



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

# Onnistuneen kouluttamisen keinot kauneusalalla

Heini Kivekäs

2018 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

## Onnistuneen kouluttamisen keinot kauneusalalla

Heini Kivekäs  
Kauneudenhoitoalan koulutus  
Opinnäytetyö  
Marraskuu, 2018

Heini Kivekäs

### Onnistuneen kouluttamisen keinot kauneusalalla

Vuosi

2018

Sivumäärä

62

---

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli kehittää kauneusalan ammattilaisten koulutustoimintaa ja kouluttajan ammattitaitoa koulutuksessa. Opinnäytetyön toiminnallinen osuus tehtiin yhteistyössä Natcos Oy:n kanssa, jossa työn materiaalit otettiin hiusalan ammattilaisten perehdytyskäyttöön. Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys käsittelee eri koulutusmetodeja, kouluttajan roolia ja koulutusten nykytilaa. Työssä perehdytään hiusalan ammattilaisten kouluttamiseen ja oman oppimisen syventämiseen.

Opinnäytetyön toiminnallinen osuus sisältää yrityksen tuotevalikoiman kuvauksen, johon sisältyy parturi-kampaamon jälleenmyyntituotteet ja kasvivärit ammattilaisille liikekäyttöön. Toiminnallisen osuuden tavoitteena on lisätä tuotetietoisuutta ja myyntiä hiusalan ammattilaisten keskuudessa. Perehdytyskansio helpottaa hiusalan ammattilaista valitsemaan juuri oikeanlaiset tuotteet liikekäyttöön sekä jälleenmyyntiin. Opinnäytetyön kehittämissuunnitelmaksi nousi e-koulutuksen lisääminen ja eri koulutusmenetelmien hyödyntäminen riippuen koulutuksen sisällöstä ja tavoitteista.

Asiasanat: Kouluttaminen, koulutusmenetelmät, e-koulutus

Heini Kivekäs

**Methods of the successful training in beauty care industry**

Year	2018	Pages	62
------	------	-------	----

---

The aim of this thesis was to develop education activities among beauty care industry professionals as well as the education skills of beauty care industry educators. The functional part of the thesis was created in co-operation with Natcos Oy and the materials from this thesis were provided for the educators to be used in orientation. The theoretical framework of the thesis covered different training methods, educator's role and the present state of education. The thesis discussed beauty care professionals' education and how to increase one's personal knowledge.

The functional part of the thesis contains a list of resale products and vegetable dyes of an online shop designed for professional hairdressers. The aim of the functional part was to increase sales and product consciousness among hair industry professionals. An orientation binder helps the professional hairdressers to choose the right products for business and resale. To improve and develop education, companies should use different kinds of education methods, such as e-education, depending on the subject and goals of education.

Keywords: Education, education methods, e-education

## Sisällys

1	Johdanto .....	6
2	Yhteistyökumppani .....	6
3	Ammattilaisten koulutus .....	7
4	Kouluttajan rooli .....	8
4.1	Kouluttamisen tavoitteet .....	11
4.2	Koulutus myynnin apuvälineenä .....	12
5	Koulutusmenetelmät .....	13
5.1	Mentorointi .....	14
5.2	Coaching .....	17
5.3	Konsultointi .....	20
5.4	Fasilitointi .....	21
6	Nykytilanne .....	24
6.1	E-koulutus .....	25
6.2	Kouluttajana verkossa .....	27
7	Natcos Oy:n koulutustarjonta .....	29
7.1	Kouluttajan haastattelu .....	30
7.2	Perehdytyskansio hiusalan ammattilaisille .....	32
7.3	Perehdytyskansion sisältö .....	33
8	Päätelmät .....	34
9	Pohdinta .....	35
	Lähteet .....	38
	Taulukot .....	42
	Liitteet .....	43

## 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää yhteistyökumppani Natcos Oy:n koulutustoimintaa sekä lisätä tuotemyyntiä ja tietoisuutta hiusalan ammattilaisten keskuudessa. Toiminnallisen osuuden perehdytyskansio on suunnattu hiusalan ammattilaisille, jotka tutustuvat ensikertaa Natcos Oy:n tuotevalikoimaan. Kauneusalan koulutus ja sen kehittäminen muuttuvat koko ajan. Koulutautuvien ammattilaisten odotukset koulutuksilta kasvavat ja koulutusten toivotaan olevan monipuolisia ja ajantasaisia.

Nykyajan teknologia vaikuttaa dramaattisesti kouluttajiin ja koulutusten luonteeseen. Teknologian myötä sosiaalisen median vaikutus on suuri ja e-koulutuksen suosio on kasvussa. (Rosen 2014.) Kauneusalalla teknologia ja digitalisoituminen vaikuttavat koulutusten luonteeseen. Muutoksen ajassa koulutuksista pyritään tekemään yhä monipuolisempia. Kauneusalalla kouluttaminen on usein perinteistä lähiovetusta, koska se vaatii teoriaosuuden lisäksi myös käytännön tekemisen. Tämä luo haasteita, kun kouluttamista halutaan tarjota myös e-koulutuksen muodossa. Kouluttajan rooli koulutuksissa on suuri, jonka vuoksi kouluttajan oman motivaation sekä ammattitaidon täytyy olla hyvin vahvaa ja persoonallista. Tyytyväiset asiakkaat palaavat uudelleen ja osallistuvat toistuvasti kouluttajan tarjoamiin koulutuksiin. Tämän vuoksi onnistunut koulutus on tärkeää yrityksen myynnin kannalta ja osallistujien tyytyväisyys oltava etusijalla.

Tämän opinnäytetyön toiminnallisen osuuden on tarkoitus perehdyttää Natcos Oy:n uudet asiakkaat yrityksen tarjoamiin tuotteisiin ja niiden mahdollisuuksiin. Teoriaosuuden avulla koulutusten materiaalia voidaan kehittää monipuolisemmaksi ja kouluttajan ammattitaitoa esiintyjänä voidaan syventää. Opinnäytetyössä syvennytään kouluttajana toimimiseen ja siihen, kuinka teknologia vaikuttaa kouluttajan työhön ja koulutusten sisältöön. Työ sisältää myös kauneusalan kouluttajan haastattelun.

## 2 Yhteistyökumppani

Oy Transmeri Ab ja Natcos Oy ovat tehneet yhteistyösopimuksen 8.1.2018, jolloin Natcos Oy:stä tuli Oy Transmeri Ab:n tytäryhtiö. Natcos Oy on pieni yritys, joka uskoo tuotteiden puhtauteen, luonnollisuuteen ja ympäristöystävällisyyteen. Natcos Oy maahantuo ja jälleenmyy luonnonkosmetiikkaa ja luomutuotteita. Kuluttajien ympäristötietoisuus ja hyvinvoinnin megatrendin kasvun myötä luonnonkosmetiikan ja luonnollisten hyvinvointituotteiden kysyntä on nopeassa kasvussa. Natcos oy tekee paljon yhteistyötä jälleenmyyjien ja mediavaikuttajien kanssa. Yritys ylläpitää myös natural goods company verkkokauppaa. Yrityskauppa on osa sekä Transmerin että Natcos Oy:n kasvustrategiaa, mikä auttaa saavuttamaan vahvan aseman luonnonkosmetiikan markkinoilla Pohjoismaissa ja Baltiassa sekä edistää edustuksessa olevien brändien tunnettavuutta ja myyntiä kasvavassa

kilpailutilanteessa. Yrityksen Natcos Oy liikevaihto vuonna 2016 oli 3,6 miljoonaa euroa ja se työllisti 10 henkilöä.

Yrityksen maahantuomia ja markkinoimia sarjoja ovat: Hyvän Olon Maailma, Mádara Cosmetics, Esse Probiotic Skincare, Mossa Cosmetics, Simply Gentle Organic, Sante Naturkosmetik, Logona, Sophie La Girafe Cosmetics, Biosolis, Taoasis, La-boratoire Du Haut-Ségala, Provida Organics, Khadi, Earth Minerals, Whamisa sekä Natural Goods Company. Transmerilla toimii oma kosmetiikkaosasto, jonka uuteen luonnonkosmetiikan tiimiin Business Unit Manageriksi on nimetty Natcos Oy:n nykyinen toimitusjohtaja Kai Oey. Kai raportoi Transmerin kosmetiikkaliiketoiminnan johtajalle Anu Koskiselle.

### 3 Ammattilaisten koulutus

Kauneusala on tiukasti sidottuna muotiin, ajankohtaisiin trendeihin ja sosiaalisen median vaikuttajiin. Jatkuvasti muuttuva toimiala luo ammattilaisille paineita kouluttautua monipuolisemmin ja useammin. Kauneusalan maahantuojat ja tuotevalmistajat keskittyvät tuotteiden lisäksi tarjoamaan asiakkailleen mahdollisimman paljon tukea ja koulutusta. Tämän vuoksi kouluttajien ammattitaito ja asiakaspalveluaittius ovat erittäin tärkeitä sekä itse kouluttajalle että koko organisaatiolle. Palveluiden digitalisoitumisen ajassa ammattilaisasiakkaat toivovat yhä enemmän henkilökohtaisempaa palvelua ja tukea toimintaansa. Tietyllä kohdesarjalla kouluttaminen tarkoittaa pääosin tuotekouluttamista. Tuotekoulutukseen voidaan lisätä käytännön työn tekemistä ja asiakaspalvelua. Kohdesarjat voivat olla esimerkiksi ihonhoitotuotteita, jolloin tuotekoulutuksen päätteeksi tehdään kasvohoito asiakkaalle kohdesarjalla tai muotoilutuotteita, jolloin tuotekoulutuksen päätteeksi tehdään kampauksia asiakkaille esitellyillä tuotteilla. (Varon 2018.)

Työelämän ammattilaisilla on oman ammattialan jo olemassa olevaa substanssiosaamista. Työnteon kautta ammattilainen kehittyy jatkuvasti oman alansa syväosaajaksi. Lankinen ym. (2004, 130) toteavat, että työntekijöiden kouluttaminen ja kehittäminen sitovat työntekijän yritykseen. Nykypäivänä työntekijä kokee oman markkina-arvonsa säilyttämisen tärkeäksi ja työuralla eteneminen on usein hyvin suunnitelmallista. Kokemus siitä, että yritys arvostaa juuri hänen työpanostaan ja keskittyy hänen jatkuvaan kouluttamiseensa, motivoi sitoutumaan ja kehittämään toimintaa. Erityisosajien pysyvyys puolestaan vahvistaa yrityksen imagoa ja kannattavuutta. (Lankinen, Miettinen & Sipola 2004, 129-130.)

Ammattilaisten kouluttamisen avulla yritystoimintaa voidaan kasvattaa. Kolme ydinasiaa yritystoiminnan kasvattamiseen ovat palvelutason nostaminen ja sen myötä myös hintojen korottaminen, tuotteiden jälleenmyynnin lisääminen ja vakioasiakkaiden kiinnittäminen yritykseen. Henkilökunnan kouluttamisen avulla voidaan vaikuttaa palvelujen ja asiakaskokemuksen laadun parantamiseen, asiakaskonsultaatioon ja jälleenmyyntiin. Oman

brändin markkinointia voidaan siis tehostaa henkilöstön kouluttamisen avulla. Kohdesarjalla koulutukset ovat pääosin tuotekoulutuksia tai värikoulutuksia. (Varon 2018.)

Kouluttajan suunnitelmallisen etenemisen ja koulutuksen hyvän sisällön vuoksi on oltava selvillä mihin tarpeeseen koulutusta järjestetään. Koulutuksen tilaaja työelämässä on usein organisaatio tai yritys. Koulutuksen tilaajana voi toimia myös koulutusorganisaatio, joka jälleenmyy koulutusta edelleen yrityksille. Koulutuksen tilaaja eli yhteistyökumppani on yksittäisen kouluttajan kannalta tärkein taho. Tärkeintä on miettiä syy, miksi koulutus järjestetään ja mitä koulutuksella on tarkoitus saada aikaiseksi. Kauneusalalla usein koulutuksen nimi jo avaa koulutuksen sisältöä niin että koulutuksen tilaaja tietää mihin osallistuu. (Kupias & Koski 2012.) Opettaminen ja kouluttaminen eroavat toisistaan käytännössä. Koulutuksissa koulutetaan aikuisia ja ollaan usein tasa-arvoisia, kun taas opettaminen voidaan yhdistää lapsi - aikuinen opetustilanteeseen. (Rope 2006, 76.)

Koulutukset voivat pohjautua kahteen tapaan; uuden asian oppiminen tai vanhan tiedon poisoppiminen. Uuden oppiminen ilman vanhan tiedon poisoppimista on selkeää ja koulutettava on vastaanottavainen uudelle tiedolle ja taidolle. Vanhan tiedon poisoppiminen taas tarkoittaa sitä, että koulutettavilla on vanhat taidot ja tiedot, joista on poisopittava. Poisopettaminen koetaan vaikeammaksi kuin uuden oppiminen, sillä siitä syntyy koulutettavalle kielteinen ajatus siitä, että aikaisemmin opittu ajatellaan väärin tekemisenä. Tällaisissa tilanteissa kouluttajan on hyvä ottaa selvää ennakoasenteista ja valmistaa koulutettavat henkisesti oikeanlaiselle perustalle ennen uuden opettamista. On hyvä nostaa esille ajatuksia, kuinka uuden opin myötä saadaan hyötyjä, joita ei vanhalla toimintatavalla saavutettaisi. (Rope 2006, 54.)

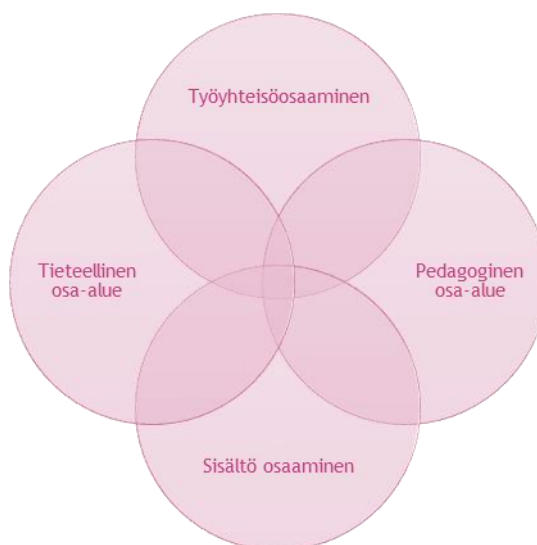
#### 4 Kouluttajan rooli

Hyvä kouluttaja voidaan ajatella hyvänä palveluna. Kouluttajana toimiminen on vaihtelevaa ja haastaa jokaisella kerralla kokoneemmankin ammattilaisen. Jotta kouluttaja olisi mahdollisimman itsevarma ja omassa elementissään, on hänen hyvä ymmärtää kouluttamiseen vaikuttavat tekijät. Koulutukset järjestetään koulutettavia varten ja heidän tarpeisiinsa. Kouluttajan työn tekee haastavaksi se, ettei hän voi valita yleisöään. Kouluttajan on kuitenkin hyvä ottaa selvää koulutettavista ja mahdollisista asenteista. Yksi ratkaiseva tekijä on koulutuksen vapaaehtoisuus; jos koulutettavat osallistuvat koulutustilaisuuteen vapaaehtoisesti ovat he paljon vastaanottavaisempia koulutuksen aikana tulevalle informaatiolle. (Marckwort 2007, 7.)

Kouluttajan asiantuntijuuden voidaan sanoa koostuvan neljästä osa-alueesta. Nämä ovat sisältöosaaminen, johon kuuluu ammatillinen tietotaito ja työelämäosaaminen, tieteellinen osa-alue, johon kuuluu kehittämis- ja tutkimusosaaminen, pedagoginen osaaminen, johon kuuluu pedagogiset ja ohjaukselliset taidot sekä koulutusprosessin hallinta,



työyhteisöosaaminen, johon kuuluu verkosto- ja tiimityöosaaminen sekä talous- ja hallinto-osaaminen. (Helakorpi 1999, 53-54.)



Kuvio 1 Kouluttajan asiantuntijuuden neljä osa-aluetta (Helakorpi 1999, 53.)

Tärkeimpiä kouluttajan taitoja ovat joustavuus ja itsensä kehittäminen. Esiintyminen voidaan rinnastaa urheilusuoritukseen. Koulutukseen valmistautuminen luo ammattitaitoisen kouluttajan. Ennen suoritusta on tärkeää tehdä perusteellinen valmistautuminen, kunnon hiominen ja suoritukseen latautuminen. Kokeneemman kouluttajan on hyvä tarkastella omaa joustavuuttaan ja minäkuvaansa. Yksi tehokas menetelmä on mielikuvaharjoitukset, joiden avulla kouluttaja voi ennakoita tilanteita ja vahvistaa omaa minäkuvaansa. Ymmärtämällä ihmisten erilaisuuden, hyväksymällä sen ja hyödyntämällä sitä, kouluttaja voi itse kehittää joustavuuttaan. (Marckwort 2001, 9-10.)

On tärkeää löytää itselleen parhaiten toimivat keinot valmistautumisessa. Kouluttajan on myös hyvä ajatella ja tunnistaa koulutuksen mahdolliset ongelmat. Menetelminä valmistautumisvaiheessa kouluttaja voi käyttää apunaan esimerkiksi ajatuskarttoja. Onnistuneen koulutuksen kannalta myös kouluttajan tulisi suhtautua positiivisesti tai vähintään neutraalisti koulutettavaan asiaan. Kouluttajan oma innostus aiheesta on yhtä vahvassa asemassa kouluttajan persoonan kanssa. Kun kouluttaja itse uskoo omaan asiaan, on avoin, aito, rehellinen ja luonnollinen on koulutettavien helpompi innostua ja lähestyä kouluttajaa. Teeskentely kyseenalaistaa kouluttajan tarkoitusperät ja ammattitaidon. Valmistautumiseen kuuluu myös tekninen valmistautuminen, materiaalien kokoaminen ja laitteiden toimivuus. Koulutusaiheista ja materiaaleista on hyvä osata suodattaa koulutettaville tärkeät asiat. (Parviainen & Valvio 2013, 26.)

Kouluttajan tieto- ja taitotason tulisi tukea vahvaa osaamista. Kun kouluttaja on koulutettavan asian pioneeri, on hänelle tärkeintä oman alansa jatkuva kehitys ja sen seuraaminen. Esiintymis- ja koulutustaidon kehittäminen on psykologista ja vaatii pedagogisia tietoja ja taitoja. Tätä osaamista kouluttaja voi kehittää omilla vuorovaikutustaidoillaan. Jokaisella kouluttajalla on positiivisia ja negatiivisia kokemuksia kouluttamisesta. Vaikka negatiiviset kokemukset voivat vaikuttaa kouluttajan motivaatioon, on hyvä ottaa epäonnistumiset voimavaroiksi ja oppia hyödyntämään opittua jatkossa. (Marckwort 2001, 8-13.)

Koulutusta suunnitellessaan kouluttajan on hyvä pitää mielessä esiintymisen perussäännöt. Sääntöjen avulla kouluttaja pystyy käyttämään omaa persoonaansa luotettavuuden lisäämiseksi. Katsekontakti, pukeutuminen, äänenkäyttö, ulkoinen olemus, asento ja liikkuminen ovat kaikki tekijöitä, jotka vaikuttavat kouluttajan yleisolemukseen. Hallittu esiintyminen tekee kouluttajasta luontevan, uskottavan ja itsevarman. Hyvä esiintymistaito tukee oikean asiasisällön omaavan koulutuksen onnistumista. (Parviainen & Valvio 2013, 43.)

Yhteys kuulijoihin luodaan katsekontaktilla. Kouluttajan tulee pyrkiä pitämään katsekontakti koko yleisöön. Suuri yleisö luo esiintyjälle haasteita ja on hyvä pyrkiä löytämään yleisön joukosta luottohenkilöitä, jotka ovat myötämielisiä esitykselle. Nämä niin sanotut luottohenkilöt keskittyvät esitykseen ja heidät voi tunnistaa hymystä, pään nyökkäyksistä ja kehonkielestä. Katsekontaktin avulla kouluttaja luo positiivista tunnelmaa ympärilleen ja luo uskottavuutta esitykselle. Äänenkäytön tulisi olla eduksi omalle esiintymiselle ja vastata kouluttajan omaa persoona. Pukeutumisessa on tärkeää miettiä koulutustilaisuutta ja tarvittaessa kysyä pukukoodia, jolloin epävarmuuksille ei jää tilaa. Sanaton viestintä tarkoittaa eleiden, ilmeiden ja äänenpainojen kokonaisuutta. Albert Mehrabianin mukaan ilmeet, eleet ja äänenpaino merkitsevät viestinnässä jopa 93% ja sanat vain 7%. Esiintyminen on hyvä aloittaa perusasennosta ja lisätä eleitä esityksen edetessä. Hyvä nyrkkisääntö on käyttäytyä kuin ystävien seurassa, jolloin esiintyminen on rentoa ja luonnollista. Esiintyessä on hyvä käyttää elävää kieltä eli paljon adjektiiveja, adverbeja ja ytimekkäitä lauseita. (Parviainen & Valvio 2012, 48-57.)

Kouluttajan on tärkeää muistaa ohjata ja pitää itseään samanarvoisena kuin koulutettaviaan. Vaikka hyvä itsetunto ja vahva persoonallisuus vaikuttavat voimakkaasti kuulijoihin ja kasvattavat omaa brändiä kouluttajana, on ihmisläheisyys tärkeää. Useat menestyneet kouluttajat ovat joutuneet kovan kritiikin kohteeksi, kun liika suosio nostaa heidän itsetuntonsa ylimielisyyden puolelle. Kouluttajan on hyvä suosia kuuntelemista ja kannustavaa ohjaamista tuomitsemisen sijaan. Kouluttaja on myös tärkeässä asemassa, kun alan ammattilaiset verkostoituvat ja hakevat tukea. Kouluttajan nöyrä ja aito ote työssä pitää hänet vahvassa asemassa. Usein koulutukseen haetaan myös kouluttajan miellyttävyyden ja persoonan eikä pelkästään opittavan asian vuoksi. (Dweck 2006, 25-30.)

#### 4.1 Kouluttamisen tavoitteet

Koulutuksissa jaetaan informaatiota, joka pohjautuu useisiin erilaisiin tavoitteisiin. Yleisin tavoite on tiettyjen valmiuksien opettaminen. Toinen tärkeä tavoite on tiedon jakaminen. Kolmantena nousee esiin motivointi, joka tarkoittaa yleisöön ja sen asenteisiin vaikuttamista. Viimeisenä muttei vähäisimpänä tulee yleisön viihdyttäminen. Kouluttajan on hyvä tiedostaa, millainen koulutustilaisuus on kyseessä ja mitä häneltä odotetaan. Tärkeintä ei ole jaettavan tiedon paljous vaan se, kuinka paljon tietoa omaksutaan. (Marckwort 2007, 8-9.)

Kauneusalalla tavoitteena voivat olla esimerkiksi muotivärjäysten tekeminen hiuksiin tai hiustenleikkaustekniikat. Tiedon jakamista tapahtuu tulevan kauden trendien esittelyissä, muotinäytöksissä ja tuotteiden lanseeraus tilaisuuksissa.

Koulutuksen tavoitteena on yhdistää tilaajan, kouluttajan ja koulutettavien toiveet sekä odotukset. Yksittäisen kouluttajan taidot ja tavoitteet ovat avainasemassa, mutta kun kaikkien tavoitteet ovat yhteneväiset, on kouluttaminen verrattain helppoa. Yksittäisten yrityksen tilaamien koulutusten ja toiminnan kehittämisen on pyrittävä samaan päämäärään ja lopulta vaikuttava positiivisesti koko yrityksen toimintaan. Tämä tarkoittaa sitä, että kaiken kouluttamisen on tuettava yrityksen toimintaa tavalla tai toisella. Kauneusalalla on hyvin tavanomaista, että tilaajan näkökulmasta koulutuksen päätehtävä on tuoda uusinta tietoa osallistujille. Tämä antaa kuitenkin täyden vapauden kouluttajan sisällöntuottoon ja siihen, mitä hän pitää ajankohtaisena tietona. (Kupias & Koski 2012, 11-13.)

Tavoitteiden määrä on kasvanut ja sisältö muuttunut työhön ja yksilöön kohdistuen monipuolisemmaksi ja vaativammaksi. Nykypäivänä tavoitteita mitataan muuten kuin laadullisin menetelmin. Työtä on tehtävä laadullisesti hyvin, paljon ja sen on kasvatettava tekijän innovatiivisuutta. Pää tavoitteet voidaan jakaa taloudellisiin, laadullisiin, tehokkuutta lisääviin sekä inhimillisiin ja ajateltuihin tavoitteisiin. Yksilökohtaisiin tavoitteisiin vaikuttaa usein yrityskohtaiset tavoitteet. Tavoitteiden lisäksi olisi tärkeää käydä läpi koulutukseen osallistuvien odotuksia koulutukseen ja tavoitteisiin liittyen. Tämä tarkoittaa suorituksen todellisen toteutumisen purkamista ja yksilöllisyyttä. Näiden käsittely vahvistaa henkilön ymmärrystä ja oman työn merkityksellisyyden kokemusta. (Parvianen & Valvio 2013, 31-33.)

Koulutusta valmistellessa on määriteltävä koulutuksen päämäärä ja tavoite yhdessä koulutuksen toimeksiantajan kanssa. Tavoitteiden määrän ja sisällön lisääntyessä kouluttaja voi helposti ajautua sivuraiteille aineistoa kerätessään, jolloin sisältö ei vastaa koulutuksen tavoitteita. Kun tavoitteet ja päämäärät asetetaan etukäteen, on kouluttajan helpompi valmistautua koulutukseen. Sisällön selkeys mahdollistaa koulutukseen osallistuvien arvioinnin. Palaute ja mahdollinen kritiikki koulutusten sisällöstä auttavat kouluttajaa kehittymään ja parantamaan käyttämäänsä koulutusmateriaalia. Kun tavoitteet on muodostettu yhdessä toimeksiantajan kanssa, on kouluttajan helpompi päätellä, mistä kritiikki ja hyvä palaute ovat muodostuneet. (Parviainen & Valvio 2013, 29-30.)

Koulutusta suunniteltaessa on pidettävä mielessä kohderyhmä eli asiakkaat. Mitkä ovat asiakkaiden tavoitteet edetä liiketoiminnassa ja mikä on heidän päämääränsä. (Nilson 2003, 241.) Asiantuntijasta kouluttajaksi muututaan, kun koulutusta pohditaan koulutukseen osallistuvien näkökulmasta. Kouluttajan on mietittävä, miten juuri hänen ammattitaitonsa palvelee koulutukseen osallistuvien osaamisen kehittymistä. Pää tavoitteita ovat lisäarvon luominen ja koulutuksen kohdistaminen osallistujilleen sopivaksi. Näiden tavoitteiden avulla osallistujat kokevat koulutuksen omakohtaiseksi ja omaa toimintaa tukevaksi. On siis hyvin tärkeää luoda tavoitteiden avulla rajat: Muistutettava osallistujia miksi koulutuksessa ollaan ja miksi koulutus pidetään. (Kupias & Koski 2012, 32-34.)

#### 4.2 Koulutus myynnin apuvälineenä

Koulutusten perimmäinen tavoite on lisätä henkilökunnan tai yrittäjän ammattitaitoa ja sen myötä vaikuttaa yrityksen tuloksellisuuteen ja myynnin lisäämiseen. Kouluttajat antavat vinkkejä ja käytännön ohjeita siitä, minkälaisilla asioilla kuluttaja on valmis ostamaan tuotteen tai palvelun juuri sinulta. Koulutuksen avulla voidaan kehittää uusia ideoita, palvelukokonaisuuksia ja ohjeita myynnin parantamiseksi. Kauneusalalla käytännön tekemistä sisältävien koulutuspäivien aikana käydään läpi myös jälleenmyyntiä, jota harjoitellaan tuotesuosittelun ja kotihoito-ohjeiden avulla. (Varon 2018.)

Kouluttautuminen on hyvä apuväline myynnin edistämiseksi. Kouluttaja kertoo koulutuksissa ammatillisen tiedon lisäksi usein myös myyntiargumentteja. Kouluttajan myyntiargumentit helpottavat ja parantavat myyntityötä sekä madaltavat myyntityön kynnystä asiakaspalvelun aikana. Tämä on seurausta onnistuneesta koulutuksesta. Onnistunut koulutus inspiroi ammattilaisia juuri saaduilla tiedoilla ja taidoilla. Inspiroitunut ja iloinen ammattilainen tekee tuotteet, hoidot ja menetelmät halutuiksi ja osaa innostaa asiakasta hankkimaan tuotteet. Näin koulutus tukee onnistunutta myyntityötä ja tuottoisaa liiketoimintaa.

Ammattilaisia kouluttaessa on esimiesten tuella merkittävä merkitys henkilökunnan motivaatioon ja osaamisen kehittämiseen. Motivaation avulla henkilöstö kehittyy ja kouluttautuu enemmän. Esimiesten on hyvä säännöllisesti arvioida henkilöstön osaamista. Vastaako henkilöstön osaaminen yrityksen tarpeita ja miten yrityksen strategiaan on kytkeytynyt henkilöstön koulutus ja kehittäminen. Yrityksen toiminnan kehittämisen kannalta tärkeä osa on henkilöstön osaaminen ja sen koulutus niin, että yrityksen kilpailukyky säilyy ja parantuu. Yrityksen sisällä oleva osaaminen, taidot, tiedot ja kokemus ovat sen strategista osaamista. Strategisen osaamisen avulla yritys pääsee sen liiketoiminnallisiin tavoitteisiin ja suunnitelmiin. Oikein käytettynä osaaminen luo suunnitelmien mukaisen tavoitteiden saavuttamisen ja luo kilpailuetua omalla alalla. Ammattitaitoinen, sitoutunut ja innokas henkilökunta toimii pohjana kannattavalle liiketoiminnalle ja laadukkaalle palvelulle. Kun henkilöstö on motivoitunut he palvelevat asiakkaat hyvin, osaavat toimia itsenäisesti ja

tehokkaasti sekä pystyvät muuntautumaan nopeastikin muuttuvissa tilanteissa. (Lankinen ym. 2004, 35-37.)

Yritysten toiminta perustuu sen menestystekijöiden ja kilpailuetujen pohjalle. Kun yritys toimii päämäärätietoisesti pitkällä aikavälillä tulevat menestystekijät ja kilpailuedut tavoitelähtöisen toiminnan seurauksena. Nämä tekijät eivät ilmesty tyhjästä. Yrityksen tulee tietoisesti luoda ja säilyttää menestystekijät ja kilpailuedut pitkäaikaisella toiminnalla. Yritysten menestystekijöinä on perinteisesti pidetty hintakilpailukykyä ja vakavaraisuutta. Kauneusalalla palveluyrityksissä kilpailuetuna toimii henkilöstön ajattelu- ja toimintatavat. Kilpailuedun perustuessa hinnoitteluun on kilpailija helppo mitätöidä, mutta ajattelu- ja toimintatapojen muuttaminen tapahtuu hitaammin. Henkilöstöön perustuva kilpailuetu on kestävämmällä pohjalla ja sitä voidaan kehittää jatkuvalla oppimisella ja muutosten hallinnalla. (Kesti 2013, 19.)

Kouluttajan on koulutusta suunniteltaessa mietittävä asiakkaita. Kouluttajan on hyvä tietää ja käydä läpi kohdeyrityksen päämäärä liiketoiminnan kasvussa ja huomioida heidän tavoitteensa ja se, onko kohdeyrityksellä jo ajatus, kuinka edetä liiketoiminnassa. (Nilson 2003, 241).

## 5 Koulutusmenetelmät

Koulutukset voivat pohjautua erilaisiin tavoitteisiin ja menetelmiin. Koulutusmuoto on hyvin sidonnainen kouluttajan kokemuksen, osaamisen ja persoonan kanssa. Käytetyimpiä koulutusmenetelmiä ovat mentorointi, coaching, konsultointi ja fasilitointi. Koulutusmenetelmissä on kuitenkin eroja.

	<b>Mentorointi</b>	<b>Coaching</b>	<b>Konsultointi</b>	<b>Fasilitointi</b>
<b>Perusidea</b>	Tiedon siirto, uudistuminen, kokemusten hyödyntäminen.	Avustaa oivaltamaan ja kehittymään.	Konkreettiset ratkaisuehdotukset, vaihtoehtojen kartoitus.	Ryhmätyöskentelyn ohjaus ja läpivienti.
<b>Kenelle</b>	Ammattilaiselle, jonka osaamista halutaan jakaa.  Henkilölle, joka haluaa kehittyä konkarin avustuksella.	Johtajille, esimiehille, avainhenkilöille, tiimin vetäjille, yksittäisille henkilöille.	Kenelle tahansa, joka tarvitsee ulkopuolista apua vaihtoehdon tai ratkaisun valitsemiseen ja toteuttamiseen.	Ryhmille, johtajille ja esimiehille kokousten pidon tueksi ja ongelman ratkaisutilanteisiin.

<b>Kuka ohjaa?</b>	Mentori.  Oman alansa kokenut konkari ja ammattilainen.	Coach.  Kokenut coaching ammattilainen. Monipuolinen työelämän ammattilainen.  Ei vaadi ammattialan tietotaitoa.	Monipuolinen ammattilainen, jolla on osaamista, tietoa ja taitoa konsultoimallaan osa-alueella.	Johtaja, esimies, vastuuhenkilö.
<b>Työskentelyote</b>	Keskustelua valitusta aiheesta, vapaamuotoista työskentelyä ja mahdollisia välitehtäviä.	Tavoitteellinen, kannustava, energisoiva. Keskustellaan ja tehdään toiminnallisia harjoituksia, mahdollisia välitehtäviä.	Konsultti kartoittaa vaihtoehtoja ja ehdottaa asiakkaalle ratkaisuja, konsultoi.	Valitusta fasilitointi menetelmästä riippuen, johtaa ryhmätyöskentelyä määrätietoisesti ja tekee loppuun vedon työskentelyn päätyttyä.

Taulukko 1 Koulutusmenetelmät

Koulutusmenetelmistä henkilökohtaisimmaksi koulutustavaksi voidaan ajatella mentorointia, joka perustuu mentorin ja koulutettavan välisiin keskusteluihin, pohdintaan ja vahvaan luottamukseen. Koulutusmenetelmältään poikkeavin metodi on fasilitointi.

Fasilitointimenetelmiä voidaan hyödyntää suuremmissa ryhmissä ja koulutuksissa, kuten PowerPoint-pohjaisissa tuotekoulutuksissa.

### 5.1 Mentorointi

Ammattilaisten välistä kouluttamista voidaan kutsua myös mentoroinniksi. Mentorointi on prosessi, jossa kokeneempi tai taitavampi ihminen toimii roolimallina. Roolimallina hänen tehtävänä on opettaa, tukea, rohkaista ja neuvoa vähemmän kokenutta ihmistä. Mentoroinnin päämääränä on ohjattavan ammatillinen ja henkilökohtainen kehittyminen. Mentoroinnista käytetään joskus sanaa ”opastaminen” tai ”työnohjaus” ja mentoroitava on ”harjoittelija” tai

”aktori”. Mentorointi on kuitenkin enemmän kuin pelkkää työhöjasta. (Alred, Garvey & Smith 2000, 5-10.)

Mentoroinnilla tarkoitetaan mentorin, eli kokeneemman ammattilaisen ja mentoroitavan eli aktorin välistä oppimisprosessia. Mentoroinnin oppimisprosessi pohjautuu luottamukseen ja avoimeen keskusteluun sekä dialogiin. Mentorin toimintatavat ja osaaminen siirtyvät kokemuksen, näkemysten ja osaamisen kautta harjoittelijalle. Mentoroinnin aikana myös mentori laajentaa sekä syventää omaa osaamistaan ja ajattelutapaansa. Mentorointi syntyy kahden ihmisen vuorovaikutuksesta, jossa suunnitellaan yhdessä mentoroinnin muoto, toimintatavat sekä aikataulu keskusteluja varten. Mentoroinnissa mentorin ja aktorin välillä ei ole valta-, esimies- tai muuta läheissuhdetta eikä välttämättä tarkkaan määrättyä tulostavoitetta. (Lankinen ym. 2004, 99.) Kauneusalalla lähes jokainen kouluttajana toimiva omaa pitkän kokemuksen ja jakaa osaamistaan eteenpäin. Jatkuva oppiminen ja itsensä kehitys pitää sekä ammattitaitoa että tekijän motivaatiota yllä.

<b>Tosiasioihin perustuva mentorointi</b>	Käytetään tapaamisten ja keskustelujen aikana. Tiedonhankintaa, käsittelyä ja oppimisen työkaluja tietotekniikkaa apuna käyttäen.	Yhteiset pelisäännöt ja tavoitteet. Käytetään oppimispäiväkirjaa ja kirjataan ylös prosessin aikana sovitut tärkeät asiat ja tapahtumat.
<b>Valmentava ja ohjaava tyyli, käytännön esimerkkejä</b>	Kun haetaan nopeasti eri vaihtoehtoista käytännössä testattua ratkaisumallia. Kun käydään läpi uusia asioita ja tulevaisuuden tapahtumia tai tilaisuuksia.	Valmistaudutaan ja harjoitellaan hyvin tuleviin tapahtumiin. Erilaiset toimintamallit sallittuja.
<b>Tarinat ja kertomukset</b>	Ongelmanratkaisu.	Henkilökohtainen kokemus tai opetus, jota voidaan verrata nykyhetkeen tai tulevaan. Jokaisessa tarinassa on juoni ja ratkaisu, joista molemmat mentorointiparin jäsenistä voivat löytää hyvän ratkaisun. Kertomuksien oltava tosia ja oikeasti koettuja.

<b>Toimintakeskeinen lähestyminen (action learning)</b>	Tilanteiden selkeyttämiseen. Vaihdetaan kokemuksia harjoittelun, keskustelun ja tekemisen avulla.	Mentori tukee ja haastattelee harjoittelijaa. Annetaan tilaa löytää omat ratkaisut. Toimintatyyliin kuuluu rakentava palaute. Virheistä oppiminen on tärkeä osa toimintakeskeistä lähestymismallia.
<b>Kysyvä, analysoiva ja pohdiskeleva tyyli</b>	Tilanteiden kuvailemiseen, asioiden selkeyttämiseen ja ongelman ratkaisuun.	Kysymyksien avulla pohditaan ja arvioidaan yhdessä erilaisia vaihtoehtoja. Tehdään johtopäätöksiä. Mentorointiparin molemmat osapuolet ovat aktiivisia ja molemmilla on sama tavoite: ongelmanratkaisu ja toimintamalli. Toimintamalli valitaan ja arvioidaan yhdessä.

Taulukko 2 Mentoroinnin tyylit (Lankinen ym. 2004. 114.)

Mentorointi työelämässä on hyvin tärkeää ja useat alan ammattilaiset vannovat jatkuvan koulutuksen nimeen. Se on hyödyllistä kaikille, jotka ovat kiinnostuneita ammatillisesta kehittämisestä. Metodina mentorointi on prosessi, jossa mentori ja harjoittelija tekevät yhdessä töitä tunnistaakseen harjoittelijan piilevät kyvyt sekä ominaisuudet. Mentoroinnin päätarkoitus onkin auttaa harjoittelijaa löytämään itsessään piilevät kyvyt sekä kasvupotentiaali ja kannustaa kehittymään. Toisin kuin muissa koulutusmenetelmissä on harjoittelija ensisijaisesti itse vastuussa omasta oppimisestaan. Mentorien päätehtävä on ehdottaa ja ohjata, sekä auttaa harjoittelijaa toteuttamaan oman oppimisprosessinsa. (Juusela, Lillia & Rinne 2000, 15-19.)

Mentorointia voi olla muukin kuin alan koulutukset ja sitä voidaan käyttää yrityksissä moniin eri tarkoituksiin kuten perehdyttämiseen, kehityksen tukemiseen ja etenemiseen työuralla. Mentorointi, valmentaminen ja työnohjaus eroavat vain hieman toisistaan. Valmentamisella tarkoitetaan yleensä tehtävien valmistelua ja toteutusta, eli erityisten tehtävien opastamista. Laajempi ja ainoastaan työhön liittyvä opetus on työnohjausta. Mentoroinnissa nämä asiat



viedään askeleen pidemmälle ja tarjotaan tämän lisäksi myös tukea sekä neuvoa mentoroitavalle. (Alred ym. 2000, 20-24.)

Jokaisella mentorilla on erilaisia vahvuuksia ja he toimivat eri tavoin. Jokainen mentorointi koostuu useista eri prosesseista, mutta henkilökohtaisesta tyylistä huolimatta on hyvä toimia tietyn kehyksen sisällä, jotta toiminta on hyödyllistä mentoroitavalle. Kolmivaiheiseen perusmalliin kuuluu perustutkimus, uuden oivaltaminen sekä toimintasuunnitelma. Oppimisen edistämisen kannalta on hyvä tarkastella mentorointiprosessia hyödyntäen sen eri vaiheita. Ajatus perustuu kokemuseräiseen oppimiseen. Kokemuksen kannalta on hyvä pohtia kokemusta kokonaisuutena sekä sen ymmärtämistä ja soveltamista. Virallisen mentoroinnin jälkeen mentorin on hyvä pitää mentoroitavaan jatkuva yhteys, olla rehellinen ja aidosti läsnä sekä toimia luotettavana tukena. (Alred ym. 2000, 27-30.)

Mentoroinnin ytimenä voidaan ajatella mentorin ja harjoittelijan välillä käytyjä keskusteluja. Keskustelujen aiheet vaihtelevat harjoittelijan tavoitteiden ja toiveiden mukaan. Yleisimmät mentoroinnin aiheet ovat oman osaamisen tunnistaminen, urasuuntaus, kansainvälisyys ja esimiestyö. Keskustelut käydään pääsääntöisesti kasvotusten. Nykyajan digitalisoituminen on lisännyt pikaviestimien ja sosiaalisen median käyttöä. Yhä useammat keskustelut käydään virtuaalisesti. Mentoroinnin tärkeät avainasiat kuten luottamus ja oman potentiaalinsa löytäminen ovat vahvassa asemassa myös coachingissa. Yleisen käsityksen mukaan näitä kahta menetelmää erottaa kuitenkin ydinajatuksat. Mentoroinnin perustana toimii kouluttajan kokemus, kun coachingin tarkoituksena on yksilön omat taidot. Coachingissa ohjaaja ei tuo esille omia kokemuksiaan, vaan auttaa valmennettavaa erilaisin menetelmin. Toisin kuin mentoroinnissa, coachingin onnistuminen ei edellytä valmentajalta toimialan kokemusta tai tuntemusta. Mentori siis jakaa omaa kokemustaan ja voi olla myös erinomainen coach. (Keskinen, Leimala & Romana 2005, 92.)

## 5.2 Coaching

Coaching on jo kauan käytetty menetelmä, vaikkei siitä ole tällä nimellä kutsuttukaan. Ihmisten käyttäytyminen, kuten lapsiaan tukeneet vanhemmat ja menestyneet auktoriteetit, esimiehet ja opettajat ovat käyttäneet coaching menetelmää tietämättään. (Harmaja & Hellbom 2007, 2014.) Suomenkielestä löytyy coaching myös sanalla valmentaja ja arkielämässä sanaa valmentaminen käytetään sanan coaching synonyyminä. Suomenkielessä sanalla valmentaja on kuitenkin niin laaja merkitys, että se vie pois menetelmän oikeasta fokuksista. (Keskinen ym. 2005, 87.)

Coachingin juuret työelämässä löytyvät 1930-luvulta, jolloin vuorovaikutustaito ja siihen liittyvä kirjallisuus nousi ihmisten suosioon. Ensimmäisiä tutkimuksia coaching-menetelmästä on julkaistu 1950-luvulla, mutta oma kehityssuuntaus alkoi vasta 1970-luvulla. Seuraavien vuosikymmenten aikana metodi esiintyi lähinnä bisneskirjallisuudessa ja 1990-luvun aikana se

kulkeutui konsultointialan yrityksiin, etenkin Yhdysvalloissa. (Virolainen 2010, 20; Harmaja & Hellbom 2007, 215.)

Laadun takaamisen ja oikeanlaisen coachingin harjoittamisen avuksi vuonna 1995 perustettiin kansainvälinen coaching-yhdistys, International Coaching Federation (ICF), joka tiedottamisen lisäksi vastaa koulutusten akkreditoinneista ja coachien sertifiointeista. Akkreditoinnin eli laatuleiman saadakseen coaching-koulutusohjelman on vastattava sisällöltään, laadultaan ja määrältään ICF:n laatimia periaatteita. (Carlsson & Forssel 2017, 31-31.)

Coachingin vertaaminen kultakuumeeseen on osuvaa; valmennusmenetelmän käyttö ja suosio on kasvanut 2000-luvulla nopeasti (Harmaja & Hellbom 2007, 2013). Kouluttajien ja yritysten keskuudessa tiedostetaan coachingin arvo, mutta tieto siitä, miksi se strategiana koulutuksissa toimii tehokkaasti, on pimeässä. Coachingin kasvanut suosio voidaan yhdistää nykypäivän työelämän vaatimuksiin; työt vaativat enemmän emotionaalista älykkyyttä ja erilaisia toimintatapoja kuin aiemmin. (Feldman & Lankau 2005, 830; Joo 2005, 463.) Toinen suuri syy coaching-ilmioon on muutostahdin kasvaminen. Nykyajan työympäristössä tapahtuu paljon muutoksia, jonka vuoksi coaching on hyvä työkalu niin kouluttajille kuin esimiehillekin muutoksen johtamisessa. (Harmaja & Hellbom 2006, 213.)

Coaching tähtää valmennettavan yksilön tai ryhmän kokonaisvaltaiseen kehitykseen, kasvuun, tasapainoon ja toiminnan järjeistämiseen. Kaiken valmennuksen ytimessä on itseohjautuvuus ja käyttäytymisen muutos. Itse valmentajan eli coachin rooliin kuuluu auttaa ja tukea valmennettavaa kehittymään yksilönä ja ihmisenä sekä hyödyntämään koko potentiaalinsa, niin nykyisen kuin vielä käyttämättömän. Coaching-valmentamisen avulla coachattava voi luoda oman toimintasuunnitelman ja oppia havainnoimaan sekä arvioimaan omaa toimintaansa. Coachattava voi näin saavuttaa sekä ylittää omat tavoitteensa ja vaikuttaa positiivisesti koko organisaationsa toimintaan. (Luoma & Salojärvi 2007, 31.)

Kauneusalan koulutuksissa coaching-menetelmää voidaan ajatella henkilökohtaisena ohjauksena. Kouluttajat toimivat usein isoissa maahantuontiyrityksissä. Yritys järjestää omia koulutuksia omissa tiloissaan, mutta myös muut alan yrittäjät voivat palkata kouluttajan pitämään koulutuksen omiin tiloihinsa esimerkiksi parturi-kampaamoon.

Coaching henkilökohtaisena ohjauksena tarkoittaa sitä, että yritys palkkaa ulkopuolisen valmentajan ohjaamaan ja tukemaan asiakkaan prosessia (Keskinen ym. 2005, 89). Tarve koulutukseen voi tulla monelta suunnalta; työntekijät voivat toivoa lisäkoulusta tai esimies voi itse toivoa sitä. Ulkopuolista tukea haetaan, kun halutaan oikeanlaista tukea ja personoitua koulutusta. Vastakohtana voidaan ajatella ryhmävalmennukset tai seminaarit, joissa mahdollisuus löytää juuri itselle tärkeitä asioita voi olla haastavaa. Coachingista hyötyvät kaikki osapuolet: asiakas, esimies ja yritys. Asiakas saa itselleen kohdistettua tukea

ja valmennusta, esimies voi auttaa alaistaan tehokkaasti kehittymään eteenpäin ja yritys viestittää tällä tavoin kehittämishalukkuuttaan laajemmin. (Keskinen ym. 2005, 89.)

Käytännössä coaching-prosessin tavoitteet voivat liittyä seuraaviin teemoihin:

<b>Oma työrooli</b>	Työroolin selkeyttäminen ja sen vaatimukset.	Tehtävien priorisointi, ajankäyttö, oma hyvinvointi, esimies- ja asiantuntijaroolien yhteensovittaminen.
<b>Oman työroolin muutos</b>	Siirtyminen esimiestehtäviin, laajentuva vastuualue tai siirtyminen esimiestehtävästä takaisin asiantuntijaksi.	
<b>Erilaiset johtamis- tai asiantuntijatyön vaatimat taidot</b>	Neuvottelu- ja vuorovaikutustaitojen kehittäminen, oman työn suunnittelu ja johtaminen.	Ei työn ns. substanssialueet.
<b>Yksilön tai ryhmän käyttäytymisen ymmärtäminen ja muutosprosessin toteutus omassa organisaatiossa</b>		

Taulukko 3 Coaching prosessin tavoitteet (Pohjanheimo 2007, 48.)

Onnistunut koulutus ja coaching ovat parhaimmillaan kokemuksellinen oppimisprosessi, joka tukee ohjattavan sekä ammatillista että henkilökohtaista kasvua. Jokainen koulutus on myös oppimisprosessi kouluttajalle, oli hän kuinka pätevä tai kokenut tahansa. Onnistunut koulutus syntyy kaikkien osapuolien motivaatiosta, halusta kehittää ja pohtia omaa toimintaansa. Luottamus on myös olennainen osa oppimista, jotta molemmat osapuolet voivat keskustella työhön liittyvistä tärkeistä kysymyksistä avoimesti. Kaikkien vaiheiden ja työnohjauksen prosessin johtaminen on kouluttajan tehtävänä. Näissä osa-alueissa ja koko koulutuksen aikana on tärkeää nostaa esiin oma kokemus ja ammattitaito. (Keskinen ym. 2005, 84-86.)

Coaching-ohjauksen periaatteet ovat muodostaa hyvä keskusteluyhteys ohjattavaan, täsmentää aihe ja tavoite, syventyä aiheeseen ja ymmärtää tavoite, työskennellä kohti tavoitetta ja ratkaisua. Viimeisenä käydään läpi ohjauksen yhteenveto, jatkotoimenpiteet ja lopetus. (Starr 2008, 176.)

Asiantuntijoiden ja kouluttajien kysynnän kasvun myötä myös coaching-palvelua on opittu hyödyntämään yrityksissä yhä menestyksekkäämmin. Oikeanlaisen palvelun ja laadun takaaminen pyritään varmistamaan coaching-sertifikaateilla. Useat yritykset osaavat vaatia ja varmistaa kyseisiä sertifikaatteja. Laadun tarkkailu takaa sen, että oikeanlaiset asiantuntijat ja kouluttajat ovat kasvava joukko ja heillä on oikeanlaiset odotukset coachingista. Haasteena kuitenkin on ylityöllistyminen ja resurssien rajallisuus. Vaikka alalle tulee kasvavaa vauhtia uusia toimijoita, monet kokeneet kouluttajat ovat siirtyneet alalta kokonaan pois tai heidät on palkattu tiettyyn organisaatioon. (Carlsson & Forssel 2017, 34-35.)

### 5.3 Konsultointi

Konsultointi on laaja toimialue ja konsulttien tehtävät monipuolisia. Oikeanlaisiin tehtäviin ja työnkuviin konsultit hakevat oman osaamisalueensa ja persoonansa mukaan. Konsultteja ja rooleja on siis lukemattomia erilaisia, mutta niin on myös tehtäviä, joissa konsultointityötä voi harjoittaa. Timo Rope (2006, 52.) määrittelee yleisimmiksi konsultointilajeiksi kehityskonsultoinnin, koulutuskonsultoinnin, työpalvelukonsultoinnin ja hallituskonsultoinnin.

Koulutuskonsultoinnissa päämääränä on kuulijakunnan osaamisen kehittäminen. Kouluttamisen taidot ovat monille konsulteille tärkeitä elementtejä, joita he tarvitsevat päivittäisessä työssä. Konsultin työnkuvaan kuuluu usein esitelmöinti ja ohjaaminen, jotka ovat kouluttamista. (Rope 2006, 53.) Kouluttajakonsultista voidaan käyttää myös nimitystä valmennuskonsultti. Valmennuskonsultti sanana antaa mielikuvan henkilökohtaisemmasta kouluttamisesta. Valmentaminen antaa myös mahdollisuuksia monipuolisempaan kouluttamiseen sekä erilaisten tekniikoiden käyttöön. (Rope 2006, 53.) PKT-säätiön julkaisussa valmentajakäsite katsotaan kuuluvaksi asiantuntijakonsultointiin. (Yritys ja konsultti 2002, PKT-säätiö 2002, 19.)

Koulutuskonsultoinnissa syvennyttään ajatuksella ihmisen oppimisen periaatteisiin. Tämä tekee koulutuskonsultoinnista monipuolista ja haasteellista. Kouluttajan täytyy keskittyä koulutuksen rakenteeseen ja siihen mitä hän haluaa viestiä kuulijakunnalle. Tehtävänä ei ole ainoastaan kertoa haluamaansa asiaa kuuntelijoiden edessä, vaan koulutus on rakennettava niin, että koulutukseen osallistuvat henkilöt oppivat esityksestä jotain. Kouluttajakonsultin tehtävänä on siirtää tietoa kuulijoihinsa ja aikaansaada muutosta ja kehitystä toimintatapoihin. (Rope 2006, 53-54.)

Kirjassa Menesty konsulttina Timo Rope (2006, 55.) korostaa koulutuksen tavoitteellisuutta. Kun tavoite on selkeä, luo se koulutukselle suunnan ja selkeän toimintamallin. Toimintamallia noudatetaan koulutuksen aikana ja se määrittää, mihin suuntaan kuuntelijoiden oppimista halutaan viedä. Koulutuskonsultoinnissa on usein kyse uuden asian oppimisesta. Kuten koulutuksissa yleensä, joissain tapauksissa uuden asian ja toimintatavan oppiminen sulkee pois vanhat totutut käytännöt. Koulutettavissa tämä saattaa aiheuttaa epäileviä reaktioita ja uuden asian opettaminen käy haasteellisemmaksi. Uusien toimintatapojen hyödyt ja niiden kuvaaminen kuitenkin poistavat epäilyjä ja saa kuulijan asenteen muuttumaan myönteisemmäksi.

Koulutustehtävien monipuolisuus ja koulutettavien erilaisuus vaikuttavat koulutusconsulttien valintaan. Yksi kouluttaja ei ole välttämättä sopivin henkilö pitämään koulutusta niin henkilökunnan työhöjauksessa kuin yrityksen johdon uudistamisessa. Erilaisten koulutusten tavoite voi olla myös uuden osaamisen tai uuden asenteen omaksuminen koulutettavien kesken. Joskus koulutuksen tavoite voi olla vain paremman työyhteisön ja työympäristön luominen esimerkiksi naurukoulutusten kautta. Tällaiset koulutusmallit voidaan luokitella hengenostatuskoulutuksen piiriin. (Rope 2006, 55-56.)

Hyvä koulutusconsultti pystyy vastaamaan asiallisesti ja ongelmitta kaikkiin aihepiiriin kysymyksiin. Koulutusconsultilla on oltava halu ja ammatillinen sisältövalmius kouluttajatehtäviin. Erikoisasiantuntemus konsultin tehtävään muodostuu kokemuksesta ja koulutuksesta. (Rope 2006, 74-80.) Kauneudenhoito- ja kosmetiikka-alalta löytyy paljon esimerkkejä koulutusconsultoinnista. Esimerkiksi oppilaitosten järjestämät, ulkopuolisten kouluttajien koulutukset ovat koulutusconsultointia. Konsultti sanoo käytetään usein yleisnimityksenä organisaation ulkopuoliselle neuvovalle asiantuntijalle. Konsultti on neuvoja antava asiantuntija, joka usein sekoitetaan suomenkielessä tuttuun sanaan konsulentti. Konsulentti tarkoittaa tuote-esittelijää, joka on koulutettu neuvoja. Kauneudenhoitoalalla konsulentit toimivat usein kosmetiikkamyymälöissä edustamassa tiettyä brändiä tai yritystä ja edistävät myyntiä neuvomalla asiakkaita oikeiden tuotteiden löytämisessä.

#### 5.4 Fasilitointi

Fasilitoinnilla tarkoitetaan ryhmälähtöistä työskentelyä. Ryhmälähtöinen työskentely on hallittua ja noudattaa etukäteen suunniteltua kaavaa ja helpottaa oppimisprosessia ryhmässä. Fasilitoinnissa on erotettava selkeästi sisältö ja menetelmä toisistaan. Fasilitaattorille ominaista on neutraali suhtautuminen sisältöön ja hän vastaa ainoastaan ryhmän toiminnan etenemisestä. Tällaisia koulutuksia voidaan kutsua työpajoiksi. Työpajoissa ryhmän jäsenet luovat työpajan sisällön. (Nummi 2008, 16-19.)

Alkuperä fasilitointi termille tulee latinankielen sanasta "facil", joka tarkoittaa helppoa. Termi kuvaa fasilitoinnin tarkoitusta, jossa ryhmien työskentelystä tehdään helpompaa.

Ongelmat ryhmissä liittyvät usein enemmän työskentelytapoihin kuin itse asiaan. Fasilitoinnin tarkoitus on löytää juuri oikea työskentelytapa, joka auttaa koko ryhmää toimimaan rakentavasti ja tehokkaasti yhteisen päämäärän saavuttamiseksi. Fasilitoinnin avulla jokaisen ryhmän jäsenen asiantuntemus otetaan yhteiseen käyttöön. Fasilitoinnin tavoite on myös tuloksellisuuden varmistaminen ja tehokas ajankäyttö. (Nummi 2008, 16-17; Summa & Tuominen 2009, 8.)

Seuraavassa taulukossa on esitelty fasilitaattorin työkaluja, jotka sopivat ryhmätoteutukseen.

	Peruseriaate	Tilanne
<i>Fasilitoitu keskustelu</i>	Interaktiivinen reflektointityökalu. Keskitytään asioiden aiheuttamiin tunteisiin, niiden merkityksiin ja tehtäviin toimenpiteisiin.	Kaikki sisältöpitoiset esitykset, kuten PowerPoint-pohjaiset esitelmät, koulutukset, valmennukset ja seminaarit.
<i>Itseohjautuva kokous ns. Open space</i>	Itseohjautuva kokous, jossa kukin osallistuja on missä haluaa. Kokousten aika ja aiheet päätetään itse.	Esim. Muutosprosessit, kriisitilanteet, strategian suunnittelu, seminaarit, monipuolista osaamista vaativat tilanteet ja kiireelliset asiat.
<i>Dynaaminen fasilitointi</i>	Aiheeseen liittyvät faktat, huolet, ydinkysymykset ja ratkaisut heitetään vapaasti seinälle.	Esim. Yhteisen ymmärryksen luominen, arvojen määrittäminen, monimutkaisten ongelmien ratkominen ja opitun purkaminen.
<i>Idealogi</i>	Ensin ideoita pohditaan yksin, sitten varastetaan muilta. Lopulta ideat jalostuvat ja ovat kaikille yhteisiä.	Esim. Ideointi, oppimisen syventäminen, toimintasuunnitelmien teko ja yhteisymmärryksen rakentaminen.

<i>Arvostava keskustelu</i>	Tulevaisuutta rakennetaan positiivisten kokemusten jakamisen kautta ja suunnitellaan konkreettisia toimenpiteitä tavoitteen saavuttamiseksi.	Esim. Tiimien kehittäminen, organisaatiomuutokset, kehityskeskustelut ja strategia keskustelut.
<i>World Cafe</i>	Monta kokousta samassa huoneessa. Ryhmäkokousten jälkeen kierretään muiden kokouksissa ja käydään läpi keskustelujen tuloksia.	Tilanteet, joissa ennalta valitut kysymykset. Pohditaan ja puretaan strategian jalkautumista ja ilmapiirikyselyn avulla etsitään ratkaisua.
<i>Divergenssi- konvergenssimenetelmät</i>	Ensin ideoidaan vapaasti ja sitten valitaan parhaat ideat.	Apuväline kaikkiin ryhmätilanteisiin. Mainio menetelmä asioiden esille tuomiseksi ja vision luomiseen.

Taulukko 4 Yhteenveto fasilitaattorin työkaluista.

Fasilitointi voidaan ajatella myös konsultointina. Tällöin fasilitoinnin ja koulutuksen ero on verrattavissa asiantuntijakonsultoinnin ja prosessikonsultoinnin eroihin. Ryhmän kommunikointi on tärkeää. Fasilitaattorin tehtävä eroaa kuitenkin konsultoinnin tehtävistä neutraalilla suhtautumisella asiasisältöön. Suurin ero on varmistaa, että kaikkien osallistujien ideat ja ehdotukset tulevat kirjatuiksi ylös ja jokainen aihe käsitellään tasapuolisesti. Fasilisointi vahvistaa ryhmän jäsenien sitoutumista yhdessä määriteltyihin ehdotuksiin ja päätöksiin, kun jokaisen ryhmän jäsenen osaaminen ja toiveet tulevat osaksi toimintaa. (Summa & Tuominen 2009, 8.)

Fasilitaattorin ominaisuuksia ovat hyvät ihmissuhdetaidot sekä selkeä työohjaus. Fasilitaattorin on hyvä osata tiivistää kuulemansa ehdotukset ja päätökset sekä uskallettava esittää rakentavia kysymyksiä työpajan aikana. Tärkeintä on kuitenkin asenne ja usko omaan työskentelyyn ja siihen, että ohjattava ryhmä on paras taho toimintansa ideoimiseen, työnsä arviointiin ja ratkaisujen tuottamiseen. Ryhmän ehdotukset ja päätökset vaikuttavat asioiden etenemiseen ja ovat aidosti läsnä koko työpajan aikana. (Summa & Tuominen 2009, 9.)

Käytännöntoteutuksessa fasilitaattorin toimenkuva ja suhtautuminen asiiasältöön on neutraali. Fasilitaattorin suunnittelemat toiminnot ja aihetta käsittelevät kysymykset voivat kuitenkin olla tiettyyn päämäärään pyrkiviä. (Nummi 2001, 16-18.)

## 6 Nykytilanne

Nykyajan yhteiskunnassa on selkeä suuntaus erilaisten asiantuntijoiden ja neuvojen laajempaan käyttämiseen niin työelämässä kuin vapaa-ajallakin. Sekä ura että oma henkinen ja fyysinen hyvinvointi koetaan tärkeiksi ja niihin sijoittaminen on hyväksyttävää, ellei jopa tavoiteltavaa. (Hirvihuhta 2006, 12-13.) Hyvinvoinnin haku työelämässä lisää erilaisten koulutusmenetelmien kysyntää ja mentoroinnin omaista tyyliä kouluttaa, sekä olla läsnä työpaikalla.

Uudet oppimistavat ja kouluttamisen eri muodot luovat jatkuvasti haasteita kouluttajille. Uusien metodien oppimisen tarve on aina vaikea myöntää, etenkin kun teknologian käyttö lisääntyy koko ajan. Kouluttajan ikä, ammatti ja aikaisemmat kokemukset vaikuttavat koulutuksen näkökulmiin ja asenteeseen. (Singh & Hardaker 2014, 114.) Trendit ja muoti kulkevat kovaa vauhtia ja teknologialla on suuri vaikutus kauneusalan muoti-ilmiöihin. On yhä yleisempää käyttää verkko-oppimisalustoja tai etäluentoja joko kokonaan tai osittain koulutuksen toteuttamisessa. (Kupias & Koski, 2012.)

Teknologian lisääntyvä käyttö näkyy koulutuksissa e-koulutustarjonnan lisääntymisenä. E-koulutusten hyväksyminen ja suosio on tunnustettu monissa tutkimuksissa. E-kouluttaminen koetaan tulevaisuuden oppimistapana, jossa innovatiivisuus ja tekninen ammattitaito luovat uusia ulottuvuuksia kouluttamiseen. On tärkeää ymmärtää miksi sosiaaliset ulottuvuudet ovat tärkeitä sähköisen kouluttamisen ja kokonaisvaltaisen oppimisen kannalta. (Jones & Skinner 2014, 102.) Kauneusalalla e-koulutus perustuu pääosin tuotetietoihin ja video-opetusohjelmiin, jotka tarjoavat uusinta tekniikkaa ja trenditietoisuutta. Suuri osa kauneusalan verkko-oppimisen pedagogiikasta on sisältöä eikä interaktiivisuutta. Tämä voi vaikuttaa e-koulutusten hyväksymiseen, sillä kauneusalan ammattilaisia koulutetaan enemmän tekemällä oppimisen kautta.

Murros luo virtauksen, joka liittyy vahvasti yksilön vastuuseen ja vastuunkantokykyyn. Jotta työntekijä pystyy kantamaan kaiken vastuun ja tuottamaan tuloksia, tarvitaan eri tyyppistä ohjausta, joka tukee ja auttaa ihmistä. (Keskinen ym. 2005, 87.) Nykypäivän oppijat pitävät haasteista, vuorovaikutteisuudesta ja mahdollisuuksista kehittää strategioita. Koulutusten pelillistäminen mahdollistaa näiden näkökulmien kohtaamisen, tuottamisen ja välittömän palautteen. Tulevaisuuden e-koulutuksilta odotetaan jännittävää sisältöä ja vahvaa vuorovaikutteista ympäristöä, minkä vuoksi käyttäjät pysyvät aktiivisina ja odottavat jatkuvia parannuksia. (Kapp, Blair & Mesch 2014, 79.)



Yksi pelillistämisen tärkeimmistä ominaisuuksista on tarinankerronta. Tosielämän tilanteiden kertominen ja kuvaaminen, missä oppija voi olla aktiivinen osallistuja, tekee vuorovaikutustason korkeaksi. Simulaatiot ovat hyvä keino sisällyttää tieto ja taito aitoihin tosielämän tunteisiin. Koska vuorovaikutteisuus on oppimisen kannalta yksi tärkeimmistä sitoutumis- ja motivaatiotekijöistä, voidaan e-koulutus pohjaan pelillisyyttä lisäämällä parantaa menestystä. (Kapp ym. 2014, 132-141.)

Selkeä ja hyvin mietitty koulutusstrategia voi vähentää hyväksymisen hajanaisuutta e-kouluttamista kohtaa. (Singh & Hardaker 2014, 111.) Singh (2014, 111.) korostaa, että ilman viestintää ja selkeää näkemystä on hyvin todennäköistä, että epäröivät asiakkaat eivät ymmärrä e-koulutustoimintaa ja sen päämääriä. Asiakas voi ajatella negatiivisesti e-koulutuksesta, riippumatta heidän henkilökohtaisista eduistaan ja uusista mahdollisuuksista, joita vain e-koulutus tarjoaa.

## 6.1 E-koulutus

Tieto- ja viestintäteknikan kehittyminen viime vuosikymmenten aikana on muuttanut elämää eri osa-alueilla kaikkialla maailmassa, kuten myös koulutuksen alalla. Informaatio- ja viestintäteknologioiden kehittyminen ja digitalisoituminen synnyttävät myös jatkuvasti haasteita kouluttamiseen. Kun teknologia kohtaa oppimisen voidaan puhua verkkopedagogiikasta. Usein se voidaan rajoittaa verkkokursseihin ja web-oppimiseen kuten seminaareihin. (Saarinen 2002, 14-15.)

Jo 2000-luvun alussa on todettu, että uudet sukupolvet tulevat käyttämään aktiivisesti mediaa ja laajakaista nettiä. Aktiivinen teknologian käyttö lisää internetsovelluksien suosiota ja vuorovaikutteista multimediaa, sekä mobiileja sovelluksia. (Saarinen 2002, 15.) Tästä hyvänä esimerkkinä kauneusalalla alati lisääntyvät mobiilisovellukset kuten confessionofahairstylist, joka on parturi-kampaajan kehittämä helppokäyttöinen sovellus. Tällaisesta sovelluksesta kuluttaja löytää erilaisia kampaustutoriaaleja, julkisuudesta tuttujen hiusartistien haastatteluita sekä lisämaksusta monia muita lisämateriaaleja.

Koska kauneusala on osa muotia, se muuttuu koko ajan. Ajankohtaisesti mukana tulevat myös koulutukset. Koulutuksista pyritään tekemään sosiaalisen median kautta live-lähetyksiä, jolloin markkinointi on kokonaisvaltaisempaa ja näkyvämpää. Koulutusvideot netissä pohjautuvat tuotetietouteen ja jokaisella yrityksellä on omat tuotebrändit, sekä videotutoriaalit. Sosiaalisen median käyttö ja erilaiset mobiilisovellukset tekevät tiedon löytämisestä helppoa. Etenkin omien kanavien (Instagram, Facebook, Snapchat) markkinointi ja edustaminen on tehty helpoksi. E-kouluttamisessa keskitytään täysin videoiden sisältöön ja laatuun. (Mullin 2013, 67.) Kauneusalalla on totuttu kouluttautumaan ja oppimaan tekemällä, joten mobiilisovellusten ja tutoriaalien suosio on kasvanut hitaasti, mutta varmasti.

Yritysten eri osa-alueita mukautetaan perinteisestä koulutusjärjestelmästä virtuaalisiin järjestelmiin, jopa odottamattomilla aloilla. Tämä teknologian vallankumous on mullistanut myös koulutusten suuntaa. (Dominici & Palumbo 2012, 87.) E-koulutuksen ajatus on syntynyt jo 1920-luvulla, jolloin ensimmäinen testauskone luotiin. Muutaman vuosikymmenen hitaan edistymisen jälkeen 70-luvun ja 90-luvun välillä koettiin suuri muutos, henkilökohtaiset tietokoneet ja WWW:n kasvu. Ensimmäiset koulutusmateriaalit CD-ROM-levyiltä ovat kehittyneet nykypäivään asti lähes muuttumattomina. (eLearning 101: a practical guide 2016, 6.)

E-oppiminen on oppimista, joka tapahtuu elektronisella laitteella ja viittaa oppimistoiminnan tapahtumiseen verkossa. Monet yritykset ovat ottaneet e-oppimisen osaksi koulutusalojensa, koska se säästää aikaa ja on hyvin saatavilla, etenkin globaaleille yrityksille. E-koulutuksen avulla voidaan tarjota materiaalia, kun oppija tarvitsee sitä ja sisältö voidaan räätälöidä tiettyjen ryhmien erityistarpeisiin. (eLearning 101: a practical guide 2016, 7.)

E-kouluttaminen voi olla hyvin tarkkaa ja suunniteltu tietylle oppimisryhmälle tai sisällöltään jopa muunnettu yksilöllisesti. Tämä tuo henkilökohtaista kosketusta oppimiseen, jota ei aina voida saavuttaa, kun koulutustilaisuus on suunnattu suurelle oppimisryhmälle. Se voi laajentaa oppimisen mahdollisuuksia ulkopuolisen työn tukemiseen osaksi urakehitystä ja edistää itsenäistä oppimista. (Mullin 2013, 81.) Oppimisen laatua voidaan jopa parantaa, kun tekniikka on tarjonnut käyttöön virtuaaliympäristöt. Virtuaaliympäristöt voivat jäljitellä aitoa oppimisympäristöä. Joissakin tilanteissa e-oppimisympäristö voi olla jopa parempi vaihtoehto ja saavutettavissa vain virtuaalisti. (Becker, Newton & Sawang 2013, 213-214.)

Sosiaalisella medialla on suuri potentiaali kasvaa koulutusten kannalta ja löytää uusia opettamistapoja ja toimivuutta tulevaisuudessa. Monet kouluttajat ja koulutettavat käyttävät jo päivittäin sosiaalista mediaa oman henkilökohtaisen profiilin sekä työprofiilin merkeissä. Koska toimintatapa on tuttu, olisi kouluttajien helppo siirtyä myös kouluttamaan sosiaalisen median puolelle luomalla uusia tyylejä jakaa tietoa ja olla esillä. Tieto ei ole enää vaikeasti saatavaa vaan päinvastoin, ihmisillä on tiedon ylikuormitusta. Tämän vuoksi kouluttajana ja ammattilaisena on suuri vastuu tietää hyvin oma alansa ja oppi, jota kouluttaa eteenpäin. (Joosten 2012, 50-52.)

Kauneusalan ammattilaiset vaativat koko ajan enemmän koulutuksia, kun kuluttaja-asiakkaiden vaatimukset kasvavat. Yhä useampien brändien tulisi löytää tuottoisa tapa, kuinka vastata tähän kysyntään. Viime vuosina suurien brändien perässä on myös suomalaisia maahantuontiyrityksiä lähtenyt mukaan nykyajan maailmanlaajuiseen e-koulutussuuntaukseen. Tämä tulee varmasti lisäämään heidän suosiotaan ja näkyvyyttään alan ammattilaisten keskuudessa.

Uusien asiakassuhteiden luominen, tuotteiden esittely ja oman markkinoinnin laajentaminen ovat vain muutamia etuja, joita e-koulutus tarjoaa. Monet e-koulutus sovellusalustat vaativat rekisteröitymisen, jotta koulutettava pääsee avaamaan materiaaleja. Usein yritysten nettisivuilla on materiaalia sekä alalla toimiville että kuluttajille. Tämä lisää myös markkinoinnin asemaa e-koulutuksessa. (Mitchell 2003, 9.)

E-kouluttamisen hyödyt kauneusalalla ovat esteettömyys, alhaiset kustannukset ja mahdollisuus yksilöllistää materiaalia ja näin maksimoida edut. Internet-pohjainen koulutus eli e-koulutus on usein ilmaista tai jaettu erilaisiin hintapaketteihin. Etenkin pienille yrityksille, joiden sijainti voi vaikeuttaa koulutuksissa käyntiä, voi e-koulutus olla ainoa vaihtoehto. Erityisesti suuret maat ja pitkät välimatkat saattavat aiheuttaa niin suuria kuluja, ettei kouluttautuminen ole kannattavaa. (Mitchell 2003, 9.)

## 6.2 Kouluttajana verkossa

Kauneusalalla kouluttautuminen on usein työperäistä. Työntekijät oppivat ja kehittävät ammattitaitoaan todellisessa työympäristössä. Kauneusalalla tietokoneverkko on suhteellisen pieni ja useilla ammattilaisilla ei ole teknistä osaamista. Kauneusalalla pienimmät salongit kokevat e-kouluttautumisen esteeksi ajan ja rahan puutteen. Yrittäjät ajattelevat e-oppimisen vievän liikaa aikaa pois asiakaspalvelusta ja kassavirrasta. Kokeneemmat kauneusalan ammattilaiset ajattelevat olevansa ”liian vanhoja” oppimaan ja käyttämään e-oppimisympäristöjä. Asenteet vaikuttavat negatiivisesti e-koulutusten hyväksymiseen ja työnantajat voivat kieltää mobiililaitteiden käytön työaikana. (Mullin 2013, 67.)

Yksi e-kouluttamisen vahvuuksista on se, että se helpottaa itseohjautuvaa tai ohjaajan johtamaa koulutusta ja kouluttaja kykenee kokoamaan erilaisia mediarakenteita kuten tekstiä, kuvaa, animaatiota, videota ja ääntä. (Donnelly, Benson & Kirk 2012, 11.) E-koulutuksen positiiviset argumentit ovat ”juuri ajallaan” ja ”juuri minulle”. Nämä tarkoittavat sitä, että materiaali on aina saatavilla ja lataamisen jälkeen käytössä pidemmän aikaa.

Verkko-oppimista voidaan käyttää laajalti tarjoamaan erilaisia kokonaisuuksia ja oppimisen tilaustarpeita. Tämä vähentää perinteisen koulutuksen kysyntää. Koulutusten tarjoajat kykenevät vastaamaan monipuolisemmin erilaisiin oppimistarpeisiin sekä kaventamaan kuilua eri alueiden välillä ja kansakunnissa. Verkko-oppiminen kasvaa koulutusmenetelmänä, koska se antaa valtaa käyttäjälle. Käyttäjä voi vapaasti valita kurssin, joka vastaa sisällöltään parhaiten juuri hänen vaatimuksiaan. Käyttäjä ei ole rajoitettu maantieteellisten, fyysisten tai taloudellisten rajoitusten vuoksi. (Dominici, Palumbo 2012, 88-89.)

E-koulutusta voidaan myös hyödyntää monimuotoisella kouluttamisella. Monimuotoisella kouluttamisella tarkoitetaan e-kouluttamisen sekä kasvotusten käytävän kouluttamisen

yhdistämistä. Tämän kaltainen kouluttaminen hyödyntää online- ja offline-oppimisen parhaat menetelmät, jotka täydentävät toisiaan. Sekoitettua oppimista voidaan kutsua myös ”hybridi” oppimiseksi; se antaa mahdollisuuden ottaa parhaat puolet molemmista menetelmistä ja luoda innostava kokemus oppijoille. (Jenkins 2016.) Tehokas sekoitettu kouluttaminen on monen näkökulman joukko ja saattaa tuntua monimutkaiselta menettelyltä. Kuitenkin hyvin suunniteltuna ja toteutettuna se voi tuoda useita etuja koulutukseen. Se on kustannustehokasta, se lisää oppijoiden motivaatiota ja kommunikaatiotaitoja ja voi olla hyvin yksilöllistettyä. (Hunt 2016.)

Suosituin ja perinteisin e-koulutus pohjautuu tiedon hankkimiseen esitysten kautta. Microsoft PowerPoint on yksi markkinoiden suosituimmista e-koulutuksen työkaluista ja sitä käytetään e-koulutusohjelmissa niin pienissä kuin isoissakin yrityksissä. PowerPointin grafiikka- ja animaatio-ominaisuudet ovat erittäin helppokäyttöisiä ja kustannustehokkaita verrattuna muihin online-koulutusohjelmiin. (Bozarth 2013, 16.)

Erittäin tyypillisiä verkko-oppimisen ominaisuuksia ovat videoleikkeet, jotka osoittavat tehtävän vain lyhyessä ajassa. Se on helposti saatavilla aina kun käyttäjä sitä tarvitsee. Verkkoalustat ovat kehittyneet paljon ja grafiikan edistyminen sekä mahdollisuus tallentaa materiaalia ovat tehneet verkko-oppimisesta tehokkaampaa. Tehokkuus luo vuorovaikutteisemman ja yksilöllisen oppimispolun käyttäjälle. Lopuksi teknologian kehitys luo käyttäjälle mahdollisuuden monimuotoiseen oppimiseen. Verkkoalustojen avulla oppija voi olla vuorovaikutuksessa asiantuntijoiden, kuten kouluttajien kanssa ja seurata heidän kanssaan edistystä ja tulosten parantamista. (Rosen 2014.)

Webinaarit ovat online-vuorovaikutteisia kokouksia, kuten esityksiä, seminaareja tai luentoja, jotka pidetään verkossa. Kouluttaja voi välittää tietoa osallistujille ääni-, video- tai esitysohjelmalla, kuten Microsoft PowerPointilla. Riippuen webinaarin tyypistä, se voi tarjota mahdollisuuden tauottaa osallistujien vuorovaikutusta kysymällä kysymyksiä tai etsiä lisää näkökulmia esitettävään aiheeseen. Webinaaria voidaan tarkastella tietokoneelta, tabletilta tai älypuhelimesta ja ne voivat tavoittaa satoja reaaliaikaisia käyttäjiä yhdellä istunnolla. Tämän vuoksi webinaarit ovat hyvin tehokas tapa kouluttaa, jakaa tietoa ja verkostoida ihmisiä. (Study.com 2016.)

Tuki on tärkeässä asemassa e-kouluttamisen hyväksynnässä ja motivaatiossa niin hallinta- kuin teknisellä tasolla. Koulutusta tarjoavien yritysten, kuten maahantuonnin tarjoama tuki ei tarkoita pelkästään resursseja vaan myös roolimallina toimimista. Yritysten on pohdittava uusia koulutustapoja ja etsittävä ideoita monipuoliseen kouluttamiseen. Kouluttajalle sekä oppijalle on tärkeää löytää tekninen tuki, jotta e-koulutusohjelman käyttö on mahdollisimman helppoa ja vaivatonta. Tekninen tuki on tärkeä tekijä e-koulutuksessa ja lisää sopeutumista nykyajan koulutustoimintaan. (Singh & Hardaker 2014, 111-113.)

Donelly (2012, 4) kuvailee e-kouluttajan olevan ihmisen vuorovaikutuksen ja viestinnän tuki mallintamalla, jakamalla ja rakentamalla tietoja ja taitoja. Tekninen tuki voidaan järjestää esimerkiksi e-tutoroinnilla tai e-mentoroinnilla. Tekninen tuki on erittäin tärkeää kauneusalan kaltaisissa työympäristöissä, joissa laaja teknologian käyttö ei ole tyypillistä.

## 7 Natcos Oy:n koulutustarjonta

Natcos Oy:n koulutuskalenteri keväällä 2019. Tarkemmat tiedot koulutuksista Natcos Nordic nettisivuilta. Minna Oey on Natcos Oy:n koulutusvastaava.

<p>ESSE HOITOLAHOIDOT - kertauskurssi</p> <p>1.4.2019 klo 10-17</p> <p>Kouluttaja: kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>	<p>ESSE PROBIOTIC SKINCARE -hoitokonsepti</p> <p>13.-14.11.2018 /</p> <p>14.-15.1.2019 / 4.-5.3.2019 /</p> <p>8.-9.4.2019</p> <p>Kouluttajat: estenomi Maria Varon ja kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>
<p>ESSE ROSACEAN JA AKNEN HOIDOSSA</p> <p>3.4.2019 klo 10-17</p> <p>Kouluttajat: estenomi Maria Varon ja kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>	<p>ESSE TÄYDENNYSKOULUTUS;</p> <p>IHON MIKROBIOMIA TUKEVAT KASVIUUTTEET JA ÖLJYT</p> <p>6.2.2019 klo 10-16</p> <p>Kouluttaja: estenomi, kosmetiikan ja erityisesti luonnonkosmetiikan kemian asiantuntija Maria Varon.</p>
<p>ESSE ATOOPPISEN JA ERITYISHERKÄN IHON HOIDOSSA</p> <p>2.4.2019 klo 10-17</p> <p>Kouluttajat: estenomi Maria Varon ja kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>	<p>AROMATERAPIA JA KEHON HEIJASTEPISTEET KOSMETOLOGIN TYÖVÄLINEENÄ</p> <p>28.2.-1.3.2019 klo 10-17</p> <p>Kouluttajat: estenomi Maria Varon ja kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>

<p>ESSE TÄYDENNYSKOULUTUS VARTALOHOIDOT</p> <p>4.-5.2.2019 klo 10-17</p> <p>Kouluttaja: kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>	<p>PROVIDA DE-STRESS</p> <p>KUKKATIPPAHOITOKOKONAISUUS</p> <p>11.-12.2.2019 klo 10-17</p> <p>Kouluttajat: estenomi Maria Varon ja kosmetologi Johanna Joutsenniemi.</p>
<p>UUTUUS</p> <p>KAÉ ARGATHERAPIE - HOITOLAHOIDOT</p> <p>16.1.2019 klo 10-18</p> <p>19.3.2019 klo 10-18</p> <p>Kouluttaja: kosmetologi Johanna Joutsenniemi</p>	<p>PROVIDA ORGANICS -PERUSKOULUTUS</p> <p>Ehdota sinulle sopivaa koulutusaikaa.</p> <p>Räätälöimme sen tarvittaessa.</p>

Taulukko 5 Natcos Nordic Koulutuskalenteri kevät 2019 (Natcos Nordic)

Natcos Nordic on luonnonkosmetiikkaan erikoistunut maahantuontiyritys. He korostavat osaamistaan luonnonkosmetiikan, ihon ja sen toimintojen ja tarpeiden aihealueilla. Natcos Nordic nettisivuilta löytyy reaaliaikainen koulutuskalenteri tulevista koulutuksista. Koulutukset ovat suunnattu kauneusalan ammattilaisille. Koulutuksissa käydään läpi tuotesarjoja ja/tai hoitoja teorian ja käytännön tasolla. Natcos Oy:n maahantuomia ja markkinoimia sarjoja ovat: Hyvän Olon Maailma, Mádara Cosmetics, Esse Probiotic Skincare, Mossa Cosmetics, Simply Gentle Organic, Sante Naturkosmetik, Logona, Sophie La Girafe Cosmetics, Biosolis, Taoasis, La-boratoire Du Haut-Ségala, Provida Organics, Khadi, Earth Minerals, Whamisa sekä Natural Goods Company.

### 7.1 Kouluttajan haastattelu

Laadullinen tutkimus on perusteltua, kun tutkittavasta ilmiöstä ei ole riittävästi aikaisempaa tietoa ja aiheesta halutaan saada laajempi käsitys. Laadullinen lähestymistapa etsii yhtäläisyyksiä, säännönmukaisuutta ja eroja, jotta saadaan laajempi kuva tutkittavasta ilmiöstä. (Denzin & Lincoln 2005, 5.) Laadullinen aineisto on pelkistettyä aineistoa ja ilmaisultaan tekstiä. Haastattelun avulla päästään lähemmäs tutkittavaa aihetta ja tutkittavien näkökulmaa. (Eskola & Suoranta 2001, 13-15.) Kouluttajan haastattelu tehtiin laadullisena haastattelututkimuksena. Haastattelu oli tyypiltään teemahaastattelu. Haastattelulla pyrittiin tiivistämään aineisto selkeään muotoon ja luomaan kuvaileva kokonaisuus kouluttajana toimimisesta kauneusalalla. Haastattelu kertoo kouluttajan kokemuksista ja käsityksistä nykyajan työelämässä.

Tavoitteena haastattelussa on selvittää haastateltavan ajatukset. Haastattelu voidaan ajatella keskusteluna, joka tapahtuu tutkijan aloitteesta ja hänen johduksellaan. Teemahaastattelu sisältää etukäteen määritetyt aihepiirit ja teema-alueet, joista muodostetaan kysymykset (Liite 1). Teemahaastattelu on muodoltaan avoin ja kysymykset eivät ole tarkka muotoisia. Teemahaastattelun avulla vastaaja pääsee keskustelemaan vapaamuotoisesti ja kerättyä materiaalia voidaan ajatella vastaajien omaksi puheeksi. Teemahaastattelussa käytettävät teemat kuitenkin takaavat yhteiset keskustelun aiheet tutkijan kanssa. (Eskola & Suoranta 2001, 85-87.)

Kouluttajan näkökulmaa aiheesta kertoo aikaisemmin useita vuosia Natcos Oy:lla toiminut kouluttaja Maria Varon. Nykyään Maria toimii freelancerina ja tekee kouluttamisen ohella myös muita töitä. Koulutuksia hän kuitenkin pitää säännöllisesti noin parin viikon välein. Koulutukset tapahtuvat maahantuojien tilauksesta kauneudenhoitoalan ammattilaisille sekä alan opiskelijoille. Maria pitää myös luentoja esimerkiksi oppilaitoksissa aiheenaan luonnonkosmetiikka ja holistinen ihonhoito.

Koulutukset pohjautuvat usein tiettyyn suunnitelmaan ja koulutuksia toivotaankin tietyistä aihealueista, kuten luonnonkosmetiikasta tai iho-ongelmien hoidosta, tai vastaavasti tietyistä tuotesarjasta ja sen käyttämisestä raaka-aineista. Maria kertoo suunnittelevansa jokaisen koulutuksen tapauskohtaisesti ja tuotesarjojen koulutuksissa hän hyödyntää brändien omia materiaaleja. Jos koulutuksia tilataan samasta aiheesta useita kertoja, hän käyttää jo aikaisemmin suunnittelemaansa valmista koulutusmateriaalia. Tuotesarjoilta Maria toivoi lisämateriaalia kouluttamisen tueksi koskien raaka-ainetietoja ja niiden prosessointia. ”Erityisesti luonnonkosmetiikasta asiakkaat haluavat tietää hyvin yksityiskohtaisia tietoja, kuten esimerkiksi, mistä tuotesarjan hyaluronihappo on peräisin jne.” Maria pohtii.

Maria kouluttaa pääosin luentomuotoisesti, mutta antaa usein oppimisen tueksi myös ryhmätehtäviä. Välineinä hänellä on PowerPoint-esitys ja tulosteet. Joskus hän saattaa käyttää myös videoita. Haastattelin Mariaa myös e-koulutuksen tiimoilta ja kuinka paljon hänen mielestään e-kouluttaminen eroaa perinteisestä koulutusmallista. Maria vastaa: ”E-koulutuksessa (mikäli se ei ole live-webinaarina) on tyypillisesti kysymyksiä opiskelijalle oppimisen tueksi. Vuorovaikutus voi olla hieman erilaista, jos kontaktointi reaaliajassa ei ole mahdollista. Tällöin jatkokysymysten ja keskustelun mahdollisuus voi olla puutteellista.”

E-kouluttamisen haasteeksi Maria painottaakin kouluttajan ja koulutettavan välisen vuorovaikutuksen. Vuorovaikutus voi tuntua oppijasta haasteelliselta reaaliaikaisen keskustelun puutteen vuoksi. Hän painottaa, että koulutuksissa ihmisten välinen kohtaaminen ja jaettu kokemus ovat toisenlaisia ja tarkentaviin kysymyksiin oppija saa vastauksen heti. Marian vahvuuksia kouluttajana ovat pitkä kokemus ja ammattitaito, sillä hän pitää erityyppisiä koulutuksia eri toimijoille. Onnistuneimmiksi kokemuksiksi hän listaa ne

koulutukset, missä koulutettavat antavat suoraa palautetta. Hän arvostaa myös hyviä keskusteluita, joita koulutuksissa syntyy ja toteaakin näiden syventävän oppimista. Käytännössä hyväksi havaitsemat keinot onnistua koulutuksissa ovat Marian mielestä leppoisan tunnelman luominen, niin että jokainen osallistuja kokee olevansa tervetullut sekä selkeä koulutusmateriaali kouluttamisen tukena. Suunnitelmallisuus antaa myös tilaa keskusteluun ja mahdollisiin kysymyksiin.

Maria kertoo saavansa pääosin positiivista palautetta koulutuksista ja toteaakin että paras palaute on tietenkin se, että asiakas tilaa hänet uudestaan. Kehittämisen kohteiksi hän kuitenkin nostaa materiaalin tuottamisen ja kuvituksen, sekä e-koulutuksen mahdollisuudet. Maria pohtii myös esiintymistäidon olevan alati kehitettävä asia. Hän haluaisi lisätä koulutusten tueksi huumoria tai mielenkiintoista kuvitusta sekä videoita. Lisämateriaali auttaa oppimista ja kehittää koulutuksia.

Kouluttamisen varjopuolena Maria kokee jatkuvan matkustelun. Työ ei itsessään ole stressaavaa mutta jos aikataulu esim. materiaalin valmisteluun on liian tiukka, se aiheuttaa stressiä. Hän kokee kuitenkin, että kouluttaessa oppii samalla itsekkin, koska oppijat ovat aina hieman erilaisia ja esittävät myös erilaisia kysymyksiä. Aiheiden vaihdellessa löytää itsellekin uusia tutkimisen ja kiinnostuksen kohteita. Maria kokee, että kouluttaminen ja kouluttautuminen ovat paras tapa pysyä alalla ajanhermolla.

## 7.2 Perehdytyskansio hiusalan ammattilaisille

Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena on käytännön toiminnan ohjeistaminen, opastaminen, toiminnan järjestäminen tai järjeistäminen ammatillisessa kentässä. Työ voi olla esimerkiksi käytäntöön suunniteltu ohjeistus, ohje tai opastus kuten perehdyttämispas. (Liite 2) Toiminnallinen opinnäytetyö voidaan rakentaa myös tapahtuman toteuttamisen kautta, kuten messuosaston järjestäminen tai oppitunnin pitäminen oppilaille. Toteutustapa voidaan ajatella kohderyhmän mukaan. Ammattikorkeakoulun toiminnallisessa opinnäytetyössä tärkein tavoite on käytännön toteutuksen ja raportoinnin yhdistymien tutkimusviestinnän keinoin. (Vilkkä & Airaksinen 2004, 9-10.)

Tässä työssä toiminnallinen opinnäytetyö tarkoittaa opinnäytetyöprosessia, jonka toiminnallisessa osuudessa koottiin perehdytyskansio hiusalan ammattilaisille. Tämän opinnäytetyön toiminnallisen osuuden on tarkoitus perehdyttää Natcos Oy:n uudet asiakkaat yrityksen tarjoamiin tuotteisiin ja niiden mahdollisuuksiin. Perehdytyskansio lähetetään ensimmäisen tuotetilauksen yhteydessä ja on saatavilla myös netistä natural goods companyn verkkokaupasta. Perehdytyskansio kertoo selkeän kuvauksen natural goods companyn tarjoamista hiustenhoitotuotteista ja yleistä tietoa kasvivärjäyksestä.



Kohdeyrityksen ohjeistus oli koota selkeä ja yksinkertainen perehdytysmateriaali natural goods companyn tarjoamista hiuskosmetiikkatuotteista sekä kasviväreistä. Perehdytyskansiota varten käytiin palavereja, sekä keskustelua sähköpostitse. Alkuun materiaali suunniteltiin koulutusten tueksi, mutta kohdeyritys toivoi selkeämpää katalogimaista asetelua, jotta materiaalia voitaisiin jakaa laajemmalle yleisölle myös tilausten yhteydessä. Ajatuksena oli, että materiaalia voidaan hyödyntää ja syventää tulevaisuuden koulutuksissa hiusalan ammattilaisille.

Toive perehdytysmateriaalin kaltaisesta työstä mahdollistaisi tuotemyynnin helpottamisen myös koulutusten yhteydessä ja kouluttajan olisi helppo kertoa natural good companyn tarjoamat tuotevalikoimat. Materiaalin sisältöä muutettiin selkeämmäksi ja ylimääräinen ns. koulutus pohjainen materiaali poistettiin, kuten syvempi teoria kasviväreistä. Materiaalin kokoamisen avuksi kohdeyritys lähetti aikaisempia koulutusmateriaaleja. Työn edetessä natural goods companyn nettikauppa oli suurena apuna materiaalin selkeyttämisessä ja tuotetietojen kirjaamisessa.

Perehdytyskansion nimeksi tuli natural goods company hiuskosmetiikka. Perehdytyskansio sisältää brändit khadi, sante, logona sekä yleistä tietoa kasviväreistä.

### 7.3 Perehdytyskansion sisältö

Perehdytyskansiossa on yhteenveto jokaisesta natural goods company verkkokaupan tarjoamasta hiuskosmetiikan tuotelinjasta. Khadi-tuotteet. Tuotteet on valmistettu yhteistyössä intialaisten Ayurveda-lääkäreiden ja ammattilaisten kanssa. Ainesosina on käytetty perinteisiä intialaisia lääkeyrtejä, jotka viljellään sertifioituilla luomutiloilla Intiassa tai kerätään villiviljelmiltä luonnosta. KHADI-tuotteilla on saksalainen BDIH-luonnonkosmetiikkasertifiointi. Khadin tuoteperheestä perehdytyskansiossa käydään läpi puhdistustuotteet, kuten jauheet, shampoot, hoitoaineet, öljyt ja kasvivärit. Shampoot on lajiteltu erikseen hiuspohjan hoitoon tarkoitettuihin erikoishampoiisiin sekä perinteisiin puhdistustuotteisiin. Khadi tarjoaa ammattilaisille omat kasvivärit ja tuotepakkaukset löytyvätkin suuremmissa ammattilaiskoissa. Tällöin ammattilaisen on taloudellisempaa käyttää säästöpakkauksia päivittäisessä työssä. Perehdytyskansiossa löytyy myös khadin oma värikartta kasviväreille.

Sante-tuotteet. Santen tuotteet sisältävät ihoa hoitavia kasviöljyjä ja antioksidantteja. Lähes kaikilla tuotteilla BDIH:n ja NaTrue:n sertifikaatit. Tuotteilla on maltilliset tuoksut, jotka tulevat kasviuutteista ja eteerisistä öljyistä. Sopii useimmiten myös tuoksuyliherkille. Santen tuoteperheestä käydään läpi perinteiset puhdistustuotteet, kuten shampoot ja hoidot sekä erikseen koko perheelle sopivat miedot pesutuotteet. Luonnonkosmetiikka ajatellaan usein voimakastuoksuiseksi eteeristen öljyjen vuoksi. Kohdeyrityksen toive oli korostaa koko

perheelle soveltuvia tuotteita, joten tuotteet koottiin omaan kategoriaan. Santella on myös eriteltyinä hiuspohjan hoitoon tarkoitettut omat tuotteet, hoitoaineet sekä muotoilutuotteet.

Logona oli tuotesarjoista perinteisin ja hellävaraisin. Logonan tuotteet ovat luonnonkosmetiikan sertifioituja tuotteita ja mietojen tuoksujen vuoksi sopivat loistavasti koko perheelle, päästä varpasiin. Perehdytyskansiossa logonan tuoteperheestä käydään läpi puhdistustuotteet, hiuspohjan hoitoon perustuvat tuotteet, hoitoaineet ja eroavaisuutena muihin sarjoihin hiuksia sävyttävät shampoot.

Vaikka koulutusmateriaali sivuutettiin kohdeyrityksen pyynnöstä ja toiveena oli enemmän perehdytyskansion kaltainen kansio hiuskosmetiikasta, kasviväriteoriaa koskeva osuus päätettiin jättää. Perehdytyskansio sisältää kasvivärit, joten kasvivärien edut ja hyödyt kampaajalle koettiin hyödyllisiksi. Kasviväriteoriassa sivuutetaan synteettisten ja kasvivärien eroja sekä kasvivärien raaka-aineita.

Työ eteni hyvin suunnitelmien muutoksista huolimatta. Työ koottiin Microsoft Word ohjelmiston avulla. Tuotteiden koonti aiheutti haastetta natural goods company verkkokaupan vuoksi. Verkkokaupan kuvien siirtäminen word-tiedostoon ei onnistunut ja tekstit sisälsivät paljon kirjoitusvirheitä. Kun kaikki tarvittavat tiedot oli siirretty word-pohjalle, oli materiaalin selkeyttäminen helpompaa. Aluksi toiveena oli pakettihintojen laskeminen Natcos Oy:n ammattilaisasiakkaille, mutta natural goods company verkkokaupan muutosten vuoksi alennukset jätettiin pois.

Perehdytyskansion kaltaista materiaalia hiusalan ammattilaisille ei ole ollut, jonka vuoksi uusi materiaali tuli Natcos Oy:lle heti käyttöön. Materiaalin luominen oli tarpeellista ja ajankohtaista. Materiaalia luodessa huomioitiin Natcos Oy:n kouluttajan toiveet ja natural goods companyn ideologia. Perehdytyskansio auttaa erottamaan tuotesarjat toisistaan ja asiakasta hahmottamaan natural goods companyn tarjoaman laajan tuotevalikoiman myös hiusalan ammattilaisille. Perehdytyskansio on hyödyllinen niin kohdeyritykselle kuin kohderyhmälle.

Opinnäytetyön olennaisin osa on koulutusten kehittäminen, johon kohdeyritys saa apua opinnäytetyön teoreettisesta osuudesta. Tuotettu perehdytyskansio vaati vahvaa osaamista hiusalan eri tuotteista, jolloin tuotteet sai koottua helposti erilaisiksi ryhmiksi toimintaperiaatteiden mukaan. Pystyin tuottamaan kohdeyritystä sekä kohderyhmää, hiusalan ammattilaisia hyödyttävän tietopaketin. Perehdytyskansio pohjautui jo aikaisemmin saatuihin tuotetietoihin sekä omaan osaamiseen hiusalan ammattilaisena.

## 8 Päätelmät

Kouluttaminen tehtävänä on lähtökohtaisesti haastavaa, sillä se vaatii kouluttajalta syvällistä osaamista ja ammattitaitoa aiheesta. Koulutusten sisällöntuotto ja tekeminen vaativat paljon

aikaa ja ovat hyvin asiakaskohtaisia. Haasteena koulutusten suunnittelussa ovat laaja asiakaskunta ja eri kokoiset yritykset. E-koulusta ja sen yleistymistä olisi hyvä hyödyntää aiheesta riippumatta.

Kohdeyritys voisi lisätä e-koulutusta nettikauppaan ja sosiaalisen median kanaviin. Jälleenmyyjille ja kauneusalan ammattilaisille kohdennetuissa sosiaalisen median kanavissa voisi tuotteista ja brändeistä olla esittelyvideoita tai webinaareja. Webinaareissa ja esittelyvideoissa toimintatapa noudattaisi konsultoinnin toimintatapoja. Koulutuskonsultoinnissa tuotteet esitellään ja osallistujia ohjataan tuotteiden oikeanlaisessa käytössä.

Nettikaupassa ammattilaisella voisi olla oma tili, jossa hän voisi liittyä e-koulutuksiin. E-koulutukset olisivat nettisivuilla tiettyinä ajankohtina ja auki määrääjän. Määräaikana osallistuva oppija voisi katsoa koulutuksen, milloin haluaa ja kuinka usein kokee tarpeelliseksi. E-koulutus pohjalla voisi olla myös oma keskustelualue kaikille alan ammattilaisille, jotka ovat kirjautuneet e-koulutus pohjaan. Keskustelualueen pohjalta voidaan hyödyntää fasilitointimenetelmiä ja jokaisella keskustelulla olisi oma aiheensa. Tietyin väliajoin kouluttaja voisi koota keskustelusta osallistujien ajatuksia ja toimintaehdotuksia ja koota niistä työpajan yhteenvetoja koko osallistujaryhmälle. Fasilitointi näkökulma sopii myös loistavasti suurempien palaverien ja esitysten pitoon.

Liikkeessä tai omassa yrityksessä tapahtuvien koulutusten suunnittelussa yrityksen kannattaa hyödyntää mentoroinnin toimintatapoja. Usein koulutukset muistuttavat coaching-menetelmää, mutta mentoroinnin henkilökohtaisuus ja vielä tiiviimpi koulutettavan ja kouluttajan välinen suhde voisivat tuoda koulutukseen lisäarvoa. Kouluttaja voisi palata vielä koulutuksen jälkeen sovittuna ajankohtana kokoamaan ajatuksia ja tuntemuksia koulutuksen toteutumisesta ja siitä, kuinka se on vaikuttanut oppijoiden yritystoimintaan. E-koulutukseen mentorointia voitaisiin lisätä tiettyihin aikoihin avoimella reaaliaikaisella chat-ikkunalla, jossa ammattilainen eli kouluttaja vastaa oppijan kysymyksiin ja on läsnä reaaliaikaisesti.

Yhteenvetona koulutusten sisältö ja tavoitteet vaikuttavat käytettävään koulutusmenetelmään. Kauneusalalla kannattaa hyödyntää eri menetelmiä, niin e-koulutusta kuin perinteisempää liikekohtaista koulutustakin. Yhdistelemällä ja olemalla aktiivinen voi yritys löytää tehokkaimman tavan olla läsnä ammattilaisten arjessa ja kouluttamisessa.

## 9 Pohdinta

Koulutus ja verkkopedagogiikka kehittyvät nopeasti ja tuovat haasteita kouluttajille. Tieto, jota oli kerätty ensimmäiseen teoriaosuuteen, tuntui vanhentuneelta, vaikka uudempaa luotettavaa tietoa esimerkiksi e-kouluttamisesta oli vaikea löytää. Kilpailu kauneusalalla on

kovaa ja kouluttamisen tärkeys on noussut yhä tärkeämmäksi. Ala muuttuu muodin mukana joka päivä ja sosiaalisen median vaikuttajat tuovat omat suuntauksensa asiakaskuntaan. Työn aikana havainnoin useiden kouluttajien lisänneen e-koulutuksia, webinaareja ja jopa yksityiset yrittäjät kauneusalalla ovat kehittäneet omia e-koulutuksia sovelluslustoille. Tämä kertoo hyvin siitä, miten paljon koulutusmaailma muuttuu. Ympäristöä on havainnoitava, teknologiaa analysoitava ja arviointia kuluttajista sekä kilpailijoista on tehtävä koko ajan.

Kauneusalan ammattilaiset haluavat kouluttautua yhä enemmän ja vapaammin ns. silloin kun juuri hänelle sopii. Kouluttajien valveutuneisuus ja laaja koulutusmenetelmien käyttö takaavat koulutusten suosion. Tästä todisteena sosiaalisen median kanavilla suositut webinaarit, nettivideot ja leikkeet, joita ammattilaiset kysyvät lähes päivittäin. Usein kysytään mistä löytää ohjevideoita, laadukkaita tutoriaaleja ja löytyisikö näitä materiaaleja myös suomeksi. Vaikka kouluttajalle tämä luo haasteita, mahdollistaa se uudenlaisen koulutusmaailman ja tuen ammattilaisille. Kouluttaja voi olla yhä monimuotoisemmin mukana koulutettavien arjessa ja työelämässä.

Etenkin suomalaisilla maahantuontiyrityksillä ja kouluttajilla on yhä paljon kehitettävää oikeanlaisen koulutusmenetelmän käytöstä e-kouluttamisessa. Voidaan kuitenkin ajatella, että oikea suunta kehittää koulutuksia on löytynyt. Yleisesti ottaen kouluttaminen kauneusalalla on todella ammattitaitoista ja muuttaa muotoaan koko ajan. Suomalaisten tottumukset laadukkaasta kouluttamisesta tuovatkin haasteen tehdä e-kouluttamisesta kaikin puolin yhtä ammattitaitoista ja laadukasta kuin perinteiset koulutukset. Kohdeyrityksen tulee ymmärtää ammattilaisten toiveet ja tottumukset sekä ymmärtää potentiaalisia asiakkaitaan, jotta se voi vastata heidän tarpeisiinsa. Maahantuojan näkökulmasta kaikki kauneudenhoitoalan ammattilaiset tulisi ottaa tasavertaisesti huomioon. Hiusalan ammattilaiset hakevat uusia tapoja palvella asiakkaitaan ja ekologisuus sekä luonnonkosmetiikka trendin myötä kiinnostus uudenlaisiin tuotteisiin on noussut. Tämän vuoksi luonnonkosmetiikan maahantuojilla kouluttaminen myös hiuskosmetiikan saralla vaikuttaisi positiivisesti maahantuojien tuotemyyntiin ja tunnettavuuteen.

Ajatuksena oli tehdä toiminnallisen osuuden, eli perehdytyskansion, lisäksi myös tutkimus kouluttajien ajatuksista e-kouluttamisen tuomiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin.

Valitettavasti tiukan aikataulun vuoksi haastattelun laajempi tutkimus ei onnistunut, ja lopulta työssä sivuutettiin vain lyhyesti kouluttajan näkökulmaa lyhyen teemahaastattelun avulla. Työn tavoitteita ja tarkoitusta vastaava teoriaosuus koettiin hyvin rajatuksi ja onnistuneeksi. Vaikka tutkimusta ei suoritettu, lyhyempää haastattelua sekä omaa kokemusta hyödyntämällä pystyttiin antamaan työtä tukeva tietoperusta.

Tulevaisuudessa kouluttajien tulee toiminnan kehittämisen ohella kiinnittää huomiota myös e-kouluttamisen toimivuuteen. Verkkoalustan käytön helppous ja mobiilinäkymän toimivuus

ovat avain asemassa, kun saatavilla on paljon materiaalia. Koulutuksiin osallistuvat ja tietoa etsivät ammattilaiset ovat yhä kärsimättömämpiä teknologian helppouden vuoksi. Teknologia lisää vaihtoehtoja, joten sisältöön ja etenkin videoiden laatuun kannattaa panostaa. Videot lisäävät mielenkiintoa ja niiden avulla koulutettavaa tietoa pystytään välittämään helpommin. Videot vaikuttavat laajemmin katsojan tunteisiin ja aisteihin, kuin perinteiset kuvat ja kirjoitukset. Videoiden avulla kouluttaja jää ihmisten mieliin ja tukee toiminnallaan myös edustamansa yrityksen brändiä. Jatkuvan verkostoitumisen kannalta kouluttajien kannattaa hyödyntää vaikuttajia, kehittää palveluita ja luoda virtuaalisia palveluita. Koulutuksen saatavuus ja verkkoalustojen käyttö lisäävät myös tuotemyyntiä ja tukevat yrityksen markkinointia.

## Lähteet

### Painetut

Alred, G. Garvey, B. Smith, R. 2000. Mentorointi. The customer service pocketbook. Jyväskylä : Inforviestintä Oy.

Becker, K. Newton, C. & Sawang, S. 2013. A learner perspective on barriers to e-learning. Australian Journal of Adult Learning.

Carlsson, M. & Forssel, C. 2017. Esimies ja coaching - Oivaltava coaching johtamisen työkaluna. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Denzin N. & Lincoln Y. 2005. Introduction. The discipline and practice of qualitative research. Teoksessa Denzin N. & Lincoln Y. (toim.) The Sage Handbook of Qualitative Research. 3rd edition. USA: Sage Publications, Inc.

Dominici, G. Palumbo, F. 2012. How to build an e-learning product: Factors for student/customer satisfaction. Business Horizon 56/2013. Elsevier Inc.

Dweck, C. Ph.D. 2006. Mindset - The new psychology of success. United States: Ballantine books trade paperback edition.

Eskola, J. & Suoranta, J. 2001. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Gummerus Oy.

Feldman, D. & Lankau, M. 2005. Executive Coaching: a Review and Agenda for Future Research. Journal of Management.

Harmaja, T. & Hellbom, K. 2007. Coaching -toimialan kehittyminen ja kasvu. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Helakorpi, S. 1999. Kouluttajan asiantuntijuus ja sen kehittäminen. Hämeenlinna: Opettajakorkeakoulun julkaisuja D:119.

Juusela, T. Lillia, T. Rinne, J. 2000. Mentoroinnin monet kasvot. Yrityskirjat. Jyväskylä: Gummerus.

Kapp, K. Blair, L. & Mesch, R. 2014. The gamification of learning and instruction fieldbook: ideas into practice. San Francisco: John Wiley & Sons, Inc.

Keskinen, S. Leimala, L. Romana, A. 2005. Työnohjaus, sparraus ja coaching esimiestyössä. Turku: Turun yliopiston täydennyskoulutuskeskus.

Kesti, M. 2013. Hiljaiset signaalit esimiestyössä. 1. Painos. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus 2013.

Kupias, P. Koski M. 2012. Hyvä kouluttaja. Helsinki: Sanoma Pro 2012.

Lankinen, P, Miettinen, A & Sipola, V. 2004. Kehitä osaamista - hyödynnä kokemusta. 1. Painos. Helsinki: Talentum Oy.

Luoma, M. & Salojärvi, S. 2007. Coachingilla menestykseen - Tulevaisuuden lupaavin johdon kehittämisen menetelmä. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Marckwort, A. 2007. Ole hyvä esiintyjä ja kouluttaja. 2. Painos. Maarianhamina: Mermerus Oy Ab.

Mullin, T. 2013. Cutting edge or cut loose? An exploration of apprentices' experiences of workplace e-learning. *Journal of Vocational Education & Training*. 65:1. 66-86.

Nummi, P. 2008. *Fasilitaattorin käsikirja*. Helsinki: EDITA.

Parviainen, T. & Valvio, T. 2013. *Onnistu kouluttaja: 7 askelta yleisön hurmioon*. 1. Painos. Helsinki: Kauppakamari.

PKT-säätiö. 2002. *Yritys ja konsultti. Liikkeenjohdon konsultointi pk-yrityksen voimavarana*. Helsinki: Sävypaino.

Pohjanheimo, E. 2007. *Valmennusprosessi ja roolit*. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Rope, T. 2006. *Menesty konsulttina Konsultoinnista kukoistavaa liiketoimintaa*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Singh, G. Hardaker, G. 2014. *Education + Training. Barriers and enablers to adoption and diffusion of eLearning*. Emerald Group Publishing Limited. Vol.56. No.2/3. 105.

Starr, J. 2008. *The Coaching Manual*. Great Britain: Pearson Education Limited.

Summa, T. Tuominen, K. 2009. *Fasilitaattorin työkirja*. Kehitysyhteistyön palvelukeskus Kepa ry.

Vilkkä, H. Airaksinen, T. 2004. *Toiminnallisen opinnäytetyön ohjaajan käsikirja*. Helsinki: Tammi.

Violainen, I. 2010. *Johdon coaching: Rajavetoja, taustateorioita ja prosesseja*. Väitöskirja. Lappeenranta: Lappeenrannan teknillinen yliopisto.

#### Sähköiset

Hunt, V. 2016. 5 Ways Blended Learning Benefits Corporate Training. *eLearning Industry*. Viitattu 21.05.2018. <https://elearningindustry.com/5-ways-blended-learning-benefits-corporate-training>

Jenkins, J. 2016. 8 Tips for getting right blend in blended learning. *eLearning Industry*. Viitattu 21.05.2018. <https://elearningindustry.com/8-tips-right-blend-in-blended-learning>

Natcos Nordic. Viitattu 07.11.2018. <http://www.natcosnordic.fi/>

Nilson, C. 2003. *How to Manage Training: A Guide to Design and Delivery for High Performance*. AMACOM Books. Viitattu 21.05.2018. <http://www.mfnco.com/elibrary/books/How%20to%20manage%20Training.pdf>

Mitchell, J 2013. *E-business and online learning: Connections and opportunities for vocational education and training*. Kensington SA: NCVER. Viitattu 07.05.2018. [https://www.ncver.edu.au/\\_\\_data/assets/file/0014/4802/nr1f05.pdf](https://www.ncver.edu.au/__data/assets/file/0014/4802/nr1f05.pdf)

Rosen, D. 2014. *eLearning Future: What Will eLearning Look Like in 2075?*. *e-Learning Industry*. Viitattu 08.05.2018. <https://elearningindustry.com/elearning-future-what-will-elearning-look-like-2075>

Study.com 2016. *What is Webinar? - Definition & Tools*. Viitattu 21.05.2018. <https://trivantis.com/downloads/ebooks/101/Trivantis-elearning101-eBook.pdf?filename=Trivantis-elearning101-eBook.pdf>

Viitattu 21.05.2018. <https://www.is.fi/yritys/natcos-oy/helsinki/2163118-6/>

Julkaisemattomat lähteet

Varon, M. 2018. Kouluttajan haastattelu 28.10.2018. Natcos Oy. Helsinki.



## Kuviot

Kuvio 1 Kouluttajan asiantuntijuuden neljä osa-aluetta (Helakorpi 1999, 53.) .....	9
--	---

## Taulukot

Taulukko 1 Koulutusmenetelmät.....	14
Taulukko 2 Mentoroinnin tyylit (Lankinen ym. 2004. 114.).....	16
Taulukko 3 Coaching prosessin tavoitteet (Pohjanheimo 2007, 48.).....	19
Taulukko 4 Yhteenveto fasilitaattorin työkaluista.....	23
Taulukko 5 Natcos Nordic Koulutuskalenteri kevät 2019 (Natcos Nordic) .....	30

## Liitteet

Liite 1: Haastattelurunko .....	44
Liite 2: Perehdytyskansio hiusalan ammattilaisille .....	45

## Liite 1: Haastattelurunko

### Haastattelurunko

1. Kuinka usein koulutat ja millaisia koulutustilanteet yleisesti ovat?
2. Ketä koulutat?
3. Pohjautuvatko koulutuksesi tiettyyn suunnitelmaan tai pyyntöön? Millaisia nämä ovat?
4. Käytätkö koulutuksissa valmista koulutusmateriaalia vai suunnitteletko jokaisen koulutuksen tapauskohtaisesti?
5. Kaipaisitko lisämateriaalia työsi puolesta koulutusten tueksi? Millaista materiaalia toivoisit enemmän?
6. Mitä välineitä ja millaisia opetusmenetelmiä käytät koulutustilanteessa?
7. Eroavatko e-koulutukset perinteisestä koulutusmallista? Kuinka paljon?
8. Mitkä asiat koet e-kouluttamisen suurimmiksi haasteiksi ja miksi?
9. Onko e-koulutus muuttamassa koulutusten luonnetta? Miten?
10. Mitä ovat omat vahvuutesi kouluttajana? Millaisia ovat olleet onnistuneet kokemukset kouluttajana?
11. Käytännössä hyväksi havaitsemasi keinot onnistua koulutuksissa?
12. Millaista palautetta olet saanut koulutuksiin osallistuvilta oppijoilta?
13. Mitkä asiat koet heikkouksina ja mitä kehittämisen kohteita sinulla on kouluttajana?
14. Pidätkö kouluttamisesta? Onko kouluttaminen mielestäsi stressaavaa?
15. Mitä kouluttaminen antaa sinulle ja omalle ammattialalle?

Liite 2: Perehdytyskansio hiusalan ammattilaisille

# **NATURAL GOODS COMPANY**

## **HIUSKOSMETIIKKA**

## Sisällys

Khadi.....	47
Puhdistustuotteet .....	47
Jauheet.....	47
Shampoot.....	51
Shampoot hiuspohjan hoitoon .....	52
Hoitoaineet .....	54
Öljyt .....	55
Kasvivärit ammattilaisille .....	57
Kasvihiusvärien värikartta .....	58
Ammattikoot.....	59
Sante.....	63
Puhdistustuotteet .....	63
Koko Perheelle .....	64
Hiuspohjan hoitoon .....	66
Hoitoaineet .....	67
Muotoilutuotteet .....	69
Logona .....	71
Puhdistustuotteet .....	71
Hiuspohjan hoitoon .....	72
Sävyttävät shampoot .....	73
Hoitoaineet .....	74
Yleistä tietoa kasvivärjäyksestä.....	77
Edut .....	77
Kampaajalle .....	77
Kuluttajalle/asiakkaalle .....	77
Huomioitavaa.....	77
Kasvivärien ja synteettisten värien erot .....	78
Kasvivärien raaka-aineet.....	79



**khadi**<sup>®</sup>  
Naturprodukte

## Khadi

Khadi-tuotteet on valmistettu yhteistyössä intialaisten Ayurveda-lääkäreiden ja ammattilaisten kanssa. Ainesosina on käytetty perinteisiä intialaisia lääkeyrtejä, jotka viljellään sertifioituilla luomutiloilla Intiassa tai kerätään villiviljelmiltä luonnosta. KHADI-tuotteilla on saksalainen BDIH-luonnonkosmetiikkasertifiointi.

## Puhdistustuotteet

### Jauheet

#### Herbal Hairwash Powder



Herbal Hair Cleansing Powder puhdistaa hiukset ja hiuspohjan luonnollisella tavalla. Tuote sopii koko perheelle.

100g

**INCI:** Sapindus Mukurossi Peel Extract (Reetha), Acacia Concinna (Shikakai), Emblica Officinalis (Amla), Adatoda Vasika (Bansa), Eclipta Alba (Bhringaraj), Azadirachta Indica (Neem), Ocimum Sanctum (Tulsi), Trigonella Foenum, Greacum (Methi, Fenugreek), Lawsonia Enermis (Mehendi), Citrus Medica Limonum (Lemon), Rosa Sinensis (Hibiscus), Syzygium Cumini (Jamun), Mangifera Indica (Mango)

**Käyttöohje:** Sekoita jauheesta ja kuumasta vedestä keskipaksu tahna. Levitä kosteisiin hiuksiin. Vaikutusaika 10-15 minuuttia. Huuhtelee hiukset huolellisesti. Huom. Jauhe ei muodosta vaahtoa.

### Shikakai Powder



Shikakai-jauhe puhdistaa hiuspohjan, vähentää ärsytystä ja hilsettä. Antaa hiuksille kiiltoa ja volyymia sekä vahvistaa ja aktivoi hiusten kasvua.

100g

**INCI:** Acacia Concinna

**Käyttöohje:** Sekoita jauheesta ja kuumasta vedestä keskipaksu tahna. Levitä kosteisiin hiuksiin. Vaikutusaika 10-15 minuuttia. Huuhtelee viileällä vedellä.

### Puhdas Amla Jauhe



Pure Amla Powder hiusten ja vartalon pesuun.

100g

**INCI:** Emblica Officinalis (Organic Amla Powder)

**Käyttöohje:** Sekoita haluttu määrä Amla-jauhetta lasikulhossa kuumaan veteen, kunnes saat tasaisen, paksun seoksen. Anna seoksen tekeytyä yön yli tai vähintään kahdeksi tunniksi. Levitä seos kaikkialle hiuksiin ja hiuspohjaan. Anna vaikuttaa vähintään 15 minuuttia. Jos hiuksesi ovat rasvaiset ja likaiset, lisää vaikutusaikaa. Huuhtelee seos hiuksista huolellisesti. Voit myös sekoittaa Amla-jauheen sekaan Reetha-jauhetta.



### Reetha Powder Pesupulveri



Reetha eli pesupähkinäjauhe hiusten ja vartalon pesuun. Pesee hiukset ja vartalon ihon hellävaraisesti mutta tehokkaasti.

100g

**INCI:** Sapindus Mukurossi

**Käyttöohje:** Helpoin tapa käyttää Reethaa on ripotella sitä kämmenelle, lisätä muutama tippa lämmintä vettä, jotta seos muuttuu tahnamaiseksi. Levitä kaikkialle hiuksiin ja hiuspohjaan tai vartalolle. Anna vaikuttaa hetki ja huuhtelee pois.

### Neutral Henna



Väritön neutraalihenna hiusten ja hiuspohjan hoitoon. Cassia (neutraalihenna) on yksinään väritön ja tarjoaa hiuksille kasvivärjäyksen hoitavuuden ja kiillon ilman hiusvärin muutosta.

100g

**INCI:** Cassia Obovata Leaves (Senna/Cassia)

**Käyttöohje:** Pese hiukset Khadin Reetha tai Herbal-jauheella ja pyyhekuivaa. Sekoita kasvijauhe 50°C lämpöiseen veteen. Lämpötila on tärkeä, joten suosittelemme käyttämään lämpömittaria. Levitä massa nopeasti kaikkialle hiuksiin, peitä hiukset sitten kelmulla ja pyyhkeellä lämmön säilyttämiseksi. Vaikutusaika 15-30 minuuttia lämmössä, 60 minuuttia ilman lämmön lisäystä. Huuhtelee vain lämpimällä vedellä. Älä käytä kuumaa vettä, korkeaa lämpöä hiustenkuivaajissa, hoitoaineita tai intensiivistä hoitokäsittelyä heti käytön jälkeen. Odota ainakin 24 tuntia ennen shampoopesua.

Vinkki: Voit myös sekoittaa jauheita keskenään; Reetha puhdistaa, Amla tuo kiiltoa ja Shikakai antaa hiuksille loistavan käsiteltävyyden.

### Detox Hair Mask



Detox hair mask puhdistaa hiukset tehokkaasti, mutta hellävaraisesti rhasoulsaven ja reethajauheen avulla.

150g

**INCI:** Moroccan Lava Clay, Sappindus Mukorossi Fruit Powder

**Käyttö:** Sekoita muovi- tai lasikulhossa 3-6 ruokalusikallista Detox-hiusnaamiota ja kaksinkertainen määrä lämmintä vettä, kunnes siitä muodostuu tasainen seos. Älä käytä metallisia lusikoita tai astioita sekoittamiseen. Yhteys metalliin voi vaikuttaa rhasoulin mineraalirakenteeseen. Sekoita naamio sileäksi geelimäiseksi koostumukseksi.

Anna naamion turvota, kunnes siitä tulee kermanen. Levitä Detox Hiusnaamio sormilla tai harjalla tyvestä pituuksiin. Vaikutusaika 20-30 minuuttia. Mitä kauemmin naamio vaikuttaa, sen tehokkaammin se puhdistaa. Erittäin herkälle hiuspohjalle riittää 20 minuuttia, sillä ainesosat ovat hyvin aktiivisia. Huuhtelee hiukset huolellisesti haalealla vedellä.

## Shampooit

Pakkauskoko 200ml

### Amla



Hiuksia hoitava ja vahvistava shampoo. Tuo kiiltoa, ryhtiä ja tuuheutta. Edistää hiusten kasvua ja lisää hiuksen elastisuutta.

pH 4,5.

**INCI:** Aqua, Coco Glucoside, Lauryl Glucoside, Glycerin, Sodium PCA, Emblica Officinalis (Amla), Ocimum Sanctum (Tulsi), Sodium Cocoyl Glutamate, Eclipta Alba (Bhringaraj), Lawsonia Inermis, Bacopa Monniera (Brahmi), Sapindus Mukurossi, Acacia Concinna (Shikakai), Azadirachta Indica (Neem), Aloe Barbadensis Gel (Aloe Vera), Cananga Odorata Essential Oil (Ylang Ylang), Coco Glucoside & Glyceryl Oleate, Citric Acid, Oryza Sativa Oil, Hydrolysed Sweet Almond Protein, Hydrolysed Wheat Protein, Xanthan Gum, Zinc PCA, Sodium Levulinate &

Potassium Sorbate, Azadirachta Indica Seed Oil, Benzyl Alcohol\*, Eugenol\*, Iso Eugenol\*, Benzyl Salicylate\*, Geraniol\*, Farnesol\*, Linalool\*, Benzyl Benzoate\*

**Käyttöohje:** Pese hiukset normaalisti shampooilla. Vaikutusaika 3 minuuttia. Huuhtelee ja lisää shampoo uudelleen – anna vaikuttaa muutama minuutti. Toinen kerta hoitaa hiusta, eikä erillistä hoitoainetta välttämättä enää tarvita.

### Rose



Korjaava shampoo lisää elastisuutta ja vähentää hiusten katkeilua. Ehkäisee luonnollisen kosteuden haihtumista sulkien hiussuomuja. Tuo hiuksiin kiiltoa.

Mieto pH 3,5.

**INCI:** Aqua, Coco Glucoside, Lauryl Glucoside, Glycerin, Sodium PCA, Syzygium Cumini (Jamun), Citric Acid, Sodium Cocoyl Glutamate, Rosa Damascena (Rose), Vetiver Zizanioides, Glycyrrhiza Glabra (Süßholz), Hibiscus Rosa Sinensis (Hibiskus), Symplocos Racemosa (Lodhra), Aloe Barbadensis Gel (Aloe Vera), Coco Glucoside & Glyceryl Oleate, Emblica Officinalis (Amla), Acacia Concinna (Shikakai), Sapindus Mukurossi (Reetha), Citrus Aurantium Essential Oil, Hydrolysed Wheat Protein (Weizenprotein), Hydrolysed Sweet Almond Protein (Mandelprotein), Squalane, Ceramide, Oryza Sativa Oil, Xanthan

gum, Zinc PCA, Sodium Levulinate & Potassium Sorbate, Azadirachta Indica Oil, Citral\*, Geraniol\*, Farnesol\*, Linalool\*, Limonene\*

\*aidoista eteerisistä öljyistä

**Käyttöohje:** Pese hiukset normaalisti shampoolla. Vaikutusaika 3 minuuttia. Huuhtelee ja lisää shampoo uudelleen – anna vaikuttaa muutama minuutti. Toinen kerta hoitaa hiusta, eikä erillistä hoitoainetta välttämättä enää tarvita. Käytä shampooa vähintään kahdesti viikossa.

## Shampoot hiuspohjan hoitoon

### Hibiscus



Hibiscus shampoo herkälle ja kutisevalle hiuspohjalle. Tasapainottaa talinmuodostusta tehden samalla hiukset pehmeiksi. Sopii kaikille hiustyypeille, erityisesti takkuisille ja kihartuville hiuksille.

pH 4.

**INCI:** Aqua, Coco Glucoside, Lauryl Glucoside, Glycerin, Sodium PCA, Hibiscus Rosa Sinensis (Hibiskus), Butea Monosperma (Anantmool), Hemidesmus Indicus (Palash), Citric Acid, Aloe Barbadensis Gel (Aloe Vera), Coco Glucoside & Glyceryl Oleate, Lavender Augustifolia Essential Oil (Lavendel), Pterocarpus Marsupium, Onosma Hispidum (Ratanjyot), Sodium Cocoyl Glutamate, Emblica Officinalis (Amla), Acacia Concinna (Shikakai), Sapindus Mukurossi (Reetha), Oryza Sativa Oil, Xanthan Gum,

Hydrolysed Wheat Protein (Weizenprotein), Hydrolysed Sweet Almond Protein (Mandelprotein), Zinc PCA, Sodium Levulinate & Potassium Sorbate, Azadirachta Indica Seed Oil (Neem), Geraniol\*, Linalool\*, Limonene\*

\*aidoista eteerisistä öljyistä

**Käyttöohje:** Pese hiukset normaalisti shampoolla. Vaikutusaika 3 minuuttia. Huuhtelee ja lisää shampoo uudelleen – anna vaikuttaa muutama minuutti. Toinen kerta hoitaa hiusta, eikä erillistä hoitoainetta välttämättä enää tarvita. Käytä hibiscus-shampoota vähintään kahdesti viikossa.

### Neem Anti-Dandruff



Hilfeshampoo. Tasapainottaa hiuspohjan talintuotantoa, vähentää hiuspohjan hilseilyä ja kutinaa sekä ehkäisee sienitulehduksia. Kontrolloi hiustenlähtöä stimuloimalla hiuspohjaa.

pH 4,5.

**INCI:** Aqua, Coco Glucoside, Lauryl Glucoside, Sodium PCA, Glycerin, Sodium Cocoyl Glutamate, Azadirachta Indica (Neem), Acacia Concinna (Shikakai), Sapindus Mukurossi (Reetha), Vitex Negundo (indischer Mönchspfeffer), Lawsonia Inermis, Emblica Officinalis (Amla), Indigofera Tinctoria, Aloe Barbadensis Gel (Aloe Vera), Coco Glucoside & Glyceryl Oleate, Rosmarinus Officinalis Essential Oil (Rosmarin), Citric Acid, Xanthan Gum, Hydrolyzed Wheat Protein (Weizenprotein), Hydrolyzed Sweet Almond Protein

(Mandelprotein), Zinc PCA, Sodium Levulinate & Potassium Sorbate, Oryza Sativa Oil, Melaleuca Alternifolia Essential Oil (Teebaumöl),\* Eucalyptus Citriodora Essential Oil (Eukalyptusöl)\*, Azadirachta Indica Oil (Neem), Linalool\*, Limonene\*

\*aidoista eteerisistä öljyistä

**Käyttöohje:** Pese hiukset normaalisti shampooilla. Vaikutusaika 3 minuuttia. Huuhtelee ja lisää shampoo uudelleen – anna vaikuttaa muutama minuutti. Toinen kerta hoitaa hiusta, eikä erillistä hoitoainetta välttämättä enää tarvita. Käytä shampooa vähintään kahdesti viikossa.

### Nussgrass Maamanteli



Normaaleille, rasvoittuville ja latteille hiuksille. Säätelee talinmuodostusta. Puhdistaa hiukset ja hiuspohjan. Palauttaa hiuksiin luonnollisen kiillon, stimuloi hiuspohjaa ja antaa tuuheutta.

pH 4.

**INCI:** Aqua, Coco Glucoside, Lauryl Glucoside, Sodium PCA, Glycerin, Cyperus Rotundus (Nußgras), Berberis Aristata (Berberize), Acacia Catechu (Gerber-Akazie), Lawsonia Inermis, Sodium Cocoyl Glutamate, Aloe Barbadensis Gel (Aloe Vera), Coco Glucoside & Glyceryl Oleate, Citric Acid, Citrus Aurantium Dulcis Essential Oil (Orangenöl), Curcuma Longa (Kurkuma), Emblica Officinalis (Amla), Acacia Concinna (Shikakai), Sapindus Mukurossi (Reetha), Oryza Sativa Oil, Xanthan Gum, Hydrolysed Wheat Protein (Weizenprotein), Hydrolysed Sweet Almond Protein

(Mandelprotein), Sodium Levulinate & Potassium Sorbate, Citrus Medica Limonum Essential Oil

(Limonene), Citrus Reticulata Essential Oil (Mandarine), Zinc PCA, Azadirachta Indica Seed Oil (Neem), Citral\*, Linalool\*, Limonene\* Geraniol\*

\*aidoista eteerisistä öljyistä

**Käyttöohje:** Pese hiukset normaalisti shampoolla. Vaikutusaika 3 minuuttia. Huuhtelee ja lisää shampoo uudelleen – anna vaikuttaa muutama minuutti. Toinen kerta hoitaa hiusta, eikä erillistä hoitoainetta välttämättä enää tarvita. Käytä hibiscus-shampoota vähintään kahdesti viikossa.

## Hoitoaineet

### Kokos Shikakai Conditioner



Intensiivistä hoitoa ja silkistä kiiltoa kaikille hiustyypeille. Kosteuttaa tehokkaasti ja vahvistaa vaurioituneita hiuksia. Voidaan käyttää hoitoaineen tapaan tai hiusnaamiona.

**INCI:** Aqua, Glycerol, Coco-caprylate / caprate, Cetearyl alcohol, Betaine, Cetyl alcohol, Glyceryl stearate, Sodium PCA, Lawsonia inermis (Henna) extract \*, Trigonella foenum graecum (Methica) seed extract \*, Hibiscus rosa sinensis (Hibiscus) flower extract \*, PCA glyceryl oleate, Olea europaea (Olive) fruit oil, Cocos nucifera (Coconut) oil \*, Acacia concinna (Shikakai) fruit extract \*, Perfume \*\*, Cetearyl glucoside, Sodium stearyl glutamate,

Lactic acid, Sodium benzoate, Potassium sorbate, Xanthan gum, sodium gluconate, PCA ethyl cocoyl arginate, geraniol \*\*, linalool \*\*, limonene \*\*, citronellol \*\*, citral \*\*, farnesol \*\*, eugenol \*\*

\*luonnonmukaisesti viljelty \*\* aidoista eteerisistä öljyistä 99,3% kaikista raaka-aineista on luonnollista alkuperää.

**Käyttöohje:** Käytä jokaisen shampoopesun jälkeen jätettävänä hoitoaineena tai intensiivisenä hoitonaamiona, riippuen hiustesi kunnosta. Vaikutusaika 2-5 minuuttia. Huuhtelee huolellisesti lämpimällä vedellä. Hoitoainetta ei tarvitse levittää hiuspohjaan. Käytä hyvin säästeliäästi – maksimi herneen verran, riippuen hiustesi pituudesta ja paksuudesta.

## Öljyt

Pakkauskoko 100ml

### Balsam Hair Oil



Hoitaa hilseilevää, kutisevaa ja ärtynyttä hiuspohjaa. Stimuloi hiusten kasvua. Säätelee talinmuodostusta ja pehmentää hiuksia.

**INCI:** Brassica juncea (Mustard oil), Citrus medica limonum oil (Lemon), Sesamum indicum (Sesame oil), Cinnamomum camphora (Camphor), Melaleuca Alternifolia (Tee Tree oil), Azadirachta indica (Neem)

**Käyttöohje:** Hiero hiuspohjaan huolellisesti ja levitä loppu öljy käsistä kaikkialle hiuksiin. Anna vaikuttaa 30min tai yön yli. Hiusten kietominen lämpimään pyyhkeeseen tehostaa vaikutusta.

### Herbal Hair Oil Amla



Ennaltaehkäisee hiusten ohenemista ja antaa hiuksille uutta elinvoimaa. Hoitaa ennalta hiuspohjan tulehduksia sekä hiusten ennenaikaista ohenemista. Hiuksista tulee ilmavat, tuuheat ja kiiltävät.

**INCI:** Helianthus Annuus (Sunflower Oil), Emblica Officinalis (Amla), Eclipta Alba (Bringaraj), Bacopa monniera (Brahmi), Cyperus rotundus (Nagarmootha), Symplocos racemosa (Lodhra), Ocimum sanctum (Tulsi), Azadirachta indica (Neem), Sesamum indicum (Sesame), Cinnamomum camphora (Camphor), Lawsonia inermis (Henna), Prunus Amygdalus Dulcis (Almond Oil), Tocopherol (Vitamin E)

**Käyttöohje:** Hiero hiuspohjaan huolellisesti ja levitä loppu öljy käsistä kaikkialle hiuksiin. Anna vaikuttaa 30min tai yön yli. Hiusten kietominen lämpimään pyyhkeeseen tehostaa vaikutusta. Ravista ennen käyttöä. Amla-hedelmästä jää sakkaa pullon pohjalle.

### Vitalizing Hair Oil



Stimuloi hiusten kasvua, ehkäisee hiusten ennenaikaista ohenemista ja harmaantumista. Vahvistaa hiusjuuria.

**INCI:** Sesamum Indicum oil, Cocos Nucifera oil, Ricinus Communis oil, Eclipta Alba, Bacopa Monniera, Citrullus Colocynthis, Rosmarinus Officinalis, Daucus Carota oil, Sida cordifolia, Butea Monosperma, Abrus precatorios, Vinca rosea

**Käyttöohje:** Hiero hiuspohjaan huolellisesti ja levitä loppu öljy käsistä kaikkialle hiuksiin. Anna vaikuttaa 30min tai yön yli. Hiusten kietominen lämpimään pyyhkeeseen tehostaa vaikutusta.



# Kasvivärit ammattilaisille



**khadi**<sup>®</sup>  
Natural Products

## KASVIHIUSVÄRIEN VÄRIKARTTA

Khadi kasvihiusvärit antavat samanaikaisesti hiuksillesi luonnollista runsautta, kiiltoa ja hoitoa.

Ne sisältävät 100% kasvipohjaisen reseptin, jossa ainesosina toimivat kallisarvoiset, ayurvediset yrtit.

Khadi kasvihiusvärit antavat Sinulle:

- ihanteellisen harmaanpeittävyuden
- loistavaa kirkkautta
- ravitut, terveet hiukset

Erinomaisen laadukkaiden ainesosien ja niiden prosessoinnin ansiosta jopa harmaat hiukset peittyvät usein yhdellä värjäyskerralla.

Khadi kasvihiusvärit:

- eivät sis. säilöntäaineita
- eivät sis. PPD:tä tai muita kemiallisia ainesosia
- eivät sis. synteettisiä väriaineita tai hajusteita
- eivät sis. metallisuoloja
- ei ole testattu eläimillä

Luo oma loistokas ja yksilöllinen hiussävysi kirkkaanvaaleasta syvään mustaan.

Muista noudattaa käyttöohjeita, ja huomioi että värjäystulos on riippuvainen hiustesi väristä lähtötilanteesta, hiustesi yksilöllisestä rakenteesta ja värin vaikutusajasta.

100%  
kasvipohjainen:  
hedelmiä, lehtiä  
ja sydänpuullo




*the art  
of well being*

Khadi Naturprodukte GmbH & Co. KG  
Zur Weser 5 • 31737 Rinteln  
Deutschland • www.khadi.de

Maahantuoja • Importör:  
Natcos Oy  
www.natcosnordic.com



## Kasvihiusvärien värikartta

 **khadi**  
Natural Products

Oma hiusväräsi ○ ○

	VALKOINEN	KIRKKAANVAALEA	KESKIVAALEA	TUMMANVAALEA	VAALEANRUSKEA	KESKIRUSKEA	TUMMANRUSKEA
SENNA / CASSIA							
VAALEA KUPARIKULTA							
KIRKKAANVAALEA							
KESKIVAALEA							
PUHDAS HENNA PUNAINEN							
HENNA, AMLA & JATROPHA, PUNAINEN							
VAALEANRUSKEA							
PÄHKINÄNRUSKEA							
TUMMANRUSKEA							
MUSTA							
PUHDAS INDIGO							

1 Vaihe 1: Esvärjäys puhtaalla Hennalla  
2 Vaihe 2: Värjäys valittua värisävyltä

30 = 30 minuutin vaikutusaika  
60 = 60 minuutin vaikutusaika

Huomioi että värjäystulos on riippuvainen hiustesi väristä lähtötilanteesta, hiustesi yksittäisestä rakenteesta ja värin vaikutusajasta.

## Ammattikoot



### Hair Colour Henna, Amla & Jathropa 500g

**INCI:** Lawsonia Inermis (Henna), Emblica Officinalis (Amla), Eclipta Alba (Bhringaraj), Bacopa Monniera (Brahmi), Acacia Concinna (Shikakai), Terminalia Chebula (Harad), Terminalia Bellirica Roxb. (Vibhitaki), Jatropha Glandulifera (Jatropha), Azadirachta Indica (Neem)

Yhdistelmä Ayurvedisia kasveja vahvistaa hiusten juuria. Väriin voidaan myös sekoittaa Khadin Amlaa, Indigoa tai Cassiaa (neutraalihenna).

### Middle Blond Hiusväri 500g

**INCI:** Cassia Auriculata Leaf Powder (Cassia), Indigofera Tinctoria (Indigo) Leaf Powder, Lawsonia Inermis (Henna) Leaf Powder, Juglans Nigra Husk Powder, Punica Granatum Rind Powder, Uncaria Gambir Extract, Terminalia Chebula Fruit Powder Jatropha Curcas (Jatropha) Leaf Powder, Quercus Infectoria Gall Extract, Aegle Marmelos Rind Powder, Rheum Emodi Root Powder, Adhatoda Vasica Leaf Powder, Aloe Barbadensis Leaf Powder, Cesalpinia SappanWood Powder, Cordia Dichotoma Leaf Powder

Khadin värisävy keskivaalea antaa harmaisiin hiuksiin pysyvän keskivaalean tai keskipunavaalean hohdon, riippuen vaikutusajasta. Väri on pysyvä eikä peseydy pois. Vaaleat ja keskivaaleat hiukset tummuvat hiukan, kun taas tummemmille hiuksille väri on vain hoitava. Suositeltu vaikutusaika riippuu toivotusta tuloksesta: 15-60 minuuttia.

### Light Blond Hiusväri 500g

**INCI:** Cassia Auriculata Leaf Powder (Cassia), Indigofera Tinctoria (Indigo) Leaf Powder, Lawsonia Inermis (Henna) Leaf Powder, Juglans Nigra Husk Powder, Punica Granatum Rind Powder, Uncaria Gambir Extract, Terminalia Chebula Fruit Powder Jatropha Curcas (Jatropha) Leaf Powder, Quercus Infectoria Gall Extract, Aegle Marmelos Rind Powder, Rheum Emodi Root Powder, Adhatoda Vasica Leaf Powder, Aloe Barbadensis Leaf Powder, Cesalpinia Sappan Wood Powder, Cordia Dichotoma Leaf Powder

Värisävy Light blond antaa harmaisiin hiuksiin pysyvän vaalean tai hiukan punavaalean hohdon. Väri on pysyvä eikä peseydy pois. Suositeltu vaikutusaika riippuu toivotusta lopputuloksesta: 15-60 minuuttia.

#### Golden Hint Hiusväri 500g

**INCI:** Cassia Obovata Leaves (Cassia), Indigofera Tinctoria (Indigo) Leaf Powder, Lawsonia Inermis (Henna) Leaf Powder, Curcuma Longa Rhizome Powder

Khadin sävy Golden Hint antaa harmaille hiuksille kultaisen/punakultaisen kiillon, joka peseytyy pois lähes täysin ajan myötä. Se on erityisen sopiva asiakkaille, jotka haluavat lisätä elinvoimaa ja kiiltoa harmaisiin tai vaaleisiin hiuksiinsa, ilman pysyvää muutosta. Tummemmat hiukset saavat hoitoa kallisarvoisista yrteistä. Suositeltu vaikutusaika riippuu toivotusta tuloksesta: 15-60 minuuttia.

#### Black Hiusväri 500g

**INCI:** Indigofera Tinctoria (Indigo) - Lawsonia Inermis (Henna) - Emblica Officinalis (Amla)

#### Pure Indigo 500g

**INCI:** Indigofera Tinctoria (Indigo)

#### Dark Brown 500g

**INCI:** Indigofera Tinctoria (Indigo) - Lawsonia Inermis (Henna) - Emblica Officinalis (Amla) - Eclipta Alba (Bhringaraj) - Azadirachta Indica (Neem)

#### Light Brown 500g

**INCI:** Indigofera Tinctoria (Indigo), Lawsonia Inermis (Henna), Emblica Officinalis (Amla), Eclipta Alba (Bhringaraj), Azadirachta Indica (Neem)

#### Natural Hazel 500g

**INCI:** Indigofera Tinctoria (Indigo), Lawsonia Inermis (Henna), Emblica Officinalis (Amla), Eclipta Alba (Bhringaraj), Azadirachta Indica (Neem)

#### Neutral Henna 500g

**INCI:** Cassia Obovata Leaves (Senna/Cassia)

Cassiaa (väritön neutraalihenna) voidaan käyttää myös yhdessä Amla- tai Shikakai - jauheen kanssa. Vaalennetuissa hiuksissa suosittelemme vain 15 minuutin vaikutusaikaa.

Voit sekoittaa keskenään myös Khadi Amlaa, Henna, Indigoa ja Cassiaa. HUOM: Cassia on yksinään väritön ja tarjoaa hiuksille kasvivärjäyksen edut ilman hiusvärin muutosta.

#### Pure Henna 500g

INCI: Lawsonia Inermis

Kasvihiusväri, Henna Väriin voidaan myös sekoittaa Khadin Amlaa, Indigoa tai Cassiaa (neutraalihenna).

#### Huomioitavaa

Khadi hiusvärin lopputulos riippuu paitsi alkuperäisestä hiusväristä, myös hiuslaadusta, värjäyksen vaikutusajasta sekä hiusten värjäyksen aikaisesta lämpötilasta. Tee aina suortuvatesti ennen värin levittämistä kaikkialle hiuksiin - näin varmistat halutun lopputuloksen. 100g jauhetta värjää olkapäille ulottuvat hiukset.

- Mitä pidempi vaikutusaika, sen intensiivisempi ja punaisempi lopputulos.
- Mitä pidempi vaikutusaika, sitä kestävämpi väristä tulee.
- Mitä korkeampi lämpötila, sitä keltaisempi lopputulos. Tästä syystä 50°C lämpötila on optimaalinen eikä sitä tulisi ylittää.
- Jos tuotetta käytetään liian usein, väristä voi tulla tummempi ja punaisempi kun värikerrosten lisääntyessä hiussuortuvien päällä.
- Suosittelemmekin värjäämään vain tyvikasvun joka kerralla ja koko hiukset vain joka neljäs kerta.

Vinkki:

- Jos haluat intensiivisemmän värituloksen ilman punaisuutta, suosittelemme toistamaan värjäysprosessin välittömästi värjäyksen jälkeen sen sijaan että vain pidentäisit vaikutusaikaa.
- Emme suosittele lisäämään seokseen happamia ainesosia kuten viinietikkaa tai sitruunamehua, sillä se voi lisätä lopputuloksen punaisuutta radikaalisti.

Käyttö: Käytä Cassia-, Henna-, tai Henna, Amla & Jathropa - hiusvärien sekoittamiseen kuumaa (90-asteista) vettä. Käytä puolestaan indigoa sisältävien hiusvärien sekoittamiseen vain lämmintä (50-asteista) vettä.

HUOM: Älä hengitä värijauhetta. Tee jauheesta ja vedestä tasainen, kermainen seos ja levitä se lämpimänä pestyihin, pyyhekuiviin hiuksiin. Käytä pakkauksessa olevaa värjäyshuppua ja kääri päälle pyyhe lämmön säilyttämiseksi hiuksissa. Anna värin vaikuttaa hiuksissa puolesta tunnista kahteen tuntiin (30 min - 2 t). Mitä pidempi vaikutusaika, sitä syvempi ja voimakkaampi värjäystulos. Huuhtelee väri hiuksista huolellisesti, mutta älä käytä shampooa. Shampoopehi hiukset aikaisintaan 24 tunnin kuluttua värjäyksestä.

# SANTE

NATURKOSMETIK



## Sante

Sante-tuotteet sisältävät ihoa hoitavia kasviöljyjä ja antioksidantteja. Lähes kaikilla tuotteilla on BDIH:n ja NaTrue:n sertifikaatit. Tuotteilla on maltilliset tuoksut, jotka tulevat kasviuutteista ja eteerisistä öljyistä. Sopii useimmiten myös tuoksuyliherkille.

### Puhdistustuotteet

Pakkauskoko 200ml

#### Repair Shampoo Jojoba & Marigold

Shampoo kuiville hiuksille.



**INCI:** Aqua (Water), Coco-Glucoside, Alcohol denat. \*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Sodium PCA, Glyceryl Oleate, Simmondsia Chinensis (Jojoba) Seed Oil\*, Calendula Officinalis Flower Extract\*, Citrus Aurantium Dulcis (Orange) Peel Oil\*, Mangifera Indica (Mango) Fruit Extract\*, Arginine, Hydrolyzed Silk, Xanthan Gum, Citric Acid, Phytic Acid, Parfum (Fragrance)\*\* , Limonene\*\*, Linalool\*\*

#### Volume Shampoo Henna & Beer

Tuuheuttava shampoo hennoille ja ohuille hiuksille.



**INCI:** Aqua (Water), Beer, Alcohol denat. \*, Coco-Glucoside, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Sodium PCA, Glyceryl Oleate, Mel (Honey)\*, Arginine, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, Lawsonia Inermis (Henna) Extract\*, Indigofera Tinctoria Leaf Extract, Indigofera Argentea Leaf Extract, Hydrolyzed Silk, Xanthan Gum, Citric Acid, Phytic Acid, Parfum (Fragrance)\*\* , Limonene\*\*, Linalool\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

## Homme Aloe Shampoo & Suihkugeeli



Ihoa hellävaraisesti hoitava suihkugeeli miehille.

Miellyttävä maskuliininen santelipuun tuoksu.

Biohajoavat ja iholle hellävaraiset pesutensidit.

**INCI:** Aqua (Water), Glycerin, Sodium Coco-Sulfate, Lauryl Glucoside, Coco-Glucoside, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Glyceryl Oleate, Polyglyceryl-10 Laurate, Sodium Cocoyl Glutamate, Disodium Cocoyl Glutamate, Alcohol denat.\*, Betula Alba Leaf Extract\*, Hamamelis Virginiana (Witch Hazel) Leaf Extract\*, Tilia Cordata Flower Extract\*, Camellia Sinensis Leaf Extract, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Phytic Acid, Citric Acid, Sodium Levulinate, Sodium Anisate, Parfum (Fragrance)\*\*, Linalool\*\*, Limonene\*\*, Coumarin\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

## Koko Perheelle

Pakkauskoko 200ml / 950ml

### Appelsiini & Kookos



Kiiltoa tuova shampoo.

**INCI:** Aqua (Water), Sodium Coco-Sulfate, Coco-Glucoside, Lauryl Glucoside, Inulin, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Citrus Aurantium Dulcis (Orange) Peel Oil\*, Betaine, Glyceryl Oleate, Citric Acid, Maris Sal (Sea Salt), Cocos Nucifera (Coconut) Fruit Extract\*, PCA Glyceryl Oleate, Arginine, Glycerin, Phytic Acid, Potassium Sorbate, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Parfum (Fragrance)\*\*, Limonene\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

### Goji & Meloni



Tuuheuttava shampoo.

**INCI:** Aqua (Water), Sodium Coco Sulfate, Lauryl Glucoside, Coco Glucoside, Betaine, Inulin, Aloe Barbadensis Leaf Juice, Lycium Barbarum Fruit Extract, Citrullus Lanatus (Watermelon) Fruit Extract, Betula Alba Juice, Betula Alba Leaf Extract, Citric Acid, Sodium Chloride, PCA Glyceryl Oleate, Arginine, Glycerin, Phytic Acid, Alcohol denat., Potassium Sorbate, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Parfum (Essential Oils), Limonene.

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä



### Ginkgo & Oliivi Hoitoshampoo



Hoitava shampoo.

**INCI:** Aqua (Water), Sodium Coco Sulfate, Lauryl Glucoside, Coco Glucoside, Inulin, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Citric Acid, Betaine, Maris Sal (Sea Salt), Glyceryl Oleate, PCA Glyceryl Oleate, Ginkgo Biloba Leaf Extract\*, Olea Europaea (Olive) Fruit Oil\*, Arginine, Glycerin, Potassium Sorbate, Phytic Acid, Parfum (Essential Oils), PCA Ethyl Cocoyl Arginate,

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

### Omena & Kvitten



Shampoo päivittäiseen käyttöön.

**INCI:** Aqua (Water), Sodium Coco-Sulfate, Lauryl Glucoside, Coco-Glucoside, Betaine, Malus Domestica Fruit Extract\*, Pyrus Cydonia Seed Extract, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Inulin, Maris Sal (Sea Salt), Citric Acid, Glyceryl Oleate, PCA Glyceryl Oleate, Glycerin, Arginine, Phytic Acid, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Potassium Sorbate, Parfum (Fragrance)\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

## Hiuspohjan hoitoon

Pakkauskoko 200ml

### Balance / Juniper & Mineral Clay Lava Power



Shampoo hiuspohjan erikoisongelmiin. Puhdistaa hellävaraisesti tukkeutunutta hiuspohjaa ja poistaa rasvaista hilsettä.

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol\*, Coco Glucoside, Kaolin, Montmorillonite, Xanthan Gum, Glycerin, Juniperus Oxycedrus Wood Oil\*, Betula Alba Leaf Extract\*, Salix Alba (Willow) Bark Extract, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Citric Acid, Parfum (Essential Oils), Limonene

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

### Moisturising Shampoo Rose & Silk Protein



Normaaleille hiuksille ja herkälle hiuspohjalle.

**INCI:** Aqua (Water), Coco Glucoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Glyceryl Oleate, Sodium PCA, Xanthan Gum, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, Rosa Centifolia Flower Extract, Rosa Canina Fruit Extract\*, Hydrolyzed Silk, Parfum (Essential Oils), Arginine, Citric Acid, Phytic Acid, Citronellol, Geraniol, CI 75120 (Annatto)

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

### Sensitive Shampoo Lime Tree & Wheat



Tasapainottava shampoo käsitellyille hiuksille ja herkälle hiuspohjalle.

**INCI:** Aqua (Water), Coco Glucoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Glyceryl Oleate, Sodium PCA, Xanthan Gum, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, Tilia Cordata Flower Extract\*, Arginine, Hydrolyzed Silk, Parfum (Essential Oils), Phytic Acid, Citric Acid, Citral, Limonene, Linalool, CI 75810 (Titanium Dioxide)

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

## Hoitoaineet

### Kiiltohoitoaine



Kiiltoa ja tuuheutta tuova hoitoaine koko perheelle.

150ml

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol denat.\*, Cetearyl Alcohol, Stearamidopropyl Dimethylamine, Arachis Hypogaea (Peanut) Oil, Betula Alba Leaf Extract\*, Arctium Lappa Root Extract, Panthenol, Sodium Cetearyl Sulfate, Sodium Lauroyl Sarcosinate, Glycerin, Sodium Lactate, Lactic Acid, Parfum (Fragrance)\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

**Käyttöohje:** Levitä hoitoainetta hiuksiin shampoopesun jälkeen. Anna vaikuttaa muutama minuutti. Huuhtelee huolellisesti viileällä vedellä. Sopii päivittäiseen käyttöön.

### Shine Conditioner Brilliant Care



Hiuksia ravitseva ja kosteuttava hoitoaine.

200ml

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol denat.\*, Cetearyl Alcohol, Stearamidopropyl Dimethylamine, Arachis Hypogaea (Peanut) Oil, Betula Alba Leaf Extract\*, Arctium Lappa Root Extract, Panthenol, Sodium Cetearyl Sulfate, Sodium Lauroyl Sarcosinate, Glycerin, Sodium Lactate, Lactic Acid, Parfum (Fragrance)\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

**Käyttöohje:** Levitä hoitoainetta hiuksiin shampoopesun jälkeen. Anna vaikuttaa muutama minuutti. Huuhtelee huolellisesti viileällä vedellä. Sopii päivittäiseen käyttöön.

## Mango & Aloe Hoitoaine



Limonene\*\*, Citral\*\*, Linalool\*\*

\*luomutuotettu \*\*eteerisiä öljyjä

Kosteuttava hoitoaine. Tekee kuivista ja elottoman näköisistä hiuksista sädehtivät. Luomu aloe vera ja mangouute kosteuttavat hiuksia tehokkaasti.

150ml

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol denat.\* , Cetearyl Alcohol, Stearamidopropyl Dimethylamine, Lactic Acid, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Arachis Hypogaea (Peanut) Oil, Mangifera Indica (Mango) Fruit Extract\*, Betula Alba Leaf Extract\*, Arctium Lappa Root Extract, Panthenol, Sodium Cetearyl Sulfate, Glycerin, Sodium Stearoyl Glutamate, Sodium Lauroyl Sarcosinate, Sodium Lactate, Citric Acid, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Parfum (Fragrance)\*\* ,

**Käyttöohje:** Levitä hoitoainetta hiuksiin shampoopesun jälkeen. Anna vaikuttaa muutama minuutti. Huuhtelee huolellisesti viileällä vedellä. Sopii päivittäiseen käyttöön.

## Muotoilutuotteet

Pakkauskoko 50ml

### Styling Gel Hiusgeeli

Luonnollinen hiusgeeli hiusten muotoiluun. Sisältää hiuksia hoitavaa luomu koivunlehtiutetta.



**INCI:** Aqua (Water), Alcohol\*, Glycerin, Dehydroxanthan Gum, Sorbitol, Coco Glucoside, Betula Alba Leaf Extract\*, Citric Acid, Sodium Citrate, Parfum (Essential Oils), CI 75120 (Annatto)

\* luomutuotettu

**Käyttöohje:** Levitä kosteisiin tai kuiviin hiuksiin. Hiero pieni määrä kämmenten kautta tasaisesti hiuksiin.

### Hair Wax Hiusvaha

Luonnollinen hiusvaha hiusten viimeistelyyn. Sisältää hiuksia hoitavaa ja kiiltoa tuovaa luomu jojobaa ja luomu seesaminsiemennöljyä.



**INCI:** Cocos Nucifera (Coconut) Oil\*, Lanolin, Cera Alba (Beeswax), Simmondsia Chinensis (Jojoba) Seed Oil\*, Behenyl Alcohol, Sesamum Indicum (Sesame) Seed Oil\*, Tocopherol, Helianthus Annuus (Sunflower) Seed Oil\*, Parfum (Essential Oils), \* luomutuotettu

**Käyttöohje:** Levitä kauttaaltaan kuiviin hiuksiin ja muotoile haluamallasi tavalla. Ei jätä hiuksia tahmaisiksi.

### Hair Spray Hiuslakka



Luonnollinen hiuslakka kampauksen viimeistelyyn. Sisältää shelakkaa, luomu hennautetta, luomu manteliöljyä ja luomu jojobaa.

**INCI:** Alcohol\*, Aqua (Water), Shellac, Glycerin, Parfum (Essential Oils), Lawsonia Inermis (Henna) Extract\*, Prunus Amygdalus Dulcis (Sweet Almond) Oil\*, Simmondsia Chinensis (Jojoba) Seed Oil\*, Potassium Hydroxide, Linalool, Geraniol, Citral, Limonene. \* luomutuotettu

**Käyttöohje:** Suihkutetaan kuiviin hiuksiin noin 20-30 cm etäisyydeltä. Ei suositella huonokuntoisille ja kuiville hiuksille, koska lakka tarttuu helposti kiinni huokoisen hiuksen pintaan. Kammattava pois päivittäin. Tulenarkaa. HUOM! Lakka on ns. märkälakka, jota käytetään huomattavasti vähemmän kuin ponesuihkutettavaa kuivalakkaa.

### Styling Foam Muotovahto



Luonnollinen tuki hiusten muotoiluun (föönaus). Suojaa hiuksia lämmöltä ja tuo hiuksiin volyyymia. Sisältää mm. olutta ja hydrolisoitua vehnäproteiinia.

**INCI:** Aqua (Water), Beer, Alcohol\*, Glucose, Glycerin, Coco Glucoside, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Sodium PCA, Hydrolyzed Silk, Hydrolyzed Wheat Protein, Arginine, Citric Acid, Parfum (Essential Oils), Linalool, Geraniol, Citral, Limonene \*

\*luomutuotettu

**Käyttöohje:** Levitä kauttaaltaan pyyhekuiviin hiuksiin ja muotoile haluamallasi tavalla.



## Logona

Luonnonkosmetiikan sertifioituja hiusten hoitotuotteita. Mietojen tuoksujen vuoksi sopivat loistavasti koko perheelle, päästä varpaisiin.

### Puhdistustuotteet

Pakkauskoko 250ml

#### Age Energy Shampoo



Hellävarainen shampoo erityisesti hennoille ja latteille hiuksille.

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol denat.\* , Coco-Glucoside, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Caffeine\*, Inulin, Betaine, Sucrose Laurate, Sodium PCA, Glyceryl Oleate, PCA Glyceryl Oleate, Silica, Arginine, Arctium Lappa Seed Oil\*, Bambusa Vulgaris Leaf/Stem Extract, Punica Granatum Seed Extract\*, Ginkgo Biloba Leaf Extract, Bambusa Vulgaris Sap Extract, Lycium Barbarum Fruit Extract\*, Xanthan Gum, Phytic Acid, Citric Acid, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Rosmarinus Officinalis (Rosemary) Leaf Extract\*, Tocopherol, Hydrogenated, Palm Glycerides Citrate, Parfum (Fragrance)\*\* , Limonene\*\* , Linalool\*\* , Citronellol\*\* , Geraniol\*\*

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

#### Honey Beer Volume Shampoo



Honey Beer shampoo hennoille ja hauraille hiuksille. päivittäiseen pesuun.

**INCI:** Aqua, Coco Glukoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Glyceryl Oleate, Sodium PCA, Mel, Calendula Officinalis Flower Extract\*, Hydrolized Silk, Triticum Vulgare Bran Extract, Xanthan gum, Parfum (essential oils), Limonene, Linalool, Citric Acid, Phytic Acid. \*luomutuotettu

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

## Hiuspohjan hoitoon

Pakkauskoko 250ml

### Akaasianmarja Shampoo



\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

Akaasianmarja shampoo on kehitetty hoitamaan erityisesti kuivan ja herkän hiuspohjan tarpeita.

**INCI:** Aqua (Water), Coco Glucoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Inulin, Mel (Honey)\*, Glyceryl Oleate, Xanthan Gum, PCA Glyceryl Oleate, Sucrose Laurate, Arginine, Sodium PCA, Lactic Acid, Dipotassium Glycyrrhizate, Equisetum Arvense Extract\*, Lilium Candidum Flower Extract\*, Moringa Pterygosperma Seed Extract, Punica Granatum Seed Extract\*, Phytic Acid, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Maltodextrin, Dextrin, Parfum (Essential Oils), Linalool, Benzyl Salicylate.

### Kataja Hilseshampoo



Kataja hilseshampoo tasapainottaa hiuspohjan toimintoja ja irrottaa hilsettä.

**INCI:** Aqua, coco glukoside, alcohol\*, glycerin, disodium cocoyl glutamate, sodium cocoyl glutamate, glyceryl oleate, sodium PCA, Rosmarinus officinalis \* (rosmariini), Juniperus oxycedrus \* (kataja), Salix alba (hopeapaju), Populus nigra (mustapoppeli), Betula alba \* (koivu), Urtica Dioica \* (nokkonen), betaine, Polyglyceryl 10 laurte, xanthan gum, phytic acid, citric acid.

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

### Lemon Balm Balance Shampoo



Lemon Balm shampoo rasvoittuville hiuksille. Poistaa liian rasvaisuuden ja tasapainottaa hiuspohjan normaaliflooraa.

**INCI:** Aqua, coco glukoside, alcohol\*, glycerin, disodium cocoyl glutamate, sodium cocoyl glutamate, glyceryl oleate, sodium PCA, Melissa officinalis \*(sitruunamelissa), hydrolisoitu silkki, betaine, Triticum vulgare (vehnänalkioutu), xanthan gum, glyceryl oleate, parfum (eteeriset öljyt), limonene, citric acid, phytic acid

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä



## Sävyttävät shampoot

Pakkauskoko 250ml

### Color Care Camomile



Sävyshampoo vaaleille hiuksille.

**INCI:** Aqua (Water), Coco Glucoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Sodium PCA, Glyceryl Oleate, Calendula Officinalis Flower Extract\*, Chamomilla Recutita (Matricaria) Extract\*, Hydrolyzed Silk, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, Xanthan Gum, Parfum (Essential Oils), Linalool, Limonene, Phytic Acid, Citric Acid.

\* luomutuotettu \*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

### Color Care Hazelnut



Sävyshampoo ruskeille hiuksille.

**INCI:** Aqua (Water), Coco Glucoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Sodium PCA, Glyceryl Oleate, Calendula Officinalis Flower Extract\*, Betula Alba Leaf Extract\*, Juglans Regia (Walnut) Shell Extract\*, Indigofera Argentea Leaf Extract, Indigofera Tinctoria Leaf Extract, Caramel, Hydrolyzed Silk, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, Xanthan Gum, Parfum (Essential Oils), Linalool, Limonene, Citric Acid, Phytic Acid.

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

### Color Care Henna Red



Sävyshampoo punasävyisille hiuksille.

**INCI:** Aqua (Water), Coco Glucoside, Alcohol\*, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Sodium PCA, Glyceryl Oleate, Calendula Officinalis Flower Extract\*, Lawsonia Inermis (Henna) Extract, Juglans Regia (Walnut) Shell Extract\*, Betula Alba Leaf Extract\*, Hydrolyzed Silk, Indigofera Argentea Leaf Extract, Indigofera Tinctoria Leaf Extract, Indigofera Tinctoria Leaf Extract, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, Xanthan Gum, Parfum (Essential Oils), Linalool, Limonene, Citric Acid, Phytic Acid, CI 75120

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

## Hoitoaineet

### Age Energy Hair Treatment – hiusseerumi hauraille hiuksille



Jätettävä hiusseerumi erityisesti hienoille, lasimaisille ja latteille hiuksille. Unisex.

75ml

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol denat.\*, Coco-Glucoside, Glycerin, Disodium Cocoyl Glutamate, Sodium Cocoyl Glutamate, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Inulin, Betaine, Sucrose Laurate, Sodium PCA, Glycerol Oleate, PCA Glycerol Oleate, Silica, Caffeine\*, Arginine, Arctium Lappa Seed Oil\*, Bambusa Vulgaris Leaf/Stem Extract, Punica Granatum Seed Extract\*, Ginkgo Biloba Leaf Extract, Bambusa Vulgaris Sap Extract, Lycium Barbarum Fruit Extract\*, Xanthan Gum, Phytic Acid, Citric Acid, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Rosmarinus Officinalis (Rosemary) Leaf Extract\*, Parfum (Fragrance)\*\*, Limonene\*\*, Linalool\*\*, Citronellol\*\*, Geraniol\*\*

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

**Käyttöohje:** Hiero pähkinän kokoinen määrä (keskipitkät/puolipitkät hiukset) tasaisesti hiuksiin 1-2 kertaa viikossa. Älä huuhtele.

### Organic Argan Oil Hair Tip Fluid – latvaseerumi



Hiuksiin jätettävä hoitoseerumi pörröisille, hauraille, vahingoittuneille, kaksihaarisille hiuksille. Unisex.

75ml

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol denat.\*, Glycerol Stearate Citrate, Aloe Barbadensis Leaf Juice\*, Glycerin, Plukenetia Volubilis Seed Oil\*, Argania Spinosa Kernel Oil\*, Betaine, Prunus Armeniaca (Apricot) Kernel Oil\*, Butyrospermum Parkii (Shea) Butter\*, Vitis Vinifera (Grape) Seed Oil, Isoamyl Laurate, Bambusa Vulgaris Leaf/Stem Extract, Bambusa Vulgaris Sap Extract, Inulin, Sodium Stearoyl Glutamate, Arginine, PCA Glycerol Oleate, Sodium Lactate, Xanthan Gum, Tocopherol, Helianthus Annuus (Sunflower) Seed Oil\*, Lactic Acid, Citric Acid, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Parfum (Fragrance)\*\*, Limonene\*\*, Linalool\*\*, Coumarin\*\*, Citral\*\*, Citronellol\*\*, Geraniol\*\*

Geraniol\*\*

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

**Käyttöohje:** Hiero pähkinän kokoinen määrä (keskipitkät/puolipitkät hiukset) tasaisesti hiuksiin 1-2 kertaa viikossa. Älä huuhtele.

### Organic Inca Inchi Hair Repair Oil – hiusöljy vaurioituneille ja värjäytyille hiuksille



Tehohoito korjaa ja vahvistaa vaurioituneita hiuksia. Hoitaa kuivaa päänahkaa. Unisex.

75ml

**INCI:** Vitis Vinifera (Grape) Seed Oil, Dodecane, Glycine Soja (Soybean) Oil\*, Ricinus Communis (Castor) Seed Oil\*, Plukenetia Volubilis Seed Oil\*, Simmondsia Chinensis (Jojoba) Seed Oil\*, Arctium Lappa Seed Oil\*, Argania Spinosa Kernel Oil\*, Canola Oil\*, Olea Europaea (Olive) Fruit Oil\*, Tocopheryl Acetate, Aloe Barbadensis Leaf Extract\*, Tocopherol, Helianthus Annuus (Sunflower) Seed Oil\*, Parfum (Fragrance)\*\*, Linalool\*\*, Benzyl Salicylate\*\*

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

**Käyttöohje:** Hiero pähkinän kokoinen määrä (keskipitkät/puolipitkät hiukset) tasaisesti hiuksiin 1-2 kertaa viikossa. Älä huuhtele.

### Color Conditioner- hoitopesuaine värjäytyille hiuksille



Hoitopesu, joka pidentää kasvivirusvärien kestoaa.

Unisex.

150ml

**INCI:** Aqua (Water), Alcohol, Glyceryl Citrate/Lactate/Linoleate/Oleate, Cetearyl Alcohol, Glycerin, Arctium Lappa Seed Oil\*, Betaine, Sorbitan Stearate, Triticum Vulgare (Wheat) Bran Extract, PCA Ethyl Cocoyl Arginate, Sodium Cetearyl Sulfate, Coco Glucoside, Sucrose Cocoate, Betula Alba Leaf Extract\*, Triticum Vulgare (Wheat) Gluten, Parfum (Essential Oil), Limonene. \*

\*luomuviljelty \*\*eteerisiä öljyjä

**Käyttöohje:** Huolellisen kasviväriin huuhtelun jälkeen levitä runsas määrä (3-4 rkl tai 50 ml keskipitkään hiukseen) kaikkialle hiuksiin, lisää hieman vettä ja vaahdota. Vaikutusaika 10 minuuttia. Huuhtelee lämpimällä vedellä.

## Lavaerde Valkosavijauhe



Koostumukseltaan mieto valkosavi ei ärsytä ihoa eikä vahingoita ihoa suojaavaa happovaippaa eikä muuta ihon pH:ta. Unisex.

300g

**INCI:** Kaolin, Montmorillonite

### **Käyttöohje:**

**PUHDISTUS:** Sekoiteta 1 rkl savea noin 2-3 rkl: een vettä, niin että seoksesta muodostuu geelimäinen tahna. Voidaan käyttää hiuspohjan tai ihon pesuun sellaisenaan, tai esim. hilseen poistossa sekoittaa Logona shampooon joukkoon.

**NAAMIO:** Paksumpana seoksena voit käyttää savea naamion tapaan. Silloin sekoitettava massa jätetään hiukan paksummaksi, levitetään iholle ja annetaan vaikuttaa 10-15 minuuttia. Rhassoul-naamion voi antaa vaikuttaa myös saunan lämmössä.

Hiuspohjan hoidossa irrottaa hellävaraisesti hilsettä ja karstaisuutta, rauhoittaa kutinaa ja puhdistaa hellävaraisesti päänahkaa ja hiuksia. Lisäämällä savea shampooon joukkoon saadaan hiuksiin tuuheutta ja volyyymia.

# Yleistä tietoa kasvivärjäyksestä

## Edut

### Kampaajalle

- Turvallisempi, ekologisempi
- Kampaamon profiloituminen ekologisemmaksi
- Kasvivärit yhdistävät meidät ikiaikaisiin traditioihin ja ravitsevat hiuksia ja sielua
- Puhtaat kasvivärit ovat myrkyttömiä ja sisältävät hiusta hoitavia ainesosia
- Mahdollistavat hiusten värjäämisen muun muassa parafenyleenidiamiinille allergisoituneille henkilöille.

### Kuluttajalle/asiakkaalle

- Turvallisempi
- Synteettisiä värjäysmahdollisuuksia hellävaraisempi ja hoitavampi
- Ekologisuus
- Monet kokevat kasvivärjäyksen rentouttavana, rauhoittavana ja hoitavana prosessina
- Pehmeät luonnolliset sävyt
- Hienovarainen tyvikasvun raja
- Kiiltävät ja moniulotteiset lopputulokset

## Huomioitavaa

Kasvivärit ovat harvemmin allergisoivia. Asiakkaat voivat kuitenkin olla herkistyneitä kasveille, niin myös kasviväreille. Vaikka kasvivärit ovat hoitavia on huomioitava elimistön toiminta. Esimerkiksi syöpähoitojen aikana kehon vastustuskyky on erittäin matala eikä kasvivärjäystä suositella missään tapauksessa.

Kasvivärit ovat hyvin hienosti jauhettuja kasviosia, eli pölyä, sen takia suositellaan käyttämään suusuojaa, kun sekoitetaan. Kasvivärjäysprosessi vie aikaa ja vaatii

pitkäjänteisyyttä. Halutun lopputuloksen saavuttaminen voi vaatia useamman värjäyskerran etenkin, jos hius on käsitelty synteettisellä värillä ennen kasvivärjäystä.

Kasviväreillä vaikutetaan hiuksen pintaan ja värjäyksen lopputulosta ei voida ennustaa yhtä tarkkaan kuin synteettisten hiusvärien kohdalla. Kasvivärien kanssa toimiessa kampaajan tulee ottaa kokonaisvaltaisesti huomioon asiakkaan allergiat, edelliset kampaamo käsittelyt, hiuksen kunto ja väri sekä hiuslaatu.

Lopulliseen värisävyyn vaikuttavat hiustyyppejä sekä hiuksen omat ja keinotekoiset pigmentit. Kasvivärien avulla hiusta voidaan tummentaa ja sävyttää, sekä värjätä myös harmaata hiusta. Kasvivärit eivät pysty vaalentamaan hiuksen omaa melaniinia eli väripigmenttiä, mutta kasvivärien avulla hiusten väriä voidaan kirkastaa vastavärejä apuna käyttäen. Tämän vuoksi kasviväreillä värjätessä on tärkeää muistaa värioppi ja ideaalivaalennuspohjat. varsinkin tummentaa hiusta enemmän kuin kaksi astetta. Ideaalivaalennuspohja on parturi-kampaajien käyttämä asteikko hiuksen sisältämistä värisävyistä kullakin tummuusasteella. Ideaalivaalennuspohjan avulla parturi-kampaaja osaa paremmin ennakoita lopullisia värituloksia ja sekoittaa tavoitteiden mukaisen värisekoituksen.

#### Kasvivärin ja synteettisten värien erot

Kasvivärit	Synteettiset hiusvärit
<ul style="list-style-type: none"> <li>Vaikuttavat hiuksen suomumaiseen pintakerrokseen jolloin puhutaan pinnallisesta prosessista.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suoravärit ovat molekyylikooltaan isoja ja jäävät sähkövarauksen avulla hiuksen pintaan.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hius on luonnollisesti hieman negatiivisesti varautunut, jolloin kasviväreissä esiintyvät positiivisesti varautuneet molekyylit kiinnittyvät hiukseen helposti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kesto- ja kevytvärit eli ns. Täysvärit ovat hyvin pieniä molekyylikooltaan, mutta vetyperoksidin avulla ne turpoavat ja jäävät hiuksen sisempiin kerroksiin.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Värin kiinnittyminen hiukseen tapahtuu spontaanisti eli sitä ei ole kemiallisesti pakotettu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sisältää hiusta turvottavia ja vaalentavia aineita kuten ammoniakkia ja vetyperoksidia, jotka vahingoittavat hiuksen rakennetta.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Kerrostuu hiukseen tehden hiuksista paksun oloiset.</li> </ul>	

Ennen kasvivärien käyttöä on suositeltavaa käydä ekokampaaja/ tai kasvivärjäyskoulutus.

### Kasvivärien raaka-aineet

Ekologiset hiusvärit valmistetaan kasveista jauhetuista jauheista sekä vedestä, joka toimii väriseoksen liuottimena. Kasviraaka-aineet on jauhettu hienoksi jauheeksi, jolloin partikkelikoko on mahdollisimman pieni. Pienellä partikkelikoolla mahdollistetaan raaka-aineiden liukeneminen veteen. Hienojakoinen jauhe sekoitettuna veteen on myös miellyttävämpi levittää asiakkaan hiuksiin. Kasviväriseoksen pH:lla on oleellinen merkitys kasvivärjäyksen lopputulokseen. Kasvivärjäyksen pH-arvoon voidaan vaikuttaa hiuksen esikäsittelyillä ja kasviväriseoksen raaka-aineidenvalinnalla. Erityisesti nesteen eli liuottimen valinnalla voidaan vaikuttaa hiukseen syntyvään sävyyn. Hapan pH edistää punaisten sävyjen syntyä, kun taas alkalinen ympäristö edistää kylmien sävyjen syntyä.