

VARJO-valaisimen tuotteistaminen

Onni-Vilhelm Ojanen, Teollinen muotoilu
Opinnäytetyö 2020
Metropolian AMK



TIIVISTELMÄ

Tekijä:	Onni-Vilhelm Ojanen
Otsikko:	VARJO-valaisimen tuotteistaminen Onni-Vilhelm Oy:lle
Sivumäärä:	46
Päivämäärä:	28.04.2020
Tutkinto:	Muotoilija (AMK)
Koulutusohjelma:	Muotoilun koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto:	Teollinen muotoilu
Ohjaajat:	Tuomo Äijälä, Veli-Matti Vilkka

Opinnäytetyö käsittelee VARJO-kattovalaisimen tuotteistamista Onni-Vilhelm Oy:lle. VARJO-kattovalaisin yhdistää uudella innovatiivisella tavalla kasvin ja valon, jossa kasvi toimii varjostimena valonlähteelle.

Onni-Vilhelm Oy on vuonna 2017 perustettu tuotemuotoiluyritys. Yritys aloittaa täysipäiväisenä kesällä 2020 ja pyrkii tuomaan ensimmäisen oman yrityksen tuotteen VARJO-valaisimen markkinoille loppuvuodesta 2020.

Tuotteistamisprosessissa kehitetään VARJO-kattovalaisimesta sarjatuotantoon soveltuva malli. Uuden sarjavalmisteen mallin suunnittelun tueksi analysoidaan ensimmäistä prototyyppiä ja tehdään selvitykset valaistukseen liittyvistä määräyksistä ja kasvien hyvinvoinnista. Näiden pohjalta valitaan designdriverit ja suunnitellaan uusi malli. Työssä perehdytään myös valmistajan velvollisuuksiin ja tehdään markkinointisuunnitelma tuotteen myyntiä varten.

Avainsanat: *tuotteistaminen, markkinointisuunnitelma, prototyyppi, muotoilu, tuotesuunnittelu, valaisin*

ABSTRACT

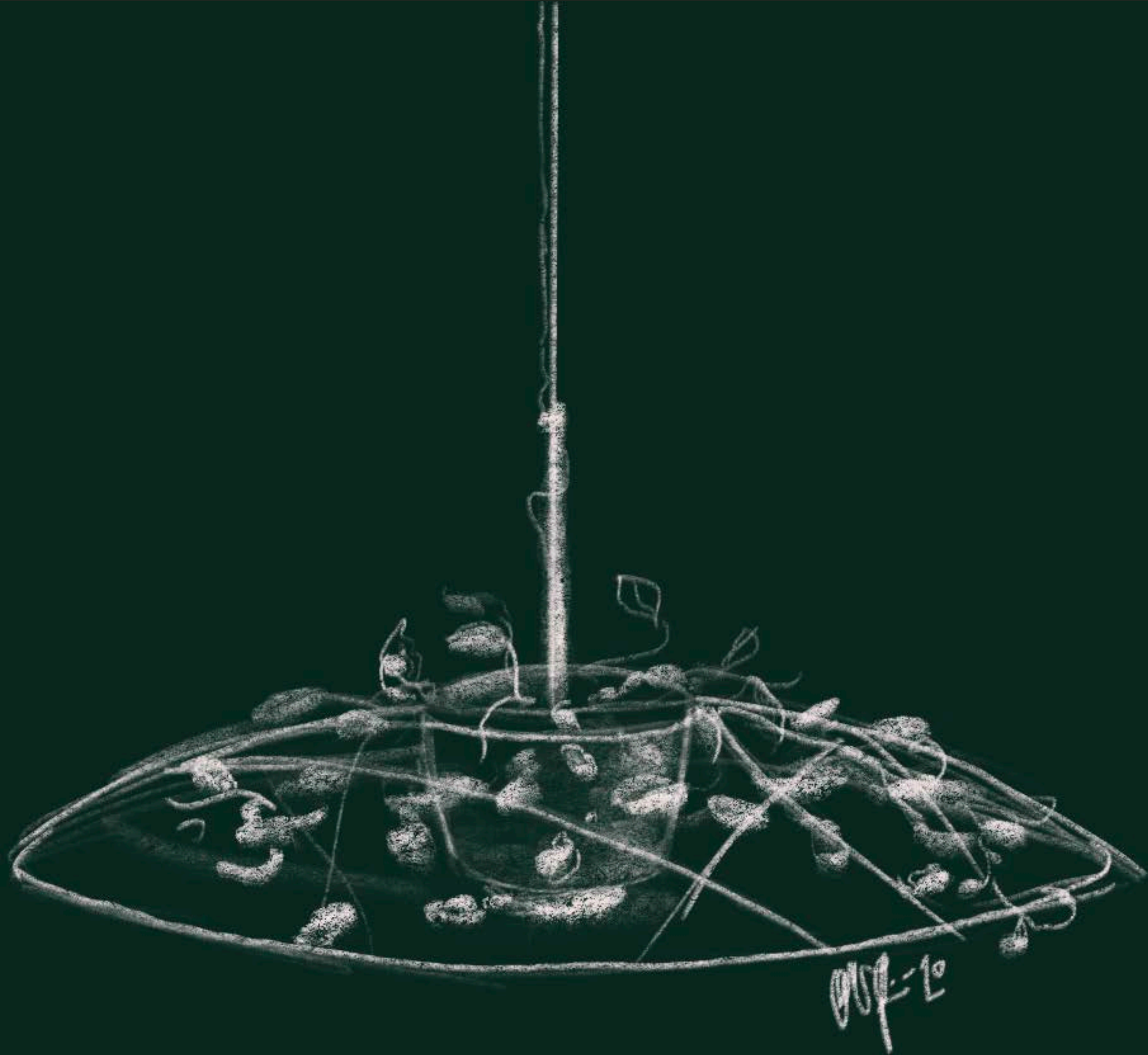
Author:	Onni-Vilhelm Ojanen
Title:	Productizing of VARJO pendant light for Onni-Vilhelm Ltd.
Number of pages:	46
Date:	28.04.2020
Degree:	Bachelor of Culture and Arts
Degree programme:	Design
Specialisation:	Industrial design
Instructors:	Tuomo Äijälä, Veli-Matti Vilkka

This thesis introduces the productizing of VARJO pendant light for Onni-Vilhelm Ltd. VARJO pendant light combines a living plant and light in a new, innovative way, where the plant acts as a shade for the light source.

Onni-Vilhelm Ltd is a product design company founded in 2017. The Company starts fulltime in the summer 2020 and is seeking to bring their first own product VARJO pendant light onto the market in late 2020.

In the productizing process the pendant light VARJO was developed to be suitable for series production. To support the design process for the series-produced model the first prototype was analyzed and studies on lighting regulations as well as plant welfare were conducted. Based on these, design drivers were selected and a new model was designed. The work also introduces the manufacturer's obligations and the manufacturers' marketing plan for sales.

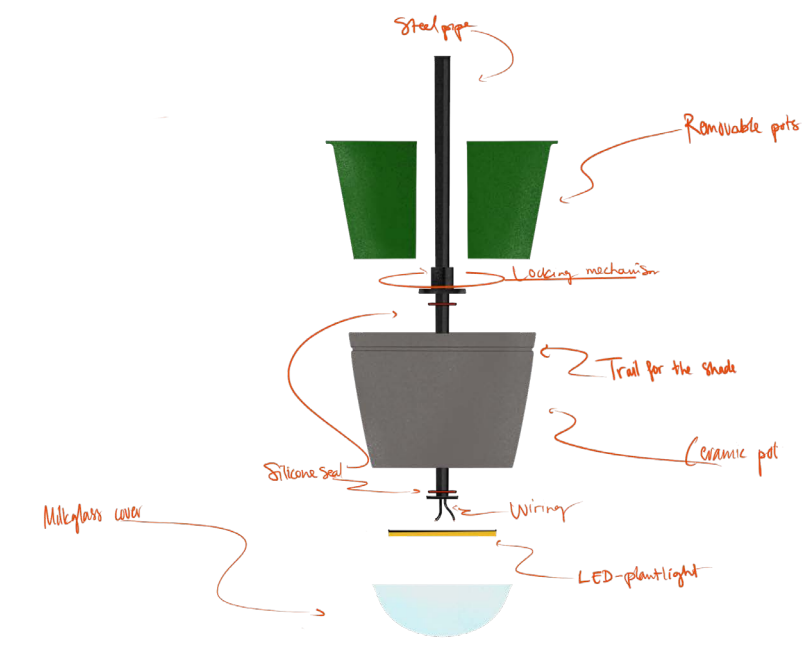
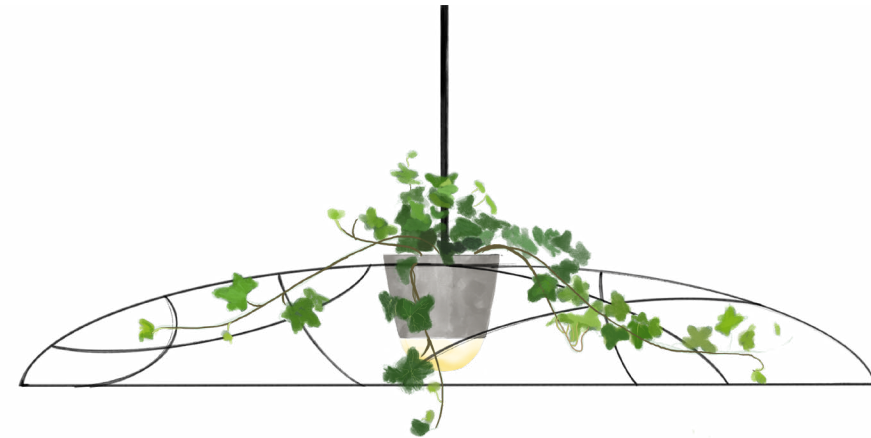
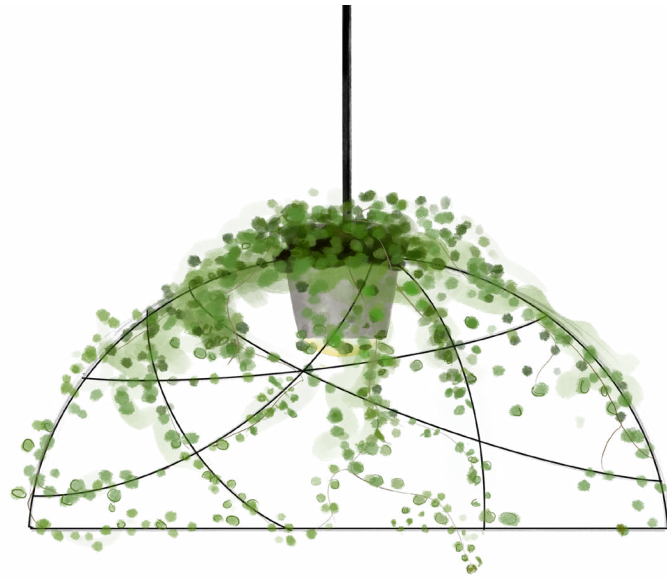
Keywords: *productizing, marketing plan, prototype, design, product design, lamp*



SISÄLTÖ

- | | | | |
|----|--|--|--|
| 01 | JOHDANTO | | |
| | /1 TAUSTA | | |
| | /2 TUOTTEEN ESITTELY | | |
| | /3 YRITYS | | |
| 02 | TAUSTATIEDOT | | |
| | /1 AIHE JA RAJAAMINEN | | |
| | /2 TAVOITE | | |
| | /3 TUOTEKEHITYS JA MARKKI-
NOINTIHAASTE | | |
| | /4 VIITEKEHYS | | |
| | /5 STANDARDIT JA LUOKITUKSET | | |
| | //1 Valaisinergonomia | | |
| | //2 Valoteho | | |
| | //3 IP-luokitus | | |
| | /6 VALMISTAJAN VELVOLLISUU-
DET | | |
| | /7 PATENTOINTI | | |
| | /8 KASVIEN HYVINVOINTI | | |
| | /9 IHMISEN HYVINVOINTI | | |
| | /10 PROTOTYYPIN ANALYSOINTI | | |
| | /11 TUOTTEISTAMINEN | | |
| | /12 BENCHMARK | | |
| | //1 Hakola | | |
| | //2 Innolux | | |
| | //3 Naava | | |
| 03 | SUUNNITTELU | | |
| | /1 DESIGNDRIVERIT | | |
| | /2 LUONNOSTELU | | |
| | /3 MALLINNUS | | |
| | /4 VALMISTUSTAVAT JA ALIHAN
KITAKETJU | | |
| | /5 TUOTTEEN ESITTELY | | |
| | /6 KUSTANNUSARVIO | | |
| | /7 SISÄLLÖN MÄÄRITTELY | | |
| 04 | MARKKINOINTISUUNNITELMA | | |
| | /1 TEORIA | | |
| | /2 ASIAKASSEGMENTIT | | |
| | /3 TARVE | | |
| | /4 PALVELULUPAUS | | |
| | /5 TAVOITE | | |
| | /6 KOHDENNUS | | |
| | /7 KANAVAT | | |
| | /8 AIKATAULU | | |
| 05 | YHTEENVETO | | |
| | /1 POHDINTA | | |
| | /2 JATKOKEHITYS | | |

JOHDANTO 01 / 1TAUSTA



VARJO-valaisimen idea syntyi sosiaalisen median tuotehaasteessa, jossa tuli piirtää kukkaruukku. Lähdin leikittelemään ajatuksella, jossa kasvi toimiikin varjostimena valonlähteelle ja on istutettu näin ollen valolähteen päälle. Idea oli haastava ja herätti paljon kysymyksiä, mutta vastaavanlaisia malleja en löytänyt, joten ajattelin että ajatusta tulisi viedä eteenpäin. Piirsin luonnokset tuotteesta. Keväällä 2019 minulla alkoi tuotekehityskurssi, jossa oli mahdollisuus suunnitella oma tuote ja hakea sillä Habitaren Protoshop -kilpailuun.

Protoshop on ImuDesignin ja Suomen Messujen kuratoima vuosittainen näyttely, jossa esitellään uusia tuoteideoita. Yleensä noin 10 suunnitelmaa valitaan mukaan ja tuotteiden prototyypit esitellään Habitaren huonekalumessuilla. (imudesign, 2020.)

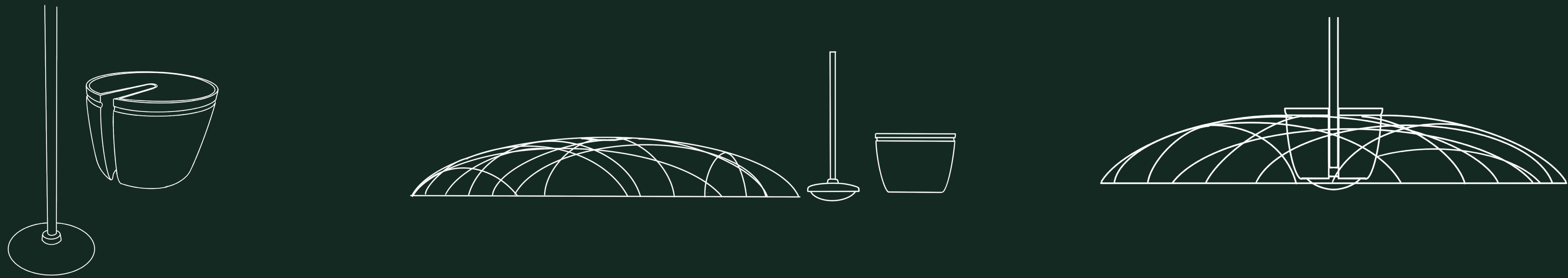
Palasin kasvivalaisinluonnokseen ja lähdin kehittämään ajatusta eteenpäin. Ideoin vielä uudet mallit ja lähetin ne Protoshopin raadille. Kuvissa näkyvät piirrokset ovat samat joilla hain mukaan kilpailuun.

Tuote valittiin Protoshoppiin, jonka myötä alkoi puolen vuoden työstäminen luonnoksesta prototyypiksi. Prototyypin valmistaminen oli pitkä prosessi jossa opin paljon eri valmistustekniikoista sekä materiaalien ominaisuuksista.

#prototyyppi #kilpailut #messut #rakenne

JOHDANTO 01

/2TUOTTEEN ESITTELY



RAKENNE

VARJO on kattovalaisin, jossa kasvi toimii varjostimena valonlähteelle. Valaisin koostuu kolmesta pääelementistä: valaisinrungosta, keraamisesta ruukusta sekä varjostinkehikosta.

Ruukun muoto mahdollistaa sen nostamisen helposti valolähteen päälle. Ruukun yläreunassa kulkevaan uraan kiinnitty varjostinrunko, jota pitkin kasvi pääsee kasvamaan. Kasvi istutetaan ruukkuun.

Valolähteenä prototyypissa on 12 V:n lednauha 400 lumenin valoteholla. Lasikupu kiinnittyy kolmella pidätinruuvilla paikoilleen. Rungon putki, jota pitkin ledien

johdot vedetään on 60-100 cm pitkä ja yläpäässä on kierteet johon pikavaijerilukko on kierretty. Vaijerilukon alapuolella on putkeen porattu reikä, josta led johto tulee ulos.

#prototyyppi #rakenne #led #lumen #elementit

JOHDANTO 01

/ 3 YRITYS

YRITYS

Opinnäytetyö tehdään Onni-Vilhelm Oy:n VARJO-valaisimen tuotteistamisesta.

Onni-Vilhelm Oy on vuonna 2017 perustamani yritys, joka tarjoaa muotoilupalveluita. Yritys on toiminut toistaiseksi osa-aikaisena. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2019 20 000 vuodessa. Keväällä 2020 yritys aloittaa täysipäiväisenä ja yritys keskittyy tuotemuotoiluun.

Yrityksen lähtökohtana on löytää ongelmia ja kehittää niihin innovatiivisia ratkaisuja. Onni-Vilhelm Oy:lle on tärkeää suunnitella tuotteita, jotka edesauttavat hyvinvointia, ovat vastuullisesti tuotettuja ja käyttävät paikallisia raaka-aineita ja palveluita. Kaikki yrityksen tuotteet tuotetaan Pohjoismaissa, jotta tuotanto pysyy lähellä ja kommunikointi on nopeaa alihankkijoiden välillä. Oikeudet valaisimeen omistaa Onni-Vilhelm Oy.



ONNI-VILHELM

TAUSTATIEDOT 02

/1AIHE JA RAJAAMINEN

Opinnäytetyön aiheena on VARJO-valaisimen uuden prototyypin tuotteistaminen

Opinnäytetyössäni halusin keskittyä yhteen tuotteeseen, jotta voin oppia tuotteistamisesta mahdollisimman paljon. Valitsin VARJO-valaisimen sen monipuolisuuden ja oivaltavuuden vuoksi. Tuotteessa on käytetty erilaisia materiaaleja ja sillä pyritään valon tuottamisen lisäksi parantamaan viihtyisyyttä ja hyvinvointia.

Opinnäytetyön aiheena on VARJO-valaisimen uuden prototyypin tuotteistaminen, joka pitää sisällään suunnittelun, valmistusmenetelmät, alihankintaketjun valmistelun sekä markkinointisuunnitelman. Suunnittelun tueksi käyn läpi patentointiprosessia, IP-luokituksia ja valaistuksen vaatimuksia.

Tuotteistamista varten pohditaan tulevaisuuden arvoja ja miten arvoja voi tuoda esille materiaalivalinnoilla, valmistuksella ja myynnillä.

Onni-Vilhelm Oy:n tavoitteena on kehittää uusia tuotteita niin muille kuin

omaan tuotantoon. Yritykselle on tärkeää että jokaisessa tuotteessa näkyy yrityksen arvomaailma ja vastuulliset valinnat. Tuotteen kautta kehitetään Onni-Vilhelm Oy:n yrityskuvaa.

#prototyyppi #VARJO #yritys #vaatimukset #arvot

TAUSTATIEDOT 02

/2TAVOITE

Tavoitteena on perehtyä tuotteistamisprosessiin ja sen eri vaiheisiin. Toivon tuotteesta näkyvän arvomaailmani, joille myös asiakkaat laittavat painoarvoa nyt ja tulevaisuudessa.

#arvot #tuotteistaminen

Tämä tuotteistamisprosessi konkretisoi tuotteen viemisen suunnitelmas-ta tuotantovalmiiksi tuotteeksi. Tämä voi toimia oppaana myös muille, miten tuotteen vieminen tuotantoon etenee.

/3TUOTEKEHITYS JA MARKKINOINTI- HAASTE

VARJO on yritykseni ensimmäinen tuote. Haasteena on tuotteistaminen kokonaisuudessaan, sillä en ole vastaavaa projektia aiemmin tehnyt.

#perustelut #kilpailijat

Olen tehnyt valaisimen kanssa töitä noin vuoden ja uskon, että voi olla vaikeaa löytää ongelmat ja arvioida kriittisimmät kehityskohdat, varsinkin kun tuotteeseen on keskittynyt intensiivisesti jo pidemmän aikaa.

Pyrin vastaamaan kysymyksiin, mitä myydään ja miksi? Mitä ongelmia tuote ratkaisee?

TAUSTATIEDOT 02

/4VIITEKEHYS

TUOTTEISTAMINEN

MARKKINOINTI

TYÖN RAKENNE

BENCHMARK

TUOTEKEHITYS

VALMISTETTAVUUS

ALIHANKKIJAT

MARKKINOINTI

TAUSTATIEDOT 02

/ 5 STANDARDIT JA LUOKITUKSET

// 1 VALAISINERGONOMIA

Valaistusvoimakkuutta mitataan lukseissa (lx) ja valovirtaa lumeneissa (lu). (SFS ry 2001.)

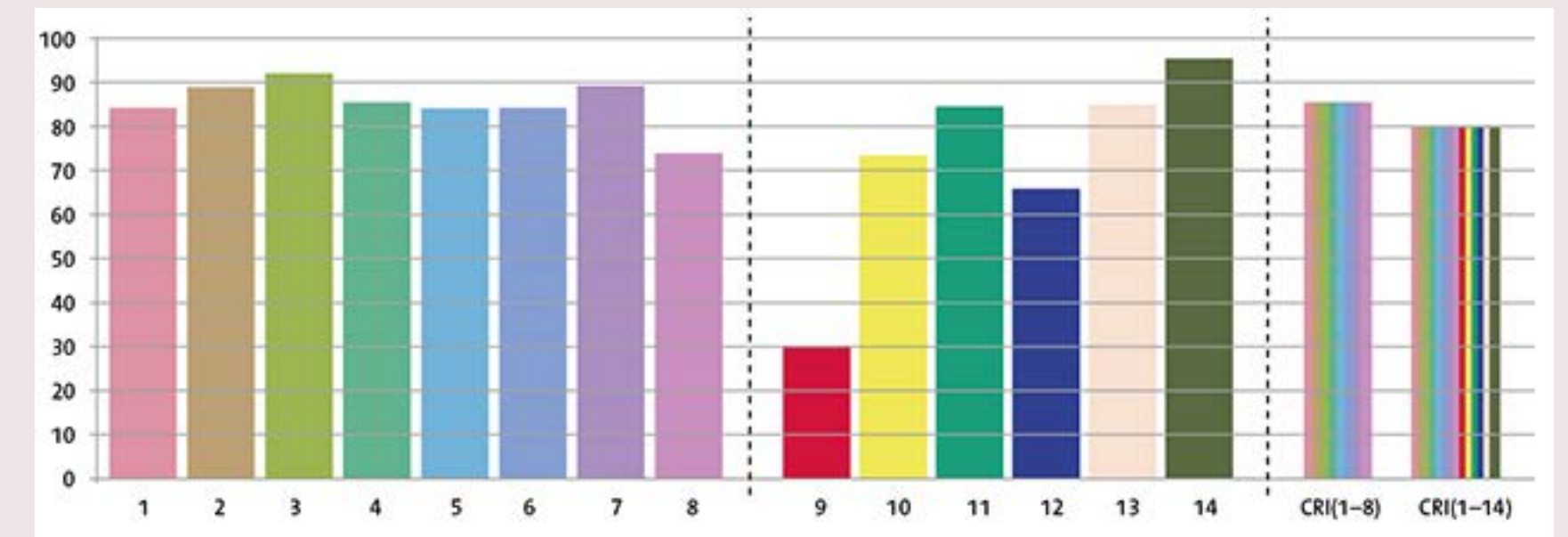
Valaistukseen on olemassa standardit, jotka valaistuksen pitää täyttää eri olosuhteissa.

Valaisin on tunnelma, eikä sen ole tarkoitus tuottaa tarkkaan työskentelyyn vaativaa valoa.

Valotehoksi pyritään 150 luksiin, jolloin se soveltuu esimerkiksi olohuoneeseen, ruokahuoneeseen, työhuoneeseen ja askarteluhuoneeseen (Oy Airam Ab 1971.)

Valon värintoistokykyä mitataan Ra ta CRI-arvolla. Ra-arvo mittaa vain aallonpituudet R1-8 ja CRI mittaa aallonpituudet R1-15, joten CRI kertoo laajemmin valon värintoistokyvystä. Kuva 1 havainnollistaa tämän. (Fagerhult 2020.) Valaisimessa pyritään korkeaan >90 CRI-arvoon. Näin valaisin toistaa värejä mahdollisimman luonnollisesti.

#lux #lumen #CRI #värintoisto



Kuva 1 (Fagerhult, 2020.)



TAUSTATIEDOT 02

/5 STANDARDIT JA LUOKITUKSET

// 2 VALOTEHO

Ensimmäisen prototyypin testeissä on käytetty Tepcompin antamaa vanhaa mallia ja tällä mallilla on päästy riittäviin tuloksiin. Kyseisessä mallissa on vanhempaa led-teknologiaa, jolloin valontuotto ei ole niin energiatehokasta kuin uusien ledien. Tällöin vanhan mallin kanssa samankaltainen uusi malli voi jopa ylittää tämän 150 luxia ja lämpötila pysyy edelleen riittävän alhaisena.

langattomana, sillä uuden ohjausjärjestelmän asentaminen varsinkin vanhoihin kohteisiin on kallista. Langattomuuden ansiosta ei tarvitse vetää uusia ohjaussähköjä ja langaton malli on myös helppo päivittää uusilla ominaisuuksilla. (Oy Airam Ab 2020.)

**#lux #langaton #ohjaus #käytettävyys
#kustannus**

Muuntajat ja vastaanottimet

VARJO-valaisimen yksityiskäyttöön tulevassa mallissa valaisimen kattokupu sisältää vakiona muuntajan, jotta valaisimen hankinta ostajalle on mahdollisimman yksinkertaista. Julkisten tilojen varustus katsotaan tapauskohtaisesti. Valaisimen ohjausjärjestelmä tarjotaan

TAUSTATIEDOT 02

/ 5 STANDARDIT JA LUOKITUKSET

// 3 IP-LUOKITUS

IP-luokitus (International Protection) kertoo sähkölaitteen kappaleen vedenkestokyvyn sekä vieraan esineen ja pölynpääsyn tiiveyden. IP-luokka ilmoitetaan aina IP-etuliittellä ja perään tulee kaksi numeroa. Ensimmäinen numero 0-6 kertoo vieraiden esineiden ja pölyn pääsystä ja toinen numero 0-8 kertoo vedenkestokyvyn.

Valaisin on herättänyt kiinnostusta ulkokäyttöön soveltuvaksi, jonka vuoksi pyritään IP44-luokkaan. Tällöin valaisin kestää roiskeita ja soveltuu näin myös ulkovalaisimeksi. Kyseinen luokitus toteutuu vanhassa mallissa muilta osin, mutta johdon ulostulo valaisinrungon varresta täytyy pienentää ja suunnata niin, että vesi ei pääse rungon sisään.

#IP #kestävyys #standardit

TAUSTATIEDOT 02

/6 VALMISTAJAN VELVOLLISUUDET

Valaisimen valmistamiseen liittyy EU:n määrittämiä velvollisuuksia. Kaikki velvollisuudet tulee täyttää, jotta tuotetta voidaan myydä.

Tätä varten perehdyn TUKESin (Turvallisuus- ja kemikaalivirasto) sivuilta opastukseen tuotteiden valmistajan velvollisuuksista.

Jotta saan valaisimen laitettua markkinoille täytyy VARJOsta laatia vaatimuksenmukaisuusvakuutus ja kiinnittää laitteeseen CE-merkintä. Valmistaja on velvollinen tekemään tämän itse.

VARJOsta tulee myös laatia direktiivin mukaiset tekniset piirustukset joiden perusteella voidaan arvioida, vastaako laite kaikkia sitä koskevia vaatimuksia. Näiden myötä teen valaisimelle lopulta testauksen vastaako sähkölaite EU:n lainsäädäntöä.

VARJO valaisimen ei tarvitse täyttää pienjännitedirektiivin luokkaa muilta osin kuin muuntajalta, sillä muuntajalta lähtevä jännite on 24 V ja näin ollen se ei kuulu pienjännitedirektiivin alle. Muun-

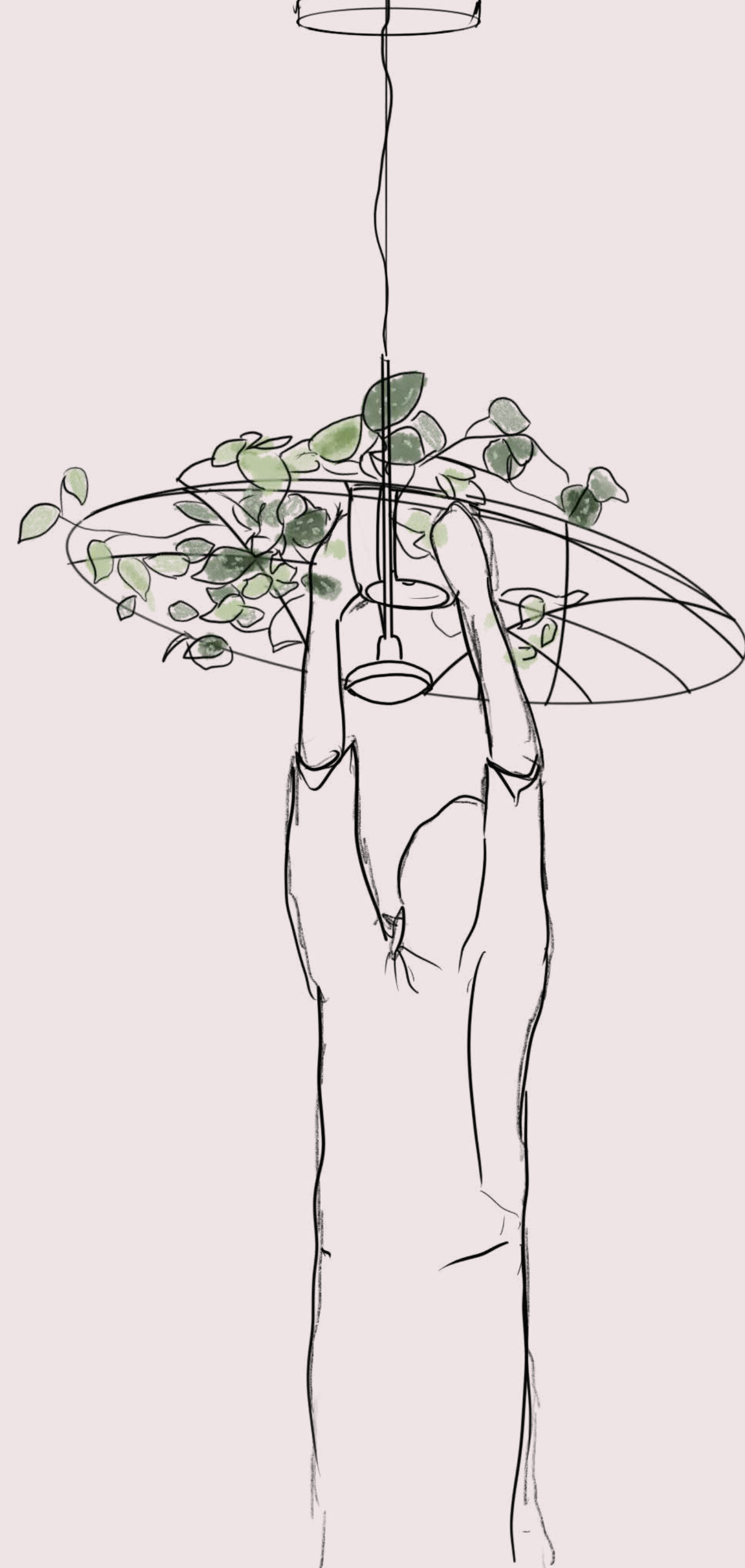
tajaa ei tulla itse valmistamaan vaan se ostetaan valmiina.

CE-merkintä

CE-merkinnällä vakuutetaan tuotteen täyttävän EU: direktiivien ja asetusten olennaiset vaatimukset. CE-merkinnällä varustettu tuote saa liikkua vapaasti EU:n aluella. (Tukes 2020b).

#tukes #CE #lainsäädäntö #testaaminen #vakuutus





TAUSTATIEDOT 02

/7 PATENTOINTI

VARJO-valaisimelle haettiin patenttia, koska vastaavanlaisia tuotteita ei löydetty markkinoilta. Otin yhteyttä Business Finlandiin, jolta sain innovaatioasetelin patentin hakemuksen laatimiseen.

Patentti on lainsäädännön tarjoama väline, jolla saadaan yksinoikeus keksinnön kaupalliseen hyödyntämiseen. Näin estetään kilpailijoita kopioimasta keksintöä. (Patentti- ja rekisterihallitus, 2020.) Patentin hakuprosessissa PRH (Patentti- ja rekisterihallitus) arvioi tuotteen uutuusarvoa, keksinnöllisyyttä ja teollista käyttökelpoisuutta.

PATENTTI MUUTETAAN HYÖDYLLISYYSMALLIKSI

Valaisin on todettu uudeksi ja teollisesti käyttökelpoiseksi PRH:lta saamassani välipäätöksessä, mutta keksinnöllisyydessä se ei nykyisellä hakemuksella ole riittävä. Välipäätökseen olisi mahdollista tehdä vastine, mutta ajan ja resurssien vuoksi patentti muutetaan hyödyllisyyksmalliksi.

Hyödyllisyysmalli vastaa patenttia, mutta suoja-aika on puolet lyhyempi eli 10-vuotta. Hyödyllisyysmallisuojaan ei vaadita samalla tavalla tuotteelle keksinnöllisyyttä vaan pelkkä uutuusarvo riittää.

TAUSTATIEDOT 02

/ 8 KASVIEN HYVINVOINTI

Ilman lisävaloa kasvi tulee valita sen mukaan, paljonko luonnonvaloa on saatavilla. Kasvit tarvitsevat sini- ja puna-aaltoja keinovaloa käytettäessä. Yli 90 CRI:n värintoiston omaavat led-valot pystyvät tuottamaan myös sini- ja puna-aaltoja, ilman, että silmin nähtävä valo kuitenkaan olisi perinteisen kasvivalon sävyinen. (ledstore 2019). Valaisin vaatii luonnonvaloa tueksi kasveille, jolloin se ei sovellu täysin pimeään tilaan.

Tuotekehityksessä ei ole täysin pois suljettu mallia, johon olisi mahdollista saada myös valonlähde kasvin päälle. Tämä mahdollistaisi valaisimen käytön myös pimeissä tiloissa.

Ensimmäisessä prototyypissä kasvit on salaojitettu laittamalla ruukkusoraa ruukun pohjalle. Tämän päälle on laitettu sanomalehteä ja sen jälkeen vasta istutettu kasvi. Istuttamisen helpottamiseksi suunnittelen ruukkuun sisäruukun, jolloin salaojitusta ei enää tarvitse tehdä.

VESIVILJELYN AVULLA KASVI VOIDAAN ISTUTTA A ILMAN MULTAA

Sisäruukun myötä, mielenkiintoisek-

si vaihtoehdoksi tulee myös vesiviljely (hydroviljely, hydroponiikka).

Vesiviljelyn avulla kasvi voidaan istuttaa ilman multaa ja sen arvioidaan olevan tehokkaampi tapa viljelyyn. Kasvi saa ravinteensa lisäravinnosta, jota sekoitetaan veden sekaan. Tämä on erityisen mielenkiintoinen vaihtoehto multaan istuttamiselle, sillä multa muodostaa herkästi hometta ja altistaa hyönteisille. Näin vesiviljely sopii myös allergikoille. (Laitinen, Jaana 2017.)

#sisäruukku #hydroviljely #CRI #pimeys #tehokkuus #käytettävyys #kasvivalo



TAUSTATIEDOT 02

/9IHMISEN HYVIN- VOINTI

HYVINVOINTI

Hyvinvointi jaetaan kolmeen osatekijään: terveyteen, materiaaliseen hyvinvointiin ja koettuun hyvinvointiin tai elämänlaatuun. Käsitteenä hyvinvointi viittaa niin yksilölliseen kuin yhteisötason hyvinvointiin.

Yhteisötasolla tämä tarkoittaa mm. elinoloja, työllisyyttä sekä työoloja.

Yksilötasolla tämä tarkoittaa esimerkiksi itsensä toteuttamista.

Pohjoismaisessa hyvinvointitutkimuksessa on usein sovellettu kolmea ulottuvuutta. 1. Elintaso 2. sosiaaliset suhteet 3. Itsensä toteuttaminen. Nämä perustuvat Erik Allardin (1993) teoriaan. (THLa 2020.)

VARJO-tuotteen yhtenä tavoitteena on tukea hyvinvointia.

Kasvit lisäävät viihtyisyyttä ja tuottavat happea. Kasvin hoitaminen on harrastus minkä kautta voi toteuttaa itseään. (Toivonen, Sari 2012.)

HYVIVOINNIN EDISTÄMINEN

Hyvinvoinnilla ja terveyden edistämällä tarkoitetaan toimintaa, joka tukee yksilön mahdollisuuksia ylläpitää ja kehittää työtä ja toimintakykyä, hyvinvointia ja terveyttä. (THLb 2020.)

Tuotteen valmistaminen tukee suomalaista osaamista ja työtä.

TAUSTATIEDOT 02

/10 PROTOTYYPIN ANALYSOINTI

Käytän prototyypin analysointia varten SWOT-analyysia. Analyysi toimii tukena uuden mallin suunnittelussa.

VAHVUUDET:

**#uusi #helppokäyttöinen #muokattava
#kiinnostava**

Valaisin on uusi markkinoilla, samanlaisia ratkaisua ei ole tehty aiemmin. Ruukuosa on helppo asettaa ja nostaa pois valolähteen päältä. Tuoteperhettä on helppo kasvattaa.

HEIKKOUEDET:

#sisäruukku #varjostin #kallis

Ilman sisäruukkua valaisin pitää ojittaa ja kasvi pitää itse istuttaa siihen. Varjostinrunko kiinnitys on melko tiukka. Valmistusteknisesti ensimmäinen prototyyppi on kallis.

MAHDOLLISUUDET:

#karanteeni #covid19 #koti

Vallitseva tilanne on lisännyt ihmisten sisustusintoa ja kodeista on tullut turvapaikkoja. Ihmiset ovat kiinnittäneet huomiotaan kodin viihtyisyyteen enem-

män kuin aiemmin. Matkustaminen on käytännössä pysähtynyt.

- Enää pitäisi oivaltaa, että ilmaston ja maapallon suojelussa on viime kädessä kyse samasta asiasta, ihmishenkien suojelusta, sanoo liiketoiminnan professori Minna Halme Ylen julkaisemassa artikkelissa. (de Fresnes, 2020.) Matkustamisen vähentymisen myötä, kotona vietetty aika lisääntyy. VARJO lisää viihtyisyyttä ja yhdistää palan luontoa kotiympäristöissä.

Artikkelissa puhutaan myös paikallisuuden korostumisesta palveluissa ja tuotteissa. VARJOa pyritään tuottamaan Suomessa laadukkaista ja aikaa kestävästä materiaaleista.

UHAT:

#kilpailu #keltanokka #trendit

Viherkasvit ovat tällä hetkellä trendikkäitä, jolloin kilpailua on enemmän. Uskon kuitenkin tilaa löytyvän uutena tulokkaana, sillä viherkasvit tulevat aina olemaan osa ihmisen elämää.



TAUSTATIEDOT 02

/11TUOTTEISTAMI- NEN

Tuotteistamiselle ei ole yhtä oikeaa määritelmää. Voidaan puhua hyvin tuotetuista laitteista, joissa komponentit on aseteltu tilaa säästävällä tavalla. Ihmisiä voidaan tuotteistaa, kuten artisteja. Prisma käytti Antti Tuiskua, Antti Tapani -malliston tuotteistamisessa. Tutkijat haluavat tuotteistaa keksintönsä, kun sille tarvitaan kaupallinen sovellus. Palveluita ja asiantuntijuutta voidaan tuotteistaa.

Tiina metsävuori, LähiTapiolan apulaisjohtaja kiteyttää tuotteistamisen näin: "Tuotteistaminen on tuote- ja palvelukokonaisuuksien selkiyttämistä asiakkaan tarpeita ja odotuksia palveleviksi kokonaisuuksiksi sekä käyttötarkoituksen kirkastamista." (Aalto-yliopisto, 2015.)

Tuotteistaminen voidaan jakaa ulkoiseen ja sisäiseen tuotteistamiseen.

Sisäinen tuotteistaminen tarkoittaa tuotteen tuotantoprosessin kuvaamista ja yhdenmukaistamista sekä vastualueiden määrittämistä. Nämä prosessit ovat Onni-Vilhelm Oy:n sisäisiä prosesseja, joissa on kuitenkin olennaista miettiä, miten prosessi näyttäytyy asiakkaalle. VARJOn tuotteistamisessa sisäisiä prosesseja ovat tuotteen suunnittelu tuotantovalmiiksi, alihankintaketjun suunnittelu, tuotteen aloitus- ja valmistuskustannukset sekä katteen määrittäminen tuotteelle.

Ulkoinen tuotteistaminen on asiakkaalle näkyvien elementtien kuvaamista ja kiteyttämistä. Luodaan yhteinen näkemys asiakkaalle merkityksellisistä elementeistä jotka tiivistetään tuotekuvaukseen ja myyntimateriaaleihin. Teen VARJOsta esittelyn ja mietin kokonaisuuksia, miten tuotetta myydään ja mitä tuotepakkaus sisältää. Teen myös tuotteelle markkinointisuunnitelman.



TAUSTATIEDOT 02

/ 1 2 B E N C H M A R K

Benchmarking (esikuva-analyysi, vertailuanalyysi) tarkoittaa oman toiminnan vertaamista toisten toimintaan, usein parhaaseen vastaavaan käytäntöön. Benchmarkingin perusidea on toisilta oppiminen ja oman toiminnan kyseenalaistaminen (wikipedia, 2020.)

Benchmarking-termini törmää usein, kun suunnitellaan uuden luomista ja halutaan verrata olemassaolevia ratkaisuja. Nyt pyrin tuotemuotoilun sijaan enemmän yrityksen kokonaiskuvaa vertailevan analyysin tekoon, tuotteistamisen tueksi. Valitsin kotimaisia yrityksiä, joissa on yhdistäviä tekijöitä VARJO-valaisimen kanssa. Yrityksiksi valikoitui Hakola, Innolux ja Naava.

Yritykset ovat menestyneet Suomessa hyvin, joten uskon yrityksiin perehtymisen kirkastavan VARJO-valaisimen tuotteistamisajatusta.

// 1 HAKOLA

Hakola on suomalainen perheyritys, jolla on pitkät perinteet huonekalumuotoilusta. Sanoisin, että sohvut ovat heidän tavaramerkkinsä. Heidän tuotteensa ovat Suomessa valmistettuja ja ne ovat hyvin kestäviä. Muotokieli on skandinaavinen, rauhallinen ja värit ovat hillittyjä, mutta värinpilkahduksiakin löytyy, joka raikastaa ilmettä.

#tavaramerkki #suomalainen #värit #raikkaus #laatu



// 2 INNOLUX

Innolux on tunnettu kirkasvalovalaisimistaan. Yritys valmistaa valaisimia ja he käyttävät suunnitteluun ulkopuolisia muotoilijoita. Heille tärkeää on hyvän valaistuksen tuottaminen. Innoluxilla on myös Avainlippu ja Design from Finland merkit.

Innolux tarjoaa lisäksi muita palveluita kuten valaistussuunnittelua, sopimusvalmistusta ja asunnonmuutostöitä heikkonäköisille.

#laatu #avainlippu #designfromfinland



// 3 NAAVA

Naava valmistaa viherseiniä, jotka tutkitusti puhdistavat tehokkaasti ilmaa. Heidän visionsa perustuu ihmisen ja luonnon yhdistämiseen takaisin viherseiniän avulla.

Naava tuotteen runko on hyvin pelkistetty ja itse kasvit tuovat seinän eloon. Tuotetta ei myydä asiakkalle, vaan se myydään palveluna, kiinteällä kuukausihinnalla.

#luonto #palvelu #puhdasilma



KOONTI

Hakola on markkinoinut kotimaisuuden hyvin. Vastuulliset valinnat näkyvät tuotteissa, kuten runkoa myöden irroitettavat päälliset.

He sitouttavat asiakasta ostotapahtuman jälkeen, antamalla vinkkejä ja tukea sohvien ylläpitoon. Heillä on myös myynnissä esimerkiksi oma puhdistussuihke kankaille. Tätä haluan korostaa myös VARJOn hankinnassa. Tuote on myyty, mutta asiakas sitoutetaan vielä pitkälle hankinnan jälkeenkin. Näin asiakas saa kokemuksen, että häntä arvostetaan.

Kun puhutaan hyvästä valaistuksesta, monelle tulee mieleen innoluxin kirkasvalovalaisimet.

Muotokieli on seesteinen ja hillitty. Valaisimet eivät herätä huomiota. Varjo valaisimella ei pyritä täydelliseen valaistukseen, mutta yksinkertaisuuteen ja ajattomuuteen pyritään itse tuotteessa. VARJOssa kasvi tuo tunnelman ja valaisinrunko toimii tukirankana.

Naavassa tuotteen ulkomuoto on hyvin yksinkertainen, mutta toteutus on tarkkaa insinööriötä ja on vaatinut paljon tutkimista.

Naava myy tuotetta palveluna ja näin kotioloihin soveltuvaa seinää, ei ole tai ainakin se on kallis investointi kuukausittain. VARJOn myyminen palveluna tulee kysymykseen, mikäli niitä myydään isompina kokonaisuuksina. Palvelu ei ole toki välttämätön, mutta ostopäätöksen tekeminen asiakkaalle on helpompaa mikäli tällainen vaihtoehto on valmiina.

Hillitty
Laadukkaat materiaalit
Kierrätettävyys

SUUNNITTELU 03

/1DESIGN DRIVERIT

Driverit muodostuvat lähtötiedoista ja edellisen prototyypin analyysistä sekä benchmark-kohteista. Tärkeimmät huomiot on kerätty hashtagiksi artikkeleiden alle.

Lähtötiedoissa esiin tulleita tärkeitä/ huomioon otettavia asioita suunnittelun kannalta ovat IP-luokitus, värintoistokyky (CRI), valon tehokkuus, ledien lämpötilanhallinta ja CE-merkintä. Nämä vaikuttavat tuotteen turvallisuuteen ja käytettävyyteen.

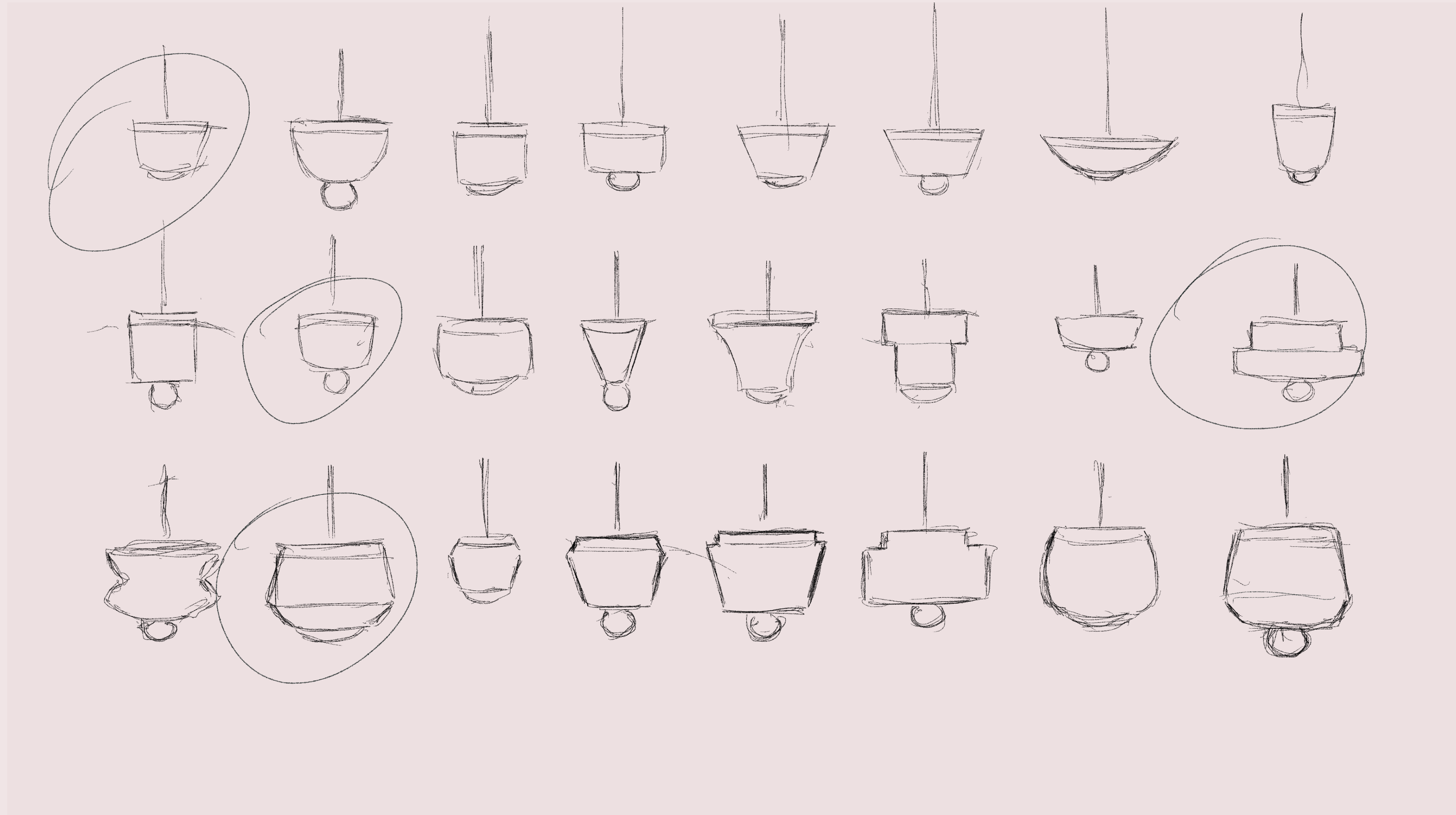
SWOT-analyysissä nousi esiin käytettävyyden tärkeys sekä paikallisuuden ja luonnon kasvava merkitys tulevaisuudessa.

VARJO-tuotteen design drivereriksi valikoituivat luonto, vastuullisuus, paikallisuus ja toiminnallisuus.

#designdriverit #lähtötieto

SUUNNITTELU 03

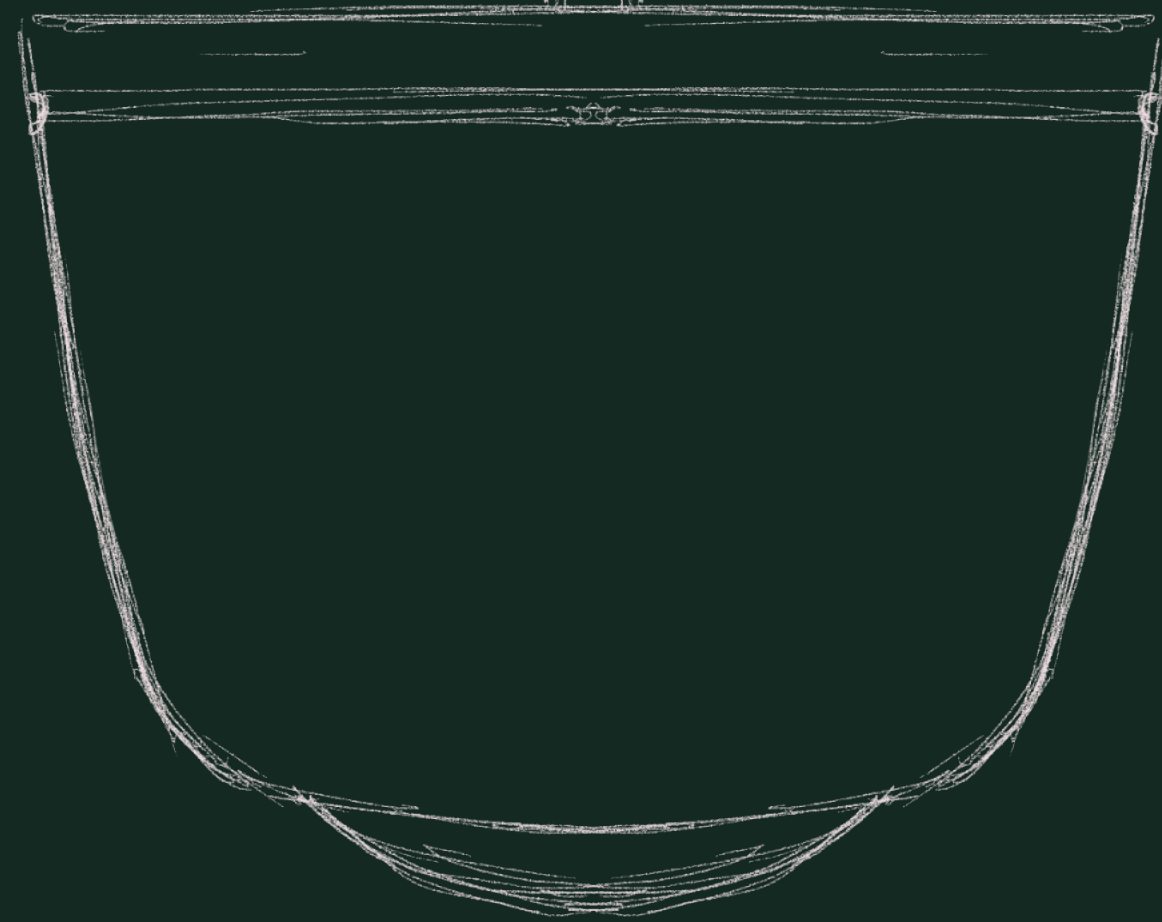
/2 LUONNOSTELU



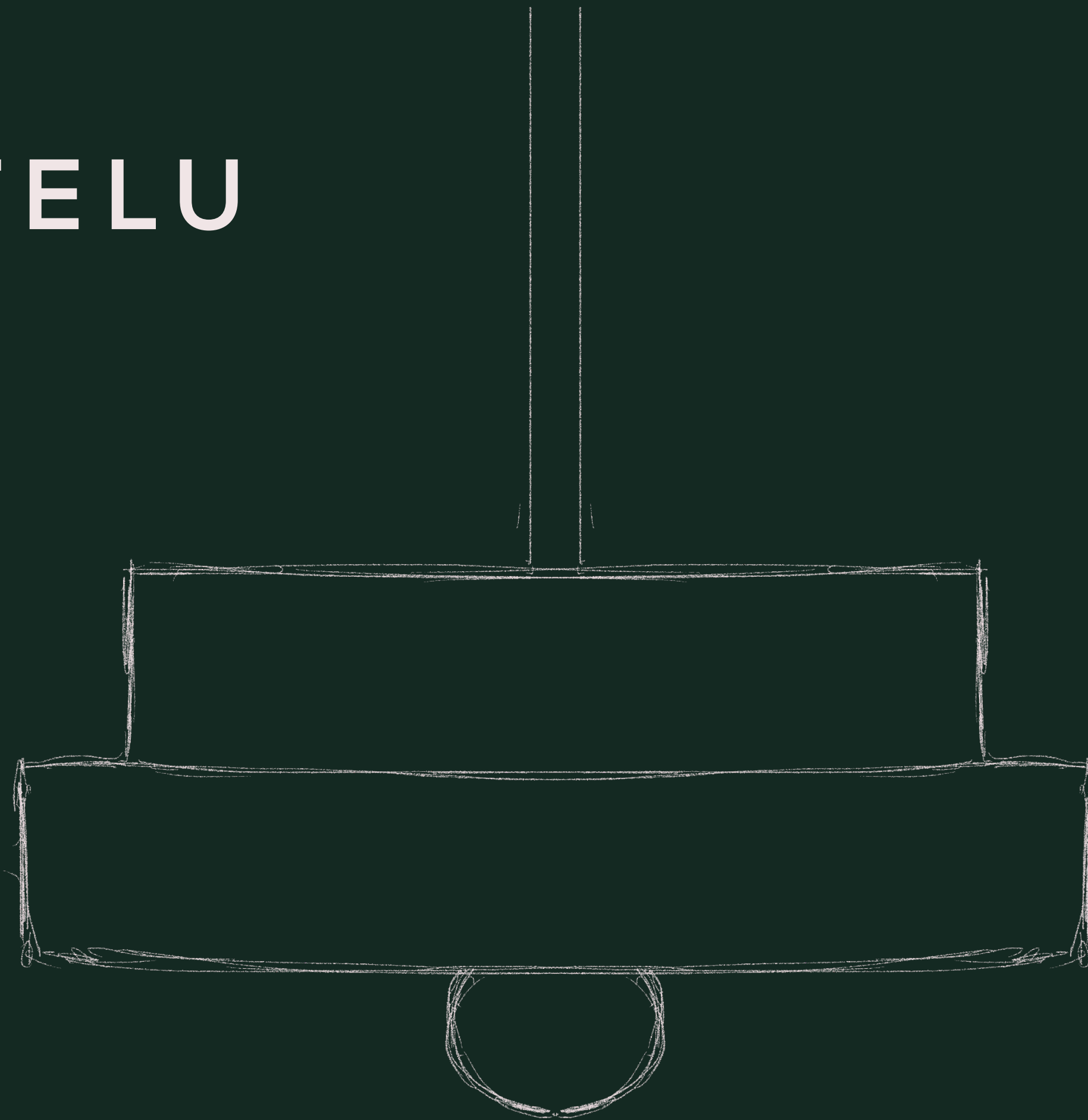
SUUNNITTELU 03

/2LUONNOSTELU

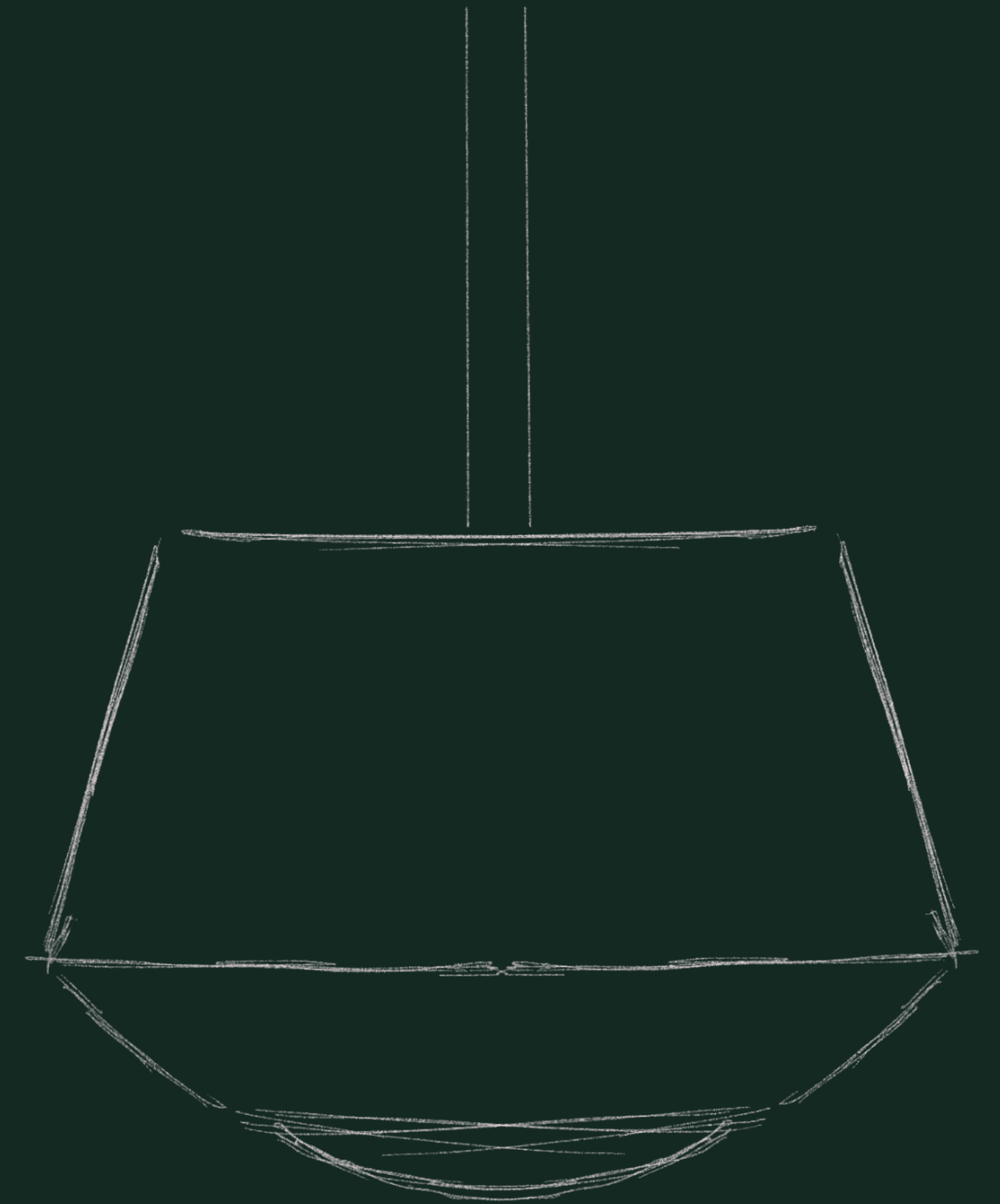
VALITUT MALLIT



MALLI 1



MALLI 2



MALLI 3

SUUNNITTELU 03

/2 LUONNOSTELU

MALLIEN VERTAILU

Valitsin luonnoksista kolme parasta.

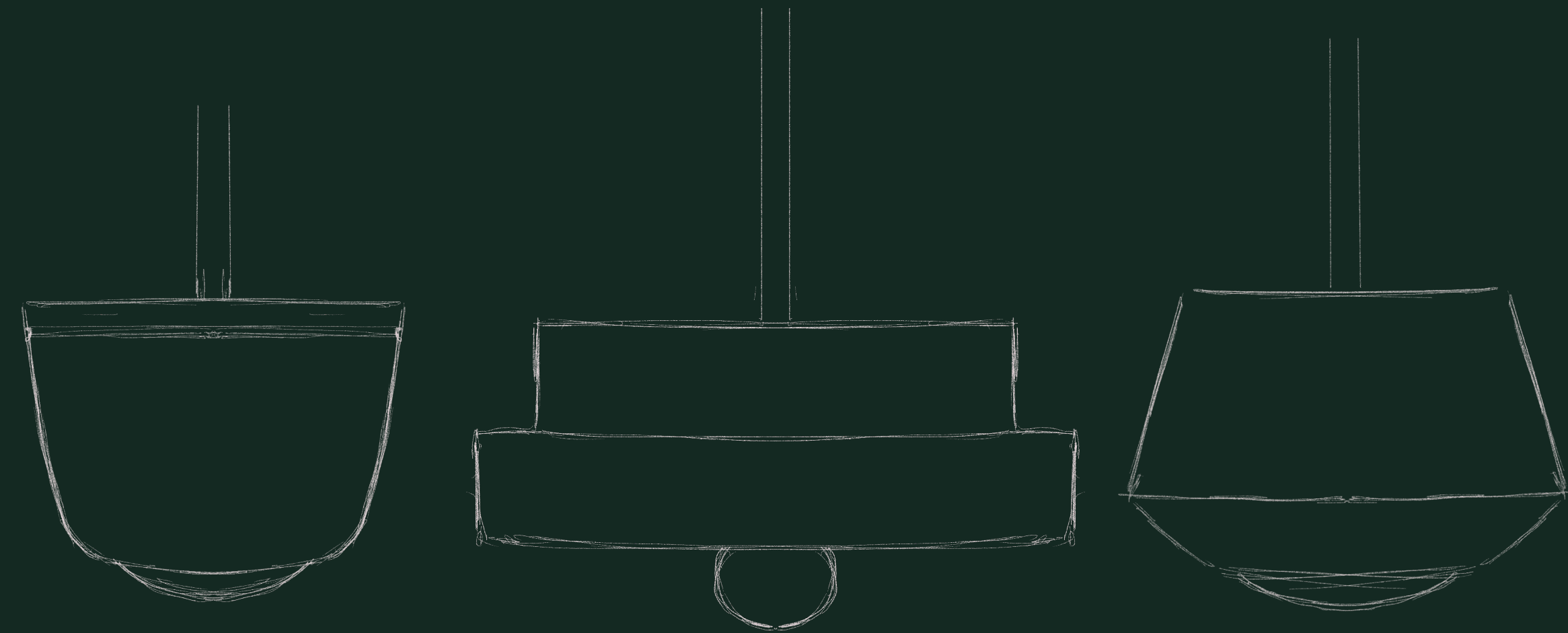
Ensimmäinen malleista on tuttu. Sama muotokieli kuin ensimmäisessä prototyypissä.

Toisessa mallissa on radikaalisti erilainen muotokieli, Mikäli valolähteenä olisi E27 kantainen valo, olisi tuote huomattavasti edullisempi valmistaa ja asiakas voisi itse vaihtaa siihen toivomansa valon helposti. Toki tällöin, en voi itse vaikuttaa siihen, minkälaista valoa tuote luo. Varjostimen asettaminen tähän valoon on haastava, sillä se tulisi asettaa yläkautta. Tällöin kasvia ei voi istuttaa suoraan, vaan ensin tulee kiinnittää varjostin ja tämän jälkeen kasvin voi asettaa ruukkuun. Ruukussa on suurempi tilavuus, joka mahdollistaa erilaisen kasvin valitsemisen. Iso ruukku vallitsee jo tilaa, niin että varjostin voi olla liikaa. Valaisin on tyylikäs selkeiden linjojen vuoksi. Ruokkuosa voisi olla myös peilikuva piirroksesta.

Kolmannessa mallissa on hieman pulleampi muoto. Etu tässä on, että varjostimen/ruukun ei tarvitse olla niin mittatarkka kiinnityskohdastaan, sillä se

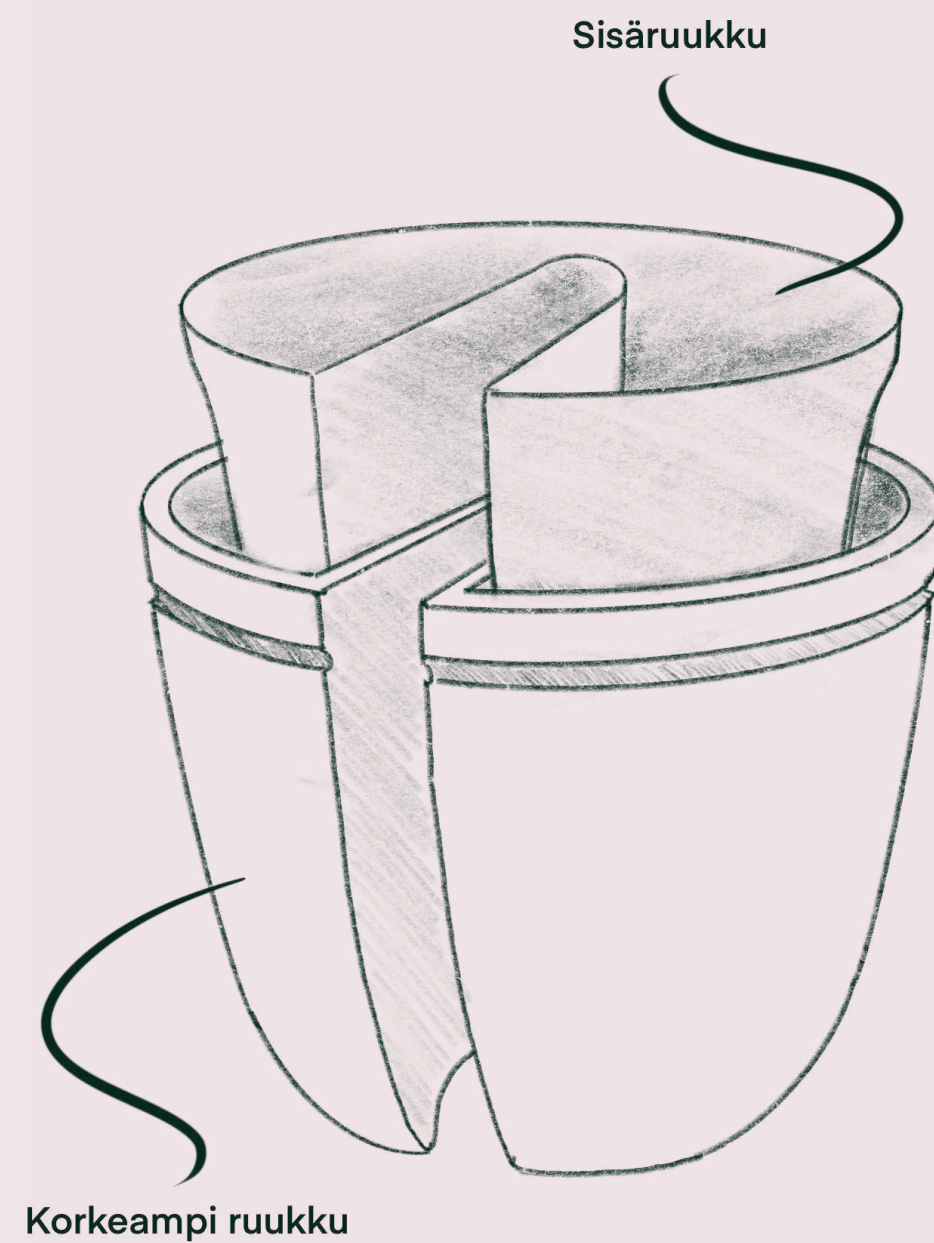
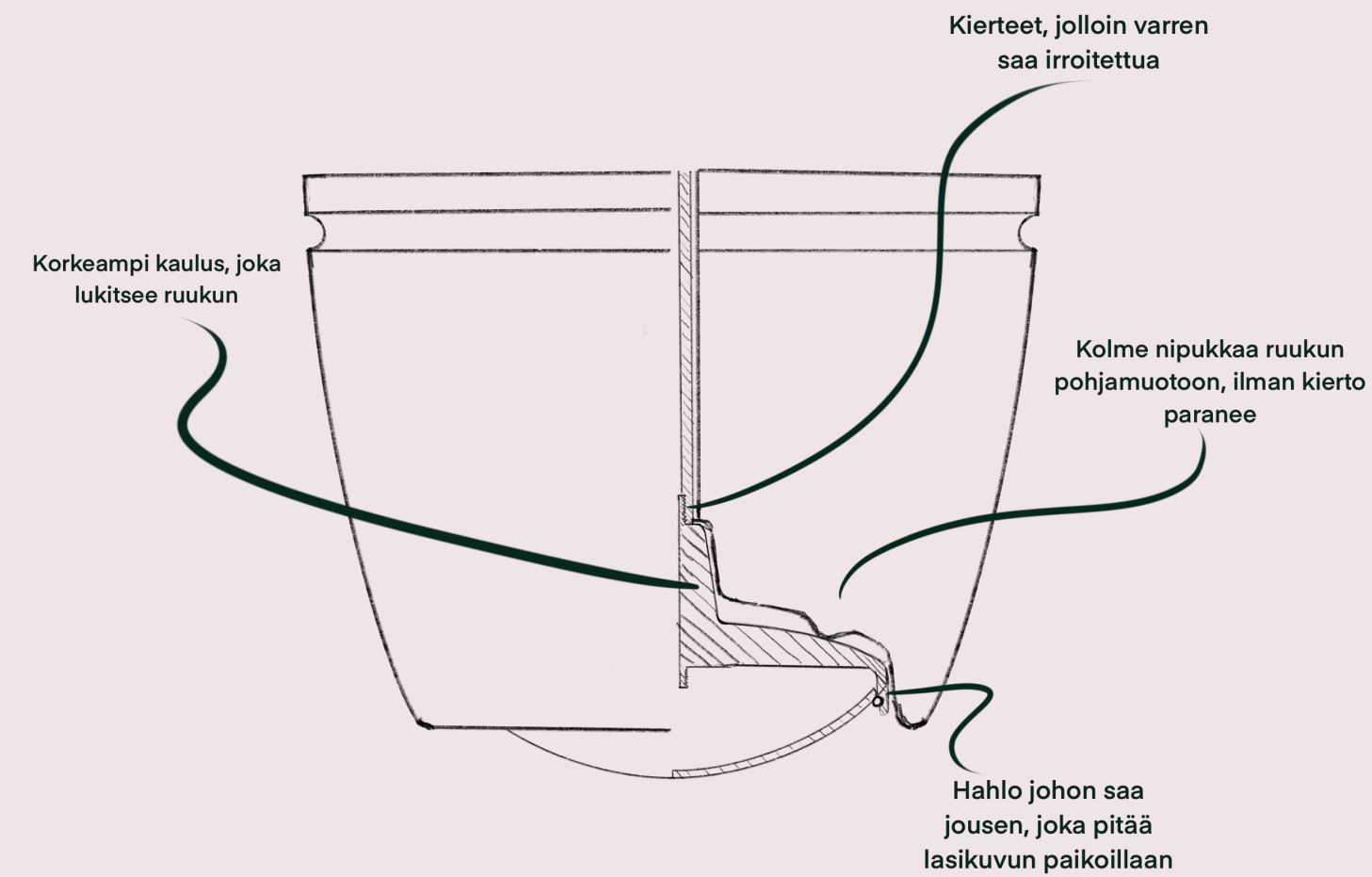
leveenee alaspäin, jolloin ei ole pelkoa että varjostin tipahtaisi alas. Tässä on kuitenkin sama ongelma, että varjostimen kiinnittäminen ruukkuun on helppoa vain silloin, kun se on tyhjä.

Ensimmäisen prototyypin muoto on siis hyvin perusteltua, varsinkin varjostimen kanssa. Ilman varjostinosaa, ruukun muotokieli voisi olla vallitsevampi tai persoonallisempi, mutta päädyin malli 1:seen, sillä se toimii varjostimen kanssa parhaiten. Valaisimeen on helppo suunnitella erilaisia ruukkuja, joissa pohjamuoto on sama, jolloin ne sopivat täydellisesti kaikki samaan valaisinmoduuliin, vaikka ulkomuoto olisikin erilainen. Näin tuoteperhettä on helppo kasvattaa myöhemmin. Ruukkujen valmistaminen on myös suhteellisen edullista.



SUUNNITTELU 03

/2 LUONNOKSET



LED-moduuliin tehdään korkeampi kaulus ja vastaavasti ruukkuun syvempi reikä, jolloin ruukku lukittuu paremmin valaisimen päälle. Ruukun pohjaan lisätään kolme nipukkaa, joka nostaa ruukua irti valaisinmoduulista ja näin ilma kiertää paremmin ruukun ja valolähteen välissä. Led moduulin metalliosa valmistetaan yhdestä kappaleesta CNC-työstöllä. Aikasempi versio tehtiin kolmesta osasta, jotka hitsattiin yhteen. Yhdestä palasta työstämällä saadaan työstövaiheita vähennettyä ja kustannuksia alemmas. Varsi on irroitettava ja vaihdettavissa esimerkiksi eri pituisiksi, jotta varioiminen on helpompaa ja kuljetus tehokkaampaa.

Lasikupu pysyy kiinni jousella, joka tulee valaisimen rungon sisäpinnalla olevaan hahloon.

Ruukkuun tulee hieman lisää korkeutta ja leveyttä, jotta tilavuus saadaan pidettyä samana.

Valaisimeen tulee sisäruukku, joka helpottaa istuttamista ja huoltamista. Sisäruukku mahdollistaa myös vesiviljelyn.

Lasikupu valmistetaan muottiin puhaltamalla.

SUUNNITTELU 03

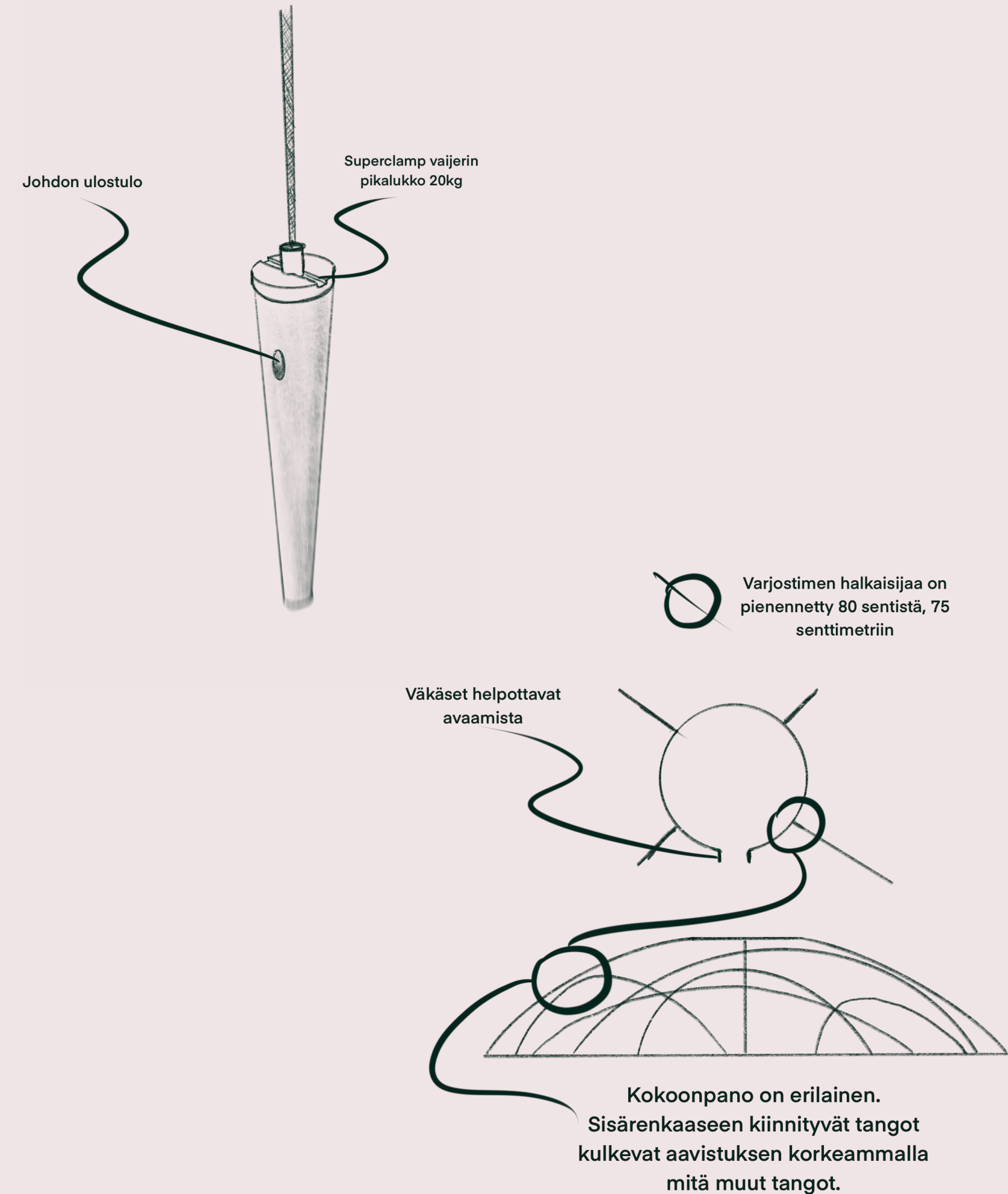
/2 LUONNOSTELU

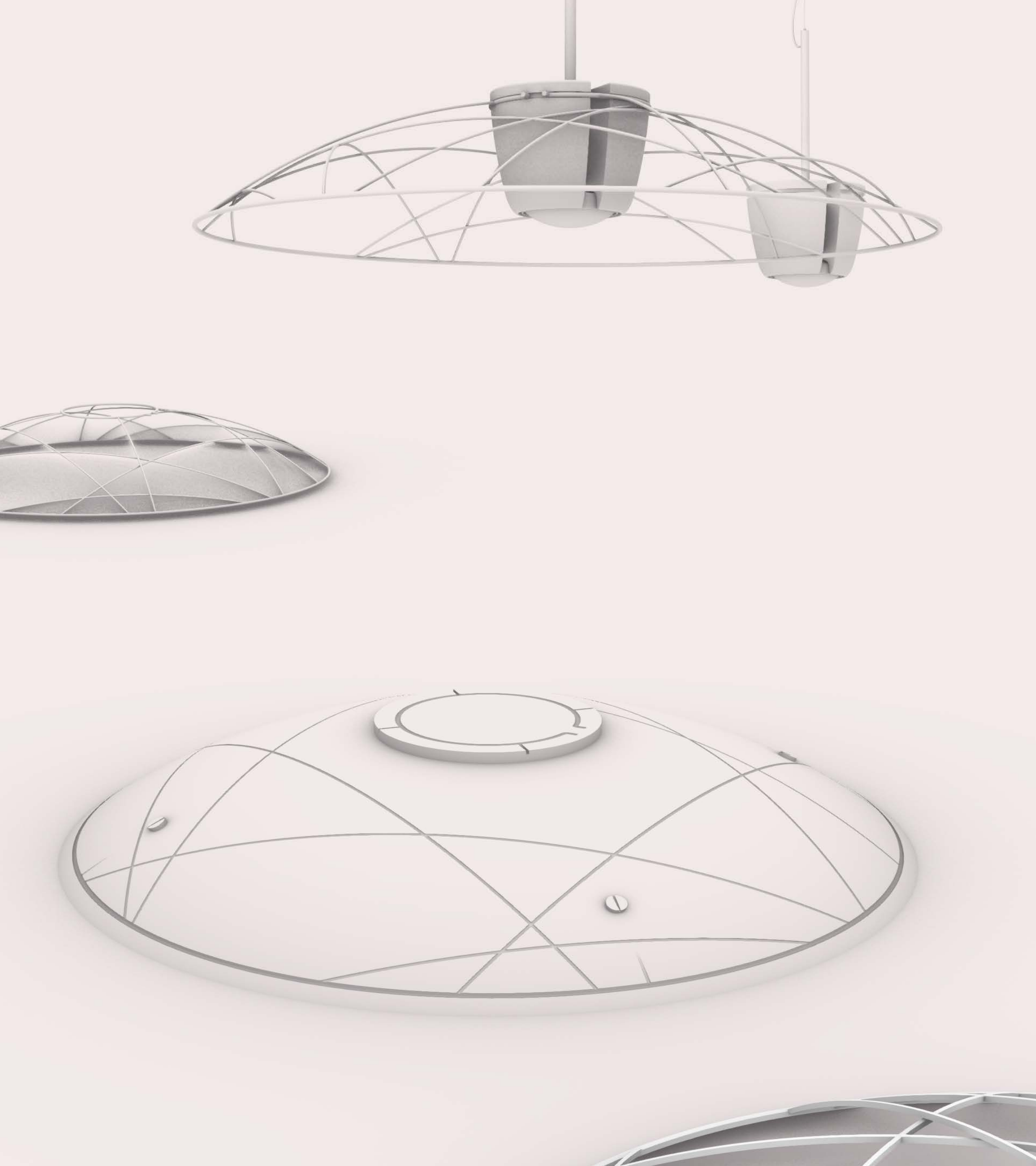
Varren molempiin päihin tulee sisäkierteet. Yläpään tulee johdon ulosvienti. Ulosviennin koko tulee olemaan johdon kokoinen, jotta siitä saadaan mahdollisimman tiivis. Reikä porataan niin, että ulostulo tuo johtoa alaspäin, jolloin vesi ei pääse valumaan putken sisään. Vaijerin pikalukko kierretään varren päähän. Varren vahvuus tulee olemaan 2mm, jolloin siihen saadaan tehtyä kierteet helposti.

Varjostimen ongelmana on ollut liian tiukka istuvuus sekä maalausvaikeudet. Varjostinta on ollut vaikea irroittaa kun se on asetettu ruukkuun. Tähän suunnitelin renkaaseen väkäsiä, joilla rengasta saadaan enemmän avattua. Tangot jotka tulevat sisärenkaaseen kiinnittyvät vain ulko- ja sisärenkaaseen, jotta ne joustavat kun varjostinta asennetaan tai irroitetaan.

Jauhemaalausta varten varjostimessa ei saa olla toisiaan vasten hankaavia osia, koska tällöin sitä ei saada maalattua. Ehjä maalaus on tärkeää sillä varjostin altistuu kosteudelle. Sisärenkaasta lähtevät tangot kulkevat hieman ylempänä mitä muut ristiin kulkevat tangot, jotta ne saadaan maalattua. Alempana kulkevat tangot hitsataan risteävistä kohdista

toisiinsa, jolloin ne eivät hankaa toisiaan vasten.





SUUNNITTELU 03

/ 3 MALLINNUKSEEN

Luonnosten jälkeen siirryin tuotteiden 3D-mallintamiseen. Mallinnukseen käytin Rhinoceros 6 -ohjelmaa, sillä se on minulle tutuin 3D-mallinnusohjelma.

Suunnittelin myös mallinnuksien avulla jigin jonka avulla voidaan valmistaa varjostin tehokkaasti. Aihiot asetellen kuvassa näkyviin uriin ja hitsataan yhteen. Jigistä näkee kuinka sisäreunasta lähtevät tangot kulkevat kehää lävistäviä tankoja ylempänä.

SUUNNITTELU 03

/5 VALMISTUSTAVAT JA ALIHANKINTAJU

Valaisinmoduulin alumiiniosat valmistetaan CNC-sorvilla. Pintakäsittelyksi metalliosille tulee pulverimaalaus. Näin pinnasta saadaan siisti ja todella kestävä. Pulverimaalaus on märkämäalauksista ympäristöystävällisempi ratkaisu, sillä siitä ei jää ylijäämiä.

Valonlähteenä toimii korkean CRI:n omaava 24V led-paneeli. Valonlähde tilataan kustomoituna Suomesta. Valonlähdettä varten, muuntaja sijoitetaan kattokuvun alle.

Valaisimen kupuna toimii muottiin puhallettu opaalilasi käsintehtynä Suomessa.

Varjostinrunko valmistetaan metallista. Tätä varten, olen suunnitellut jigin, jotta varjostimista saadaan tasalaatuisia. Ulko ja sisärenas valmistetaan 5mm vahvuisesta langasta ja poikittain kulkevat osat 3mm vahvuisesta langasta. Osat hitsataan yhteen ja pulverimaalataan.

Vaijeri on 1mm paksuista ja lukitukseen käytetään pikalukkoja. Johto tulee olemaan 3mm paksuista.

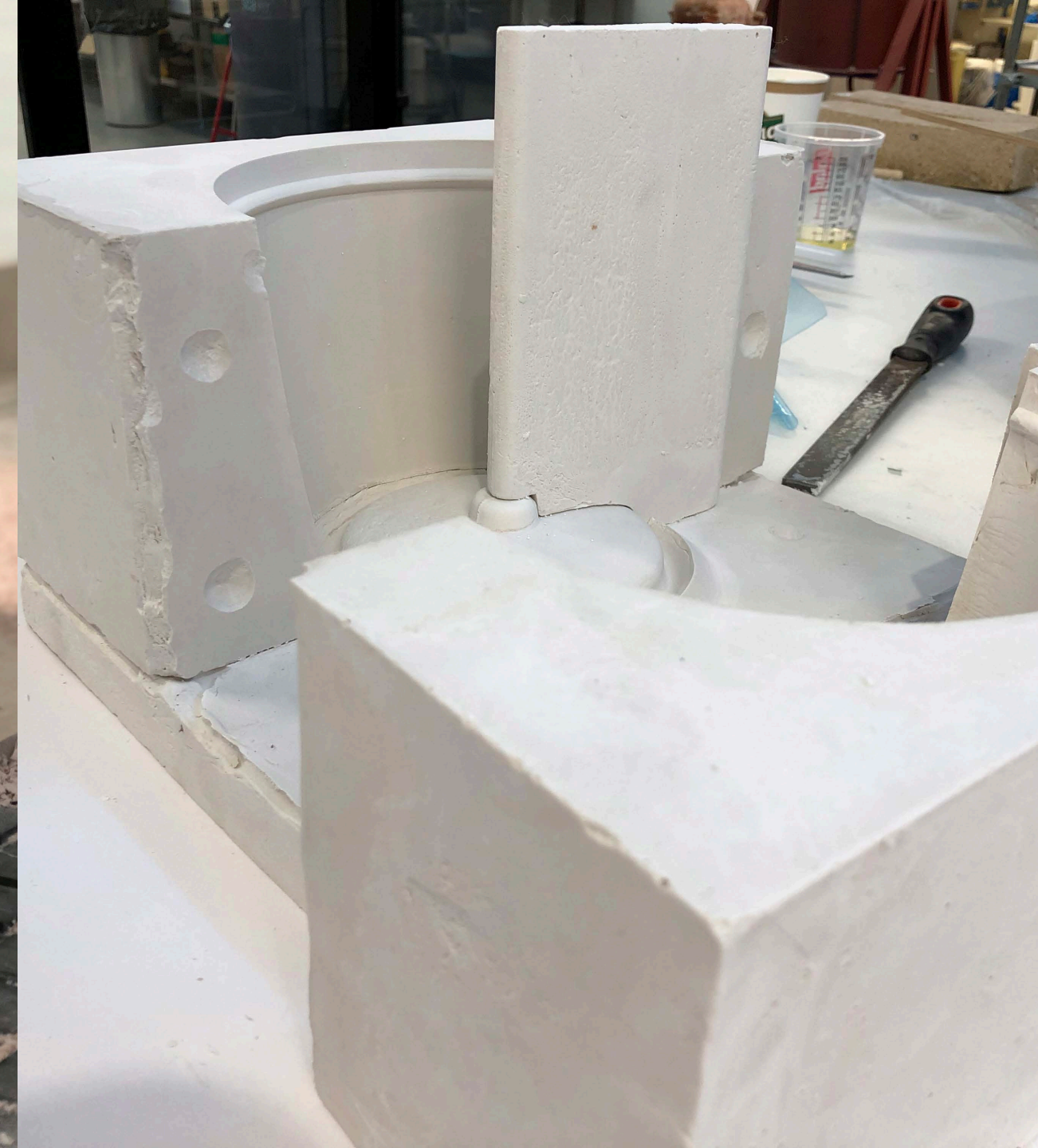
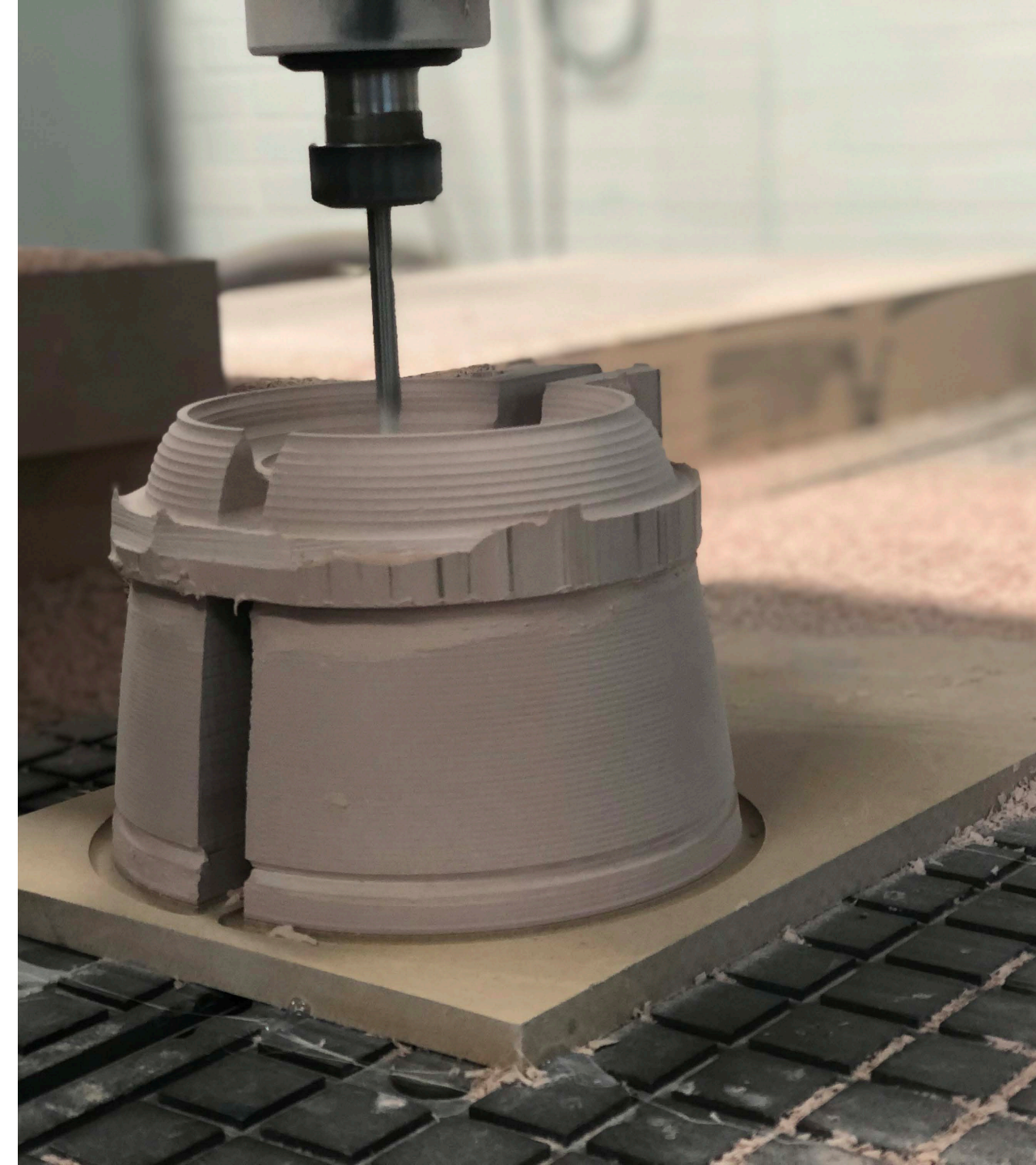
Ruukku valmistetaan valusavesta. Ensin tehdään mallimuotti ja tästä työkalumuotti. Lasitus tehdään sekä ulko- että

sisäpinnalle.

Sisäruukku valmistetaan joko tyhjiömuovaamalla tai muottiin puristamalla. Materiaalia ei ole vielä valittu. Keskustelut mahdollisten toimijoiden kanssa on aloitettu ja toiveena on ympäristölle hyvä ratkaisu.

Kaikki osat tullaan valmistamaan alihankintana pääosin Suomessa.

Kaikki osat tullaan valmistamaan alihankintana pääosin Suomessa. Mikäli Suomesta ei löydetä valmistajaa, pyritään ne tuottamaan Pohjoismaissa. Tämä tukee yrityksen arvoja. Kokoonpanon hoidan toistaiseksi itse. Kilpailutus on vielä kesken, enkä voi näitä tarjouksia opinnäytetyössä käsitellä salassapitosopimusten vuoksi. Etsin yritykselle tiloja valmistusta varten ja sopiva paikka on tarkoitus löytää kesäkuun alkuun mennessä.



SUUNNITTELU 03

/5 TUOTTEEN ESITTELY

Nimi: VARJO

Tyyppi: Kattovalaisin

Virta: 240V

Lumen: 400

Ruukun halkaisija: 18cm

Varjostinkehikon halkaisija: 75cm

Johdon pituus: 2m

Vaijerin pituus 2m

Runkoväri: musta tai valkoinen

Ruukun väri: savi tai mattamusta

IP-luokitus: IP44

CE-hyväksytty



SUUNNITTELU 03

/5TUOTTEEN ESITTELY

VARIOINTI



PIKALUKITUS

Vaijerin lukitsemiseen, kiinnitys M10 varteen

SISÄRUUKKU

Tyhjiömuovaus tai muottiin puristus

VARSI

Alumiini

ULKORUUKKU

Keramiikka

LEDMODUULIN RUNKO

CNC-sorvattu alumiini

LED MODUULI

24 V:n LED CRI 90

LASIKUPU

Muottiin puhallettu opaalilasi

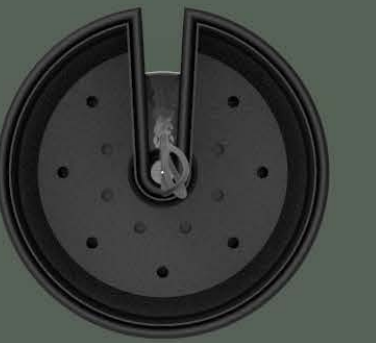
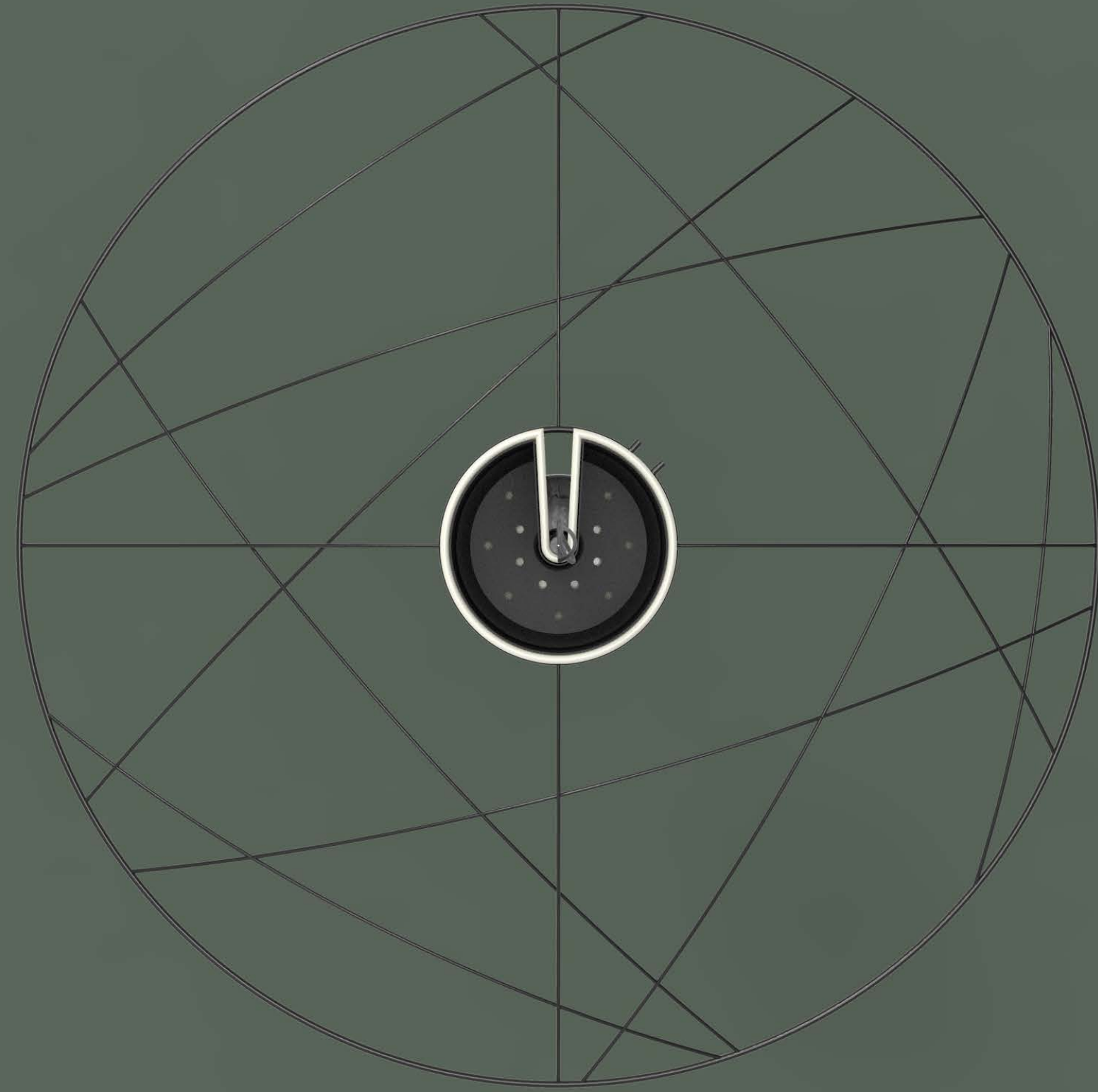
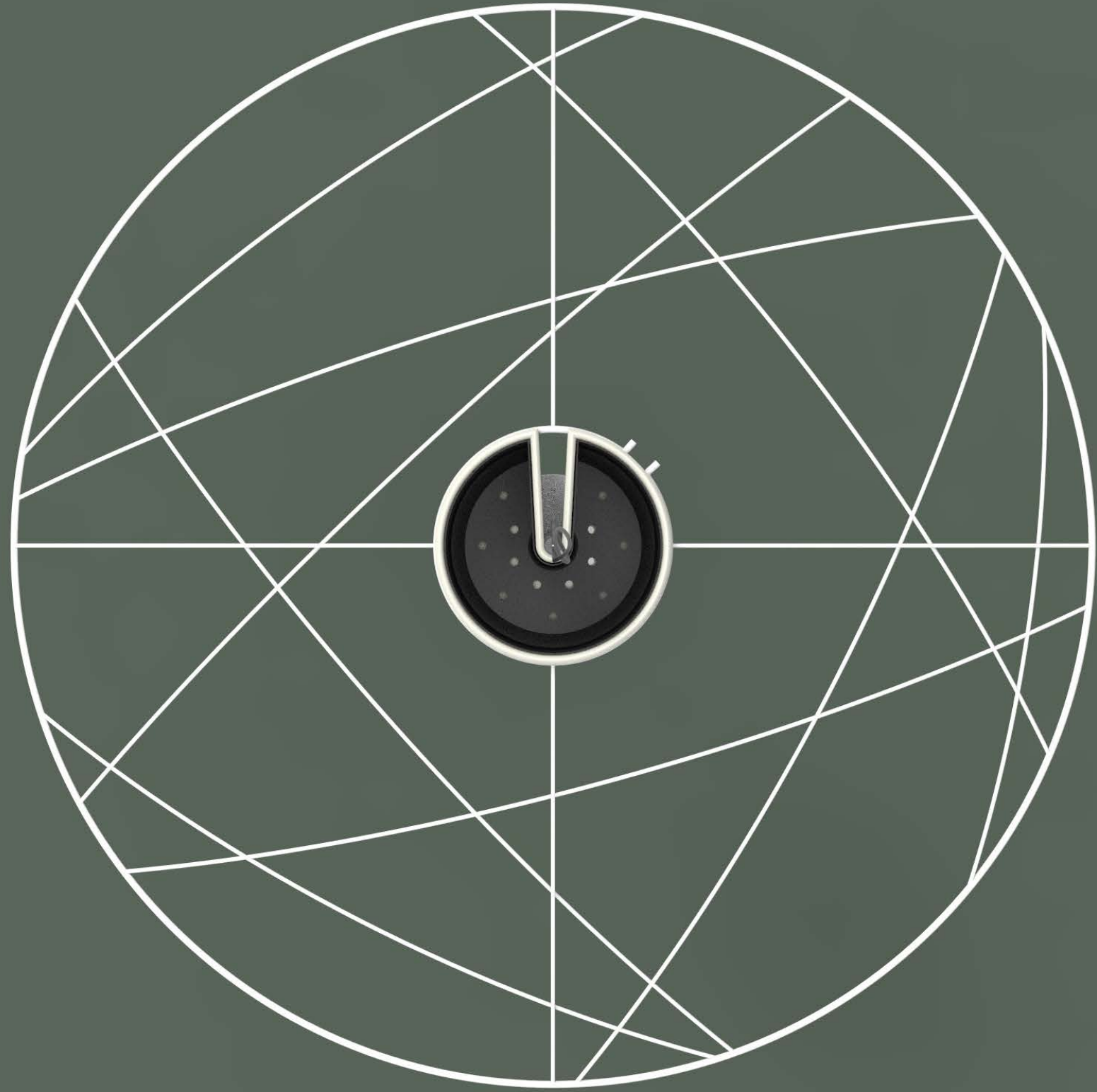
JOUSI

jousiteräksestä valmistettu jousi lasikuvun lukitsemiseen

VARJOSTINRUNKO

Teräs





/ 6 KUSTANNUSARVIO

ALOITUSKUSTANNUKSET

Vahvistettu hinta kursivoitu

RUUKKU **3500,-**
sisältää mallimuotin ja työkalumuotin

METALLIOSAT YHTEENSÄ 1000,-
alumiinikupu 300,-
varsi 200,-
varjostinkehikko jigi 500,-

Lasikupu 600,-
grafiittimuotin valmistus

LED-paneeli **5000,-**
Tuotteen suunnittelu ja yksi proto

Sisäruukku 2000,-

Yhteensä 12 100 ,-

KATE

Kate kerroin 1,5
457,- alv0
(33% kokonaishinnasta)
77 kpl myytävä, jotta päästään voitolliseksi.

Kate kerroin 2
596,- alv0
(50% kokonaishinnasta)
41 kpl myytävä, jotta päästään voitolliseksi

Kate kerroin 2,5
745,- alv0
(100% kokonaishinnasta)
27 kpl myytävä, jotta päästään voitolliseksi.

Vuositavoitteeksi asetetaan vuodelle 2021
60 kpl, joka tarkoittaa 50% katteella viiden
(5) tuotteen myymistä kuukaudessa. Tällöin
tuote tekee voittoa 5 700,-

Laskelmat ovat tehty olettaen, että suunnit-
telmat toteutuvat ja prototyyppi on onnistu-
nut sellaisenaan. Muutosten myötä hintaa
tulee lisää.

VALMISTUSKUSTANNUKSET

Hinnat per kappale
MINIMITILAUS 100 KPL

RUUKKU **18,-**
ei sis. omaa leimaa tai värivariaatioita

METALLIOSAT YHTEENSÄ 130,-
alumiinikupu 60,- sis. maalauksen
varsi 10,- sis. maalauksen
varjostinkehikko 60,- sis. maalauksen

Lasikupu **40,-**
suupuhallettu lasi ja hionta

LED-paneeli **10,-**
Valmiin tuotteen hinta

Sisäruukku 10,-

Lisäksi:
Pakkausmateriaali 10,-
Sähkökomponentit 30,-
Muuntaja, valosähkötulppa, jousi, johdot,
vaijerit, pikalukot

Muut kulut Yht. 50,-
pakkauskulut
toimituskulut
laskutuskulut

Yhteensä 298 ,-

SUUNNITTELU 03

/7 SISÄLLÖN MÄÄRITTELY

TUOTTEEN SISÄLLÖN MÄÄRITTELY

Tuotteistamiseen kuuluu vakioinnin ja räätälöinnin tasapainon löytäminen. Liika vakiointi tekee tuotteesta liian rajoittuneen ja vastoin räätälöinti lisää työmäärää ja voi tehdä tuotteesta epä-määräisen.

Tämän pyrin täyttämään vakioimalla muuttujat. Variaatioita löytyy, mutta ne on ennalta tarkkaan määriteltä.

ALOITUSPAKETTI

- Käyttö- ja asennusohjeet
- LED-moduuli
 - vaijeri 2 m
 - johto valaisintulpalla 2 m
 - kattokupu ja muuntaja
- Ruukku
- Sisäruukku

(Ei sisällä kasvia. Yhteistyökumppanilta mahdollisuus ostaa kasvi valmiina istutettuna.)

VÄRI

Ruukku:
Kirkas kiiltävä (luonnonsavi)
tai mattamusta

Varjostin ja led-moduuli:
Puolikiiltävä, musta tai valkoinen

LISÄOSAT

- Varjostinrunko
- Pidennetty vaijeri
- Pidennetty johto
- Himmennin

LISÄPALVELUT

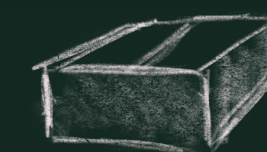
- Huoltosopimus
Sisältää kasvien istuttamisen ja huoltamisen.

VARAOSAT

Kaikki osat saatavilla

Yrityksille tehdään tarjous tapaus kohtaisesti. Mahdollisuus kustomoituihin pintakäsittelyihin.

ALOITUSPAKETTI



LISÄOSAT JA
PALVELUT

MARKKINOINTISUUNNITELMA 04

/ 1 T E O R I A

Markinoinnilla on tarkoitus kasvattaa VARJOn myyntiä ja tehdä siitä tunnetumpi asiakkaalle. Tätä varten markkinointisuunnitelma toimii työkaluna tuloksen saavuttamiseen. Suunnitelman avulla seurataan, että markkinointi kohdistetaan oikein, toimet ovat tehokkaita ja tavoitteita pystytään seuraamaan. (Puranen a 2018.)

Sovelsin markkinointisuunnitelmaan Tero Purasen tekemää pohjaa. (Puranen b 2018.)

/ 2 ASIAKASSEGMENTIT

Alussa muodostetut asiakassegmentit toimivat hypoteesina ja niitä tulee testata jatkossa toiminnan yhteydessä. (Österholm 2009.)

TALOUDELLISET TEKIJÄT

Koulutustaso
Tulot
Yrityksen koko

ALUEELLISET TEKIJÄT

Sijainti/asukastiheys

KÄYTTÄYTYMISEROT

Elämäntyyli
Kiinnostuksen kohteet
Ostomotiivi
Yrityksen kulttuuri

/ 3 TARVE

Valaisimella pyrin edistämään hyvinvointia ja tuoda uuden tavan kasvattaa kasveja. Kasvin ollessa integroituna valaisimeen se säästää tilaa pöydiltä ja tasoilta. Varjo valaisinta voi lisäksi käyttää ilman varjostinosaa, jolloin siihen voi asettaa muun muassa leikokukkia. Kasvin avulla valaisimen ulkonäköä voi varioida oman maun ja sisustuksen mukaan, jolloin se soveltuu monenlaiseen ympäristöön. Kasvin huoltaminen on myös helpompaa kuin tavallisen amppelin, sillä ruukun saa helpommin alas.

/ 4 PALVELULUPAUS

Sijoittamalla VARJO-valaisimeen tuet suomalaista työtä ja osaamista. Mikäli et ole tyytyväinen tuotteeseen saat rahasi takaisin.

Vaurioitu tuote korjataan meillä tai vaihdetaan uuteen vastaavaan. Jos et enää tarvitse tuotetta, voit palauttaa sen meille. Tuote tarkistetaan ja tuotteesta sovitaan kunnon mukainen hyvitys. Kolhiintuneet osat paikataan tai vaihdetaan ja tuote myydään uudestaan.

- Parhaimmillaan lupaus on niin ainutlaatuinen, ettei yksikään kilpailija pystyisi sitä antamaan. (Parantainen, Jari 2007)

/ 5 TAVOITE

Tavoitteeni on saada asiakaskontakteja ja näkyvyyttä niin yritykselle kuin valaisimelle.

Kohderyhmiä VARJOI-le ovat yritys ja yksityisasiakkaat, jotka kantavat samoja arvoja kuin yritys. Tuoteella ei tähdätä massamarkkinoille vaan tuotanto pidetään suhteellisen pienenä.

/ 7 KANAVAT

Markkinointikanavina toimivat Instagram, Twitter, sähköposti, käyntikortit, julkiset tilat, messut, näyttelyt ja lehdet.

/ 6 KOHDENNUS

/7 KANAVAT

INSTAGRAMSTRATEGIA

Tavoite

Tavoitteeni on esitellä tuotetta sekä tuotteen valmistuksen mahdollistajia. Si-
vuilla kerrotaan kun tuotanto saadaan
käyntiin ja ennakkotilauksia aletaan ot-
tamaan vastaan. Sosiaalisen median
seuraajien määrä on osin tärkeä, jotta
näkyvyyttä voidaan kasvattaa, mutta se
ei ole päätavoite.

Toteutus

Tarinat: Esitän prosessia päiväkirjan
omaisesti, miten päivät yrityksessä alkaa
ja kenen kanssa työskentelen. Tehdään
yrityksestä helposti lähestyttävä. Seu-
raaja pääsee tekijän matkaan mukaan.
Tästä ollaan tehty jo kokeilu, kun osallis-
tuin Tukholman huonekalu- ja valaisin-
messuille. Palaute oli positiivista.

Päivitykset: Tuotekuvia, käyttötapoja,
yhteistyökumppaneiden esittelyä. Viesti-
nä, vastuulliset valinnat, toisten auttami-
nen, lähituotanto, eettisyys ja ympäristö.

Kustannukset

Toteuttaminen vaatii henkilötyötun-
teja, mutta mainostamiseen ei sijoiteta
rahaa.

Seuranta

Tilinä on yritystili, josta pystytään seu-
raamaan kehitystä ja seuraajien sitoutu-
mista. Kehitystä seurataan aktiivisesti.



onni_vilhelm



VARJO
PRE-ORDER
IS NOW
OPEN!



978 likes

onni_vilhelm I'm glad to tell you that we are
taking pre-orders now!
[#VARJO](#) [#pendantlight](#)

 **Onni-Vilhelm Ojanen**
@onnivilhelm Follow

Vesiviljelyn kautta voidaan jopa kaksinkertaistaa sato
<https://www.hs.fi/koti/art-2000005462802.html>



4:23 PM - 27 July 2019

1 Retweet 34 Likes   

1 1 34

 Add another Tweet

MARKKINOINTISUUNNITELMA 04

/7 KANAVAT

TWITTERSTRATEGIA

Tavoite

Tavoitteeni on kasvattaa yrityksen näkyvyyttä, luoda kontakteja ja sitouttaa ihmisiä seuraamaan yrityksen tiliä. Lisäksi yritys pyrkii tarjoamaan mielenkiintoista sisältöä, jotka heijastavat yrityksen arvo maailmaa.

Seuranta

Analytics.twitter.com sivulta löytyvät tiedot, jotka kertovat minkälainen yleisö on tavoitettu.

Seuraan myös muita kilpailijoita ja yritystä koskettavia yrityksiä.

Toteutus

Twitterin kautta ei ole tarkoitus myydä tuotteita suoraan, vaan enemmänkin esitellä yrityksen arvoja ottamalla kantaa ajankohtaisiin asioihin. Yritys pyrkii kasvattamaan tunnettavuuttaan ja näin VARJOn näkyvyyttä markkinoilla.

Kustannukset

Toteuttaminen vaatii henkilötyötunteja.

/7 KANAVAT

SÄHKÖPOSTISTRATEGIA

Tavoite

Sähköpostilla pyrin saavuttamaan nykyiset asiakkaat ja ilmoittaa yrityksen uusista tuotteista ja yhteistyökumppaneista.

Toteutus

Sähköpostin kautta ilmoitetaan tärkeitä asioita kun yritys solmii uusia kumppanuuksia tai kun ennakkotilaukset alkavat. Yritys on kerännyt messuilta yhteistyökumppanilistoja, joihin on kerätty mm. sisusutus suunnittelijoita ja yksityishenkilöitä. Alustana käytetään uutiskirjepalvelua kuten mailchimp tai squarespace tai taitto-ohjelmaa, kuten esimerkiksi InDesign. Uutiskirjepalveluiden etuna on seurantaominaisuudet, joiden kautta nähdään mitkä asiat ovat kiinnostaneet asiakkaita.

Kustannukset

Toteuttaminen vaatii henkilötyötunteja. Uutiskirjepalvelun kuukausihinta on keskimäärin yhdeksän euroa kuukaudessa.

Seuranta

Päivitetään asiakaslistaa ja seurataan mitkä asiat asiakkaita kiinnostavat.



MARKKINOINTISUUNNITTELMA 04

/7 KANAVAT

MESSU- JA NÄYTTELYSTRATEGIA

Tavoite

Tavoitteeni on kasvattaa yrityksen näkyvyyttä ja luoda henkilökohtaisia kontakteja muihin alan ihmisiin.

Toteutus

Messuilla luon uusia kontakteja ja esittelen valaisinta ja sen toiminnallisuuksia. Osallistun messuille noin kerran vuodessa ja lähtökohtaisesti pyrin Pohjoismaisille messuille. Apurahoja haen hyvissä ajoin, jotta kustannukset saadaan katettua.

Näyttelyitä järjestän vuosittain. Näyttelyt vaihtelevat ja esittelevät erilaisia teemoja. Näiden toteuttamiseen haen myös apurahoja.

Pyrin pitämään näyttelyitä katkeamattomasti niin, että edellisen näyttelyn päätyttyä, seuraava alkaa. Tällöin voin siirtää näyttelykalusteet suoraan seuraavaan näyttelytilaan ja säästän kustannuksissa ja tuotteet pysyvät jatkuvasti esillä.

Kustannukset

Messutila kustantaa yleisesti noin 1000-2000 euroa.

Lisäkustannuksia muodostuu matkoista, majoituksista, päivärahamaksuista ja messurakenteista.

Messurakenteet pyrin pitämään yksinkertaisina, jotta kokoaminen on nopeaa. Tällöin messuille voi lähteä myös hieman myöhemmin ennen messujen aukeamista ja näin säästetään kustannuksissa.

/7 KANAVAT

LEHDISTÖSTRATEGIA

Tavoite

Tavoitteeni on saada VARJO mukaan erilaisiin sisustuskokonaisuuksiin.

Toteutus

Lähetetään lehdistötiedotteet kun tuote tulee markkinoille. Tarjotaan tuotetta ilmaiseksi erilaisten sisustuslehtien kuvauksia varten.

Kustannukset

Toteuttaminen vaatii henkilötyötunteja.

/ 8 AIKATAULU

Tuotetta lähdetään markkinoimaan jo ennen tuotantoa. Markkinoinnilla pyritään saamaan riittävästi ennakkotilauksia. Ennakkotilauksen tekijät saavat tuotteesta alennuksen ja kiinnittävät puolet ostohinnasta ennakkotilausta tehdessä. Ennakkotilaukset toimivat osittain rahoituksena tuotteiden valmistukseen.

Tuote pyritään saamaan tuotantoon vuoden 2020 lopulla. Markkinointi aloitetaan jo kesällä. Ennakkotilaajat saavat tuotteet ensimmäisenä tammikuussa 2021. Toinen erä valmistetaan helmikuuhun mennessä.

YHTEENVETO 05

/1POHDINTA

Kokonaisuutena koen VARJO valaisimen suunnittelun ja toteutuksen onnistuneeksi.

Ensimmäinen prototyyppi on ollut alusta asti melko samankaltainen. Halusin lähteä haastamaan tämän muotokieltä rohkeasti. En löytänyt uutta ratkaisua, mutta erilaisten luonnoksien kautta löysin lisää perusteita sille, minkä vuoksi VARJO-tuotteen muotokieli on kuitenkin toimivin. Kehityskohteita löytyi tuotteen teknisistä ratkaisuista sekä valmistukseen liittyvistä ratkaisuista.

Uuden mallin suunnittelu yksityiskohdaisesti vei yllättävän paljon aikaa. Tämän johdosta en saanut alihankintaketjuja neuvoteltua valmiiksi.

Opinnäytetyön ja etenkin markkinointisuunnitelman kautta vahvistui myös kuva yrityksestäni ja yrityksen suunnasta.

Omat haasteensa on tuonut maassa vallitsevat poikkeusolot COVID-19 johdosta. Opinnäytetyön viimeiset kuu-kaudet oli varattu opinnäytetyön kokoamiseen, alihankintaketjun valmisteluun ja markkinointisuunnitelman laatimiseen. Tämä aika kuitenkin supistui päiviin, sillä poikkeusolojen vuoksi olen ollut lapseni kanssa kotona.

Uskon, että arvot joita VARJO-tuote kantaa, ovat arvoja, joille asiakkaat antavat painoarvoa tulevaisuudessa.



YHTEENVETO 05

/2 JATKOKEHITYS

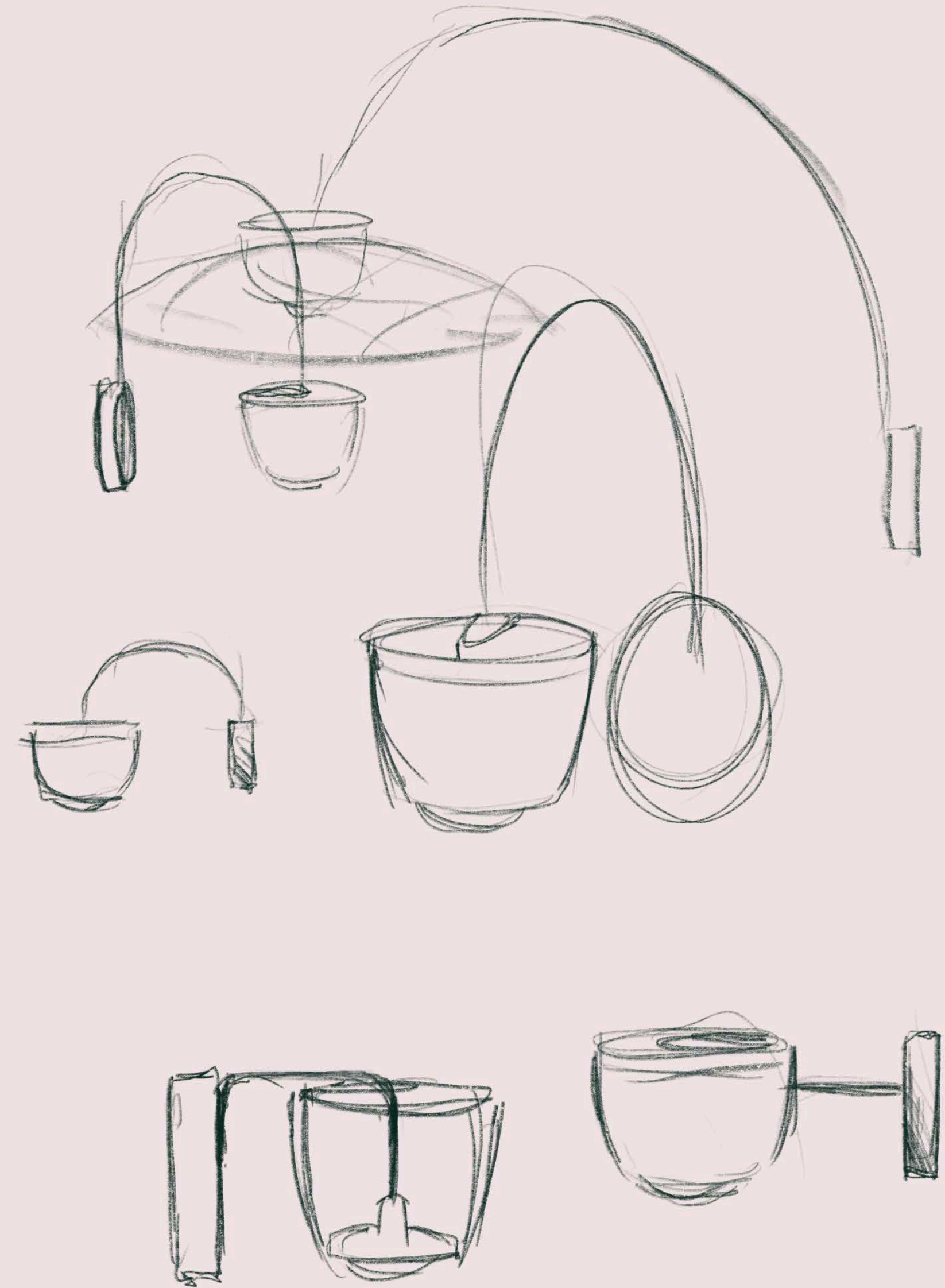
Jatkokehitysideoita on syntynyt jo VARJO-valaisimen prosessin aikana.

Yhtenä kehityskohtana on valolähde myös kasville ruukun yläpuolelle. Näin voidaan ruukkuun istuttaa myös kasveja, jotka vaativat enemmän valoa.

Ruukkuja voi kehitellä enemmän esimerkiksi isommalla tilavuudella, jolloin voidaan valita kasveja jotka vaativat enemmän tilavuutta istutukseen. Ehkä luonnoksissa valikoitunut malli 2 voi olla yksi uusista tuotteista tähän tuoteperheeseen.

VARJOsta pyritään saamaan markkinoille myös seinäversio. Seinämallisessä on sama ruukku ja valolähde. Uutena tulee suunnitella seinälle kiinnittyvä osa, jossa on muuntaja sekä varsi johon led-moduuli kiinnittyy.

Valaisimen jatkokehittämisessä tulee huomioida olemassa oleva malli ja hyödyntää sitä uusissa tuoteperhelisäyksissä.



LÄHTEET

Oy Airam Ab 1971. Työpaikkavalaistus ja työturvallisuus, Oy Airam Ab, 3. painos, 1971
Oy Airam Ab 2020. <<https://www.airam.fi/fi/inspiraatio/casambi/item/738-valintaopas-langattoman-valaistuksenohjauksen-suunnittelijoille>> (luettu 5.3.2020)
de Fresnes 2020. <<https://yle.fi/uutiset/3-11252317>> (luettu 27.4.2020)
Fagerhult 2020. <<https://www.fagerhult.com/fi/osaamiskeskus/LED/Valaistuksen-kokonaisvaikutelma-ja-valon-vari/>> (luettu 3.3.2020)
Imudesign 2020. PROTOSHOP <<https://www.imudesign.org/protoshop/>> (luettu 3.3.2020)
Laitinen, Jaana 2017. <<https://www.hs.fi/koti/art-2000005462802.html>> (luettu 26.4.2020)
Led-store 2019. <<https://ledstore.fi/blog/2019/07/01/led-lamput-kasvien-hyvinvointiin/>> (luettu 16.3.2020)
Parantainen, Jari 2007. Tuotteistaminen. Kustannuspaikka: Talentum Media Oy.
Patentti ja rekisterihallitus 2020. <<https://www.prh.fi/fi/patentit.html>> (luettu 13.1.2020)
Purnanen 2018. <<https://www.ammattijohtaja.fi/markkinointisuunnitelma-strateginen-suunnittelu/>> (Luettu 28.4.2020)
SFS RY 2001. <<http://web.archive.org/web/20120831234747/http://www.sfs.fi/files/70/si-opas.pdf>> (luettu 12.3.2020)
THL 2020a.<<https://thl.fi/fi/web/hyvinvointi-ja-terveyserot/eriarvoisuus/hyvinvointi>> (luettu 2.4.2020)
THL 2020b.<<https://thl.fi/fi/web/hyvinvointi-ja-terveyserot/eriarvoisuus/keskeisia-kasitteita>> (luettu 2.4.2020)
Toivonen, Sari 2012. <<https://yle.fi/uutiset/3-5066598>> (luettu 26.4.2020)
transfluent 2020. <<http://www.kielitohtori.fi/suomen-kielenhuollon-kysymys/benchmarking>>
Tukes 2020a. <<https://tukes.fi/tuotteet-ja-palvelut/sahkolaitteet>> (luettu 3.4.2020)
Tukes 2020b. <<https://tukes.fi/tuotteet-ja-palvelut/ce-merkinta>> (luettu 3.4.2020)
<<https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/16523/isbn9789526062181.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>

KUVALÄHTEET

Merkitsemättömät kuvat ovat omiani.

Kuva 1 (<https://www.fagerhult.com/fi/osaamiskeskus/LED/Valaistuksen-kokonaisvaikutelma-ja-valon-vari/>)

Kuva 2 (<https://hakola.fi>)

Kuva 3 (<https://www.innolux.fi/fi/medialle?tid=504>)

Kuva 4 (<https://www.naava.io/fi/referenssit/naava-breathing-room-helsinki>)