

Työskentelytapojen kehittäminen verkkokou- pan sisällöntuottajana

Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö

Tiivistelmä

Tekijä(t) Pulkkinen, Heidi	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK Sivumäärä 42	Valmistumisaika 2021
Työn nimi Työskentelytapojen kehittäminen verkkokaupan sisällöntuottajana Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö		
Tutkinto Tradenomi (AMK)		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli kehittää kevytyrittäjänä toimivan verkkokaupan sisällöntuottajan työskentelytapoja. Kehittämiskohteet valittiin Sydänmaanlakan (2012) koostamista kokonaiskuntoisuuden osa-alueista, joita käytiin läpi nykytilanteen kuvauksessa. Kehittämisen tarvetta koettiin fyysisen, psyykkisen ja ammatillisen kunnon sekä uudistumiskunnon kohdalla.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä käytettiin päiväkirjaseurantaa, jota toteutettiin 11 viikon ajan. Seurantaviikot jaettiin neljään osaan kehittämiskohteiden perusteella. Päiväkirjaseurantaan sisältyi viikoittaisten työnkuvausten lisäksi myös kirjallisuudesta sekä internetistä löytynyttä teoriaa sekä itsenäistä pohdintaa.</p> <p>Tutkimuksessa kokeilluista menetelmistä Pomodoro-tekniikka, miellekartta sekä LLTA-malli osoittautuivat tehokkaimmiksi työskentelytapoja parantaviksi menetelmiksi. Miellekartan käyttö lisäsi flow-tilan kokemista tuotetekstien kirjoittamisessa. Liikunnan lisäämisellä, ruokavalion parantamisella sekä mielen rentouttamisella oli positiivisia vaikutuksia unen lisäksi myös työntekoon.</p>		
Asiasanat ajankäyttö, flow, fyysinen kunto, itsensä johtaminen, psyykkinen kunto, sisällöntuotto, työskentelytavat		

Abstract

Author(s) Pulkkinen, Heidi	Type of Publication Thesis, UAS	Published 2021
	Number of Pages 42	
Title of Publication Developing working methods as an e-commerce content producer Diary thesis		
Name of Degree Bachelor of Business Administration (UAS)		
Abstract <p>The thesis aimed to develop the working methods of an e-commerce content producer operating as a light entrepreneur. The areas for development were selected from the areas of total fitness compiled by Sydänmaanlakka (2012), which were reviewed in the description of the current situation. The need for development was felt in terms of physical, mental, and professional fitness as well as fitness for renewal.</p> <p>The research method used was diary monitoring, which was carried out for 11 weeks. The follow-up weeks were divided into four parts based on development targets. In addition to the weekly job descriptions, the diary follow-up also included the theory found in the literature and on the Internet, as well as independent reflection.</p> <p>Of the methods tested in the study, the Pomodoro technique, mind map, and LLTA model proved to be the most effective methods for improving working methods. The use of a mind map increased the experience of flow mode in writing product texts. Increasing exercise, improving diet, and relaxing the mind had positive effects not only on sleep but also on work.</p>		
Keywords use of time, flow, physical fitness, self-management, mental condition, content production, working methods		

Sisällys

Termit	1
1 Johdanto.....	2
2 Nykytilanteen kuvaus	3
2.1 Työtehtävät.....	3
2.1.1 Työssä tarvittava osaaminen	6
2.1.2 Oman osaamisen arviointi ja ammatillinen kehittyminen	8
2.2 Sidosryhmät työpaikalla	9
2.3 Vuorovaikutustaidot työpaikalla.....	11
3 Päiväkirjaseuranta	13
3.1 Ajankäytön tehostamisen tekniikoita	13
3.1.1 Viikko 1 – 1-3-5-sääntö.....	15
3.1.2 Viikko 2 – Eisenhowerin päätösmatriisi	18
3.1.3 Viikko 3 – Pomodoro-tekniikka.....	21
3.2 Flow-tila ja sen saavuttaminen – viikot 4 ja 5	22
3.3 Fyysisen ja psyykkisen kunnon parantaminen	24
3.3.1 Viikko 6 – Uni.....	25
3.3.2 Viikko 7 – Ruokavalio	27
3.3.3 Viikko 8 – Liikunta.....	28
3.3.4 Viikko 9 – Mielen rentoutus.....	29
3.4 Tekniikat parempien tuotetekstien kirjoittamiseen	30
3.4.1 Viikko 10 – Miellekartta.....	32
3.4.2 Viikko 11 – LLTA-malli	35
4 Yhteenveto	38
Lähteet	40

Termit

Back Office – Back Office tehtävät koostuvat toiminnasta, jolla ei ole suoraa yhteyttä asiakkaaseen. Tällaisia tehtäviä ovat muun muassa yritystiedostojen järjestäminen ja henkilöstöhallinto.

Bugi – Tietokoneohjelmassa oleva ohjelmistovirhe.

B2B-portaali – Tuotteiden valmistajilla on yleensä käytössä B2B-portaali, josta jälleenmyyjät voivat hakea tuotteisiin liittyviä tietoja, esimerkiksi ulosmyynti- ja sisäänostohintoja.

EAN-koodi – Viivakoodi, joka toimii tuotteen tunnuksena.

ETRTO – Numerosarja, joka kertoo renkaan koon.

Fatbike / fätti – Pyörä, jossa on normaalia leveämmät renkaat. Soveltuu parhaiten vaikeisiin maastoihin.

Html-editori – Ilmainen tekstinmuokkausohjelma verkossa.

Image-Resizer – Ilmainen kuvanmuokkausohjelma verkossa.

Magento – Avoimen lähdekoodin verkkokauppa-alusta.

Mediapankki – Mediapankki tarkoittaa tietokantaa, josta voi hakea tuotekuvia sekä muita tiedostoja jälleenmyyntiä varten.

Metatiedot – Metatiedot ovat kuvailevaa tietoa tuotteesta. Hyvin tehdyillä metatiedoilla on mahdollisuus nostaa näkyvyyttä Googlen hakutulosten sijoituksissa.

Padel – Mailapeli, joka yhdistelee tenniksen ja squashin ominaisuuksia.

Skaalautuvuus – Skaalautuvuus on verkkosivuston käyttömukavuuteen vaikuttava tekijä. Kun sivuston tekstit, kuvat ja taulukot näkyvät mobiililaitteen näytöllä ilman tarvetta liikuttaa sivustoa sivusuunnassa, on skaalautuvuus onnistunut.

SUP-lautailu / suppailu – Suppailulla tarkoitetaan melomista laudan päällä joko seisoen tai istuen.

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on seurata ja kehittää kevytyrittäjänä toimivan verkkokaupan sisällöntuottajan työskentelytapoja. Yrittäjämäinen työskentely vaatii itsensä johtamisen taitoja. Työskentelytapojen kehittämiskohteet on valittu Sydänmaanlakan (2012) koostamista kokonaiskuntoisuuden osa-alueista. Kehittämisen kohteiksi valikoitui fyysinen, psyykkinen ja ammatillinen kunto sekä uudistumiskunto.

Uudistumiskunnon osalta opinnäytetyössä on keskitytty löytämään ratkaisuja ajankäyttöön ja työtehtävien suunnitteluun sekä flow-tilan ylläpitoon. Fyysistä ja psyykkistä kuntoa tarkastellaan unen, ravinnon, liikunnan sekä mielen rentouttamisen kannalta ja niissä esiintyviin ongelmiin pyritään löytämään ratkaisuja. Ammatillisen kuntoisuuden osalta tavoitteena on kehittää tuotekuvausten kirjoittamista sekä lisätä lajitietoutta. Toiminnan kehittäminen ja uudistaminen tapahtuu teorioiden testaamisen ja itsetutkiskelun kautta.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä on käytetty päiväkirjamoitoista seuranta. Seuranta jakautuu kahteen jaksoon, joista ensimmäinen on toteutettu syksyllä 2020 ja toinen keväällä 2021. Yhteensä seurantaviikkoja kertyi 11. Päiväkirjaseuranta koostuu tietopohjan käsitteiden avaamisesta sekä viikoittaisesta työtehtävien analyysistä. Jokaisella viikolla testataan erilaisia työskentelytapojen kehittämisen tekniikoita, joiden toteutumista ja onnistumista pohditaan viikon päätteeksi.

Seurantaviikot on jaettu neljään kehittämistä vaativaan osioon. Viikoilla 1-3 paneudutaan ajankäytön tehostamiseen ja työajan suunnitteluun. Viikot 4-5 koostuvat flow-tilan saavuttamisesta sekä sen ylläpitämisestä. Viikoilla 6-9 keskitytään fyysisen ja psyykkisen kuntoisuuden parantamiseen. Päiväkirjaseurannan viimeiset kaksi viikkoa koostuvat tuotetekstien kehittämisestä.

Opinnäytetyön suunnitteluvaiheessa aikomuksena oli sisällyttää mukaan enemmän yrittäjyyteen liittyvää pohdintaa. Tarkoituksena oli selvittää yrittäjyyden eri muotojen etuja ja haittoja sekä pohtia niiden sopivuutta nykytilanteeseen. Ideana oli myös kilpailuttaa laskutuspalveluita ja löytää niistä sopivin. Aihealue rajautui kuitenkin pois opinnäytetyöstä sen laajuuden takia.

2 Nykytilanteen kuvaus

2.1 Työtehtävät

Teen tällä hetkellä töitä suomalaiselle yritykselle, joka myy pääasiassa pyöräilyyn, lasketteluun ja hiihtourheiluun liittyviä tuotteita. Aloitin työskentelyn yrityksessä alkuvuonna 2020 työharjoittelun kautta. Työharjoittelun päätyttyä töitä oli edelleen tarjolla ja päädyin tekemään töitä yritykselle kevytyrittäjänä. Kevytyrittäjyyteen päädyin siksi, että se oli sekä työnantajalle että minulle edullisinta ja järkevintä. Kevytyrittäjänä pystyn myös säätelemään työaikojani joustavasti.

Yrityksellä, jolle työskentelen, on sekä kivijalkakauppa että verkkokauppa. Työnkuvaani kuuluu verkkokaupan sisällöntuotto, joka pitää sisällään muun muassa tiedonhakua, tuotekuvauksien kirjoittamista, kuvien hankkimista sekä tuotteiden luomista verkkokauppa-alustalle.

Tiedonhaku

Kun lähdän perustamaan tuotetta, minulla on pohjatietona yleensä tilausvahvistus, josta näen tuotteen nimen, tilatut määrät sekä tilatut värit. Tuotteen nimen perusteella yritän etsiä mahdollisimman paljon tietoa tuotteesta valmistajan sivuilta sekä B2B-portaaleista.

Kuva 1 on esimerkki laskettelusuksien tilausvahvistuksesta. Sinisellä ympyröidyt kohdat kertovat tuotteiden nimet, jotka ovat oleellinen osa tiedonhankintaa. Vihreällä ympyröidyt väritiedot ovat tärkeitä varsinkin kuvia haettaessa, sillä toisinaan tuotetta voi olla montaa eri väriä. Punaisella ympyröidyt kohdat kertovat kuinka monta kappaletta tiettyä kokoa on tilattu. Kuvan rajauksen ulkopuolelle jää tuotteiden valmistajan nimi, jota tarvitaan myös tiedonhaussa.

000010 313280 117011771 11 21 11	Supershape e-Titan SW SF-PR bk/nbl					
	3 PR	XXX,00	03.11.2020	xxx,00		
			1 PR	X.XXX,00	EUR	
Customs-No.: 05001120	Country of origin: Czech Republic					
000020 313300 11491156116311701 11 11 11 21 21	Supershape e-Magnum SW SF-PR bk/nge					
	6 PR	XXX,00	03.11.2020	xxx,00		
			1 PR	X.XXX,00	EUR	
Customs-No.: 05001120	Country of origin: Czech Republic					

Kuva 1. Laskettelusuksien tilausvahvistus (mukailtu Head 2020)

Taulukoiden ja tuotetekstien teko

Tiedonhaun jälkeen kokoon löytämäni asiat OneNote-muistiinpanosovellukseen, josta rupean purkamaan niitä yleensä taulukkomuotoon sekä esittelytekstiksi. Taulukkoon kirjaan teknisiä tietoja, joista asiakkaat voivat nopeasti katsoa itseään kiinnostavat ominaisuudet. Tällaisia ominaisuuksia ovat esimerkiksi pyörien eri osat, suksikassien paino ja tilavuus sekä laskettelusuksien sivuleikkauksien ja kääntösäteiden mitat. Jokaiseen taulukkoon laitetaan myös saatavilla olevat koot ja värit.

Esittelytekstit kirjoitan valmistajien sivuilta löytämieni tekstien pohjalta. Valmistajien sivujen tekstit ovat 99-prosenttisesti aina englanniksi. Joudun siis työssäni kääntämään paljon tekstiä itselleni. En ikinä kirjoita tuotetekstejä suoraan valmiista kääntäen, vaan referoin ja muokkaan tekstit yritykselle sopivaksi. Tavoitteena on luoda helposti lähestyttävää ja ymmärrettävää tekstiä rennolla tyylillä siten, että kaikki oleellimmat asiat tuotteesta on kerrottu.

Joudun toisinaan tyytymään muiden jälleenmyyjien tietoihin tuotteesta, mikäli valmistaja on poistanut tiedot omilta sivuiltaan. Tällöin tiedonhaku vie enemmän aikaa, sillä pyrin tarkastelemaan kriittisesti eri lähteiden tietojen samankaltaisuutta ja paikkansapitävyyttä.

Ennen kuin esittelytekstin ja taulukon voi lisätä verkkokauppaan, täytyy ne muokata sopivaan muotoon html-editorin avulla. Html-editori yhtenäistää tekstin muodon ja tekee tekstistä hakukoneoptimoidumman. Taulukot myös skaalautuvat näytöillä paremmin, kun turhat muotoilut on poistettu tekstistä.

Kuvien lataus ja muokkaus

Tekstien lisäksi tarvitsen tuotteesta myös kuvan/kuvia. Valmistajilla on usein mediapankki, josta tuotekuvan saa ladattua helposti yrityksen käyttöön. Mediapankin kuvat ovat kuitenkin usein pikselimäärältään liian isoja, joten ne täytyy muokata sopivampaan kokoon. Verkkokaupassa näkyvä tuotokuva on ideaalin kokoinen silloin, kun kuvan pidemmän sivun pikselimäärä on 3000. Kuvien koon muokkaukseen käytän ilmaista ja helppokäyttöistä Image Resizer -internetsivustoa. Valmiin muokatun kuvan siirrän lopuksi yrityksen käyttämään pilvipalveluun talteen.

Aina kuvia ei kuitenkaan ole saatavilla yhtä helposti. Esimerkiksi, jos tuote on tilattu sellaiselta merkiltä, jonka tuotteita ei ole ollut aiemmin myynnissä on tunnusten pyytäminen valmistajan mediapankkiin aikaa vievää. Joskus käy myös niin, ettei valmistaja ole kerennyt lataamaan tuotekuvaa mediapankkiin. Tällöin pyydän kivijalkakaupan myyjää ottamaan

mahdollisimman siistin tuotekuvan, jotta saan laitettua tuotteen verkkokauppaan myyntiin. Tätä tapahtuu onneksi hyvin vähän, sillä valmistajat haluavat luonnollisesti tarjota jälleenyymyjilleen hyvälaatuisia tuotekuvia myyntiä varten.

Kuvien ja tietojen vieminen verkkokauppaan

Kun sekä teksti että kuva(t) on muokattu sopivaan muotoon, lisään tiedot Magentoon. Magentossa luon ensin joko konfiguroitavan tuotteen tai yksinkertaisen tuotteen. Yksinkertaisen tuotteen teen silloin, kun kyseessä on tuote, jota on vain yhtä mallia ja kokoa. Tästä esimerkkinä suksipussi, jota on vain yhtä kokoa ja yhtä väriä. Konfiguroitavan tuotteen luon silloin, kun tuotetta on saatavana esimerkiksi useissa eri väreissä tai koissa. Tästä esimerkkinä pyörä, jota on saatavilla kahta eri väriä ja molemmista väreissä on neljä runkokokoa.

Tuotetta luodessani merkitsen Magentoon useita tuotetta kuvaavia tietoja. Alla luettelo tiedoista, joita esimerkiksi pyörää tehdessä tarvitaan:

- ulosmyynti- ja sisäänostohinta
- tuotenimi
- kuvaus
- lyhyt kuvaus
- tuotenumero
- paino
- tuotteen näkyminen uutena verkkokaupassa (aikaväli)
- attribuuttiryhmä
- näkyvyys verkkokaupassa
- pyörän tyyppi
- rungon koko
- rengaskoko
- väri
- tuotemerkki
- kategoriat
- varastotilanne
- määrä
- näkyvyys kassajärjestelmässä.

Edellä mainittujen lisäksi Magentoon lisätään kuvat ja videot, metatiedot sekä mahdolliset konfiguraatiot. Suksia ja lumilautoja tehdessä myös voiteluvaihtoehdot merkataan. Kun tiedot on lisätty, tuote voidaan julkaista verkkokaupassa.

2.1.1 Työssä tarvittava osaaminen

Oleellisin työssäni tarvittava asia on tietotekninen osaaminen. Työ tapahtuu tietokoneella, joten tietotekniikan käytön tulee olla sujuvaa. Käytän työssäni paljon erilaisia ohjelmia kuvien ja tekstin muokkaamisesta pilvipalveluihin ja verkkokauppa-alustaan, joten monipuolinen tekninen osaaminen on tärkeää.

Sisällöntuottajan työ vaatii myös ymmärrystä hakukoneoptimointiin liittyvistä asioista. Jotta verkkokaupassa myytävät tuotteet saisivat hakupalveluissa näkyvyyttä, on tekstien oltava hakukoneoptimoituja. Tätä edesauttaa muun muassa tärkeiden asiasanojen käyttö tuotekuvauksissa.

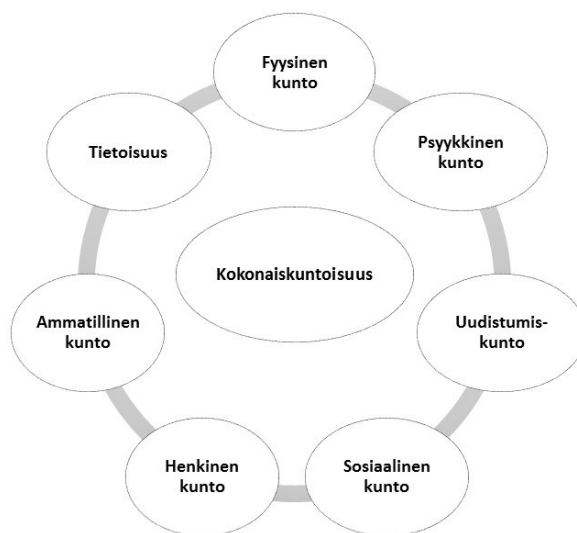
Optimointi on tärkeää myös käyttömukavuuden kannalta. Mobiilikäyttäjien määrä on ohittanut tavallisten pöytäkoneiden käyttäjät, joten mobiilioptimoidun sisällön tekeminen on entistäkin tärkeämpää (Elbanna). Koska käytän tuotekuvauksissa paljon taulukoita, on minun huomioitava niiden skaalautuvuus myös mobiililaitteissa. Skaalautuvuus on yksi suurimmista verkkokaupan mobiilikäyttömukavuuteen vaikuttavista tekijöistä, joihin voin työssäni vaikuttaa.

Tiedon lisäksi tarvitsen työssäni monenlaisia taitoja. Yksi niistä on kielitaito. Koska suurin osa valmistajien teksteistä on englanniksi, tulee minun pystyä ymmärtämään ja kääntämään tekstiä. Toisinaan valmistajien teksteissä käytetään sellaista ammatillista sanastoa, joka on minulle vierasta. Tällöin joudun turvautumaan sanakirjan ja Google-hakujen apuun. Pääosin tekstit ovat kuitenkin helposti ymmärrettäviä.

Muiden kielten osaamista tärkeämpänä pidän oman äidinkielen osaamista. Hyvän tuotetekstin tulee olla rakenteeltaan, kieliasultaan sekä sisällöltään selkeää ja oikeaoppista. Kirjoitusvirheet vähentävät luottamusta sivustoon ja voivat jopa karsia pois potentiaalisia asiakkaita. Koska tuotan tekstiä myyntitarkoitukseen, tulee tekstin olla myös informoivaa sekä mielenkiintoista.

Tuotetekstejä kirjoittaessani pyrin huomioimaan asiakkaiden tarpeet ja siihen tarvitsen asiakasymmärrystä. Kohdentaessani tekstisisällön oikein parannan tuotteen kiinnostavuutta mahdollisen ostajan silmissä. Esimerkiksi lasten pyöräilykypärän tuotetekstissä kannattaa korostaa turvallisuutta, käyttömukavuutta sekä säätömahdollisuuksia, sillä ostaja on usein lapsen vanhempi. Kalliin maastopyörän ostaja taas on todennäköisesti lajia ahkerasti harrastava ja lajiin tarkasti perehtynyt henkilö, joten tekstissä kannattaa painottaa pyörän teknisiä ominaisuuksia sekä niiden vaikutuksia ajomukavuuteen. Valehdella tai liioitella ei kannata, mutta asiakkaiden halut ja tarpeet on hyvä huomioida.

Koska työskentelen kevytyrittäjänä, on minun osattava johtaa itseäni. Sydänmaanlakan (2012, 46) mukaan yksi älykkään itsensä johtamisen päämääristä on hyvä kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin hallinta. Kuvioon 1 on koottu kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin eli kokonais-kuntoisuuden osa-alueet.



Kuvio 1. Kokonaiskuntoisuuden osa-alueet (mukailtu Sydänmaanlakka 2012)

Hyvä fyysinen kunto on kokonaiskuntoisuuden osa-alueista ehkä helpoin ymmärtää. Terveelliset ruokailutottumukset, liikunta sekä riittävä lepo vaikuttavat paljon arjessa jaksamiseen. Terveelliset ja järkevät rutiinit auttavat pitämään kropan energisenä. Fyysisen kunnan kanssa rinnakkain kulkevan psykkinen kuntoisuuden on myös hyvä olla kunnossa. Virkeä mieli pitää yllä havainnointikykyä, muistia sekä oppimista. Mielen rentouttaminen on siis yhtä tärkeää kuin fyysinen lepo. (Sydänmaanlakka 2012, 47.)

Sosiaalisen kunnan ylläpitämisessä tärkeää on ihmissuhteista huolehtiminen, positiivisuus sekä tunteiden hallitseminen. Läheiset ihmiset ovat tärkeä voimavara. Tunne-elämän tasapaino ja positiivisuus edistävät kokonaiskuntoisuutta. Henkisellä kunnolla tarkoitetaan oman elämän tarkoituksen ymmärtämistä sekä päämäärien asettamista. Merkitykselliseksi koettu elämä sekä mielekkäät arvot auttavat jaksamaan. (Sydänmaanlakka 2012, 47-48.)

Motivoitunut asenne ja kehittymisenhalu ylläpitävät ammatillista kuntoa. Tärkeää on myös se, että osaaminen on ajan tasalla ja omasta toiminnasta saa palautetta, niin hyvää kuin

rakentavaakin. Palautteen avulla omaa toimintaa on helpompi tarkastella ja tarvittaessa kehittää. Työtehtävien selkeät päämäärät helpottavat työntekoa. (Sydänmaanlakka 2012, 47.)

Käsitteet uudistumiskunto ja tietoisuus tarkoittavat lähes samaa asiaa. Uudistumiskunnon tarkoituksena on itsetutkiskelu ja sitä kautta oman toiminnan kehittäminen ja uudistaminen. Tietoisuus taas tulee sisältäpäin ja ohjaa toimintaa. (Sydänmaanlakka 2012, 48.)

Itsensä johtaminen on oman läsnä olevan tietoisuuden laaja-alaista, syvällistä ja käytännöllistä kehittämistä (Sydänmaanlakka 2012, 49).

Edellä mainittujen tietojen ja taitojen lisäksi tarvitsen työssäni muun muassa tarkkuutta, ongelmanratkaisukykyä sekä itseohjautuvuutta. Koska työ on hyvin itsenäistä, täytyy tekemisessä olla varmuutta. Työ vaatii myös toisinaan joustavuutta, jos tärkeä tuote täytyy saada nopealla aikataululla verkkokauppaan myyntiin. Työ on osittain niin sanottua liukuhihnatyötä ja toisaalta luovaa työtä. Valmiudet molempiin työskentelytyyleihin tulee siis omata.

Töissä hankittu osaaminen

Kun aloitin työharjoittelun nykyisessä työpaikassani vuoden 2020 alkupuolella, en käytännössä osannut vielä mitään. Toki osasin käyttää tietokonetta ja erilaisia ohjelmia sekä kirjoittaa sujuvaa tekstiä. Verkkokauppa-alustan käyttöön, kuvien ja tuotetietojen hakemiseen sekä tuotetekstien kirjoittamiseen sain erinomaisen perehdytyksen. Hakukoneoptimointiinkin en ollut ennen työharjoittelua tutustunut, joten kaiken siihen liittyvän tiedon olen myös oppinut töiden kautta.

Edellä mainittuja asioita hankalampaa oli sisäistää eri lajeihin ja tuotteisiin liittyvät asiat. Ennen työskentelyä yrityksessä en tiennyt mitään pyöristä, laskettelusta tai hiihtourheilusta. Jokaista lajia olin aiemmin kokeillut, mutta syvempää tietämystä erilaisista lajeihin liittyvistä varusteista minulla ei ollut. Kuitenkin yllättävän nopeasti kaikki uusi tieto alkoi jäädä mieleen.

2.1.2 Oman osaamisen arviointi ja ammatillinen kehittyminen

Haaga-Helia Ammattikorkeakoulu Oy:n (2016) laatimassa päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön ohjeessa työn osaaminen on määriteltä kolmeen tasoon: aloitteleva toimija, taitava suoriutuja ja kokenut asiantuntija. Aloitteleva toimija tarvitsee jatkuvaa tukea ja ohjausta selvitäkseen työtehtävistään. Taitava suoriutuja ymmärtää työtehtävänsä ja suoriutuu niistä kuten on vaadittu. Kokenut asiantuntija pystyy kehittämään työtehtävissä vaadittuja

toimintamalleja sekä opastamaan muita. Omalla kohdallani koen, että taitotason arvioiminen on hankalaa, sillä työskentelyssäni on piirteitä jokaisesta osa-alueesta.

Aloitteleva toimija olen osittain siksi, että tarvitsen toisinaan apua esimerkiksi sisäänostohintojen määrittelyn kanssa. Toisaalta taas en koe olevani tasoltani aloitteleva toimija, sillä selviydyn työtehtävistäni ilman jatkuvaa ohjausta. Keskitason taitava suoriutuja vastaa varmasti parhaiten taitotasoani. Ymmärrän hyvin työtehtävieni sisällön ja koen, että suoriutumiseni on työpaikan vaatimusten tasolla. Uskon, että omaan piirteitä myös kokeneen asiantuntijan taitotasolta. Pystyisin esimerkiksi perehdyttämään toista henkilöä työhön, jota teen. Tavoite on tulevaisuudessa myös kyetä kehittämään työskennellessä käytettäviä toimintamalleja.

Edellisessä luvussa mainituista kokonaiskuntoisuuden osa-alueista fyysinen, psyykkinen ja ammatillinen kunto sekä uudistumiskunto vaativat minulta eniten huomiota ja parannettavaa. Fyysisen kunnan osalta korjattavaa on sekä ruokailutottumuksissa, liikunnassa että levossa. Fyysisen levon lisäksi koen tarvitsevani harjoitusta mielen rentouttamiseen, sillä luova aivotyö vaatii paljon keskittymistä. Uudistumiskunnon osalta haluan parantaa ajankäyttöäni sekä suunnitella tarkemmat päämäärät päivittäiselle/viikoittaiselle tekemiselle. Myös tavat ajankäyttöön liittyvän flow-tilan saavuttamiseen sekä ylläpitämiseen kiinnostavat.

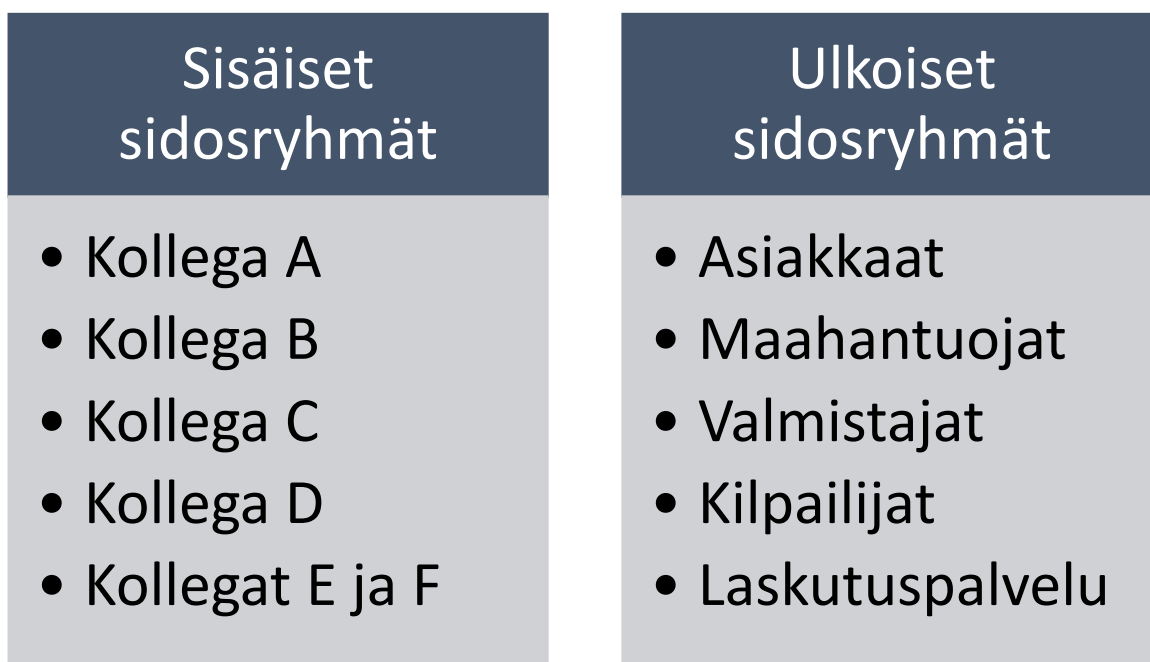
Jatkuva kehittyminen kuuluu ammatillisen kuntoisuuden pääpiirteisiin. Vaikka koen jo olevani taitava kirjoittamaan tuotetekstejä, haluan selvittää voinko nostaa kirjoitusteni tasoa vielä paremmaksi. Toivoisin tekstieni olevan sävyllään vielä hieman rennompia sekä myyvämpiä. Haluaisin myös löytää keinon pohjatietojen tehokkaampaan koostamiseen, jotta kirjoittamisen aloittaminen olisi helpompaa.

Lajitietouteen ja varusteisiin liittyviä asioita minun täytyy oppia vielä lisää ja opiskelenkin niihin liittyviä asioita jatkuvasti töiden ohella. Pysin itsenäisesti selvittämään asioita, joita en ymmärrä. Esimerkiksi YouTube tarjoaa videoiden muodossa paljon sellaista tietoa, joka voi olla tekstimuodossa hankala täysin ymmärtää. Myös uusiin lajeihin liittyviä tuotteita saapuu toisinaan myymälään, joten aivan uuden lajin asioiden opetteleminen kuuluu asiaan.

2.2 Sidosryhmät työpaikalla

Sidosryhmiksi lasketaan kaikki ne tahot, joiden kanssa yritys on vuorovaikutuksessa. Sidosryhmät vaikuttavat yrityksen toimintaan ja yritys vaikuttaa sidosryhmien toimintaan. Sidosryhmät voivat koostua sekä yksilöistä että ryhmistä ja organisaatioista. (Hatch 2006, Tieteen termipankin 2015 mukaan.)

Alla oleva kuvio 2 esittää työhöni liittyvät sidosryhmät. Olen koostanut sidosryhmät sen mukaan, miten ne linkittyvät työhöni kevytyrittäjänä sen sijaan, että olisin käsitellyt asiaa työni kohteena olevan yrityksen näkökulmasta. Sidosryhmät olen jakanut sisäisiin ja ulkoisiin sidosryhmiin. Sisäisen sidosryhmän jäsenet olen nimennyt merkinnällä 'kollega A-F' yksityisyyden suojaamiseksi.



Kuvio 2. Sisäiset ja ulkoiset sidosryhmät

Sisäiset sidosryhmät

Kollega A huolehtii muun muassa yrityksen juoksevista Back Office -toista, tuotehankinnoista, digitaalisesta asiakaspalvelusta, viestinnästä sekä sosiaalisen median julkaisuista. Hänen kanssaan olen eniten yhteydessä töihin liittyvissä asioissa.

Kollega B vastaa muun muassa verkkokauppatilausten käsittelystä, tuotteiden järjestelmään viennistä sekä digitaalisesta asiakaspalvelusta ja myyntityöstä. Häneltä voin pyytää tarkennuksia tuotetietoihin, mikäli saatavilla olevat tiedot ovat vajavaiset.

Kollega C on tietotekniikka-alan ammattilainen, joka pitää huolta Magentoon liittyvistä päivityksistä sekä yrityksen verkkosivuston ulkoasusta. Häneltä saan tarvittaessa apua verkkokauppaan liittyvissä ongelmissa.

Kollega D on yrityksen omistaja ja toimitusjohtaja. Hän vastaa muun muassa ostoista, yhteistyökumppaneista sekä myynnistä myymälässä.

Kollegat E ja F hoitavat myyntiä, huoltoa sekä verkkokauppatilausten käsittelyä. Heiltä sekä kollega D:ltä saan tarvittaessa apua eri lajeihin ja varusteisiin liittyvissä kysymyksissä.

Ulkoiset sidosryhmät

Ulkoiset sidosryhmäni koostuvat erilaisista ryhmistä ja organisaatioista. Kevytyrittäjyyden näkökulmasta tärkein ulkoinen sidosryhmäni on käyttämäni laskutuspalvelu. Laskutuspalvelu hoitaa puolestani laskutuksen sekä lakisääteiset maksut. Palkasta veloitetaan myös palvelumaksu. Olen kokenut tämän yrittäjyyden muodon itselleni sopivaksi tavaksi tehdä töitä.

Asiakkaat kuuluvat myös ulkoiseen sidosryhmääni. Asiakkaiden kanssa en ole suoranaissessa vuorovaikutuksessa. Verkkokaupassa asioivat asiakkaat tekevät osittain ostopäätöksensä perustuen tekemiini tuoteteksteihin ja lataamiini kuviin ja videoihin. Mahdollisen palautteen lisäksi ostopäätös kertoo työni onnistumisesta.

Valmistajat ja maahantuojat ovat yksi tärkeimmistä ulkoisista sidosryhmistäni. Tuotteiden valmistajat sekä maahantuojat saavat tekstieni kautta mainosta ja lisäävät myyntiään. Heidän ansiostaan minä saan työtehtäviä sekä tärkeitä työtä edistäviä tietoja (hinnat, tekniset tiedot).

Kilpailijat ovat myös osa sidosryhmärakennetta. Jos tekisin lyhyitä ja vajavaisia tuotetekstejä ja käyttäisin huonoja kuvia, saisi kilpailija siitä etua omaan myyntiinsä.

2.3 Vuorovaikutustaidot työpaikalla

Kahden tai useamman henkilön keskustelua ja kohtaamista kutsutaan vuorovaikutukseksi. Vuorovaikutuksen tavoite on välittää kerrottava asia toiselle sanallisia ja sanattomia viestejä hyödyntäen. Sanatonta viestintää tapahtuu esimerkiksi ilmeiden ja eleiden kautta. Vuorovaikutus on usein mutkikas prosessi, jossa tuotetaan, jaetaan ja tulkitaan asioita yhdessä. Hyvä vuorovaikutustilanne koostuu muun muassa kuuntelemisesta, läsnäolosta, kiinnostuksesta sekä empaattisuudesta. (Työturvallisuuskeskus.)

Kasvokkain tapahtuvaa vuorovaikutusta työtovereiden kanssa on harvoin, sillä työskentelen etänä kotoa käsin. Yhteydenpito ja vuorovaikutus kollegoiden kanssa toteutuu puheluiden, sähköpostin sekä WhatsApp-viestisovelluksen kautta. Muiden sidosryhmien kanssa vuorovaikutusta ei tule käytännössä ollenkaan, sillä en vastaa esimerkiksi asiakaspalvelusta.

Työtovereiden kanssa töihin liittyvää vuorovaikutusta tapahtuu pääosin silloin, kun uusia tuotteita on saapunut tai saapuu myymälään ja saan pyynnön tehdä tuotteet verkkokauppaan myyntiin. Joudun toisinaan myös pyytämään lisäinformaatiota tuotteisiin liittyen, jos niistä ei löydy tarpeeksi tietoa verkosta. Kollega C:n kanssa keskustelemme lähinnä verkkokauppa-alustaan sekä hakukoneoptimointiin liittyvistä asioista. Hienoa työpaikallani on se, että apua saa aina kun sitä tarvitsee.

Yrityksessä, jossa työskentelen, on alle kymmenen työntekijää, joten ilmapiiri on rento. Vuorovaikutustilanteet eivät keskity pelkästään työasioihin, vaan muustakin voidaan jutella. Kuvailisin työporukan välistä suhdetta enemmän kaverimaiseksi kuin jäykän ammattimaiseksi. Järjestämme työporukan kesken myös työhön liittymättömiä tapahtumia. Viimeisin tällainen tapahtuma oli työpaikan pikkujoulut, jolloin kokoonnuimme kollega A:n ja D:n kotiin viettämään aikaa ja syömään yhdessä.

Tiedon kulku on ainoa asia, jonka koen toisinaan haasteelliseksi työyhteisössämme. Lumisen talven ja koronaviruksen aiheuttama kasvu ostohalukkuudessa ja sitä kautta myynnissä on lisännyt työmäärää ja kiirettä. Tämän takia tieto ei välttämättä kulje yhtä tehokkaasti kuin aiemmin. Asiat unohtuvat herkästi, kun on paljon tekemistä ja muuta ajateltavaa.

3 Päiväkirjaseuranta

3.1 Ajankäytön tehostamisen tekniikoita

Koska aikaa ei voi hallita, täytyy keskittyminen kohdistaa ajan tehokkaaseen käyttämiseen. Ilman suunnitelmaa aika kuluu usein turhiin asioihin. Ajankäytön hallinta sekä töiden suunnittelu on yksi niistä itsensä johtamisen osa-alueista, jotka vaativat omalta osaltani harjoitusta. Päiväkirjaseurannan ensimmäisinä viikkoina keskitynkin kokeilemaan erilaisia tekniikoita, joilla ajankäyttöä ja sitä kautta uudistumiskuntoa voi parantaa.

1-3-5-sääntö

1-3-5-sääntö on apuväline päivittäisten työtehtävien priorisointiin ja tehtävämäärien hallintaan. Ideana on valita päivälle yksi isompi tehtävä, kolme keskikokoista tehtävää ja viisi pienempää tehtävää. Yhteensä tehtävämäärä pysyy yhdeksässä eikä kasva liian suureksi. (Jaakkola 2019.)

Vikman (2021) mainitsee artikkelissaan, että ajanhallinnan kannalta on hyvä arvioida oikein omat aikaresurssit sekä tehtävien vaativuus. Jos päivän työtehtäviä ei ole ennalta rajattu, saattaa työpäivän jälkeen tuntua siltä, ettei ole saanut mitään aikaiseksi. Rajaamalla työtehtävät fiksusti positiivinen aikaansaamisen tunne säilyy. Työtehtävät on myös helpompi aloittaa ennalta suunnitellun kaavan mukaisesti, eivätkä isotkaan tehtävät tunnu niin ylittämättömän suurilta.

Eisenhowerin päätösmatriisi

Presidentti Dwight D. Eisenhowerin on kerrottu sanoneen: ”Mikä on tärkeää, on harvemmin kiireellistä, ja mikä on kiireellistä, on harvemmin tärkeää.” Tämän periaatteen on kerrottu olleen Eisenhowerin menestyksellisen uran perusajatus. Tämän sanoman pohjalta Covey (1989) loi ajankäytön nelikentän eli Eisenhowerin päätösmatriisin. (Sammalisto 2019, 151-152.)

Eisenhowerin päätösmatriisi koostuu neljästä osasta, jotka ovat:

- kiireellinen ja tärkeä
- ei-kiireellinen ja tärkeä
- kiireellinen ja ei-tärkeä
- ei-kiireellinen ja ei-tärkeä.

Kiireelliseen ja tärkeään osaan kuuluvat sellaiset asiat, jotka täytyy hoitaa heti. Ensimmäisen osion asiat ovat usein yllättäviä ja välitöntä huomiota kaipaavia. Kiireellisiin ja tärkeisiin tehtäviin on kuitenkin mahdollista varautua esimerkiksi muistilistoin tai varmuuskopioin.

Näin toimimalla ensimmäisen osion asioihin kuluva aikaa voi lyhentää huomattavasti. (Sammalisto 2019, 152-153.)

Päätösmatriisin toiseen lohkoon kuuluvat ei-kiireelliset, mutta tärkeät asiat. Tämän osion asioilla ei välttämättä ole tiukkaa määräaikaa, mutta ne edistävät huomattavasti omaa tekemistä. Osion asioihin onkin siis järkevää kuluttaa suurin osa käytettävissä olevasta ajasta. (Sammalisto 2019, 153-155.)

Kolmannen osion, eli kiireellisen ja ei-tärkeän, täyttävät yleensä erilaiset keskeytykset. Keskeytyksiä voi tulla esimerkiksi kollegoiden tai sosiaalisen median takia. Nämä kiireelliset, mutta ei-tärkeät asiat houkuttelevat, sillä esimerkiksi viestiin vastaaminen saa aikaan onnistumisen tunteen tehtävän suorittamisesta. Vaikka tehtävä on mahdollista suorittaa nopeasti, ei se todennäköisesti edistä omaa tekemistä. Kolmannen osion asioiden läpikäymistä on mahdollista nopeuttaa kieltäytymällä, delegoimalla tai kokonaan huomiotta jättämällä. (Sammalisto 2019, 155-156.)

Ei-kiireelliset ja ei-tärkeät asiat kuuluvat päätösmatriisin neljänteen osioon. Osion kuuluvia asioita kannattaa vähentää tai jopa jättää kokonaan tekemästä (ainakin työaikana). Tehokkuutta ja tuloksellisuutta neljännen kategorian asiat eivät edistä. Ei-kiireellisiä ja ei-tärkeitä asioita ovat muun muassa television katselu ja sosiaalisen median jatkuva seuraaminen. (Sammalisto 2019, 157.)

Pomodoro-tekniikka

Pomodoro on ajanhallintamenetelmä, joka ajatuksena on parantaa mielen virkeyttä useiden taukojen avulla. Tekniikassa käytetään ajastinta, joka jaksottaa työskentelyajan ja tauot parantaen näin tuottavuutta. Pomodoro-tekniikan on keksinyt Francesco Cirillo 1980-luvun loppupuolella. Tekniikka luotiin työkaluksi viivyttelyn estämiseen ja ajankäytön tehostamiseen. (. IRB Media 2020, 4-5.)

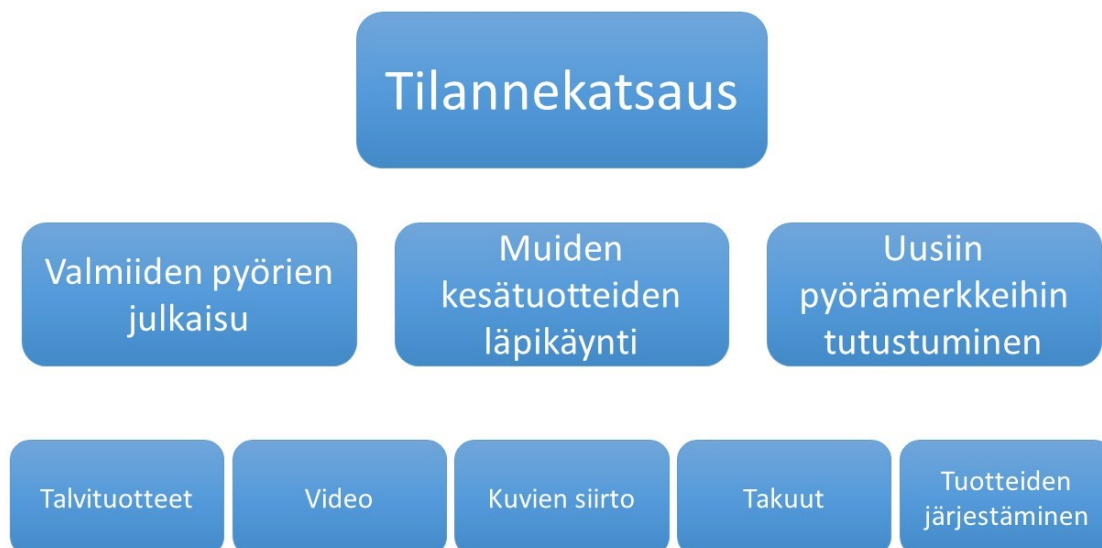
Perinteinen Pomodoro kestää 30 minuuttia, josta 25 minuuttia suoritetaan tehtävää ja 5 minuuttia pidetään taukoa. Työn tekeminen lyhyissä jaksoissa ei kuitenkaan tarkoita sitä, että tehtävä tulisi saada valmiiksi 25 minuutin aikana tai ettei pienempiä tehtäviä voisi mahduttaa 25 minuuttiin. Toki tehtävän voi yrittää suorittaa myös lyhyen jakson aikana (esimerkiksi sähköposteihin vastaaminen), jolloin aikapaine mahdollistaa keskittymisen olennaiseen. (Paju & Riekkö 2019, kohta 73 %.) Aikapaineen luomista kutsutaan Parkinsonin laiksi. Lain keksijä C. Northcote Parkinson (1955) esitteli teoriansa ensimmäisen kerran The Economist -lehdessä. Lain mukaan ”työ tulee täyttämään sille varatun ajan”.

Neljän Pomodoron, eli 2 tunnin jälkeen pidetään pidempi 15-30 minuutin tauko (. IRB Media 2020, 7). Pidempien taukojen aikana ehtii esimerkiksi syömään, ulkoilemaan tai lukemaan

kirjaa, joten ajatukset saa hetkeksi pois työasioista. Mikäli tehtävän tekeminen tai ajatus on pahasti kesken tauon koittaessa, on järkevää merkata ideat ja ajatukset paperille, jotta ne eivät unohdu ennen uutta työskentelyjaksoa.

3.1.1 Viikko 1 – 1-3-5-sääntö

Valitsin ensimmäiselle viikolle töiden suunnittelun tekniikaksi 1-3-5-säännön. Tekniikkaa käytetään yleensä päivittäiseen töiden suunnitteluun, mutta päätin käyttää sitä työkaluna koko viikolle. Koin 1-3-5-säännön sopivan omalla kohdallani paremmin yhden päivän suunnittelun sijasta koko viikon suunnitteluun, sillä töistä oli taukoa ennen päiväkirjaseurantaa. Kuvioon 3 on koottu ensimmäisen seurantaviikon suunnitelma 1-3-5-muotoon.



Kuvio 3. Ensimmäisen seurantaviikon 1-3-5-suunnitelma

Viikko alkoi tilannekatsauksella, sillä olin pitänyt noin kuukauden mittaisen tauon töistä opintojen takia. Ensimmäinen tavoitteeni oli selvittää, mitä kesätuotteita on vielä tekemättä ja pystyykö talvituotteita alkaa jo tekemään. Huomasin, että viime kuussa julkaisua vaille valmiiksi tekemäni pyörät olivat vielä julkaisematta verkkokaupassa. Otin yhteyttä kollega A:han ja sain luvan julkaista nämä kahdeksan pyörää asiakkaille ennakkotilattavaksi. Tarkistin pyörävalmistajan mediapankista olisiko parempilaatuisia kuvia pyöristä vielä saatavilla, mutta ei ollut, joten jouduin käyttämään hieman epätarkempia kuvia.

Aiemmin valmiiksi tehtyjen pyörien julkaisun jälkeen aloitin uuden pyörän tietojen kokoamisen ja kirjoittamisen. Pyörävalmistajan B2B-sivut olivat erityisen hitaat, joten jouduin odottelemaan tovin tuotetietoihin pääsyä. Yllätyin, että hyvälaatuiset kuvat oli ladattu jo media-pankkiin, sillä kauden 2021-pyörien hyvälaatuiset kuvat ladataan jälleenmyyjien käyttöön todella hitaasti. Kokosin siis pyörän tiedot taulukkoon, suomensin pohjatiedot ja kirjoitin esittelytekstit, latasin ja muokkasin kuvat, muokkasin tekstin ja lisäsin pyörän Magento-järjestelmän kautta verkkokauppaan myyntiin.

Pääsin myös kokeilemaan ensimmäistä kertaa videon lisäämistä uudella tyyllillä verkkosivuille. Sain kesällä siihen hyvät ohjeet kollega C:ltä, joten videon lisääminen sujui helposti. Aiemmin videot lisättiin verkkokauppaan tuotetekstin sekaan hyperlinkkinä. Uudella tyyllillä tehtäessä videon linkki lisätään Magentossa tietoihin samasta kohdasta kuin kuvatkin, joten video näkyy kuvien kanssa ennen tuotetekstiä. Muutos sujuvoittaa asiakkaiden käyttökokeusta, sillä nyt video on katsottavissa samalta sivulta kuin missä itse tuote on, eikä uutta välilehteä tarvitse avata.

Seuraavaksi päätin järjestellä pyörät OneNotessa järjestykseen, jossa kiireellisimmällä aikataululla julkaistavat tuotteet olivat jonon ensimmäisenä. Kirjoitin jonon ensimmäiseen maantiepyörään esittelytekstit valmiiksi, mutta en voinut vielä julkaista sitä verkkokaupassa puuttuvien tietojen takia. Laitoin pyynnön puuttuvista tiedoista kollega A:lle WhatsAppin kautta.

Ensimmäisellä seurantaviikolla pääsin myös tutustumaan minulle uuden pyörävalmistajan pyöriin. Pehdyin valmistajan internetsivuihin ja yritin etsiä sieltä jonkinlaista kuvapankkia sellaista kuitenkaan löytämättä. Pyörien tuotetiedot löytyivät kuitenkin hyvin ja sain kirjoitettua muutamaan pyörään tekstit valmiiksi. En kuitenkaan voinut vielä julkaista pyöriä, sillä niistä ei löytynyt edes huonolaatuista kuvaa. Suomen maahantuojaan kotisivuilta pyöristä löytyi vain edellisvuoden kuvat, joten siitäkään ei ollut apua. Otin yhteyttä kollega A:han liittyen kuvaongelmaan ja edellispäivän puuttuviin tietoihin, mutta hän ei päässyt vielä tarkastamaan asiaa, koska ei ollut tietokoneen lähetyvillä. Asiat jäivät siis odottamaan parempaa hetkeä.

Aloitin seuraavaksi talvituotteiden tilausvahvistusten läpikäyntiä. Lähes kaikkiin tuotteisiin toimitusaika oli laitettu marraskuuhun, joten päätin, että ehdin tekemään jäljellä olevat pyörät pois alta ennen talvituotteiden aloittamista. Pyörät ovat tulossa vasta keväällä myyntiin, mutta niiden tiedot voi tehdä jo valmiiksi ja julkaista verkkokaupassa ennakkokyselyitä varten.

Seuraava tavoite oli kirjoittaa kahden sähköfätbiken tiedot valmiiksi, etsiä ja muokata niiden kuvat sekä julkaista pyörät verkkokaupassa. Valmistaja oli jälleen minulle uusi, joten

sivuihin perehtyminen vei taas jonkin aikaa. Huomasin, että valmistajalla on B2B-sivut, joihin minulla ei ole tunnuksia. Myös takuista löytyi infosivu, joten päätin kysyä viestillä kollega A:lta B2B-tunnuksia sekä haluavatko he takuusta mainintaa sivuilleen.

Työn alla olevista sähköfäteistä löytyi hyvin kaikki muut tiedot paitsi EAN-koodit. Päätin olla julkaisematta pyöriä vielä ja odottaa vastausta B2B-tunnuksista, sillä sivujen kautta saattaisin löytää oikeat tuotenumerot. Kirjoitin päivän lopuksi OneNoteen kysymyksiä kollega A:lle puuttuvista tiedoista. Oli jo myöhä, joten päätin ilmoittaa vastaustentarpeistani seuraavana päivänä.

Seuraava työpäivä oli turhauttava. Aloitin viiden viimeisen pyörän tietojen koostamista. Ensimmäiseksi ongelmaksi koitui pyörien värit. Jokaisessa pyörässä oli valmistajan sivujen mukaan kolme värivaihtoehtoa, mutta minulla oli alkuperäisenä informaationa vain pyörien nimet ja hinnat. Tämän takia en pystynyt mainitsemaan meiltä saatavia värejä teksteihin, enkä lataamaan kuvia. Jouduin siis jälleen kirjoittamaan OneNoteen kysymyksen pyörien väreistä ja mahdollisista EAN-koodeista.

Väriongelmasta huolimatta sain kuitenkin taulukoitua tekniset tiedot, jotka olivat saatavilla. Kyseisten pyörien valmistajan antamat tiedot pyöristä olivat harmittavan suppeat. Useiden tärkeiden pyöränosien tiedot puuttuivat kokonaan. Googlettamallaan tietoja ei löytynyt, joten tuntui jo valmiiksi pahalta asiakkaiden puolesta, joita puuttuvat tiedot olisivat saattaneet kiinnostaa.

Siirryin keskeneräisten pyörien tietojen kirjoittamisesta tutkimaan muita kesätuotteita. Tekemättä oli vielä lokasuojasetti. Pääsin käyttämään salapoliisitaitojani, sillä pohjatietona minulla oli vain nimi ” FG fatbike täyspitkä lokasuojapari” sekä hintatiedot. Nimen perusteella Google ei antanut mitään järkeviä ehdotuksia. Jonkin aikaa selailtuani sain selville, että FG on lyhenne First Gear -brändistä. En kuitenkaan löytänyt kyseisen brändin kotisivuja (vain moottoripyörävaatteisiin liittyvän samannimisen yrityksen). Maahantuojan sivuilta löysin kyseisen merkin lokasuojat fatbikelle, mutta ne olivat myynnissä erillisinä eikä settinä. Laitoin siis jälleen viestiä asiasta kollega A:lle.

1-3-5-suunnitelman toteutuminen ja pohdinta

Viikon alussa laatimani suunnitelma tulevan viikon työtehtävistä toteutui ihan hyvin. Viikon tärkein tehtävä, eli yleinen tilannekatsaus, onnistui ja koin, että pääsin taas kartalle töitteni tilanteesta. Tärkeimmän tehtävän lisäksi myös kolme keskikokoista tehtävää toteutuivat. Sain julkaistua monta pyörää verkkokaupassa, selvitin muiden kesätuotteiden tilanteen ja tutustuin muutamaan uuteen pyörämerkkiin.

Viidestä pienemmästä tehtävästä sain aloitettua kolmea. Talvituotteiden osalta selvitin, ettei vielä ole kiire aloittaa niiden tekemistä, joten keskityin ensimmäisenä viikkona kokonaan kesätuotteisiin. Tämän lisäksi järjestin pyörät odottamaan tekoa kiireellisyysjärjestykseen. Pääsin myös kokeilemaan ensimmäistä kertaa uutta tapaa lisätä video verkkokauppaan. Takuutekstien tekeminen ja kuvien siirtäminen jäivät tehtäviksi seuraaville viikoille.

1-3-5-sääntö oli mielestäni toimiva tekniikka työsuunnittelua varten. Tekniikka auttoi keskittymään vain niihin tehtäviin, joita suunnittelin tekeväni. Jos käyttäisin jatkossa tekniikkaa päiväkohtaiseen suunnitteluun, muokkaisin siitä 1-2-3-säännön. Työni sisältää paljon samankaltaisia tehtäviä sisältäviä päiviä, joten yhdelle päivälle ei välttämättä kerry yhdeksää tehtävää. Toki tehtävät voisi pilkkoa vielä pienempiin osiin 1-3-5-säännön aikaansaamiseksi, mutta en koe sitä järkeväksi.

3.1.2 Viikko 2 – Eisenhowerin päätösmatriisi

Toisena työviikkona päätin kokeilla työajansuunnitteluun Eisenhowerin päätösmatriisia. Kuviossa 4 on listattuna toisen seurantaviikkoni suunnitelma. Suurimman osan nelikentän kohdista pystyin täyttämään työviikon alussa, mutta joitakin lisäyksiä oli tarpeen kirjata myöhemmin viikolla.

	EI-TÄRKEÄ	TÄRKEÄ
KIIREELLINEN	<ul style="list-style-type: none"> • puhelut ja viestit • kollegoiden keskeytykset 	<ul style="list-style-type: none"> • patterin etsiminen ja vaihto
EI-KIIREELLINEN	<ul style="list-style-type: none"> • sosiaalinen media • kuvien kääntö 	<ul style="list-style-type: none"> • takuuehdot • tuotetekstit • kuvien muokkaus ja siirto • julkaisu

Kuvio 4. Työaikasuunnitelma Eisenhowerin päätösmatriisin pohjalta

Toinen työviikko alkoi takkuillen, kun hiirestä loppui heti päivän aluksi patteri. Tämän lisäksi vanha kannettava tietokoneeni käynnistyi hitaasti ja avasi sivuja todella pitkään. Patteriongelman kanssa kärsin pari ensimmäistä tuntia, koska ylimääräiset patterit olivat loppu. Työni sisältää paljon hiirenkäyttöä, joten kannettavan tietokoneen omalla hiirellä työskentely oli vaivalloista. Tilanteeseen tarpeeksi turhauduttuani keksin onneksi lopulta, että ledikynttilöissäni on samankokoiset patterit ja otin niistä yhden käyttöön.

Kirjoitin uusien julkaistavien pyörien tietoihin takuuehtoja. Valmistajien sivuilla on pitkät tekstit ehdoista, joten niiden läpikäyminen vei aikaa. Monet valmistajat tarjoavat erilaisia takuita riippuen esimerkiksi pyörän rungon materiaalista. Tekstit olivat englanniksi, joten olennaisten tietojen löytäminen sekä puhtaaksi kirjoittaminen oli haasteellista. Takuuehtojen lisäksi kirjoitin muutamaa pyörään esittelytekstit valmiiksi. En päässyt niitä vielä julkaisemaan verkkokaupassa, sillä minulla ei ollut tietoa pyörien väreistä.

Seuraavana päivänä tarkoitukseni oli aloittaa kahden viimeisen pyörän tekstien tekeminen. Huomasin, että neljä pyörää, jotka olin tehnyt melkein valmiiksi oli jo julkaistu. Kävin katsomassa niitä verkkokaupassa ja huomasin virheitä esimerkiksi yhden pyörän väreissä sekä muutamissa teksteissä. Yhden pyörän tilausvalikossa oli väreinä sininen, vihreä sekä turkoosi. Turkoosin värin ei kuitenkaan kuulunut olla siellä, joten yritin muokata Magentossa konfiguraatioita. Muokkaus ei jostain syystä onnistunut ja tilattavia värejä ja kokoja tuli kaksinkertainen määrä. Poistin lopulta kaikki konfiguraatiot ja aloitin kokonaan alusta.

Uusi työpäivä alkoi puhelulla kollega C:n kanssa. Hän pyysi, että soittaisin seuraavalla kerralla, kun lisään tuotetta verkkokauppaan. Hän oli huomannut jonkun ongelman Magentossa, jonka halusi näyttää myös minulle. Kollega C kertoi myös, että käyttöömmme olisi tulossa uusi lisäosa, jonka käyttöönotto katsottaisiin myöhemmin.

Aloitin talvituotteiden tekemisen. Se tuntui aluksi erittäin hankalalta, koska tein niitä viimeksi noin puoli vuotta sitten. Kirjoitin yksien laskettelusuksien tiedot valmiiksi, mutten voinut lisätä niitä vielä verkkokauppaan, koska minulla ei ollut hintatietoja.

Latasin suksien kuvat ja muistin, että keväällä oli kollega A:n kanssa puhetta verkkokauppaan lisättävien suksi- ja lautakuvien suunnan vaihtamisesta. Ennen sukset ovat olleet vaakasuunnassa, mutta halusimme vaihtaa ne pystysuuntaisiksi visuaalisemman ulkonäön takia. Laitoin asiasta viestiä kollega A:lle ja hän ilmoitti, että laskettelusuksien ja lumilautojen kuvat voisi kääntää toisinpäin, jos haluan. Päätin kääntää ne, vaikka siinä menikin hieman aikaa.

Seuraavaksi siirsin suuren määrän omalle tietokoneelle ladattuja kuvia omaan sekä firman Google Driveen. Tein myös neljän laskettelusuksiparin tiedot esittelytekstejä vaille valmiiksi, latasin kuvat ja muokkasin ne käyttövalmiiksi.

Viikon viimeisenä päivänä tein laskettelukypärän sekä kolmen laskettelulasin tiedot valmiiksi. Lasien tietoja on yleensä hankala koostaa ja kirjoittaa, koska niistä kerrotaan valmistajien sivuilla usein niukasti. Lasit sisältävät yllättävän paljon tekniikkaa, joten muutaman lauseen esittelytekstit tuntuvat vaatimattomille. Sain kuitenkin koostettua hyvät esittelytekstit aikaisempina vuosina tehtyjen laskettelulasien tekstien sekä ahkeran tiedonhaun avulla. Minulla ei ollut hintatietoja vielä saatavilla, joten en pystynyt lisäämään tuotteita verkkokauppaan.

Nelikenttäisen suunnitelman toteutuminen ja pohdinta

Eisenhowerin päätösmatriisin sisältöä suunnitellessani olin huolissani saanko kirjattua kaikkiin lohkoihin tehtäviä. Eniten olin huolissani kiireellisistä ja tärkeistä tehtävistä, koska koen, että työssäni niitä tapahtuu suhteellisen harvoin. Jälkeenpäin ajateltuna maanantainen hii-ren patterin loppuminen osui oikeaan kohtaan, vaikka se ei alkuviiikosta naurattanutkaan.

Merkitsin laskettelusuksien ja lumilautojen kuvien kääntämisen ei-kiireelliseen ja ei-tärkeään lohkoon. Koen, että kuvien kääntäminen ei ollut kovin tärkeä asia ja siihen tuhlaantui turhan paljon hyvää työaika. Toisaalta taas uskon, että kuvien kääntämisellä voi mahdollisesti olla positiivinen vaikutus verkkokaupan käyttömukavuuteen, joten tämän tehtävän olisi hyvin voinut lisätä myös tärkeään ja ei-kiireelliseen osioon.

Nelikenttäinen työajan suunnitteleminen ei todennäköisesti tule olemaan jatkossa käytössäni. Koin tehtävien lokeroimisen turhaksi, enkä koe saaneeni siitä apua viikkosuunnitelmaan. Toki jatkossakin uusia ja yllättäviä tehtäviä kannattaa kirjata ylös, mutten koe niiden jaottelemista tärkeyden ja kiireellisyyden mukaan tärkeäksi ainakaan nelikenttämuodossa.

Tällä viikolla esiin astui taas sama vanha ongelma, johon en ole keksinyt ratkaisua. Olen joutunut töiden aloittamisesta saakka lataamaan tuotekuvat ensin omalle tietokoneelleni, josta olen saanut siirrettyä ne yrityksen Google Drive -pilvipalveluun. En myöskään pysty lataamaan kuvia suoraan Drivestä Magentoon, joka hankaloittaa huomattavasti työskenteilyä. Tietokone, jota työssäni käytän, on jo melko vanha, joten hankaluudet johtuvat todennäköisesti siitä. Uuden tietokoneen hankkiminen ei ole nykyisessä elämäntilanteessani mahdollista, joten joudun jatkamaan kuvien siirtelyä vielä tovin.

3.1.3 Viikko 3 – Pomodoro-tekniikka

Kolmannen seurantaviikon aloitin puhelulla kollega C:n kanssa. Hän halusi tietää voiko Magentoissa valita konfiguraatioita tehdessä yksittäiselle alatuotteelle attribuuttiryhmän. Kerroin, ettei voi. Kävimme myös läpi skaalautuvuusongelmaa sekä tulevia muutoksia Magento-alustalle. Kysyin pitkään mietityttäneyttä asiaa tuotteiden hintojen näkyvyyteen liittyen ja sain häneltä erittäin hyvän ja asiaa selventävän vastauksen. Puhelun jälkeen lisäsin muuttaman pyörän verkkokauppaan tilattavaksi.

Seuraavaksi kirjoitin parin kesken jääneen lasketteluksen esittelytekstit valmiiksi. Meinasin aloittaa laskettelusien jarrujen tekemistä, mutta valmistajan sivujen tiedot olivat hie-man epämääräisiä. En jaksanut sillä kertaa keskittyä niiden selvittelyyn, joten tein tekstit valmiiksi toisen valmistajan monoille sekä kolmille lasketteluksille. Hyvälaatuiset kuvat löytyivät tällä kertaa kaikkiin tuotteisiin helposti. Muokkasin kuvat valmiiksi käyttöä varten, mutten päässyt vielä julkaisemaan tuotteita hintatietojen puuttuessa.

Seuraavana työtehtävänäni tein tuotteille pohjia valmiiksi. Kävin tilausvahvistuksesta tuotteet läpi ja lisäsin nimet OneNoteen arvioidun saapumisajan mukaisessa järjestyksessä. Keräsin myös valmiiksi valmistajien antamat tiedot tuotteista heidän sivuiltaan. Tuotteita oli 37, joten pohjatietojen keräämiseen kului aikaa. Kaikissa lasketteluksissa oli valmistajan sivuilla vaihtoehtona kahdet erilaiset siteet, eikä tilausvahvistuksessa lukenut mitkä siteet meille tilatuissa suksissa on. Tämä pitää kysyä jälleen kollega A:lta, kun alan kirjoittamaan tietoja puhtaaksi. Tällaiset työpäivät, joi- na teen töitä pelkästään hiiren avulla (enkä juurikaan kirjoita mitään), rasittavat rannetta yllättävän paljon. Minulla on pystyhiiri, joka vähentää ranteen väsymistä, mutta siitä huolimatta kättä särki työpäivän jälkeen.

Viikon viimeisenä työpäivänä latasin ja muokkasin suuren määrän kuvia. Muokkauksen jälkeen siirsin kuvat yrityksen Drive-kansioon.

Pomodoro-tekniikan toteutuminen ja pohdinta

Viikon ensimmäisen työtehtävän (puhelun) aikana en luonnollisestikaan voinut toteuttaa Pomodoro-tekniikkaa. Kollegani tuskin olisi innostunut ilmoituksesta ”soitan pian takaisin, minun täytyy pitää nyt viiden minuutin tauko”. Puhelun jälkeen suoritetuissa tehtävissä Pomodoro-tekniikan käyttö kuitenkin onnistui.

Ensimmäisinä päivinä käytin työajan jaksottamiseen puhelimen omaa ajastinta. Huomasin kuitenkin, että ajastimen hälytyksen asettaminen neljä kertaa tunnissa oli pidemmän päälle ärsyttävää. Latasinkin loppuviikosta puhelimeeni Pomodoro Timer -nimisen sovelluksen, joka teki työajan tauottamisesta kätevää. Sovellus oli myös erittäin yksinkertainen käyttää.

Viikon kokeilun jälkeen olen ristiriitaisissa mielteissä tekniikan suhteen. ”Helppojen” töiden (kuten kuvien muokkaus sekä tuotepohjien valmistelu OneNoteen) kohdalla töiden tauottaminen tuntui toimivalta. Aivot saivat hetken levätä taukojen aikana ja töitä oli mukava jatkaa viiden minuutin jälkeen. Myös pidemmät tauot olivat sopivin väliajoin ja niiden aikana kerkesi muun muassa syömään ja jaloittelemaan ulkona.

Tuotetekstien kirjoittamisen hetkeen osuneet tauot tuntuivat häiritseviltä. Ajatus tuntui katkeavan heti kun kello soi, eikä kirjoittaminen alkanut tauon jälkeen sujuvasti vaan vaati aikaa. Jos jatkossa käyttäisin Pomodoro-tekniikkaa töiden ohella, katkaisisin ajastimen tuotetekstien kirjoittamisen ajaksi ja pitäisin tauon tekstin valmistuttua. Näin ajatus ei katkeaisi ja saisin kirjoitettua suunnittelemani asiat rauhassa.

3.2 Flow-tila ja sen saavuttaminen – viikot 4 ja 5

Flow-tilalla tarkoitetaan tilaa, jossa keskittyminen on syvää ja tehtävään on helppo uppoutua. Tällaisessa intensiivisen keskittymisen tilassa ihminen kokee hallitsevansa tilanteen ja tietoisuus itsestä ja ympäristöstä katoavat. Flow-tilassa myös käsitys ajasta muuttuu. Useimmiten aika tuntuu kuluvan nopeammin, toisinaan myös hitaammin. Flow-tilaa kannattaa tavoitella, sillä se parantaa suorituskkyä ja luo mielihyvää. Flow-tilan aikana ihminen käyttää koko potentiaalinsa tehtävään ja keskittyminen on täydellistä. (Pihlaja 2018, luku 4.)

Flow-kokemus saavutetaan usein vasta, kun neljä ehtoa (tasapaino, keskittyminen, palaute sekä päämäärä ja tavoitteet) täyttyvät. Kun oma taitotaso ja tehtävän haastavuus ovat tasapainossa, on ensimmäinen ehto saavutettu. Toisen ehdon saavuttaminen vaatii sekä sisäistä että ulkoista rauhaa. Mikäli ajatus karkailee ja fyysinen ympäristö aiheuttaa häiriötekijöitä, on tehtävään keskittyminen vaikeaa. Kolmas flow-tilan ehto liittyy palautteen saamiseen. Palautteen ei välttämättä tarvitse tulla toiselta ihmiseltä, vaan tietoisuus asioiden edistymisestä riittävät. Viimeinen ehto flow-tilan syntymiselle täyttyy, kun tehtävän tavoitteen tai päämäärän ymmärtää. Tehtävää tehdessä on hyvä pitää mielessä, mikä riittää hyvän lopputuloksen saavuttamiseksi. (Paju & Riekkä 2019, kohta 13 %.)

Viikot 4 ja 5

Neljäs seurantaviikko alkoi laskettelusuksien tekstien tuottamisella. Tein kolmelle samantyyppiselle sukselle tekstit. Teknisten ominaisuuksien selitykset oli ovelasti piilotettu valmistajan sivuille, joten niitä etsiessä kului aikaa.

Soitin puhelut sekä kollega C:n, että kollega A:n kanssa. Kollega C:n kanssa kävimme läpi tulevia attribuutti- ja kategoriamuutoksia Magentoon liittyen. Erilaisia tuotekategorioita on

kerääntynyt Magentoan turhan paljon, joten jatkossa niitä vähennetään ja yhdistellään. Kollega A:n kanssa vaihdoimme kuulumiset ja kävimme läpi firman vuosikatsauksen, joka oli käyty läpi myös muiden firman työntekijöiden kesken edeltävänä päivänä myymälässä. Sain myös vihdoin hinnat osaan talvituotteista, joten pääsin julkaisemaan niitä verkkokaupassa.

Neljännän viikon loppupuolisko sekä viikko viisi koostuivat lähinnä laskettelutuotteiden tuotetietojen koostamisesta ja kirjoittamisesta. Työviikot sujuivat mukavasti, eikä isompia ongelmia ilmaantunut. Eräs tuotemerkki tosin aiheutti hieman harmia. Valmistajan sivujen tuotteet ja meille tilatut tuotteet eivät täsmänneet kuvien ja ulkomuodon perusteella. Meille tilatut tuotteet olivat vuoden 2021 mallistoa, mutta valmistajan sivuilla kyseisten tuotteiden kohdalla ei ollut merkintää minkä vuoden mallistoon ne kuuluivat. Tuotetietojen kannalta tilanne ei ollut ongelmallinen, sillä kyseisissä tuotteissa päivitys vuosittain lähinnä tuotteen väri, ei tekniset ominaisuudet. Kuvien löytäminen taas oli haasteellisempaa ja jouduinkin pyytämään kollega B:tä ottamaan esimerkkikuvat myymälässä, joista näin tarkemmin tuotteiden värit ja pystyin lataamaan oikeat kuvat.

Mietteitä flow-tilasta

Valitsin flow:n yhdeksi päiväkirjaseurannan aiheeksi, koska olen huomannut kuinka paljon sen saavuttaminen voi vaikuttaa tehokkaaseen ajankäyttöön. Koen, että flow-tila on helppoa saavuttaa silloin, kun on kyseessä niin sanotut liukuhihnatehtävät. Liukuhihnatehtäviin lasken oikeastaan kaikki sellaiset työtehtävät, jotka eivät sisällä tuotetekstien kirjoitusta. Tuotetekstien kirjoittamista aloittaessani flow-tila usein katoaa, eikä työskentely tunnu enää niin mielekkäältä.

Flow-tilan tutkimiseen varatut kaksi viikkoa olivat työtehtävien puolesta sisällöltään melko samanlaisia, eivätkä kovin monipuolisia. Koen kuitenkin, että työpäivien samankaltaisuus auttoi hahmottamaan paremmin flow-tilan saavuttamista ja siinä pysymistä.

Liukuhihnatehtävien kohdalla pääsin flow-tilaan erittäin nopeasti. Positiivista vahvan flow-tilan kokemisessa oli töiden tehokas edistyminen ja negatiivista taas malttamattomuus taukojen pitoon. Hyvää flow-tilaa ei tehnyt mieli keskeyttää edes vessassa käynnin tai syömiseen ajaksi, joten pitkän työskentelyjakson päätteeksi olo oli melko voimaton. Huomasin tosin myös, että pidemmätkään keskeytykset flow:n aikana eivät lopulta vaikeuttaneet kovin paljoa uuden flow-tilan saavuttamista.

Näiden kahden seurantaviikon aikana en kokenut, että olisin saavuttanut flow-tilaa tuotetekstejä kirjoittaessani. Yritin mieltä syitä tähän ja päädyin tarkastelemaan aiemmin mainitsemiani flow-kokemuksen saavuttamisen neljää ehtoa. Uskon, että tasapainon sekä palautteen osalta kaikki on kunnossa. Häiriöt keskittymisessä ovat yksi flow-tilaan pääsyn

esteistä. En kuitenkaan kokenut, että ympäristön äänet ja tapahtumat olisivat häirinneet eivätkä ajatukseni myöskään karkailleet.

Viimeinen flow-tilan saavuttamisen ehto, eli päämäärän ja tavoitteen ymmärtäminen on todennäköisesti syy siihen, etten saavuta flow-tilaa tuotetekstejä kirjoittaessani. Toki ymmärrän tavoitteen, johon kirjoituksillani tähtään, mutta en ole varma tiedänpö mikä riittää hyvän lopputuloksen saavuttamiseen. Tuotetekstejä kirjoittaessani koen usein epävarmuutta siitä, olenko kirjoittanut asiat tarpeeksi selkeästi ja oikein. Ajatus juontaa todennäköisesti juurensa syvempään tuotetietouteeni, joka on melko huono.

Ehkä pystyn tulevaisuudessa saavuttamaan flow-tilan myös tuotetekstejä kirjoittaessani, kunhan sisäistän oikeasti eri lajien idean ja niihin käytettyjen tuotteiden tarkoituksen sekä ominaisuudet. Uuden oppiminen ja asioiden sisäistäminen vaatii toki paljon opiskelua ja omistautumista, mutta se ei ole mahdotonta.

3.3 Fyysisen ja psyykkisen kunnon parantaminen

Fyysisellä ja psyykkisellä kuntoisuudella ei ole samanlaisia suoria vaikutuksia työntekoon kuin esimerkiksi ajankäytön tehostamisella tai tuotetekstien kirjoittamisen parantamisella. Fyysinen ja psyykinen kunto ovat kuitenkin mukana ylläpitämässä työkykyä, joten niiden kehittäminen on tärkeää. Omalta osaltani kehitettävää löytyy molemmista osa-alueista. Viikoilla 6-9 keskityinkin löytämään ratkaisuja unen, ruokavalion, liikunnan sekä mielen rentouttamisen parantamiseen. Tämän takia myös työviikkojen kuvaukset on jätetty tarkoituksella suppeammiksi.

Uni

Uni on tärkeä osa ihmisen hyvinvointia. Unen aikana keho palautuu niin fyysisestä kuin henkisestäkin väsymyksestä ja rasituksesta. Muistin ja oppimisen kannalta uni on korvaamatonta. Unen aikana aivojen ei tarvitse käsitellä välittömiä virikkeitä, joten mielen on helpompaa sisäistää aiemmin opitut tiedot ja taidot. Fysiologisesti uni tasapainottaa hormonitoimintaa sekä aineenvaihduntaa. Uni myös ehkäisee stressiä ja ylläpitää vastustuskykyä. (MIELI Suomen Mielenterveys Ry c.)

Kun henkilön sisäinen vuorokausirytmii sekä ulkoisen ympäristön aikataulut ovat ristiriidassa keskenään, erilaiset uniongelmät lisääntyvät. Sekä vähäinen uni että liiallinen nukkuminen vaikuttavat negatiivisesti ihmisen hyvinvointiin. Vähäinen tai heikkolaatuinen uni voi muun muassa hidastaa reaktionopeutta, heikentää keskittymiskykyä sekä vaikeuttaa muistamista. Liikaa nukkuva taas voi kärsiä koko vuorokauden kestävästä väsymyksestä.

(Terveiden ja hyvinvoinnin laitos 2019.) Ruottinen ja Tunturi (2020) mainitsevat artikkelissaan, että aikuisten suositeltu unenmäärä on 7-9 tuntia vuorokaudessa.

Ravinto

Terveellinen ravinto on hyvinvoinnin kannalta yhtä tärkeässä asemassa kuin uni ja liikunta. Ruokaa tarvitaan, jotta energiatasot pysyvät kunnossa. Keho käyttää ruuasta saatua energiaa perusaineenvaihdunnan lisäksi fyysiseen aktiivisuuteen sekä ruuansulatuksen lämmöntuottoon. Terveellisessä ruokavaliossa on hyvä huomioida ruuan määrä, laatu sekä monipuolisuus. Myös riittävä nesteytys sekä säännöllinen ruokailurytmi ovat osa järkevää ruokavaliota. (UKK-instituutti 2020.)

Järkevällä ruokailurytmillä on suuri vaikutus tasaisen verensokerin ylläpitoon. Yksi epätaapainoisen ruokailurytmin aiheuttaman verensokerin heittelyn oireista onkin keskittymiskyvyn puute. (Aivoliitto 2018.) Keskittymiskyvyn puuttuessa myös töiden tekeminen vaikeutuu.

Liikunta

Liikunnan harrastamisella tarkoitetaan tavoitteellista fyysisen aktiivisuuden lisäämistä. Motivaatio liikuntaan syntyy, kun halutaan saavuttaa tiettyjä hyötyjä. (Terveiden ja hyvinvoinnin laitos 2020.) Sen lisäksi, että liikunta vaikuttaa positiivisesti fyysiseen kuntoon, on sillä myönteisiä vaikutuksia myös psyykkiseen ja sosiaaliseen kuntoisuuteen. Säännöllinen liikunta auttaa painonhallinnassa ja ehkäisee sairauksien syntymistä. Liikunta vaikuttaa myös unenlaatuun, stressin hallintaan sekä muistin virkeyteen. (Terveiden ja hyvinvoinnin laitos.)

Mielen rentoutus

Fyysisen rentoutumisen lisäksi myös mieltä kannattaa rentouttaa. Rentoutunut mieli lievittää ja poistaa jännitys- ja ahdistustiloja parantaen näin oloa. Hiljentymisen ja rauhoittuminen ovat yksinkertaisia keinoja itsensä havainnoimiseen ja tunteiden ja ajatusten tutkiskeluun. (MIELI Suomen Mielenterveys Ry b.)

Kehon ja mielen toiminta saattaa joskus sekoittua. Esimerkiksi päänsärkyyn saatetaan etsiä fyysisiä syitä, vaikka oireilu johtuisikin stressistä. Mieli ja keho toimivat vuorovaikutuksessa keskenään lähettäen viestejä toisilleen. Tämä vuorovaikutus tulee hyvin esille rentoutusharjoitusten avulla, sillä mieli rentouttaa kehoa ja keho mieltä. (Mielenterveystalo.)

3.3.1 Viikko 6 – Uni

Kuudes seurantaviikko koostui pyörien ja pyöräilytuotteiden, kuten kypärien tuotetekstien kirjoittamisesta. Työt sujuivat muuten ongelmitta, mutta värien kanssa oli jonkin verran

epäselvyyksiä. Kollega B oli lisännyt Magentossa jo tehtyihin pyöräilykypäriin uusia väri- vaihtoehtoja, joita oli saapunut myymälään. Esimerkiksi eräästä uudesta kypärástä minulla oli pohjatietona nimi, koko, EAN-koodi sekä väri (valkoinen/musta). Näiden tietojen perusteella löysin kaksi sopivaa kypäráá, joista toinen oli musta valkoisilla merkeillä ja toinen valkoinen mustilla merkeillä. EAN-koodikaan ei tässä tilanteessa auttanut, sillä sitä ei ollut merkitty valmistajan eikä nopealla selauksella muidenkään jälleenmyyjien sivuille kuvan yhteyteen. Jouduin varmistamaan kollega B:ltä kypärán oikean värin, jotta pystyin lataamaan tuotekuvat.

Tällä viikolla huomasimme kollega B:n kanssa ongelman sisäänostohintojen kirjauksessa. Otimme yhteyttä kollega C:hen, joka selvitteli asiaa. Selvisi, että Magentoon hiljattain tehdyn ohjelmistopäivityksen seurauksena ohjelmaan on tullut bugi. Tällä hetkellä konfiguroitavien tuotteiden sisäänostohinnat eivät tallennu muistiin, mikäli ne lisätään tuotteisiin normaaliin tapaan. Yleensä sisäänostohinnat lisätään kaikkiin konfiguroitaviin tuotteisiin samanaikaisesti, mutta nyt ne täytyy lisätä yksitellen. Bugi tulee hidastamaan jonkin aikaa tuotteiden lisäämistä verkkokauppaan, sillä se korjaantuu todennäköisesti vasta seuraavassa ohjelmistopäivityksessä.

Unirytmien parantaminen

Ongelmani nukkumisen suhteen on aina ollut nukahtaminen. Minulla menee usein tunteja sängyssä pyöriessä, koska uni ei tule. Uneen päästyäni nukun loppuyön hyvin. Yhdeksän tuntia on keskimäärin sopiva aika unta, jotta pysyn koko päivän virkeänä. Koska voin päättää itse työaikani, eikä koronan takia muitakaan menoja juuri ole, voin nukkua niin pitkään kuin haluan. Tämän ansiosta saan päivittäin riittävästi unta. Toivoisin vain, että rytmi siirtyisi hieman aiemmaksi.

Aloitin nukkumisrutiinien muutoksen jättämällä puhelimen selaamisen pois nukkumaan mennessä. Kovin kauaa en jaksanut pyöriä sängyssä täysin virkeänä, joten päätin laittaa puhelimesta äänikirjan päälle. Asetin ajastimen lopettamaan kirjan kuuntelun 30 minuutin päähän ja yritin keskittyä kirjan kuunteluun ja rauhoittumiseen. Neljännen ajastimen uudelleen käynnistämisen jälkeen nukahdin.

Seuraavana iltana kokeilin Liukkosen ja Peltolan (2017, 363) suunnittelemaa harjoitetta nimeltä ”nukahtamiseen keskittyminen vesilasin avulla”. Harjoitteen ideana on istua sängyn laidalla ja katsella vesilasin rauhallista ja levollista vedenpintaa. Vedenpinnan tiedostamisen kautta on tarkoitus siirtyä tutkimaan samaa rauhallisuutta omassa kehossa ja huomata lihasten sekä hermojen väsyvän. Tämän jälkeen tulee luoda mielikuva itsestä suurena voimakasjuurisena puuna, joka huojuu kesätuulella. Huojumisen tulisi vaivuttaa harjoitteen tekijä unenkaltaiseen tilaan ja kun olo on tarpeeksi raukea, voi siirtyä nukkumaan.

Yritin mielestäni tosissani toteuttaa kyseistä harjoitetta, mutta melko nopeasti olo alkoi tuntumaan hölmölle. Siirryin makuuasentoon kuuntelemaan äänikirjaa ja lukuisten ajastimen uudelleen asettamisten jälkeen nukahdin.

Seuraavaksi kokeilin äänikirjapalvelussa olevaa unirentoutusäänitettä, joka kestää 15 minuuttia. Kuuntelin äänitteen, mutten nukahtanut. Oloni oli erittäin virkeä, joten päädyin selailemaan puhelinta. Joidenkin tuntien kuluttua nukahdin puhelin kädessä.

Päätin kokeilla uudestaan edellä mainitsemaani unirentoutusäänitettä. Tällä kertaa se toimi. Aamulla ihmettelin, miten olin voinut nukahtaa 15 minuutissa. Ehkä olin vain tarpeeksi väsynyt.

Koen, että nukahtamisongelmani johtuu ylivirittyneisyydestä. Jos yritän nukahtaa ilman minikäänlaista ”häiriötä” (esimerkiksi äänikirja), alkaa ajatustoimintani vilkastua ja olo muuttua levottomaksi. Tunnen usein oloni nukkumaan mennessä hyvin väsyneeksi, mutta piristyn välittömästi sänkyyn päästessäni. Rentoutumisharjoitukset voisivat auttaa tähän ongelmaan, joten pyrin jatkamaan niiden tekemistä.

3.3.2 Viikko 7 – Ruokavalio

Myös seitsemännellä seurantaviikolla tein pyörien ja pyöräilyvarusteiden tuotetekstejä valmiiksi. Mukana oli myös muutamia renkaita, joiden tekeminen on mielestäni kaikkein rasittavinta. Maxxiksen sivuilta otetussa kuvassa 2 on esimerkki saman rengasmallin samankokoisista, mutta ominaisuuksiltaan hieman erilaisista renkaista. Pohjatietona minulla on usein vain kolmannessakin sarakkeessa näkyvä renkaan ETRTO-numero sekä väri. Oikean renkaan tietojen selvittäminen vaatiikin usein paljon aikaa sekä salapoliisitaitoja.

Rim Size 29										
TB00236900	29X2.60	66-622	120	FOLDABLE	1,049	3C MAXX TERRA	40	3CT/EXO+/TR	Black	MOUNTAIN
TB00237000	29X2.60	66-622	60	FOLDABLE	1,011	3C MAXX TERRA	40	3CT/EXO/TR	Black	MOUNTAIN
TB00240800	29X2.60	66-622	60	FOLDABLE	1,010	DUAL	40	EXO/TR	Black	MOUNTAIN
TB00241100	29X2.40	61-622	60	FOLDABLE	1,280	3C MAXX GRIP	50	3CG/TR/DH	Black	DOWNHILL
TB00241200	29X2.40	61-622	60	FOLDABLE	915	3C MAXX TERRA	50	3CT/EXO/TR	Black	MOUNTAIN
TB00241300	29X2.40	61-622	60	FOLDABLE	912	DUAL	50	EXO/TR	Black	MOUNTAIN
TB00241400	29X2.40	61-622	120	FOLDABLE	1,095	3C MAXX GRIP	50	3CG/TR/DD	Black	MOUNTAIN
TB00259800	29X2.40	61-622	120	FOLDABLE	943	3C MAXX TERRA	50	3CT/EXO+/TR	Black	MOUNTAIN

Kuva 2. Maxxis Dissector -rengasmallin koot (Maxxis)

Tällä viikolla havaitsin ärsyttävän muutoksen erään suurimman pyörävalmistajamme B2B-sivuilla. Aiemmin valmistajan B2B-sivuilta on saanut kätevästi pyörien tekniset tiedot, EAN-

koodit sekä hintatiedot. Uudistuksen myötä valmistaja on päättänyt poistaa kaikki jo myytyt tuotteet tietokannasta. Tämä tarkoittaa sitä, että jos en jatkossa kerkeä tekemään hyvissä ajoin kyseisen valmistajan tuotteiden tekstejä valmiiksi, joudun etsimään ja kyselemään tietoja muualta. Teknisten tietojen osalta on jatkossa mahdollista, että löydän väärää tietoa ja hintatietojen sekä EAN-koodien osalta joudun vaivaamaan työkavereitani.

Muutokset ruokavaliossa sekä sen aiheuttamat hyödyt ja haitat

Olen jo pitkään harkinnut elämäntapamuutoksen aloittamista, sillä kiloja on kertynyt ja olo on epämukava. Ruokavaliossani on ollut muutettavaa sekä määrän, laadun että monipuolisuuden osalta. Työkaluksi tähän ongelmaan valitsin erään suomalaisen hyvinvointivalmentajan suunnitteleman ruokavalio- ja liikuntavalmennuksen.

Kyseinen valmennus ei ole tiukka dieetti, joka kieltää syömästä tiettyjä ruoka-aineita. Valmennuksen tarkoituksena on opettaa mitä puhdas ruokavalio sisältää, miten ruokailu kannattaa rytmittää sekä millaisia määriä kannattaa syödä haluamansa tuloksen saavuttamiseksi.

Minun kohdallani tämä tarkoittaa sitä, että syön päivittäin viisi ateriaa, jotka koostuvat hyvästä hiilihydraatin, proteiinin ja rasvan lähteistä sekä monipuolisista kasviksista. Koska teen työtäni kotona tietokoneella on päivittäinen aktiivisuuteni ja sitä kautta energiantarpeeni melko matala. Lisäksi tavoitteena on painonpudotus, joten syön maltillisilla miinuskaloreilla.

Lähdin toteuttamaan tasaista ateriarytmiä laittamalla puhelimeen hälytyksen noin kolmen tunnin välein. Kellon soidessa oli aika syödä. Tämä oli hyvä idea, sillä ilman muistutusta en olisi todennäköisesti muistanut syödä tasaisin väliajoin.

Aterioiden valmistus oli toisinaan ärsyttävää, sillä välillä tuntui siltä, että olen koko ajan keittiössä. Jatkossa pyrin valmistamaan muutamana päivänä koko viikon ateriat valmiiksi jääkaappiin tai pakkaseen.

Nälkää en kokenut missään vaiheessa, sillä annoskoot olivat sopivia. Tosin viikon edetessä huomasin, että makeaa teki usein mieli. Uskon kuitenkin, että muutaman viikon totuttelun jälkeen sekin himo unohtuu. Motivaationi terveydentilani parantamiseen on hyvä, joten aion jatkaa sinnikkäästi ruokavalion toteuttamista.

3.3.3 Viikko 8 – Liikunta

Viikolla kahdeksan jatkoin pyörien tuotetekstien tekoa. Muutamaan pyörään oli hankala löytää kuvia, sillä mediapankin hakutoiminto ei toiminut ihanteellisesti. Kaikki tarvittavat kuvat kuitenkin löytyivät lopulta.

Muutokset liikuntatottumuksissa ja niiden vaikutukset olotilaan

Tällä viikolla keskityin arkiliikunnan lisäämiseen. Koen hyötyliikunnan lisäämisen hankalaksi etätöiden ja koronatilanteen vuoksi. Siksi otinkin tällä viikolla uudestaan käyttöni Pomo-doro-ajanhallintamenetelmän. Tein viiden minuutin tauoilla erilaisia venytyksiä ja kävelin ympäri asuntoa. Muutamana päivänä lähdin myös ulos jaloittelemaan pidemmän tauon aikana. Taukojummat virkistivät ja eron entiseen huomasi nopeasti. Taukojumppia aion jatkaa myös jatkossa.

Taukojumppien lisäksi jatkoin edellisellä viikolla alkaneen valmennuksen liikuntaohjelmaa. Ohjelmaan kuuluu neljä lihaskuntotreeniä sekä kolme puolen tunnin mittaista tasasykkeistä kävelylenkkiä viikossa. Lihakset olivat vielä hieman kipeät edellisen viikon harjoitteiden jäljiltä, mutta sain tehtyä kaikki suunnitellut treenit.

Lihaskuntotreenit suoritan kotona kuminauhoja, steppilautaa ja kahvakuulaa apuna käyttäen. Olen kuntoillut yleensä iltaisin töiden jälkeen. Treenit tuntuivat aluksi erittäin raskailta, mutta toisen viikon päätteeksi ne ovat alkaneet tuntua jo ihan mukavilta. Olo on motivoitunut ja aion jatkaa ohjelman suorittamista.

3.3.4 Viikko 9 – Mielen rentoutus

Viikko yhdeksän koostui lähinnä pyörien tekstien tekemisestä. Pääsin tekemään pohjia jo ensi vuoden pyörillekin, sillä erään pyörämerkin tilauslistat saapuivat. Pyörien lisäksi tein tekstit muutamille pyöräily-/aurinkolaseille. Aurinkolasien tekstien tekeminen tuntui aiemmin hankalalta, sillä ne sisältävät yllättävän paljon tekniikkaa. Nyt kun ymmärrystä kyseisiin tuotteisiin on hieman kertynyt, ei niiden tekeminen tunnu enää niin pahalle.

Mielen rentoutuksen tekniikat ja niissä onnistuminen

Tämän viikon tarkoituksena oli antaa mielelle lepoa hetkiä. Ensimmäisenä päivänä tavoitteeni oli keskittyä vain hengittämiseen ja ryhtiin. Asetin puhelimen ajastimen soimaan 15 minuutin välein, jolloin tarkastin ryhdin ja hengittelin rauhallisesti. Pysin aina myös tarkistamaan, hengitänkö pallealla vai pinnallisesti. Mielenterveystalon (2014) julkaisemalla YouTube-videolla on ohjeet palleahengityksen tarkastamiseen. Tarkastus tapahtuu pitämällä toista kättä rinnan ja toista vatsan päällä. Mikäli rinnan päällä oleva käsi liikkuu, on kyseessä pinnallinen hengitys. Kun alempi käsi liikkuu, palleahengitys toteutuu.

Muutamana seuraavana päivänä kokeilin erilaisia mindfulness-harjoituksia. Tein harjoitteita muutaman tunnin välein. Hyödynsin Suomen Mielenterveys Ry:n (a.) sivustoa, jossa oli monen eri tilanteeseen sopivia mindfulness-harjoitteita. Osaan harjoituksista oli hankala keskittyä ja ajatus karkaili helposti. Välillä onnistuin keskittämään ajatuksen kuunteluun. Pidin

paljon sivustolla olleista hyvän mielen metsäkävely -videoista. Parhaan rentoutumisen tason olisi varmaan saavuttanut VR-lasien kautta videoita katsomalla.

Viikon aikana kokeilin myös erilaisia joogaharjoitteita sekä venyttelyä rauhallisen musiikin ja luontoäänien tahtiin. Jooga ei tuntunut itselle niin mielekkäältä lajilta, mutta venyttelystä pidin. Venyttely tuntui sekä fyysisesti että psyykkisesti hyvältä keinolta rentoutua, joten aion jatkaa sitä myös jatkossa.

3.4 Tekniikat parempien tuotetekstien kirjoittamiseen

Erilaiset sisällöt ovat verkkokaupalle tärkeitä, sillä verkkokaupassa asiakas ei pääse tutkimaan tuotteita fyysisesti. Asiakas menettää helposti mielenkiintonsa, mikäli häntä kiinnostavasta tuotteesta on verkkosivuilla tarjolla huonolaatuinen kuva ja muutaman sanan esitelyteksti. Tällöin tuotteeseen tutustuminen jää vajavaiseksi ja asiakas siirtyy herkemmin toiseen verkkokauppaan asioimaan.

Borgström (2016) tuo blogitekstissään esille neljä erilaista sisältötyyppiä, joista jokainen luo arvoa verkkokaupalle. Aikaisemmin verkkokauppa on toiminut lähinnä ostokanavana, mutta nykyään verkkokauppaa käytetään myös tiedonlähteenä ostopäätöstä tehdessä. Verkkokaupan tulisikin siis sisältää myyviä, inspiroivia, opettavia sekä viihdyttäviä sisältöjä. Tällaiset sisällöt luovat asiakkaalle tarpeen tuotetta kohtaan ja edesauttavat ostopäätöksen tekemisessä.

Leväinen mainitsee blogitekstissään kuusi erilaista tekijää, jotka tulisi huomioida verkkokaupan tuotekuvauksia kirjoittaessa. Ensimmäinen niistä on tuotekuvausten kohdistaminen asiakkaalle. Tuotekuvaus olisi hyvä kirjoittaa keskustelemaan sävyyn ja sinä-muotoa käyttäen. Tekstiä kirjoittaessa kannattaa myös miettiä mihin tuotteeseen liittyviin kysymyksiin asiakas kaipaa vastauksia. Toinen sisältöä parantava tekijä on ominaisuuksien muuttaminen hyödyiksi. Yksityiskohtien luetteloimisen sijaan ominaisuudet olisi hyvä avata tekstissä siten, että asiakas kokee ne hyödyllisiksi ja arvoa tuottaviksi.

Lauseiden rakenteella on myös väliä. Lyhyet ja ytimekkäät lauseet ovat parempia kuin monimutkaiset ja pitkät virkkeet. Toimintaa ohjaavia verbejä olisi myös hyvä suosia adjektiivien sijaan. Adjektiiveja käytettäessä on hyvä suosia aisteihin vaikuttavia adjektiiveja, jotka luovat mielikuvia ja kokemuksellisuutta. Mikäli tuotteen taustalla on jokin kertomisen arvoinen tarina, kannattaa se sisällyttää tuotekuvaukseen. Mielenkiintoinen tarina voi herättää asiakkaassa tunteita ja edistää ostopäätöstä. (Leväinen.)

Viides vinkki hyvään tuotekuvaukseen on asiakkaiden arvioiden hyödyntäminen. Muiden asiakkaiden kokemukset tuotteesta voivat vaikuttaa suuresti potentiaalisen asiakkaan

ostopäätökseen, joten asiakkaiden kommentteja ja tuotearvosteluja kannattaa hyödyntää tuotekuvauksen yhteydessä. Viimeinen tekijä, joka tuotekuvausta tehdessä kannattaa huomioida on toimintakehote eli call-to-action. Toimintakehote voi olla yksinkertaisuudessaan ”lisää ostoskoriin” -painike, jonka kautta tuotteen ostaminen etenee. Toimintakehotetta voi hyödyntää myös tuotetekstissä esimerkiksi mainostamalla ilmaisia toimituskuluja. (Leväinen.)

Miellekartta

Miellekartta on hyvä apuväline tekstin jäsentelyyn, suunnittelemiseen sekä muistiinpanojen tekemiseen. Kirjoittaessa teksti tuotetaan usein lineaarisessa järjestyksessä alusta loppuun. Miellekarttaa tehdessä tekstin rakennetta ja järjestystä ei tarvitse noudattaa vaan ideoita ja ajatuksia voi laittaa paperille sekaisin. (Strellman & Svinhufvud 2020, luku 2.)

Miellekartan työstäminen lähtee työstettävään aiheeseen liittyvän pääsanana kirjoittamisesta tai piirtämisestä paperin keskelle. Miellekartan voi luoda myös tietokoneella, mutta usein luovuus pääsee helpommin irti käsin kirjoittamalla. Pääsanana kirjaamisen jälkeen on aika miettiä pääsanaan liittyviä käsitteitä ja asioita. Mieleen tulleet asiat voi kirjoittaa pääsanana ympärille joko ryhmitellen tai sekaisin. Värejä ja muotoja kannattaa myös käyttää, sillä ne voivat auttaa hahmottamaan miellekarttaa paremmin. Todennäköistä on, että jossakin kohdassa sanojen välille muodostuu linkityksiä, jotka voi yhdistää toisiinsa viivalla. Esimerkiksi sanasta aikataulu voi vetää yhdistävän viivan sanaan julkaisupäivä. (Strellman & Svinhufvud 2020, luku 2.)

Miellekartta onnistuu parhaiten silloin, kun sen tekee nopeasti. Ideana on kirjoittaa mieleen tulleet asiat välittömästi paperille ilman suurempaa miettimistä. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö uusia asioita voisi myöhemmin lisätä miellekarttaan. (Strellman & Svinhufvud 2020, luku 2.) Kun miellekartta on valmis, olennaisimmat asiat kyllä erottuvat joukosta. On hyvä muistaa, ettei kaikkia suunnittelussa mieleen tulleita aiheita ole pakko käyttää lopullisessa työssä.

LLTA-malli

LLTA on Kati Kerosen ja Katri Tannin kehittämä sisällönsuunnittelun malli, jota voi käyttää erilaisten sisältöjen suunnittelussa. Lyhenne LLTA tulee sanoista Lupaus, Lunastus, Todistus ja Aktivointi. Lupauksen tarkoitus on kiinnittää asiakkaan huomio. Lupaus voi kertoa esimerkiksi mitä hyötyä tuotteesta on asiakkaalle. Verkkokaupassa lupaus voi näkyä esimerkiksi tuotteen otsikossa ja lyhyessä esittelytekstissä. Otsikkoa luodessa kiinnostavuuden lisäksi tulee kuitenkin myös huomioida hakukonenäkyvyys. Kiinnostavasta otsikosta ei

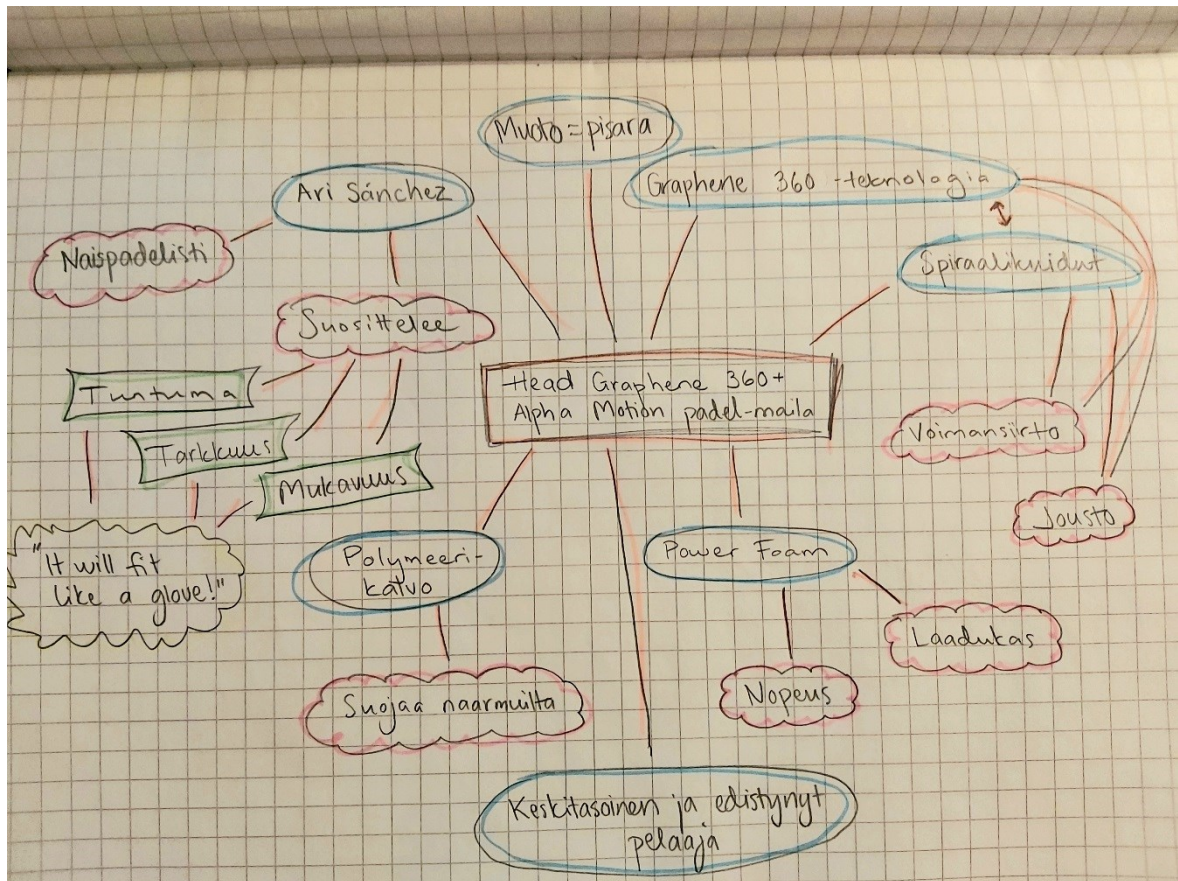
välttämättä ole hyötyä, jos sivusto ei sijoitu hyvin hakukoneissa. (Keronen & Tanni 2017, 327-331.)

Lunastuksen tarkoituksena on antaa asiakkaalle tarvittava tieto myytävästä tuotteesta. Tuotekuvauksessa tuotteen tarjoamat hyödyt on hyvä avata konkreettisin esimerkein asiakkaalle. Rakenteellisesti lunastus toteutetaan leipätekstissä, väliotsikoissa sekä listauksissa. Lunastusta seuraavan vaiheen, todistuksen, tarkoituksena on osoittaa asiakkaalle luvatut asiat todeksi. Todistus voi koostua esimerkiksi asiantuntijan sitaatista tai ennen-jälkeen kuvista. LLTA-mallin viimeinen vaihe on aktivointi. Aktivoinnin tehtävänä on ohjata asiakasta etenemään esimerkiksi ostopäätöksen tekemisessä. (Keronen & Tanni 2017, 331-332.)

3.4.1 Viikko 10 – Miellekartta

Tällä viikolla pääsin tutustumaan kokonaan uuteen lajiin, padeliin. Padelista minulla ei ollut mitään aiempaa kokemusta, joten tuotteiden tekeminen alkoi lajiin tutustumisella. Tuotevalikoimaamme tuli kuusi padel-mailaa ja yksi kolmen pallon pallopaketti.

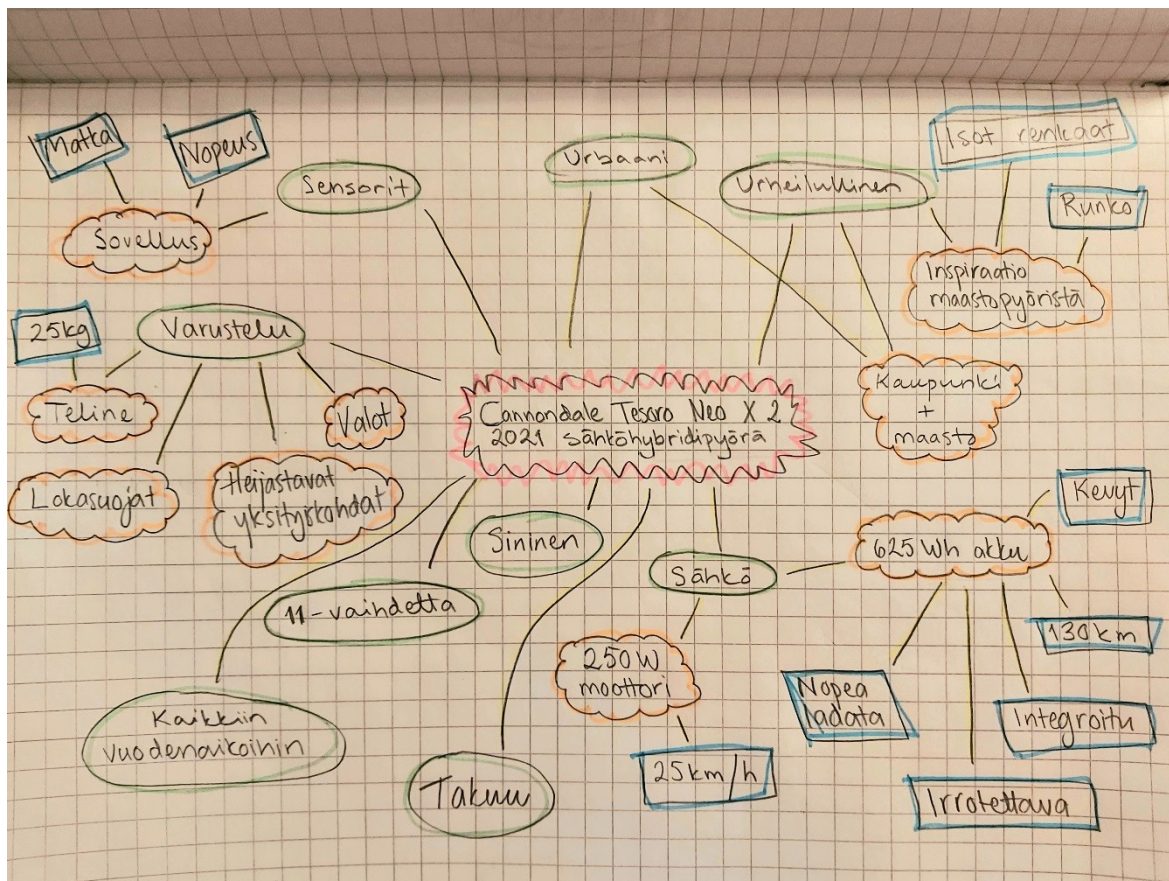
Lajiin tutustumisen jälkeen lähdin hakemaan tietoa tuotteista. Valmistajien antamat pohjatiedot olivat melko suppeita, mutta sisälsivät silti paljon teknisiä ominaisuuksia. Alla olevassa kuvassa 3 on miellekartta, jonka loin valmistajan tietojen pohjalta.



Kuva 3. Padel-mailan miellekartta

Kun miellekartta oli valmis, aloin kirjoittamaan tuotetekstiä. Tekstin kirjoittaminen sujui nopeasti miellekartan ansiosta. Toistin miellekartan teon ja tekstien kirjoittamisen myös muille padel-mailoille ja tein tuotteet muutenkin julkaisua vaille valmiiksi. Pallojen kohdalla en tehnyt miellekarttaa, sillä palloista oli hyvin vähän pohjatietoa ja kirjoitettavaa.

Padel-tuotteiden lisäksi tein tuotekuvaukset myös muutamalle pyörälle. Tekstin kirjoittaminen miellekarttaa apuna käyttäen nopeutti jälleen kirjoittamista. Alla olevassa kuvassa 4 on miellekartta, jonka loin sähköhybridipyörälle.



Kuva 4. Sähköhybridipyörän miellekartta

Viikon lopulla soittelimme kollega C:n kanssa. Koska valikoimiimme oli tullut uuden lajin tuotteita, täytyi niille tehdä pohjat verkkokauppa-alustalle. Kollegani halusi tietää millaisia eroja padel-mailoissa on, jotta hän osaisi määrittää oikeanlaiset attribuuttiryhmät. Suurempia eroja mailojen välillä ei ollut, joten päätimme, että perinteinen kategoriointi värin mukaan riittää. Värin lisäksi käytössä on myös kategoriat "miesten", "naisten" ja "lasten", sillä ne helpottavat asiakkaita kohdistamaan tuotehakunsa paremmin.

Pohdintaa miellekartan käytöstä tuotetekstien kirjoittamisen apuvälineenä

Tällä viikolla otin käyttöni miellekartat tekstien kirjoittamisen tueksi. Olen jo aiemmin opiskellessani todennut miellekartan käytön hyödylliseksi työkaluksi isompien kokonaisuuksien hahmottamisessa. Siksi olenkin hämmentynyt siitä, etten ole aikaisemmin hyödyntänyt miellekarttoja työssäni.

Olen aiemmin kokenut pohjatietojen läpikäynnin tuotekuvausten kirjoitusta aloittaessani melko raskaaksi. Pohjatiedot ovat lähes poikkeuksetta aina englanniksi, joten sekun

varmasti vaikuttaa asiaan. Omalla äidinkielellä tietojen läpikäynti olisi nopeampaa ja asioiden sisäistäminen sekä referointi uudeksi tuotekuvaukseksi helpompaa.

Joistain tuotteista löytyy todella paljon erilaista teknistä tietoa ja jo pelkkä pohjatiedon määrä saa usein olon epätoivoiseksi. Kun tietoa on paljon, sitä on haastavaa lähteä purkamaan. Tähän ongelmaan otin avuksi miellekartan ja olen tuloksiin erittäin tyytyväinen.

Pienen hetken uhraaminen miellekartan tekoon ennen tuotetekstin kirjoitusta oli kannattavaa. Miellekartta mahdollisti avainsanojen kätevän keräämisen sekä jäsentelyn. Tuotetekstin kirjoittaminen sujui paljon luontevammin, kun minulla oli valmiina suunnitelma sen sisällyksestä. Miellekartta tulee siis myös jatkossa olemaan työkalu, jota käytän varsinkin tuotetekstin teossa.

Miellekartan käyttö toi myös toisen positiivisen asian esille. Viikoilla 4-5 harmittelin sitä, etten kyennyt saavuttamaan flow-tilaa tuotetekstejä kirjoittaessani. Tällä viikolla siihen tuli muutos, ja ratkaisevassa asemassa oli niinkin yksinkertainen ja tuttu malli kuin miellekartta. Avainsanojen ja ideoiden kirjoittaminen paperille miellekartan muodossa ja miellekartan käyttäminen kirjoittamisen tukena teki yllättäen kirjoittamisesta erittäin mukavaa. Tämä oli miellyttävää huomata ja uskon, että flow-tila on mahdollista saavuttaa myös jatkossa miellekarttaa hyödyntämällä.

3.4.2 Viikko 11 – LLTA-malli

Myös päiväkirjaseurannan viimeisellä viikolla pääsin tutustumaan uuteen lajiin, sillä yrityksen tuotevalikoima kasvoi erilaisilla suppailutuotteilla. Tuotteiden tekeminen alkoi tässäkin tapauksessa lajiin tutustumisella internetissä.

Suppailutuotteita oli yhteensä 15 kappaletta. Aloitin tuotteiden tekemisen SUP-lautasetistä, joka sisälsi laudan lisäksi melan, karkuremmin, evän, pumpun sekä kantorepun. Hyödynsin tälläkin viikolla miellekarttoja tuotetekstien kirjoittamisessa, koska koen, että ne todella toimivat.

LLTA-malli mielessäni rupesin kokoamaan esittelytekstejä miellekartan pohjalta OneNoteen. Tuotteen otsikon kiinnostavuuteen en voinut vaikuttaa, sillä ne tehdään yrityksessä aina samalla kaavalla. Toisaalta otsikointi on selkeä ja siinä on huomioitu hakukonenäkyvyys. Osa lupauksesta näkyy tuotteen otsikossa jo yhdessä sanassa: lautasetti. Myynnissä oleva tuote tarjoaa yhdessä paketissa kaiken, mitä suppailuun tarvitaan. Lupaus on myös kohdennettu lyhyessä tekstissä mainitsemalla laudan normaalia suurempi kantokyky, jonka ansiosta lauta sopii myös isokokoisemmalle suppaajalle. Tämän lisäksi lauta sopii sekä aloittelevalle että kokeneelle suppaajalle.

Seuraavaa kohtaa eli lunastusta lähdin avaamaan päätekstiin. Tekstissä kerroin, että kyseiseen lautasettiin kuuluva lauta on valmistajan malliston suurin. Kirjoitin myös laudan eri teknologioista ja siitä, miten ne näkyvät käyttäjälle. Esimerkiksi kahden ilmasäiliön rakenne lisää laudan jäykkyyttä ja vakautta. Mikäli toisessa ilmasäiliössä tapahtuisi venttiilivuoto, pystyisi laudalla vielä palaamaan turvallisesti rantaan.

Todistuksen osalta löysin YouTubesta SUP-lautasetistä kertovan videon. Videolla tuotteen valmistajan oma asiantuntija kertoo tuotesetin sisällön ja antaa neuvoja laudan ja lisävarusteiden käyttöön. Koin, että tämä oli hyvä tapa todistaa lupaus ja lunastus todeksi.

Aktivoinnin osalta en lisännyt tekstiin mitään. Koen, että verkkokaupassa selkeästi näkyvä painike ”lisää ostoskoriin” ja maininta ilmaisesta toimituksesta yli 90€ toimituksiin ovat riittäviä aktivoinnin keinoja. Kehote ”lisää ostoskoriin” on myös mielestäni parempi kuin esimerkiksi ”osta tuote”, sillä kehotus ei ole tyyllillisesti niin jyrkkä kuin käskymuoto.

Edellä mainitun SUP-lautasetin tuotetietojen koostamisen lisäksi viikkoon kuului muiden suppailutuotteiden tekstien kirjoittamista ja kuvien hankintaa. Hyödynsin muissakin tuotekuvauksissa LLTA-mallia.

Viikko sai mukavan päätöksen, sillä tietokoneeni ehdotti yllättäen uutta päivitystä. Päivityksen jälkeen tietokoneeseeni ilmestyi Google Drive -kansio. En ollut uskoa näkemääni ja kokeilinkin heti tuotekuvan lataamista suoraan Driveen. Lataus onnistui, joka tarkoittaa sitä, ettei minun tarvitse siirrellä kuvia pitkän kaavan mukaan, vaan voin ladata ne suoraan yrityksen Drive-kansioon. Jatkossa myös kuvien lataus Magentoon onnistuu suoraan Drivestä. Päivitys nopeuttaa työskentelyäni huomattavasti.

Mietteitä LLTA-mallin käytöstä tuotekuvausten tekemisessä

LLTA-malli vaikuttaa erittäin hyvältä tavalta koostaa tuotekuvauksia. Mallin rakenne on selkeä ja se etenee loogisesti. Lupaus, lunastus ja aktivointi ovat mallin helpoimpia kohtia toteuttaa. Aktivoinnin osalta pyrin jatkossa miettimään lisää tapoja, joilla voin edistää asiakkaan ostoprosessia myös tekstiä hyväksi käyttäen. Tällä hetkellä koen, että nykyiset toimet ovat riittäviä. Liika tuotteen tyrkyttäminen ei tunnu minusta hyvältä tavalta myydä, joten minun täytyy vielä miettiä toisenlaisia ratkaisuja aktivoinnin lisäämiseksi.

Viikon aikana huomasin, että todistus oli LLTA-mallin kohdista hankalin toteuttaa. Monen tuotteen kohdalla kävi niin, etten löytänyt mitään vakuuttavaa sitaattia, havaintoa tai videota lupauksen ja lunastuksen tueksi. Todistuksen hankkimiseen tulee siis jatkossa vielä panostaa. Ideaalitulanteessa tekisimme yrityksessämme itse tuotevideoita, joissa asiantuntija esittelee ja kommentoi tuotetta.

Kaiken kaikkiaan LLTA-malliin tutustuminen oli mielenkiintoinen prosessi. Tulen varmasti käyttämään mallia myös jatkossa tuotetekstieni rakenteen pohjana.

4 Yhteenveto

Opinnäytetyöni tarkoituksena oli löytää keinoja, joiden avulla voin kehittää omia työskentelytapojani verkkokaupan sisällöntuottajana. Opinnäytetyö alkaa nykytilanteen kuvauksesta ja jatkuu päiväkirjaseurannan osioon, joka sisältää myös teoriaa työskentelytapojen parantamisen tekniikoista.

Seurantaviikot on jaettu teemoittain neljään osaan, joissa keskitytään erilaisiin kehittämistä vaativiin asioihin. Kehityskohteet on valittu Sydänmaanlakan (2012) laatimista kokonaiskuntoisuuden osa-alueista. Kehittämisen kohteiksi valitsin uudistumiskunnon sekä fyysisen, psyykkisen ja ammatillisen kunnon.

Ensimmäiset viisi seurantaviikkoa koostuivat uudistumiskuntoon liittyvistä kehittämisen kohteista. Ajankäytön ja työsuunnittelun osalta testasin 1-3-5-sääntöä, Eisenhowerin päätösmatriisia sekä Pomodoro-tekniikkaa. Näistä Pomodoro-tekniikka vaikutti toimivimmalta ja aion käyttää sitä myös jatkossa työajan tauottamiseen. Eisenhowerin päätösmatriisia eli nelikenttäistä työajansuunnittelua en todennäköisesti tule hyödyntämään jatkossa. Töiden lokeroiminen kiireellisyyden ja tärkeyden mukaan tuntui väärältä, enkä koe, että tyyli sopii oman työni suunnitteluun. 1-3-5-sääntöä voisinkin mahdollisesti kuvitella käyttäväni jatkossa, mutta hiukan harvemmin. 1-3-5-sääntö voisi sopia hetkiin, jolloin työnteosta on ollut taukoa (esimerkiksi loman jälkeen).

Flow-tilan osalta pyrin selvittämään, miten tila syntyy ja miten sitä voi ylläpitää. Havaitsin, että helpoiten flow-tila syntyi ja kesti omalla mukavuusalueella työskennellessäni. Mukavuusalueen ulkopuolella olevissa tehtävissä flow-tilan saavuttaminen oli haasteellista ja jopa mahdotonta. Seurantaviikolla 10 tein kuitenkin havainnon, että miellekartat mahdollistavat flow-tilan syntymisen myös epämukavissa työtehtävissä.

Viikoilla 6-9 keskityin parantamaan fyysistä ja psyykkistä kuntoisuuttani. Näinä viikkoina jäitin työtehtävien seurannan suppeammaksi, sillä pääpaino oli töiden ohella ja vapaa-aikana suoritettussa tekemisessä. Viikkojen aikana keskityin parantamaan nukkumiseen, ruokavalioon, liikuntaan sekä mielen rentouttamiseen liittyviä tapojani.

Unen osalta havaitsin, että mindfulness-mentoutumisharjoituksista sain eniten apua nukahuttamiseen. Olen usein nukkumaan mennessä ylivirittyneessä tilassa, joten mielen rauhoittaminen on tärkeää. Mindfulness-äänitteitä enemmän pidin kuitenkin venyttelyn sekä musiikin tai luontoäänien yhdistämisestä, sillä silloin sekä mieli että keho sai rauhoittua. Yritän jatkossa muistaa tehdä venyttelyharjoituksen ennen nukkumaanmenoa, sillä uskon siitä olevan apua myös nukahtamisongelmiin.

Ruokavalion ja liikunnan ongelmiin lähdin etsimään ratkaisua verkkovalmennuksesta. Valmennuksen aikana olen oppinut järkevän syömisen mallin sekä ateriarhythmin tärkeyden. Myös liikunnan lisäämisen olen kokenut positiivisena muutoksena. Töiden ohella tehdyt taukojummat ja venyttelyt ovat antaneet virkeyttä myös työntekoon.

Kahtena viimeisenä seurantaviikkona paneuduin ammatillisen kuntoisuuden parantamiseen tuotetekstien kehittämisen kautta. Ensimmäisenä kokeilin miellekartan hyödyntämistä kirjoittamisen apuna. Miellekarttaa tulen ehdottomasti käyttämään myös jatkossa, sillä se nopeutti huomattavasti tuotetekstien kirjoittamista. Myös aiemmin mainitsemani flow-tilan kokeminen tekstejä kirjoittaessa oli miellekarttojen ansiota.

Viimeisellä viikolla testasin Kerosen ja Tannin (2017) kehittämää LLTA-mallia kirjoittamisen tukena. Malli vaikutti toimivalta, vaikkakin 'todistus' osuuden kohdalla haastavalta. Aion kuitenkin jatkaa mallin kokeilua myös jatkossa.

Koen, että lajitietouteni on kehittynyt näiden 11 seurantaviikon aikana. Sen lisäksi, että tietouteni "vanhoihin" lajeihin ja niihin liittyviin tuotteisiin on kasvanut, olen myös opetellut kahden uuden lajin tuotteiden käyttötarkoitukset itsenäisesti.

Työn pohjalta keksin myös muutaman jatkotutkimusidean. Johdannossa mainitsin, että alun perin tarkoitukseni oli selvittää yrittäjyyteen ja varsinkin kevytyrittäjyyteen liittyviä asioita. Tästä tutkimuksesta aihe jäi pois sen laajuuden takia. Koska kevytyrittäjyys on suuri osa elämäni ja työskentelyäni, voisi sen hyötyjä ja haittoja tutkia tarkemmin.

Toinen jatkotutkimusideani liittyy LLTA-mallin testaukseen. LLTA-mallia voisi olla hyvä testata pidemmällä aikavälillä konkreettisesti esimerkiksi A/B-testauksen keinoin. A/B-testauksen avulla voidaan selvittää erilaisten sisältöjen toimivuutta ja vaikutuksia asiakkaiden käyttäytymiseen (Santalampi). Näin toimimalla voitaisiin testata mallin toimivuus ja tuottavuus verkkokauppaympäristössä.

Lähteet

Aivoliitto. 2018. Syö, että jaksat keskittyä. Viitattu 30.5.2021. Saatavissa <https://www.aivoliitto.fi/aivoterveys/ruoka/syo-etta-jaksat-keskittya>

Borgström, S. 2016. Näillä sisältötyypeillä teet enemmän myyntiä verkkokaupassasi. Blogi. Paytrail. Viitattu 20.4.2021. Saatavissa <https://www.paytrail.com/blog/nailla-sisaltotyypeilla-teet-enemman-myyntia-verkkokaupassasi>

Elbanna, K. Mitä hakukoneoptimointi (SEO) on? Suomen Digimarkkinointi Oy. Viitattu 12.5.2021. Saatavissa <https://www.digimarkkinointi.fi/blogi/mita-hakukoneoptimointi-seo-on#laadukasta-ja-hakukoneoptimoitua-sis%C3%A4ltoa>

Haaga-Helia Ammattikorkeakoulu Oy. 2016. Päiväkirjamuotoinen opinnäyte. Verkkodokumentti. Viitattu 14.5.2021. Saatavissa https://moodle.lut.fi/pluginfile.php/228239/mod_resource/content/1/Opinn%C3%A4ytety%C3%B6n%20%28AMK%29%20ohje%20082020.pdf

Head 2020. Order confirmation.

Jaakkola, E. 2019. Kalenterointi-tetris ja todo-laivanupotus. OSG Agency Oy. Viitattu 24.5.2021. Saatavissa <https://osg.fi/kalenterointi-tetris-ja-todo-laivanupotus/>

Keronen, K. & Tanni, K. 2017. Sisältöstrategia – Asiakaslähtöisyydestä tulosta. E-kirja. Alma Talent. Storytel.

Leväinen, K. Verkkokauppias! Näin kirjoitat takuulla myyvät tuotekuvaukset verkkokaupassasi ja nostat myyntisi uudelle tasolle. Suomen Digimarkkinointi Oy. Blogi. Viitattu 27.5.2021. Saatavissa <https://www.digimarkkinointi.fi/blogi/verkkokaupan-tuotekuvaukset-myyviksi>

Liukkonen, J. & Peltola, J. 2017. Psykkinen vahvuus. E-kirja. PS-kustannus. Storytel.

Maxxis. Dissector. Viitattu 31.5.2021. Saatavissa <https://www.maxxis.com/catalog/tire-581-140-dissector>

Mielenterveystalo 2014. Palleahengitys. YouTube-video. Viitattu 31.5.2021. Saatavissa <https://www.youtube.com/watch?v=d58aNhoVh1A>

Mielenterveystalo. Rentous osana elämäntapaa. Viitattu 31.5.2021. Saatavissa https://www.mielenterveystalo.fi/aikuiset/itsehoito-ja-oppaat/itsehoito/tyokaluja_itsehoito/Pages/Harjoitusno9Rentousosanaelamantapaa.aspx

MIELI Suomen Mielenterveys Ry. a. Harjoitukset. Viitattu 31.5.2021. Saatavissa <https://mieli.fi/fi/mielenterveys/harjoitukset>

MIELI Suomen Mielenterveys Ry. b. Rentoutuminen palauttaa voimia. Viitattu 31.5.2021. Saatavissa <https://mieli.fi/fi/mielenterveys/hyvinvointi/rentoutuminen-palauttaa-voimia>

MIELI Suomen Mielenterveys Ry. c. Unen merkitys. Viitattu 30.5.2021. Saatavissa <https://mieli.fi/fi/mielenterveys/hyvinvointi/unen-merkitys>

Paju, S. & Riekkö, T. 2019. Järki töihin! E-kirja. Tuuma-kustannus. BookBeat.

Parkinson, C.N. 1955. Parkinson's Law. The Economist. Viitattu 25.5.2021. Saatavissa <https://www.economist.com/news/1955/11/19/parkinsons-law>

Pihlaja, S. 2018. Aikaansaamisen taika. E-kirja. Atena kustannus Oy. BookBeat.

Ruottinen, S. & Tunturi, S. 2020. Laihduttaminen ja painonhallinta. Lääkärikirja Duodecim. Viitattu 30.5.2021. Saatavissa <https://www.terveyskirjasto.fi/dlk01275>

Sammalisto, S. 2019. Viisas pääsee vähemmällä 2.0. E-kirja. Helsingin seudun kauppamari. Storytel.

Santalahti, K. Mitä AB testaus on? Kolme faktaa ja kolme yleisintä virhettä. Kubla Oy. Viitattu 31.5.2021. Saatavissa <https://kubla.fi/blogi/ab-testaus/>

Strellman, U. & Svinhufvud, K. 2020. Kupliva kirjoittaminen. Iloa ja tehoa työelämän teksteihin. E-kirja. Art House. BookBeat.

Sydänmaanlakka, P. 2012. Älykäs johtaminen 7.0. Miten kasvaa viisaaksi johtajaksi? E-kirja. Talentum. Storytel.

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. 2019. Elintavat ja ravitsemus – Uni. Viitattu 30.5.2021. Saatavissa <https://thl.fi/fi/web/elintavat-ja-ravitsemus/uni>

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. 2020. Elintavat ja ravitsemus – Liikunta. Viitattu 30.5.2021. Saatavissa <https://thl.fi/fi/web/elintavat-ja-ravitsemus/liikunta>

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. Elintavat ja ravitsemus – Liikunnan terveyshyödyt. Viitattu 20.5.2021. Saatavissa <https://thl.fi/fi/web/elintavat-ja-ravitsemus/liikunta/liikunnan-terveys-hyodyt>

Tieteen termipankki, 2015. Kasvatustieteet: sidosryhmä. Viitattu 13.5.2021. Saatavissa <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kasvatustieteet:sidosryhm%C3%A4>

Työturvallisuuskeskus. Työkäyttäytyminen. Viitattu 24.5.2021. Saatavissa https://ttk.fi/tyoturvaluus_ja_tyosuojelu/tyoturvaluisuuden_perusteet/tyoyhteiso/tyoyhteisotaidot/tyokayttaytyminen#9cbfcf4a

UKK-instituutti. 2020. Liikunta ja ravitseminen. Viitattu 30.5.2021. Saatavissa <https://ukkinstituutti.fi/liike-laakkeena/liikunta-ja-ravitseminen/>

Vikman, V. 2021. 3 parasta metodia tehokkaaseen ajanhallintaan – oikeilla työtavoilla saat enemmän aikaa. Duunitori. Viitattu 24.5.2021. Saatavissa <https://duunitori.fi/tyoelama/ajanhallinta-tyokalut>

. IRB Media. 2020. Summary of Francesco Cirillo's The Pomodoro Technique. E-kirja. IDB Books. Storytel.

