatyönä ja vapaaehtoisvoimin. Tuotteet tarjoavat mielekästä tekemistä kolmannen sektorin työpajoihin. Valmistajien haastattelut.

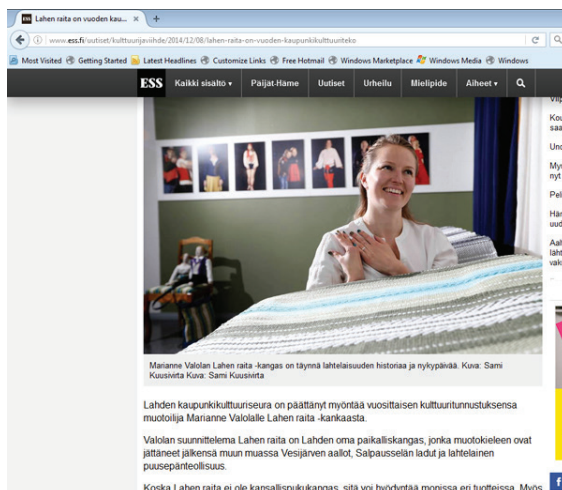
Viestintää pohtiessa on myös hyvä miettiä, ketkä muut haluaisivat viedä viestiämme eteenpäin.

Paikallisesti valmistettujen lahjatuotteiden tapauksessa esimerkiksi tuotteita valmistavilla t yöpajoilla on intressi kertoa yhteistyöstämme omissa viestintäkanavissaan.

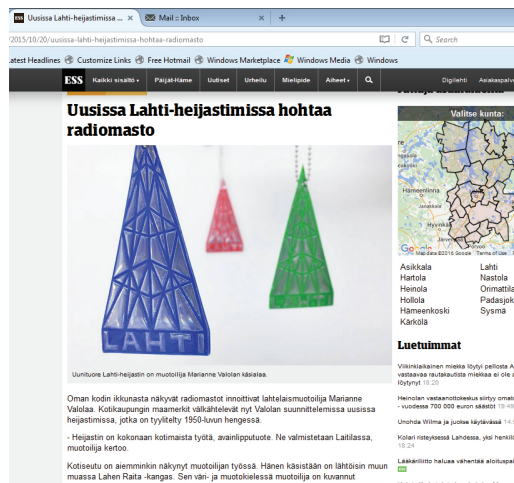
Paikallisesti tehdyllä työllä on hyvä kaiku ja se saa ilmaista good will -mediatilaa.

Perustan näkemykseni aikaisempiin omiin kokemuksiin esim Lahen Raita -designin ja Lahti-heijastimien markkinoinnista.

(Kupiainen 2014 ja Hako 2015)



“Lahen raita on vuoden kaupunkikulttuuriteko”
Etelä-Suomen Sanomat 8.12.2014



“Uusissa Lahti-heijastimissa hohtaa radiomasto”
Etelä-Suomen Sanomat 20.10.2015

6.95 Valmistus- ja hintatietojen hankkiminen

Olen etsinyt tuotteille kotimaisia valmistajaehdokkaita, pyytänyt tarjouksia ja valinnut sopivimmat alihankkijat. Alihankkijoita valitessa olen kiinnittänyt erityistä huomiota alihankkijoiden palveluhalukkuuteen. Alihankkijoita etsiessä olen harmikseni välillä törmännyt suoraan sanottuna veltoon ja epäystävälliseen myyntihenkilöstöön. Olen esimerkiksi ottanut yhteyttä yrityksiin X, Y ja Z, esitellyt itseni ja asiani ja pyytänyt heiltä malli- ja hintatietoja toivomilleni tuotetyypeille.

Useamman kerran minua on neuvottu menemään Prismaan katsomaan heidän tuotteitaan siellä. Jotkut yritykset ovat halunneet maksun lähettämistään muutamista mallikappaleista ja ilmoittaneet vielä perivänsä reilun kokoiset toimituskulut. Jotkut myyntiedustajat ovat luvanneet lähettää tarjouksen ja / tai tuotemalleja, mutta en ole kuullut heistä sen jälkeen mitään.

Olen analysoinut saamaani huonoa kohtelua. Ehkä myyntiedustajat ovat arvioineet minut "tyhjän-puhujaksi" ja ovat ajatelleet, että en kuitenkaan osta mitään. Täten heillä ei ole ollut intressiä ottaa asiaani todesta. Tai sitten he eivät ole vakuuttuneet minusta varteenotettavana asiakkaana, kun minulla ei ole ollut ison firman nimeä ja titteliä tukenani. Olen ajatellut tällaisissa tilanteissa, että tehköön muut miten haluavat, mutta minä en ikinä aio kohdella potentiaalista asiakasta noin. Näköjään puheissa asenteista, joissa "asiakkaat tuovat kuraa kaupan lattialle" on jotain perää. Onneksi on olemassa paljon ystävällisiä ja palvelualttiita alihankintayhteistyökumppaneita, joiden kanssa on mukava tehdä yhteistyötä. Olen löytänyt Missio-malliston tuotteille hyvät alihankkijat.

6.96 Tuotepelaveri ja viimeistely

Tuotepelaveri on pidetty 23.5. 2016. Olen esitellyt valmiit tuotteet ja hintatiedot yhdessä Missiokaupan hoitajan Anu Krigsmanin kanssa. Olemme esitelleet kymmenen tuotetyyppiä ja niiden koko- ja väriversiot.

Valitut kymmenen tuotetyyppiä sijoittuvat eri hintakategorioihin, muutaman euron tuotteista muutaman kymmenen euron tuotteisiin. Yhdessä Missiokaupan hoitajan Anu Krigsmanin ja Missiokaupan esimiehen Erkki Suhosen kanssa olemme valinneet nämä tuotteet, sillä nämä ovat saaneet osakseen eniten kiinnostusta aikaisemmilla kommentointikierroksilla.

6.97 Tilaukset:

Lahden SRKY:n organisaatio on kohtuullisen iso ja päätöksenteko ottaa oman aikansa. Tulen saamaan ensimmäiset tilaukset kesäkuun 2016 aikana. Silloin tämä opinnäytetyö on jo palautettu. Ensimmäiset tilatut tuotteet tullaan valmistamaan kesän 2016 aikana kotimaisissa tehtaissa. Joulun 2016 lahjojen tilaukset tulevat syksyllä 2016 ja ne valmistetaan kotimaisissa tehtaissa ja työpajoissa syksyn ja alkutalven aikana.

6.98 Toimitus

Missio-malliston tuotteet lanseerataan elo-syyskuussa 2016 kun uudistunut Missiokauppa avaa ovensa kesätauon jälkeen. Samoihin tiloihin muuttava Marian Kammari -kahvila avaa ovensa samaan aikaan ja myös Marian Kammariin tulee käyttöön nyt suunnitellun malliston tuotteita. Lanseerauksesta alkaa valmistautuminen joulumyyntiin. Missiokauppaa, Marian Kammaria ja uudistunutta mallistoa markkinoidaan yhteistyössä Lahden SRKY:n viestintäorganisaation kanssa.

Tuotemallisto tulee myyntiin Missiokauppaan syksyllä 2016. Lahjatuotteita myydään Lahden SRKY:lle ja tavallisille Missiokaupan asiakkaille.

7. Yhteenveto

7.1 Yhteenveto hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallista

Uuden yhteistyömallin tavoitteena on olla läpinäkyvä, rehellinen ja turvallinen sekä muotoilijalle että asiakkaalle, tässä tapauksessa Lahden SRKY:lle. Minulla on korkeat odotukset hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallin suhteen. Olen pyrkinyt hahmottelemaan mallin sellaiseksi, että yhteistyö on turvallista, tuottavaa ja mukavaa kummallekin osapuolelle. Yhteistyösopimus on kirjoitettu siinä hengessä, että yhteistyökumppanilla ja minulla on yhteinen intressi onnistua. Yhteistyökumppanilla on syy sitoutua yhteistyöhön kanssani, sillä tuotteet henkivät kristillisiä arvoja ja ne myydään Lahden SRKY:n oman vapaaehtoisorganisaation kautta. Tuotteiden myynnistä saatuja varoja kanavoituu lähetystyöhön. Minun syyni sitoutua yhteistyöhön ovat tuotteiden myynnin mukaan ansaittu elanto sekä halu edistää Missiokaupan toimintaedellytyksiä.

Yhteistyö Lahden SRKY:n kanssa on kokemukseni mukaan toiminut hyvin. Olemme yhteistyömme tiimoilta kokeilleet monia uusia asioita. Niitä ovat:

- Toimiiko hajautetun riskin yhteistyömalli?
- Tuoko hajautetun riskin yhteistyömalli toivottuja tuloja?
- Suhtautuuko Lahden SRKY:n organisaatio myönteisesti osallistavaan tuotekehitykseen?
- Sitoutuuko Lahden SRKY:n organisaatio yhteistyöhön muotoilijan kanssa?
- Viestivätkö nyt suunnitellut tuotteet kristillisiä arvoja niin kuin toivomme?
- Ovatko ihmiset yleisesti valmiita ottamaan vastaan yhdessä kehittämiämme tuotteita?

Toivon, että nyt tehty yhteistyö on alku vielä laajemmalle ja monipuolisemmalle yhteistyölle. Missiokaupasta voimme myydä uuden malliston tuotteita ympäri Suomen tai kansainvälisestikin. Kristittyjä on maailmassa 2,4 miljardia henkeä.

(Wikipedia 2016)

Viestillemme on siis potentiaalisia vastaanottajia reilusti. Ei ole mitään syytä rajata tuotteidemme tarjontaa vain Lahden seudulle, kun voimme tarjota niitä paljon laajemmalle asiakaskunnalle.

Tavoitteena on luoda lämpimät ja luottamukselliset yhteistyökanavat Lahden SRKY:n eri toimijoiden kanssa ja palvella heitä pitkäjänteisesti. Tavoitteeni on profiloitua palvelevana ja kustannustehokkaana yhteistyökumppanina. Pitkän yhteistyön myötä alun perusteelliset tuotekehityssatsaukset tulevat katetuiksi. Ongelmatilanteiden varalta yhteistyön purkautumisesta

on myös sovittu kirjallisessa sopimuksessa.

7.2 Yhteistyö- ja ansaintamallin laajennettavuus ja sovellettavuus

Jos ajan mittaan voidaan todeta, että hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamalli toimii ja se tuottaa elantoa hyvin, sitä voidaan soveltaa myös muiden yhteistyötahojen kanssa. Uudet mahdolliset yhteistyötahot voisivat olla esimerkiksi kirkko valtakunnallisesti, kristilliset järjestöt tai kulttuuriin ja terveyteen liittyvät järjestöt. Ehkäpä myös poliittiset järjestöt ja erilaiset etujärjestöt.

Erityinen ammatillinen kiinnostuksenkohteeni liittyy ihmisten kansalliseen tai alueelliseen identiteettiin. Hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallilla sekä osallistavien tuotekehityksen menetelmin voidaan kehittää ihmisten identiteettejä tukevia tuotteita ja toimintamalleja.

7.3 Yhteenveto osallistavasta tuotekehityksestä

Osallistava suunnittelu on erittäin hyvä työskentelytapa monesta eri syystä. Ensinnäkin osallistava suunnittelu varmistaa asiakkaan organisaation saavan äänensä kuuluviin uusia tuotteita tai palveluita kehitettäessä. Osallistava suunnittelu tarjoaa muotoilijalle tietoa asiakkaan toiveista ja tarpeista ja auttaa muotoilijaa palvelemaan asiakastaan parhaalla mahdollisella tavalla. Yleensä asiakkaalta saadaan osallistavan suunnitteluprosessin aikana kaikki oleellinen tieto ongelmien hahmottamiseksi. Usein saadaan todeta, että asiakkaalla on ideat myös ratkaisuihin. Huolellisesti ja järjestelmällisesti toteutettu osallistava suunnitteluprojekti tuo paljon tietoa yhteen ja muotoilija ja asiakas yhdessä löytävät ratkaisut käsillä oleviin pulmiin.

Jotta muotoiluprosessi voi onnistua, asiakkaalla on oltava muutoshalua. Muotoilija ei pysty tuomaan vastahankaiseen organisaatioon mitään parannusta. Osallistavassa suunnittelussa muotoilijalla on kättilön rooli. Kaikki tieto ja muutosvoima on asiakkaalla. Muotoilija palvelee asiakasta tekemällä kehityskohteet näkyviksi. Samoin muotoilija tuotteistaa tai muutoin antaa hahmon kehitetyille ratkaisuille.

Osallistava suunnitteluprosessi myös sitouttaa asiakkaan organisaatiota muotoilutyön lopputuloksiin. Kun asiakkaan organisaatio kokee tulleensa kuulluksi ja arvostetuksi, on sitoutuminen paljon vahvempaa kuin mitä sitoutuminen olisi vanhanaikaisesti "ylhäältä päin annettuihin" ratkaisuihin ja toimintamalleihin.

9.4 Loppusanat

On mielenkiintoista seurata työllistyvyyden ja ansainnan kehitystä niin yleisellä kuin henkilökohtaisellakin tasolla. Muutosten keskellä on tärkeää olla koko ajan valppaana ja on uskallettava kokeilla uusia ansaitsemisen muotoja epäonnistumisenkin uhalla.

Lahden SRKY:n kanssa tehtävä yhteistyö on edennyt mukavasti ja yhteistyö on ollut tuloksellista. On ollut hienoa huomata, miten perinteinen, imagoiltaan hieman jäykkä organisaatio on lähtenyt mukaan kokeilemaan uutta. Koen, että olemme yhteistyössä löytäneet uusia tuote- ja viestintätarpeita sekä kehittäneet niihin ratkaisuja. Palaute työmme onnistumisesta tulee aikanaan Missiokaupan asiakkailta, Lahden SRKY:n vierailta sekä muilta lahjoja saaneilta henkilöiltä sitä mukaa kun lahjat löytävät tiensä heidän käsiin.

Tulevat kuukaudet ja vuodet tulevat näyttämään myös hajautetun riskin yhteistyö- ja ansaintamallin ansiokkuuden tai kelvottomuuden.

LÄHTEET

- Assulin, A. 2013. "Lopeta yrityksesi". Yle Uutiset. Viitattu 3.5.2016. Saatavissa: http://yle.fi/uutiset/lopeta_yrityksesi/6525984
- Nimimerkki dzineit. 2005. Design prostitution. Mediabistro Holdings. Viitattu 23.4.2016. Saatavissa: <http://www.graphicdesignforum.com/forum/forum/community/the-soap-box/7406-design-prostitution>
- Eurooppatiedotus. 2016. EU-rahoitusta hankkeisiin ja ohjelmiin. Ulkoasiainministeriö. Viitattu 23.4.2016. Saatavissa: <http://eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?contentid=92852#.Vw9iO-3qx0dU>
- Hako, K. 2015. Uusissa Lahti-heijastimissa hohtaa radiomasto. Etelä-Suomen Sanomat. Viitattu 15.5.2016. Saatavissa: <http://www.ess.fi/teemat/asuminen/2015/10/20/uusissa-lahti-heijastimissa-hohtaa-radiomasto>
- Halonen, A. 2016. Tutkimus: Joka neljännän suomalaisen työt siirrettävissä ulkomaille – katso 417 ammatin lista. Iltasanomat. Viitattu 5.5.2016. Saatavissa: <http://www.iltasanomat.fi/tyoelama/art-2000001172554.html>
- Herrmann, S. 2014. The Difference between Design Service and Design Prostitution. Tireless designer. Viitattu 23.4.2016. Saatavissa: <http://tirelessdesigner.com/?p=1053>
- Ilon polku. Jeesus tulee pian!. Traktaatti. Viitattu 2.5.2016. Saatavissa: <https://www.ilonpolku.fi/jeesus-tulee-pian---traktaatti>
- Itkonen, J. 2015. Kirjailija Juha Itkonen lähti selvittämään, mistä kaupan kriisissä on kyse. A-lehdet Oy. Viitattu 3.5.2016. Saatavissa: <http://www.image.fi/image-lehti/kirjailija-juha-itkonen-lahti-selvitamaan-mista-kaupan-kriisissa-on-kyse>
- Kupiainen, E. 2014. Lahen raita -kankaasta ensimmäinen mallisto – kuvio mahtuu myös tultikuuskuusiin. Etelä-Suomen Sanomat. Viitattu 10.5.2016. Saatavissa: <http://www.ess.fi/uutiset/kulttuurijaviihde/2014/05/10/lahen-raita--kankaasta-ensimmainen-mallisto--kuvio-mahtuu-myos-tulitikuuskuusiin>

Krigsman, A. 2016. Missiokaupan hoitaja. Lahden seurakuntayhtymä. Haastattelu 10.11. 2015

Lahden seurakuntayhtymän nimeämät avainhenkilöt. 2016. Kirkkoherroja, toimialajohtajia, sihteereitä, toimialapäällikköjä. Lahden seurakuntayhtymä. Haastattelut joulukuu 2015-maaliskuu 2016. Luottamukselliset haastattelut. Haastattelu, salainen.

Lahden seurakuntayhtymä. 2016. Kurssi- ja leirikeskukset. Lahden seurakuntayhtymä. Viitattu 7.5.2016. Saatavissa: <http://www.lahdenseurakunnat.fi/kirkot-ja-tilat/kurssi-ja-leirikeskukset>
Lahden seurakuntayhtymä. 2016. Lahden seurakuntayhtymä. Uutiset Lahden seurakuntien jäsenmäärä lähes ennallaan. Lahden seurakuntayhtymä. Viitattu 7.5.2016. Saatavissa: <http://www.lahdenseurakunnat.fi/uutiset/-/news/6427685>

Lehtonen, V. 2016. Pitääkö töihin koskaan suostua ruokapalkalla? Ministeriö pyysi taiteilijoita töihin ilman korvausta. Helsingin Sanomat / Kulttuuri. Viitattu 20.4.2016. Saatavissa: <http://www.hs.fi/kulttuuri/a1460427659574>

Lith, P. 2014. Muotoilualan työmarkkinat 2014. Teollisuustaitteen liitto Ornamo. Viitattu 30.4.2016. Saatavissa: https://www.ornamo.fi/app/uploads/2015/10/Ornamo_Tyomarkkinatutkimus2014.pdf

Luottamuksellinen keskustelu, nimettömänä pysyttelevä eläkkeellä oleva seurakuntayhtymän entinen työntekijä. Haastattelu 10.7.2015.

Majander, A. 2016. Lontooseen muuttava Antti Holma kyllästyi Suomeen ja sen suvaitsemattomuuteen – ”Mitä minä oikein täällä teen?”. Helsingin Sanomat / Kulttuuri. Viitattu 30.4.2016. Saatavissa: <http://www.hs.fi/kulttuuri/a1460689699076>

Niskanen, N. 2011. Markkinatutkimus: ulkoistaminen keskisuurissa ja suurissa yrityksissä. Laurea-ammattikorkeakoulu. Viitattu 23.4.2016. Saatavissa: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/34919/OpinnaytetyoPDF.pdf?sequence=1>

Oulun ammattikorkeakoulu. 2010. Eri yritysmuodot. Oulun ammattikorkeakoulu. Viitattu 29.4.2016. Saatavissa: <http://www.oamk.fi/~eihautal/wwwyrittajyys/yritysmuodot.htm>

Ovaskainen, T. 2016. Haukuttu ”työnäyte” on Sitran malli – palkaton työ voisi kestää jopa 3–4 kk, kieltäytymisestä ei karenssia. Uusi Suomi. Viitattu 23.4.2016. Saatavissa: <http://www.uusisuomi.fi/kotimaa/191922-tyoministeri-haukuttu-tyonayte-sitran-malli-palkaton-tyo-voisi-kestaajopa-3-4-kk>

Perustamo. 2015. Pop-up -kauppa ja sen hyödyt. Perustamo. Viitattu 2.5.2016. Saatavissa: <http://www.perustamo.com/bisnes/pop-up-kauppa-hyodyt/>

Pesonen, M. 2015. Luovan alan freelancereista yrittäjiä? Näyttelijäliitto: Johtaisi katastrofiin. Yle Uutiset. Viitattu 29.4.2016. Saatavissa: http://yle.fi/uutiset/luovan_alan_freelancereista_yrittajia_nayttelijaliitto_johtaisi_katastrofiin/8485822

nimimerkki Romahtanut täysin. 2007. ”harjoittelu” -käsite. Suomi24. Viitattu 23.4.2016. Saatavissa: <http://keskustelu.suomi24.fi/t/4976271/quotharjoitteluquot--kasite>

Sarikka, H. 2016. Hallintojohtaja. Lahden seurakuntayhtymä. Haastattelu 10.5.2016.

Strömman, K. 2016. Hyviä uutisia: tuloveron voi nyt korvata näkyvyydellä. Strömman, K. Viitattu 2.5.2016. Saatavissa: <http://kasperstromman.com/2016/04/12/hyvia-utisia-tuloveron-voi-nyt-korvata-nakyvyydella/>

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2016. Luova talous. Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 29.4.2016.
Saatavissa: https://www.tem.fi/innovaatiot/luova_talous

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2016. Ammattibarometri työllistymisen näkymät eri ammateissa
Työ- ja elinkeinoministeriö, Elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskus. viitattu 29.4.2016.
Saatavissa: <https://www.ammattibarometri.fi/kartta2.asp?vuosi=16i&ammattikoodi=2163&kieli=fi>

Uranus.fi -verkkosivusto. 2016. Vinkkejä piilotyöpaikan löytämiseen. Uranus Oy. Viitattu 30.4.2016.
Saatavissa: <http://www.uranus.fi/tyonhaku/avoin-haku/loyda-piilotyopaikat/#.VySdteSx0dU>

Valtari, H. 2015. Onnellinen kertomus yrittäjyydestä. Suomen blogimedia. Viitattu 29.4.2016.
Saatavissa: <http://www.mutsiavautuu.com/2015/10/onnellinen-kertomus-yrittajyydesta.html>

Visapää, L. 2015. Lauri Valola teki Missio-kaupalle kartan. Kirkonseutu. Viitattu 24.4.2016. Saata-
vissa: <http://spotidoc.com/doc/3669463/lauri-valola-teki-missio--kaupalle-kartan>

Wikipedia. 2016. Kristinusko. Wikipedia. Viitattu 26.5.2016. Saatavissa: <https://fi.wikipedia.org/wiki/Kristinusko>

Yle Lahti. 2012. Lahti sai oman kankaan. Yle Uutiset. Viitattu 2.5.2016. Saatavissa: http://yle.fi/uutiset/lahti_sai_oman_kankaan/6312552

ERITYISKIITOKSET

Lahden Seurakuntayhtymä:
Hallintojohtaja ja johtoryhmä
Hallintosihteeri
Anu Krigsman ja Erkki Suhonen
Kaikki haastatellut avainhenkilöt

Lahden AMK Muotoilu- ja taideinstituutti:
Mirja Kälviäinen
Maija Töyry
Julia Ojapelto
Sara Ikävalko
Jaana Ilvonen
Opiskelutoverit

Opinnäytetyön edistymistä tukeneet ystävät

Oma perhe