

**KÄSITYÖMÄISESTI VALMISTETTAVAN  
KIRJONTATUOTEMALLISTON SUUNNITTELU**



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäki, Muotoilun koulutusohjelma

kevät 2017

Anu Lähteenmäki

Muotoilun koulutusohjelma  
Visamäki

---

<b>Tekijä</b>	Anu Lähteenmäki	<b>Vuosi</b> 2017
<b>Työn nimi</b>	Käsityömäisesti valmistettavan kirjontatuotemalliston suunnittelu	
<b>Työn ohjaaja</b>	Katri Hietala	

---

## TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön tavoitteena oli suunnitella kirjonnalla koristelluista asusteista tai pienistä sisustustuotteista koostuva mallisto. Työstä saatu tieto toimii tulevaisuudessa mahdollisesti perustettavan yrityksen pohjana. Tuotteiden kuului olla sellaisia, että pienyrittäjä voisi valmistaa niitä myyntiin itse pieninä sarjoina. Tehokkaan valmistuksen lisäksi suunnittelussa otettiin huomioon tuotteiden kilpailukyky tyylin ja hinnan suhteen.

Suunnittelun pohjaksi haettiin tietoa käsityötuotteita koskevasta kirjallisuudesta. Näin saatiin tietoa siitä, mitkä ominaisuudet tekevät käsityötuotteesta menestyvän. Kirjontatuotteiden yleisyyttä sekä ominaisuuksia tarkasteltiin havainnoimalla markkinoita verkkokaupoissa ja paikan päällä liikkeissä. Havainnoinnilla selvitettiin, mitkä ominaisuudet toimivat kirjoituksissa tuotteissa, ja millaisille tuotteille voisi olla kysyntää.

Tiedonhankinnan pohjalta suunniteltiin kaulakoru, josta valmistettiin koikeiluja ja kolme prototyyppiä eri väri vaihtoehdoista. Kaulakorun rinnalle mallistoon suunniteltiin korvakorut ja rintakoru samasta mallista. Kaulakorun prototyypeistä kerättiin palautetta pienellä verkkokyselyllä. Palautteen ja itsearvioinnin pohjalta mallistolle pohdittiin jatkokehitystarpeita. Työn lopputuloksena syntyi mallistosuunnitelma, joka muutamien viimeistelevien muutosten jälkeen on valmis markkinoilla testattavaksi.

**Avainsanat** Kirjonta, käsityö, korut, tuotesuunnittelu

**Sivut** 52 sivua, joista liitteitä 3 sivua

Degree Programme in Design  
Visamäki

---

<b>Author</b>	Anu Lähteenmäki	<b>Year</b> 2017
<b>Subject</b>	Designing a Collection of Handcrafted Embroidered Products	
<b>Supervisor</b>	Katri Hietala	

---

ABSTRACT

The aim of the thesis was to design a collection of embroidered accessories or small home decorations. The information this project provided will be used in a potential future business. Consequently, it was important that the products could be made by a small entrepreneur in limited series. In addition to effective manufacturing the design process paid attention to competitiveness in the market through style and pricing.

Background information was first collected from literature about handcrafted products and what qualities make them successful. Observing the markets was used as a method to find out how common embroidered products were in shops and online stores and what kind of features they had. The purpose of this was to figure out which qualities work in embroidered products and what kind of products seem to have a demand.

A necklace was designed based on the collected information. The right assembling techniques were found through several tests and finally three prototypes were made in different colors. To complete the collection, a pair of earrings and a brooch were designed in the same style as the necklace. Feedback for the necklace prototypes was collected with a small online survey. The feedback and self-evaluation were used to contemplate how to further develop the collection. The result of this thesis was a collection that will be ready to be tested on the market after a few finishing adjustments are made.

**Keywords** Embroidery, handicraft, jewellery, product design

**Pages** 52 pages including appendices 3 pages

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Aiheen rajaus ja työn tavoitteet.....	1
1.2	Kysymystenasettelu ja tiedonhankintamenetelmät .....	1
1.3	Viitekehys .....	3
1.4	Käsitteet .....	4
2	KÄSITYÖTUOTE .....	5
2.1	Käsityötuotteiden suunnittelussa huomioitavia asioita .....	6
2.2	Kirjonta .....	8
3	KIRJONTATUOTTEIDEN TARJONNAN JA OMINAISUUKSIEN HAVAINNOINTI .....	10
3.1	Kirjontatuotteiden tarjonta kotimaisilla yrityksillä .....	14
3.2	Kirjontatuotteiden havainnointi Etsy-verkkokaupassa .....	17
3.3	Johtopäätökset.....	22
4	SUUNNITTELUPROSESSI.....	25
4.1	Tuoteryhmän ja kirjonta-aiheen valinta.....	25
4.2	Kokeilut kaulakoruista .....	27
4.2.1	Kehys kirjonnalle.....	28
4.2.2	Kirjonta .....	29
4.2.3	Valmiit prototyypit .....	34
4.3	Valmis mallisto .....	35
4.3.1	Malliston tuotteet .....	36
4.3.2	Hinnoittelu.....	38
5	PALAUTEKYSELY.....	40
5.1	Vastausten analysointi .....	40
5.2	Malliston jatkokehitysideoita .....	42
6	POHDINTA.....	44
	LÄHTEET .....	46

## Liitteet

Liite 1 Kyselylomake ja vastaukset

# 1 JOHDANTO

Opinnäytetyössä suunnitellaan kirjonnalla koristelluista tuotteista koostuva mallisto. Suunniteltavien tuotteiden on tarkoitus olla ominaisuuksiltaan sellaisia, että pienyrittäjä voisi itse valmistaa niitä myyntiin pieninä sarjoina. Suunnittelussa otetaan siis huomioon myös käsityömäisen valmistamisen työläys ja tuotteen hinta, jotta työskentely olisi taloudellisesti kannattavaa ja tuotteet hinnoiltaan kilpailukykyisiä. Suunnittelun pohjana toimii markkinoilla olevien kirjontatuotteiden havainnoinnista tehdyt päätelmät. Havainnoinnin tarkoitus on selvittää, millaisia kirjontatuotteita olisi kannattavaa tuoda markkinoille. Mitkä ominaisuudet toimivat, ja millaisille tuotteille voisi olla kysyntää? Lopuksi suunnitelluista tuotteista kerätään palautetta kyselyllä ja pohditaan malliston kehitystä jatkossa.

## 1.1 Aiheen rajaus ja työn tavoitteet

Työn tavoitteena on saada näkemys siitä, millaisia tuotteita kannattaisi suunnitella ja lisäksi käytännössä suunnitella käsityömäisesti valmistettava mallisto, jonka tuotteita pienyrittäjä voisi alkaa valmistaa myyntiin. Työn edetessä tehdään valinta tuoteryhmästä tiedonhankinnan perusteella. Vaihtoehtoja ovat asusteet, sisustusesineet ja -tekstiilit. Tuotteista syntyy työn aikana luonnoksia, kokeiluja ja prototyyppejä sekä tuotteista piirretty mallistolakana. Tuotteiden valmistaminen ja myynti rajautuvat työn ulkopuolelle, eli tuotteiden menestymistä ei testata käytännössä. Työn lopussa kerätään kuitenkin palautetta mallikappaleista kyselyllä, joka auttaa arvioimaan suunnittelun onnistumista ja tuotteiden jatkokehitystarpeita.

Työn tekijän henkilökohtainen kiinnostus aiheeseen on mahdollisuus pohtia pienimuotoista käsityöyrittäjyyttä uravaihtoehtona tuotesuunnitteluprosessin kautta. Tässä työssä aihetta lähestytään kuitenkin vain tuotesuunnittelun näkökulmasta eli työssä ei luoda yritys-konseptiä. Aihe on ajankohtainen opiskelijan loppuvaiheessa, sillä se auttaa hahmottamaan tekijän tulevaisuudensuunnitelmia. Työ tuottaa tietoa tulevaisuudessa mahdollisesti perustettavaa yritystä varten. Motiiveita aiheen valintaan ovat myös kirjontatekniikan ja tuotesuunnittelun osaamisen syventäminen.

## 1.2 Kysymystenasettelu ja tiedonhankintamenetelmät

Opinnäytetyön pääkysymys on: Millainen on kirjontatuotemallisto, jonka tuotteita pienyrittäjä voisi itse valmistaa myyntiin pieninä sarjoina? Mikä myy tuotteen: mikä antaa sille sellaisen arvon asiakkaan silmissä, että hän kokee tuotteen olevan tarpeellinen ja hintansa arvoinen? Työn lopputulos eli mallisto vastaa pääkysymykseen. Kysymys luo näkökulman, josta

hankittua tietoa analysoidaan ja sovelletaan suunnitteluprosessissa. Alakysymyksiä ovat: Mitä markkinoilla on jo tarjolla sekä miten hyödyntää hankittua tietoa tuotesuunnittelussa?

Tiedonhaku aloitetaan kirjallisista lähteistä. Käsiyöyrittäjyyttä ja käsiyötuotteita käsittelevät kirjat antavat näkökulmia markkinoiden havainnointiin ja suunnitteluprosessiin. Kenties merkittävin tiedonhankinta tapahtuu markkinoita havainnoimalla. Tällä selvitetään, millaisia kirjontatuotteita on tarjolla, ja millaisia niiden kohderyhmät ovat. Havainnointi kertoo, millaisista tuotteista markkinoilla näyttäisi olevan puutetta ja vaikuttaako puute viittaavan tarpeeseen vai kyseisten tuotteiden tarpeettomuuteen, sekä millaiset yritykset ja tuotteet ovat mahdollisia kilpailijoita. Markkinoita havainnoimalla selvitetään myös hieman millaisia myyntikanavia kirjontatuotteilla on: Onko tuotteita myynnissä pienissä putiikeissa, messu- ja myyjäistapahtumissa, verkkokaupassa vai isojen massatuottajien liikkeissä?

Suunnitteluprosessi käynnistyy heti työn alussa ja edistyy tiedonhankinnassa kerätyn tiedon analysoinnin ja soveltamisen mukana. Prosessin aikana tekijä oppii hyödyntämään markkinoita havainnoimalla kerättyä tietoa omassa suunnittelutyössään. Mallisto syntyy kirjallisuudesta ja havainnoinnista saadun tiedon analysoinnin pohjalta.

Suunnittelua ohjaa tiedonhankinnan kautta saatu näkemys myyvistä tuotteista ja omasta kohderyhmästä. Nämä auttavat tekemään päätöksiä siitä, mihin hintaluokkaan tuotteet kannattaa sijoittaa, kuinka ylelliselle tuotelinjalle lähdetään, onko tuote käytännöllinen vai koriste, onko tuotteiden uniikkisuus hyvä vai huono asia, sekä trendikkyuden tai ajattomuuden tärkeys. Tuotesuunnittelun näkökulmasta on tärkeää miettiä, miten tuotteet erottuvat kilpailijoiden joukosta, tuleeko yksilöllisyys vain kirjonnasta vai onko tuote muutenkin erikoinen muodoltaan tai käyttötarkoitukseltaan. Näitä kaikkia asioita tullaan pohtimaan tiedonhaussa ja niistä tehdyt päätelmät vievät suunnittelutyön eteenpäin kohti pääkysymykseen vastaavaa lopputulosta.

Myös suunnitteluprosessin aikana tehtävät kokeilut tuotteista ja kirjonnasta kuuluvat tiedonhankintaan. Kokeilemalla selviää, millainen kirjonta sopii tuotteisiin ja on mahdollista toteuttaa pieninä sarjoina. Lopuksi tuotteille haetaan palautetta kyselyllä. Kyselyn tulokset kertovat, kuinka onnistunut suunnittelutyö on ja miten tuotteita voisi jatkossa kehittää.

## 1.3 Viitekehys



Kuva 1. Viitekehys

Viitekehyksessä (kuva 1) on kuvattu kuinka prosessin taustalla ovat tekijän valmiit tiedot ja taidot kirjontatekniikasta sekä oma näkemys ja tyyli suunnittelijana. Erilaiset tiedonhankintamenetelmät tuovat uutta tietoa suunnittelu-prosessissa hyödynnettäväksi. Kirjallisuudesta etsitään tietoa käsityöyrittäjyydestä tuotesuunnittelun näkökulmasta sekä tekniikkatietoa kirjonnasta. Markkinoilla olevien tuotteiden havainnointi kertoo markkinoiden tarjonnasta ja tarpeista sekä mahdollisista kilpailijoista. Suunnittelu-prosessin aikana tehtävät kokeilut ja prototyypit auttavat valitsemaan työhön sopivat kirjontatekniikat. Kaikki tiedonhankintamenetelmät vaikuttavat myös toisiinsa. Esimerkiksi kirjallisuudesta saatu tieto vaikuttaa siihen, miten markkinoita havainnoidaan. Kokeilujen lopuksi valmistetaan prototyyppejä, joista kysellään palautetta verkkokyselyllä. Prototyyppien pohjalta suunnitellaan lopullinen mallisto. Palautteen ja

koko malliston itsearvioinnin avulla arvioidaan suunnittelun onnistumista ja tuotteiden jatkokehitystarvetta.

#### 1.4 Käsitteet

**Kirjonta** viittaa tässä työssä ensisijaisesti langalla ja neulalla käsin tehdyin pistoin tehtävään kirjontaan. Kirjontaa voi valmistaa myös brodeerauskooneella, joka valmistaa kuvion tietokoneohjelmalla tehdyn kuvan mukaan. Tällaiseen kirjontaan viittaavat maininnat on erotettu tekstissä puhumalla konekirjonnasta ja selkeyden vuoksi käytetään välillä myös käsinkirjonta-termiä. Omassa suunnitteluprosessissa konekirjonta ei ole vaihtoehtona.

**Käsintehty**-termillä tarkoitetaan yksittäiskappaleina tai pieninä sarjoina valmistettuja tuotteita teollisen massatuotannon sijaan. Sillä ei viitata työskentelyyn ilman koneita.

**Käsityömäinen** valmistustapa viittaa tässä työssä erikoistekniikkaan, jota ei voi toteuttaa teollisena massatuotantona.

**Käsityöyritys** tarkoittaa yritystä, joka valmistaa muotoiltuja tuotteita käsityönä tai käsin ohjattuja koneita apuna käyttäen. Pääosa tuotteista on yksittäiskappaleita tai pienimuotoista sarjatuotantoa. (Taitoliitto/ Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito Ry 2015.)



## 2 KÄSITYÖTUOTE

Käsityötuotteiden asema eroaa teollisista tuotteista. Hitaampi valmistus tarkoittaa korkeampaa hintaa eikä käsityö voi siis kilpailla massatuotantona valmistettujen teollisten tuotteiden edullisten hintojen kanssa. Halu työskennellä käsityöyrittäjänä viittaa siihen, että yrittäjä arvostaa tiettyä työskentelytapaa. Pääosassa eivät ole vain lopputuloksena syntyvät tuotteet, vaan tekijälle on erityisen tärkeää itse työprosessi. Asiakas ei kuitenkaan osta tuotetta pelkän käsityömäisen työskentelytavan vuoksi, vaan valmiin tuotteen pitää vastata asiakkaan tarpeisiin paremmin kuin edullisempi teollisesti valmistettu tuote. Perusteellinen tuotesuunnittelu ja asiakkaan huomioiminen ovat tärkeä osa käsityötuotteiden markkinoille tuottamisessa.

Käsityö ei ole turhaa aikaa ja rahaa vievää työtä, vaan sille on tarvetta markkinoilla. Kälviäisen ja Junnila-Savolaisen (2005, 36) mukaan yksilölliset käsityötuotteet tuovat kaivattua vaihtelua standardituotteiden rinnalle. Käsityötuotteissa käytetään usein erikoistekniikoita tai työ on muuten monimutkaista ja aikaavievää. Tämä tarkoittaa, että samaan lopputulokseen ei voi massatuotannossa päästä. Käsityö voi ylläpitää vanhoja perinteisiä valmistustekniikoita eli se on kulttuurisesti merkittävää (Anttila 1996, 10). Perinteisiä kirjontakuvioita voidaan kyllä esimerkiksi painaa kankaalle tai koneellisesti brodeerata massatuotannossa, mutta lopputulos ei ole sama kuin kirjomalla tehty tuote, jolla on aivan oma pintatekstuurinsakin. Kulttuurinäkökulma on yksi esimerkki tuotteisiin liitettävästä lisäarvosta. Kun tuote on hinnaltaan korkea, sen on tarjottava asiakkaalle enemmän kuin edullisemmat kilpailijat: jotain mikä saa asiakkaan kiintymään tuotteeseen ja kokemaan sen hintansa arvoiseksi. Kuitenkin käsityö, ekologisuus tai kotimaisuus ei usein vielä riitä ostopäätöksen tekemiseen, vaikka asiakas näitä asioita arvostaisikin (Luutonen 2007, 135). Lisäarvon pitää olla jotain henkilökohtaisempaa, sellaista mistä asiakas hyötyy tuotetta käyttäessään.

Käsityö on myös tärkeä osa kulutustottumuksien muuttamisessa parempaan suuntaan. Niinimäen (2011, 277) mukaan isoin kestävyysongelma muotiteollisuudessa on kulutuksen määrä ja siitä seuraava jäteongelma sekä tuotannon sosiaaliset ja ympäristöongelmat. Ratkaisu tähän on vähempi kulutus ja tuotteet, joilla on pidempi käyttöikä. Tässä kohtaa käsityöyrittäjien tavoitteet kohtaavat luontevasti kestävä kehityksen tavoitteet. Pienyrittäjä ei voi valmistaa suuria määriä tuotteita nopeasti ja kun tuotteet ovat korkeahintaisia, on niiden oltava myös pitkäkestoisia, jotta asiakkaat ovat tyytyväisiä. Pitkäikäiset tuotteet ovat sekä käyttöä kestäviä, että asiakkaalle tarpeellisia ja merkityksellisiä.

## 2.1 Käsityötuotteiden suunnittelussa huomioitavia asioita

Käsityöyrittäjydessäkin on tärkeä laittaa asiakas etusijalle. Vaikka käsityömainen valmistusprosessi voi olla tekijälle itselleen tärkeä, on yritystoiminnassa päähuomion oltava työn lopputuloksessa eli tuotteessa ja asiakkaan tyytyväisyydessä. Tyytyväinen asiakas ostaa todennäköisesti muitakin tuotteita samalta yritykseltä ja mainostaa yritystä tuttavilleen.

Pienyritykselle on kannattavampaa valita tarkkaan rajattu kohderyhmä, jonka tarpeisiin se parhaiten osaa vastata. Minkä elämäntyylin omaavat ihmiset ovat arvoiltaan ja persoonaltaan sellaisia, että suunnittelijana osaa tarjota heille sopivia ja tarpeellisia tuotteita. Tarkkaan rajattu ei kuitenkaan tarkoita pientä ryhmää, jotta tuotteita menee kaupaksi taloudellisesti kannattava määrä. Samoin on otettava huomioon, että ryhmä on ostovoimainen etenkin kun on kyse tuotteista, joiden hinta on korkea. (Äyväri 2000, 20–21.)

Asiakaslähtöisyys on kohderyhmän tarkkailua ja palautteen kuuntelemista oletuksien ja yleistysten tekemisen sijaan. Suunnittelija ei voi sanella asiakkaalle millaisista tuotteista tämän kuuluisi pitää, vaan palvella asiakasta ja tarjota tuotteilla vastauksia tämän ongelmiin eli tarpeisiin. Asiakaslähtöisyyden voi viedä vieläkin pidemmälle ottamalla asiakkaan osaksi suunnitteluprosessia mittatilaustuotteita tehdessä. Mahdollisuus vaikuttaa lopputulokseen ja oman luovuuden toteuttaminen saa asiakkaan kiintymään tuotteeseen (Niinimäki 2011, 188).

Käsityötuote voi olla myös sellainen, jonka asiakas itse valmistaa. Tuotepakkaus siis sisältää tarvikkeet ja ohjeen. Kirjontakuvio voi olla esimerkiksi painettu valmiiseen tekstiilituotteeseen ja asiakas itse kirjoittaa työn. Näin työvaiheita helpottamalla voidaan tarjota käyttäjälle onnistumisen kokemuksia, vaikka tämän taidot eivät olisi kovin edistyneet (Kälviäinen 2005, 26.) Käsitöiden tekeminen tuo mukavaa ja kaivattua vaihtelua näköaistia painottavan teknologian aikaan, jossa tehdään vähemmän konkreettisia töitä käsin kuin ennen (Ihatsu 2013, 27). Näin käsityötä voi käyttää rentoutumiseen ja hyvinvoinnin lisäämiseen. Tällainen tuote voi olla haastava ja vaatia harjaantuneita pohjataitoja tai lähes kaikkien aloittelijoidenkin taidoille sopiva. Viime vuosina suositut värityskirjat ovat yksi esimerkiksi tällaisista hyvinvointia lisäävistä tuotteista.

Asiakkailla on tarpeita, joihin hyvin suunniteltu tuote vastaa. Anttila (1996, 155) luettelee tuotteisiin liittyviä erilaisia tarpeita: Perustarpeet, joita ovat turvallisuus, käyttökelpoisuus ja kestävyys. Psykkisiä tarpeita ovat miellyttävyys, esteettisyys ja merkitys, sosio-kulttuurisia taas muoti, arvokkuus, itsensä ilmaisu sekä luovuus. Esteettisyys on helppo mieltää turhemmaksi tarpeeksi kuin käyttökelpoisuus, mutta silläkin on merkitys: Kälviäisen mukaan esteettinen kokemus voi lisätä henkistä hyvinvointia. Sitä voivat lisätä myös mietiskelyyn ja rauhoittumiseen liittyvät tuotteet. Tuote voi liittyä sosiaaliseenkin hyvinvointiin jos sen käyttö liittyy

sosiaaliseen tilanteeseen tai se viestii yhteisöön kuulumisesta. (Kälviäinen 2005, 16–18.) Tarpeet eivät aina ole selkeitä ja helposti tiedostettuja. Monet eri tarpeet ja arvot vaikuttavat ostopäätökseen (Johnsson & Äyväri 1996, 68). Siksi suunnittelijan on tärkeää osata tarkastella tuotteita asiakkaan näkökulmasta. Mitä tämä tietoisesti etsii ja mitkä muut tekijät ovat todennäköisesti tälle tärkeitä tuotteessa?

Käsityötuotteiden korkea hinta tarkoittaa, että niiden ostaminen on toisille mahdotonta ja toisille harkittua ja siten erityistä. Tämä antaa tuotteille tiettyä luksusmerkitystä ja arvostusta. (Luutonen 2007, 84.) Työläytensä vuoksi korkeahintainen tuote ei kuitenkaan vielä saa asiakasta arvostamaan sitä niin paljon, että olisi valmis maksamaan korkean hinnan. Tuotteen pitää ensin vastata tarpeeseen ja toiseksi sillä pitää olla lisäarvoa, millä se erottuu samaan tarpeeseen vastaavista edullisemmista tuotteista. Lisäarvon pitäisi olla jotain, mikä ei nosta tuotteen jo muutenkin korkeaa hintaa. Lisäarvo on se tekijä, joka saa asiakkaan näkemään tuotteen hintansa arvoisena ja yrittäjän työn merkityksellisenä. Koskennurmi-Sivonen ja Uotila (2013, 222) esittävät päätelmän, että hyvät tuotteet ovat hyödyllisiä ja niiden tärkeys asiakkaalle liittyy aineettomaan nautintoon, jota ei voi hinnoitella. Menestymisen kannalta on tärkeää, että tuotteen ominaisuudet tekevät siitä asiakkaan silmissä paremman kuin kilpailijoiden tuotteista, mutta ominaisuuksien olisi hyvä myös olla sellaisia, joita kilpailijoiden on vaikea kopioida (Käsityö- ja muotoilualan yrittäjä 2015 -selvitys 2015, 37).

Asiakaslähtöisyyteen kuuluu pyrkimys siihen, että tuote on asiakkaalle merkityksellinen ja se koetaan kuin juuri itselle tehdyksi. Asiakkaan tunteiden huomioimista tuotteen suunnittelussa kutsutaan empaattiseksi muotoiluksi. (Luutonen 2007, 129; Luutonen 2002, 96.) Tuote, joka yhdistyy tunteisiin, identiteettiin, esteettisiin tarpeisiin ja henkilökohtaisiin muistoihin johtaa asiakastyytyväisyyteen ja tuotteeseen kiintymiseen (Niinimäki 2011, 180). Tämän vuoksi asiakkaita myös kiinnostaa tuotteen tarina. Tuotteesta tulee merkityksellinen, kun sen tarina herättää asiakkaan omia muistoja ja tuote yhdistetään niihin. (Äyväri 2000, 54.) Oman identiteetin vahvistaminen on kuluttajalle tärkeää. Tuotteilla voi kertoa muille omista arvoistaan, tiettyyn yhteisöön kuulumisesta ja persoonallisuudestaan. Kun käyttäjä kokee tuotteen ilmentävän identiteettiään, tuotteeseen muiden kohdistamat kehu kohottavat itsetuntoa. (Kälviäinen & Junnila-Savolainen 2005, 37.)

Lisäarvoa tuovien ominaisuuksien lisäksi on perusasioiden tietysti oltava kunnossa. Johnssonin ja Äyvärin tutkimuksessa (1996, 11, 22, 48) sisäänostajat ja yrittäjät ovat listanneet menestyvän tuotteen olevan laadukas, viimeistelty, käyttöesineeksi sopiva ja omaperäinen muotoilultaan. Tärkeää on myös, että tuote on pakattu sille sopivalla tavalla ja, että se sisältää hoito- ja käyttöohjeet sekä tietoa tekijästä. Myös Käsityö- ja muotoilualan yrittäjä 2015 -selvityksen (2015, 39–40) mukaan käsityötuotteita ostaessaan kuluttaja arvostaa yksilöllisyyttä, laatua, kotimaisuutta, käy-

tännöllisyyttä. Muodikkuus ja brändi eivät olleet merkittäviä. Ehkäpä brändi on tärkeämpi sellaisten merkituotteiden kohdalla, joilla on tunnistettava statussymbolin arvo. Tällöin merkki on laajalti tunnettu ja käsityöyritykset harvoin ovat sellaisessa asemassa. Samoja arvostuksen kohteita listaa myös Luutonen (2002, 91) ja lisäksi kertoo kritiikin kohteena olevan kömpelyyden, mauttomuuden, tavanomaisuuden, kuluneiden ja epäaitojen ideoiden sekä köyhän värimaailman. Nämä viittaavat siihen, että muotoiluosaaminen on tärkeässä osassa myös käsityötuotteissa. Helposti voisi ajatella, että käsityöläinen voi valmistaa perinteisiä tuotteita tekemättä itse varsinaista suunnittelutyötä mutta kuluttajien kritiikki kertoo kuinka tärkeää on kehittää koko ajan uusia ideoita. Kuitenkin myös perinteitä ja kulttuuria ilmentäviä tuotteita halutaan ostaa ja erityisesti matkamuuksiksi ostetaan tällaisia tuotteita (Luutonen 2007, 55). Onkin tärkeää, että yrityksellä on oma rajattu kohderyhmänsä, sillä kaikkia ei voi tuotteillaan miellyttää tai kaikkien tarpeisiin vastata.

Käsityötuotteen hinnoittelussa on otettava huomioon sekä työn kannattavuus että markkinat. Hinnan pitää kattaa kulut ja maksaa yrittäjän palkka mutta myös olla sellainen jonka asiakas on valmis maksamaan ja joka on kilpailukykyinen. Liian halvalla myydyt tuotteet eivät kerrytä tarpeeksi tuloja tai ne eivät edes mene kaupaksi, sillä alhainen hinta saa tuotteen vaikuttamaan huonolaatuiselta. (Karjalainen 1998, 83; Äyväri 2000, 6.) Oikea hinta on mahdollisimman korkea, sellainen jonka asiakas on vielä valmis maksamaan. Tuotteen pitää tarjota tunnistettavaa lisäarvoa, jotta asiakas kokee sen hintansa arvoiseksi. Jos asiakkaat haluavat ostaa käsityötuotteen teollisen hinnalla, tuotteella ei ole asiakkaalle näkyvää lisäarvoa ja tuotesuunnittelussa on epäonnistuttu. Tämän takia kohderyhmän tunteminen on erityisen tärkeää. (Ruohomäki 2000, 31.) On katsottava hintaa asiakkaan näkökulmasta. Mistä asiakas näkee tuotteen arvon koostuvan ja kuinka paljon tällä on vaihtoehtoisia tuotteita kilpailijoiden tarjonnassa. Asiakkaalla on oltava asiantuntemusta ymmärtääkseen tuotteen hinta-laatusuhteen (Koskennurmi-Sivonen & Uotila 2013, 211). Asiakkaan olisi hyvä ymmärtää kuinka työläs tekniikka käsikirjonta on ja muutenkin tiedostaa ettei käsityönä voida valmistaa mitään teollisten tuotteiden hinnalla. Kuitenkin tärkeintä on asiakkaan kokemus tuotteen hyödyllisyydestä ja tärkeydestä, sillä niiden perusteella ostopäätös tehdään. Parhaimmassa tapauksessa asiakas sekä tietää mistä tuotteen hinta käytännössä muodostuu että kokee sen omasta näkökulmastaan arvokkaaksi.

## 2.2 Kirjonta

Kirjonta on tuhansia vuosia vanha käsityötekniikka, jossa kangasta tai muuta vastaavaa pohjamateriaalia koristellaan neulalla ja langalla tehtävillä erilaisilla pistoilla. Kirjontaan pohjana on käytetty kangasta, huopaa ja nahkaa ja kirjontalankoina silkkiä, villaa, pellavaa ja puuvillaa. Tätä koristelutekniikkaa on käytetty laajasti monissa kulttuureissa eri puolilla maailmaa, eikä sille ole pystytty määrittämään tarkkaa ikää tai alkukotia.

Vanhimpia kirjontoja on löydetty Kiinasta, Egyptistä ja Perusta. Hienoimmat kirjonnat ovat kuuluneet uskonnollisille tahoille, hallitsijoille ja yläluokalle. Myös tavallisella kansalla on ollut kirjontatuotteita. Usein ne ovat olleet tärkeisiin seremonioihin, kuten häihin varattuja vaatteita ja tekstiilejä. (Seppälä 2004, 80.)

Kirjomalla on mahdollista muodostaa monenlaista pintakuviointia. Esimerkiksi sileää ja tiivistä tai pohjamateriaalille voimakasta pintatekstuuria tuovaa kirjontaa. Pistot voivat olla muun muassa suoria viivoja, pitkiä, lyhyitä, lenkkejä tai solmuja. Ne voivat muodostaa jonoja tai olla yksittäisiä pistoja tiivisti vierekkäin tai harvaan sommiteltuna. Kuviot voivat olla esittäviä tai abstrakteja, tyyliltään perinteisiä tai moderneja. Värejä voi käyttää niin paljon kuin on saatavilla. Oikeastaan rajoituksena kirjonnassa on vain kirjojan omat taidot ja tekniikan hitaus sekä tuotteiden korkea hinta. Nykyään kirjonnalla onkin korvannut etenkin kaupallisissa tuotteissa konekirjonta ja kankaanpainanta, joilla saadaan kuvioitua kankaita tehokkaasti ja taloudellisesti. Kirjonnalla on kuitenkin vielä paikkansa harrastuksena, tekstiilitaiteessa ja käsityötuotteissa.

### 3 KIRJONTATUOTTEIDEN TARJONNAN JA OMINAISUUKSIEN HAVAINNOINTI

Tuotteiden suunnittelun pohjaksi kerättiin tietoa markkinoilla olevista tuotteista. Kirjontatuotteiden tarjontaa markkinoilla tarkasteltiin strukturoidun havainnoinnin avulla, eli etukäteen päätettyjen havainnointikriteerien pohjalta. Havainnointi keskittyi kirjottuihin vaatteisiin, asusteisiin ja kodin sisustustuotteisiin. Tuotteista huomioitiin aivan perusasiat, kuten käyttötarkoitus, myyntikanavat ja se, valmistaako yritys tuotteita yksittäisinä uniikkikappaleina vai sarjatuotantona. Tuotteiden tyyliä analysoitiin pohtimalla ovatko tuotteet yleisilmeeltään ja kirjontakuvioltaan perinteisiä vai moderneja, ja millaisia teemoja niissä oli käytetty. Teknistä työläytystä arvioitiin ja se otettiin huomioon hintaryhmiä tarkasteltaessa. Havainnoitiin myös sitä, kuinka paljon tekijästä kerrottiin tietoa ja kuinka paljon tuotteeseen liittyi taustatarinaa. Tarkastelun pohjalta pohdittiin millaista lisäarvoa tuotteilla on, mikä tekee niistä myyviä. Kohderyhmän laajuutta arvioitiin tuotteiden käyttötarkoituksen ja tyylin perusteella.

Havainnointi kertoi millaisia kirjontatuotteita markkinoilla on tarjolla. Markkinoilla havaitut puutteet voivat kertoa hyödyntämättömästä markkinaruosta tai siitä ettei tietynlaisille tuotteille ole kysyntää. Tätä ei ole helppo havainnoimalla päätellä ja varman vastauksen asiaan saa vasta asiakkaiden palautteesta. Havainnoitaviksi kohteiksi valittiin kotimaisia design- ja käsityöyrityksiä. Havainnointia tapahtui netissä sekä muutamissa myymälöissä paikan päällä. Kotimaiset yritykset olivat ensisijainen havainnointikohde, sillä ne ovat yhteisten jälleenmyyjien, kuten verkkokauppojen ja putiikkien sekä myyjäistapahtumien ja messujen takia suunniteltavien tuotteiden todennäköisimpiä kilpailijoita. Ennako-oletus oli kuitenkin, ettei kirjontatuotteita myyviä yrityksiä paljon tästä ryhmästä tulisi löytymään. Tämän vuoksi työssä havainnoitiin myös kansainvälistä Etsy -verkkokauppaa, josta jo tiedettiin löytyvän käsityömäisiä kirjontatuotteita, jotka myös edustaisivat samanlaista tyyliä kuin suunnittelijalla on.

Yleisimpien muotiketjujen, kuten H&M:n ja Lindexin valikoimaa havainnoitiin myös pintapuolisesti, sillä siten saatiin kuva kirjonnin yleisyydestä. Näiden kohdalla havainnointi oli rajattu naisten vaatteisiin ja asusteisiin. Tämä tehtiin työmäärän vähentämiseksi, sillä muotiketjujen tuotteiden havainnointi ei ole työn tärkeimpiä osia, vaan sen tarkoitus on vain antaa kuva siitä käytetäänkö niiden koristelussa kirjontaa. Havainnoinnissa mainitaan myös konekirjonnin esiintymisestä tuotteissa, sillä se voi silti kertoa suunnittelijoiden ja asiakkaiden kiinnostuksesta tuotteiden kuvioimiseen muillakin kuin kankaanpainotekniikoilla. Konekirjonnalla koristeltuja tuotteita ei kuitenkaan tarkasteltu lähemmin ellei niiden koettu olevan mahdollisia kilpailijoita. Todella korkeahintaisia luksusmerkkituotteita ei havainnoitu, sillä on niillä kuitenkin aivan erilaista brändiarvoa ja

niiden myyntikanavat ovat hyvin erilaiset, joten ne eivät ole ensisijaisia kilpailijoita pienen käsityöyrityksen tuotteille.

Aluksi havainnointiin valittiin muutamia isoja tunnettuja muoti- ja sisustusketjuja ja pienempiä design- ja käsityömyymälöitä. Työssä ei siis aluksi suoraan etsitty kirjontatuotteita esimerkiksi netin hakukoneilla, vaan havainnoimalla valittujen liikkeiden tarjontaa. Alla olevaan taulukkoon (taulukko 1) on listattu yritykset, joiden tuotevalikoimista kirjontatuotteita etsittiin verkkokaupoissa ja liikkeissä käymällä. Taulukkoon on merkitty yrityksen nimen perään kaupunki (Hml eli Hämeenlinna ja Tre eli Tampere), jos havainnointi tapahtui paikan päällä liikkeessä. Jos yrityksellä oli myös verkkokauppa, tarkasteltiin sitäkin. Muiden yritysten kohdalla tarkasteltiin vain verkkokaupan valikoimaa.

Taulukko 1. Kirjontatuotteiden yleisyys markkinoilla

Kirjontatuotteiden yleisyys markkinoilla			
	Kirjontaa käsin vai koneella	Kirjonnan merkki jos kauppa jälleenmyyjä	Tuoteryhmät ja määrät
Muoti- ja sisustusketjut			
Cubus	-		
Seppälä	-		
Lindex	-		
Vila	-		
Finlayson Hml	-		
Hemtex Hml	-		
Greenwhale Hml	-		
H&M	konekirjontaa		yli 20 vaatetta
Vero Moda	konekirjontaa		1 pusero
Kappahl	konekirjontaa		1 pusero
Esprit	konekirjontaa		n. 20 vaatetta
Stockmann	konekirjontaa	Ralph Lauren	2 puseroa
Indiska Tre	konekirjontaa		n. 10 puseroa
Pentik Hml	konekirjontaa		2 tyynyä
Design- ja käsityökaupat			
Weecos	-		
Nudge	-		
Paloni	-		
MadeBy	-		
Lokal	-		
INTOA design	-		
PUF Design Market	-		
Kui Design	-		
Televisio Lifestyle Store	-		
Punainen Norsu	-		
MUKA VA Tre	-		
Forget-Me-Not Tre	-		
Uniikit Tre	-		
Onemanband Tre	-		
Design Boulevard Tre	-		
Seele Tre	-		
Domdom Tre	-		
Pikkuputiikit Tre	-		
Ateljeekatu Tre	-		
Tallipiha Tre	-		
Kide Hml	-		
Sisustus Home Hml	-		
Prinssi & Revyyttö Hml	-		
Globe Hope	konekirjontaa		1 pussukka
Pore Helsinki	konekirjontaa	Floral Brown	1 tyyny
Käsityökortteli Tre	konekirjontaa	Kirjosilta	useita heijastimia
Wetterhoff Hml	käsinkirjontaa		10 tarvikesettiä
Taito Shop Tre	konekirjontaa	Kirjosilta	useita heijastimia
Taito Pirkanmaa	käsinkirjontaa		n. 80 tarvikesettiä

Muotiketjuissa oli kirjontatuotteita vaihdellen. Monissa ei yhtään ja toisissa paljonkin. Kaikki tuotteet olivat ennako-oletusten mukaisesti konekirjottuja. H&M, Indiska ja Esprit tarjosivat laajimman valikoiman. Tuotteet olivat enimmäkseen ohuita puseroita ja tunikoita ja kirjonta hentoa pinnan kuviointia, josta kankaalle ei tule kovin voimakkaasti tekstuuria. Pentik -merkillä oli muutamia konekirjottuja koristetyynyjä, joissa kirjonta täytti tiiviisti kankaan pintaa. Kaikki isojen ketjujen tuotteet olivat hyvin kaukana tekijän omasta tyylistä ja ennakkoon muodostuneesta käsityksestä markkinoilla olevien käsinkirjottujen tuotteiden tyylistä ja jäljestä. Ne eivät siis ole todennäköisiä kilpailijoita, eikä niiden ominaisuuksien lähempi tarkastelu olisi tuonut suunnitteluprosessiin hyödyllistä tietoa.



Varsinaisia käsinkirjottuja tuotteita ei ollut tarjolla missään havainnointikohteista. Sen sijaan ohjeellisia tarvikepaketteja oli etenkin Taito Pirkanmaan verkkokaupassa valtava valikoima. Se kertoo, että kirjontaa ainakin harrastetaan jonkin verran. Toisaalta se kertoo kirjonnin olevan liian hidas ja kallis tekniikka useimmille yrityksille ja tuotteille. Nuorekkaiden designyritysten valikoimissa on esimerkiksi paljon laserleikattuja ja -kaiverrettuja koruja, joita on mahdollista valmistaa useita kappaleita todella tehokkaasti. Hitaat käsityötekniikat eivät näytä olevan kotimaisten yritysten suosiossa.

### 3.1 Kirjontatuotteiden tarjonta kotimaisilla yrityksillä

Taulukko 2. Kotimaisia kirjontatuotteita myyviä yrityksiä

Kotimaisia kirjontatuotteita myyviä yrityksiä						
Yritys	Kirjosilta	Taito Pirkanmaa Oy	Wetterhoff	Suomen Käsityön Ystävät	Marjaana Särösalo Tmi	Käsityöalo Elviira
Kirjontatuotteiden osuus valikoimasta	Kirjonta pääosassa, lisäksi kortteja	Pieni osa	Pieni osa	Noin puolet, lisäksi ryijyjä	Kirjonta pääosassa, lisäksi neuleita	Kirjonta pääosassa
Tuotteet	Heijastinrannekkeita ja kastemekkoja	Tarvikepaketteja, kuten huopaeläimiä ja tyynyjä	Tarvikepaketteja, pyyheliinapeitteitä vohvelikirjontaa ja kanavatyötauluja	Pöytäliinoja ja tyynyjä, myös tarvikepaketteina	Tyynyjä, liivejä ja huiveja, myös tarvikepaketteina	Kodintekstiilejä, myös tarvikepaketteina
Tyyli	Konekirjontaa, mutta näyttää käsinkirjonnalta, perinteisiä karjalaisia kuvioita	Monenlaista, sekä trendikkäämpää että ajattomampaa, paljon kasviaiheita	Perinteisiä kirjontakuvioita pyyhkeissä, kanavatyöt kukkakuvioita	Monenlaista, enemmän perinteistä kuin trendikästä	Jugend-painotteista	Perinteisiä kukka-aiheita
Tekninen työläys valmiissa käsinkirjotuissa tuotteissa	-	-	-	Työlästä	Työlästä	Työlästä
Uniiikkikappaleita vai sarjatuotantoa	Sarja	Sarja	Sarja	Sarja	Sarja	Sarja
Tekijän näkyvyys, tarinallisuus	Nettisivuilla taustatarinaa sekä erillinen blogi	Ei	Wetterhoffin tarinaa nettisivuilla, on kuitenkin aika kaukana itse tuotteista	Nettisivuilla yhdistyksen historiaaja tietoa kuvioiden suunnittelijoista	Nettisivuilla tietoa yrittäjistä	Nettisivuilla tietoa yrittäjistä
Myyntikanava	Verkkokauppa, käsityöpuodit	Verkkokauppa, Taito Shopit	Verkkokauppa, myymälä	Verkkokauppa	Verkkokauppa tulossa, messut	Verkkokauppa, myymälä, messut
Hinnat	Heijastimet n. 20 €, kastemekot n. 150 €	Huopaeläimet n. 10 €, tyynyt n. 45–70 €	25–30 €	Liinat erikoistilauksesta, ei hintatietoja, tyynyt 95–135 € tai valmiina 390–490€	Ei hintatietoja	n. 20–115 € tarvikepaketeista, valmiiksi tehdyistä ei hintatietoja

Laajemman havainnoinnin jälkeen keskityttiin varsinaisiin kirjontatuotteisiin. Jo löydettyjen tuotteiden lisäksi kotimaisia yrityksiä löytyi kolme: Suomen Käsityön Ystävät, Marjaana Särösalo Tmi ja Käsityöalo Elviira. Taulukossa 2 on listattu havainnot kotimaisten kirjontatuotteiden tarjonnasta. Listassa on mukana myös Kirjosilta, vaikka yrityksen tuotteet ovat konekirjottuja. Tämä siitä syystä, että tuotteet ovat käsityötuotteita, joita myydään samanlaisissa myyntikanavissa kuin käsinkirjottuja tuotteita ja ne imitoivat perinteistä karjalaista kirjontaa. Kaikki käsinkirjontaa myyvät kotimaiset yritykset myyvät materiaalit ja ohjeet sisältäviä tee se

itse -paketteja. Yritykset siis edistävät kirjontaharrastuksen ylläpitämistä. Marjaana Särösalo Tmi, Suomen Käsityön Ystävät ja Käsityöalo Elviira myyvät samoja tuotteita myös valmiiksi kirjottuina. Iso osa tuotteista on kodintekstiilejä perinteisillä kasviaiheisilla kuvioilla. Kirjontakuviot ovat monissa näiden yritysten tuotteissa suuritöisiä, kuten Käsityöalo Elviiran pöytäliinat, joissa kuviot täytetään tiiviisti pistoilla (kuva 2). Niiden kohderyhmää ovat tuoteryhmien, perinteisen tyylin ja haastavuuden takia todennäköisesti yli 60-vuotiaat naiset. Kodintekstiilien tarvikepakettien hinnat vaihtelevat parista kymmistä yli sataan euroon. Valmiiksi tehdyistä tuotteista löytyi hintatietoja vain Suomen Käsityön Ystävien tyynyistä, jotka maksoivat 390–490 €. Asiakkaita ovat siis sellaiset henkilöt, jotka ymmärtävät käsityön arvon ja tuotteiden hinnanmuodostumisen. Monet tarvikepaketeistakin ovat korkeahintaisempia kuin valmiit teolliset tuotteet. Niiden kohderyhmää ovat asiakkaat, joille itse tekeminen on tärkeää lopputuloksen eli valmiin tuotteen lisäksi. He myös tiedostavat tuotteen suunnitteluun ja ohjeen tekemiseen käytetyn työn osuuden tarvikepaketin hinnassa. Tällainen asiakas haluaa keskittyä kirjontaan ja arvostaa sitä, että osa tuotteen valmistamisen työvaiheista on tehty valmiiksi.



Kuva 2. Jugend-juhlaliina (Käsityöalo Elviira n.d.).

Taito Pirkanmaan nuorekkaammat ja trendikkäämmät huopaeläimet erottuvat perinteisempien tuotteiden joukosta (kuva 3). Ne ovat tuotteita, jotka innostavat lapsia ja nuoriakin kokeilemaan kirjontaa ja ovat pienen kokonsa vuoksi nopeasti valmistuvia. Esimerkiksi kuvan Bambi pehmoeläin on 28 cm korkea ja sen pinta täyttyy helposti harvaan asetetuilla pistoilla. Vähästä materiaalista valmistettavat pienet pehmoeläimet ovat hintansakin puolesta nuoriin ja kokemattomiin kirjojiin vetoavia: keskimäärin 10 €.



Kuva 3. Bambi (Taito Pirkanmaa n.d.).

Kotimaisten yritysten kirjontatuotteiden käyttötarkoitus on koristaa ympäristöä eli ne vastaavat esteettisyyden tarpeeseen. Tarvepaketit taas liittyvät itse tekemisen, harrastamisen ja onnistumisen kokemuksen tarpeeseen. Tuotteet ovat enimmäkseen kodintekstiilejä, kuten liinoja ja tyynyjä, kovin erikoisia tuoteryhmiä ei valikoimasta löydy. Ehkäpä omaperäisin tuoteidea on Kirjosillan heijastimet, joiden ensisijainen käyttötarkoitus on suojata jalankulkijaa pimeässä eli ne vastaavat turvallisuuden tarpeeseen. Kirjonta taas nostaa niiden esteettistä viehättävyyttä asiakkaan silmissä. Kirjonta on tärkeä osa kaikkia tuotteita. Valikoimissa ei ollut tuotteita, jotka olisivat viimeistelyjä ja kilpailukykyisiä käsityötuotteita ilman kirjontaakin. Mikään tuote ei herätä kysymyksiä, että miksi siihen on lisätty turhaan kirjontaa.

Monet kuvio-aiheista tuovat tuotteille lisäarvoa ja vaikuttavat siten ostopäätökseen. Perinteiset kuviot tuovat tuotteeseen tarinallisuutta ja voivat herättää muistoja vaikkapa nuoruudesta tai isovanhemmista. Perinteikkyyks voi liittyä myös asiakkaan identiteettiin. Esimerkiksi Kirjosillan kuvio-aiheiden karjalaisuus voivat olla hyvinkin suuri tekijä ostopäätöksessä (kuva 4). Perinteiset aiheet voivat kiinnostaa myös turisteja, jotka haluavat ostaa maan kulttuurista kertovia tuotteita. Kirjosilta lukuun ottamatta yritykset eivät esittele tuotteidensa taustatarinoita. Itse yrityksistä on jonkin verran taustatietoa, Wetterhoffilla ja Suomen Käsityön Ystävillä laajemminkin historiaa. Usein yrityksen taustatiedot jäävät kuitenkin kauas itse tuotteista, etenkin jos kirjonta ei ole yrityksen liikeidean perusta.



Kuva 4. KarjalanKäkönen, Jousiheijastin (Kirjosilta n.d.).

Markkinoilla olevia kirjontatuotteita voisi kuvailla enemmän käsityötuotteiksi kuin muotoilijoiden tuotteiksi. Niiden suunnittelun tarkoitus ei ole ollut luoda uusia innovatiivisia ideoita tai huomioida trendejä. Tämä näkyy myös myyntikanavissa, joita ovat merkkien omien kauppojen lisäksi käsityöaiheiset messut ja muut myyntitapahtumat, sekä käsitöihin keskittyvät jälleenmyyjät trendikkäämpien designkauppojen sijaan. Perinteisiin luottaminen tuotteiden suunnittelussa ei kuitenkaan tarkoita, että tuotteet olisivat vähemmän ammattimaisia. Kaikki havainnoidut kirjontatuotteet olivat korkealaatuisia, kirjonnin jälki siistiä ja tasalaatuisuudeltaan konekirjontamaista. Hitaan tekniikan tuoman korkean hinnan vuoksi monet tuotteista edustavatkin käsityöalan luksustuotteita.

### 3.2 Kirjontatuotteiden havainnointi Etsy-verkkokaupassa

Kotimaisten yritysten lisäksi kirjontatuotteiden tarjontaa tarkasteltiin Etsy-verkkosivustolla. Se on suuri kansainvälinen käsityöpainotteinen myyntikanava, jossa on kauppiaita niin ammattimaisilla yrityksillä, kuin harrastuksena tuotteita valmistavilla myyjillä. Sivuston kauppiaita oli kerätty muistiin heti työn alusta lähtien aina kun niitä tuli vastaan esimerkiksi Pinterest-kuvapalvelussa ja lisäksi tuotteita ja yrityksiä etsittiin sivustolta kirjontaan liittyvillä hakusanoilla. Todella laajasta valikoimasta valittiin monipuolinen ryhmä kirjontaan keskittyviä yrityksiä, joista monet ovat hyviä vertailukohteita suunniteltaville tuotteille tyylinsä ja kirjonnin työläisyyden ja haastavuuden perusteella. Konekirjontaa ei tarkasteltu lainkaan, sillä tässä vaiheessa tiedonhaku koettiin tärkeäksi tarkastella tuotteita, jotka ovat ominaisuuksiltaan lähellä opinnäytetyön lopputuloksena syntyviä tuotesuunnitelmia. Pelkästään tarvikepaketteja myyvät yritykset jätettiin myös havainnoinnin ulkopuolelle, sillä kohteesta tiedettiin löytyvän laajasti valmiita kirjontatuotteita ja työn tarkoituksena on suunnitella valmiita tuotteita.

Taulukkoon 3 on listattu kaikki havainnointikohteet ja pääasiat tuotteista. Osalla yrityksistä oli jonkin verran myös muita kuin kirjontatuotteita, joita

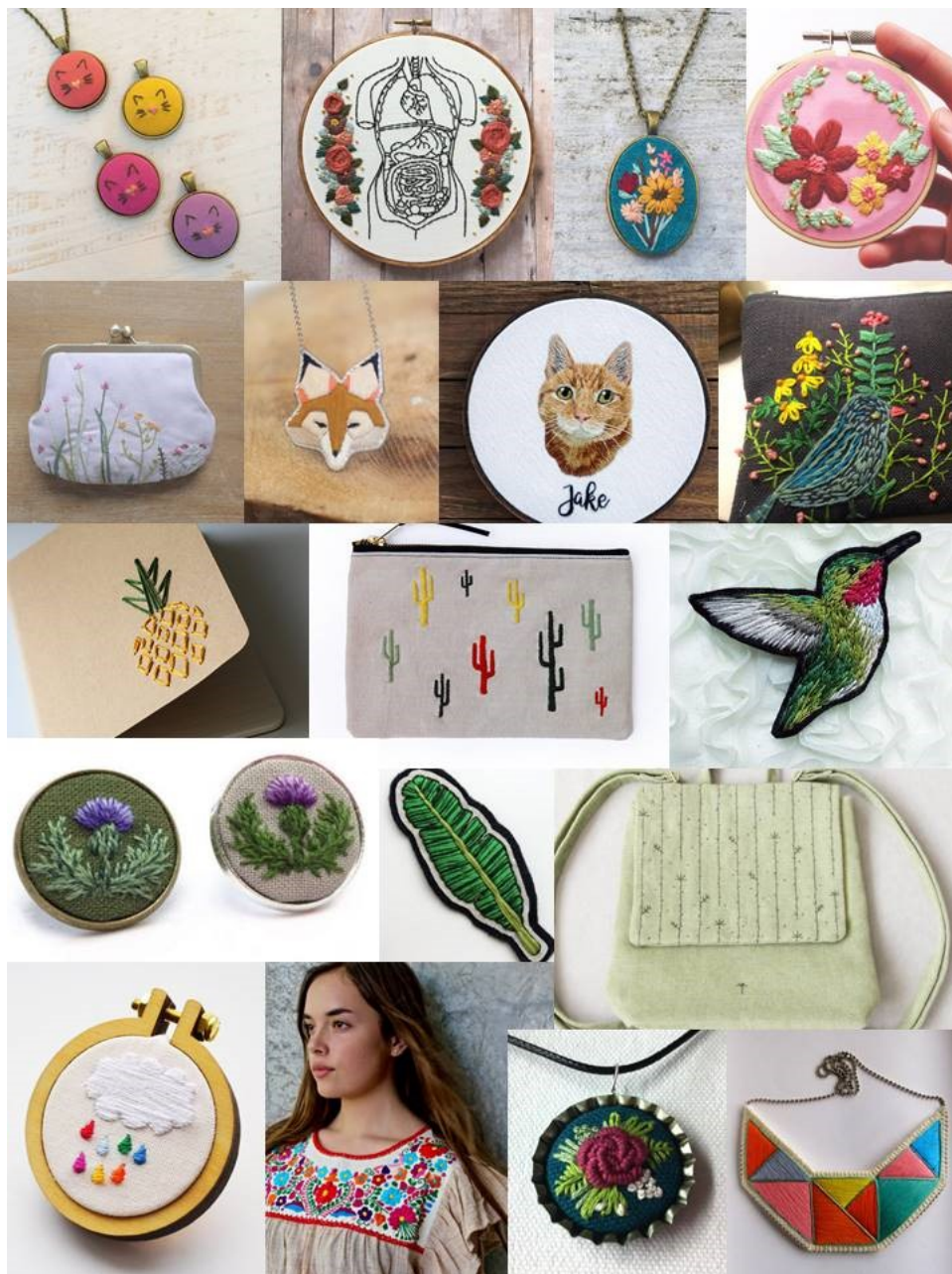
ei kuitenkaan huomioitu havainnoinnissa. Taulukkoon ei myöskään ole merkitty ovatko tuotteet uniikkeja yksittäiskappaleita vai sarjatuotantoa, sillä monien merkkien kohdalla tätä tietoa oli hankala varmaksi selvittää. Todennäköistä kuitenkin on, että päätoimiset yrittäjät valmistavat tuotteitaan sarjatyönä ja yksittäiskappaleita myyvät tekevät kirjontatöitä enemmän harrastustoimintana, jolloin tuotteita ei tarvitse valmistaa yhtä tehokkaasti ja suuria määriä. Hintaluokkiensa perusteella havainnoidut tuotteet vaikuttivat olevan ainakin pienimuotoista sarjatuotantoa.

Taulukko 3. Kirjontatuotteita Etsy-verkkokaupassa

Kirjontatuotteita Etsy-verkkokaupassa				
Yritys	Tuotteet	Kuvioaiheet	Työläys	Hinnat n.
Itty Bitty Bunnies	tauluja, kaulakoruja	kasvit, eläimet	pieniä mutta pikkutarkkoja	25–85 €
Moonrise Whims	tauluja	tekstit, kasvit, luurangot, anatomia	suuritoisia	20–65 €
Serene Stitching	kaulakoruja	kukat	pieniä mutta pikkutarkkoja	20–38
Friday55	kangasmerkkejä, tauluja	tekstit, esineet, kasvit, ruuat	sekä helppoja että suuritoisia	10–80 €
Pikula Bags	pussukoita	kasvit ja eläimet	yksinkertaisia mutta pikkutarkkoja	45 €
En Avril	kaula-, korva- ja rintakoruja	kasvit, eläimet, julkisuuden henkilöt	yksinkertaisia mutta työläitä	30–100 €
Stitching Sabbatical	tauluja	asiakkaan oma lemmikkieläin	erittäin pikkutarkkoja ja työläitä	25–30 €
Abeel Gulal	pussukoita	kasvit, eläimet	pikkutarkkoja, suuritoisia	15–25 €
Poppy and Fern	kaulakoruja, vihkoja	kasvit, eläimet	korut pieniä mutta pikkutarkkoja, vihot helppoja	15–65 €
True Halcyon	pussukoita, rintakoruja	kasvit, eläimet, geometriset kuviot	yksinkertaisia	10–45 €
Blooming Day Things	rintakoruja	eläimet	pieniä mutta todella pikkutarkkoja	25 €
Thimble Thistle	kaulakoruja, sormuksia, kalvosinnappeja	perhoset, kasvit, kuuluisat taidemaalaukset	pieniä mutta pikkutarkkoja	55–145 €
Ghost Barn	tauluja, kaulakoruja, kangasmerkkejä, rintakoruja	eläimet, kasvit, maisemat	yksinkertaisia mutta työläitä	25–70 €
Kinzzza	vaatteita, laukkuja, pussukoita, tyynyjä	kasvit	yksinkertaisia	20–100 €
Pixiecraft Handmade	tauluja, kaulakoruja, tarvikepaketteja	eläimet, tekstit	yksinkertaisia, taulut suuritoisia	20–65 €
By Cachito Mio	vaatteita, laukkuja	perinteistä meksikolaiskirjontaa	suuritoisia	45–1500 €
Wolea Handmade	kaula-, korva- ja rintakoruja	kukat	pieniä ja yksinkertaisia	14–18 €
An Astrid Endeavor	kaula-, korva- ja rintakoruja	geometriset kuviot	yksinkertaisia mutta suuritoisia	15–90 €

Kuvaan 5 on koottu kollaasiksi yritysten tuotteita. Kun kollaasia lukee oikealta vasemmalle, ovat yritykset samassa järjestyksessä kuin taulukossa. Etsyn tuotevalikoimassa kirjonta näkyi trendikkäänä tekniikkana. Tuotteita oli paljon ja ne olivat moderneja ja nuorekkaita. Erityisen paljon oli myynnissä pienehköjä tauluja, joissa kankaalle kirjottu työ myydään kir-

jontakehykseen pingotettuna. Tähän havainnointiin valittiin kuitenkin monipuolisempi valikoima tuotteita. Taulujen lisäksi suosituimpia tuoteryhmiä olivat kaulakorut, rintakorut ja kangasmerkit. Kukkaroita ja pussukoita oli myös paljon tarjolla. Vaatteita, laukkuja ja kodintekstiilejä taas oli hyvin vähän.



Kuva 5. Kollaasi Etsyssä havainnoitujen yritysten tuotteista

Yritykset suosivat pienikokoisia tuotteita, joiden kokoaminen on nopeaa ja helppoa kirjontaa lukuun ottamatta. Usein kirjonta on laitettu valmiina ostettuun korupohjaan tai kirjontakehykseen. Tämä vähentää tuotannon työläyttä ja tuotteiden hintojen nousua liian korkeiksi. Monet tekijät kertovat valmistavansa tuotteen vasta tilauksen saatuaan, jolloin turhaa työtä ei tule tehtyä ja myymättä jääneitä tuotteita ei kerry. Monet myös tar-



joavat mahdollisuuden kustomoituun tilaukseen, jossa asiakas pääsee vaikuttamaan tuotteen ominaisuuksiin, kuten väreihin enemmän kuin tarjolla olevista vaihtoehdoista valitsemalla.

Harvoissa tuotteissa on lähdetty hyödyntämään erikoisia käyttötarkoituksia tai muuten innovatiivista muotoilua. Kirjontakuvioissa kuitenkin näkyy luovuus ja ne ovat selvästi tuotteen keskipiste. Tuotteet ovat ensisijaisesti kirjontatuotteita eivätkä tuotteita, joihin on lisätty koristeeksi kirjontaa. Kirjontakuvioissa eläimet ja kasvit ovat kaikkein suosituimpia aiheita. Etenkin tauluissa on käytetty myös paljon lyhyitä tekstejä. Iskulausemaisilla teksteillä ilmaistaan sekä positiivisia että negatiivisia tunnetiloja, kannustetaan ja otetaan kantaa muun muassa naisten oikeuksiin. Tyyli kirjonnoissa vaihtelevat perinteisemmästä hyvinkin moderneihin ja uskottoman pikkutarkoista yksinkertaisiin. Yksinkertaisetkin kuviot ovat silti työläitä, kuten kollaasin viimeisessä kuvassa näkyvä An Astrid Endeavor-merkinen iso geometrinen koru, jonka pinta on tiiviisti täytetty.

Tekijän kädenjäljen näkymisessä on myös eroja. Osalla tekijöistä työssä saa näkyä käsintehtyn tuotteen rosoisuutta ja yksilöllisyyttä ja toiset taas valmistavat luksustuotteita, jotka näyttävät konekirjotuilta korkealaatuisuutensa vuoksi. Tuotevalikoiman laajuuden vuoksi joukkoon mahtuu monenhintaisia tuotteita. Pienen kangasmerkin voi saada kymmenellä eurolla, taulut ja korut ovat hinnoiltaan noin 20–60 €. Kollaasissa näkyvä pääntieltä kirjottu mekko on 140 € ja kallein havainnoinnissa huomattu tuote oli saman merkin täyspitkä mekko, jonka hinta on noin 1500 €. Verkkokaupan tilausten loppusummiin lisätään tietysti vielä lähtö- ja kohdemaasta riippuvat postituskulut, joita ei kuitenkaan tässä työssä tarkasteltu. Etsyssä on sekä päätoimisia yrittäjiä, että käsitöitä harrastukseen tekeviä myyjiä. Tämä pitää ottaa huomioon kun hintoja tarkastelee, sillä tekijä, jolle tuotteet eivät ole elannon perusta saattaa sortua alihinnoitteluun. Tässä havainnoinnissa ei kuitenkaan huomattu todella silmiinpistäviä poikkeuksia hinnoittelussa.

Iloisilla väreillä, modernisti tyylitellyillä kuvioilla ja trendikkäillä aiheilla, kuten kaktuksilla ja mehikasveilla tuotteisiin on saatu nuorekkuutta ja monet niistä sopisivatkin pienten kotimaisten designrytysten tuotteiden joukkoon. Näiden havainnoitujen tuotteiden kohderyhmät ovat huomattavasti nuorempia kuin kotimaisten kirjontatuotteiden. Asiakkaat ovat todennäköisesti noin 20–40-vuotiaita trendejä seuraavia ihmisiä jotka haluavat silti olla yksilöllisiä ja ostavat tuotteita mieluummin pienyrittäjiltä kuin suurilta ketjuilta. Iso osa tuotteista on feminiinisiä mutta modernin tyyllisissä tuotteissa on neutraalimpiakin vaihtoehtoja ja jonkin verran myös miehille suunnattuja tuotteita kuten kalvosinnappeja.

Kuten kotimaisten yritysten tuotteet, myös nämä tuotteet liittyvät ensisijaisesti esteettisyyden ja koristautumisen tarpeeseen. Kukkaroilla, laukuilla ja vaatteilla on muitakin käyttötarkoituksia tavaroiden kuljettamiseen ja kehon suojaamiseen liittyen. Kuvioaiheista etenkin tekstiit liittyvät it-

seilmaisuun ja identiteetin vahvistamiseen. Itseilmaisu voi liittyä esimerkiksi mielipiteiden kertomiseen tai trenditietoisuuden ilmaisuun. Toisaalta pienyrityksen tuotteen valitsemisella voi myös viestiä massatuotannon ja trendejä orjallisesti noudattavan kuluttamisen vastustamisesta. Asiakkaan tunteisiin voi vedota myös henkilökohtaisuudella. Stitching Sabbatical-merkin valmistamat kirjonnat esittävät asiakkaan omaa lemmikkieläintä ja ovat siten erittäin henkilökohtaisia ja suuren lisäarvon omaavia tuotteita. Asiakkaalle, joka arvostaa käsintehtyjä tuotteita on tärkeää varmasti myös tuotteiden tarinallisuus. Etsyssä useilla yrityksillä on taustatarina luettavissa ja monet myös kertovat tuotteen perustietojen yhteydessä sen suunnittelun inspiraatiosta ja valmistamisesta. Verkkokauppa mahdollistaa hyvin laajemmankin tarinallisuuden liittämisen tuotteisiin kun kaiken tekstin ei tarvitse mahtua pieneen pakkaukseen tai hintalappuun.

### 3.3 Johtopäätökset

Havainnoinnissa huomattiin suuri ero kirjontatuotteiden tarjonnassa havainnointikohteesta riippuen. Kotimaisten design- ja käsityöyritysten valikoimissa tuotteita oli harvassa ja suurin osa oli tyyliltään perinteisiä. Nuorekasta tai trendikästä muotoilua ei ollut tarjolla lähes ollenkaan. Etsyverkkokaupassa taas kirjontaa oli paljon ja ne oli selvästi suunnattu nuoremalle kohderyhmälle. Syitä puutteeseen kotimaisilla markkinoilla voivat olla tekniikan hitauden ja korkean hinnan lisäksi laatuksiteerit. Kirjontatöissä näkyy helposti tekijän kädenjälki ja sarjan eri kappaleet eivät ole täysin identtisiä toisin kuin teollisesti valmistetuissa tuotteissa. Monet käsityötuotteistakin valmistetaan koneiden avulla ja ne ovat todella tasalautuisia, joten käsinkirjonta voi erottua joukosta negatiivisesti. On tietysti myös makuasia saako kirjonta olla hieman kotitekoisen näköistä vai pitääkö jäljen olla lähes konekirjontaa vastaavaa. Tärkeää on oikean myyntikanavan ja kohderyhmän löytäminen. Etsyssä myynnissä olevat tuotteet saattavat näyttää siellä ammattimaisilta mutta osa tyylikkäästikin tuotteista saattaisi designputiikin tasalautuisempien tuotteiden rinnalla näyttää harrastelijamaisilta rosoisuutensa vuoksi.

Kotimaisten tuotteiden joukossa erikoinen tekniikka saattaisi erottua joukosta kunhan laadun ottaa huomioon ja tuo markkinoille viimeistelyjä ja ammattimaisia tuotteita. Etsyn tuotteista monet olivat trendikkäitä mutta valmiisiin askartelukaupan korupohjiin ja kirjontakehyksiin laitetuista töistä puuttui omaperäisyyttä. Tietysti valmiiden pohjien käyttäminen on työmäärän ja hinnan kannalta hyvä asia mutta tuote jää hieman harrastelijamaiseksi jos luova työ ei ulotu kirjontakuvion suunnittelun ulkopuolelle. Toisaalta kovin erikoinen tuote yhdistettynä näyttävään kirjontaan voi tehdä lopputuloksesta sekavan. Ei myöskään kannata uhrata liikaa aikaa tuotteen innovatiiviseen muotoiluun jos kirjonta on työn pääasia. Suunnittelussa on huomioitava miten tuote ja kirjonta sopivat yhteen.

Etsyn tuotteissa havaittavaa nuorekkuutta kaipaisi myös kotimaisille markkinoille. Tarjolla olevien tuotteiden tyyli ei vetoa nuorekkaisiin asiakkaisiin. Kohderyhmäksi ei kuitenkaan kannata valita liian nuoria ihmisiä tuotteiden korkean hinnan vuoksi. Moderni ja nuorekas tyyli, joka vetoaa nuoriin mutta on myös tarpeeksi tyylikästä ja kypsää vedotakseen myös keski-ikäisiin toisi tuotteille laajan kohderyhmän.

Jos suunniteltavat tuotteet tuotaisiin myyntiin kotimaisiin käsityö- ja designputiikkeihin ja myyjäisiin niiden kilpailijoita eivät olisi muut kirjonta-tuotteet vaan saman tuoteryhmän muut vaihtoehdot. Tämä asettaa haasteita tuotteiden laadulle, jotta ne näyttäisivät ammattimaisilta muiden tuotteiden rinnalla, jotka tehdään tasalaatuisemman lopputuloksen mahdollistavilla tekniikoilla. Myös hinta voi olla vaikea pitää kilpailukykyisenä, jos asiakas ei ymmärrä kirjutun ja vaikkapa laserilla kaiverretun tuotteen työmäärän eroa. Luultavasti on hyvä pitää kirjonta yksinkertaisena ja nopeasti valmistavana tai lähteä kunnolla luksustuotelinjalle ja huomioida se myös markkinoinnissa. Ensimmäinen vaihtoehto oli tässä parempi suunnittelijan tyylin ja taitojen perusteella.

Havainnoinnin tärkeimpiä johtopäätöksiä oli kirjonnin oleellisuus tuotteessa. Kirjonnin on hyvä olla tuotteen keskipiste ja tuoda tuotteelle lisäarvoa. Hintaluokka ei saisi nousta liian korkeaksi, etenkin jos tekijän tyyli ja kädenjälki ovat kaukana teollisten tuotteiden ulkonäöstä. Muotoiluosaaminen on tärkeää sekä kirjontakuvion, että muun tuotteen osien suunnittelussa. Asiakas hakee tuotteelta muitakin ominaisuuksia kuin kirjonnin käyttämistä valmistustekniikkana, joten kuviodien viehäytys ei voi perustua vain valmistustekniikkaan, vaan ensisijaisesti niiden aiheisiin. On valittava kuvio-aihe, joka vetoaa asiakkaisiin ja tuote, joka koetaan tarpeelliseksi.

Tiedonhakua tehdessä törmättiin myös vaihtoehtoon myydä kuvia kirjontatyöstä (kuva 6). Kirjontaa tehdään siis vain yksi kappale ja siitä otetusta kuvasta tehdään esimerkiksi julisteita tai kännykänkuoria. Tällainen vaihtoehto vähentää työn määrää ja mahdollistaa suuret määrät keskenään identtisiä, tasalaatuisia tuotteita alhaisemmilla kustannuksilla. Digiprinttinä kuvia saa siirrettyä myös kankaalle. Vaatteissa digiprintti voisi olla hyvä vaihtoehto, sillä digiprintatun kankaan huollettavuus ja kestävyys eivät kärsi herkän kirjonnin vuoksi. Haittapuolena tässä on kuitenkin se, että printiksi muunnetusta kirjonnasta puuttuu tuntoaistilla koettava pinta-tekstuuri. Tässä työssä tätä vaihtoehtoa ei lähdetty kokeilemaan, sillä ensin haluttiin selvittää miten kirjonta toimisi pienyrittäjän valmistamissa tuotteissa. Se on kuitenkin mielenkiintoinen mahdollinen vaihtoehto tulevaisuudessa.



Kuva 6. iPhone & iPod suojakuori (Lanusa n.d.).

## 4 SUUNNITTELUPROSESSI

Havainnoinnin perusteella huomattiin kotimaisilla markkinoilla olevan puutetta nuorekkaista designhenkisistä kirjontatuotteista, joiden hinta ei nouse aivan luksusluokkaan. Myös kirjallisuudesta saatu tieto kertoi, että menestyvissä käsityötuotteissa hyödynnetään uusia ideoita ja omaperäisyyttä. Etsyn tuotteiden tarkastelu taas kertoi että tuotteet kaipaavat ammattimaisempaa suunnittelua tuotteen muihinkin osiin kuin vain kirjontaan. Suunnittelussa ei kuitenkaan voida tehdä päätöksiä vain kirjontatuotteiden havainnoinnin perusteella, sillä asiakas etsii tuotetta tietyn tarpeen perusteella. Asiakas ei siis etsi kirjontatuotetta, vaan esimerkiksi laukkaa. Miellyttävällä kirjontakoristelulla tuote voi erottua kilpailijoiden joukosta. Kirjontatuotteilla on luontevaa vastata asiakkaan esteettisyyden, koristautumisen ja itseilmaisun tarpeisiin. Tuotteen on oltava laadukasta muotoilua ja kestävä sekä aikaa että käyttöä. Kun asiakas kokee tuotteen tarpeelliseksi ja laadukkaaksi ja tuote on pitkäikäinen, on suunnittelu onnistunutta ja vastuullista.

Opinnäytetyön suunnitelmavaiheessa mittatilaustyöt valmiiden tuotteiden sijaan olivat yksi vaihtoehto. Tiedonhankinnan edetessä kävi kuitenkin selväksi, että valmiit tuotteet ovat monin tavoin parempi vaihtoehto. Mittatilaustyö olisi asiakkaalle kalliimpaa kuin valmiin tuotteen ostaminen, koska kyse olisi uniikkituotteesta eikä sarjatuotteesta. Mittatilaustuotteita valmistava yrittäjä saa valmiiksi vähemmän tuotteita, kun jokainen yksittäinen tuote suunnitellaan ja valmistetaan alusta asti. Mittatilauksessa tehdään siis vähän hintavia tuotteita, kun taas valmiiden tuotteiden myynnissä valmistetaan enemmän ja edullisempia tuotteita. Riippuu paljon tekijän omista taidoista, kumpi vaihtoehto on parempi. Mittatilaustyö on hinnaltaan korkeaa ja nykyään harvinaista ja siten eräänlaista luksusta. Kirjonnankin pitää siis olla luksustuotteeseen sopivaa ja tekijän taitojen erityisen harjaantuneet. Tekijän omien taitojen ja tyylin vuoksi tässä työssä valmiit tuotteet valikoituivat lopulliseksi aiheeksi. Mittatilaustöiden kysynnän selvittäminen vaatisi myös oman tiedonhankintaprosessinsa, jossa selvitetään onko tällaista toimintaa ja haastatellaan kyseisiä yrittäjiä sekä kysellään kohderyhmän kiinnostusta ostaa mittatilaustuotteita ja millaisia ne tuotteet olisivat.

### 4.1 Tuoteryhmän ja kirjonta-aiheen valinta

Suunnittelu lähti eri vaihtoehtojen listaamisesta ja karsimisesta. Ideoita mallistolle oli esimerkiksi joulusesonkiin keskittyminen, sillä perinteinen muistoja mieleen tuova kirjonta voisi sopia hyvin joulukoristeisiin. Tuotteissa voisi yhdistää perinteistä ja modernia tyyliä. Tämä vaihtoehto karsiutui kuitenkin pois, sillä tuotteet olisivat todennäköisesti joulukoristeiksi todella kalliita ja tuote, jota voi myydä ja käyttää vuoden ympäri koettiin kannattavammaksi. Pohdittiin myös tarvikepakettien suunnittelua niiden havainnoinnissa huomatuun suosioon vuoksi. Tässä työssä haluttiin kuitenkin

kin pohtia tuotteiden valmistamista itse käsityötekniikkaa käyttäen, joten tarvikepakettien suunnittelu ei olisi vastannut työn alkuperäistä tarkoitusta.

Vaihtoehtoja pohtiessa tuli ilmi, että monessa arkisessa tuotteessa hitaalla erikoistekniikalla tehtyä koristelua on vaikea perustella. Tuotteen hinta nousee korkeaksi ja kirjonta myös tekee tuotteesta herkemmän ja hankalasti huollettavamman. Kirjonta ei kestä hankausta ja pitkät pistot voivat jopa tarttua kiinni muihin esineisiin. Esimerkiksi penaalia tai kukkaroa jota kuljetetaan laukussa avainten ja muiden esineiden kanssa ei ole järkevää koristella herkällä kirjailulla. Vaatteet oli rajattu pois vaihtoehdoista jo opinnäytetyötä suunniteltaessa. Ne koettiin huonoksi vaihtoehdoksi hankauksenkeston ja huollettavuuden lisäksi siitä syystä, että vaatteiden valmistaminen pienyrittäjänä on työlästä ja kallista jo ilman kirjailuakin. Kirjontaa on järkevintä käyttää koriste-esineessä, kuten sisustusesineessä tai korussa.

Tuotteen olisi myös hyvä olla pieni, jotta yksinyrittäjäkin saa tuotettua niitä myyntiin tehokkaasti. Korut koettiin parhaimmaksi vaihtoehdoksi, sillä niissä kirjonta saa olla pääosassa ja tuotteen hinta ei nouse liian korkeaksi kun sen muut osat on nopea koota. Koruun hintava kirjontatekniikka sopii myös siksi, että korut ovat muutenkin usein korkeahintaisia. Kirjonnan lisääminen tuotteeseen, joka yleensä on käsityötuotteenakin edullinen, voi asiakkaan silmissä vaikuttaa turhanpäiväiseltä. Kuvassa 7 näkyy luonnoksia eri vaihtoehdoista korun muodolle.



Kuva 7. Luonnoksia korumalleista

Kirjonnan aiheeksi haluttiin jotain ajatonta trendikkäiden aiheiden sijaan. Kuvion olisi hyvä myös vedota monenikäisiin eli se ei saa olla liian lapsellinen, muttei liian vakavakaan. Pikkulinnut oli aihe, joka oli työn alusta asti ollut vaihtoehtona. Havainnoinnissakin nähtiin, että luontoaiheet ovat kirjonnassa suosittuja. Muita pohdittuja aiheita olivat perhoset ja kasvit. Kaikkien kolmen kohdalla haluttiin käyttää kotimaisia lajeja. Tutut aiheet, joihin asiakkailta liittyy omia muistoja tekevät tuotteesta merkityksellisen ja tärkeän. Tämän vuoksi kuvioksi mietittiin selkeitä ja tunnistettavia aiheita abstraktien sijaan. Tuotteiden liittyminen Suomen luontoon voi laajentaa tuotteiden myyntikanavia myös käsitöitä myyviin matkamuu- myymälöihin. Pikkulinnuista valittiin kolme eri lajia, joilla on eriväriset höyhenpuvut: keltamahainen talitiainen, punainen punatulkku ja ruskeasävyinen peippo (kuva 8). Näin asiakkaalla on mahdollisuus valita erisävyisistä vaihtoehdoista suosikkinsa.



Kuva 8. Luonnokset valituista kuvioaiheista

Kun koru oli valittu tuoteryhmäksi, oli selvää että sille piti suunnitella myös jonkinlainen kehys tai alusta. Puu oli helppo valinta materiaaliksi. Koruja voi tietysti valmistaa pelkästä tekstiilistäkin, mutta kova materiaali tuo korulle painoa, jolloin se riippuu kauniisti. Puusta tehty kehys myös tekee tuotteesta viimeistellyn ja kestävän. Itse suunniteltu kehys myös erottaa tuotteen valmiisiin korupohjiin tehdyistä kirjontakoruista ja tekee siitä ammattimaisen muotoilijan tuotteen. Tavanomaisten soikeiden tai pyöreiden riipuspohjien sijaan kehyksestäkin päätettiin tehdä linnunmuotoinen.

#### 4.2 Kokeilut kaulakoruista

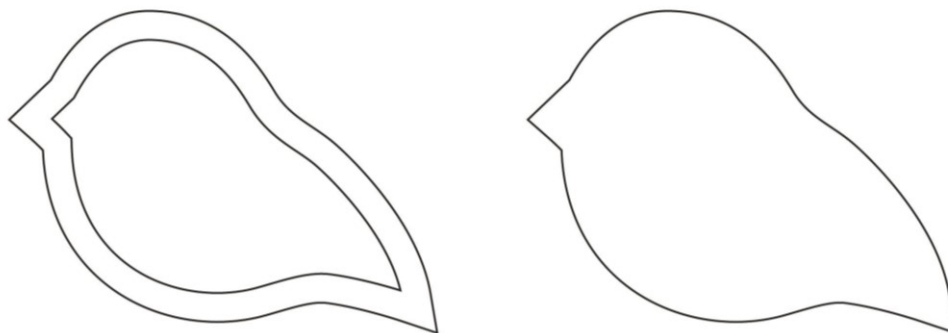
Suunnitteluprosessissa valmistettiin kokeiluja ja prototyypit kaulakoruista ennen malliston muiden tuotteiden valintaa. Kokeiluilla selvitettiin, mikälainen kirjonta työhön sopii ja toimiiko korun rakenne ja kuvioaihe käytännössä. Kaulakorun prototyyppettä varten valmistettiin puinen kehys, johon liitettiin kaulaketju sekä huovalle tehty kirjonnat. Kuvassa 9 on luonnos kaulakorusta.



Kuva 9. Luonnos kaulakorusta

#### 4.2.1 Kehys kirjonnalle

Kehyksen materiaalina käytettiin 3 mm paksuista kevytvaneria ja kehys koottiin kahdesta eri kappaleesta (kuva 10), jotka päällekkäin liimattuina muodostavat kehys, jossa on kirjonnalle sopiva syvennys keskellä (kuva 11). Kehyksen ulkomitat ovat noin 8x5 cm ja reunan paksuus 5 mm. Erikoisen mallinen kehys syntyy nopeasti tasalaatuisena laserleikkaamalla. Tämä työvaihe teetetäisiin varsinaisessa tuotannossa todennäköisesti alihankintana, ellei todettaisi että yrityksellä olisi laserkoneelle niin paljon käyttöä että sellaisen hankkiminen olisi kannattavaa. Tuotteen käsityö-mäisyys muodostuu kuitenkin pääosassa olevasta kirjonnasta. Prototyypit valmistettiin kuitenkin lehtisahalla, sillä se oli nopeampaa tässä tapauksessa, kun tekijällä ei ole kokemusta puun leikkaamisesta laserilla ja laitteet olivat helpommin saatavilla. Sahaamisen jälkeen palat liimattiin toisiinsa ja kehukseen porattiin reikä lenkkiruuvia varten. Puupinta viimeisteltiin sipaisulla pellavaöljyä ja lenkkiruuvista pujotettiin sopivan mittaiseksi leikattu lukollinen palloketju.



Kuva 10. Kaavat kehysen osiin





Kuva 11. Kehysprototyyppi

#### 4.2.2 Kirjonta

Kirjonnan pohjamateriaaliksi valikoitui huopa sen käytännöllisyyden vuoksi. Huovan voi leikata valmiiksi kehyksen muotoon, eikä se rispaannu kuten kangas. Tekokuiduista valmistetut huovat koettiin villaa paremmaksi vaihtoehdoksi niiden helpon saatavuuden ja edullisemman hinnan vuoksi.



Kuva 12. Kokeilu villalangalla

Ensimmäinen kokeilu talitiaisesta tehtiin tavallisia kirjontalankoja paksuilla villaisilla ryijylangoilla ja pinta täytettiin tiiviisti laakapistoilla (kuva 12). Paksulla langalla kuvio syntyi nopeasti mutta lopputulos ei ollut koruun sopiva. Villalangan pörröisyys ja paksulla langalla tehdyn kuvion epätarkkuus tuntuivat tekevän korusta kömpelön näköisen, vaikka ne muihin tuotteisiin voisivatkin sopia. Lanka päätettiin vaihtaa yleiseen kirjonnassa käytettyyn lankaan eli puuvillaiseen muliinilankaan. Muliinilanka

koostuu kuudesta säikeestä, jotka on kierretty hyvin löyhästi yhteen, jotta langasta voi erottaa sopivan määrän säikeitä ja näin vaikuttaa langan paksuuteen. Lintukuvio tehtiin uudelleen kolmella lankasäikeellä (kuva 13). Ensimmäistä kokeilua huomattavasti ohuemmalla langalla tehty kokeilu oli todella hidasta, kun pinnan täyttäminen vaati enemmän pistoja. Työn jäljestä oli myös vaikea saada siistiä tekijän taidoilla ja erittäin hitaalla tekniikalla. Se tuskin sopisi sarjatyöhön. Ensimmäinen kokeilu oli tehty turkoosille huovalle, mutta toisen kohdalla päätettiin valita kaikkien lintujen väreihin sopiva neutraalimpi musta huopa.



Kuva 13. Kokeilu laakapistoilla

Tekstuurin lisäämiseksi ja kuvion täytön nopeuttamiseksi käytettiin seuraavassa kokeilussa langan täyttä paksuutta eli kuutta säiettä. Kaikista kolmesta linnusta tehtiin kokeilut, joissa vatsat täytettiin tiiliseinämäisen kuvion muodostamilla pistoilla ja muut osat laakapistoilla (kuva 14). Mustat alueet jätettiin kuitenkin kirjomatta, sillä aiemmat kokeilut saivat pohtimaan onko mustalla langalla mustalle pohjalle kirjominen turhaa. Toisaalta kirjomatta jätetyt alueet tuovat pintaan vaihtelua mutta toisaalta ne saavat työn näyttämään keskeneräiseltä.



Kuva 14. Kokeilu tiiliseinämäisellä täytöllä

Kokeilujen lopputulokset koettiin tässä vaiheessa todella kömpelöiksi ja epäsiisteiksi. Vaikka jäljen siisteys olisi lopullisissa versioissa parempi kuin ensimmäisissä, nopeasti tehdyissä kokeiluissa, ei mikään vaihtoehtoista vielä ollut tarpeeksi tasokas. Lintukuviota päätettiin muokata pelkistetyimmäksi ja tyyliä tyyliemmäksi: nokka ja silmä jätettiin pois ja alueita muokattiin muutenkin hieman (kuva 15).



Kuva 15. Luonnokset lopullisista kirjontakuviosta

Seuraava kirjontakokeilu tehtiin punatulkusta harvaan asettuvilla pistoilla, jotka asettuivat samalla värialueella samaan suuntaan. Tämä raidoitus tehtiin kolmella säikeellä. Tulos oli tyylikäs mutta pitkät pistot jäivät helposti löysälle. Tiiviissä täytössä tällainen ei näy mutta harvassa täytössä jokainen pisto erottuu selvästi. Raidoituskoikeilu toistettiin myös vaihtamalla musta lanka tummanharmaaseen, jotta se erottuisi mustasta taustasta (kuva 16).



Kuva 16. Kokeilu harvalla raidoituksella

Kokeilujen tekeminen jatkui vaihtoehtoon, jossa lintujen vatsat on täytetty lyhyillä harvaan sommitelluilla jyväpistoilla ja muut osat jälleen tiiviisti laakapistoilla (kuva 17). Tulos ei kuitenkaan ollut yhtä tyylikäs kuin harva raidoitus. Lisäksi tummanharmaan käyttö mustan tilalla päätettiin hylätä, sillä tummanharmaa sai lintujen värityksen näyttämään sameammalta verrattuna syvään mustaan. Ongelma ratkaistiin tuomalla musta lanka takaisin ja vaihtamalla musta huopa puukehyksen väriseen beigeen. Vaaleasta pohjasta muutkin värit erottuvat kirkkaammin. Kaikista linnuista tehtiin kokeilut tiiviillä täytöllä ja kuudella säikeellä, mutta jälki ei ollut tarpeeksi siistiä (kuva 18). Myös pisaranmuotoisia ketjupistoja kokeiltiin vatsan täytteeksi (kuva 19).



Kuva 17. Kokeilu jyväpistoilla



Kuva 18. Kokeilu laakapistoilla paksulla langalla



Kuva 19. Kokeilu ketjupistoilla

Harva raidoitus koettiin kuitenkin yhä ylivoimaisesti parhaimmaksi vaihtoehdoksi. Se oli mielenkiintoinen tekstuuriltaan ja nopea valmistaa. Tasalaatuisuuden ylläpitäminen sarjatyössä olisi myös helpompaa harvoilla pistoilla. Ratkaisuksi pistojen kireysongelmaan keksittiin paksumman huovan käyttö. Tähän mennessä kokeilut oli tehty hyvin ohuelle huovalle, joka meni kasaan, jos pistoja yritti saada kireiksi. Paksun ja jämäkän huovan huomattiin säilyttävän muotonsa, jolloin pistot sai vedettyä kireiksi (kuva 20). Huopa oli saman paksuista kuin kehyksen vaneri ja täytti kehyksen siten siistimmin kuin ohut huopa. Kirjontaa kehitettiin lopullisiin prototyyppeihin vielä myös siten, että pistot vedettiin huovan reunan yli, jotta ne täyttäisivät pohjan kokonaan. Näin kirjonnän ympärille ei muodostunut kaksinkertaista reunusta sekä huovasta, että puukehyksestä.

Lopullisissa protoissa myös käytettiin langan kaikkia kuutta säiettä, jolloin pistot erottuvat paremmin. Valmiit kirjonnat liimattiin kehyksiin. Kokeiluissa kirjontakuviot jäljennettiin huovalle silmämääräisesti piirtämällä. Varsinaisessa valmistuksessa tasalaatuisuus on kuitenkin tärkeää, joten kuviot jäljennettäisiin kuvassa 21 näkyvien sabluunoiden avulla.



Kuva 20. Kokeilu harvasta raidoituksesta paksulle huovalle



Kuva 21. Sabluunoiden kaavat

#### 4.2.3 Valmiit prototyypit

Kuvissa 22–24 esitellään lopulliset valmiit prototyypit. Kuvissa vasemmalta nuken päällä näkyvät korun mittasuhteet ja oikealla ovat lähikuvat kirjonnosta. Koru on suuri ja asettuu suurin piirtein rinnan kohdalle. Ketjun pituus on 70 cm. Koru sopii isoja ja näyttäviä mutta rentoja koruja suosivalle. Koru on näyttävyydestään huolimatta tyylinsä ja materiaaliensa puolesta paremmin arkeen ja rentoihin juhliin kuin arvokkaisiin juhlatilaisuuksiin sopiva. Kohderyhmää ei haluttu iän suhteen rajata kovin tarkaksi, vaan korusta pyrittiin suunnittelemaan monenikäisiin vetoava. Käyttäjä suosii asusteissaan värikkyyttä ja iloisuutta vakavuuden sijaan ja hankkii omaperäisiä asusteita käsityö- ja designyrityksiltä.



Kuva 22. Prototyyppi talitiaisesta



Kuva 23. Prototyyppi peiposta

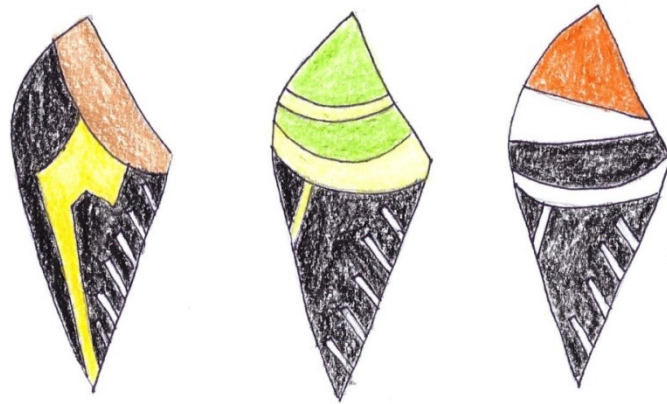


Kuva 24. Prototyyppi punatulkusta

#### 4.3 Valmis mallisto

Kaulakoruista valmistettujen prototyyppien pohjalta suunniteltiin malliston muut tuotteet. Aluksi pohdittiin muita lintuaiheisia korumalleja, kuten siipiä (kuva 25) Lopulta kuitenkin todettiin, että yhtenäisempi mallisto olisi alkuun parempi vaihtoehto. Tähän vaikutti myös se, että palautekysely toteutettaisiin vain valmiista prototyypeistä eli vastausten perusteella olisi vaikea arvioida hyvin erilaisten tuotteiden menestymistä. Päätettiin siis valita mallistoon korvakoru- ja rintakoruversiot samoista lintumalleista. Erilaiset korut samasta kuviomallista antavat asiakkaalle mahdollisuuden valita itselleen mieluisin tapa käyttää koruja. Jos mallisto to-

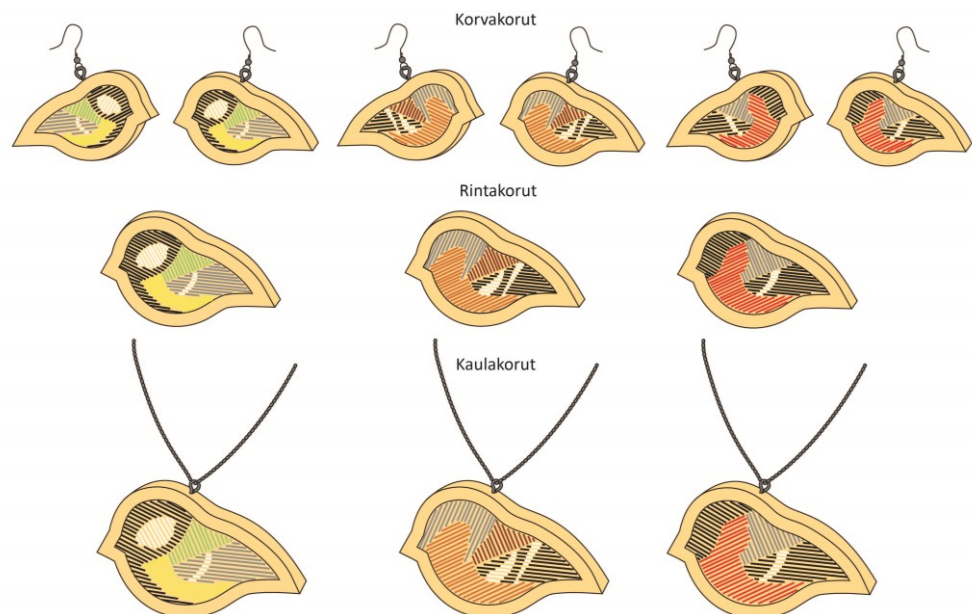
teutettaisiin tulevaisuudessa, voisi eri kuviomalleja lisätä myöhemmin kun asiakkaiden toiveista on varmaa tietoa.



Kuva 25. Luonnoksia hylätyistä korumalleista

#### 4.3.1 Malliston tuotteet

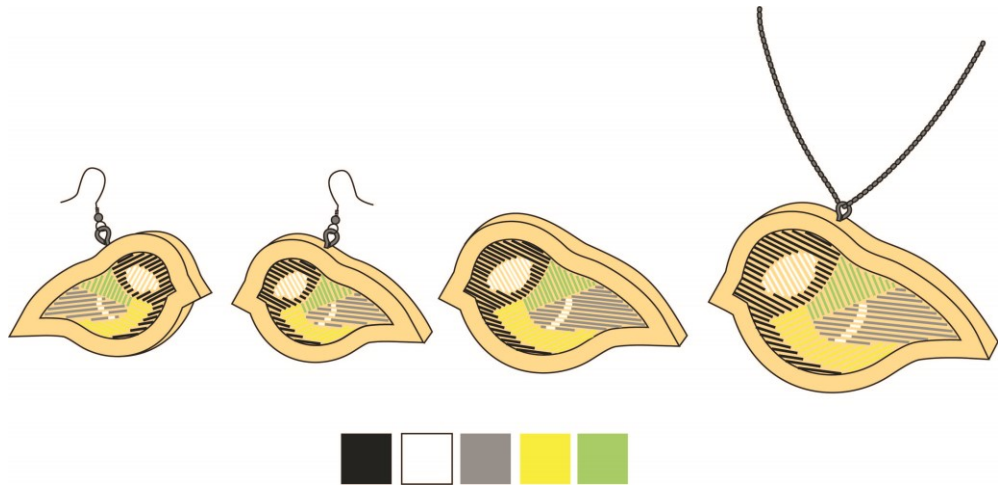
Kuvassa 26 näkyy kaikki malliston tuotteet sekä niiden mittasuhteet toisiinsa nähden. Malliston nimeksi valittiin Pikkulintu kuvioaiheiden mukaan. Kaikista kolmesta korumallista on kolme eri lintulajivaihtoehtoa eli asiakkaalla on yhteensä yhdeksän eri vaihtoehtoa. Kaulakoru on tuotteista suurin, rintakoru on hieman sitä pienempi ja korvakorut malliston pienin tuote, vaikkakin noin 4 cm levyisinä vielä korvakoruiksi näyttävän suurikokoiset.



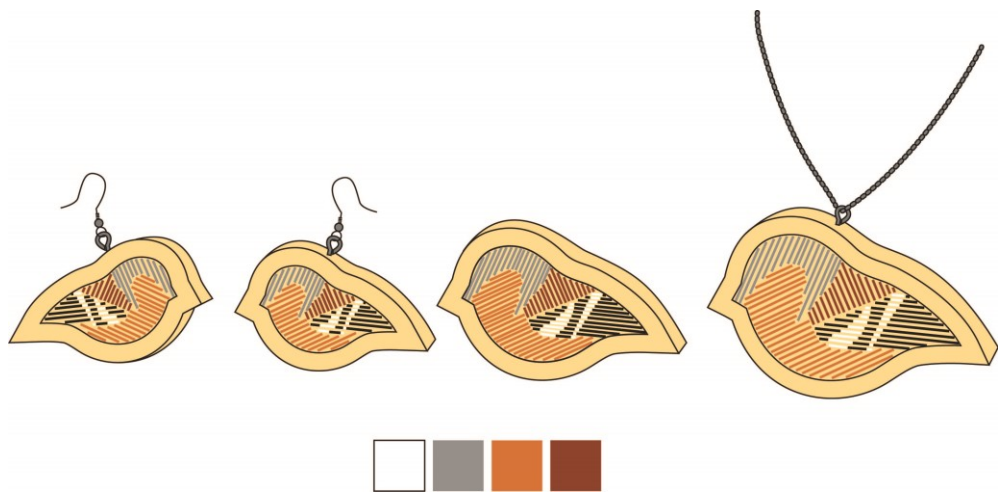
Kuva 26. Pikkulintu-korumalliston tuotteet



Kuvissa 27–29 esitellään vielä lähempää jokaisen lintulajin eri koruvaihtoehtot. Korujen alapuolella on kyseisen lintukuvion värikartta. Kuvissa näkyy myös pistojen asettuminen kirjonnassa.



Kuva 27. Malliston korut talitiainen-kuviolla



Kuva 28. Malliston korut peippokuvioinnilla



Kuva 29. Malliston korut punatulkkukuviolla

#### 4.3.2 Hinnoittelu

Malliston kaulakoruille laskettiin hinta-arvioita palautekyselyä varten (taulukko 4). Hintojen laskemisen pohjana käytettiin Muotoilijana toimiminen-opintojakson hinnoittelutaulukkoa (Lundahl 2015). Hinta-arviot ovat suurin piirtein samassa luokassa havainnoinnissa tarkasteltujen kirjontakorujen hintojen kanssa. Kehyksen laserleikkuun teettämisen hinta-arvio perustuu kahdelta laserleikkuuta tekevältä yritykseltä, Laser Cut Studiolta ja Laser-Riimikolta (2017) sähköpostilla pyydettyihin arvioihin. Kolme eri vaihtoehtoa tuotteen hinnalle saatiin käyttämällä eri arvioita työhön kuluva ajasta. Hinnat pyöristettiin kyselyä varten selkeiksi luvuiksi 39 €, 49 € ja 59 €. Korun hintaan sisältyvään työhön kuuluu korun kirjomisen ja kokoamisen lisäksi tuotelappujen tekemistä, pakkaamista ja myymistä. Tarkan hinnan pystyy laskemaan vasta kun on tiedossa paljonko korun valmistamiseen sarjatyonä ja muihin tehtäviin todellisuudessa menee aikaa, mitä kaikkia kuluja yrityksellä on sekä millainen kateprosentti on yritykselle tarpeen. Materiaaleihin ja työaikaan perustuvan tarkan hinnoittelun lisäksi on otettava huomioon kilpailevat tuotteet ja asiakkaan mielipide hinnasta. Jos samassa myyntikanavassa kilpailevat tuotteet on valmistettu nopeammilla tekniikoilla ja ovat siten edullisempia, asettaa se kirjontatuotteelle paljon vaatimuksia. Se, että asiakas tiedostaa tekniikan olevan hidas ja työläs ei vielä riitä perustelemaan hintaa. Tuotteen pitää muilta ominaisuuksiltaan miellyttää asiakasta enemmän kuin edullisemmat vaihtoehdot. Täytyy löytää oikea asiakaskunta ja kehittää tuotteita palautteen mukaan. Todennäköisesti kannattavinta olisi hyödyntää myyntikanavaa, jossa kilpailijoiden tuotteet ovat samanhintaisia ja käsityömaisesti valmistettuja. Silloin tuotteen kaikkia ostopäätökseen vaikuttavia ominaisuuksia on helpompi arvioida, kun joukosta erottuva hinta ei vie huomiota. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että tuotteelle laskettua hintaa ei pitäisi ikinä alentaa. Jos vaikuttaa siltä, että asiakkaat kokevat tuotteen olevan liian kallis, eikä myyntiä synny, on tuotetta kehi-

tettävä paremmaksi niin että asiakkaat kokevat sen hintansa arvoiseksi tai muutettava valmistusta tehokkaammaksi, jolloin hintaa voi alentaa.

Taulukko 4. Kaulakorun hinnoittelu

Kaulakorun hinnoittelu			
Materiaalit	Kulutus	Hinta	Yhteensä
Kehys	1 kpl	1,50 €/kpl	1,50 €
Huopa	7x5 cm	9,5 €/1x0,45m	0,075 €
Kirjontalanka	3 m	1,65 €/8 m	0,6 €
Liima	2 ml	11,4 e/l	0,02 €
Lenkkiruuvi	1 kpl	0,2 €/kpl	0,2 €
Palloketju	0,7 m	3 €/m	2,1 €
Ketjun lukko	1 kpl	0,27 €/kpl	0,27 €
Materiaalit yhteensä, alv. 24 %			4,765 €
Materiaalit yhteensä, alv. 0 %			3,847 €
3 vaihtoehtoa työkustannuksille			
Aika	1 h	1,5 h	2 h
Tuntikustannus	10 €	15 €	20 €
+Sos. kulut 24 % kerroin 1,32	13,20 €	19,80 €	26,40 €
Työ+materiaalit	17,047 €	23,647 €	30,247 €
+Kate 40 % kerroin 1,67	28,468 €	39,490 €	50,512 €
+Alv. 24 % kerroin 1,24	<b>35,30 €</b>	<b>48,96 €</b>	<b>62,63 €</b>
Hinnan pyöristys kyselyyn	<b>39 €</b>	<b>49 €</b>	<b>59 €</b>

Malliston tuotteista rintakoru tulisi olemaan edullisin. Kaikille koruille yhteisten valmistusvaiheiden eli kirjonnin ja kehysten kokoamisen lisäksi siinä täytyy vain liimata valmiina ostettu rintakoruneula kehysten taakse. Lisäksi se on hieman kaulakoru pienempi, joten kirjontaan ei kulu yhtä paljon aikaa. Korvakorut ovat pienin tuote, mutta koska niitä on kaksi, ei hinta työmäärän ja materiaalikulujen vuoksi voi olla kovin paljon alhaisempi kuin kaulakorussa. Pienet erot materiaalikuluissa ja valmistusajassa eivät kuitenkaan näy huomattavasti loppusummissa ja todennäköisesti tuotteiden hintaerot olisivat 5-10 € luokkaa. Eli esimerkiksi rintakoru 30 €, korvakorut 35 € ja kaulakoru 39 €.

## 5 PALAUTEKYSELY

Kalulakoruista valmistetuista prototyypeistä kyseltiin palautetta verkko-kyselyllä. Kyselyn tarkoitus oli selvittää onko koruille mahdollisesti ole-massa asiakkaita ja miten korua ja muita tuotteita kannattaisi kehittää. Kysely tehtiin Wetterhoffin alumnien Facebook-ryhmän jäsenille. Tällai-sen ryhmän jäsenillä voitiin olettaa olevan kiinnostusta käsityö- ja design-tuotteisiin. Kysely oli auki vajaat pari viikkoa.

Kysely tehtiin Webropol-sivustolla ja kysymykset sekä vastausmäärät ovat työn liitteenä (Liite 1). Kyselyn alussa kysyttiin vastaajien ikä ja minkä hin-taisia ja tyyliä koruja he ostavat. Kysyttiin myös ostavatko vastaajat käsi-työ- ja designyrittäjien koruja ja millaisista myyntikanavista. Kysymysten tarkoitus oli siis kartoittaa koruihin liittyviä kulutustottumuksia. Tiedot auttoivat kaulakoruista annetun palautteen arvioimista. Vastaajan, joka ilmoittaa ostavansa käsityö- ja designyrittäjien koruja palaute on tärke-ämpää kuin vastaajan, joka ostaa koruja vain kultasepäntuotteista. Jäl-kimmäisessä tapauksessa vastaajan voidaan olettaa olevan kohderyhmän ulkopuolella.

Kyselyn toisessa osiossa vastaajilta kyseltiin mielipiteitä kaulakoruista. Mikä kolmesta eri linnuista oli mieluisin, millaisiin käyttötilanteisiin koru heidän mielestään sopisi ja miten sopivana korun kokoa pidettiin. Kysel-tiin myös oliko vastaaja kiinnostunut ostamaan korun ja millaisella hinnal-la. Kiinnostusta rintakoru- ja korvakoruversioihin kysyttiin, vaikkei kysei-sistä tuotteista ollut prototyyppejä tai kuvamateriaalia. Tämän kysymyk-sen tarkoitus oli selvittää millaiset korutyypit ovat vastaajien mieleen. Vastaajien suhtautumista ohjeellisen tarvikepakettin ostamiseen valmiin tuotteen sijaan kysyttiin, sillä tällainenkin tuote voisi olla vaihtoehtona tulevaisuudessa, vaikka se oli tässä suunnitteluprosessissa rajattu ulko-puolelle. Kyselyn viimeisenä kohtana oli vapaa kommentointi, johon ha-lukkaat saivat jättää vielä lisäpalautetta.

### 5.1 Vastausten analysointi

Kyselyyn vastasi 17 henkilöä. Vastaajista 12 eli enemmistö ilmoitti iäk-seen alle 35 tai 35–44 vuotta. Yli 65-vuotiaita vastaajia ei ollut. Yhtä lu-kuun ottamatta kaikki kertoivat ostavansa käsityö- ja designyrittäjien ko-ruja jostain vaihtoehtona olleista myyntikanavista. Pari vastaajista oli va-linnut myös vaihtoehdon ”en, ostan muunlaisia koruja (esimerkiksi kul-tasepäntuotteista tai muotiketjuista)”. Todennäköisesti kyse on vastaus-vaihtoehdon virheellisestä tulkittamisesta ja vastaajat ovat tarkoittaneet ostavansa käsityö- ja designyrittäjien koruja ja muunlaisia koruja. Messut ja myyjäiset olivat suosituin myyntikanava. 13 vastaajaa oli valinnut sen. Myös putiikit ja verkkokaupat saivat ääniä, ja moni vastaajista oli valinnut useita myyntikanavia. Vastaajista 13 kertoi ostavansa yleensä alle 30 € tai 30–50 € hintaisia koruja.

Vastaajia miellyttävistä koruihin liittyvistä ominaisuuksista värikkyyks oli suosituin valinta. Valinnat jakautuivat kuitenkin aika tasaisesti ja kaikki vaihtoehdot saivat vähintään kaksi valintaa. Kysymyksessä oli useita vastausvaihtoehtoja ja osa vastaajista oli valinnut todella paljon vaihtoehtoja, osa vain pari. Vastausten perusteella ei siis voitu tehdä paljon yleistyksiä edes vastaajaryhmästä. Joitain päätelmiä kuitenkin tehtiin. Ajattomuus oli suositumpaa kuin trendikkyys. Tämä ei ollut kovin yllättävää, sillä korut ovat yleensä pitkäikäisiä ja korkeahintaisia, joten tyyllinen kestävyys sopii niihin paremmin kuin nopeasti vaihtuvat trendit. Kasviaiheet ja abstraktit aiheet saivat enemmän valintoja kuin eläinaiheet. Ehkäpä usein tyyliään suloiset eläinaiheet koetaan hieman liian nuorekkaiksi tai vähemmän juhlaviksi kuin kasviaiheet.

Kaulakorujen lintulajeista talitiaisen valitsi 14 vastaajaa eli se oli ylivoimaisesti suosituin. Se taisi olla linnuista tunnistettavin pelkistettynä kirjontanakin tehtynä. Lähes kaikki ilmoittivat korun sopivan heidän mielestään arkeen, vapaa-aika sai kahdeksan valintaa ja juhla kaksi. Juhlissa todennäköisesti suositaan enemmän arvokkaista materiaaleista kuten hopeasta ja kullasta valmistettuja koruja. Lintukoru on myös tyyliään aika arkinen, teknisesti näyttävämpi kirjonta voisi olla juhlavampi.

Suurimman osan mielestä korun koko oli sopiva, kuusi kertoi sen olevan liian iso. Kenenkään mielestä koru ei ollut liian pieni. Yhdeksän vastaajaa ilmaisi kiinnostusta ostaa korun itselleen, kaksi ostaisi vain lahjaksi ja kuusi ei ollut kiinnostunut ollenkaan. Kaikki hintavaihtoehdot saivat valintoja, suurin osa kohdistui kuitenkin edullisimpaan, eli 39 € hintaan. Vastaajat ilmaisivat kiinnostusta myös korvakoruja ja rintakoruja kohtaan, jopa pari sellaista vastaajaa jotka aiempaan kysymykseen vastasivat, etteivät ole kiinnostuneita ostamaan kaulakoruja. Mallistossa siis on hyvä olla eri vaihtoehtoja. Kaikki koruja käyttävät eivät käytä kaulakoruja ja muut tuotteet tarjoavat myös siromman vaihtoehdon suurelle kaulakorulle.

Kun vastaajilta kysyttiin ostaisivatko he mieluummin valmiin korun vai tarvikepaketin, ei kukaan yllättäen vastannut ettei ole kiinnostunut kummastakaan. Tämän voisi tulkita niin, että henkilöt jotka aiemmin kertoivat, etteivät ole kiinnostuneita ovat siis kuitenkin kiinnostuneita korusta jos saavat tehdä sen itse. Ehkä aiempi kiinnostuksen vähyys johtui korkeiksi koetuista hintavaihtoehdoista ja oletettavasti edullisempänä tarvikepakettina tuote nähtiinkin kiinnostavana. Toisaalta kyse voi olla tulkin-tavirheestä. Vastaaja on voinut tulkita kysymyksen viittaavan yleisemmin lintukorun kaltaiseen koruun. Kuitenkin vastauksista kävi ilmi, että tarvikepaketti-idea ei kannata täysin hylätä tulevaisuuden mahdollisuutena. Olisihan koru hyvin erilainen tuote lähinnä kodintekstileistä koostuvien kirjontatarvikepakettien joukossa.

Lopun vapaaehtoiseen kommenttiosioon saatiin vastauksia neljältä henkilöltä. Näissä ei kuitenkaan havaittu yhteistä tekijää, eikä yhden ihmisen palautetta voi ottaa erityisemmin huomioon malliston suunnittelussa.

Kaksi vastaajista kertoi pitävänsä korusta. Kolmas kertoi, että toisenlainen kuva-aihe voisi kiinnostaa ja neljäs vastaaja koki, että arvokkaampi kuva-aihe olisi parempi. Loppupäätelmänä pienen, mutta sopivalle kohderyhmälle tehdyn kyselyn perusteella tämänkaltaisille koruille voisi olla kysyntää. Vasta tuotteiden testaus markkinoilla kuitenkin kertoo varmasti, onko niille ostajia, mutta kyselyn perusteella näillä tuotteilla voisi jatkokehityksen jälkeen edetä myyntikokeiluun.

## 5.2 Malliston jatkokehitysideoita

Kyselystä saatujen vastauksien ja itsearvioinnin perusteella pohdittiin malliston jatkokehitystä. Kovin suurille muutoksille ei tässä vaiheessa koettu tarvetta. Pienen vastaajamäärän ja suunnittelijan omien mielipiteiden perusteella ei myöskään voida vielä tehdä kovin varmoja oletuksia siitä, miten tuotteisiin markkinoilla suhtauduttaisiin ja mitä muutoksia ne kaipaaisivat. Ennen markkinoille tuomista on hyvä hioa tuotteiden laatu ja valmistuksen tehokkuus hyväksi ja tehdä muihin ominaisuuksiin muutoksia vasta varsinaisen asiakaskunnan palautteen perusteella.

Kaulakorun koko oli muutamien kyselyyn vastanneiden mielestä liian iso. Tämän vuoksi päätettiin, että mallistoon olisi hyvä tuoda pienempi versio sen rinnalle. Pienempi koru voisi olla samankokoinen kuin korvakorut eli noin puolet alkuperäisen kaulakorun koosta. Pieni koru käy monelle varmasti paremmin arkeen kuin suuri näyttävä koru, joka rajaa asiakaskuntaa. Pieni kaulakoru olisi tietysti myös hieman edullisempi nopeammin valmistuvan kirjonnän takia. Tämä myös on monen mahdollisen asiakkaan silmissä positiivinen asia.

Kyselystä kävi myös ilmi, että talitiainen oli huomattavasti suosituampi aihe kuin muut linnut. Kuvioiden tunnistettavuutta olisi hyvä vielä hioa ja myös pohtia eri värisävyjen käyttöä. Punatulkkuun voisi esimerkiksi sopia punaisen tilalle koralliin taittava vaaleampi sävy.

Laatu on tärkeä tekijä tuotteessa. Asiakkaan silmissä esimerkiksi valmistuskustannuksiltaan edullisempi ja tasalaatuisempi laserkaiverruksella koristeltu koru voi olla korkeamman hinnan arvoinen kuin valmistukseltaan korkeahintainen kirjontatuote, jossa näkyy tekijän kädenjälki. Kirjonta on hyvä hioa sellaiseksi, että se valmistuu tehokkaasti ja jälki on varmasti tasalaatuista. Tällaisissa tuotteissa tasalaatuisuus ei tarkoita, että kirjontapistot asettuvat tuotteissa aina tismalleen samoille kohdille, vaan että jälki on kaikissa yhtä siistiä. Kokeiluja voisi jatkossa tehdä muliinilangan lisäksi helmilangalla. Helmilangasta ei eroteta säikeitä kuten muliinilangasta, vaan ne on tiukasti kierretty yhteen. Lanka on siten hyvin siistin näköistä. Sitä on saatavilla eri paksuuksina. Muliinilankaa on tekijän kokemuksen mukaan yleisemmin saatavilla ja useammassa väreissä, mutta helmilanka saattaisi tuoda siistimmän lopputuloksen kirjontaan, jossa jokainen pisto erottuu selvästi. Materiaaleissa on muutenkin tärkeä panos-

taa laatuun ja vertailla myös tarjolla olevia huopia ja puumateriaaleja ennen lopullisen valinnan tekemistä.

Ennen markkinoille tuomista on siis hyvä tehdä vielä kokeiluja ja pohtia niiden avulla eri vaihtoehtoja materiaaleille, väreille ja lintukuvion muodolle, jotta tuotteet ovat siisteydeltään ja tyyliiltään laadukkaita.

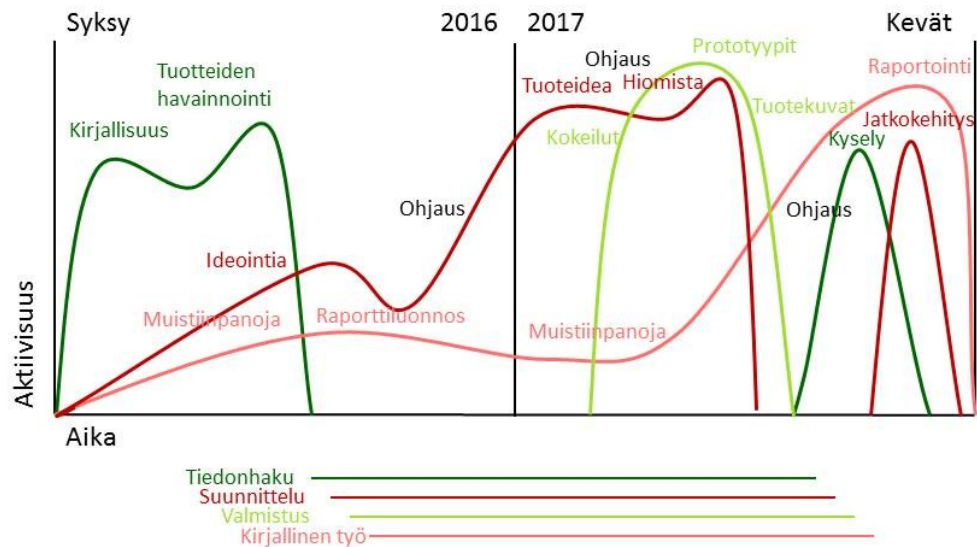
## 6 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli suunnitella kirjontatuotemallisto, jonka tuotteille voisi olla kysyntää ja jotka sopivat käsityömäiseen sarjatyöinä valmistamiseen. Tämä tavoite mielestäni saavutettiin. Kun hion tuotteet valmiiksi muutamien jatkokehitysideoiden mukaisesti, ne ovat valmiita markkinatestaukseen. Käsityöyrittäjyyttä ja -tuotteita koskevan kirjallisuuden lukeminen työn alussa toi jo paljon tärkeää tietoa suunnittelun pohjaksi. Havainnointi taas auttoi arvioimaan, millaiset ominaisuudet tekevät kirjontatuotteesta markkinoille sopivan.

Jälkikäteen ajateltuna tiedonhankinnassa olisin kuitenkin voinut tehdä erilaisia ratkaisuja. Työn aluksi olisi ollut hyvä hahmotella tarkemmin oman kirjonnän tyyliä ja työläyttä ja sen pohjalta havainnoinnin olisi voinut rajata koskemaan omaa tyyliä lähempänä oleviin kirjontatuotteisiin. Tarkka rajaus alussa olisi helpottanut suunnittelutyötä, joka eteni välillä todella hitaasti. Kirjontatuotteiden yleisen tarjonnan havainnointi ei ehkä ollut niin tarpeellista kuin alun perin koin. Asiakas tuskin etsii tuotteita koko kirjontatuotevalikoimasta, vaan tietyn tuoteryhmän ja tyylin sisältä. Havainnoinnissa olisi myös voinut ottaa paremmin huomioon sen, etteivät muut kirjontatuotteet ole aina ensisijaisia kilpailijoita, vaan muuten samankaltaiset tuotteet. Jatkossa olisikin hyvä vertailla omia tuotteita käsityö- ja desintuotteisiin, joita myydään samoissa myyntikanavissa ja joiden kohderyhmä on samankaltainen. Näin omaan suunnitteluun tulisi enemmän asiakkaan näkökulmaa.

Kyselyn vastaukset ovat sopivan kohderyhmän vuoksi luotettavia, mutta vastaajamäärä oli melko pieni. Kysymyksiä olisi myös voinut muokata selkeämmiksi, sillä joitain vaikeuksia huomattiin niiden tulkinnessa ja osa kysymyksistä ei myöskään ollut loppujen lopuksi kovin oleellisia tuotteiden jatkokehityksen näkökulmasta. Kyselyn vastauksista kuitenkin saatiin varmuutta sille, että tuotteille voisi olla asiakkaita.





Kuva 30. Prosessikaavio

Kuvassa 30 näkyy työn eri osien eteneminen. Opinnäytetyön aiheseminaarin pidin jo joulukuussa 2015, mutta varsinaisen työn pääsin aloittamaan vasta syksyllä 2016. Työ eteni välillä todella hitaasti etenkin tuotteiden ideoimisvaiheessa. Tähän olisi varmasti auttanut tarkempi rajaus suunnitelmavaiheessa. Esimerkiksi tuoteryhmän olisi voinut valita jo silloin. Kokeilujen tekemisessä meni enemmän aikaa kun olin ajatellut, sillä toimivien valmistustekniikoiden löytäminen oli hidasta. Tulevaisuudessa osaan varata paremmin aikaa kokeilujen tekemiseen ja tuotteiden jatkokehitykseen. Hitaasta etenemisestä huolimatta olen lopputuloksena syntyneeseen mallistoon tyytyväinen. Koen myös oppineeni paljon tuotesuunnitteluun liittyvistä asioista ja oman työskentelyni heikkouksista ja vahvuuksista.

Suunnitteluprosessissa opin huomioimaan taloudellisen ja tehokkaan valmistuksen heti alusta lähtien. Valmistukseen liittyen huomasin miten tärkeää on arvioida kriittisesti omia taitoja ja kärsivällisyyttä. Jos tuotteiden valmistaminen on liian haastavaa ja hidasta, on vaikea pitää yllä tuotteiden laatutasoa ja omaa motivaatiota työskentelyyn. Koin suunnitteluprosessin olevan hyvä tapa pohtia mahdollista oman yrityksen perustamista tulevaisuudessa. Tuotesuunnittelu oli parempi valinta työn aiheeksi kuin yrityskonseptin tekeminen, sillä näin sain hyödyllistä harjoitusta ja kokemusta tehokkaan valmistamisen huomioonottamisesta tuotesuunnittelussa. Tämän opinnäytetyöprosessin jälkeen osaan ottaa valmistamiseen liittyvät asiat paremmin huomioon suunnittelussa ja pohtia realistisemmin eri vaihtoehtoja tuotteiden ominaisuuksia suunnitellessa. Tältä pohjalta on hyvä jatkaa oman yrityksen perustamiseen liittyviä pohdintoja.

## LÄHTEET

- Anttila, P. (1996). *Käsityön ja muotoilun teoreettiset perusteet*. Helsinki: WSOY.
- Ihatsu, A-M. (2013). Käsityö – uusiutuva luonnonvara. Teoksessa Kaukinen, L. & Collanus, M. (toim.) *Tekstejä ja kangastuksia. Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*. Hamina: Akatiimi, 19–30.
- Johnsson, R. & Äyväri, A. (1996). *Menestyvä käsityöyrittäjä -tutkimus*. Helsinki: Yliopistopaino.
- Karjalainen, L. (1998). *Käsityöyrityksen talous*. Helsinki: Yliopistopaino.
- Koskennurmi-Sivonen, R. & Uotila, M. (2013). Käsityö ja muotoilu – tulevaisuuden luksusta! Teoksessa Kaukinen, L. & Collanus, M. (toim.) *Tekstejä ja kangastuksia. Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*. Hamina: Akatiimi, 207–224.
- Kälviäinen, M. (2005). Matkakartta hyvinvointikäsityöhön. Teoksessa Kälviäinen, M. (toim.) *Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi. Uusia liiketoimintapolkuja*. Helsinki: Edita Publishing, 15–33.
- Kälviäinen, M. & Junnila-Savolainen, R. (2005). Käsityön kuluttamiseen liittyvät hyvinvointikokemukset. Teoksessa Kälviäinen, M. (toim.) *Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi. Uusia liiketoimintapolkuja*. Helsinki: Edita Publishing, 34–53.
- Taitoliitto/ Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito Ry (2015). Käsityö- ja muotoilualan yrittäjä 2015 -selvitys. Haettu 8.12.2016 osoitteesta [http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/kuvat/group/kannanotot\\_tiedotteet/Kasityo\\_ja\\_muotoilualan\\_yrittaja2015\\_netti.pdf](http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/kuvat/group/kannanotot_tiedotteet/Kasityo_ja_muotoilualan_yrittaja2015_netti.pdf)
- Laser Cut Studio. (2017). Question about prices. Sähköpostiviesti tekijälle 15.3.2017.
- Laser-Riimikko. (2017). Hinta-arvio. Sähköpostiviesti tekijälle 23.3.2017.
- Lundahl, A. (2014). Muotoilijana toimiminen -opintojakson verkkoaineisto, Moodle. Hämeen ammattikorkeakoulu. Haettu 20.3.2017 osoitteesta <https://moodle.hamk.fi/>
- Luutonen, M. (2002). Käsityötuotteisiin ja -palveluihin liitetyt merkitykset. Teoksessa Luutonen, M. & Äyväri, A. (toim.) *Käsin tehty tulevaisuus. Näkökulmia käsityöyrittäjyyteen*. Helsinki: Edita Prima, 72–101.

Luutonen, M. (2007). *Tuotesuhteita. Pohdintoja ihmisistä ja tuotteista*. Hamina: Akatiimi.

Niinimäki K. (2011). *From Disposable to Sustainable. The Complex Interplay between Design and Consumption of Textiles and Clothing*. Helsinki: Aalto University.

Ruohomäki, H. (2000). *Käsintehty brandi. Käsi- ja taideteollisuusyrittäjän käsikirja*. Helsinki: Käsi ja taideteollisuusliitto.

Seppälä M-L. (2004). Kirjonnin perinnettä. Teoksessa Aydemir, J., Opas, H., Ralli, U., Sneck, A. & Toivanen, P. (toim.) *Käden taidot*. Espoo: Weilin + Göös, 80–81.

Webb, M. (2006). *Pieni suuri kirjontakirja*. Helsinki: Minerva Kustannus.

Äyväri, A. (2000). *Käsityöyrityksen markkinointi*. Helsinki: Yliopistopaino.

### Kuvalähteet

Kuva 2. Käsityöotalo Elviira (n.d.). Jugend-juhlahiina. Haettu 3.4.2017 osoitteesta [http://www.kasityotaloelviira.fi/poytaliinat\\_10\\_008.html](http://www.kasityotaloelviira.fi/poytaliinat_10_008.html)

Kuva 3. Taito Pirkanmaa (n.d.). Bambi. Haettu 3.4.2017 osoitteesta [http://www.taitopirkanmaa.fi/epages/taitopirkanmaa.sf/fi\\_FI/?ObjectPath=/Shops/pirkanmaa/Products/8396](http://www.taitopirkanmaa.fi/epages/taitopirkanmaa.sf/fi_FI/?ObjectPath=/Shops/pirkanmaa/Products/8396)

Kuva 4. Kirjosilta (n.d.). KarjalanKäkönen, Jousiheijastin. Haettu 3.4.2017 osoitteesta <http://www.kirjosilta.fi/tuotteet.html?id=33307/450031>

Kuva 5. Kollaasi Etsyssä havainnoitujen yritysten tuotteista. Kollaasissa käytetyt kuvat järjestyksessä oikealta vasemmalle, ylhäältä alas:

Itty Bitty Bunnies (n.d.). Hand Embroidered Necklace Pendant. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/498387355/hand-embroidered-necklace-pendant-kitty?ref=shop\\_home\\_active\\_61](https://www.etsy.com/listing/498387355/hand-embroidered-necklace-pendant-kitty?ref=shop_home_active_61)

Moonrise Whims (n.d.). Floral Human Torso Hand Embroidery Hoop Art. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/277580502/floral-human-torso-hand-embroidery-hoop?ref=shop\\_home\\_active\\_8](https://www.etsy.com/listing/277580502/floral-human-torso-hand-embroidery-hoop?ref=shop_home_active_8)

Serene Stitching (n.d.). Hand Embroidered Sunflower Necklace. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/487705820/medium-sunflower-hand-embroidered?ref=shop\\_home\\_active\\_42](https://www.etsy.com/listing/487705820/medium-sunflower-hand-embroidered?ref=shop_home_active_42)

Friday55 (n.d.). Miniature Floral Hand Embroidered Hoop Art. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/457811534/miniature-floral-embroidery-art-3-hand?ref=shop\\_home\\_active\\_20](https://www.etsy.com/listing/457811534/miniature-floral-embroidery-art-3-hand?ref=shop_home_active_20)

Pikula Bags (n.d.). Embroidered Clutch Purse. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/270618464/embroidered-clutch-purse-embroidered-bag?ga\\_search\\_query=embroidered&ref=shop\\_items\\_search\\_4](https://www.etsy.com/listing/270618464/embroidered-clutch-purse-embroidered-bag?ga_search_query=embroidered&ref=shop_items_search_4)

En Avril (n.d.). Graphic Hand Embroidered Fox Pendant. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/464225140/graphic-hand-embroidered-fox-pendant?ref=shop\\_home\\_active\\_46](https://www.etsy.com/listing/464225140/graphic-hand-embroidered-fox-pendant?ref=shop_home_active_46)

Stitching Sabbatical (n.d.). Custom Realistic Cat Embroidery. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/266326355/detailed-custom-cat-embroidery-gift-for?ref=shop\\_home\\_active\\_12](https://www.etsy.com/listing/266326355/detailed-custom-cat-embroidery-gift-for?ref=shop_home_active_12)

Abeel Gulal (n.d.). Bird in a Bush. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/486533580/bird-in-a-bush?ref=shop\\_home\\_active\\_2](https://www.etsy.com/listing/486533580/bird-in-a-bush?ref=shop_home_active_2)

Poppy and Fern (n.d.). Pineapple Hand Embroidered Moleskin Pocket Notebook. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/398485325/pineapple-hand-embroidered-moleskine?ref=shop\\_home\\_active\\_3](https://www.etsy.com/listing/398485325/pineapple-hand-embroidered-moleskine?ref=shop_home_active_3)

True Halcyon (n.d.). Large Hand Embroidered Clutch Purse. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/488693049/large-hand-embroidered-clutch-purse-the?ref=shop\\_home\\_active\\_12](https://www.etsy.com/listing/488693049/large-hand-embroidered-clutch-purse-the?ref=shop_home_active_12)

Blooming Day Things (n.d.). Hummingbird Embroidery Brooch. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/466008005/hummingbird-embroidery-brooch-hand?ref=shop\\_home\\_active\\_1](https://www.etsy.com/listing/466008005/hummingbird-embroidery-brooch-hand?ref=shop_home_active_1)

Thimble Thistle (n.d.). Thistle Pin or Cufflinks. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/505847684/thistle-pin-or-cufflinks-hand?ref=shop\\_home\\_active\\_4](https://www.etsy.com/listing/505847684/thistle-pin-or-cufflinks-hand?ref=shop_home_active_4)

Ghost Barn (n.d.). Banana Leaf Embroidered Brooch. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/462716508/banana-leaf-embroidered-brooch?ref=shop\\_home\\_active\\_13](https://www.etsy.com/listing/462716508/banana-leaf-embroidered-brooch?ref=shop_home_active_13)

Kinzzza (n.d.) Backpack Textile Canvas Waterproof Hand Embroidery. Haettu 5.4.2017 osoitteesta <https://www.etsy.com/listing/455732708/backpack-textile-canvas->

[waterproof-hand?ga\\_search\\_query=embroidery&ref=shop\\_items\\_search\\_2](#)

Pixiecraft Handmade (n.d.). Rainbow Raindrop Cloud Hoop Brooch. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/251437766/rainbow-raindrop-cloud-hoop-brooch?ref=shop\\_home\\_active\\_91](https://www.etsy.com/listing/251437766/rainbow-raindrop-cloud-hoop-brooch?ref=shop_home_active_91)

By Cachito Mio (n.d.). Organic Cotton and Hand Embroidery From the State of Puebla. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/467579169/organic-cotton-hand-embroidery-from-the?ref=shop\\_home\\_active\\_2](https://www.etsy.com/listing/467579169/organic-cotton-hand-embroidery-from-the?ref=shop_home_active_2)

Wolea Handmade (n.d.). Necklace Embroidered Bottle Cap. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/504892127/necklaceembroideredbottle?ga\\_search\\_query=embroidered&ref=shop\\_items\\_search\\_41](https://www.etsy.com/listing/504892127/necklaceembroideredbottle?ga_search_query=embroidered&ref=shop_items_search_41)

An Astrid Endeavor (n.d.). Geometric Bib Necklace. Haettu 5.4.2017 osoitteesta [https://www.etsy.com/listing/115088826/geometric-bib-necklace-embroidered-in?ref=shop\\_home\\_active\\_2](https://www.etsy.com/listing/115088826/geometric-bib-necklace-embroidered-in?ref=shop_home_active_2)

Kuva 6. Lanusa (n.d.). iPhone & iPod suojakuori. Haettu 3.4.2017 osoitteesta [https://society6.com/product/cuore-4qs\\_iphone-case#s6-2344591p20a9v124a52v377](https://society6.com/product/cuore-4qs_iphone-case#s6-2344591p20a9v124a52v377)

## KYSELYLOMAKE JA VASTAUKSET

Vastausvaihtoehdon perään on merkitty siihen kohdistuneiden valintojen määrä punaisella. Vastaajien määrä oli 17.

## 1. Ikä

- alle 35 **6**
- 35–44 **6**
- 45–54 **2**
- 55–65 **3**
- yli 65 **0**

## 2. Millaisista koruista pidät? Voit valita useita vaihtoehtoja.

- eläinaiheisista **3**
- kasviaiheisista **7**
- abstrakteista **8**
- metallisista **8**
- puisista **7**
- tekstiilikoruista **8**
- isoista **6**
- pienistä **6**
- siroista **7**
- jykevistä **2**
- värikkäistä **10**
- neutraalin värisistä **6**
- trendikkäistä **4**
- ajattomista **9**

## 3. Minkä hintaisia koruja yleensä ostat?

- alle 30 € **7**
- 30–50 € **6**
- 50–70 € **3**
- 70–100 € **1**
- yli 100 € **0**

## 4. Ostatko käsityö- ja designyrittäjien koruja? Voit valita useita vaihtoehtoja.

- putiikeista, kuten Taito Shop ja Super Mukava **7**
- nettikaupoista, kuten Weecos, MadeBy, Etsy **5**
- messuilta ja myyjäistapahtumista, kuten Designtori ja Suomen Kädentaidot-messut **13**
- en, ostan muunlaisia koruja (esimerkiksi kultasepäntuotteita tai muotiketjuja) **3**
- en käytä koruja **1**

5. Alla näkyviin koruihin on kirjottu käsin lintukuvio huovalle ja kehys on puuta. Mikä linnuista on suosikkisi? Valitse klikkaamalla kuvaa.



6. Millaisiin käyttötilanteisiin kuvan korut mielestäsi tyyliltään sopivat? Voit valita useita vaihtoehtoja.

- arkeen **15**
- vapaa-aikaan **8**
- juhlaan **2**

7. Korun koko on noin 5cm x 8cm. Onko koru mielestäsi

- sopivan kokoinen **11**
- liian iso **6**
- liian pieni **0**

8. Ostaisitko tällaisen korun?

- itselle ja lahjaksi **7**
- itselle **2**
- lahjaksi **2**
- en ole kiinnostunut ostamaan **6**

9. Minkä verran maksaisit tällaisesta korusta?

- 39 € **12**
- 49 € **3**
- 59 € **2**

10. Millaisena koruna ostaisit lintukorun mieluiten? Voit valita useita vaihtoehtoja.

- kaulakoru kuten kuvassa **9**
- korvakorut samasta mallista **5**
- rintakoru samasta mallista **3**
- en ole kiinnostunut ostamaan **4**

11. Haluaisitko ostaa tämän kirjoitun korun valmiin tuotteen sijaan tee se itse-pakettina, joka sisältää tarvikkeet ja ohjeet korun kokoamiseen?

- ostan mieluummin valmiin tuotteen **5**
- ostan mieluummin tarvikepaketin **2**
- molemmat vaihtoehdot kiinnostavat **9**
- en osaa sanoa **1**
- kumpikaan vaihtoehto ei kiinnosta **0**

12. Tähän voit halutessasi vielä kirjoittaa kommentteja.

Vastaukset:

Hintavaihtoehdot olivat mielestäni molemmat liian korkeita, mutta vastaaminen oli pakollista, siksi valitsin alimman. Voisin ostaa vastaava, itseäni miellyttävämmän kuva-aiheen ehkä tuolla hinnalla.
Kaunis koru! Ketjussa voisi olla muita puisia tai tekstiilisiä elementtejä linturiipuksen lisänä
Ostan koruja aika vähän ja jos ostan, niin käytän niitä aika vähän. Enemmän tulee siis ostettua lahjaksi. Linnut ovat todella söpöjä! Voisin kuvitella korvikset hiukan pienempinä lahjaksi. Isohko kaulakoru voi rajoittaa lahjaksi ostoa itsellä.
Itselle tuli sellainen mummo koru fiilis. 40€ liian paljon. Pelkästään puusta tehtynä tulisi arvokkaampi fiilis. Joku muu aihe tekisi arvokkaamman oloisen.

Kiitos vastauksesta!