



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Verkkokaupan kehittäminen ja projektin hallinta Case: Teknologialainaamo

Fält, Daniel

2017 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Yhdessä enemmän

Verkkokaupan kehittäminen ja projektin hallinta Case: Teknologia- lainaamo

Daniel Fält
Tietojenkäsittelykoulutusohjelma
Opinnäytetyö
04, 2017

Daniel Fält

Verkkokaupan kehittäminen ja projektin hallinta Case: Teknologialainaamo

Vuosi 2017

Sivumäärä 35

Opinnäytetyön tavoitteena on kertoa johtamisen haasteista ja verkkokauppa-projektin hallinnasta ja kehittämisestä. Opinnäytetyö on tuotettu Laurea-ammattikorkeakoulun Teknologialainaamo® oppimisympäristölle työharjoittelun aikana. Kehittämistehtävänä oli edistää verkkokauppa-projektin kehittämistä antamalla ideoita, johtamalla ja hallinnoimalla projektin kulkua.

Työssä käytetyt tiedot perustuvat johtamisesta, projektihallinnasta, verkkosivuista ja hyvinvointiteknologiasta kerättyyn suulliseen, sähköiseen ja kirjalliseen tietoon. Työssä hyödynnetään pääsääntöisesti laadullisia-, mutta myös määrällisiä tutkimusmenetelmiä.

Teoriaosuudessa pyritään tutkimaan useita erilaisia johtamiseen ja projektihallintaan liittyviä asioita, kuten karismaattisuutta ja esimerkiksi annetun ja ansaitun vallan eroja. Teoriaosuus pyrkii myös muodostamaan käsityksen optimaalisimmasta lähestymistavasta johtaja-ase-massa. Kehittämisosiossa puolestaan kerrotaan verkkokaupan tarpeista ja projektin etenemisestä, sekä projektin aikana kohdatuista haasteista, sekä kuinka niistä päästiin ylitse.

Lopuksi kerrataan vielä mitä opinnäytetyöstä hyödyttiin, mitä jatkokehitysideoita projektin aikana tuli mieleen, miten teoriasta opittua osattiin ja osataan jatkossa hyödyntää ja mitä koko opinnäytetyö merkitsi oppimisen kannalta.

Asiasanat: verkkokaupat, projektinhallinta, johtaminen, kehitystehtävä, Teknologialainaamo

Daniel Fält

Managing the Development of an Online-store Case: Teknologialainamo

Year

2017

Pages

35

The primary goal of the thesis is to tell about the challenges of leading and about supervising and improving an online store development project. The thesis was made for a Laurea University of Applied Sciences learning environment Technology Library during an internship there. The task was to supervise the online store development project and provide ideas, leadership and control throughout the project.

The thesis utilizes research made into leadership, project management and websites and the research methods utilized in this thesis are mainly qualitative but the thesis also utilizes quantitative methods.

The theoretical background of this thesis attempts to study the many different aspects of leadership and project management such as charisma and the difference between given and acquired authority. The theoretical background will also attempt to find the most optimal form of approach to dealing with the role of a manager. The empirical section on the other hand describes the needs of an online store, the development of a project and the challenges met during the project and how they were overcome.

Finally there is a recap about what was useful about the thesis, what after development ideas were come up with, what was learnt from the theories was and will be utilized and what did the whole thesis mean in terms of personal learning.

Keywords: project supervising, leadership, online stores, development, Technology Library

Sisällys

1	Johdanto	6
2	Työn lähtökohdat	6
2.1	Teknologiaalainamo®	7
2.2	Kehittämiskohde	9
2.2.1	Kehittämistavoite ja -haasteet	9
2.2.2	Rajaukset	10
2.3	Keskeiset käsitteet	10
3	Esimiestoiminnan ja verkkosivujen tutkinta	11
3.1	Johtaminen	11
3.2	Projektijohtaminen	13
3.3	Projektihallinta	14
3.4	Verkkosivut yleisesti	15
4	Projektin tutkimusmenetelmät	16
5	Projektin kulku	17
5.1	Suunnittelu ja tarpeet	18
5.1.1	Käytännöllisyys	19
5.1.2	Rakenne ja ulkoasu	19
5.1.3	Toiminnallisuus ja business-malli	21
5.2	Toteutus	22
6	Haasteet ja onnistumiset	24
6.1	Kommunikaatio	24
6.2	Johtamismenetelmät	25
6.3	Työtehokkuus	26
6.4	Kehittämiskysymykset	26
7	Yhteenveto ja jatkokehitys ehdoitukset	26
8	Oman oppimisen arviointi	27
	Lähteet	29
	Kuviot	30
	Liitteet	31

1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä käyn läpi opiskelijavoimin toteutettavan verkkokauppa-projektin johtamista ja sen haasteita. Projekti sai alkunsa työharjoitteluni aikana Laurean Teknologialainamossa eräässä marras/joulukuun aikana pidetyssä palaverissa, jossa käytiin lävitse Laurean opiskelijoiden tuottamaa palvelunkehityksenkartoitusta, jossa he listasivat muutamia eri tapoja kasvattaa Teknologialainamon tuottavuutta ja perustelivat niiden hyötyjä ja haittoja. Ennen tätä palaveria oltiin myös Teknologialainamon sisäisesti käyty keskustelua verkkokaupasta ja siitä kuinka se sopisi Teknologialainamon toimintaan.

Opiskelijoiden esityksestä syntyi sitten idea tämän verkkokauppa-projektin aloittamiseksi. Minusta tehtiin Teknologialainamon vastuuhenkilö projektin toteutuksen kannalta, sillä minulla on koulutukseni kannalta ymmärrystä projektin tarpeista ja osaan välittää tämän informaation eteenpäin niin, että Teknologialainamon vakituinen henkilökunta ymmärtää mistä on kyse. Minä pystyn myös kommunikoimaan Teknologialainamon tarpeet mahdollisimman selkeästi verkkokauppaa tekeville tietotekniikan opiskelijoille.

2 Työn lähtökohdat

Projekti aloitettiin virallisesti tammikuussa 2017 ja sen olisi määrä päättyä ennen kesäkuuta, jotta opiskelijoille saadaan siitä opintopisteet tai opinnäytteet tarpeiden mukaan. Projektiin valittiin sähköpostin kautta kaksi henkilöä joista toinen oli erittäin pätevä rakentamaan verkkosivuja ja toinen oli entinen harjoittelija Teknologialainamossa. Projektiin tuli mukaan myös kolmas henkilö toisen valitun opiskelijan suosittelemana ja tämä pieni ryhmä aloitti projektin työstämisen joulukuun loppupuolella ja he ovat yhä työstämässä sitä tämän opinnäytteen kirjoittamisen aikana.

Projektipäällikkönä huolehdin muun muassa siitä, että työt etenevät ajallaan, ja että kommunikatio suuntaan ja toiseen toimii. Välitän johdon toiveet sivujen suhteen ja arvioin yhdessä opiskelijoiden kanssa, miten nämä toimivat käytännössä ja onko osa niistä edes toteutettavissa.

Projektin tarkoitus on luoda helppokäyttöiset verkkokauppa -tyyliset sivut Teknologialainamolle, joista ihmiset joille esittelemme tuotteita voivat käydä helposti lainaamassa, vuokraamassa tai tilaamassa tuotteen suoraan yritykseltä, ilman että heidän tarvitsee lähteä etsimään, mistä kyseisiä tuotteita voi sitten hankkia esittelymme jälkeen.

2.1 Teknologialainaamo®

Työharjoitteluni sijoittui ajalle, jolloin Teknologialainaamossa oli sisäisesti paljon keskustelua toiminnan kehittamisestä ja laajentamisesta. Teknologialainaamon nykyinen rakenne ja toimintamalli sallii sen olemassa olon (Sillä se ei tee tappiota toiminnallaan), mutta sillä on myös paljon potentiaalia, jota voisi kehittää, jotta se voisi myös menestyä jatkossa. Mutta jotta näistä asioista voisi puhua, on ensin ymmärrettävä, mistä on kyse.

Teknologialainaamo® on Laurea-ammattikorkeakoulun alaisuudessa toimiva monialainen oppimisympäristö, jonka toimintaa valvoo TKI-johtaja Päivi Putkonen ja jonka toiminnasta vastaa projektityöntekijä Anniina Honkonen. Teknologialainaamo toimii hyvinvointiteknologian esittely-, testaus- ja lainausympäristönä senioreille, heidän omaisilleen ja sosiaali- ja terveysalan ammattilaisille sekä opiskelijoille ja muille hyvinvointiteknologiasta mahdollisesti kiinnostuneille.

Teknologialainaamon fyysinen toimintapiste löytyy Tikkurilan Laurean ammattikorkeakoulun kampukselta. Teknologialainaamolla on myös yhteistyötoimintaa HELMET-kirjastoihin kuuluvien Hakunilan ja Tikkurilan kirjaston kanssa, mahdollistaen hyvinvointiteknologian esittelyn heidän tiloissaan maanantaisin. Näiden toimipisteiden lisäksi Teknologialainaamo kulkee Uudenmaan alueella esittelemässä hyvinvointiteknologiaa erilaisissa tapahtumissa, yrityksissä ja seniorialan toimijoilla, kuten päivätoiminnoissa ja eläkeläisjärjestöissä sekä periaatteessa missä tahansa johon esittelyä on pyydetty.

Teknologialainaamo sai alkunsa "mHealth booster" -hankkeena, jonka rahoitti Euroopan sosiaalirahasto (ESR) ja Uudenmaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY). Hankkeen tarkoituksena oli edistää pk-yritysten liiketoimintaa ja -osaamista. Edistää alan työllisyyttä, esitellä yritysten ratkaisuja siten, että niitä pääsi kokeilemaan. Ja parantaa tietämystä erilaisista ratkaisuista ja niiden hyödyistä. Hanke toteutettiin Espoon ja Vantaan alueella.
(mHealth booster, Laurea-ammattikorkeakoulu)

Teknologialainaamon toimintana on hyvinvointiteknologian esittely henkilöille ja ryhmille, jotka siitä voisivat hyötyä. Teknologialainaamo ei kuitenkaan itse luo tätä hyvinvointiteknologiaa tai käy sitä ostamassa esiteltäväksi, vaan kontaktoi yrityksiä, joilla on hyvinvointiteknologiaa ja ehdottaa heille yhteistyötä.

Yritysyhteistyö on Teknologialainaamon toiminnan peruskiviä. Yrityksien kanssa tehdään sopimus, jossa Teknologialainaamo ottaa sovitun määrän yrityksen tuotteita mukaan esittelytoimintaansa ja esittelee niitä kohdeyleisölle samalla keräten esimerkiksi tuotepalautetta ja kehittämis ehdotuksia. Jos kiinnostus tuotteisiin herää, esittelijät antavat esitteitä ja ohjeistavat, kuinka yritykset ja yhteyshenkilöt löytää, ja mistä tuotteen voi ostaa

itselleen. Yritys saa myös mainostusta sosiaalisessa mediassa ja Teknologialainaamon verkkosivuilla, puhumattakaan kohderyhmien suullisesti eteenpäin viemästä mainostuksesta. Muunlaista hyötyä saa esimerkiksi erilaisista opiskelijaprojekteista, joita Laurean opiskelijat voivat tehdä yritykselle. Yritys puolestaan sitoutuu maksamaan Teknologialainaamolle tuotteiden määrän mukaan määräytyvän summan 50-150€ aina puolen vuoden välein.

Esittelytoiminta on ilmaista sekä maksullista. Kolmannen sektorin toimijat, kuten ryhmäyhdistykset kuuluvat ilmaisen esittelytoiminnan piiriin. Nämä ihmiset ovat se ryhmä, jotka nimenomaan tarvitsevat hyvinvointiteknologiaa ja esittelytoiminnan sulkeminen maksumuurin taakse heidän osalta olisi epäoikeutettua kun otetaan huomioon, että Teknologialainaamon toimintaideana on tietämyksen lisääminen sitä tarvitseville. Lisäksi tähän ryhmään kuuluvilla ihmisillä ja yhdistyksillä ei usein ole kovin suuria käteisvaroja jäljellä. Kaiken lisäksi esittelytilaisuuksien mahdollinen hylkääminen maksullisuuden vuoksi juuri tätä teknologiaa tarvitsevien keskuudessa on Teknologialainaamon hyvinvointiteknologiatietämyksen levittämisen vastaista toimintaa.

Maksullisen esittelytoiminnan ryhmään kuuluvat sosiaali- ja terveysalan ammattilaiset ja opiskelijat, sekä yritykset tai yritystoiminnat kuten palvelukodit tai valtion toimintapalvelut. Syy esittelytoiminnan maksullisuuteen on yksinkertaisuudessaan se, että nämä ryhmät eivät tarvitse tietoisuutta hyvinvointiteknologiasta itselleen, vaan asiakkailleen ja heillä on maksullista toimintaa itsellensä, jolloin maksullisuus ei ole iso este jos esittelytoiminta kiinnostaisi. Tämän ryhmän asiakkaat saavat kuitenkin myös esittelytoiminnan yhteydessä kansion kaikista hyvinvointiteknologiatuotteista, joita Teknologialainaamo esittelee, jotta tiedon voi jatkossa välittää eteenpäin ilman erillistä esittelyä. (Honkonen, Putkonen 2017)

Teknologialainaamon toiminnan päämääränä on lisätä ihmisten tietämystä hyvinvointiteknologiasta, jotta heille tulisi helpompaa elää itsenäisesti tai mukavammin omaa elämäänsä. Teknologialainaamon henkilökunnalle on tärkeää, että ihmisille tuodaan tieto teknologiasta joka voisi helpottaa heidän elämäänsä ja että turhia teknologiaan liittyviä harhaluuloja poistetaan. Suurin osa kohderyhmään kuuluvista ihmisistä ovatkin senioreita ja he ovat syntyneet aikakaudella, jolloin teknologia oli uutta ja tuntematonta ja täten pelottavaa tai epäluotettavaa. Tämän vuoksi isolla osalla senioreista on ennakkoluuloja teknologiasta ja sen tarpeellisuudesta ja juuri näitä ennakkoluuloja Teknologialainaamo koittaa toiminnallaan poistattaa, jotta seniorit uskaltavat ottaa sen askeleen eteenpäin auttaakseen itseänsä.

Teknologialainaamon toiminta ei siis ole päämääräisesti voittohakuista vaan puhtasti ihmislähtöistä ja tämän lähtökohdan vuoksi Teknologialainaamon kasvu on välillä haastavaa. Sillä vaikka halua olisi kuinka paljon, halukkuus ei mahdollista laajentumista, vaan tuottavuus. Vaikka Teknologialainaamon toiminta tuottaa jonkin verran rahaa yrityksiensä "jäsenmaksun" ja

esittelytoiminnan kautta, se ei tuota tarpeeksi mahdollistaakseen toiminnan kasvattamista esimerkiksi palkkamalla useampia työntekijöitä tai aukaisemalla uutta toimipistettä. Syy tähän on se, että toiminnan kasvattamiseen tarvitaan lisää toimijoita ja toimijoiden palkkaamiseen tarvitaan lisää tuloja, joita saa sitten toimintaa kasvattamalla, mikä taas ei ole mahdollista ilman, että kasvattaa toimijoiden määrää ja niin edelleen. On kuitenkin tapoja kiertää tätä ongelmaa ja kyseinen verkkokauppa on yksi niistä. (Honkonen 2017)

2.2 Kehittämiskohde

Opinnäytetyöni on luonteeltaan kehitysprojekti, joka kuvailee johtamisen haasteita sekä verkkokaupan rakentamis -projektin hallintaa ja sen aktiivista kehittämistä. "Kehittämistutkimuksessa on taustalla ilmiö, prosessi tai asiantila, jonka halutaan olevan kehittämisen tai muutoksen jälkeen paremmin." (Kananen 2012, 13) Kehittämiskohteena on Teknologiaalainamon toiminnan laajentaminen ja sen kehittämiseksi valittiin Laurean opiskelijoiden tekemän projektin perusteella verkkokaupan rakentaminen. Opiskelijat olivat kartoittaneet tutkimuksessaan "Teknologiaalainamon verkkokauppa Case: sisällön esikartoitus" erilaisia tapoja parantaa ja vakiinnuttaa Teknologiaalainamon toimintaa ja ansaintalogiikan kehitystä. Siinä oli käyty lävitse hintojen nostamisesta ja toimintavauhdin kiristämistä ja paljon muita vaihtoehtoja, jotka oli myös kartoitettu ja perusteltu hyvin.

Lopulta kehitettäväksi valittiinkin verkkokauppa, sillä se oli yksinkertainen ja turvallisin idea lähteä testaamaan käytännössä. Olin tämän päätöksen myötä heti ilmoittautumassa projektijohtajaksi, sillä näin erinomaisen haasteen itseni kehittämiseksi ja opinnäytetyön perustaksi. Verkkokaupan kehittämisen valvonta ja ohjeistus tulisi olemaan haastavaa, mutta palkitsevaa.

2.2.1 Kehittämistavoite ja -haasteet

Tavoitteena oli luoda iästä riippumatta helposti ymmärrettävä ja käytettävä verkkokauppa, joka oli visuaalisesti miellyttävä ja helppo hallinnoida. Projekti tulisi toteuttaa harjoittelun aikana toukokuun loppuun mennessä. Toisena tavoitteena oli myös tarjota esittelyiden kohderyhmille uusi helposti löydettävä kanava hyvinvointiteknologian ostamiseen, vuokraamiseen tai testaamiseen ja tarjota yrityksille uusi kanava myydä tuotteitaan.

Projektin kehittämisen kannalta varsinaiset haasteet minun kannalta olivat työnteon valvonnan puolella. Olin vastuussa projektin etenemisestä ja työntekijöiden kanssa kommunikoinnista, enkä itse verkkokaupan rakentamisesta. Opinnäytetyö keskittyikin johtamisen ja projektihallinnan haasteisiin ja niiden mahdollisten ratkaisujen löytämiseen.

2.2.2 Rajaukset

Opinnäytetyön kannalta rajattiin kaikki muu paitsi projektin hallinta ja toteutus, tutkimuksen kannalta on relevanttia tutkia, kuinka hallintaa voidaan toteuttaa ja millä tavalla työntekijät vastaavat hallintamenetelmin. Rajaus tehtiin siksi, että ihan hallinnan menetelmiä ja johtamisen tyylejä on niin monia erilaisia, että jo pelkästään niiden tutkiminen vie aikaa.

Verkkokaupan kehityksen suhteen rajattiin tarpeiden kartoitus vain pääkohderyhmään, eli senioreihin. Vammaiset ovat esimerkiksi niin kattava ryhmä, että heidän tarpeiden kartoittaminen olisi vaikeaa ja hoitoalan ammattilaiset kuuluvat suurin osa tavallisten ihmisten ryhmään, eli heillä ei normaalisti ole isoja ongelmia käyttää verkkosivuja. Seniorit taas ovat ryhmä, jota on hieman helpompi yleistää. Esimerkiksi jos korjaa yhden yleisen ongelman, se vaikuttaa todennäköisesti kaikkiin seniorikäyttäjiin, jotka osaavat tulla palveluun saakka.

2.3 Keskeiset käsitteet

Käsitteinä projektissa toimivat helppokäyttöisyys, ulkonasu sekä hyvinvointiteknologia. Helppokäyttöisyys määrittelee, kuinka helppo palvelu on käyttää, hallinnoida ja omaksua iästä tai mahdollisista vammoista riippumatta. Visuaalinen ulkoasu liittyy puolestaan siihen, miltä palvelu tulee näyttämään, millaisen esivaikutelman se antaa ja onko ominaisuudet ymmärrettävissä pelkästään näkemällä.

Hyvinvointiteknologia sen sijaan on erilaisia apuvälineitä tai palveluita, jotka ovat kehitetty auttamaan ihmistä selviämään jokapäiväisestä arjesta mahdollisimman helposti ja turvallisesti. Hyvinvointiteknologiaa tulee monissa eri muodoissa, oli ne sitten paikannuslaitteita, verenpainemittareita tai vaikkapa kävelykeppejä. Purkinavaajakin on hyvinvointiteknologiaa vaikka se ei sisällä mitään varsinaista teknologiaa. Välikankaan (2006) mukaan Monet kunnat ovat esimerkiksi pyrkinet aikaisemminkin edistämään vanhojen ihmisten elämistä erilaisilla tavoilla, kuten Turvallisesti kotona -kampanjalla Lahdessa tai Kuunteleva koti kehittämishankkeella Hämeenlinnassa. Mäki (2011) puolestaan on KÄKÄTE-projektin 1/2011 raportissa listannut useita hyviä esimerkkejä siitä, kuinka ikäihmiset ovat testailleet ja arvostelleet erilaisia hyvinvointi-innovaatioita.

Nimenomaan tuo "teknologia" -sana on käytännössä harhaanjohtava ja usein saa vanhat ihmiset epäilemään kun heidän arjen helpottamisesta puhutaan, sillä kovin moni yhdistää "teknologia" -sanan tietotekniikkaan, vaikka itse tuotteella tai palvelulla ei olisi mitään varsinaista yhteyttä tietotekniikkaan. Teknologialainaamon esittelytoiminnassa aloitetaankin usein kysymyksellä "Mitä sana hyvinvointiteknologia tuo mieleen?" ja melko usein vastaukset liittyvät jotenkin digitaalisiin laitteisiin kuten vaikkapa älypuhelimiin.

3 Esimiestoiminnan ja verkkosivujen tutkinta

Johtaminen, projektijohtaminen, projektihallinta ja verkkosivut ovat aiheita, jotka ovat elintärkeitä ymmärtää, mikäli tällaista projektia lähtee tekemään. Tässä osiossa selitetään, mitä nämä aiheet ovat ja mitä niistä tulee ymmärtää, jotta niitä voi hyödyntää. Johtamistyyliä sekä projektihallintamenetelmiä on useita erilaisia ja tämän tiedostaminen ja hyödyntäminen erottaa hyvät johtajat huonoista.

Verkkosivut puolestaan voivat olla monenlaiset ja ne pystyy räätälöidä vastaamaan käyttäjiensä tarpeita. Projektin kannalta meitä kuitenkin kiinnostaa vain, mitä varten verkkosivuja tarvitaan, sekä mitä sellaisten perustamisessa kannattaa ottaa huomioon.

3.1 Johtaminen

Johtajuus käsitteenä on ihmisten, yritysten tai vaikkapa valtioiden johtamista erilaisilla menetelmillä, jotta saadaan esim. jokin päämäärä tavoitettua tai asia tehtyä. Johtamista on ilmennyt kautta historian, sillä se on olennainen osa hierarkkisten eläinten (kuten ihmisten) yhteiskuntaa ja se pohjautuu yhteiskuntien selviytymisen edistämiseen. Johtamistapoja ja tasoja on todella erilaisia ja hyvät esimerkit johtamisen ylemmästä tasoista ovat nykyajan valtiomuodot, jotka pohjautuvat erilaisiin yhteiskuntaideologioihin. Demokratiassa usea henkilö johtaa yhdessä neuvottelemalla ja äänestämällä, kun taas esim. diktatuurissa ja monarkiassa on vain yksi oikea johtaja. Keskitymme tässä työssä kuitenkin niinsanotusti normaaliin yritystason johtajuuteen, johon kuuluu erilaisia osalueita, kuten laadullista, strategista ja tavoitejohtamista.

Projektin aikana käytetty johtamistyyli muistutti lähimmiten tavoitejohtamista (sama asia kuin tulosjohtaminen periaatteessa). Kyseinen johtamistyyli perustuu alaisen ja johtajan yhteisymmärrykseen projektin tavoitteista ja alaisen kannustaminen tekemään työtä tavoitteiden saavuttamiseksi. "Projektijohtaminen on tulosjohtamista selkeimmillään. Projektille asetetaan ajalliset, sisällölliset, laadulliset ja taloudelliset tavoitteet. ...Tavoitteet voidaan jakaa jokaiselle projektiryhmän jäsenelle. Kullakin on omiin tehtäviinsä liittyvät aikataulu-, työmäärä-, ja sisältötavoitteet. Tavoitteet tulee sopia yhdessä tekijän kanssa, ei sanella." (Pelin 2011, 35)

Johtamisen laatuun vaikuttaa useita eri asioita, joiden huomaaminen ja hyödyntäminen erottaa hyvät johtajat huonoista. Näihin asioihin kuuluu mm. kyky lukea ihmisiä, tajuta millä tavoin he toimivat ja missä ympäristössä heistä saisi eniten irti, ihmisten arvostaminen ja sen kertominen, sillä jos henkilö tietää, että hän tekee arvokasta työtä, hän on todennäköisemmin tyytyväinen työhönsä ja tekee sitä myös tehokkaammin. "Hyvään johtamiseen kuuluu kannustaminen, hyvien suoritusten palkitseminen ja parempaan ohjaaminen" (Hiltunen 2011,

27). Johtajan tulee pystyä ajattelemaan empaattisesti, työntekijöidensä näkökulmasta, mikäli hän mieli saada parhaita mahdollisia tuloksia. Tämä painostuukin etenkin suomalaisessa kulttuurissa, jossa tunteista ei uskalleta ai haluta olla kovinkaan avoimia. (Hiltunen 2011.)

Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että johtajan tulisi toimia vain työntekijöiden halujen mukaan, vaan johtajan on osattava neuvotella, työntekijät ovat päivän päätteeksi tasa-arvoisia ihmisiä johtajan kanssa ja heilläkin voi olla rakentavaa sanottavaa työn suunnasta. Se että osaa kuunnella alaisiaan on jotain, joka pitää oppia jos aikoo pärjätä johtajan asemassa. Kun kuuntelee alaisiaan ja juttelee heidän kanssaan työstä ja muusta elämästä, oppii tuntemaan kenen kanssa työskentelee, miten tämä kyseinen henkilö pärjää ja ehkä jotain uutta itse työhön tai itseensä liittyen.

Karismaattinen johtaja pääsee pitkälle yritys-elämässä, eli henkilö joka pystyy huomioimaan kaikkia yllämainittuja asioita onkin erittäin tärkeä voimavara yrityksille. On myös huomioitava, että vaikka yritykset hakevat tehokkaita ja kunnianhimoisia henkilöitä kun etsivät johtajia, näiden vaatimuksien täyttäminen ei tee kyseisestä henkilöstä karismaattista saati sitten miellyttävää henkilöä. "Karismaattinen henkilö on harvoin hyvin eloisa ja näkyvyyttä hakeva. Karisma perustuu hyvin pitkälti luottamuksellisuuteen, asiantuntemukseen, uskottavuuteen ja turvallisuuteen. Sellainen henkilö on enemmän vakaa, harkitseva ja rauhallinen. Karismaattisuuteen kuuluu taito pystyä välttämään konfliktien syntymistä esimiehen ja henkilöstön kesken." (Moisalo 2010, 37)

Johtajuudesta vielä pitää painottaa oman esimerkin tärkeyttä. Työntekijät sopeuttavat omaa työmotivaatiotansa ja tehokkuuttansa itsensä lisäksi myös johtajan luoman ilmapiirin ja esimerkin perusteella. Jos johtaja itse vähät välittää työarvoista ja säännöistä, se kyllä siirtyy ihan työntekijätasolle asti, sillä ihminen on perimältään hierarkkinen eläin ja mallia otetaan aina "korkeammista" henkilöistä.

Hyvä johtaja on myös jatkuvasti pyrkimässä kehittää omaa toimintaansa ja luonnettaan johtajana. Tällaisen kehitystoiminnan avulla pyritään tuomaan esille omat vahvuudet ja heikkoudet ja sitten vahvistamaan niitä. Kukaan ei ole täydellinen, aina on kehittämisen varaa ja mikäli tämän ymmärtää, pystyy todellakin kehittämään itseänsä johtajana. Jos itsellä on kuitenkin hankaluuksia löytää kehittämisen kohteita itsestään, voi hyödyntää alaisiaan ja olettaen, että johtaja on ollut mielekäs heille, ja kykenee avoimesti vastaanottamaan ja hyväksymään kritiikkiä, alaisilta voi saada kullannarvoista palautetta oman toimintansa edistämiseksi. (Hokkanen 2008, 148-149.)

3.2 Projektijohtaminen

Projektin johtamisessa tärkeimmät tavoitteet on huolehtia, että projekti toteutuu ajoissa, pysyy budjetissa ja täyttää asetetut vaatimukset. Tästä syystä projektipäällikön on ymmärrettävä, kuinka tärkeä rooli hänellä on projektissa sen toteutuksen aikana ja täten uskallettava käyttää auktoriteettiaan hyväksi, vaikka se voisi välillä vaikuttaa esim. turhalta ilkeilyltä. Projektiä johtaessa on siis tärkeää osata koko toiminta-alueensa ja olla itsevarma. Projektijohtajan onkin omattava päämäärätietoisuutta, täsmällisyyttä ja tarkkuutta hyvä itsetunto, johtamiskykyä, sosiaalisia taitoja, sekä kykyä hoitaa useita asioita samanaikaisesti. Jos johtaja omaa nämä ominaisuudet, hän todennäköisesti hoitaa asiat kunnolla alusta loppuun saakka ja ratkaisee tai välttää kaikki projektissa ilmaantuneet aineelliset ja sosiaaliset ongelmat. (Ketunen 2009, 29-31.)

Projektipäällikön rooli ei suinkaan ole tuottaa itse tuotetta, vaan valvoa ja opastaa alaisiaan toimimaan yhdessä kuin rasvattu kone. " Projektipäällikkö on projektin operatiivinen johtaja, jolle kuuluu projektin päivittäisjohtaminen. Hänen tehtävänä on saavuttaa asetetut tavoitteet annetuilla resursseilla." (Ruuska 2007, 137) Projektipäällikön toimena on delegoida työtehtävät eteenpäin oikeille ryhmille tai henkilöille. Hän on vastuussa siitä, että kaikilla on aina tarvittaessa heidän taitoihinsa soveltuvaa työtä ja että työt hoituvat ajallaan.

Alaisia käskytessä on myös ymmärrettävä, että oma auktoriteetti voi ilmaantua eri muodoissa sitä käyttäessä. Tästä esimerkkinä toimii Berkunin (2006, 314-315) selittämät annettu ja ansaittu valta. Annettu valta on työtehtävän saamisen mukana tullutta puhdasta käskytysvaltaa, periaattessa samaa valtaa, jota esimerkiksi vanhemmat käyttävät lapsiinsa. Vanhemmat saavat heti lapsen synnyttyä kaikki oikeudet (muun muassa) käskytää häntä, koska he ovat lapsen huoltajia aina sinne asti kunnes lapsi kasvaa täysi-ikäiseksi. Jokainen tietää, että kaikki vanhempien käskyt eivät ole mieluisia, mutta ne on pakko tehdä, vaikka kapinoiden vastaan. Työelämässä kuitenkin työntekijä voi kapinoida tätä annettua valtaa vastaan ja tämän kapinan lopettaminen ei olekaan helppo asia. Ansaitulla vallalla voi tämän kapinan vaaran mitä todennäköisemmin ohittaa kokonaan, sillä se perustuu luottamukseen ja kunnioitukseen, mitä puolestaan saa olemalla esimerkiksi mukava ja avulias, kuten aiemmassa johtamisen kappaleessa mainittiin.

Projektin työntekijöitä johtaessa onkin muistettava, että johtajana et todennäköisesti ole muita viisaampi heidän töissään, sillä useimmiten alaisina toimii henkilöitä, jotka ovat oman alansa ammattilaisia ja he osaavat kyllä asiansa. Se mitä he tarvitsevat ja eivät pysty tekemään itse oman työnsä ohessa on tehokas kommunikointi toisten ryhmien ja ihmisten kanssa, jotta he voivat jatkaa omaa työtään tehokkaasti ja ilman turhia taukoja esimerkiksi sen vuoksi, että ei ole tietoa siitä, onko toinen työryhmä valmistanut jonkun osan, jota kyseisen henkilön ryhmä tarvitsee edetäkseen. Tähän liittyen, esimerkiksi kahvitauko ei ole turha

tauko, sillä työntekijöiden on pystyttävä myös ylläpitämään tehokkuustasoaan esimerkiksi juuri virkistäytymällä.

3.3 Projektihallinta

Projektinhallinta on kykyä johtaa useita prosesseja ja henkilöitä samanaikaisesti, visualisoida prosessien tuloksia ja eri kokonaisuuksia yhtenä kokonaisuutena, ratkaista välttämättömiä ongelmatilanteita niiden ilmaantuessa ja paljon muutakin. Projekteissa tulee aina lähteä eteneeseen rauhallisesti ja järjestelmällisesti eteenpäin, sillä projektien toteutuksen isoin haaste on epäjärjestys ja siitä koituvat virheet.

Virheiden ja ongelmien syntymistä pystytään välttämään muun muassa kierrättämällä tietoa, esimerkiksi jos projektillaiset tai joku muu on tehnyt samanlaisen projektin aiemmin, niin aikaisemmasta projektista voi ottaa opiksi ja hyödyntää siitä saatua tietoa uutta projektia tehdessä. On myös tärkeää kartoittaa, että kaikki projektissa mukana olevat kykenevät ymmärtämään projektissa käytettäviä käsitteitä, esimerkiksi konsultoinnin avulla. Lisäksi on vielä otettava huomioon mahdolliset työntekijä-, kilpailija-, ulkoiset- ja osaamisongelmat yms. (Forsberg 2003) Haasteista ei ole pulaa projektin hallinnassa ja hyvä asenne projektia hallitessa on se, että "Haasteita ja ongelmia kyllä tulee, niitä ei voi välttää, mutta ne eivät ole ylittämättömiä". Syyllisten etsiminen on normaali reaktio epäonnistumisten sattuessa ja muun muassa tästä syystä, projekteissa tulee pitää sopivasti kontrollia, jotta työntekijät voivat keskittyä olennaiseen, eivätkä jää miettimään mahdollisia projektissa tapahtuneita ongelmia.

Projektihallinnassa on Forsbergin (2003) mukaan 4 välttämättömyyttä: yhteinen sanasto, ryhmätyö, projektin elinkaari sekä projektihallinnan elementit. Yhteinen sanasto viittaa kommunikaatioon ja sen välttämättömyyteen. Projektiryhmät koostuvat usein eri alojen osaajista ja mitä useampi ala mukana on, sitä enemmän vieraita termejä ilmenee keskusteluissa. Ryhmätyöläisten tulee osata ilmaista asiansa sanoin, jotka muutkin ryhmäläiset ymmärtävät koulutuksesta riippumatta. Ryhmätyö on ilmiselvä asia, ryhmässä ihmisestä tulee osa kollektiivia, jonka tarkoituksena on toteuttaa joku toiminto, jos ryhmässä on ihmisiä, jotka eivät työskentele muiden kanssa, toiminta heikkenee ja virheiden mahdollisuus moninkertaistuu. Sanonta sanookin jotakuinkin näin, että "Yksittäinen oksa on helppo katkaista, mutta 10 onkin eri asia". Projektin elinkaari kuvastaa itse projektia ja sen prosessia, on äärimäisen tärkeää, että koko projekti on hahmoteltu alustavasti jollain tasolla, jotta projekti ei missään vaiheessa seiso tai lähde tekemään väärää vaihetta. Tässä painottuu myös se, että ymmärtääkö projektityöläiset projektin tarkoituksen, sillä on helpompi tehdä työtä ymmärrettyä päämäärää varten. Projektin hallinnan elementit taas vastaavat projektijohtajan kyvyistä esimerkiksi ajoittaa työtä, jakaa työtä tai tehdä analyysejä.

Projektinhallinnassa johtajalla on erilaisia tapoja motivoida ihmisiä, ja projektin kannalta oikean motivaatiotason ja tavan löytäminen on erittäin tärkeää. "Johtajan motivointihaaste on käyttää hyväkseen tuota käytettävissä olevaa "harkinnanvaraista" työtehoa." (Forsberg 2003, 278) Tuo lause on erinomaisesti muotoiltu, sillä tämän projektin aikana minulle tuleekin ongelmia kyseisen aiheen alueelta ja se kuvastaa muutenkin hyvin sitä, että oikean motivointitavan löytäminen ei ole helppoa. Työntekijän kanssa ei voi olla liian tiukka tai rento, vaan johtajan on osattava arvioida milloin työntekijä voi olla itsenäinen ja milloin hän tarvitsee valvontaa. Näihin asioihin vaikuttaa osaamisen lisäksi erilaiset henkiset ja muut tekijät, kuten kuinka mukavaksi henkilö kokee työnsä, tunteeeko hän että hän tekee jotain hyödyllistä, miten hänen omassa elämässään menee ja niin edelleen. Kun tietää henkilön oman motivaatiotason, pystyy katsomaan hänen valmiutta ottamaan käskyjä vastaan. Jos ei suoraan pysty delegoimaan tehtäviä, niin että luottaa niiden valmistuvan, voi aloittaa hitaasti ohjaten, valmentaan ja sittemmin tukien kyseistä työntekijää niin kauan kunnes hän on valmis suorittamaan itsenäisesti tehtäviä joita hänelle annetaan.

Motivaation lisäksi myös positiivinen asenne ja luottamus kanssatyöläisiin on tärkeää. Projekteilla on tarpeeksi haasteita onnistumisen kannalta ilman että jollain työntekijällä tai projektipäälliköllä olisi negatiivinen asenne tai luottamusongelmia muita tai itseään kohtaan.

Projektihallintaa voi myös helpottaa hyödyntämällä erilaisia projektihallinnan työkaluja kuten tietokoneohjelmistoja, joista yksinkertaisin esimerkki on Microsoftin sovellus Excel. Excel on taulukko ohjelma, joka sallii erilaisten taulukoiden ja kaavioiden yms. tekemisen suhteellisen vaivattomasti. Tietokoneohjelmien lisäksi työkaluja ovat esimerkiksi erilaiset ihmisten luomat kaaviot kuten melko tunnettu Gantt-kaavio, jonka loi Henry Gantt amerikkassa n. 1800 luvulla helpottamaan projektityöskentelyä.

3.4 Verkkosivut yleisesti

Verkkosivujen päätarkoituksena on laajentaa jotain toimintaa kaikkien saavutettavalle tasolle, jotta kyseinen toiminta saa enemmän näkyvyyttä ja näin "myyntipalvelun" kannalta, enemmän myyntiä. Verkkosivuja on monenlaisia, aina blogeista, kauppoihin, videopalvelusivustoihin ja henkilökohtaisiin sivuihin. Sivustojen ulkoasu vaihtelee tekijän, alustan, ohjelmien, käyttäjäkohderyhmän ja monen muun asian myötä.

Verkkosivuja rakentaessa painotetaan yksinkertaisuutta, toistuvuutta ja kohderyhmän tunnistamista. Nämä kolme asiaa ovat erittäin olennaisia verkkosivujen onnistumisen kannalta, sillä helppokäyttöisyys on aina miellyttävää ja se nostaa todennäköisyyttä sivuille palaamiseen, toistuvuus taas vähentää turhaa hämmästyneisyyttä ja eksymisen tunnetta, kun jokainen sivu on edes vähän toisensa näköinen ja kun tuntee kohderyhmän, pystyy arvioida, mistä kaikkesta he pitävät ja mistä he eivät. (MacDonald 2005, 19-20)

4 Projektin tutkimusmenetelmät

Tämä projekti hyödyntää pääasiassa laadullista tutkimusmenetelmää, eli haastateltuja ihmisiä ja muita tiedon lähteitä on harvempi, mutta tiedonkeruussa painotetaan, vastauksien laatuun ja kattavuuteen. Projektissa on myös hyödynnetty (ja tullaan jatkossakin hyödyntämään) määrällistä tutkimusmenetelmää, missä haastateltavia tai tiedonlähteitä kerätään useita ja tiedon keruu perustuu siihen, että halutaan paljon yksinkertaisia vastauksia ennalta määritettyihin asioihin. Esimerkit molemmista tiedonkeruumenetelmistä ovat haastattelu laadullisesta ja kyselylomake määrällisestä.

Verkkokaupprojekti oli Teknologialainaanon sisäisesti toteutettu hanke, josta vain muutammat ihmiset tiesivät, tästä syystä määrällisiä tutkimusta ei pystytty teettämään kovin montaa, vaan tutkimusmenetelmänä projektin kannalta toimi laadullinen menetelmä, ja isolta osin tieto on kerätty avoimilla haastatteluilta sillä projektissa mukana olevilta henkilöiltä ja senioreilta pystyi kyselemään mielipiteitä ja ideoita koko projektin aikana erittäin helposti.

Laurean ja Teknologialainaanon henkilökunta, sekä projektissa mukana olleet opiskelijat olivat säännöllisesti mukana erilaisissa palavereissa projektiin liittyen ja näiden palaverien tarkoituksena oli kartoittaa projektin nykytilannetta ja mahdollisia kehittämissuunnitelmia. Laurean ja Teknologialainaanon henkilökunta asetti vaatimukset ja toiveet, opiskelijat puolestaan kommentoivat heidän sanomaansa ja olivat erittäin aktiivisia ideointiprosessissa myös.

Ulkopuolisesti kartoitusta lähdettiin tekemään Liiketalouden opiskelijoiden ja minun toimesta. Liiketalouden opiskelija ottivat lomakkeella hienovaraisesti yhteyttä yrityksiin ja lähitivät kartoittamaan heidän mielipidettä (määrällisellä menetelmällä) Teknologialainaanon® verkkokaupasta ja halukkuutta osallistua tällaiseen toimintaan. Yrityksistä vastasi kyselyyn hieman alle puolet eli noin 10-15 yritystä, ja yleinen johtopäätös heillä oli, että verkkokauppa olisi ihan hyvä idea ja puolet olivat kiinnostuneita mukaan tulemisesta. Loput yrityksistä olivat mietinnän puolella, mutta vastanneista vain yksi vastasi "ei".

Minä puolestaan olen kartoittanut senioreiden mielipiteitä (laadullisella menetelmällä) kirjastoissa ja tuote-esittelykäynneillä ihan kyselemällä tästä verkkokauppa ideasta, ja suurin osa olisi ihan mielissään, jos tilaaminen olisi helpompaa kuin mitä se on nyt. Moni senioreista ei kuitenkaan käytä tietokoneita tai muita tietoteknisiä laitteita verkkokauppoissa käymisen vuoksi, mikä aiheuttaakin sen, että mielipiteet ovat enemmänkin yleisellä "helpompi on mukavampaa" -tasolla. Jatkossa olisi ideaalista päästä kyselemään myös uuden informaatiomyynti-verkkokaupan periaatteesta ja esittelemään verkkokaupan ulkoasua.

Työntekijöiltä, opiskelijoilta ja senioreilta laadullisella menettelyllä saatu tieto on luotettavaa, sillä kaikki puhuivat vapaasti omia mielipiteitänsä, eivätkä joutuneet vastaamaan esimerkiksi jonkun organisaation tai muun toimen puolesta. Päteväksi nämä vastaukset tekee sen, että ne ovat olleet aktiivisessa keskustelussa olleita kattavia ja tarkkoja aiheita ja niistä on kysytty tai keskusteltu vain projektiin kuuluvien ihmisten ja loppukäyttäjien eli senioreiden kanssa.

Määrällisellä menettelyllä yrityksiltä saatu tieto puolestaan on luotettavaa siinä mielessä, että vastaukset ovat tulleet yrityksiltä, jotka ovat läheisessä yhteistyössä Teknologialainaan ja jatkossa verkkokaupan kanssa, mutta vastauksissa ei välttämättä ole huomioitu kaikkien yritysten jäsenten mielipiteitä asiasta. Vastaukset ovat myös päteviä, sillä kyselyn aihe oli heitä varten tehty ja kysymykset olivat tarkkoja, vaikka olivatkin yksinkertaisia.

5 Projektin kulku

Kun verkkokauppa-projektin toteutus aloitettiin, opiskelijoille kerrottiin, mitä ollaan tekemässä ja mitä suurinpiirtein verkkokaupasta oletettiin. Opiskelijoille annettiin toteutusmetodien ja visuaalisen ulkonäön kannalta suhteellisen vapaat kädet muutamaa pakollista vaatimusta kuten Laurean teemaa lukuun ottamatta. Syy tähän oli opiskelijoiden oman kokemuksen mittava näyttö, jonka perustella todettiin, että he osaavat johdattaa verkkokauppaa oikeaan suuntaan sitä myötä kun muut mukana olleet kertovat vaatimuksia ja toiveita toteutukseen liittyen.

Projekti oli alustavasti tarkoitus suorittaa iteratiivisesti kehittäen 2-3 suunnittelu/kehitys/testaus sykleinä. Tällä rytmillä aloitettiin tammikuussa ja sen oli tarkoitus jatkua niin kauan kunnes projekti oli valmis. Tämä alustava aikataulu ei kuitenkaan ollut ottanut huomioon opiskelijoiden mahdollisia muita menoja.

Kaikki kolme opiskelijaa opiskelivat periaatteessa joka arkipäivä ja käyttivät vapaa aikaansa myös omiin menoihin, kuten oli oletettavissa. Se mitä ei huomioitu oli opiskelijoiden työllisyystilanne ja sen mahdollinen muuttuminen. Yhdellä opiskelijalla oli vakituinen työ, jossa hän kävi päivittäin ja hän teki projektia työnsä ja koulunsa ohessa kun vain ehti. Kaksi muuta taas työllistyivät hankkeen aikana, jonka vuoksi toinen heistä ei enään kyennyt säästämään aikaa hankkeelle ja joutui luopumaan siitä, jolloin aikataulut menivät täysin uusiksi.

5.1 Suunnittelu ja tarpeet

Verkkokaupprojektin tarkoitus on luoda Teknologialainaamolle helppokäyttöisen ja modernin verkkokaupan, jonka avulla tuotteiden tilaaminen helpottuu asiakkaiden kannalta ja Teknologialainaamo voi saada hieman lisätienestettä.

Teknologialainaamon vaatimukset verkkokaupan suhteen olivat yksinkertaiset. Verkkokaupan tuli olla visuaalisesti näyttävä, selkeä ja osa Laurean brändiä. Ulkonäön tuli olla mahdollisimman seniori ystävällinen, eli se ei saanut olla epäselvä millään tavalla, kuten sisältämällä liikaa informaatiota. Tai olemalla liian pientä nähtäväksi. Kaikki mitä ruudulla näkyy tulee pystyä sisäistämään heti kun sitä katsoo.

Verkkokauppa ei saanut myöskään olla vaikeakäyttöinen, sen oli oltava niin helppo käyttää, että vanhat ihmiset pystyisivät hoitamaan asiointinsa myös yksin, jos opastusta ei olisi saatavilla. Kun opastusta olisi tarjolla, se olisi hoidettavissa esimerkiksi "chat" -ominaisuudella, jota toivotaankin verkkokauppaan. Sen ominaisuuden avulla sivuja ylläpitävä harjoittelija pystyy auttamaan ihmisiä työnsä ohessa käyttämään itse kauppa ja kertomaan tuotteista. Tämä chat ominaisuus ei kuitenkaan voisi olla päällä kuin vain työaikoina, sillä harjoittelijaa ja työntekijöitä ei voi velvoittaa vastaamaan kyselyihin omalla vapaa ajalla.

Myös hallinnointi tulisi olla helppoa, jotta opiskelijat ja työntekijät voivat sitä jatkossa pyörittää ilman että tarvitsee pyytää apua verkkokaupan kehittäneiltä opiskelijoilta tai mistään muualta. Tämän vuoksi selkeän ohjeistusmateriaalin luominen varsinaisen toteutuksen jälkeen on erittäin tärkeää.

Kävijämäärät ja mitä ihmiset katsovat on myös tärkeä kohde saada seurattavaksi, sillä yritysyhteistyön kannalta olisi erittäin tärkeää pystyä todistamaan, että kuinka moni ihminen kävi sivuilla tutustumassa tuotteisiin ja kuinka moni heistä saattoi tehdä oston suoraan verkkokaupasta. Tämä tieto kertoisi heti kuinka paljon hyötyä yritys saa pelkästään toiminnassa mukana olemalla.

Tuotepalaute on kanssa erittäin hyvä lisä tällaisiin myyntipalveluihin, sillä se sallii ihmisten lukea referenssejä toisilta tuotteiden jo ostaneilta ihmisiltä ja tämä tieto auttaa ihmisiä tekemään päätöksensä nopeammin, kun on periaatteessa päässyt "konsultoimaan" jotakuta tuotetta jo testannutta henkilöä. Itse ainakin tykkään lukea tuotepalautteita ja aktiivisesti etsinkin niitä, ennen kuin alan ostamaan mitään periaatteessa hyvältä vaikuttavaa tuotetta.

5.1.1 Käytännöllisyys

Verkkokauppa toisi Teknologiaalainamolle paljon tarvitun mahdollisuuden saada rahaa toiminnan ylläpitämiseen ja edistämiseen pitkällä tähtäimellä. Nykytilanteessaan Teknologiaalainamon on vaikea kehittyä isommaksi nimenomaan resurssipulan vuoksi ja verkkokauppa voi olla sopiva ratkaisu resurssien saamista varten.

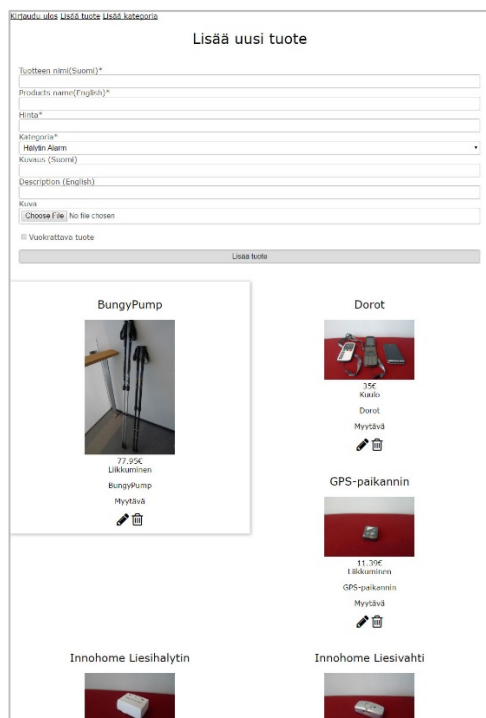
Verkkokauppa sallisi Teknologiaalainamon toiminnan laajentamista esittelytoiminnasta myös myyntitoimintaan. Teknologiaalainamon toiminnan perustana on toimia neutraalina esittelypisteinä ja tarkoituksena ei tosiaan ole muuttaa tuota perustaa, vaan tarjota asiakkaille helposti löydettävä väylä hankkia heidän tarvitsemansa teknologia. Nykytilanteessa Teknologiaalainamon henkilökunta joutuu ohjaamaan ihmisiä ottamaan yhteyttä eri yrityksiin sähköpostitse, puhelimitse tai jopa vain fyysisellä kontaktilla. Kun on kyseessä useampi yritys tai tuote samanaikaisesti, tämä luo hämmennystä asiakkaiden keskuudessa ja ilman esitteitä kukaan heistä tuskin muistaisi edes mistä voisivat etsiä haluamiaan tuotteita.

5.1.2 Rakenne ja ulkoasu

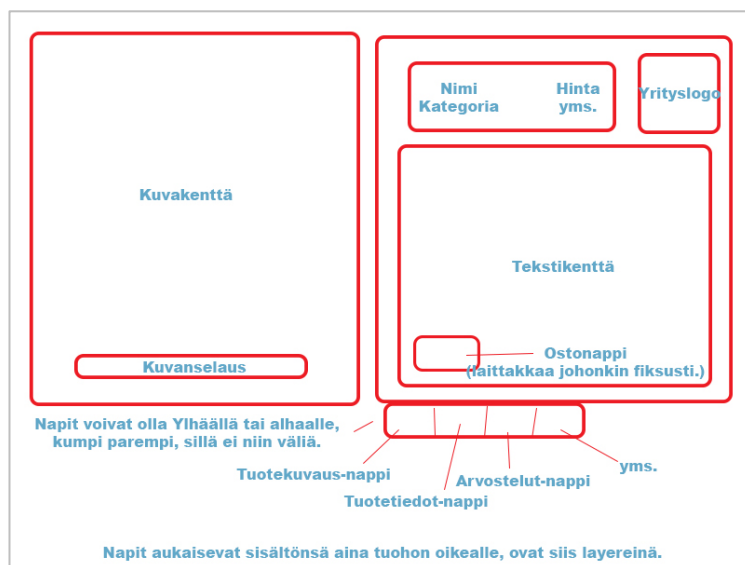
Yleisellä tasolla (eli lähinnä yläbannerissa) verkkokaupassa tulee näkemään joka sivulla navigaatiopalkin, hakufunktion ja suurennustyökalun. Muita mahdollisia yleisellä tasolla näkyviä asioita ovat ostoskori ja kirjautumisnappi, mutta näistä keskustellaan vielä.

Etusivulla tulee olemaan verkkokaupan lyhyt kuvaus ja ohjevideo sen käyttöön. Lisäksi sivulta löytyy mainostilaa sekä tuotteille, että yhteistyöyrityksien omille mainoksille. Myös uutisille ja sosiaaliselle medialle tulee oma alueet, joista näkyy uusimmat tapahtumat Teknologiaalainamossa.

Kauppasivu sisältää kaikki tuotekategoriat ja tuotteet tietoineen. Tuotekategorian aukaistua näkee listauksen kaikista siihen kategoriaan kuuluvista tuotteista lyhyillä kuvauksilla, tilausvaihtoehdoilla ja hinnoilla. Kun jonkun tuotteen aukaisee, pääsee sitten tarkkailemaan isompaa tuotekuvausta, kuvia, esitteitä ja arvosteluita kyseisestä tuotteesta. Tuotteen hinnan ja tilausvaihtoehdot näkee myös tarkemmin tämän jälkeen. Alla olevassa (Kuvio 1) tuotteiden lisäyökkunassa on esitteillä ensimmäinen versio hallintapuolen ulkonäöstä. Tuotteiden ja kategorioiden lisäämisen ulkoasu oli tehty mahdollisimman siistiksi ja yksinkertaiseksi, jotta se olisi helpompi sisäistää ja olennaiset osiot löytyisivät heti muutamalla vilkaisulla.



Kuvio 1: Kauppa & Hallintapaneeli prototyyppi



Kuvio 2: Tuotesivun mock-up

Yllä olevassa (Kuvio 2) kuvassa näkyy minun tekemä esimerkkimalli tuotetieto -sivusta joka syntyi yhdessä Teknologialainaamon palavereissa pidetyistä aivoriiheistä. Tässäkin pyrittiin saamaan kaikki olennainen helposti nähtäväksi ja painettavaksi. Mallia tähän otettiin esimerkiksi Gigantin verkkokaupan sivuilta.

Yhteistietosivuilta saa tietoa Teknologialainaamoon liittyen aina palvelu-esityksestä yhteydenotto ja sijaintitietoihin. Ajatuksena oli myös, että kyseiseltä sivulta voisi mahdollisesti tilata demokäyntejä tai tapaamisia esimerkiksi lomakkeella.

Yhteistyöyritykset -sivulla listataan kaikki yhteistyöyritykset ja heidän esitteet ja muu materiaali kuten logot ja kuvat. Kun valitsee jonkun yrityksen lähemmin tarkkailtavaksi pääsee käsiksi näihin tietoihin, sekä näkee listauksen kaikista heidän tuotteistaan joita kauppa pitää sisällään. Tällä sivulla voi myös katsella arvosteluja joita yrityksen tuotteet ovat saaneet.

Uutiset sivulla taas on koottu erilaisia uutisia Teknologialainaamon ja yhteistyökumppanien ja -yritysten toiminnasta. Uutisia tulisi voida kirjoittaa itse kyseisellä sivullasuoraan tekstieditorin kautta. Yksi ideoista oli esimerkiksi Teknologialainaamon blogin toiminnan siirtäminen tähän osioon.

Verkkokaupan ulkoasun tulee olla luotettava, virallinen ja moderni. Koska Teknologialainaamo on osa Laureaa, tulee värimaailma Laurealta ja tämä lisää heti kaupan luotettavuuden ja virallisuuden tasoa asiakkaiden silmiin. Modernisuus saavutetaan pitämällä sivun visuaalisesti siisteinä ja lisäämällä sivuihin liikkuvia elementtejä, kuten liukuvat tuotemainokset. Verkkokaupan sivuilla olisi tarkoitus antaa uusi ilme generisille osioille, jotta nähtävissä olisi niin sanotusti "tuttua tavaraa uusissa kuorissa".

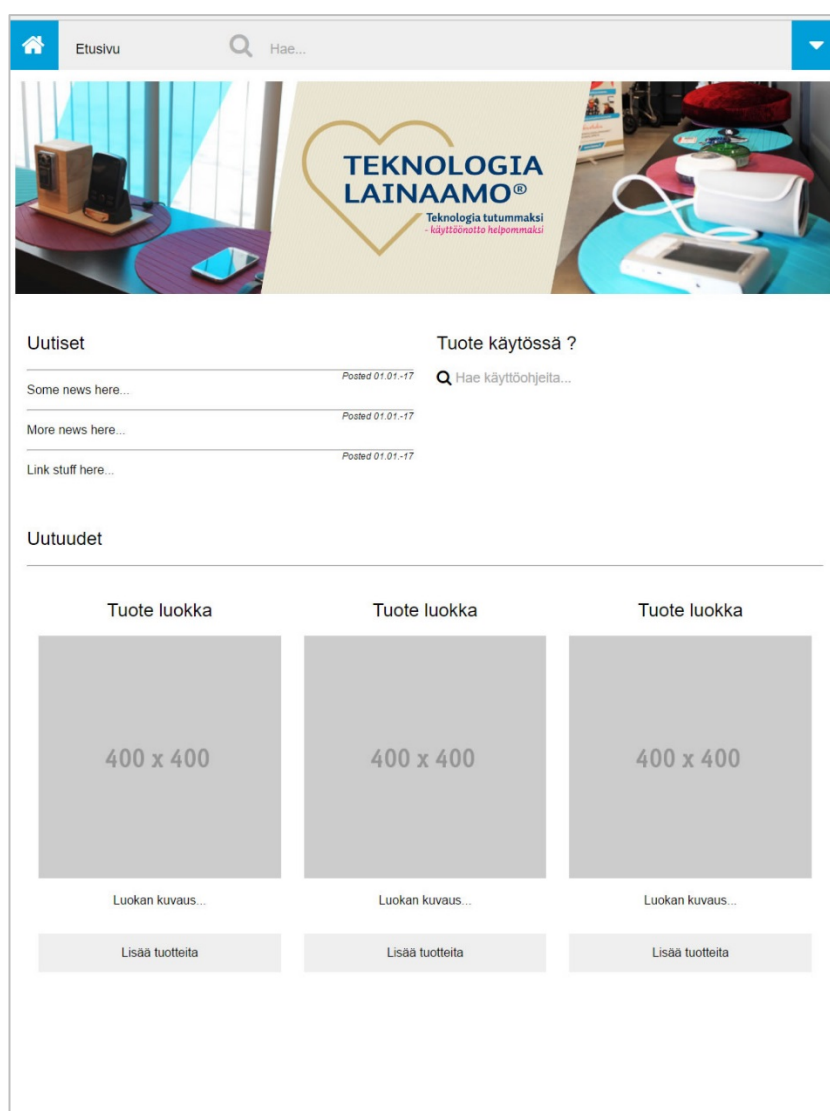
5.1.3 Toiminnallisuus ja business-malli

Verkkokauppa toimii tuotteiden ostamisen, lainaamisen ja vuokraamisen välityspalveluna asiakkaan ja yrityksen välissä. Sen tarkoitus on helpottaa asiakkaan kommunikointia yritysten kanssa, jotta he saavat haluamansa tuotteet mahdollisimman helposti. Yrityksien kannalta verkkokauppa toimii uutena tai jopa ensimmäisenä jälleenmyynti ja mainostusalustana. Verkkokauppa toimii tilauslomakkeita hyödyntämällä. Asiakas voi joko lähettää osto- tai vuokrauspyynnön yritykselle tai lainauspyynnön yritykselle tai Lainaamolle. Asiakas ei missään vaiheessa maksa rahaa Lainaamolle ja kaikki osto/vuokraus sopimukset tehdään vasta yrityksen kanssa. Verkkokauppa siis toimii lähinnä tilauspalveluna. Varsinaista verkkokauppa-päätettä on mietitty, mutta ennen kuin kannattavuus voidaan todistaa, se ei ole ajankohtaista. Rahaa Teknologialainaamo saisi provisiona mahdollisista myynti/vuokraustapahtumista suoraan yritykseltä sekä kuukausi/vuosimaksuina Verkkokauppaan lisättyjen tuotteiden määrän perusteella.

Myöhemmin kehityksessä Verkkokaupan business-mallia muutettiin ja ideaksi tuli lähteä myymään informaatiota, kuten korkealaatuisia opastusvideoita ja tarjota ihmisille ns. alennuskuponkeja, joita he voivat käyttää yhteistyöyrityksiltä tilatessa. Tällä tavoin itse verkkosivun kustannuksia leikataan, ylläpitoa helpotetaan ja "ostotapahtumia" on yhä helppo seurata.

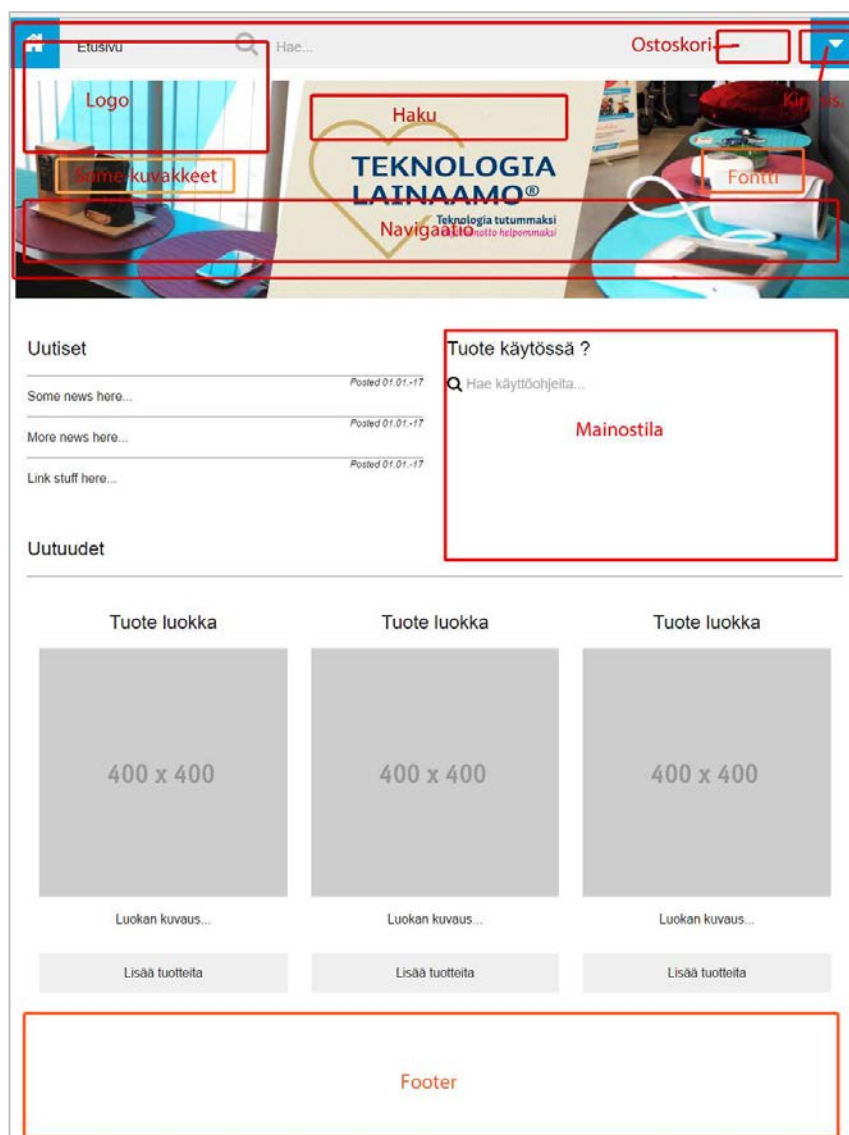
5.2 Toteutus

Verkkokaupan toteutus lähti käyntiin heti projektin alkaessa ja ensimmäiset kolme erillaista rakenneprototyyppiä saatiin käsiin muutamassa viikossa. Kyseisistä rakennemalleista valittiin kakkosvaihtoehto (Alternative 2) ja sitä lähdettiin muokkaamaan johdon toiveiden mukaan.



Kuvio 3: Alternative 2 Etusivu

”Alt 2” prototyyppi etusivusta oli visuaalisesti miellyttävä, mutta navigaatiopalkki oli turhan mobiilimainen ja epäselvä seniori kohderyhmälle. Tuote käytössä osio tuntui myös esikatseltuna turhalta ja johto tuumasi, että mainostila yrityksille olisi todella hyvä laittaa juuri siihen kohtaan. Tätä prototyyppiä vetailtiin mm. Seniori365.fi ja Apu & Turva AT:n sivuihin ja muokkauksia lähdettiin tekemään paperille sitä myötä kun ehdotuksia tuli. Alempana näkyy ehdotuksen tulos ja tarkkaavainen silmä näkeekin, että nyt haluttiin melko normaalin näköistä verkkokauppaa ja syy tähän oli nimenomaan toistuvuus ja sen todettu positiivinen vaikutus.



Kuvio 4: Muokkaus toiveet

Tässä vaiheessa kysyin opiskelijoilta palautetta johdon ja minun ideoista kauppaan liittyen ja opiskelijat antoivat hyvää palautetta näistä ehdotuksista. Opiskelija palautteen perusteella järjestin johdon ja opiskelijoiden yhteisen palaveritilaisuuden, jossa molemmat osapuolet saivat keskustella toistensa kanssa ja vaihtaa ideoita ja perusteluita keskenään.

Tämän kokouksen jälkeen verkkokauppa vaihtoikin tuotteiden myynnin informaation myynniksi, mikä oli huokeampi ja turvallisempi tapa lähteä tutkimaan verkkokaupan lisäämistä Teknologialainaan toimintaan. Ensimmäinen versio tästä ”informaatiokaupasta” on tulossa näyttille johdolle hieman tämän opinnäytetyön kirjoittamisen jälkeen ja verkkokaupan kehitys jatkuu.

6 Haasteet ja onnistumiset

Projektijohtajana minun tuli seurata, että työt edistyy ajallaan ja olla selvillä mahdollisista ongelmista, kysymyksistä yms. joita projektilaiset tuovat tietooni. Annoin opiskelijoiden tehdä työtä melko vapaasti ja pyysin heitä raportoimaan kahden viikon välein työn edistymisestä ja muusta projektiin liittyvästä kuten ideoista tai ongelmista. Lisäksi pyysin heitä jakamaan projektikansion minulle, jotta pystyin katselemaan työn edistystä itsenäisesti muulloinkin kuin kahden viikon välein. Lisäksi teetin listan johon opiskelijat pystyivät käydä laittamaan projektin parissa tehdyt tunnit ja muuta projektin statukseen liittyvää informaatiota.

Kuukaudessa oli selvää, että tämä seurantamalli ei oikein toimi ja minua alkoi mietityttää, että miksi se ei toiminut. Syitä pystyin kartoittamaan useampia, mutta keskityn seuraavaksi niistä isoimpiin. Onnistumisiakin oli näiden alueiden osalta ja otan ne myös huomioon.

6.1 Kommunikaatio

Projektin aikana olen pyrkinyt kommunikoidaan opiskelijoiden kanssa kahden viikoin välein kasvotusten Tikkurilan Laurean kampuksella, jotta olisimme voineet käydä lävitse projektiin liittyviä asioita. Tämä ei kuitenkaan onnistunut, sillä opiskelijat elivät eri kaupungissa ja kävivät sekä koulussa, että töissä. Heidän oli tästä syystä vaikeaa löytää aikoja, joilla tulla käymään luonani, etenkin samaan aikaan toistensa kanssa.

Kun oli selvä, että he eivät pääseet raportoimaan paikan päälle, pyrin saamaan heihin yhteyttä sähköpostitse. Tällä tavalla he pystyivät kommunikoidaan meidän kanssamme, mutta siinäkin nousi esiin ongelmia. He eivät pysty sähköpostin välityksellä oikein esittelemään heidän tekemisiään tehokkaasti ja mikäli kysymyksiä tulisi meiltä tai heiltä, vastauksien saaminen kesti aina kauan. Sähköpostiviesteihin vastaaminen oli välillä epävarmaa ja vastauksien saannissa saattoi kestää viikkoja.

Sähköpostin rinnalle pyrin saamaan puhelinnumerot ja ajat jolloin soittaa, mutta siinäkin tuli ongelmia vastaan. Puhelimitse pystyy kertomaan asioita tarkemmin periaatteessa, mutta minkäänlaista materiaalia ei saa siinä siirrettyä, lisäksi sopivien soittoajankohtien löytäminen osoittautui hankalammaksi kuin osasin kuvitella.

Kommunikaatio ei kuitenkaan ollut vain huonoa. He yllä vastasivat suurimpaan osaan viesteistä ajallaan, ja kun opiskelijat pystyivät vastaamaan he olivat erittäin tarkkoja ilmoittaessaan muutoksia ja toiveita yms. He olivat myös hyvin tavoitettavissa aina sen jälkeen kun he olivat viestittäneet takaisin ja pyrkivät välittämään informaatiota parhaansa mukaan. Tämän lisäksi aina kun he pääsivät kasvotusten tapaamaan ja jopa esittelemään tuotoksiaan, asioiden laita oli hetkessä täysin selkeä ja helposti eteenpäin vietävässä muodossa.

6.2 Johtamismenetelmät

Erilaisissa töissä ollessani ja kirjoista luettuani on minulle muodostunut kuva positiivisen ja mukavan johtajan roolin tärkeydestä ja siitä, kuinka sellainen johtaja kannustaa työntekijöitä tekemään töitä tehokkaammin ja viihtymään paremmin töissään, kuten teoriaosuudessa osoitettiinkin. Pyrin olemaan itsekkin tällainen johtaja, mutta näin ensimmäisessä projektijohtajan roolissani taidoin aloittaa liiankin mukavana.

Kohtelin opiskelijaporukkaa aivan kuten kohtelen kaikkia ihmisiä, puhuin mukavia ja pyrin olemaan tasavertainen, ennemmin kuin johtaja. Koitin luoda matalaa lähestymiskynnystä ja ilmapiiriä, joka ei ollut turhan vakava tai kireä. Kun puhuttiin projektin etenemisen vauhdista kehotin pitämään hyvää vauhtia ja etenemään rauhallisesti. En myöskään sanonut, että on pakko raportoida tietyin aikaväleihin vaan ilmaisin, että on toivottavaa saada raporttia 2 viikon välein. Saatoin hyvinkin luottaa liikaa positiivisuuteen ja toivomuksiin, kun olisi pitänyt olla tiukempi ja vaatiakin asioita, mutta ensimmäisellä kertaa useasti epäonnistutaankin.

Lukemani teoria pohjautuu työntekijöiden ja johtajan väliseen interaktoon, mutta kuten kävi ilmi, opiskelija on erilainen työntekijä kuin "oikea" työntekijä. Opiskelijalla ei välttämättä ole samanlaista sitoomusta työhön kuten työntekijällä, joten ehkä rento lähestymistapa on epäsopiva tai vähintäänkin erittäin altis menemään liialliseksi opiskelijoiden yhteydessä? Olisi ehkä pitänyt olla hieman tiukempi puhuteltaessa projektityöläisiä ja vaatia heiltä enemmän, luodakseni vähän haastetta hieman aktivoiakseni heitä.

Tällainen kultainen keskitie tulisi löytää tähän mukavan ja tiukan välille, sen voi luultavasti oppia vain käytännön harjoitteilla. Kirjoista voi oppia teoriaa, mutta käytäntöä oppii vain yrittämällä uudestaan niin kauan kunnes se toimii. Pitää myös ennakkoon osata tunnistaa ketä lähtee johtamaan ja missä ympäristössä, esim. sikojen kasvattaja kykenee todennäköisesti paimentamaan lampaita, mutta kyllä hän varmaan pärjää paremmin sikojen kanssa.

6.3 Työtehokkuus

Se, mitä ei projektityöläisiä haastateltaessa tajunnut edes ajatella oli heidän kykynsä tehdä töitä yhtäjaksoisesti tai vähintäänkin aikataulun mukaisesti. Näin jälkikäteen ymmärrän, että on tärkeää selvittää haastattelun yhteydessä työhön soveltuvuuden lisäksi haastateltavien ajallinen kykeneväisyys sitoutua työhön, etenkin näin projektityössä, joka ei ole välttämättä kokoaikaisesti sitovaa työtä.

Vaikka verkkokauppa-projektiin valitut opiskelijat ovat taidoiltaan kykeneviä, heillä ei oikein ole aikaa tehdä projektia koulun ja töiden lomassa sillä nopeudella, jota alustavasti oletettiin. Toki he taidoillaan saavat lyhyemmässä ajassa paljon aikaan, mutta projektin tiedonkulku ja hallinnon tehokkuus kärsii kun työt hoituvat isoissa erissä satunnaisesti, eikä tasaisesti ja tietyin väliajoin.

Myös projektin ajoitus oli huono itsessään, sillä kesä on vain muutaman kuukauden päässä ja silloin iso osa opiskelijoista sekä työläisistä lomailee ja projektia on vaikea hyllyttääkään kesän ylitse myöhemmin jatkettavaksi. Vastedes pitää ottaa huomioon otollisimmat ajat hakea opiskelijoita projekteihin ja etenkin se, että onko heillä koulun lisäksi aikaa sitouta projektiin niin, että työtä voisi tehdä ajastetusti.

6.4 Kehittämiskysymykset

Mitkä kaikki ominaisuudet ja toiminnot ovat verkkokaupan kannalta oikeasti tärkeitä ja mitkä taas ovat lisäominaisuuksia? Tämä on osoittautunut hankalaksi vastata, jopa projektin teknisestä toteutuksesta vastaavien opiskelijoiden toimesta. Joka kerta kun on mietitty jotain ominaisuutta lisättäväksi verkkokauppaan, on pitänyt alkaa miettiä, kuinka tuon ominaisuuden lisääminen vaikuttaa loppukäyttäjään tai onko se edes tarpeellinen tai hyödyllinen loppupöleissä.

Kuinka verkkokaupasta saisi mieleenjäävän, mukavan ja asiallisen vaikutelman, joka houkuttelisi asiakkaita vastedes asioimaan kaupassa ja jakamaan tieto siitä eteenpäin? Tähän ongelmaan Teknologialainamolla on osittaisena vastauksena Laurea. Koska se on Laurean alaisuudessa, teeman on oltava sen mukainen ja Laureahan on tunnetusti asiallinen toimija Suomessa. Haasteena kehityksessä onkin saada verkkokauppa erottumaan edukseen muista verkkokaupoista samalla hyödyntäen Laurean teeman tuomaa imagoa.

7 Yhteenveto ja jatkokehitys ehdotukset

Kaikessaan verkkokauppa-projektin johtaminen osoittautui hieman haastavammaksi kuin aluksi kuvittelin, sillä en esimerkiksi osannut huomioida, sitä että opiskelija ei ole sama asia

kuin työntekijä johdettaessa. Toisaalta haasteen kasvaessa myös halu yrittää kasvoi ja projekti pysyi kasassa ihan nykyhetkeen saakka ja pysyy varmasti jatkossakin, kun katson, että päästään loppuun saakka kunnialla. Verkkokauppa edistyy hitaammin kuin odotettiin erillisistä syistä, mutta laatu on yhä korkeaa ja vaatimuksiin on vastattu. Verkkokauppa on etenemässä oikeaan suuntaan ja todennäköisesti saadaan yhä valmiiksi toukokuun aikoina.

Kun verkkokauppa on valmis ja käytössä, enkä itse ole enään Lainaamossa harjoittelijana, näkisin hyväksi, jos verkkokauppaa varten luotaisiin uusi harjoittelupaikka opiskelijoille Tietojenkäsittelyn koulutusohjelmista tai niitä muun tutkinnon lisäksi opiskeleville. Opiskelijoita voi myös jatkossa haastaa projektinjohtamistehtävillä, sillä tämän kaltainen kokemus on erittäin arvokasta työelämässä ja sitä voi soveltaa periaatteessa millä alalla tahansa.

Verkkokauppaa itsessään voi jatkossa koittaa kääntää eri kielille, vaikkapa Ruotsiksi ja Venäjäksi näin alkuun. Voi myös miettiä Teknologialainaamon sivujen rakentamista verkkokaupan ympärille, jos vaikka jossain vaiheessa voisi irrottaa Teknologialainaamon sivut Laurean "verkkosivuviidakon" alta ihan näkyvyyden lisäämiseksi ja hämmennyksen vähentämiseksi. Ulkoasun ilmeen päivittäminen välillä ihan modernin ulkonäön säilyttämisen vuoksi ei myöskään ole huono idea, vaikka tuskin siitä tarvitsee huolehtia vielä pariin vuoteen.

8 Oman oppimisen arviointi

Tämä projekti oli alusta alkaen sellainen, johon tiesin haluavani mukaan, nimenomaan oppimismahdollisuuden vuoksi. Olen projektin aikana oppinut todella paljon henkilöstön ja projektien hallinnasta, sekä yrityksen hallituksen toiminnasta.

Ensimmäisenä varsinaisena johtotehtävänä verkkokauppa-projekti on kieltämättä ollut hieman töyssyinen kokemus. En ollut ajatellut johtotehtävään menemistä ennen kuin tuli ilmi, että tällaista projektia tarvitaan. Tehtävän ottaessani kaikki oli minulle uutta ja minun tuli oppia samalla kuin tein asioita. Vaikka asiat sujuivat yleisellä tasolla hyvin, toki hankaluuksiakin tuli vastaan.

Projektin aikana olen huomannut tehneeni virheitä useasti ja kuinka välillä virheitä tapahtuu ihan olosuhteiden toimesta. Virheitä tapahtuu ja niille ei aina voi mitään, joskus on vain koitettava oppia niistä. Joka kerta kun virheitä tapahtui, pääsin haastamaan itseni ajattelman, mitä olisin voinut tehdä toisin estääkseni virhettä tapahtumasta. Oli mielekäs kokemus päästä näkemään asiat työntekijän näkökulmasta ja ymmärtää mitä he joutuvat käymään lävitse esimerkiksi töitä suunnitellessaan.

Onnistumisiakin on toki ollut monenlaisia lukuisista haasteista huolimatta. Projektin aikataulun puuttumisesta huolimatta olen ollut koko projektin aikana hyvin perillä sekä opiskelijoiden asioista, että johdon toiveista ja vaatimuksista. Johtamistyylini vuoksi myös varsinaiset projektitapaamiset ovat olleet mielekkäitä kaikille osallisille ja se näkyy ihan työmotivaatiossa.

Projektin ja opinnäytetyön tehtyäni olen oppinut enemmän kuin olisin tunnilla istuen voinut sisäistää normaalisti ja olen erittäin tyytyväinen siihen, että sain olla toteuttamassa projektia. Projektin jatkuu vielä tämän kirjoittamisen jälkeen jonkin aikaa, antaen minulle mahdollisuuden jatkaa oppimista ja mahdollisesti myös hyödyntää jo oppimaani käytännössä.

Lähteet

Kirjalliset lähteet

Berkun, S. 2006. Projektihallinnan taito. Helsinki: Readme.fi

Forsberg, K. 2003. Projektin Hallinta. Jyväskylä: Edita Publishing Oy

Hiltunen, A. 2011. Johtamisen Taito. 3. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Hokkanen, S. 2008. Alan johtajaksi. Porvoo; Helsinki: WSOY oppimateriaalit

Kananen, J. 2012. Kehittämistutkimus opinnäytetyönä: Kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu

Kettunen, S. 2009. Onnistu projektissa. Helsinki: WSOYpro

MacDonald, M. 2011. Creating a Web Site: The Missing Manual. Sebastopol: O'Reilly Media 2011

Moisalo, V. 2010. Arjen johtaminen: Käytännön esimiestyötä. Helsinki: Infor

Pelin, R. 2011. Projektihallinnan käsikirja. Helsinki: Projektijohtaminen Risto Pelin

Ruuska, K. 2007. Pidä projekti hallinnassa: Suunnittelu, menetelmät, vuorovaikutus. Helsinki: Talentum

Sähköiset lähteet

mHealth booster. Laurea-ammattikorkeakoulu. Viitattu 11.4.2017.
<https://www.laurea.fi/hankkeet/mhealth-booster/mhealth-booster-esittely>

Mäki, O. 2011. Ikätekniikan kokeilut Suomessa. Vanhus- ja lähimmäispalvelun liitto ry. Kätkä-raportteja 1/2011. Viitattu 11.4.2017.
http://www.valli.fi/fileadmin/user_upload/Julkaisut__pdf/Raportit__pdf/KAKATE_Ikateknologiakokeilut-raportti_kevennetty.pdf

Välikangas, K. 2006. Kuntien toiminta ikääntyneiden kotona asumisen ja palveluiden kehittämisessä. Helsinki: Ympäristöministeriö. Suomen ympäristö 21. Viitattu 11.4.2017.
https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/38796/SY_21_2006.pdf?sequence

Suulliset lähteet

Honkonen, A. 2017. Työperehdytys & työskentely. Laurea-ammattikorkeakoulu. Tikkurila.

Putkonen, P. 2017. Työperehdytys & työskentely. Laurea-ammattikorkeakoulu. Tikkurila.

Kuviot

Kuvio 1: Kauppa & Hallintapaneeli prototyyppi	20
Kuvio 2: Tuotesivun mock-up	20
Kuvio 3: Alternative 2 Etusivu	22
Kuvio 4: Muokkaus toiveet.....	23

Liitteet

Liite 1: Verkkokauppa-projekti	32
Liite 2: Palautetta opiskelijoille	34

Liite 1: Verkkokauppa-projekti

Verkkokauppa-projektin vaatimukset

1. Yhdessä mietittävää

Alusta mille rakennetaan. (Itse vai esim. Wordpress)

Väliaikainen hostauspalvelu esim. hostinger.

Virallinen Domain (Nimi Lainaamolle ja/tai kaupalle vahvistettava ennen tätä, mutta voi ehdotella)

Yritetäänkö tehdä myös varsinainen myyntipäätö jos jää aikaa.

Tehdäänkö samalla omat sivut teknologia-lainaamolle ja muutetaan kauppa osaksi sitä jos jää aikaa.

2. Rakenne

Asiakas:

Etusivu (Voi sisältää esim. uutisia yrityksistä, Lainaamon toiminnasta, sekä sosiaalisesta mediasta ja ihan tavallisia tuotemainoksia)

Kauppa (kategorioineen ja tuotesivuineen)

Yhteystiedot ja Tietoa meistä (samalle sivulle tai erikseen, kumpi tuntuu paremmalta)

Asiakastiedot (asiakas voi muuttaa omia rekisteröityjä tietojaan täällä)

Admin:

Samat kuin asiakas.

Asiakastiedot aukaisee hallintatyökalun jolla voi hallita asiakkaiden tietoja tarvittaessa.

Tuotehallinta (Voi listata ja muokata tuotteita ja niiden tietoja)

Tilaushallinta (Tämä tuo näkyviin kaikki tehdyt tilauslomakkeet ja mahdollistaa niiden tietojen muokkauksen, tilauksen tulostamisen ja tallentamisen.

Main Admin:

Kaikki nähtävät sivut

Työntekijähallinta (täältä voi lisätä ja poistaa Admin tason käyttäjiä)

3. Vaatimuksia

Helppokäyttöinen

Selkeät visuaalit

Moobiilivalmius

Koodi yms. kommentoitava tulevia ylläpitäjiä varten.

Pakko rekisteröityä käyttäjäksi, mikäli yksin tilaamassa tuotetta.

Englannin versio

4. Aikataulukutus (HUOM! Tämä aikataulu venyy ja lyhenee ryhmän kyvyn mukaan, tämä on vain arvio, ei sitova aikataulu)

5.1-22.1

Hahmottelua ja prototyyppien tekoa. Alustavia vaatimuksia, kuten väliaikaiset hostauspalvelut, rakennuslupa saatava sovittua aikaisin. Tässä vaiheessa hyvä tehdä monta eri prototyyppiä tai mock uppiä, jotta saadaan useampi vaihtoehto, jota työstää.

23.1-12.2

Kehitysvaihe 1. Valitun prototyypin kehittämistä demottavaksi versioksi. Saatava toimiva versio aikaan, sivun rakenne myös oltava nähtävissä.

13.2-19.2

Testausta kaikenikäisillä ihmisillä, ehdotuksia ja kritiikkiä, sen mukaan muokattava tai lisättävä muun työn ohessa seuraavassa syklissä.

20.2-12.3

Kehitysvaihe 2. Sivun parantelua palautteen mukaan ja omien ideoiden avulla. Mikäli sivu alkaa olla jo rakenteellisesti hyvä, voi miettiä sivuprojekteja kuten varsinaisten Teknologiaalainamon sivujen tekoa Kaupan yhteyteen tai Maksupäätteen kehittämistä siltä varalta, että sellainen otettaisiin käyttöön.

13.3-19.3

Testausta taas.

20.3-...

Katsotaan sitten lisää kun on alkanut.

Liite 2: Palautetta opiskelijoille

Etusivu Alt 2 hyvä.

-navigaatio samalla lailla kuin (Seniori365.fi ja/tai Apu ja Turva AT (linkit löytyy sivuil-
tamme)), eli ison nappi ja haku sinne, pieni logo vasemmalle ja navigaatio toteutettuna
perinteisesti, dropdown nappi hämää vanhoja ihmisiä (mobiili voi olla sama, mutta nuolen voi
vaihtaa 3 viivaa ikoniksi, että tajuavat sillä olevan valikon.)

-Navigaatiopalkki:

-*Etusivu*

-*Tuotteet*

1. *kategorioidet*

-*Meistä*

1. *Yhteystiedot*

2. *Toimintamme (Mitä Teknologialainaamo on ja mitä me*

teemme yms.)

3. *Opiskelijoille ("työnhakijalle" vastine, tarvitsee vain teksti-*

kentän)

-*Yhteistyössä*

1. *(Yrityksille aina oma sivu logoineen, kuvauksineen ja yhteys-*

tietoineen.)

-*Tilinhallinta*

-Navigaation yläpuolelle:

pieni logo -> haku -> fontti -> ostoskori -> kirjaudu sisään

+ (some-linkit (twitter, blogi, facebook, youtube) jotenkin nätisti)

Etusivun sisältö:

-tuote käytössä pois ja tilalle mainoskenttä, johon voi laittaa mainoksia.

-footer samalla lailla kuin esim. laureassa

Muokkaus:

-Tuotteille pystyttävä antaa useampi kategoria.

-Tuotteisiin lisättävä kohdat yrityksen nimelle ja logolle.

- Mahdollisuus antaa yhdelle tuotteelle useita kuvia.

- Lyhyt kuvaus hyvä, isolle kuvaukselle oma sivu ja mahdollisuus lisätä videoita.

- Tuotteet voivat olla sekä ostettavissa, että vuokrattavissa samaan aikaan, kaikki tapahtuma-
muodot pitää voida valita.

Tuote-sivu:

-Kuva/t vasemmalla isona.

- Tuotokuvaus + yrityksen logo oikealla (logosta voisi aueta linkki yrityksen omalle sivulle yhteistyössä-sivuilla)
 - Tuotetiedot (Jos yrityksiltä saa tietoa tuotteiden ominaisuuksista yms. tekstikenttä riittää)
 - Arvostelut (kirjautuneet käyttäjät voivat arvostella tuotteita)
- Katsokaa tätä varten esim. CDON.fi tuotesivuja ja lisäämään muita tärkeitä tietokenttiä/ominaisuuksia itse.