



# Aktiiviaineet ihonhoidossa - koulutus kosmetiikkamyyjälle

Ronja Uusitalo

2025 Laurea





Laurea-ammattikorkeakoulu

## **Aktiiviaineet ihonhoidossa - koulutus kosmetiikkamyyjälle**

Ronja Uusitalo  
Kauneudenhoitoala  
Opinnäytetyö  
Toukokuu, 2025

Ronja Uusitalo

**Aktiiviaineet ihonhoidossa - koulutus kosmetiikkamyyjälle**

Vuosi

2025

Sivumäärä 41

Tämä opinnäytetyö on kehittämistyö, jonka tavoitteena oli luoda koulutusmateriaali Lyko-kosmetiikkamyymäläketjun myyjien perehdytys ja koulutus käyttöön. Koulutuksen tarkoituksena oli lisätä työntekijöiden raaka-ainetietoutta, joka helpottaisi heidän päivittäistä myyntityötään, parantaisi asiakaspalvelun tasoa ja lisäsi myyntiä. Toimeksiantajana työlle oli Lyko.

Koulutus käsitteli toimeksiantajan kanssa yhdessä sovittuja kosmetiikan raaka-aineryhmiä: A-vitamiini ja sen johdannaiset, C-vitamiini ja sen johdannaiset sekä erilaiset hapot. Koulutuksessa käsiteltiin myös ihon rakennetta sekä ihotyyppejä. Teoreettinen viitekehys koostuu näistä raaka-aineryhmistä, niihin liittyvästä lainsäädännöstä sekä ihon toiminnasta ja rakenteesta. Tietoperustana käytettiin erilaisia tutkimusartikkeleita, kirjoja ja EU:n kosmetiikka-asetusta. Teoriaa on lisäksi kyselystä ja koulutuksen tekemisestä.

Koulutus pidettiin Lykon myyjille ja koulutuksen jälkeen osallistuneet vastasivat palautekyselyyn. Palautekyselyn tulosten perusteella voitiin todeta, että koulutus oli hyödyllinen myyjien ammatillisen kehittymisen kannalta. Koulutusmateriaali jaettiin Lykolle, jotta sitä voitaisiin käyttää uusien myyjien perehdyttämisessä. Toimeksiantajalla on mahdollisuus jatkaa koulutusten pitämistä syvemmällä tasolla, sillä pidetty koulutus keskittyi läpikäytäviin asioihin vain perustasolla. Lisäksi uusiin koulutuksiin voitaisiin ottaa myös muita ajankohtaisia ja pinnalla olevia raaka-aineita.

Asiasanat: ihonhoito, kosmetiikka, raaka-aineet

Ronja Uusitalo

**Active ingredients in skincare - training for beauty advisors**

Year	2025	Pages	41
------	------	-------	----

---

This thesis was a development project aimed at creating training material for the orientation and education of the sales staff in Lyko cosmetics retail chain. The purpose of this training was to enhance employees' knowledge of cosmetic ingredients, which would support their daily work with sales, improve the quality of customer service and increase sales. The collaboration partner was Lyko.

The training focused on selected cosmetic ingredient groups chosen together with the collaborating partner: vitamin A and its derivatives, vitamin C and its derivatives and various acids. Part of the training also discussed skin structure and skin types. The theoretical framework consisted of these ingredient groups, the legislation related to them and the functions and structure of skin. The knowledge base was built using research articles, books and the EU Cosmetics Regulation. Additional theoretical input came from the questionnaire and the process of developing the training.

The training was presented to Lyko's sales staff, and afterwards the participants responded to a feedback survey. Based on the results, the training was found to be beneficial for the professional development of the sales staff. The training material was handed over to Lyko to be used as part of the induction of new employees. Lyko has also the opportunity to continue offering more in-depth trainings, since this training only covered the topics at a basic level. Future trainings could also include other trending and relevant cosmetic ingredients.

Keywords: skincare, cosmetics, ingredients

## Sisällys

1	Johdanto .....	7
2	Yhteistyökumppanin esittely .....	8
3	Iho .....	8
3.1	Ihon rakenne .....	8
3.2	Ihotyypit .....	11
4	A-vitamiini ja sen johdannaiset.....	13
5	C-vitamiini ja sen johdannaiset.....	16
6	Salisyylihappo .....	17
7	AHA-hapot .....	18
8	Koulutus.....	20
8.1	Koulutuksen suunnittelu .....	21
8.2	Koulutuksen sisältö ja toteutus .....	21
9	Palautekysely.....	29
9.1	Kyselyn analysointi .....	30
9.2	Kyselyn luotettavuus .....	35
10	Pohdinta .....	35
	Lähteet .....	37
	Kuviot.....	41
	Kuvat.....	41
	Taulukot.....	41
	Liitteet .....	42

## 1 Johdanto

Ihohoito ja sen suosio kehittyi ja kasvaa jatkuvasti. Sosiaalisessa mediassa trendit muuttuvat nopeasti ja se näkyy myös ihonhoitoalalla. Uusia trendejä tulee ja pinnalla olevat ajankohtaiset raaka-aineet ja metodit vaihtuvat ja kehittyvät nopeasti. Ratkaisuja eri ihongelmiin etsitään ihonhoitotuotteista ja raaka-aineista. Myös trendien myötä kuluttajat kiinnostuvat eri ihonhoidon raaka-aineista aiempaa enemmän. Kuluttajien kasvava kiinnostus ihonhoitoa kohtaan vaatii myyjien jatkuvaa kouluttamista ja perehdyttämistä parhaimman asiakaspalvelukokemuksen mahdollistamiseksi.

Tämä opinnäytetyö on kehittämistyö, jonka tarkoituksena on parantaa Lykon kosmetiikkamyymälän perehdytys- ja koulutusprosessia sekä tukea heidän ammatillista osaamistaan. Kosmetiikkamyymälän on tärkeää tietää ja tuntea kosmetiikkatuotteissa käytettävät aktiiviaineet ja niiden toiminta iholla. On tärkeää, että myyjä osaa kertoa raaka-aineista ja niiden käytöstä sekä vaikutuksista kuluttajalle. Kun myyjä osaa vastata asiakkaan kysymyksiin ja neuvoa asiakasta yksilöllisesti ja hänen tarpeidensa mukaisesti myös asiakastyytyväisyys sekä asiakkaiden halu palata asioimaan asiantuntevien myyjien luokse kasvaa.

Opinnäytetyö koostuu teoriasta ja sen pohjalta tehtävästä koulutuksesta. Teoriaosuudessa kerrotaan ihon rakenteesta, jonka toiminnan ymmärtäminen on kosmetiikkamyymälälle erityisen tärkeää. Ihon suojaamurin toiminta ja sen suojaaminen on ollut kuluttajia erityisesti kiinnostava aihe, jonka perusteella käsitellään sitä myös teoriaosuudessa sekä koulutuksessa. Lisäksi teoriaosuudessa käsitellään kosmetiikkatuotteissa käytettäviä aktiiviaineita, A-vitamiinia, C-vitamiinia, AHA-happoja sekä salisyylihappoa. Koulutukseen sisältyvät raaka-aineet ovat sovittu yhdessä yhteistyökumppanin kanssa.

Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää koulutus, joka jää osaksi Lykon uusien myyjien perehdytysmateriaalia. Koulutus pidetään myös Lykon kosmetiikkamyymälälle. Koulutuksen jälkeen palaute koulutuksesta kerätään kyselyllä, jonka avulla voidaan pohtia koulutuksen onnistumista ja mahdollisia muutoksia lopulliseen aineistoon liittyen. Koulutus tehdään helpottamaan päivittäistä myyntityötä, jonka takia koulutuksessa tullaan käsittelemään raaka-aineiden kemiallisuutta, sillä tasolla, joka on myyntityön kannalta tarpeellista, kuitenkin keskittyen asioihin, jotka helpottavat myyntiä. Koulutuksessa tullaan nostamaan myös konkreettisia esimerkkejä Lykon tuotteista ja tuotesarjoista.

## 2 Yhteistyökumppanin esittely

Toimeksiantajana on Lyko OY. Lyko on ruotsalainen kosmetiikkaketju, joka on aloittanut toimintansa kauneuden verkkokauppana ja avannut ensimmäisen verkkokauppansa Lyko.se ruotsin markkinoille vuonna 2003. Suomeen verkkokauppa lanseerattiin vuonna 2018. Verkkokaupan lisäksi Suomessa on avattu kaksi kivijalkamyymälää vuosina 2023 ja 2024. Vuonna 2024 Lykolla on liiketoimintaa yhteensä kahdeksassa maassa. (Lyko 2024a.)

Kauneudenhoitotuotteiden jälleenmyynnin lisäksi Lykolla on myös omia tuotteita, muunmuassa meikkejä sekä hiustenhoitotuotteita. Lyko omistaa myös monia merkkejä osittain tai kokonaan, kuten menestyksekkään Make Up Storen, miehille suunnattuja tuotteita tarjoavan Pusherin sekä luonnonkosmetiikkamerkin Estelle & Thild. Omien brändien lisäksi Lykon laajasta, yli tuhannen tuotemerkin valikoimasta löytyy kauneudenhoitotuotteita muun muassa hiustenhoidon, ihonhoidon, meikkien, tuoksujen ja vartalonhoidon kategorioista. (Lyko 2024b.)

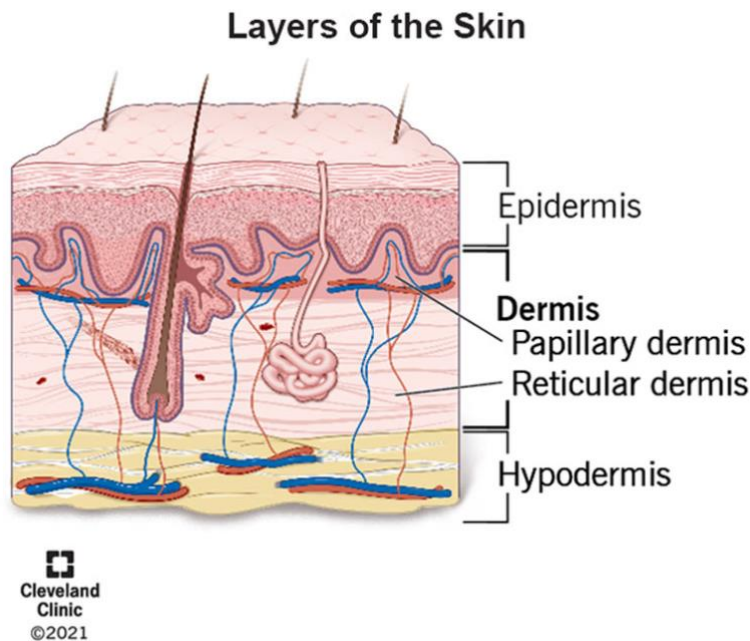
Helsingin ydinkeskustaan avattu Suomen lippulaivamyymälä toimii kohtaamispaikkana kaikille kosmetiikasta kiinnostuneille. Valikoimassa on yli 7000 tuotetta ja myymälän valikoimaa kehitetään säännöllisesti. Lisäksi tämä uniikki myymälä mahdollistaa useita PR-tapahtumia ja tuotelanseeraustilaisuuksia. (Lyko 2024c.)

## 3 Iho

Iho on ihmiskehon suurin elin. Se on pinta-alaltaan jopa kaksi neliometriä. (Gillbro 2020, 15.) Iholla on useita tärkeitä tehtäviä, joista ensimmäisenä se suojaa kehoa haitallisilta tekijöiltä. Se suojaa erilaisilta taudinaiheuttajilta ja bakteereilta, UV-valolta, mekaaniselta rasitukselta sekä erilaisilta kemikaaleilta. Iho myös säätelee kehon lämpötilaa. (Yousef, Alhajj, Fakoya & Sharma 2024.) Iholla on tärkeä tehtävä olla kehon ja ulkomaailman välisenä viestinviejänä. Ihon avulla ihminen voi ilmaista itseään ulkomaailmalle. Iho viestii ihmisen hyvinvoinnista, sillä mahdolliset sairaudet sekä vanheneminen näkyvät iholla. (Varon 2020, 14.)

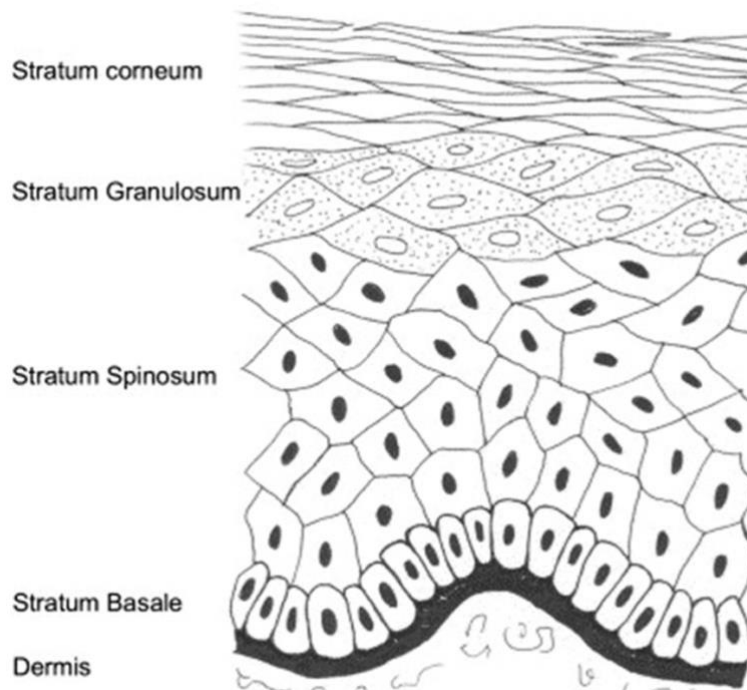
### 3.1 Ihon rakenne

Ihmisen iho koostuu kolmesta kerroksesta (Kuva 1). Kerrokset ovat orvaskeksi eli epidermis, verinahka eli dermis ja ihonalaiskerros eli hypodermis. Iho on eri paksuista eri puolilla kehoa. Paksuinta iho on kantapäissä ja käsissä. (Gillbro 2020, 16-18.)



Kuva 1: Ihon kerrokset (Cleveland Clinic 2021.)

Orvaskesi eli epidermis on ihon uloin kerros. Se koostuu useista kerroksista sekä eri solutyypeistä (Kuva 2). Orvaskeden kerrokset ovat sarveissolukerros eli stratum corneum, jyväsolukerros eli stratum granulosum, okasolukerros eli stratum spinosum ja tyvisolukerros eli stratum basale. Enimmäkseen orvaskesi sisältää keranosyyttejä ja melanosyyttejä. Orvaskeden tyvisolukerroksessa sijaitsevat melanosyytit, jotka tuottavat pigmenttiä iholle. Melanosyytit suojaavat ihoa auringonvalon haittavaikutuksilta. (Yousef ym. 2024.) Ihon pigmentti suojaa ihosolujen tumaa syöpää aiheuttavilta DNA-muutoksilta. Se myös suojaa ihosolujen kykyä uusiutua ihon altistuessa uv-säteilylle. Ihon uusiutuminen tapahtuu orvaskeden alimmassa kerroksessa eli tyvisolukerroksessa, jossa uusia keranosyyttejä syntyy. Keranosyytit ovat epidermisen yleisin solutyyppi. (Eckert, Rorke 1989.) Ihon uudistuessa keranosyytit kulkeutuvat orvaskeden kerroksien läpi, kohti ihon pintaa ja sarveiskerrosta. Sarveissolukerroksessa kuolleet ihosolut viimein hilseilevät pois ihon pinnalta. (Gillbro 2020, 19-21.) Terveen epidermisen uusiutumisprosessi kestää noin 28 päivää (Baroni ym. 2012).



Kuva 2: Epidermiksen kerrokset (Wickett & Visscher 2006.)

Sarveissolukerrosta ympäröi hydrolipidikalvo. Hydrolipidikalvoa kutsutaan ihon suojamuuriksi. Se koostuu rasvahapoista, kolesterolista, keramideista, skvaleenista ja vedestä. (Gillbro 2020, 56.) Epidermiksessä tapahtuvat muutokset vaikuttavat suojamuurin toimintaan. Suojamuurin heikentyessä iho on alttiimpi muutoksille ja sairauksille. Ihon suojamuurin toimintaa ja kuntoa voidaan mitata transepidermaalisen veden haihtumisen (TEWL, transepidermal waterloss) avulla. Terveellä iholla veden haihtumisen määrä on pienempi, koska vesi ei pääse läpäisemään iholla olevaa vahvaa ja hyvinvoivaa hydrolipidikalvoa. (Baroni ym. 2012.)

Orvaskeden alla on verinahka eli dermis, joka koostuu kollageenisäikeistä, elastisesta kudoksesta sekä soluväliaineesta. Dermiksessä on myös hiki- ja talirauhaset sekä karvatupet. Siinä on myös paljon verisuonistoa ja hermopäätteitä. Dermis tukee ja suojaa ihon alempia kerroksia sekä auttaa kehon lämmönsäätelyssä ja tuntoaistissa. Verinahka on orvaskettä paksumpi kerros ja se voi olla jopa 1 cm paksuinen. Dermis on jaettu nystykerrokseen sekä verkkokerrokseen. Nystykerros on löysempää kudosta ja siinä on paljon verisuonia. Verkkokerros muodostaa suuremman osan dermiksestä ja on muodostunut tiheästä kudoksesta. (Gillbro 2020, 24-15; Brown & Krishnamurthy 2018.)

Ihon alin kerros on hypodermis. Se yhdistää dermiksen lihaksiin ja luihin. Se auttaa ihon liikkumisessa, sillä ilman sitä iho ja sen alla olevat kudokset eivät pystyisi liikkumaan

sulavasti, vaan hankautuisivat toisiaan vasten. Hypodermiksellä on myös tärkeä tehtävä eristää lämpöä kehossa. Hypodermiksessä syntyy rasvasolut, jotka varastoivat energiaa. Hypodermis koostuu rasvakudoksesta, verisuonista, limapusseista, sidekudoksesta, fibroblasteista, lymfaattisista verisuonista ja hermoista. Ihmisen vanhetessa hypodermiksen koostumus muuttuu ja sen koko pienenee. Sen pienentyminen aiheuttaa ihon löystymistä. (Cleveland Clinic 2021.)

### 3.2 Ihotyypit

Ihotyyppejä on luokiteltu neljä eri ryhmää: kuiva iho, normaali iho, sekaiho ja rasvainen iho (Taulukko 1). Herkkä iho ei ole ihotyyppi vaan ominaisuus, jota voi esiintyä kaikilla ihotyypeillä. Ihon herkkyys voi ilmetä kuivuuden tai hilseilyn lisäksi punoituksena tai kuumotuksena tai iholla tuntuvana pistelynä tai kirvelynä. Ihotyyppin määrittäminen voi olla vaikeaa, mutta se on tärkeää, koska se auttaa oikeiden kosmetiikkatuotteiden löytämisessä sekä oikeanlaisen rutiinin luomisessa. Ihotyyppin luokitteluun on monia tapoja. Ihotyyppin luokittelussa voidaan käyttää apuna erilaisia laitteita ja mittareita, visuaalisia menetelmiä tai visuaalisia arviointiasteikkoja. Visuaalisilla menetelmillä tarkoitetaan ihon ulkonäön, koostumuksen ja poikkeavuuksien arviointia. Visuaalinen arviointi on tehokas ja nopea keino arvioida ihotyyppiä. Visuaalisessa arvioinnissa on osattava tunnistaa ihotyyppien peruspiirteet. (Oliveira, Ferreira, Azevedo & Almeida 2023.)

Taulukko 1: Ihotyyppien tunnusomaisia piirteitä (mukaillen Fredman 2019, 77-83.)

Ihotyyppi	Tunnusomaisia piirteitä
Kuiva iho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiristävä tunne tai ihon kutiaminen</li> <li>- Ihon hilseily</li> </ul>
Normaali iho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iholla ei ole ongelmakohtia</li> <li>- Iho on luontaisesti tasapainossa</li> </ul>
Sekaiho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ominaispiirteitä useasta eri ihotyypistä</li> <li>- Esimerkiksi kuivat posket mutta rasvoittuva t-alue</li> </ul>
Rasvainen iho	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iho näyttää öljyiseltä ja kiiltävältä</li> <li>- Iholla voi esiintyä finnejä tai mustapäitä</li> <li>- Iho huokokset näyttävät suurentuneilta</li> </ul>

Normaali iho koetaan ongelmattomaksi ja tasapainoiseksi. Se on kimmoisa ja pehmeä. Siinä ei esiinny erityisen kuivia tai öljyisiä kohtia. Kuitenkin esimerkiksi sään vaihtelut saattavat aiheuttaa myös normaalille iholle hetkellisiä ”ongelmia”. Normaalin ihon hoidossa tärkeää on ylläpitää iholla valmiiksi olevaa tasapainoa. (Fredman 2019, 79.) Normaalilla iholla sarveiskerroksen vesipitoisuus on noin 10 %. Optimaalinen vesipitoisuus iholla tekee ihosta kimmoisan, tasaisen sekä pehmeän. Vesipitoisuuden laskiessa iholla voi näkyä kuivumisen merkkejä. (Olivera ym. 2023.)

Kuivan ihon merkkejä ovat kiristävä tunne iholla, hilseily ja kutina. Kuivan ihon hoidossa pelkkä kosteuttavien raaka-aineiden lisääminen ei riitä, koska ihon kuivuus johtuu rakenteellisesta ongelmasta. Kuivalla iholla ihon pintakerroksessa eli orvaskedessä oleva hydrolipidikalvo ei tuota tarpeeksi kosteutta sitovia aineita. Hydrolipidikalvoa kutsutaan myös ihon suojamuuriksi (engl. skin barrier). Kun epidermisen pintasolujen välissä olevia kosteutta sitovia aineita ei ole tarpeeksi, vesi pääsee haihtumaan iholta nopeasti. Veden haihtuminen aiheuttaa iholla kuivuuden tunnetta. Veden haihtumista ehkäisee iholla luonnostaan esiintyvät kosteustekijät, joita kutsutaan englannin kielisellä nimellä Natural Moisturizing Factors. Ne ovat ryhmä raaka-aineita, joihin kuuluu amino- ja rasvahppoja, glyseriini, hyaluronihappo, urea ja keramidit. On todettu, että kuivalla iholla keramideja syntyy normaalia vähemmän. Syyt voivat olla perinnöllisiä. Niiden syntyminen vähenee myös ihmisen vanhetessa, jonka takia iho voi kuivua ikääntyessä. (Fredman 2019, 78.)

Sekaiholla esiintyy ominaispiirteitä useammasta ihotyypistä. Sekaiho voi yhtäaikaaisesti kiristellä ja tuntua kuivalta ja rasvoittua tietyiltä paikoilta. Sekaihoa voidaan hoitaa keskittämällä tietyt aktiivaineet tiettyihin kohtiin ihoa, kuunnellen sen tarpeita. Esimerkiksi seerumin käyttöä täsmähoitona voidaan suositella sekaiholle. Tällöin saadaan hoidettua epätasapainossa olevia alueita helposti. (Fredman 2019, 80.)

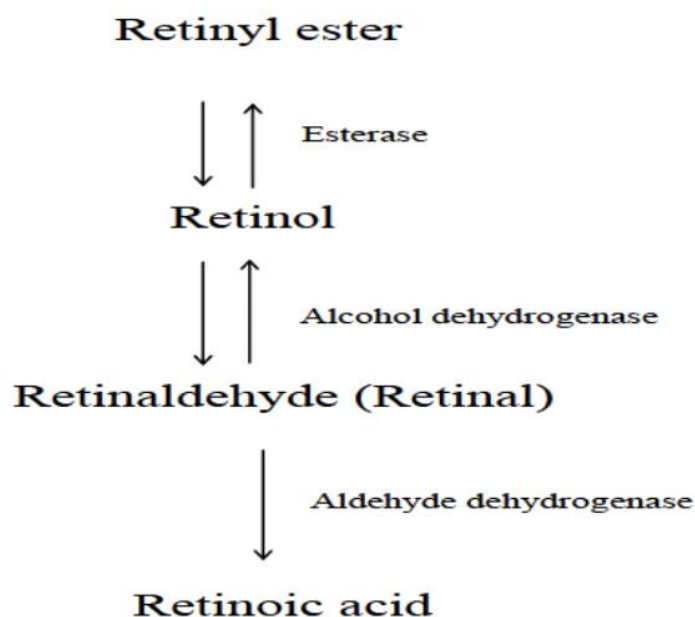
Rasvaisen ihon tunnusomaisia piirteitä ovat kiiltävä iho, laajentuneet ihohuokokset, sekä näkyvä epätasainen tekstuuri. Rasvaisella iholla ihon hydrolipidikalvo on kuivaa ihoa paksumpi, koska rasvainen iho tuottaa normaalia enemmän talia. Talin tuotanto vaihtelee iän sekä sukupuolen mukaan. (Olivera ym. 2023.) Myös rasvaista ihoa tulee kosteuttaa, sillä sen pinnan kuivuessa iho saattaa alkaa tuottamaan vielä enemmän talia, kun se yrittää palauttaa iholle sen luontaista tasapainoa. Rasvaisella iholla saattaa näkyä myös finnejä ja mustapäitä. Kosmeettisten tuotteiden avulla ihon rasvaisuutta voidaan hillitä vain tietyn verran. Jos iholla näkyy jatkuvasti tulehdustilassa olevia näppyjä, mustapäitä tai onteloita voi kyse olla aknesta, joka on ihosairaus. Sairauksia ei voida parantaa kosmetiikalla vaan siihen tarvitaan ihotautilääkärin apua. (Fredman 2019, 83.) Akne (Acne Vulgaris) on ihosairaus, joka johtuu liiallisesta talin erittymisestä. Kun iho tuottaa liikaa talia, saattaa talirauhanen tulehtua.

(Varon 2020.) Aknesta kärsivällä iholla on normaalia suuremmat talirauhaset. Ihon keramidiin ja rasvahappojen määrä on vähentynyt sekä skvaleenipitoisuus on kasvanut. Kaikki nämä tekijät yhdessä lisäävät iholla olevaa tulehdustilaa. Akne iholla transepidermaalinen vesihukka (TEWL) on lisääntynyt ja siksi akneihoa hoidettaessa on tärkeää käyttää tuotteita, jotka tukevat ihon suojaominaisuuksien normaalia toimintaa. (Bjerring ym. 2024.)

#### 4 A-vitamiini ja sen johdannaiset

A-vitamiinin eri muotoja kutsutaan yleisesti retinoideiksi. Retinoidit voidaan jakaa eri kategorioihin niiden kemiallisten ominaisuuksien perusteella. Kategorioita ovat retinyyliesterit, retinoli, retinaldehydi ja retinoiinihappo. Kaikki retinoidit muuttuvat iholla retinoiinihappoksi, joka on A-vitamiinin iholla vaikuttava muoto (Kuva 3).

Muuttumisjärjestyksessä retinyyliesteri muuttuu ensin retinoliksi, jonka jälkeen se muuttuu retinaldehydiksi, josta syntyy aktiivinen muoto eli retinoiinihappo. Retinaldehydi vaatii vain yhden muuttumisvaiheen retinoiinihappoksi, jonka takia se on retinolia tai retinyyliestereitä tehokkaampaa. (Motamedi, Chehade, Sanghera, Grewal 2021.)



Kuva 3: A-vitamiinin muuttuminen (SCCS Final Opinion on Vitamin-A)

Retinoideja voidaan käyttää erilaisten iho-ongelmien hoitoon kuten auringon aiheuttamiin muutoksiin ja juonteisiin iholla. Erityisesti retinoiinihappoa eli tretinoiinia käytetään myös laajalti akne vulgariksen ja psoriasiksen hoitoon. (Goldfard, Ellis, Voorhees 1987.)

Kosmeettiset retinoidivalmisteet voivat myös parantaa valovaurioituneen ihon pigmenttihäiriöitä. Retinoidit vähentävät melaniinin määrää epidermiksessä, vaikuttamalla suoraan melanosyytteihin ja niiden syntyyn. Ne auttavat postinflammatoriseen hyperpigmentaatioon ja auringon aiheuttamiin pigmenttimuutoksiin. Retinoidit voivat myös auttaa muita pigmenttimuutoksiin tarkoitettuja aineita pääsemään syvemmälle ihoon ja siten niitä toimimaan tehokkaammin pigmenttimuutoksien vaalentamisessa. (Ortonne 2006.) Retinoiinihappo vaikuttaa myös ihosolujen uusiutumiseen ja se lisää kollageenisynteesiä iholla. Lisäksi sen on todettu estävän kollageenin hajoamista ihossa. Kollageenin hajoamisen vähentyessä ikääntymisen merkit iholla hidastuvat. (Kong ym. 2015.) Retinoideilla on myös haittavaikutuksia, joista yleisimmät ovat kuivuus, ihoärsytys, valoherkkyys hoidettavalla alueella (Goldfard ym. 1987).

### Retinyyliesterit

Retinyyliestereitä ovat esimerkiksi retinyylipalmitaatti eli Retinyl Palmitate, ja retinyliasettaatti eli Retinyl Acetate. Retinyylipalmitaatti koostuu retinolista ja palmitiinihaposta. Retinyliastetaatti on retinolin rasvahappoesteri. Retinyylipalmitaatti sekä retinyliasettaatti ovat molemmat rasvaliukoisia ja siksi usein kosmetiikkatuotteissa öljy tai emulsiopohjassa. Retinyyliesterit ovat retinolia stabiilimpia, jonka takia niitä käytetään usein kosmetiikkatuotteissa, joilla halutaan ehkäistä ja hoitaa ikääntymisen merkkejä. (SCCS Opinion 1576/16.)

### Retinoli

Retinolin molekyyli koostuu 20 hiiliatomista, jotka muodostavat sykloheksenyylirenkaan, neljän kaksoissidoksisen sivuketjun ja alkoholiryhmän. Kun retinolin alkoholiryhmä hapettuu, muodostuu siitä aldehydi. Aldehydin hapettuessa tulee siitä karboksyylihappo eli muodostuu retinoiinihappo eli tretinoiini. Retinolia on käytetty kosmetiikkatuotteissa 1980-luvulta saakka. Sen käyttö lisääntyi, kun 1990-luvulla tutkimukset osoittivat sen paksuntavan epidermistä ja että, haittavaikutukset tretinoiiniin verrattuna olivat lievempiä. Retinolin koostumus on epävakaata ja sitä ei tulisi altistaa valolle tai ilmalle. Altistuessaan se voi hajota inaktiiviseen muotoon. (Mukhrjee ym. 2006.)

### Retinaldehydi

Retinaldehydi on retinoiinihapon esiaste. Se syntyy retinolin alkoholiryhmän hapettuessa. Retinaldehydi metabolisoituu retinoiinihapoksi, joka on retinoidien iholla vaikuttava muoto. Tutkimuksissa on osoitettu retinaldehydin auttavan tehokkaasti ikääntymisen merkkeihin kuten ryppyihin. Sen haittavaikutukset ovat kuitenkin retinoiinihappoa vähäisempiä. (Mukhrjee, ym. 2006) Retinaldehydi voi auttaa myös lievän tai varhaisen aknen oireisiin ehkäisemällä ihohuokosten tukkeutumista. Se parantaa myös ihon kosteustasapainoa,

vahvistaa sen rakennetta sekä vähentää pigmenttimuutoksia. Retinaldehydi on vahvin retinoideista, jota saa ilman reseptiä. (Migala 2022.)

#### Retinoidien lainsäädäntö EU:ssa

EU:n komission päätöksen mukaan Retinolin, Retinyl Acetaten ja Retinyl Palmitaten rajoituksia kosmetiikkatuotteissa muutetaan. Rajoituksen mukaan vartalovoiteiden maksimipitoisuus raaka-aineille on 0,05 % ja muissa iholle jätettävissä (leave-on) tai pois pestävissä (rinse-off) tuotteissa maksimipitoisuus on 0,3 %. Rajoituksen tarkoituksena on vähentää mahdollista liiallista kokonaisaltistumista A-vitamiinille. Liiallisella altistumisella A-vitamiinille on mahdollisia riskejä muun muassa maksan ja hermoston terveydelle. Päätös pitoisuusrajojen muutoksista on tehty vuoden 2023 kesäkuussa. Muutos astuu voimaan vaiheittain. Marraskuusta 2025 alkaen uusia tuotteita, jotka ylittävät uudet pitoisuusrajat ei saa tuoda enää markkinoille EU-alueella. 1. Toukokuuta 2027 alkaen näitä tuotteita ei saa myydä enää ollenkaan EU-alueella. Lisäksi kosmetiikkatuotteille tulee merkintävaatimus ”Sisältää A-vitamiinia. Arvio päiväsaantisi ennen käyttöä.” Retinoiinihapon käyttäminen kosmetiikkatuotteissa on kiellettyä EU:n alueella. Retinoiinihappoa sisältävät tuotteet luokitellaan lääkinnällisiksi tuotteiksi. EU:ssa ei ole määritelty ikärajaa A-vitamiinia tai sen estreitä sisältäville tuotteille, mutta niitä ei kuitenkaan käytetä. (SCCS Opinion 1576/16.)

#### Retinoidien käyttöopas

Retinoidien käytön on aiemmin todettu vähentävän juonteiden, pigmenttimuutoksien ja tekstuurin näkymistä iholla. Retinoidituotteita voidaan suositella asiakkaalle, joka kärsii näistä ongelmista iholla. Erityisesti retinaldehydiä sisältäviä tuotteita voidaan suositella myös iholle, jossa näkyy tukkeumaa tai lieviä aknen oireita. Tarkkaa ikäsuositusta A-vitamiinia sisältävien tuotteiden käytölle ei ole määritelty, mutta koska retinoidien sivuvaikutukset voivat olla todella vahvoja, ei tuotteita kannata käyttää, jos ei sille ole selkeää tarvetta. Raskaana oleville A-vitamiinituotteiden käyttöä ei suositella, koska A-vitamiini ja sen johdannaiset voivat liiallisesti kulutettuna mahdollisesti aiheuttaa vaurioita sikiölle. (Bozzo, Chua-Gocheco, Einarson 2011.)

A-vitamiini reagoi helposti hapen ja valon kanssa. Sitä suositellaan säilyttämään viileässä ja suojassa valolta. Suositeltu säilytyslämpötila on noin 15-20°C:ssa. Optimaalisesti säilytettynä A-vitamiinia sisältävät tuotteet säilyvät yleensä ainakin kuusi kuukautta. (SCCS Opinion 1576/16.)

Koska retinoidien käyttö saattaa aiheuttaa vahvoja sivuvaikutuksia iholla, suositellaan niiden käytön aloittaminen hitaasti. Riippuen asiakkaan ihon herkkyydestä voidaan suositella retinoidien käyttöä aluksi esimerkiksi 2 kertaa viikossa. Mikäli ärsytystä ei ilmene voidaan

käyttöä lisätä. Sivuvaikutukset ovat normaaleja ja loppuvat usein ihon tottuessa tuotteeseen. Käyttö kannattaa silti aloittaa vähitellen, jotta ei aiheuteta turhaa ihoärsytystä.

Retinoideja löytyy monissa eri tuotemuodoissa. Eri tuotemuodot voivat vaikuttaa tuotteen toimintaan. Lisäksi tuotteen pitoisuus ja oikea a-vitamiinin johdannainen kannattaa valita asiakkaan tarpeiden mukaan. Käytettäessä retinoideja on myös tärkeää muistaa suojata iho auringolta ja UV-säteilyltä. (Cleveland Clinic 2022.) Varsinkin käytön alussa ihon pinta ohenee, ja sen takia tulee alttiimmaksi UV-säteille. Retinoidit voivat aiheuttaa myös ärsyttävää tulehdusta sidekalvoalueella, kun tuotetta on käytetty liian lähellä silmää. (Mukherjee, ym. 2006.) A-vitamiinin käyttöä suositellaan myös iltaisin, koska se on herkkä valolle ja retinoidit saattavat hajota valossa, jolloin niiden teho ja vaikutus heikkenee (Desantis 2019).

Retinoidien käyttämistä muiden aktiivisaineiden kanssa samaan aikaan on myös tutkittu. Tutkimukset ovat osoittaneet retinolin ja C-vitamiinin yhteiskäytön vähentävän ikääntymisen merkkejä iholla. Retinolin ja C-vitamiini voivat kumota ikääntymisestä ja valovanhenemisestä aiheutuneita muutoksia iholla. Yhteiskäyttö lisää selkeästi kollageenin määrää ihossa ja tekee epidermiksestä paksumman. (Mukherjee, ym. 2006) Vuonna 2004 tutkimusryhmä tutki 0.1 % retinolin ja 8 % glykolihamon yhteisvaikutuksia iholle. Niiden huomattiin selkeästi vaikuttavan positiivisesti ikääntyneen ihon ulkonäköön. (Mukherjee, ym. 2006.) Retinoidien käyttö samaan aikaan salisyylihapon kanssa ei ole suositeltavaa. Retinoidien käytön alussa epidermis ohenee ja kuoriva salisyyhappo pääsee imeytymään syvemmälle ihoon, jolloin se voi aiheuttaa enemmän ihoärsytystä. (Tasleem 2015.) On kuitenkin tärkeää tarkkailla ihon mahdollisia reaktioita, mikäli retinoideja käytetään samanaikaisesti muiden aktiivisaineiden kanssa, varsinkin herkällä iholla.

## 5 C-vitamiini ja sen johdannaiset

C-vitamiini eli askorbiinihappo on ihmiselle tärkeä ravintoaine. Se on vesiliukoinen ja hyvin tehokas antioksidantti. Askorbiinihappo tehostaa kollageenin tuotantoa iholla ja auttaa vapaiden radikaalien haittavaikutuksia vastaan. Se lievittää uv-säteilystä aiheutuvia ihovaurioita. Askorbiinihappo vaikuttaa monissa kollageenin tuotannon vaiheissa ja sen puute voi vaikuttaa ihon ennenaikaiseen ikääntymiseen. Askorbiinihapon määrän ihosoluissa on todettu olevan verrannollinen ihon kollageenin laatuun ja määrään. Kun kollageenin määrä ihossa laskee voi ihon ennenaikaisen vanhenemisen merkit olla vahvemmat. (Boo 2022.) C-vitamiinia käytetään myös kirkastamaan ihon sävyä ja auttamaan iholla näkyvien pigmenttimuutosten kuten aknesta johtuvien arprien häivyttämisessä. (Fredman 2019, 115.)

Askorbiinihapon käyttäminen kosmetiikka tuotteissa aiheuttaa haasteita sen epästabilisuuden ja huonon imeytyvyyden takia. Kuitenkin näihin ongelmiin on tutkimuksien mukaan alettu etsiä ratkaisuja. (Boo 2022.) Askorbiinihappo hapettuu helposti, tullessaan kosketuksiin ilman kanssa. Askorbiinihapon hapettuessa se muuttuu dehydroksiaskorbiinihapoksi, joka on ominaisväriltään kellertävää. (Glavac & Janes 2015, 278.) On tutkittu, että C-vitamiinituotteiden säilyttäminen viileässä ja tuotteiden pakkaaminen ilmatiiviisiin ja pakkauksiin, jotka suojaavat tuotetta valolta voi auttaa askorbiinihapon säilyvyydessä. (Fredman 2019, 115.)

Useat askorbiinihapon johdannaiset ovat raaka-aineina stabiilimpia kuin askorbiinihappo, jonka takia niitä käytetään usein kosmetiikassa. Askorbyylipalmitaatti eli Ascorbyl Palmitate on askorbiinihappoa stabiilimpi ja usein kosmeettisissa tuotteissa käytettävä johdannainen. Askorbyylipalmitaatti on öljyliukoinen. Se toimii iholla sekä antioksidanttina, että anti-inflamatorisena eli tulehdusta ehkäisevänä ainesosana. Se lievittää punoitusta iholla. (Glavac & Janes 2015, 278.) Myös magnesiumaskorbyylifosfaatti eli Magnesium Ascorbyl Phosphate on yksi hyvin yleisesti käytetyistä c-vitamiinin johdannaisista, sillä se on hyvin stabiili raaka-aine. (Barel & Paye & Maibach 2014, 271.)

Etyyliaskorbyylihappo eli 3-O-Ethyl Ascorbate tai Ethyl Ascorbic Acid koostuu askorbiinihaposta ja siihen liittyneestä etyyliryhmästä. Se on erittäin vakaa c-vitamiinin johdannainen, joka liukenee sekä veteen, että öljyyn. Se on tehokas muoto, koska se pääsee imeytymään tehokkaasti syvälle ihoon. Se pääsee vaikuttamaan melaniinin tuotantoon ja estämään sen liikatuotannon. Sitä käytetään useissa kosmetiikkatuotteissa sen stabiilin rakenteen ja tehokkuuden takia. Parempi stabiilisuus pidentää kosmetiikkatuotteen säilyvyysaikaa. (Stamford 2012.)

## 6 Salisyylihappo

Salisyylihappo eli 2-hydroksibentsoehappo kuuluu hydroksikarboksyylihappojen ryhmään. Sitä esiintyy luonnossa tai sitä voidaan valmistaa synteettisesti laboratorioissa. Salisyylihapolla on monia käyttötarkoituksia kosmetiikassa. Sen funktioita on ihoa ja hiusta hoitava, keratolyttinen ja seborreaa ehkäisevä sekä se voi olla tuotteessa hajusteena tai säilöntäaineena. Salisyylihappoa voidaan löytää useista kosmeettisista valmisteista, kuten voiteista, seerumeista, shampoista ja hoitonesteistä. Sitä voidaan käyttää kuluttajille tarkoitetuissa kosmeettisissa valmisteissa, tai kosmetologin tai ihotautilääkärin tekemissä kemiallisissa kuorinnoissa. Ammattilaiselle suunnatuissa tuotteissa voi olla suurempi pitoisuus salisyylihappoa, kuin kuluttajille myytävissä tuotteissa. (Tasleem 2015.)

Salisyylihappoa käytetään erityisesti tuotteissa, joilla on tarkoitus poistaa ja ennalta ehkäistä epäpuhtauksia. Se on myös suosittu aknen oireiden hoidossa, koska se auttaa avaamaan sulkeutuneita komedoita ja liuottamaan ylimääräistä talia ihohuokosista. Sitä käytetään myös esimerkiksi psoriasiksen ja hilseilyn hoidossa laajalti, sen seborreaa ehkäisevän sekä keratolyttisten vaikutusten takia. Salisyylihappo hajottaa ja irrottaa marraskedeltä kuolleita ihosoluja, joka auttaa hilseilyyn ja psoriasiksen oireisiin. Kun ihon pinnalta poistetaan ja liuotetaan kuollutta ihosolukkoa, se auttaa ihon uudistumisessa sekä pehmentää ja tasoittaa ihon tekstuuria sekä sävyä. (Mediline 2025; Cosmile Europe 2025a.)

Salisyylihappotuotteiden käytöllä voi olla sivuvaikutuksia iholle. Ihon kuivuminen ja ärsyntyminen ovat niistä yleisimpiä. Iho voi myös alkaa kuoriutua tai olla herkkä kosketukselle. On yleistä, että salisyylihapon vaikutukset ihon kunnossa näkyvät vasta usean kuukauden jälkeen käytön aloittamisesta. Salisyylihappoa ei suositella käytettävän samaan aikaan retinoidien kanssa tai aknen hoitoon usein käytetyn benzyyliperoksidin kanssa. Yhdessä käytettynä iho voi ärsyntyä enemmän. Salisyylihapon ollessa osa ihonhoitorutiinia, suositellaan käyttämään laajakirjoista UVA ja UVB aurinkosuojaa. (Tasleem 2015.) Salisyylihappo voi myös aiheuttaa ärsytystä ja vakavia vahinkoja silmille. (SCCS Opinion 1601/18)

Salisyylihapon lainsäädäntö EU:ssa

Salisyylihapon käyttöä kosmeettisissa valmisteissa on rajoitettu. Euroopassa sallitut pitoisuusrajat on määritetty SCCS Opinion 1601/18 mukaan. Jos salisyylihappoa käytetään säilöntäaineena tuotteessa, sen sallittu pitoisuusraja on 0,5 %. Jos salisyylihapon funktio tuotteessa on muu kuin säilöntäaine, sen sallittu pitoisuus raja riippuu tuotteen muodosta. Iholle jätettävissä tuotteissa (leave-in) korkein sallittu pitoisuus on 2.0 % kun taas pois pestävissä hiustuotteissa (rinse-off) sallittu pitoisuus on 3.0 %. Kuitenkin tietyissä tuotteissa, kuten vartalovoiteissa, silmien lähelle tarkoitetuissa meikeissä kuten maskaroissa ja luomiväreissä, huulipunissa ja deodoranteissa korkein sallittu pitoisuus on 0.5 %. Euroopan Unionin alueella salisyylihappoa ei käytetä alle kolmevuotiaille lapsille. (SCCS Opinion 1601/18)

## 7 AHA-hapot

Alfa-hydroksihapot (AHA) ovat ryhmä karboksyylihappoja. Kosmetiikassa laajalti käytettyjä AHA-happoja ovat glykoli happo eli Glycolic Acid ja maitohappo eli Lactic Acid. Ne toimivat kuorivina aineina ja irrottavat kuolleita sarveissoluja sekä kiihdyttävät ihon uusiutumista ja tukevat kollageenin tuotantoa. (SCCNFP/0799/04.)

AHA-happoja käytetään kosmetiikkavalmisteissa usein tasoittamaan ihon tekstuuria ja sävyä, parantamaan ihon kuntoa ja vähentämään auringon aiheuttamia vaurioita ihosta. Lisäksi niitä käytetään säätelemään tuotteiden pH-arvoa. (SCCNFP/0799/04.) Alfa-hydroksihappojen kuorivan vaikutuksen teho riippuu monesta asiasta. Siihen vaikuttaa mikä happo tuotteeseen on valittu, mikä on hapon pitoisuus tuotteessa, tuotteen pH-arvo sekä tuotteen muut raaka-aineet. (FDA, 2025.)

SCCNFP on kannanotossaan 0799/04 antanut suosituksen glykolihapon ja maitohapon suositus pitoisuuksille kosmetiikkatuotteissa. Glykolihapon suositeltu pitoisuus on 4 % ja suosituksen mukaan tuotteen pH-arvo tulisi olla yli 3.8. Maitohapon suositeltu pitoisuus on 2,5 % ja pH-arvo tulisi olla yli 5,0. Samassa kannanotossa suositeltiin, että AHA-happoa sisältävien tuotteiden tulisi sisältää varoituksia kuluttajille. Varoituksissa kehoitettaisiin kuluttajaa välttämään tuotteen joutumista silmiin, sekä välttämään auringonvaloa ja käyttämään aurinkosuojaa tuotteen käytön aikana. (SCCNFP/0799/04.) Suositukset eivät kuitenkaan kiellä glykoli- tai maitohapon käyttöä korkeammalla pitoisuudella ja useat kosmeettiset valmisteet sisältävät suositusta korkeamman pitoisuuden happoja.

Suosituksien perustuvat havaintoihin, jotka ovat tehty, kun on tutkittu alfa-hydroksihappojen vaikutusta ihon suojakerrokseen, transepidermaaliseen veden haihtumiseen iholla ja UV-herkkyyteen. Tutkimuksissa huomattiin, että AHA:t eivät vaikuta ihon suojamuuriin, kun sitä tutkitaan TEWL:n eli transepidermaalisesta veden haihtumisen perusteella. 8 % glykolihappo pH-arvolla 4,4 ei vaikuttanut merkittävästi TEWL-arvoihin. Kun tutkittiin AHA:n vaikutusta ihon herkkyyteen UV-säteitä vastaan, huomattiin, että AHA:t voivat herkistää ihoa UV-säteille. Tutkimuksessa huomattiin, että glykolihapon käyttäminen lisäsi UV-vaurioita iholla. Komitea kuitenkin korostaa kannanotossaan lisätutkimuksen tarvetta liittyen alfa-hydroksihappojen pitkäaikaisen käytön ja UV-säteilylle altistumisen yhteisvaikutuksiin. (SCCNFP/0799/04.)

Glykolihappoa käytetään kosmetiikkatuotteissa säätelemään tuotteen pH-arvoa ja kuorivana ainesosana. Glykolihapolla saadaan lisättyä emäksisyyttä tuotteeseen. Sitä voidaan valmistaa synteettisesti, mutta sitä löytyy myös luonnosta, viinirypäleistä ja sokerijuurikkaasta. (Cosmile Europe 2025b.) Glykolihapolla on pieni molekyylikoko, jonka ansiosta se pääsee tunkeutumaan syvälle ihoon. Sen avulla se pääsee vaikuttamaan solujen uusiutumiseen ja tehokkaasti vaikuttamaan ihon tekstuurin paranemiseen. (Karwal, Mukovozov 2023.)

Maitohappo on funktioiltaan ihoa hoitava, kosteutta sitova ja pH:ta säätävä. (Cosing 2025a.) Maitohappoa saadaan fermentaation seurauksena, mutta sitä voidaan myös valmistaa synteettisesti laboratorioissa. Maitohappo on tutkitusti hellävarainen AHA ja sopii herkemmällekin iholle. Se on kuitenkin koettu tehokkaaksi muodoksi, kun halutaan hoitaa juonteita tai tekstuuria ja kuivuutta ihosta. (Smith 1996.)

Sitruunahappo eli Citric acid on säilöntäaineena, pH-arvoa säätävänä ja hajusteena käytettävä happo (Cosing 2025b.) Se on tehokas hiivoja, homeita sekä bakteereita vastaan. Sen sallittu maksimipitoisuus poishuuhdeltavissa (rinse off) ja iholle jätettävissä (leave in) kosmeettisissa valmisteissa EU:n alueella on 0,2 %. (SCCP/1196/08.) Sitruunahappoa löytyy luonnollisesti esimerkiksi sitruunoista, appelsiineista ja banaaneista. Sitruunahapolla, kuten muillakin hedelmähapoilla on ihoa pehmentäviä, ihon hilseilyä vähentäviä ja ihon rakennetta parantavia vaikutuksia. (Cosmile 2025c.)

Mantelihappo eli Mandelic Acid saadaan manteleiden hydrolyysistä. Sitä käytetään erityisesti pigmentaation, valovanhenemisen ja aknen oireiden hoitoon. Mantelihappo, muidenkin AHA-happojen tapaan on vesiliukoinen. Se on ominaisuuksiltaan antibakteerinen, joka tekee siitä suositun valinnan sekä kosmeettisissa että lääkinnällisissä valmisteissa. Glykolihappoon verrattuna mantelihappo ei aiheuta iho ärsytystä tai punoitusta yhtä yleisesti. Mantelihappo on todettu hellävaraisemmaksi vaihtoehdoksi glykolihapolle, mutta sen vaikutukset juonteiden hoidossa ovat kuitenkin yhtä tai lähes yhtä tehokkaita. (Taylor 1999.)

## 8 Koulutus

Koulutus kosmetiikan raaka-aineista tehtiin yhteistyökumppanin pyynnöstä. Koulutuksen suunnittelu aloitettiin keskustelemalla tärkeimmistä asioista, joita yhteistyökumppani haluaa nostaa esille koulutuksessa. Koulutuksen sisältöä mietittiin yhdessä myymäläpäällikön ja myyjien kesken työn ohella. Myyjän työhön liittyy paljon brändikoulutuksia. Brändien järjestämissä koulutuksissa, ei kuitenkaan aina käydä ihon rakennetta tai raaka-aineita läpi, vaan keskitytään brändin tuotteisiin. Tuotekoulutukset ovat erittäin tärkeitä myyjän työssä, mutta peruskoulutuksen koettiin asettavan perustaso myyjän osaamiselle ja pohjatiedolle. Silloin myyjä saa myös enemmän irti tuotekoulutuksista tulevaisuudessa.

Koulutusmateriaali tehtiin Lykon omalle PowerPoint-pohjalle, jotta se on brändiin sopiva ja noudattaa Lykon brändiohjeistuksia. Materiaali jää Lykon käyttöön koulutuksen jälkeen. Koulutus pidettiin paikan päällä ja siihen oli myös mahdollista osallistua etänä, jotta kaikkien myymälöiden henkilökunta pystyisi osallistumaan. Koulutus kesti yhteensä noin 1 h ja 15 minuuttia, jonka jälkeen aikaa jäi yleiselle keskustelulle sekä palautekyselyyn vastaamiseen. Koulutukseen osallistui 18 myyjää.

## 8.1 Koulutuksen suunnittelu

Kun aletaan suunnitella koulutusta, on tärkeää huomioida koulutuksen tärkein tavoite ja se kokonaisuus johon koulutus keskittyy. Kannattaa selvittää myös koulutusryhmälle sopiva koulutus menetelmä, käytännön järjestelyt sekä palautteen kerääminen. Ennen kuin materiaalin tekeminen aloitetaan, kannattaa pohtia kenelle koulutus on suunnattu ja mikä on koulutettavien lähtötaso. Myös ennakkokyselyn tekeminen voi olla suositeltavaa, mikäli koulutukseen osallistuva ryhmä on vieras. (MLL 2020.) Koulutuksen tärkeimpänä tavoitteena pidettiin myyjien osaamisen lisäämistä, joka auttaisi heitä päivittäisessä työssään. Osaamisen lisäämisellä haluttiin parantaa myynnin tehokkuutta sekä parantaa asiakaskokemusta. Koska koulutusryhmä ja ryhmän lähtötaso oli valmiiksi tiedossa, koettiin, ettei ennakkokyselyä tässä tilanteessa tarvita. Aihe rajattiin koulutukseen osallistuneiden lähtötason mukaan. Suunnitteluvaiheessa sovittiin, että koulutusmateriaalia paranneltaisiin palautekyselyn perusteella.

Aihe rajattiin yhdessä yhteistyökumppanin kanssa koskemaan A- ja C-vitamiineja ja niiden johdannaisia, AHA-happoja ja salisyylihappoa. Koulutusmateriaali tehtiin raaka-aineteoriaa tietopohjana käyttäen. Koulutus haluttiin pitää perustason koulutuksena, sillä sitä halutaan käyttää jatkossa osana perehdytystä. Koettiin tärkeäksi lisätä koulutukseen myös osuus ihosta ja erilaisista ihotyypeistä ja niiden hoidosta. Koulutuksessa haluttiin tuoda esille esimerkkejä Lykon valikoiman tuotteista. Sen koettiin antavan konkreettisia esimerkkejä, jotka voisivat auttaa oppimisessa.

Teoriasta laitettiin esitykseen tiivistetty osuus. Koulutuksen oli tarkoitus olla perehdyttämiseen käytettävä, jonka takia teoria ei saisi olla liian syvällistä. Koska koulutuksen kohdeyleisöllä aiempaa tietoa raaka-aineista on vain vähäisesti, koettiin tärkeäksi pitää esityksen sisältö perustasolla ja sellaisena, joka hyödyttää tulevaisuudessa myyntityössä.

Kun esitys oli saatu valmiiksi, tarkistettiin kauanko esitys veisi aikaa. Aiemmista tuote- ja brändikoulutuksista opittuna tiedettiin, että maksimi aika yhtäjaksoiselle koulutukselle on 1,5 h. Jos koulutus olisi pidempi, olisi mahdollista, ettei yleisö jaksaisi keskittyä. Esityksen kesto oli noin 1 h ja 15 min, joka oli erinomainen kesto koulutukselle.

## 8.2 Koulutuksen sisältö ja toteutus

Koulutus aloitettiin käymällä läpi koulutuksen nimi, kouluttajan nimi sekä koulutuksen tarkoitus. Osallistujille kerrottiin myös koulutuksen olevan osa opinnäytetyökokonaisuutta. Koulutuksen sisällysluettelon kohdalla päästiin kertomaan tarkemmin, mitä ”Aktiiviaineet

ihonhoidossa” koulutus tulisi pitämään sisällään (Kuva 4). Koulutuksen sisällysluettelo tehtiin selkeäksi, jotta koulutettavat tietäisivät mitä aiheita koulutuksessa tullaan käymään läpi ja jotta osallistujien mielenkiinto heräisi. Sisällysluettelo käytiin selkeästi läpi ja jokaisen otsikon kohdalla kerrottiin, miksi aihe on tärkeä ja miten se liittyy koulutuksen kokonaisuuteen.



Kuva 4: Esimerkki koulutusmateriaalista: koulutuksen sisällysluettelo

Koulutuksen ensimmäisissä osioissa kerrottiin ihosta, sen tehtävistä ja sen rakenteesta. Diojen otsikoiden alle lisättiin huomiota herätteleviä kysymyksiä, jotka voisivat auttaa myös mahdollisesti myyntitilanteissa (Kuva 5). Diaan siirryttäessä luettiin kysymys, johon kuulijat saisivat vastauksen, kun dian tai seuraavien diojen asiat olisi käyty läpi. Kysymykset olivat myös sellaisia, joita asiakkaat voisivat kysyä päivittäin. Esimerkiksi kun myyjä ymmärtää ja osaa perustella miksi ihon hoitaminen on kaikille tärkeää, pystyy hän vakuuttavammin myös myymään sen ajatuksen asiakkaalle.

LYKO

## IHO JA SEN TEHTÄVIÄ

*Miksi ihon hoitaminen on kaikille tärkeää?*

- Iho on ihmisen suurin elin.
- Se suojaa kehoa haitallisilta tekijöiltä:
  - Bakteerit ja taudin aiheuttajat
  - UV-säteily
  - Mekaaninen rasitus
  - Kemikaalit
- Välittää viestin ihmisen hyvinvoinnista.
  - Sairaudet
  - Vanheneminen



Kuva 5: Esimerkki koulutusmateriaalista: Iho ja sen tehtäviä

Koulutuksen seuraavassa osiossa käytiin läpi ihotyyppejä, niiden tunnusomaisia piirteitä ja niiden hoitoa. Aluksi ihotyypit käytiin läpi vertaillen ne taulukko muodossa (Kuva 6). Ihotyyppejä oli helppoa vertailla, kun ne esitettiin vierekkäin samalla dialla. Lisäksi valokuvien lisääminen auttoi hahmottamaan ihotyyppien ulkonäköä. Se auttaa myyjää, kun hän arvioi asiakkaan ihotyyppiä myyntitilanteessa. Seuraavilla dioilla käytiin jokainen

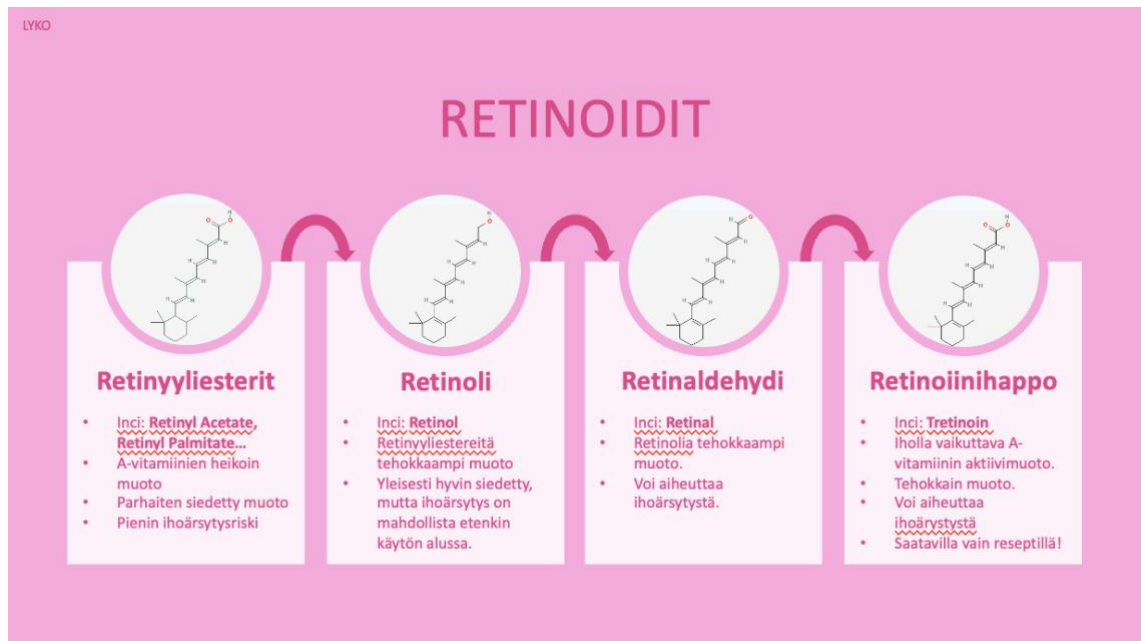
ihotyyppi läpi tarkemmin sekä miten niitä hoidetaan ja mitkä raaka-aineet ovat sopivia millekin ihotyypille.



Kuva 6: Esimerkki koulutusmateriaalista: Ihotyypien tunnusomaiset piirteet

Diat haluttiin pitää suhteellisen yksinkertaisina, jotta esitystä olisi helppoa seurata. Esityksessä kuitenkin dioja avattiin enemmän ja asioista kerrottiin syvällisemmin. Oli tärkeää löytää sopiva tasapaino siinä, että materiaali on selkeä ja tarpeeksi kattavat niille, jotka haluavat lukea sen myöhemmin, mutta myös tarpeeksi yksinkertainen, että sitä on miellyttävä seurata.

Iho-osuuden jälkeen siirryttiin kertomaan raaka-aineista. Ensin käytiin läpi A-vitamiini ja sen johdannaisia, sitten C-vitamiini ja sen johdannaisia ja viimeisenä käytiin läpi eri AHA-happoja sekä salisyylihappo. A-vitamiinista kerrottiin ensin yleisesti ja sen jälkeen havainnollistettiin A-vitamiinin muuttumista iholla (Kuva 7) ja sen eri muotoja. Erityisesti A-vitamiini ja sen muuttuminen sekä eri muodot ovat olleet aihe, joka on kiinnostanut sekä myyjiä, että asiakkaita, joten yhdessä yhteistyökumppanin kanssa päätettiin, että ne tulisi käymään läpi huolellisesti.



Kuva 7: Esimerkki koulutusmateriaalista: Retinoidit

Jokaisesta A-vitamiinin muodosta kerrottiin millaiselle ihotyypille, tai asiakkaalle se sopii. Lisäksi dioille nostettiin tuote-esimerkkejä (Kuva 8). Tuote-esimerkkejä oli nostettu jokaisesta läpi käydystä johdannaisesta. Tuote-esimerkkien kohdalla kerrottiin tuotteiden koostumuksista sekä voimakkuuksista. Kaikista esimerkkeinä käytetyistä tuotteista ei ollut ilmoitettu niiden sisältämää A-vitamiinin prosenttipitoisuutta tuotekuvauksissa pakkauksissa tai brändien omilla sivuilla. Se hankaloitti tuotteiden vertailua. Joillain brändeillä on samasta

tuotesarjasta monia eri vahvuuksia, joten myös ne käytiin läpi tuote-esimerkkien kohdalla, jos niitä oli.



Kuva 8: Esimerkki koulutusmateriaalista: Tuote-esimerkkejä

Myös A-vitamiinin lainsäädännöstä kerrottiin lyhyesti. Se on myyjälle tärkeää tietoa ja kiinnostaa myös asiakkaita, sillä lainsäädännön muutos on ajankohtainen. Lopuksi jokaisen raaka-aineen kohdalla oli yhteenvetona käyttöopas (Kuva 9), joka auttaa myyjää muistamaan tärkeimmät läpikäytyt asiat. Käyttöopasta voidaan myös hyödyntää myyntitilanteissa, kun kerrotaan asiakkaalle, miten tuotetta tulee käyttää, säilyttää ja minkä kanssa sitä voi yhdistellä.

LYKO

## RETINOIDIEN KÄYTTÖOPAS

- Aloita käyttö vähitellen. Suositeltavaa 2 kertaa viikossa 2 viikon ajan, jonka jälkeen käyttökertoja voi lisätä.
- Retinoidien käyttö raskaana ollessa on KIELLETTY!
- Käytä C-vitamiinia aamuisin ja retinoideja iltaisin, jos haluat käyttää ne samaan aikaan.
- Muista aina aurinkosuojaa!!!
- Ole kärsivällinen. Tulokset eivät näy yhden käyttökerran jälkeen.

Säilytys:

- Suojaa tuote suoralta valolta, altistaminen UV-valolle voi vaikuttaa tuotteen tehoon.
- Vältä lämpötilavaihteluita ja lämpimiä paikkoja.
  - Älä säilytä retinoid-tuotteita kylpyhuoneessa.
- Tarkista pakkauksesta tuotteen käyttöikä tai parasta ennen päiväys.
- Vältä päästävästä tuotteesta kosketuksiin ilman kanssa. Tuotteen hapettua sen teho heikkenee.

Kuva 9: Esimerkki koulutusmateriaalista: Retinoidien käyttöopas

C-vitamiinin johdannaiset, joista kerrottiin esityksessä enemmän, valittiin tuotteiden perusteella. Valittiin esimerkituotteita Lyko Forumin myymälän valikoimasta ja niiden perusteella päätettiin, mistä johdannaisista kerrottaisiin enemmän. Koska johdannaisia on paljon, tämä helpotti valintaa. C-vitamiini ja sen johdannaiset käytiin läpi samalla tyylillä, kuin A-vitamiinijohdannaiset. Ensin kerrottiin C-vitamiinista (Kuva 10) ja sen jälkeen käytiin läpi tuote-esimerkkejä (Kuva 11).

LYKO

## ASKORBIINIHAPPO ELI C-VITAMIINI

*Ascorbic acid*

- **C-vitamiini on antioksidantti**, joka suojaa ihoa vapailta radikaaleilta.
- Se tukee kollageenin tuotantoa.
- Tasoittaa ihon sävyä ja häivyttää pigmenttimuutoksia iholla.
- Korjaa UV-säteilystä johtuvia vaurioita iholla.

- C-vitamiinin avulla voidaan saavuttaa ehkeä, kirkas ja terveen näköinen iho.
- Se on vesiliukoinen, mutta formuloitu usein öljypohjaisiin tuotteisiin.
  - Öljypohja auttaa pitämään c-vitamiinin stabiilina.
  - Useat johdannaiset ovat rasvaliukoisia ja öljypohja auttaa niiden imeytymisessä ihoon.

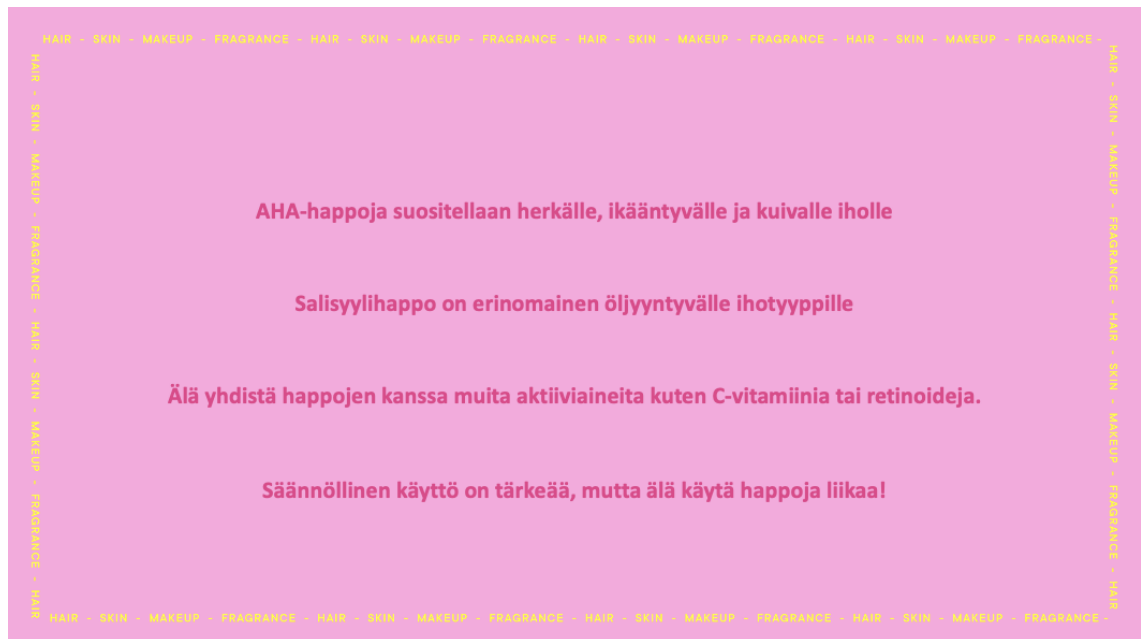
Kuva 10: Esimerkki koulutusmateriaalista: Askorbiinihappo eli C-vitamiini



Kuva 11: Esimerkki koulutusmateriaalista: C-vitamiini tuotteita

Viimeisessä kappaleessa käytiin läpi eri AHA-happoja sekä salisyylihappo. Hapoista kertominen päätettiin aloittaa vertailemalla Alfa-hydroksihappoja sekä salisyylihappoa. Vertailussa kerrottiin niiden tunnusomaisista piirteistä, sekä millaiselle ihotyyppille mikäkin happo on sopiva. AHA-hapot, joihin keskityttiin koulutuksessa syvemmin, valittiin tuotteiden

perusteella, jotta koulutukseen saataisiin mahdollisimman paljon eri tuote-esimerkkejä. Myös hapoista koottiin käyttöopas sekä yhteenveto (Kuva 12).



Kuva 12: Esimerkki koulutusmateriaalista: Yhteenveto hapoista

Kun koulutusmateriaali oli käyty huolellisesti läpi, yleisöllä oli aikaa kysyä kysymyksiä ja antaa palautetta. Yleisöä pyydettiin vastaamaan viimeisenä vielä palautekyselyyn. Palautekyselyllä haluttiin selvittää koulutuksen onnistumista sekä tarvitseeko materiaaliin tehdä muutoksia. Yleisöllä oli mahdollisuus esittää kysymyksiä koulutuksesta. Keskustelua saatiin aikaan tuote-esimerkeistä ja tuotteiden käyttöoppaista. Osa yleisöstä teki myös omia muistiinpanoja koulutuksesta. Palautekysely täytettiin heti koulutuksen jälkeen ja jaettiin osallistujille QR-koodin kautta. Kysely toteutettiin Google Formsin kautta anonyyminä. Jokainen sai mahdollisuuden vastata kyselyyn omalla puhelimellaan.

## 9 Palautekysely

Laadullinen tutkimus on tutkimussuuntaus, jossa tarkoituksena on selvittää tutkittavan kohteen laatua ja merkityksellisyyttä (JYU 2025a.) Laadullisessa tutkimuksessa kerätyn aineiston koolla, ei usein ole niin suurta merkitystä kuin esimerkiksi määrällisessä tutkimuksessa. Mikäli vastauksien määrä laadullisessa tutkimuksessa kuitenkin jää pieneksi, on kannattavaa arvioida aineiston luotettavuutta. On tärkeää arvioida myös vastaajien tietoa ja osaamista aiheesta, varsinkin jos otoskoko jää pieneksi. (Tuomi & Sarajärvi, 98.) Kyselyä käytetään yhtenä aineistonkeruumenetelmänä laadullisissa tutkimuksissa. Kysely on helppo ja yleensä vaivaton, sekä ajankäytöllisesti tehokas tapa kerätä aineistoa. Kysymysten

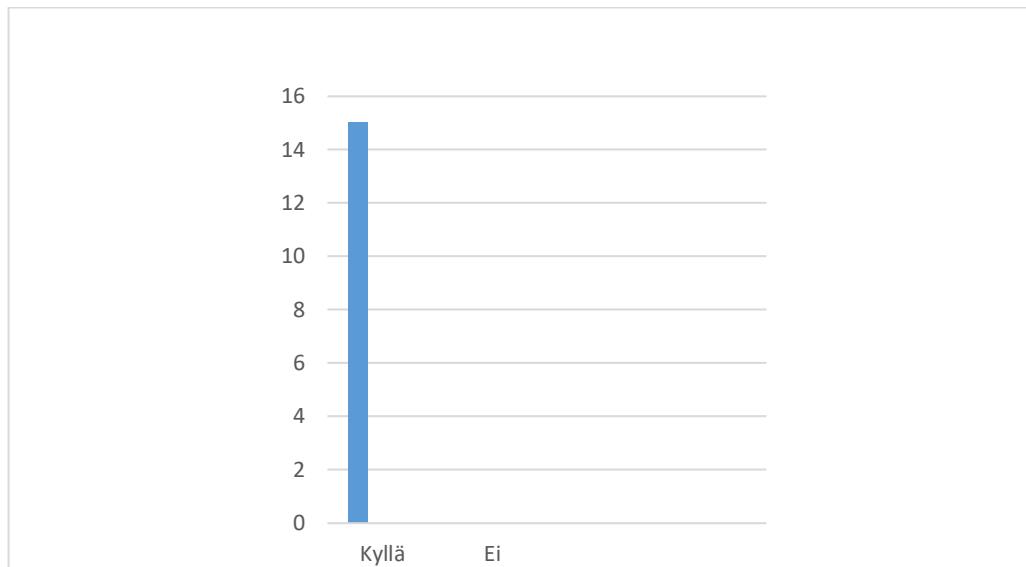
laatiminen, kyselyalustan valitseminen sekä itse kyselyn luominen ovat osa kyselyn valmistelua. Kuitenkin kun valmis kysely on jaettu vastaajille, tulee ottaa huomioon aika, joka menee vastauksien odotteluun sekä niiden analysointiin. Vaikka kysely on suhteellisen helppo aineistonkeruumenetelmä, se ei kuitenkaan ole täysin ongelmaton. Riskinä kyselyssä on liian lyhyet vastaukset, joita on vaikea analysoida tai monitulkintaiset tai liian vaikeasti ymmärrettävät kysymykset. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 83-96.)

Määrällisessä eli kvantitatiivisessa tutkimuksessa käsitellään ilmiötä numeroiden ja tilastojen avulla. Tutkittava tieto saadaan tutkimuksessa numeroina tai se muutetaan numeeriseen muotoon. Tutkimustulokset voidaan esitellä numeerisessa muodossa, mutta niitä voidaan tulkita myös sanallisesti. (Vilka 2007, 14-19.) Määrällisessä tutkimusmenetelmässä käytetään usein survey-tutkimusta. Tyypillisesti siinä kerätään tietoa kyselylomakkeella. Aineisto kerätään samalla tavalla jokaiselta vastaajalta. (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 2006.) Kartoittava tutkimus on yksi määrällisen tutkimuksen menetelmistä. Sen tavoitteena on etsiä uusia näkökulmia, teemoja tai luokkia tutkittavasta aiheesta. (Vilka 2007, 20.)

## 9.1 Kyselyn analysointi

Koulutuksesta tehtiin palautekysely (Liite 1). Kysely toteutettiin lomakkeen muodossa. Kyselylomakkeella yhdistettiin sekä laadullisia, että määrällisiä kysymyksiä. Kyselyn tuloksia analysoitiin määrällisin ja laadullisin menetelmin. Kyselyn tarkoituksena oli selvittää, koettiin koulutus hyödylliseksi myyjän työssä ja perehdytyksessä sekä tarvittaisiinko jostain aiheesta lisätietoa. Kyselyllä haluttiin myös selvittää tarvitsisiko koulutusmateriaalia parannella tai selventää jotenkin. Kyselyssä oli 7 kysymystä, joista osa oli kyllä / ei kysymyksiä ja osa avoimia. Vastauksia saatiin yhteensä 15, eli kaikista osallistujista 3 ei vastannut kyselyyn.

Kyselyn ensimmäisissä kysymyksissä kysyttiin, koettiin koulutus hyödylliseksi. 100 % vastaajista kokivat koulutuksen hyödylliseksi (Kuvio 1). Koska kaikki koulutukseen osallistuneet kertoivat kokevansa koulutuksen hyödylliseksi työnsä kannalta, voidaan sen perusteella ajatella, että tällainen koulutus kannattaa pitää jatkossakin ja ottaa osaksi perehdytystä. Vaikka koulutuksen aiheet olisivat entuudestaan tuttuja, voidaan myös ajatella, että koulutus on hyvä kertaamaan jo tuttuja asioita, koska se auttaa myyjää työssään ja lopulta parantaa myös asiakaskokemusta.

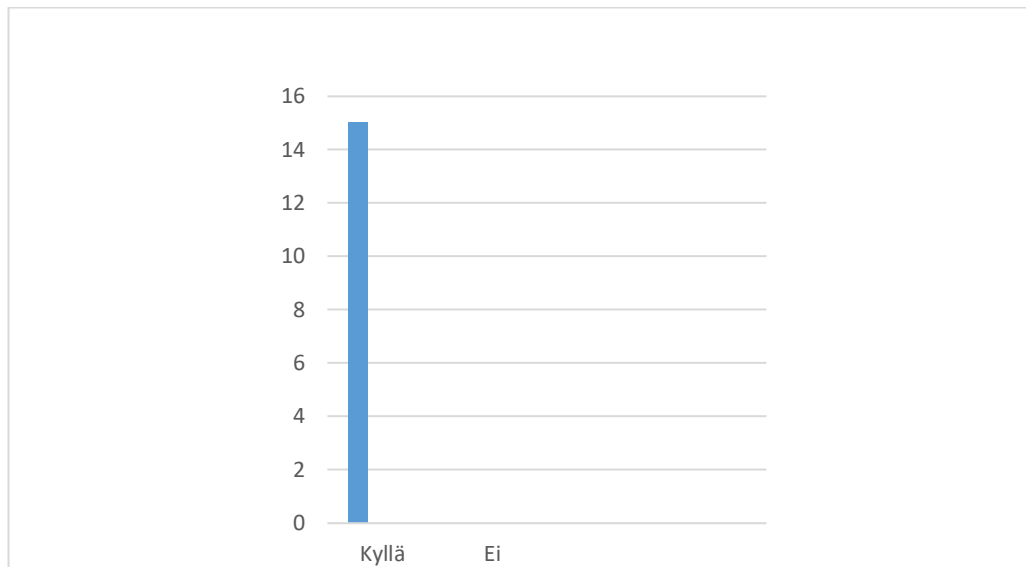


Kuvio 1: Koitko koulutuksen hyödylliseksi?

Kysymyksessä 2 haluttiin kartoittaa, mitkä asiat erityisesti koettiin hyödylliseksi.

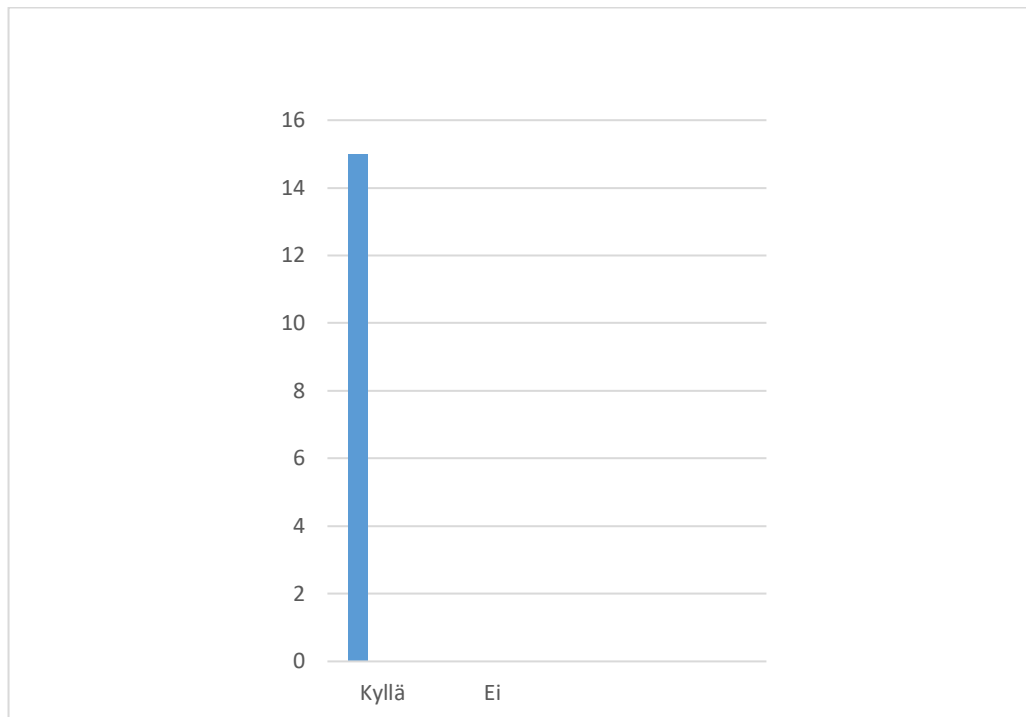
Kysymyksessä oli myös mahdollisuus vastata, miksi ei kokenut koulutusta hyödylliseksi, mutta kaikki vastaajat kertoivat vain mitä kokivat hyödylliseksi. Erityisesti raaka-aineiden ja johdannaisten vertailu keskenään, sekä käytännön esimerkit tuotteista ja niiden sopivuudesta eri tarkoituksiin koettiin hyödylliseksi. Tuote-esimerkkien tarkoituksena oli helpottaa myyjää löytämään oikea tuote asiakkaan ihon tarpeisiin. Palautekyselyn perusteella voidaan todeta, että tuote-esimerkkien lisääminen koulutukseen oli tärkeää ja erityisen hyödyllistä.

Kolmannessa kysymyksessä kysyttiin oppivatko koulutukseen osallistuneet koulutuksessa jotain uutta. Kaikki vastanneet vastasivat oppineensa uutta (Kuvio 2). Kosmetiikkamyymillä on halu kehittyä työssään ja pysyä tietoisena jatkuvasti kehittyvästä ihonhoidon alasta. Myyjät haluavat antaa asiakkaalle mahdollisimman ammattimaisen ja miellyttävän ostokokemuksen. Myös asiakkaiden oma tietoisuus kosmetiikasta ja kosmetiikan raaka-aineista on lisääntynyt. Sen takia myyjän osaamisen lisääminen on erityisen tärkeää ja hyödyllistä.



Kuvio 2: Opitko koulutuksen aikana jotain uutta?

Kysymyksellä 4 ja 5 haluttiin selvittää, miten koulutus auttaa myyjiä asiakaspalvelutilanteissa jatkossa. Neljännessä kysymyksessä kysyttiin, kokivatko koulutukseen osallistuneet koulutuksen auttavan heitä asiakaspalvelutilanteissa. Kaikki vastaajat kertoivat pystyvänsä palvella asiakkaita aiempaa paremmin (Kuvio 3). Kysymykset 4 ja 5 kertovat paljon koulutuksen onnistumisesta. Koulutuksen tavoitteena oli helpottaa myyjien työtä, lisätä tietoisuutta sekä osaamista ja parantaa asiakaspalvelukokemusta. Koska kaikki osallistuneet kokivat, että koulutus auttaa heitä olemaan parempia työssään, voidaan ajatella koulutuksen onnistuneen erittäin hyvin.



Kuvio 3: Koetko pystyväsi palvelemaan asiakkaita paremmin koulutuksen ansiosta?

Viides kysymys oli avoin kysymys, jossa osallistuneet vastasivat millä tavalla koulutus auttaa heitä asiakaspalvelussa. Myös tässä kysymyksessä oli vaihtoehtona kertoa, jos vastaaja koki, ettei koulutus auttaisi heitä asiakaspalvelussa. Vastauksissa nousi useita eri aiheita, joita osallistuneet pitivät merkityksellisenä ammatillisen kehittymisen kannalta. Vastauksia pystytään jaottelemaan eri aiheiden mukaan:

Yksilöllisen asiakaspalvelukokemuksen luominen:

- ”Mahdollisuus tarjota asiakkaille yhä enemmän yksilöllistä palvelua”
- ”Lisää tietämystä tuotteista, varmempaa myyntiä”

Raaka-aine tietous:

- ”Retinoidien, c-vitamiinien ja happojen latujen erittely ja tehokkuuksien selitys”
- ”Erityisesti hapot ja retinolit”
- ”Koulutuksessa tuli valtavasti hyödyllistä tietoa aktiiviaineista.”

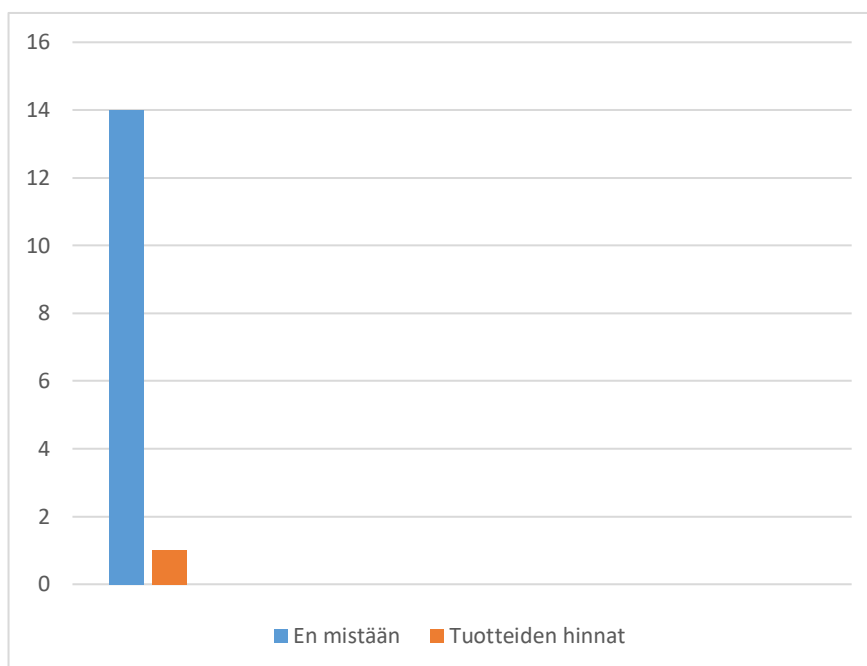
Tuote-esimerkkien hyödyllisyys koulutuksessa:

- ”Konkreettiset esimerkit ja tuotteet koulutuksessa erittäin hyvä bonus, jota jokainen pystyy hyödyntämään päivittäisessä työssä.”
- ”Lykolta löytyviä tuotteita oli selkeästi ja hyvin vertailtu, helpottaa oikeiden tuotteiden valitsemista asiakkaille.”

- ”Eri tuotesuosituksset ja esimerkit”
- ” Erityisen hyödyllistä työn kannalta oli tuotevinkit kategorioittain meidän valikoimastamme.”

Myynnin helpottamisen ja yksilöllisen asiakaspalvelukokemuksen kannalta, voidaan siis ajatella koulutuksen onnistuneen. Kun myyjällä on aiempaa vahvempi raaka-ainetietous hän osaa vastata asiakkaan kysymyksiin ja tarpeisiin paremmin. Myös tuote-esimerkkien tärkeys korostui näissä vastauksissa. Tuote-esimerkit nousivat palautekyselyn perusteella erittäin tärkeäksi osaksi koko koulutusta.

Lopuksi viimeisissä kysymyksissä kysyttiin, oliko aiheet jäsenneilty selkeästi ja mistä kuulijat olisivat halunneet tietää enemmän. 100 % vastaajista koki, että aiheet olivat selkeästi ja hyvin jäsenneilty. 14 vastaajista oli sitä mieltä, ettei koulutukseen tarvitsisi lisätä mitään ja että koulutus oli tarpeeksi kattava sellaisenaan. 1 vastaaja antoi kehitysidean siitä, että tuote-esimerkkejä voisi jakaa asiakkaan budjetin mukaan ja kertoa tuote-esimerkkien kohdalla tuotteiden hinnat (Kuvio 4).



Kuvio 4: Mistä aiheesta olisit kaivannut lisätietoa?

Jos koulutus tullaan pitämään vielä jatkossa, voidaan tuote-esimerkkien hinnat kertoa myös koulutuksessa. Koettiin, että niitä ei haluta kuitenkaan lisätä diaesitykseen, koska tuotteiden hinnat muuttuvat niin paljon. Myyjät myös usein tietävät tuotteiden ja brändien hintapisteitä valmiiksi. Myös tuotevalikoiman muutokset ovat riskinä. Siksi ennen seuraavaa koulutusta, tulisi tarkistaa tuote-esimerkkien tilanne. Uusia tuotteita tulee jatkuvasti sekä niitä voitaisiin nostaa mahdollisissa uusissa koulutuksissa esille. Palautteessa oli lisäksi paljon kiitoksia

koulutuksesta sekä terveisiä koulutuksen pitäjälle. Palautekyselyn vastauksien perusteella koulutusmateriaaliin ei enää tehty isoja muutoksia koulutuksen jälkeen, vaan materiaali annettiin lähes sellaisenaan käyttöön yhteistyökumppanille.

## 9.2 Kyselyn luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä arvioidaan reliabiliteetin ja validiteetin avulla. Reliabiliteetti mittaa tutkimuksen tuloksien johdonmukaisuutta ja toistettavuutta. Se kertoo siitä, tuleeko sama mittaustulos tai vastaus, kun tutkimus tai mittaustulos toistetaan uudelleen. Validiteetti kertoo, että tutkimus tutkii juuri sitä mitä on tarkoituskin tutkia. Laadullisessa tutkimuksessa reliabiliteettia ja validiteettia voidaan soveltaa. Laadullisessa tutkimuksessa on erityisen tärkeää analysoida sen uskottavuutta ja luotettavuutta. Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan myös analysoida tutkimuksen yleistettävyydellä. (JYU 2025b.)

Kyselyä tehtäessä tulee ottaa huomioon myös kyselyn eettisyys. Yleisten eettisten periaatteiden mukaan kyselyn pitää kunnioittaa vastaajan yksityisyyttä sekä itsemääräämisoikeutta. Kyselyyn vastaajalla pitää olla mahdollisuus keskeyttää tutkimukseen osallistuminen halutessaan. Myös osallistujan anonymiteetti tulee pystyä säilyttämään. Tutkijan tai kyselyn tekijän tulee myös analysoida kyselyn tuloksia reilusti ja tasa-arvoisesti, vaikka olisi itse eri mieltä tuloksista. Tutkijan tai kyselyn tekijän omat mielipiteet eivät siis saa vaikuttaa tutkimuksen tuloksiin. (Kallinen & Kinnunen 2025.)

Palautekysely oli validi sekä uskottava. Kysely tutki koulutuksen onnistumista ja vaikutuksia asiakaspalvelutilanteisiin. Kysely toteutettiin täysin anonymisti, eikä vastauksia pysty yhdistämään vastaajaan. Vastaajan iällä, sukupuolella tai muilla vastaavilla tekijöillä ei ollut merkitystä tässä kyselyssä. Kyselyyn osallistuminen oli täysin vapaaehtoista. Vastauksia toivottiin mahdollisimman monelta osallistujalta, jotta kyselyn tulokset olisivat mahdollisimman kattavat ja luotettavat.

## 10 Pohdinta

Toive koulutuksesta saatiin keväällä 2024. Koulutusta alettiin suunnitella vähitellen työn lomassa. Aikataulu oli vapaa. Lopullinen koulutuspäivä sovittiin noin kuukausi ennen koulutusta. Myös koulutuksen toteutustapa, jäsentely ja se mitä yhdessä sovituista aiheista kerrottaisiin, oli vapaasti valittavissa. Yhteistyö toimeksiantajan kanssa oli sujuvaa ja aikataulujen sekä koulutuksen sisällön sopiminen oli helppoa ja tehokasta.

Työssä tavoitteena oli toteuttaa kosmetiikkamyymälöille suunnattu koulutus ja koulutusmateriaali myöhempää käyttöä varten. Koulutus pidettiin perustasolla ja siihen yritettiin valita sellaisia aiheita, jotka auttaisivat myyjiä päivittäisessä työssään. Haasteena oli aiheen rajaus, koska raaka-aineista olisi voinut kertoa paljon lisää ja syvällisemmin. Myös joidenkin raaka-aineiden teorian ja tutkimustiedon löytäminen oli vaikeaa. Joistain raaka-aineista oli tietoa vain vähän. Tällaisten raaka-aineiden ja niiden johdannaisien kohdalla esityksessä mainittiin, että lisää tutkimustietoa tarvittaisiin.

Koulutukseen osallistuneet sekä toimeksiantaja arvostivat koulutusta. Koulutus koettiin hyödylliseksi ja jokainen koulutukseen osallistunut oppi jotain uutta. Toimeksiantaja arvosti erityisesti koulutuksen kulkua ja sujuvuutta, asioiden ulostuontia mielenkiintoisesti sekä ammattimaisesti. Toimeksiantajalta saatiin myös erillinen arvio työn onnistumisesta. Toimeksiantaja nosti arvioinnissaan esille erityisesti tuotetietouden lisääntymisen. Raaka-ainetietouden vahvistumisen toimeksiantaja koki auttavan myyjiä asiakaspalvelutilanteissa. Kattava tieto aktiivisista raaka-aineista on erityisen tärkeää, sillä Lykon liikkeissä on erityisen paljon nuoria asiakkaita, jotka ovat kiinnostuneita aktiivisista raaka-aineista ihonhoidossa.

Toimeksiantaja on käyttänyt koulutusmateriaalia uusien myyjien perehdyttämiseen Suomen myymälöissä. Lyko avasi uuden myymälän toukokuussa 2025, jonka henkilökunnan perehdyttämiseen käytettiin opinnäytetyössä tehtyä koulutusmateriaalia.

Koulutusta on mahdollista jatkokehittää ja hyödyntää tulevaisuudessa. Koulutuksesta voidaan tehdä esimerkiksi jatkokoulutus, jossa aiemmin läpikäytyjä aiheita käydään läpi syvällisemmällä tasolla. Lisäksi samanlaisia koulutuksia voidaan tehdä myös muista ajankohtaisista raaka-aineista, kuten esimerkiksi niasiinamidista, rohtosammakonputkesta tai alpha-arbutiinista. Koulutusmateriaali on myös mahdollista kääntää ruotsiksi ja norjaksi, jolloin materiaali pystyttäisiin jakamaan Lykon muiden maiden myymälöiden käyttöön. Myös englanninkielinen materiaali olisi helppo toteuttaa ja hyödyttäisi monia.

Opinnäytetyöprosessin aikana oma osaaminen aiheeseen lisääntyi paljon. Vaikka tietoa aiheesta oli jo entuudestaan, niin teoriaa hankittaessa, tieto ja mielenkiinto aiheita kohtaan kasvoi. Myös kokemusta koulutuksen pitämisestä oli jo entuudestaan, mutta tämän työn avulla lisäkokemusta siitä saatiin lisää.

## Lähteet

Barel, A., Paye, M. & Maibach, H. 2014. Handbook of Cosmetic Science and Technology. Taylor & Francis Group.

Baroni, A., Boummino, E., De Gregorio, V., Roucco, E., Ruocco V., Wolf, R. 2012. Structure and function of the epidermis related to barrier properties. Viitattu 15.10.2024.

[https://www.sciencedirect-com.nelli.laurea.fi/science/article/pii/S0738081X11002112?via%3Dihub](https://www.sciencedirect.com.nelli.laurea.fi/science/article/pii/S0738081X11002112?via%3Dihub)

Boo, Y. 2022. Ascorbic Acid (Vitamin C) as a Cosmeceutical to Increase Dermal Collagen for skin Antiaging Purposes: Emeerging Combination Therapies. Antioxidants.

<https://www.mdpi.com/2076-3921/11/9/1663>

Bozzo, P., Chua-Gocheo, A., Einarson, A. 2011. Safety of skin care products during pregnancy. <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC3114665/>

Bjerring, P., Anckar, O., Andriessen, A., Kyrklund, C., Layton, A., Brigitte, A., Nordal, T., Oprica, C., 2024. NECASA I: A Practical Algorithm Integrating Skincare in the Management of Acne Patients in the Nordic European Countries. Viitattu 17.10.2024.

<https://jddonline.com/articles/necasa-i-practical-algorithm-integrating-skincare-in-management-of-acne-patients-in-nordic-european-countries-S1545961624P8472X/>

Brown, TM. & Krisnamurthy, K. Histology, Dermis. 2018.

<https://europepmc.org/article/NBK/nbk535346>

Cosing 2025a. Lactic Acid. viitattu 13.4.2025. <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/cosing/details/34809>

Cosing 2025b. Citric Acid. viitattu 13.4.2025. <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/cosing/details/32858>

Coslaw. 2024. New amendment to EU Cosmetics Regulation: Retinol and other substances banned or restricted in cosmetics. Viitattu 20.10.2024 <https://coslaw.eu/new-amendment-to-cosmetics-regulation-retinol-and-other-substances-banned-or-restricted-in-cosmetics/>

Cosmile Europe 2025a. Salicylic Acid. viitattu 6.3.2025.

<https://cosmileeurope.eu/fi/inci/ainesosa/14076/salicylic-acid/>

Cosmile Europe 2025b. Glycolic Acid. viitattu 13.4.2025.

<https://cosmileeurope.eu/fi/inci/ainesosa/6139/glycolic-acid/>

Cosmile Europe 2025c. Citric Acid. viitattu 13.4.2025.

<https://cosmileeurope.eu/inci/detail/3374/citric-acid/>

Cleveland Clinic. 2021. Hypodermis (Subcutaneous Tissue). Viitattu 15.10.2024.

<https://my.clevelandclinic.org/health/body/21902-hypodermis-subcutaneous-tissue>

Cleveland Clinic. 2022. Retinol. Viitattu 11.2.2025.

<https://my.clevelandclinic.org/health/treatments/23293-retinol>

Desantis, L. 2019. Ingredient Spotlight Retinol. Health, 33(7), p. 29. Viitattu 29.10.2024.

<https://search-ebshost-com.nelli.laurea.fi/login.aspx?direct=true&db=c8h&AN=137981422&site=ehost-live>

Eckert, R. & Rorke E. 1989. Molecular biology of keratinocyte differentiation. Viitattu

16.10.2024. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/2466639/>

FDA. 2025. Alpha Hydroxy Acids. Viitattu 13.4.2025.

<https://www.fda.gov/cosmetics/cosmetic-ingredients/alpha-hydroxy-acids>

Fredman, V. 2019. Täydellinen iho. WSOY.

Gillbro, J. 2020. Ymmärrä ihoasi. Minerva.

Glavac, N. & Janes, D. 2015. Modern Cosmetic - Ingredients of natural origin - A scientific view. Volume 1. Velenje: d.o.o.

Goldfarb, M., Ellis, C., Voorhees, J. 1987. Retinoids in Dermatology. Viitattu 16.10.2024.

<https://www.mayoclinicproceedings.org/article/S0025-6196%2812%2962514-2/fulltext>

Hirsijärvi, S., Remes, P., & Sajavaara, P. 2006. Tutki ja kirjoita. 12 painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino OY.

Ihosairaala. 2024. Psoriasis. Viitattu 20.10.2024.

[https://ihosairaala.fi/psoriasis/?utm\\_term=psoriaasi&utm\\_campaign=lhotaudit&utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&hsa\\_acc=1446813617&hsa\\_cam=21697680166&hsa\\_grp=170942324041&hsa\\_ad=617798262655&hsa\\_src=g&hsa\\_tgt=kwd-330635010604&hsa\\_kw=psoriaasi&hsa\\_mt=p&hsa\\_net=adwords&hsa\\_ver=3&gbraid=0AAAAADC8112ZGjaJVFUPQEbcBdWLJZDz7&gclid=EAlalQobChMIgemA2LKfiQMVUlaRBROV3QuZEAAYAiAAEgLCC\\_D\\_BwE](https://ihosairaala.fi/psoriasis/?utm_term=psoriaasi&utm_campaign=lhotaudit&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=1446813617&hsa_cam=21697680166&hsa_grp=170942324041&hsa_ad=617798262655&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-330635010604&hsa_kw=psoriaasi&hsa_mt=p&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gbraid=0AAAAADC8112ZGjaJVFUPQEbcBdWLJZDz7&gclid=EAlalQobChMIgemA2LKfiQMVUlaRBROV3QuZEAAYAiAAEgLCC_D_BwE)

JYU 2025a. Laadullinen tutkimus. Viitattu 9.5.2025.

<https://sites.apptest.jyu.fi/mehu/fi/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>

JYU 2025b. Tutkimuksen toteuttaminen. Viitattu 9.5.2025.

<https://sites.app.jyu.fi/mehu/fi/tutkimusprosessi/tutkimuksen-toteuttaminen>

- Kallinen, T., Kinnunen T., 2021. Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Yhteiskuntatieteellinen tietokirjo. Viitattu 9.5.2024.  
<https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/tutkimusetiikka/tutkimusetiikka-ihmistieteissa/>
- Karwal, K., Mukovozov, I. 2023. Topical AHA in Dermatology: Formulations, Mechanisms of Action, Efficacy, and Future Perspectives. Viitattu 13.4.2025. <https://www.mdpi.com/2079-9284/10/5/131>
- Kong, R., Cui, Y., Fisher, J., Wang, X., Chen, Y., Schneider L., Majmudar, G. 2015. A Comparative study of the effects of retinol and retinoic acid on histological, molecular and clinical properties of human skin.  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jocd.12193>
- Lyko 2024a. Lykon historia. Viitattu 15.8.2024. <https://lyko.com/fi/tietoa-lykosta/historia>
- Lyko 2024b. Business. Viitattu 15.8.2024. <https://lyko.com/fi/tietoa-lykosta/business>
- Lyko 2024c. Lyko Forum. Viitattu 15.8.2024. <https://lyko.com/fi/myymalat/lyko-forum>
- MLL. 2020. Koulutuksen suunnittelu ja toteutus. Viitattu 13.4.2025  
<https://www.mll.fi/kouluttajan-opas/koulutuksen-suunnittelu-ja-toteutus/>
- Medline. 2025. Salicylic Acid Topical. <https://medlineplus.gov/druginfo/meds/a607072.html>
- Motamedi, M., Chegade A., Sanghera, R., Grewal, P. 2021. A Clinician's Guide to Topical Retinoids. Viitattu 21.10.2024. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC34292058/>
- Moyano, M., Segall, A. 2008. Stability of vitamin C derivatives in topical formulation containing lipoic acid, vitamins A and E. Viitattu 20.10.2024.  
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/19099546/>
- Migala, J. 2022. Retinaldehyde 101: Benefits, Side Effects, How to Add It to Your Routine, and More. <https://www.everydayhealth.com/skin-beauty/retinaldehyde-benefits-side-effects-adding-it-to-your-routine-and-more/>
- Mukherjee, S., Date, A., Patravale, V., Korting H. V., Roeder, A., Weindl, G. 2006. Retinoids in the treatment of skin aging: an overview of clinical efficacy and safety.  
<https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC2699641/#sec8>
- Olivera, R., Ferreira, J., Azevedo, L. & Almeida, I. 2023. An overview of Methods to Characterize skin Type: Focus on Visual Rating Scales and Self-Report Instruments. Viitattu 3.10.2024. <https://www.mdpi.com/2079-9284/10/1/14>
- Ortonne, J-P. Retinoid therapy of pigmentary disorders. 2006.  
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/17014483/>
- SCCP Opinion 1196/08. Scientific Committee on Consumer Products SCCP OPINION ON Citric acid (and) Silver citrate. viitattu 13.4.2025.  
[https://ec.europa.eu/health/archive/ph\\_risk/committees/04\\_sccp/docs/sccp\\_o\\_165.pdf](https://ec.europa.eu/health/archive/ph_risk/committees/04_sccp/docs/sccp_o_165.pdf)
- SCCS Opinion 1576/16. Scientific Committee on Consumer Safety SCCS OPINION on Vitamin A. Viitattu 21.10.2024. [https://health.ec.europa.eu/document/download/f1881bcd-ee58-4d42-9701-3feaaa26de61\\_en](https://health.ec.europa.eu/document/download/f1881bcd-ee58-4d42-9701-3feaaa26de61_en)

SCCS Revision 1576/16. Scientific Committee on Consumer Safety SCCS REVISION of the scientific Opinion on vitamin A (Retinol, Retinyl Acetate, Retinyl Palmitate). Viitattu 21.10.2024. [https://health.ec.europa.eu/system/files/2023-08/sccs\\_o\\_261.pdf](https://health.ec.europa.eu/system/files/2023-08/sccs_o_261.pdf)

SCCS Opinion 1601/18. Scientific Committee on Consumer Safety SCCS OPINION ON Salicylic Acid. Viitattu 13.4.2025. [https://health.ec.europa.eu/document/download/b9f205cb-07d0-4eca-895a-87de952d5b6d\\_en](https://health.ec.europa.eu/document/download/b9f205cb-07d0-4eca-895a-87de952d5b6d_en)

SCCNFP 0779/04. The Scientific Committee on Cosmetic Products and Non-Food Products Intended For Consumers. 2004. UPDATED POSITION PAPER CONCERNING CONSUMER SAFETY OF ALPHA-HYDROXY ACIDS. Viitattu 13.4.2025. [https://ec.europa.eu/health/ph\\_risk/committees/sccp/documents/out284\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/health/ph_risk/committees/sccp/documents/out284_en.pdf)

Tasleem, A. Salicylic acid as a peeling agent: a comprehensive review. 2015. Viitattu 13.4.2025. <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC4554394/>

Taylor, M. 1999. Summary of Mandelic Acid for the Improvement of Skin Conditions. Viitattu 9.5.2025. <https://nucelle.com/wp-content/uploads/2019/12/MandelicAcid-Efficacy.pdf?srsid=AfmBOopX9HKVcjLlesbaFP2k0IKF49WrYzGO-id8juGcz0G0G73qG6Zw>

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisältöanalyysi. Tammi.

Smith, W. P. 1996. Comparative effectiveness of alpha-hydroxy acids on skin properties. Viitattu 13.4.2025. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/19245467/>

Stamford, N. 2012. Stability, transepidermal penetration, and cutaneous effects of ascorbic acid and its derivatives. Viitattu 20.4.2025. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/jocd.12006>

Solunetti.fi 2006. Verinahka (Dermis, Corium). Viitattu 14.10.2024. <https://www.solunetti.fi/fi/histologia/verinahka/>

Varon, M. 2020. Elävä iho, Luonnon kosmetiikka. readme.

Vilkka, H. 2007. Tutki ja mittaa: Määrällisen tutkimuksen perusteet. E-kirja. Helsinki: Tammi.

Yousef, H., Alhajj, M., Fakoya, A., Sharma, S. 2024. Anatomy, Skin (Integument), Epidermis. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK470464/>

## Kuviot

Kuvio 1: Koitko koulutuksen hyödylliseksi?

Kuvio 2: Opitko koulutuksen aikana jotain uutta?

Kuvio 3: Koetko pystyväsi palvelemaan asiakkaita paremmin koulutuksen ansiosta?

Kuvio 4: Mistä aiheesta oisi kaivannut lisätietoa?

## Kuvat

Kuva 1: Ihon kerrokset (Cleveland Clinic 2021)

Kuva 2: Ihon kerrokset (Wickett & Visscher 2006)

Kuva 3: A-vitamiinin muuttuminen (SCCS 1576/16)

Kuva 13: Esimerkki koulutusmateriaalista: koulutuksen sisällysluettelo

Kuva 5: Esimerkki koulutusmateriaalista: Iho ja sen tehtäviä

Kuva 6: Esimerkki koulutusmateriaalista: Ihotyypin tunnusomaiset piirteet

Kuva 7: Esimerkki koulutusmateriaalista: Retinoidit

Kuva 8: Esimerkki koulutusmateriaalista: Tuote-esimerkkejä

Kuva 9: Esimerkki koulutusmateriaalista: Retinoidien käyttöopas

Kuva 10: Esimerkki koulutusmateriaalista: Askorbiinihappo eli C-vitamiini

Kuva 11: Esimerkki koulutusmateriaalista: C-vitamiini tuotteita

Kuva 12: Esimerkki koulutusmateriaalista: Yhteenveto hapoista

## Taulukot

Taulukko 1: Ihotyypin tunnusomaiset piirteet

## Liitteet

Liite 1: Palautekysely koulutuksesta .....	40
--	----

## Liite 1: Palautekysely koulutuksesta

Koikko koulutuksen hyödylliseksi? \*

Kyllä

Ei

Mitkä asiat koit koulutuksessa hyödyllisiksi? Jos et kokenut koulutusta hyödylliseksi, \*  
niin miksi?

Pitkä vastausteksti

Opitko koulutuksen aikana jotain uutta? \*

Kyllä

Ei

Koetko pystyväsi palvelemaan asiakkaita paremmin koulutuksen ansiosta? \*

Kyllä

Ei

Millä tavalla koet koulutuksen auttavan asiakaspalvelussa? Jos et kokenut  
koulutuksen auttavan, niin miksi? \*

Pitkä vastausteksti

Olivatko aiheet mielestäsi selkeästi esitetty? \*

Kyllä

Ei

Mistä olisit halunnut tietää enemmän? \*

Pitkä vastausteksti

