

Säilytysratkaisu

Tuotekonseptointi ja asiakastiedonhankinta luotainmenetelmän avulla



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäen kampus, muotoilun koulutusohjelma

kevät, 2019

Sirkku Muotka

Muotoilun koulutusohjelma
Visamäen kampus

Tekijä	Sirkku Muotka	Vuosi 2019
Työn nimi	Säilytysratkaisu	
Työn ohjaaja	Mirja Niemelä	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön aiheena oli säilytysratkaisu, joka mahdollistaa esineiden säilytyksen ja esillä pidon. Työ toteutui tuotekonseptointi-menetelmää hyödyntäen ja osana tätä prosessia toteutui myös asiakastiedonhankinta. Opinnäytetyön tavoitteena oli toteuttaa tiedonhankintaa, ideointia, luonnostelua ja vaihtoehtoisten konsepti-ideoiden analysointia ja jatkojalostusta. Lisäksi tavoitteena oli selvittää asiakastarpeita sekä kerätä materiaalia asiakasprofilointia varten. Työn taustana toimivat aikaisemmat opinnot muotoilun menetelmistä ja prosesseista, menetelmiä käsittelevä kirjallisuus sekä tekijän oma tuote- ja materiaalituntemus.

Opinnäytetyö toteutui tuotekonseptointiprosessina. Työn asiakastiedonhankinta tapahtui puolestaan luotain-menetelmää hyödyntäen. Tämän menetelmän puitteissa suunniteltiin ja valmistettiin tehtäväpaketti, jonka tehtävien avulla selvitettiin kohderyhmään kuuluneiden ihmisten tarpeita, arvoja, tavoitteita ja elämäntapaa. Käytettyjen menetelmien lisäksi opinnäytetyön teoriapohjana toimi Viktor Papanekin funktioanalyysi.

Työn tuloksena syntyi uutta tietoa. Tuotekonseptoinnin tuloksena syntyi arvioitu ja analysoitu esitys säilytysratkaisusta. Luotaimen avulla syntyi puolestaan ymmärrys asiakkaiden tarpeista ja elämäntavasta. Luotaimen avulla kerätyn tiedon pohjalta toteutui myös tuotteen kohderyhmää kuvaava asiakasprofiili.

Avainsanat säilytysratkaisu, luotain, tuotekonseptointi

Sivut 31

Degree Programme in Design
Visamäki

Author	Sirkku Muotka	Year 2019
Subject	A Product for Storing and Showcasing	
Supervisor	Mirja Niemelä	

ABSTRACT

The aim of this thesis was to create a concept of a product for storing and showcasing items in its owner's dwelling unit. The project included product concept development work and an implementation of a customer information research as part of the process. In the background of this project were studies on design work methods, literature on used methods and the author's knowledge of materials. The methods used were product concept development and design probes. The theoretical background of the thesis includes also Viktor Papanek's function complex.

The concept development process involved research, ideation and sketching and development of alternative concept ideas. The design probes method was used as a data gaining method to gather and analyze information about the target group. This included both the design work and the implementation of the design probe kits. The aim of these kits was to gather information on target group and its needs, values, objectives and lifestyle.

As an outcome one concept and a customer profile were created. The resulted concept was created by using the theory base, the target group information and the designer's own design process. In addition, new knowledge on possible solutions and target group's needs were the outcomes of the concept development work.

Keywords storing unit, concept design method, design probes

Pages 31

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Työn tausta ja tavoitteet	1
1.1.1	Työtäni ohjaavat kysymykset	2
1.1.2	Tehtävän rajaus ja tulokset	2
1.1.3	Viitekehys	3
2	KONSEPTOINTI.....	4
2.1	Konseptointi menetelmänä.....	4
2.2	Alustavaa ideointia ja luonnostelua	6
2.3	Konseptointiprosessini alkutilanteen kartoitus	8
2.3.1	Papanekin funktioanalyysi.....	8
2.3.2	Alkutilanteen tarkastelu	10
3	ASIAKASTIEDONHANKINTA.....	11
3.1	Luotain asiakastiedonhankinnan menetelmänä	12
3.2	Luotain - prosessin kulku teoriassa	14
3.3	Kohderyhmä	15
3.4	Luotain – oma prosessini.....	17
3.5	Luotaintehtävät ja toteutus	18
4	ASIAKASTIETO OSAKSI TUOTEKONSEPTOINTIA.....	19
4.1	Asiakastieto osaksi konseptointia	21
4.2	Konseptointi – ideoiden jatkokehittelyä	24
5	KOMPAKTIN ETEISYKSIKÖN KONSEPTI	28
5.1	Konsepti.....	28
5.2	Asiakasprofiili	29
6	ARVIOINTI JA POHDINTAA.....	29
6.1	Opinnäytetyön tavoite ja tulokset	29
6.2	Opinnäytetyö prosessina.....	30
6.3	Pohdintaa	30
	LÄHTEET	32

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta ja tavoitteet

Opinnäytetyöni aiheena on säilytysratkaisu, joka mahdollistaa esineiden säilytyksen ja esillä pidon. Toteutan opinnäytetyöni tuotekonseptoinnin menetelmällä. Konseptointiprosessin rinnalla toteutan asiakastiedonhankinnan luotain-menetelmän avulla. Tässä luotain-osuudessa suunnittelen ja valmistan tehtäväpaketin, johon vastaa joukko kohderyhmääni kuuluvia ihmisiä. Konseptoinnin kohteena oleva säilytysratkaisu suunnitellaan käytettäväksi asuinhuoneistossa. Työni ei pidä sisällään lopullisen tuotteen valmistusta.

Opinnäytetyöni taustalla on monta itseäni motivoivaa aspektia. Odotan mielenkiinnolla niitä näkökulmia, joita työni tuo esille koskien tavaroiden ja esineiden säilyttämistä ja esilläpitoa.

Huonekalut tuotteina ovat itselleni tuttuja aikaisempien projektien kautta. Usein työskentelyni painottuu verstaalla oloon ja koneiden parissa työskentelyyn sekä pikaiseen luonnosteluideoiden testaukseen ja toteutukseen. Luovaa ongelmanratkaisua ja ideointia tapahtuu myös usein silloin, kun materiaali on käsissäni ja seison sirkkelin äärellä. Opinnäytetyössä hyödyntämäni konseptointi antaa itselleni tällä kertaa mahdollisuuden viivähtää tavallista pidempään pohtien itse suunnitteluongelmaa ja tuotteen ideaa. Konseptointi on menetelmänä myös hyvin innovaatiomyönteinen joten se antaa mahdollisuuden testata oman suunnittelutyöni luovaa kapasiteettia.

Luotain-menetelmään tutustuin aiemmin suorittamissani menetelmäopinnoissa. Luotain vaikutti menetelmänä jo silloin muotoilijan työtä mielekkäällä tavalla inspiroivalta. Pidän itse kolmiulotteisten tavaroiden lisäksi visuaalisten maailmojen luomisesta kaksiulotteiselle kuvapinnalle. Luotainpaketti tehtävineen tuntui menetelmältä, jonka avulla saisin sekä vietyä omaa konseptointityötä eteenpäin että hyödynnettyä suunnitteluosaamistani luotain-tehtävien toteutuksessa. Opinnäytetyö projektina antoi mielestäni myös hyvän viitekehyksen luotaimen kaltaisen tutkimusmenetelmän hyödyntämiseen.

Opinnäytetyöni tavoitteena on toteuttaa tuotekonseptointiprosessi, jonka aikana suoritan tiedonhankintaa, ideointia, luonnostelua ja vaihtoehtoisien konsepti-ideoiden analysointia ja jatkojalostusta. Luotain-menetelmän avulla selvitän puolestaan asiakastarpeita sekä kerään materiaalia asiakasprofilointia varten. Tämä tapahtuu niin, että suunnittelen ja valmistan tehtäväpaketin, joka kartoittaa ihmisten tarpeita, arvoja, tavoitteita ja elämäntapaa.

Työni tuloksena syntyy uutta tietoa, jota jäsennän omaa työskentelyäni palvelevalla tavalla. Konseptoinnin tuloksena syntyy arvioitu ja analysoitu esitys säilytysratkaisusta. Luotaimen avulla kerään konseptoinnissa tarvitsemäni tiedon asiakasryhmän tarpeista ja elämäntavasta. Luotaimen avulla kerätyn tiedon pohjalta luon myös asiakasprofiilin, joka valottaa tarkemmin asiakasryhmän tarpeita, tavoitteita ja elämäntapaa.

1.1.1 Työtäni ohjaavat kysymykset

Opinnäytetyössäni haen vastauksia työtäni ohjaaviin kysymyksiin.

Työni pääkysymys on: Millainen säilytysratkaisu mahdollistaa asiakkaan tarpeiden mukaisen tavaroiden säilytyksen ja esillepanon?

Työni alakysymykset ovat: Millaisia tarpeita asiakkailla on tavaroiden säilytykseen ja esillepanoon liittyen? Millaisia säilytysratkaisuja ja mahdollisuuksia asiakkaalle voi tarjota? Millaisia arkiseen toimintaan liittyviä ulottuvuuksia tuote voi tarjota yksityiskohtien, mallin, mittasuhteiden ja materiaalivalintojen osalta? Millaisia esineitä ihmiset haluavat laittaa esille kodissaan?

Tuotekonseptointini kohteena on asuinhuoneistoon tuleva säilytysratkaisu. Tämä nostaa esille kysymyksen niistä tarpeista, joita kohderyhmäläni on koskien kotona kohtaamiaan haasteita tavaroiden säilytyksessä ja esilläpidossa. Samanaikaisesti niin tavaroiden säilytys kuin esilläpito voivat molemmat pitää sisällään hyvin monenlaisia vaihtoehtoja ja tulkintoja. Tämän vuoksi minun tulee selvittää ja kuulostella ihmisten mieltymyksiä koskien näitä asioita.

Työni on paljolti sen miettimistä, mikä on se idea, johon konseptini perustuu. Tätä varten juodun miettimään, mitä voin tarjota asiakasryhmälle ja mitä taas jätän pois.

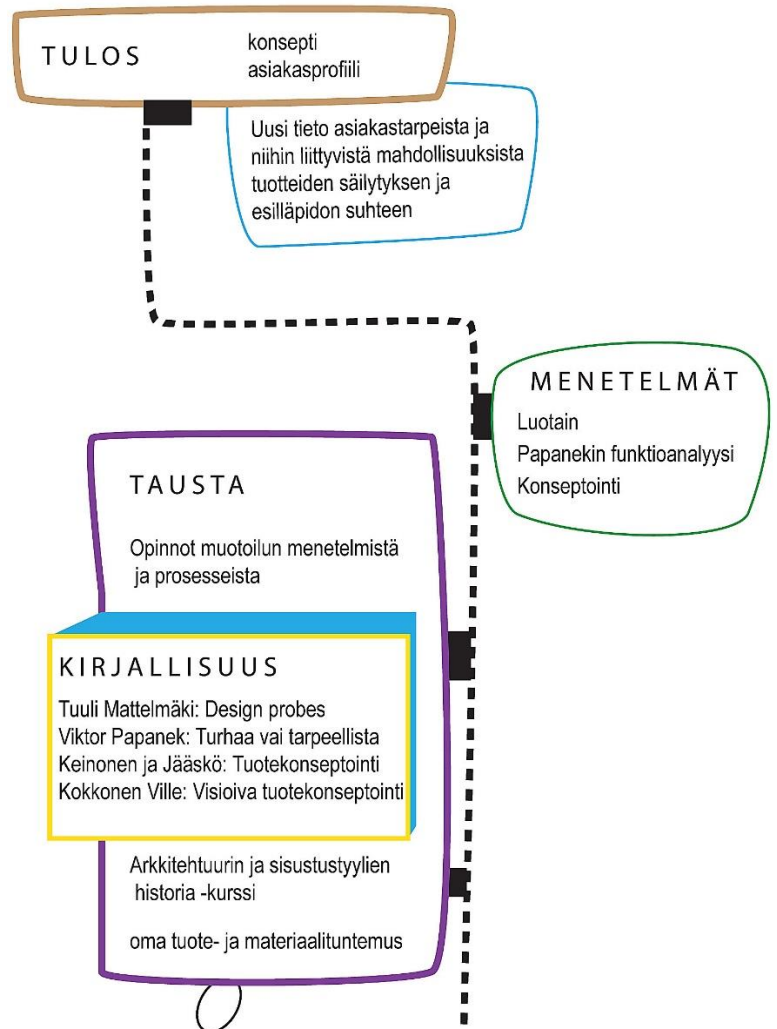
Olen työssäni päätenyt menetelmiin, joita hyödyntämällä tavoitan paremman yhteyden asiakkaisiin ja loppukäyttäjiin. Valitsemani menetelmät myös antavat itselleni aikaa viipyä suunnitteluongelman ja siihen liittyvien vivahteiden parissa. Menetelmät toimivat sekä oman työskentelyn runkona että oman ajattelun ja tekemisen kehitystyökaluina. Yhtä paljon kuin odotan valmista konseptia, odotan myös itse prosessia ja kaikkea sitä, mitä tulen oppimaan sen aikana.

1.1.2 Tehtävän rajaus ja tulokset

Työni tuloksena syntyy konsepti, joka kuvaa ja perustelee keskeisen idean tuotteesta, joka mahdollistaa asiakkaalle tämän tarpeiden mukaisen tuotteiden säilytyksen ja esilläpidon. Työni tuloksena syntyy myös asiakasprofiointi kuvaamaan tuotteen asiakaskuntaa.

Työni ei pidä sisällään tuotteen mittapiirustuksia eikä valmiin tuotteen valmistamista.

1.1.3 Viitekehys



Kuva 1. Työni viitekehys

Työni taustalla on opintojeni sisältämät opinnot muotoilijan menetelmistä ja suunnitteluprosessista. Menetelmäopintoja olen lisännyt ja syventänyt lukemalla itse kirjallisuutta. Työn taustalla on myös ammattialanhistoria-kurssi, jonka aikana syvennyimme arkkitehtuurin ja sisustustyylien historiaan. Työni pohjaa lisäksi omaan tuote- ja materiaalituntemukseeni.

Työssäni tulen hyödyntämään useita menetelmiä. Suunnittelutyön toteutan konseptointina. Asiakastiedonhankinnan toteutan puolestaan luotain-

menetelmän avulla. Papanekin funktioanalyysiä hyödynnän oman alkutilanteeni kartoittamisessa sekä luotaintehtävien suunnittelussa, kun hahmotan, millaisia asioita haluan saada selville asiakasryhmästäni.

Opinnäytetyöprosessini synnyttää uutta tietoa ja sitä myös havainnollistan. Työn lopullisena tuloksena syntyy konsepti tuotteesta, joka mahdollistaa tuotteiden säilytyksen ja esilläpidon. Tuloksena on lisäksi luotainmenetelmän avulla hankitun asiakastiedon pohjalta luotu asiakasprofilointi, joka esittelee tietoa asiakkaiden tarpeista, arvoista ja elämäntavasta.

2 KONSEPTOINTI

2.1 Konseptointi menetelmänä

Päädyn konseptointiin menetelmänä, sillä se tuntui antavan parhaat raamit työstää suunnitteluongelmana olevaa tuotteiden säilyttämistä ja esille laittamista. Samalla konseptointi sopi luontevasti luotainmenetelmän tapaan lähestyä asiakkaan kokemusmaailmaa ja tapaan tarjota mielenkiintoisia näkökulmia suhteessa tutkimusongelmaan.

Konseptointia voidaan menetelmänä hyödyntää suunnittelutyön eri aseteilla ja sen tavoitteet sekä tulokset voivat olla hyvin erilaisia. Usein konseptointi edeltää varsinaista tuotesuunnittelua ja -kehitystyötä. Konseptoinnilla pyritään ideoimaan ja tarkentamaan itse suunnitteluongelmaa sekä kartoittamaan tähän liittyviä erilaisia vaihtoehtoja. Konseptointi poikkeaa tavallisesta tuotesuunnittelusta, sillä konseptoinnin tavoite ei ole pelkästään tuottaa uusia tuoteideoita vaan sen näkökulma ja hyödyt ovat usein laajemmat. Konseptoinnin avulla pyritään ideoimaan uusia, mahdollisesti tässä hetkessä vielä toteuttamiskelvottomia ideoita tulevaisuuden varalle. Samalla konseptointi avaa näkymiä siitä, miten suunnata yrityksen toimintaa tuomalla esiin tarpeita osaamisessa ja teknologian hyödyntämisessä. Konseptointi voi myös synnyttää uusia tulevaisuuteen suuntaavia yhteistyömuotoja. (Keinonen & Jääskö, 2003, s. 28–30)

Konseptointi katsoo aina tulevaisuuteen. Tuotekonseptit eivät ole vain yksittäisiä tuotteita tai ideoita vaan ne kuvaavat samalla sen, millainen tulevaisuuden maailma tulee olemaan. Konseptointi ei myöskään suuntaudu pelkästään suunnittelijoiden omaa työtä ja ajatusmaailmaa kohtaan. Konseptointi toimii keinona kommunikoida muille sidosryhmille ja asiakkaille tulevaisuuteen sijoittuvista tuotteista, palveluista ja ilmiöistä. Konseptoinnin tuloksilla voidaankin vaikuttaa sekä markkinoihin että ihmisten mieliin tulevaisuuden tuotemaailmasta. (Keinonen & Jääskö, 2003, s. 32–34)

Konseptoinnin aikajänne ja tavoite voivat olla hyvin erilaisia riippuen toteutetusta konseptoinnista. Konseptin tuloksesta on vaikeaa antaa selkeää määritelmää, mitä sen tuloksena tulisi syntyä. Enemmän konseptoinnin tuloksena syntyvän konseptin voi määritellä olevan ” ennakoiva, perusteltu, oleelliseen keskittyvä ja ymmärrettävä kuvaus tuotteesta” (Keinonen & Jääskö, 2003, s.36). Tämän lisäksi konseptin tavoite on kiteyttää syntynyt idea niin että se on mahdollista erottaa muista ideoista. Tässä tulee kyseen suunnittelutyön eri aspektit liittyen muun muassa tuotteen käyttäjälle tuottamaan hyötyyn, ulkonäköön, ergonomiaan ja käyttökokemukseen. (Keinonen & Jääskö, 2003, s. 37)

Konseptoinnin tarjoamia mahdollisuuksia suunnittelutyöhön voi selventää jakamalla konseptoinnin neljään eri kategoriaan: visioivaan konseptointiin, kehittävään konseptointiin, määrittävään konseptointiin ja ratkaisevaan konseptointiin. (Kokkonen ym., 2005, s. 17)

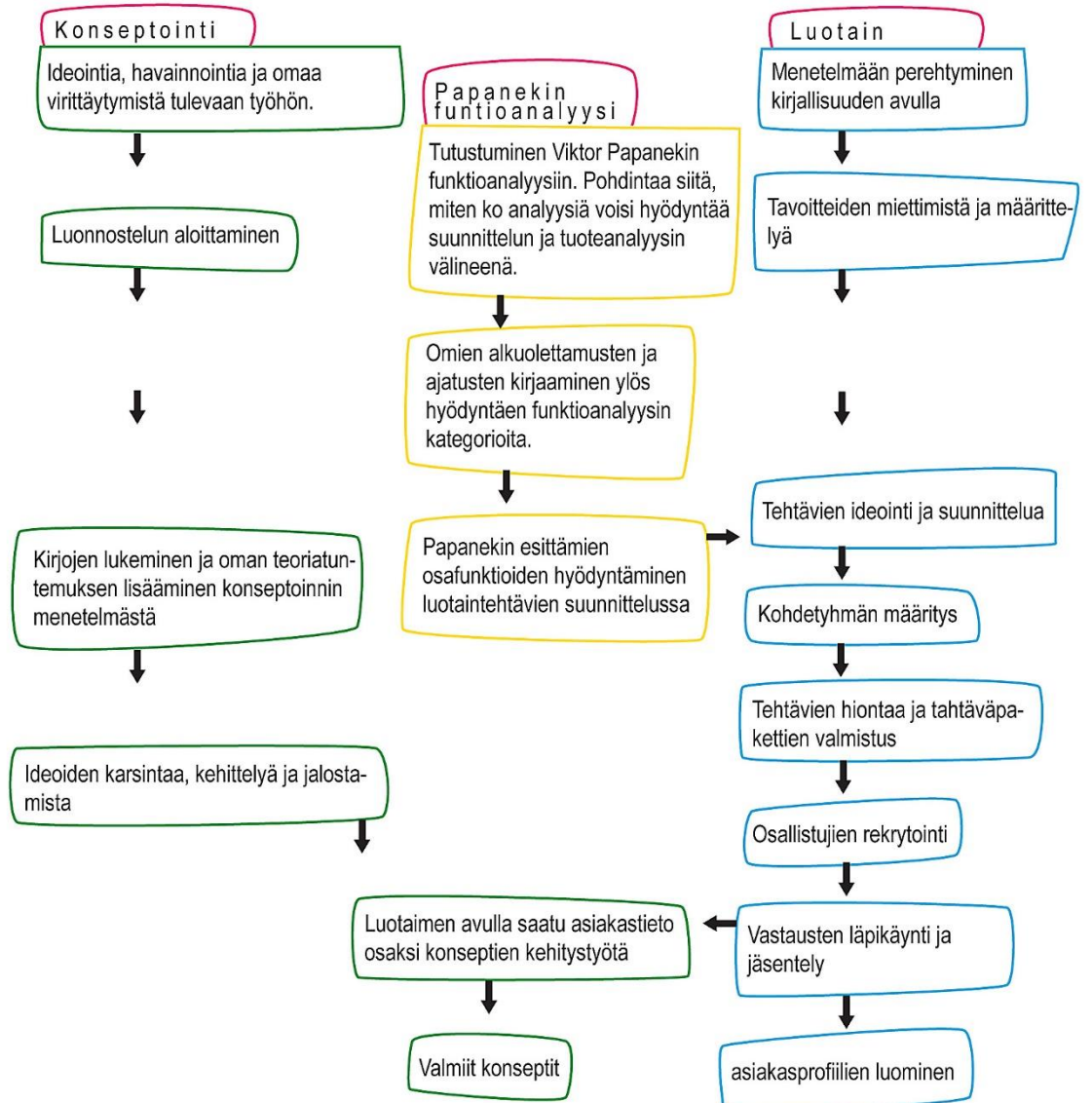
Visioivalla tuotekonseptoinnilla suuntaudutaan pitkälle tulevaisuuteen, yleensä noin 10 vuoden päähän. Tällöin pohditaan pitkälle tulevaisuuteen liittyviä mahdollisuuksia ja tuloksena syntyy visioiva näkemys tuotteesta, siihen liittyvästä teknologiasta ja tuotteen markkinapotentiaalista. Kehittävä tuotekonseptointi tutkii puolestaan uusia käyttäjätarpeita, markkinoita ja teknologioita 5-10 vuoden aikajänneellä. Tavoitteena on tällöin hahmottaa konkreettisemmalla tasolla tulevaisuudessa olevia mahdollisuuksia ja saada tietoa siitä, miten kehittää omaa toimintaansa (Kokkonen ym., 2005, s.17–18)

Kaikki konseptointi ei kuitenkaan suuntaudu vain pitkälle tulevaisuuteen. Määrittelevällä konseptoinnilla viitataan esimerkiksi siihen työhön, joka tapahtuu ennen tuotekehitysprosessin aloittamista. Tällöin konseptointi tarkoittaa sitä, että määritellään ne tuoteominaisuudet ja -piirteet, joihin tuotekehitystyön halutaan vastaavan. Itse tuotekehitysprojeetti pitää sisällään puolestaan ratkaisevaa tuotekonseptointia, jolla pyritään löytämään tarkemmat ja yksityiskohtaisemmat tavat toteuttaa tuotekehitystyön alla oleva tuote. Tämä pitää sisällään tuotekehityksen aikana tapahtuvan suunnittelun ja toteutuksen. (Kokkonen ym., 2005, s.19)

Konseptointi alkaa tiedonkeruulla työn alla olevasta aiheesta. Tätä seuraa ideointi, jossa prosessin aikana edetään suuresta ideamäärästä aina pienempään. Ideoita karsitaan, yhdistellään ja jalostetaan. Konseptointiprosessin aikana tutkittavaa asiaa pyritään katsomaan sen ulkopuolta ja näkemään näin uusia ja tulevaisuuden kannalta merkittäviä mahdollisuuksia.

Oman konseptointiprosessini tavoitteena oli ideoita ja kartoittaa mahdollisuuksia tuotteesta, joka mahdollistaisi käyttäjälle tavaroiden säilyttämisen ja esilläpidon. Tavoitteeni oli myös kytkeä konseptiini luotain-menettelyn avulla keräämäni asiakastieto. Aloitin työni havainnoimalla ja ideoimalla erilaisia tuotemahdollisuuksia sekä valmistamalla luotain-paketin, jonka avulla lähdin selvittämään asiakasryhmän tarpeita ja elämäntapaa.

Pyrin työskentelyssäni lähestymään lopullista konseptia ja tuoteidea mieltimällä tuotetta sen ympäriltä; ihmistä, joka tuotetta käyttää, tuotteen käyttöympäristöä sekä itse käyttöön liittyviä аспекteja. Luotain-tekniikoiden vastaukset toimivat tässä aineistona, jonka avulla pystyin tarkemmin analysoimaan ja tulkitsemaan tuotteen käyttäjäryhmän arkea.

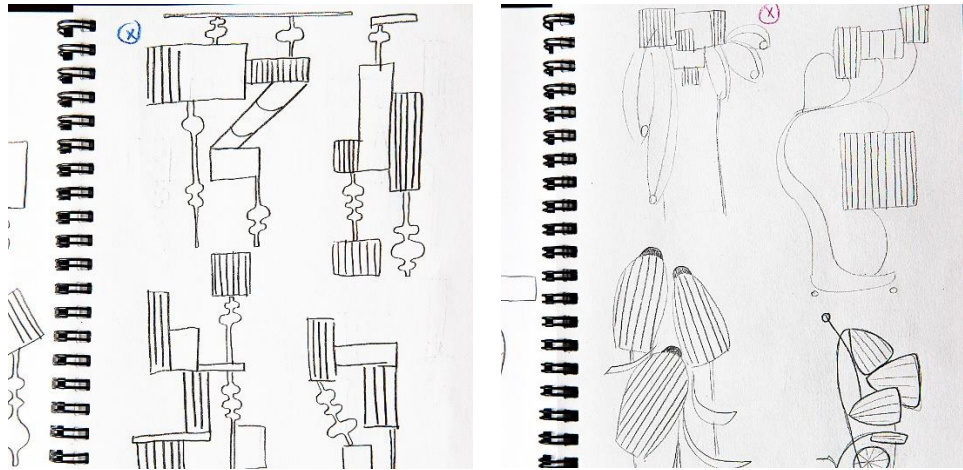


Kuva 2. Prosessikaavio

2.2 Alustavaa ideointia ja luonnostelua

Oma luonnosteluprosessini lähtee usein siitä, että teen erilaisia sommitelma- ja muotoideoita. Ensimmäiset piirustukseni ovat hyvin kaksiulotteisia ja abstrakteja. Tarkastelen tuotetta kaksiulotteiselle pinnalle tehtynä

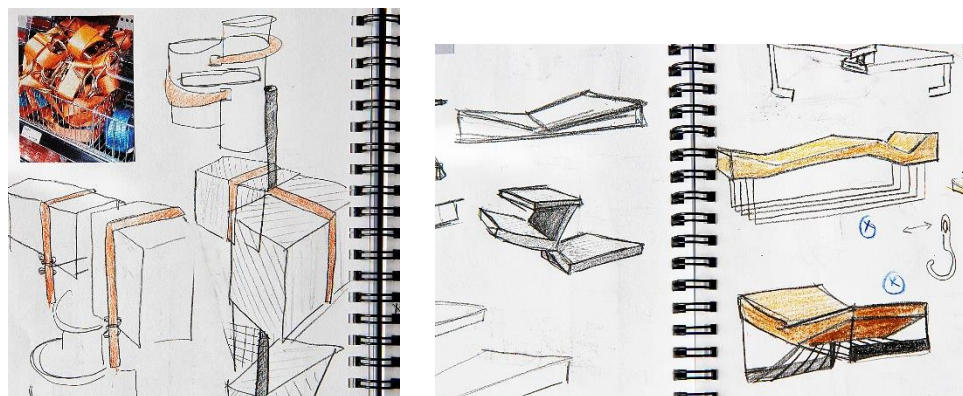
sommitelmana ennen kuin alan miettiä millaiseen kolmiulotteiseen tuotteeseen kuva voisi viitata ja millaiset materiaalit, mekanismit ja työstötavat voisivat mahdollistaa tuotteen.



Kuva 3. Alkuvaiheen sommitelmaluonnoksia

Hyödynsin prosessini aikana myös havainnointireissuilla ottamia valokuvia luonnostelun inspiraationlähteenä. Luonnostelemalla tutkin havainnoimiani teemoja, ideoita ja yksityiskohtia. Tiedon keruuta toteutin myös lukemalla huonekalujen historiasta. Osa alkuvaiheen suunnitteluani tapahtui myös siinä prosessissa, jossa suunnittelin ja toteutin luotain-paketin asiakastiedonhankintaa varten.

Havainnoinnissani en keskittynyt pelkästään havainnoitavaan asiaan vaan myös itse havainnointiprosessiin, johon halusin löytää hieman uusia tulokulmia ja tapoja. Tein havainnointireissuja ja pyrin havainnoimaan näiden aikana niin esineitä, tapahtumia kuin myös mielenkiintoisia artikkeleja tai mainoksia. Havainnoin siis muutakin kuin huonekaluja ja pyrin tällä tavalla saamaan hieman ilmaa ja uutta näkökulmaa alkuvaiheen ideointiin.



Kuva 4. Luonnostelun lähtökohtana toimi ajoittain jokin mielenkiintoinen havaitsemani ja kuvaamani yksityiskohta. Minua kiehtoi myös idea vinoista laskutasoista.

Konseptoinnissa pyritään tarkastelemaan ja lähestymään tuoteideaa sen ulkopuolelta käsin. Tällöin mietitään, millaiseen tilanteeseen, tapahtumaan, toimintaan tai elämäntapaan tuote tulee liittymään. Samalla pohditaan, millaisia asioita tuote edellyttää, mahdollistaa tai tekee tarpeettomaksi. Tämän lähestymistavan avulla pyrin miettimään sitä, millaisia ratkaisuja haluaisin konseptillani esitellä asiakkaalle ja millaiseen todellisuuskuvaan tuote tulee liittymään. Konseptointi on tällöin paljolti suunnitteluongelman rajaamista, uudelleen määrittelyä ja tarkentamista.

2.3 Konseptointiprosessini alkutilanteen kartoitus

Olin aloittanut luonnostelemaan ensimmäisiä ideoitani ja tehnyt muutama havainnointikäynnin. Kaipasin näiden rinnalle kuitenkin sitä, että kirjaisin selkeästi ylös omat mietteeni, ajatukseni ja odotukseni suhteessa työni alla olevaan konseptiin. Ajattelin tämän tarjoavan hyvän vertailukohteen työni lopullisille tuloksille. Halusin myös hahmottaa omasta suunnittelijuudestani nousevia teemoja ja näkökulmia.

Tässä alkutilanteen kartoituksessa hyödynsin Viktor Papanekin funktioanalyysiä ja sen tapaa tarkastella tuotteita erilaisten osafunktioiden kautta. Tukeuduin tähän samaiseen funktioanalyysiin työssäni myös myöhemmin suunnitellessani Luotaimen tehtäviä ja puntaroidessani, millaista asiakastietoa tarvitsen. Papanekin funktioanalyysi onkin suunnittelijan näkökulmasta selkeä ja monipuolinen tapa tarkastella tuotteita.

2.3.1 Papanekin funktioanalyysi

Papanekin funktioanalyysi on keino tarkastella tuotetta sen funktioon liittyvän kuuden eri aspektin kautta. Tuotteen muodostama funktiokokonaisuus ilmaisee tuotteen olemuksen siihen liittyvän tarpeen, käytön, menetelmien, estetiikan, assosiaatioiden ja telesiksen kautta.



Kuva 5. Papanekin funktiokokonaisuus

Mitä funktiokokonaisuuden eri osa-alueet sitten pitävät tarkemmin katsottuna sisällään? Menetelmä-aspektilla viitataan niihin työstömenetelmiin, materiaaleihin ja työvälineisiin, joita hyödynnetään tuotteen valmistuksessa. Tavoitteena on hyödyntää menetelmiä, jotka soveltuvat kyseiseen työhön parhaiten ja tuottavat parhaimman tuloksen. Käytön kohdalla Papanek tarkastelee puolestaan tuotteen käyttöä. Toimiiko tuote niin kuin sen pitäisi? Miten tuotetta käytetään, miten käytön halutaan tapahtuvan, millaiseen kaikkeen käyttöön tuote antaa valmiuksia? (Papanek, 1973, s.25–30)

Tarve-osio tuo esille ne tarpeet joihin tuotteella pyritään vastaamaan. Tarpeita voivat olla esimerkiksi fysiologiset tarpeet, turvallisuuden tarve, itsensä toteuttamisen tarve, yhteenkuuluvuuden ja rakkauden tarve sekä kauneuden tarve. Telesis tarkoittaa sitä, miten hyvin tuote istuu omaan aikaansa, omaan kulttuuri-historialliseen viitekehykseensä. Tällöin tarkastellaan sitä, miten tuote ja sen käyttö sopivat siihen aikaan ja niihin olosuhteisiin, joissa tuote on syntynyt. (Papanek, 1973, s.30–32)

Assosiaatiot puolestaan tarkoittavat kaikkia niitä mielle yhtymiä, joita tuote mahdollistaa käyttäjälle. Näistä myös syntyy tuotteen identiteetti. Estetiikka on asia, jonka kukin käyttäjä kokee henkilökohtaisesti, mutta jota voi ohjata myös laajemmin jaettu yhteinen käsitys hyvästä muotoilusta. Estetiikkaan suunnittelija voi vaikuttaa muun muassa sommittelulla, väreillä ja jännitteiden luomisella. (Papanek, 1973, s.34–37)

Papanekin funktioanalyysiä voi hyödyntää jo valmiiden tuotteiden analysoimisessa. Se soveltuu myös tuotesuunnitteluun, kun halutaan miettiä, millaisia ominaisuuksia tuotteelta vaaditaan, jotta se täyttäisi tehtävänsä mahdollisimman hyvin. Suunnitteluprosessissa voi lähestyä suunniteltavaa tuotetta miettien sitä eri osafunktioiden kautta.

2.3.2 Alkutilanteen tarkastelu

Konseptointi-prosessini alkuvaiheessa hahmotin omia käsityksiäni ja odo-
tuksiani hyödyntäen Papanekin funktioanalyysiä.



Kuva 6. Alkutilanteen tarkastelua hyödyntäen eri osafunktioita.

Käytön osalta näin tuotteen mahdollistavan käyttäjälle tavaroiden säilyttämisen niin että tavarat ovat poissa näkyvistä, järjestyksessä ja helposti saatavilla. Tavaroiden esillä pidon osalta minua kiehoi tutustua erilaisiin mahdollisuuksiin laittaa tavaraa esille. Minua kiinnosti tutkia ripustusmahdollisuuksia ja muita kuin kiinteitä tai vaakatasossa olevia laskutasoja. Tuotteiden esillepanon osalta pohdin myös sitä millaiset pinnat kutsuvat tekemään pysyvämpiä asetelmia ja mitkä puolestaan laskemaan tavaroita vain hetkellisesti.

Teknisenä yksityiskohtana mietin säilytystilan ovea ja avaamismekanismia ja sitä millaisen luonteen säilytystila ja sen käyttö voivat saada riippuen käytetystä avaamismekanismista.

Käyttäjän tarpeiden osalta mietin aspekteja liittyen hänen itseilmaisuuksensa, tavoitteisiinsa ja toimintaansa omassa arkisessa ympäristössä. Mietin, miten ottaa selvää tekijöistä, joilla helpottaa tai joustavoittaa käyttäjän arkea. Visioin tuotteen olevan sellainen, joka tuo esille käyttäjänsä ja tämän elämän.

Menetelmä-osafunktion kohdalla minua kiinnosti ottaa selvää siitä, miten yhdistää tuotteessa sekä itsevalmistettuja osia että valmisosia. Materiaaleina minua kiehtoivat puu, metalli ja lasi. Tuotteen estetiikan osalta näen kaapin kuuluvan käyttäjälle joka elää aktiivista elämää. Tahdon tuotteen olevan esteettisesti toimintaan energisoiva ja sitä järjestävä. Tavoitteeni on visuaalisesti itsensä perusteleva tuote, jolla on oma identiteetti.

Assosiaatioiden tasolla alkuvisioni oli tuote, jossa on toisistaan erittyneitä osia, jotka kutsuisivat käyttämään tuotetta monipuolisesti. Ajatus tuotteen toiminnallisuudesta vei ajatukseni puolestaan autotallin, pajan tai verstaan hyllyihin ja säilytysratkaisuihin. Halusin tuotteen kutsuvan käyttämään, avaamaan ovea ja koskemaan.

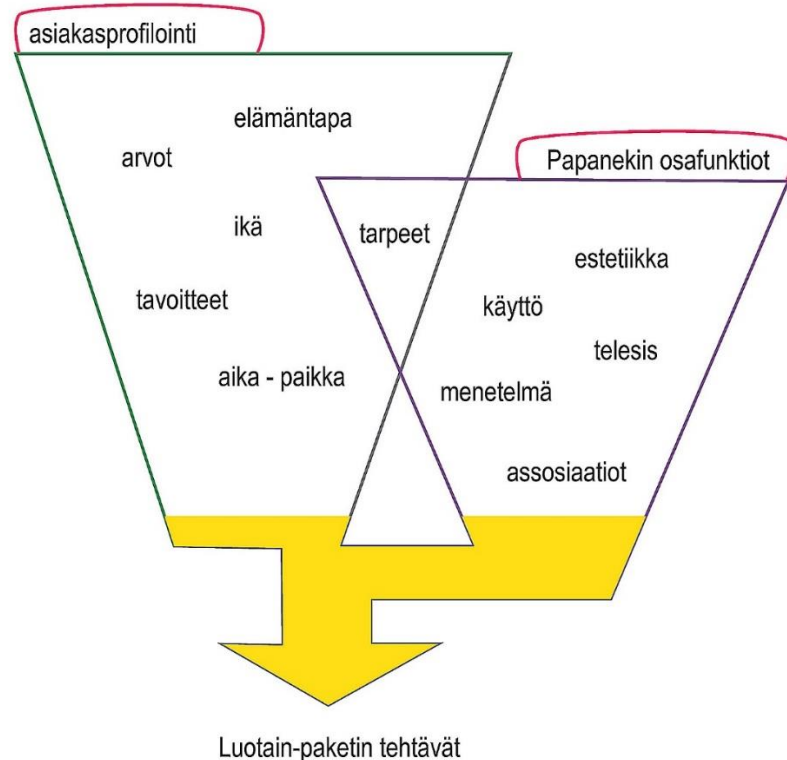
Telesiksen osalta minua kiinnosti saada tietoa siitä, millaisten tavaroiden ja huonekalujen sekaan tuote tulisi sijoittumaan sekä ymmärtää paremmin sitä, miten käyttäjäryhmään kuuluvat yksilöt asuvat ja toimivat kodeissaan.

3 ASIAKASTIEDONHANKINTA

Toteutin opinnäytetyöni asiakastiedonhankintaosuuden Luotain-menetelmän avulla. Luotain-menetelmän valintaan vaikutti sekä oma kiinnostukseni menetelmää kohtaan, että tarpeeni päästä paremmin kysymään ja kommunikoidaan asiakasryhmän kanssa heidän tarpeistaan. Suunnittelutyön kohteena oleva tuote ei ole uniikkityö, mutta kaipasin sen suunnittelun tueksi yksilöllisempää ja yksityiskohtaisempaa tietoa käyttäjäryhmän tarpeista, elämäntavasta ja tavoitteista. Halusin saada paremman käsityksen siitä, miten asiakas kokee, hahmottaa ja mieltää elämisensä arkisessa ympäristössään. Halusin myös kysyä tarkemmin asiakasryhmän suhteesta esineisiin.

Luotain-tehtäväpaketit koostuvat tehtävistä, joissa tutkimukseen osallistuvaa pyydetään esimerkiksi ottamaan valokuvia, kirjoittamaan päiväkirjaa, piirtämään karttoja, tekemään kuvakollaaseja tai vastaamaan avoimiin kysymyksiin. Tällaisten kysymysten kautta saatu asiakastieto on sellaisessa muodossa, joka on lähellä suunnittelijan omaa tapaa visualisoida ja tarinalistaa tuotteita ja niiden käyttöä.

Omana tavoitteenani luotainmenetelmän suhteen oli saada tietoa niin suunniteltavaa tuotetta koskien kuin myös asiakasprofiilien tekoa varten. Tehtävien suunnittelu vaati aluksi sen hahmottamista, mihin kaikkiin kysymyksiin tehtävien kautta haluaisin saada selvyyden.



Kuva 7. Luotaintehtävien taustalla olevat teemat ja kysymykset

Asiakasprofilointien luomista varten tarvitsin käsityksen kohderyhmän elämäntavasta, arvoista, tavoitteista ja siitä ajasta ja paikasta, jossa he elävät. Tämän lisäksi lähestyin tehtävien suunnittelua miettimällä kysymyksiä suhteessa Papanekin funktioanalyysin eri osafunktioita. Halusin ymmärtää tutkimukseen osallistuneiden arkea ja sitä, millä tavalla Papanekin esittämät osafunktiot siinä ilmenevät.

3.1 Luotain asiakastiedonhankinnan menetelmänä

Luotain itsessään on käyttäjäkeskeisen suunnittelutyön menetelmä, jossa asiakastietoa kerätään tehtäväpaketin avulla. Luotain perustuu tutkimukseen osallistuvan henkilön tekemään oman elämänsä, kokemuksensa ja toimintansa dokumentointiin. Luotaimen avulla suunnittelija saa tietoa tutkimuksen ala olevasta ilmiöstä ja yksittäisistä käyttäjistä. Luotaimen avulla etsitäänkin signaaleja, joiden avulla ohjata omaa suunnittelutyötä. (Mattelmäki, 2006, s 11)

Luotain tarjoaa monipuolisen välineen tarkastella ihmisten suhdetta tuotteisiin ja tuotteeseen liittyvään käyttöön ja ilmiöihin. Mattelmäki (2006, s.

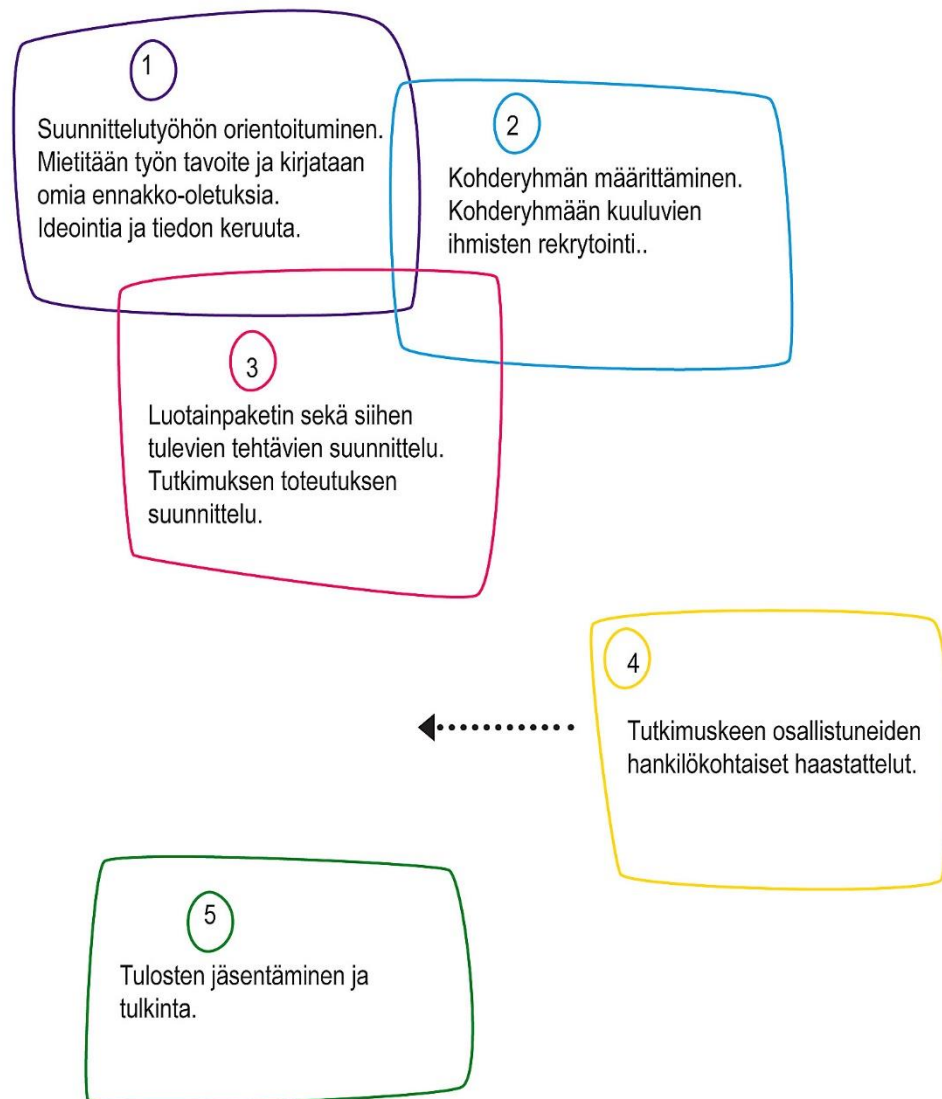
58) listaa neljä syytä, miksi luotaimen käyttö on perusteltua suunnittelutyössä. Nämä syyt ovat inspiraatio, tiedonhankinta, osallistuminen ja dialogi.

Luotaimen tarkoitus on mahdollistaa asiakastiedonhankinta sellaisessa muodossa, joka toimisi inspiroivana myöhemmälle suunnittelutyölle. Lopullisten tulosten lisäksi jo itse luotainpaketin ja -kysymysten ideointi on suunnittelutyötä ruokkivaa ja inspiroivaa. Luotaimen avulla toteutuu tiedonhankinta kohderyhmästä ja suunnittelutyön alla olevasta ilmiöstä. Tämän lisäksi prosessin aikana mahdollistuu se, että käyttäjä pääsee osaksi tuotteen ideointiprosessia. Luotain aktivoi ihmisen itse ilmaisemaan ja myös miettimään omaa tapaansa toimia, kokea ja pyrkiä tavoitteisiinsa. Luotain-paketti mahdollistaa myös dialogin sekä suunnittelija ja asiakkaan välille, että suunnittelija ja muiden tuotteen toteuttamiseen osallistuvien tahojen välille (Mattelmäki, 2006, s. 58–59)

Luotaimen avulla kerätty asiakastieto tuo suunnitteluprosessiin tietoa tarpeista, mahdollisuuksista ja asiakkaan tavoista ajatella ja toimia. Tämä asiakastieto on suunnittelijalle tärkeää, koska siten hän kykenee mukauttamaan ajattelunsa asiakkaan kontekstiin sopivaksi. Asiakastieto myös auttaa suunnittelijaa fokuoimaan omaa suunnittelutyötään, kun hän tietää mitä vaihtoehtoja ja maailmoja jättää pois. (Mattelmäki, 2006, s. 25,27)

Luotaimen tapainen subjektiivinen tiedonkeruunmenetelmä mahdollistaa sen, että päästään käsiksi yksilön henkilökohtaiseen kokemukseen, kriteereihin ja arvoihin (Mattelmäki 2006, s. 34). Näiden avulla on mahdollista ymmärtää ja suunnitella sitä, miten käyttäjä kokee jonkin tuotteen ja sen käytön. Luotain on menetelmänä enemmän kokeilua ja subjektiivisuutta painottava, sillä niiden avulla voidaan löytää uusia, raikkaita ja tarpeellisia näkökulmia.

3.2 Luotain - prosessin kulku teoriassa



Kuva 8. Luotain-prosessin viisi vaihetta

Mattelmäki (2006, s.66) jakaa luotain prosessin viiteen eri vaiheeseen. Nämä vaiheet voivat osittain tapahtua samanaikaisesti ja esimerkiksi itseläni jäi haastatteluvaihe prosessistani kokonaan pois.

Luotainprosessin ensimmäinen vaihe on suunnittelutyöhön orientoitumista. Tässä vaiheessa mietitään työn tavoite, kirjataan omat ennakko-oletukset ja käsitykset, ideoidaan ja kerätään tietoa tutkittavaan asiaan liittyen ja haastatellaan mahdollisesti työn kannalta oleellisia ihmisiä, ekspertejä yms. Alun orientoitumisvaiheessa suunnittelijalla on aikaa tutustua luotaimeen menetelmänä. Luotain tähtää suunnittelutyötä ruokkivan materiaalin keräämiseen, joten suunnittelijan tulee myös tutustua aiheeseen, tuotteeseen ja kohderyhmään. Alussa suunnittelija joutuu myös miettimään, miksi luotaimen käyttö on tarpeen ja perusteltua kyseisessä työssä. Vaikka luotaimen avulla pyritään saamaan tietoa koskien työn alla

olevaa suunnitteluongelmaa, tavoitteena on usein myös lisätä suunnittelijan omaa empaattista otetta suhteessa kohderyhmäänsä. (Mattelmäki, 2006, s.66–68)

Toinen vaihe pitää sisällään kohderyhmän määrittämisen ja kohderyhmään kuuluvien ihmisten rekrytoimisen tutkimusta varten. Luotaimen kohdalla sopiva kohderyhmä on yleensä 5-10 ihmistä. Kohderyhmän tarkalla määrittämisellä pyritään tekemään tutkimuksesta hyvin fokuoitu ja näin ollen tuloksista antoisia. (Mattelmäki, 2006, s.69)

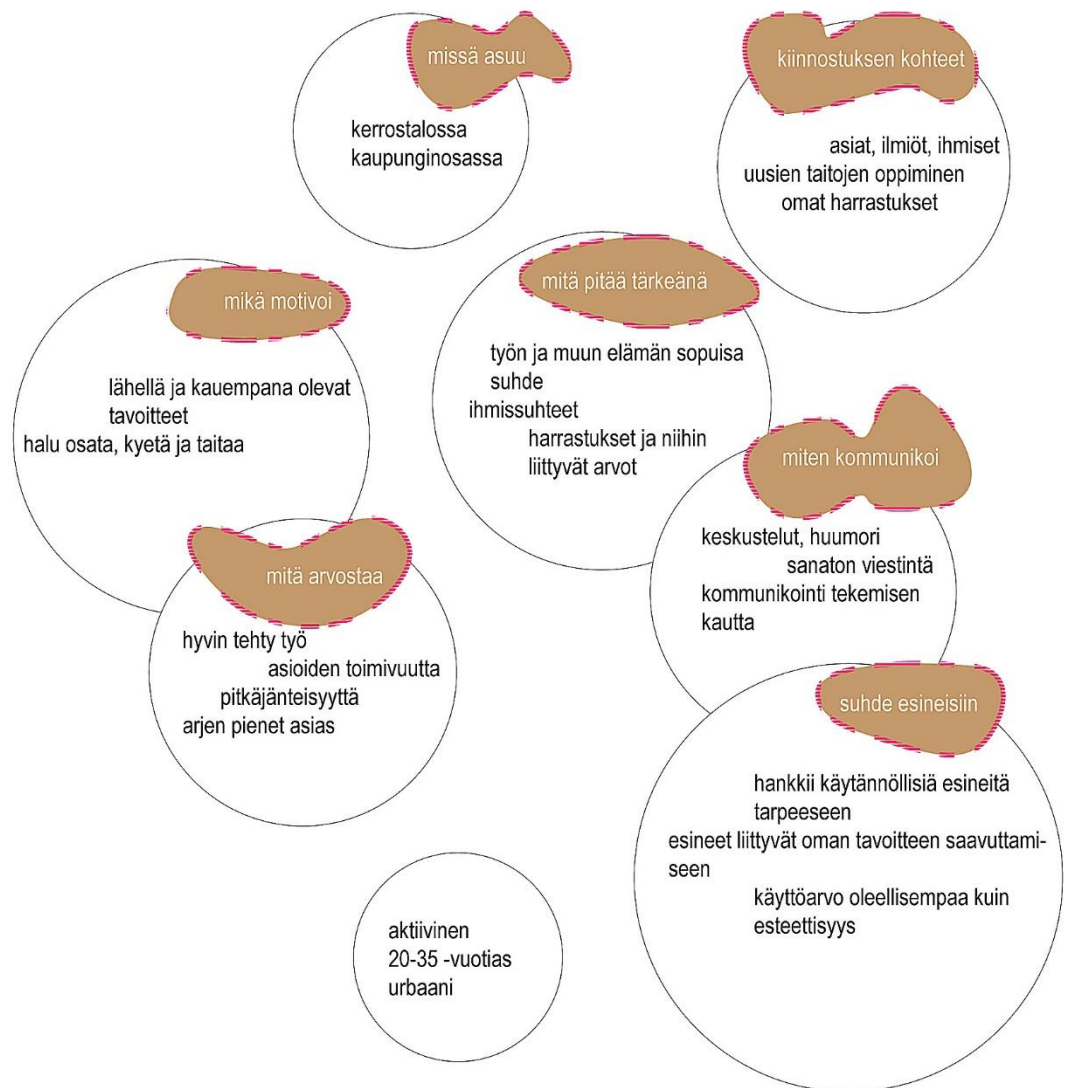
Prosessin kolmas vaihe on itse luotainpaketin ja sen tehtävien suunnittelu. Tätä suunnittelua tapahtuu jo osittain samanaikaisesti kohtien 1 ja 2 kanssa. Luotaimen suunnittelussa mietitään, mitä tietoa tarvitaan, millaisten tehtävien avulla tätä tietoa haetaan ja miten luotaimen toteutus yhteydenottoineen toteutetaan. (Mattelmäki, 2006, s.71)

Jos luotainpaketin sisältämät tehtävät kaipaavat tarkennusta tai uudelleen tarkastelua voi menetelmän neljäntenä vaiheena toteuttaa tutkimukseen osallistuneiden henkilökohtaiset haastattelut. Luotainpaketin kautta saatu tieto toimii tällöin hyvänä pohjana ja viitemateriaalina haastattelukysymyksille. (Mattelmäki, 2006, s.86)

Luotaimen viides ja viimeinen vaihe on tulosten jäsentäminen ja tulkinta. Tämän vaiheen olisi hyvä olla vuoropuhelua, empatiaa ja luovaa prosessia tukevaa, lisäävää ja voimistavaa. Tulosten läpikäymisessä voi hyödyntää erilaisia tulkintamalleja, joiden avulla jäsentää tuloksia. Tuloksia voi esimerkiksi lähestyä ilman ennalta määrättyjä kategorioita ja antaa jäsentelyn muotoutua tuloksissa ilmenevien asioiden mukaan. Tuloksia voi myös pyrkiä kiteyttämään ja yhdistelemään, jolloin kerätään tutkimuskohdetta ja sen osien välisiä suhteita hyvin kuvaavia otteita. Nämä koonnit auttavat suunnittelijaa tämän luovassa ongelmanratkaisuprosessissa. Luotaimen kautta saatu materiaali voi toimia myös inspiraation ja työn lähteenä ihan sellaisenaan ilman sen suurempia katekorisointeja tai analysointeja. (Mattelmäki, 2006, s.88–94)

3.3 Kohderyhmä

Yksi oleellisista kysymyksistä Luotain-paketin suunnittelussa koski työni kohderyhmää. Kohderyhmähenkilön miettiminen ja hahmottaminen tapahtui kiinteässä suhteessa niin luotain-tehtävien suunnitteluun kuin myös henkilöiden rekrytoimiseen tutkimustani varten. Kohderyhmän määrittelyä tarvitsin siihen, kun mietin, kenelle lähden tehtäväpaketin tehtäviä valmistamaan ja millaisen ihmisjoukon ongelmiin etsin konseptoinnillani vastausta.



Kuva 9. Kohderyhmän hahmottamista

Kohderyhmää miettiessäni visioin tuotetta käyttävän henkilön olevan aktiivinen. Aktiivisuuden näin kiinnostuksena ja haluna tietää ja osata uusia asioita. Aktiivisuus oli halua sitoutua pitkäjänteisesti sekä halua vahvistaa ja laajentaa omaa elämäntilaa. Kohderyhmän henkilölläni olisi lisäksi ammatti, mutta hän identifioisi itsensä myös muun kuin oman ammatin kautta. Työ olisi tärkeä, mutta samalla toimiminen harrastuksen tai järjestö-/hyväntekeväisyysjärjestön toiminnassa. Kohderyhmähenkilölläni olisi työkautta hankittu ammattitaito työssään. Hänellä ei olisi vielä korkeakoulututkintoa, mutta hän saattaisi pohtia sellaisen suorittamista. Hänellä olisi paljon kiinnostuksen kohteita, mutta ne suuntautuisivat enimmäksi muualle kuin taiteen, kulttuurin tai designin aloille.

Ajattelin kohderyhmähenkilöni olevan iältään 20–35-vuotias. Hän asuisi kaupungissa, ei keskustassa vaan enemmän jossain kaupunginosassa. Hän olisi kiinnostunut uusista asioista, ihmisistä ja ilmiöistä. Henkilö olisi aktiivisessa suhteessa tekemiseen. Hänen olemisensa ja kommunikointinsa tapahtuisi enemmän tekemällä kuin jonkin kielellisen tai visuaalisen kautta.

Tavaroita hankkiessa hän valitsisi käytännöllisiä tavaroita tarpeeseen. Hän valitsisi tavaroita joilla on käyttöarvo oman tavoitteensa saavuttamisessa. Hänelle olisi tärkeää työn ja vapaa-ajan tasapaino, ihmissuhteet ystäviin ja perheeseen. Hänelle olisi tärkeitä myös ne arvot joita hän pyrkii edistämään harrastuksen tai vapaaehtoistoiminnan kautta.

Ajattelin ensin rajata luotaintutkimukseni yksin asuviin ihmisiin, sillä yksin asuvalla ihmisellä on omakohtainen suhde kaikkiin tavaroihin asunnossaan, kun taas vastaavasti perheen kanssa asuva jakaa samat tilat ja osan huonekaluista ja tavaroista muiden asunnossa asuvien kanssa. Kohderyhmähenkilöiden värväyksen ja lopullisen tuotteen osalta näin tämän rajaimisen kuitenkin ongelmallisena, sillä tarkoitukseni ei ollut tehdä kaappia yksin asuvalle ja toisaalta koin kysymyksen esittämisen rekrytointitilanteessa jotenkin vaikeaksi.

3.4 Luotain – oma prosessini

Aloitin luotain-paketin tehtävien suunnittelun ja valmistamisen. Ensimmäinen versioni tehtäväpaketista koostui puoliksi asiakasryhmää koskevista yleiskysymyksistä ja puoliksi puolestaan enemmän kaappiin liittyvistä kysymyksistä. Alkuun kysymykseni olivat hyvin avoimia ja vain oikeaan suuntaan viijaavia. Kysymykset olivat kuitenkin liian ylimalkaisia, joten niiden avulla en olisi saanut tarpeeksi tarkkaa ja tarkoituksenmukaista tietoa. Päädyin siis muokkaamaan tehtäviä huomattavasti tarkemmiksi ja jätin yleiskysymykset aika vähäisiksi.

Luotainpaketin suunnittelun ja valmistuksen kohdalla huomasin, että tämä prosessin osa oli omalla tavallaan jo osa lopullisen tuotteen suunnittelua. Jouduin miettimään omia ennakkokäsityksiäni ja sitä, millaisiin ihmisen arjen ongelmiin halusin tarjota ratkaisun tuotteeni avulla. Kohderyhmän ajatteluun ja elämäntapaan piti myös hieman eläytyä, kun suunnitteli tehtäviä ja kysymyksiä.

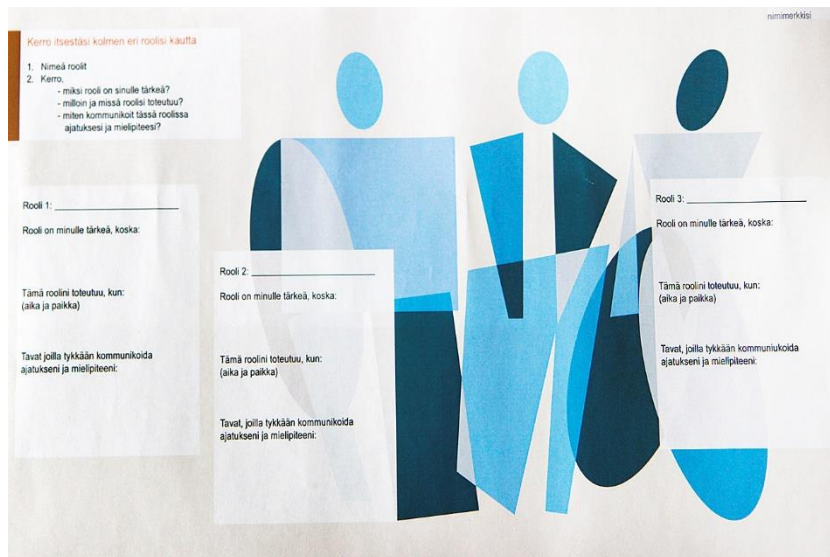
Saatuani luotainpaketin tehtävät valmiiksi, koin jo siinä vaiheessa päässeeni jotenkin lähemmäksi kohderyhmäni ajattelua. Yksi luotaimen teon hyöty suunnittelijalle onkin se, miten luotain synnyttää empaattista suhtautumista kohderyhmän henkilöihin.

Luotaimen suunnittelu ja toteutus olivat prosessi, jossa tein rinnakkain niin tehtävien suunnittelua, tavoitteiden määrittelyä kuin kohderyhmän miettimistä. Koin yhden osa-alueen miettimisen aina vievän eteenpäin myös muita. Suunnittelutyön haasteena oli se, miten tehdä tehtävistä sekä ymmärrettäviä, kiinnostavia, innostavia että sisällöltään sellaisia jotka tukevat omaa suunnittelutyötä. Tässä keinona toimi kuitenkin myös tehtävien ja paketin visuaalisen ilmeen miettiminen ja vastausjärjestyksen miettiminen.

Luotaintehtävät valmiiksi saatuani toivoin tulosten laajentavan omaa ajattelua suunnitteluudesta ja suunnittelutyön toteuttamisesta.

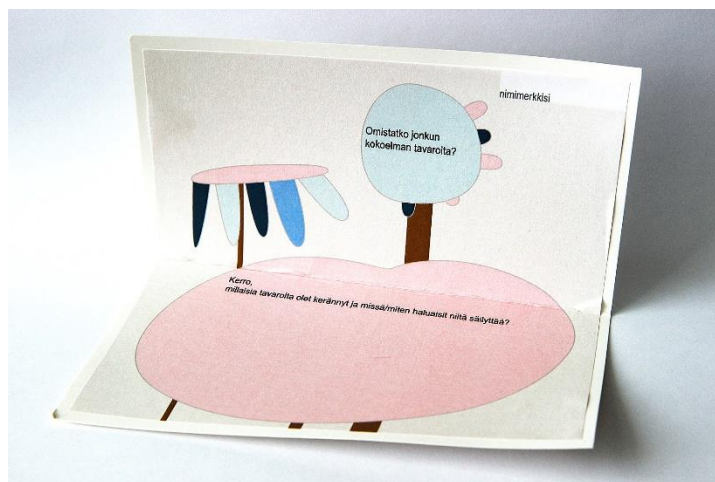
3.5 Luotaintehtävät ja toteutus

Suunnittelin ja valmistin luotainpaketteihin kuusi tehtävää. Ne pitivät sisällään niin avoimia kysymyksiä, valokuvaamista, kollaasien tekoa kuin myös kirjoitustehtäviä. Ensimmäinen tehtäväni oli yleiskysymys, jolla pyrin hakemaan tietoa asiakasprofilointien tekoa varten.

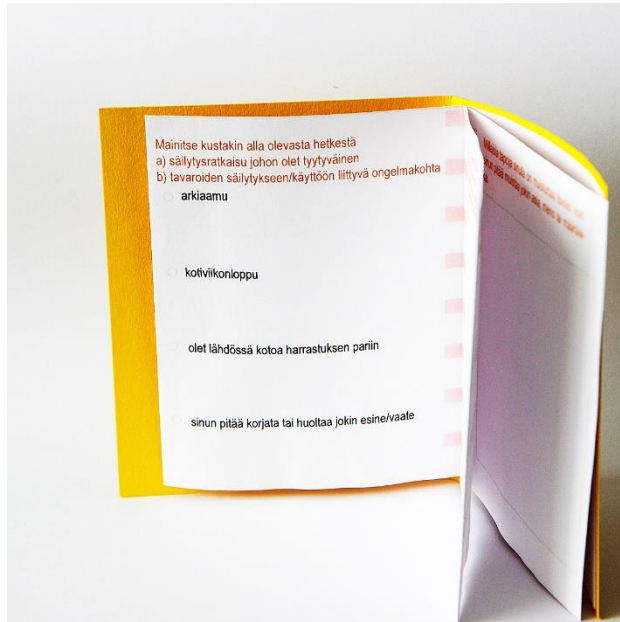


Kuva 10. Ensimmäinen tehtävä

Seuraavat kaksi kysymystä suunnittelin niin että niiden avulla saisin tarkasteltua vastaajan arkista esine maailmaa hänen kodissaan ja tutustuttua siihen, millainen suhde hänellä on esineisiin. Loput kolme kysymystä tarkastelivat vastaajan esteettisiä mieltymyksiä, tarpeita ja toimintatapoja suhteessa esineiden säilytykseen ja esillä pitoon.



Kuva 11. Viides tehtävä



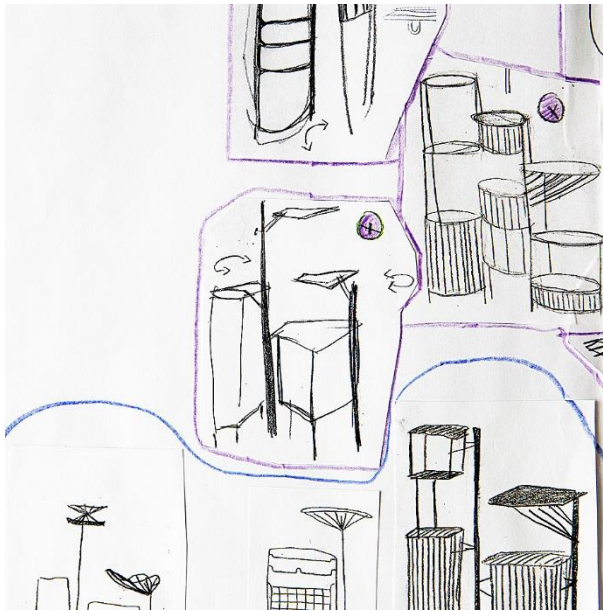
Kuva 12. Neljäs tehtävä oli tehtävävihko

Toteutin työni luotain-osuuden jakamalla luotain-tehtäväpaketit kuudelle osallistujalle. Annoin vastaajille kuukauden verran aikaa valmistaa tehtävät. Ensimmäisen viikon jälkeen olin heihin yhteydessä ja kysyin, miten tehtävien tekeminen oli alkanut ja vähän tiedustelin olivatko tehtävät vaikuttaneet helposti ymmärrettäviltä.

Saatuani tehtäväpaketit takaisin, kävin vastaukset ensin läpi ihan vain avoimella mielellä tutustuen vastauksiin. Tämän jälkeen aloitin vastausten tarkemman jäsentelyn.

4 ASIAKASTIETO OSAKSI TUOTEKONSEPTOINTIA

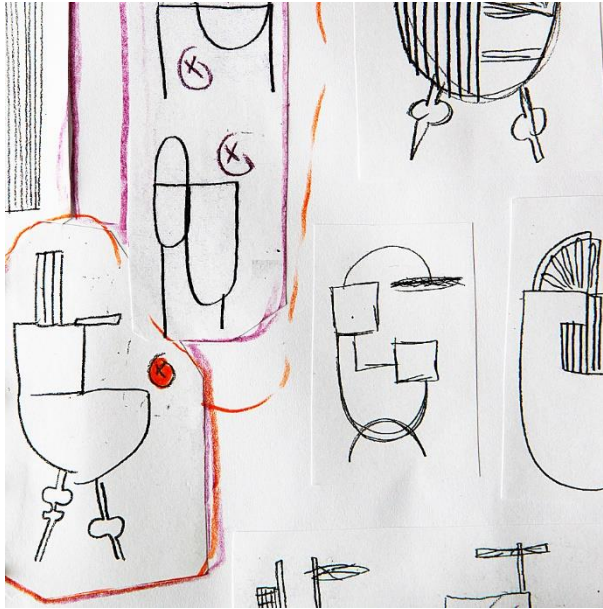
Saadessani Luotain-paketit takaisin itselleni olin suorittanut alustavassa konseptoinnissani ja luonnostelussani jo ensimmäisen karsinnan. Ideoitani oli noussut esille kolme erilaista konseptihahmotelmaa. Ensimmäinen oli olohuonetilaan tuleva moduuleista muodostuva kaappi-hyllykkö. Toinen oli eteistilaan tuleva pieni, kompakti, toiminnallinen säilytysratkaisu. Kolmas hahmotelma oli puolestaan statement-henkinen vitriinikaappi.



Kuva 13. Olohuonetilaan tuleva moduuleista muodostuva kaappi-hyllykkö



Kuva 14. Eteistilaan tuleva pieni, kompakti ja toiminnallinen säilytysratkaisu



Kuva 15. Statement-henkinen vitriinikaappi

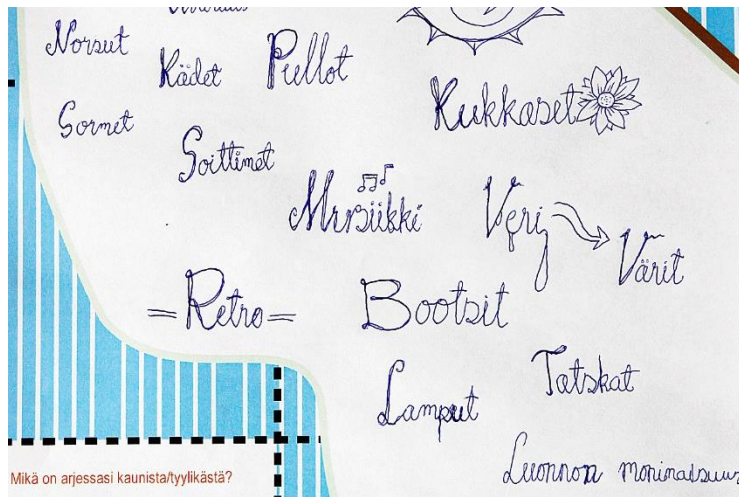
Näitä hahmotelmia lähdin sitten punnitsemaan suhteessa siihen asiakastietoon, jonka olin luotain-pakettien kautta saanut kerättyä.

4.1 Asiakastieto osaksi konseptointia

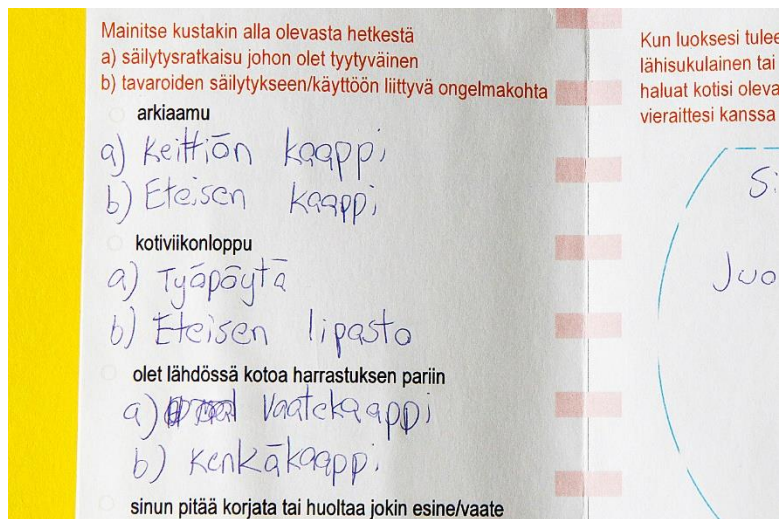


Kuva 16. Minulle takaisin palautuneet luotain-paketit

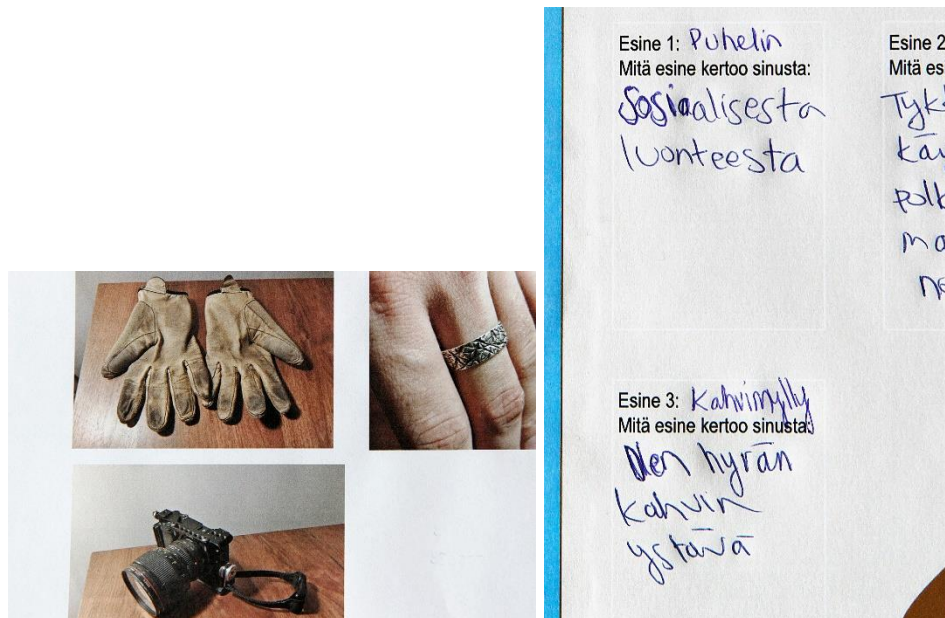
Luotainpakettien vastaukset nostivat esiin sen, miten ihmiset elävät kodissaan, millaisia mieltymyksiä heillä on ja millaisia ongelmia he kohtaavat kodin säilytysratkaisujen suhteen. Vastaukset olivat hyvin realistisia ja visuaalisuudessaan niukkoja.



Kuva 17. Ote siitä, mitkä asiat yksi vastaajista näkee arjessaan kauniina tai tyylikkäänä



Kuva 18. Ote siitä millaisia ongelmia ja onnistumisia yksi vastasaja näki arjensa säilytysratkaisuissa.



Kuva 19. Yksi tehtävistä pyysi valitsemaan ja kuvaamaan kolme esinettä, jotka kuvastavat hyvin vastaajan elämäntapaa ja häntä ihmisenä. Tässä otteita kahdelta eri vastaajalta

Kun kävin tehtäväpakettien vastauksia läpi ihan ensimmäistä kertaa vain silmäillen ja nopeasti, vaikutti vastauskirjo ensin hyvin sekavalta. Mietin miten käydä läpi keskenään hyvinkin erilaisia ja irrallisen tuntuksia vastauksia. Luotain on menetelmänä kuitenkin kokeileva ja subjektiivisuutta painottava ja päädyinkin luottamaan intuitiooni. Päätin kirjata ylös sellaiset yksityiskohdat, näkökulmat, sanavalinnat ja ilmaisut, jotka jotenkin tuntuivat itsestäni mielenkiintoisilta, uusilta tai raikkailta.

Kävin jokaisen luotaintehtävän läpi keräten post-it lapuille vastauksissa olleita mielenkiintoisia ideoita. Vastauksista nousi esille paljonkin ylös kirjattavaa ja jaottelin nämä post-it laput ensin tehtäväkohtaisesti.



Kuva 20. Ideoiden kirjaamista post-it lapuille tehtäväkohtaisesti

Tehtäväkohtaisesti lajittelemani ideat kävin seuraavaksi läpi pohtien niiden antia suhteessa kolmeen konseptihahmotelmaani. Karsin tässä vaiheessa myös pois monia ideoita ja näkökulmia sekä yhdistelin eri tehtäviin tulleita vastauksia.



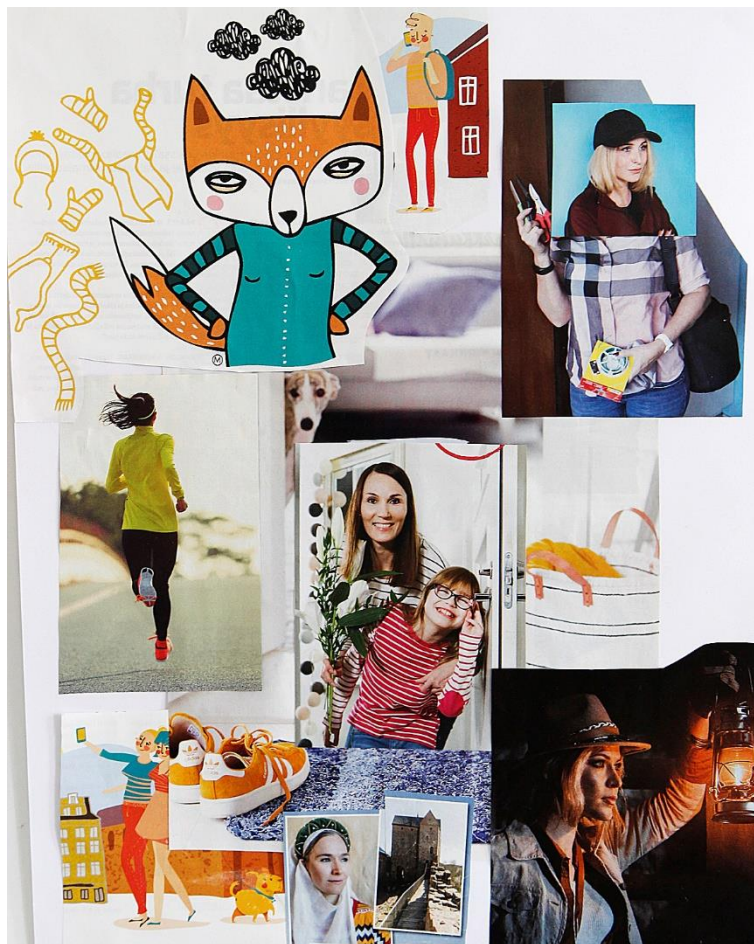
Kuva 21. Ideoita ja näkökulmia liittyen yhteen konseptihahmotelmaani

4.2 Konseptointi – ideoiden jatkekehittelyä

Seuraava tehtäväni oli jalostaa yksittäisiä ideoista, tunnelmista ja näkökulmista yhtenäisiä tuoteideoita. Hahmottelin kolme erilaista teemaa, joilla pyrin kuvaamaan tuotteeseen liittyvää käyttökokemusta, toimintoja, käyttäjän saamaa hyötyä ja tuotteen ulkonäköön liittyviä yksityiskohtia ja assosiaatiomaailmoja.

Yhdeksi teemaksi nousi lähtemiseen ja kotiinpaluuseen liittyvät tunnetilat. Käyttäjänä olisi urbaani nuori aikuinen, joka elää elämäänsä monessa roolissa. Hänen elämässään tapahtuu tärkeitä asioita niin kotona kuin myös kodin ulkopuolella. Näiden kahden maailman rajapintana toimii kodin eteinen, josta lähdetään ulos ja johon taas ensimmäisenä saavutaan kotiin palattaessa. Tila on myös rajapinta yksityisen ja julkisen elämän välillä.

Eteiseen liittyy paljon aspekteja ja kukin lähtö voi olla omanlaisensa tai siten jotkut lähtemiset ja saapumiset toistavat aina samaa kaavaa. On töihin lähtöä, kauppareissulle pinkkaisemista, juoksulenkillä suuntaamista. Tavaroita otetaan mukaan ja tavaroita kerätään valmiiksi tulevaa päivää varten. Eteinen voi tarjota myös mahdollisuuden raikkaaseen roolin vaihtoon.



Kuva 22. Kuvakollaasi kotoa lähtemiseen ja kotiin paluuseen liittyvistä tunnelmista ja rooleista

Tähän teemaan mietin tuotetta, joka helpottaisi ja selkeyttäisi kotoa lähtöä ja kotiin saapumista. Mietin millaiseen tunnetilaan tuote voisi käyttäjensä virittää. Paperille päätyivät sanat kotoisa, pehmeä, aistikas ja energisoiva. Visiointini lähti hakemaan kompaktia eteisyksikköä, joka tarjoaisi säilytysmahdollisuuden kauden tärkeimmille ulkoiluvarusteille ja asusteille sekä joitain lähdön tohinaa selkeyttäviä yksityiskohtia.

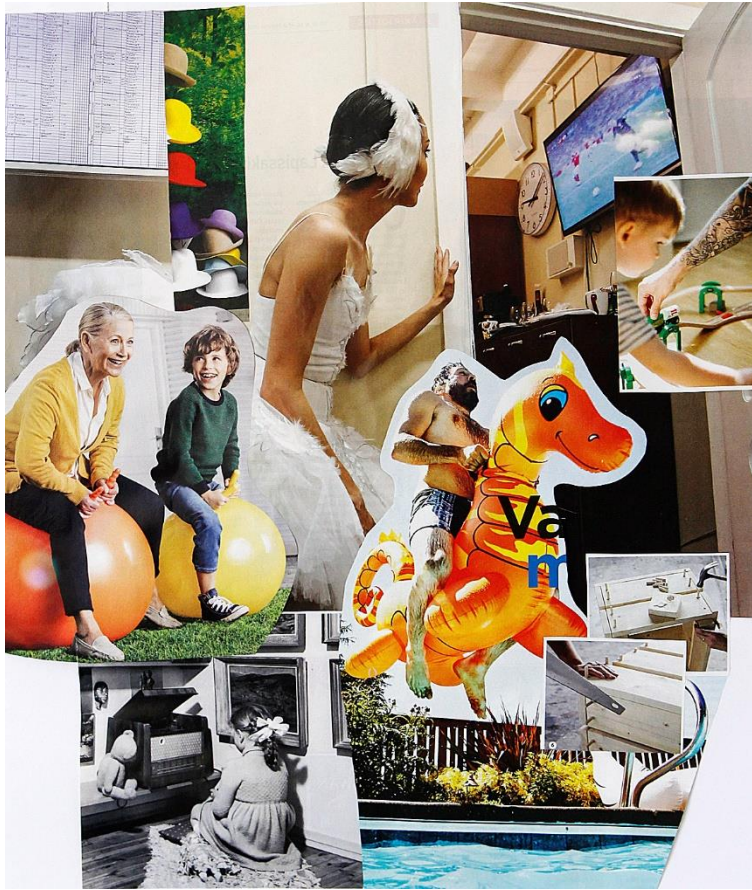
Toinen teemani oli "kaappi kuin maisema". Tämän tuotteen käyttäjä on taidokkaista nyansseista ja yksityiskohdista nauttiva ihminen. Hänen sisällään asuu nautiskelija tai oikeammin wannabe-huippuartersaani. Hänellä on tuotteisiin usein vahva tunneside.



Kuva 23. Mietin kuvakollaasin avulla sitä, millainen wannabe-huippuarte-
saani haluaisi kotiin vitriinikaapin, jota voisi katsella kuin maisema-
maa

Tatuoinnit veivät mieleni vapaasti taottuihin metallisiin yksityiskohtiin. Messinki kiiltoineen vaikutti myös maisemanomaiselta materiaalilta. Tuot-
teeksi hahmottelin vitriinin ja säilytyskaapin yhdistelmää, jota voisi käyttää
joko keittiössä, olohuoneessa tai ruokailutilassa. Tuote liittyisi käyttäjän ar-
jen kiirettömiin hetkiin, joko omaan nautiskeluun tai tilanteeseen, kun
vieraita on kutsuttu kylään. Tuote toisi kiirettömiin hetkiin jotain taval-
lista arkea hienompaa, kun sitä käytetään. Muina aikoina se olisi esteetti-
nen katsella, jotenkin maiseman oloinen. Vitriininä se toisi tavarat esille.
Toisaalta se tarjoaisi myös mahdollisuuden esitellä kokoelmia. Harmaina
arkipäivinä kaappi toimisi esteettisenä kodin elementtinä.

Kolmas teemani oli "Playground", olohuoneen leikkipuisto. Käyttäjälle on
tärkeää kotona ollessaan tehdä asioita, rentoutua ja viettää yhdessä aikaa
läheistensä kanssa. Käyttäjä on sekä sosiaalinen ihminen, että omaa aikaa
ja tilaa tarvitseva. Käyttäjä on koti-ihminen, leikkimielinen ja humoristinen.



Kuva 24. Keräsin kuvakollaasin asioista, joita voisi tapahtua kohderyhmäni olohuoneessa

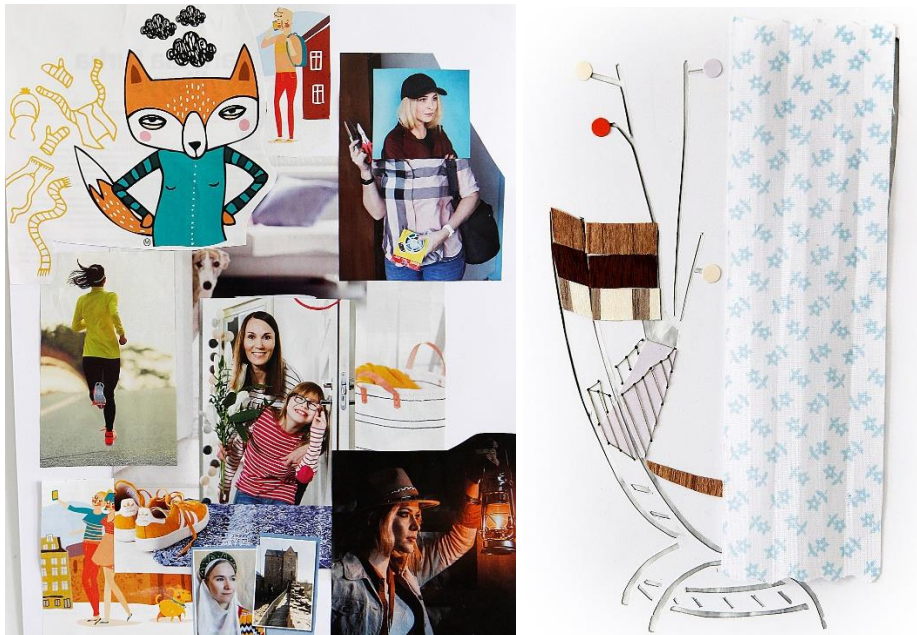
Alustavien ideoideni moduulituote kasvoi tämän idean kohdalla enemmän tuoteperheen suuntaan. Nämä tuotteet sijaitsisivat olohuoneessa, joten niillä olisi todennäköisesti monta käyttäjää. Olohuoneeseen liittyy oleilu ja tilan valtaus sekä tilan muokkaaminen tarvittaessa monenlaista toimintaa mahdollistavaksi. Olohuoneessa istutaan, seistään ja kävellään. Olohuoneessa myös vietetään aikaa syventyen pidemmäksi aikaa jonkin toiminnan tai esineen äärelle. Olohuoneessa tavarat ovat esillä niin arkena kuin juhlana. Siellä tarvitaan erikokoisia säilytystiloja ja laskutilaa. Ajoittain on myös tarve saada tavaroita pois näkyvistä.

Tähän teemaan lähdin visioimaan tuotteita jotka tarjoaisi käteviä säilytysratkaisuja, jonkin toiminnallisen aspektin ja loisivat mukavaa tunnelmaa. Tuotteet loisivat tilaan hyvän energiatason ja tekisivät tilasta kotoisan, viihtyisän ja leikkisän. Tuotteet mahdollistaisivat monenlaisen toiminnan ja sopeutuisivat hyvin erilaiseen tilassa tapahtuvaan toimintaan. Materiaalina minua kiehtoi pehmeä huopa ja yksityiskohtina suuret näkyvät tappiitokset.

5 KOMPAKTIN ETEISYKSIKÖN KONSEPTI

5.1 Konsepti

Työni tuloksena syntynyt konsepti on kompakti eteisyksikkö, joka tarjoaa säilytys- ja ripustusmahdollisuuden kauden tärkeimmille ulkovarusteille sekä laskutilaa pientavaroille.



Kuva 25. Konsepti

Tuotteessa on säilytystilat kenkiä varten. Verhon taakse saa laitettua takkeja. Pieni puinen laatikosto mahdollistaa puolestaan pienten tavaroiden kuten avainten säilytyksen. Hatuille, huiveille ja myssyille on omat ripustusnuppinsa. Tuotteessa on myös puinen istahdustaso, jota voi hyödyntää esimerkiksi kenkiä jalkaan laittaessa. Tuote mahtuu pieneen eteistilaan. Tavaroita voi säilyttää siinä pysyvämmiin tai sitten kerätä valmiiksi seuraavaa päivää varten. Myös reppu ja laukku löytävät kätevästi paikkansa tuotteen ripustusnupeista.

Materiaaleina tuotteessa käytetään selkeälinjaista metallia ja tyylikästä puuta. Energisyyttä tuotteeseen on tuotu muutamilla väriyksityiskohdilla. Pehmeyttä edustaa istuintason puu ja ulkotakit peittävä verho.

5.2 Asiakasprofiili



Aino on 26-vuotias mekaanikko, joka asuu kaupungin keskustan tuntumassa avarassa kerrostalohuoneistossa. Huoneiston jakaa hänen kanssaan 5-vuotias tytär ja koira.

Aino on oppinut ammattinsa pääosin kouluttautumalla, tekemällä, kokeilemalla ja ottamalla asioista itse selvää. Aino uskoo pitkäjänteiseen ja kurinalaiseen työskentelyyn. Hän miettii asioita mielellään myös paljon itse, ennekuin keskustelee niistä muiden kanssa. Aino uskoo työssä, ihmissuhteissa ja elämässä iloiseen ja positiiviseen elämänsenteeeseen. Hän arvostaakin hyvää kommunikaatiota ja muiden huomioimista niin työssään kuin myös ystävien kanssa aikaa viettäessään.

Vapaa-ajallaan Aino on mukana urheilujärjestötoiminnassa. Ulkoilu ja liikunta ovat aina olleet hänelle tärkeitä asioita.

Aino tekee tavarahankintoja niin tunne- kuin myös järkisyistä. Tavarat mahdollistavat hänelle omien tavoitteidensa ja onnellisuuden saavuttamisen. Tavaroiden ja asioiden taustalla olevat ajatukset ja merkitykset ovat hänelle tärkeitä. Ainolle syntyykin tavaroihin usein vahva ja moniulotteinen tunneside.

6 ARVIOINTI JA POHDINTAA

6.1 Opinnäytetyön tavoite ja tulokset

Opinnäytetyöni tavoitteena oli toteuttaa tuotekonseptointiprosessi ja selvittää asiakastarpeita luotain-menetelmän avulla. Työni tuloksina oli tällöin odotettavissa arvioitu ja analysoitu esitys asiakastarpeet täyttävästä

säilytysratkaisusta sekä kuvaus käyttäjäryhmästä. Nämä molemmat olen esittänyt työni tulos-osuudessa.

6.2 Opinnäytetyö prosessina

Opinnäytetyön viitekehys toimin hyvin valitsemani aiheen kohdalla. Työmäärältään ja tulosvaatimuksiltaan opinnäytetyö tarjosi hyvät puitteet mihin suhteuttaa omaa prosessia aina kussakin etenemisvaiheessa. Yhdistelin työssäni erilaisia metodeja ja niiden yhteensovittaminen vaati ajoittain tavoitteiden muuttamista ja tarkentamista. Tämä oli hyvä asia, sillä pystyin mielestäni reagoimaan nopeasti ja korjaamaan tekemistäni sellaiseksi, että työ tuntui mielekkäältä.

Valitsemani menetelmät osoittautuivat myös hyvin monipuolisiksi. Oma työskentelyni oli myös eräänlaista vuoropuhelua suhteessa käytössä olleisiin menetelmiin. Menetelmät ohjasivat työtäni ja määrittivät osaltaan työni sisältöä.

Oma työskentelyni oli sekoitus kovaa puurtamista ja kevyttä pohdintaa. Opinnäytetyö kirjoitus ja dokumentointivaatimuksineen valtasi paljon alaa työskentelystäni, mutta pystyin myös raivaamaan tilaa työn luovalle puolelle.

6.3 Pohdintaa

Luotain-menetelmä oli aiemmin itselleni vain teoriassa tuttu ja sen hyödyntäminen käytännössä antoi itselleni paljon. Erityisesti siitä oli apua työn alkuvaiheessa, kun huomasin tekeväni ja pohtivani oleellisia suunnittelukysymyksiä pohtiessani luotaimen liittyviä kohderyhmän määrittämiä ja luotain-tehtävien sisältöjä. Luotain-paketin valmistaminen oli oikeastaan osa konseptoinnin ajattelua, jossa tuotetta pyritään ajattelemaan sen ulkopuolelta. Ymmärsin myös sen arvon, mikä luotaimen kaltaisella metodilla on siinä, miten se ohjaa suunnittelijan eläytymään empaattisesti käyttäjäryhmään.

Luotaimen kautta saamani tulokset eivät olleet niin visuaalisia kuin mitä olin odottanut ja tehtävänannoissa ohjeistanut. Tässä tapauksessa minun olisi pitänyt kyetä ymmärtämään kohderyhmääni vielä paremmin tehtäviä laatiessa. Esimerkiksi kuvakollaasien tekeminen ei välttämättä ole kaikille tuttu tai omin tapa työstää asioita.

Luotain-menetelmän hyödyntäminen asiakastiedonhankinnassa oli kuitenkin antoisaa, sillä sen kautta sai realistisen kuvan ihmisten arjesta ja toiminnasta. Vastauksissa oli myös monia yllättäviä vastauksia, joita en edes ollut osannut odottaa.

Oma luotain-prosessini ei pitänyt sisällään tutkimukseen osallistuneiden haastatteluja. Jos työtä jatkaa vielä pidemmälle voisivat haastattelujen kaltaiset tilanteet olla hyviä hetkiä testata omaa ideaansa ja nähdä miten vahvoilla luonteilla ladatut konseptihahmotelmani oikein saisivat vastakaikua kohderyhmän taholta.

Konseptointiprosessin ymmärtämiseen sain hyviä näkökulmia lukemastani kirjallisuudesta. Pidin siitä, että sain pohtia ja viettää aikaa itse suunnittelukysymyksen muotoilun ja määrittelyn parissa. Konseptointi on prosessina vaativa, kun se on kaikkeen avoin, mutta tavoitteena on kuitenkin saada aikaiseksi jotain konkreettista. Työni tuottikin paljon hyvää tietoa ja ideoita, joita voin työstää eteenpäin ja hyödyntää jatkossa.

LÄHTEET

Keinonen T. & Jääskö V. (2003). Tuotekonseptointi. Helsinki. Teknologia-
info Teknova Oy

Kokkonen V., Kuuva M., Leppimäki S., Lähteinen V., Meristö T., Piira S.,
Sääskilahti M. (2005). Visioiva tuotekonseptointi. Työkalu tutkimus- ja ke-
hitystoiminnan ohjaamiseen. Hollola. Teknologiainfo Teknova Oy

Mattelmäki T. (2006). Design Probes. Vaajakoski. Gummerus
Haettu 8.5.2019 osoitteesta
<https://shop.aalto.fi/media/attachments/55d58/mattelmaki.pdf>

Papanek V. (1973). Turhaa vai tarpeellista. Helsinki. Kirjayhtymä