

Erna Korhonen, Emilia Multanen, Laura Ukkola

Ehdottomasti ehkä

Selvitys optikoiden ja asiakkaiden asenteista monitehopiilolinsejä
kohtaan

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Optometrismi

Optometria

Opinnäytetyö

31.3.2017

Tekijät Otsikko Sivumäärä Aika	Erna Korhonen, Emilia Multanen, Laura Ukkola Ehdottomasti ehkä - Selvitys optikoiden ja asiakkaiden asenteista monitehopiilolinssistä kohtaan 52 sivua + 2 liitettä 31.3.2017
Tutkinto	Optometrismi (AMK)
Koulutusohjelma	Optometrian koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	Optometria
Ohjaajat	Lehtori Satu Autio Yliopettaja Kaarina Pirilä
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää Suomen optikoiden ammattikunnassa tällä hetkellä vallitsevaa asenneilmapiiriä monitehopiilolinssien sovitusta kohtaan. Tavoitteena oli selvittää, miksi monitehopiilolinssistä sovitetaan vähän suhteessa monitehosilmälasien myyntiin.</p> <p>Teoriaosiossa käsitellään presbyopiaa ja sen aiheuttamia muutoksia näkemiseen. Lisäksi opinnäytetyö sisältää teorianäköistä tietoa presbyopian eri korjausvaihtoehtoista, kuten monitehosilmälaseista ja -piilolinssistä.</p> <p>Tutkimusmenetelminä käytettiin kvantitatiivista kyselytutkimusta ja kvalitatiivista haastattelua. Kyselytutkimus suunnattiin optikkoliikkeiden ikänäköisille asiakkaille. Kyselytutkimus toteutettiin marras-joulukuussa 2016 ja siihen vastasi 29 asiakasta. Opinnäytetyötä varten haastateltiin optikoita, joilla on piilolinssien sovitusoikeudet. Haastattelut toteutettiin tammi-kuussa 2017 ja niihin vastasi 21 piilolinssi-optikkoa.</p> <p>Kyselytutkimuksen tulokset analysoitiin SPSS-ohjelmalla. Tuloksista selvisi, että harva asiakas tiesi monitehopiilolinssistä ikänäön korjausvaihtoehtona. Mikäli asiakkaat tiesivät vaihtoehtoa, tieto oli saatu optikkoliikkeen henkilökunnalta. Asiantuntijahaastatteluiden analysoinnissa hyödynnettiin osittain SPSS-ohjelmaa. Haastatteluista ilmeni, että merkittäviä, yksittäisiä sovitusmotivaatiota heikentäviä tai lisääviä tekijöitä ei ole. Esille nousivat kuitenkin esimerkiksi markkinoinnin vähäisyys, monitehopiilolinssien optiikan riittämättömyys ja asiakkaiden motivointi.</p> <p>Tulosten toivotaan hyödyttävän niin optikoita kuin monitehopiilolinssien kehityksestä vastaavia tahoja. Monitehopiilolinssit eivät ole vielä yleisesti käytetty näönkorjausratkaisu ikänäköiselle, mutta tilanne voi tulevaisuudessa muuttua koulutuksen lisääntyessä ja painopisteen siirtyessä muista piilolinssiratkaisuista progressiivisiin.</p>	
Avainsanat	presbyopia, monitehopiilolinssit, monitehosilmälasit, piilolinssit, optikko, haastattelu, kyselytutkimus

Authors Title	Erna Korhonen, Emilia Multanen, Laura Ukkola Definitely maybe - Survey Concerning the Opticians' and Clients' Views on Multifocal Contact Lenses
Number of Pages Date	52 pages + 2 appendices March 2017
Degree	Bachelor of Health Care
Degree Programme	Optometry
Specialisation option	Optometry
Instructors	Satu Autio, Senior Lecturer Kaarina Pirilä, Principal Lecturer
<p>The purpose of this thesis was to study the attitudes concerning multifocal contact lenses and fitting them among the opticians in Finland. The goal was to examine the reasons why multifocal contact lenses are under-represented in the market compared to progressive spectacles.</p> <p>The theory part of the thesis includes information about presbyopia and its effects on vision. The theory section also consists of alternatives for presbyopia correction such as progressive spectacles and multifocal contact lenses.</p> <p>The survey was executed as a quantitative survey and a qualitative interview. The survey was targeted to presbyopic clients in optical stores. The survey was carried out in November and December 2016. The sample consisted of 29 participants. The interview was targeted to opticians who fit contact lenses. The interviews were carried out in January 2017 and the sample consisted of 21 opticians.</p> <p>The data of the survey was analyzed using SPSS program. The main result was that only a few of the customers knew about multifocal contact lenses as an alternative for presbyopia correction. If the customer was familiar with the lenses, the information had come from the staff of the optical store. The SPSS was also used in some parts of the qualitative research analysis. The outcome of the interviews was that there were no specific factors that either decreased or increased the motivation to fit multifocal contact lenses. However, opticians pointed out the lack of marketing, the insufficient optical quality of the lenses and the challenges in motivating the customers.</p> <p>The purpose of the thesis is to provide useful information for opticians as well as the companies involved with developing multifocal contact lenses. Multifocal contact lenses are not a commonly used vision correction method for presbyopic customers. The situation might change in the future when the education and the emphasis shifts from other contact lens alternatives to progressive lenses.</p>	
Keywords	presbyopia, multifocal contact lenses, progressive spectacles, contact lenses, optician, interview, survey

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Presbyopia	2
2.1	Ikääntymisen vaikutukset silmään	2
2.2	Kauko- ja lähinäön muutokset	3
2.3	Akkommodaatiomuutokset	4
3	Presbyopiakorjaus silmälaseilla	6
3.1	Yksi- ja kaksitehosilmälasit	6
3.2	Monitehosilmälasit	7
4	Presbyopiakorjaus piilolinseillä	9
4.1	Monovision	9
4.2	Monitehopiilolinssit	10
4.3	Monitehopiilolinssit Suomessa	12
4.4	Monitehoisten piilolinssien käyttö verrattuna monitehosilmälaseihin	15
5	Opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus	18
6	Projektin eteneminen	19
7	Kyselytutkimus asiakkaille	21
7.1	Tutkimusjoukko ja aineiston kerääminen	22
7.2	Kyselylomake	22
7.3	Tutkimusaineiston analysointi	23
8	Optikoiden haastattelu	26
8.1	Tutkimusjoukko ja aineiston kerääminen	27
8.2	Haastattelukysymykset	27
8.3	Tutkimusaineiston analysointi	29
9	Selvityksen yhteenveto	43
10	Pohdinta	47
10.1	Luotettavuus	50
10.2	Jatkotutkimusehdotukset	50

Liitteet

Liite 1. Asiakaskysely

Liite 2. Haastattelurunko optikoille

1 Johdanto

Opinnäytetyön aiheena on monitehopiilolinssien käyttö ja sovitus Suomessa. Opinnäytetyössä selvitetään sekä asiakkaiden että optikoiden asenteita monitehopiilolinssijä kohtaan. Selvitys toteutettiin asiakaskyselyiden ja optikoiden asiantuntijahaastatteluiden avulla. Idea syntyi yhteisestä kiinnostuksesta piilolinssihin syksyllä 2016. Aihe tarkentui yhteistyössä Alconin kanssa, joka on opinnäytetyön työelämäkumppani.

Teoriaosuudessa kerrotaan presbyopiasta ja sen vaikutuksista näkemiseen. Teoriaosuuteen on sisällytetty myös presbyopian eri korjausvaihtoehtoja sekä silmälasilla että piilolinssillä. Ikänäön korjausmuodoissa on painotettu piilolinssijä, erityisesti progressiivisia. Suomessa monitehopiilolinssien käytöstä ja sovitusmääristä ei ole juurikaan tietoa, sillä Suomi ei ole osallistunut kansainvälisiin tilastointeihin. Opinnäytetyöhön on kerätty olemassa oleva tieto monitehopiilolinssien sovituksesta ja myynnistä Suomessa. Teoriaosuudessa vertaillaan monitehoisia silmälasia ja piilolinssijä toisiinsa.

Opinnäytetyössä kartoitetaan sekä optikoiden että asiakkaiden näkemyksiä siihen, miksi monitehopiilolinssit ovat yhä suhteellisen harvinaisen näönkorjausvaihtoehto ikänäköisille. Asiakkailta selvitetään tietämystä monitehopiilolinssistä sekä kiinnostusta niitä kohtaan. Opinnäytetyön painopisteenä on optikoiden näkökulma monitehopiilolinssien sovituksesta ja siihen vaikuttavat tekijät.

Opinnäytetyössä käytetään sekä kvantitatiivista että kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Optikkoliikkeiden ikänäköisille asiakkaille suunnattuun kyselytutkimukseen vastasi 29 henkilöä. Kyselytutkimus toimii perustana myöhemmin toteutettaville asiantuntijahaastatteluille. Piilolinssioikeudet omaaville optikoille suunnattuun strukturoituun haastatteluun vastasi 21 optikkoa. SPSS-ohjelmaa hyödynnetään analysoinnin apuvälineenä sekä kyselytutkimuksessa että osassa haastattelukysymyksissä.

Opinnäytetyön lopussa pohditaan projektin etenemisen lisäksi tulosten taustatekijöitä ja ratkaisuehdotuksia. Pohdinnassa arvioidaan myös kriittisesti tulosten luotettavuutta. Opinnäytetyön tulosten toivotaan hyödyttävän niin optikoita kuin monitehopiilolinssien kehityksestä vastaavia tahoja.

2 Presbyopia

Sana presbyopia tulee kreikan kielestä ja tarkoittaa suoraan käännettynä ”vanhaa silmää” (Rabbetts 2007: 130). Presbyopia tarkoittaa iän mukanaan tuomia muutoksia näkökykyyn. Ikääntyessä akkommodaatio eli silmän mukautumiskyky heikkenee, jolloin lähietäisyydelle katselu vaikeutuu huomattavasti. Lähes kaikilla yli 50-vuotiailla löytyy jo ikääntymiseen liittyviä muutoksia mykiöstä. (Heys – Cram – Truscott 2004: 956.)

Mykiö samentuu iän myötä, minkä vuoksi valo siroaa silmässä. Näkemiseen liittyviin muutoksiin vaikuttaa osaltaan mykiön muuttuminen kellertäväksi. (American Optometric Association n.d.) Mykiön muuttuminen kellertäväksi aiheuttaa värien erotuskyvyn heikkenemisen (Hyvärinen 2001b). Ikääntyessä myös kyynelnesteen tuotanto vähenee, jolloin silmät tuntuvat kuivilta ja ärtyneiltä. Vähäinen kyynelneeste silmän pinnalla johtaa näön sumenemiseen, sillä kyynelneeste on ensimmäinen valoa taittava pinta silmässä. (American Optometric Association n.d.) Kun mykiön elastisuus vähenee, ikänäköinen voi huomata silmien väsymistä ja päänsärkyä. Tämä johtuu mykiön sädelihaksen ylläpitämisestä. Tarkentaminen kauko- ja lähietäisyyden välillä on hitaampaa kuin aiemmin. (Boyd 2013a; Boyd 2013b.)

2.1 Ikääntymisen vaikutukset silmään

Ikääntyminen vaikuttaa silmän rakenteisiin ja esimerkiksi silmäsairauksien esiintyvyys kasvaa jopa 85 prosenttiin yli 65-vuotiailla (Rosenbloom 2007: 9). Ikääntyneen elimistön kudokset ovat heikommat ja myös silmäluomien iho menettää elastisuuttaan. Ikääntyneellä kyynelrauhan toiminta heikkenee ja silmät kuivuvat. Sarveiskalvon kaarevuus muuttuu ja kudusrakenne samenee. Sarveiskalvon endoteelisolujen määrä vähenee, jolloin kudusrakenne ei ole enää symmetrinen. Silmän lasiainen samentuu ja muuttuu rakenteeltaan geelimäisemmäksi ja lasiaisirtauman riski kasvaa. Verkkokalvon hermosolujen herkkyys alenee ja niiden määrä vähenee. Myös verkkokalvon pigmenttiepiteeli surkastuu iän myötä. (Forrester – Dick – McMenamin – Roberts – Pearlman 2016: 505.)

Mykiöltä ja värikalvolta irtoava kuollut solukko saattaa kulkeutua trabekkeliverkoston ja siten heikentää kammionesteen ulosvirtausta. Sädelihas kovettuu, mikä osaltaan johtaa akkommodaation heikkenemiseen. (Forrester ym. 2016: 505.) Pupillin koko pienenee,

eikä se reagoi valoärsykkeeseen yhtä tehokkaasti kuin aiemmin. Tämän epäillään johtuvan pupillin laajentajalihasten säikeiden solukuolemasta tai iiriksen verisuonten kovettumisesta. (Hägerstrom-Portnoy – Morgan 2007: 34.)

Presbyopian syntyyn vaikuttavat monet tekijät. Silmän sädelihaksen toiminta heikkenee ja samalla linssi muuttuu vähemmän joustavaksi. Mykiön rakenne muuttuu ihmisen koko eliniän ajan. Siihen kasvaa uusia kerroksia mykiön ytimeistä. Mykiön uloimpiin kerroksiin kertyneet vanhemmat solut sisältävät pakkautuneita proteiineja, jolloin solut eivät enää läpäise valoa yhtä hyvin kuin aiemmin. (Heys ym. 2004: 956.) Iän myötä mykiön vesipitoisuus vähenee, sen proteiinien rakenne muuttuu, ja mykiö kovettuu, jolloin lähelle katsominen vaikeutuu (Hyvärinen 2001a).

Presbyopian edetessä henkilö joutuu viemään luettavaa kohdetta kauemmas silmistä nähdäkseen tarkasti. Myös päätetyöskentelyssä voi ilmetä ongelmia, mikäli näyttöä ei voi siirtää riittävän kauas. Myooppinen eli likitaitteinen henkilö saattaa puolestaan huomata lukemisen olevan miellyttävämpää ilman silmälaseja. Lähityöskentelyssä valon tarve lisääntyy ikääntymisen myötä. Presbyopiaan voi liittyä myös häikäistymistä erityisesti autoilla hämärällä tai kirkkaassa auringonpaisteessa. (American Optometric Association n.d.)

2.2 Kauko- ja lähinäön muutokset

Silmäluomien iho menettää elastisuuttaan ja luomien paine muuttaa myös refraktiota. Tämä korostuu erityisesti alaspäin katsellessa, minkä johdosta lukeminen vaikeutuu. (Ehlers – Shah 2008: 128.) Luomien asentovirheet lisääntyvät, mikä osaltaan johtaa silmän pinnan kuivumiseen. Kynnelfilmin ohentumisen johdosta silmän etupinta taittaa valoa epätasaisemmin, minkä vuoksi näöntarkkuus saattaa vaihdella. (Ehlers ym. 2008: 52, 132.) Sarveiskalvon horisontaalisuunnan kaarevuus muuttuu jyrkemmäksi, mikä aiheuttaa säännönvastaisen astigmaattisuuden lisääntymisen. Useimmilla refraktio muuttuu hyperooppisempaan suuntaan. Yksityiskohtien havaitsemiseen vaaditaan aiempaa suurempi kontrasti. Ikääntymisen myötä stereonäkö saattaa heiketä ja näkökenttien perifeeristen alueiden havaintoherkkyys alentua. Näköjärjestelmän tottuminen hämäräolosuhteissa vie aiempaa enemmän aikaa ja valoherkkyys kasvaa. (Rosenbloom 2007: 9–10.)

Maksimaalinen näöntarkkuus saavutetaan kolmenkymmenen ikävuoden tienoilla, ja se pysyy samalla tasolla noin kaksikymmentä vuotta. Viidenkymmenen ikävuoden jälkeen näöntarkkuus alkaa vähitellen alentua. (Rosenbloom 2007: 12.) Silmän taittovirhettä mittaessa voidaan havaita myös miinusvoimakkuuden lisääntymistä, joka voi olla ensimerkki kaihen muodostumisesta (Ehlers ym. 2008: 368).

Kuudenkymmenen ikävuoden tienoilla akkommodaatiokyky on lähes hävinnyt. Lähikatseluun vaadittava silmän mukautuminen johtuukin silmän syväterävyyden lisääntymisestä eikä akkommodaatiosta. (Rabbetts 2007: 129.) Ideaalitulanteessa kauko- ja lähinäöntarkkuus korreloivat keskenään. Erityisesti ikääntyneessä silmässä pupillin koko vaikuttaa kuitenkin näöntarkkuuteen. Mikäli lasiaisen keskellä on samentumia, lähinäöntarkkuus voi olla kaukopuolta heikompi pupillin pienemmästä koosta johtuen. Samentumien ollessa reuna-alueilla, kaukonäkö voi olla lähinäköä heikompi. Lähikatselussa valon laatuun ja määrään tulee kiinnittää enemmän huomiota. (Rosenbloom 2007: 141.)

2.3 Akkommodaatiomuutokset

Parasympaattinen hermosto säätelee silmän liikehermon ja silmähermon toimintaa, jotka puolestaan ohjaavat akkommodaation syntytekijöitä. Kun kuva on verkkokalvolla epäselvä, silmän rengasmainen sädelihäs saa käskyn supistua ja mykiön ripustinsäikeet löystyvät. Tällöin mykiö muuttuu kuperammaksi ja sen taittovoima kasvaa, jolloin kuva muodostuu tarkkana verkkokalvolle. Pelkkä mykiön taittovoiman muutos ei riitä tarkkaan lähinäkemiseen, vaan myös näköakselin asennon on muututtava. Silmät kääntyvät sisäänpäin eli konvergoivat lähikatselussa, ja pupillin koko pienenee lisäten syväterävyyttä. Tätä ilmiötä kutsutaan mioosiksi. Mykiön taittovoiman kasvu, konvergenssi ja mioosi yhdessä mahdollistavat tehokkaan lähikatselun. (Lindberg 2014: 168–73.)

Ihmisen ikääntyessä mykiö menettää elastisuuttaan, jolloin sen muuttuminen litteästä kuperammaksi heikentyy. Myös mykiön ripustinsäikeiden joustavuus vähenee ja lähelle tarkentaminen vaikeutuu. (Lindberg 2014: 168–73.) Henkilöt, joilla on hyperopiaa eli kaukotaitteisuutta, huomaavat todennäköisesti lähilisän korjaustarpeen aikaisemmin kuin henkilöt, joilla ei ole taittovirhettä. Henkilöillä, joilla on myopiaa, lähilisän korjaustarve voi puolestaan ilmetä myöhemmin, sillä he näkevät lähelle ottamalla kaukolasit pois. (Rabbetts 2007: 130.)

Ikääntymisen myötä akkommodaatiokyky heikkenee, jolloin lähin katseltava etäisyys siirtyy vähitellen kauemmaksi. Teoriassa tämä tarkoittaa sitä, että 10-vuotias lapsi näkee tarkasti kymmenen senttimetrin etäisyydelle, mutta 50-vuotias henkilö pystyy tarkentamaan enää kädenmitan etäisyydelle. Tätä muutosta kompensoimaan silmän eteen tarvitaan pluslinssi, joka auttaa tarkentamaan lähelle. Ihminen, joka tarvitsee tämän kaltaista korjausta, on ikänäköinen. (Rabbetts 2007: 130–132.) Taulukko 1 havainnollistaa iän, laskennallisen akkommodaation ja lähilisän määrän suhdetta toisiinsa nähden.

Taulukko 1. Laskennallinen akkommodaation määrä ja tarvittavan lähilisän määrä eri ikäryhmissä (mukaillen Rabbetts 2007: 131).

Ikä	Laskennallinen akkommodaation määrä	Tarvittava lähilisä
20	10	
30	8	
40	6	
45	4	0–1.00 D
50	2	1.00–1.75 D
55	1	1.50–2.25 D
60	1	1.75–2.50 D

Vaikka jäljellä oleva akkommodaatio riittäisikin lyhytaikaiseen lähityöskentelyyn, se ei välttämättä riitä pitkäkestoisempaan rasitukseen. Lähilisän määrään vaikuttaa jäljellä olevan akkommodaation määrän lisäksi vaadittu työskentelyetäisyys ja lähityön luonne. Lähivoimakkuutta määritettäessä on huomioitava henkilön ikä, oireet ja nykyinen silmälasikorjaus. Liiallinen miinusvoimakkuus koetaan epämiellyttäväksi, sillä se lisää akkommodaation tarvetta. Liiallinen plusvoimakkuus lasikorjauksessa puolestaan häiritsee akkommodaation ja konvergenssin suhdetta, ja näin ollen heikentää näön laatua. (Rabbetts 2007: 130–132.)

3 Presbyopiakorjaus silmälaseilla

Harvemmin ikänäköinen tulee optikkoliikkeeseen hakemaan ensimmäistä lasikorjaustaan, vaan käytössä on jo entuudestaan jonkinlainen lasiratkaisu. Tämä voi olla esimerkiksi kaukolasit, monitehot tai niin kutsutut ”tiimarilasit” eli kaupasta ostettavat valmislukulasit. (Rosenbloom 2007: 203.) Nykyisin kauppoissa on saatavilla myös valmislaseja miinusvoimakkuudella. Ikänäön saavuttaneet henkilöt, joilla ei ole taittovirhettä kauas, saattavat pärjätä pelkällä lukulasiratkaisulla (Rosenbloom 2007: 203). Miinuslinssin optisesta keskipisteestä ohi katsottuna tulee prismaattista vaikutusta kanta sisään, jolloin lähikatselussa ei tarvitse konvergoida niin paljon, sillä kuva siirtyy hieman ulospäin (Rosenfield – Gilmartin 1998: 151–152).

3.1 Yksi- ja kaksitehosilmälasit

Yksitehoiset silmälasit ovat optimoidut vain yhdelle katseluetäisyydelle, eli korjaus voidaan tehdä joko kauas tai lähelle. Mikäli akkommodaatiolaajuutta on edelleen jäljellä, kaukokorjauksella näkee myös lähi- ja välietäisyyksille, jolloin voidaan puhua yleislasisista. Välialueeksi luetaan tyypillisesti noin kädenmitan etäisyys (Heiting 2016b). Käytännössä sen voidaan ajatella kattavan kaikki etäisyydet lähi- ja kaukoalueiden väliltä.

Lähivoimakkuudelle hiotut yksiteholasit toimivat ainoastaan lähikatseluun. Yksitehoisilla lukulaseilla katsellessa kohde lähietäisyydellä näkyy tarkkana, mutta kauas katsottaessa kohde on sumea. Ikänäköisellä tai henkilöllä, joka tarvitsee silmälasikorjauksen useammille etäisyyksille, yksitehoisilla silmälaseilla etäisyyksien hahmottaminen voi olla vaikeampaa (Essilor n.d.a: 6–8).

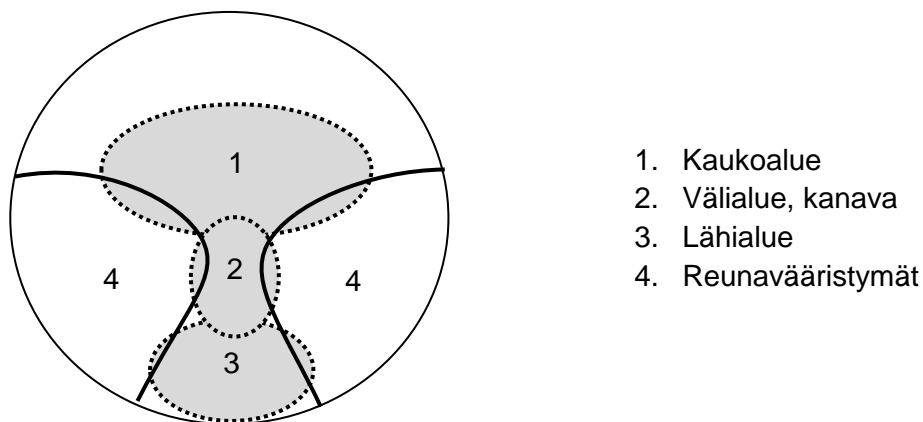
Kaksitehoisessa eli bifokaalilinssissä kaukovoimakkuus on sijoitettu linssin yläosaan ja lukuvoimakkuus on erillisessä segmentissä linssin alaosassa. Kaksiteholinssillä välialueen tarkkuus riippuu lähilisän määrästä sekä käyttäjän akkommodaatiolaajuudesta. Yleensä välialueelle jää jonkinlainen kuvahyppy. (Essilor n.d.a: 6.) Mitä suurempi pintaväli on, sitä matalammalla lukualue vaikuttaa käyttäjälleen olevan. Kun pintaväli on pieni, näköalue on suurempi sekä lähelle että kauas. Näköalueen laajuuteen vaikuttaa myös segmentin koko ja lähilisän määrä. (Obstfeld 1997: 247–252.)

3.2 Monitehosilmälasit

Moniteholinssissä on useita voimakkuuksia, minkä ansiosta käyttäjä näkee portaattomasti eri etäisyyksille (Kuvio 1). Muotoilun ansiosta linseissä ei ole näkyviä rajoja, joten se on myös esteettisesti miellyttävä ratkaisu käyttäjälle. Moniteholinseissä voimakkuusmuutos pyrkii seuraamaan luonnollista katselinjaa, jolloin käyttäjän ei tarvitse pitää päätään epämukavassa asennossa nähdäkseen tietylle etäisyydelle. (Heiting – Mattison-Shupnick 2016.) Moniteholinssin rakenne mahdollistaa sen, että akkommodaatiotason ei tarvitse muuttua eri etäisyyksille katseltaessa (Essilor n.d.a: 8).

Moniteholinssin optiset ominaisuudet ja näköalueet määräytyvät käyttäjän silmän fysiologisten ja silmän luonnollisten asentovaihteluiden mukaan. Moniteholinssin tavoite on saavuttaa tarkka lukunäkö häiritsemättä kaukonäköä. Linssin yläosa on tarkoitettu kaukokatseluun siten, että tarkin katselu tapahtuu käyttäjän pupillin kohdalla. (Essilor n.d.c.)

Progressiivisen linssin keskiosaan jäävä välialue mahdollistaa voimakkuuden saumattoman liukumisen kauko- ja lähialueen välillä (Heiting 2016b). Lähelle katseltaessa silmät kääntyvät hieman sisäänpäin eli konvergoivat. Tämän vuoksi lähialue on moniteholinssissä sijoitettu hieman nenänpuoleisesti kaukokatselulinjaan verrattuna. Koska linssit muodostuvat useasta eri voimakkuudesta, ei linssivääristymiä voida välttää. Jotta saavutetaan paras näöntarkkuus linssin keskeisellä alueella, ei-toivotut vääristymät pyritään sijoittamaan linssien reuna-alueille. Nykyaikaisissa moniteholinseissä on vähemmän häiritseviä reunavääristymiä uudenlaisten hiontatekniikoiden ansiosta. (Essilor n.d.a: 14, 39.) Linssidesign vaikuttaa monitehoisten linssien käyttömukavuuteen ja tottumiseen (Rajecki 2011).



Kuvio 1. Moniteholinssin rakenne (mukaillen Meister – Fisher 2008.)

Moniteholinsseissä tarkimmat alueet ovat linssin keskellä ja laita-alueilla optiikka on heikompa. Tämän vuoksi käyttäjän täytyy kääntää päätään katsoessaan sivulle, sillä reuna-alueiden vääristymien läpi ei näe tarkasti. Näköjärjestelmän täytyy tottua siihen, että kuvautuminen on erilaista linssin eri kohdissa. Moniteholinssien käyttäjän on opetettava myös pitämään päätään oikeassa asennossa kullekin etäisyydelle katseltaessa. (Zeiss 2012.) Useat monitehokäyttäjät kokevat niska- ja hartiasseudun särkyjä pitkäaikaisessa päätetyöskentelyssä (Rosenbloom 2007: 203–205). Monitehosilmälasit voivat aluksi aiheuttaa käyttäjälleen huimauksen tai keinutuksen tunnetta sekä huonovointisuutta (Essilor n.d.c).

4 Presbyopiakorjaus piilolinssillä

Piilolinssit ovat vaihtoehtoinen taittovirheen korjausmuoto. Piilolinssillä voidaan korjata myopia, hyperopia, astigmatia sekä presbyopia. Nykyisin käytetyimmät linssit ovat pehmeät piilolinssit, jotka on yleisimmin valmistettu hydrogeelimateriaalista. Tuotekehittelyn tuloksena markkinoille on tullut myös silikonihydrogeelistä valmistettuja linssiejä. Uudempi materiaali lisää käyttömukavuutta erityisesti kuivasilmäisille piilolinssikäyttäjille. Silikonihydrogeelin etuja ovat parempi hapenläpäisy ja parempi kostuvuus, mitkä mahdollistavat myös pidemmät käyttöajat. Materiaalin ansiosta hapenläpäisy ei ole enää sidoksissa linssin vesipitoisuuteen. Piilolinssien käyttöaika vaihtelee kertakäyttöisistä pidemmän vaihtovälin linssihin. (Cooper Vision n.d.b.; Cooper Vision n.d.c.)

Pintavälin aiheuttaman voimakkuusmuutoksen vuoksi piilolinssi- ja silmälasivoimakkuudet eivät välttämättä ole samat. Pintavälin pienentyessä miinusvoimakkuus vähenee ja plusvoimakkuus kasvaa, ja pintavälin kasvaessa voimakkuusvaikutus on päinvastainen. Tämä tulisi huomioida erityisesti suurissa, yli viiden dioptrian voimakkuuksissa. (Carlton 2000.)

Nicholsin ja Sinnottin 2006 julkaistun tutkimuksen mukaan piilolinssien käytöllä ja silmien kuivuudella on yhteys. Piilolinssikäyttäjistä jopa 55,3 prosenttia koki kuivuuden aiheuttamaa epämukavuutta silmissä. Kuivuus ja epämukavuuden tunne silmissä ovat pääasialliset syyt piilolinssien käytön lopettamiseen. (Nichols – Sinnott 2006.) Vuonna 2002 julkaistun piilolinssikäytön lopettamista koskeva tutkimus tukee Nicholsin ja Sinnottin tutkimusta. Yleisimpiä syitä piilolinssien käytön lopettamiselle ovat epämukavuus, lähi- tai kaukonäön heikkous ja silmien kuivuminen, jota tutkimuksen mukaan koki 40 prosenttia vastanneista. (Young – Veys – Pritchard – Coleman 2002.)

4.1 Monovision

Monovision on piilolinssiratkaisu, jossa toinen silmä korjataan yksitehoisella piilolinssillä kaukovoimakkuudelle ja toinen lähivoimakkuudelle. Vielä joitakin vuosia sitten monovision oli ensisijainen presbyopian korjausmenetelmä piilolinssillä. Kaukokatseluun korjattava silmä on käyttäjän johtava silmä ja ei-johtava silmä korjataan lähikatseluun. Tämä

ratkaisu vaatii näköjärjestelmältä kykyä mukautua, sillä aivojen täytyy oppia poissulkemaan väärälle etäisyydelle korjatun silmän kuva. Totuttelu on helpompaa, kun lähilisän määrä on vielä pieni. (Hough 2006: 253.)

Monovision antaa sovittajalle enemmän valinnanvaraa linssimateriaalin ja -tyypin suhteen (Johnson & Johnson n.d.). Monovisionin etuja ovat yleensä lyhyempi sovitusaika verrattuna moniteholinssiin, ja se on edullisempi vaihtoehto. Monovision voi tuottaa käyttäjälleen ongelmia, sillä hänellä ei ole käytössään yhteis- eikä syvyyšnäköä erityisesti lähilisän määrän ollessa suuri. Myös kontrastiherkkyys heikkenee ja oman kehon liikkeen koordinointi saattaa tuntua hankalalta. (Hough 2006: 253; Bennett – Weissman – Remba 2007: 219.) Monovision-ratkaisua voi soveltaa myös niin, että käyttäjän toisessa silmässä on moniteho-, ja toisessa yksitehopiilolinssi (Heiting 2016a).

4.2 Monitehopiilolinssit

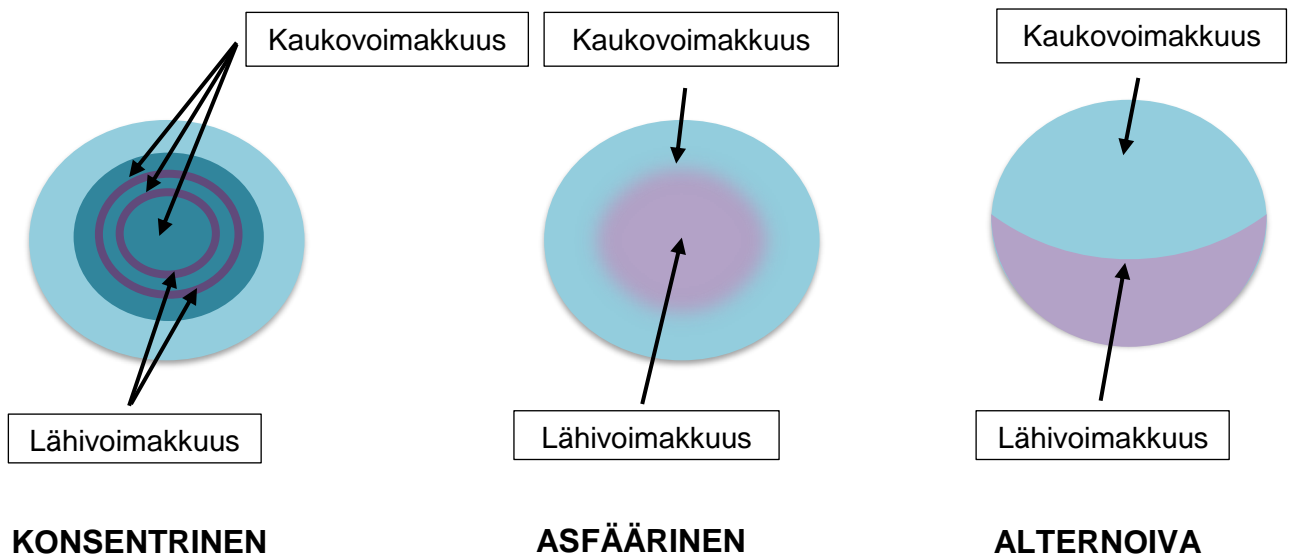
Ensimmäiset pehmeät eli hydrogeelimateriaalista valmistetut piilolinssit tuotiin markkinoille 1980-luvun lopulla. Kaksitehoisella rakenteella valmistettuja kovia piilolinsskejä alettiin kuitenkin kehittää jo 1930-luvulla. Ensimmäiset pehmeät monitehopiilolinssit olivat takapinnan rakenteeltaan asfäärisiä. Niissä oli heikko optinen laatu ja vain vähän lähiläisvaihtoehtoja. (Bennett 2007: 313.) Kaksitehoisissa piilolinssseissä on selvä raja lähi- ja kaukovoimakkuuksien välillä (Cooper Vision n.d.a.). Nykyisin kaksi- ja monitehopiilolinsskejä on saatavilla sekä pehmeinä että kovina RGP-linssinä (Heiting – DePaolis 2015).

Monitehopiilolinssit jaotellaan rakenteen perusteella simultaani- ja alternoiviin linsseihin. Alternoivissa monitehopiilolinssseissä toimintaperiaate on sama kuin kaksitehoisissa silmälasilinsseissä. Niissä on erillinen segmentti lähivoimakkuudelle. (Heiting ym. 2015.) Simultaanilinssit voidaan luokitella rakenteen mukaan asfäärisiin, konsentrisiin ja diffraktiivisiin. Simultaanilinssissä kauko- ja lähialue ovat molemmat pupillin keskellä samanaikaisesti. Verkkokalvolle muodostuu useampi kuva, joista näköjärjestelmä valitsee katseltavan kohteen mukaisesti terävemmän kuvan ja sulkee sumeamman kuvan pois. Tämän rakenteen vuoksi linssin tulisi keskiöityä sarveiskalvolla hyvin, jotta kuva olisi mahdollisimman tarkka. (Bennett 2007: 318.) Kuviossa 2 on esiteltyä konsentrisen, asfäärisen ja alternoivan monitehopiilolinssin rakenteet.

Asfäärisen linssirakenteen toimivuus perustuu takapinnan kaarevuusmuutoksiin. Kaarevuus loivenee reunoja kohti mentäessä, jolloin lähilisän määrä kasvaa. Asfäärisellä muotoilulla on hankalaa korjata yli kahden dioptrian lähilisää, sillä muotoilun takia kuvausvirheet lisääntyvät kaukopuolella. Asfäärinen linssirakenne sopii hyvin henkilöille, joilla lähilisän määrä on pieni ja pupilli on normaalikokoinen tai pieni. Linssirakenne toimii hyvin myös jyrkällä sarveiskalvolla, ja kun alaluomi on limbuksen kohdalla auttaen piilolinssiä keskiöitymään. Asfäärisen linssirakenteen hyviä puolia ovat sen paksuuden samankaltaisuus yksiteholinssin kanssa sekä erinomainen toimivuus välialueelle. Näkövaikutelma on tasaisempi, sillä linssi pysyy hyvin keskiöityneenä. Linssirakenne ei sovi henkilöille, joilla lähilisän määrä on suuri, kaukonäön vaatimukset ovat kovia tai pupilli on läpimitaltaan suuri. (Bennett 2007: 320.) Etupinnaltaan asfäärisissä piilolinseissä miinusvoimakkuus lisääntyy reunoja kohti mentäessä. Jotta rakenne olisi toimiva, pupillin tulee olla pieni lähelle katseltaessa. (Hough 2006: 262.)

Konsentrisia linsejä ei juurikaan käytetä nykypäivänä. Niiden sovituksessa on tärkeää huomioida pupillin koko eri valaistuksissa. (Bennett 2007: 321.) Konsentriset linssit jaotellaan kauko- ja lähikeskeiseen. Yleisimpiä ovat kaukokeskeiset linssit ja ne ovat rakenteeltaan kaksikonsentrisia, eli niissä on kaksi voimakkuusvyöhykettä ja sama keskipiste. Osassa linseistä on kauko- ja lähivoimakkuus lähellä silmän keskustaa, mikä takaa mahdollisimman luonnollisen näkökokemuksen ja vähentää kuvautumisvirheitä. (Cooper Vision n.d.a.) Noin puolet linssin keskiosasta on pupillin kohdalla. Lähikeskeisiä linsejä käytetään harvemmin, sillä kirkkaissa valaistusolosuhteissa pupillin pieneneminen sumentaa kaukonäköä. Konsentrisesti muotoiltu linssi toimii parhaiten, kun linssi ei pääse juurikaan liikkumaan silmän pinnalla. (Bennett 2007: 321.)

Diffraaktiivinen linssimuotoilu perustuu valon taittumiseen linssissä. Linssin takapinnalle on hiottu valoa taittavat urat, joilla on pyritty saamaan kauko- ja lähikorjaus tasa-arvoiksi keskenään. Lähilisa määräytyy urien määrän ja leveyden perusteella. Urien syvyys vaikuttaa siihen, kuinka paljon valoa pääsee linssin läpi silmään. Diffraaktiivisen linssirakenteen etu on se, että pupillin koko ei vaikuta näön laatuun kauko- eikä lähipuolella. (Bennett 2007:319.) Etuna on myös se, että ei-katseltavan kohteen kuva on helpompi sulkea pois (Hough 2006: 262).



Kuvio 2. Monitehopiilolinssien rakenteet (mukaillen Heiting ym. 2015.)

Monitehopiilolinssi on näkemisen kannalta kompromissi. Se voi aiheuttaa haamukuvia, lisätä valontarvetta näkemisessä ja vähentää kontrastiherkkyttä. Käytettävyyteen vaikuttaa huomattavasti pupillin koon vaihtelut. Näiden tekijöiden vuoksi riittävä valaistus on tärkeää monitehopiilolinssin toimivuuden kannalta. (Bennett ym. 2007: 219.) Parhaimmillaankaan monitehopiilolinssillä ei ole mahdollista saavuttaa samanlaista näöntarkkuutta kuin monitehoisilla silmälaseilla (Hough 2006: 265). Monovisionilla näitä haittoja ei tavallisesti esiinny, mikä voi selittää sitä, miksi monovision on edelleen suosittu ratkaisu ikänäön korjaamiseen.

4.3 Monitehopiilolinssit Suomessa

Näe ry:n vuonna 2016 teettämän tutkimuksen mukaan kaksi prosenttia vastaajista käytti säännöllisesti piilolinssijä ja kolme prosenttia silloin tällöin. Piilolinssistä 68 prosenttia ostettiin optikkoliikkeistä ja kolmasosa käyttäjistä hankki piilolinssit joko optikkoliikkeen omasta tai muusta verkkokaupasta. Piilolinssien jatkuva käyttö oli lisääntynyt kahden viimeisen vuoden aikana. Suurin osa ostetuista piilolinssistä oli yksitehoisia, monitehoisia oli alle kymmenen prosenttia. Puolet tutkimukseen vastanneista oli hankkinut kertakäyttölinssit, yli kolmannes viikko- tai kuukausilinssit. Yli kymmenesosa vastanneista oli hankkinut linssit jatkuvaan käyttöön. (Näe ry 2016c.)

Näe ry:n vuoden 2016 elokuussa julkaiseman tiedotteen mukaan piilolinssien liikevaihto kasvoi yli viidellä prosentilla edellisvuoden vastaavaan ajanjaksoon verrattuna. Noin seitsemän prosenttia koko optisen alan liikevaihdosta syntyi piilolinssistä. (Näe ry 2016b.)

Vuonna 2015 monitehopiilolinssien myyntimäärä kaksinkertaistui edellisvuoteen verrattuna (Näe ry 2016a). Määrä oli silti vain kaksi prosenttia kaikesta piilolinssien myyntivo-lyymistä. Niiden liikevaihdosta monitehopiilolinssien osuus oli kuitenkin neljä prosenttia. (Näe ry 2016d.)

Vuonna 2015 Suomessa miesten keski-ikä oli 40,9 ja naisten 43,6 vuotta. Suomen suurimmat ikäryhmät olivat 45–54 –vuotiaat (yhteensä 724 870) sekä 55–64 –vuotiaat (739 770). (Tilastokeskus 2016.) Monitehopiilolinssien kohderyhmään kuuluvia henkilöitä on enenevässä määrin väestön ikääntyessä. Kuten eräs optikko haastatteluissakin totesi:

Kyllä se näin on, että jos nyt yli 65-vuotiaita on enemmän kuin nuoria maailmanlaajuisesti, niin siinä on se meidän potentiaali. Mutta sitä ei ole osattu eikä osata hyödyntää. [...] Siinä on sellaista työsarkaa.

Suomessa sovitettavat piilolinssit ovat pääosin pehmeitä piilolinssiejä (Näe ry n.d.). Alla esitetyssä taulukossa 2 on eriteltynä Suomessa yleisimmin käytetyt monitehopiilolinssit. Tieto on kerätty valmistajien omilta kotisivuilta ja verkkokaupoista. Haastatteluun vastanneet optikot kokivat, että linssivalikoima voisi olla laajempi etenkin tooristen linssien osalta. Kuten taulukosta on havaittavissa, markkinoilla on tällä hetkellä tarjolla vain yksi astigmatiaa korjaava monitehopiilolinssi. Tämäkin linssivaihtoehto on saatavilla vain kuukausikäyttöisenä.

Taulukko 2. Yleisimpiä monitehopiilolinsskejä Suomessa.

Valmistaja	Linssin nimi	Materiaali	Vaihtoväli	Lähilisä
Alcon	Air Optix Aqua Multifocal	Lotrafilcon B	1 kk	Low, Med, High
Alcon	Dailies Total 1 Multifocal	Delefilcon A	1 pv	Low, Med, High
Alcon	Dailies AquaComfort Plus Multifocal	Nelfilcon A	1 pv	Low, Med, High
Cooper Vision	Biofinity Multifocal	Comfilcon A	1 kk	+1.00–+2.50 N/D
Cooper Vision	Proclear Multifocal 1-day	Omafilcon A	1 pv	Määrittäminen kaukovoimakkuuden pohjalta
Cooper Vision	Proclear Multifocal	Omafilcon A	1 kk	+1.00 – +2.50 N/D
Cooper Vision	Proclear Multifocal Toric	Omafilcon A	1 kk	+1.00 – +4.00 N/D
Cooper Vision	Clariti 1-day Multifocal	Somofilcon A	1 pv	Low, High
Bauch&Lomb	PureVision Multifocal	Balafilcon A	1 kk	Low, High
Bauch&Lomb	SofLens Multifocal	Polymacon	1 kk	Low, High
Johnson & Johnson	1-Day Acuvue Moist Multifocal	Etafilcon A	1 pv	+1.25, +1.75, +2.50
Johnson & Johnson	Acuvue Oasys for Presbyopia	Senofilcon A	2 vko	Low, Mid, High

Vuonna 2012 valmistuneessa Marja-Liisa Franssilan opinnäytetyössä Piilolasien myynti Pohjoismaissa selvisi, että 28,5 prosenttia optikoista ei tarjoa aikuisnäköisille piilolaseja näöntutkimuksessa (Franssila 2012). Tietoa piilolinssien käytöstä kerätään kansainvälisesti, mutta Suomi ei ole osallistunut tilastointiin. Opinnäytetyön yksi päätavoitteista olikin selvittää suomalaisten optikoiden yleistä asennetta ja suhtautumista monitehopiilolinssihin. Progressiiviset piilolinssit ovat selvästi yleistymässä, mikä näkyy muun muassa siinä, että tuotteita on viime aikoina kehitetty ja tuotu lisää markkinoille ja koulutusta

on lisätty. Asiaa ei ole aiemmin tutkittu Suomen näkökulmasta, joten haastatteluilla selvitettiin tarkemmin tekijöitä, jotka voisivat vaikuttaa optikoiden motivaatioon sovittaa monitehopiilolinssijä.

4.4 Monitehoisten piilolinssien käyttö verrattuna monitehosilmälaseihin

Näe Ry:n teettämän tutkimuksen mukaan lähes 70 prosenttia suomalaisista käytti silmälasia. Kuitenkin vain noin viisi prosenttia vastaajista käytti piilolinssijä. Kohderyhmänä olivat 15–79-vuotiaat mannersuomalaiset ja tutkimukseen vastasi 1018 ihmistä. Lähes puolet käytössä olevista silmälasista olivat kaksi- tai monitehoja. Luku oli pysynyt jokseenkin samana edellisvuosiin verrattuna. (Näe ry 2016c.)

Alle prosentti Näe ry:n teettämään kyselyyn vastanneista kertoi ostaneensa silmälasit verkkokaupasta. Piilolinssijä ostettiin huomattavasti enemmän internetistä. (Näe ry 2016c.) Piilolinssit ovat silmälasihin verrattuna kertaostoksena melko edullisia, eivätkä ne vaadi erityisiä mitoituksia, kuten silmälasit.

Piilolinssien käyttöön vaikuttavat vanhemmalla iällä henkilön fysiologiset muutokset, joilla ei ole merkittävää vaikutusta silmälasia käytettäessä. Ihon elastisuuden vähetessä luomien iho löystyy, joten piilolinssien silmään laittaminen voi olla haastavampaa. Tämän lisäksi silmien kuivuus on ikänäköisillä piilolinssien käyttäjillä yleinen ongelma, mikä vähentää piilolinssien käyttömukavuutta. Lähinäön heikentyessä piilolinssien käsittely vaikeutuu, mikä puolestaan voi nostaa henkilön kynnystä kokeilla piilolinssijä ensimmäistä kertaa. Ikääntymisestä johtuvien sidekalvon rakenteen muutosten takia piilolinssit tuntuvat silmissä epämukavammilta.

Yksi suurimmista silmän ikääntymiseen liittyvistä muutoksista on pupillin pieneneminen (Hägerstrom-Portnoy ym. 2007: 34). Osassa monitehopiilolinssista pupillin koko vaikuttaa näkemiseen. Pupillin koko vaikuttaa erityisesti silloin, kun piilolinssissä on rengasmaiset kauko- ja lähivoimakkuusalueet. Kaukoalue näkyy tarkkana pupillin ollessa suuri. Pupillin ollessa pieni, lähialue tarkentuu. Tämän vuoksi lähikatselussa valaistus on erityisen tärkeää. (Davis – Eiden 2010.)

Piilolinssien käsittelyssä huolellinen hygienia on tärkeää. Piilolinssien käyttäjällä on oltava motivaatiota pitää huolta oikeanlaisesta käsihygieniasta ja linssien hoidosta. (Ben-

nett ym. 2007: 216.) Piilolinssikäyttäjän tulisi käydä säännöllisesti optikon piilolinssitutkimuksessa. Silmälaseiden käyttäjillä säännöllisten näöntutkimusten pois jättäminen ei välttämättä aiheuta terveydellistä riskiä, toisin kuin piilolinssikäyttäjillä.

Piilolinseillä optiikka ja niillä saavutettava näöntarkkuus ei ole vielä samalla tasolla kuin silmälaseilla. Käyttäjillä voi olla epärealistisia odotuksia näkemisestä piilolinseillä (Bennett ym. 2007: 216). Optikon olisikin hyvä kertoa monitehopiilolinssien ominaisuuksista ja rajoitteista silmälaseihin verrattuna.

Silmälaseissa linssi on kehyksen takia kauempana silmästä kuin piilolinssi, joka on silmän pinnalla. Piilolinseissä numeraalinen dioptria-arvo saattaa varsinkin suuremmilla voimakkuuksilla olla eri kuin silmälaseissa pintavälin muutoksen vuoksi. Kun valoa taittava linssi on kiinni silmän pinnassa, voimakkuudesta johtuvat suurennos- tai pienennösvaikutelmat ovat vähäisemmät. Piilolinseissä valon täytyy taittua jyrkemmin, jotta valonsäteet osuvat tarkasti verkkokalvolle. (Douthwaite 2006a: 2.)

Silmälaseissa linssien reuna-alueet voivat olla vääristyneitä. Tämä ilmiö esiintyy tyypillisesti moniteholinseissä sekä suurilla voimakkuuksilla. Piilolinssistä katsellaan koko ajan keskeisen ja tarkimman alueen läpi, jolloin reunojen vääristymien ei pitäisi häiritä käyttäjää. Piilolinseissä ei ole silmälaseille ominaista huomattavaa paksuusvaihtelua, sillä linssin pitää asettua sarveiskalvoa myötäillen. Silmälaseissa kehyksen reunat voivat häiritä joitakin käyttäjiä. Piilolinseillä voidaan välttää kaikki kehysten aiheuttamat ongelmat. Monitehosilmälaseilla reunavääristymät kaventavat linssien näköalueita, erityisesti kun lähiläsän määrä on suuri. Monitehopiilolinseillä reunavääristymiä ei ole, joten näköalueet vastaavat luonnollista katselua. (Douthwaite 2006b: 165.)

Monitehosilmälaseissa linssien rakenne pakottaa käyttäjän katsomaan tietystä osasta linssiä nähdäkseen tarkasti tietylle etäisyydelle. Henkilö ei esimerkiksi voi katsoa yläpuolelleen olevaa pientä kohdetta luontevasti. Leukaa täytyy nostaa, jotta katse osuu oikeaan kohtaan linssissä ja kohde näkyy tarkkana. Monitehopiilolinseillä pään asentoa ei tarvitse muuttaa eri etäisyyksille katseltaessa, sillä piilolinssi seuraa katsetta. Tämän takia monitehopiilolinssit ovat miellyttävä vaihtoehto henkilöille, jotka luonnostaan liikuttavat mieluummin silmiään kuin päätään. (Douthwaite 2006b: 165.)

Piilolinssien käyttöaika on lyhyempi kuin silmälaseilla, vaikka käytössä olisikin pidemmän vaihtovälin linssi. Piilolinssien optiikka ei ole yhtä hyvä kuin silmälaseilla, jolloin näkökokemuskin on huonompi. Piilolinssien ongelma voi olla niiden huono keskiöityminen silmän pinnalla ja linssi saattaa liikkua. Oikean linssin löytymiseen voi mennä pitkäkin aika. Jos käyttäjälle on löytynyt täydellisesti sopiva piilolinssi, sitä voi olla vaikea kopioida ja voimakkuuksia selvittää, mikäli asiakkaalla ei ole itsellään linssitietoja tallella. Käyttäjälle tulee enemmän kuluja piilolinseistä, sillä niitä pitää vaihtaa useammin kuin silmälaseja. Piilolinssien puhdistus- ja hoitonestet sekä optikkokäynnit maksavat asiakkaalle aina lisää. Huono hygienia aiheuttaa todennäköisemmin komplikaatioita piilolinssikäytössä pidemmällä aikavälillä. (Douthwaite 2006b: 165.)

Henkilöt, joilla on myopiaa, joutuvat akkommodoimaan ja konvergoimaan piilolinseillä enemmän, sillä niissä ei ole apuna silmälaseissa ilmenevää prismavaikutusta. Hyperooppisilla henkilöillä vaikutus on päinvastainen. Likitaitteiset alkavat ikänäköiset voivat olla tyytyväisiä lähinäkemiseen silmälaseilla, mutta piilolinseillä se voi olla vaikeaa. (Hough 2006: 252.)

5 Opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää Suomen optikoiden ammattikunnassa tällä hetkellä vallitsevaa asenneilmapiiriä monitehopiilolinssien sovitusta kohtaan. Tavoitteena on myös kartoittaa syitä siihen, miksi monitehopiilolinsejä sovitetaan vähän suhteessa monitehosilmälasien myyntiin. Selvityksen toivotaan antavan lisää ajankohtaista tietoa monitehopiilolinssien sovitamisesta, sillä samankaltaista selvitystä ei ole Suomessa aiemmin tehty. Tutkimusmenetelminä käytetään määrällistä kyselytutkimusta ja laadullista haastattelua.

Asiakaskysely toimii perustana optikoiden haastattelulle, ja siinä selvitetään optikkoliikkeiden ikänäköisten asiakkaiden kiinnostusta ja tietämystä monitehopiilolinseistä. Optikoille suunnatun haastattelun tarkoituksena on yleisen asenneilmapiirin selvittämisen lisäksi eritellä monitehopiilolinssien sovitusmotivaatiota mahdollisesti heikentävät ja lisäävät tekijät. Tulosten toivotaan hyödyttävän niin optikoita kuin monitehopiilolinssien kehityksestä vastaavia tahoja.

6 Projektin eteneminen

Ajatus opinnäytetyöhön syntyi yhteisestä kiinnostuksesta piilolinssihin. Aloimme pohtimaan sopivaa aihetta keväällä 2016. Syksyllä 2016 otimme yhteyttä Alcon Nordiciin, joka on kansainvälinen silmienhoitotuotteiden valmistaja. Olimme yhteydessä yrityksen piilolinssistä vastaavaan tahoon ja sitä kautta Professional Affairs Specialist Jenny Sandhiin. Saimme häneltä muutamia aihevaihtoehtoja, joista meitä kiinnosti eniten idea monitehopiilolinssien vertailusta monitehosiin silmälaseihin. Ohjaavien opettajien hyväksynnän saatuaamme aloimme suunnittelemaan opinnäytetyön toteutusta ja aikataulua.

Valittu aihe oli mielestämme ajankohtainen ja mielenkiintoinen. Monitehopiilolinssit ovat viime vuosina kehittyneet, uusia tuotteita on tuotu markkinoille useita ja materiaalit ovat parantuneet, mutta niiden käyttö ja myynti on silti hyvin vähäistä monitehosilmälaseihin ja myös muihin piilolinssihin verrattuna. Monitehopiilolinssit ovat nousseet enemmän esille sekä nuorten että ikänäköisten näönkorjausratkaisuna, ja myös optometrian koulutusohjelmassa monitehopiilolinssijä painotetaan aiempaa enemmän. Koimme aiheen tuovan uutta tietoa optiselle alalle monitehopiilolinssien sovitusasenteista Suomessa. Opinnäytetyön aihe muovautui projektin edetessä käsittelemään optikoiden sovitusmotivaatioon vaikuttavia tekijöitä. Idea lopulliseen aiheeseen syntyi oletuksesta, että piilolinssien käyttö on vähäistä ikänäön korjaamisessa. Suunnitelmana oli aluksi toteuttaa vain optikoiden haastattelut, mutta työn edetessä ymmärsimme, että myös asiakkaiden näkökulma on selvittettävä.

Opinnäytetyön teoriaosuden kirjoittaminen aloitettiin syksyllä 2016 kokoamalla teoriatietoa ikänäöstä ja sen korjausvaihtoehdoista. Joustavan ja hyvin suunnitellun aikataulun ansiosta pystyimme tekemään kirjoitus- ja tutkimustyön yhdessä, jolloin työstä tuli yhtenäinen ja kaikkien näkökulma huomioitiin. Loppusyksystä 2016 laadimme optikko liikkeen ikänäköisille asiakkaille suunnatun kyselylomakkeen. Asiakaskyselyt toteutettiin ja analysoitiin marras-joulukuussa 2016. Asiakaskyselyn tulosten perusteella suunnitelimme haastattelurungon optikoiden laadullista tutkimusta varten. Samaan aikaan kirjoitimme opinnäytetyön teoriaosion loppuun. Optikoiden haastattelut toteutettiin tammi-kuussa 2017 ja niiden analysointi aloitettiin pian sen jälkeen.

Opinnäytetyön tekeminen lisäsi tietämystämme monitehopiilolinseistä ja antoi paremmat valmiudet työelämään. Opimme erilaisista tutkimusmenetelmistä ja tulosten analysointi syvensi ammatillista ajatteluamme. Tulosten analysoinnissa pääsimme hyödyntämään SPSS-ohjelmaa.

7 Kyselytutkimus asiakkaille

Optikkoliikkeiden ikänäköisille asiakkaille suunnattu selvitys toteutettiin kvantitatiivisena kyselytutkimuksena. Tutkimusmenetelmäksi valittiin kvantitatiivinen, sillä se on luonteeltaan kartoittava kenttätutkimus. Kvantitatiivisessa tutkimusmenetelmässä keskeisiä piirteitä ovat aiempien tutkimusten johtopäätösten hyödyntäminen, hypoteesien esittäminen, aineistonkeruun suunnitelmallisuus ja tutkimusjoukon tarkka valinta. Muuttujat on tärkeää taulukoida myöhempiä tilastollista analyysiä varten. Tutkimusmenetelmä selvittää vähän tunnettuja ilmiöitä ja kehittää hypoteesia. Lisäksi kvantitatiivinen menetelmä voi toimia perustana kvalitatiiviselle tutkimukselle. (Hirsjärvi – Remes – Sajavaara 2004: 128–131.)

Kyselytutkimuksessa aineisto kerätään standardoidusti ja kysymykset kysytään kaikilta vastaajilta samalla tavalla. Kysely on tehokas, sillä sen avulla voidaan saavuttaa suuri tutkimusjoukko ja se on helppo analysoida. Haittoina ovat mahdollisuus väärinymmärryksiin ja vastaajien suhtautuminen kyselyyn. Nämä seikat voivat tehdä tutkimustuloksista epäluotettavia. Kontrolloidussa kyselyssä tutkijat jakavat kyselylomakkeet henkilökohtaisesti kertoen samalla tutkimuksen tarkoituksen vastaajalle. Kyselyssä on tärkeää lomakkeen selkeys, spesifit, lyhyet kysymykset ja vastausten yksiselitteisyys. (Hirsjärvi ym. 2004: 182–191.) Tutkimus on luotettava, mikäli se voidaan toistaa uudelleen ja saada samankaltaisia tuloksia. Se on validi, mikäli se vastaa kysymyksiin, jotka haluttiin selvittää. (Hirsjärvi ym. 2004: 216–217.)

Opinnäytetyössä käytetty kyselytutkimus monitehopiilolinssleistä tehtiin optikkoliikkeen ikänäköisille asiakkaille (Liite 1). Kyselytutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa ikänäköisten asiakkaiden suhtautumista monitehopiilolinssihin. Tarkoituksena oli myös selvittää, olivatko asiakkaat ylipäätään kuulleet monitehopiilolinssleistä vaihtoehtona presbyopian korjaamiseen. Kyselytutkimuksella selvitettiin syitä siihen, miksi asiakkaat eivät välttämättä ole kiinnostuneita monitehopiilolinssleistä. Tutkijoiden oman työkokemuksen perusteella hypoteesina oli, että monet asiakkaat eivät ole kuulleet vaihtoehdosta, ja siksi monitehopiilolinssien käyttö on vähäistä. Tarkasteltavana oli myös ikänäköisten piilolinssien käyttöön liittyvien esteiden, esimerkiksi kuivasilmäisyyden vaikutus. Kyselytutkimus toimi perustana myöhemmin toteutettavalle optikoille suunnatulle laadulliselle haastattelulle. Opinnäytetyössä selvitettiin taustatekijöitä monitehopiilolinssien vähäiselle käytölle, joten sekä optikoiden että asiakkaiden näkökulma oli huomioitava.

7.1 Tutkimusjoukko ja aineiston kerääminen

Tutkittavat olivat ikänäköisiä optikkoliikkeiden asiakkaita. Tarkempaa ikä- tai sukupuoli-jakaumaa ei ollut tarpeen eritellä ja kysely oli tarkoitus pitää mahdollisimman lyhyenä ja yksinkertaisena. Vastauksia kerättiin joulukuun 2016 ja tammikuun 2017 aikana tutkijoiden työ- ja harjoittelupaikoilla. Optikkoliikkeet olivat erilaisia, jotta tutkimusjoukko olisi mahdollisimman laaja-alainen. Liikkeiden asiakasmäärät vaihtelivat ja niiden joukossa oli sekä ketjuliikkeitä että yksityisiä liikkeitä.

Tavoitteena oli kerätä vähintään kolmekymmentä vastausta, ja kyselyyn vastasi yhteensä 29 henkilöä. Tutkimusjoukko oli riittävä toimimaan perustana optikoille suunnattua kyselyä varten.

7.2 Kyselylomake

Kyselytutkimuksessa oli viisi monivalintakysymystä, jotta se olisi vastaajille nopea ja helppo täyttää. Kolmessa kohdassa oli avoin kysymys, johon asiakas sai itse vastata omin sanoin. Vastausten määrää ei ollut rajattu, vaan vastaaja sai halutessaan valita useamman vastausvaihtoehdon. Kyselytutkimuslomake on liitteenä opinnäytetyön lopussa (ks. Liite 1). Kyselylomake laadittiin niin, että se toimisi perustana myöhemmin tehtävälle laadulliselle optikoiden haastattelulle. Kysymysten avulla selvitettiin, ovatko asiakkaat tietoisia monitehopiilolinssistä ja mistä tieto on saatu. Osa kyselyyn vastanneista henkilöistä kuuli tässä vaiheessa ensimmäistä kertaa monitehopiilolinssien olemassaolosta.

Kyselylomakkeen etusivulla oli tiedoksianto, jossa oli opinnäytetyön ohjaajien yhteystiedot siltä varalta, että vastaajalle heräisi jälkeinpäin jotain kysyttävää. Kyselylomakkeessa ei kysytty mitään henkilötietoja. Esimerkiksi ikä ja sukupuoli jätettiin pois kyselystä, sillä ne olivat epäoleellisia tietoja kyselyn kannalta. Lomakkeessa kysyttiin aiemmin mainittujen lisäksi myös vastaajan nykyinen silmälasikorjaus, nykyinen piilolinssien käyttö sekä mahdollinen monitehopiilolinssien käyttö tai kiinnostus niiden kokeilemiseen.

7.3 Tutkimusaineiston analysointi

Kyselyyn vastanneista 18 henkilöä eli 62,1 prosenttia käytti monitehoa ensisijaisena silmälasikorjauksena. Vastanneista kuudella henkilöllä oli käytössään lukulasit ja neljällä kaukolasit. Osalla oli käytössään useampi silmälasikorjaus, esimerkiksi kauko- ja lukulasit. Yksi henkilö jätti vastaamatta kysymykseen.

Kymmenen vastaajaa käytti piilolinssijä ja viisi oli joskus kokeillut niitä. Kolmetoista henkilöä ei ollut käyttänyt piilolinssijä koskaan ja yksi oli lopettanut piilolinssien käytön. Käytön lopettanut henkilö kertoi lopettamisen syyksi silmien kuivumisen ja sen aiheuttaman epämukavuuden tunteen. Alle puolet vastaajista käytti aktiivisesti piilolinssijä ja lähes puolet eivät olleet koskaan kokeilleet niitä. Yksi henkilö jätti vastaamatta kysymykseen.

Monitehosilmälasiä käyttäjistä seitsemän käytti piilolinssijä ja kahdeksan ei käyttänyt niitä. Kolme monitehosilmälasiä käyttäjistä oli joskus kokeillut piilolinssijä. Lukulasiä käyttäjistä kaksi käytti piilolinssijä ja kolme ei käyttänyt niitä. Kaukolasijä käyttäjistä yhdellä oli käytössään piilolinssit. Yksi kaukolasijä käyttäjä ei ollut aiemmin kokeillut piilolinssijä ja yksi vastaaja oli lopettanut niiden käytön. Yksi vastaajista kertoi joskus kokeilleensa piilolinssijä. Yksi henkilö jätti vastaamatta kysymykseen.

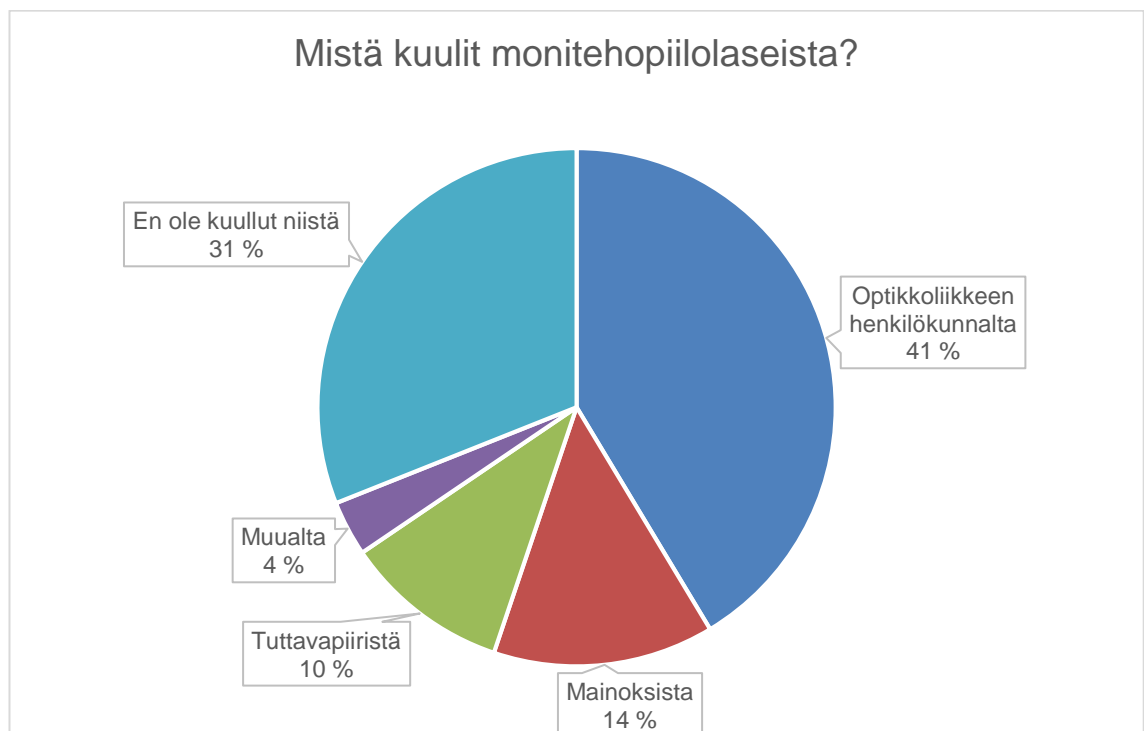
Monitehosilmälasiä käyttäjistä neljällä oli käytössään monitehopiilolasit. Yhdeksällä vastaajista oli monitehosilmälasit, mutta he eivät käyttäneet monitehopiilolaseja. Kolme oli kuitenkin kokeillut monitehopiilolaseja. Lukulasiä käyttäjistä yksi käytti ja yksi oli kokeillut monitehopiilolaseja. Kolmella vastaajalla oli käytössään lukulasit, mutta ei monitehopiilolaseja. Kaukolasijä käyttäjistä kukaan ei käyttänyt monitehopiilolaseja. Kaksi monitehosilmälasiä käyttäjää ei vastannut kysymykseen.

Taulukosta 3 ilmenee, että monitehopiilolinssit olivat käytössä viidellä vastaajalla (17,2 %). Neljä kyselyyn vastanneista oli joskus kokeillut piilolinssijä, ja heistä kolmella kokeilu kohdistui monitehopiilolinssihin. Vain yksi vastaaja oli kiinnostunut kokeilemaan monitehopiilolaseja. Hän ei ollut aiemmin kokeillut piilolaseja lainkaan. Kahdeksan vastaajaa ei ollut koskaan käyttänyt piilolaseja. Kaksi vastaajaa oli joskus kokeillut yksitehopiilolinssijä ja yksi oli lopettanut käytön. Kaksi henkilöä jätti vastaamatta kysymykseen.

Taulukko 3. Piilolinssien ja monitehopiilolinssien käytön ristiintaulukointi.

	Käytätkö piilolaseja?				Yht.
	kyllä	ei	olen joskus kokeillut	olen lopettanut käytön	
Käytätkö monitehopiilolaseja?					
ei vastausta	1	1	0	0	2
kyllä	5	0	0	0	5
ei	3	11	2	1	17
olen joskus kokeillut	1	0	3	0	4
haluaisin kokeilla	0	1	0	0	1
Yhteensä	10	13	5	1	29

Kuten alla olevasta kuviosta 3 ilmenee, valtaosa vastaajista (41,4 %) oli kuullut monitehopiilolaseista optikkoliikkeen henkilökunnalta. Yhdeksän, eli lähes kolmannes vastaajista, ei ollut kuullut monitehopiilolinssistä ennen tätä kyselyä. Neljä oli kuullut monitehopiilolaseista mainosten kautta. Kolme vastanneista oli saanut tietää niistä tuttaviltaan. Yksi vastanneista oli kuullut monitehopiilolaseista jostain muualta kuin edellä mainituista vaihtoehdoista. Henkilö oli saanut tiedon piilolinssitukkurin edustajalta.



Kuvio 3. Mistä vastaajat kuulivat monitehopiilolinssistä.

Viidestä monitehopiilolinssien käyttäjästä kolme oli kuullut niistä optikkoliikkeen henkilökunnalta. Kaksi monitehopiilolinssien käyttäjästä oli kuullut niistä tuttaviltaan. Kaksi henkilöä jätti vastaamatta kysymykseen. Osa henkilöistä, jotka eivät käyttäneet monitehopiilolinssijä, olivat kuitenkin kuulleet niistä mainoksista (3 kpl), optikkoliikkeen henkilökunnalta (4 kpl) ja tuttavapiiristä (1 kpl). Suurin osa vastaajista (9 kpl) ei ollut kuullut monitehopiilolinssieistä lainkaan, mikäli ei käyttänyt niitä itse. Henkilö, joka haluaisi kokeilla monitehopiilolaseja, oli kuullut niistä optikkoliikkeen henkilökunnalta. Lähes kaikki monitehopiilolinssijä kokeilleet olivat saaneet niistä tiedon optikkoliikkeen henkilökunnalta.

Suurimpana esteenä monitehopiilolasien käytölle oli tietämättömyys vaihtoehdosta. Yhdeksälle vastaajalle vaihtoehtoa ei ollut koskaan tarjottu. Kahdeksan vastaajista koki piilolinssien käsittelyn ja linssien silmään laiton haastavana. Kuusi vastaajaa kärsi kuivasilmäisyydestä ja kuusi koki, että piilolasit eivät sovi heille. Vain yhdelle vastaajalle hinta oli esteenä monitehopiilolinssien käytölle. Osalla henkilöistä oli useampiakin esteitä piilolinssien käytölle. Viisi henkilöä jätti vastaamatta kysymykseen. Neljällä vastaajalla oli annettujen vaihtoehtojen lisäksi jokin muu este monitehopiilolinssien käytölle. Mainittuja esteitä olivat esimerkiksi puuttuva kaukokorjauksen tarve. Yhdellä vastaajalla syynä oli piilolinssien käyttö hankalissa olosuhteissa, kuten urheilussa, joten hän ei kokenut tarvetta monitehokorjaukselle. Muita syitä olivat esimerkiksi epätietoisuus nykyisten piilolinssien soveltuvuudesta, sillä aiempi käyttökokemus oli 20 vuoden takaa. Yksi vastaaja koki monovisionin toimivan monitehopiilolinssijä paremmin.

8 Optikoiden haastattelu

Optikoille suunnattu haastattelu toteutettiin kvalitatiivisena tutkimusmenetelmänä, jossa hyödynnettiin myös kvantitatiiviselle menetelmälle ominaisia piirteitä. Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä pyritään tutkimaan aihetta mahdollisimman monipuolisesti, mutta tutkimuksen luotettavuus ei perustu laajaan tutkimusjoukkoon. Tutkimuksessa on tavoitteena saada uutta tietoa aiheesta. Laadullisessa tutkimuksessa ei niinkään luoteta mitattuihin tuloksiin vaan vastaajan kanssa käytyihin keskusteluihin. Kohdejoukkoa ei valita satunnaisesti, vaan se valitaan tutkimuksen kannalta tarkoituksenmukaisesti, ja vastauksia tarkastellaan monipuolisesti sekä yksityiskohtaisesti. (Hirsjärvi ym. 2004: 152–155.)

Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on saada aiheesta syvempää tietoa kuin esimerkiksi kyselylomakkeella. Haastattelun etuna on mahdollisuus soveltaa sen etenemistä ja poiketa ennalta suunnitellusta tarpeen vaatiessa. Etuna on myös se, että saatuja vastauksia on mahdollisuus selventää haastatteluhetkellä. Sekä hyvänä että huonona puolenä haastattelun tulosten analysoinnissa voidaan nähdä mahdollisuus vastausten erillaiseen tulkintaan. Koska vastaaja ei ole anonyymi, vaarana on, että hän antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia. (Hirsjärvi ym. 2004: 194–195.)

Opinnäytetyössä optikoille suunnattu selvitys toteutettiin strukturoituna yksilöhaastatteluna, jossa kysymykset olivat ennalta laaditut ja määrättyssä järjestyksessä. Selvityksessä oli myös piirteitä teemahaastattelusta, jossa vastaajat saivat kertoa mielipiteitään aiheeseen liittyen myös valmiiksi laadittujen kysymysten ulkopuolelta. (Hirsjärvi ym. 2004: 197.)

Selvityksen tavoitteena oli kerätä tietoa optikoilta monitehopiilolinssien sovituksesta ja siihen liittyvistä haasteista. Aiemmin toteutetun asiakaskyselyn perusteella selvisi, että suurin osa optikkoliikkeiden asiakkaista ei tiennyt monitehopiilolinssistä. Ne asiakkaat, jotka olivat kuulleet monitehopiilolinssistä, olivat kuitenkin saaneet tiedon optikkoliikkeistä. Haastatteluissa pyrittiin myös selvittämään optikoiden motivaatiota linssien sovitukseen ja motivaatiota lisääviä tekijöitä. Tarkastelun alla oli myös sovitussuunnitelman mahdollisesti negatiivisesti vaikuttavia tekijöitä, kuten esimerkiksi linssivalikoiman rajallisuus.

Monitehopiilolinssien sovittamisesta Suomessa ei ole tilastoitua tutkimustietoa, joten tällaiselle selvitykselle oli kysyntää. Esimerkiksi piilolinssisovitukseen varattava aika ja sovitustaidot vaihtelevat optikko- ja liikekohtaisesti, joten niitä tulee tarkastella yksilöllisesti. Selvitys tehtiin laadullisena haastatteluna rajalliselle määrälle optikoita. Jotta haastattelukysymykset olisivat mahdollisimman täsmällisiä, toteutettiin etukäteen asiakaskysely. Tämän pohjalta muodostettiin optikoiden haastattelurunkoa ohjaavat kysymykset. Opinäytetyössä haastateltujen optikoiden vastaukset olivat heidän henkilökohtaisia mielipiteitään, minkä vuoksi tulokset eivät välttämättä ole toistettavissa. Haastatteluilla selvitettiin oleelliset asiat, mikä tekee selvityksestä validin.

8.1 Tutkimusjoukko ja aineiston kerääminen

Haastatteluun vastasi 21 optometriä ja optikkoa. Kaikilla vastaajilla oli piilolinssien sovitusoikeudet. Vastaajajoukosta pyrittiin saamaan mahdollisimman monipuolinen. Haastatteluun vastanneet optikot olivat sekä yksityisistä että ketjuliikkeistä, ja heidän työkokemustensa pituudet vaihtelivat. Suurin osa haastatteluun vastanneista optikoista oli työntekijöinä optikkoliikkeissä, mutta vastaajien joukossa oli myös muutama yrittäjä. Piilolinssiasekkaiden määrät vaihtelivat eri liikkeiden välillä. Vastauksilla pyrittiin saamaan mahdollisimman kattava kuva suomalaisten optikoiden asenteesta piilolinssistä ja erityisesti monitehopiilolinssistä kohtaan.

Haastattelut toteutettiin joulukuun 2016 ja tammikuun 2017 aikana Helsingin, Vantaan ja Kotkan alueen optikkoliikkeissä. Haastateltavat optikot valikoituivat tutkijoiden työ- ja harjoittelupaikoista. Haastattelua ohjasi kysymysrunko, mutta optikoiden toivottiin vastaavan mahdollisimman laajasti aiheeseen liittyen. Haastatteluiden pituudet vaihtelivat kymmenestä kahteenkymmeneen minuuttiin.

8.2 Haastattelukysymykset

Optikoiden haastattelurunkoon oli kirjattuna selvityksen kannalta tärkeimmät kysymykset. Haastatteluissa pyrittiin selvittämään, sovitivatko optikot monitehopiilolinssistä ja voisivatko jotkin tekijät lisätä aktiivisuutta piilolinssien sovitukseen. Osassa kysymyksistä oli käytössä niin sanottu kipuasteikko, jossa optikot antoivat vastauksen numeerisena arvosananasteikolla 0–10. Oletuksena oli, että tietyissä kysymyksissä arviointi oli vastaajille helpompaa numeerisesti kuin sanallisesti. Tämä helpotti vastausten analysointia

ja vertailua. Haastattelussa optikot arvioivat suhtautumista monitehopiilolinssihin sekä henkilökohtaisella että yleisellä tasolla. Osassa kysymyksistä optikot pohtivat myös asiakkaiden näkökulmasta vaikuttavia tekijöitä monitehopiilolinssien käyttöön.

Kyselylomake on kokonaisuudessaan nähtävissä opinnäytetyön lopussa (ks. Liite 2). Taustatietona kysyttiin vastaajan työkokemuksen pituus optikkona ja piilolinssi-optikkona. Optikoilta kysyttiin myös omia käyttökokemuksia monitehopiilolinssistä. Tarkempia taustatietoja ei tarvittu, sillä esimerkiksi iällä tai sukupuolella ei koettu olevan merkitystä selvityksen kannalta.

Haastattelun alussa optikot arvioivat omaa piilolinssien sovitusaamista asteikolla 0–10. Nolla tarkoitti, ettei sovitusaamista ole ja kymmenen erittäin vahvaa sovitusaamista. Jatkokysymyksenä tiedusteltiin, sovittaako optikko kovia piilolinssijä tai pitääkö hän haastavista tapauksista.

Seuraavaksi optikon tuli arvioida piilolinssi-asiakkaiden volyyymiä kyseisessä liikkeessä ja kuinka moni piilolinssi-asiakkaista oli ikänäköisiä. Optikoilta kysyttiin, kuinka paljon he itse suosittelevat monitehopiilolinssijä esimerkiksi näöntutkimuksen tai piilolinssikäynnin yhteydessä. Tämän jälkeen vastaajien tuli laittaa järjestykseen piilolinssikorjaus ikänäköiselle asiakkaalle suositelluimmasta vähiten suosittelemaansa. Vaihtoehtoina olivat yksiteho, moniteho, monovision ja muu. Tähän liittyvä jatkokysymys oli, suositteleeoptikko ikänäköiselle ensisijaisesti progressiivista vaihtoehtoa. Haastateltavilta kysyttiin perusteluja vastauksille.

Kysymyksessä kahdeksan listattiin erilaisia mahdollisesti sovitussuunnokkuutta heikentäviä tekijöitä. Optikot arvioivat omakohtaisesti näiden vaikuttavuutta asteikolla nollasta kymmeneen. Nolla tarkoitti, että tekijä ei heikennä sovitussuunnokkuutta, ja kymmenen, että tekijä heikensi sitä merkittävästi. Tulosten analysoinnin apuna käytettiin SPSS-ohjelmaa. Valmiiksi annettuja vaihtoehtoja olivat sovitussuunnokkuuden noudattaminen ja toimivuus, oma käyttökokemus, rajallinen sovitusaika, oikean linssin löytämiseen vaadittava aika, rajallinen linssivalikoima, oma linssitietous, oma sovitustaito, asiakkaan motivointi ja ennako-odotus asiakkaan haasteista piilolinssien käytössä. Lopussa oli avoin kohta, jossa optikot saivat nimetä tekijän, joka heidän mielestään puuttui listauksesta.

Tämän jälkeen optikot pohtivat asiakkaan näkökokemuksen vaikutusta omaan sovitusmotivaatioon. Heiltä kysyttiin, ovatko asiakkaat olleet tyytyväisiä näön laatuun monitehopiilolinssillä. Optikoilta kysyttiin myös, ovatko he kokeneet, että asiakkaat eivät olleet kiinnostuneita monitehopiilolinssistä, vaikka niitä oli heille suositeltu. Mikäli asiakkaat eivät olleet kiinnostuneita vaihtoehdosta, vastaajat saivat perustella syitä tälle.

Optikot saivat kertoa tekijöitä, mitkä lisäisivät heidän motivaatiotaan sovittaa monitehopiilolinssijä. Kysymyksessä oli annettu esimerkiksi muutamia vaihtoehtoja, joilla johdattiin haastateltavaa laajempaan vastaukseen. Haastattelussa selvitettiin myös, kokiivatko optikot piilolinssisovituksen olevan työläämpi ikänäköiselle asiakkaalle ja vaikuttiko se sovitusmäärään omakohtaisesti ja yleisellä tasolla.

Oletuksena oli, että yksi syy erityisesti monitehopiilolinssien sovittamisen vähyyteen voisi olla, ettei sitä koeta kaikissa optikkoliikkeissä taloudellisesti kannattavaksi. Mielenpitoita kannattavuudesta kysyttiin haastattelussa erikseen, jotta asia nousisi esiin. Tämä kysymys sisällytettiin haastatteluun myös siksi, että osa vastaajista oli yrittäjiä, ja etenkin heille tuottavuudella on suurta merkitystä.

Lopuksi optikot pohtivat yleisellä tasolla tekijöitä, jotka vaikuttavat monitehopiilolinssien käytön vähyyteen. Viimeisissä kysymyksissä selvitettiin syitä sille, miksi asiakkaat lopettavat piilolinssien käytön saavuttaessaan presbyopiaiän, ja syitä sille miksi asiakkaat lopettavat monitehopiilolinssien käytön.

8.3 Tutkimusaineiston analysointi

Haastateltujen optikoiden työkokemus vaihteli vuodesta neljäänkymmeneen vuoteen. Usein piilolinssipätevyys oli hankittu muutaman vuoden sisällä optikoksi valmistumisesta. Vain muutama optikko oli saanut piilolinssien sovitusoikeudet valmistumisensa yhteydessä.

Haastatelluista optikoista yhdeksällä oli itsellään huono käyttökokemus monitehopiilolinssistä. Kuusi optikkoa ei ollut kokeillut niitä lainkaan ja neljällä oli positiivinen käyttökokemus. Moni haastatteluun vastanneista optikoista koki monovisionin paremmin toimivaksi vaihtoehdoksi itselleen.

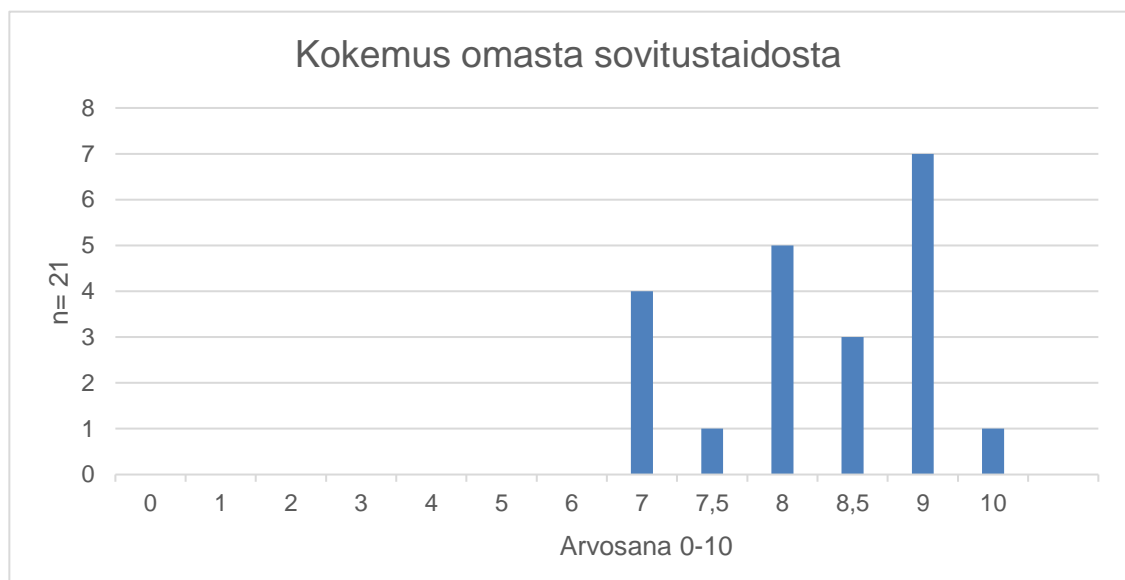
Se tietysti helpottaisi, jos itsellä olisi toimivat monitehojiilarit. Sitä odotellessa.

Olen kokeillut vuosi pari sitten, mutta käyttänyt mieluummin yksitehoisia. Kokemus oli omituinen, sillä ei nähnyt tarkasti kauas eikä lähelle. En pitänyt siitä, että linssiratkaisu on kompromissi. Näköalue ei ole niin terävä kuin yksitehoilla. Toivoisin, että kaukonäkö olisi piilolinseillä yhtä hyvä kuin laseilla. Siksi ei tule tarjottua asiakkaillekaan niin aktiivisesti.

(Monitehojiilolinssit) on päivittäin käytössä. Tai ei päivittäin vaan urheillessa. [...] kun aikuisnäköä oli vähän vähemmän, noin viisi vuotta sitten olin tosi innoissani [...] ja nyt [...] musta tuntuu, ettei missään riitä se lähinäkö.

Kyllä. Käytän (monitehojiilolinsejä) koko ajan silmälasien ohella. Kompromissi. Onhan ne hyvät. Niillä on puolensa. Välillä mä käytän toisessa monitehoa ja toisessa sfääristä ja välillä monovisionia. Ja sit kun on kirkkaat hyvät olosuhteet niin molemmissa monitehojiilareita. Mutta ne ei ole täydelliset.

Optikoiden itsearviointi omasta sovitustaidosta (Kuvio 4) vaihteli asteikolla nollasta kymmeneen. Heikoin arvosana oli seitsemän ja sen oli arvioinut neljä henkilöä. Yksi vastaajista antoi itselleen arvosanaksi 7,5 ja viisi vastaajaa arvosanan kahdeksan. Kolme arvioi oman osaamisensa olevan 8,5. Vaihtoehtoista suosituin oli arvosana yhdeksän, jonka antoi itselleen seitsemän vastaajaa. Vain yksi optikko arvioi oman sovitustaidonsa olevan kymmeneen. Kaikkien vastausten keskiarvo oli 8,29. Optikot arvioivat oman sovitustaidonsa varsin hyväksi, eikä suurta hajontaa ollut.



Kuvio 4. Optikon kokemus omasta piilolinssien sovitustaidosta.

Jatkokysymyksessä tiedusteltiin optikoiden kokemusta koviin tai muuten haastavien piilolinssien sovittamisesta. Suurin osa optikoista ei sovita kovia piilolinsejä säännöllisesti.

Osalla esteenä oli sovitussarjojen tai soveltuvien asiakkaiden puuttuminen. Osa optikoista kertoi voivansa sovittaa kovia piilolinsskejä mikäli tarve tulisi, mutta eivät olleet työuransa aikana juurikaan sitä päässeet tekemään. Käytännössä kovien piilolinssien sovitukset tehdään niihin erikoistuneissa toimipisteissä. Yksi vastaajista sovitti kovia piilolinsskejä säännöllisesti ja kaksi satunnaisesti. Osa optikoista piti haastavista tapauksista, vaikka niihin ei kovia piilolinsskejä laskettukaan. Haastavaksi tapaukseksi luokiteltiin esimerkiksi asiakas, jonka linssityyppiä joudutaan vaihtamaan useamman kerran sopivan linssin löytymiseksi.

Kysymys liikkeen piilolinssiasekkaiden määrästä koettiin haastavana. Osa vastaajista antoi määrän prosenttilukuna ja osa arvioi sanallisesti piilolinssiasekkaita olevan ”vähän”. Prosenttiluvut vaihtelivat kuudesta prosenttiyksiköstä viiteenkymmeneen. Suosituin vastaus oli kymmenen prosenttiyksikköä. Vastausten vaihteluväli oli suuri, sillä optikot työskentelivät erikokoisissa liikkeissä, eivätkä piilolinssiasekkaat jakaudu tasaisesti kaikkien liikkeiden kesken. Ikänäköisten piilolinssiasekkaiden määrien arvioitiin vaihtelevan pääosin 20–50 prosenttiyksikön välillä. Haastatelluista optikoista muutama työskenteli liikkeissä, joissa ikänäköisten piilolinssiasekkaiden määrä oli hyvin vähäinen, alle kymmenen prosenttiyksikköä. Piilolinssien sovitumääriä ei ole Suomessa tilastoitu, joten kysymys oli suuntaa antava ja opinnäytetyön kannalta kiinnostava, vaikkei tieto haastattelun kannalta ollutkaan niin merkittävä.

Optikkoliikkeiden ikänäköisille asiakkaille tehdyn kyselytutkimuksen perusteella selvisi, että merkittävänä tekijänä monitehopiilolinssien käytön vähyydelle oli se, ettei vaihtoehtoa tarjota asiakkaille. Optikot kertoivat suosittlevansa ylipäätään piilolinsskejä melko vähän näöntutkimuksen yhteydessä. Moni optikoista tiedosti suosittlevansa niitä liian vähän. Neljä vastanneista sanoi suosittlevansa monitehopiilolinsskejä ikänäköiselle asiakkaalle usein tai aina. Kaksi suositteli vaihtoehtoa ”melko monelle” ja kaksi noin puolelle soveltuvista asiakkaista. Kuusi vastaajista suositteli vaihtoehtoa harvoin.

Haastatteluista selvisi, että piilolinssisovitukseen tuleville ikänäköisille asiakkaille suositellaan ensisijaisesti monitehopiilolinssiä. Kuviosta 5 on nähtävissä optikoiden vastausten jakautuminen. Suosituin linssivaihtoehto oli moniteho, sen jälkeen monovision ja viimeiseksi suositteluin vaihtoehto ikänäköiselle oli yksitehopiilolinssi. Monitehopiilolinsskejä suositteli ensisijaisesti 18 vastaajaa, toissijaisena vaihtoehtona sitä piti yksi vastaaja ja viimeisenä vaihtoehtona yksi vastaaja. Monovisionia piti ensisijaisena vaihtoehtona viisi vastaajaa, toissijaisena 13 vastaajaa ja kaksi piti sitä viimeisenä vaihtoehtona. Vain yksi

vastaajista suositteli ikänäköiselle ensisijaisesti yksitehopiilolinssijä, kaksi toisena vaihtoehtona ja 17 viimeisenä vaihtoehtona. Optikot kuitenkin korostivat, että linssivalinta tehdään aina asiakkaan tarpeet huomioiden. Vastausvaihtoehtona oli myös ”muu”, jota kukaan vastaajista ei laittanut järjestykseen linssivaihtoehtoja vertaillessa, mutta siinä nousi esille esimerkiksi sovellettu monovision.



Kuvio 5. Suositeltu piilolasikorjaus ikänäköiselle.

Seuraavassa haastattelukysymyksessä kysyttiin enemmän perusteluja sille, miksi progressiivista piilolinssiä sovitetaan ensisijaisena vaihtoehtona tai miksi ei. Osa optikoista kertoi piilolinssisovitukseen tulevalle asiakkaalle kaikki vaihtoehdot, joista yhdessä valitaan asiakkaan käyttötarkoituksiin sopivin vaihtoehto. Yksi optikko kertoi sovittavansa asiakkaalle sekä monitehoa että monovisionia. Eräs vastaaja puolestaan mainitsi sovittavansa monitehoista vaihtoehtoa vain, jos asiakas itse ilmaisee kiinnostuksensa siihen.

Se (monitehopiilolinssit) pitäisi tuoda normaalina näköratkaisuna eikä minään spesiaalina ratkaisuna. [...] Siitä pitäisi saada ihan normaali näköratkaisu aikuiselle.

Minä tuputan ihan kaikille. Kysyn aina että mites, käytätkö piilolinssijä? Ja jos ei käytä niin olisitko kiinnostunut käyttämään piilolinssijä? Jos käyttää niin mitä piilolinssijä? Jos ei ole kuullut monitehoista niin sitten kerron.

Harvemmin tulee suositeltua (monitehopiilolinssijä). Se on kyllä semmonen peiliin katsomisen paikka.

Ainahan voi antaa sille sen vaihtoehdon ja sit se (asiakas) voi jäädä miettimään että haluaako se sitä vai ei.

Jos ajatellaan, että mitä tämän päivän viisikymppinen tekee, niin kyllähän se on aika paljon aktiivisempaa kuin mitä se on ollut 20–30 vuotta sitten.



Kuvio 6. Optikoiden sovitusmotivaatioon vaikuttavien tekijöiden keskiarvo.

Kuten kuvio 6 selviää, merkittävimmäksi sovitusmotivaatiota haittaaviksi tekijöiksi koettiin rajallinen linssivalikoima, esimerkiksi kertakäyttöisen toorisen piilolinssin puuttuminen. Vastaajista moni mainitsi, että materiaalit ovat nykyisissä monitehopiilolinssissä hyviä, mutta etenkin suuremmilla lähilisillä optiikka kaipaa vielä kehittämistä. Kysymys linssivalikoimasta jakoi mielipiteitä, sillä osa optikoista koki voimakkaasti, että linssivalikoima tarvitsee täydennystä osan ollessa todella tyytyväisiä nykytilanteeseen. Vastaajista 38 prosenttia arvioi linssivalikoiman vaikuttavuuden seitsemäksi tai yli asteikolla nollasta kymmeneen.

Ikänäkö ja hajataitto on haastava yhdistelmä. Siihen erityisesti kaipaisi laajempaa linssivalikoimaa sekä ideoita erilaisiin sovitusratkaisuihin.

Semmoisia (asiakkaita), jotka tarvitsee moniteholinssin toorisenä, on suht vähän.

Jos on yhdistetty hajataitteisuus ja monitehoisuus niin linssi on jo vaikeampi löytää. [...] Se vaikuttaa aika paljonkin. [...] Toiveissa olisivat hajataitteisuutta korjaavat kertakäyttöiset monitehot.

Toiseksi merkittävimmäksi tekijäksi nousivat optikon ennako-odotukset asiakkaan mahdollisista haasteista monitehopiilolinssien käytössä, kuten silmien kuivuus, hinta tai linsien käsittely. Tämän kysymyksen kohdalla ei ollut havaittavissa suurta hajontaa vastauksissa. Vain muutama vastaaja koki, ettei ennako-odotus asiakkaan haasteista vaikuta monitehopiilolinssien sovitustalvaatioon lainkaan. Tulos ei välttämättä ole täysin verrannollinen muihin vastauksiin nähden, sillä kysymykseen vastasi vain 14 optikkoa. Haastatteluissa ilmeni, että optikot eivät kokeneet asiakkaiden maksukykyä ongelmana, vaan haasteiksi koettiin ikänäköisten silmien kuivuminen ja etenkin uusilla piilolinssikäyttäjillä linsien käsittely ja silmään laittaminen.

Monet ikänäköihmiset aloittaa puhumaan jo näöntarkastuksessa, kuinka silmät on kuivat ja on ongelmia silmien kuivuuden kanssa, niin silloin mä en kyllä lähde niitä suosittelemaan.

Ne (asiakkaat) on useimmiten kiinnostuneita, mutta sitten se ongelma tulee siinä, kun ne (monitehopiilolinssit) maksaa.

Jos (asiakkaalla) on kuivat silmät, niin silloin piilolinssit vaihtoehtona on haastavampi.

Kuivasilmäisyys on kuitenkin iso ongelma monilla ikänäköisillä ihmisillä, etenkin jos se on yhdistettynä johonkin kuivuutta pahentavaan perussairauteen, esimerkiksi reumaan. Hyperoopeilla on hankaluutta linsien käytössä, koska näkevät ilman korjausta niin huonosti lähelle.

Haastavaksi koettiin myös asiakkaan motivointi monitehopiilolinssien kokeiluun. Optikot kokivat, että mikäli asiakas tulee itse kysymään vaihtoehtoa, on hän silloin jo tarpeeksi motivoitunut käyttämään niitä. Optikot olivat havainneet, että osa eläkkeellä olevista ei halua monitehoista näköratkaisua, sillä he eivät koe tarvetta nähdä niin tarkasti kuin työelämässä ollessaan.

Asenne piilolinssijä kohtaan ja niiden sovittamista kohtaan on jyrkän kielteinen, eivätkä (asiakkaat) mahdollisen hetken empimisenkään jälkeen halua kokeilla.

Kyllä sitä täytyy psyykata sitä asiakasta. Eikä saa mennä lupaamaan liikoja, koska sitten sä oot pulassa ja tuotat sille (asiakkaalle) pettymyksen.

Taulukossa 4 ilmenee optikoiden vastausten hajonta kysyttäessä oikean linssin löytymiseen vaadittavan ajan vaikutusta sovitustalvaatioon. Kuten taulukosta voidaan havaita, viiden vastaajan mielestä aika ei vaikuta negatiivisesti talvaatioon. Arvosanan viisi tai enemmän antoi kahdeksan vastaajaa, eli merkittävä osa optikoista koki, että tekijällä oli huomattavaa vaikutusta sovitustalvaatioon.

Taulukko 4. Oikean linssin löytymiseen vaadittavan ajan vaikutus sovitustalvaatioon.

Arvosana 0–10	Vastausten määrä	Prosentti
0	5	23,8
1	1	4,8
2	3	14,3
3	1	4,8
4	3	14,3
5	4	19,0
6	3	14,3
8	1	4,8
Yht.	21	100,0

Oikean linssin löytymiseen vaadittava aika koettiin sekä haasteena että palkitsevana prosessina. Optikoita ei juurikaan haitannut, jos asiakkaalle jouduttiin varaamaan useampi aika linssien sovitukselle, mutta myöhemmin haastattelussa ilmeni, että se koettiin tuottavuuden kannalta negatiivisesti. Tähän paneudutaan tarkemmin myöhemmin opinäytetyössä. Osa vastanneista optikoista kertoi oikean linssityypin löytymisen olevan itselleen palkitsevaa, mutta toisaalta jatkuvasti sovituksissa käyminen koettiin asiakkaan kannalta uuvuttavana.

Haastatteluun vastanneiden optikoiden oma käyttökokemus, linssitietous ja sovitustaito eivät vaikuttaneet merkittävästi optikoiden sovitustalvaatioon. Taulukosta 5 on nähtävissä optikoiden vastausten hajonta oman käyttökokemuksen osalta. Optikot kokivat oman linssitietoutensa olevan pääosin hyvää ja ajantasaista. Myös piilolinssien sovitustaito koettiin hyväksi.

Taulukko 5. Optikoiden oman käyttökokemuksen vaikutus sovitustalouteen.

Arvosana 0–10	Vastausten määrä	Prosentti
0	10	47,6
3	2	9,5
4	3	14,3
5	1	4,8
7	1	4,8
8	2	9,5
9	2	9,5
Yht.	21	100,0

Sovitusohjeet vaihtelevat eri linssivalmistajien ja eri linssityyppien kesken. Haastatelluissa selvitetiin, minkä verran sovitustalouksien selkeys vaikuttaa monitehopiilolinssien sovitukseen. Haastatteluiden perusteella sovitustalouksien eivät heikentäneet merkittävästi sovitustaloutta. Optikot kokivat sovitustalouksien melko selkeiksi ja pääosin toimiviksi, ja osalla ne olivat jo niin tuttuja, ettei niitä enää tarvinnut säännöllisesti käyttää.

On ok, että on sovitustalouksien, mutta niitä ei saa järkevästi noudattaa. Koska sitten [...] et saakaan asiakasta tyytyväiseksi, jos vain tuijotat siihen sovitustalouksien.

Koen, että sovitustalouksien on ihan helppo noudattaa.

Rajallinen sovitustalouksien ei myöskään ollut kovin merkittävä tekijä sovitustalouksien heikentäjänä. Optikot olivat sitä mieltä, että tarvittaessa voi varata uuden sovitustalouksien, mikäli aika loppuu kesken. Vastauksissa ei ollut eroa kiireisten ja hiljaisempien liikkeiden välillä.

Eikä aikakaan (vaikuta sovitustalouksien heikentävästi) koska ajan voi aina varata uuden.

Mä ajattelen sitä toiselta kannalta. Jos se (sovitustalouksien) vaatii monia linssitilauksia, niin se on niin vaivalloista asiakkaalle myös. Asiakkaallakin loppuu tavallaan puhti siinä. Toi varmaankin vaikuttaa, että joutuu tilaamaan sovitustalouksien, tai sitten aluksi niitä pitää tilata säkillinen, joista jää suurin osa käyttämättä.

Yksi haastatteluissa ilmennyt sovitusrutiinin vaikuttava tekijä oli sopivien asiakkaiden vähäinen määrä, mikä estää sovitusrutiinin muodostumisen. Ongelmana nähtiin myös se, ettei monitehopiilolinssijä markkinoida asiakkaille optikkoliikkeiden ulkopuolella lainkaan, vaan näiden linssien suosittelu jää täysin optikoiden vastuulle. Myös asiakkaan ennako-odotukset omista piilolinssien käyttöön liittyvistä haasteista nousivat esille optikoiden haastatteluissa.

Monesti ikänäköiset kuvittelevat, etteivät piilolinssit heille sovi, eivätkä he niitä pysty silmiinsä laittamaan. [...] Ettei heistä olisi piilolinssikäyttäjiksi.

No se, että se ei asiakkaille asti se tieto mene. Monelle mainitsee, että on monitehopiilolinssijä, niin sit ne kuulee siitä sillä hetkellä ensimmäistä kertaa.

Vaikuttaa se, ettei asiakkaat ole mitenkään tietoisia näiden linssien olemassaolosta ja koen, että tästä saisi kampanjoida myös optikkoliikkeiden ulkopuolella, jotta tieto saavuttaisi suuremman yleisön.

Moniteholinssien sovittamista helpottaisi se, että linssejä markkinoitaisiin kunnolla asiakkaille, eikä ainoastaan optikkoliikkeen henkilökunnalle. Helpottaisi, jos asiakkaat osaisi itsekkin näistä kysyä, jos he olisivat vaihtoehdosta kiinnostuneet.

Lisäksi osa vastaajista pohti asiaa tuottavuuden näkökulmasta. Sovitukseen käytetyn ajan ja siitä veloitetun hinnan ei koettu kohtaavan. Positiivisena puolena mainittiin sovitulinssien helppo saatavuus ja se, että niitä on monipuolisesti tarjolla. Kuviossa 5 esitetyn kaavion perustella optikot suosittelisivat monitehopiilolinssiä selvästi enemmän kuin monovisionia, mutta myöhemmin haastatteluissa ilmeni, että moni silti kokee monovisionin paremmaksi ratkaisuksi.

Totuus on se, että monovision toimii niin hyvin.

Jos sitä puntaroi siinä alkutaipaleella siihen ajankäyttöön suhteessa piilolinssien hintaan ja sovituskuluihin niin koen kyllä (että piilolinssisovitus ei ole kannattavaa).

Itsellä ja kollegoilla on varmasti se, ettei tarjota tai lähdetä sovittamaan monitehopiilolinssijä, on helpompaa myydä silmälasit.

Se hinta on välillä vähän semmoinen, kun ei tiedä, mikä on sen asiakkaan mielestä kallis.

Vastanneista optikoista 17 oli kokenut, että asiakkaat eivät olleet tyytyväisiä näön laatuun monitehopiilolinssieillä. Näistä optikoista 11 kertoi sen vaikuttavan sovitussuhteen negatiivisesti. Vain kolme vastaajaa ei ollut kokenut, että asiakkaat eivät olisi olleet

tyytyväisiä näön laatuun monitehopiilolinssillä. Moni vastaaja kertoi, että näön laatu monitehopiilolinssillä on hyvä, kun lähilisän määrä on kohtuullinen. Lähilisän määrän kasvassa tarkan näön saavuttaminen kaikille etäisyyksille on haasteellista. Suurimmalla osalla optikoista asiakkaan negatiivinen näkökokemus vaikutti selkeästi sovitussuositukseen. Yksi optikko vastasi kokeneensa ajoittain, etteivät asiakkaat ole tyytyväisiä näkemiseensä piilolinssillä, mutta se ei vaikuttanut hänen sovitusmotivaatioonsa.

Jos ei ne kohtaa se näkemisratkaisu ja ne tarpeet toisiansa, niin sitten se jää sikseen.

Lähinnä se, että asiakas ymmärtää, että monitehopiilolasilla näkee eri tavalla kuin monitehosilmälaseilla. [...] Hän (asiakas) opettelee sen uuden näkemisen.

Yritän että toiminnallinen näkö olisi OK. Että hän voi ajaa autoa ja näin. Mutta se, että hyväksyykö se henkilö sen kaukonäön tarkkuuden, niin sitähan mä en voi päättää.

Eli näköodotukset on kovat ja toistaiseksi linssit ei ole kohdanneet niitä asiakkaiden odotuksia.

Suurin osa (11kpl) haastatteluun vastanneista optikoista koki, että asiakkaat ovat kiinnostuneita monitehopiilolinssistä silloin, kun he kuulevat niistä. Kuuden vastaajan mielestä asiakkaat eivät ole olleet kiinnostuneita vaihtoehdosta, vaikka sitä on tarjottu. Optikot olivat törmänneet asiakkaiden vasta-argumentteihin suositellessaan monitehopiilolinssijä. Näitä olivat muun muassa yksitehopiilolinssien helppous, korkea hinta ja pitkä toimitusaika. Lisäksi asiakkaat eivät optikon suosituksesta huolimatta kokeneet tarvitsevänsä monitehoja vielä tai he olivat kuulleet tuttaviltaan huonoja käyttökokemuksia. Osalla optikoista ei ollut vahvaa mielipidettä asiaan.

Kyllähän ne monet ihmiset, kun ne ei jaksaisi millään sitä totutteluvaihetta.

Optikoiden vastaukset olivat hyvin vaihtelevia, kun selvitettiin monitehopiilolinssien sovitussuositusta lisääviä tekijöitä. Yhdistävä tekijä monessa (11) vastauksessa oli toive paremmin toimivista linssistä ja laajempi linssivalikoima. Erityisesti toorista kertakäyttöistä monitehopiilolinssiä kaivattiin. Eräs optikko kiteytti, että ikänäkö ja hajataitto ovat haastava yhdistelmä, kun yritetään löytää sopivaa piilolinssiratkaisua. Optikot kaipasivat ideoita erilaisiin sovitusratkaisuihin tällaisissa tilanteissa.

Optikoiden vastauksista ilmeni, että he kaipaisivat lisää potentiaalisia asiakkaita, mikä lisäisi kokemusta erilaisten monitehopiilolinssien sovittamisesta. Tähän liitettiin myös

toive monitehopiilolinssien paremmasta markkinoinnista kuluttajille optikkoliikkeen ulkopuolella. Moni optikko kertoi piilolinssikoulutusten lisäävän sovitusmotivaatiota. Koulutuksia toivottiin enemmän ja helpommin saavutettaviksi, esimerkiksi koulutuskäyntinä tai verkkokoulutuksena. Toivottiin myös parempaa informointia uusista tuotteista ja uusien sovitushjeiden toimittamista suoraan liikkeisiin.

Kaipaen vaan asiakkaita jotka haluaisivat niitä (monitehopiilolinssijä). [...] Niitä pitää sovittaa että niihin saa sen tatsin, koska jokainen piilolinssi toimii erilailla, jokainen piilolinssi sovitetaan erilailla.

Muita mainittuja sovitusmotivaatiota lisääviä tekijöitä olisivat tuotteiden alhaisempi hinta, myyntikilpailut ja paremmat piilolinssien sovitustilat. Muutama totesi itsensä motivoinnin olevan ainoa sovitusmääriä lisäävä tekijä. Vain kolme optikkoa ei keksinyt mitään tekijää, mikä voisi lisätä sovitusmotivaatiota. Positiivisina puolina mainittiin se, että sovituslinssejä saa tilattua helposti ja nopeasti. Suurin osa optikoista oli sitä mieltä, että sovitushjeet ovat pääasiassa hyviä, toimivia ja sovellettavissa.

Hyvin usein kuulee sen, että hei kukaan ei ole koskaan mulle tarjonnut (monitehopiilolinssijä). Tämä on mun mielestä meidän optikoiden ongelmaa. [...] Sehän lähtee aika paljon myöskin siitä, että tarjoamme me asiakkaille tässä (monitehoisia) piilolinssijä, kun he katselevat silmälaseja.

Vain kolme optikkoa oli sitä mieltä, että piilolinssien sovittaminen ikänäköiselle ei ole työläämpää kuin nuorelle henkilölle. Viiden optikon mielestä sovitus oli työläämpää ikänäköiselle ja se vaikutti jollain tasolla sovitusmääriin. Vaikka itse sovitus ei ole haasteellinen, oikean linssin löytyminen voi viedä aikaa. Kolme optikkoa koki, että piilolinssisovitus on työläämpää, mikäli ikänäköisellä asiakkaalla oli hyperopiaa. Tällöin piilolinssien käsittely ja silmään laitto oli hankalaa korjaamattoman lähinäön vuoksi. Neljän vastaajan mielestä sovitus oli haastavampaa, jos asiakas ei ollut aiemmin käyttänyt piilolinssijä. Mikäli asiakas oli tottunut käyttämään piilolinssijä, ikänäköisen piilolinssisovitusta ei koettu työläämpänä. Tällöin ei ollut merkitystä sillä, oliko käyttäjällä hyperopiaa vai myopiaa.

Viisi optikkoa vastasi, että piilolinssisovitus oli ikänäköiselle työläämpi, mutta se ei vaikuttanut sovitusmääriin. Haasteellisuus koettiin myös positiiviseksi ammatillisen kehityksen kannalta. Ikänäköisten piilolinssisovitukset koettiin pääasiassa työläämmiksi ja enemmän aikaa vieviksi, mutta myös palkitseviksi ja mielenkiintoisiksi.

Ei se työmääräkään, vaan ehkä se, että usein se on valitettavasti kompromissi lähi- ja kaukonäön suhteen. [...] kun niitä usein sovittaa, niin monesti kokee, että kun huononnetaan kaukonäköä, niin lähinäkö paranee ja jos parannetaan kaukonäköä niin vähän lähinäkö huononee. [...] että saadaan kumpaankin tosi hyvä tarkkuus, niin on aika poikkeuksellista kuitenkin. Aika usein tulee niitä haamukuvia lähelle tai kauas sillä monitehopiilolinssillä.

Mä näen sen tärkeänä osa-alueena meidän ammattitaidossa ja myös palvelussa. Että ensinnäkin ollaan ajassa ja tarjotaan niitä.

Piilolinssisovitusten kannattavuus optikkoliikkeille on aihe, jota ei usein tuoda esille. Varsinkin yrittäjille tuloksen tekeminen on elintärkeää. Haastatteluissa pyrittiin selvittämään mitä mieltä optikot olivat aiheesta. Vastanneista 57 prosenttia oli sitä mieltä, että monitehopiilolinssien sovitus on liikkeelle rahallisesti kannattavaa. Vastauksissa ei ollut suurta eroa yrittjäoptikoiden ja palkkatyöläisten välillä. Osa optikoista koki sovituksen kannattavaksi, sillä optikkoliike on ainoa paikka mistä tällaista palvelua saa. Lisäksi hyvän piilolinssisovituksen koettiin sitovan asiakasta paremmin ja luovan perustan kestävämmälle asiakassuhteelle, kun asiakas kokee saavansa parhaan mahdollisen näönkorjauksen. Piilolinssien koettiin tuovan optikkoliikkeille lisämyyntiä.

En niin koe, kyllä se lisäarvoa antaisi. Jokainen euro on aina kotiinpäin.

Se työmäärä, mikä siihen (sovitukseen) menee niin saako siitä sen katteen. Se voi olla, että tällä hetkellä siitä ei tule riittävästi. Esimerkiksi kontrollimaksut on pieniä ja piilolinssien hinnat ei ole korkeita.

En koe, etteikö olisi kannattavaa. Se on ehdottoman kannattavaa. Sitoo asiakasta.

Vaikka suhtautuminen sovituksiin oli myönteistä, vastauksista ilmeni tyytymättömyyttä palvelun hinnoitteluun. Haastatteluista selvisi, että kaikissa liikkeissä piilolinssisovitusten hinnoittelussa ei ole huomioitu sitä, onko kyseessä ensisovitus, vaihtosovitus vai kontrollikäynti.

Vastanneista 33 prosenttia oli sitä mieltä, että monitehopiilolinssien sovittaminen ei ole liikkeelle kannattavaa. Monen optikon mielestä piilolinssisovituksista saatava raha ei ole suhteessa työmäärään. Monitehopiilolinssien käyttäjät lopettavat piilolinssien käytön todennäköisemmin (ns. "dropout") kuin nuoret käyttäjät. Oikeanlaisen linssin löytymiseen voi mennä paljon aikaa ja aina on se mahdollisuus, että lopulta asiakas ostaa piilolinssit verkkokaupasta. Tällöin optikkoliike saa rahaa vain edullisesta sovituksesta, eikä lainkaan piilolinssimyyntistä. Moni optikko koki turhauttavana, että tehty työ menee niin sanotusti hukkaan.

Mielestäni piilolinssit tulee nähdä niin sanottuna lisäpalveluna, jolla voidaan luoda hyviä asiakassuhteita. Liiketoimintaan kuuluu ylipäätään monia osa-alueita, ja mielestäni optikkoliikkeessä lisäpalveluna on piilolinssit ja niiden sovitukset. Mielestäni sen kannattavuus tulee käsitellä laajemmasta näkökulmasta kuin siitä, mitä juuri yksi tietty piilolinssisovitus tuottaa.

Monitehopiilareiden sovitukset on usein aika aikaa vievää. Sovituksesta asiakkaat eivät ole yleensä hirveästi valmiita maksamaan ja siten ne tilaa ne (piilolinssit) netistä. Niin siinä tulee tavallaan se kombo, että miksei niitä ehkä niin hirveästi soviteta.

Optikoilta kysyttiin, minkä he itse uskoivat vaikuttavan yleisesti monitehopiilolinssien käytön vähyteen. Suurimmiksi syiksi epäiltiin, että optikot eivät tarjoa monitehopiilolinssijä tarpeeksi (48%) ja asiakkaat eivät tiedä vaihtoehdosta (48%). Kuusi vastaajaa uskoi monitehopiilolinssien vähäisen käytön johtuvan ikänäköisten silmien kuivuudesta.

Neljä optikkoa epäili monitehopiilolinssien vähäisen käytön syyksi huonoa näön laatua. Optikoiden haastatteluissa ilmeni useaan otteeseen, että optikot pitivät monitehopiilolinssiä kompromissiratkaisuna, jossa voidaan saavuttaa tarkka näkeminen vain kaukoihin lähietäisyydelle. Monitehopiilolinssien toimivuus riippuu osaltaan myös asiakkaan subjektiivisesta kokemuksesta. Linssit toimivat silloin, kun asiakas kokee pärjäävänsä niillä. Kaksi optikkoa mainitsi syyksi linssien korkean hinnan. Monovisionin todettiin olevan käyttäjälle edullisempi vaihtoehto. Vastauksissa esille nousi myös optikkoliikkeen ulkopuolelta tulevan markkinoinnin puute.

Neljätoista optikkoa piti silmien kuivumisesta suurimpana syynä siihen, että asiakkaat lopettavat piilolinssien käytön presbyopia-ikässä. Asiakkaiden mukavuudenhalu lisääntyy ja viitseliäisyys käyttää piilolinssijä vähenee ikääntymisen myötä. Elämäntilanteet muuttuvat, ja vanhemmalla iällä piilolinssijä vaativat aktiviteetit ja harrastukset voivat vähentyä.

Monet ehkä kokee, että sitten ei ole enää semmoista tarvetta [...] kun nuoret haluaa juhliessa pitää piilolinssijä, niin ei kuusikymppinen enää ajattele sitä ulkonäköä ilman piilolinssijä.

Vanhemmiten alkaa hyväksyä itsensä enemmän sellaisena kuin on, eikä ole niitä ulkonäköpaineita. Ehkä monet harrastuksetkin jää, missä on ennen tarvinnut piilolinssijä.

Optikot ja asiakkaat olivat kokeneet, että näön laatu on monitehoisilla silmälaseilla monitehoisia piilolinssijä parempaa. Lähinäön heikentyessä piilolinssien käsittely vaikeutuu. Kaikille ikänäköisille ei välttämättä löydy tarpeisiin sopivaa piilolinssiratkaisua. Osa optikoista oli törmännyt siihen, että monitehoisia piilolinssijä ei välttämättä uskalleta ko-

keilla, tai että niiden hinta on liian korkea. Osa optikoista oli huomannut, että jos asiakkaalla oli toimivaksi koettu yksiteho- tai monovisionratkaisu, he eivät välttämättä olleet halukkaita vaihtamaan monitehopiilolinssihin.

Se vaatisi uuden ajanvarauksen, ihmiseltä vaivannäköä tulla piilolinssisovitukseen ja muuta, ellei ne koe sitä täysin ykkösratkaisuna näönkorjaukseen ja ehkä vähän epämukavana. Odotukset on asiakkaallakin ehkä vähän huonot.

Varmaan se ikänäköisyys on yksi tekijä. [...] Linssit alkaa tuntua silmissä, eli silmät kuivuu enemmän iäkkäämmillä. Tarve käyttää linsskejä myös vähenee useimmilla. Nuoruudessa ei haluta käyttää sankalaseja ja elämä on enemmän liikkumista. Myöhemmin ei ole semmoista tarvetta piilolinssille. Siinä on se oravanpyörä: mitä vähemmän niitä käyttää, niin sen vähemmän niitä alkaa käyttämään ja tavallaan poisoppii piilolinseistä.

Kun asiakas on kokeillut monitehopiilolinsskejä, suurin syy niiden käytön lopettamiselle on optikoiden kokemuksen mukaan silmien kuivuminen ja siitä johtuva linssien käytön epämukavuus. Optikot kokivat, että lähilisän määrän kasvaessa myös näkemisen ongelmat kasvavat ja toimivaa linssiratkaisua on vaikeaa löytää. Aiemmin selvisi, että optikot eivät koe useiden sovitusaikojen varaamista työläänä, mutta prosessi voi olla asiakkaalle liian uuvuttava. Jos monitehopiilolinssit eivät toimi, asiakkaiden kynnys tulla uudelleen sovitukseen nousee. Pääosin syyt monitehopiilolinssien käytön lopettamiselle olivat samoja kuin piilolinssien käytön lopettamiselle presbyopiaiässä.

Optikot olivat huomanneet myös, että etenkin tarkkaan kaukonäköön tottuneet emmetrooppiset ja lievästi hyperooppiset henkilöt eivät aina olleet tyytyväisiä kaukonäön laatuun monitehopiilolinseillä. Tämän lisäksi myös hämärässä näkeminen monitehopiilolinseillä koettiin haastavaksi.

Saattaa ihan vaan tulla sellainen laiskuus, ettei niitä piilolinsskejä enää viitsi laittaa silmiin ja kokee, ettei tarvitse niitä. [...] Ei vaan koe enää tarvitsevansa piilolinsskejä tilanteissa, missä ennen on halunnut käyttää. Sitten siirtyykin käyttämään enemmän silmälaseja ja satsaa niihin.

9 Selvityksen yhteenveto

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää syitä monitehopiilolinssien käytön ja sovituksen vähyydelle Suomessa. Asiakkaille suunnattuun kyselyyn vastasi 29 optikkoliikkeiden ikänäköistä asiakasta ja optikkohaastatteluun vastasi 21 piilolinssioptikkoa. Opinnäytetyössä selvisi erilaisia syitä siihen, miksi monitehopiilolinssit eivät ole laajemmalti käytössä.

Kyselytutkimuksesta selvisi, että moni optikkoliikkeiden ikänäköisistä asiakkaista ei ollut kuullut monitehopiilolinssistä, ja he kokivat, ettei vaihtoehtoa ollut tarjottu heille. Toisaalta selvisi, että mikäli vaihtoehdosta oli kuultu, tieto oli tullut lähes poikkeuksetta optikkoliikkeen henkilökunnalta. He eivät kuitenkaan osoittaneet kiinnostusta piilolinssien kokeiluun. Vastaajilla oli monia erilaisia esteitä monitehopiilolinssien käytölle, joista merkittävimpinä esiin nousivat tiedon puutteen lisäksi silmien kuivuus sekä linssien käsittelyn ja/tai silmään laitton haasteet.

Asiakkaiden kyselytutkimuksessa selvitettiin, olivatko käsittelyn tai piilolinssin silmään laittoon liittyvät haasteet vastaajan omia ennako-odotuksia vai todellisia kokemuksia. Kolmella vastaajalla ei ollut kokemusta piilolinssien käytöstä, mutta he kokivat silti linssien käsittelyn vaikeuden esteeksi niiden käytölle. Kuudella vastaajalla kuitenkin oli oma-kohtaista kokemusta aiheesta. Moni vastaaja koki, etteivät piilolinssit ylipäätään sovi heille. Tuotteiden hintaa ei koettu esteeksi piilolinssien käytölle. Kyselystä ilmeni, että monitehopiilolinssien käytössä on paljon haasteita ja henkilöt saattoivat kokea useita esteitä. Asiakaskyselystä oli havaittavissa negatiivinen asenneilmapiiri piilolinssijä kohtaan.

Optikoilta kysyttiin selvityksen taustatietona työkokemuksen pituus sekä työkokemus piilolinssioptikkona. Vastaajien työkokemuksen pituudella ei ollut vaikutusta asenteisiin monitehopiilolinssijä ja niiden sovittamista kohtaan. Optikoiden omat käyttökokemukset monitehopiilolinssistä olivat pääosin negatiivisia, mutta sen ei tiedostettu vaikuttavan motivaatioon sovittaa linssijä. Optikoiden piilolinssien sovitusaaminen koettiin vastauksissa pääosin hyväksi keskiarvon ollessa 8,29 asteikolla nollasta kymmeneen.

Optikot kokivat haastavaksi arvioida liikkeen kaikkien piilolinssiasekkaiden määrää ja ikänäköisten osuutta heistä. Vastaukset vaihtelivat ja osa jätti kokonaan vastaamatta kysymykseen. Osa vastaajista mainitsi verkkokaupan vieneen asiakkaita pois optikkoliikkeistä, joten siksi piilolinssiasekkaiden määrät olivat vähentyneet.

Haastatteluista selvisi, että optikot suosittelivat ensisijaisesti pääosin moniteholinssiä ikänäköiselle piilolinssiasekkaalle. Toiseksi suosituin vaihtoehto oli monovision ja kolmanneksi yksitehopiilolinssit. Moni optikko kertoi tekevänsä valinnan aina asiakaskohteisesti. Vaikka vastaajat kertoivat suosittlevansa monitehopiilolinssiä ensisijaisesti, oli vastauksissa silti nähtävillä monovision-ratkaisun suosio. Osa optikoista suositteli aktiivisesti monitehopiilolinssijä esimerkiksi näöntutkimuksen yhteydessä, kun taas osa jätti piilolinssit mainitsematta, mikäli asiakas ei itse osoittanut kiinnostusta niihin. Toisin kuin asiakaskyselystä selvisi, suurin osa optikoista koki, että asiakkaat olivat kiinnostuneita vaihtoehdosta, kun kuulivat siitä.

Optikoiden haastatteluista ei ilmennyt yhtä yksittäistä tekijää, joka heikentäisi tai lisäisi motivaatiota sovittaa monitehopiilolinssijä. Sen sijaan asenteisiin vaikuttivat useat pienemmät tekijät. Näitä tekijöitä olivat esimerkiksi kokemus linssioptiikan riittämättömyydestä, kertakäyttöisten tooristen piilolinssien puuttuminen, asiakkaiden kokema silmien kuivuminen ja markkinoinnin puute. Mikäli optikko unohti mainita asiakkaille monitehopiilolinssistä, he eivät välttämättä kuulleet niistä muualta. Haastatteluissa selvisi optikoiden tiedostavan, että vaihtoehdosta mainitseminen unohtui helposti.

Eniten optikoiden sovitustoteivaatiota heikensivät ennako-odotukset asiakkaan haasteista, asiakkaan motivointi, linssivalikoima ja oikean linssin löytymiseen vaadittava aika. Vähiten vaikuttivat sovitusaika, sovitushjeet ja optikon oma linssitietous. Optikoiden sovitustoteivaatiota lisäisi parempi linssivalikoima ja oman innostuksen kohentaminen. He toivoivat myös optikkoliikkeiden ulkopuolella tapahtuvaa, kuluttajille suunnattua markkinointia. Tämä toisi liikkeeseen asiakkaita, jotka ovat jo valmiiksi kiinnostuneita ja motivoituneita kokeilemaan monitehopiilolinssijä.

Verkkokauppojen yleistyminen optisella alalla koettiin myös haasteeksi. Optikot kokivat, että sovitukseen panostaminen ei ollut mielekäästä, mikäli asiakas ei jatkossa osta piilolinssijä optikkoliikkeestä tai käy säännöllisesti jälkikontrolleissa. Piilolinssisovitus ikänäköiselle koettiin pääsääntöisesti työläämpänä, mutta kaikki optikot eivät kokeneet

tätä negatiivisena asiana. Erityisesti ensisovitus ja hyperopia yhdistelmänä koettiin eniten aikaa vieväksi. Sopivan linssin löytymistä ja useiden sovitusaikojen varaamista ei pidetty ongelmallisena, mutta asiakkaan puolelta tämä vaatii pitkäjänteisyyttä.

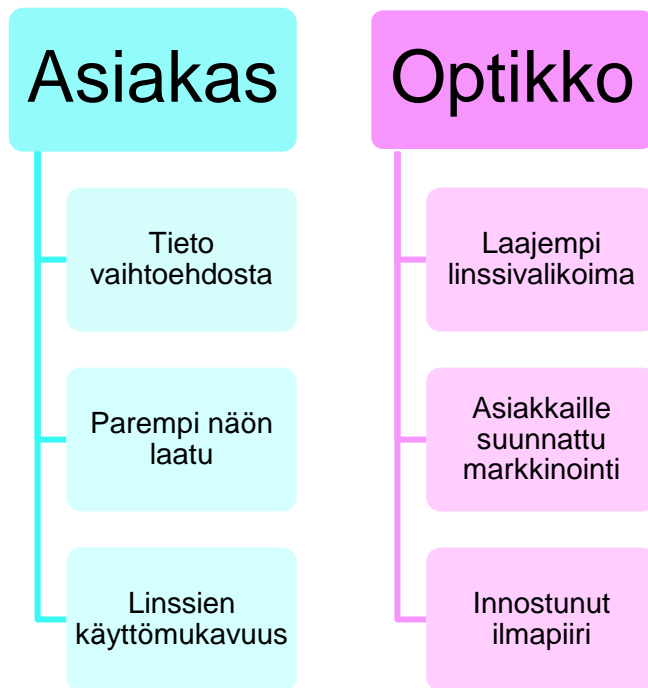
Kysymys monitehopiilolinssien sovitusten kannattavuudesta liikkeelle jakoi mielipiteet. Osa koki voimakkaasti sen olevan taloudellisesti kannattamatonta johtuen esimerkiksi alhaisista kontrollimaksuista ja linssien hinnoista suhteessa uuden linssisovituksen vie-mään aikaan. Vastaajista osa koki sen kannattavaksi asiakassuhteiden ylläpitämisen ja lisämyynnin kannalta. Moni vastanneista optikoista koki, että oman tietotaidon ylläpitäminen on omalla vastuulla, ja siihen toivottiin helpotusta. Optikot toivoivat esimerkiksi, että uusien tuotteiden sovitushjeet ja linssikoulutukset olisivat paremmin saatavilla, mieluiten omassa liikkeessä.

Optikot olivat usein työssään huomanneet, että asiakkaat eivät olleet tyytyväisiä näön laatuun monitehopiilolinssillä, mutta linssien mukavuutta ei koettu ongelmaksi. Asiakkaan kokemus näön laadusta vaikutti negatiivisesti optikoiden sovituskannattavuuteen. Toisaalta hyvin onnistunut monitehopiilolinssisovitus innosti heitä sovittamaan linssijä enemmän. Valtaosa vastaajista koki, että asiakkaat kiinnostuvat monitehopiilolinssistä, kun niitä ehdotetaan. Toisaalta moni myös koki, että asiakkaita on haastavaa saada innostumaan vaihtoehdosta silloin, jos tarve ja kiinnostus eivät lähde asiakkaasta itsestään.

Optikot uskoivat, että monitehopiilolinssien käytön vähyyteen vaikuttivat eniten vaihtoehdon vähäinen tarjoaminen asiakkaille, ikänäköön liittyvä silmien kuivuus ja asiakkaiden tietämättömyys linssistä. Muita mainittuja syitä olivat linssien huono optiikka ja niiden korkea myyntihinta.

Optikot uskoivat, että ikänäköiset asiakkaat lopettivat piilolinssien käytön pääasiassa silmien kuivumisen ja fysiologisten muutosten takia. Yhtenä suurena tekijänä ilmeni ikänäköisten asiakkaiden mukavuudenhalu. He eivät koe tarvitsevansa piilolinssijä kuten nuoremmalla iällä. Monitehoisten piilolinssien käytön uskottiin loppuvan edellä mainittujen syiden lisäksi myös silmälasien helppouden vuoksi, kun optiikka toimii suuremmallakin lähiläisellä paremmin kuin piilolinssillä, eikä silmälasien käyttö yleensä vaadi kontrollikäyntejä. Ilmeni myös, että verkkokaupasta piilolinssinsä tilaavat henkilöt jättävät helpommin piilolinssien käytön lähinäön heikentyessä.

Sekä asiakkaiden että optikoiden vastauksista selvisi, että suurin haaste piilolinssien käytössä oli ikänäköisten silmien kuivuminen. Optikoiden vastauksista ilmeni monia pienempiä tekijöitä, jotka saattaisivat lisätä optikoiden innokkuutta sovittaa monitehopiilolinssisiä. Yhtenä suurimpana tekijänä nähtiin parempi linssivalikoima, esimerkiksi tooristen kertakäyttöisten piilolinssien osalta ja linssien parempi optiikan laatu. Optikot myös arvioivat haastatteluissa hinnan asiakkaalle ajoittain ongelmaksi.



Kuvio 6. Monitehopiilolinssien käyttöä ja sovituksia lisäävät tekijät.

10 Pohdinta

Kysymys optikoiden sovituskorjauksiin vaikuttavista tekijöistä oli yksi opinnäytetyön pääteemoista. Monitehopiilolinssien osuus kaikkien piilolinssien myynnistä on vielä vähäinen. Monitehopiilolinssit ovat melko uusi tuote, eivätkä ne ole vielä saavuttaneet samanlaista tunnettuutta kuin monovision, joka on edelleen suosittu korjausratkaisu ikänäköiselle sen helppouden ja toimivuuden vuoksi. Se on myös asiakkaalle huomattavasti edullisempi vaihtoehto monitehoiseen verrattuna. Joillekin henkilöille monovision saattaa olla paras mahdollinen ratkaisu, esimerkiksi jos silmät ovat luonnostaan eritaitteiset tai jos silmässä on paljon hajataitteisuutta.

Suomessa piilolinssimyynti on kokonaisuudessaan vähäistä. Ensin pitäisi saada piilolinssimyynti selkeään kasvuun ennen kuin voidaan olettaa monitehoisten linssien suosion nousevan. Nuorempi sukupolvi on jo löytänyt piilolinssit ja oppinut käyttämään niitä. Oletettavaa on, että heidän saavuttaessaan presbyopiaiän, siirtymä monitehoisiin piilolinssihin tulee tapahtumaan luonnollisesti. He ovat jo valmiiksi tottuneet hyviin materiaaleihin ja ylipäättään piilolinssien käyttöön, joten he eivät halua silmälaseja ainoaksi näönkorjausratkaisuksi tässäkin vaiheessa. Tarve piilolinssien käyttöön ei välttämättä herää ikänäön kynnyksellä, jos piilolinssijä ei ole koskaan aikaisemminkaan halunnut käyttää. Haasteet piilolinssien käytössä lisääntyvät ikääntyessä, joten kynnyksen alottamiselle nousee.

Selvityksen perusteella merkittävin tekijä monitehopiilolinssien vähäiselle käytölle oli se, että tieto linseistä ei välity potentiaalisille asiakkaille. Esimerkiksi monitehosilmälaseja mainostetaan mediassa näkyvästi, kun taas monitehopiilolinssien markkinointi tapahtuu optikkoliikkeessä. Jos asiakas ei mene optikkoliikkeeseen tai siellä asiasta unohdetaan mainita, ei ole mitään väylää, mistä asiakas kuulisi monitehopiilolinssistä. Piilolinssinsä verkkokaupoista tilaavat ikänäön kynnyksellä olevat henkilöt jäävät helposti tämän tiedon ulkopuolelle ja piilolinssien käyttö todennäköisesti loppuu. Optikot toivoivatkin parempaa markkinointia erityisesti liikkeiden ulkopuolella, esimerkiksi piilolinssien maahan-tuojien ja optisen alan suurten ketjujen toimesta. Kun asiakas on valmiiksi tietoinen ja kiinnostunut linseistä tullessaan optikkoliikkeeseen, piilolinssisovitus lähtee asiakkaasta itsestään ja hänen kokemastaan tarpeesta. Tämä tekee monitehopiilolinssien so-vittamisesta mielekkäämpää myös optikolle.

Useimmat optikot kertoivat suositteluvansa ensisijaisesti monitehopiilolinssijä, mutta lopullinen linssivalinta tehtiin asiakkaan tarpeet huomioiden. Asiakkaan kanssa keskustellessaan optikko saattaa tiedostamattaan ohjata keskustelua ja linssivalintaa tiettyyn suuntaan, mikä saattaa osaltaan selittää monovisionin suosiota ja selvityksessä ilmenneitä ristiriitoja. Monitehopiilolinssiä ei vielä pidetä automaattisesti näönkorjausvaihtoehtona ikänäköiselle asiakkaalle, minkä vuoksi se kaiken muun ohella unohtuu helposti asiakaspalvelutapahtumassa.

Osalla optikoista haasteena oli se, että päätös monitehopiilolinssien sovittamisesta tehtiin välillä asiakkaan puolesta. Optikoiden valikoivuus soveltuvien asiakkaiden suhteen aiheuttaa sen, että osa potentiaalisista monitehopiilolinssien käyttäjistä karsiutuu pois. Tänä päivänä optikon työssä on myyntipaineita, joihin on helpompaa vastata myymällä arvokkaampia tuotteita, kuten monitehosilmälaseja. Tämä aiheuttaa sen, että tuottavuudeltaan epävarmaksi koetut monitehopiilolinssit jäävät herkemmin suosittelematta. Piilolinssien sovitus vie enemmän aikaa kuin monitehosilmälasien myynti, joten monitehosilmälasien myyntiin panostetaan liikkeissä enemmän. Tässä pitäisi kuitenkin nähdä piilolinssisovitus kauaskantoisempana tulonlähteenä. Asiaa kannattaisi ajatella niin, että piilolinssi-asiakkaat asioivat liikkeessä todennäköisesti useammin ja ostavat todennäköisemmin myös silmälasit kyseisestä liikkeestä.

Kyllähän se (monitehopiilolinssien sovitus) varmaan kannattavaa on, koska niistä kuitenkin voi periä enemmän kuin mitä tavallisista kertakäyttöisistä ja kuukausilinsseistä. Asiakkaat ovat valmiita maksamaan ja niillä on myös kykyä maksaa. [...] Alussahan se työ tehdään, jatkossa ne on pieniä hienosäätöjä vaan.

Monella optikolla oli negatiivisia käyttökokemuksia monitehopiilolinseistä, mikä oletettavasti vaikutti sovitustalouteen, vaikka optikot eivät sitä aina tiedostaneetkaan. Moni haastatelluista ei ollut kokeillut monitehopiilolinssijä itse, jolloin he vastasivat, että oma käyttökokemus ei vaikuttanut sovitustalouteen myönteisesti tai kielteisesti. Optikot, joilla itsellään ei ole tarvetta monitehoiseen korjaukseen, suosittelvat aktiivisesti monitehosilmälaseja ilman omaa käyttökokemusta. Tilanteen ei pitäisi olla erilainen monitehoisten piilolinssien suosittelussa.

Ikänäön saavuttavat henkilöt saattavat suhtautua uusiin näkövaatimuksiinsa hyvin kielteisesti. On luonnollista, että muutokset ja uudet asiat koetaan pelottavina. Jo pelkkä ”moniteho” sanana aiheuttaa voimakkaan vastareaktion ja negatiivisen miellelyhtymän

osassa asiakkaista. Jos henkilö on kokematon piilolinssikäyttäjä, voi ajatuskin monitehopiilolinssistä kauhistuttaa. Optikot voisivat pohtia vaihtoehtoisia tapoja ilmaista linssityypin vaihtaminen yksitehoisesta monitehoon, niin ettei asiakas säikähdä. Voi esimerkiksi puhua lähinäköä tukevasta vaihtoehdosta monitehon sijasta. Asiakkaan odotukset tulisi pitää realistisella tasolla, mutta samalla saada hänet innostumaan vaihtoehdosta, mikä voi olla haasteellista, kun ratkaisu koetaan ylipäättään kompromissiksi näkemisen suhteen.

Asiakkaiden negatiivinen ennakoasenne monitehopiilolinssijä kohtaan voi osin selittyä sillä, että monet ikänäköiset ovat kokeilleet piilolinssijä silloin, kun niiden materiaalit ja optiikka eivät olleet vielä kehittyneet tämän päivän linssien tasolle. Asiakkaat eivät välttämättä ole tietoisia siitä, että nykypäivän linssit ovat paljon parempia käyttömukavuuden ja näönlaadun kannalta. Asiakkaiden negatiivinen ja vanhentunut ennakoasenne piilolinssijä kohtaan tulisi saada muutettua, kun nykyisin sopiva tuote on mahdollista löytää lähes jokaiselle. Piilolinssien käsittelyyn liittyviä haasteita olisi mahdollista helpottaa värjätyillä linssillä ja apuvälineillä, kuten meikkilasilla.

Silmien kuivuminen on yksi ikääntymisen fysiologisista muutoksista, mutta se ei saa olla lähtökohtaisesti esteenä piilolinssien käytölle. Nykyaikaisten materiaalien ansiosta kuivasilmäisetkin voivat pääsääntöisesti käyttää piilolinssijä. Kun ikänäköinen asiakas aloittaa piilolinssien käytön, hänet voisi ohjeistaa myös kostuttavien silmätippojen säännölliseen käyttöön. Tällöin ennaltaehkäistäisiin silmien kuivumisen aiheuttamaa epämuokavuuden tunnetta ja asiakas oppisi näkemään kostuttavat silmätipat osana piilolinssiratkaisua.

Asenteet monitehopiilolinssijä kohtaan tulevat luultavasti muuttumaan optisella alalla. Tällä hetkellä asenneilmapiiiri on sekä asiakkaiden että optikoiden näkökulmasta ”ehdotomasti ehkä”. Ihannetilanteessa monitehopiilolinssit ovat hyviä ja optikoilla ei ole perusteluita vähäisiin sovituspäämiin, mutta todellisuudessa vaihtoehto on harvinainen ikänäön korjausmuoto. Tulevaisuudessa tilanne tulee luultavasti muuttumaan monitehopiilolinssijä suosivampaan suuntaan, kun tuotteet tulevat tutummiksi ja koulutusta kehitetään.

10.1 Luotettavuus

Riskinä asiakkaille suunnatun kyselytutkimuksen luotettavuudelle on pieni tutkimusjoukko ja mahdollisuus väriin tulkintoihin kysymysten asetteluissa. Vaikka tutkimusjoukko oli pieni, on oletettavissa, että syyt vähäisen monitehopiilolinssien käytön taustalla pysyisivät samoina, vaikka kyselytutkimus toteutettaisiin laajemmalle joukolle. Tuloksista ei voi täysin päätellä, onko asiakkaiden kokemien ennako-odotusten taustalla jokin oma kokemus vai yleiset ennakkoluulot. Asiakkaat eivät kyselyssä maininneet hintaa ongelmaksi, mutta tämä voi johtua siitä, ettei heillä ollut myöskään tietoa hintata-
sosta.

Sekä asiakaskyselyn että asiantuntijahaastatteluiden tulosten luotettavuuteen vaikutti vastaajan oma tulkinta kysymyksen asettelusta, kuten esimerkiksi kysymyksessä ”Mistä kuulit monitehopiilolaseista?”. On mahdollista, että henkilö vastasi kuulleensa niistä aiemmin, vaikka todellisuudessa kuuli niistä ensimmäistä kertaa kyselyn yhteydessä.

Haastatteluun vastasi 21 optikkoa, joka mahdollistaa monipuoliset vastaukset ja selvityksen yleistettävyyden. Optikot vastasivat kyselyyn innokkaasti ja monisanaisesti, mutta riskejä olivat vastausten kaunistelu ja mahdollisuus kysymysten väärinymmärtämiseen. Riskinä tulosten luotettavuudelle olivat myös johdattelevat kysymykset, esimerkiksi ”*Mikä lisäisi halukkuuttasi sovittaa monitehopiilolinssijä? Esim. kaipaatko selkeämpiä sovitusohjeita tai laajempaa linssivalikoimaa?*”. Moni optikko kertoi kaipaavansa laajempaa linssivalikoimaa, mikä ei välttämättä olisi ilmennyt niin vahvasti vastauksissa ilman jatkokysymystä.

10.2 Jatkotutkimusehdotukset

Yhtenä jatkotutkimusehdotuksena on selvityksen toistaminen laajemmalla tutkimusjoukolla sekä asiakaskyselyn että optikoiden haastattelun osalta. Tulos olisi luotettavampi ja antaisi enemmän tietoa, mikäli tutkimusjoukko olisi suurempi ja vastaajajoukko kattaisi koko Suomen. Asiakaskyselyn voisi laajentaa keräämällä vastauksia useammista liikkeistä. Optikoille suunnatun selvityksen monitehopiilolinssleistä voisi toteuttaa verkkokyselynä niin, että kysely muodostuisi avoimista kysymyksistä monivalintojen sijaan. Tällöin se olisi laajempi, mutta pinnallisempi kuin rajatun joukon haastattelu.

Monitehopiilolinssien markkinointi nousi selvityksessä esille, mutta siihen ei paneuduttu tarkasti opinnäytetyössä. Toinen jatkotutkimusehdotus on selvittää, kuinka monitehopiilolinssijä markkinoidaan kuluttajille, ja millä keinoilla sitä voisi tehostaa. Optikot kokivat asiakkaille suunnatun markkinoinnin puutteen selkeänä haasteena, ja selvitys antaisikin optiselle alalle uutta tietoa aiheesta.

Opinnäytetyön aikana heräsi kysymys monitehopiilolinssien hyödyntämismahdollisuuksista näyttöpäätetyössä. Monitehopiilolinssijä käyttämällä vältetään erityistyölasien käytössä ilmenevät ongelmat, kuten reunavääristymät ja mitoitusvirheet. Näyttöpäätetyössä usein esiintyvää silmien kuivuutta ja piilolinssien käyttöä voisi tutkia tässä yhteydessä.

Lähteet

American Optometric Association n.d. Adult Vision: 41 to 60 Years of Age. Verkkodokumentti. <<http://www.aoa.org/patients-and-public/good-vision-throughout-life/adult-vision-19-to-40-years-of-age/adult-vision-41-to-60-years-of-age?sso=y>>. Luettu 16.11.2016.

Bennett, Edward S. – Weissman, Barry A. – Remba, Melvin J. 2007. Vision and Aging. Contact Lenses and the Older Adult. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Bennett, Edward S. 2007. Contact lenses. Bifocal and multifocal contact lenses. Viides painos. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Boyd, Kierstan 2013a. Causes of Presbyopia. American Academy of Ophthalmology. Verkkodokumentti. <<https://www.aao.org/eye-health/diseases/presbyopia-causes>>. Luettu 9.3.2017.

Boyd, Kierstan 2013b. Presbyopia Symptoms. American Academy of Ophthalmology. Verkkodokumentti. <<https://www.aao.org/eye-health/diseases/presbyopia-symptoms>>. Luettu 9.3.2017.

Carlton, Jenean 2000. How to Avoid Vertex Distance Problems. Eyecare Business. Verkkodokumentti. <<http://www.eyecarebusiness.com/articleviewer.aspx?articleID=50097>>. Luettu 10.1.2017.

Cooper Vision n.d.a. Monitehopiilolinssit. Verkkodokumentti. <<http://coopervision.fi/tieto-piilolinssista/monitehopiilolinssit>>. Luettu 11.1.2017.

CooperVision n.d.b. Silicone Hydrogels: What's The Difference? Verkkodokumentti. <<http://coopervision.com/about-contacts/silicone-hydrogel-contact-lenses>>. Luettu 10.1.2017.

CooperVision n.d.c. What are contact lenses? Verkkodokumentti. <<http://coopervision.com/about-contacts/what-are-contact-lenses>>. Luettu 10.1.2017.

Davis, Robert L. – Eiden, Barry S. 2010. Constructing a Contact Lens for Multifocal Success. Verkkodokumentti. <<http://www.reviewofcontactlenses.com/content/c/23463>>. Luettu 27.1.2017.

Douthwaite, W. A. 2006a. Basic visual optics. Contact Lens Optics and Lens Design. Kolmas painos. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Douthwaite, W.A. 2006b. Contact lens design. Contact Lens Optics and Lens Design. Kolmas painos. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Ehlers, Justis P. – Shah Chirag P. – Fenton Gregory L. – Hoskins, Eliza N. – Shelsta, Heather N. – Friedberg, Mark A. – Rapuano, Christopher J. 2008. The Wills Eye Manual. Viides painos. Office and Emergency Room Diagnosis and Treatment of Eye Disease. Wolters Kluwer. Lippincott Williams & Wilkins.

Essilor n.d.a. Ophthalmic Optics Files. Progressive lenses. Varilux University 04/06.

Essilor n.d.b. Side effects of progressive lenses. Verkkodokumentti. <https://essilorusa.com/content/essilor-usa/en/newsroom/news/side_effects_of_prog.html>. Luettu 26.1.2017.

Essilor n.d.c. The Importance of Properly Fitting Progressive Lenses. Verkkodokumentti. <https://essilorusa.com/content/essilor-usa/en/newsroom/news/the_importance_ofpr.html>. Luettu 12.12.2016.

Fletcher, R. – Still, D. C. 2008. Toinen painos. Eye Examination & Refraction. Blackwell Science Ltd. Iso-Britannia.

Forrester, John V – Dick, Andrew D – McMenemy, Paul G – Roberts, Fiona – Pearlman, Eric 2016. The Eye: Basic Sciences in Practice. Neljäs painos. Ageing, degeneration and dystrophies. Saunders Ltd. Kanada.

Franssila, Marja-Liisa 2012. Piilolasien myynti Pohjoismaissa. Opinnäytetyö. Verkkodokumentti. <<https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/54274/Piilolas.pdf?sequence=1>>. Luettu 15.3.2017.

Heiting, Gary – DePaolis Michael 2015. All About Vision. Multifocal Contact Lenses. Verkkodokumentti. <<http://www.allaboutvision.com/over40/multifocalcls.htm>>. Luettu 13.1.2017.

Heiting, Gary – Mattison-Shupnick, Mark 2016. Progressive Lenses Come of Age. All About Vision. Verkkodokumentti. <<http://www.allaboutvision.com/over40/progressive.htm>>. Luettu 12.12.2016.

Heiting, Gary 2016a. Monovision With Contact Lenses. All About Vision. Verkkodokumentti. <<http://www.allaboutvision.com/contacts/monovision.htm>>. Luettu 11.1.2017.

Heiting, Gary 2016b. Bifocals & Trifocals: Solutions For "Short Arms". All About Vision. Verkkodokumentti. <<http://www.allaboutvision.com/lenses/multifocal.htm>>. Luettu 12.12.2016.

Heys, Karl Robert – Cram, Sandra Leigh – Truscott, Robert J.W. 2004. Massive increase in the stiffness of the human lens nucleus with age: the basis for presbyopia? University of Wollongong. Verkkodokumentti. <<http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=3676&context=eispapers>>. Luettu 16.11.2016.

Hirsjärvi, Sirkka – Remes, Pirkko – Sajavaara, Paula 2004. Tutki ja kirjoita. Kymmenes painos. Gummerus Kirjapaino Oy. Jyväskylä.

Hough, Tony 2006. Contact Lens Optics and Lens Design. Kolmas painos. Correction of presbyopia by contact lenses. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Hyvärinen, Lea 2001a. Silmät ja näkeminen. Mykiö. Verkkodokumentti. <<http://www.lea-test.fi/su/silmat/silman.html>>. Luettu 16.11.2016.

Hyvärinen, Lea 2001b. Silmät ja näkeminen. Silmien ja näön vanheneminen. Verkkodokumentti. <<http://www.lea-test.fi/>>. Luettu 18.11.2016.

Hägerstrom-Portnoy, Gunilla – Morgan, Meredith W. 2007. Normal Age-Related Vision Changes. Vision and Aging. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Johnson & Johnson Vision Care Institute n.d. Managing the Presbyope. Verkkodokumentti. <https://www.jnjvisioncare.co.uk/sites/default/files/public/uk/tvci/eclp_chapter_8.pdf>. Luettu 11.1.2017.

Lindberg, Laura 2014. Lääketieteellinen Aikakauskirja Duodecim. Akkommodaatiospasmi. 130(2):168-73. Verkkodokumentti. <http://www.duodecimlehti.fi/web/guest/uusinnumero?p_p_id=Article_WAR_DL6_Articleportlet&p_p_lifecycle=0&_Article_WAR_DL6_Articleportlet_p_frompage=uusinnumero&_Article_WAR_DL6_Articleportlet_viewType=viewArticle&_Article_WAR_DL6_Articleportlet_tunnus=duo11445>. Luettu 18.11.2016.

Nichols, Jason J. – Sinnott, Loraine T. 2006. Tear Film, Contact Lens, and Patient-Related Factors Associated with Contact Lens–Related Dry Eye. Arvo Journals. Verkkodokumentti. <<http://iovs.arvojournals.org/article.aspx?articleid=2203026>>. Luettu 17.3.2017.

Näe ry 2016a. Optisen alan kaupalla ennätysvuosi. Verkkodokumentti. <<http://www.naery.fi/tiedote/optisen-alan-kaupalla-ennatysvuosi/>>. Luettu 6.2.2017.

Näe ry 2016b. Optisen alan vähittäiskauppa piristyi. Verkkodokumentti. <<http://www.naery.fi/tiedote/optisen-alan-vahittaiskauppa-piristyi/>>. Luettu 6.2.2017.

Näe ry 2016c. Silmälasien käyttötutkimus 2016. Verkkodokumentti. <http://www.naery.fi/wp-content/uploads/N%C3%A4kemisen-ja-Silm%C3%A4terveyden-toimiala_Silm%C3%A4lasien-k%C3%A4ytt%C3%B6_Omnibus-2016_raportti-1.pdf>. Luettu 6.2.2017.

Näe ry 2016d. Toimialakatsaus 2015. Verkkodokumentti. <<https://www.epressi.com/media/userfiles/30162/1460007934/sot-toimialakatsaus-q4-2015.pdf>>. Luettu 10.2.2017.

Näe ry n.d. Piilolasit. Verkkodokumentti. <<http://www.naery.fi/nakotieto/piilolasit/>>. Luettu 6.2.2017.

Obstfeld, Henri 1997. Spectacle Frames and their Dispensing. Ensimmäinen painos. W.B. Saunders Company Ltd.

Rabbetts Ronald B. 2007. Bennett & Rabbetts' Clinical Visual Optics. Neljäs painos. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Rajecki, Ron 2011. Four steps for resolving progressive addition lens complaints. Optometry Times. Verkkodokumentti. <<http://optometrytimes.modernmedicine.com/optometrytimes/news/four-steps-resolving-progressive-addition-lens-complaints>>. Luettu 26.1.2017.

Rosenbloom, Alfred A. Jr. 2007. Rosenbloom & Morgan's Vision and Aging. Butterworth & Heinemann Elsevier.

Rosenfield, Mark – Gilmartin, Bernard 1998. Myopia & nearwork. Butterworth-Heinemann.

Tilastokeskus 2016. Väestö. Verkkodokumentti. <http://tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_vaesto.html#v%C3%A4est%C3%B6nik%C3%A4rakenne31.12.2015>. Luettu 1.2.2017.

Young, Graeme – Veys, Jane – Pritchard, Nicola – Coleman Sarah 2002. A multi-centre study of lapsed contact lens wearers. Verkkodokumentti. <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1046/j.1475-1313.2002.00066.x/full>>. Luettu 20.3.2017.

Zeiss 2012. Tips for better wearing comfort of progressive lenses. Verkkodokumentti. <https://www.zeiss.com/vision-care/en_de/better-vision/understanding-vision/lenses-and-solutions/tips-for-better-wearing-comfort-of-progressive-lenses.html>. Luettu 26.1.2017.

Asiakaskysely



Kysely monitehopiilolaseista optikkoliikkeen asiakkaille

Opinnäytetyö
Metropolia ammattikorkeakoulu

Erna Korhonen
Emilia Multanen
Laura Ukkola

Tämän kyselyn tarkoitus on toimia pohjana opinnäytetyöllemme monitehopiilolaseista. Kysely on suunnattu monitehopiilolasien mahdolliselle kohderyhmälle. Emme kysy henkilötietoja, eivätkä vastaukset ole yhdistettävissä vastaajaan.

Jos Sinulle tulee aiheeseen liittyvää kysyttävää, voit olla yhteydessä opinnäytetyön ohjaajiin:

Satu Autio: satu.autio@metropolia.fi, p. 040 519 3871

Kaarina Pirilä: kaarina.pirila@metropolia.fi, p.040 641 8173

Ympyröi sopivin vaihtoehto. Voit tarvittaessa ympyröidä useamman kuin yhden vaihtoehtoa.

Onko käytössäsi

- a.) moniteholasit
- b.) lukulasit
- c.) kaukolasit

Käytätkö piilolaseja?

- a.) kyllä
- b.) ei
- c.) olen joskus kokeillut
- d.) olen lopettanut käytön — miksi?

Käytätkö monitehopiilolaseja?

- a.) kyllä
- b.) ei
- c.) olen joskus kokeillut
- d.) haluaisin kokeilla

Mistä kuulit monitehopiilolaseista?

- a.) optikkoliikkeen henkilökunnalta
- b.) mainoksista
- c.) tuttavapiiristä
- d.) en ole kuullut niistä
- e.) muualta — mistä?

Mitkä ovat esteinä monitehopiilolasien käytölle?

- a.) piilolasit eivät sovi minulle
- b.) kuivasilmäisyys
- c.) huono kokemus piilolaseista
- d.) hinta
- e.) linssien käsittely ja/tai silmään laittaminen on haastavaa
- f.) vaihtoehtoa ei ole tarjottu
- g.) muu syy — mikä?

Haastattelurunko optikoille

Haastattelu piilolinssioptikoille monitehopiilolinssien sovituksesta ja myynnistä

1. Työkokemuksen pituus _____ vuotta, josta piilolinssioptikkona _____ vuotta.
2. Oletko itse kokeillut/käyttänyt monitehopiilolinssijä? Millainen oma kokemuksesi on niistä?
3. Miten vahvaksi koet oman piilolinssien sovitusosaamisesi? Arvioi asteikolla 0-10. 0 = ei sovitustaitoa, 10 = erittäin vahva sovitusosaaminen. Sovitatko esim. kovia tai pidätkö "haastavista" tapauksista?
4. Kuinka paljon liikkeessä on piilolinssiasekkaita? Kuinka iso osa heistä arvioisi mukaan on presbyoppeja?
5. Asiakkaille tekemämme kyselytutkimuksen mukaan suurin syy monitehopiilolinssien käytön vähyyteen on se, että vaihtoehtoa ei tarjota. Kuinka paljon itse suosittelet monitehopiilolinssijä ikänäköisille esim. näöntutkimuksessa tai piilolinssikäynnin yhteydessä?
6. Mitä seuraavista piilolinssivaihtoehdoista suosittelet ikänäköiselle asiakkaallesi ensisijaisesti? Laita järjestykseen suosituimmasta vähiten sovitamaasi. Miksi?

yksiteho

moniteho

monovision

muu, mikä? _____

7. Sovitatko itse ikänäköiselle ensisijaisesti progressiivista vaihtoehtoa? Miksi/miksi et?
8. Arvioi asteikolla 0-10, kuinka paljon seuraavat tekijät heikentävät innokkuuttasi sovittaa monitehopiilolinssijä? 0 = ei heikennä, 10 = heikentää merkittävästi
 - a) sovitushjeen noudattaminen ja toimivuus
 - b) oma käyttökokemus

- c) rajallinen sovitus aika
 - d) oikean linssin löytämiseen vaadittava aika
 - e) rajallinen linssivalikoima, esim. tooristen kertakäyttöisten puuttuminen
 - f) oma linssitietous
 - g) oma sovitustaito
 - h) asiakkaan motivointi
 - i) ennakko-odotus asiakkaan haasteista piilolinssien käytössä, esim. silmien kuivuus, hinta, käsittely
 - j) muu, mikä? _____
9. Oletko kokenut, että asiakkaat eivät ole tyytyväisiä näön laatuun piilolinssillä? Vaikuttaako se sovitussuositukseesi?
10. Oletko kokenut, että asiakkaat eivät ole kiinnostuneet monitehopiilolinssistä suosituksestasi huolimatta? Miksi eivät?
11. Mikä lisäisi halukkuuttasi sovittaa monitehopiilolinssijä? Esim. kaipaanko selkeämpiä sovitussuosituksia tai laajempaa linssivalikoimaa?
12. Koetko, että piilolinssisovitus on työlämpi ikäikäiselle? Uskotko, että se voisi vaikuttaa monitehopiilolinssien sovitusmäärään?
13. Koetko, että (moniteho)piilolinssien sovitus ei ole liikkeelle kannattavaa?
14. Minkä itse uskot vaikuttavan monitehopiilolinssien käytön vähyyteen?
15. Mitä ovat syyt, miksi asiakas lopettaa piilolinssien käytön presbyopia-ikässä?
16. Mitä ovat syyt, miksi asiakas lopettaa monitehopiilolinssien käytön?