



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Teknisenä asiantuntijana osana myyntiorganisaatiota

Teemu Uotila

2018 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Teknisenä asiantuntijana osana myyntiorganisaatiota

Teemu Uotila
Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2018

Teemu Uotila

Teknisenä asiantuntijana osana myyntiorganisaatiota

Vuosi 20182018  43

Opinnäytetyö on kirjoitettu portfoliomaisessa päiväkirjamuodossa, jonka tarkoituksena on seurata myyntiorganisaatiossa työskentelevän teknisen asiantuntija työtehtäviä, sekä opinnäytetyön aikana tehtyä kehitysprojektia. Opinnäytetyö koostuu kymmenestä seurantaviikosta, joiden aikana tehtiin päiväkirjamerkintöjä niin kirjoittajan työhön kuin kehitysprojektiin liittyen. Seurantaviikkojen lopussa analysoitiin viikon tapahtumia ja analyyseissa on pyritty peilaamaan ja kehittämään omaa tekemistä erilaisiin tietolähteisiin tukeutuen.

Kirjoittaja työskentelee suurehkoissa amerikkalaisissa ohjelmistoyrityksissä teknisenä asiantuntijana myyntiorganisaatiossa. Myyntiorganisaatio vastaa yrityksen teknologioiden myynnistä, kysynnän luomisesta ja asiakkuuksien hallinnasta. Teknisen asiantuntijan rooli muodostuu uusien myyntimahdollisuuksien tunnistamisesta ja luomisesta, asiakkaiden liiketoiminnallisten sekä teknisten haasteiden ratkomisesta ja uusien asiakassuhteiden luomisesta. Tekninen asiantuntija on erilaisten myynnillisten, sekä teknisten tiimien kanssa tekemisissä ja tarkoituksena on, että tekninen asiantuntija omistaa nimetyissä asiakkuuksissaan yrityksen teknologioihin liittyvät tekniset kokonaisuudet.

Kirjoittajan työtehtävissä tarvittava ammattitaito kehittyi opinnäytetyön aikana usealla osa-alueella. Suurin kehittyminen tapahtui konsultatiivisessa myynnissä, julkisessa puhumisessa ja kouluttamisessa.

Kehitysprojektin lopputuloksena opinnäytetyön aikana muodostui automaatio, jota kirjoittajan kollegat voivat yhdessä lähteä hyödyntämään, kehittämään ja jatkojalostamaan. Projektin tuloksena Proof of Concepteissa asennuksiin ja konfigurointiin käytettyä aikaa ja manuaalista työtä saatiin vähennettyä noin puolella.

Asiasanat: Automaatio, Myyntiorganisaatio, Kehittäminen, Ammatillinen kasvu

Teemu Uotila

Technical Subject Matter Expert as Part of a Sales Organization

Year	20182018	OBJ	43
------	----------	-----	----

This thesis is written in a journal format to reflect the author's work and to develop author's professional growth. It describes the author's work as a technical subject matter expert as part of a sales organization as well as an internal development project that was done during the thesis. The thesis consists of ten weekly periods, during which journal entries were made. The entries are about the author's work and the development project that was being worked on. After each follow-up period an analysis was made. A goal for those analyses was to reflect author's work and to develop author's professional know-how using different sources of information.

The author works in a rather large American software company that sells all sorts of open source technologies. The author is part of a sales organization that is responsible for technology sales, demand generation and customer relations. His role within the sales organization consists of creating and identifying new sales opportunities, troubleshooting related to customers business and technical problems and creating new customer relationships. A technical subject matter expert also interacts with different sales and technical teams. A goal for that role is to control all the technical solutions of certain customers that are related to the company's technologies and to become a trusted advisor for the customer.

During the thesis the author's professional expertise developed on various areas. The areas that developed the most were consultative selling, public speaking and training.

The outcome of the development project was a GitHub project that can now be utilized, develop and contributed by the author's colleagues. As a result, the time and the amount of manual labor used for setting up Proof of Concepts was reduced by approximately half from what was usually spent on the tasks that are now automated.

Keywords: Automation, Sales, Development, Professional growth

Sisälllys

1	Johdanto	6
1.1	Käsitteet.....	8
2	Nykytilanteen kuvaus	9
2.1	Nykyisen työn analyysi	9
2.1.1	Toimenkuva	9
2.1.2	Arviointi.....	10
2.1.3	Kehittyminen.....	11
2.2	Sidosryhmät työpaikalla	11
2.3	Vuorovaikutustaidot työpaikalla.....	12
3	Päiväkirjaraportointi.....	12
3.1	Viikko 11.....	12
3.2	Viikko 12.....	18
3.3	Viikko 13.....	22
3.4	Viikko 14.....	23
3.5	Viikko 15.....	26
3.6	Viikko 16.....	29
3.7	Viikko 17.....	31
3.8	Viikko 18.....	34
3.9	Viikko 19.....	37
3.10	Viikko 20.....	39
4	Pohdinta.....	40
	Lähteet	42
	Kuvat	43

1 Johdanto

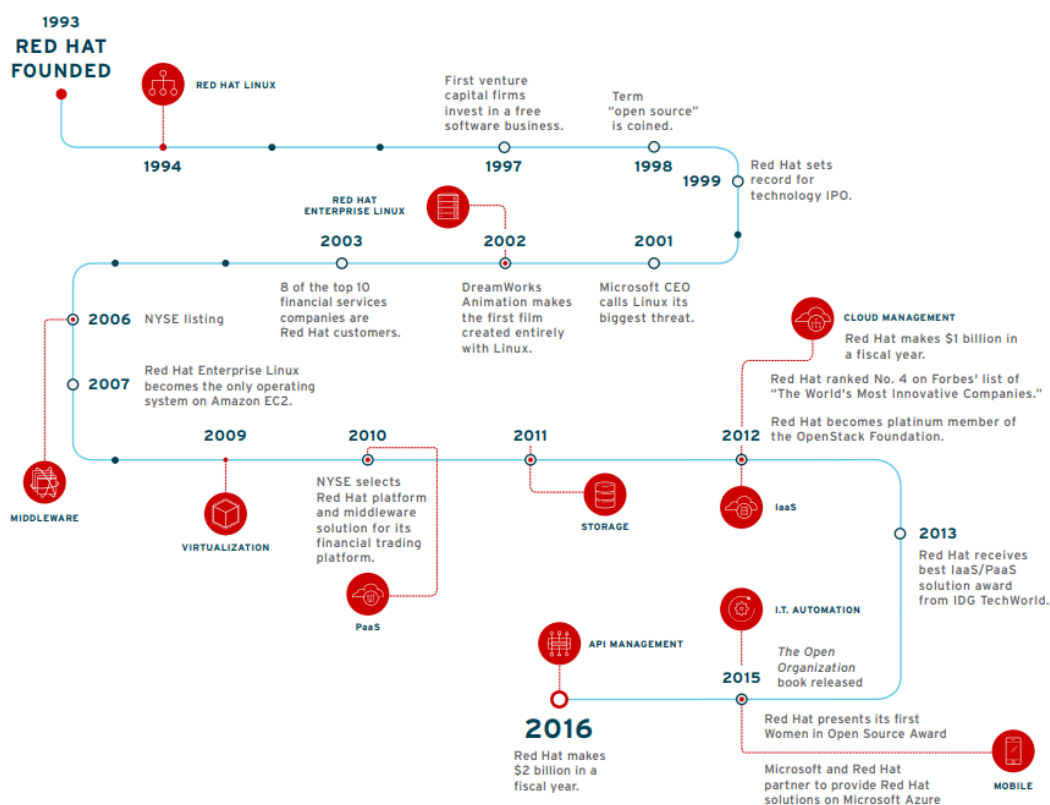
Opinnäytetyö kirjoitettiin päiväkirjamuodossa 10 viikossa ajanjaksolla 12.3.2018 - 4.6.2018. Opinnäytetyö kattoi 10 työviikkoa, eli noin 50 työpäivää. Opinnäytetyötä kirjoitettiin arkipäivisin työtehtäviä kuvaamalla sekä kuluneen viikon tekemisten analyysillä.

Opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä kehitysprojektina yrityksen omia tuotteita hyödyntäen automaatio, sekä seurata ja kehittää omaa toimintaa teknisenä asiantuntijana globaalissa ohjelmistoyrityksessä.

Korkealla tasolla toimenkuvani myyntiorganisaation teknisenä asiantuntijana muodostuu uusien myyntimahdollisuuksien tunnistamisesta ja luomisesta, asiakkaiden liiketoiminnallisten sekä teknisten haasteiden ratkomisesta ja uusien asiakassuhteiden luomisesta. Tekninen asiantuntija on erilaisten myynnillisten, sekä teknisten tiimien kanssa tekemisissä ja tarkoituksena on, että tekninen asiantuntija omistaa nimetyissä asiakkuuksissaan yrityksen teknologioihin liittyvät tekniset kokonaisuudet. Syvempänä ajatuksena on, että kyseisessä roolissa oleva henkilö toimisi teknisenä kontaktina ja neuvonantajana strategisille asiakkaille ja kumppaneille. Näin ollen tekniseltä asiantuntijalta vaaditaan hyvää teknistä osaamista, teknologioiden ja prosessien tuntemusta, sekä ymmärrystä liiketoiminnallisista prosesseista. (LinkedIn 2018.)

Kyseisessä yrityksessä olen toiminut teknisenä asiantuntijana noin vuoden, mutta aiemmista töistäni minulla on kokemusta vastaavasta roolista yhteensä noin 4 vuoden ajalta, joskin aiempi kokemus hyvin paljon pienemmistä organisaatioista. Vaikka olen ehtinyt jo jonkin verran kokemusta vastaavanlaisista rooleista kerryttämään tuo suurempi organisaatio ja jatkuvasti muuttuva työympäristö omat haasteensa ja mielenkiinnon kohteet.

Tänä vuonna yritys täyttää 25 vuotta, joten puhutaan melko vanhasta ohjelmistoalan yrityksestä. Vuonna 1994 yrityksen ensimmäinen ja tänäkin päivänä myydyin tuote tuli markkinoille. Tällä hetkellä yrityksellä on yli kymmenen tuotetta, yrityksessä työskentelee noin 12 000 työntekijää ympäri maailmaa ja se on maailman ainoa avoimen lähdekoodin ohjelmistoja myyvä yritys, jonka liikevaihto on yli 2 miljardia dollaria. Yritys on listattu New Yorkin pörssiin ja on ollut siellä vuodesta 1999. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Yhdysvalloissa, mutta toimistoja yrityksellä on kymmenittäin ympäri maailmaa.



Kuva 1: Yrityksen historia (Red Hat 2016.)

Yrityksen liiketoiminta on jaettu kuuteen eri organisaatioon, jotka sisältävät useita eri toimintoja ja liiketoimintayksiköitä. Lähes kaikki näistä organisaatioista työskentelevät myynnin kanssa päivittäin ja näin ollen vastualueet myös jakautuvat organisaatiosta toiseen. Yrityksen pitkän historian ja lähes kaikkien työntekijöiden teknisen taustan vuoksi yritys on hyvin teknologia vetoinen ja se huokuu toiminnasta. Myynnin arvostus yrityksen tietyissä organisaatioissa on hyvin alhaalla, vaikkakin fakta on, että jos ei ole myyntiä ei ole työtä.



Kuva 2: Organisaatio

Yrityksen asiakaskunta koostuu lähes kaiken kokoisista ja näköisistä yrityksistä. Asiakkuudet jakautuvat kuitenkin niin, että vain noin 20% yrityksen liikevaihdosta tulee yrityksen suoran myynnin kautta, loppu tulee kumppaneiden ja jälleenmyyjien kautta. Tavoitteena on, että yrityksen oma henkilöstö hoitaisi vain valitut strategiset asiakkuudet ja loput jäisivät kumppaneiden hoidettaviksi. Tämä on tarkoituksellista, sillä halutaan panostaa kumppaneihin ja skaalata yrityksen toimintaa heidän kauttaan palkkaamatta omaa henkilöstöä. Kumppaneilla on hyvin todennäköisesti oma asiakaskunta, johon yrityksellä ei välttämättä ole mitään kosketuspintaa. Tämä mahdollistaa uusien asiakassegmenttien ja asiakkuuksien löytämisen ja liikevaihdon kasvun.

Kehitysprojekti, jota opinnäytetyön aikana on tarkoitus työstää, koostuu yrityksen omista ohjelmisto tuotteista ja muista niihin liittyvistä avoimen lähdekoodin ohjelmistoista käyttäen mahdollisimman paljon jo olemassa olevaa tai muiden tekemää automaatiota. Tarkoitukseni oli näiden 10 viikon aikana saada tehtyä automaatio yrityksen myymän konttiajoalustan asennukseen lähinnä Proof of Conceptien helpottamiseksi. Ajatuksena oli siis tehdä sisäistä työtä, jonka tavoitteena oli helpottaa, nopeuttaa ja suoraviivaistaa olemassa oleville, sekä uusille asiakkaille esiteltävän konttiteknologian asennusta ja vähentää kyseiseen työhön käytettyä aikaa.

1.1 Käsitteet

Ansible - Ohjelmisto, jonka avulla voidaan automatisoida ohjelmistojen luonti, konfiguraation hallinta ja sovellusten julkaisu.

Ansible Core - Avoimen lähdekoodin yhteisöversio Ansiblesta

Ansible Engine - Yrityksen myymä tuettu versio Ansiblesta.

Ansible Tower - Ansiblen käytön helpottamiseksi ja skaalaamiseksi luotu käyttöliittymä.

Branch - kehityshaara

CCSP - Yrityksen kumppaniohjelma, Certified Cloud and Service Provider -ohjelma

Kontti - Kontit toimivat abstraktiona sovellustasolla, joka paketoii sovelluskoodin ja sen riippuvuudet yhteen. Useampaa konttia voidaan ajaa samalla palvelimella ja ne jakavat käyttöjärjestelmän ytimen (kernel), joka mahdollistaa paremman resurssien käyttöasteen.

Middleware - Niin kutsuttu välitason ohjelmisto, jonka tehtävänä on toimia osien tai sovellusten välisenä rajapintana.

MVP - Minimum Viable Product, tuotos joka sisältää vain sellaiset ominaisuudet, jotka tyydyttävät ensimmäisten käyttäjien tarpeet.

OpenShift - Konttipohjaisten sovellusten ajamiseen ja hallintaan tarkoitettu alusta.

Proof Of Concept - Esittelyvaihe jossa tehdään kokonaisen järjestelmätoimituksen sijaan kevyempi projekti, jossa tutkitaan jonkin tuotteen tai tuotteiden toimivuutta asiakkaan tarpeisiin.

SKO - Sales Kick-Off, vuotuinen tilikauden alussa pidettävä tapahtuma, jossa käydään läpi kuluneen vuoden tapahtumat ja luodaan myynnille fokuksia tulevaan tilikauteen.

VRK - Väestörekisterikeskus

2 Nykytilanteen kuvaus

Kappaleessa kuvataan työn nykytilaa, toimenkuvaani ratkaisuarkkitehtina, työnkuvaani asetettuja mittareita, sekä ammatillisen kehittymisen mahdollisuuksia. Näiden lisäksi kappaleessa kuvataan toimenkuvaani liittyviä sidosryhmiä ja vuorovaikutusta niiden kanssa.

2.1 Nykyisen työn analyysi

Työskentelen suurehkoissa amerikkalaisissa ohjelmistoyrityksissä ja kuulun myyntiorganisaatioon, jossa toimin ratkaisuarkkitehti nimikkeellä yrityksen tuotteiden teknisenä asiantuntijana. Ratkaisuarkkitehdin tehtävä muodostuu pääosin uusien myyntimahdollisuuksien tunnistamisesta ja luomisesta, asiakkaiden liiketoiminnallisten sekä teknisten haasteiden ratkomisesta ja uusien asiakassuhteiden luomisesta. Ratkaisuarkkitehdin tavoitteena tuli päästä strategisten asiakkuuksien luotetuksi neuvonantajaksi teknologian saralla.

2.1.1 Toimenkuva

Ratkaisuarkkitehdin toimenkuva on erittäin laaja-alainen ja siihen kuuluu useita osa-alueita. Yrityksessä ratkaisuarkkitehdit ovat osa myyntiorganisaatiota, johon siis myös minä kuulun. Pääosin toimenkuvaani kuuluu myynnin teknisenä asiantuntijana toimiminen, tuotteitamme koskevien ongelmien ratkominen, tuotteiden esittelyä, tuote koulutuksien pitämistä sekä erinäisten Proof of Conceptien järjestäminen ja toteutusta.

Käytännössä tämä tarkoittaa hyvin pitkälle asiakasrajapinnassa työskentelyä, sillä yrityksen tavoitteena on, että tekniset asiantuntijat käyttäisivät noin 80% ajastaan asiakkaiden kanssa ja heitä auttaen. Suuri osa tästä ajasta kuluu myös erilaisten koulutusten ja esitysten pitämiseen asiakkailla, sillä tavoitteenamme on luoda mielenkiintoa ja käytännönkokemuksia teknologioitamme käyttäen.

Ratkaisuarkkitehdin työtehtävässä vaaditaan osaamista hyvin monelta osa-alueelta. Rooliin hakeutuvalla henkilöllä tulisi ennestään olla markkinatuntemusta, jotta ymmärtää kilpailevat

tuotteet ja niiden sijoittumisensa markkinaan ja osaa tunnistaa tarpeet yrityksen teknologioille. Kun puhutaan teknologioista, tulee tietenkin tietotekniset taidot tarpeeseen. Yrityksen historiasta johtuen jokaiselta teknisessä roolissa toimivalla odotetaan hyvin syvällisiä tietoteknisiä taitoja. Rooli on hyvin asiakaslähtöinen ja työ tapahtuu pääasiassa asiakasrajapinnassa, näin ollen vuorovaikutustaidot ovat myös erittäin tärkeässä osassa. Esimerkiksi miten tulet toimeen uusien ihmisten kanssa, miten kohtaat konfliktit ja osaatko sovitella ovat ominaisuuksia, joita jokaiselta rooliin hakeutuvalta henkilöltä etsitään jo rekrytointi vaiheessa useampaan otteeseen ja useassa eri skenaarioissa.

Onnistuakseni työssäni tukeudun hyvin vahvasti aiempaan kokemuksiini ja organisaation tukeen. Myös aiemmasta työelämästäni keräämäni verkostot ja tieto ovat suureksi avuksi työn onnistumisen kannalta. Jos tulee ongelmia tai haasteita johonkin työtehtävään liittyen, hyvin tiiviin tiimityön ansiosta ongelmista tehdään enemmän yhteisiä ja näin ollen apua on aina saataville, eikä kukaan ole ongelmansa kanssa yksin. Tärkeintä on, että osaa pyytää apua.

2.1.2 Arviointi

Yrityksessä on jokaista työtehtävää varten luotu profiili, jonka tavoitteena on kuvata kussakin työtehtävässä vaadittu osaaminen. Kutakin profiilia säädetään kaksi kertaa vuodessa niin, että ensin tehdään analyysi nykyhetkestä ja suunnitelma, johon peilataan seuraavassa tilaisuudessa. Kuukausittain pidetään palaveri, jossa suunnitelman edistyminen ja esteet käydään lävitse. Tämän prosessin tavoitteena on työntekijöiden jatkuva kehittyminen ja kasvu, niin ammatillisesti kuin henkilökohtaisestikin. Rooliini liittyvä profiili sisältää seuraavanlaisia mitattavia asioita:

- myynti
- asiakassuhteet
- yrityksen teknologioihin liittyvät koulutukset ja esitykset
- tiimien välinen yhteistyö
- teknologiademojen rakentaminen
- työntehostaminen

Näitä mittareita seurataan ja säädetään kullekin työntekijälle henkilökohtaisesti. Koska tehtäväkuva on erittäin laaja, myös kehitettävää löytyy jokaiselta osa-alueelta valtavasti ja onkin hyvä, että näitä arvioidaan ammatillisen kasvun saavuttamiseksi.

2.1.3 Kehittyminen

Yritys panostaa paljon työntekijöidensä ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittämiseen. Yrityksen omiin teknologioihin liittyen koulutuksia järjestetään lähes viikoittain ja näihin saa kuka vain työntekijä osallistua ilman erillistä lupaa. Teknisenä asiantuntijana minun pitäisi kyetä keskustelemaan kaikista yrityksen eri teknologioista korkealla tasolla ja tuntea 2-3 teknologiaa syvällisemmin. Tämä vaatii paljon kouluttautumista ja opettelua alati muuttuvien teknologioiden kanssa.

Teknologiätuntemuksen lisäksi myynnissä työskenteleviltä henkilöiltä odotetaan jonkin asteista markkinatuntemusta ja kilpailevien tuotteiden ymmärrystä. Yrityksen liiketoimintamallin vuoksi tämä on ensisijaisen tärkeää, sillä myymme tavallaan ilmaista ohjelmistoa. Näin ollen kunkin asiakasrajapinnassa työskentelevän ihmisen pitäisi kyetä perustelemaan, miksi meidän tuotteemme on parempi kuin jonkun muun. Kilpailija koulutuksia yrityksessä järjestetään noin kuukausittain, mutta syvällisen tietämyksen saaminen kilpailevista tuotteista on aika-ajoin haastavaa.

Omia tavoitteitani ammatillisen kehityksen saralta on syventää teknologia tuntemustani myös yrityksen omien tuotteiden ulkopuolelle, osallistua konsultatiivisen myynnin koulutusohjelmaan ja tulla paremmaksi kouluttamisessa ja julkisessa puhumisessa.

2.2 Sidosryhmät työpaikalla

Työtehtäväni kannalta olennaisia sisäisiä sidosryhmiä ovat oikeastaan kaikki yrityksen työntekijät ja ulkoisia ovat asiakkaat, tukkurit, jälleenmyyjät, kumppanit, kumppaneiden asiakkaat. Alla olevassa kuvassa on kuvattu työtehtävässäni oleelliset sidosryhmät.



Kuva 3: Sidosryhmät

2.3 Vuorovaikutustaidot työpaikalla

Työssäni olen jatkuvassa vuorovaikutuksessa asiakkaiden ja yrityksen omien työntekijöiden kanssa. Työskentelemme avokonttorissa ja tiimin pienen koon vuoksi kanssa käyminen on jatkuva. Pyrin hoitamaan kommunikoinnin keskustelemalla tai palavereissa, mutta globaalista organisaatiosta johtuen joudun myös turvaamaan paljon sähköpostiin, puhelimeen ja muihin pikaviestimiin. Yrityksessä ei ole tehty linjausta eri viestinten käytöstä, joten pikaviestintätyökaluja on useita. Vietän myös paljon vapaa-aikaani työtovereideni kanssa, joten myös silloin tulee puhuttua jonkin verran työasioita.

3 Päiväkirjaraportointi

Päiväkirjamerkinnyt on tarkoitus tehdä viikon jokaisena arkipäivänä, jonka lisäksi viikonlopun aikana tehdään viikkoanalyysi. Merkkintöjen tarkoituksena on kuvata päivän tavoitteet, suunnitellut työtehtävät sekä arvioida toteutusta ja kehitystä.

3.1 Viikko 11

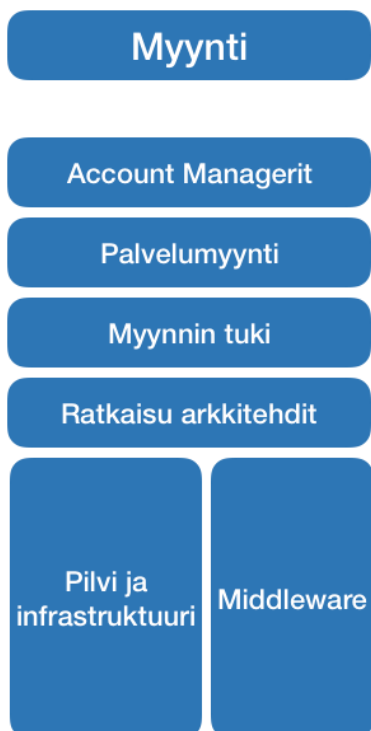
Viikon tavoitteena on aloittaa kehitysprojekti, sekä tunnistaa omia kehityskohteitani.

Maanantai 12.3.2018

Toimistollamme maanantait on pyritty pyhittämään sisäiselle toiminnalle ja verkostoitumiselle. Pääsyy järjestelylle on, että maanantait ovat lähes poikkeuksetta ainoa päivä viikossa, kun koko tiimi on toimistolla.

Maanantait pyritään aina aloittamaan maanantaipalaverilla, johon osallistuvat kaikki yrityksen Suomen toimistolla istuvat henkilöt. Palaverin tarkoituksena on lisätä läpinäkyvyyttä, jakaa tietoa ja saada apua mahdollisiin ongelmiin. Näiden lisäksi Suomen markkinoinnissa työskentelevä henkilö käy läpi tulevat markkinointitapahtumat, mahdolliset vierailijat ja muut tilaisuudet, joista myyntiorganisaation tulisi olla tietoinen. Palaverilla on vakio agenda, joka koostuu kunkin osallistujan edellisen viikon tapahtumien läpikäynnistä ja alkavan viikon tekemisistä, markkinoinnin päivityksestä ja palaverin loppuun on usein jätetty aikaa vapaalle vuoropuhelulle. Tarkoituksena on muodostaa kaikille käsitys siitä mitä kukin on tehnyt, tulee tekemään ja missä kukin mahdollisesti tarvitsisi apua.

Maanantaipalaverin lisäksi myynnissä toimivalla teknisellä henkilöstöllä on tiimipalaveri. Tiimit jakautuvat kahteen osa-alueeseen, jotka ovat pilvi ja infrastruktuuri, sekä middleware.



Kuva 4: Myynnin funktiot

Ero tiimien välillä on se, että pilvi & infrastruktuuri tiimi keskittyy sovelluslustoihin, käyttöjärjestelmiin ja tietovarastoratkaisuihin, kun taas middleware tiimi keskittyy middlewareen,

eli sovelluskehitys alustoihin, integraatio alustoihin ja API ratkaisuihin. Tärkeänä osana tiimi-palaveria on teknologioidemme läpikäynti, joka käsittää tulevat muutokset niin teknisesti kuin hinnoittelu mielessäkin, sekä mahdollisten uusien tuotteiden esittelyä.

Palaverien ja tiimilounaan jälkeen jää yleensä aikaa tehdä muutakin kuin pelkkää sosialisointia, joten aloin tekemään kartoitusta automaatioprojektille jonka aion tehdä sisäisenä kehitysprojektina tätä opinnäytetyötä ajatellen. Projektin tarkoituksena on kehittää yrityksen teknologioita hyödyntäen automaatio yrityksen sovelluskonttien ajoalustan asennukselle ja tarkemmin asennukselle Microsoftin Azure -pilveen. Projektin tavoitteena on saada täysin automatisoitu prosessi, joka luo virtuaalisen infrastruktuurin, asentaa palvelimet ja käyttöjärjestelmä sekä lopuksi tekee konttialustan asennuksen. Teknologia jolla tämä automaatio tulisi tehdä on nimeltään Ansible. Tätä teknologiaa hyödyntäen voidaan automatisoida sovellusten ja infrastruktuurin asennuksia, konfiguraationhallintaa ynnä muuta - mahdollisuudet ovat lähes rajattomat.

Kartoitusta aloittelin selvittämällä, miten pitkällä konttialustan asennus on jo oletuksena automatisoitu ja miten se on toteutettu. Tuotteen asennus on tehty täysin samaa automaatio työkalua käyttäen, jota on tarkoitus käyttää infrastruktuurin ja palvelinten asennukseen. Tähän pureutuessani huomasin, että tuo kyseinen asennus automaatio sisältää yli 10 000 riviä skriptiä oletetun muutaman sadan tai korkeintaan parin tuhannen sijaan, joten päätin olla koskematta siihen ja miettiä toisen lähestymistavan.

Loppupäivän käytin seuraavan päivän suunnitteluun, sillä tiistaina järjestämme ”Containers & Cloud-Native Roadshow” -tapahtuman Helsingissä. Olen hieman tyytymätön päivän saavutuksiin, sillä toivoin että olisin saanut kartoituksen jo paljon pidemmälle kuin mitä sain. Suurimaksi opiksi päivästä jäi, että jälleen pitäisi minimoida olettamukset jolloin myös töiden aika-tilaaminen helpottuisi.

Tiistai 13.3.2018

Aamu alkoi menemällä tapahtumapaikalle järjestelemään asiat paikoilleen ennen kuin asiakkaat saapuivat. Järjestely tapahtumissamme on suurimmaksi osaksi hoidettu aina vuokratun tilan henkilöstön toimesta, joten minulle ja kollegoilleni tehtäviksi usein jää vain mainosten esiin laitto ja videotykin sekä tietokoneen testaus.

Tapahtumassa oli paikalla noin sata jo olemassa olevaa asiakastamme, jotka tulivat kokeilemaan konttitekniikkaamme. Olimme järjestäneet kaksi oppimispolkua, omansa kehittäjille ja omansa operatiivisessa toiminnassa oleville. Minä vedin ”ops” polkua, jossa opeteltiin asentamaan ja operoimaan konttialustaamme. Oppimispolku koostui noin tunnin esityksestä, jonka jälkeen osallistujat pääsivät harjoittelemaan hands-on labroilla oppimisympäristössä.

Vastaavanlaiset tapahtumat on tarkoitettu pääasiassa uusien myyntimahdollisuuksien tunnistamiseen ja tietoisuuden kasvattamiseen. Järjestämiimme tapahtumiin kutsutaan pääasiassa sellaista yritysten henkilöstöä, jotka ovat jo asiakkaitamme jolloin voimme maksimoida investoinnin lisäämällä kosketuspintaa näiden yritysten henkilöstöön. Näin ollen päivä sisälsi myös paljon myynnillisiä palavereita olemassa olevien asiakkaidemme kanssa, jotka osallistivat tapahtumaan.

Keskiviikko 14.3.2018

Olin sopinut asiakkaan kanssa aamupäivälle työpajan Ansiblesta. He ovat käyttöönottamassa Ansiblea ja halusivat, että tulen heille kertomaan parhaita käytänteitä, auttamaan muutaman ongelman kanssa ja vastailemaan erinäisiin kysymyksiin.

Aamun käytin työpajan valmisteluihin, jotka saamiini kysymykseen vastausten etsimistä ja ratkaisuiden testailua, sekä kalvosarjan tekemisen. Työpaja pidettiin asiakkaan tiloissa ja he olivat lopputulemaan erittäin tyytyväisiä, vaikkakin minulle tuli vielä muutama lisäasia selvitettäväksi.

Iltapäivän käytin työpajasta saamieni kysymysten/ongelmien ratkaisujen löytämiseen ja kartoitustyöni jatkamiseen. Projektin kannalta päätin muuttaa lähestymistäni niin, etten koske olemassa olevaan asennusautomaatioon, vaan käytän sitä sellaisenaan ja teen lisää automaatiota niiden asioiden ympärille, joita tuo olemassa oleva automaatio ei tee. Tulevina päivinä tarkoitukseni on kartoittaa Ansiblessa olevien valmiiden moduuleiden kyvykkyydet toteuttaa haluttu kokonaisuus.

Päivä oli itselleni erittäin antoisa, sillä nautin suuresti asiakasrajapinnassa työskentelystä, työpajojen pitamisestä ja ongelmien ratkomisesta. Jos jotain tulisi parantaa, niin tekisin paremmat valmistelut ja yrittäisin ymmärtää asiakkaan ongelmat etukäteen muutenkin kuin vain sähköpostissa laitettuina kysymyksinä.

Torstai 15.3.2018

Toimistollamme aloitti viime viikon maanantaina uusi työntekijä, joka oli tänään ensimmäistä kertaa toimistolla. Yrityksessämme on todella kattava perehdytysohjelma, joka järjestetään Saksassa ja kaikki uudet työntekijät viettävät siellä ensimmäisen työviikkonsa.

Aamu meni siis uuteen kollegaani tutustumisessa ja hänen perehdyttämisessä. Perehdytys minun toimestani sisältää lähinnä eri järjestelmien läpikäyntiä, erinäistä ohjeistamista sekä toimistotilojen läpikäyntiä.

Lounaan jälkeen pääsin jälleen paneutumaan kehitysprojektini pariin, eli jatkamaan kartoitustyötäni. Jatkoin kartoittamista lukemalla paljon Ansiblen dokumentaatiota, joka on varsin

kattava ja koska se on avointa lähdekoodia, todella suuri osa dokumentaatiosta elää myös erilaisilla kehitys foorumeilla, blogi posteissa, videoissa ja yrityksemme intran syövereissä. Tästä syystä tiedon saaminen on ajoittain erittäin haastavaa, sillä ei ole yhtä hyvin jäseneltyä paikka josta hakea tietoa.

Avoimen lähdekoodin ohjelmistoille tyypillistä on, että kattavin dokumentaatio löytyy github.com:sta, jossa projektia tehdään. Tämä johtuu siitä, että usein avoimen lähdekoodin projekteilla on satoja, tuhansia tai kymmeniä tuhansia jäseniä, jotka kehittävät teknologioita eteenpäin. Ja kuten arvata saattaa, tämä ryhmä sisältää hyvin eri tapoja myös dokumentoida asioita, jotkut dokumentoivat erittäin kattavasti, kun taas toiset eivät lainkaan.

Onnekseni projektissa tarvitsemani palaset ovat pääasiassa Microsoftin itsensä tekemiä, jolloin myös dokumentaatio on ollut erittäin kattavaa. Kartoitukseni on nyt edennyt siihen pisteeseen, että kykenen aloittamaan implementaation, joskin kysymysmerkkejä on vielä paljon mutta selvittelen niitä sitten projektin edetessä.

Perjantai 16.3.2018

Tämän päivän olin pyhittänyt rästitöille ja projektini eteenpäin viemiseen. Rästityöt sisältävät lähinnä lukemattomien sähköpostien lukua ja niihin vastailua. Koska vastuulleni kuuluu tiettyjen asiakkaidemme teknisenä kontaktina oleminen, niin myös teknisten yksityiskohtien selvittelyyn ja testailuun kuluu yllättävän paljon aikaa.

Kun olin saanut rästit pois alta, kykenin aloittamaan projektini työstämisen, eli pääsin tekemään ensimmäistä iteraatiota implementaatiosta. Projektin aikana tulee paljon kahlattua dokumentaatiota ja muita lähteitä vastausten löytämiseksi ja jälleen kerran siihen kului mielestäni jopa liikaa aikaa. Moduulit joita yritän hyödyntää ovat vielä kehitysasteella, joten toiminnallisuus ei aina ole ihan sitä mitä luvataan. Tästä riippumatta sain päivän aikana tutustuttua infrastruktuurin luomiseen Ansiblella. Tämä tarkoittaa, että minulla tulisi olemaan Ansible koodia, joka luo minulle Microsoftin Azure pilveen verkot, verkkokortit, levyt, virtuaalikoneet jne. On hyvin todennäköistä, että joudun iteroimaan samaa koodia vielä useampaan kertaan, jotta se oikeasti vastaa tarpeitani.

Olen päivän saavutuksiini varsin tyytyväinen, joskin voin taas todeta, että paremmalla töiden jäsentelyllä ja valmistelulla saisin varmasti enemmän aikaiseksi - joten tähän yritän panostaa tulevana viikkoina.

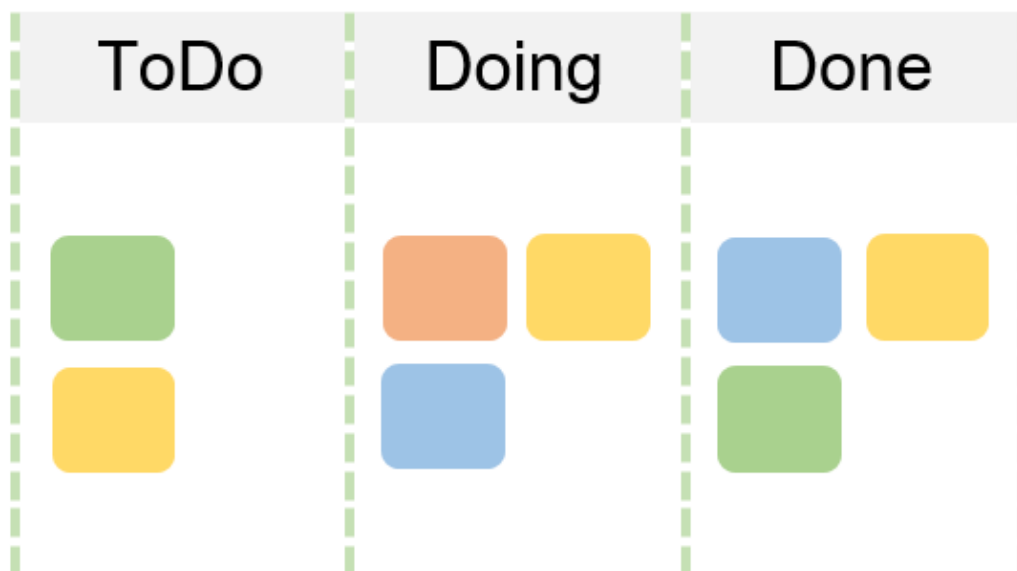
Viikkoanalyysi

Tavoitteeksi olin tälle viikolle asettanut automaatioprojektin aloittamisen. Aluksi ajattelin, että teen projektin joitakin Leanin periaatteita hyödyntäen. Kaikki nämä periaatteet liittyvät

toisiinsa, mutta kaiken perustana on tarpeettoman työn eliminoiminen. Lean ajattelussa tarpeettomalla työllä tarkoitetaan kaikkea, joka ei tuo asiakkaalle lisäarvoa. Jätettä voi olla esimerkiksi dokumentti, jota kukaan ei tule loppupeleissä tarvitsemaan, eli kaikki mikä hidastaa asiakkaalle lisäarvon tuottamista on tarpeetonta (Poppendieck 2003, 13.).

Viikon kuluessa ja kartoitustyötä tehdessäni huomasin, edes jonkinlainen kevyt projektisuunnitelma olisi varsin tarpeellinen. Etenkin kun päädyin joka tapauksessa tekemään kartoitustyötä tuotteen kyvykkyyksistä. Vaikkakin Lean ajattelu saattaa pitää projektisuunnitelmaa yhden miehen projektissa turhana, niin näen sen erittäin hyvänä töiden jaksottamisen ja jäsentelyn työkaluna.

Vaihtoehtona projektisuunnitelmalle tarkoitukseni on selvittää, jos kanban järjestelmä toimisi projektin töiden jäsentelyyn.



Kuva 5: Kanban järjestelmä

Kanbania käytettäessä työt kirjoitetaan lapuille, jotka priorisoidaan ja joihin laitetaan aikarvio toteutuksesta. Ideana on, että työt ovat koko ajan nähtävillä ja helposti seurattavissa. Koska kukin tehtävä priorisoidaan se helpottaa seuraavan työvaiheen valitsemista (Poppendieck 2003, 79).

Tulevina viikkoina aion tutkia kanbanin käyttöä ja jos se ei luonnistu, niin teen kevyen projektisuunnitelman, jotta saan jäsenneiltyä tarvittavat työvaiheet ja optimoitua aikaani paremmin.

Hukatusta ajasta huolimatta olen viikon aikaansaannoksiini varsin tyytyväinen, sillä kuvittelin etten pääsisi edes aloittamaan implementointia. Projekti on jo hyvässä vauhdissa, vaikkakin joudun käyttämään aikaa työmetodien kehittämiseen varsinaisen implementaation sijaan.

Muiden työtehtävien kannalta viikko on ollut melko poikkeuksellinen, sillä harvoin saan näinkin rauhassa keskittyä yhteen asiaan. Usein työviikkoni ovat erittäin hektisiä ja sisältävät runsaasti asiakaskäyntejä, mutta pyrin jäsentelemään työni niin, että saisin projektin edistämiseen ainakin pari tuntia päivässä. Projektin lisäksi pyrin löytämään aikaa osaamiseni kehittämiseksi, tämä sisältää tuotteisiin tutustumista, tapahtumissa puhumista ja koulutus tilaisuuksien järjestämistä.

3.2 Viikko 12

Tällä viikolla tavoitteenani on oppiminen ja verkostoituminen. Viikon vietän Barcelonassa yrityksen vuotuisessa ”Sales Kick-Off” -tapahtumassa, joka on vuosittain tilikauden alussa myyntiorganisaatiolle järjestettävä tilaisuus. Yrityksen tilikausi alkaa 1. marraskuuta ja päättyy viimeinen päivä helmikuuta. Tapahtuma sisältää paljon erinäisiä keinoja oppia luentojen ja simulaatioiden muodossa. Luentojen aiheet ovat pääasiassa yrityksen tuotteista, niiden hyödyntämisestä erilaisissa skenaarioissa ja kilpailevien tuotteiden kartoittamista, sekä niiden kyvykkyysien vertailua yrityksen omiin tuotteisiin.

Maanantai 19.3.2018

Maanantaiaamu kului, kuten maanantait yleensä - viikkopalaverissa. Tämän päivän palaveri kuitenkin painottui enemmän tulevaan Sales Kick-Offiin kuin mihinkään muuhun.

Tapahtumana Sales Kick-Off on erittäin tärkeä, sillä siellä pääsee tapaamaan ihmisiä, joita on muuten erittäin hankala saada kiinni ja se on myös oiva tilaisuus saada vastauksia kysymyksiin, joita vain tietyillä henkilöillä on. Syy siihen miksi yritys panostaa suuren summan rahaa vastaavanlaisten tapahtumien järjestämiseen on se, että yrityksessä ei ole kunnon prosesseja tai edes yhtenäisiä viestimiä sähköpostia lukuun ottamatta, joilla mahdollistettaisiin sujuva yhteistyö erimaissa sijaitsevien kollegoiden välillä. Tämän vuoksi on ensisijaisen tärkeää tavata nämä ihmiset ja tutustua heihin, että jatkossa tietää heitä lähestyä minkäkin laisilla asioilla ja jotta kommunikaatio on toimivampaa.

Näin ollen aamupalaverissa kävimme kukin vuorollaan läpi asioita ja ongelmia, joita on tarkoitus kuluvan viikon aikana hoitaa tai selvittää, heitä henkilöitä pitää tavata ja heidän kanssa on tarve aloittaa dialogia asiakasongelmien ratkaisemiseksi.

Aamupalaverin jälkeen vietin loppupäivän kumppanilla, jonka kanssa rakennamme Valtion tieto- ja viestintäteknikkakeskus Valtorille ja Väestörekisterikeskukselle (VRK) pilvialustaa. Projekti on tällä hetkellä pilotointi vaiheessa, joka on tarkoitus saada valmiiksi kesään 2018

mennessä. Jos pilotti todetaan onnistuneeksi, niin tarkoituksena on saada tuotantoympäristö asiakasorganisaatioiden käytettäväksi vuoden 2018 loppuun mennessä. Hankepäällikkö Te-wodros Guday VRK:lta kertoo, että projektin tavoitteena on, että VRK:n kanssa yhteistyössä tehty tuotteistettu pilvipalveluratkaisu voidaan skaalata muillekin valtionhallinnon organisaatioille, jolloin se hyödyttää muitakin valtion organisaatioita (VRK 2018).

Projekti koostuu kolmesta osa-alueesta, joista olemme mukana seuraavissa:

1. OpenShift konttiajoalustan implementaatio
2. VRK:n teknologiaympäristön rakentaminen
3. pilotointi ja VRK:n palveluiden migraatiot.

Tällä hetkellä edistämme näistä ensimmäistä ja toista osa-aluetta ja tämän päivän palaveri painottuikin näihin. Palaverin tavoitteena oli tarkemmin suunnitella arkkitehtuuria tälle tulevalle alustalle. Paikalla oli siis projektia johtavan kumppanin lisäksi muitakin projektiin liitännäisiä yrityksiä. Palaverin aikana kävimme läpi projektiin liittyviä erilaisia teknologioita ja niiden sijoittelua isossa kuvassa. Tämän lisäksi piirsimme toteutuksesta ylätasoin arkkitehtuurikuvauksen, josta tuli kotitöiksi tehdä tarkempi kuvaus mukaan lukien rajapintakuvakset mahdollisten integraatioiden suunnittelua varten.

Tiistai 20.3.2018

Aamu alkoi todella aikaisin, sillä tavoitteena oli päästä Barcelonaan ennen puoltapäivää. Tämä johtuu siitä, että Barcelonasta tapahtumapaikalle on vielä noin tunnin ajomatka ja tapahtuman alkaa iltapäivällä. Suomestahan ei tähän aikaan vuodesta oikein ole suoria lentoja tuonnepäin Eurooppaa, joten lentoaika venyy suorasta 3-4 tunnin lennosta noin 6 tunnin lentoon yhdellä vaihdolla. Varhaisesta aamusta johtuen ensimmäinen etappi Helsingistä Müncheniin kului nukkuen, toisella etapilla Münchenistä Barcelonaan sain kaivettua tietokoneeni esiin ja valmisteltua agendaa ja tapaamisia tilaisuuteen osallistuvien kollegoiden kanssa.

Paikka jossa tapahtuma järjestetään sijaitsee Tarragona -nimisessä kylässä noin 100 kilometriä Barcelonasta etelään. Kylästä yritys on vuokrannut Port Aventura -nimisen lomakohteen, jonka yhteydessä on messukeskus, jossa seminaarit ja luennot pidetään. Tilaisuudet on aiemmin järjestetty vastaavanlaisissa lomakohteissa ja ne ovat olleet yleensä kolme vuotta peräkkäin samassa kohteessa, jonka jälkeen paikkaa on vaihdettu. Minulle tämä oli toinen kerta kyseisessä kohteessa, sillä SKO:n lisäksi syksyisin järjestetään vastaavanlainen koulutus ja verkostoitumismatka yrityksen tekniselle henkilöstölle. Syksyisin järjestettävä tapahtuma on siis huomattavasti teknisempi myös sisällöltään. Sinne kerääntyy EMEA -alueelta kaikki konsultit, kouluttajat ja muu tekninen henkilöstö esimiehet mukaan lukien.

Kohteeseen saavuttuamme päivä alkoi lounaalla, jota seurasi neljän tunnin avauspuhe yrityksen johdolta. Paikalla oli myös paljon yrityksen amerikkalaista johtoa, sillä he olivat päättäneet pitää hallituksenkokouksen myös Espanjassa, jotta pääsevät osallistumaan tilaisuuteen. Avauspuheessa käytiin läpi paljon erilaisia avainlukuja edelliseen tilikauteen liittyen ja jaettiin palkintoja tilikauden parhaille suoriutujille. Avauspuheen jälkeen ilta jatkui verkostoitumissessioilla, josta siirryttiin tervetulojuhlaan.

Keskiviikko 21.3.2018

Keskiviikko oli varattu puhtaasti kouluttautumiselle. Avauspuhe alkoi kello 8 aamulla ja kesti 2 tuntia. Puheen piti tuotteista ja tuotestrategiasta vastaava henkilö, jonka puheessa avattiin tarkemmin yrityksen pitkäkätähtäimen strategiaa ja suuntaviivoja sinne pääsemiseksi. Avauspuheenvuoron jälkeen hajaannuttiin luennoille, joita on siis samanaikaisesti noin 20, joista saa valita mieluisensa.

Osallistuin automaatio ja hallinta työkaluihin paneutuvaan luento, jossa avattiin kyseisten nykytilaa, seuraavaa julkaisua ja tulevaisuutta. Luento oli hyvin hyödyllinen, sillä työskentelemme paljon kyseisten tuotteiden parissa ja viime aikoina on liikkunut paljon huhuja suurista muutoksista, joihin sain nyt selkoa. Toinen luento jonka valitsin kertoi virtualisointi ja tallennusratkaisuista. Se oli edellistä vastaava, mutta sisälsi myös osion kilpailijoiden tarjoamasta ja erilaisuuksista. Ennen päivän lopetuspuhetta oli vielä yksi sessio, joka oli pyhitetty verkostoitumiselle. Kaikille myynnin eri funktioille, sekä eri vertikaaleille oli varattu oma tila, jossa pääsi tutustumaan samaa työtä tekeviin kollegoihin ja tällaiset verkostoitumissessiot ovat syy sille, miksi vastaavanlaiset tilaisuudet ovat ensisijaisen tärkeitä.

Päivä päättyi loppupuheeseen, jonka aikana oli useita asiakkaiden puheenvuoroja, jaettiin lisää palkintoja, käytiin läpi seuraavan päivän agenda ja yleisiä pelisääntöjä.

Torstai 22.3.2018

Päivä on pyhitetty kilpaileviin tuotteisiin tutustumiseen, verkostoitumiseen ja päätösjuhliin. Kuten aiemmatkin päivät, aamu alkoi avauspuheella, jossa pureuduttiin syvemmin kuluvan tilikauden strategiaan ja kerrottiin mihin alueisiin tilikaudella tullaan panostamaan. Tämän jälkeen menin luennoille, jossa kerrottiin kilpailevista virtualisointi ja tallennusratkaisuista. Päivän ensimmäisen luennon jälkeen oli lounastauko, josta siirryttiin yksikkökohtaisiin tilaisuuksiin. Tilaisuudessa käytiin läpi kyseisen yksikön avainluvut viime tilikaudelta, kuluvan tilikauden tavoitteet ja jaettiin jälleen palkintoja.

Päivän luentojen jälkeen oli aika tiimin rakentamiselle, meidät jaettiin 10 hengen ryhmiin, joita oli yli 120 kappaletta. Kuten arvata saattaa, yli 1200 ihmistä etsimässä omaa ryhmäänsä

on melkoinen esitys. Kun tiimit oltiin saatu rakennettua jokaiselle ryhmälle jaettiin kirjekuo-
ret, jossa oli ohjeet etenemiseen. Tarkoituksena oli mennä viereiseen huvipuistoon, jossa oli
erilaisia tehtäviä joita kunkin ryhmän tuli suorittaa. Tehtävät sisälsivät kuvien ottamista, lait-
teissa juoksentelua sekä kysymyksiä. Ryhmässäni oli 6 jäsentä, joiden kanssa suoritimme noin
puolet tehtävistä, kunnes aika loppui. Huvipuiston jälkeen oli aika siirtyä juhlapaikalle, jonne
siirryttiin linja-autoilla. Juhlat pidettiin vanhalla härkätaisteluareenalla lomakohteen lähis-
töllä.

Perjantai 23.3.2018

Viimeinen päivä Port Aventurassa sisälsi ainoastaan yrityksen johdon puheenvuoron ja moti-
voivan puhujan. Tällä kertaa motivoivana puhujana oli olympiamitalisti Iso-Britannian soutu-
joukkoeesta, mies nimeltään Ben Hunt-Davis, joka on kirjoittanut aiheesta kirjan ja perusta-
nut yrityksenkin sen ympärille. Puheen tarkoituksena oli opettaa, miten saavuttaa parhaita
tuloksia ryhmänä. Puhe keskittyi kolmeen aiheeseen:

1. keskity siihen mikä on tärkeää
2. keskity tehokkuuteen, jotta saavutat tuloksia
3. työskentele tehokkaasti yhdessä

Puhe oli erittäin hyvä ja tunnistin paljon osa-alueita, joita voisin soveltaa omassa työssäni.
Päädyin jopa puheen jälkeen ostamaan kyseisen kirjan itselleni.

Viikkoanalyysi

Ennen tätä viikkoa, olin ihmetellyt miksi yritykset tuhlaavat rahojaan moisten tilaisuuksien
järjestämiseen. Tämän viikon jälkeen en kuitenkaan sitä enää ihmettele. Etenkin yrityksissä,
joissa on tarkoituksella minimoitu prosessit joiden mukaan tulisi toimia, verkostoituminen on
erittäin tärkeää. Jo silloin kun liityin yritykseen, minua muistutettiin jatkuvasti, että tässä
yrityksessä verkostoituminen on ensiarvoista ja nyt ymmärrän miksi. Aikana jona olen yrityk-
sessä työskennellyt, olen huomannut, että kun en ole tavannut henkilöitä, joilta tarvitsen vas-
tauksia tai apua, on vastausten saanti erittäin haastavaa. Jo syksyllä järjestetyn tapahtuman
jälkeen huomasin, että kun on tavannut ja tutustunut kollegoihin, niin avunsaanti ja myös
pyytäminen on huomattavasti sujuvampaa.

Kuten Koivunen blogissaan mainitsee, että aktiivisuus auttaa verkoston luomisessa (Koivunen
2017). Onnekseni olen erittäin ekstrovertti ja minun on helppo lähestyä ihmisiä. Tapasin vii-
kon aikana satoja uusia ihmisiä, sekä kävin kymmenittäin hyviä keskusteluja. Andersen huo-
mauttaa kirjassaan, että verkostoituminen on sekä antamista, että ottamista (Andersen 2010,

18). Ja pitääkin muistaa ottaa aikaa auttaakseen muita, jotta verkostot pysyvät ja vahvistuvat, sillä jos apu on aina yhdensuuntaista, on verkostot hankala saada pysymään hyvinä.

Onnistuin viikonaikana saamaan vastaukset kaikkiin avoimiin kysymyksiini ja sain aloitettua dialogin sellaisten ihmisten kanssa, jotka osaavat auttaa minua monimutkaisemmissa asiakastapauksissa. Mielestäni onnistuin varsin hyvin viikolle asettamissani tavoitteissa, joskin itseäni jäi harmittamaan tapahtuman aikataulutuksesta johtuva hektisyys. Syksyn tapahtumaan verrattuna, tälle viikolle oli jätetty huomattavasti vähemmän aikaa verkostoitua ja tutustua ihmisiin.

3.3 Viikko 13

Viikon tavoitteeksi asetin kehitysprojektini ensimmäisen version valmistumisen. Tämän pohjalta pitäisi olla kyvykkyys luoda ennalta määritelty määrä virtuaalikoneita Azure pilveen. Kun tämä toiminnallisuus toimii, voin alkaa implementoimaan konttialustan asennusta automaationi.

Maanantai 26.3.2018

Tänä maanantaina perinteinen maanantai palaverimme oli peruttu, sillä viime viikon ehdimme olemaan koko tiimillä kasassa riittämiin. Näinpä maanantai alkoi toisella sisäisellä palaverilla, jonka aiheena oli käydä Ansible tuotteemme kurssimateriaali läpi. Tämä siksi, että olemme suunnittelemassa useita asiakastilaisuuksia, joissa tulemme tekemään tämän kurssin lävitse asiakkaille.

Kyseinen materiaali on tehty asiakkaille, jotka haluavat oppia tai tutustua tuotteeseemme. Materiaali löytyy avoimena projektina, joka on nimeltään nimeltään Ansible Lightbulb ja on kaikkien saatavissa github.com:sta. Sen tarkoituksena on antaa käyttäjälleen perus ymmärrys Ansiblen käytöstä ja sen kyvykkyyksistä. Materiaalin läpikäytyään käyttäjän pitäisi olla kyvykäs implementoimaan automaatiota Linux ympäristöihin Ansiblea hyödyntäen. Perus Ansiblen lisäksi kurssi sisältää ohjeistuksen Ansible Tower -tuotteen käytöstä. Ansible Tower on, kuten nimestä voidaan päätellä Ansible tuoteperheen tuote, mutta siinä missä Ansible Engine tai Core keskittyvät itse automaatioon, Ansible Tower antaa käyttäjälleen graafisen käyttöliittymän Ansiblella tehdyn automaation hyödyntämiseen.

Kurssimateriaali sisältää kasan kalvoja ja harjoituksia, sekä harjoitusympäristöjen luomiseen tarvittavat skriptit, joilla saadaan oppilaille alusta kurssin harjoitusten tekemistä varten. Harjoitusympäristöt luodaan Amazonin AWS -pilveen, jonne kullekin osallistujalle luodaan muutama virtuaalikone.

Palaverin jälkeen pääsin jatkamaan kehitysprojektiani, johon sain implementoitua virtuaali-koneiden luonnin alusta loppuun, mutta minulla on vielä ongelmia verkotuksen kanssa. Valitettavasti kesken kaiken tämän tietokoneeni päätti sanoa sopimukseni irti, eli hukata käyttöjärjestelmänsä. Hetken kännykällä eri foorumeita selailen ja useita korjausehdotuksia kokeiltuani lähdin viemään tietokonettani huoltoon ja päätin päiväni siihen.

Tiistai 27.3.2018

Rikkoutuneesta tietokoneestani johtuen tästä päivästä muodostui jotain aivan muuta kuin olin ajatellut. Aamu alkoi varakoneen asennuksella, johon sainkin sitten tuhlaantumaan useamman tunnin. Kun vihdoin sain varakoneen toimimaan, niin minun piti pikaisesti kaivaa alkavaa asiakaspalaveria varten tarvitsemani materiaali esiin, eli loppupäivä menikin asiakaspalaverissa sovellusten migraatiosuunnitelmia tehdessä.

Viikkoanalyysi

En saanut viikon tavoitteita odottamattomien laite rikkojen ja sairastumisen myötä täytettyä. Jouduin tiistaina lääkärin määräyksestä ja influenssa diagnoosin saatuani sängyn pohjalle, jossa vietinkin koko pääsiäisen. Toivottavasti tietokoneeltani saadaan huollossa pelastettua tiedostoni, jotta kaikki työni ei mene hukkaan. En siis ole ottanut varmuuskopioita tietokoneestani ikinä, enkä myöskään siirtänyt esimerkiksi tätä kehitysprojektiani minnekään talteen.

3.4 Viikko 14

Viikon tavoitteena on selvittää mitä menetin tietokoneeni rikkoutumisen myötä ja yrittää saada kehitysprojekti siihen vaiheeseen, missä se oli ennen kuin tietokoneeni hajoamista. Tämän myötä tulen myös tutkimaan parhaita käytäntöjä Ansible koodien säilömiseen.

Keskiviikko 4.4.2018

Influenssa on selätetty ja sain tietokoneeni huollosta. Tietokoneelleni oli jouduttu laittamaan uusi käyttöjärjestelmä kovalevyn hajoamisen vuoksi, joten menetin kaikki tiedostoni. Onnekseni kaikki tärkeät työasiat oli tallennettu myös google driveen, mutta kehitysprojektiani en ollut tallentanut tietokoneeni ulkopuolelle, joten menetin kaiken siihen liittyvän materiaalin. Onni onnettomuudessa, että työmäärällisesti tuo menetys on vain noin kaksi päivää.

Päivä siis lähti käyntiin varsin rauhallisesti ja koko loppuviikkokin vaikuttaa varsin maltilliselta noin työkuorman kannalta muutama asiakaspalaveri pois lukien. Tämä siis tarkoittaa sitä, että ehdin toivottavasti tämän viikon aikana uusimaan menettämäni työn kehitysprojektin puitteissa ja ensi viikolla pääsisin edistämäänkin sitä. Päivän aikana sainkin tuota edistettyä melko mallikkaasti ja ajatuksena on, että tämän viikonaikana ehdin myös tutkia, miten tuota

Ansible koodia kannattaisi hallita versionhallinnan näkökulmasta. Mikä tarkoittaa myös sitä, että saan projektini johonkin ulkoisia versionhallinta palveluita tarjoavaan paikkaan turvaan vastaavanlaisten laiterikkojen varalta.

Päivän päätteeksi minulla oli vielä palaveri erään kumppanimme kanssa, jossa kävimme läpi eri käytänteitä PoC:n tekoon ja tarjoamiseen. Kumppanillamme oli ollut palaveri asiakkaansa kanssa, jonne he olivat tarjonneet meidän tuotteitamme ja näiden keskustelujen pohjalta heidän asiakkaansa haluaa todentaa meidän teknologiamme toimivuuden heidän käyttötapauksissaan. Asiakkaalle oli aiemmin lähetetty dokumentti, jossa oli rajattu PoC:n aikana tehtävät tekniset yksityiskohdat, onnistumiskriteerit ja asiakkaan testi tapaukset. Tämän lisäksi asiakas oli toivonut enemmän myynnillistä materiaali PoC:n tarkoituksesta ja odotetusta lopputulemasta, jotta hän saa ajatuksen myytyä yrityksen sisällä muille bisnespäättäjille, jotka eivät palaverissa olleet. Palaverin lopputulemana saimme kumppanillemme luotua rungon bisnespäättäjille suunnatusta dokumentista, jonka pohjalta heillä pitäisi olla kyvykyys muokaamaan tätä eri asiakastarpeisiin.

Torstai 5.4.2018

Torstaina minun oli pakko keskittyä sairaslomani aikana saamiini sähköpostiviestien lukemiseen ja niihin vastaamiseen. Viikon aikana ehdin saamaan noin 500 sähköpostia, joista tosin suuri osa on tiedotteita ynnä muuta tiedoksiantoa, mutta ehkä noin kymmenykseen pitää jollain tavalla reagoida. Päivästä siis suuriosa meni näiden läpi kahlaamiseen ja vastausten löytämiseen.

Projektille ei hirveästi aikaa jäänyt, mutta ehdin tutustua suositeltuihin keinoihin säilöä Ansible koodia. Nyt minulla on muutama tapa, jolla tätä voisin tehdä mutta jatkanen huomenna tutkimusta tämän pohjalta, jotta saan selkeän kuvan kunkin tavan hyödyistä ja haitoista.

Perjantai 6.4.2018

Perjantai aamun hyvitin projektilleni, josta siis piti kirjoittaa kaikki mitä olin tehnyt uusiksi. Onnekseni tämä nyt ei monen tunnin työ ole, sillä en ollut ehtinyt vielä mahdottoman pitkälle. Nyt olen ehtinyt kirjoittamaan noin puolet menetetyistä koodista uusiksi ja tämän lisäksi tein jatkotutkimuksia tuon koodin oikeanlaiseen säilömiseen ja jatkokehitykseen liittyen.

Iltapäiväni keskittyi kumppanitoimintaan ja sen pohtimiseen sisäisissä palavereissa. Ajatuksenä on, että kulutan noin 60 prosenttia ajastani kumppaneiden kanssa toimimiseen ja heidän bisneksensä kasvattamiseen. Tuo kyseinen aika jakautuu 5-6 kumppanille, jotka ovat yrityksen fokuksessa tänä vuonna. Lisäksi toimin myös tukkureiden kanssa, joiden tehtävänä on myydä tuotteidemme tilauksia jälleenmyyjille tai suorille asiakkaillemme.

Viikkoanalyysi

Vajaasta viikosta ja rikkoutuneen tietokoneen tuomista hankaluuksista huolimatta sain mielestäni erittäin hyvin asioita tehtyä ja viikkotavoitteeni täytettyä.

Viikkoni painottui pääosin kumppanibisnekseen, sillä siirryin maaliskuun puolivälistä 60 prosenttisesti kumppanitiimiin. Yrityksen bisnes painottuu vahvasti kumppanitoimintaan, sillä sieltä saadaan lisää skaalautuvuutta rekrytoimatta uutta henkilöstöä yrityksen palkkalistoille. Kumppaneita on useita ja useanlaisia, itse keskityn CCSP -kumppaniohjelmassa olevien kumppaneiden kanssa toimimiseen. CCSP kirjaimet tulevat sanasta Certified Cloud and Service Provider ja kyseiseen ohjelmaan hyväksytään vain lisäarvoa tuottavia yrityksiä. Tehtävänäni kyseisessä tiimissä on toimia teknisenä yhteyshenkilönä pohjoismaisille CCSP kumppaneillemme.

CCSP ohjelma mahdollistaa pilvi, hosting, järjestelmä integraattoreiden ja jatkuvia palveluita tarjoavien toimijoiden tarjota palvelua ja jälleenmyydä yrityksen tuotteita tarvittaessa. Tuotteita voidaan tarjota jaettuihin ja keskitettyihin ympäristöihin, sekä niitä saa myydä palveluna. CCSP ohjelman kautta kumppanit voivat tarjota asiakkailleen palvelua joustavalla hinnoittelulla. Ohjelma tukee tunti, kuukausi sekä vuosi pohjaista laskutusta. CCSP ohjelman kautta kumppanit saavat yrityksen teknologiat käyttöönsä testi ja kehitys käyttöön ilmaiseksi ja heille on tarjolla erilaisia koulutuksia ja sertifiointeja niihin. (CCSP guide 2017.)

Tämän lisäksi tein viikonaikana paljon tutkimustyötä Ansible koodin tallennustavan ja oikeanlaisen työtavan löytämiseen.

Github Workflowsta on muodostunut standardoiduin tapa tehdä kehitystyötä Git -pohjaisissa versionhallinta järjestelmissä. Se helpottaa kehittäjien siirtymistä projekteista tai yrityksistä toiseen, sillä useat projektit ja yritykset hyödyntävät samaa tapaa tehdä asioita. Prosessi on kehitelty pääasiassa julkaisua silmällä pitäen. Ajatuksena on, että kaikki koodi versionhallinnan master -branchissa on julkaistavissa. Jos tehdään jotain uutta, luodaan uusi kuvaavan niminen branchi. Uusi työ tehdään tuohon branchiin ja sitä tulisi päivittää mahdollisimman usein. Kun työ on valmis, niin tulisi luoda pull request master -branchiin. Tämän jälkeen koodi katselmoidaan ja jos kaikki on hyvin, se liitetään osaksi master -branchia. Kun koodi on liitetty master -branchiin, uusi toiminnallisuus tulisi julkaista mahdollisimman nopeasti. (Chacon 2011.)

Myös kehitysprojektini tuntuu olevan jälleen hyvillä urilla ja koodi tallessa muuallakin kuin tietokoneellani. Tarkoituksenani on seuraavan viikonaikana saada kaikki menetetty työ kirjoitettua uusiksi, jotta pääsen edistämään projektia.

3.5 Viikko 15

Viikon tavoitteena on saada loput menetetyistä koodista kirjoitettua uudelleen. Tämän lisäksi tarkoitukseni on valmistautua tulevien koulutusten pitämiseen ja pohtia kehityssuunnitelmaani, josta minulla on esimieheni kanssa palaveri viikonaikana.

Maanantai 9.4.2018

Tämänpäiväinen maanantaipalaveri oli erittäin antoisa, sillä edellisellä viikolla palaveria ei luonnollisesti pääsiäisen vuoksi pidetty. Sain erittäin paljon arvokasta tietoa siitä, mitä oli viimeisen kahdenviikon aikana tapahtunut ja siitä sainkin paljon ideoita mitä lähteä työstämään eri asiakkaiden kanssa.

Maanantai palaverin jälkeen meillä oli jälleen virtuaalitiimimme palaveri, jossa käytiin viimeviikon aikana tapahtuneita ja kuluvalle viikolle tapahtuvia asioita. Pyrimme järjestämään keran kvartaalissa Tech Update -session, jossa siis nimensä mukaisesti käydään läpi eri teknologioidemme päivityksiin liittyviä asioita. Suuri osa palaverista siis kului näitä sessioita suunnitella ja materiaalia tehdä. Konsepti toimii niin, että valitsemme mielestämme kiinnostavimmat ja asiakkaillemme olennaisimmat teknologiat ja käymme niihin päivityksen myötä tulevat muutokset läpi demojen kera.

Palaverien jälkeen minulla oli asiakaspalaveri, jossa käytiin läpi heidän PoC:n vaatimukset. Olen siis järjestämässä heille PoC:n konttialustastamme ja tähän liittyy tiettyjä vaateita asiakkaan infrastruktuuriin, eli virtuaalikoneiden, fyysisten palvelinten ja verkkojen osalta. Lisäksi kirjasimme PoC:n hyväksymiskriteerit ja testitapaukset.

Proof of Conceptien pitämiseen liittyy paljon myynnillisiä prosesseja ja loppupäivä menikin niiden kanssa tuskaillen. En ole sujut Salesforcen kanssa ja pyrinkin minimoimaan sen käytön, sillä mielestäni se on erittäin sekava eikä se tuo työhöni hirveästi lisäarvoa. Kun PoC:ia lähdetään suunnittelemaan, tulee siitä tehdä pyyntö Salesforceen, josta se sitten valuu eteenpäin tarvittaville esimiehille, jotka hyväksyvät nämä pyynnöt. Tämän pohjalta tehdään viimeinen kvalifikaatio ja mahdollinen resursointi. Minulla on tulevina viikkoina näitä koeistuksia eri asiakkaiden kanssa 3 tai 4 kappaletta ja näiden pyyntöjen tekeminen on erittäin aika vievää hommaa. Kun PoC on hyväksytty, kuuluu tehtäviini luoda tästä dokumentaatio ja ohjeistus, josta toteuttava taho saa tiedon mitä on asiakkaan kanssa sovittu.

Tiistai 10.4.2018

Aikaisten aamujeni johdosta lähes jokainen aamu saan olla toimistolla pari tuntia ennen kuin kukaan tulee paikalle. Tämä mahdollistaa hyvin keskittymistä vaativien tehtävien tekemistä, sillä häiriötekijät ja meteli ovat minimissään. Aamulla ehdin jälleen edistämään hyvin tuota

kehitysprojektiani ja nyt näyttää siltä, että ehdin saamaan kadottamani koodin uusittua jo ennen perjantaita.

Olin sopinut kollegani kanssa, että esittelisin hänelle tuon Ansiblen kurssi materiaalin. Ajatuksena oli siis käydä läpi niin siihen sisältyvät esitykset kuin testilabratkin. Hän on ollut yrityksessä vain muutaman viikon ja näin ollen hänen tietämyksensä Ansiblesta on melko rajattua. Aloitimme käymällä läpi Ansiblen perus periaatteita ja asioita, joita sillä yritetään saavuttaa. Miten se eroaa kilpailijoistaan ja mitkä ovat asiakkaidemme yleisimmät käyttötapaukset. Tämän jälkeen kävin esitykset läpi ja yritin luoda hänelle perusymmärryksen siitä, miten Ansiblella tehdään asioita. Kalvosulkeisten jälkeen luomme testilabrat ja teimme kurssin sisältämät harjoitukset. Tämän pohjalta hänellä pitäisi olla kyvykkyys esitellä tuoteperhettä asiakkaillemme ja omata perus ymmärrys millaisiin käyttötapauksiin tuoteperhe soveltuu.

Keskiviikko 11.4.2018

Keskiviikko kului virtualisointi ratkaisuumme tutustumisessa ja siihen liittyvän kurssin läpikäynnissä. Kukin yrityksen työntekijä saa pääsyn kaikkien tuotteidemme verkkokurssi materiaaliin, jonka tarkoituksena on luoda oppilaalle tarvittavat taidot käyttää teknologioitamme.

Tämän lisäksi valmistauduin huomiseen kehityskeskusteluun selailemalla yrityksemme intranetistä erinäisiä urapolkuja ja mahdollisuuksia yrityksen sisällä. Päivitin myös osaamiskartan, johon kunkin työntekijän on tarkoituksena kirjata osaamansa teknologiat arvosanalla yhdestä viiteen.

Torstai 12.4.2018

Aamulla ehdin taas hetken tekemään kehitysprojektiani ja nyt alkaa olemaan kaikki menetty koodi jälleen koossa. Eli nyt kykenen automaatiollani luomaan virtuaalikoneita markkinapaikasta saatavalla levykuvalla. Tarkoituksena on kuitenkin muuttaa toteutusta siten, että automaatiolla luotaisiin myös levykuva, jonka perusteella infrastruktuuri pilveen rakennettaisiin. Tämä johtuu siitä, että kun tarkoituksena on asentaa konttiajoalusta, vaatii se myös alla olevan Linux virtuaalipalvelimen rekisteröinnin asiakasportaaliin.

Asiakasportaali on yrityksen tarjoama portaali asiakkailleen. Portaalin tarkoituksena on auttaa yrityksen asiakkaita hallitsemaan ostamiaan tuotteita. Portaalista asiakkaat voivat hakea tukea ongelmiinsa joko tietokannasta tai avaamalla tukiticketin. Se sisältää paljon materiaalia ja tietoa, jotka ovat yrityksen teknologioita käyttäville osapuolille hyödyllisiä. Sieltä asiakkaat löytävät tuote dokumentaation, päivitykset, koulutusmateriaalia ynnä muuta. (Customer Portal 2017.)

Jos käytetään markkinapaikasta löytyvää levykuvaa virtuaalipalvelimen luomiseen, maksetaan sen käytöstä tuntipohjaisesti pilvialustan tarjoajalle. Tämän vuoksi tarkoituksena on tehdä

oma levykuva, jota käytetään. Konttiajoalustan tukisopimus sisältää tukisopimuksen alla olevalle Linux käyttöjärjestelmälle, joten tämä tekemällä päästään eroon niin sanotusta tuplalaskutuksesta.

Minulla oli myös kehityskeskustelu EMEA alueen ratkaisuarkkitehtien esimiehen kanssa. Esimieheni siirtyi toisen yrityksen palvelukseen vuoden alusta ja tästä johtuen esimiehenäni tällä hetkellä toimii pohjoismaiden johtaja. Tästä johtuen kehityskeskusteluni pidettiin sellaisen henkilön kanssa, jolla on kokemusta ja kompetenssia ratkaisuarkkitehdin tehtävistä. Vuoden aikana, jonka olen ollut yrityksessä minulla ei ole ollut kehityskeskustelua johtuen edellisen esimieheni välipitämättömydestä ja kyvykkyydestä toimia henkilöesimiehenä, joten tämä oli erittäin tervetullut tapahtuma.

Kehityskeskustelussa kävimme läpi mitä olen tehnyt yrityksessä oloni aikana, millaisten asiakkaiden kanssa työskentelen, millaisia kehityspolkuja yrityksessä on ja mitä uralla eteneminen yrityksessä vaatii. Tämän pohjalta loimme suunnitelman, johon minun tulee kerätä tietoa ja dokumentaatiota sovitusta askeleista, joiden pohjalta ylennys tehdään. Yrityksessä on mahdollista saada ylennys kaksi kertaa vuodessa, kvartaalin 2 ja 4 jälkeen, eli ensimmäinen mahdollinen ylennystilaisuus itselleni on ensivuoden maaliskuussa.

Lisäksi minulla oli myös asiakaspalaveri, jossa teimme asiakkaan kanssa työnkuvausta ja tehtävien kartoitusta konsultillemme, joka menee paikalla kahden viikon päästä. Tehtäviini kuuluu alle 20 päivän konsultointisopimusten työ ja tehtävä kuvauksen luonti palveluorganisaatiollemme, joka hoitaa homman siitä eteenpäin.

Perjantai 13.4.2018

Aamu alkoi jälleen palavereilla. Yrityksessä on tapana järjestää joka toinen perjantai "all hands" puhelu, jonne on tavoitteena saada kaikki pohjoismaissa työskentelevät työntekijät. Palaverissa käydään läpi markkinointi päivitys, jossa kerrotaan tulevista tilaisuuksista ja markkinointikampanjoista, mutta suurin osa ajasta on myynnillisten lukujen tarkkailua. Tämä tarkoittaa sitä, että katsotaan kvartaalin tämän hetkisiä lukuja ja odotuksia. Jokaiselle myyjälle on asetettu tavoite kullekin kvartaalille ja täten he joutuvat ennustamaan omaa myyntiään, jotta johto tietää miten kaukana heille asetetusta tavoitteesta ollaan. Palaverissa katsotaan EMEA johdon pohjoismaille asettamaa tavoitetta ja tämän hetkistä ennustetta, joka on koostettu kaikkien myyjien ennusteesta.

Palaverin jälkeen ehdin hetken edistämään kehitysprojektiani, jonka sain nyt samoille urille kuin se oli ennen tietokoneeni hajoamista.

Viikkoanalyysi

Olen tyytyväinen viikon saavutuksiini, sillä nyt kehitysprojektini pääsee taas edistymään. Tämän lisäksi löysin aikaa Ansible kurssimateriaalin läpikäyntiin ja sain pidettyä ensimmäisen kehityskeskusteluni, vaikkakaan kyseinen henkilö ei kauaa tule esimiehenäni toimimaan, sillä pohjoismaihin ollaan jälleen palkkaamassa ratkaisuarkkitehtien esimiestä edellisen lähdettyä.

3.6 Viikko 16

Suuri osa viikosta menee matkustamiseen, sillä olen menossa kumppanille Tšekkeihin pitämään koulutusta, mutta pyrin parhaani mukaan hyödyntämään lentoajat kehitysprojektini edistämiseen. Lisäksi yritän löytää aikaa valmistautuakseni ensi viikolla pidettävään Tech Update -tapahtumaan, jossa minun tulisi käydä teknologioissamme päivityksen myötä tulleet asiat läpi demojen kera.

Torstai 19.4.2018

Alkuviikko kului matkustamisen merkeissä, olin asiakkaan toimistolla Tšekkeissä, jossa pidin kumppanille koulutuksen meidän konttialustan käytöstä, asennuksesta ja ylläpidosta. Materiaali koulutukseen oli sama, jota käytimme myös Helsingissä järjestetyssä ”Cloud native and container roadshow” -tapahtumassa. Kyseinen kumppani on tekemässä tarjoamaa konttiajoalustamme ympärille ja heidän tarkoituksenaan on tarjota sitä palveluna asiakkailleen. Koulutukseen osallistui noin 20 henkilöä eri puolilta organisaatiota. Koulutuksen ideana on saada käytännön käsitys mitä kyseisen alustan asennus ja ylläpito vaatii ja millaisia tehtäviä se sisältää, joten pääpaino oli itse tekemisessä labrojen merkeissä.

Koska matkustaminen Tšekkeihin vie aikaa, kartoitin maanantaina asioita kehitysprojektini tiimoilta, joita kykenen tekemään ilman internettiä lentokoneessa ja junassa. Sain projektiani hyvin eteenpäin ja se alkaa olemaan siinä pisteessä, että seuraavan kuukauden aikana sen pitäisi valmistua.

Torstai kului pääasiassa valmistautuen ensiviikolla pidettävään Tech Update -tapahtumaan, jossa käydään läpi valittuihin teknologioihimme päivityksen myötä tulleet uudet ominaisuudet ja muutokset. Teknologioita oli tällä kertaa valikoitunut mukaan 5, joista 2 minulle täysin tuntemattomia. Näin ollen aloitin käymään lävitse verkkokurssejamme näihin teknologioihin liittyen, jotta saan muodostettua edes jonkinlaisen käsityksen mistä puhutaan ja kykenen tekemään demonstraatioita näistä teknologioista testiympäristössämme.

Perjantai 20.4.2018

Perjantain olin varannut pääosin kehitysprojektini eteenpäin viemiseen. Päivän aikana tutkin mitä mahdollisia lisätoiminnallisuuksia automaationi tarvitsisi ja kuinka paljon työtä on jäljellä, jotta minulla on toimiva MVP.

Matkapäivien aikana sain tehtyä jonkin asteista mock -testausta tekemälleni automaatiolle, mutta internet yhteyden puuttuessa kattavampi testaaminen jäi vähemmälle. Projektissa on vielä toistaiseksi aikapaljon ei Ansible liitännäistä skriptiä ja automaatiota ja ensisijaisena prioriteettinani on saada automaatio toimimaan, eli automaattisesti luomaan infrastruktuuri Microsoftin Azure pilveen ja konttialustan asennettua. Tämän jälkeen tarkoitukseni on muuntaa skriptit, jotka eivät ole kirjoitettu Ansiblella Ansibleksi.

Ilmapäivällä jouduin käyttämään pari tuntia tukkurimme sotkujen selvittelyyn, että sain asiakkaan tilauksen eteenpäin. Ohjelmistotoimittajana suurin osa yrityksemme bisneksistä kulkee tukkureiden kautta, jotka hoitavat noin 95% asiakkaistamme. Ajatuksena tässä on se, että meidän ohjelmistotoimittajana ei tarvitsisi käyttää aikaamme kaikenkokoisten asiakkaiden palvelemiseen, vaan voimme keskittyä strategisiin asiakkuuksiin joista muodostuu merkittävä osuus yrityksen liikevaihdosta. Näin ollen joudumme yrityksen edustajina melko usein olemaan kanssakäymisissä tukkureidemme kanssa. Yleensä vuoropuhelu liittyy hinnastossamme tapahtuviin muutoksiin ja näiden muodostamiin väärinkäsityksiin, sillä markkinoiden ja yrityksen prosessien muuttuessa joudumme tekemään muutoksia hinnastoihin muutaman kerran vuodessa. Muutokset saattavat olla ihan puhtaita hintamuutoksia, mutta useimmiten ne liittyvät esimerkiksi joidenkin tuotteiden yhdistämiseen, jolloin hinta ja tarjolla oleva kokonaisuus muuttuu.

Viikkoanalyysi

Matkustamisen ja muun opiskelun vuoksi jäi kehitysprojektin edistäminen matkapäivinä vähemmälle. Olen erittäin huono tekemään töitä lentokoneessa tilan puutteen ja lyhyehköjen matka-aikojen johdosta. Useimmiten päädyn käyttämään lentoajat kuunnellen äänikirjoja tai alaan liittyviä podcasteja. Pyrin matkustamaan niin paljon kuin mahdollista junalla, jossa onkin hyvä tehdä kiireisiä, ei keskittymistä vaativia työtehtäviä.

Olen pyrkinyt opinnäytetyö prosessin myötä kehittämään julkisessa puhumisessa. Tähän mennessä olen onnistunut haalimaan itselleni paljon erinäisiä tilaisuuksia ja koulutuksia, jossa voin tätä osa-aluetta kehittää. Suurimpana ongelmanani näenkin liian nopeasti puhumisen ja aiheesta harhautumisen. Olen pyrkinyt keskittymään niin, että hidastan puhettani, puhun selkeästi ja pysyn aiheessa. Harjoitus tuottaa tulosta. Olen lukenut aihealueeseen liittyviä kirjoja ja tutkinut miten itseään voi kehittää puhumisen ja esiintymisen saralla. Löysin kirjan,

joka kertoo useamman julkisuudessa paljon puheita pitävien henkilöiden tarinoita puhumista ja yksi lause iski minuun. Valkilan (2016, 160) kirjassa Martti Vannas painottaa, että omaa osaamistaan pitää kehittää. Työssäni joudun tekemään nauhoituksia melko paljon, mutta harvoin katson niitä läpi ja analysoin niitä. Nyt lienee oikea aika alkaa tätä tekemään.

Vaikkakaan en ole asettamiani tavoitteita täysin saavuttanut, olen viikkoon varsin tyytyväinen. Olen päässyt kehittymään osa-alueilla, jotka ovat itselleni mielekkäitä ja motivaatiota kasvattavia.

3.7 Viikko 17

Viikon tavoitteena on tutustua tarkemmin konttialustassamme olevaan asennusautomaatioon

Maanantai 23.4.2018

Kumppanit ovat bisneksemme kannalta erittäin tärkeitä, ne mahdollistavat pääsyn täysin uudenlaisiin asiakas segmentteihin ja poistavat tarpeen palkata yritykseen omaa henkilöstöä myynnin kasvattamiseksi. Olemme auttamassa kumppaniamme pilottihankkeessa, jota he tekevät valtion tieto- ja viestintätekniikkakeskus Valtorille. Pilottihankkeessa meidän teknologiamme on todella suuressa roolissa, joten on intresseissämme auttaa ja seurata, että pilotissa onnistutaan. Pilotissa on mukana myös Microsoft pilvialustallaan Azurella, josta on tarkoituksena tarjota infrastruktuuri konttitekniikallamme. Lisäksi pilotissa tullaan integroimaan tämä kokonaisuus ServiceNow:hun palvelunhallinnan keskittämiseksi.

Vietin maanantain kumppanimme asiantuntijoiden kanssa käymällä läpi konttitekniik-
kiamme, mistä se koostuu, miten se asentuu ja mitä asioita tulee ottaa huomioon ylläpidolli-
sesta näkökulmasta. Kävimme myös lävitse tulevaa kehitystä ja toiminnallisuuksia, joita ol-
laan tuomassa alustaan lähitulevaisuudessa.

Päivä kului käymällä läpi peruseriaatteita, jotka tulee ymmärtää ennen kuin alustaa aletaan asentamaan ja käyttämään. Tutkimme, millaista automaatiota on jo olemassa, sekä Microsoftin Azurelle, että konttitekniikallamme, jotta emme turhaan keksi pyörää uudestaan. Pilotin tiukan aikataulun vuoksi tarkoituksenamme on uusiokäyttää olemassa olevaa niin paljon kuin mahdollista ja jos ilmenee joitain puutteellisuksia, niin teemme ne itse.

Tiistai 24.4.2018

Asiakastapaamiset ja palaverit ovat hyvin keskeisessä osassa rooliani. Tavoitteena on maksimoida myynnissä olevien teknisten henkilöiden asiakastyöhön käytetty aika. Tätä yritetään jatkuvasti tehostaa syvempien asiakassuhteiden luomiseksi ja sitä kautta myynnin kasvattamiseksi. Ajatuksena on päästä tilanteeseen, jossa olemme asiakkaallemme luetettu neuvonantaja niin digitaalisessa transformaatioissa, kuin muissakin teknisissä muutosprojekteissa.

Myynnissä olevia teknisiä henkilöitä mitataan aika-ajoin asiakkailta saadusta näkyvyydestä ja asiakastyöhön käytetystä ajasta. Tavoitteena on, että 80% työajasta kuluisi asiakkailla tai muussa asiakastyössä.

Aloitin päiväni asiakastapaamisella, jossa kävimme läpi tulevaa PoC:ta, siihen liittyviä ennakkovaatimuksia ja testitapauksia. Asetimme kriteeristön onnistumiselle ja katsoimme asioita joita ei voida vielä toteuttaa, mutta tiedetään, että lähitulevaisuudessa heidän tarpeitaan vastaavat toiminnallisuudet ovat alustaan tulossa.

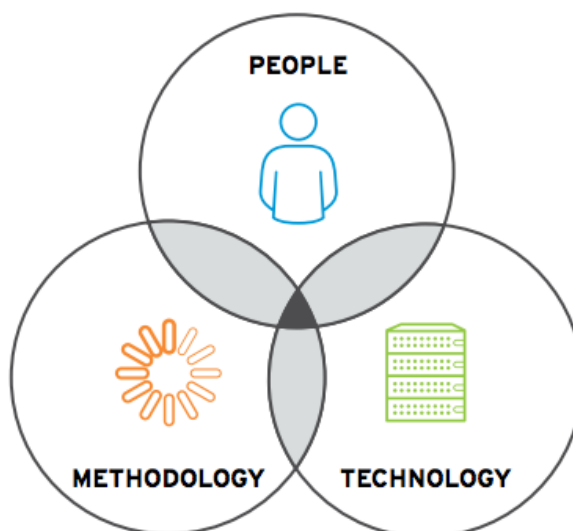
Loppupäivän vietin kollegani kanssa läpikäyden demoja huomiseen Tech Update -tapahtumaan liittyen. Tämä siis tarkoitti lähinnä demo ympäristön toiminnallisuuden varmistusta ja uusien ominaisuuksien läpikäyntiä.

Keskiviikko 25.4.2018

Digitaaliseen transformaatioon ja siihen liittyviin liiketoiminnan ongelmiin yrityksessämme on kehitetty tuota nimeltään Open Innovation Labs. Tämä on kiinteähintainen konsultointiprojekti, jonka tarkoituksena on auttaa asiakkaita digitaalisessa transformaatioissa ja kehityksen nopeuttamisessa aidon liiketoiminnan ongelman kautta.

Open Innovation Labs on keskittynyt ja intiimi ryhmätyöskentely tarjoama, jonka tarkoituksena on auttaa asiakkaita tuomaan innovaationsa nopeasti markkinoille. Tähän sisältyy henkilöstö, prosessit ja teknologiat, jotka auttavat asiakasta heidän liiketoiminnallisten ongelmien ratkaisemisessa. Open Innovation Labs tarjoaa asiakkaalle mahdollisuuden:

- Sovellusten modernisoinnissa tai uuden rakentamisessa
- Nopeuttaa innovaatiota
- Oppia työskentelemään avoimen lähdekoodin projekteissa käytetyin metodein (Schabell 2018.).



Kuva 6: Open Innovation Labs (Schabell 2018.)

Tällä hetkellä yksi asiakkaamme käy läpi kyseistä prosessia ja olemme sopineet muille asiakkaillemme vierailupäiviä tiloissa, joissa tätä työtä tehdään. Tarkoituksena luoda muillekin asiakkaillemme ymmärrys mitä Open Innovation Labs tarkoittaa ja näyttää mitä se konkreettisesti on. Aamulla veimme kollegani kanssa yhden asiasta kiinnostuneen asiakkaamme vierailemaan Open Innovation Labsin tiloissa, jossa kävimme läpi mitä vastaavanlainen harjoitus oikeasti tarkoittaa, mitä sillä yritetään saavuttaa ja miten me voisimme heitä auttaa vastaavanlaisen projektin puitteissa.

Iltapäivällä pidän Tech Update -tapahtuman asiakkaillemme toimistomme alakerrasta vuokratussa tilassa, joten käytin aamupäivän käymällä läpi materiaaleja ja tehden viimeisiä varmistuksia demo ympäristön toiminnallisuudesta.

Tech Update - tapahtumaan ilmaantui noin 20 ihmistä useilta eri asiakkailtamme, osa suorilta asiakkailtamme, joita oma myyntihenkilöstömme hoitaa ja osa kumppaneidemme ja jälleenmyyjiemme asiakkailta. Tapahtumassa puhujina toimivat minä ja kollegani ruotsista. Kävimme läpi päivitysten myötä tulleita muutoksia teknologioihimme, joista minä esittelin alusta puolen teknologiat ja kollegani puhui tietovarastoista. Tapahtuma pyritään järjestämään meetup -hengessä tarkoittaen, että tapahtuman jälkeen on varattu aikaa verkostoitumiselle ilmaisen ruoan ja oluen merkeissä.

Perjantai 27.4.2018

Torstai kului samaisen kumppanin kanssa, missä maanantainikin vietin. Päivän aikana kävimme lävitse mitä he olivat saaneet aikaiseksi alkuviikon aikana ja mitä tulisi muuttaa, jotta konttialustan automatisoitu asennus olisi toistettavissa.

Käytin vielä perjantai aamunkin kumppanilla, jotta saimme pilottia etenemään, sillä deadline lähestyy. Saimme aamun aikana alustan ensimmäisen kerran asentumaan automaattisesti, vaikkakin asennuksen toistettavuuden saavuttamiseksi tulee vielä tehdä aika paljon töitä.

Iltapäivällä tapasin asiakastamme, jossa eräs konsulttimme aloitti työt maanantaina. Tapauksen tarkoituksena oli käydä läpi mitä he olivat jo saavuttaneet alkuviikolla ja missä he mahdollisesti tarvitsisivat vielä apua. Tämän jälkeen jäin asiakkaamme toimistolle auttamaan konsulttiamme eteenpäin annettujen tehtävien kanssa ja etsin hänelle henkilön, joka pystyy häntä auttamaan ongelmiensa kanssa.

Viikkoanalyysi

Kumppani liiketoiminnassa pyrimme kumppaniemme kanssa luomaan tarjoaman ja tuotteen heidän palveluidensa ja meidän teknologioidemme ympärille. Pyrimme osallistamaan kumppanin asiakkaan henkilöstöä, jotta saisimme kiteytettyä parhaan ymmärryksen palvelun luomasta lisäarvosta. Tämän tavoitteena on sitouttaa ja motivoida tulevaa asiakasta ja tämän henkilöstöä myös käyttämään palvelua. Tuotteistaminen yhtenäistää palvelutoimintaa, luo toistettavuutta ja tehokkuutta ajatuksena luoda lisäarvoa asiakkaan liiketoiminnalle. (Tuomi-nen ym. 2015, 5.)

Tavoitteekseni asetin konttitekniikkamme automaatioon syvällisemmän tutustumisen, mutta aikataulu haasteiden vuoksi en täysin tavoitteeseeni päässyt. Ehdin käyttämään noin kaksi työpäivää kumppaniamme auttaen ja asiaan tutustuen. Automaation laajuuden vuoksi minulle jäi vielä kotitehtäväksi luoda kokonaisuudesta ymmärrys, jotta voin sitä hyödyntää kehitysprojektissani.

Esiintyminen ja julkinen puhuminen lisääminen alkaa tuottamaan hedelmää. Usein erilaisissa tilaisuuksissa ja koulutuksissa puhuminen jälkeen pyydän osallistujilta palautetta toiminnastani, jotta voin kehittää itseäni. Tämän viikkoisesta tapahtumasta sain todella positiivista palautetta, mutta kun kieli kääntyy kotimaisesta englanniksi, niin tuppaan puhumaan liian nopeasti ja osittain epäselvästi. Pitää siis opetella rauhoittamaan puhettani ja pystyä artikuloimaan selvemmin.

3.8 Viikko 18

Alkavan viikon tavoitteenani on kehittää itseäni ratkaisu myynnissä ja asiakkaiden tarpeiden kartoittamisessa.

Maanantai 30.4.2018

Yrityksessämme palvelumyyjä vastaa kaikesta myynnistä konsultointiin liittyen ja hän edustaa palvelu organisaatiotamme. Hänen vastuullaan on tehdä muun muassa työ/projektimäärittely, tarjoukset ja resursointiin liittyvät tehtävät Suomessa.

Pitkään sairauslomalla ollut palvelumyyjämme palasi töihin, joten maanantai palaverissa kävimme kukin vuorollamme läpi tällä hetkellä aktiiviset konsultointi projektit asiakkaillamme ja mahdolliset tulevaisuuden tarpeet. Ajatuksena siis vähentää työtehtäviä, jotka siirtyivät hänen sairastumisensa myötä muuhun myyntiorganisaatioon. Palvelumyyjän kuuluu omistaa kaikki konsultointi projektit ja hoitaa niihin liittyvä kommunikointi asiakkaiden kanssa. Palvelumyyjän lisäksi toimistollamme aloitti uusi markkinoinnin henkilö, joka tulee vastaamaan yrityksen suomen markkinoinnista edeltäjänsä siirryttyä myyntiin.

Vaikuttaisi siltä, että asiakkaamme ovat aktivoituneet tulevien kesälomien johdosta ja täten aktiviteettia tuntuu kullakin myynnissä olevalla henkilöllä olevan enemmän kuin tarpeeksi. Näin ollen otin kontolleni käydä tapaamassa paria uutta asiakasta seuraavien viikkojen aikana ja kertomassa heille meidän tarinamme ja miten me voisimme heitä auttaa heidän ongelmis-
saan.

Palaverin jälkeen olimme kollegoideni kanssa varanneet loppupäivän Azure pilven läpikäyntiin, sillä olemme yhdessä Microsoftin kanssa järjestämässä meetup -tapahtumaa kesäkuussa liittyen konttitekologiaamme heidän Azure pilvessään. Olen itse työskennellyt kyseisen alan kanssa useita vuosia, joten opetin kollegoilleni perusteet ja kävimme läpi mitä ympäristöltä vaaditaan, jotta meidän teknologiamme toimii sen päällä moitteetta.

Keskiviikko 2.5.2018

Konsultaation myyntiin organisaatiossamme kuuluu muun muassa projektin määrittely. Jos projekti kestää alle 20 työpäivää, kuuluu tehtävä myynnissä toimiville teknisille asiantuntijoille ja kun kesto on yli 20 työpäivää, sen tekee palvelu organisaatio. Kun konsultaatiota myydään, sopimukseen kirjataan työmäärittely ja tavoitteet. Jos määrittelyä ja tavoitteita halutaan muuttaa, tulee siitä tehdä muutospyyntö ja hakea uusi hyväksyntä palveluorganisaatioltamme.

Olemme myyneet kumppanillemme apukäsiä pilottihankkeen maaliin saattamiseksi aikataulusaan. Sopimusten kirjoittamisesta on jo muutamia viikkoja ja kumppanin oma tekninen henkilöstö on minun avullani edistänyt pilottihanketta, joten sopimukseen kirjatut työtehtävät ovat muuttuneet radikaalisti. Tästä johtuen vietin päivän kumppanilla urakoitsijamme kanssa tekemässä uutta projektin määrittelyä. Kävimme lävitse mitä on jo tehty, mitä tekemättä, missä tarvitaan apua ja missä neuvoa. Tämän pohjalta muodostimme uuden projektimäärittelyn,

joka lähti eteenpäin palveluorganisaatiollemme, jonka tulee hyväksyä muutokset, jotta urakoitsijamme pääsee aloittamaan projektin.

Torstai 3.5.2018

Asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen ja yrityksemme ratkaisuiden sovittaminen asiakkaiden tarpeisiin kuuluu työtehtäviini. Myös teknologioihimme liittyvien esitysten ja demojen tekeminen on sellaista, jota teen lähes viikoittain asiakkailamme.

Torstaina minulla oli tapaaminen asiakkaamme kanssa, joka etsii ratkaisua käyttöjärjestelmiensä päivitysten ja ylläpidon helpottamiseksi. Vastaavanlaiset palaverit usein etenevät niin, että asiakas kertoo heidän nykytilansa ja ongelmat, joihin he etsivät ratkaisua. Minä yritän parhaani mukaan kysellä sellaisia kysymyksiä, jotka selkeyttävät minulle sekä itse ongelmaa, että organisaation toimintatapoja ja kyvykkyyttä käyttää tiettyjä teknologioita. Kyseisen tapaisiin haasteisiin yrityksellämme on kaksi tuotetta, jotka molemmat taklaavat näitä haasteita omalla tavallaan, siksi on ensisijaisen tärkeää ymmärtää mitä, millä ja miten näitä asioita hoidetaan tällä hetkellä. Käytyämme lävitse asiakkaan haasteet ja organisaation toimintatavat, minulle muodostui melko selkeä kuva siitä, mitä asiakas voisi tarvita ja missäkin vaiheessa. Pidni asiakkaalle esityksen molemmista aihealuetta koskevista teknologioista, sillä toinen niistä on sellainen, jota he tarvitsisivat heti ja toinen sellainen, joka helpottaisi ja nopeuttaisi heidän organisaationsa toimintaa tulevaisuudessa.

Asiakaspalaverin jälkeen minulla oli kaksi sisäistä puhelua, jossa käytiin lävitse konsultoinnin tilaa tietyillä asiakkailla ja millaisia ongelmia siellä on ilmennyt. Tehtäväni on yrittää selkeyttää näytä ongelmia ja yrittää löytää ratkaisu niihin. Tämä on osa asiakasodotusten hallintaa, joka on tai ainakin pitäisi olla osa jokaisen asiakastyössä olevan henkilön työnkuvaa parhaimman mahdollisen asiakastyytyväisyyden aikaan saamiseksi.

Viikkoanalyysi

”Ratkaisumyynnin keskeinen filosofia on saada asiakas myöntämään pulma.” (Luoma 2016.)

Olen seurannut Heikki Luoman blogia jo pidemmän aikaa ja yllä oleva sitaatti iski minuun. Kyseinen lause ei voisi olla enempää oikeassa. Olen osallistunut satoihin palavereihin kollegoideni kanssa ja minusta tuntuu, että vielä tänä päivänäkin myydään enemmän tuotetta, kuin ratkaisua asiakkaan ongelmiin. Tuotetalossa työskentelevänä tämä on arkipäivää. Vielä näkee yllättävän tuote edellä meneviä myyjiä. Haaste tässä lähestymisessä on se, ettei ymmärretä asiakkaan tarpeita ja mahdollisia ongelmia. Kuten Luoma (2016) blogissaan tuo esille, jos asiakkaalla ei ole ongelmaa, niin miten myydä hänelle ratkaisu?

Ratkaisumyynti on asia, jota kaikkien tulisi harjoitella, vaikkei edes toimisi suoraan myynninparissa. Mielestäni se opettaa kuuntelemaan, tuntemaan asiakkaan ja ymmärtämään heidän

liiketoimintaansa ja haasteitansa. Nämä tiedot ovat kullannarvoisia ja vaikkakin maailma liikkuu nopeasti tänä päivänä, on myös luoduista asiakassuhteista ja verkostoista apua, vaikei tietoa enää niin relevanttia olisikaan.

Olen itse pyrkinyt panostamaan nimenomaan ratkaisumyyntiin ja konsultatiiviseen myyntiin. Kun siirryin nykyisen työnantajani palvelukseen, siirryin ensimmäistä kertaa puhtaasti myyntiorganisaatioon. Olen usein aiemmissa töissäni saanut tehtävän, joka minun tulee tehdä. Nykyään teen itselleni tehtävät auttamalla asiakkaita heidän ongelmiansa ja haasteidensa kanssa. Ensimmäisinä kuukausinani myyntiorganisaatiossa huomasin, miten paljon energiaa kuluu, kun yrittää oikeasti ymmärtää asiakkaiden ongelmia. Se on vaativaa työtä ja vaatii keskittymistä.

Olen varsin tyytyväinen saavutuksiini tällä viikolla. Myös päiväkirja prosessin myötä päädyin opiskelemaan jonkin verran teoriaa myynnistä ja ilokseni huomasin, että siellähän puhutaan ihan asiaa. On hyviä pointteja joista ammentaa omaan työhönsä ja ohjenuoria, joita seuraamalla opin varmasti kuuntelemaan asiakkaitani paremmin.

3.9 Viikko 19

Viikko on lyhyt, joten suurien tavoitteiden saavuttaminen on haastavaa. Näin ollen pyrin parantamaan osaamistani haastavien asiakastilanteiden kohtaamisissa ja kokouksiin valmistautumisissa.

Maanantai 7.5.2018

Yrityksemme myydessä avoimen lähdekoodin teknologioita tai tarkemmin näihin liittyvää tukea, päivityksiä, koulutuksia, konsultointia ja niin edelleen, tulee paljon vastakkain asettelua ja kyselyitä siitä, miksi tulisi maksaa jostain, kun sen saa myös ilmaiseksi. Tästä johtuen yrityksemme on luonut paljon sisäistä materiaalia, miten näihin kyselyihin tulisi vastata ja mitkä argumentit puhuvat meidän puolestamme. Tämä pätee myös kilpaileviin teknologioihin, eikä ainoastaan yrityksemme käyttämiin avoimen lähdekoodin projekteihin.

Vaikkakin yrityksemme on ohjelmistoyritys meillä ei ole mitään immateriaalioikeuksia teknologioihimme, vaan kaikki mitä teemme tehdään avoimen lähdekoodin lisensseihin pohjautuen kaikkien ilmaiseksi käytettäväksi. Usein tuotteemme rakennetaan olemassa olevien avoimen lähdekoodin projektien ympärille ja tarkemmin niihin liittyvien yhteisöiden ympärille. Tämä johtuu siitä, että kun projektilla on vahva ja aktiivinen yhteisö ei omia kehittäjiä tarvita niin paljoa. Hyvin usein yhdessä yhteisössä on muitakin samaa teknologiaa hyödyntäviä yrityksiä, jotka tuovat tehdyt innovaatiot takaisin avoimen lähdekoodin projektiin muidenkin hyödynnettäväksi ja jatkojalostettaviksi.

Juuri näihin aiheisiin liittyen minulla oli palaveri Valtion tieto- ja viestintäteknikkakeskus Valtorilla, jonne teemme kumppanimme kanssa pilottihanketta, josta aiemmissa merkinnöissäni mainitsin. He halusivat kuulla, miksi maksaisivat konttiteknologiastamme, kun voisivat yhtä hyvin käyttää Kubernetes - avoimenlähdekoodin projektia, johon teknologiamme perustuu. Myös tähän liittyen he halusivat kuulla minkä asteista tietoturvaa teknologiamme sen päällä oleville konteille antaa ja millaisia käytänteitä tulisi seurata, jotta ne pysyvät turvallisina.

Tiistai 8.5.2018

Suomen kumppanivastaavamme on luomassa Ansible automaatio tuoteperheeseen liittyvää osaamiskeskusta erään kumppaninsa kanssa, joka tapahtuessaan tarkoittaisi sitä, että meillä olisi paikallinen kumppani, jonne voisimme asiakkaamme osoittaa silloin kun he tarvitsevat Ansible tuotteisiin liittyvää apua ja/tai konsultointia. Tähän liittyen kumppaniorganisaatiolamme on markkinointirahaa, jota he voivat käyttää kumppaneiden kyvykkyyksien kasvattamiseen ja tarjoaman tuotteistamiseen.

Tähän liittyen pidin päivän kestävänsä Ansible automaatio tuoteperheeseen liittyvän koulutuksen tälle kumppanille. Koulutuksessa käytiin läpi tarjoamamme ja tuetut kokonaisuudet. Kumppanilla ei myöskään ollut kokemusta Ansible Towerista, joten pidin heille parin tunnin mittaisen teknisen läpikäynnin aiheen tiimoilta ja vastailin heidän kysymyksiinsä.

Kumppanirahan saadakseen, tulee kumppanin täyttää tietyt kriteerit ja tehdä suunnitelma mihin rahat tullaan käyttämään. Iltapäivän käytimme keskustellen, miten he voisivat tuotteistaa tarjoamamme heidän asiakkailleen ja minkälaisia asioita paperitöistä pitää käydä ilmi, jotta markkinointiraha heille myönnetään. Vaikkakin puhutaan markkinointirahasta ei se tarkoita, että raha tulisi käyttää markkinointiin. Raha voidaan käyttää melko vapaasti, kunhan sillä on selkeä tarkoitus ja lopputulema. Tässä tapauksessa raha tullaan käyttämään tuotteistuksen luomiseen ja osaamisen kasvattamiseen.

Viikkoanalyysi

Avoimen lähdekoodin ohjelmistoja myyvä yritys ei omista tuotteiden immateriaalioikeuksia, vaan käyttäjät saavat vapaasti käyttää, kopioida tai muunnella lähdekoodia (COSS.fi). Samalla toimintamallilla toimivat yritykset myyvätkin ilmaisiin ohjelmistoihin erilaisia lisäarvopalveluita, kuten tukea, koulutuksia, päivityksiä ja niin edelleen. Avoin lähdekoodi on ohjelmiston lisäksi tapa kehittää niitä. Usein näitä tuotteita myyvät yritykset kehittävät tuotteita osana avoimen lähdekoodin yhteisöjä. Projektit tuotteistetaan vakioimalla ja testaamalla niiden toimivuus, jolloin saadaan tuettu ja erilaisten yritysten liiketoimintaa tukeva tuote.

Kuten monessa asiassa, myös palavereissa voidaan hyödyntää kasvatustieteitä. Etenkin IT-alalla jokaisella henkilöllä on oma mielipiteensä asioista ja omat tapansa toimia. Kun näitä lähdetään muuttamaan, syntyy luonnollisesti muutosvastarintaa. Asiantuntijat voivat näyttäytyä ylisuojelevana ja -reagoivana, välinpitämättömänä, hyökkäävänä tai syyttävänä. Jotta yhteistyö voisi sujua, on sitä kyettävä rakentamaan myös haastavissa tilanteissa (Savolainen 2010, 15.). Savolaisen opus antaa hyviä oppeja haastaviin tilanteisiin, joskin toisesta näkökulmasta. Opuksen luettuani asia aukesi minulle ja se sisältää useita hyviä metodeja haastavien tilanteiden ratkomiseen.

Viikotavoitteekseni olin asettanut haastavat asiakaspalaverit ja näihin valmistautumisen. Luettuani hieman teoriaa konfliktien taustoista ja näiden ratkomiseen hyödynnettävistä metodeista luulen, että pystyn tulevaisuudessa ottamaan objektiivisemmän lähestymistavan ja luomaan konsensusta haastavissakin tilanteissa.

3.10 Viikko 20

Viikon tavoitteenani on saattaa kehitysprojektini loppuun tarkoittaen, että tämän viikon jälkeen minulla olisi olemassa MVP, jonka julkaisen ja jota myös kollegani voivat alkaa jatkojalostaa.

Perjantai 18.5.2018

Viikko on kulunut kehitysprojektia edistäen. Maanantai kului lähinnä jo tehtyjen asioiden kartoittamisessa, sillä olen joutunut palastelemaan tekemistäni muiden työtehtävien vuoksi, enkä ole pariin viikkoon ehtinyt projektia juurikaan edistää. Maanantain aikana sain muodostettua itselleni kuvan projektista puuttuvista asioista, joita aioin loppuviikolla työstää.

Vaikka automaatio onkin pitkälle jo automatisoitu Ansiblea käyttäen, sisältää se vielä varsin paljon myös erilaisia skriptejä, eikä se näin ollen ole helposti toistettavissa. Tiistai ja keskiviikko kuluikin pääosin näiden skriptien Ansibleksi kirjoittamisen parissa.

Torstaina huomasin, että Ansiblen Azure moduuleihin oli tullut muutoksia, joten jouduin uudelleen kirjoittamaan osan ympäristön luontiin liittyvistä palasista. Kun projektia aloin tekemään en ollut huomannut, että osa käyttämistäni moduuleista on vielä kehitysvaiheessa, jolloin on hyvin todennäköistä, että niiden implementaatio muuttuu.

Torstai iltapäivän ja perjantai aamun kulutin vielä testitapausten ajamiseen ja erilaisten vika-tilanteiden simulointiin. Automaatio koostuu niin monesta palasesta, että en varmasti ehtinyt kaikkea vielä testata, mutta testaamani osat toimivat hyvin ja erilaisista virhetilanteista palautuminen oli onnistunutta.

Viikkoanalyysi

Sain viikonaikana tuotettua MVP:n, niin kuin olin tavoitteissani kaavaillut, josta olen erittäin tyytyväinen. Silti kyseessä on vasta ensimmäinen versio, joten kunhan saan sen julkaistua kollegoideni käytettäväksi kehitysehdotuksia ja parannuksia tulee varmasti paljon. Ideanani olikin, että saisin sen julkaistua, jonka jälkeen muut voivat alkaa ottamaan osaa kehittämiseen.

Avoimen lähdekoodin yhteisöissä ja projekteissa kollaboraatio on elintärkeää. Jos projektiin ei saada tarpeeksi osanottajia voi olla, että projektin ylläpitäminen käy liian suuresta työstä, jolloin projektit yleensä kuihtuvat kasaan. Näin ollen toivon, että kollegani tulevat käytön lisäksi myös tekemään jatkokehitystä kanssani. Vaikkakin kehitysehdotukset ja parannukset ovat todella hyvää ja rakentavaa palautetta, voi yksin projektin ylläpitäminen muun työn ohessa kasvaa liian suureksi taakaksi. Mutta tätä on turha nyt spekuloida, vaan pitää seurata millaisen vastaanoton projektini saa ja miten se lähtee kehittymään.

4 Pohdinta

Kehitysprojekti on kutakuinkin valmis ja kymmenen viikon seurantajakso ohi. En ole aiemmin päiväkirjaa kirjoittanut ja muutaman viikon jälkeen se alkoikin tuntua varsin mielekkäältä prosessilta. Työtä tehdessä oli kiinnostavaa huomata, että tavoitteiden asetannan ja työhön liittyvien asioiden peilaamisesta teoriaan oli oikeasti hyötyä niin ajanhallinnan ja töiden jäsentelyn, kuin muunkin ammatillisen kasvun saavuttamisessa. Päädyin tutkimaan ja lueskelemaan asioita, jotka muussa tapauksessa olisivat hyvin todennäköisesti jääneet lukematta.

Laajan toimenkuvani ja alati muuttuvien projektien ja asiakas tarpeiden vuoksi oman osaamisen pitäminen ajan tasalla on haasteellista. Työtä monimutkaistavat myös globaali työympäristö ja jatkuva matkustaminen. Pohjoismaiden pääkonttorimme sijaitsee Tukholmassa, jossa myös suurin osa tiimistäni istuu. Asiakkaat ja kumppanit joiden kanssa työskentelen sijaitsevat ympäri Eurooppaa ja koulutuksia järjestetään joka puolella maailmaa.

Päiväkirjassani olen kirjoittanut omista työtehtävistäni ja niihin liittyvistä haasteista. Päivittäisten työtehtävien lisäksi olen tehnyt kehitysprojektia osana opinnäytetyötä, josta kerron osana päivittäisiä tekemisiäni. Olen löytänyt opinnäytetyön myötä selkeitä ammatillisen kasvun paikkoja ja asioita, joihin minun tulisi kiinnittää enemmän huomiota. Olen päässyt vertaamaan vanhoja projektityöskentelyn metodeja ja oppinut olemaan järjestelmällisempi mitä tahansa teenkin.

Kehitysprojektin lopputuotoksena syntyi automaatio, jonka avulla voidaan luoda virtuaalinen infrastruktuuri Microsoft Azure pilveen. Tuotos on niin sanottu MVP, mutta tarkoitukseni on julkaista se kollegoideni käyttöön jatkokehitystä ja jalostamista varten. Näin saadaan enemmän käyttötapauksia katettua ja automaation kehittäminen on huomattavasti nopeampaa, kuin yhden henkilön toimesta. Automaation avulla kyetään vähentämään PoC ympäristöjen

asennukseen ja konfigurointiin käytettyä aikaa vähentämään noin päivällä. Kehitysprojektin taustalla olikin ajatus saada lisättyä tuottavaa työtä ja vähentää manuaalisen asennuksen ja konfiguraation vaatimaa aikaa PoC ympäristöjen yhteydessä.

Ammatillisen kasvun kannalta prosessi on ollut erittäin antoisa. Olen oppinut asettamaan itselleni tavoitteita niin päivittäisessä työssäni, kuin pidemmälläkin tähtäimellä. Tämä on myös mahdollistanut paremman oman työn ja toimeksiantojen toteuttamisen analysoinnin ja arvioinnin. Olen teorian kautta ammentanut ymmärrystäni yrityksemme liiketoiminnasta. Myös projektityöskentelyyn ja metodeihin oli mielekästä palata useamman vuoden tauon jälkeen, sillä ne auttavat ja opastavat hyvin työtehtävien priorisoinnissa ja jäsentelyssä. Päiväkirjan kirjoittamisen aikana pidin useita esityksiä ja koulutuksia isommille yleisöille ja yksi asettamistani tavoitteistani olikin julkisessa puhumisessa kehittyminen.

Asettamiini tavoitteisiin nähden olen varsin tyytyväinen prosessin lopputulemaan. Kehitysprojektini on sellaisessa pisteessä, että pystyn sen julkaisemaan ja jakamaan kollegoideni käyttöön ja jatkokehitykseen. Projektin alkuvaiheessa tehty kartoitustyö jäi hyvin vähäiseksi, mistä johtuen usea projektin vaihe oli haastava ja aikaa kului paljon asioiden selvittelyyn. Ammatillisen kasvun näkökulmasta prosessi on ollut erittäin antoisa ja on antanut paljon eväitä tuleviin työelämän haasteisiin.

Lähteet

Painetut

Poppendieck, M. & Poppendieck, T. 2003. Lean Software Development: An Agile Toolkit. 1. painos. New Jersey: Addison-Wesley

Andersen, S. 2010. Networking - a professional discipline. 1. painos. Tanska: Ventus Publishing ApS

Valkila, O. 2016. Loista puhujana. 2. painos. Helsinki: Will & Way

Sähköiset

VRK 2018. VRK:n ja Valtorin yhteinen pilvihanke starttasi - pelottaako tehdä jotain näin isoa?. Viitattu 25.3.2018. http://vrk.fi/artikkeli/-/asset_publisher/vrk-n-ja-valtorin-yhteinen-pilvi-hanke-starttasi-pelottaako-tehda-jotain-nain-isoa-

Koivunen 2017. Verkostoissa voimaa. Viitattu 25.3.2018. <https://www.monster.fi/uraneuvonta/artikkeli/verkostoissa-voimaa>

LinkedIn 2018. Viitattu 22.5.2018. <https://www.linkedin.com/jobs/view/650908299/>

Red Hat 2016. Viitattu 22.5.2018. <https://www.redhat.com/cms/managed-files/rh0074-red-hat-company-timeline-our-history-infographic-us100823lw-201609-en.pdf>

CCSP Guide 2017. Viitattu 27.5.2018 https://partnercenter.force.com/s/programs_RH_cloud_providers_global.pdf

Chacon 2011. Github flow. Viitattu 27.5.2018 <http://scottchacon.com/2011/08/31/github-flow.html>

Customer Portal 2017. Viitattu 27.5.2018 <https://www.redhat.com/en/blog/red-hat-customer-portal-named-one-ten-best-web-support-sites-seventh-consecutive-year?source=tag&term=75>

Schabell 2018. Inside a Red Hat Open Innovation Labs Residency Viitattu 27.5.2018. <https://developers.redhat.com/blog/2018/01/26/part-1-inside-open-innovation-labs-residency/>

Luoma 2016. Hyvin toteutuva ratkaisumyynti edellyttää nämä muutokset myynnin toimintatapoihin. Viitattu 27.5.2018. <http://www.actional.fi/toteutuva-ratkaisumyynti-edellyttaa-nama-muutokset-myyntin-toimintatapoihin/>

Tuominen, T., Järvi, K., Lehtonen, M., Valtanen, J., Martinsuo M. 2015. Palvelujen tuotteistamisen käsikirja. Viitattu 27.5.2018. <https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/16523/isbn9789526062181.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

COSS.fi. Viitattu 28.5.2018. <https://coss.fi/avoimuus/avoin-lahdekoodi/>

Savolainen 2012. HAASTAVA NUORI JA KOULUNKÄYNTIOPAS OPETTAJALLE. Viitattu 28.5.2018. http://kalliomaa.net/opas_haastava_2012.pdf

Kuvat

Kuva 1: Yrityksen historia (Red Hat 2016.)	7
Kuva 2: Organisaatio	7
Kuva 3: Sidosryhmät	12
Kuva 4: Myynnin funktiot	13
Kuva 5: Kanban järjestelmä.....	17
Kuva 6: Open Innovation Labs (Schabell 2018.)	33