

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Media-alan koulutus

Karelia-amk
Elmiina Kinnunen

VIESTINNÄN SUUNNITTELIJANA
KIINTEISTÖNVÄLITYSYRITYKSESSÄ

Opinnäytetyö
Helmikuu 2021



OPINNÄYTETYÖ
Helmikuu 2021
Media-alan koulutus

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
+358 13 260 600 (vaihde)

Tekijä
Elmiina Kinnunen

Nimeke
Viestinnän suunnittelijana kiinteistönvälitysyrityksessä

Toimeksiantaja
Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy LKV

Tiivistelmä

Tämän päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön tarkoituksena on seurata työtehtäviäni viestinnän suunnittelijana kiinteistönvälitysalan yrityksessä sekä kehittää osaamistani erilaisissa työtehtävissä. Opinnäytetyössä kuvataan päivittäisiä työtehtäviäni 13 viikon ajanjaksolla. Työtehtäväni koostuvat pääosin asuntojen ja kiinteistöjen valokuvaamisesta, sosiaalisen median sisällöntuottamisesta sekä graafisesta suunnittelusta.

Opinnäytetyö koostuu kokonaisuudessaan työtehtävieni kuvaamisesta, sidosryhmien kartoittamisesta, päiväkirjamuotoisesta raportoinnista sekä loppupohdinnasta. Kuvattu työskentelyjakso sijoittuu loppuvuoteen 2020. Tästä johtuen viimeisimmät viikot työnantajayrityksessä eivät olleet enää kovin kiireisiä. Henkilöbrändäystä tässä opinnäytetyössä käsitellään vain osana sosiaalisen median sisällöntuotantoa.

Opinnäytetyön lopputuotoksena syntyi päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön lisäksi valokuvausohjeistus kiinteistönvälitysyrityksen asiakkaille. Ohjeistuksen tekemiselle oli työnantajayrityksessä selkeä tarve jo ennen opinnäytetyöprosessin ja työskentelyjaksoni aloittamista. Tämä opinnäytetyö lisää tietoutta viestinnän asiantuntijan ja valokuvaajan tehtävistä kiinteistönvälitysyrityksessä. Havainnot voidaan hyödyntää myös muiden viestintää käsittelevien opinnäytetöiden pohjana, kiinteistönvälitysalan yrityksissä sekä muissa yrityksissä, joissa on samankaltaisia työtehtäviä.

Kieli
suomi

Sivuja 59
Liitteet 1
Liitesivumäärä 5

Asiasanat
Ilmakuvaus, viestintä, asuntokuvaus, sosiaalinen media



THESIS
February 2021
Degree Programme in Media

Tikkarinne 9
FI 80200 JOENSUU
FINLAND
Tel. +350 13 260 600 (switchboard)

Author
Elmiina Kinnunen

Title
Communications Planning in a Real Estate Company

Commissioner
Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy LKV

Abstract

The aim of this journal-style thesis is observing tasks as a communications planner in a real estate company and to enhance skills in various work assignments. The thesis describes my day to day tasks over a 13-week-long time period. The tasks consist mostly of photographing real estate and properties, content creation for social media and graphic design. At the end of each week, a weekly analysis will examine development and the tasks performed.

The thesis is comprised of descriptions of work tasks and assignments, mapping of stakeholders, journal-style report and a final discussion. The 13 weeks described are from the end of year 2020 and because of the time of year reported on, the last weeks were not very busy. Originally, the other work tasks mentioned took up all work hours and personal branding is therefore only looked at in this thesis as a part of making content for social media.

In addition to the journal-style analysis, this thesis also offers a set of photography instructions for the clients of the real estate company. There was a clear need for these instructions in the company already before the thesis process and work period started. This thesis offers knowledge on the tasks of a communications expert and photographer in a real estate company. The observations made can be utilised as a base for other theses. The results may be useful in companies in the real estate industry and in other companies in which similar tasks are performed.

Language
Finnish

Pages 59
Appendices 1
Pages of Appendices 5

Keywords
Aerial photography, communications, real estate photography, social media

Sisältö

1	Johdanto	5
2	Työtehtävät kiinteistönvälitysyrityksessä.....	5
2.1	Asuntojen valokuvaus	6
2.2	Sosiaalinen media ja sisällöntuotanto.....	8
2.3	Graafinen suunnittelu.....	9
3	Tarvittavat taidot työtehtävissä.....	10
4	Sidosryhmät ja vuorovaikutus	11
4.1	Sisäiset sidosryhmät.....	11
4.2	Ulkoiset sidosryhmät.....	13
5	Päiväkirjaraportointi.....	13
5.1	Ensimmäinen viikko	13
5.2	Ensimmäisen viikon yhteenveto.....	16
5.3	Toinen viikko.....	17
5.4	Toisen viikon yhteenveto	20
5.5	Kolmas viikko	21
5.6	Kolmannen viikon yhteenveto	23
5.7	Neljäs viikko.....	24
5.8	Neljännän viikon yhteenveto	27
5.9	Viides viikko	27
5.10	Viidennen viikon yhteenveto	29
5.11	Kuudes viikko.....	30
5.12	Kuudennen viikon yhteenveto.....	32
5.13	Seitsemäs viikko	34
5.14	Seitsemännän viikon yhteenveto	36
5.15	Kahdeksas viikko	37
5.16	Kahdeksannen viikon yhteenveto	39
5.17	Yhdeksäs viikko	39
5.18	Yhdeksännän viikon raportointi.....	41
5.19	Kymmenes viikko.....	43
5.20	Kymmenennen viikon yhteenveto	45
5.21	Yhdestoista viikko	46
5.22	Yhdennentoista viikon yhteenveto	48
5.23	Kahdestoista viikko	49
5.24	Kahdennentoista viikon yhteenveto	50
5.25	Kolmastoista viikko	51
5.26	Kolmannentoista viikon yhteenveto.....	53
6	Pohdinta.....	54
	Lähteet.....	59

Liitteet

Liite 1 Valokuvausohjeistus

1 Johdanto

Opinnäytetyöni seuraa työtehtäviäni viestinnän suunnittelijana joensuulaisessa kiinteistönvälitysyrityksessä. Aloitan tämän 13 viikkoisen raportointijakson alkusyksystä 2020. Päiväkirjassa seurataan päivittäistä työskentelyäni. Viestinnän suunnittelijan työtehtäviini kuuluu asuntojen sekä kiinteistöjen valokuvaus, sosiaalisen median päivittäminen, graafinen suunnittelu ja henkilöbrändäys. Eniten opinnäytetyössäni paneudun valokuvaamiseen, sosiaaliseen mediaan ja sisällöntuotantoon.

Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittyä media-alan ammattilaisena nykyisessä työssäni vaadittavissa tehtävissä. Opinnäytetyön tuloksena luon myös ohje-esitteen kiinteistönvälitysyrityksen asiakkaille, jotka ovat myymässä asuntoaan. Ohje-esitteessä neuvotaan, kuinka valmistautua asuntokuvaukseen. Opinnäytetyöstä on rajattu myytävien kohteiden kuvat pois, koska kuvattavat kohteet ovat lähtökohtaisesti ihmisten koteja enkä tämän takia kokenut niiden sisällyttämistä eettisesti hyväksi päätökseksi.

Olen työskennellyt Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy:llä jo vuodesta 2010 saakka ja tämän vuoksi minulle on luonnollista toteuttaa opinnäytetyö töiden ohessa päiväkirjamuotoisena. Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö sopii minulle opiskelijana, koska toimenkuvaani kuuluu paljon media-alan työtehtäviä. Olen työskennellyt näissä tehtävissä jo useamman vuoden ajan. Tämän syksyn aikana tulee paljon myös uusia asioita, joita tulen opiskelemaan ja toteuttamaan työssäni. Yritys tulee tarjoamaan minulle henkilökohtaista koulutusta sosiaaliseen mediaan, henkilöbrändäykseen ja sisällöntuotantoon. Tietoperustana tulen käyttämään YouTube-videonostopalvelun videomateriaalia, kirjallisuutta, artikkeleita sekä opinnäytetöitä.

2 Työtehtävät kiinteistönvälitysyrityksessä

2.1 Asuntojen valokuvaus

Olen työskennellyt jo pitkään Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy:n palveluksessa. Viimeiset viisi vuotta on painottunut työpaikallani viestinnän suunnitteluun. Hoidan yrityksessä media-alan työtehtäviä.

Työaikani kuluu asuntojen sekä kiinteistöjen valo- ja videokuvaamiseen. Laadukkaat valokuvat kuuluvat meillä jokaiseen myyntitoimeksiantoon – oli kohde sitten Joensuun ruutukaavalla tai Ilojoen Mönkössä. Myyntikohteiden videoinnin koen tarpeelliseksi isoissa ja avarissa kohteissa. Videointi on taas turhaa kohteissa, joissa on huono valaistus tai ei ole kalusteita lainkaan. Myös ilmakuvaus kasvattaa koko ajan suosiotaan. Olemme aloittamassa asuinalueiden ilmakuvaamista, jonka avulla saamme esiteltyä asuinalueita paremmin asiakkaillemme.

Valotusaika eli suljinaika määrittää sen, kuinka paljon valoa pääsee tallentumaan kameran kennoon. Pimeässä valotuksen tulee olla pidempi, jotta kameran kennoon pääsee tarpeeksi valoa. Pitkällä valotusajalla kuvia ei voi ottaa käsivaralla tai ne tärähtävät ja tästä syystä käytänkin aina kuvatessani jalustaa – myös valoisalla säällä. (Kamerakoulu.fi 2020.) Myyntikohteessa otan valokuvat kahdella tai kolmella eri valotusajalla per valokuva. Tällä tavalla saamme kuviin valoisat sisätilat sekä näemme ikkunoista ulos ja maiseman ulkona. Yhdellä valotusajalla on mahdollista nähdä selkeästi vain joko sisätilat tai ikkunoissa oleva maisema. Valokuvat otan aina jalustalla, en koskaan vapaalla kädellä.

Kohteen kuvauksen jälkeen lähetän kuvat editointipalveluun, jonka ostamme suomalaiselta yritykseltä. Editointipalvelun käyttöön päädyimme puhtaasti ajankäytöllisistä syistä. Ilmakuvauksen pyrin hoitamaan kauniilla aurinkoisella säällä, jolloin kuvia ei tarvitse laittaa editointiin. Vain kevyt kuvankäsittely Adobe Photoshopissa tai Adobe Lightroomissa riittää. Asuntojen mahdollinen videointi tehdään valokuvauksen jälkeen. Otan 4-10:een videopätkää kohteesta, talon/asunnon koon mukaan. Videoiden käsittelyn sekä editoinnin hoidan Final

Cut Prolla. Lähetän kuvat alkuperäistiedostoina suoraan kamerasta editointipalveluun ja ne palautuvat sieltä minulle samankokoisina. Kuvien koko on 5136x3874 pikseliä sekä niiden resoluutio on 300 dpi. Dpi kääntyy englanninkielisistä sanoista dot per inch, joka tarkoittaa pistettä tuumalla. Mitä enemmän pisteitä on tuumalla, sitä tarkempi kuva on. Korkeampi luku soveltuu painoon kuin matalampi luku riittää digitaalisille näytöille. (Digi-Kuva 2021.) Olen lähiaikoina alkanut kiinnittämään enemmän huomiota kuvien kokoihin, sillä huomasi, että kuvat latautuvat todella kauan eri portaaleihin. Nykyään pienennän kuvat vielä itse verkkoon sopivaksi, jolloin niiden leveys on noin 2200 pikseliä sekä tarkkuudeksi riittää verkkokäyttöön soveltuva 72 dpi.

Valon vaikutus kuvassa on yksi suurimmista vaikuttavista elementeistä. Ilman valoa ei ole valokuvaa (Asikainen & Raninen 2005, 46). Asuntojen kuvauksessa tärkeää on erilaisten kuvakulmien valitseminen sekä oikean objektiivin valinta. Kuvien täytyy jo valokuvatessa olla vertikaalisesti sekä horisontaalisesti suorassa. Tämän suorituksen voi tietyssä määrin tehdä myös käsittelyvaiheessa. Asuntokuvaksessa käytän myös laajakulmaobjektiveja, jolla saan asunnot näyttämään hieman tilavammilta. Laajakulmalinssi toimii hyvin sisätiloissa, mutta ulkokuvat on hyvä ottaa muulla kuin laajakulmalinssillä. Täytyy myös huomioida, että ei ole olemassa yhtä ainoaa oikeaa linssiä. Tämä on enemmän mielipideasia, mistä kukakin tykkää. Paljon laajentavat linssit tekevät tiloista huomattavasti isommat, kuin ne paikan päällä katsottuna ovat, ja tämä saattaa herättää hieman närää asiakkaissa. Asuntokuvissa pätevät mielestäni samat asiat kuin kuvissa, joita laitamme itsestämme sosiaalisen median palveluihin. Kuka julkaisisi itsestään huonoja kuvia? Varmistamme oikean valotuksen ja kuvakulman. Joskus jopa muokkaamme julkaistavia kuvia. Jukka Nevalainen on tehnyt opinnäytetyönsä osana kyselytutkimuksen kiinteistövälittäjille valokuvien vaikutuksesta kohteen myyntiin. Tutkimukseen vastanneista jopa 92,8 prosenttia koki, että valokuvat vaikuttavat melko paljon tai erittäin paljon kohteen näyttöjen määrään. (Nevalainen 2015.)

Valmiit editoidut kuvat sekä videot siirrän meidän omaan järjestelmäämme, josta ne menevät asuntoportaaleihin - Etuovi.com, Kiinteistömaailma.fi,

Oikotie.fi sekä Vuokraovi.fi. Valmiit kuvat sekä videot menevät omasta järjestelmästä myös jakeluun medially.

2.2 Sosiaalinen media ja sisällöntuotanto

Sosiaalisen median tärkeys kasvaa koko ajan kiinteistönvälitysalalla niin kun monella muullakin alalla. Jos yrityksellä ei ole somea eli sosiaalisen median profiileja, ei sitä monelle ole olemassa. Tämä tietysti on hyvin kärjistettyä, mutta moni etsii yritystä ensimmäisenä sosiaalisesta mediasta eikä esimerkiksi Googlesta. Enää ei riitä pelkkä Facebook-profiili, jossa toivotetaan hyvää joulua ja puolen vuoden päästä hyvää juhannusta. Tärkeää on, että sosiaalisen median sivuilta näkyvät nämä perustiedot, kuten osoite, aukioloajat ja puhelinnumero. Tämän sosiaalisen median osa-alueen koen työtehtävissäni sellaiseksi, johon paneudun enemmän ja missä minulla on eniten opittavaa.

Sosiaalisen median työtehtäviini kuuluu päivittää yrityksen Facebook- sekä Instagram-profiili. Kalenteroin jokaiselle viikolle ajan, jolloin suunnittelen meidän sosiaalisen median kalenterin. Sosiaalisen median kalenteri sisältää milloin julkaisemme mitä ja missä. Facebook-sivullamme julkaisemme jonkin verran meidän myyntikohteitamme, uudistuotantoa, ennakkomarkkinointia sekä kohteiden esittelyaikatauluja. Tällä kohdennetulla kohdemarkkinoinnilla saamme klikkauksia kohteisiimme ja lisäkysyntää. Usein valitsen näihin uniikimpia kohteita, jotka ovat visuaalisesti myyviä. Tämän lisäksi jaan Facebookissa myös asuntokauppaan liittyviä artikkeleita, mielellään positiivisia uutisia. Facebookissa sekä Instagramissa julkaisen myös henkilöesittelyitä, alue-esittelyitä sekä pieniä tietoisuuksia välitystyöstä.

Sisällöntuotanto sekä henkilöbrändin suunnittelu kuuluvat myös uutena osana minun työhöni. Pitkään olemme käyttäneet välittäjistä vain käyntikorttikuvia. Tehtäväni on ottaa kuvia välittäjien sosiaaliseen mediaan (tai hankkia ammattikuvaaja kuvaamaan) sekä auttaa välittäjiä tuottamaan sisältöä heidän omiin sosiaalisen median kanaviinsa. Näin saamme välittäjät tutuksi ostaville ja myyville asiakkaille. Tuotan sisältöä välittäjille sekä autan heitä tuottamaan

sisältöä. Yrityksen ja välittäjien sosiaalisen median tileissä on tärkeää aktiivisuus ja selkeys. Tärkeimmät kanavat henkilöbrändäykselle ovat Instagram, Facebook sekä LinkedIn.

Sosiaalisen median palveluihin tulee tuottaa sisältöä aktiivisesti. Yhteisöllisissä medioissa täytyy olla läsnä, vastata kysymyksiin, kuunnella murheita sekä edustaa itseään sekä työpaikkaa. Sosiaalinen media on asiakaspalvelua, jossa reagointi on nopeaa ja näin rakennetaan luottamussuhdetta. (Forsgård & Frey 2010, 39-41.) Tärkeää kaikessa sosiaalisen median markkinoinnissa on myös sen yhteneväisyys ja jatkuvuus (Huolman & Miettinen 2019). Osana Kiinteistömaailman brändiä on otettava huomioon yhteneväisyys koko konsernin brändiohjeistuksen kanssa, mutta valokuviin voidaan kuitenkin hakea meidän yrityksellemme ominaista tyyliä ja pysyä siinä kautta linjan. Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy:n markkinoinnissa olemme esimerkiksi jottovin käyttäneet myös toimistokoiraamme Almaa. Pyrimme erottumaan eduksemme muista alueen kiinteistönvälityslikkeistä lämminhenkisellä, mutta informatiivisella sosiaalisen median sisällöllämme.

Kuukausittain tehtäviini kuuluu tuottaa sisältö paikallislehti Karjalaisen asuntoliitteeseen. Perinteisesti kokoan näihin viikonlopun esittelyitä sekä uusia kohteita, jotka on tullut meille myyntiin. Karjalaisen asuntoliite ei enää ilmesty joka viikko vaan vain kerran kuukaudessa. Vielä muutama vuosi sitten kokosin lehteen pelkkiä kohteita ja esittelyitä neljä kertaa kuussa. Joka kuukausi minulla on teema, jonka mukaan kokoan materiaalin lehteen, kuten esimerkiksi alueen mökit, keskustan liiketilat tai imagomainontaa. Suurin murros siis on tapahtunut lehtimainonnassa, joka on siirtynyt nettiportaaleihin sekä sosiaaliseen mediaan. Yrityksemme mainostaa Etuovessa kohteiden lisäksi bannerimainontaa. Ostamme mainoksia 2-4 kertaa vuodessa. Tehtäväni on neuvotella hinnat sekä suunnitella mainokset sekä videot Etuoven kanssa.

2.3 Graafinen suunnittelu

Vähiten näistä työtehtävien osa-alueista työssäni työskentelen graafisen suunnittelun parissa. Meillä on hyvin tarkkaan rajattu Kiinteistömaailman brändi-ilme eli tämä rajoittaa hyvin paljon, millaista graafista suunnittelua voin tehdä. Emme saa käyttää kuin määrättyjä fontteja ja värejä sekä suurin osa materiaaleista, kuten esitteet ja muut markkinointimateriaalit, tulevat meille Kiinteistömaailma-ketjulta.

Paljon en siis voi vaikuttaa graafisten materiaalien ilmeisiin. Työssäni kuitenkin toteutan erilaisia taittoja, asuntoesitteiden kuvien sekä tekstien asetteluita ja esitteitä sekä suoramainoksia. Toteutan myös asuntoesitteiden sekä ikkunakorttien asettelut meidän oman järjestelmämme avulla.

Opinnoissani sekä työssäni toteuttaessani graafista suunnittelua käytän paljon apuna uuden oppimiseen ja vanhan kertaamiseen YouTubea. Adobe Illustratoriin sekä Adobe Photoshopiin löytyy paljon materiaalia ja opetusvideoita YouTubesta.

Kaikki ovat varmasti katsoneet välityslikkeiden ikkunoita ja niissä olevia kohteita. Meilläkin on vielä näitä perinteisiä ikkunakortteja jäljellä, joita päivitän viikoittain. Tämän lisäksi ikkunoissamme on kaksi kappaletta diginäyttöjä. Rakennan diginäyttöihin vaihtuvia ikkunakortteja sekä vaihdan mainoksia. Pääosin mainokset ovat imagomainontaa. Imagomainonnassa korostetaan kohderyhmän elämäntyyliä, ominaisuuksia, tottumuksia tai mielikuvia (Graafinen 2015).

3 Tarvittavat taidot työtehtävissä

Työssäni käytän hyvin monipuolisesti koulussa opetettuja taitoja. Erityisesti minulle on ollut hyötyä monista koulun tarjoamista kursseista, kuten valokuvaus sekä kuvanmuokkaus, graafinen suunnittelu ja erilaiset visuaalisen suunnittelun kurssit sekä sosiaalisen median työvälineet ja julkaisujen taitto.

Vapaavalintaisissa opinnoissa keskityin erityisesti graafiseen suunnitteluun sekä erilaisiin taittotoihin.

Eniten työssäni tarvitsen valokuvaukseen liittyviä taitoja. Pääosin toteutan työni tietokoneen avulla, mutta tämän lisäksi minun pitää osata käyttää paljon kuvaukseen liittyvää elektroniikkaa, kuten kameraa, kameran vakaajaa ja dronea eli kauko-ohjattavaa kuvauskohteria. Asuntokuvauksessa on haastavinta löytää asunnoista parhaimmat kuvakulmat sekä valotus. Valotuksen kanssa on välillä haastavaa työskennellä. Valotuksen kanssa on haasteita yleisimmin saunassa sekä muissa pimeissä tiloissa. Jos en siis ole valokuvaamassa asuntoja myyntiin kentällä, istun koneella ja käytän paljon seuraavia tietokoneohjelmia: Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, Adobe InDesign ja Final Cut Pro X. Photoshopilla ja Final Cut Prolla muokkaan sekä editoin tarvittavat kuvat ja videot. Suurimman osan graafisesta suunnittelusta teen Adobe Illustratorilla, sillä harvemmin tarvitsen työssäni taittaa isompia kokonaisuuksia, joten InDesignin käyttö on tällä hetkellä vähäistä.

Erittäin tärkeää on osata käyttää kaikkia tärkeimpiä sosiaalisen median alustoja eli Facebookia, Instagramia sekä LinkedIniä. Työssäni tulee hallita myös sisällöntuottaminen sosiaaliseen mediaan, pitää olla luova sekä keksiä monenlaisia julkaisuideoita. Hyvien postausideoiden lisäksi kuviin pitää liittää lyhyitä ja ytimekkäitä viestejä.

4 Sidosryhmät ja vuorovaikutus

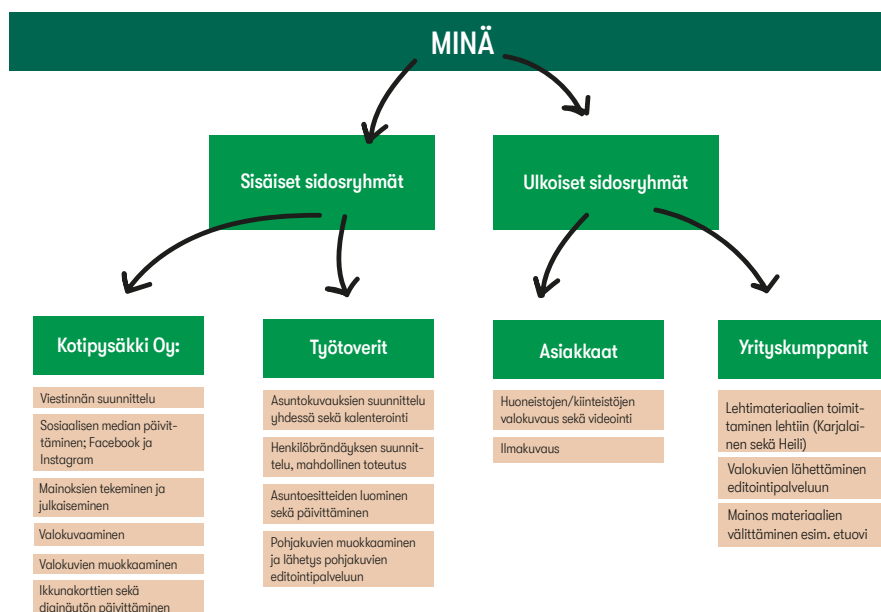
4.1 Sisäiset sidosryhmät

Kiinteistömyymälämme on aivan Joensuun keskustassa kävelykadulla. Työskentelen avokonttorissa kuuden muun henkilön lisäksi. Työni myös mahdollistaa sen, että voin työskennellä paljon myös kotoa käsin.

Työnimikkeeltäni olen myyntipäällikkö ja hoidan viestinnän lisäksi muitakin työtehtäviä.

Toimistollamme muut työntekijät ovat myyntineuvottelijoita tai kiinteistönvälittäjiä (kuvio 1). Työtovereideni kanssa keskustelen konttorillamme sekä puhelimitse päivittäin. Pääosin käymme läpi, millaisia kohteita olen menossa valokuvaamaan. Keskustelemme asunnon koosta, kunnosta sekä millainen piha kohteessa on. Nämä asiat vaikuttavat suuresti esimerkiksi siihen kuinka paljon varaan aikaa asunnon kuvaamiseen. Välittäjät tulevat välillä myös itse myyntikohteiden valokuvauksiin mukaan, näin ollen he voivat vaikuttaa kuvakulmiin ja mahdollisesti järjestellä paikkoja.

Työskentelyni on hyvin itsenäistä ja saan päättää monista asioista itse. Graafisen suunnittelun, sosiaalisen median julkaisut sekä lehtimainokset hyväksytän toimitusjohtajallamme. Joissakin tapauksissa tarvitsemme lisäohjeita, jolloin otan yhteyden Kiinteistömaailma-ketjun viestintäjohtajaan.



Kuvio 1. Eri sidosryhmien suhde työpaikkaan ja työtehtäviini.

4.2 Ulkoiset sidosryhmät

Ulkoisia sidosryhmiä, joiden kanssa työskentelen, on useita. Asiakkaat sekä yhteistyökumppanit voivat olla yrityksiä, kuolinpesiä, yhteisöjä, rakentajia, yksityisiä henkilöitä sekä yrityksiä.

Asioin asiakkaiden kanssa pääosin puhelimitse sekä sähköpostilla, joskus asiakkaat haluavat keskustella kasvotusten myymälässämme. Enimmäkseen keskustelen asiakkaiden kanssa asuntokuvaukseen liittyvistä asioista. Annan neuvoja heille, kuten miten siivota ennen kuvausta, laitetaanko kukkia pöydälle ja sälekaihtimet tulee nostaa ylös, jotta saadaan mahdollisimman paljon luonnonvaloa asuntoon tai kiinteistöön. Monesti asiakkaat tahtovat olla valokuvauksessa itse läsnä. Kuvauksien jälkeen otan vastaan palautetta kuvista tai videosta kollegoiltani sekä asiakkailta.

5 Päiväkirjaraportointi

5.1 Ensimmäinen viikko

Ensimmäinen seurantaviikkoni alkaa samalla tavalla kuin muinakin maanantaipäivinä. Heti aamusta kartoitan, mitä työtehtäviä minun tulee suorittaa ja missä järjestyksessä. Käyn läpi kaikki sovitut valokuvausajat sekä ilmoitan välittäjille lisäkuvausaikoja tulevalle viikolle. Pyrin aina suorittamaan valokuvaukset järkevästi niin, että kuvaan sinä päivänä tietyn alueen kohteet. Yhdistän esimerkiksi Ylämyllyn sekä Liperin kohteiden kuvaukset samalle päivälle. Eikä niin, että maanantaina käyn Ylämyllyllä sekä Polvijärvellä ja tiistaina sitten ajelen Liperiin ja sieltä Kiteelle vaan tarkoitus on ottaa valokuvaukset loogisesti samalta suunnalta samalle päivälle. Aina tämä ei tietenkään ole mahdollista.

Kuvauksia minulla on tälle viikolle sovittu vain kolme kappaletta. Kaikki kuvaukset ajoittuvat alkuviikkoon, maanantaihin sekä tiistaihin. Kohteet ovat Joensuun läheisyydessä. Kaukaisin kohde oli omakotitalo Lehmossa. Kuvaukset olivat lyhyellä välimatkalla toisistaan ja kohteiden kuvauksiin meni aikaa yhteensä noin viisi tuntia sekä matkustusaika kohteisiin. Kaikista kohteista otin kuva sekä kopterikuvat. Yhdestä näistä otin myös kohdevideon. Kun työ on kentällä saatu päätökseen, siirryn toimistollemme Kauppakadulle tekemään editoinnin sekä lähetän kuvat editointipalveluun. Kuvien editointipalvelussa menee noin yhdestä vuorokaudesta kolmeen vuorokauteen. Videoeditoinnin teen itse, joten videot ovat valmiita välittömästi välittäjien käyttöön.

Loppuviikosta minulla oli koulutus liittyen yrityksen sosiaalisen median mainontaan sekä henkilöbrändäykseen. Ensimmäinen koulutus oli järjestetty meidän yrityksessämme vain minulle ja aiheena oli yrityksen sosiaalinen markkinointi. Aihe on laaja ja sitä voi toteuttaa monella eri tavalla. Olen jo pitkään ollut meidän yrityksemme sosiaalisen median vastaava ja koin, että tarvitsen tähän lisää osaamista. Kilpailu on Joensuussa kovaa välitysliikkeiden kesken ja minun mielestäni laadukkaalla sisällöllä on hyvä erottua muista välitysliikkeistä. Tämähän tietenkin pätee melkein kaikkiin yrityksiin eikä pelkästään kiinteistövälitysliikkeisiin.

Koulutuksessa kävimme sosiaalista mediaa aivan ruohonjuuritasolta alkaen. Sain konkreettisia ohjeita, kuinka kasvattaa sosiaalisen median yleisöä Facebookissa sekä Instagramissa. Sosiaalisessa mediassa yrityksen tulee pystyä luomaan uskottava kuva itsestään. Yrityksen sanomalla pyritään kehittämään brändin arvoa. Oikeaan aikaan tapahtuva viestintä on elintärkeää yrityksen sosiaalisen median kehittämisessä. Yrityksen täytyykin valita, haluaako se vaikuttaa tunteisiin, järkeen vai toiminnalliseen puoleen. Sosiaalisen median viestinnän tulee myös olla jatkuvaa sekä yhdenmukaista. (Turunen 2018.) Tärkeintä yrityksellemme on, kuinka tavoittaa meidän potentiaaliset asiakkaamme. Olen aina itse ollut sitä vastaan, että sosiaalisen median kautta myydään tai liikaa mainostetaan jotain tiettyä tuotetta tai yritystä. On siis tärkeää, että on esillä sosiaalisessa mediassa, mutta ei liikamainosta esimerkiksi vain myytäviä kohteita.

Loppuviikosta meillä oli järjestetty koulutus myös koko meidän toimistomme henkilökunnalle liittyen henkilöbrändäykseen. Mielestäni sosiaalinen media sekä henkilöbrändäys kulkevat vahvasti käsikädessä. Näillä molemmilla toimilla on tarkoitus kasvattaa yrityksen ja henkilöiden tunnettavuutta, kasvattaa yrityksen myyntiä sekä lisätä asiakkaiden luottamusta yritystä sekä välittäjiä kohtaan. Koulutuksen yhteydessä perustimme välittäjillemme henkilökohtaisia Instagram-tilejä, joilla he voivat tuottaa suunniteltua sisältöä. Kaikki välittäjät eivät tätä halua tehdä eikä se ole pakollista.

Vielä tälle ensimmäiselle seurantaviikolle olin sopinut toimistolle kuvaukset. Otimme yrityksemme sosiaaliseen mediaan kuvia toimistostamme sekä välittäjistämme. Kun meillä on kuvia kansiossa valmiina, on paljon helpompi tuottaa sisältöä sosiaalisen median kanaviin aktiivisesti. Kukaan, joka tietää, mitä tekee, ei toivon mukaa enää julkaise edes Facebookiin päivitystä ilman kuvaa.

Kävin koulutuksien materiaalit läpi, kun minulle jäi ylimääräistä aikaa viikon päätteeksi. Minusta tuntui, etten ollut sisäistänyt kaikkea tietoa kurssien aikana. Vielä perjantain päätteeksi päivitin alkuviikosta kuvaamieni kohteiden kuvat paikoilleen järjestelmäämme, josta välittäjät pystyvät päivittämään kuvat asuntoportaaleihin.

Katsoin myös muutaman kohteen myyntiesitteet, ikkunakortit sekä esittelytekstit läpi ennen kohteen julkaisemista asuntoportaaleihin. On tärkeää, että kohde näyttää myyvältä asuntoportaaleissa. Tähän vaikuttaa hyvin paljon kohteen esittelyteksti, kohteen kuvajärjestys ja se, että kaikki tarvittavat tiedot löytyvät kohteen esittelysivuilta. En ollut kalenteroinut tätä kalenteriini alkuviikosta, kun suunnittelin työtehtäviäni. Työhöni kuuluu paljon työtä, mitä en ole ennakkoon suunnitellut. Usein välittäjien työ on kiireistä ja tämä on se osa-alue, jossa autan, jos välittäjällä on kiire kohteiden kanssa.

5.2 Ensimmäisen viikon yhteenveto

Alkuviikosta suoritettujen asuntojen valokuvaukset sujuivat mielestäni hyvin. Kuvat tulivat editointipalvelusta muutamassa päivässä ja sain kuvat julkaisuvalmiuteen niin, että kohteet saatiin myyntiin viikonlopuksi. Sisäkuvat olivat kaikki mielestäni hyviä, mutta en ollut täysin tyytyväinen tyhjän tontin kuviin. Tyhjästä tontista harvoin otetaan kopterikuvien lisäksi mitään muita kuvia. Mielestäni tällä kertaa en nostanut kopteria tarpeeksi korkealle ilmaan. Haastetta minulle tuotti myös omakotitalo Lehmossa, jonka sisätilat olivat hämärät. Mitä vähemmät on valoa, sitä hitaampaa on kuvaus toteuttaa. Tietenkin kaikkein paras on, jos luonnonvaloa on tarpeeksi, mutta mitä pidemmälle talvea kohden mennään, sitä vähemmän luonnonvaloa on tarjolla. Tärkeää on ajoittaa tähän vuodenaikaan valokuvaukset noin kello 10.00–14.00 väliselle ajalle. Tämä tietenkin asettaa haasteensa, jos päivässä on monta kuvattavaa ja kohteet ovat kaukana toisistaan.

Kirjassa *Suhde* puhutaan perinteisen median sekä yhteisöllisen median eroista. Merkittävin ero on se, että yhteisöllinen media perustuu vuorovaikutukseen ja aito läsnäolo on välttämätöntä. Läsnäolo syntyy sillä että, kommentoit muiden julkaisuja ja tuottamalla itse materiaalia sosiaaliseen mediaan (Forsgård & Frey 2010, 55.). Koulutuksen sujuivat mielestäni hyvin ja niistä jäi itselle paljon käteen. Koulutuksen yksitärkeimmistä viesteistä oli mielestäni 'sosiaalinen media on uusi musta'. Tämä asia ei spesifisti liity tämän viikon kehitykseen vaan ylipäättänsä minun aikaisempaan toimintaan: sosiaalisen median päivityksissä pitää olla suunnitelmallisuutta ja päivitysten julkaisemisen on oltava systemaattista.

Sosiaalinen media ja henkilöbrändäys kulkevat mielestäni käsi kädessä. Tavoitteena näillä molemmilla on lisätä näkyvyyttä ja asiakaskuntaa. Ihmisiä kiinnostavatkin nimittäin ihmiset eivätkä organisaatiot. Siksi ihmisen jakama viesti on uskottavampi ja kiinnostavampi kuin kasvottoman organisaation jakama viesti (Halonen 2019). Hyvä henkilöbrändäys on markkinointia, jota ei mielletä markkinoinniksi ollenkaan. Henkilöbrändäys on hyvin samantyylistä, kun yrityksen brändin rakentaminen (Laitila 2020). Meidänkin yrityksemme

kiinnostavimmiksi julkaisuiksi статистиikkaa seuraamalla on kiistämättä nousseet postaukset, joissa esiintyy henkilöitä tai toimistokoira Alma. Tutkimusten mukaan kuvat, joissa näkyvät kasvot, menestyvät jopa 40 prosenttia paremmin kuin muunlaiset kuvat (Djudjic 2017). Tämä ei ole sinänsä yllätys, sillä psykologit ovat jo aiemmin tutkineet, että varsinkin hymyilevien ihmisten kasvot saavat ihmiset tuntemaan itsensä iloisimmiksi (Widrich 2013).

Katsoessani jälkeinpäin viikolla tuottamiani esittelytekstejä koen, että ne olisivat voineet olla hieman pidempiä sekä niissä olisi voinut olla hieman enemmän tietoa. Onhan kohteen esittelyteksti monesti heti julkisivukuvan jälkeen se ensimmäinen asia, joka kiinnittää huomion. Esittelytekstillä luodaan mielikuvia ostajalle uudesta kodista tai tiivistetään sijoittaja-asiakkaalle, miksi juuri tämä asunto on hänelle se *oikea* sijoitus. Esittelytekstiä ei siis saisi koskaan tehdä kiireellä tai vähätellä sen merkitystä.

5.3 Toinen viikko

Olen työskennellyt pitkään yrityksen palveluksessa ja minulle on muodostunut jo hyvin tarkat toimintatavat. Maanantai alkaa aina sillä, että suunnittelen viikon pääpiirteittäin. Laadin aina alkuun suunnitelman, miten hoidan työni isoimman osuuden eli asuntojen sekä kiinteistöjen valokuvaamisen. Sovin valokuvauksen aina välittäjän kanssa ja he ilmoittavat ajan myyjille tai heidän edustajilleen.

Aikataulutus on usein haasteellista. Ensimmäisen valokuvauksen sovin kello kymmeneksi. Kesäaikaan kun valo sallii, aloitan kiireisimpinä kesäkuukausina ennen kahdeksaa. Palatakseni tähän aikatauluttamiseen, tarkkojen aikojen ilmoittaminen on välillä hankalaa. Tietenkin ensimmäiseen kohteeseen saavun sovittuun aikaan. Näkemättä kohdetta on haastava sanoa tarkkaa aikaa, mikä kohteessa tulee menemään sitä kuvatessa. Tietenkin voin sanoa noin ajan minkä 30 neliön yksiö tai 140 neliön omakotitalo oheisrakennuksineen tarvitsee. Tämän takia minulla on monesti liukuva aika-arvio valokuvausaikojen suhteen.

Viikonlopun aikana välittäjälle oli tullut reklamaatio kiinteistössä suoritetusta valokuvaamisesta. Hoidin reklamaation heti aamupäivästä. Reklamaation aihe oli se, että joissakin kuvissa omistajan mukaan heidän parkettinsa näyttää hieman liian ruskealta. Luonnonvalossa tämä lattia näyttää heidän mielestään enemmän hiekan sävyiseltä. Värien näkeminen on mielestäni se suurin asia, mistä saan kommenttia valokuvauksen jälkeen asiakkailta. Pahoittelin asiakkaalle tapahtunutta ja lupasin muokata kuvia hieman lisää, että värit olisivat mahdollisimman oikeat heidän silmäänsä. Käyn myös tällaisissa tapauksissa läpi asiakkaiden kanssa sen, että kaikki näkevät värin hieman eri tavalla. Valokuvien väreihin vaikuttaa hyvin paljon myös se, että otetaanko ne luonnonvalossa vai käytetäänkö paljon sisävaloja kuvauksessa. Haasteellisimpia ovat parketit tai laminaatit, jotka eivät selvästi ole harmaita eikä ruskeita.

Tiistaiamu alkua poikkeuksetta työporukamme yhteisellä palaverilla. Tässä käymme laidasta laitaan työpaikkamme asioita, niihin sen enempää syventymättä. Täällä myös käydään aina yhdessä edellisellä viikolla otetut asuntokuvat ja katsomme läpi kaikkien myynti-ilmoitustekstit. Saan myös tässä välittäjien mielipiteitä valokuvista, kuten ehdotuksia mitä voisi tehdä toisin ja minkä kanssa olen toiminut hyvin. Tässä yhteydessä käymme asiakkaiden lähettämät terveiset valokuvaajalle, jos he eivät ole olleet suoraan yhteydessä minuun. Tällä viikolla myös ilmestyi Karjalaisen asuntoliite. Kävimme läpi hieman materiaaleja, mitä haluaisimme julkaista. Päädyimme käyttämään mainosta digitaalisesta kaupankäynnistä, joka on tässä maailman tilanteessa mielestäni hyvin ajankohtainen.

Aamupalaverin jälkeen pidimme vielä yrittäjän kanssa neuvottelun siitä, mitä hän toivoisi näkevänsä sosiaalisessa mediassamme loppuvuonna. Tulimme siihen lopputulokseen, ettemme loppuvuonna panosta kohdemainoksiin sosiaalisessa mediassamme vaan haluamme painottaa imagomainontaan.

Tiistai-iltapäivänä suoritin myös kaksi kuvausta, yhden paritalossa Utrassa sekä toisen omakotitalossa Hammaslahdessa. Molemmista kohteista otin kuvat sekä ilmakuvat. Sää ei ollut kaikkein paras vaan hieman harmaa. Tosin kun moni

luulee, kuvissa ei tarvitse olla jo valmiiksi sininen taivas. Meidän editointipalvelumme muuttaa harmaan taivaan vaalean siniseksi. Tämä tekee ison eron julkisivukuviin.

Puoleen väliin viikkoa olin ajoittanut ikkunakorttien sekä digimainoksen päivittämisen. Kävin läpi ikkunakorttimme, poistin myydyt tai päättyneet kohteet ikkunasta. Tämän jälkeen katsoin läpi uudet kohteemme ja tulostin uudet ikkunakortit ikkunaamme. Meillä on kaksi diginäyttöä Kotipysäkin ikkunassa. Toisessa pyörii meidän kaikki välityksessä olevat kohteemme. Toisessa meillä pyörii imagomainontaa. Päivitin meille uudet imagomainoksen diginäyttöön ja kalenteroin itselleni ikkunakorttien sekä näyttöjen päivittämisen kahden viikon päähän.

Lähetin Pohjois-Karjalan kirjapainolle meidän tämän viikkoisen lehtimateriaalin. Tällä viikolle meillä oli mainos digikaupankäynnistä eli lehtitaittoa ei tarvittu heidän osaltaan. Saimme vedoksen takaisin jo torstaina ja hyväksyimme sen valmiiksi lauantain lehteen. Materiaalin pitää olla Karjalaisella mielellään jo torstaina päivällä, jos heidän tarvitsee tehdä taittoa lehti-ilmoitusten suhteen. Kaikkien muutosten pitää olla valmiina viimeistään perjantaina kello 16 mennessä.

Perjantain olin varannut kuvien paikalleen laittamiseen järjestelmäämme sekä siihen, että järjestelen ne asuntoportaaliin hyvässä järjestyksessä. Mielestäni on hyvin tärkeää, missä järjestyksessä kuvat ovat esimerkiksi Etuovessa. Tähän ei tietenkään ole yhtä tiettyä sääntöä ja meidän yrityksessämmekin on välittäjillä erilaisia mieltymyksiä asioiden suhteen. Sopimus kuitenkin on meidän talon sisällä seuraava: julkisivukuva on aina ensimmäinen ja pohjakuva toinen. Minä laitan seuraavaksi monesti keittiön tai olohuoneen. Tärkeintä on, että kuvat etenevät kronologisesti hyvässä järjestyksessä eikä niin, että kolmas kuva on vaatekomerosta tai pikkuvessasta. Joskus näkee, että julkisivu kuva on korvattu jollain sisäkuvalla. Tämä on minun mielestäni sekä yrityksemme mielestä hyvä, jos saamme sillä lisäarvoa markkinoinnissa. Välillä on kauniita kerrostalohuoneistoja, jotka ovat julkisivukuvaltaan rumissa taloissa. Tällöin

käyttämällä kaunista olohuone- tai keittiökuvaa, saamme paljon enemmän klikkauksia kohteillemme portaaleissa.

5.4 Toisen viikon yhteenveto

Työviikko oli minulle hyvin tavallinen, ei mitään uusia asioita tai työtehtäviä. Tämän takia tuntuu hieman haastavalta ruveta arvioimaan omaa tekemistään ja sitä, missä voisin kehittyä ja asioita, mitä olisin voinut tehdä toisin. En tosin tarkoita sitä, että työskentelyssäni ei olisi kehittämistä.

Käydessäni viikkoraporttiani ja viikolla reklamaatiota hoitaessani ajattelin, että haluan tällä viikolla perehtyä enemmän tähän värien näkemiseen ja asioihin mitkä siihen vaikuttaa. Fyysikko Isaac Newton totesi jo yli kolmesataa vuotta sitten, että kukaan ihminen ei voi kokea, sitä miten toinen ihminen näkee värit. Kun silmämme havaitsevat värin, on väri aivojen paras arvaus väristä. (Vasama 2020.) Asiantuntijat sanovat, että meidän tunnetilamme, tunteemme sekä muistot voivat myös vaikuttaa siihen, miten näemme tai tulkitsemme värit (IFL Science 2021). Uskon myös, että visuaalisilla aloilla työskentelevät ihmiset oppivat erottamaan värit sekä niiden sävyt paremmin toisistaan kuin niin sanotut tavalliset ihmiset. Väitettäni tukee kampaajatuttuni toteamus, miten hän on alkanut vuosien saatossa erottamaan enemmän sävyjä ihmisten hiuksista. Huomaan myös itse erottavani enemmän värisävyjä nyt opiskeltuani sekä työskenneltyäni useamman vuoden kuvien sekä värien parissa.

Tämän lisäksi, että ihmisen aivot tulkitsevat näkemiään värejä eri tavalla, vaikuttaa kuviin suuresti myös, millaisessa valossa asuntoa kuvataan. Asunnon värimaailma on erilainen luonnonvalossa, kuin loisteputkivalossa. Aina tietenkin on optimaalista käyttää mahdollisimman paljon luonnonvaloa, mutta läheskään aina pelkkä luonnon valo ei riitä asuntokuvauksessa. Tilat, jossa on isot ikkunat ja vaaleat sävyt, saattaa joissain tapauksissa riittää pelkkä luonnonvalo. Jos valoa ei ole tarpeeksi laatu kärsii, kuvista tulee epätarkkoja ja kohinaa videoissa. Valo on tärkein tekijä, puhuttiin sitten videosta tai valokuvasta. (Valtanen 2018.)

On myös oltava varovaisia kuvien kanssa, joissa on luonnonvaloa sekä keinovaloa. Valot voivat olla erisävyisiä ja näyttää kuvassa huonolta, jos toinen valo on kellertävä ja toinen sinertävä. On olemassa kuitenkin tiloja, joihin ei ole mahdollista saada luonnonvaloa riittävästi tällaisia tiloja ovat esimerkiksi saunat, pienet wc-tilat, varastot sekä käytävät. Mainosvalokuvauksen ABC:ssä puhutaan valosta ja valon käyttämisestä. Niin kuin jo aikaisemmin mainitsen ilman valoa ei ole edes kuvaa. Kuva rakennetaan valon avulla ja valo voi olla pehmeää, kovaa puhdasta, värjättyä tai suoraa valoa. (Asikainen & Raninen 2005, 46.)

Tällä viikolla minulla oli myös ikkunakorttien sekä diginäyttöjen päivitys. Tällä viikolla päivitin myydyt kohteet ikkunasta uusiin kohteisiin. Tässä työtehtävässä löydän aina sen aidan matalan päädyn tai siis sen missä ei ole sitä aitaa ollenkaan. Meillä on paljon kohteita ja näkisin tärkeänä päivittää aktiivisesti kaikkia ikkunakortteja eikä vain niitä kohteita, jotka ovat myyty. Näin ollen saisin näkyvyyttä tasavertaisesti kaikille kohteille.

5.5 Kolmas viikko

Kiinteistönvälitystoiminnassa on jo pidempään panostettu kuvien kuvanlaatuun ja asuntojen sisustukseen. Kauniisti sisustettu asunto herättää aina enemmän mielenkiintoa. Tämän takia kiinteistönvälityksessä on käytetty perinteistä myyntistailaamista. Kohteisiin tuodaan esimerkiksi sisustustyynyjä, mattoja tai valaisimia. Meilläkin oli pitkään kalusteet, joita veimme kohteesta toiseen valokuvauksen ajaksi. Saimme tästä hyvää palautetta myyjiltä ja ostajilta. Pienien sisustustavaroiden vieminen asunnosta toiseen ei ole raskasta, mutta koko kodin kaluston siirtäminen vaatii paljon enemmän logistiikkaa.

Maanantai alkoi tutustumalla digistailauspalveluihin. Digistailaus on nimensä mukaisesti asuntojen sisustamista digitaalisesti. Meillä oli digistailaukselle palvelun tuottaja, mutta halusin vertailla hintoja sekä laatua. Digistailaus helpottaa minua sekä välittäjiä kohteiden ehostamisessa myyntiin, ilman että

kenenkään tarvitsee käydä sisustamassa ennen valokuvausta. Digistailauksen hyötyjä ovat se, että kodista saadaan harmoninen ja kaunis ilman raskaiden huonekalujen siirtelyä. Digistailauksen ainoa huono puoli on mahdollisesti se, että asiakas saattaa odottaa kävelevänsä kauniisti sisustettuun asuntoon, vaikka asunto onkin oikeasti tyhjä. Digistailaukseen erikoistuneet yritykset käyttävät työssään hyödyksi 3D-mallinnusta sekä perinteistä kuvanmuokkausta Photoshopilla. Varjot ja heijastukset ovat tärkeitä luonnollisen lopputuloksen saavuttamiseksi. (Risher 2021.)

Uusi palveluntarjoaja oli lähettänyt minulle edellisellä viikolla esitteen sekä hinnaston. Neuvottelin uuden palveluntarjoajan kanssa sopimuksen siitä, että käytämme heidän pohjakuvapalvelua sekä digitaalisesti sisustettuja kuvia. Pohjakuvapalvelu tuottaa nimensä mukaisesti pohjakuvia. Lähetämme palveluun talon tai huoneiston piirustukset. Palvelussa nämä piirustukset muokataan visuaalisesti helpommin katsottaviksi. Pitää muistaa, että nämä eivät ole mittakaavassa ja ne ovat tarkoitettu käytettäväksi markkinointiin esitteissä sekä asuntoportaaleissa.

Tiistaiamu alkoi tavalliseen tapaan aamupalaverilla toimistollamme. Tässä kävin läpi välittäjien kanssa tämän viikon tulevia kuvauksia sekä tulevien viikkojen valokuvauksia. Lupasin tehdä alustavaa aikataulua viikoista 44 ja 45 perjantaihin mennessä. Aamupalaverissa kävimme myös läpi uuden pohjakuvapalvelun sekä digistailattujen kuvien toimittajan sekä miten jatkossa tilaukset hoidetaan heidän kanssaan.

Tiistaille olin sopinut kaksi kohdetta kuvattavaksi. Ensimmäinen oli Noljakassa noin 110 neliön omakotitalo ja toinen noin sadan neliön omakotitalo sijaitsi Niittylahdessa. Minulla on jo kuvaajana tietty kaava, miten toteutan kohteiden kuvaamisen. Ensimmäisenä käyn koko kohteen läpi yksin tai omistajan kanssa. Läpi käydessäni katson, tarvitseeko valoja laittaa päälle, nostan sälekaihtimet ja laitan tavaroita myös pois esiltä, jos sille on tarvetta. Valokuvien ottamisessa minulla ei ole tarkkaa järjestystä. Hyvin usein aloitan keittiöstä tai olohuoneesta, josta lähdän etenemään muualle asuntoon. Valokuvat otan aina ensimmäisenä,

toisena otan videot, jos niille on tarve ja viimeisenä otan vielä mahdolliset kopterikuvat.

Keskiviikkona aloitin lähettämällä kuvat editointipalveluun. Editoin kohteiden videoklipit esittelyvideoksi ja latsin nämä kohteiden tietoihin järjestelmäämme. Tämän jälkeen tein suoramainoksen meidän välittäjälle. Mainos oli hyvin perinteinen ilmoitus, jossa etsimme asiakkaallemme kotia tietyltä alueelta. Suunnittelin mainoksen meidän omalla ohjelmallamme ja tulostin nämä valmiiksi välittäjälle. Järjestelmässämme on paljon valmiita pohjia välittäjien sekä sihteerien käyttöön. Tällä taataan se, että kaikilla on samanlainen materiaali markkinoinnissa. Kävin läpi myös päivän päätteeksi torstaina ilmestyvän sosiaalisen median mainoksen, joka julkaistiin Instagramissa sekä Facebookissa.

Loppuviikosta kokosin tulevalle kahdelle viikolle valokuvausaikataulua. Viikolle 44 oli ilmoitettu seitsemän valokuvausta välittäjien toimesta. Tämä valokuvaus määrä ei ole muuten haasteellinen, mutta tulevat myyntikohteet olivat eri puolilla Pohjois-Karjalaa ja vaati sen suhteen ennakoimista. Viikolle 45 oli tulossa viisitoista kuvattavaa kohdetta. Aikataulutin tätä myös hieman ennakkoon.

Viikko oli taas minulle hyvin tyypillinen. Paljon uusia asiakkaita, vanhempia sekä nuorempia. Hassua kyllä, vaikka viikot periaatteessa ovat samanlaisia, yksikään päivä ei ole oikeastaan koskaan samanlainen. Tietyt maneerit kyllä aina säilyvät.

5.6 Kolmannen viikon yhteenveto

Viikon haastavin osuus oli neuvotella uudet sopimukset digistailaukseen sekä pohjakuvapalveluun. Olin mielestäni valmistautunut hyvin tähän puhelinneuvotteluun tutustumalla uuteen tarjoajaan ja vertaamalla niitä vanhan toimittajan palveluihin. Hinta on tietenkin yksi vaikuttava tekijä siihen, ketä palveluntarjoajaa käytämme, mutta tähän vaikuttaa myös todella paljon

toimitusajat. Tein sopimukset heidän kanssaan ja ilmoitin ensimmäisenä tästä yrittäjällemme.

Työnkuvaani kuuluu todella paljon asiakaspalvelua, vaikka sitä ei heti arvaisi. Neuvottelen paljon ulkoisien sidosryhmien kanssa. Eniten tietenkin neuvottelen asiakkaiden kanssa, joiden koteja menen kuvaamaan. Sitten tietenkin on palveluiden tuottajat, joilta ostamme palveluja sekä tuotteita yrityksellemme. Nämä asiat eivät ole minulle uusia ja koen selviytyväni näistä hyvin.

Saavuttuani kohteeseen suoritan kuvauksen yleensä samassa järjestyksessä, jonka olen kokenut toimivaksi jo useamman vuoden. Yllä mainitsen, ettei minulla ole tarkkaa järjestystä missä toteutan, mutta yritän aina kuvata huoneet järjestyksessä, ettei minulla jäisi vahingossa mitään huonetta kuvaamatta. Tämä on tärkeää varsinkin, jos olen hieman kiireessä. Seuraamalla tiettyä järjestystä, kaikki tulee kuvattua, vaikka minulla olisikin jo kiire seuraavaan kohteeseen.

Olen kehittynyt siinä, että merkitsen nykyisin kalenteriini paremmin ajat, jolloin suoritan valokuvien editointipalveluun lähettämistä, videoiden editointia ja erilaisten graafisten töiden toteuttamista. Nämä ovat asioita, jotka olen jättänyt viime tippaan ja tehnyt näitä yön pikkutunteina, kun olen ylibuukannut kuvauksia. Työnlaatu on näin ollen huomattavasti parempaa ja minun työskentelyni stressittömämpää, kun työt saa ajoissa hoidettua. Ajan käytöllisesti on tärkeää, että teen valokuvaussuunnitelman ennakkoon. Kokosin tarkan aikataulun tulevasta viikosta 44 sekä alustavan suunnitelman viikosta 45. Suunnitelmalla ei tietenkään ole niin paljon merkitystä, jos valokuvauksia on sovittuna vain muutama, mutta tulevilla viikoilla oli melkein yhteensä kolmekymmentä sovittua valokuvausta. Nämä kaikki kohteet pitää saada kuvattua päivänvalolla eli on tärkeää, että minulla on alustava aikataulu kuvausten suhteen.

5.7 Neljäs viikko

Maanantai alkoi toimistolla poikkeuksellisesti jo kello kahdeksan, sillä normaalisti aloitan työpäiväni kello yhdeksän ja kymmenen välillä. Sunnuntai-iltana välittäjä soitti minulle, että ehdinkö asetella kauppakirjat hänelle aamusta. Kauppakirjoja oli kolmesta eri kohteesta. Asettelin kauppakirjat visuaalisesti selkeiksi ja tein kauppakansiot valmiiksi. Tämän jälkeen luonnostelin vähän tulevaa viikkoa ja tarkensin asiakkaille muutamia kuvausaikoja.

Maanantaille oli sovittu vain yksi kuvaus isohkoon omakotitaloon. Valokuvauksen aloitin puoliltapäivin. Talossa oli hieman haastavat valot sekä päivä oli hämärä, joka teki luonnonvalon määrän olemattomaksi. Tässä kuvattavassa kohteessa oli asuinpinta-ala noin 150 neliötä ja kuvaamiseen meni kuvien, videon sekä ilmakuvien kanssa puolitoista tuntia sekä tämän lisäksi matkoihin kuluva aika. Tämän jälkeen ajoin katsomaan kohdetta Utraan, josta vuokralaiset olivat lähteneet. Kohteessa kartoitin tilannetta, onko kohde kuvattavassa kunnossa ja tarvitseeko siellä tehdä toimenpiteitä ennen kuvaamista. Katsottuani huoneiston läpi ilmoitin omistajalle, että kohde olisi hyvä siivota sekä muutama seinä maalata. Pyysin myös kytkemään sähköt päälle. Tämä ei pelkästään helpota minun työtäni valokuvauksen suhteen vaan auttaa myös välittäjää esittelemään pimeällä asuntoa.

Tiistaina aamupalaverissa kävimme tämän viikon sosiaalisen median julkaisua. Aiheena meillä oli mitä asiakkaan kannattaa selvittää asunonäytössä. Kuvaksi valitsimme meidän työporukasta kuvan. Keskustelen viikoittain yrityksen kanssa, joka auttaa meitä tuottamaan sosiaaliseen mediaan sisältöä. Heidän ohjeistuksensa on käyttää sosiaalisen median julkaisuissa kuvia, joissa esiintyy meidän henkilökuntaamme. Nämä kuvat saavat enemmän tykkäyksiä sekä ihmiset oppivat tuntemaan, ketkä meillä työskentelevät.

Tiistaille oli sovittu kolme kuvausta. Kohteet olivat hieman eri suunnissa. Ensimmäinen kohde oli iso omakotitalo Kanervalassa, toinen rivitalokaksio Rantakylässä ja kolmas paritalokolmio Niittyahdessa. Kuvauksissa ei ilmennyt mitään ihmeellistä. Asiakkaat olivat valmistautuneet kuvauksiin ja asunnot olivat edustavassa kunnossa. Tähän kolmen asunnon kuvaamiseen sekä siirtymisiin meni aikaa noin neljä tuntia.

Keskiviikolle oli sovittuna vain yksi valokuvaus. Tämä kohde sijaitsi noin 40 minuutin ajomatkan päässä Polvijärvellä. Kohde oli vanha maalaistalon pihapiiri vanhoine rakennuksineen. Tämän kuvauksen jälkeen palasin toimistolle lähettämään tiistain sekä keskiviikon kuvat editointiin. Laitoin myös viime viikkoisia asuntokuvia paikoilleen portaaleihin, joita emme olleet vielä saanut paikalleen. Meillä oli myös viisi kohdetta, joissa ei ollut vielä esittelytekstiä. Kirjoitin kohteisiin esittelytekstit, järjestelin portaaleihin menevät kuvat sekä julkaisin kohteet. Kohteet näkyvät välittömästi Kiinteistömaailman omassa portaalissa ja 24 tunnin viiveellä Etuovessa.

Torstain olin varannut kokonaan valokuvaamiseen Outokummussa. Lähdin ajamaan puoli kymmenen maissa. Olin ensimmäisessä kohteessa noin varttia yli kymmenen. Sää oli selkeä, mutta ei liian kirkas. Ensimmäinen kohteeni oli iso omakotitalo aivan keskustan tuntumassa. Talo oli kalustamaton. Kalustamattomuus on valokuvaajalle yhdentekevää, onko talossa kalusteita vai ei, mutta ostavat asiakkaat tykkäävät, että asunnossa on kalusteita. Tämä saa heidät hahmottamaan hieman huoneiden kokoja ja mitä kaikkea niihin voi sijoittaa. Tämän jälkeen minulla oli myös tyhjä rivitalohuoneisto aivan keskustassa. Kokoa tällä huoneistolla oli noin 100 neliötä. Kohteiden jälkeen ajoin takaisin Joensuuhun, tein koneella töitä ja lähetin Outokummun kuvat editointipalveluun.

Perjantain olin varannut toimistopäiväksi. Tein pakolliset työt eli laitoin kuvia paikoilleen portaaleihin ja julkaisin myyntiin. Tämän jälkeen tein muokkauspyyntöjä muutamiin pohjakuviin. Yhden huoneiston pohjakuvaan oli jäänyt vahingossa amme ja toisesta pohjakuvasta poistettiin väliseinä.

Meillä ei ole töissä ollut käytössä virallista kuvausohjeistusta. Tästä meillä on ollut toimistollamme puhe useampaan otteeseen. Aloitin luonnostelevaan tähän sopivaa tekstiä ja keskustelin muutaman välittäjäme kanssa mitä siellä olisi hyvä olla ja mitä ei. Tämän tulisi olla printattuna esitteenä sekä sähköisessä muodossa, jonka voimme lähettää asiakkaallemme sähköpostitse. Tämä esite helpottaisi välittäjiä sekä minua.

5.8 Neljännen viikon yhteenveto

Viikko oli monipuolinen ja piti sisällään erilaisia työtehtäviä. Selviydyin tehtävistä hyvin, vaikka toiset työtehtävät vievät minulta enemmän aikaa, kun haluaisin. Välillä on hidasta tuottaa kohteille hyviä esittelytekstejä. Esittelytekstien laatimisessa haastavinta on se, että niiden täytyy olla suhteellisen lyhyitä ja ytimekkäitä, mutta niistä on silti käytävä ilmi kaikki oleellinen. Näitä tekstejä ei voi myöskään kirjoittaa pelkästään kuvia katsomalla. Aina ennen tekstien kirjoittamista pitää tutustua tarkasti kohteeseen. Huoneistojen sekä kiinteistöjen esittelytekstit ovat erilaiset.

Töissä on aina mukava tehdä graafista suunnittelua, mutta tämä on vain hyvin rajallista mitä saamme tehdä. Graafinen ohjeisto sanelee hyvin tarkasti, millaista graafista suunnittelua saamme tehdä. Kiinteistömaailman graafinen ohjeisto kertoo värit, typografian sekä muut graafiset elementit, mitä saamme käyttää markkinointiin. Tämä tietenkin helpottaa suunnittelutyötä, mutta asettaa sille samalla hyvin tarkat rajat. Asia kiteytetään hyvin ohjeistossamme hyvin: ”Viestinnän on oltava mielenkiintoista sekä huomiota herättävää. Noudattamalla ohjeistoa kaikkien Kiinteistömaailmojen viestintä on yhtenäistä, johdonmukaista sekä tunnistettavaa” (Kiinteistömaailma 2020).

Alkuviikon kuvaukset sujuivat rutiinilla. Tälle viikolle olin ottanut tietoisesti muutamia kaukokohteita. Näiden kohteiden kuvaamisen suorittaminen on tietenkin hitaampaa pitkien välimatkojen vuoksi. Vaikka itse kuvaamisessa ei mennyt pitkään Polvijärvellä, matkoihin pelkästään meni reilusti yli puolitoista tuntia. Aina ei myöskään ole mahdollista saada kuvauksia esimerkiksi Outokummussa samalle päivälle. Tämä on asiakaspalvelua. Toisinaan toiselle asiakkaalle sopii maanantaina ja toiselle vasta perjantaina. Näissä tapauksissa käyn molempina päivinä kuvaamassa. Tarkoituksemme välitysvälityksenä on helpottaa asiakkaan kodinvaihtoa, eikä suinkaan tehdä siitä hankalaa.

5.9 Viides viikko

Maanantaille oli sovittu sosiaalisen median materiaalin kuvaamista kello kymmenestä eteenpäin. Kuvasimme muutamassa asunnossa kuvamateriaalia Instagramia sekä Facebook-julkaisuja varten. Tämän jälkeen kuvasimme toimistollamme itse toimistoa sekä henkilökuntaamme. Näitä kuvia en itse valokuvannut vaan olimme palkanneet valokuvaajan. Mielestäni on tärkeää päivittää uutta kuvamateriaalia meidän kuvapankkiimme, sillä tämä tekee helpommaksi julkaista sosiaalisen median päivityksiä. Kävimme päivän päätteeksi kuvat läpi valokuvaajan kanssa.

Tälle viikolle on sovittu 15 asuntokuvausta. Tälle viikolle ei paljoa muuta mahdu, kuin kuvaukset, kuvien editointiin lähettäminen, videoiden muokkaus sekä kohteesta toiseen siirtyminen.

Tiistai alkoi aamupalaverilla, kävimme läpi tulevan viikon sosiaalisen median julkaisua ja myyntiin tulleita kohteita. Tämän jälkeen pääsinkin lähtemään valokuvaamaan asuntoja. Tälle päivää oli sovittuna neljä kohdetta. Harmikseni kaikki kohteet olivat aivan eri suunnissa ja vaatisivat matkoineen koko päivän. Ensimmäinen kohde oli Enossa sijaitseva rivitalokaksio. Tämän jälkeen ajoin Rantakylään, missä minulla oli kuvattavana luhtitalon päätykolmio. Molemmat näistä olivat nopeita kuvattavia, mutta siirtymiset veivät aikaa enemmän, kuin olin ajatellut. Rantakylästä lähdin Ylämyllylle vasta remontoituun rivitalokolmioon. Huoneisto oli tyhjä. Onneksi huoneistossa oli sähköt niin valokuvat olivat helpompi ottaa. Päivän viimeinen kohde sijaitti Reijolassa. Kohde oli hyvin siisti rivitalokolmio isolla pihalla. Tämä kohde oli myös tyhjä eli siellä ei ollut kalusteita. Tässä vaiheessa päivää alkoi jo hämärtämään eli poikkeuksellisesti aloitin ottamalla ulkokuvat kohteesta ensin.

Aloitin ensimmäisen kuvauksen keskiviikkona kello yhdeksältä aamulla. Keskiviikolle oli varattu myös neljä eri kuvauskohdetta. Tämä on tähän vuoden aikaan sellainen määrä, jonka pystyy vielä toteuttamaan. Kaksi ensimmäistä kuvausta molemmat sijaittivat Rantakylässä. Ensimmäinen oli rivitalokaksio ja seuraava rivitalokolmio. Rantakylän jälkeen minulla oli kaksitasoinen rivitalohuoneisto Hukanhaudalla. Tämän kohteen jälkeen siirryin

Hammaslahteen kuvaamaan yksitasoista rivitalon päätyasuntoa, jossa oli kolme huonetta.

Torstaille olin sopinut vain yhden kuvauksen. Kohde oli Hammaslahdessa puolen tunnin ajomatkan päässä. Kyseessä oli omakotitalo piharakennuksineen. Päivä oli hieman hämärä ja satoi vettä, ei mikään ensisijainen valokuvaussää. Kuvauksen jälkeen olin varannut loppupäivän kuvien editoinnille ja myyntiin laittamisille.

Perjantaille oli sovittu viisi kappaletta kohteita. Ensimmäisen jouduin menemään jo 8.15. Joihinkin kohteisiin ei voi mennä, vaikka meillä olisi avaimet. Tähän vaikuttaa esimerkiksi se, että kohteessa on koiria tai muita lemmikkieläimiä. Ensimmäinen kohde oli pieni kaksio Rantakylässä. Kaksi seuraavaa kohdetta oli myös kaksioita Joensuun keskustassa. Näiden jälkeen oli vuorossa kaksi isompaa omakotitaloa, joista molemmista tulisi ottaa kuvat, videot sekä kopierikuvat. Ensimmäinen näistä oli Hukanhaudalla aivan Niinivaaran rajalla, toinen Kydössä. Kuvauspäivän jälkeen siirryin toimistolle ja lähetin kuvat editointiin. Editoin myös videot itse valmiiksi odottamaan myynnin aloittamista.

5.10 Viidennen viikon yhteenveto

Viikot eivät ole veljekset minun työssäni. Olen aina miettinyt sitä, että miten voi olla, että kaikki haluavat kuvauksensa samalle viikolle. Tämä viikko oli hyvin kiireinen ja tähän vuodenaikaan nähden kuvauksia oli liikaa. Kesällä tämä tietenkin olisi toinen juttu, kun kuvata voi melkein vuorokauden ympäri. Näin jälkepäin katsottuna, kuvaukset olivat pääosin kalenteroitu kolmelle päivälle. Olisin voinut jakaa kuvaukset tasaisesti esimerkiksi neljälle päivälle. Kuvaaminen ei tietenkään olisi tällä vähentynyt, mutta kiirettä kuvausten välillä ei olisi ollut. Kiireessä tekeminen on kaikkein raskainta. Aikataulutusta oli siis tämän viikon heikoin lenkki, päivät venyivät kuvauspäivinä, jotta saan kuvat lähtemään editointiin aikataulussa.

Työskentelyssäni käytän paljon YouTube-videopalvelua. Se on mielestäni kaikista helpoin tapa etsiä tutorial eli video-ohje ja katsoa se. YouTubesta löytyy paljon, kun etsii asuntojen esittelyvideoita. Videoita on sekä yritysten tekemiä että vloggaajien lataamia. Yritin etsiä videontoistopalvelusta suomalaista kanavaa, joka tuottaisi kiinteistöväilykseen liittyvää materiaalia. Huonoin tuloksin.

YouTubesta löytyy tosin monta ulkomaalaista kanavaa, kuten esimerkiksi Brad Fillipponin ylläpitämä BoxBrowniecom-kanava. Kanavallaan olevalla videollaan Fillipponi kertoo, miten kuvata yli 500 000 dollarin arvoinen asunto myyvästi. Kuvista myyviä tekee muun muassa laadukkaat kuvat, jotka näyttävät talon pohjan mahdollisimman tarkasti, esimerkiksi kaikki asuntokuvaajat eivät sisällytä käytäviä kuviinsa. (Fillipponi 2019a.)

Brad Filipponilla on hyvät ja selkeät videot. Videossa How To Shoot A House From Start To Finish, käydään läpi muutakin, kun itse valokuvaamista. Aluksi Brad kertoo, miten hän käy talon läpi ennen kuvaamista. Hän kiertää talon järjestelmällisesti ja järjestelee samalla kun etenee huoneesta toiseen. Hän kiinnittää huomiota esimerkiksi siihen, että hanojen täytyy olla suorassa, koristetyyny siistissä järjestyksessä, pesuhuone riisuttu turhista pulloista ja että muutkin ylimääräiset tavarat ovat piilotettu näkyvistä. Tämän jälkeen hän aloittaa valokuvaamisen. (Fillipponi 2019b.)

5.11 Kuudes viikko

Maanantain olin varannut jo edellisellä viikolla toimistopäiväksi.

Raportointiviikolla viisi suoritin kuvauksien ohessa vain pakolliset työtehtävät.

Maanantaille olin päättänyt käydä läpi tulevien viikkojen sosiaalisen median materiaalit tämän vuoden loppuun saakka. Kävin läpi materiaalin ja pidimme etäpalaverin yrityksen kanssa, joka auttaa meitä tuottamaan materiaalia.

Kävimme läpi kuvat, jotka julkaistaan tekstien kanssa. Olemme tämän vuoden päättänyt mennä kevyemmällä sisällöntuottamisella eli päivitämme sosiaaliseen

mediaan noin yhden kerran viikossa. Tämän lisäksi meillä on noin kerran kuukaudessa maksettua mainontaa. Kävimme myös näitä asioita läpi.

Tiistaille oli sovittu kaksi asuntojen valokuvausta. Ensimmäinen kohteeni oli Penttilänrannassa oleva noin kolmenkymmenen neliön yksiö vuonna 2014 rakennetussa talossa. Toinen kohteeni oli noin viidenkymmenen neliön kaksio Joensuun ruutukaavalla sijaitsevassa 80-luvulla rakennetussa talossa. Molemmissa kohteissa meni yhteensä alle kaksi tuntia siirtymisineen. Olin erityisen tyytyväinen Penttilänrannan kohteen kuviin. Ikkunat olivat huoneistossa isot ja luonnonvaloa pääsi paljon sisään ikkunoista. Ruutukaavan kaksion kuvat olivat myös hyvät, mutta uudemmissa taloissa on enemmän ikkunoita tai ne ovat suurempia. Tämä tekee kuvaamisesta helpompaa ja on mahdollisuus saada myös maisemaa näkyviin kuvissa. Tietenkin tämä maisema riippuu aina sijainnista. Ruutukaavan alueella monesti tuijotetaan vaan toisen talon seinää. Jokinäkymiä on aina mukava kuvata tai muita maisemia, jotka aukeavat ikkunoista. Valokuvauksien jälkeen kävin myös tarkastamassa remontointi kohteen, jonka valokuvausta joudun siirtämään remontin pitkittymisen vuoksi.

Keskiviikolle olin sopinut kaksi valokuvauskohdetta Rääkkykään. Iltapäivän taas olin varannut kohteiden editointiin ja myyntiin valmisteluun. Ensimmäiseen kohteeseen ajoi yli tunnin. Kyseessä oli vuonna 1950 rakennettu vanha pihapiiri. Tällaisia kohteita on kokonaisuutena aina mukava kuvata. Jos kohde on hyvin pidetty alkuperäiskunnossansa, on näissä aina jotain kiehtovaa ja näille on oma ostajakuntansa. Päivän toinen kohteeni oli aivan Rääkkylän keskustassa oleva saunallinen kaksio. Viimeisen valokuvauksen jälkeen alkoi jo hämärtää ja lähdin tekemään editointeja sekä julkaisemaan kohteita myyntiin.

Torstaina kello 10–17 välisen ajan olin varannut Kiinteistömaailman sisäiselle koulutukselle. Tämän jälkeen pitäisi vielä ideoida mainos tulevana lauantaina ilmestyvään Karjalaisen asuntoliitteeseen. Koulutus oli koko Suomen laajuinen ja tapahtui verkossa. Torstaille en ollut ottanut tämän takia päivälle muita työtehtäviä, jotta saisin katsottua koko koulutuksen reaaliajassa, vaikka koulutus olisi ollut mahdollista katsoa myös jälkitalenteena. Koulutuksen

jälkeen oli vuorossa asuntoliitteeseen mainoksen suunnittelu ja materiaalin lähettäminen Karjalaisen ilmoitusvalmistukseen. Voin itse tehdä mainokset tai käyttää Kiinteistömaailman materiaalia mainoksiin. On tärkeää kuitenkin noudattaa graafisen ohjeiston ohjeita tässäkin asiassa.

Perjantaille olin suunnitellut tekeväni pakollisia töitä, joita mielelläni aina lykkään seuraavaan päivään. Päivälle oli suunniteltu perinteisesti kuvien laittamista paikoilleen meidän järjestelmäämme. Karjalaisen liite tulee meille tarkastettavaksi ennen kello 12 mennessä. Aloitin päiväni ensimmäisenä kuvien lisäämisellä järjestelmään. Välittäjät haluavat saada kohteet mahdollisimman pian näkyviin portaaleihin. Tämän jälkeen tarkistin lehteen menevän materiaalin ja kuittasin, että ne ovat meidän puolestamme valmiit lauantain lehteen. Tämän jälkeen kävin ikkunakortit läpi. Otin myydyt kohteet pois ja lisäsin monta uutta kohdetta ikkunakortteihin. Päivitin diginäytöissä kiertävät mainokset, niihin ei suurempia muutoksia tarvinnut tehdä. Työtehtävät tuntuivat perjantaina tutuilta ja menivät rutiinilla. Päivän aikana tuli työtehtäviä, joita en ollut suunnitellut perjantaille. Katsoimme porukalla muutamaan kohteeseen esittelytekstit ja lähetin muutamaan pohjakuvaan korjauspyynnön.

5.12 Kuudennen viikon yhteenveto

Maanantai alkoi palaverilla yhteystyökumppanimme kanssa. Olen todella tyytyväinen meidän julkaisuihin ja olemme saaneet niistä hieman erilaisia, mitä julkaisut olivat ennen tätä syksyä. Kehityn mielestäni koko ajan tällä osa-alueella ja saan viikoittain tukea tähän. Minun ei ole tarvinnut yksin miettiä näitä sosiaalisen median asioita.

Tiistain ja keskiviikon olin valokuvaamassa. Kopterikuvaus on asia, josta olen ollut pitkään epävarma. Kopterikuvausta olen tehnyt kuitenkin jo melkein puolitoista vuotta. On ollut mukava huomata, että enää minua ei ahdistu huonolla säällä lentäminen. Alkuun sattui vahinkoja, kuten viime kesänä lensin kopterin Niinivaaralla noin 30 metrin korkeuteen ja kopteri jäi puun latvaan.

Tästäkin selvittiin sillä, että piti vain hakea paikallisesta yrityksestä nosturi ja käydä pahoittelemassa tontin omistajalle aiheutuneita vahinkoja.

Karjalaisen ilmoitusvalmistus muistuttaa minua aina sen viikon puolivälissä, jolloin on asuntoliite. Olen viimeisen puolen vuoden aikana lähinnä lehdessä julkaissut imagomainoksia, emmekä juuri ole julkaisseet esittelyitä tai kohteita lehdessä. Tämä on mielestäni yksi isoimmista asioita kiinteistönvälitysyrityksien muutoksista, joka on tullut minun urani aikana. Ennen meillä oli koko sivun kokoinen asuntoliite Karjalaisessa, jossa joka viikko julkaistiin myynti-ilmoituksia sekä esittelyitä. Asuntoja sekä esittelyitä katsottiin siis vielä viisi vuotta sitten paljon lehtiliitteistä. Nykyisin asunnot katsotaan reaaliajassa verkossa ja esittelyaikoja ilmoitetaan portaaleissa ympäri viikon joka päivänä. Ihmiset haluavat siis tutustua asuntoihin reaaliajassa eivätkä halua odottaa lehtiliitteen saapumista kerran viikossa. Jo vuonna 2009 julkaistussa Ylen artikkelissa Kiinteistömaailma kertoi julkaisevansa kohteitaan lehdessä vain joka toinen viikko. (Yle 2009.)

Tällä viikolla myös valokuvaamisessa luonnonvalon merkitys korostui, kun toisessa kohteessa valo pääsi enemmän suuremmista ikkunoista sisään. Myös erilaiset sääolosuhteet vaikuttavat luonnonvalon pehmeeseen, esimerkiksi pilvet hajottavat auringosta tulevaa valoa ja näin pehmentävät kohteeseen osuvia varjoja. (Freeman 2005, 37, 72.)

Korona on tietenkin vaikuttanut tänä vuonna paljon yleisesittelyihin ja tämä on yksi syy, miksi olemme halunneet keksiä lehteen muutakin kuin esittelyitä. Yleisesittelyitä emme ole juurikaan pitäneet hallitsevan tilanteen takia. Muutenkin trendi on enemmän ollut siinä, että ihmiset haluavat yksityisesittelyitä. Yksityisesittelyissä asiakkaat saavat välittäjän täyden huomion ja saavat paljon enemmän informaatiota huoneistosta, kun yleisesittelyssä. Korona aika on myös vaikuttanut siihen, että asuntoja ostetaan nyt enemmän näkemättä kohdetta. Tämä ei tietenkään ole ideaali tilanne, mutta jos jompikumpi asiakkaasta on kuulunut riskiryhmään asiakkaat ovat tehneet päätöksiä jopa vain kuvien sekä asiapapereiden perusteella. Hyvien kuvien tärkeys on tämän kaltaisena aikana vaan lisääntynyt.

Perjantai oli täysi toimistopäivä. Olin ajatellut, että voin lopettaa tänä perjantaina hieman aikaisemmin iltapäivällä. Sain kaikki omat työni tehtyä ajallaan ja hyvissä ajoin. Aina kuitenkin ilmaantuu juoksevia asioita sekä välittäjien auttamista työtehtävissä. Päivät venyvät näiden asioiden vuoksi usein.

5.13 Seitsemäs viikko

Maanantaina minulla ei ollut kalenterissa mitään sovittua aikataulua. Olen jo useamman viikon lykännyt muutamaa graafisen työn toteuttamista. Jo pidemmän aikaa minun on pitänyt tehdä ohjeistus asiakkaille, miten valmistautua asunnon valokuvaukseen. Usein asiakas luulee, että kohde pitää siivota lattiasta kattoon. Tietenkin on tärkeää siivota sekä järjestellä ennen valokuvausta. Haluan koota ohjeistukseen oleelliset asiat, joihin kiinnittää huomiota. Mielestäni ei ole oleellista ruveta pesemään ikkunoita, vaan aloittaa tavaroiden piilottamisella pois näkyvistä. Tällä tarkoitan sitä, että keittiön tasot tyhjennetään kaikesta ylimääräisestä. Kylpyhuoneesta karsitaan enimmäkseen purkit sekä purnukat. Maanantaipäivän kokosin tärkeimpiä ohjeita, joita tulisi ottaa huomioon ennen valokuvausta ja kuinka siihen kannattaa valmistautua.

Tiistaina meillä oli jälleen aamupalaveri kello yhdeksältä. Tässä tutustuimme uusiin kohteisiimme, niin että kaikki välittäjämme näkee, että mitä meille on tulossa myyntiin muutaman viikon sisällä. Kävimme myös tulevien viikkojen asuntoja, jotka tulisi kuvata. Annoin myös ajat torstain kuvauksille, jotka ajoittuvat aamupäivään. Lupasin myös tiistaipäivän aikana soittaa yhden valokuvausohjeistuksen vanhemmalle henkilölle. Tämän päivän työtehtäviin kuului käydä myös läpi julkaistavan sosiaalisen median materiaali. Aiheena oli tällä viikolla Perhe – enemmän tilaa. Katsoin tekstit läpi sekä päivityksen julkaisu päiväksi katsottiin perjantai.

Keskiviikkona jatkoin valokuvausohjeistuksen kanssa. Aloitin tämän tutustumalla mielestäni hyviin ja onnistuneisiin asuntokuviin. Selailin aiheeseen liittyviä artikkeleita. Jonkun verran löysin hyviä ohjeita siihen, miten valokuvata

kohde itse myyntiin. En löytänyt vastaavaa ohjetta suomeksi, millaisen olen ajattelut toteuttavani meidän yrityksellemme.

Löysin hyvät ohjeet, kuinka asiakkaan tulisi valmistua asuntonsa valokuvaukseen. Kyseessä on yhdysvaltalainen yritys, joka sijaitsee Coloradossa. Yrityksen nimi on Great Colorado Homes. Ohjeissa on 20 vinkkiä askel askeleelta, jotka asiakkaan on hyvä käydä läpi ennen kuin valokuvaaja saapuu paikalle. Ohjeissa oli paljon sellaista, mitä olin luonnostellut omiin ohjeisiini. Näitä asioita ovat keittiön sekä kylpyhuoneiden tasojen tyhjentäminen, sälekaihtimien sekä verhojen avaaminen valmiiksi, magneettien irrottaminen jääkaapin ovesta, sänkyjen petaaminen, henkilökohtaisten tavaroiden sekä kuvien piilottaminen, vaatteiden ja kenkien kaappiin laittaminen. Oli myös asioita, joita en ollut huomionnut ennen tätä artikkelia. Yksi parhaita vinkeistä oli, että vanhat palaneet lamput olisi hyvä vaihtaa uusiin; mitä enemmän valoa sitä parempi. Ohjeissa myös mainittiin, että valokuvaajan työskentelyä voi helpottaa jättämällä talon tai huoneiston kaikki valot päälle. Makuuhuoneen ohjeeksi annettiin lyhyt ja ytimekäs ohje – ajattele hotellihuonetta. (Fortune 2018.)

Torstaille olin sopinut kaksi asuntojen valokuvasta. Ensimmäinen oli ruutukaavalla sijaitseva tilava neliö. Asunto oli peruskuntoinen ja valaistuksen puute teki kohteen kuvaamisesta hidasta. Toisena kohteena minulla oli ruutukaavalla tilava uudehkon kerrostalon yksiö. Molemmissa huoneistoissa oli huono sisävalaistus, mutta yksiössä oli vain vähän yli 30 neliötä. Yksiössä riitti hyvin luonnonvalo, koska ikkunoita oli kahdesta eri suunnasta. Isomman huoneiston haaste oli se, että huoneet olivat isoja ja ikkunat suhteessa tähän pieniä. Toimistolle takaisin tultuani laitoin kuvat editointiin. Välissä tein muutamia toimistotöitä. Tämän jälkeen kuvat saapuivat editointipalvelusta alle tunnissa. Laitoin kuvat paikoilleen järjestelmäämme.

Perjantaina aamusta lähdin ottamaan kopterilla kahdesta kiinteistöstä ulkokuvia. Tämän jälkeen olin suunnitellut jatkavani valokuvausohjeistuksen kanssa. Molemmat kohteet olivat tulleet meille jo aiemmin myyntiin, joten ei tarvinnut, kun päivittää kohteiden julkisivukuvat. Ensimmäinen kohde oli Niinivaaralla ja seuraava Koillisväylän varressa. Olin suunnitellut alustavasti, että tämä veisi

aikaa minulta alle tunnin. Ensimmäiseen kohteeseen päästyäni, huomasin että minulla oli vain tyhjä akku mukana. Kävin vaihtamassa toimistollamme akut. Tämän jälkeen palasin takaisin Utraan. Kopterimme ei ole ollut meillä käytössä, kun puolitoista vuotta mutta meillä on ollut jatkuvasti ongelmia sen kalibroinnissa. Myös tänään minun piti kalibroida laite neljä kertaa ennen, kun sain sen lentämään. Utran kuvauksen jälkeen ajoin kuvaamaan Niinivaaralle. Täällä toistui sama kalibroitongelma, ja aloin jo todella hiiltä tilanteeseen. Tähän kuvausreissuun minulla meni vähän alle kaksi tuntia.

Päästyäni toimistolle kävin keskustelemassa yrittäjämme kanssa valokuvauskalustostamme. Meillä on videokuvaukseen sekä stillkuvaukseen hankittu kamera neljä vuotta sitten. Uusi kopteri ja videokuvanvakain on hankittu noin puolitoista vuotta sitten. Keskustelimme uudemman kaluston hankinnasta. Päätimme hankkia uuden kameran loppuvuodesta tai heti alkuvuodesta. Tällä hetkellä kuvaamme on Panasonicin Gh-5 järjestelmäkameralla. Kamera on todella hyvä vieläkin liikkuvaan kuvaan, mutta haluaisin hieman parempaa jälkeä meidän valokuviiimme. Sovimme yrittäjän kanssa budjetin hankinnallemme ja sen että hoidan selvitystyöt uuden kameran osalta. Katselin hetken kameroiden hintatasoa ja millaisilla kameroilla muut kuvaavat asuntoja. Tämän jälkeen kävin paikallisessa kameraliikkeessä keskustelemassa heidän mielipiteistään uuden kameran suhteen ja millaista kameraa he lähtisivät hankkimaan vuonna 2021. Tämä asia jäi minulta kesken ja jatkan asiaa ensi viikolla. Tälle päivälle olin myös suunnitellut valokuvausohjeistuksen jatkamista, mutta myös tämä asia jäi minulla ensi viikkoon.

5.14 Seitsemännen viikon yhteenveto

Hoidan aina kaikki kuvaukset ajallaan sekä lisäksi kuvat portaaleihin. Tapanani on lykätä töitä eteenpäin, jos niillä ei ole deadlinea. Tätä tapaa haluan kehittää itsessäni. Paneuduin valokuvausohjeistukseen käymällä läpi hyviä asuntokuvia ja selailemalla erilaisia ohjeita ja vinkkejä sekä minulla on nyt luonnos, jonka kanssa hyvä jatkaa ensi viikkoon.

Lunta ei ole ollut vielä varsinaisesti maassa, joten kuvat ovat synkkiä ennen editointia. Taivas on ollut harmaa ja maassa ei ole lunta. Ulkokuvista tulee heti paljon valoisempia, kun lunta on maassa.

Valokuvauskaluston osittain uusiminen on meillä ollut suunnitelmissa. Tästä puhuimme jo yrittäjämme kanssa alkusyksystä. Loppukesä ja alkusyksy oli meillä kiireistä aikaa, joten silloin päätimme siirtää kameran hankintaa loppuvuoteen. Asuntokauppa hieman hiljenee loppuvuodesta joulua kohti. Olen tätäkin asiaa vähän lykännyt, koska tuntuu pelottavalta hankkia uusi kamera. Ei olisi mitään ongelmaa, jos ostaisimme saman kameran kuin meillä tällä hetkellä on uudempana versiona. En ole vielä varma onko uusi kameramme tulevaisuudessa Panasonic.

5.15 Kahdeksas viikko

Kuten jo aiemmin mainitsin, mitä lähemmäksi joulua mennään alkaa meidän työtahtimme hiljentyä. Kuvauksia tälle viikolle on sovittu vain kolme kappaletta. Maanantaille ei ollut sovittu mitään tiettyä aikataulua. Päätin aloittaa valokuvausohjeistuksen kirjoituksesta oikeaan muotoonsa. Muistin myös, että olen ottanut aikaisemmin kuvatkin jo tätä ohjeistusta varten. Olin ottanut puoli vuotta aikaisemmin kodistani kuvat ennen siivousta ja siivouksen jälkeen. Keittiössä karsin kaikki tavarat tasoilta pois ja poistin laput jääkaapin ovesta. Kylpyhuoneesta karsin kaiken pois ja jätin pienen kukan lavuaarin tasolle. Olohuoneesta järjestin tavarat sekä makuuhuoneesta petasin sängyn. Minun asuntoni oli tuolloin isohko kaksio ja aikaa tämä järjesteleminen vei vajaan tunnin. Päiväni lopetin jo poikkeuksellisesti vaille kaksi, jotta ennätän osallistua opinnäytetyöseminaariin.

Tiistaina olin luvannut auttaa yrittäjäämme muutaman kohteen myyntiin saattamisen kanssa. Poikkeuksellisesti meiltä oli aamupalaveri peruuntunut tämän koronatilanteen vuoksi ja päätimme, ettemme kokoontu enää tänä vuonna koko työryhmänä palaverissa. Päätimme katsoa aamupalavereja

vuoden vaihteen jälkeen. Katsoin kohteet läpi, jotka olivat menossa portaaleihin myyntiin. Luonnostelin myyntitekstit, yrittäjämme tarkisti ne ja lisäili niihin muutamia asioita. Tiistaina tarkensin myös välittäjille ajat keskiviikon kuvauksien suhteen. Ilmoitin itse kaukokohteen omistajalle, monelta olisin tulossa keskiviikkoamusta.

Keskiviikko oli olosuhteiltaan hyvä valokuvaukseen. Ei ollut kirkas auringonpaiste eikä liian pilvinen synkkä päivä. Myös edellisen yön aikana oli satanut lunta, joten saisin pitkästä aikaa talvisia kuvia. Aamusta sain puhelun, että yksi työntekijä oli altistunut koronalle ja hän joutuu jäämään 10 päivän karanteeniin. Tämän takia aamuni venyi, kun organisoin, kuka hoitaa mitkään työtehtävät. Pääsin lähtemään Heinäveden kuvaukseen puoli tuntia myöhässä. Heinävedellä minua odotti yksitasoinen omakotitalo sekä kaunis pihapiiri kuvattavana. Tämän jälkeen lähdin ajamaan Romppalaan, jonne ajomatkaa oli yli tunnin. Kohteessa oli myöskin yksitasoinen omakotitalo ja pihapiiri. Viimeinen kuvaus minulla oli takaisin tulomatalla Kontiolahdella. Tämä ei ollut enää pihapiiri vaan omakotitalo tiheään asutulla asuinalueella. Tällaisena päivänä kun on vain muutama kuvaus, mutta siirtymät ovat pitkiä niin aamulla, kun katsoo kalenteria, tuntuu ettei edessä ole pitkä päivä. Nämä siirtymät veivät tänäänkin useamman tunnin ja kotona olin vasta puoli neljä. Tämän jälkeen katsoin kuvat läpi ja lähetin kaikki editointiin. Kaikista kohteista otin stillkuvat sekä kopterikuvat.

Torstaina päätin jäädä kotiin tekemään valokuvausohjeistuksen loppuun. Tämä sen takia, ettei kukaan pystyisi keskeyttämään minua töiden ohella. Täysin keskeytyksettä en saanut työskennellä. Tein meidän valokuvausohjeistuksemme Adobe Illustratorilla. Minun piti käyttää Kiinteistömaailman graafista ohjeistoa tässä apunani. Käytin fonttina Whalsheimia, joka on fontti, mitä meidän tulee käyttää meidän julkaisuissamme. Käytin myös sovittuja värejä grafiikoita. Sain tämän valmiiksi ja lähetin tämän luonnoksen katsottavaksi meidän yrittäjälle.

Perjantaina aamusta saavuin töihin ja sain kommentit ohjeistuksesta. Muutamia kirjoitusvirheitä lukuun ottamatta tämä oli yrittäjän mielestä hyvä. Korjailin

virheet heti ja tallensin luonnoksen. Editointipalvelusta kuvat olivat tulleet editoituna. Laitoin nämä paikoilleen järjestelmäämme odottamaan julkaisua portaaleissa. Järjestelin yhden kohteen kuvat vielä yrittäjän kiireiden vuoksi. Katsoin myös kohteeseen muutamia kesäkuvia, joita asiakas oli talostaan lähettänyt. Kun olin saanut toimistotyöt päätökseen, soitin graafisen puolen osaajalle, joka on luvannut minua auttaa näissä työtehtävissä. Hän katsoi esitteen läpi ja teki muutamia ehdotuksia. Korjasin vielä nämä perjantaina esitteeseen ja katsoin tätä läpi muutaman työkaverini kanssa.

5.16 Kahdeksannen viikon yhteenveto

Viikko ei ollut niin hektinen, kun viikkoni ovat yleensä. Sain paneutua ajan kanssa graafiseen työhöni. Työhöni sisältyy valitettavan vähän graafista työskentelyä ja tätä haluaisin ehdottomasti tehdä enemmän. Nämä graafiset työt ovat sellaisissa, joissa tarvitsen vielä apua ja ideointia. Näihin työtehtäviin ei apua löydy toimistomme sisältä, mutta minulla on muutama ihminen, joihin voin ottaa tarvittaessa yhteyttä. Olin tyytyväinen valokuvausohjeistukseen, jonka sain päätökseen tällä viikolla. Vaikka sen olisi voinut saada nopeammin valmiiksi. Inspiraatiota hain YouTubesta sekä Pinterestistä.

Valokuvapäiviä minulla oli tällä viikolla vain yksi kappale. Yhteensä kolme kuvausta ja kaikki aivan eri suunnilla. Mitään yllätyksiä ei tullut kuvauksien kanssa. Kaksi kolmesta talosta olivat tyhjiä. Toimistotyöt sujuivat myös hyvin, ei mitään ihmeellistä, mutta nämä ottavat oman aikansa. Esittelytekstien keksiminen on välillä hidasta ja näitä kannattaakin ideoida porukalla työkavereiden kanssa.

5.17 Yhdeksäs viikko

Joulukuun ensimmäinen viikko näytti alkuun hiljaiselta. Maanantain aloitin sopimalla valokuvauksia seuraavalle viikolle. Päätin hyväksikäyttää tämän hiljaisen alkuviikon palaamalla uuden kameran hankintaan. Laitoin sähköpostia henkilölle, joka on auttanut minua asuntokuvauksen kanssa sekä uusissa

valokuvaukseen liittyvissä hankinnoissa. Soitin myös tuttavalleni, joka työskentelee Helsingissä CX-muotoilun sekä visuaalisen suunnittelun asiantuntijana. Hänen kanssaan keskustelimme lähinnä siitä mitä nykyisin asiakkaat haluavat välityskuviltaan ja millaisia kuvia ihmiset tykkäävät katsoa. Hän myös ehdotti muutamia tutustumisen arvoisia kameroita. Tämän jälkeen jatkoin YouTuben katsomista kameran valitsemisen osalta.

Tiistaille olimme sopineet sosiaalisen median palaverin. Kävimme läpi, mitä olimme suunnitelleet ja mitä kuvia tulemme käyttämään tulevissa julkaisuissa. Tällä viikolla vuorossa on kodinvaihto. Loppuvuoden aiheet ovat järjestyksessä: digitapaaminen, digistailaus asunnolle, hyvää joulua ja uusi vuosi uusi asunto. Pidän erityisen tärkeänä tänä korona-aikana mainostaa digitaalisuutta. Paljon pystyy tekemään ilman, että tavataan kasvotusten. Aloimme myös alustavasti suunnittelemaan ensi vuoden alkuun teemakalenteria. Sovimme sosiaalisen median palvelun tuottajan kanssa, että palaamme tähän vielä ensi viikolla. Lopun päivää kirjoitin aiheita ylös, josta haluan tehdä julkaisuja sosiaalisessa mediassa.

Keskiviikkoaamusta sain välittäjältä puhelun, että ehdinkö välittömästi kuvaamaan asunnon Karsikkoon. Minulla ei ollut aamuun sovittu mitään, joten lähdin siltä istumalta kuvaamaan taloa. Kyseessä oli talo sekä kulmatontti. Valokuvaan sekä kopterikuviin meni vajaa tunti. Tämän jälkeen ajoin toimistolle ja laitoin kuvat menemään editointiin. Huomasin ikkunassamme muutaman kohteen, joista oli sovittu asuntokaupat. Tulostin uudet kohteet ikkunaamme ja poistin jo myydyt kohteet ikkunasta pois. Minulla ei ollut itselläni enää keskiviikolle sovittuja töitä. Tiedustelin, tarvitseeko joku apua työtehtävissään. Yksi välittäjä pyysi korjaamaan pohjakuvan valokuvia katsomalla. Tein muokkaukset ja lähetin pohjakuvan pohjakuvapalveluun. Loppupäivän tutustuin Kiinteistömaailman loppuvuoden markkinointimateriaaleihin ja katsoin markkinoinnin vuoden 2021 materiaalin ajatuksen kanssa läpi.

Loppuviikko näytti hieman tyhjältä. Aloitin torstaiaamun suunnittelemalla, mitkä kaikki Kiinteistömaailman materiaalit haluan käydä kertauksen vuoksi uudelleen läpi. Koska olemme iso organisaatio, meillä on käytössä oma

koulutusjärjestelmä verkossa, jossa on paljon erilaisia koulutuksia. Ei pelkästään välitystoimintaan ja lakiin liittyvää. Tarjolla on myös materiaalia sosiaaliseen mediaan ja henkilöbrändäykseen. Kävin torstai päivän läpi koulutusmateriaaleja.

Perjantain olin myös suunnitellut käyttäväni näihin koulutuksiin ja siihen, että perehdytän näitä asioita muille välittäjille. Perjantaiamusta yrittäjä soitti minulle. Pohjois-Karjala oli tullut koronan suhteen kiihtymisvaiheeseen ja päätimme yhdessä sulkea toimistomme niin että palvelemme vain sovitut asiakastapaamiset. Meillä ei olisi toistaiseksi asuntomyymälässämme päivystäjää 9.30-16.00 välillä. Keväällä emme sulkeneet myymäläämme kokonaan, vaan olimme lyhennetyn ajan avoinna. Aloitin ilmoittamalla tästä päätöksestämme meidän henkilökunnallemme. Aikataulumuutokset tein välittömästi Googleen sekä Facebookiin. Tämän lisäksi tein asiasta päivityksen, että saisimme tämän mahdollisimman monen henkilön tietoon. Tein myös omalla järjestelmällämme sosiaaliseen mediaan kuvan ilmoituksen liitteeksi sekä myymälän oveen ilmoituksen asiasta. Kun pakolliset asiat olivat hoidettu koronatiedotteiden osalta, palasin koulutuksien pariin. Kun olin itse käynyt nämä kertauksena läpi niin muistuttelin välittäjiämme, että katsovat nämä, kun ennättävät. Se tietenkin täytyy huomioida, että kaikki välittäjät eivät halua tehdä sosiaalista mediaa. Mielestäni kuitenkin on tärkeää pysyä ajan hermolla ja tuntea tämäkin puoli työstä.

5.18 Yhdeksännen viikon raportointi

Viikko näytti alkuun hiljaiselta, varmaan tämä johtuu siitä, että ei ollut sovittuna näitä virallisia tapaamisia. Olen tottunut siihen, että viikossa on useampi asuntokuvaus. Kameran hankintaa sain edistettyä. Keskustelin useampaan otteeseen CX-muotoilun sekä visuaalisen suunnittelun asiantuntijan kanssa. Hän ei itse kuvaa asuntoja, mutta hänellä oli näkemystä tähän asiaan visuaalisuuden puolesta. Keskustelimme siitä, että nykyään asuntokuvat ovat hyvin siloteltuja ja tarkkaan mietittyjä kuvia. Hän käytti esimerkkinä ihmisten Instagramiin lisäämiä kuvia. Ne ovat hyvin siloteltuja ja tarkkaan mietittyjä.

Tämä vastaava trendi näkyy hänen mielestään myös asuntokuvissa. Keskustelimme myös tästä, että asuntomarkkinoinnissa käytetään jonkin verran fiiliskuvia. Näin itsessäni kehittymisen paikan siinä, että aloittaisin ottamaan lisäksi näitä fiiliskuvia tai yksityiskohtia asunnoista. Fiiliskuvat voisivat olla esimerkiksi esteettinen hana, tyylikäs sängyn petaus, koristetyynyt tai asetelmat ikkunalaudalla. Tämä on lisä, jota haluan ruveta toteuttamaan.

Tällä viikolla jatkoin uuden kameran hankinnan edistämistä. Vaikka nykyinen Panasonic-merkkinen kamera onkin hyvä niin se voisi olla parempi. Nykyisessä kamerassamme ei ole täyskennoa. Täyskennolla kuvat ovat parempia ja kuvaus haastavissa valo-olosuhteissa on helpompaa. Nykyisessä kamerassamme on kroppiksen eli nimensä mukaisesti osa kuva-alasta kroppautuu eli leikkautuu pois verrattuna täyskennoon (Järjestelmäkamera.fi 2021). Pienempi kenno ei ole aina huono asia ja pienikokoisille kameroille on oma käyttäjäkuntansa, mutta meidän työtämme palvelisi ehdottomasti täyskennoinen kamera.

Katson paljon Brad Filipponin kanavaa Boxbrownie.com YouTubessa. Hän suosittelee kameroita Nikon D7500 sekä Nikon D7200 (Filipponi 2019). CameraGurus-kanavan tekijät taas nostivat YouTube-videollaan kahdeksi parhaaksi kameraksi Panasonic Lumix GH-5 ja Nikon COOLPIX B700 -kamerat (CameraGurus 2020). Expert Photographyn parhaissa kameroissa olivat muun muassa Canon 5D, Nikon D850 ja Panasonic Lumix GH9 (Robert 2020).

Harvoin joudun kuvaukseen lyhyellä varotusajalla, mutta jos minulla on siihen mahdollisuus, tietenkin sen toteutan myynnin nopeuttamiseksi. Tämä on yksi niistä syistä, miksi neljä vuotta sitten päätimme yrityksessämme kouluttaa minut asuntokuvaukseen. Joensuussa ei ollut tällöin vielä yritystä, joka pelkästään tekisi asunto- sekä kiinteistökuvausasioita. Välillä oli pitkiäkin aikoja, jolloin jouduimme odottamaan valokuvaajaa. Kuvaan tietenkin vain Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy:n asuntoja. Valokuvausaika on mahdollista saada lyhyelläkin varoitusaikalla, jos sille on tarve. Sen lisäksi, että sisäinen valokuvaaja saapuu nopeasti, on tämä myös edullisempaa toimeksiantajalle. Olen aina halunnut, että pystymme tarjoamaan tasaisen laadun kuvien suhteen. Meillä ei välittäjät ota valokuvia, korkeintaan joskus joitain ulkokuvia kauniilla säällä.

Loppuviikko kului koulutuksien kanssa. Vaikka asiat olivat minulle tuttuja entuudestaan, löytyi sieltä uusia asioita ja nämä olivat mukava käydä rauhassa läpi. Perjantaina päätimme sulkea myymälämme päivystystoiminnan siltä osin, ettei päivystäjä istu myymälällä. Tietenkin päivystämme melkein vuorokauden ympäri puhelimitse sekä sähköpostitse. Saimme fyysisen päivystyksen sulkemisesta positiivista palautetta. Olin perjantaina toimistolla, kun asiakas saapui kirjoittamaan ostotarjousta. Hän oli hyvin iloinen siitä, että toimistollamme ei ollut silloin kun hän sekä välittäjä. Olen myös huomannut, että monet haluavat käyttää sähköisiä allekirjoituksia. Loppuvuodesta on suosittu paljon myös diaskauppaa eli digitaalista asuntokauppaa ja asuntoja ostettu näkemättä. On hyvin tärkeää, että meillä on tarjota kattavia digitaalisia palveluita tänä aikana. Myyntitoimeksiannot, esittelyt, asiakirjat sekä asuntokaupat ovat mahdollista hoitaa ilman fyysistä tapaamista. Tietenkin on mahdollista myös hoitaa asiat perinteisesti välitysliikkeellämme.

5.19 Kymmenes viikko

Maanantaiaamun aloitin työskentelemällä kotoa käsin. Työnantaja esitti toivomuksen, ettei kukaan tule toimistolle, ellei ei ole aivan pakko. Toimistolla saa tietenkin pitää asiakastapaamiset ja asuntokaupat normaalisti sekä on tietenkin töitä, joihin jokainen tarvitsee printteriä sekä skanneria. Laitoin aamusta viimeviikkoiset kuvat paikoilleen kohteen julkaisua varten. Tämän jälkeen minulla oli asunnon myyjän kanssa sovittu valokuvaus Outokumpuun. Olin alustavasti sopinut kellonajaksi kello 12.00. Olin aikataulusta myöhässä, koska tiet olivat liukkaat. Kohteena oli tilava rivitalokolmio hieman etäämmällä Outokummun keskustasta. Sääolosuhteet olivat otolliset valokuvaukselle ja kuvat näyttivät ilman editointiakin hyviltä. Tämän jälkeen ajoin takaisin Joensuuhun jatkamaan töitä. Päästyäni takaisin tietokoneelle, laitoin kuvat editointipalveluun. Tehokasta työaikaa oli vielä jäljellä muutama tunti. Selaillessani Kiinteistömaailman portaaleja huomasin, etten ollut vielä paneutunut meidän esitteiden uuteen ulkoasuun. Katsoin nämä asiat läpi ja lopettelin maanantain työpäivän hieman aikaisemmin kuin yleensä.

Tiistaina oli tarkoitus käydä läpi, mitä laitan vuoden viimeiseen asuntoliitteeseen. Keskustelin tästä yrittäjän kanssa ja olimme molemmat sitä mieltä, että julkaisemme vain imagomainoksen tekstillä: ”Hyvää joulua ja kodikasta uuttavuotta”. Samassa palaverissa katsoimme läpi kaikkien välittäjiemme esittelytekstit läpi. Sain myös tehtäväkseni päivittää kunkin välittäjän kanssa omaa tekstiään. Myös oma tekstinikin kaipaa päivittämistä sivuillamme. Katsoin läpi tämän viikon sosiaalisen median mainoksen. Katsoimme myös läpi alkuvuoden julkaisuideoita. Näiden pohjalta löimme lukkoon viikolle yhdeksän saakka julkaisuideat sosiaaliseen mediaan. Keskustelimme myös siitä, että tarvitsemme lisää kuvia henkilökunnastamme ja muita kuvia julkaisuihin. Päätimme palata yhteistyökumppanimme kanssa tähän asiaan vuodenvaihteen jälkeen. Loppupäivästä luonnostelin uuden esittelytekstin itselleni. Aloitin myös ideoimalla muille esittelytekstejä.

Keskiviikkona oli hieno sää ja olin kalanteroinut tälle päivää kahden ison omakotitalon ulkokuvaukset. Kohteiden sisäkuvaukset käyn hoitamassa ensi viikolla. Lähdin ensimmäiseen valokuvaukseen Utraan, jossa oli omakotitalo tilavalla tontilla. Tämän jälkeen ajoin Karhunmäkeen ja kuvasin talon sekä autotallit. Tiheään asutuilla alueilla, jossa pihat ovat vieressä, pitää olla varovainen, ettei kuvaa muita ihmisiä, koska tämä katsotaan salakatseluksi. Kuvaamiseen pitää aina olla lupa, jos ei olla yleisellä paikalla. Myös kopterikuvauksessa tulee huomioida erilaiset kuvakulmat. Ensimmäinen on suoraan ylhäältä alaspäin. Aina on myös hyvä ottaa useampi kuva, jotta voit valita parhaat kuvat ollessasi koneella (Filipponi 2020). Kuvausreissun jälkeen otin kuvat muistikortilta talteen tietokoneelle odottamaan, että saan kuvattua molemmista kohteista myös sisätilat. Lisäsin Outokummun rivitalon kuvat paikoilleen ja ilmoitin välittäjälle, että kohde on julkaisuvalmis.

Torstaina lähetin materiaalin Karjalaisen ilmoitusvalmistukseen. Aamupäivästä sain puhelun välittäjältämme, että miten nopeasti ennätän valokuvaamaan rivitaloyksiön Karhunmäestä. Minulla ei ollut tarkkaa aikataulua suunniteltu tälle päivälle. Tarkistin vain, että kamerassa on akkua ja lähdin ajamaan kohteeseen. Kuvauskeikka ei vienyt matkoineen kuin hieman alle tunnin. Palattuani koneen

ääreen lähetin kuvat käsittelyyn. Iltapäivällä Karjalaisen vedos tuli hyväksyttäväksi.

Perjantaina tulin tekemään töitä toimistolle. Olin luvannut päivittää kolmen kohteen esitteet sunnuntaiksi ja tulostaa nämä välittäjälle valmiiksi esittelykansioihin. Tämän jälkeen huomasin, että rivitaloyksiön kuvat kilahtivat Dropboxiin editoituna. Päivitin kuvat järjestelmäämme, josta välittäjä ne itse julkaisee. Järjestelin kuvat valmiiksi, mutta esittelyteksti oli jo valmis.

5.20 Kymmenennen viikon yhteenveto

Viikko oli monipuolinen töiden suhteen. Tämä oli myös ensimmäinen viikkomme, jolloin meillä ei ollut myymälä avoinna kuin varattuihin asiakastapaamisiin. Tämä ei oikeastaan vaikuttanut minun töihini. Muutaman avaimen jouduin käymään luovuttamassa lyhyellä varoitusajalla, kun kaikki asiakkaamme eivät olleet ennakoineet aukioloaikojen muutoksia.

Kuvaukset sujuivat normaalisti, näissä ei juurikaan ilmene minulla ongelmia. Koitan aina ennakoida asioita, joista asiakkaat helposti reklamoivat. Tullessani kohteeseen käydessäni taloa läpi kysyn omistajalta haluavatko he, että henkilökohtaisia kuvia on näkyvissä. Välillä asiakkaat eivät ole tätä asiaa miettineet ennakoon. Ennen kuvausta on helppo karsia isot perhepotretit sekä siirtää auto talon edestä, jolloin rekisterinumero ei näy. Toki nämä molemmat asiat voi peittää myös jälkikäteen. Koen sen itse vain helpommaksi siirtää asiat pois kuvista ennen kuvaamista, kun sumentaa kuvia jälkeen päin.

Ensi vuonna joudumme huomioimaan myös uusia EU-direktiivejä, sillä dronesäännöt muuttuvat vuoden 2021 alussa. Uuden dronelain tarkoitus on yhtenäistää säädöksen koko EU:n alueella. Uudistus velvoittaa kaikki rekisteröitymään dronetoimijarekisteriin sekä dronea käyttääkseen on suoritettava vähintään verkkotentti. (Droneinfo 2020.) Pelkkä verkkotentti ei kuitenkaan todennäköisesti tule riittämään jatkossa, sillä siirrymme ensi vuonna järeämpään dronekalustoon parempien ilmakuvien tuottamiseksi.

Dronelainsäädäntö sisältää eri tasoisia koulutuksia eri painoisille koptereille sekä erilaisiin käyttötarkoituksiin. Alimmalla Avoin A1 -tasolla saa esimerkiksi lennättää vain 900 gramman painoista kopteria yksittäisten ihmisten yli, mutta kopteria ei saa ohjata ihmismassojen päällä. Mikäli toiminta ei ole mahdollista avoimien luokkien säännöillä, tulee se toteuttaa erityinen tai sertifioitu luokissa. Erityisiin luokkiin on haettava erillistä toimintalupaa. (Droneinfo 2020.)

Sain myös hoidettua kaikki suunnittelemani toimistotyöt sekä auttamaan välittäjiä heidän työtehtävissään. Tällaisena viikkona, kun ei ole tarkkaa aikataulua tulee helposti siirrettyä töitä seuraavalle päivälle. Tällä viikolla onnistuin hoitamaan suunnittelemani työtehtävät ja saimme yhteistyökumppanimme kanssa katsottua sosiaalisen median alkuvuoteen saakka.

5.21 Yhdestoista viikko

Joulukuun kolmannelle viikolle on sovittu kolme valokuvausta. Maanantaille heti alkuun minulla on kuvattavana kaksi omakotitaloa. Ensimmäinen kuvaus on heti kello kymmenen Utrassa. Tämän kohteen kopterikuvat olin käynyt kuvaamassa jo edellisellä viikolla. Kohteeseen päästyäni huomasin, etteivät omistajat olleet paikalla. Odottelin hetken ja tämän jälkeen soitin kohteen omistajille. He olivat unohtaneet valokuvauksen ja sovimme uuden ajankohdan talon kuvaukselle. Kuvaus siirtyi perjantaihin. Seuraava kuvaus oli sovittu vasta kello 12.00 Ranta-Mutalaan, joten minulla jäi kaksi tuntia ylimääräistä aikaa. Halusin kuitenkin hyödyntää ajan ja kävin kuvaamassa muutaman hieman talvisemman julkisivukuvan Rantakylän alueelta. Näiden jälkeen lähdin suorittamaan valokuvausta Ranta-Mutalassa. Kuvausreissun jälkeen lähdin tekemään töitä vielä kotitoimistolle. Siirsin kuvat editointipalveluun ja jatkoin vielä muutamilla paperitöillä.

Pidimme pienimutoisen palaverin toimistollamme yrittäjämme kanssa. Kävimme läpi hänen kohteitaan, jotka minun pitäisi valokuvata sekä viedä järjestelmäämme. Tämän lisäksi oli muutamia kaupunkeja, jotka minun tulisi hoitaa

papereiden osalta. Organisoimme nämä ja aikataulutimme tälle viikolle. Olin myös huomionnut, että paperimateriaalit ovat vähissä. Tilasin meille kauppakansioita, saatepapereita, pieniä sekä isoja kirjekuoria. Ennen tarvitsimme paljon enemmän paperista materiaalia. Nykyisin kirjoitamme sopimukset sähköisesti ja tarjoukset tehdään myös sähköisesti. Varmenautuminen tehdään sähköisesti pankkitunnuksilla. Kaikki tietenkin on mahdollista tehdä myös perinteisesti. On jonkin verran ihmisiä, jotka eivät käytä sähköpostia, saati sitten verkkopankkia.

Tiistaille ei ollut sovittuja valokuvauksia. Aloitin tekemällä eilisiä suunniteltuja töitä eli kohteen lisäämistä järjestelmäämme. Myyntikohteita oli yhteensä kolme kappaletta. Siirsin kaikki kohteet järjestelmäämme, lähetin pohjakuvat pohjakuvapalveluun ja yhden asunnon kuvat digistailattavaksi sekä luonnostelin myyntitekstit kaikkiin kohteisiin. Kun kohteen kuvat lähetetään digistailaukseen, saa kohteelle valita tyylin, jolla huoneisto sisustetaan. Päiväni kuulostaa ehkä siltä, että se ei ollut pitkä päivä. Todellisuudessa olin toimistolla seitsemän tuntia.

Jälleen keskiviikkona saavuin toimistolle. Aloitin kokoamalla kauppakansioita sekä muita kauppapapereita valmiiksi loppuviikon kauppoille. Tämän jälkeen suoritin Kiinteistömaailman omassa koulutuspalvelussa henkilöbrändäykseen liittyvän koulutuksen. Iltapäivästä, kun olin saanut hoidettua pakolliset työt alta, päivitin diginäyttöön jouluaiheisen kuvan. Tämän lisäksi katsoin läpi ikkunakortit.

Torstaina aamusta lisäilin editoidut kuvat paikoilleen, jotka olin lähettänyt alkuviikosta muokkaukseen. Olin myös laittanut itselleni muistutuksen, että katson läpi Kiinteistömaailman loput joulun sekä uudenvuoden markkinointimateriaalit. Tässä vaiheessa vuotta monet haluavat jättää kohteen myynnin alkavan vuodelle. Sovin alkuvuoden arkipäiville viisi valokuvausaikaa.

Perjantaille siirtyi yksi maanantain valokuvauksista. Talo oli iso ja pelkät sisävalokuvat veivät aikaa toista tuntia. Tämän jälkeen ajoin Karhunmäkeen ottamaan sisäkuvat talosta, jonka kopterikuvat olin jo ottanut edellisellä viikolla.

hyvien sääolosuhteiden takia. Tämän jälkeen siirryin toimistolle editoimaan videot sekä lähetin stillkuvat editointipalveluun.

5.22 Yhdennentoista viikon yhteenveto

Kaikkien materiaalien kerääminen on yksi minulle kuuluvia työtehtäviä. Tarkistan ajoittain, että löytyyhän meiltä kaikki tarvittava. Kuten aiemmin mainitsin, teemme paljon työstämme sähköisesti emmekä juurikaan lähetele enää papereita postitse. Isännöitsijät ottavat kaiken vastaan sähköpostitse, asiakkaat eivät enää halua papereita printattuna. Meidän arkistointikin on siirtynyt täysin sähköiseksi. On kuitenkin vielä papereita, jotka eivät ole sähköisiä, kuten osa osakekirjoista ja panttikirjoista säilyvät edelleen paperisina.

Valokuvauksia oli tällä viikolla vähän. En tiedä näkyikö määrä laadussa, sillä olin erityisen tyytyväinen kuviini tällä viikolla. Mitä enemmän aikaa saan miettiä kuvakulmia ja valaistusta, se näkyy kuvien lopputuloksessa. Katson aina lopuksi, oli kuinka kiire tahansa, että eihän mikään kuva ole tärähtänyt tai epätarkka. Kohteessa ollessa tilanne on helppo muuttaa ja ottaa uusi kuva. Mutta jos tämän huomaa vasta jälkeempäin, voi pahimmassa tapauksessa kohde olla yli tunnin ajomatkan päässä. Näin on joskus käynyt ja virheistähän oppii.

Harvoin ajattelee, että myös valokuvaaja on asiakaspalvelutyössä. Tilanteet, missä ihmiset myyvät asuntoja, voivat olla heille hyvin raskaita. Asunnonvaihto on aina iso asia ja siihen liittyy monesti muutos. Perhe kasvaa, lapset muuttavat pois kotoa, erotaan tai menehtymisen yhteydessä myydään asuntoa. Niin kun olen jo maininnut, asiakkaat saavat olla kotona tai saavat lähteä pois kuvauksen ajaksi. Tähän on selvästi kahta koulukuntaa, sillä toiset lähtevät pois jaloista, kun taas toiset haluavat osallistua ja auttaa. Jakauma on aika lailla puolet ja puolet. Tästä päästään siihen asiakaspalveluun. Kun saavun paikalle, asiakkaat monesti haluavat kertoa, miksi myyvät asuntoa – on iloista lapsen syntymää tai uuden työpaikan saantia toiselta paikkakunnalta. Mutta on myös nämä tilanteet, jossa läheinen on kuollut tai on tullut ero. Koen, että valokuvaajan on hyvin

tärkeää ymmärtää ihmistä ja tuntea empatiaa. Tilanteissa missä on surua, ei saa kiirehtiä kuvauksen kanssa vaan kuunnella ihmistä ja talon tarinaa. Meille välittäjille sekä välityslinkeissä työskenteleville, nämä ovat välityskohteita ja taloja, joita myydään, mutta meidän tulee muistaa, että nämä ovat ihmisten koteja ja ihmiset, joita kohtaamme on monesti uuden ja pelottavan edessä.

5.23 Kahdestoista viikko

Tämä on varmaan poikkeuksetta hiljaisin viikko vuodessa kaikissa välityslinkeissä. Tietenkin kaikki kaupat tehdään, jotka on sovittu sekä toimitetaan asiakkaille ja yhteistyökumppaneille pieniä joulumuistamisia. Tehtävänäni oli maanantaina järjestää työporukallemme pienimuotoinen jouluruoka myymälällämme, koska koronatilanteen vuoksi emme tänä vuonna pitäneet pikkujouluja. Tämän jälkeen minulla oli yksi asuntokuvaus ruutukaavalla. Välittömästi laitoin kuvat editointipalveluun, jotta saisimme kohteen näkyviin ennen joulun pyhiä.

Olin sopinut vielä tälle iltapäivälle palaverin yrityksen kanssa, joka tuottaa kanssamme sosiaaliseen mediaan sisältöä. Kävimme heti alkuun sosiaalisen median näkyvyyttäme. Katsoimme läpi, paljon meillä on seuraajia Instagramissa sekä Facebookissa. Keskustelimme, miten suuria katsojamääriä olimme tavoittaneet. Suosituimpia päivityksiämme olivat olleet henkilöesittelyt sekä päivitykset, jotka käsittelivät Kiinteistömaailman toimintaa. Tavoitteemme on ollut tänä syksynä kasvattaa seuraajamäärää aktiivisilla ja sitoutuneilla seuraajilla sekä tavoittaa päivityksillä lisää potentiaalisia asiakkaita. Jatkoimme vielä palaverissa keskustelemalla kilpailijoiden markkinoinnista, markkinoinnin tärkeydestä ja Joensuun alueen kilpailutilanteesta.

Viime viikolla Kiinteistömaailma tarjosi välittäjilleen sekä muulle henkilökunnalle webinaarin. Aiheena oli Facebook- ja Instagram-mainonta. Tallenteet kestivät yhteensä kaksi tuntia. Tämän lisäksi kävin läpi aiheeseen liittyvät pdf-materiaalit läpi. Sosiaaliseen mediaan olimme julkaisemassa joulutervehdyksen. Aluksi olin ajatellut käyttää, jotain kuvapankin kuvaamme. Päädyimme kuitenkin

käyttämään toimistokoira Alman kuvaa ja Rauhallista joulua ja kodikasta uuttavuotta 2021- tekstiä.

Keskiviikkona päivitin alkuviikon kuvauksen kuvat järjestelmäämme, latsin pohjakuvan paikoilleen ja kirjoitin esittelytekstin yrittäjällemme valmiiksi. Katsoin molemmat diginäytöt läpi. Päivitin yhden uuden mainoksen diginäyttöön. Diginäyttöjen päivittämiseen on oma ohjelmansa, jonka palveluntarjoaja tarjoaa verkkoselaimessa. Verkkoselaimen ladataan mainokset ja tämän jälkeen ne voi julkaista. Yleensä julkaisen mainokset heti, mutta mainokset voi myös ajastaa. En ollut tässä vaiheessa enää myymälällämme, mutta verkossa pystyy katsomaan, miltä diginäyttömme näyttää reaaliajassa. Tällä tavoin voin päivittää näytöt myös etänä ja tarkastaa, miltä ne sillä hetkellä näyttää.

5.24 Kahdennentoista viikon yhteenveto

Viikko oli erittäin rauhallinen. Tämän lisäksi minulla oli vain kolme virallista työpäivää. Jouluviikkona minulla oli vain yksi valokuvaus ja se oli toimistoltamme vain korttelin kävelymatkan päässä.

Tälle viikkoa ei ollut sovittuna enää kuvauksia tai muitakaan töitä niin sain katsottua Kiinteistömaailman tarjoamat koulutukset. Näitä harvemmin kerkeän katsomaan reaaliajassa. Nämä onneksi aina tallennetaan meidän omaan järjestelmäämme, josta jokainen voi nämä katsoa itselle sopivalla ajalla. Minulle tämä oli enemmän vanhan kertaamista. Muutamia uusia asioita sekä ajankohtaisia asioita oli myös. Tällä viikolla kävimme myös läpi sosiaalista mediaamme yhteistyökumppanimme kanssa. Nyt katsoimme lähinnä läpi sitä, mitkä olivat olleet seuraajien mielestä ne kiinnostavimmat päivitykset ja mitkä saivat eniten tykkäyksiä. Koen yhä tärkeäksi yhteistyökumppanimme avun sosiaalisen median parissa. Sosiaalinen media on kuitenkin yksi tärkeimmistä markkinointikanavista tällä hetkellä.

Työviikko sisälsi myös perinteisiä toimistotöitäni. On iso etu, että työni voi suorittaa melkein missä vain. Päivittelin kuvia paikoilleen ja julkaisin diginäytölle

mainoksia. Työpäivät olivat kaikki tällä viikolla rentoja eikä niin kiireisiä kuin yleensä.

5.25 Kolmastoista viikko

Tämä on vuoden viimeinen työviikko sekä minun viimeinen raportoitava viikko opinnäytetyöhön. Tämäkin viikko on vajaa työviikko, eli työskentelen normaalisti maanantaista torstaihin, mutta jatkan raportointia kuitenkin vielä ensi viikon maanantaina sekä tiistaina. Aloitin maanantain purkamalla tilatut kirjekuoret sekä kauppakansiot. Laitoin välittäjälle valmiiksi huomiset kauppapaketit hänen ollessaan vielä joululomalla.

Tämän jälkeen lähdin kuvaamaan Hukanhaudalla olevan rivitalokolmion. Talo oli osittain jo tyhjennetty. Tässä on hyvä esimerkki siitä, että olin ajatellut kohteen vievän aikaa noin 30 minuuttia. Asunto olikin huomattavasti isompi, kun olin ajatellut. Kolmiot voivat olla kooltaan miltei mitä vain 50 neliön ja 150 neliön väliltä. Tämä kolmio oli pitkälti yli 100 neliötä. Kuvauksessa meni tunti. Kohteen julkisivu oli myös mahdoton kuvata ilman kopteria. Tietenkään en tähän ollut varautunut eli lähdin siis vielä hakemaan kopterin toimistoltamme, jotta saan otettua vielä edustavat julkisivukuvat. Välillä huomaan, etten ole kalenteroinut asioita kunnolla. Enkä voi syyttää ketään muuta, kun itseäni. Tällä kertaa en ollut tarkastanut huoneiston neliöitä tai sitä tarvitseeko myös kuvata huoneiston julkisivu kopterilla. Tällaisena päivänä, jolloin ei ole muuta kuvattavaa ei ole hätää. Jos minulla olisi ollut useampi kohde, aikataulu ei olisi pitänyt tai olisin joutunut palaamaan toisena päivänä kopterikuvien osalta.

Aloitin tiistaiaamun lähettämällä kuvat editointipalveluun. Meillä on tulossa uusi kohde ennakkomarkkinointiin heti vuodenvaihteen jälkeen. Olin luvannut laittaa kohteen joulun välipäivinä järjestelmäämme. Aloitin käymällä läpi rakentajan lähettämiä materiaaleja. Katsoin läpi, minkä kokoisia asuntoja kohteeseen tulee ja kuinka paljon meillä on materiaalia käytössämme. Asuntoja taloon tulee vähän päälle 20. Tällaisten isojen kokonaisuuksien siirtäminen meidän järjestelmäämme on melko hidasta. Sain kaikki pienkerrostalon kohteet

järjestelmäämme. Loput työt tämän osalta jätin torstaille, jolloin jatkaisin tämän työtehtävän parissa.

Keskiviikolle olin sopinut valokuvauksia kolme kappaletta. Sää oli aamusta harmaa, kun aloitin päivän mökkikuvauksella Kunnasniemellä. Mökillä ei ollut sähköt toiminnassa ja tämä teki pienen mökin kuvaamisesta hyvin hidasta. Stillkuvien jälkeen otin kopterikuvat. Saatuani tämän valmiiksi lähdin Niinivaaralle, jossa sijaitsivat molemmat tämän päivän kerrostalokohteet. Ensimmäinen kohde oli pieni kaksio, jonka remontti oli saatu ennen joulua valmiiksi. Päivän viimeinen kohde oli yli neliön kokoinen kerrostalohuoneisto. Kopterikuvasin myös molemmat kerrostalokohteet, sillä iltapäivään mennessä taivas oli jo hieman sininen. Olin hieman harmissani, että olin aloittanut mökkikuvauksella aamulla. Sääolosuhteet muuttuvat ja aina niitä ei voi ennustaa.

Vuoden viimeisen päivän eli torstain olin varannut kuvien käsittelylle, kuvien editointipalveluun lähettämiseen sekä uudistuotannon järjestelmään laittamiselle. Aloitin päiväni jo kello kahdeksalta, jotta pääsisin hyvissä ajoin uudenvuoden viettoon. Lisäsin maanantaina ottamat kuvat järjestelmäämme ja tämän jälkeen lähetin kuvat editointiin. Tiistaina olin saanut vietyä kaikki kohteet järjestelmäämme. Aloin siirtämään 3D-kuvia kohteiden omille sivuille. Uudistuotannonssa sekä ennakkomarkkinoinnissa käytetään paljon piirustuksien lisäksi 3D-kuvia, jotka auttavat ostajaa hahmottamaan taloa. Kuvien siirtämisen jälkeen luonnostelin esittelytekstin. Lopuksi vielä latsin kaikkiin viralliset pohjakuvat ja tarkistin, että kaikissa huoneistoissa oli oikeat kuvat sekä tiedot. Sovin seuraavan viikon maanantain ja tiistain valokuvaukset. Lähetin aikataulut välittäjille.

Ensimmäinen päivä töissä vuonna 2021. Työskentelyn aloitin kotoa käsin. Laitoin edellisen viikon kohteiden kuvat järjestelmään ja järjestelin kolmen kohteet kuvat järjestykseen. Luonnostelin näihin kaikkiin kohteisiin esittelytekstin ja lähetin pohjakuvat muokkaukseen. Saatuani nämä työtehtävät valmiiksi lähdin valokuvaamaan kaksi kohdetta. Yhden huoneiston kuvat lähetin myös digistailattavaksi. Uskon tämän kohteen osalta digistailaamisen lisäävän

huoneiston kysyntää. Ensimmäinen kohde oli iso omakotitalo Noljakassa. Talosta otin kuvat, videot sekä kopterikuvat. Seuraava kuvaus oli Rantakylässä. Asunto oli saunallinen kaksio, joka oli tyhjä. Kun sain valokuvaukset tehtyä, lähdin editoimaan videon ja lähetin kuvat editointipalveluun.

Tiistaina minulle oli kalenteroitu kolme valokuvausta. Kaikki kohteet olivat omakotitaloja. Alustavasti oli sovittu kaikista valokuvat, kopterikuvat sekä yhdestä video. Ensimmäinen omakotitalo oli Karsikossa. Kaksi kolmesta kohteesta sijaitsi Kontiolahdella. Ensimmäinen omakotitalo oli tyhjä eikä siellä asuttu. Kohde oli hieman pimeää, kooltaan 142 neliötä. Toinen kohde oli reilun sadan neliön omakotitalo, siinä asuintilat olivat yhdessä kerroksessa. Viimeisestä kohteesta otin stillkuvien ja kopterikuvien lisäksi vielä videot. Viimeisen raportoitavan päivän päätän perinteisesti ajamalla kohteesta kotitoimistoon. Lähetän kuvat editointipalveluun ja editoin videon valmiiksi.

5.26 Kolmannentoista viikon yhteenveto

Tämä viimeinen viikko eli joulukuun loppu ja tammikuun alku olivat aika kiireisiä. Työtehtävät olivat samoja kuin koko raportointijakson ajan. Kaikki kuvaukset sujuivat hyvin. Päivä on todella lyhyt vielä, aurinko nousee noin puoli kymmenen ja laskee jo kello kahden jälkeen eli valoisan aikaa ei siis ole kauheasti ja aikaikkuna kuvauksien suhteen pitää mahduttaa kello kymmenen ja kahden väliin. Kuvauspäivinä aurinkokaan ei paistanut ja oli hyvin harmaata. Kaikki sulautuu samaksi massaksi ulkokuvissa.

On hyvin yleistä, että mökkikuvia otetaan toukokuusta syyskuuhun. Mökit myydään pääsääntöisesti keväällä, kesällä tai alkusyksystä. Joskus myyntejä ennakoidaan eli jos tiedetään, että loma-asunto tai kiinteistö halutaan laittaa myyntiin talviaikaan jo kesällä, niin käymme ottamassa myyntikuvat ennakkoon. Loma-asunnoissa tämä on todella hyvä, sillä ostajat haluavat nähdä, miltä kohde näyttää kesällä. Aina tämä ei tietenkään ole mahdollista, eihän kaikkea voi ennakoida. Talvella mökkiä kuvatessa on vaikea saada sen parhaat puolet

esiin ja näin ollen on vaikeampi saada ostajia luomaan mielikuvia kesäasunnosta, kun kuvat ovat otettu talvella.

Käytin kaksi päivää ennakkomarkkinoinnin siirtämiseen järjestelmäämme. Työtehtävä vie paljon aikaa ja siinä on monta vaihetta. Asuntoja voi olla ennakkomarkkinoinnissa joskus jopa yli sata. Aina ennen, kun aloittaa kohteen siirtämisen järjestelmään, täytyy tutustua kohteeseen sekä sen virallisiin papereihin. Ennakkomarkkinoinnissa on vähemmän virallisia papereita kuin uudistuotannossa. Siksi ennakkomarkkinoinnin papereihin tutustuu huomattavasti nopeammin. Autan paljon välittäjiä uudistuotannon sekä ennakkomarkkinoinnin kanssa. Näissä on paljon kuvatiedostoja sekä pdf-tiedostoja, jotka siirretään järjestelmäämme.

14 Pohdinta

Lukiessani viikkopäiväkirjaa ja raporttejani läpi huomasin, että valtaosa työajastani meni asuntojen valokuvaamiseen sekä siihen liittyvään oheistoimintaan. Aloin miettimään asiaa ja totesin, että tämä on hyvin totuudenmukainen kuvaus minun työstäni Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy:llä. Olen työskennellyt jo kauan kyseisessä yrityksessä ja huomaan, että toteutan valtaosan töistäni rutiinilla. Yritin erityisesti tämän kolmentoista viikon raportointijaksolla keskittyä siihen, että aikatauluttaisin työtehtäviäni enemmän. Aiemmin mainitsin siitä, että minulta jää helposti kalenteroimatta yleinen toimistotyöskentely, johon kuuluu kuvien käsittely, videoiden editointi ja muut minulle kuuluvat työtehtävät. Työskentelyjaksolla huomasin, että kun olin ennakoinut nämäkin työtehtävät niin päiväni eivät venyneet aina niin pitkiksi.

Raportti on hyvin totuudenmukainen sen suhteen, että olen suurimman osan valokuvaamassa tai työskentelen kuvien parissa. Lukiessa huomaan, että päivät ovat aika samanlaisia. Työtehtävät toki ovatkin samanlaisia, mutta kohteet ja asiakkaat ovat melkein joka päivä erilaisia. Olen valokuvannut

asuntoja melkein neljä vuotta. Tuntui hankalalta miettiä välillä, että tekisinkö jotain eri tavalla tai onko jotain kehitettävää ja missä olin kehittynyt päivä- taikka viikkotasolla.

Valokuvaamista sekä muita työhöni kuuluvia työtehtäviä kehitin katsomalla paljon videontoistopalvelu YouTubea, tätä en normaalisti tee näin paljon. YouTubeen videot tarjoavat paljon konkreettisia ohjeita kuvaamiseen sekä kaluston päivittämiseen. Jos minulla on jokin pulma, oli se valokuvaukseen, kopterin siipien vaihtoon tai vakaajan kalibrointiin liittyvä pulma niin aloitan aina etsimällä vastausta YouTubesta. Monesti vastaus löytyy aina sieltä. Videoiden katsominen on mielestäni paljon miellyttävämpää kuin erilaisten kirjallisten ohjeistuksien lukeminen. Koen myös monien YouTube-kanavien olevan lähteinä luotettavia. Tekijät ovat alansa ammattilaisia ja heillä on valtavat määrät seuraajia.

Tarkoitukseni alkuanalyysissä oli käyttää enemmän lähteenä kirjoja sekä opinnäytetyitä, mutta YouTube-videontoistopalvelu oli ehdottomasti eniten käyttämäni tietoperusta jokapäiväisessä työskentelyssäni. Syy tähän on ehdottomasti sen helppous, sillä palvelua voi käyttää missä vain ja milloin vain. Minulla on aina vähintään puhelin sekä korvakuulokkeet mukana, joten pulmatilanteessa voin ottaa vain YouTubeen hakukentän esiin ja hakea hakusanoilla. Työni on hyvin toiminnallista ja käsittelemäni aiheet sellaisia, että videontoistopalvelu tarjoaa paljon sisältöä aiheeseen.

Harvoin tarvitsen apua itse valokuvaamisessa. Palautetta saan asiakkailta heti kuvauksen jälkeen tai asunnon myynnin yhteydessä. Rakentavaa palautetta on mukava saada. Pidän myös siitä, että asiakas ilmoittaa minulle, jos he eivät ole tyytyväisiä valokuviin. Kun saan palautteen heti, voimme yhdessä miettiä, mitä kuvia otamme uusiksi ja mikä on se suurin ongelma. Raportointiviikolla yksi kerroinkin jo tästä suurimmasta reklamaation aiheesta eli siitä, miten värit ovat vääristyneet kuvissa. Positiivista palautetta on aina mukava saada ja ihana huomata, että asiakas on tyytyväinen työni jälkeen. Moni asiakas kokee myös, että laadukkaat kuvat kiinteistöstä tai huoneistosta lyhentävät myyntiaikaa. Tämä on täysin totta.

Kirjoittaessani alkuanalyysiä suunnittelin, että kirjoitan paljon sosiaalisesta mediasta sekä graafisesta suunnittelusta. Sosiaalisen median eteen tein kyllä töitä ja koin kehittyneeni tässä sekä myös sisällöntuottamisessa. Sosiaalisen median kanssa työskentelin viikoittain suunnitelmani mukaan. Asia mikä jäi minulla vähemmälle tänä aikana, on henkilöbrändäys sekä graafinen suunnittelu. Olin ajattelut käyttäväni aikaa henkilöbrändäykseen, ja toki tätä teinkin pienissä määrin. Tutustuin asiaan kyllä tietopohjan kautta, sosiaalisen median kurssien parissa sekä tutkimalla eri henkilöiden sosiaalista mediaa, jotka hoitavat brändäystä hyvin. Graafinen suunnittelu jäi taas vähälle sen takia, että tätä minun ei tarvitse toteuttaa edes viikkotasolla. Tietenkin meillä on lehteen menevää materiaalia, kuten erilaisia mainoksia, joita tuotan. Nämä materiaalit tulevat hyvin pitkälti Kiinteistömaailma-ketjulta. Graafinen ohjeisto määrittää hyvin tarkkaan millaista materiaalia saamme tuottaa ja millaista emme. Tämä on tietenkin ymmärrettävää. Kiinteistömaailmalla on oma brändi, jota kaikkien ketjun yritysten tulee noudattaa yhtenäisen ilmeen vuoksi. Olin ajatellut toteuttaa enemmän graafista materiaalia Illustatorilla enkä ketjun tarjoamassa omassa mainostyökalussa. Melkein heti alkuun totesin, että oman työkalun käyttö on nopeampaa ja saan helpommin materiaalin valmiiksi. On töitä, joita en voi mainostyökalulla tehdä. Tällöin tietenkin käytän Illustratoria tai Photoshopia.

Mainitsin raportissa, että työhöni kuuluu myös paljon muuta työtä kuin pelkästään viestinnän työtehtäviä. Avasinkin joulukuun raportoinnissa muutamia muita työtehtäviäni, koska tuntui ettei valokuvausta sekä muuta opinnäytetyöhöni liittyviä työtehtäviä ollut. Teen myös raportissani kertomieni asioiden lisäksi paljon välitystyöhön liittyviä asioita. Perinteisesti asunonäyttöjä, asuntokauppoja, osallistun kuntotarkastuksiin, hoidan yritykseen tulleet reklamaatiot ja paljon muuta. Harmillisesti tämä raportointijakso ajoittui ehkä vuoden hiljaisimmalle ajanjaksolle. Ajankohtana tälle paras olisi ollut kevät, kesä sekä alkusyksy. Tänä aikana tulee paljon erilaisia kohteita myyntiin. Lisäksi noina aikoina on enemmän myös vapaa-ajan asuntoja, joita on aina mukava kuvata. Valokuvaussäät ovat myös paremmat ja kesäkuvat ovat aina edustavampia. Valokuvausaikaa on kesällä myös melkein kellon ympäri eikä

kellonaika rajoita minun työskentelyäni. Olin myös ajatellut, että tämä valokuvauksen vähyyks vaikuttaa positiivisesti muihin työtehtäviin, kuten siihen että saan paneuduttua enemmän yrityksen sosiaaliseen mediaan sen päivittämiseen.

Olen kuitenkin positiivisesti yllättynyt, miten paljon pääsin sisään Kiinteistömaailman brändi-ilmeeseen tämän raportointijakson aikana. Koen sekä huomaan sen vertaamalla nykyisiä taittoitani aiempiin tuotoksiini. Olen kehittynyt käyttämään Kiinteistömaailman brändi-ilmeen eri osia, kuten värejä sekä eri elementtejä, paljon ammattimaisemmin. Suurimmaksi ahaa-elämykseksi voisin nostaa sen, että olen oivaltanut tyhjän tilan sekä kontrastin merkityksen graafisessa suunnittelussa.

Aihe-esittelyssä sain vinkiksi, että toteutan tämän päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön raportoinnin aikana ohjeistuksen, miten asunto valokuvataan myyntiin. Tulimme yrittäjämme kanssa siihen tulokseen, että nämä ovat sellaisia asioita, joita emme halua kilpailijoillemme kertoa. Tämän takia tein kompromissin ja toteutin valokuvausohjeistuksen asiakkaalle esimerkkikuvineen. Tämä tulee ensisijaisesti meidän omaan käyttöömme, mutta julkaisen tämän ohjeen myös meidän Facebookissamme sekä Instagramin hetkiä-osiossa. Näin ollen näitä voi käyttää kaikki, ketkä on laittamassa asuntoaan myyntiin joko itse tai toisen välittäjän kautta. Tein esitteestä version, joka julkaistaan sosiaalisessa mediassamme, sähköpostitse jaettavan version sekä perinteisen paperiversion. Tämä osittain korvaa ideaa asunnonkuvausohjeistuksen osalta, mutta ei toki ole niin laaja mutta uskon että tästä on apua monelle niin meidän asiakkaillemme kuin muillekin.

Keskustelimme myös aihe-esittelyn yhteydessä siitä, että olisi hyvä toteuttaa jotain konkreettista raportoinnin aikana. Tässä en mielestäni onnistunut. Tein toki tämän valokuvauksen valmistautumisohjeistuksen, mutta muuten tämä opinnäytetyö oli vain raportointia, jota teen päivittäin sekä viikoittain sekä millaisia työtehtäviä työntekijällä on viestinnänsuunnittelijana kiinteistövälitysyrityksessä. Itse valokuvausohjeistuksen visuaalinen ilme tuotti

vaikeuksia, koska sitä tullaan printtaamaan toimiston tulostimella, joten laajat väripinnat eivät ole tarkoituksen mukaisia.

Tämän opinnäytteen aikana en ole käsitellyt henkilötietoja enkä ilmoittanut kohteiden osoitteita tarkasti. Olen puhunut vain asuinalueista sekä paikkakunnista. Olen perehtynyt opinnäytteen aiheeseen, koska olen jo työskennellyt näiden työtehtävien parissa vuosia. Koska opinnäytetyö on julkinen asiakirja, en puhunut asiakkaista ollenkaan tai kertonut mistään valokuvattavasta kohteesta niin että ne voitaisiin tunnistaa jälkeempään. Minulla oli ennen raportointijakson aloittamista toimeksiantosopimus Kiinteistömaailma Kotipysäkki Oy:n kanssa.

Onnistuin hyvin valokuvaamisesta sekä sosiaalisen mediamme eteenpäin viemisestä. Kuvaamisen suhteen olen kokenut asiantuntija. Tähän osa-alueeseen en juurikaan tarvitse apua. Hallitsen myös mielestäni hyvin yrityksen sosiaalisen median hoitamisen. Facebookiin olemme tuottaneet jo pidempään sisältöä sekä olemme olleet siellä aktiivisia. Tämä näkyy meidän tykkäysmäärässämme Facebookissa. Instagram on meille vielä uusi ja sinne olemmekin saaneet syksyn aikana hyvän määrän seuraajia. Tavoitteeni oli tuottaa Instagramiin sisältöä päivittäin, mutta tässä en ihan onnistunut. Sisältöä tuotettiin viikoittain, joka on riittävä määrä mielestäni yritystilille.

Lähteet

- Asikainen, J. & Raninen, T. 2005. Mainosvalokuvauksen ABC. Helsinki: Sanoma Pro.
- CameraGurus. 2020. Best Cameras for Real Estate Photography in 2020 [Top 5 Picks Reviewed].
<https://www.youtube.com/watch?v=323VSKMdvSw&t>. 1.12.2020.
- Digi-Kuva. 2021. Onko dpi sama kuin ppi? <https://digi-kuva.fi/valokuvaustekniikka/onko-dpi-sama-kuin-ppi/>. 6.2.2021.
- Djudjic, D. 2017. Photos of Faces Perform Almost 40% Better on Instagram, Study Shows. <https://www.diyphotography.net/photos-faces-perform-almost-40-better-instagram-study-shows/>. 6.2.2021.
- Droneinfo. 2020. EU:n dronesäännöt. <https://www.droneinfo.fi/fi/eun-dronesaaannot>. 15.12.2020.
- Filipponi, B. 2019b. How To Shoot A House From A Start To Finish. <https://www.youtube.com/watch?v=vura8HDI9yw>. 4.1.2020.
- Filipponi, B. 2019a. How To Shoot A House (Worth \$535,000) So It Sells Quick! <https://www.youtube.com/watch?v=zWFBbx9xAqg>. 28.9.2020.
- Filipponi, B. 2020. Real Estate Drone Photography Tutorial. <https://www.youtube.com/watch?v=E-6zsD84fQs>. 4.12.2020.
- Forsgård, C. & Frey, J. 2010. Suhde. Sosiaalinen media muuttaa johtamista, markkinointia ja viestintää. Vantaa: Infor.
- Fortune, A. 2018. 20 Step Checklist to Prepare Your Home for Real Estate Photos. <https://greatcoloradohomes.com/blog/20-steps-to-prepare-your-home-for-real-estate-photos.html>. 15.11.2020.
- Freeman, M. 2005. Digikuvaajan valaisuhallinta. Jyväskylä: Docendo Finland Oy.
- Graafinen. 2015. Mitä mainonta on? <https://www.graafinen.com/suunnittelu/mainonta/mita-mainonta-on/>. 5.2.2012.
- Halonen, M. 2019. Vaikuttajamarkkinointi. Helsinki: Alma Talent.
- Huolman, J & Miettinen, J. 2019. Markkinointikampanjan suunnittelu Nikolai Jäätelölle. Karelia-ammattikorkeakoulu. Media-ala. Opinnäytetyö. <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2019112823218>. 4.1.2021.
- IFL Science. 2021. You Mood Can Affect Your Ability To See Color. <https://www.iflscience.com/brain/feeling-blue-makes-it-hard-see-blues/>. 5.2.2021.
- Järjestelmäkamera.fi. Croppikenno vs täysikokoinen kenno. <https://www.jarjestelmakamera.fi/croppikenno-vs-taysikokoinen-kenno>. 6.2.2021.
- Kamerakoulu.fi. 2020. Valokuvauksen perusteet: suljinaika ja liikkeen pysäytys. <https://kamerakoulu.fi/valokuvauksen-perusteet-suljinaika>. 4.1.2021.
- Kiinteistömaailma. 2020. Graafinen ohje. <https://www.kiinteistomaailma.fi/graafigen-ohje>. 29.12.2020
- Laitila, A. 2020. Mikä ihmeen henkilöbrändäys? <https://www.meltwater.com/fi/blog/mika-ihmeen-henkilobrandays>. 29.12.2020.
- Nevalainen, J. 2015. Orgaanista kasvua diversifioinnin avulla : Case: Eemeli Kiukkonen Photography. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

- Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala. Opinnäytetyö. <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201505199000>. 4.1.2021.
- Risher, J. 2021. Virtual Staging – the Next Trend in Real Estate. <https://realestateagentmagazine.com/virtual-staging-next-trend-real-estate>. 6.2.2021.
- Robert, N. 2020. Best Camera For Real Estate Photography in 2021. <https://expertphotography.com/best-camera-for-real-estate-photography/>. 1.12.2020.
- Turunen, T. 2018. Brändin rakentaminen sosiaalisessa mediassa. Savonia-ammattikorkeakoulu. Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala. Opinnäytetyö. <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201805036272>. 5.2.2021.
- Valtanen, M. 2018. Valon merkitys kuvassa. <https://www.kuulu.fi/blogi/valon-merkitys-kuvassa>. 1.12.2020.
- Vasama, T. 2020. Parhaita timanttijuttuja: Hahmotamme värejä eri tavoin, ja osa ihmisistä voi olla supernäkijöitä – Testaa ja vertaa, näetkö värit samoin kuin muut ihmiset. <https://www.hs.fi/tiede/art-2000006366076.html>. 12.11.2020.
- Widrich, L. The Science of Smiling: A Guide to The World’s Most Powerful Gesture. <https://buffer.com/resources/the-science-of-smiling-a-guide-to-humans-most-powerful-gesture/>. 6.2.2021.
- Yle. 2009. Asuntoilmoittelu siirtyy lehdistä nettiin yhä nopeammin. <https://yle.fi/uutiset/3-5714535>. 4.1.2021.

Liite 1

VALOKUVAUSOHJEISTUS



KM
Kiinteistömaailma

Valokuvausohjeistus

- 1. Tyhjennä keittiön tasot.** Siirrä leivänpaahdin, kahvinkeitin ja tiskirätit pois näkyvistä. Mitä tyhjemmäksi tasot saa, sitä parempi. Muutamia koriste-esineitä voi jättää keittiön tasoille ja kukkia voi aina ostaa maljakkoon.
- 2. Piilota kylpyhuoneet purkit.** Kaikki kylpyhuoneen sekä wc:n purkit ja putelit on hyvä laittaa allaskaappiin. Lasiseinistä sekä -ovista tulisi puhdistaa roiskejäljet. Pyyhkeitä olisi hyvä jättää vain muutama koristeeksi ja wc-istuimet tulee sulkea.
- 3. Poista kaikki, mitä et halua myyntikuviin.** Siirrä kaikki henkilökohtaiset tavarat, valokuvat ja huonekalut. Jääkaapin sekä pakastimien ovista tulisi poistaa magneetit sekä muut laput. Jos kyseessä on omakotitalo, olisi hyvä siirtää auto pois julkisivukuvauksen ajaksi. Myös kaikki ylimääräinen tavara olisi hyvä viedä pois talon seinustoilta.
- 4. Makuuhuoneet kuntoon.** Petaa sängyt kauniisti ja tyhjennä yöpöytien tasot. Tarkista, että vaatteet, kengät, lasten lelut ovat kaapeissa tai muuten siististi. sivukuvauksen ajaksi. Myös kaikki ylimääräinen tavara olisi hyvä viedä pois talon seinustoilta.
- 5. Muuta huomioitavaa.** On hyvä tarkastaa, että kaikki valot toimivat. Jos on palaneita valoja, vaihda ne uusiin. Nosta sälekaihtimet ylös. Jos mahdollista jätä valot valokuvaajalle valmiiksi päälle kodissasi!



OLOHUONE

Olohuone ennen ja jälkeen järjestelyn



KEITTIÖ

Keittiö ennen ja jälkeen järjestelyn



KYLPUHUONE

Kylpyhuone ennen ja jälkeen järjestelyn

