

Marja Suurkoivu

Niilo, Alma ja Pipsa

Heijastinmalliston suunnittelu ja lähtökohdat osuuskunnan
perustamiselle

Opinnäytetyö

Syksy 2010

Kulttuurin yksikkö

Muotoilun koulutusohjelma

Sisustustekstiilisuunnittelu



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Seinäjoen ammattikorkeakoulu, kulttuuri

Koulutusohjelma: Muotoilun koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Sisustustekstiili

Tekijä: Marja Suurkoivu

Työn nimi: Niilo, Alma, Pipsa. Heijastinmalliston suunnittelu ja lähtökohdat osuuskunnan perustamiselle

Ohjaaja: Jaana Liukkonen, Anne Kuusela, Markku Kuoppamäki

Vuosi: 2010

Sivumäärä: 49

Liitteiden lukumäärä: 7

Tämä opinnäytetyö on kaksiosainen. Ensimmäisessä osassa tutkitaan osuuskuntatoiminnan perustamiseen liittyviä asioita, koska tavoitteena on tulevaisuudessa perustaa osuuskunta. Työn toisessa, produktiivisessa osassa keskitytään oman heijastinmalliston suunnitteluun. Tavoitteena on suunnitella kolme erilaista heijastinmallistoa.

Opinnäytetyön osuuskuntaosio käsittelee osuuskunnan perustamistoimia ja perustettavan osuuskunnan liikeidea. Opinnäytetyön mallisto-osuus käsittelee suunnittelutyön etenemistä vaiheittain sekä työhön liittyvää taustatyötä. Tutkimusmenetelminä käytettiin morfologista analyysiä sekä fokusryhmähaastattelua.

Haastattelu osoitti, että heijastimille on kysyntää sekä heijastimille asetettu tavoite toimia asusteena ympärivuotisessa käytössä toteutuu. Malliston valmiit tuotteet on esitelty tuotekansiossa.

Avainsanat: Osuuskunnat, heijastimet.

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Culture and Design
Degree programme: Design
Specialisation: Interiortextile design

Author/s: Marja Suurkoivu

Title of thesis: Niilo, Alma, Pipsa. The design of safety reflector collection and basis for founding a cooperative

Supervisor(s): Jaana Liukkonen, Anne Kuusela, Markku Kuoppamäki

Year: 2010 Number of pages: 49 Number of appendices: 7

This thesis has two parts. First part of the thesis researches foundation of a co-operative society for the future plans to establish one. The second, productive part of the thesis focuses on the design of safety reflector collection. The objective is to design and manufacture three different safety reflector collections based on three separate themes.

The co-operative society part of the thesis examines founding of the cooperative and the business idea of the planned co-operative society. Collection part examines the progress of the design work step-by-step and the background work related to the work. The research methods used for this thesis were morphological analysis and focus group interviews.

Interviews indicated that there are demand for safety reflectors and the set goal for the reflectors to work as year-round accessories is met. The final safety reflector collection is presented in a product catalogue.

Keywords: Co-operative society, safety reflector

SISÄLTÖ

OPINNÄYTETYÖN TIIVISTELMÄ.....	2
THESIS ABSTRACT.....	3
SISÄLTÖ.....	4
1 JOHDANTO.....	5
2 OSUUSKUNTATOIMINNAN PERIAATTEET.....	6
2.1 Osuuskunnan perustamisen vaiheet.....	7
2.2 Osuuskuntalaki.....	10
2.3 Yhteenveto.....	11
3 LIIKEIDEA.....	13
4 HEIJASTIMALLISTON LÄHTÖKOHDAT.....	16
4.1 Heijastimien standardit.....	16
4.2 Kilpailijat	18
4.3 Trendit 2011.....	21
5 MALLISTON SUUNNITTELU.....	24
5.1 Muotoilubrief.....	24
5.2 Moodboard.....	25
5.3 Ideointi	29
5.4 Heijastin protojen valmistus.....	32
5.5 Heijastin ptojen toimivuus.....	38
5.6 Fokusryhmä.....	40
6 MALLISTO.....	44
6.1 Niilo	44
6.2 Alma.....	45
6.3 Pipsa.....	47
7 POHDINTAA.....	48

1 JOHDANTO

Opinnäytetyö on kaksiosainen, työn ensimmäisessä osassa käsitellään osuuskuntaan liittyviä asioita ja toisessa osassa omaa mallistoa koskevia asioita. Opinnäytetyössä perehdytään osuustoimintaan, koska tavoitteena on tulevaisuudessa perustaa osuuskunta. Osuuskuntatoimintaa perustamassa ovat Seinäjoen ammattikorkeakoulun sisustustekstiilialan neljä valmistuvaa opiskelijaa. Koulusta valmistumisen jälkeen osuuskuntatoiminnan aloittaminen on hyvä keino työllistää itsensä. Osuuskuntatoiminnan avulla pääsemme toteuttamaan osaamistamme, samalla voiden luottaa ystävien tukeen. Tulevaisuuden tavoitteena on myös avata osuuskunnan omat liiketilat, joissa samoissa tiloissa olisi myös osuuskunnan toimitilat painopöytineen ja ompelukoneineen.

Osuuskuntaa käsittelevä teksti osio on jaettu neljään osaan siten, että osuuskuntatoiminnan periaatteet sekä liikeidea osiot kirjoittaa Marja Suurkoivu, rahoituksesta, verotuksesta ja kilpailijoista Essi Rajamäki. Design managementista kirjoittaa Jonna Rotola-Pukkila ja Tiina Koivikko siten, että Rotola-Pukkila kirjoittaa visuaalisesta ilmeestä ja markkinoinnista Koivikko. Neljä erillistä opinnäytetyötä muodostavat kokonaisuuden asioista, joita tulee ottaa huomioon osuuskuntaa perustettaessa. Mitään lopullisia suunnitelmia ja päätöksiä ei tässä vaiheessa työtä tehdä, koska haluamme kaikki olla mukana tärkeitä päätöksiä tehdessä.

Osuustoimintaan perehtymisen lisäksi opinnäytetyön tavoitteena on suunnitella ja valmistaa oma heijastinmallisto. Mallistoa suunniteltaessa on tavoitteena tutustua standardeihin, kilpailijoihin ja tuleviin trendeihin, tämän pohjalta ideoida kolme tyyliä erilaista mallistoa. Yhteen mallistoon kuuluu kolme teemaan sopivaa heijastinta. Tavoitteena on valmistaa heijastinsarja joka on vaivaton tuottaa niin materiaalimenekin kuin valmistustavan suhteen.

2 OSUUSKUNTATOIMINNAN PERIAATTEET

Luonteeltaan osuuskunta on itsenäinen yhteisö, jonka osuuspääomaa ja jäsenmäärää ei ole ennalta määrätty. Perustajia tulee olla vähintään kolme. Osuuskunta voi ottaa ja erottaa jäseniään, tai jäsen voi erota osuuskunnasta periaatteessa koska tahansa itse. Osuuskunnan tarkoituksena on tukea jäsentänsä taloudellisia, sosiaalisia ja kulttuurillisia tarpeita ja tavoitteita yhteisesti omistetun yrityksen avulla. Osuuskunnan tarkoituksena ei siis ole tuottaa jäsenilleen taloudellista voittoa, vaan tukea jäsentensä elinkeinon harjoittamista tarjoamallaan palveluilla. Osuuskunta on yritys, jota koskee samat verot ja lait kuin muitakin yrityksiä. Jäsenet ovat tasavertaisia päätöksenteossa, ellei säännöissä ole toisin päätetty. (Osuuskunta, [22.3.2010].)

Kynnys perustaa osuuskunta ei ole niin korkea kuin muiden yritysmuotojen, osuuskunta on helppo perustaa, sijoitettava pääoma ei ole niin suuri ja osuuskunnasta on helppo erota. Asenne- ”voihan siitä sitten erota” ei kuitenkaan ole suositeltava lähtökohta osuuskuntaa suunniteltaessa. Osuuskunta on likeyrityksen lisäksi tiivis henkilöyhteisö. (Osuuskunnan perustajanopas. 2007.) Yhteisössä tuetaan toisia jäseniä omien kykyjen mukaan. Perustettavassa osuuskunnassa kaikilla jäsenillä on erilaisia vahvuuksia ja erityisosaamista. Koska kaikki jäsenet tuntevat toisensa jo entuudestaan, osataan vahvuuksia hyödyntää yhteisen yrityksen hyväksi. Ystävyyhteisön tarjoaman vertaistuen avulla pienennetään yrittämisen riskejä ja uskalletaan enemmän

Osuuskunnan on vaikea menestyä ilman jäsentensä voimakasta tukea. Tästä syystä on tärkeää, että kaikki jäsenet sitoutuvat yhteisiin tavoitteisiin. (Osuuskunnan perustajanopas. 2007). Yhtenä osuuskuntamme tavoitteena on olla luotettava ja viihtyisä ystävyyhteisö. Pyrimme luomaan viihtyisän ympäristön, niin osuuskunnan työntekijöille kuin asiakkaillekin. Viihtyisää tunnelmaa pyritään saavuttamaan rennolla ja ystävällisellä palvelulla. Tällöin asiakkaiden olisi helppo palata osuuskunnan liikkeeseen, tutustumaan uusiin tuotteisiin ja tulla tervehtimään meitä. Yrityksen tavoittelemaa rentoa imagoa pyritään saavuttamaan muun muassa erilaisilla hauskoilla tempauksilla. Asiakkaita lähemmäksi pyrimme

pääsemään myös pitämällä osuuskunnan omaa hyvän tuulista blogia. Tarkoituksena on blogissa kertoa niin osuuskunnan tapahtumista kuin omaan elämään liittyvistä arkisista asioista ja iloista. Tällä tavoin osuuskuntamme olisi helpommin lähestyttävä kun olisimme jo jollain tapaa tuttuja.

Osuuskunnan liikeidean on oltava markkinoiden tarpeita vastaava, hyvin suunniteltu ja tavoitteet kaikille selkeät ja perustellut. Osuuskunta tuo selvät säännöt mm. tehtävistä, työvelvollisuuksista, toimitusvelvollisuuksista ja laatuvaatimuksista. Kun säännöt on tarkoin harkitut ja selkeät on uusien jäsenten perehdyttäminen osuuskunnan tapoihin helpompaa. (Osuuskunnan perustajanopas. 2007.) Osuuskuntatoiminta tuo selvät säännöt esimerkiksi rahaliikenteeseen. Jäsenmaksuista kertyneet tulot käytettäisiin liiketilan vuokraan, yhteiseen kirjanpitoon ja hankintoihin. Kun kaikki tärkeät maksut on kirjattu sääntöihin, ei epäselviä tilanteita synny. Säännöissä on tärkeää olla selvitettyinä millaisia työtehtäviä ja velvollisuuksia osuuskunnassa on.

Osuuskunnan tulee tehdä perusilmoitus kaupparekisteriin kuuden kuukauden kuluessa osuuskunnan perustamisesta. Osuuskunnan perustaminen raukeaa, jos ilmoitusta ei tehdä. Ilmoitukseen on liitettävä osuuskunnan perustamiskirja, säännöt sekä pöytäkirja hallituksen puheenjohtajan ja mahdollisen toimitusjohtajan valinnasta. Kaikkien perustajien on allekirjoitettava perustamiskirja. (Osuuskunta, [22.3.2010].)

2.1 Osuuskunnan perustamisen vaiheet

Osuuskuntaa perustettaessa tulee miettiä niin ryhmän asettamia vaatimuksia kuin omia persoonallisia ominaisuuksia. Osuuskunnan demokraattinen päätöksentekotapa on haasteellista, varsinkin kun mukana on useita erilaisia ihmisiä. Osuuskunnan elinkaari etenee lähes aina samalla kaavalla. Ensimmäisenä on innostus yhteisestä yrityksestä. Tätä kutsutaan niin sanotuksi kuherruskuukaudeksi, kuherruskuukauden jälkeen ilmenee ensimmäiset kriisit ja ongelmat. Jos ongelmat osataan ratkoa yhteisön sisällä järkevästi, voidaan ne kääntää yrityksen eduksi. (Osuuskunnan perustajanopas. 2007.) Sääntöjä voidaan

hioa ongelmien ratkaisemiseksi ja tätä kautta pyrkiä tavoitteelliseen yhteistyöhön. Ryhmän asettamia vaatimuksia ja haasteita jäsenille ovat muun muassa kompromissitaidon osaaminen ja joustavuus. Yrityksen sisällä saattaa syntyä esimerkiksi kateellisuutta tai kilpailua. Tästä on voitava puhua rakentavasti osuuskunnan jäsenten kesken ja päästävä yhteisymmärrykseen. Muutoin turha kitka saattaa haitata osuustoimintaa. Uskon kuitenkin, että ystäväysten kesken ei niin suuria erimielisyyksiä pääse tapahtumaan, että niitä ei saataisi ratkaistua. Jos kuitenkin ei jostain asiasta synny yhteisymmärrystä, voidaan pyytää apua puolueettomalta ulkopuoliselta osapuolelta.

Liiketoimintasuunnitelma muokkaa yritysideoita elinkelpoiseksi liikeideaksi ja liikeideasta yritystoiminnaksi. Osuuskunnan tulee tehdä tarkka suunnitelma toiminnastaan, sillä vailla realistista suunnitelmaa yritys voi kaatua helposti. Liiketoimintasuunnitelma sisältää perustietoa perustettavasta osuuskunnasta. Suunnitelmassa tulee olla perustettavan osuuskunnan nimi, paikkakunta jossa osuuskunta toimii, toimiala, toiminta-ajatus ja toiminta-alue sekä perustiedot osuuskunnan perustajista. Kuvaus mihin tarpeeseen osuuskunnan tuotteet ja palvelut vastaavat, mikä on asiakkaan saama hyöty ja ketkä ovat osuuskunnan asiakkaita. Liiketoiminta tulee olla perusteltua ja tulevalle liiketoiminnalle tulee määritellä tarkat tavoitteet ja visio. Osuuskunnan kannattavuus tulee määritellä, sekä selvittää vakuutukset, rahoitus ja mikä on pääoman tarve. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee olla SWOT -analyysi, joka kertoo toiminnan sisäisistä vahvuuksista ja heikkouksista sekä ulkoisista uhista ja mahdollisuuksista. (Lojander & Suonpää. 2004, 24- 33.) Suunnitelman lopussa on hyvä olla yhteenveto, miksi yritystä ollaan perustamassa, sekä määritelmä yritystoiminnan onnistumista puoltavista ja vastaan olevista tekijöistä. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on hyvä pyytää apua alan ammattilaisilta. Uusyrittäjäkeskukset auttavat monilla paikkakunnilla aloittavaa yritystä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Yrittäjäksi suunnittelevalle on myös tarjolla monia mahdollisuuksia osallistua erilaisille kursseille. Muun muassa työ- ja Elinkeinokeskus sekä työvoimatoimistot järjestävät säännöllisesti yrittäjäkursseja, joissa oppii perustietoa yrittämisestä.

Perustamiskirja on nimitys kirjalliselle sopimukselle, jolla osuuskunta perustetaan. Perustamiskirjasta tulee ilmetä osuuskunnan perustajien nimet, osuuksien jako, perustamiskulut, hallituksen jäsenet, tilintarkastajat sekä liitteenä osuuskunnan säännöt. Perustamiskirjoja tulee laatia useampi kappale, sillä mm. perustamisilmoituksen liitteeksi vaaditaan alkuperäinen perustamiskirja, sekä osuuskunnalle itselleen on hyvä jättää yksi alkuperäiskappale. (Yrityksen perustamisopas. 2009, 43- 44.)

Osuuskunnan säännöt tulee pohtia tarkkaan kaikkien osuuskunnan perustaja jäsenten kesken. Säännöt helpottavat yhteisen toiminnan sujuvuutta ja minimoi mahdollisia jäsenten välisiä kiistoja tulevaisuudessa (Osuuskunnan perustajanopas. 2007). Kiistojen aiheuttajia voi olla esimerkiksi työvuorojen epäselvyys tai jos sääntöjä on mahdollista tulkita monella eri tavalla.

Sääntöjä ja päätöksiä tehdessä on hyvä muistaa osuuskunnan yhdenvertaisuusperiaate. Periaatteen mukaan sellaista päätöstä, josta hyötyy jäsenen tai joka tehdään osuuskunnan kustannuksella, ei ole laillista tehdä. (L 28.12.2001/1488.) Sääntöjen tulisi olla selkeät, mutta osuuskunnan toimintaa liiaksi säänteleviä sääntöjä on syytä välttää. Jos säännöt sääntelevät liikaa osuuskunnan toimintaa, joudutaan sääntöjä muuttamaan. Sääntöjen muuttaminen voi olla vaikeaa myöhemmässä vaiheessa, sillä muuttaminen vaatii enemmistön ääntä. Säännöissä täytyy tulla selville vähintään toiminimi, kotipaikka, toimiala, osuusmaksu ja tilikausi. Säännöissä on käytävä ilmi, onko jäsen velvollinen toimittamaan kaikki valmistamansa tuotteet osuuskunnan markkinoitavaksi. Jos osuuskuntamuoto on markkinointiosuuskunta, on tällainen käytäntö järkevää. Säännöissä on hyvä tulla ilmi miten osuuskunnan jäsenyyttä voi hakea ja miten siitä voi erota. Säännöistä on hyvä käydä ilmi myös millaiset toimet voivat johtaa jäsenen erottamiseen. (Osuuskunnan perustajanopas. 2007.) Sääntöjä pohdittaessa on hyvä muistaa, että säännöt vaikuttavat myös osuuskunnan jäsenten välisiin suhteisiin. Kaikkien jäsenten etua sekä osuuskunnan etua on pohdittava ja suunnitella tämän pohjalta jokaisen kannalta toimivat säännöt.

Perusilmoitus kaupparekisteriin tapahtuu perustamisilmoituslomakkeella (Liite 1). Perustamisilmoitukseen tulee liittää lisäksi osuuskunnan säännöt sekä

hallituksen kokouksen pöytäkirja. Juridisesti osuuskunta syntyy vasta, kun se merkitään kaupparekisteriin, jota ylläpitää Patentti- ja rekisterihallitus. **Verohallinnolle** täytyy myös tehdä perusilmoitus, sillä osuuskunta on kirjanpito- ja verovelvollinen yritys. Verohallinnon rekistereitä ovat työnantajanrekisteri, ennakkoperintärekisteri ja arvonlisäverovelvollisten rekisteri. Kaupparekisteriin ja verohallinnolle ilmoitetaan samalla lomakkeella, kun ilmoitukset ovat tulleet perille osuuskunta saa Y-tunnuksen, jota on käytettävä asioidessa veroviranomaisten kanssa. Yrityksen kirjeissä ja lomakkeissa on myös käytettävä Y-tunnusta. (Osuuskunnan perustajanopas. 2007.)

Yrittäjän vakuutuksista on hyvä ottaa selvää etukäteen, vakuutuksilla voidaan hallita erilaisia riskejä ja turvata toimintaa. Osuuskunnan vakuutuksia ovat mm. tapaturma-, työttömyys- ja ryhmähenkivakuutus. Vakuuttamisvelvollisuuksista ei ole yhtenäisiä sääntöjä, sillä osuuskunnat ovat rakenteeltaan hyvin erilaisia. Osuuskunnan on vakuutettava TyELin mukaan 18 - 68 -vuotiaat työntekijät, vakuuttamiseen ei vaikuta toimiala, työsuhteen pituus eikä ansioiden määrä. Eläkeyhtiön vakuutushakemuksella työnantaja takaa työntekijöilleen eläketurvan. Keskimäärin TyEL on 21,4 %, eläkemaksun osuus työntekijälle on noin 4,3 %. Osuuskunnan on syytä ottaa myös toimitiloilleen ja irtaimistolleen omaisuusvakuutus esim. palo-, konerikko-, murto- ja ryöstövahinkovakuutus. Myös osuuskunnan toimintaa voi vakuuttaa yllättävän henkilövahingon tai tulipalon aiheuttaman toiminnan katkeamisen varalle. (yrityksen perustamisopas. 2009, 104- 105.).

2.2 Osuuskuntalaki

Osuuskuntalaissa käsitellään muun muassa osuuskunnan säännöistä, hallituksesta, hallituksen tehtävistä, kirjanpidosta ja jäsenten velvollisuuksista. Lakia ei ole tarkoituksen mukaista opetella ulkoa vaan lakiin tulee tutustua, oppia tuntemaan pääpiirteittäin. Tärkeää on tietää mistä ja miten tietoa tulee etsiä kun, sitä tarvitaan.

Osuuskuntalakiin tulee perustajien perehtyä hyvin viimeistään silloin, kun osuuskunnan sääntöjä päätetään. Lakiin tulemme perehtymään tarkemmin, kun yhteisen osuuskunnan perustaminen on ajankohtaista.

2.3 Yhteenveto

Osuuskuntien perusarvoja ovat omatoimisuus, omavastuisuus, demokratia, tasa-arvo, oikeudenmukaisuus ja solidaarisuus, sekä eettisiä arvoja ovat rehellisyys, avoimuus, yhteiskunnallinen vastuu ja muista ihmisistä välittäminen (Juutinen, Stenström & Vuori. 2002, 12). Yrittäjältä vaadittavia ominaisuuksia ovat muun muassa vahva ammattitaito ja halu kehittyä jatkuvasti alallaan. Osuuskuntaa suunniteltaessa on hyvä pohtia toteutuuko nämä arvot omalla kohdalla. Vaikka yritys on yhteisesti omistettu, on jokainen vastuussa omista asioistaan. Kaikkien jäsenten halu päästä toteuttamaan omia unelmiaan ja omaa osaamistaan on meitä eteenpäin vievä voima.

Osuuskuntamme yhteiskunnallinen vastuu ilmeni osuuskuntamme toiminnassa esimerkiksi valitsemalla ympäristö ystävällisemmät materiaalit. Painamiseen tarkoitettujen kankaiden materiaaliksi voi valita orgaanisen puuvilla, sillä viljelyssä ei käytetä torjunta-aineita eikä geenimuunneltuja kasvien siemeniä. Näin vältetään suuri osa puuvillanviljelyn haitoista. Osuuskuntamme periaatteisiin kuuluu suurena osana kestäväkehitys ja kierrätys. Tästä syystä kierrätettyjä materiaaleja käytetäänkin aina kun on mahdollista. Kierrätysmateriaaleja voisimme hankkia kirpputoreilta ja suurempien yritysten ylijäämävarastoista. Tuotteiden valmistuksessa pyrimme toimimaan siten, että materiaali hävikki olisi mahdollisimman vähäistä.

Osuuskunta toiminnassa on tärkeää toimiva hallitus. Osuuskunta toiminnassa voi olla mukana pienellä sijoitettavalla pääomalla, tämän vuoksi hallinnointiin liittyvät asiat jäävät usein toissijaisiksi (Juutinen ym. 2002, 13). Hallinnointiin ja osuuskunnan markkinointiin on tarkoitus panostaa ja tällä tavoin luoda vahva pohja osuuskunnan tulevaisuudelle. Osuuskunnan tavoitteena on kehittyä markkinoiden mukana ja vastata kuluttajien tarpeisiin tuomalla markkinoille

omaperäisiä ja uusia design tuotteita juhlaan ja arkeen. Osuuskunta perustaminen on hyvä keino työllistää itsensä ja mahdollistaa osaamisensa ja unelmiensa toteuttamisen.

Sääntöjä ei ole tähän eritelty, koska sääntöjen laatiminen vie aikaa ja vaatii kaikkien perustaja jäsenten panoksen. Tarkoituksena on tulevaisuudessa pohtia yhdessä osuuskunnan säännöt, sellaiset jotka kaikki voivat hyväksyä ja allekirjoittaa.

3 LIIKEIDEA

Perustettavan yrityksen tulee miettiä liikeidea tarkkaan ennen toiminnan aloittamista, sillä menestyvän yrityksen toiminta perustuu aina huolella suunniteltuun liikeideaan. Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä, kenelle, miten, missä. (Lojander & Suonpää. 2004, 28.)

Osuuskunnastamme tulisi työosuuskunta tämä tarkoittaa, että kaikki osuuskunnan jäsenet olisivat osuuskunnan työntekijöitä. Työosuuskunnassa kaikki koneet ja laitteet ovat osuuskunnan omaisuutta. Toisin kuin markkinointiosuuskunnassa jossa osuuskunnan ainoana tehtävänä on markkinoida jäsenten tuotteita ja palveluja. Markkinointiosuuskunnassa jäsenellä on toiminimi ja on täten yrittäjä ja itse vastuussa vakuutuksistaan ja tiloistaan. (Keskinen. 2010).

Yrityksen menestymismahdollisuuksia on hyvä pohtia SWOT- analyysin avulla. Analyysissä on eriteltyä yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja uhat. Sisäisillä vahvuuksilla ja heikkouksilla tarkoitetaan yrityksen sisäisiä tekijöitä, voimavaroja tai puutteita. Ulkoisilla mahdollisuuksilla ja uhilla tarkoitetaan toimintaympäristön tuomia haasteita ja riskejä. (Lojander & Suonpää. 2004, 33.)

Vahvuutena voi osuuskuntaa perustaessa pitää sitä, että perustaja jäsenet tuntee entuudestaan ihmiset joiden kanssa hanketta lähtee toteuttamaan. Tässä tapauksessa kaikki jäsenet tuntevat toisensa entuudestaan hyvin ja tietävät toistensa tyylin työskennellä, tietäen toisten vahvuudet ja heikkoudet sekä kykenee täydentämään toisensa puutteita. Vahvuutena on kaikkien jäsenten oma persoonallinen tyyli, runsaasti uusia ideoita sekä vahva ammattitaito. Onnistuneen yrityksen edellytyksiä ovat hyvä tukiverkosto ja keskinäisen luottamuksen ilmapiiri. Varmuus kaikkien tasavertaisesta kohtelusta lisäävät työmotivaatiota, sekä luottamusta omaan osaamiseen ja menestymiseen.

Heikkoutena voidaan pitää aiemman yrittäjäkokemuksen puuttuminen. Yrittäjäkokemuksen puutetta voimme kuitenkin yrittää paikata erilaisilla koulutuksilla.

Kaksi osuuskuntamme jäsentä on käynyt jo lyhyellä ELY- keskuksen kurssilla. Lisäksi kaikki osuuskuntamme jäsenet kävivät yhdessä Seinäjoen uusyrityskeskuksessa hakemassa neuvoja perustettavaan osuuskuntaan. Olemme myös liittyneet uusyrityskeskuksen postituslistalle saadaksemme tietoa yrittäjävalmennuksista. Heikkoudeksi voidaan lukea myös ystäväryhmän vaikeus valita niin sanottu johtaja. Koska kaikki jäsenet ovat omistajia, saattaa yrityksen kilpailukyky kärsiä ongelmatilanteiden tullessa eteen. Tämän kaltaisen ongelman voi ratkaista olemalla erityisen huolellinen osuuskunnan toimintaa sekä sääntöjä suunniteltaessa. Yhteisten pelisääntöjen ollessa selkeät, sujuu yhteistyö mutkattomammin.

Osuuskunnan on mahdollista laajentaa toimintaa niin Suomessa kuin ulkomailla. Suomessa toiminnan laajentaminen käytännössä tarkoittaisi uusien jäsenten mukaan ottamista toimintaan. Uudet jäsenet toisivat osuuskuntaan oman erikoisosaamisensa ja työpanoksensa. Verkostoituminen muiden osuuskuntien kanssa nähdään myös mahdollisuutena laajentaa toimintaa, yhteistyön ja tiiviin tukiverkoston kautta. Toiminnan laajentaminen ulkomaille tarkoittaisi alkuvaiheessa lähinnä tuotteiden markkinointia internetin kautta. Yksi mahdollisuus olisi myös oman agentin palkkaaminen, joka markkinoisi tuotteita ulkomailla.

Kilpailijoiksemme voimme laskea samoille asiakasryhmille suunnatut tuotteet. Tällaisia tuotteita myydään esimerkiksi erilaisissa designkaupoissa ja kaltaisissamme osuuskunnissa. Kilpailuetuna voimme pitää tuotteidemme uniikkia muotoilua ja oikealle kohderyhmälle suunnattua sissimarkkinointia, sekä osuuskuntamme tarjoamia liitännäispalveluita.

Osuuskuntamme tuotteita aluksi ovat mm. heijastimet, kierrätetyistä materiaaleista valmistetut korut, printti-paidat sekä itse painetusta kankaasta valmistetut jättilaukut, legginssit ja huivit. Kohderyhmäksi olemme määritelleet nuoret naiset ja miehet sekä lapsenmieliset varttuneemmatkin henkilöt. Kaikista tuotteista ilmenee tekijöidensä persoonallinen tyyli ja uudenlainen muotoiluosaaminen.

Osuuskuntamme toiminta tulee pohjautumaan vahvasti itse organisoituun sissimarkkinointiin. Sissimarkkinointi tarkoittaa markkinoinnin keinoa, jossa käytetään enemmän järkeä kuin rahaa. Tavoitteena on herättää asiakkaiden mielenkiinto enemmän pienillä itse järjestetyillä tapahtumilla kuin rahaa vievillä suurilla mainoskampanjoilla. (Parantainen. 2005, 19.) Osuuskuntamme tulee erottumaan markkinoilla muista kilpailijoista, tuomalla yritystä aktiivisesti esille sissimarkkinoinnin avulla sekä mukautumalla ajan luomiin haasteisiin. Tavoitteena on tuoda palvelut lähelle asiakasta, erilaisilla tempauksilla ja liitännäispalveluilla. Palvelut voisivat olla erilaisia kursseja, joissa opetetaan esim. kankaanpainantaa tai ompelua. Kursseille vaihtoehtona voisi olla kesäinen piknikki puistossa, lettujen paistamista tai yhteisiä pelejä ja kilpailuja. Palkintona kilpailun voittaneelle voisi olla vaikka lahjakortti osuuskunnan liikkeeseen. Tavoitteena on saada asiakas tuntemaan itsensä osaksi tiivistä yhteisöä ja tällä tavoin saavuttaa laaja asiakaskunta. Tavoiteimago, hauska ja rennosti ystäväyhteisöstä, jossa tuotteet valmistetaan rakkaudella ja johon asiakaskin on kutsuttu mukaan. Tavoittelemamme imago voidaan saavuttaa mm. laadukkailla tuotteilla, tuotteiden hyvällä saatavuudella ja ystävällisellä palvelulla. Tällöin asiakkaan on mukava palata takaisin liikkeeseemme ja kutsua myös ystävänsä mukaan.

4 HEIJASTIMALLISTON LÄHTÖKOHDAT

4.1 Heijastimien standardit

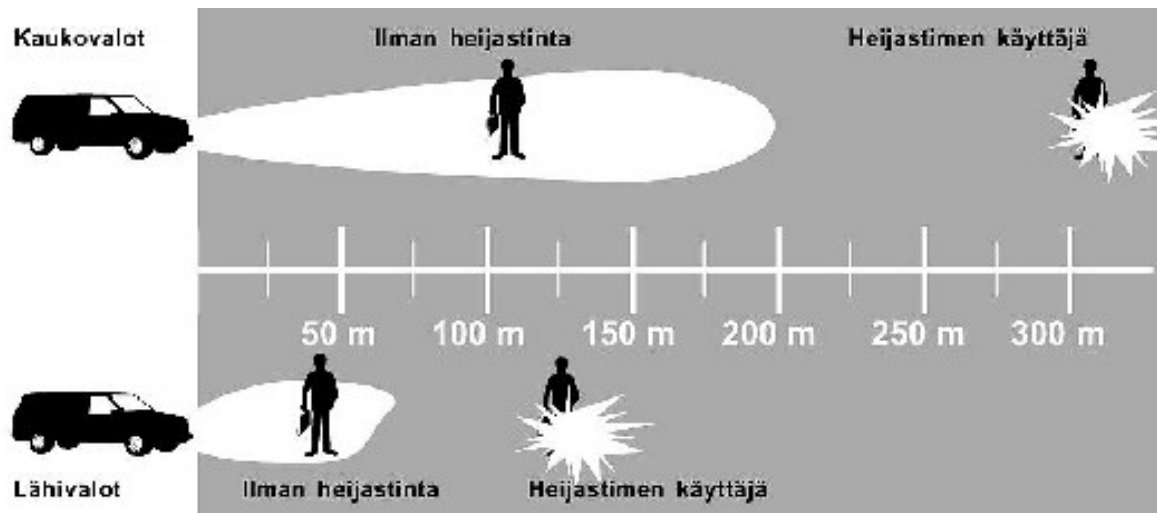
Erilaiset heijastimet ja heijastavat materiaalit eivät ole itsevalaisevia, vaan tarvitsevat valonsäteitä heijastaakseen. Heijastavassa materiaalissa heijastuksen luovat mikroskooppisen pienet lasipallot tai pienet prismat valon osuessa niihin. Lasipallot tai prismat muodostavat yhtenäisen pinnan, joka heijastaa valonsäteet takaisin tulosuuntaansa. Heijastimelta vaaditaan erilaisia ominaisuuksia, kuten heijastimen tulee kestää pakkasta, taivuttamista, putoamista ja vettä. Paras heijastavuus saadaan aikaan muoviin valetuilla prismoilla eli tutuimmin kovilla heijastimilla. (Kuluttajaturvallisuus. 2010)

Vastuu heijastimen turvallisuudesta on valmistajalla, maahantuojalla ja myyjällä. Vaadittaessa täytyy Turvatekniikan keskukselle esittää asiakirjoja, jotka osoittavat heijastimen olevan vaatimusten mukainen. Nämä asiakirjoja ovat mm. EY -tyyppitodistus, testaustulokset ja vaatimuksenmukaisuusvakuutus. (Kuluttajaturvallisuus. 2010)

Heijastin on henkilösuojain ja heijastimen tulee täyttää sille asetetut vaatimukset, kuten minimiheijastavuus ja minimikoko 15 cm². Heijastimessa tulee olla CE -merkintä, joka on valmistajan vakuutus heijastimen vaatimustenmukaisuudesta, merkintä standardista SFS-EN 13356, joka tarkoittaa että heijastin on ei-ammattimaiseen käyttöön ja täyttää testausmenetelmät ja vaatimukset. Heijastimessa tulee olla suomen- ja ruotsinkieliset käyttöohjeet. Ohjeista tulisi ilmetä, miten heijastin tulisi sijoittaa sekä heijastimessa tulee olla tyyppitarkastuksen tehneen laitoksen tiedot. (Kuluttajaturvallisuus. 2010)

Heijastimen pinta-alan määrää heijastavan materiaalin laatu. Tummat värit heijastavat huonoiten ja valkoiset ja keltaiset värit heijastavat parhaiten. Heijastimien heijastavuutta mitataan mm. ruotsalaisvalmisteisella Reflextestaren -laitteella. Heijastavuusarvo on erinomainen, kun heijastimen valovoima on yli

1500 CIL. Tyyppitarkastetun heijastimen valovoiman tulee olla vähintään 400 CIL. Heijastimelle voi teettää mm. työterveyslaitoksessa optisentestin, joka maksaa ensimmäisellä kerralla 342 € ja tämän jälkeen 160 €. Jos heijastinta ei ole CE-hyväksytty ja heijastavuutta testattu, tuotelappuun on hyvä ilmoittaa että tuote on heijastava koru ja sitä tulee käyttää CE -hyväksytyjen heijastimien kanssa. (Tammela. 2010.)



Kuva 1: Kuvassa miten jalankulkijat näkyvät autoilijoille heijastimen kanssa ja ilman. (tilastollisesti hyvin. [viitattu 10.9.2010]).

Mallistolle asettamani alkuperäinen tavoite, että tuotteet olisivat heijastimia, ei tule sanan varsinaisessa tarkoituksessa toteutumaan. Tuotteet tulevat olemaan ennemmin heijastavia asusteita ja koruja. Tavoitteena säilyy edelleen, että heijastimet tulisivat olemaan kuitenkin enemmän heijastimia kuin koruja. Virallisen heijastimen tyyppitarkastusta ei tuotteille kuitenkaan tulla tässä vaiheessa tekemään korkeiden kustannusten vuoksi. Tulen kokeilemaan tuotteideni heijastavuutta ja selvitän mihin kohtaan kuvaa (Kuva 1.) heijastimeni sijoittuvat. Kuvassa on määriteltynä, milloin heijastimen tulisi viimeistään näkyä autoilijalle. Hyvät heijastimet voivat kuitenkin näkyä kauemmaksikin kuin miten kuvassa on esitetty.

4.2 Kilpailijat

Heijastimia on markkinoilla paljon, kuluttajilla on siis runsaasti valinnanvaraa heijastinta ostaessaan. Tämän vuoksi suunniteltavien tuotteiden on oltava jollain tavalla erilaisia kuin jo markkinoilla olevat kilpailevat tuotteet. Oman mallistoni kilpailijoiksi voidaan laskea erilaiset designkaupat ja nuoret suunnittelijat, jotka myyvät tai valmistavat designtuotteita.

Kilpailevat tuotteet (Kuva 2.) ovat jaoteltu karkeasti ulkonäkönsä ja materiaaliensa puolesta neljään kategoriaan. Ensimmäinen kategoria on asusteena toimivat heijastimet ja toinen kategoria on koruina toimivat heijastimet. Kummallekin näistä kategorioista on yhteistä heijastimien korumaisuus. Näiden heijastimien vahvuus on niiden monikäyttöisyys erilaisissa tilanteissa ja tapahtumissa. Kolmantena kategoriana on käsityömaisesti valmistetut heijastimet. Neljäntenä kategoriana on tavallisimmista heijastinmateriaaleista valmistetut heijastimet, kuten kovat ja pehmeät heijastimet.

Kuvan asustekategoriaan eriteltyt kilpailijat, Taikoman ja Onnela designin hauskat heijastimet täyttävät heijastimelta vaadittavan minimi koon 15 cm². Heijastimet toimivat sekä heijastimena ja asusteena. Monet heijastimena myytävät rintakorut tai pinssit eivät täytä heijastimelta vaadittavia standardeja. Nämä ovat ennemmin heijastavia koruja kuin heijastimia, mutta valitettavan usein tämä jää ilmoittamatta tuotelapussa.

Koruina toimivia heijastimia on mm. muotoilija Tanja Kurittun notice me -tuotemerkin veikeät korut. Koruissa on yhdistelty hausalla uudella tavalla heijastin materiaalia. Korujen kova heijastinmateriaali eivät toimi enää alkuperäisessä tarkoituksessaan heijastimena, vaan kauniina sormuksina ja riipuksina. Vaikka heijastinkorut eivät toimi heijastimina, miellettiin korut kilpailijoiksi tuotteissa käytetyn materiaalin puolesta. Akatombon pitsiheijastimet eivät täytä vaadittavaa minimikokoa. Heijastinta peittää myös osittain pala pitsiä, heijastin ei siis ole muuta kuin kaunis koru. Tällaiset pinssit ovat kuitenkin hyvin suosittuja ja tästä syystä pinssiheijastimet voidaan laskea kilpailijaksi.

Käsityömäisiksi heijastimiksi olen määritellyt heijastimet jotka ulkonäöltään ovat käsityöhenkisiä. Tähän kategoriaan kuuluvat heijastimet ovat virkatut heijastimet, joita valmistaa mm. Huhtadesign. Käsityöheijastimiksi laskin myös huopaan kiinni ommellut heijastimet, joita valmistavat niin useat yritykset kuin yksityishenkilötkin.

Tavallisimmiksi heijastimiksi olen määritellyt heijastimet, joita useimmin näkee ihmisten käyttävän. Yleensä nämä heijastimet ovat pehmeitä heijastimia tai perinteisiä kovia heijastimia. Tavallisimpia ja tutuimpia heijastimia ovat Aarikan heijastimet, Paola Suhosen Love or die- heijastin, sekä tutut kovat heijastimet. Tavallisimpiin heijastimiin lukeutuvat muun muassa eri pankkien ja vakuutusyhtiöiden heijastimet. Nämä heijastimet jaetaan usein ilmaiseksi, joten en ole eritellyt niitä kollaasiin.

Tuotteideni kilpailijoiksi lasken asuste- ja koru kategorioiden heijastimet. Pyrin välttämään niin sanottua käsityömäistä ulkonäköä heijastimissani. Tavoitteeni on valmistaa teollisesti tuotetun näköisiä heijastimia, kuitenkin menettämättä niiden arvoa uniikkeina design- tuotteina.



Kuva 2: Kilpailijoista tehty kollaasi on jaettu neljään kategoriaan ulkonäkönsä perusteella. Kuvassa asusteet kategoriassa Taikoman, Onnela Designin, Super Mukavan ja Elina Kriston heijastimet. Koru kategoriassa Akatombon, Tanja Kurittun, Amrita Takharin ja Saara Renvallin korut. Käsityö kategorian heijastimia ovat mm. Tiia Kokon heijastimet. Tavallisimmat heijastimet ovat mm Aarikan, Paola Suhosen pehmeitä heijastimia.

4.3 Trendit 2011

Tänä päivänä kuluttajat tekevät ostopäätöksiä henkilökohtaisista lähtökohdista, johon vaikuttaa niin persoona kuin ympäristö. Tulevista trendeistä löytää helposti tietoa mm. Internetistä, havainnoimalla ympäristöä ja maailman tapahtumia. Tutustuin eri yritysten trendiennusteisiin ja pyrin saamaan kokonaiskuvan syksyn ja talven 2010/ 2011 sekä kevään ja kesän 2011 trendeistä. Tutustuin mm. Promostylin, Ciffin ja Dexignerin (Kuva 3.) käsityksiin tulevista trendeistä.

Promostyl on erikoistunut trendien, muodin ja designin tutkimiseen jo 40 vuoden ajan ja on yksi maailman johtavista trendiennustajista. Promostyl ennustaa kevättä ja kesää 2011 teemoilla Patch Work, Archeo Lab, Alter Naïve ja Transform. (Ilmiöitä. 2010). Ciff eli Copenhagen international fashion fair, Köpenhaminan muoti messuilla esiteltiin neljä teemaa. Ciff-teemat ovat Body Performance, Trady-Twist, Rustic Roots ja Dark Poetry. (Ciff, 2010). Dexigner on johtava online-tietopalvelu suunnittelijoille ja taiteilijoille. Dexignes kuvailee Bora Herke tyyli-toimiston määrittelemiä tulevia trendejä Cute, Raw, Refined ja Mash teemojen avulla. (Ambiente trends, 2010).

Patch Work (Ilmiöitä, 2010) on vastalause virtuaalisuudelle ja teemassa näkyvät elementit ovat käsityöhenkisyys, luonnollisuus ja aitous. Teemassa korostuvat asiat ja arvot näkyvät ekologisessa ajattelussa, kollektiivisuudessa, luovuudessa, hauskuudessa, lapsenomaisuudessa, kunnioituksessa ja läpinäkyvyydessä. Samaa henkeä on Dexignerin Refined teemassa. Refined (Ambiente trends, 2010) teema on arkkitehtoninen mutta samalla rento ja hillitty muotokieleltään. Eri muodot, on huolellisesti ja toiminnallisesti suunniteltuja. Samoja elementtejä löysin myös Ciffin Body Performance teemasta. Teema (Ciff, 2010) tuo esiin graafisuuden, mustavalkoisuuden sekä neutraalit värit harmaan, hunajan ja ruskean.

Archeo Lab teema ammentaa arkeologiasta ja menneisyydestä sekoittaen sitä futurismiin. Vanhoilla ja luonnollisilla materiaaleilla pyritään saamaan ajan haalistama vaikutelma (Ilmiöitä, 2010). Yksinkertainen työnjälki, patinointi ja värikkäät yksityiskohdat kuvastavat Archeolab -teemaa. Samaa henkeä on Raw-

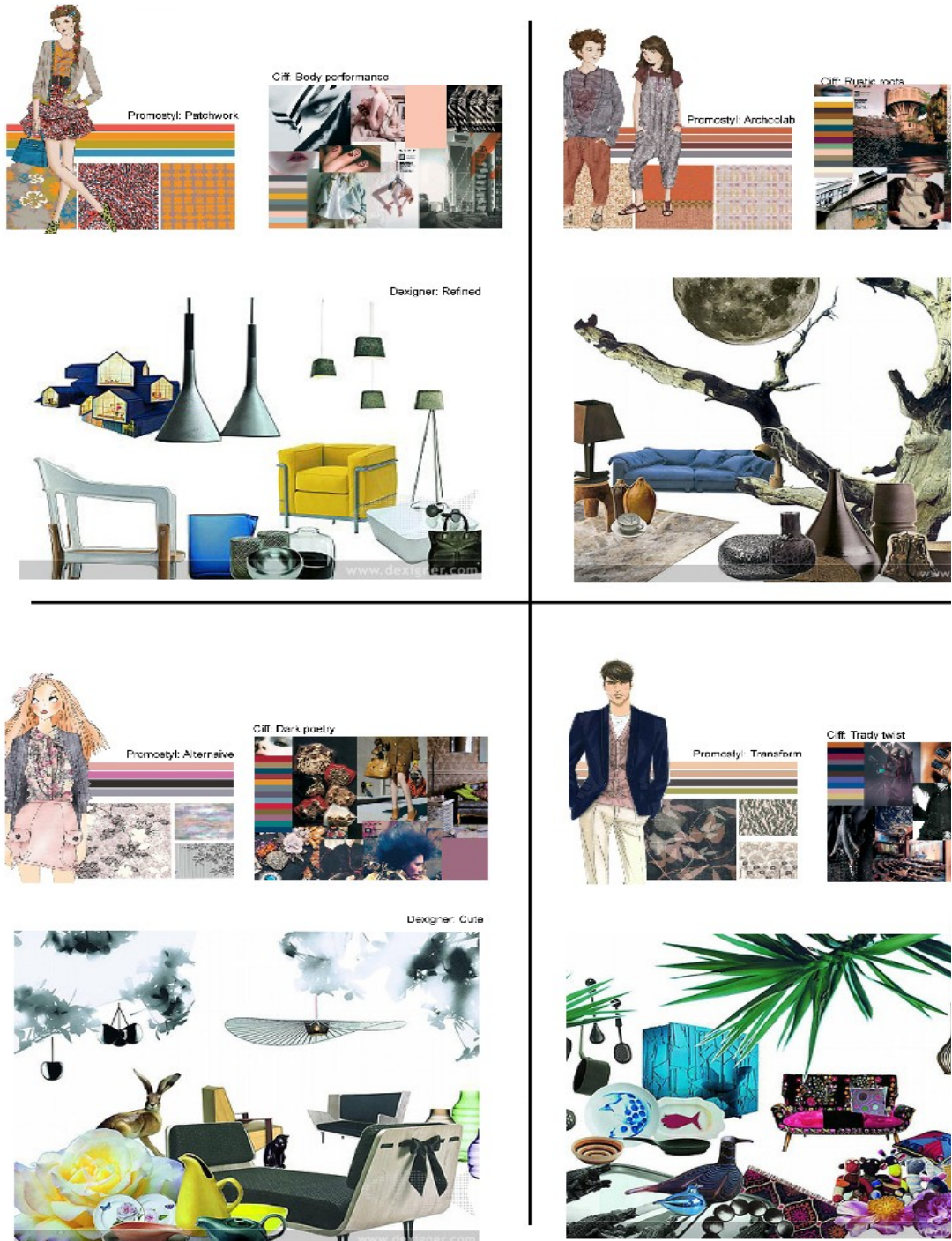
teemassa (Ambiente trends, 2010), teema on karkea ja tuotteista huokuu ajan patinointi. Rustic Roots (Ciff, 2010) teemassa yhdistellään myös erilaisia materiaaleja ja teema on hienovaraisen synkkä.

Alter Naïve (Ilmiöitä, 2010) teemassa on vahvasti esillä vastakohtaisuus, kuten synkkyys ja suloisuus, hyvä ja paha, vaalea ja tumma. Tuotteet ovat käsityöhenkisiä unisex- tuotteita, joista heijastuu herkkyys ja viattomuus. Ciffin Cute (Ambiente trends, 2010) tuo perinteiseen materiaaliin modernin ilmeen ja värikkäitä, viehättäviä yksityiskohtia. Dark poetry (Ciff, 2010) Heijastaa tumman puhuvaa runsautta ja punk henkisyttä.

Transform (Ilmiöitä, 2010) teemassa korostetaan epätäydellisyyttä ja keskeneräisyyttä. Inspiraatiota on haettu tieteestä, materiaaleja muuntelemalla, kokeilemalla ja yhdistelemällä tuotteen kerroksellisuutta ja monikäyttöisyyttä korostaen. Rajoja rikotaan muuntelemalla vanhoja vakiintuneita muotoja ja etsimällä kauneutta asioista, jotka tavallisesti ei miellytä. Mash (Ambiente trends, 2010) teemassa on nimensä mukaisesti yhdistetty kaikkea, erityisesti kaikkea värikästä. Mash yhdistää erilaisia elementtejä rohkeasti toisiinsa. Trady- Twist (Ciff, 2010) on värikäs, patinoitunut ja runsas teema. Arjen kauneus, huolettomuus, kerroksellisuus ja yllätyksellisyys, kuvaa teemaa parhaiten. Erilaiset leikkaukset, epäsymmetrisyys ja katkonaisuus kuvaavat teemaa.

Trendejä on kartoitettu yleisesti ja monipuolisesti alan eri vaikuttajien kautta. Tavoitteena mallistossa on käyttää trendien teemoja hyväksi. Kuitenkaan tavoitteena ei ole orjallisesti trendejä noudattaa vaan hakea inspiraatiota ja uusia ideoita, jotka ovat hyvänä pohjana malliston suunnittelussa. Tavoitteena on kuitenkin valmistaa aikaa kestäviä tuotteita eikä massatuotteita. Tavoitteena on että trendien avulla pystyy seuraamaan aikaa, jota elämme sekä pystyy reagoimaan sen tuomiin haasteisiin. Mielestäni trendeistä heijastuu selvästi rento ja rauhallisempi vastatrendi kiireisen ja nopeatahtisen maailmamme kulkuun. Rentoa tunnelmaa, hauskuutta ja piristystä tuodaan ihmisille erilaisen trendien kautta. Kulunut ja ajan haalistama patina kuvaa mielestäni maailma karua kauneutta, jota ei hektisen elämäntyylimme vuoksi huomata. Neutraalin ja

savunutuisen patinan rinnalle tuodaan iloisia värejä piristämään ja korostamaan tunnelmaa.



Kuva 3: trendit 2011. Promostyl, Ciff ja Dexigner.

5 MALLISTON SUUNNITTELU

5.1 Muotoilubrief

Tavoitteenani on valmistaa heijastimia, jotka toimivat niin heijastimina kuin veikeinä koruina tai asusteina. Heijastin, jota voi käyttää asusteena, mahdollistaa erilaiset käyttöympäristöt ja käyttöajankohdat. Heijastinta olisi mahdollista käyttää ympäri vuoden ja olisi täten aina mukana. Kohderyhmänä ovat naiset ja miehet.

Tavoitteena on suunnitella ja toteuttaa kolme tyyliltään erilaista mallistoa. Heijastin mallistoissa pyritään käyttämään materiaaleja mahdollisimman tehokkaasti. Heijastinsarjan tulisi olla vaivaton tuottaa niin materiaalimenekin kuin valmistustavan suhteen. Materiaalin tehokkaalla käytöllä ja mallien huolellisella suunnittelulla säästää materiaaleja ja aikaa. Materiaaleja on tarkoitus hankkia kierrätettynä aina kun se on mahdollista. Heijastimien taustoihin voi käyttää esimerkiksi vanhan nahkatakkin paloja, tukemaan heijastinkangasta, sekä ehkäisemään materiaalin venymistä ja kulumista.

Heijastimet tullaan valmistamaan pääosin heijastinkankaasta. Muita materiaaleja ovat mm heijastinnauha, puuvillakangas sekä nahka. Valmistustekniikoina tulee olemaan ainakin ompelu ja liimaaminen. Tavoitteena on löytää uudenlainen ja helppo vaihtoehto heijastimen kiinnittämiseksi. Tavallisin kiinnitystapa heijastimissa on joko hakaneula tai rintaneula. Mahdollisesti heijastimen kiinnitys voi vaatia jopa ompelukoneen käyttöä. Oletuksena on, että kaikki eivät osaa käyttää ompelukonetta, saati omista sellaista. Monet eivät mielellään rei'itä esimerkiksi omistamaansa nahkatakkaa heijastimen vuoksi. Heijastimien standardit asettavat tietyt vaatimukset heijastimen koolle ja käytettäville materiaaleille. Tavoitteena on, että heijastimet täyttävät yleiset niille asetetut kriteerit, vaikka heijastimille ei haettaisikaan CE- hyväksyntää.

5.2 Moodboard

Moodboardien eli tunnelmataulujen avulla lähdin hakemaan tunnelmia, joita halusin mallistossani olevan. Tunnelmien hakeminen lähti trendien ja kilpailijoiden kartoituksen pohjalta. Tulevien trendien pohjalta oli tarkoituksena ammentaa uusia ideoita ja suuntia joita mallistoon hakisin. Kilpailijoiden kartoituksen pohjalta sain selville, millaisia tuotteita on jo markkinoilla sekä millaisille tuotteille on kysyntää. Moodboardien tarkoituksena oli toimia inspiraationa ja ideoinnin apuna malliston suunnittelussa. Mallistot saivat nimekseen Niilo, Alma ja Pipsa.

Niilo mallisto (Kuva 4.) on suunniteltu unisex-mallistoksi, jotta käyttäjinä olisi, niin miehet kuin naiset. Tavoitteena Niilo malliston tuotteilla on soveltua päivittäiseen käyttöön. Pirstystä arkipäivään pyritään tuomaan hauskoilla muodoilla ja väreillä. Mallisto ammentaa ideoita Promostylin Alternaive, Ciffin Cute ja Dexignerin Dark poetry teemoista. Teemoissa on vahvasti esillä vastakohtaisuus sekä osittain herkkyys ja viattomuus. Mallistoa kuvaa parhaiten yllätyksellisyys, hauskuus, värikkäät ja viehättävät yksityiskohdat sekä ripaus punk henkisyttä.



Kuva 4: Niilo malliston moodboard.

Alma malliston (Kuva 5.) heijastimet ovat tunnelmaltaan tyylikkäitä, naisellisia ja romanttisia. Heijastimet on suunniteltu käytettäväksi niin juhlissa kuin arkenakin. Mallistoa on tavoitteena suunnitella pieni pilke silmäkulmassa. Tällöin mallisto herättäisi mielenkiinnon, eikä jäisi liian vaisuksi. Patchwork- ja refined teemat on toiminut inspiraation lähteenä moodboardia suunnitellessani. Teemojen Luovuus, lapsenomaisuus, hauskuus, rentous ja hillitty muotokieli ovat asioita joita pyrin tuomaan mallistossa esiin.



Kuva 5: Alma malliston moodboard.

Pipsa mallistoon (Kuva 6.) lähdin hakemaan hyvin selkeää tunnelmaa. Tunnelmaltaan mallisto on slaavilaishenkinen. Mallisto on muotokieleltään pitsinen, säikeinen ja saa vaikutteita osittain ornamenttiikasta. Pipsa teeman moodboardin tunnelmat saavat vaikutteita Refined ja Body performace teemoista. Teemoja kuvaa arkkitehtonisuus, rentous, graafisuus sekä mustavalkoisuus. Mallistoon haetaan verkkomaista muotoa ja katkonaisuutta.



Kuva 6: Pipsa malliston moodboard.

5.3 Ideointi

Luonnokset lähtivät etenemään Morfologisen analyysin pohjalta (Liite 2). Analyysin avulla etsin uusia ideoita olemassa olevan tiedon perusteella, ongelmanrajaus- ja yhdistelytekniikkaa hyväksi käyttäen. Tavoitteena oli tarkastella asetettua ongelmaa tuotteen eri osatoimintojen avulla. Analyysi on ikään kuin palapeli, jossa kerätään eri osia ja toimintoja uudeksi toimivaksi kokonaisuudeksi. (Rautanen. 1984, 89.)

Aloitin analyysin erittelemällä kaikki mahdolliset materiaalit, kiinnitysmenetelmät, valmistustavat, tilanteet joissa heijastinta voisi käyttää, ketkä heijastinta käyttäisi sekä muodot joita heijastimelle tulen hakemaan. Listasin kaikki muuttujat omiin sarakkeisiinsa allekkain ja tämän jälkeen yhdistelin niitä eritavoin tavoitteena saada uusia ideoita ja lopputuloksia. Analyysin edetessä karsin vaihtoehtoista sellaiset elementit, joita ei olisi mahdollista toteuttaa sekä ne vaihtoehdot jotka tuntuivat jo ideana vanhalta. Analyysin avulla syntyneitä ideoita lähdin jatkamaan kolmeen erilaiseen teemaan sopivaksi.

Analyysin ideointi kohdistui pääosin uusien valmistustekniikoiden ja kiinnitysmenetelmien löytämiseen. Kiinnitysvaihtoehtoista päädyin kokeilemaan useampaa vaihtoehtoa, ranneketta, rintaneulaa, pinniä, hauenleukaa, kaulakorua sekä avaimenperää. Valitsen toimivimmat kiinnitys vaihtoehdot vasta protojen kokeilujen jälkeen. Valmistuksen suhteen ompelu tulee olemaan päämenetelmä jolla heijastimet valmistetaan. Myös vesileikkurilla ja laserleikkurilla tehdään kokeilut. Valmistuksen päämenetelmäksi valitsin ompelun, koska tätä menetelmää on mahdollista käyttää jatkossakin.

Ideota syntyi analyysin pohjalta monia. Ideoista poimittiin toteutus kelpoisimmat ajatukset, joita lähdettiin kehittämään. Analyysissä pois karsiutuneista ideoista oli yhtenä vaihtoehtona heijastinkankaalle painaminen. Seripaino tekniikan huonona puolena on heijastavan pinnan pienentymisen lisäksi se, että heijastinkankaalle on vaikeaa painaa. Vaikka painoväri kiinnittyy materiaaliin hyvin, on painaminen vaikeaa kankaan liukkaan pinnan vuoksi. Vaihtoehtona voisi olla tilata erikoispastaa, jolla on itsessään heijastava ominaisuus. Pastalla voisi painaa

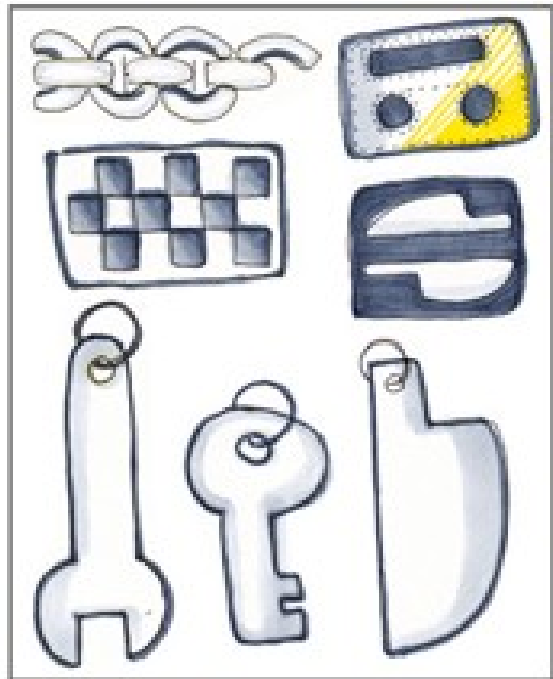
heijastavan kuvion suoraan haluttuun tuotteeseen. Pastalla pystyisi toteuttamaan paljon yksilöllisempiä ja persoonallisempia heijastin ratkaisuja. Heijastavaa pastaa ei kuitenkaan saa Suomen maahantuojalta vaan pastan joutuisi tilaamaan erikseen. Maahantuoja ei osannut kertoa mitään pastan valovoimasta tai pastan kulutuksenkestosta. Tämän vuoksi en kokenut olevan järkevää tilata kallista pastaa ainoastaan kokeiluja varten. Yhtenä vaihtoehtona pohdin kovan heijastimen yhdistämistä osaksi suunniteltavaa mallistoa. Kovaa heijastinmateriaalia on vaikea leikata vesileikkurilla, koska materiaali on niin kovaa, se lohkeilee helposti. Laserleikkurilla taas ei voi kaikkia muovi materiaaleja leikata, joten luovuin ideasta. Yhtenä vaihtoehtona pohdin mustan heijastinkankaan ompelua tai liimausta suoraan asiakkaan valmiiseen tuotteeseen. Tässä vaihtoehdossa toimisi hyvin ajatus mustaa mustalle. Asiakas ei välttämättä toivo heijastimen näkyvän ja siksi musta heijastin mustalla pohjalla voisi olla oiva vaihtoehto. Työ olisi kuitenkin jäänyt vain konsepti tasolle, joten voin varmasti toteuttaa tämän myöhemminkin. Lisäksi, vaikka ajatus mustasta heijastimesta mustalla pohjalla kuulostaa hyvältä, epäilen sen toimivuutta. Musta on kuitenkin väri joka imee kaiken valon itseensä.

Kiinnostus printti suunnitteluun sai ajattelemaan pehmoheijastimia hauskana vaihtoehtona, pehmoheijastimet mahdollistavat uniikkien printtien suunnittelun. Pehmeät heijastimia vain on jo markkinoilla monenlaisia, joten idean tulee olla hyvä voidakseen kilpailla niiden kanssa. Lisäselvitystä tehdessä pehmeät heijastimien valmistus mahdollisuuksista kävi ilmi, että pehmeät heijastimien teettäminen tulisi maksamaan aivan liikaa. Vähimmäismäärä on 200 kappaletta. Yrityksellä jo valmiina olevilla muoteilla alihankinta tulisi maksamaan yhdellä värillä ja vain toiselle puolelle painettuna 150 € ja kaksi värisenä yhdelle puolelle painettuna 200 €. Valmiita muotteja ovat perusmuodot, kuten kolmio, neliö ja ympyrä, oman muototyökalun toteuttaminen maksaisi heijastimien hinnan lisäksi 500 € alv 0 %. Pehmeiden heijastimien kustannukset aloittavalle yrittäjälle ovat täten liian kovat. Pehmeät heijastimet jäivät tässä vaiheessa vain suunnitteluasteelle.

Samalla kun piirsin luonnoksia, mietin miten heijastin luonnokset voisivat käytännössä toimia ja miten ne olisi mahdollista toteuttaa. Luonnoskuviin olen

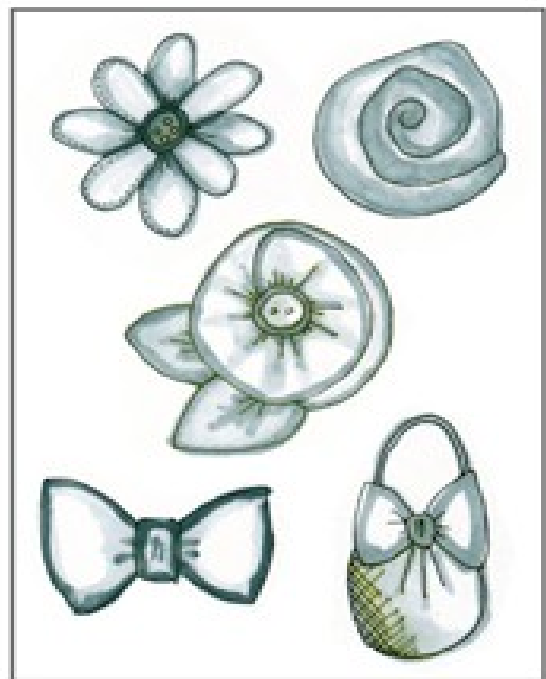
rajannut vain pienen määrän luonnoksista. Usein parhaat ideat syntyvät minulla yleensä ompelukoneen äärellä. Tästä syystä suuren osan ideoista olen vain kirjoittanut ylös ja vasta ompelukoneella kehittänyt ideaa eteenpäin.

Niilo malliston ideoinnin pohjalla oli moodboardin selkeä, värikäs ja hauska tunnelma. Niilo malliston luonnoksiin (Kuva 7.) sain idean palmikoidusta vanhasta vyöstä. Palmikoinnin rinnalle luonnostelin rokkiruutu kuvioin jonka voisi toteuttaa vaikka punomalla. Tavoittelemani arkista hauskuutta ja piristystä lähdin etsimään suunnittelemalla tyylieltyjä arkisia esineitä. Ajatus syntyi kun olin autotallissa auttamassa avopuolisoani. Arkisiksi esineiksi valitsin jakoavaimen, avaimen ja puukon. Luonnoksien samankaltaisen muotokielen toivon saavuttavani myös tuotteiden toteutuksessa.



Kuva 7. Niilo malliston luonnoksia.

Tyylikkään ja naisellisen Alma malliston suunnittelin paljon romanttisemmaksi kuin Niilo. Mallistoon lähdin tavoittelemaan tyylikkäitä ja samalla veikeitä asusteita. Ensimmäisen kukka luonnoksen (Kuva 8.) tyyli oli liian käsityömäinen, joten lähdin etsimään kukalle vaihtoehtoa. Vaihtoehdoksi luonnostelin ruusun. Tyylikkään ruusun rinnalle tavoittelin mallistoon jotain tyttömäistä ja huomiota herättävää.



Kuva 8. Alma malliston luonnoksia.

Ruusu sai siis rinnalleen rusetin. Rusetista saa helposti muuntelemalla näyttävän heijastin asusteen.

Pipsa malliston ideointi lähti moodboardin pohjalta. Luonnoksiin (Kuva 9.) tavoittelin samaa tunnelmaa kuin moodboard kuvillani on. Lähdin luonnostelevaan erilaisia pitsisiä ja säikeisiä kukkia ja rannekkeita. Kukka luonnoksesta on kehittäely vaiheet aina lähes lopulliseen malliin saakka. Lopullisen mallin muokkaan Adoben Photoshop, kuvankäsittely ohjelmalla valmiiksi. Kukkakuosin rinnalle suunnittelin samaa tunnelmaa henkivän rannekkeen.



Rannekemallin jatkokehittelyyn valitsin kuvan viimeisen luonnoksen, koska se oli tyyliältään samankaltaisin kukkakuosin kanssa.

Kuva 9. Pipsa malliston luonnoksia.

5.4 Heijastin protojen valmistus

Niilo malliston luonnosten pohjalta kokeilin heijastinkankaan palmikointia. Palmikoinnista ei saanut siistiä, joten en vienyt kokeilua eteenpäin. Punomalla kokeilin valmistaa erivärisistä heijastinkankaista rannekkeita. Tekniikka onnistui hyvin ja heijastimista sai siistin näköisiä. Punomalla valmistetuista rannekkeista ei synny ollenkaan hukkaan menevää materiaalia. Heijastimia on tällä tavoin helppo valmistaa ja tekniikan etuna on punottavan mallin helppo muunneltavuus. Ainoana haittapuolena voi pitää punonnan aikaa vievä valmistus. Rannekkeen valmistusvaiheet liitteenä (Liite 3). Lähdin miettimään punonnan yhdistämistä muihinkin tuotteisiin. Leikkasin pieneen laukkuun sopivat nahanpalat ja ompelin punotun nauhan nahan nurjalle puolelle kiinni. Ompelin laukun valmiiksi ja tämän

jälkeen leikkasin nahan punonnan kohdasta auki. Laukku (Kuva 10) ei kuitenkaan ilmeeltään sovi mallistoon vaan jää irtonaiseksi.



Kuva 10: Niilo malliston protoja.

Rannekkeiden lisäksi suunnittelin mallistoon erilaisia avaimenperiä. Avaimenperiä on mahdollista käyttää myös riippuheijastimena tai vaikka ulkotakin taskun vetoketjussa. Ilmeeltään halusin avaimenperien olevan hauskoja ja värikkäitä. Puukko avaimenperästä tehtiin muutama vaihtoehto ennen kuin sopiva malli löydettiin. Puukko avaimenperä tehtiin kaksipuoliseksi. Kahden nahkanpalan väliin laitettiin kaksi heijastinkankaan palaa nurjat puolet vastakkain ja ommeltiin puukon ääriviivat ja nahan. Ompelun jälkeen puukot leikattiin auki tikkauksen sisäpuolelta. Kuvassa ylhäällä, puukko- avaimenperät ja c- kasetti heijastimet ovat olleet testikäytössä jo muutaman kuukauden ja materiaali on kestänyt hyvin. Puukko avaimenperän lisäksi tein kokeiluja c- kasetti mallisesta avaimenperä heijastimesta. Avaimenperistä tuli hauskoja, mutta niistä ei saanut niin siistiä kuin puukoista. Kokeilin ommella c- kasetti mallin samalle tekniikalla kuin puukko avaimenperän, mutta kasetti menetti veikeän ilmeensä. C- kasetti protoja täytyy

vielä hioa oikeanlaisen ilmeen saavuttamiseksi. Kuvan viimeisinä olevat työkalu avaimenperät onnistuivat hyvin muutaman epäonnistuneen kokeilun jälkeen. Työkalu sarja on helppo valmistaa ja ne ovat ilmeeltään juuri sellaisia mitä Niilo mallistolta toivoinkin. Malliston leikkisyys on vastatrendi liialle teknisyydelle ja kiireelle.

Alma malliston (Kuva 11.) heijastimien tyylikkyyttä ja kerroksellisuutta lähdin hakemaan valmistamalla heijastinruusuja. Ruususta valmistin ensin proton, joka oli tehty lähes kokonaan heijastimesta, ainoastaan tausta oli nahkaa. Tuotteesta tuli sellainen kuin toivoinkin, mutta ruusuun menee materiaalia aivan liikaa. Koska materiaalia heijastinkangasta meni niin paljon, olisi heijastimen hinta ollut liian paljon. Tästä syystä heijastinta lähdettiin muokkaamaan yhdistämällä heijastinkankaaseen toista tekstiilimateriaalia heijastimen taustapuolelle. Taustassa toinen kangas ei vaikutta heijastavuuteen. Ruusuista tehtiin useita eri protoja. Kuvan ruusuheijastimet ovat valmistus järjestyksessä, joista viimeinen valkoinen ruusu on valmis tuote. Heijastimen kiinnitystavaksi valitsin rintaneulan ja hauenleuan. Ruusuheijastimen valmistusvaiheet liitteenä (Liite 4).

Koska en saavuttanut ruususta niin yksinkertaista tuotetta valmistaa kuin oli toivottu, kehitin rinnalle pelkistetyn rusetti-mallin. Rusettista kehitettiin enemmän tyttömäisen ja hienostuneen lapsenomaisen. Rusetista tein kaksi erilaista kokeilua. Toinen protoista sai muotonsa 80- ja 90- luvun vaihteessa asusteina käytetyistä avokkaiden rusettista. Malli on hauska ja yksinkertainen. Epäilen kuitenkin mallin kestävyyttä sillä rusetin keskellä oleva kiristysnauha on vain liimattu kiinni. Kiristys nauhaa ei pystynyt ompelemaan kiinni, koska silloin nauha olisi jäänyt liian löysälle ja rusetin siro muoto olisi kärsinyt. Toiseen malliin on ommeltu kaksi yksinkertaista rusettia päällekkäin. Rusetteihin on valmiiksi leikattu toivottu muoto, nauha rusetin keskellä vain viimeistelee rusetin muodon. Rusettiheijastimiin valitsin useamman kiinnitystavan, hiuspannan, rannekkeen ja kaulakorun. Korumainen käyttötapa viimeistelee heijastimen veikeän tyttömäisen tyylin.



Kuva 11: Alma malliston protoja.

Viimeinen Alma malliston tuote, ruusulaukku syntyi kokeilujen kautta. Hyödynsin samaa tekniikkaa kuin Niilo mallisto puukko avaimenperissä. Otin tarpeeksi ison nahanpalan jonka alle laitoin samankokoisen heijastinkankaan. Ompelin epäsymmetrisiä ruusua jäljitteleviä kuvioita. Tämän jälkeen leikkasin nahan auki tikkauksen sisäpuolelta, jolloin heijastinkankaan ruusut tulivat esiin. Ruusulaukkuun Ompelin vuoren ja liimasin siihen kukkaronkehysten. Ruusulaukun valmistusvaiheet liitteenä (Liite 5). Ruusulaukusta tuli juuri sopivan romanttinen täydentämään Alma-mallistoa.

Pipsa malliston katkonaista muotoa ja korumaisuutta lähdin hakemaan jatkamalla ideointi vaiheessa syntyneitä kukka- ja rannekemalleja. Ensimmäiset malliston protot olen käsin, kirurgiveitsellä leikannut. Käsin leikatut protot ovat kuvan keskellä olevat (Kuva 12.) mustavalkoinen ranneke ja samantyylinen avaimenperä. Heijastimien korumaisen muodon vuoksi, päätin mallistossa

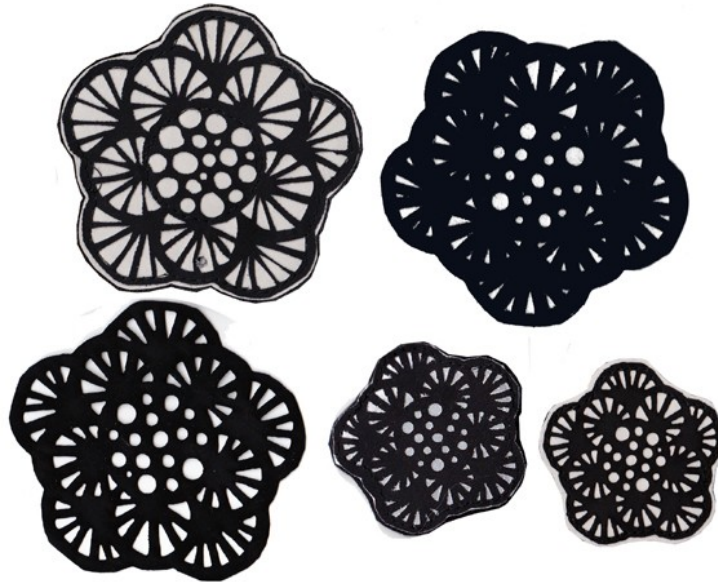


Kuva 12: Pipsa malliston protoja.

hyödyntää koululla olevaa vesileikkuria. Heijastinkankaan leikkaus vesileikkurilla onnistui hyvin, koska kangas on kestävä ja pinta on yhtenäinen. Tiivis pinta estää kankaan repeämisen ja lankojen purkautumisen. Ongelmaksi muodostui kuitenkin kankaan liimaaminen toiseen materiaaliin. Vesileikkurilla leikattu kangas oli tarkoitus liimata tai ommella kiinni toiseen heijastinkankaaseen. Kuvio oli kuitenkin liian monimutkainen, että ompelu olisi tullut kysymykseen ja heijastinkankaan pinta taas liian sileä liimaamiseen. Liimoja kokeiltiin monia, kangasliimoista pikaliimoihin ja silitettäviin liimoihin, mutta kestävää liimausta ei saatu aikaan. Liimaus on kuitenkin välttämätön, sillä käytössä ohuet säikeet jäävät kiinni ja katkeavat helposti.

Liimausta helpottaakseni muokkasin heijastinmallin säikeiden paksuutta ja kokeilin vielä uusia liimoja. Tällä kertaa kokeilut onnistuivatkin ja liimauksesta saatiin tarpeeksi pitävä. Kukkaheijastimen ilme muuttui kuitenkin merkittävästi säikeiden paksuntamisen seurauksena ja mallista jäi puuttumaan sen aiemman ilmeen korumaisuus. Kuvassa (Kuva 13.) ensimmäinen kukka on leikattu vesileikkurilla siroksi ja korumaiseksi, säikeet kuitenkin olivat liian kapeat kestääkseen sekä liian

kapeat liimauksen onnistumiseen siististi. Toinen kuvan kukka on valmistettu myös vesileikkurilla, tällä kertaa säikeitä on paksunnettu. Kukka kuitenkin menetti täysin kauniin korumaisuuden eikä malli ollut enää sellainen kuin oli tavoiteltu.



Kuva 13: Kukkaheijastimen kehitysvaiheet.

Kuvan kolmas kukka on leikattu laserleikkurilla. Koululle ostettiin laserleikkuri, joten tahdoin kokeilla mitä eroja syntyy eri tekniikoilla leikattaessa. Laserleikkuri toimii samalla periaatteella kuin vesileikkuri, joten malleihin ei tarvinnut tehdä muutoksia. Laserleikkurilla leikatusta kukasta tuli korumaisuus esiin paremmin. Kukkaheijastimesta tuli hieman sirompi kuin vesileikkurilla leikatusta. Laserleikkuri polttaa kankaan reunat samalla ikään kuin viimeistellen sen. Kukasta ei vielä tulla tullut niin siroa, mutta mallin pystyy nyt valmistamaan ilman aikaa vievää liimaus vaihetta. Kukkaheijastimen valmistusvaiheet liitteenä (Liite 6). Kukan kokoa muuttamalla saatiin se toimimaan paremmin ja näyttämään paremmalta. Neljäs pieni kukka on leikattu vesileikkurilla ja viides pieni kukka on leikattu laserleikkurilla. Laserleikkurin polttaessa reunat siistiksi, vesileikkurin paine repii hieman heijastinkankaan reunaa.

Pipsa malliston kukka heijastimiin valitsin kiinnitystavoiksi avaimenperän, hiuspinni ja hauenleuka. Pieni Hauenleuka ei revi vaatteita ja on helppo sijoittaa esimerkiksi vaatteisiin, saappaan varteen tai laukkuun.

5.5 Heijastin ptojen toimivuus

Kokeilin heijastimien heijastavuutta, koska tahdoin tietää millaisia heijastimia tulisin myymään. Voisinko edes myydä tuotteita heijastimina vai vaan asusteina. Jos jokin heijastin osoittautuu täysin tehottomaksi, harkitsen sen poistamista mallistosta kokonaan. Mittasin tielle 100, 200 ja 300 metrin matkat ja kokeilin heijastimien toimivuutta käytännössä. Kokeilussa käytin ensin auton lyhyitä valoja ja sitten pitkiä valoja. Kokeilu suoritettiin 30.9.2010, kello 20.00 alkaen. Tällöin oli jo tarpeeksi pimeää heijastimien testaamiseen. Vertailukohtana heijastimilleni kokeilussa käytin perinteistä kovaa heijastinta. Kokeiluun valitsin 13 heijastinta (Kuva 14.), joista osa oli samanlaisia, mutta erivärisiä.

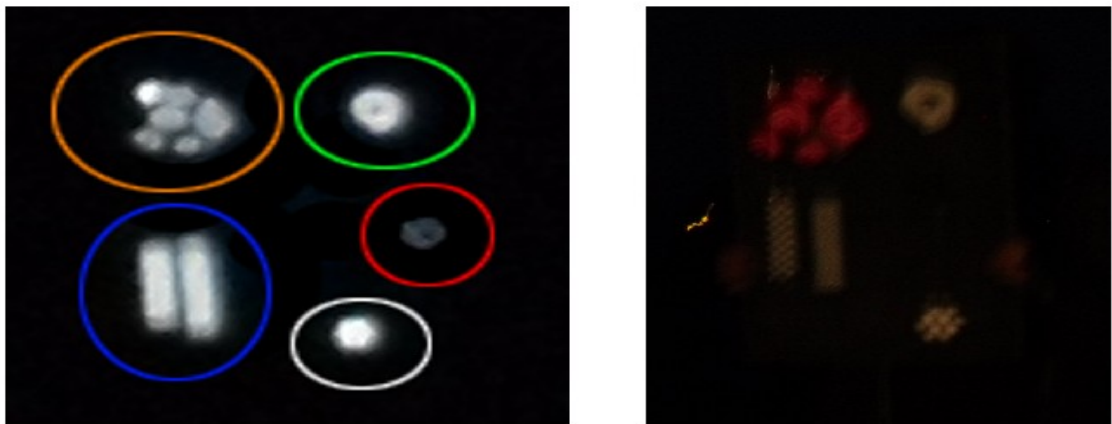


Kuva 14: Heijastavuus testiin valitut heijastimet.

100 m päästä kaikki heijastimet näkyivät, toiset paremmin ja toiset huonommin. (Kuva 15.) Heijastimista toimivat parhaiten valkoinen ruusu heijastin, erilaiset rannekkeet ja heijastin laukku. Vertailussa rannekkeet, ruusu ja laukku heijastivat lähes yhtä hyvin kuin kovakin heijastin, laukku hieman himmeämmin. Musta ruusuheijastin ei heijastanut juuri lainkaan edes 100 m päähän pitkällä valoilla. Odotinkin, että juuri mustan heijastimen takaisin heijastavuus olisi huono, mutta noin huono. Musta heijastin ruusu jätettiin tässä vaiheessa kokonaan pois

vertailusta. 200 m päästä auton lyhyillä valoilla ei näkynyt kuin valkoinen ruusu, ruusulaukku ja rannekkeet. Pitkillä valoilla nämä viisi heijastinta näkyi huomattavasti paremmin ja tällöin näkyi myös muut vaikka vain heikosti. 300 m päästä autosta, auton pitkillä valoilla ei enää kokeiltu kuin viittä parasta heijastinta. Nämä heijastimet näkyivät, mutta eivät heijastaneet niin hyvin kuin kova heijastin.

Kokeilu vahvisti sen minkä jo tiesinkin, valkoinen näkyy parhaiten ja musta ei heijasta juuri lainkaan. Koska mustaa heijastinkangasta ei käytetä kuin Almalliston ruusuissa, päätin jättää mustat heijastimet pois. Markkinoilla olisi varmasti mustille heijastimille kysyntää, mutta sen huonon heijastavuuden takia en sitä käytä. Ei olisi järkevää valmistaa heijastinta, joka ei toimisi. Musta heijastinkangas toimi kuitenkin hyvin kun se oli yhdistettynä valkoisen heijastinkankaan kanssa. Tulen siis jatkossakin valmistamaan rannekkeita, joissa on kontrastia luomassa myös musta kangas. Testissä saamiani tietoja tulen hyödyntämään kun kehitän heijastimia eteenpäin. Tulen valmistamaan värikkäistä, keltaisista ja punaisista heijastimista hieman isompia malleja. Mietin myös voisinko yhdistää näihin jotenkin valkoista heijastinkangasta heijastavuuden parantamiseksi.



Kuva 15: Testauskuva. Oranssilla ympyröity on laukku, vihreällä valkoinen ruusu, sinisellä rannekkeet, punaisella musta ruusu ja valkoisella kova heijastin. Ensimmäinen kuva on otettu auton valojen ollessa 100 m päässä ja toisessa kuva 200 m päässä.

5.6 Fokusryhmä

Fokusryhmähaastattelun avulla voidaan saada tietoa suoraan kuluttajalta tai tietyltä asiakasryhmältä. Ryhmän vahvuutena on, että tuotteista on mahdollista saada spontaaneja vastauksia, jotka perustuvat ryhmän jäsenten omaan kokemusmaailmaan. Vahvuutena on myös haastattelumuodon nopeus ja tehokkuus tiedonkeruu menetelmänä, haastattelu sopii hyvin protojen tutkimiseen ja täten mahdollista tuotteiden kehittämisen. (Solatie. 2001, 17). Fokusryhmässä tulee olla tasavertaisia jäseniä, että jokainen saa mielipiteensä esille, eikä keskustelu seuraa vain yhden henkilön mielipiteitä. Kysymyksien tulee olla mahdollisimman avoimia, jotka eivät johdattele ryhmää vastaamaan tietyllä tavalla. (Mäntyneva, Heinonen & Wrangle. 2008, 79). Haastattelu oli kohtuullisen helppo toteuttaa, eikä vastaaja katoa synny ryhmässä, lisäksi on todettu että ihmisten on helpompi ilmaista mielipiteitään ryhmässä kuin yksilöhaastattelussa (Solatie. 2001, 15).

Tavoitteena on saada esille uusia näkökulmia ja ajatuksia, jotka vievät keskustelua eteenpäin, sekä avaa uusia näkökulmia tuotteiden kehittämiseksi. Haastattelu oli osittain vapaata keskustelua tuotteista, mutta keskustelua ohjattiin kuitenkin haastattelurungon avulla pysymään oikeassa aiheessa (Liite 7). Fokusryhmää käytettiin protojen toimivuuden analysointiin. Haastattelu toteutettiin, että tietoa voitaisiin saada suoraan kohderyhmältä.

Ryhmän jäsenet olivat valittu tuotteiden oletetusta kohderyhmästä. Kohderyhmäksi olin määritellyt persoonallista ja muodikkaista design-tuotteista kiinnostuneet naiset ja miehet. Ryhmässä oli 6 jäsentä ja ikäjakauma oli 22 - 34 vuotta. Haastattelun tapahtui ammattilaispäivänä Habitare messuilla 1.5.2010 Helsingissä. Habitare on Suomen suurin huonekalu-, sisustus- ja designtapahtuma. Haastattelu ajankohtana oli Habitare messut, koska kaikki haastatteluun suostuneet henkilöt olivat tulossa messuille samana päivänä. Haastatteluun osallistuneet henkilöt saivat haastattelun jälkeen valita lahjaksi heijastimen, hyvitykseksi käyttämästään ajasta sekä mielipiteistään.

Ryhmä sai tutustua ensin valmiisiin tuotteisiin ja samalla ryhmälle kerrottiin, mikä tuote on ja millä tavoin tuotetta on tarkoitus käyttää. Tavoitteena ryhmältä oli saada tietoa oliko tuotteelle kysyntää sekä erilaisia näkemyksiä tuotteen toimivuudesta ja oletuksista, joita heillä oli tuotteesta.

Haastattelun ensimmäisessä osiossa ryhmää pyydettiin kuvailemaan millaisissa tilanteissa he yleensä käyttävät heijastimia ja millaisia heijastimia he tavallisesti käyttävät. Lisäksi heitä pyydettiin miettimään tilanteita joissa he voisivat käyttää suunnittelemani heijastimia ja millä tavoin tilanteet voisivat erota tilanteista joissa he tavallisesti käyttävät heijastinta. Moni vastasi käyttävänsä heijastinta ainoastaan jos laittavat sen takin päälle johon ovat jo heijastimen lisänneet. Tavallisissa heijastimissa oleva naru koettiin hankalaksi, koska hakaneulalla kiinni oleva narun päässä heiluva heijastin saattaa jäädä kiinni ja tällöin repii vaatteita, tämä saattaa olla syynä myös miksi heijastinta ei kiinnitetä kaikkiin vaatteisiin.

Haastattelussa kävi ilmi, että heijastimia pidetään jotenkin nolona asiana, vaikka tiesivät hyvin heijastimien toimivan pimeällä heidän erittäin halpana henkivakuutena. Heijastimista, joihin ryhmä oli tutustunut haastattelun alussa, ryhmä oli samaa mieltä niiden soveltumisesta käyttöön kaupungilla, kaupassa tai asusteena kylällä ollessa. Tavallista narunpäässä roikkuvaa heijastinta ei oteta taskusta ulos ennen kuin on pimeää, toisin kuin asusteheijastimia kehtaisi käyttää jatkuvasti.

Haastattelun toisessa osiossa keskityttiin valmistamieni tuotteiden yleiseen käytettävyyteen ja ulkonäköön. Millä tavoin tuotetta voisi parantaa, että se sopisi heidän tarpeilleen paremmin. Ryhmän annettiin vapaasti kertoa mitä tuotteesta tulee mieleen, sekä millaisia puutteita he tuotteessa näkevät. Yleisesti tuotteista pidettiin ja ideat koettiin uusiksi ja toimiviksi. Tuotteiden koettiin soveltuvat haluttuun tarkoitukseen ja ympärivuotiseen käyttöön koettiin, että siroja korumaisia heijastimia voisi mielellään ostaa ja käyttää vaikka heijastavaa ominaisuutta ei olisikaan.

Heijastimissa havaitut puutteet liittyivät pääosin vesileikkurilla valmistettuihin ranneke heijastimiin. Rannekkeiden ohuiden säikeiden kestävyyttä käytössä

epäiltiin. Rannekkeiden pituuteen toivottiin myös jotain uutta ratkaisua, joko kokoja tulisi olla enemmän tai rannekkeissa tulisi olla säätövaraa. Ryhmä ideoi valmistus vaihtoehdon vesiesileikkurilla valmistetun rannekkeen tilalle, esimerkiksi seripainotekniikalla voisi painaa saman kuvion heijastinkankaaseen. Tätä vaihtoehtoa olen jo aiemmin pohtinut ja hylännyt idean. Perusteena olen pitänyt painoväriin kestävyyttä liukkaalla heijastinkankaalla sekä heijastavan alan pieneneminen. Rannekkeisiin toivottiin myös vaihtoehtoa jonka saisi takin päälle. Mietin tämän vaihtoehdon toteuttamista ja keksin, että sen voisi toteuttaa lisäämällä rannekkeiden sisään leveän kuminauhan.

Paranneltavaa toivottiin myös ruusu heijastimien kokoon, heijastimesta toivottiin hieman isompaa ja näyttävämpää. Myös kaulakoru heijastinta mietittiin, voisiko se olla hieman isompi, jos korua käyttäisi takin päällä. Ryhmän toiveena oli heijastinsarjan valmistaminen, joka olisi aina mukana ja jota voisi yhdistellä keskenään. Tämän pyrin ottamaan huomioon valmista mallistoa suunnitellessani mm. erilaisilla kiinnitys ratkaisulla.

Pitkään keskustelua ylläpitänyt aihe oli heijastinliivit, yksi ryhmä jäsenistä ulkoilee koiransa kanssa paljon myös pimeällä ja toi aiheen esiin. Liivejä ei yleisesti pidetä kovin kauniina, lisäksi heijastinliiveistä on saatavilla ainoastaan yhtä kokoa. Tulevaisuudessa voisi yksi uusi tuotekehittelyn kohde olla heijastinliivien ulkonäön päivittäminen tähän päivään. Keskustelu polveutui lenkkeily aiheesta koiriin ja koirille suunniteltavista heijastimista, olisiko niitä mahdollista valmistaa. Suunnitelmissa on ollut Vesileikkurilla valmistetusta rannekkeesta tehdä myös versio koiran ulkoilupannaksi, tähän asti tämän vision toteuttamista on hidastanut vesileikkurilla valmistettujen rannekkeiden liimauksen kestävyys.

Haastattelun kolmannessa osuudessa pyrittiin selvittämään onko valittu kohderyhmä oikea, sekä millaisen arvioi heijastimella olevan. Fokusryhmän haastattelussa selvisi, että ryhmä mielsi heijastimien olevan sopivia paljon ajateltua nuoremmille. Ryhmä arvioi että heijastin rannekkeet sekä avaimenperät voisivat sopia jopa 12 - 13 -vuotiasta ylöspäin, kun taas ruusu heijastin sopisi varttuneemmallekin kuluttajalle. Ryhmä arvioi, että mallisto ei niinkään rajaa iän puolesta ketään pois, kaiken ikäiset voivat heijastinta käyttää mikäli heijastin on

tyyliin sopiva. Pääkohderyhmän arvioitiin olevan noin 13 - 26 -vuotiaat ja toisena kohderyhmänä arvioitiin olevan vanhemmat, jotka ostavat itselleen tai lahjaksi heijastimia. Oma näkemykseni on kuitenkin, että heijastimia ostavat enemmän vanhemmat henkilöt joko itselleen tai lahjaksi, harva 13 -vuotias ostaa itselleen heijastinta.

Heijastimen hinnan arviointi oli haasteellista, koska heijastimia on totuttu saamaan ilmaiseksi. Hinnaksi arvioitiin alle 20 €. Hinnan arviointi kuitenkin jäi vain fokusryhmän yhden jäsenen arvioksi. Keskustelusta jäi itselle vaikutelma, että yhden henkilön vahva mielipide jyräsi tässä kohtaa muiden mielipiteet. Vahvan mielipiteen jälkeen eivät muut enää osallistuneet keskusteluun niin aktiivisesti. Onnekseni hinta keskustelu käytiin vasta haastattelun lopulla ja muu haastattelu meni hyväntuulisesti ja rennosti keskustellen. Hinta- arvion jäädessä mietityttämään jatkoin haastattelua myöhemmin erihenkilöiden kanssa Windows Live Messengerin välityksellä ja sain erilaisia hinta- arvioita erialojen ihmisiltä. Hinnat vaihtelivat 10 €:sta aina 40 €:n saakka. Heijastimista suunnitellessani, hinta asia on ollut tiedossa ja tämän vuoksi suunnittelin heijastimista asusteita.

6 MALLISTO

6.1 Niilo

Valmiiseen mallistoon muutin Niilo ranneketta fokusryhmän ehdottamilla tavoilla. Rannekeprotoa paranneltiin kahdella eritavalla. Ensimmäisenä sisään ommeltiin kuminauhakuja jonka sisään saa sopivan levyisen kuminauhan. Näin rannekkeen saa helposti myös takin päällekin.

Toisena parannus ratkaisuna rannekkeesta tehtiin pidempi ja nepejä laitettiin kahteen kohtaan. Tulen valmistamaan todennäköisesti kumpaakin, sillä kummassakin on omat hyvät puolensa. Helpompi ratkaisu on kuminauhalla toimiva kiinnitys, mutta rannekkeen ilme muuttuu huomattavasti. Vaihtoehtona on, että valmistan rannekkeen kuminauha kiinnityksellä ja viimeistelen ulkonäön nepeillä. Kuvassa (kuva 16.) on lopulliseen mallistoon valitut tuotteet.

Rokkiruuturannekkeiden hinnaksi laskin 20 € ja pienillä ruuduilla 25 €. Malliston avaimenperien hinnaksi tulee 10 €. Työkalusarja vaatii kuitenkin vielä hieman kehittämistä, ennen myyntiin tuloa. Heijastimien hinta muodostui materiaaleista, työhön menevästä ajasta, toivotusta voitosta ja alv: sta. Neuvoja hintojen laskemiseen pyysin apua yli 30 vuotta yksityisyrittäjänä toimineelta henkilöltä. Rokkirannekkeiden valmistus sarjatyönä on toteutettavissa sekä asettamani tavoite, hukkamateriaalin minimointi toteutuu mallissa.



Kuva 16: Niilo malliston valmiit tuotteet.

6.2 Alma

Alma malliston tuotteista jätin pois kokonaan mustan heijastinruusun sen huonon heijastavuuden vuoksi. Malliston väreinä ovat valkoinen ja punainen heijastinkangas. Fokusryhmähaastattelussa toivottuja parannus ehdotuksia toteutin Alma malliston ruusuissa. Parannuksia tehdään jatkossakin tuotteisiin. Ruusut (Kuva 17.) ovat viimeistellyimpiä malliston tuotteita. Jokaisesta ruususta tekee uniikin kirpputori löydöt, erilaiset napit. Myös malliston ruusulaukku on lähes lopullisessa muodossaan.

Ruusuheijastimessa ja ruusulaukussa on saavutettu tavoite hukkamateriaalin minimoinnista ja kummatkin toimivat asusteena ympärivuoden. Ruusuheijastimia

on myös vaivatonta tehdä sarjatuotantona. Malliston toinen tuote ruusulaukku ei ole niin vaivaton tuottaa kuin ruusu. Kangas on helppo valmistaa laukkuun, mutta laukun ompelu ja liimaus vaiheet ovat hitaita ja aikaa vieviä.

Kolmas Alma malliston tuote on rusetti. Rusetin valmistus on yksinkertainen eikä hukka materiaali synny. Malli on helposti muunneltavissa eri käyttötarkoituksiin ja tilanteisiin. Rusetti- ja ruusuheijastimien hinta tulee olemaan 15 € ja ruusu laukun 35 €.



Kuva 17: Alma malliston valmiit tuotteet.

6.3 Pipsa

Pipsa mallisto koostuu kahdesta kukka mallista. Kukasta on kahta eri kokoa pienempi kukka (Kuva 18.) toimii paremmin useassa eri käyttötilanteessa. Olen tehnyt nyt myös isosta kukasta erilaisia malleja, erilaisilla kiinnityksillä.

Pipsa malliston kukka heijastimia on helppo tehdä sarjatuotantona. Toinen malli, ranneke on vielä kehittäely vaiheessa, eikä mallista ole vielä lopullista versiota. Pipsa kukkien hinnaksi tulee pienempi kukka 10 €, isompi 13 €. Ranneke mallin hinta tulee olemaan 25 €.



Kuva 18: Pipsa malliston valmiit tuotteet.

7 POHDINTAA

Osuuskuntamme perustamista varten saatiin paljon hyödyllistä tietoa selville mm. käymämme kurssin ja uusyrityskeskuksen haastattelu kautta. Olemme kaikki innostuneita yrityksestä, ideoimme lisää uusia tempauksia ja miltä osuuskuntamme tilat tulisivat näyttämään.

Tästä huolimatta en vielä tiedä mikä osuuskunnan tulevaisuus on. Kaikki ovat kyllä sitoutuneita toteuttamaan myös suunnitelmamme, mutta milloin. Asumme tällä hetkellä kaikki eri paikkakunnilla ja yksi jäsenistä eri maassa. Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan kaikkien jäsenten panostus ja sitoutuminen. Tämä ei ole kuitenkaan mahdollista pitkien välimatkojen vuoksi. Osuuskunnan tulevaisuuden suunnitelmat ovat selvillä mutta eivät aivan vielä toteutettavissa. Tästä syystä olen pohtinut oman toiminimen perustamista. En ole vielä ottanut selvää toiminimen perustamisesta sen mahdollisuuksista ja uhista. Osuuskunnan ja toiminimen valinta jää kunnes tiedän vaihtoehtoista enemmän. Osuuskuntatoiminnan hyödyksi lasken mahdollisuuden työttömyystukeen kun toiminimen kautta on yrittäjä ja tällaista turvaa ei jää. Toiminimi taas mahdollistaisi toiminnan aloittamisen jo aiemmin kuin osuuskunta.

Olen panostanut opinnäytetyössä protojen ja kokeilujen tekemiseen. Heijastimien lopulliset muodot syntyivät kokeilujen kautta. Olen huomannut itselleni parhaimmaksi tavaksi aloittaa suunnitteluprosessi konkreettisesta tuotteesta. Ensimmäisen mallin jälkeen on helpompi havaita tuotteen toimivuus tai toimimattomuus. Tämä tyyli kuitenkin rajasi morfologisen analyysini mahdollisuuksia paljon. Ajattelin analyysiä tehdessäni liikaa toteutettavissa olevia konkreettisia valmistustekniikoita. Tämän vuoksi en saanut analyysistä niin paljon irti kuin oli ollut mahdollista. Jos tulen tulevaisuudessa käyttämään samaa analyysiä, tulen pyytämään ideointiin avuksi muutaman henkilön. Tällöin analyysistä saa irti paljon enemmän ja tulokset ovat parempia.

Fokusryhmähaastattelun kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus antoi hyödyllistä tietoa heijastimien kehittämiseksi. Kaikkia haastattelussa saamiani ideoita en ole

vielä toteuttanut. Esimerkiksi Pipsa- malliston ranneke mallilla tehty koiran kaulapanta on tavoitteena toteuttaa. Sellainen kaulapanta on jo nimittäin tilattu. Tavoitteena on edelleen kehittää heijastimia ja hankkia heijastimille myyntipisteitä. Tulen toteuttamaan tulevaisuudessa uuden fokusryhmä haastattelu parannelluista heijastimista eri ryhmää käyttäen. Tavoitteena on kehittää heijastimet opinnäytetyön jälkeen valmiiksi myyntiin kelpaaviksi tuotteiksi. Lisäksi ryhmähaastatteluun tutustuminen auttaa varmasti tulevaisuudessa, kun kehitän edelleen vanhoja tai valmistan uusia tuotteita.

Heijastimien hintataso ei ole kovin kallis, mutta kuitenkin riittävä kattamaan kulut ja saavuttamaan voittoa. Halpatuotannon mainetta pyrin välttämään valitsemalla heijastimille arvoisensa jakelupisteet. Osuuskuntamme kautta tuotteeni saivat lisäarvona ystävällisen ja asiantuntevan palvelun. Asusteiksi suunnitellut heijastimet eivät rajaa kohderyhmää iän puolesta vain tyylin. Mielestäni olen saavuttanut tuotesuunnittelun ja valmistuksen suhteen paljon hyödyllistä tietoa ja taitoa. Kaikki heijastimet eivät vastaa asettamaani tavoitetta. Tavoitteet eivät toteudu kaikissa tuotteissa esimerkiksi kiinnitystavan innovatiivisuuden tai valmistustavan helppouden kautta. Heijastimille suunniteltu käyttötapa ei kuitenkaan rajaa pois muitakin käyttömahdollisuuksia. Protojen kehittämisen avulla saavutan varmasti tulevaisuudessa, asettamani tavoitteet.

Opinnäytetyöprosessin aikana olin lähes joka päivä yhteydessä muihin osuuskunnan perustajajäseniin Windows Live Messengerin kautta. Monet oivallukset ja ideat ovat syntyneet toisten kommentoissa, jotain itselle vaikeaa asiaa. Kirjoittamis- ja ideoimisprosessi on tällä tavoin ollut palkitsevampaa.

LÄHTEET

- Ambient trends 2011: relaxed continuity replaces breathless information overload. 2010. [Verkkosivu]. [Viitattu 3.3.2010]. Saatavana: www.dexigner.com/news/21428
- Ciff: Autumn/ winter 2010/ 2011 fashion & color trends. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Fashion trendsetter. [viitattu 3.9.2011]. Saatavana: www.fashiontrendsetter.com/content/fashion_events/ciff/CIFF-Autumn-Winter-2010-11.html
- Ilmiöitä: pinnan alta nousevia ilmiöitä ja muutosvoimia. 2010. [Verkkosivu]. Saatavana: <http://ilmioita.wordpress.com/2010/02/01/promostylin-trendiennuste-kevatkesa-2011/>
- Juutinen, H. Stenström, Å. Vuori, R. 2002. Tehokas omistajahallinto: osuuskunnan hallintohenkilön käsikirja. Helsinki: Pellervo-seura.
- Keskinen, S. 2010. Yritysneuvoja. Seinäjoen Uusyrityskeskus. 9.4.2010
- Kuluttajaturvallisuus: Tukes valvoo tehostetusti heijastimien turvallisuutta, 2010. [Verkkosivu]. Saatavana: <http://www.tukes.fi/fi/Palvelut/Tiedotteet/Tuoteturvallisuus/Tukes-valvoo-tehostetusti-heijastimien-turvallisuutta/>
- Lojander, T & Suonpää, J. 2004. Firma: käytännön yritystoiminta. Helsinki: Otava.
- L 28.12.2001/1488. Osuuskuntalaki.
- Mäntyneva, M. Heinonen, J. Wrange, K. 2008. Markkinontitutkimus. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.
- Osuuskunnan perustajan opas. 2007. [verkkosivu]. Saatavana: http://www.pellervo.fi/wuokko/perust/perustajan_opas/opas08.htm

- Osuuskunta: perustamistoimet ja vastuu. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen yrittäjät. [Viitattu 22.3.2010]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osuuskunta/>
- Parantainen, J. 2005. Sissimarkkinointi. Helsinki: Talentum.
- Rautanen, K. 1984. Ideoita ja tuloksia: luovan työskentelyn käsikirja. Helsinki: Vakuutusalan kustannus.
- Solatie, J. 2001. Fokusryhmät: kvalitatiiviset ryhmäkeskustelut strategisen markkinointitutkimuksen apuna. Helsinki: Mainostajien liitto.
- Tammela, E. 2010. Vanhempi asiantuntija. Työterveyslaitos. 10.4.2010.
- Tilastollisesti hyvin. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Liikenneturva. [Viitattu 10.9.2010]. Saatavana: <http://www.hely.fi/10.htm>
- Yrityksen perustajanopas: käytännön perustamistoimet. 2009. Työ- ja Elinkeinokeskus. Helsinki: Edita Prima Oy.

LIITE 1. Osuuskunnan perustamisilmoitus 1 (3).

Viranomaisen merkintöjä



PERUSTAMISILMOITUS
Osakeyhtiö, osuuskunta, säästöpankki,
säätiö, yhdistys ja muu yhteisö

Y1 Lomakkeella voitte ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, säätiörekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoittakaa tällä lomakkeella myös ennakon määräämistä koskevat tiedot. Lähettäkää lomake osoitteella: PRH - VEROHALLINTO, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

Yrityksen tai yhteisön nimi	
Toiminimi	Yrityksen kieli <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi
2. Nimivaihtoehto	3. Nimivaihtoehto

Kotipaikka (kunta)

Muut mahdolliset toiminimet (Täyttäkää tarvittaessa)	
Rinnakkaistoiminimet (Toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa
Aputoiminimien käännökset	

Yhteystiedot		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Käyntiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
Sähköposti	Kotisivun www-osoite	

Yritys ilmoittautuu seuraaviin rekistereihin:		
<input type="checkbox"/> kaupparekisteriin (Ilittäkää kuitit käsittelymaksusta)	<input type="checkbox"/> arvonlisäverovelvollisten rekisteriin	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteriin
<input type="checkbox"/> säätiörekisteriin	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteriin	<input type="checkbox"/> verohallinnon vakuutusmaksu- verovelvollisten rekisteriin

Yritysmuoto (Käyttäkää myös yritysmuotokohtaista liitelomaketta. Luettelo lomakkeen sivulla 2.)		
<input type="checkbox"/> Asunto-osakeyhtiö	<input type="checkbox"/> Osuuskunta	<input type="checkbox"/> Yhdistys
<input type="checkbox"/> Julkinen osakeyhtiö	<input type="checkbox"/> Säätiö	<input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____
<input type="checkbox"/> Osakeyhtiö (=yksityinen osakeyhtiö)	<input type="checkbox"/> Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivullike	

Tilikausi	
Tilikausi (pv.kk - pv.kk)	Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä (pv.kk.vvvv)

Liite 1. Osuuskunnan perustamisilmoitus 2 (3)

Y1

Yritys jatkaa aikaisemmin toiminutta liikettä		
Edellisen elinkeinonharjoittajan täydellinen nimi tai toiminimi		Yritys- ja yhteisötunnus tai henkilötunnus
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Toiminta aloitetaan myöhemmin (Katsokaa täyttöohje)		
[] alkaen, pvm		
Verohallinnolle lisätietoja antava yhteyshenkilö tai yritys, esim. tilitoimisto		
Nimi		Yritys- ja yhteisötunnus
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	
Kauppa- tai säätiörekisterille tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys (asiamies)		
Nimi		Yritys
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	
Lisätietoja		

YRITYSMUOTOKOHTAISET LIITELOMAKKEET (Täyttäkää yksi seuraavista lomakkeista.)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1 OSAKEYHTIÖ/ASUNTO-OSAKEYHTIÖ/
JULKINEN OSAKEYHTIÖ/VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ/
JULKINEN VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ | <input type="checkbox"/> 5 ASUMISOIKEUSYHDISTYS/ASUKASHALLINTOALUE/
EUROOPPALAINEN TALOUDELLINEN ETUYHTYMÄ/
MUUALLA REKISTERÖIDYN ETUYHTYMÄN SUOMESSA
OLEVA TOIMIPAikka/HYPOTEKKIYHDISTYS/
SÄÄSTÖPANKKI/VALTION LIKELAITOS |
| <input type="checkbox"/> 2 OSUUSKUNTA/OSUUSPANKKI | <input type="checkbox"/> 11 SÄÄTIÖ |
| <input type="checkbox"/> 3 ULKOMAISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN
SIVULIIKE | <input type="checkbox"/> 12 YHDISTYS |
| <input type="checkbox"/> 4 KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/
JULKINEN KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/
VAKUUTUSYHDISTYS | |

Täyttäkää myös lomakkeen sivu 3, jos olette ilmoittautunut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvitys	Puhelin

Henkilötietolain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavissa Internetistä osoitteesta www.ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksen verkkosivustoista.

YTJ 1001 5.2005

Perusosa, sivu 2 (3)

Liite 1. Osuuskunnan perustamisilmoitus 3 (3)

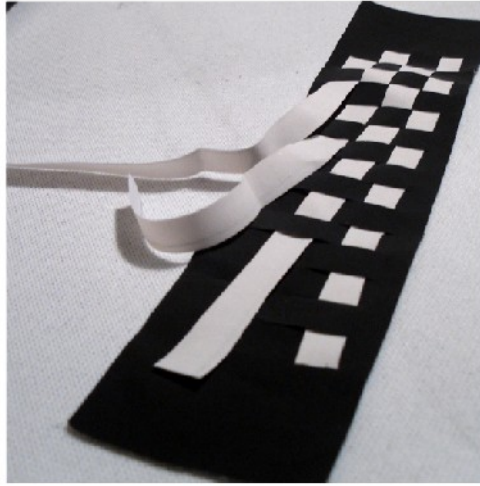
Y1

Verohallinto on ilmoitettava postiosoite		
<input type="checkbox"/> Merkitkää rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoitettu yleiseen käyttöön tarkoitettu osoitetieto.		
<input type="checkbox"/> Muussa tapauksessa täyttäkää alla olevalle riville osoitetiedot.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Päätoimiala		
Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen		
Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ulkomainen elinkeinonharjoittaja ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	vain ilmoitusvelvolliseksi yhteisöhanke- tai -myynnistä
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa		
Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §)	Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)	Yhteisöhanke (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pv.kk.vvvv – pv.kk.vvvv)
Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi	Tilikauden liikevaihto (AVL 3 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	euroa	
<input type="checkbox"/> Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen, perustelut		
Lisätietoja		
Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot		
Ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi		
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		
Pankkiyhteys ja tilinumero		
Palkanmaksua koskevat tiedot		
Ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	Ilmoittautuu merityöuloa maksavaksi työnantajaksi	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ennakkoperintärekisteriin hakeutuva täyttää		
Hakeutuu ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §)		
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		
Ennakkoveron määräämistä koskevat tiedot		
Ensimmäisen tilikauden arvioitu liikevaihto	Ensimmäisen tilikauden arvioitu verotettava tulo	
euroa	euroa	

LIITE 2. Morfologinen analyysi.

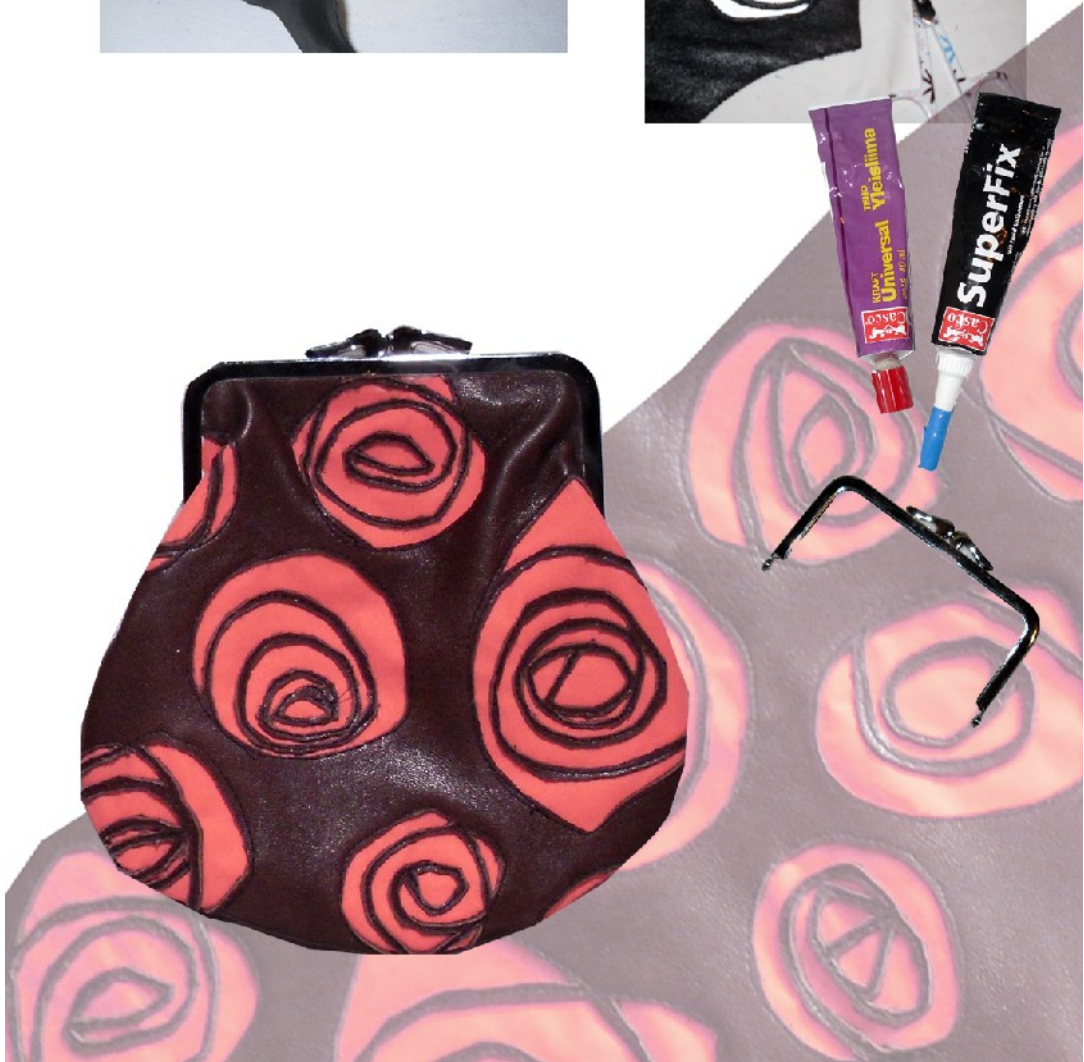
Muoto	Materiaali	Kiinnitys	Väri	Valmistus	Käyttötilanteet	miten käytetään	Kenelle
Katkonaisuus	Heijastinkangas	Ranneke	Valkoinen	Alihankinta	Juhlissa	Arkivaatteisiin	Naisille
Kerroksellisuus	Heijastinnauha	Neppari	Harmaa	Laserleikkuri	Arkena	Ulkoillessa	Miehille
Symmetrisyys	Pehmoheijastin	Rintaneula	Musta	Vesileikkuri	Ulkoilu	Laukkuun	
Epäsymmetrinen	Kova heijastin	Pinni	Punainen	Ompelu	Baari- ilta	Saappaan varteen	
Pyöreys	Heijastinpasta	Klipsi	Keltainen	Ompelu/ leikkaus		Koruna	
Kulmikkuus	Nahka	Kaulakoru	Punainen (kova)	Liimaus			
	Puuvilla	Korvakoru	Keltainen (kova)	Virkkaus			
		Avaimenperä	Valkoinen (kova)	Punominen			
				Painaminen			

LIITE 3. Rannekkeen valmistus vaiheet.

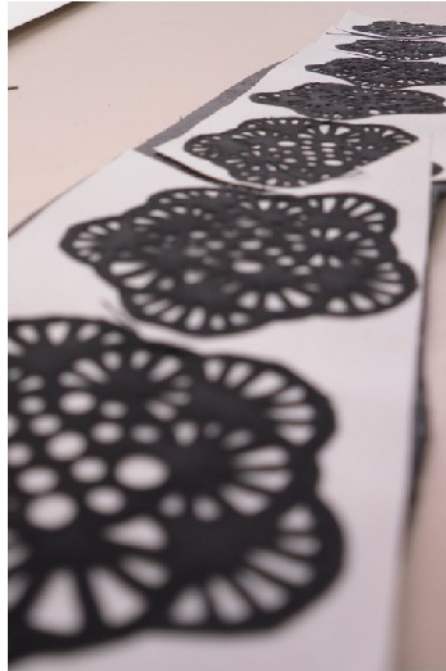


LIITE 4. Ruusu heijastimen valmistus vaiheet.

LIITE 5. Ruusulaukun valmistus vaiheet.



LIITE 6. Pipsa- heijastimen valmistus vaiheet.



LIITE 7. Fokusryhmän haastattelurunko.

Haastateltavien valinta

Ryhmään valitaan muotoilun ammattilaisia jotka kuuluvat oletettuun kohderyhmään.

Haastattelun tavoite

Tavoitteena on saada selville millä tavoin ryhmä suhtautuu heijastimiin. Tavoitteena on myös saada selville vastaako heijastimet niille asetettua tavoitetta toimia ympärivuoden käytössä. Millä tavoin heijastinta on mahdollista parantaa, mitä puutteita siinä on?

Lisää tarkentavia kysymyksiä haastattelun edetessä.

1. Millaisissa tilanteissa ryhmän jäsenet käyttävät heijastimia nyt?

-Millaisia nämä heijastimet ovat?

-Millaisia heijastimien tulisi olla, että niitä käytettäisiin enemmän?

2. Mitä ryhmän jäsenet ajattelevat valmistamistani heijastimista?

-Voisivatko he kuvitella käyttävänsä tällaista heijastinta?

-Millaisissa tilanteissa?

-Voisiko tuotetta parantaa jotenkin?

-Käytettävyys

-Kestävyys

3. Minkä kohderyhmän arvioitte heijastimia käyttävän?

-Minkä hintatason arvioitte heijastimille sopivaksi?

Vapaata kommentointi ja haastattelun aikana heränneitä kysymyksiä.