

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU
Tekstiili- ja vaateustekniikan koulutusohjelma
Mari Männistö

Opinnäytetyö

Tekstiili-insinöörin osaamistarpeet kaupan alan palveluksessa

Työn ohjaaja
Työn tilaaja
Tampere 6/2010

Mika Boedeker
TAMK Tekstiili- ja vaateustekniikan koulutusohjelma

Tekijä	Mari Männistö
Työn nimi	Tekstiili-insinöörin osaamistarpeet kaupan alan palveluksessa
Sivumäärä	34 sivua + 1 liitesivu
Työn valmistumis- kuukausi ja vuosi	Kesäkuu 2010
Työn ohjaaja	Mika Boedeker
Työn tilaaja	TAMK Tekstiili- ja vaateustekniikan koulutusohjelma

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyöni taustalla oli Tampereen ammattikorkeakoulun tekstiili- ja vaateustekniikan koulutusohjelman tarve tietää, millä edellytyksillä tekstiili-insinöörit voisivat sijoittua paremmin kaupan alan palvelukseen. Vaikka tekstiilituotanto on Suomessa vähenemään päin, tänne tuodaan ja täällä myydään paljon tekstiiliä. Opinnäytetyöni tarkoituksena oli tutkia, minkälaista osaamista tekstiili-insinööri tarvitsee kaupan alalla toimiakseen.

Tutkimuskohteena oli kuusi yritystä, joissa kävin haastattelemassa heidän ostajiaan. Menetelmänä käytin teemahaastattelua, jotka kävin tekemässä paikan päällä haastatteluvien luona.

Tuloksista voi päätellä, että yleistietojen ja -taitojen hallitseminen on tärkeää. Varsinkin ympäristöosaamista arvostettiin paljon ja sen katsottiin tulevaisuudessa olevan vielä merkittävämpi. Tekstiilitietojen ja -taitojen hallitseminen oli enemmänkin yrityskohdasta. Liiketaloudelliset tiedot ja -taidot nousivat todella tärkeään osaan. On välttämätöntä, että perustaidot liiketaloudelliselta puolelta hallittaisiin. Ilman niitä ei kaupan puolella oikein voi tehdä töitä.

Tekstiili-insinöörin koulutukseen pitäisi sisällyttää enemmän liiketaloudellista koulutusta, jotta heille saataisiin perusnäkemys kaupalliselta alalta. Tekstiili-insinöörin koulutuksessa ympäristö on yksi suuntautumisvaihtoehto. Tämän suuntautumisvaihtoehdon hyödyn ja tärkeyden voisi markkinoida opiskelijoille paremmin.

Writer	Mari Männistö
Thesis	Textile Engineer's Competence Needs in Retailing
Pages	34 pages + 1 appendix
Month and Year of Completion	June 2010
Thesis Supervisor	Mika Boedeker
Co-operating Company	TAMK Textile and Clothing Engineering

ABSTRACT

The idea of the thesis came from the textile- and clothing engineering programme of Tampere polytechnic. They needed to know how textile engineers could be better placed in the field of trade. Eventhough textile production in Finland is decreasing there is still a lot of importation and sale of textile. The purpose of the thesis was to study what kind of knowhow does a textile engineer need to be able to work in the field of trade.

There were six companies as research subjects and I went to intreview their buyers. The method of research was focus interviews that were done face to face with the interviewees.

It can be concluded from the results that it is important to manage basic skills. Especially environement knowledge was highly appreciated and was considered to be even more important in the future. Managing textile skills is more company specific. Business skills were really important. It is necessary to manage basic business skills because without them it is not possible to work in the field of trade.

The education of textile engineer should include more business education so that the engineers would get a basic view of business. Environment is one of the orientation options for textile engineer. The benefit and importance of this orientation option could be marketed better to students.

Keywords textiletrade, education, competence, focused interview

Sisällysluettelo

1	JOHDANTO	6
2	OSAAMISTARPEET.....	7
2.1	YLEISET OSAAMISTARPEET	7
2.2	TEKSTIILIN OSAAMISTARPEET	7
2.3	LIIKETALouden OSAAMISTARPEET	7
3	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	8
3.1	TUTKIMUKSEN KYSYMYKSET	8
3.2	LAADULLINEN TUTKIMUS	9
3.3	TEEMAHAASTATTELU	9
	3.3.1 Haastateltavien valinnat	11
	3.3.2 Haastattelurunko	11
	3.3.3 Käytännön toteutus.....	12
3.4	LITTEROINTI	13
3.5	AINEISTON ANALYYSI.....	14
4	TUTKIMUSTULOKSET	16
4.1	YLEISTIEDOT JA -TAIDOT	16
	4.1.1 Kielitaito.....	16
	4.1.2 Tietokoneen käyttö.....	16
	4.1.3 Matemaattiset taidot.....	17
	4.1.4 Ympäristöasiat.....	17
	4.1.5 Yhteistyötaidot	18
	4.1.6 Esiintymistaito	18
	4.1.7 Oppimiskyky ja -valmiudet	18
	4.1.8 Tärkeimmät yleistiedot tai -taidot	19
	4.1.9 Yhteenveto	19
4.2	TEKSTIILITIEDOT JA -TAIDOT	20
	4.2.1 Materiaalituntemus	20
	4.2.2 Laatutietous ja -kriteerit.....	21
	4.2.3 Trendit	21
	4.2.4 Kudonta- ja neulontatekniikka	22
	4.2.5 Vaatteen valmistus.....	22
	4.2.6 Värjäys ja viimeistys.....	23
	4.2.7 Tekstiilien huolto	23
	4.2.8 Tärkeimmät tekstiilitiedot ja -taidot.....	23
	4.2.9 Yhteenveto	25
4.3	LIIKETALoustiedot JA -TAIDOT	26
	4.3.1 Ostotoiminta	26
	4.3.2 Myyntityö.....	26
	4.3.3 Markkinointi ja viestintä	27
	4.3.4 Liike-elämän neuvottelutaidot.....	27
	4.3.5 Logistiikka	28
	4.3.6 Juridiikka.....	28
	4.3.7 Tärkeimmät liiketaloustiedot ja -taidot.....	28
	4.3.8 Yhteenveto	30

5 YHTEENVETO	31
5.1 TEKSTIILI- VAI LIIKETALOUSOSAAMINEN TÄRKEÄMPI?	32
5.2 TULEVAISUUDENNÄKYMÄ	32
LÄHTEET	33
LIITE: Teemaluettelo	35

1 Johdanto

Tekstiili-insinööriksi opiskelevat saavat kattavan koulutuksen tuotanto-, suunnittelu- ja kehitystehtäviin. Alalta valmistuvat insinöörit työskentelevät tuotekehitystehtävissä, asiakaspalvelussa ja markkinoinnissa, asiantuntijatehtävissä eri alojen teollisuus-, tuotanto- ja tuotekehitystehtävissä, markkinoinnissa, oman alansa asiantuntijatehtävissä sekä myös yrittäjinä. (Opetussuunnitelma 2009 – 2010b.)

Tekstiili- ja vaatetusteollisuuden henkilöstön lukumäärä on ollut laskussa jo useita vuosia, mutta tänne tuodaan ja täällä myydään paljon tekstiiliä. (Tilastotietoa tekstiili- ja vaatetusteollisuudesta 2008, 22.) Opinnäytetyöni taustalla oli Tampereen ammattikorkeakoulun tekstiili- ja vaatetustekniikan koulutusohjelman tarve tietää, millä edellytyksillä tekstiili-insinöörit voisivat sijoittua paremmin kaupan alan palvelukseen. Opinnäytetyöni tarkoituksena oli tutkia, minkälaista osaamista tekstiili-insinööri tarvitsee kaupan alalla toimiakseen, minkälaisia opintoja vielä tarvittaisiin, jotta sijoittuminen kaupan työtehtäviin lisääntyisi.

Työ tehtiin laadullisena tutkimuksena teemahaastattelemalla yrityksissä niiden ostajia. Haastattelut tehtiin henkilökohtaisesti yrityksissä, joita oli kuusi. Toimeksiantaja valitsi haastateltavat yritykset.

2 Osaamistarpeet

Tässä luvussa on esitelty osaamistarpeita, joiden pohjalta teemaluettelo tehtiin.

2.1 Yleiset osaamistarpeet

Muuttuvassa työelämässä globalisaatio edellyttää kielitaitoa ja kulttuuriosaamista valmiuksina. Tieto-, viestintä ja automaatiotekniikan kehitys edellyttää tietokoneen ja –verkkojen käyttötaitoja. Verkostoituminen, tiimityö ja projektit muuttuvassa työelämässä edellyttää yhteistyö-, kommunikaatio- ja esiintymistaitojen osaamista. Jatkuva muutos edellyttää oppimisen taidon osaamista. (Ruohotie 2004.) Opiskelijan tulisi osata ympäristövaikutukset ja ympäristölainsäädännön. (Opetussuunnitelma 2009 – 2010.b)

2.2 Tekstiilin osaamistarpeet

Tekstiilitekniikan tämän hetkessä koulutusohjelman kurssitarjonnassa on neule-, kutoma- ja vaateustekniikka. Kuitumateriaalitekniikka, laadun ja toimintojen hallinta löytyvät myös kurssitarjonnasta. (Opetussuunnitelma 2009 – 2010b.) Aikaisemmin kurssitarjontaan kuului tekstiilien huolto, värjäys ja viimeistys. (Opinto-opas 2004 – 2005, 502 - 503.) Tekstiili- ja vaateusalan työntekijän osaamistarpeita ovat perustietämys tekstiili- ja vaateusalan tuotteen elinkaaresta ja valmistuksesta ja materiaalituntemus sekä laatuajattelu. (Aksentjev, Maanpää, Pakarinen & Piepponen 2007, 34.)

2.3 Liiketalouden osaamistarpeet

Tekstiili- ja vaateusalan työntekijän osaamistarpeisiin kuuluu markkinointi, logistiikka, yritys- ja taloustieto. (Aksentjev ym. 2007, 34.) Ostotoiminta, projektinhallinta, talousohjaus ja –prosessit, markkinoinnin suunnitteleminen ja johtaminen kuuluvat liiketalouden koulutusohjelmaan tällä hetkellä. (Opetussuunnitelma 2009 – 2010a.)

3 Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena, tarkemmin teemahaastattelulla. Luin haastattelun teoriaa kirjoista ja kävin henkilökohtaisesti paikan päällä haastattelemassa kuutta henkilöä. Aika ja budjetti oli rajallisia eikä haastateltavia sen vuoksi ollut enempää.

3.1 Tutkimuksen kysymykset

Haastattelurunkoa tehtäessä ei tehdä kysymysluetteloa vaan teema-alueuettelo. Ne ovat alueita, joihin sitten haastattelukysymykset sijoittuvat. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 66.)

Tutkimuksen kysymysrunko tehtiin kolmeen pääkategoriaan jaoteltuna: yleis-, tekstiili- ja liiketaloustietoon. Kysymysrunko on liitteenä 1. Kysymyksiä muotoiltaessa käytettiin apuna eri opinnäytetöitä, Pekka Ruohotien Ammattikorkeakoulun kompetenssi-profiilia, liiketalouden ja tekstiilitekniikan opetussuunnitelmia. Tämän jälkeen kysymykset käytiin läpi opettajien Juha Heinolan ja Anja Änkön kanssa. He toivat omat näkemyksensä kysymyksiin ja halusivat tutkimukseen myös uusia kysymyksiä. Osaa kysymyksistä myös hieman muokattiin sopivammaksi. Liiketaloudellisiin kysymyksiin sain apua ja ohjeita ohjaajalta Mika Boedekerilta.

Kysymyksiä ei tietenkään sanatarkasti haastatteluissa kysytty, koska haastattelut tehtiin henkilökohtaisesti paikan päällä yrityksissä, pystyttiin niitä muokkaamaan vielä haastattelun edetessä ja haastateltavan mukaan.

3.2 Laadullinen tutkimus

Laadullinen tutkimus vastaa kysymyksiin miksi, miten ja millainen. Se on mahdollisesti suppea, harkinnanvaraisesti koottu näyte. Laadullinen tutkimus on ilmiön ymmärtämistä ns. pehmeän tiedon pohjalta. (Heikkilä 2004, 17.)

Kuitenkin laadullinen tutkimus voi olla myös harhaanjohtava ja antaa kuvan paremmasta, pehmeämmästä tutkimuksesta kovaan ja pinnalliseen määrälliseen tutkimukseen verrattuna. Töttö¹ sanoo asian ytimekkäästi, että kaikki tutkimus on vain pinnan raapaisemista, koskaan tutkimuksella ei voida saavuttaa ilmiötä kokonaisuudessaan ja kaikessa syvällisyydessä. (Puusniekka & Saaranen-Kauppinen 2006.)

Laadullinen tutkimus ei ole puhtaasti aineistolähtöistä, eikä määrällinen tutkimus teorialähtöistä. Aineisto- ja teorialähtöisyyttä ei tulisi pitää toistensa vastakohtina, eikä laadullista ja määrällistä tutkimusotetta tulisi nähdä kilpailevina ja toisiaan pois sulkevinä. Molempia tutkimusotteita tarvitaan ja ehkä jopa samassa tutkimuksessa. Tutkimus ei voikaan olla täysin yksisuuntaista, pelkästään teoriasta tai aineistosta lähtevää. (Puusniekka & Saaranen-Kauppinen 2006.)

Laadullinen tutkimus eroaa määrällisestä tutkimuksesta aineiston keruun osalta sekä sen analysoinnin osalta. Molemmissa tutkimuksissa on omat rajoitteensa. Laadullisessa tutkimuksessa keskeisenä haasteena on se, että tutkimusaineistoa kerätään vain harvoilta tutkittavilta eikä siten välttämättä edusta koko tutkimuksen kohderyhmää. Joten siitä tehtävien johtopäätösten yleistäminen koko kohderyhmää koskeviksi sisältää omat riskinsä. (Heinonen, Mäntyneva & Wrangle 2006, 69 – 70.)

3.3 Teemahaastattelu

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu. Usein puhutaan lomakehaastattelun ja strukturoimattoman haastattelun välimuodosta, puolistrukturoidusta tai puolistandardoidusta haastattelusta. Puolistandardoidussa haastattelussa kysymysten muo-

¹ Töttö, Pertti 2004: Syvällistä ja pinnallista. Teoria, empiria ja kausalisuus sosiaalitutkimuksessa. Tampere: Vastapaino.

to on kaikille haastateltaville sama, mutta haastattelija voi halutessaan muuttaa kysymysten järjestystä. Puolistrukturoiduissa haastatteluissa sen sijaan kysymykset ovat kaikille haastateltaville samat, mutta haastateltavat voivat vastata kysymyksiin omin sanoin. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 47-48.)

Teemahaastattelun nimi tulee siitä, että haastattelu kohdennetaan tiettyihin teemoihin joista sitten keskustellaan. Muissa kielissä ei esiinny teemahaastattelu-termiä, mutta samantyyppisiä haastatteluja tehdään muuallakin. Teemahaastattelu voi olla joko kvalitatiivinen tai kvantitatiivinen. Sitä ei myöskään ole sidottu haastattelukertojen määrään tai siihen, kuinka perinpohjaisesti asiaa käsitellään. Nimi kuitenkin kertoo sen oleellisimman eli haastattelu etenee tiettyjen keskeisten teemojen varassa. Teemahaastattelu tuo haastateltavien äänen kuuluviin. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 47 – 48.)

Teemahaastattelu etenee teemoittain, eikä kaikkien haastateltavien osalta teemojen puhumisjärjestely ole sama vaan se saattaa muuttua. Tosin kaikki ennalta määritetyt teemat pyritään käymään jokaisen haastateltavan kanssa läpi, toisten kanssa laajemmin kuin toisten. (Puusniekka & Saaranen-Kauppinen 2006.)

Haastattelijalla tulisi olla mahdollisimman lyhyet muistiinpanot käsiteltävistä teemoista, jotka voivat sisältää apukysymyksiä tai avainsanoja. Haastattelun ei tulisi olla pikkutarkkojen kysymysten lukua suoraan paperilta, vaan pitäisi keskittyä keskusteluun. (Puusniekka & Saaranen-Kauppinen 2006.)

Tärkeää laadullisen tutkimuksen haastatteluissa on saada mahdollisimman paljon tietoa halutusta asiasta. Etua on myös siitä, että haastatteluihin voidaan valita henkilöitä, joilla on tietoa aiheesta tai kokemusta tutkittavasta ilmiöstä. Heikkoutta haastatteluiden tekemisessä kyselyihin verrattuna on, että se on kallis ja aikaa vievä aineistonkeruumuoto. (Heinonen ym. 2008, 75 – 76.)

3.3.1 Haastateltavien valinnat

Haastateltavien määrä riippuu tutkimuksen tarkoituksesta, joten silloin haastatellaan-kin niin monta kuin on tarpeellista, jotta saadaan tarvittu tieto. Pitää tarkkaan harkita, kuinka monta henkilöä tai ryhmää pitää haastatella. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 58.)

Laadullisessa tutkimuksessa haastateltavien lukumäärä pyrkii yleensä olemaan joko liian suppea tai sitten liian suuri. Jos haastateltavien joukko on liian suppea, ei voi tehdä tilastollisia yleistyksiä eikä testata ryhmien välisiä eroja. Jos se on taas liian suuri, siitä ei voi tehdä syvällisiä tulkintoja. Laadullisessa tutkimuksessa yleensä tänä päivänä haastateltavien määrä on 15. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 58.)

Haastateltavien valinnan tekivät opettajat, jotka tämän opinnäytetyön aiheenikin minulle ehdottivat. Heidän listassaan oli noin kaksikymmentä erilaista yritystä. Listassa oli muun muassa keskusliikkeitä, huonekaluliikkeitä ja kangaskauppoja. Tarkoitus nimenomaan oli, että näissä yrityksissä käytäisiin nimenomaan haastattelemassa yritysten ostajia.

3.3.2 Haastattelurunko

Haastattelurunkoa tehtäessä ei laadita pikkutarkkaa kysymysluetteloja vaan teema-alueuuttelo. Teema-alueuuttelot ovat yksityiskohtaisempia kuin ongelmat, pelkistet-tyjä ja iskusanamaisia luetteloita. Haastattelukysymykset kohdistuvat juuri niille alu-eille. Ne toimivat haastattelutilanteessa haastattelijalle muistilistana, joihin haastatte-lija voi tukeutua haastattelun edetessä. Ne toimivat myös haastattelua ohjaavana kiin-topisteenä. Haastattelua tehtäessä niitä tarkennetaan kysymyksillä. Kuten teemahaas-tattelun luonteeseen kuuluu, myös haastateltava toimii tarkentajana. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 66.)

3.3.3 Käytännön toteutus

Ennen kuin päästään tekemään haastatteluita, on tehtävä käytännön ratkaisuja. Pitää päättää haastattelun ajankohta, paikka, likimääräinen kesto ja haastattelun välineistö. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 73.)

Haastateltaville voidaan ennakkoon lähettää teemahaastattelurunko etukäteen tutustuttavaksi. Voidaan myös kysyä lupa haastateltavalta haastattelun nauhoittamisesta. Mahdollisuuksien mukaan haastattelutilanne pyritään järjestämään mahdollisimman luonnolliseksi ja häiriöttömäksi, jotta haastateltavat voisivat mahdollisimman avoimesti ilmaista omia mielipiteitään. (Heinonen ym. 2008, 76.)

Ensimmäiseksi yritettiin selvittää kaikkien yritysten ostajien yhteystiedot joko puhelimitse tai sähköpostilla. Ne kun saatiin, joko soitettiin tai laitettiin sähköpostia ostajille. Vaikka voisi kuvitella, että sähköpostin välityksellä olisi helpompi kieltäytyä, ei yhteydenoton muodolla ollut merkitystä suostuiko vai kieltäytyikö haastateltava haastattelusta. Muutama paikkaan soitettaessa haastattelusta alustavasti sovittiin puhelimesta ja tarkempia tietoja oli tarkoitus sitten sopia sähköpostin välityksellä. Sitten ei enää sähköpostiin saatu mitään vastausta tai haastattelusta lopulta kieltäytyttiin. Toki sähköpostilla laitettuihin haastattelupyyntöihin vastattiin kieltävästi. Haastatteluita sovittaessa kerrottiin arvioitu aika jonka haastattelu kestäisi. Lisäksi kerrottiin, että se tehtäisiin paikan päällä.

Sovittiin kuusi haastattelua (taulukko 1). Kuusi oli silti sopiva määrä, kun ajatellaan sen tuomaa työmäärää ja myös kustannuksia. Jouduin matkustamaan pitkiä matkoja ja useaan kertaan, koska samoille päiville en saanut sovittua useampaa haastattelua kerralla.

Taulukko 1: Haastateltavien tiedot

Yritys	Vastaajan työtehtävä	Vastaajan koulutus	Kesto (min)
Muotikaupan liitto	Toimitusjohtaja		57
Suomen Lähikauppa	Valikoimapäällikkö	Yo-merkonomi	53
Valliila Interior	Tukkulinjan päällikkö	Tekstiilisuunnittelija, sisustussuunnittelija, rakennuspiirtäjä ja somistaja	57
Isku Oy	Ostaja	Yo-merkonomi	38
Marimekko	Tuotantopäällikkö	Vaatetusartesaani, ulkomaankaupan erikoisammattitutkinto ja kaupan esimies erikoistutkinto	58
Orient Occident	Markkinointipäällikkö	Kauppaopisto, yo ja MKT	44

Haastattelun tallentamisessa käytettiin apuna nauhuria, jonka kaikki haastateltavat sallivat käytettävän. Ihannelahana haastatteluun olisi tietysti ollut hiljainen ja rauhallinen paikka, mutta koska menttiin haastateltavien luokse, ei sitä voinut itse valita. Koska nauhurista ei haluttu mainittavan mitään etukäteen, oli vain sopeuduttava tilanteeseen jos haastattelupaikka oli hälyinen. Kaikki haastattelut saatiin silti hyvin purettua.

3.4 Litterointi

Aineiston purkamisessa tutkijalla on periaatteessa kaksi tapaa, aineisto kirjoitetaan tekstiksi tai sitten päätelmiä tai teemojen koodaamista tehdään suoraan tallennetusta aineistosta. Aineiston puhtaaksikirjoitus eli litterointi taitaa kuitenkin olla tavallisempaa kuin tehdä päätelmiä suoraan tallennetusta aineistosta. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 138.)

Kun aineistoa litteroidaan, sen tarkkuudesta ei ole yleispätevää ohjetta. Se riippuu hyvinkin paljon tutkimustehtävästä ja tutkimusotteesta, kuinka tarkkaan litterointi tehdään. Purkamista tehtäessä olisi hyvä, jos käytössä olisi erityinen purkulaite, jolla voi säädellä kirjoittamisnopeutta. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 139.)

Aineiston purkaminen sanasta sanaan on työlästä ja hidasta. Useimpien mielestä litterointi onkin aikaa vievin osuus haastattelututkijan työssä. Jos kielenkäyttö ja/tai vuorovaikutus ovat analyysin teossa keskeisessä asemassa, tulee vielä tarkemmin määrittellä, minkälaista kielellistä analyysia ollaan tekemässä. Yhden tunnin haastattelun purkamiseen saattaa kulua 4 - 6 tuntia. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 140.)

Ellei kielenkäyttö tai vuorovaikutus ole keskeisessä asemassa analyysin teossa, litterointia ei tarvitse tehdä erikoismerkkejä käyttäen. Silloin kaikista tärkeintä on, että saa kaikki lauseet ja virkkeet kirjoitettua ylös. Saattaa myös olla, että haastattelusta poimitaan vain keskeiset aiheet, jolloin tutkittavasta aiheesta litteroidaan vain keskeisimmät asiat. (Puusniekka & Saaranen-Kauppinen 2006.)

Aineisto purettiin nauhalta sanasta sanaan. Nauhurissa oli hidastustoiminto, joka huomattavasti helpotti litterointia. Litteroinnin tekeminen oli hidasta. Hieman litterointia nopeutti se, että se tehtiin pian haastatteluiden tekemisen jälkeen, jolloin haastattelu oli vielä tuoreessa muistissa.

3.5 Aineiston analyysi

Aineiston analyysissä edetään kokonaisuudesta osiin, aineiston luokitteluun ja luokkien yhdistelyyn. Synteesissä edetään takaisin kokonaisuuteen, tulkintaan ja ilmiön teoreettiseen uudelleen hahmottamiseen. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 144.)

Sisällönanalyysi on perusanalyysimenetelmä, jota voidaan käyttää kaikissa laadullisen tutkimuksen perinteissä. Sitä voidaan pitää paitsi yksittäisenä metodina myös väljänä teoreettisena kehyksenä, jota voidaan liittää erilaisiin analyysikokonaisuuksiin. Laadullisen tutkimuksen analyysimenetelmien voidaan sanoa perustuvan tavalla tai toisella sisällönanalyysiin, jos sisällönanalyysillä tarkoitetaan kirjoitettujen, kuuluttujen tai nähtyjen sisältöjen analyysia väljänä teoreettisena kehyksenä. Tästä näkökulmasta sitä ei voida pitää pelkästään laadullisen tutkimuksen analyysimenetelmänä. (Sarajärvi & Tuomi 2009, 91.)

Laadullisissa tutkimuksissa on monenlaisia kuvauksia analyysiin toteuttamiseksi. Analyysimenetelmiä löytyy metodioppaista mitä moninaisempia. (Sarajärvi & Tuomi 2009, 91.) Seuraavassa luettelossa on esitetty runko laadullisen tutkimuksen analyysin etenemisen kuvaamiseksi.

1. Päätä, mikä tässä aineistossa kiinnostaa ja tee VAHVA PÄÄTÖS!
- 2a. Käy läpi aineisto, erota ja merkitse ne asiat, jotka sisältyvät kiinnostukseesi.
- 2b. Kaikki muu jää pois tästä tutkimuksesta!
- 2c. Kerää merkityt asiat yhteen ja erilleen muusta aineistosta.
3. Luokittele, teemoita tai tyyppitele aineisto (tms.).
4. Kirjoita yhteenveto. (Sarajärvi & Tuomi 2009, 92.)

Tässä yleisessä kuvauksessa paljastuu suurimmat pullonkaulat mitä laadullisen tutkimuksen tekemisessä voidaan havaita. Laadullisen tutkimuksen aineistosta saattaa löytyä kiinnostavia asioita, joita ei ehkä etukäteen ole tullut ajatelleeksi. Uudet kiinnostavat asiat voivat saada aloittelevan tutkijan hämilleen, koska näitä asioista olisi kiinnostava tutkia ja raportoida omassa työssään, mutta kaikkia maailman asioita ei voi samassa tutkimuksessa tutkia. Senpä vuoksi onkin tarkkaan valittava rajattu, kapea ilmiö, josta sitten kylläkin kerrotaan kaikki irti saatavat asiat. Muut mielenkiintoiset tutkimuksesta esiin tulevat asiat pitää siirtää seuraavaan tutkimukseen. (Sarajärvi & Tuomi 2009, 92.)

Metodikirjallisuudessa käytetään kohdasta kaksi nimitystä aineiston litterointi tai koodaaminen. Itse kukin päättää miten parhaiten koodaaminen onnistuu. (Sarajärvi & Tuomi 2009, 92.)

Kolmas kohta usein ymmärretään varsinaiseksi analyysiksi. Tosin tämä kohta ei ole mahdollista ilman kahden ensimmäisen toteutumista, eikä se myöskään ole mielekäs ilman raportoitua yhteenvetoa. Yksinkertaisempaan aineiston järjestämisen muotona pidetään luokittelua. Teemoittelu saattaa olla hyvinkin paljon luokituksen kaltaista, mutta painotus on siinä mitä kustakin teemasta on sanottu. Kyseessä on laadullisen aineiston pilkkomisesta ja ryhmittelystä erilaisten aihepiirien mukaan, näin pystytään vertailemaan tiettyjen teemojen esiintymistä aineistossa. (Sarajärvi & Tuomi 2009, 93.)

Aineisto käytiin lävitse ja sieltä poimittiin kaikki asiat jotka kiinnostivat. Teemahaastattelun ollessa kyseessä, teemoittelu havaittiin helpoimmaksi, koska haastattelun teemat muodostivat jäsenyyksen aineistoon. Tämän jälkeen kirjoitettiin yhteenveto aineistosta.

4 Tutkimustulokset

Tässä luvussa on purettu haastattelut tekstiksi ja esitetty mitä mieltä haastateltavat ovat olleet asioista. Taulukoissa on haastatteluista poimittuja asioita esitetty loogisemmassa muodossa. Ensimmäisessä sarakkeessa taulukossa on, että mistä taidosta on kyse. Toisessa sarakkeessa on taidon alalaji, jos sellainen löytyy. Kolmannessa sarakkeessa on poimittu tietoja mitä erityistä taidosta on löydetty. Neljännessä sarakkeessa on poimittu tiedot miksi taitoa tarvitaan.

4.1 Yleistiedot ja -taidot

4.1.1 Kielitaito

Englannin kieli nousi tärkeimmäksi kieleksi haastatteluissa (taulukko 2). Suullisen ja kirjallisen taidon välille ei useimmiten osattu tehdä eroa. Suullisen taidon tärkeämmäksi nostaneet joutuvat ehkä työssään keskustelemaan paljon työssään. Kirjallisen taidon taas tärkeämmäksi nostaneet joutuvat vierasta kieltä käyttäessään toimimaan paljon sähköpostin välityksellä tai sitten tarjousten ym. teossa. Tietenkin kaikkien kielten osaaminen on eduksi.

Taulukko 2: Kielitaidon osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Kielitaito	Englanti	Suullinen taito	Keskusteleminen
		Kirjallinen taito	Sähköposti
			Tarjousten yms. Tekeminen
	Muut kielet		

4.1.2 Tietokoneen käyttö

Tietokoneen käytössä esiin nousivat perusohjelmat (Office-ohjelmat) (taulukko 3). Jotain omia yrityksen sisäisiä ohjelmia oli, mutta ne varmasti opitaan työn ohella. Tietokoneen käytön osaaminen nousi kyllä kaikissa haastatteluissa osattaviin asioihin

ehkäpä sitä jo tänä päivänä pidetään itsestään selvyytenä. Rohkeutta tietokoneen käytössä ja monipuolista osaamista pidettiin myös tärkeänä.

Taulukko 3: Tietokoneen käytön osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
	Perusohjelmat	Rohkeus käyttää	Itsestäänselvyys
Tietokoneen käyttö	(Office)		
	Yrityksen sisäiset ohjelmat	Monipuolisuus	Oppii työn ohella

4.1.3 Matemaattiset taidot

Perusmatematiikan osaaminen oli kaikille haastateltaville ehkä tärkeintä (taulukko 4). Kaupallista ajattelua korosti myös moni haastateltava. Kun toimitaan kaupallisella alalla, olisi tärkeää ajatella kaupallisesti. On hyvä myös ymmärtää, mistä tuotteen hinta muodostuu.

Taulukko 4: Matemaattisten taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
	Perusmatematiikka	Päässä lasku	
Matematiikka	Kaupallinen ajattelu	Hahmotuskyky	Ilman ei voi toimia
	Tuotteen hinnan muodostuminen	Logistiikka	kaupallisella alalla
	Kustannus- ja kannattavuus laskenta		

4.1.4 Ympäristöasiat

Jokainen haastateltava piti ympäristöasioita tärkeänä (taulukko 5). Se nähtiin myös tulevaisuudessa erittäin tärkeänä ja esiin nousevana asiana. Ympäristötietoisuutta pidettiin myös selkeänä kilpailuvalttina. Hyvänä lisänä pidettiin myös tietoisuuden lisäämistä näissä asioissa.

Taulukko 5: Ympäristöasioiden osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Ympäristöosaaminen	Ympäristömerkit		Osattava
	Ympäristötietoisuus	Tulevaisuutta	Kilpailuvaltti

4.1.5 Yhteistyötaidot

Yhteistyö- ja tiimityöskentelytaitoja pidettiin myös tärkeänä (taulukko 6). Avoimuus ja viestiminen ulospäin nousi myös esiin. Keskustellaan ristiriidoista avoimesti. Halutaan oikeaa lopputulosta, eikä sitä että ollaan oikeassa. Eri asia miten tiimityöskentelytaitoja mitataan uudesta ihmisestä.

Taulukko 6: Yhteistyötaitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Yhteistyötaidot		Yksin vaikea toimia	Paljon projekteja
Tiimityöskentelytaidot	Projekteja	Tehdään tiimeissä	Avokonttoreita
		Pitää tulla toimeen toisten kanssa	Avoimet kalenterit Tämänhetkinen yrityskulttuuri

4.1.6 Esiintymistaito

Jotkut pitivät esiintymistaitoa erittäin tärkeänä, jopa melkein ratkaisevassa osassa, kun ollaan palkkaamassa jotakuta (taulukko 7). Mitä enemmän ollaan asiakkaiden kanssa tekemisissä, niin sitä tärkeämpänä esiintymistaitoa pidettiin. Esiintyessään työntekijä edustaa myös yritystä ja sen tietenkin jokainen haluaa tehdä hyvin.

Taulukko 7: Esiintymistaidon osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Esiintymistaito	Superesiintyjä	Asiakkaiden kanssa työskentely	Menestyksen tae Antaa yrityksestä hyvän kuvan

4.1.7 Oppimiskyky ja -valmiudet

Oppimiskykyä pidettiin tärkeänä, koska maailma muuttuu koko ajan (taulukko 8). Alalla on jatkuvaa oppimista ja asioiden selvittämistä. Kykyä omaksua uutta ja nopeasti pidettiin tärkeänä.

Taulukko 8: Oppimiskyvyn ja -valmiuden osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Oppimiskyky		Omaksua uutta tietoa nopeasti	Maailma muuttuu koko ajan
		Asioiden selvittämistä	Tulee uusia
		Miten mitataan uudesta työntekijästä	määräyksiä

4.1.8 Tärkeimmät yleistiedot tai -taidot

Ostajana toimiessa tärkeimpänä asiana nousi esiin neuvottelutaidot (taulukko 9).

Edullisten hintojen saaminen oli myös tärkeää. Pitää olla tietoisuus siitä mitä vaate-
tusalalla tapahtuu, mitä kilpailijat tekevät. Jollei seuraa aikaansa, jää hyvin nopeasti
jälkeen kilpailijoista. Perusyleistietoa ja yhteiskunnallisten asioiden hallitsemista pi-
dettiin tärkeänä. Mitä paremmin hallitsee kokonaisprojektin, sitä paremmin ymmär-
tää niitä yksityiskohtia. Kykyä ymmärtää asiakkaan ja tuotantolaitoksen projekteja ja
taitoa yhdistää näitä asioita yhteen. Vain syttyvä ihminen voi sytyttää muita. Tarvi-
taan sydämen paloa siihen alaan. Pitää olla hyvin innostuva kaikesta, eli oppia sitä
kaikkea uutta. Ei voi olla passiivinen miltään kohdilta.

Taulukko 9: Tärkeimpien yleistietojen ja -taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Neuvottelutaidot			Edulliset hinnat
			Toimitusajat, joilla pystyy toimimaan
Vaatetusalan tapahtumat		Mitä kilpailija tekee	Tippuu muuten
		Avoimuus	kärkyiltä
Yleistiedot ja -taidot	Kokonaisprojektien hallitseminen	Kiinnostus	Yksityiskohtien hallinta
		Innostumiskyky	parempaa

4.1.9 Yhteenveto

Kielitaito, tietokoneen käyttö, kaupallisen ajattelun, yhteistyötaidot, oppimiskyvyn ja neuvottelutaidon osaamista kaikki haastateltavat pitivät tärkeänä. Ympäristöosaami-
sen ja -tietoisuuden lisäämisen haastateltavat näkivät nousevan tulevaisuudessa vie-
läkin tärkeämmäksi kuin se tänä päivänä jo on. Esiintymistaidon hallitseminen oli
paljolti kiinni siitä, millaisesta työtehtävästä on kyse.

Taulukko 10: Yleistietojen ja taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Kielitaito	Englanti	Suullinen taito	Keskusteleminen
		Kirjallinen taito	Sähköposti
			Tarjousten yms. Tekeminen
	Muut kielet		
Tietokoneen käyttö	Perusohjelmat (Office)	Rohkeus käyttää	Itsestäänselvyys
	Yrityksen sisäiset ohjelmat	Monipuolisuus	Oppii työn ohella
	Perusmatematiikka	Päässä lasku	
Matematiikka	Kaupallinen ajattelu	Hahmotuskyky	Ilman ei voi toimia
	Tuotteen hinnan muodostuminen	Logistiikka	kaupallisella alalla
	Kustannus- ja kannattavuus laskenta		
Ympäristö osaaminen	Ympäristömerkit		Osattava
	Ympäristötietoisuus	Tulevaisuutta	Kilpailuvaltti
Yhteistyötaidot		Yksin vaikea toimia	Paljon projekteja
			Avokonttoreita
Tilimyoşkentelytaidot	Projekteja	Tehdään tilmeissä	Avoimet kalenterit
		Pitää tulla toimeen toisten kanssa	Tämänhetkinen yrityskulttuuri
Esiintymistaito	Superesiintyjä	Asiakkaiden kanssa työskentely	Menestyksen tae
			Antaa yrityksestä hyvän kuvan
Oppimiskyky		Omaksua uutta tietoa nopeasti	Maailma muuttuu koko ajan
		Asioiden selvittämistä	Tulee uusia määräyksiä
		Miten mitataan uudesta työntekijästä	
Neuvottelutaidot			Edulliset hinnat
			Toimitusajat, joilla pystyy toimimaan
Vaatetusalan tapahtumat		Mitä kilpailija tekee	Tippuu muuten kärryiltä
Yleistiedot ja -taidot	Kokonaisprojektien hallitseminen	Avoimuus	Yksityiskohtien hallinta parempaa
		Kiinnostus	
		Innostumiskyky	

4.2 Tekstiilitiedot ja -taidot

4.2.1 Materiaalituntemus

Perusasiat pitää olla hallussa materiaalituntemuksen osalta (taulukko 11). Toimittajan asia on selvittää lait, asetukset ja vaatimukset. Ollaan vastuussa siitä minkälaista informaatiota annetaan ulospäin, niin on tiedettävä ihan kaikki. Työssä oppii tekemään. Pitää tietää, miten materiaalit käyttäytyvät, niin tuotannossa kuin käytännössä. Seurattava alan kehitystä uusien materiaalien osalta, sieltä saattaa löytyä minkälaisia ratkaisuja tahansa. Pitää tietää myös, mikä materiaalissa on huonoa.

Taulukko 11: Materiaalituntemuksen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Materiaalituntemus	Perusasiat	Pitää tietää myös mikä huonoa	Tietää miten materiaalit käyttäytyy
		Uudet materiaalit	Saattaa löytyä
		Seurattava alan kehitystä	minkälaisia ratkaisuja tahansa
		Asiakastiedon tunteminen	
		Työ myös opettaa	

4.2.2 Laatumietous ja -kriteerit

Asiakkaat ovat ne jotka sen tason virittää, millaista laatua he olettavat saavansa, tietyllä hintatasolla (taulukko 12). Pitää pystyä katsomaan oikeaa laatua oikeaan paikkaan. Pitää osata löytää ne asiakkaalle oikeat asiat, se on oikeaa laatumietoisuutta.

Kokonaisuuden tajuaminen. Hienoja tuotteita pystyvät kaikki löytämään, mutta mikä on sille asiakkaalle se oikea. Tärkeää on kokonaisuuksien tajuaminen ja kyky erottaa eri laatumietot.

Taulukko 12: Laatumietous ja -kriteerin osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Laatumietous ja -kriteerit		Kyky erottaa eri laatumietot	Oikeaa laatua oikeaan paikkaan
		Asiakas virittää laatumieton	
		Kokonaisuuksien tajuaminen	

4.2.3 Trendit

Ostajat eivät designtalossa pysty paljoakaan vaikuttamaan, niissä suunnittelijat päättävät trendeistä (taulukko 13). Trendejä löytää seuraamalla lehtiä, internetiä ja käymällä messuilla, näyttelyissä. Tuottajilta tulee trendejä. Parhaiten trenditietoutta löytää elämällä elämää. Seurataan myös, mitä tapahtuu oman alan ulkopuolella, sieltäkin tulee trendejä. Aineistoa on saatavilla vaikka kuinka paljon, mutta pitää osata löytää ne oikeat trendit sieltä.

Taulukko 13: Trenditietouden osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Trendit		Trendejä löytää lehdistä, internetistä, messuilta, näyttelyistä	
	Materiaalia paljon	ja elämällä elämää Pitää löytää ne oikeat asiat	

4.2.4 Kudonta- ja neulontatekniikka

Osan mielestä ehdottomasti pitää tietää miten kankaat on kudottu, osalle sillä ei ollut juurikaan merkitystä (taulukko 14). On ehdottoman hyvä tietää, miten ne on tehty, jotta pystyy sieltä katsomaan niitä asiakasnäkökulmia. Se antaa aikamoista lisäarvoa ostamiselle.

Taulukko 14: Kudonta- ja neulontatekniikan osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Kudonta- ja neulontatekniikka		Ehdottoman hyvä tietää	Pystyy katsomaan asiakasnäkökulmia
		Antaa lisäarvoa ostamiselle	

4.2.5 Vaatteen valmistus

Osalle haastateltavista oli tärkeää tietää miten vaate on valmistettu, osalle ei ollut (taulukko 15). On olennaista tietää, miten vaate on valmistettu ja ymmärtää, minkälaisia prosesseja tehtaassa on. Jos ollaan valmisvaatepuolella, ehdottomasti pitää olla tiedossa miten vaate on valmistettu.

Taulukko 15: Vaatteen valmistuksen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Vaatteen valmistus	Kaavoitus	Täytyy hallita	Pystyy keskustelemaan tuotteesta
	Koko prosessi		Helpottaa kommunikointia

4.2.6 Värjäys ja viimeistys

Värjäyksen tietämisestä kaikille oli tärkeää siltä osin, ettei väriaineet sisällä mitään kiellettyjä aineita (taulukko 16). Jollei näitä tiedä, voi olla yllätyksiä tiedossa. Osalle oli myös tärkeää tietää oliko tuote esim. lanka- tai pakkavärjätty, mitä eroja niillä on, paljonko saadaan samaa värjäyserää ja paljonko värjäyseroissa on heittoja. Nämä täytyy myös osata selvittää asiakkaalle, mistä mikäkin johtuu. Viimeistyksistä pitää tietää mainitut tai näkyvät viimeistykset.

Taulukko 16: Värjäyksen ja viimeistyksen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Värjäys ja viimeistys	Perusasiat	Pitää tietää	Ettei sisällä kiellettyjä väriaineita
	Tekniikka	Lanka- tai pakkavärjätty	Osaat kertoa asiakkaalle värjäyserien heitoista

4.2.7 Tekstiilien huolto

Pitää tietää miten tekstiiliä puhdistetaan, onko tuote mahdollisesti vesipestävä vai kemiallisen pesun vaativa (taulukko 17). Materiaalivalinnat tekstiilihuollon kannalta ovat kaiken a ja o. Tuotteen pitää kestää ja näyttää hyvältä. Pesumerkintöjen pitää olla kunnossa.

Taulukko 17: Tekstiilien huollon osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Tekstiilien huolto	Materiaalivalinnat	Tuotteen pitää kestää ja näyttää hyvältä	Kaiken a ja o
	Pesumerkit	Vesipestävä vai kemiallinen pesu	

4.2.8 Tärkeimmät tekstiilitiedot ja -taidot

Pitää osata valita sellainen tuote, joka on kestävä, helposti puhdistettava ja pitää osata ostaa sellaisen tuotteen joka menee helposti kaupaksi (taulukko 18). Tärkeää on miten pystytään kommunikoimaan, kuinka paljon pystytään ottamaan tietopankista kuhunkin tilanteeseen sopivaa tietoa. On tärkeää auttaa asiakkaita tekemään oikeita va-

lintoja. Pitää ymmärtää laatusikat ja kankaan sopivuus tuotteeseen. Tärkeänä nousi esiin kokonaisuuksien hahmottaminen ja ymmärtäminen.

Taulukko 18: Tärkeimpien tekstiilitietojen ja –taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
		Kokonaisuuksien hahmottaminen ja ymmärtäminen	
Laatukriteerit			Kankaan sopivuus tuotteeseen
Kommunikointitaidot		Tietopankista kuhunkin tilanteeseen sopivaa tietoa	Auttaa asiakkaita tekemään oikeita valintoja

4.2.9 Yhteenveto

Materiaalituntemusta, laatu-tietoutta, värjäysten ja tekstiilien huollon osaamista pidettiin tärkeänä (taulukko 19). Tärkeää oli tuntea asiakas ja oikeiden ratkaisujen löytymistä asiakkaan tarpeisiin pidettiin tärkeänä. Joillekin haastateltaville trenditietouden osaaminen oli tärkeää, osalle taas ei koska he eivät pystyneet vaikuttamaan siihen. Kudonta- ja neulontatekniikan sekä vaateen valmistuksen osaamista osa haastateltavista piti tärkeänä, osalle sillä ei ollut suurtakaan merkitystä.

Taulukko 19: Tekstiilitietojen ja -taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Materiaalituntemus	Perusasiat	Pitää tietää myös mikä huonoa	Tietää miten materiaalit käyttäytyy
	Uudet materiaalit	Seurattava alan kehitystä	Saattaa löytyä minkälaisia ratkaisuja tahansa
		Asiakastiedon tunteminen	
		Työ myös opettaa	
Laatutietous ja -kriteerit		Kyky erottaa eri laatutasot	Oikeaa laatua oikeaan paikkaan
		Asiakas virittää laatutason	
		Kokonaisuuksien tajuaminen	
Trendit		Trendejä löytää lehdistä, internetistä, messuilta, näyttelyistä ja elämällä elämää	
	Materiaalia paljon	Pitää löytää ne oikeat asiat	
Kudonta- ja neulontatekniikka		Ehdottoman hyvä tietää	Pystyy katsomaan asiakasnäkökulmia
		Antaa lisäarvoa ostamiselle	
Vaateen valmistus	Kaavoitus	Täytyy hallita	Pystyy keskustelemaan tuotteesta
	Koko prosessi		Helpottaa kommunikointia
Värjäys ja viimeistys	Perusasiat	Pitää tietää	Ettei sisällä kiellettyjä väriaineita
	Tekniikka	Lanka- tai pakkavärjätty	Osaat kertoa asiakkaalle värjäyserien heitoista
Tekstiilien huolto	Materiaalivalinnat	Tuotteen pitää kestää ja näyttää hyvältä	Kaiken a ja o
	Pesumerkit	Vesipestävä vai kemiallinen pesu	
		Kokonaisuuksien hahmottaminen ja ymmärtäminen	
Laatukriteerit			Kankaan sopivuus tuotteeseen
Kommunikointitaidot		Tietopankista kuhunkin tilanteeseen sopivaa tietoa	Auttaa asiakkaita tekemään oikeita valintoja

4.3 Liiketaloustiedot ja -taidot

4.3.1 Ostotoiminta

Pitää osata ostaa oikeat määrät oikeaan aikaan, mahdollisimman edullisesti (taulukko 20). Ostettavan tavaran pitää olla myös riittävän hyvää. Oikea-aikaisuus ja oikea tavara on tärkeää ostotoiminnassa. Pitää osata valita se oikea tarjous niistä useista samantyyppisistä tarjouksista. Pitää osata neuvottelutaitoja, pitää pystyä hieromaan hintaa ja kilpailuttamaan tarjousta. Uusien kontaktien ja yhteistyökumppaneiden löytäminen on tärkeää ja yhteistyön kehittäminen heidän kanssaan. Aina ei välttämättä osteta halvimman vaihtoehdon tarjoajalta, vaan halutaan osaajia, joiden kanssa tehdään pitkään töitä. Jatkuvuus on erittäin tärkeää.

Taulukko 20: Ostotoiminnan osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Ostotoiminta	Oikeat määrät		
	Oikeaan aikaan		
	Oikeaa tavaraa		
	Neuvottelutaito	Pystyy hieromaan hintaa Kilpailuttamaan tarjousta	
		Uusien kontaktien ja yhteistyökumppaneiden löytäminen	Yhteistyön kehitys Jatkuvuus

4.3.2 Myyntityö

Mitä paremmin tunnet asiakasta, sitä paremmin pystyt miettimään heidän ostokäyttäytymistään (taulukko 21). Osaat löytää sen asiakkaan ja asiakas löytää sinut. Pitää osata valtava määrä asioita, mutta käyttää osaamistaan vain sen verran kuin asiakas haluaa. Myyntityön tärkeä valtti on korvat, koska niillä pitäisi pystyä kuulemaan se mitä asiakas haluaa. Ei se että pystyy kertomaan kaikkea mitä itse tietää.

Taulukko 21: Myyntityön osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Myyntityö		Laatu ja hintasuhde täyttyy	
		Oikea-aikaisuus	
	Asiakkaan tunteminen		Pystyt miettimään heidän ostokäyttäytymistä
	Asiakkaan löytäminen		Käytät osaamista vain sen verran kuin asiakas haluaa

4.3.3 Markkinointi ja viestintä

Osalle haastateltavista markkinoinnin osaaminen oli tärkeää, koska he joutuivat itse toimimaan asian parissa (taulukko 22). Osalle sillä ei ollut oikeastaan merkitystä, koska heillä oli oma osastonsa jossa markkinointi tehdään. He jotka joutuivat tekemään myös markkinointia ja mainontaa, pitivät tietenkin tärkeänä osata perustaitoja esimerkiksi, millä tuotetta markkinoidaan, onko se hinta, määrä vai mikä se on. Tärkeää oli tietää miten tuotteet sijoitellaan, koska huonolla tämäntapaisella toiminnalla voi pilata hyvän tuotteen kokonaan.

Taulukko 22: Markkinoinnin ja viestinnän osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Markkinointi ja viestintä	Perustiedot	Millä tuotetta markkinoidaan	
		Ei tarvi osata	Oma osasto joka hoitaa tämän

4.3.4 Liike-elämän neuvottelutaidot

Haastateltavien mielestä neuvottelutaitoisen työntekijän pitää olla ulospäin suuntautunut, on taitoa neuvotella asioista ja pystyy kyseenalaistamaan jotain asioita (taulukko 23). Pitää olla jossakin suhteessa tinkimätön, miksei periksi antamatonkin. Vaikeaa tai negatiivista palautetta pitää osata antaa rakentavassa mielessä. Keskustelujen johtolankana on se oikea lopputulos eikä se että olet oikeassa.

Taulukko 23: Liike – elämän neuvottelutaitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Liike-elämän neuvottelutaidot		Ulospäinsuuntautunut	Oikea lopputulos
		Pystyt kyseenalaistamaan asioita	ei se että olet oikeassa
		Tinkimätön	
		Osaat antaa vaikeaa tai negatiivista palautetta rakentavasti	

4.3.5 Logistiikka

Logistiikka katsottiin tärkeäksi osata, ainakin perusasiat pitää ymmärtää ja oivaltaa (taulukko 24). Pitää tietää miten tavara kulkee ja ymmärtää mahdolliset heikkoudet.

Taulukko 24: Logistiikan osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Logistiikka	Perusasiat	Tietää miten tavara kulkee	Pitää osata
		Mahdolliset heikkoudet	Kuuluu ostamisen perustietoihin

4.3.6 Juridiikka

Kun asiakaspinnassa toimitaan, kuluttajansuojalaki on ehdottomasti tiedettävä (taulukko 25). Perustiedot pitää olla, miten et esimerkiksi saa markkinoida tuotteita tai miten hinnoilla pitää markkinoida. Kaikki asiat on hyvä sopia sähköpostilla, jotta ne on dokumentoituna.

Taulukko 25: Juridiikan osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Juridiikka	Kuluttajansuojalaki		Toimitaan asiakaspinnassa
	Perustiedot		
		Sähköpostilla hyvä sopia asioista	Dokumentoituna

4.3.7 Tärkeimmät liiketaloustiedot ja -taidot

Ostajana ostoeurojen seuraaminen on tärkeää (taulukko 26). Tärkeää on myös että saat tavaraa edullisesti ja sopivat määrät. Pitää olla tietoisuus siitä mitkä saa tuotteen kulut olla ja siitä, mitä asiakas on siitä valmis maksamaan. Pitää ymmärtää kaupan elementit, ostat edullisesti ja myyt katteella ulos. Kokonaisuuksien hahmottaminen. Kaupallisuus on kaiken a ja o.

Taulukko 26: Tärkeimpien liiketaloustietojen ja –taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
		Ostoeurojen seuraaminen	Saat tavaran edullisesti
			Saat sopivan määrän
		Tietoisuus siitä mitä kulut saa olla	Mitä asiakas on valmis maksamaan
	Ymmärtää kaupan elementit	Ostat edullisesti	Kaupallisuus kaiken a ja o
		Myyt katteella	
		Kokonaisuuksien hahmottaminen	

4.3.8 Yhteenveto

Haastateltavien mielestä pitää osata ainakin kaupalliset perustiedot ja –taidot, ilman ei voi toimia kaupallisella alalla (taulukko 27). Pitää tietää mistä tuotteen hinta muodostuu. Markkinointia ei pidetty niinkään tärkeänä, koska monessa yrityksessä oli tälle oma osastonsa.

Taulukko 27: Liiketaloustietojen ja –taitojen osaamisen rakenne

Mikä taito	Taidon alalajit	Mitä erityistä taidosta	Miksi
Ostotoiminta	Oikeat määrät		
	Oikeaan aikaan		
	Oikeaa tavaraa		
	Neuvottelutaito	Pystyy hieromaan hintaa Kilpailuttamaan tarjousta	
		Uusien kontaktien ja yhteistyökumppaneiden löytäminen	Yhteistyön kehitys Jatkuvuus
Myyntityö		Laatu ja hintasuhde täyttyy	
		Oikea-aikaisuus	
	Asiakkaan tunteminen		Pystyt miettimään heidän ostokäyttäytymistä
	Asiakkaan löytäminen		Käytät osaamista vain sen verran kuin asiakas haluaa
Markkinointi ja viestintä	Perustiedot	Millä tuotetta markkinoidaan	
		Ei tarvi osata	Oma osasto joka hoitaa tämän
Liike-elämän neuvottelutaidot		Ulospäinsuuntautunut	Oikea lopputulos ei se että olet oikeassa
		Pystyt kyseenalaistamaan asioita	
		Tinkimätön	
		Osaat antaa vaikeaa tai negatiivista palautetta rakentavasti	
Logistiikka	Perusasiat	Tietää miten tavara kulkee	Pitää osata
		Mahdolliset heikkoudet	Kuuluu ostamisen perustietoihin
Juridiikka	Kuluttajansuojalaki		Toimitaan asiakaspinnassa
	Perustiedot	Sähköpostilla hyvä sopia asioista	Dokumentoituna
		Ostoeurojen seuraaminen	Saat tavaran edullisesti
			Saat sopivan määrän
		Tietoisuus siitä mitä kulut saa olla	Mitä asiakas on valmis maksamaan
	Ymmärtää kaupan elementit	Ostat edullisesti	Kaupallisuus kaiken a ja o
		Myyt katteella	
		Kokonaisuuksien hahmottaminen	

5 Yhteenveto

Kielten ja tietokoneen käyttöä opiskellaan varmaan jokaisessa koulutuksessa jossain muodossa. Työssä varmaankin oppii, jos on jotain erikoisohjelmia tai erikoissanastoja.

Perus matemaattiset taidot olisi hyvä olla. Korostetusti nousi esiin nimenomaan kaupallinen ajattelu. Joka jokaisella kaupallisella alalla toimivalla tulisi olla.

Ympäristöasiat katsottiin tärkeiksi asioiksi ja myös tulevaisuudessa enemmän esiin nouseviksi. Ympäristöasiat ovatkin varmasti alasta riippumatta tulevaisuutta. Siksi tämän alan tuntemisesta ja opiskelusta olisi varmasti hyötyä. Tekstiilillä onkin yhtenä suuntautumisvaihtoehtona ympäristö, mutta sen tärkeyden ja hyödyn voisi markkinoida paremmin opiskelijoille.

Yhteis- ja tiimityöskentely taidot ovat varmasti myös tärkeässä asemassa. Esiintymistaito on varmasti joissain työpaikoissa tärkeä osata. Oppimiskykyä pidettiin tärkeänä koko ajan muuttuvassa maailmassa.

Tekstiiliosaamistaidot riippuvat niin paljon yrityksistä ja työtehtävistä missä toimitaan. Tärkeäksi kyllä nousivat materiaaliosaaminen ja tekstiilien huolto, joita aika kattavasti käsitelläänkin insinöörikoulutuksessa.

Liiketaloudellista osaamista pitää olla, ainakin perustasolla olevaa. Muuten ei tekstiili-insinööri voi toimia kaupan alan palveluksessa. Liiketaloudellisen osaamisen tarve tuli monessakin kohtaa haastatteluita ilmi.

Tutkimusta voidaan pitää suuntaa antavana tekstiili-insinöörin osaamistarpeiden kartoittamisessa kaupan alan palveluksessa. Mahdollisia virheitä toki saattoi tulla, johtuen kokemattomuudesta haastattelutilanteissa ja kokemattomuudesta tämänkaltaisen tutkimuksen tekemisessä.

5.1 Tekstiili- vai liiketalousosaaminen tärkeämpi?

Osalle oli tekstiilioasaaminen tärkeämpi ja osalle taas liiketalousosaaminen. Osa piti molempia yhtä tärkeinä. Jos toimii asiakaspinnassa ja tehtaiden kanssa, niin tekstiilioasaaminen ja kommunikointitaidot nousivat tärkeiksi. Pitää olla tietoisuus, mitä tuote maksaa muualla. Rahan täytyy kiertää ja ihmisten maksaa asioista. Pitää saada myytyä, jos tuotteesta puuttuu liiketaloudellinen puoli, ei voi syntyä muuta kuin taidetta. Kaikki osa-alueet pitää hallita, jotta siitä syntyy bisnestä.

5.2 Tulevaisuudennäkymiä

Entistä enemmän eri kauppaketjut arvostavat koulutettuja henkilöitä, oli se sitten kaupallista tai tekstiili koulutusta. Koulutus on aina plussaa, oli se sitten mitä tahansa. Etsitään oikeaa henkilöä, oikeaa persoonaa työhön. Jos löytyy oikea henkilö, yritykset ovat myös valmiita kouluttamaan ihmistä. Tekstiili-insinööri työllistyy sitä paremmin, miten hyvin hän hallitsee kaupallisen alan. Kaupallinen näkemys täytyy olla. Nimenomaan hankinnassa tekstiili-insinöörin koulutuksesta on vielä enemmän hyötyä kuin myynnissä.

LÄHTEET

Painetut lähteet

- Aksentjev, Anne, Maanpää, Simo, Pakarinen, Satu & Piepponen, Eija 2007. Tekstiili- ja vaatetusalan osaamistarpeiden ennakointi 2007. Turun ammatti-instituutti. Opetushallitus.
- Hirsijärvi, Sirkka & Hurme, Helena 2004. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Heikkilä, Tarja 2004. Tutkimushaastattelu: Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Heinonen, Jarmo, Mäntyneva, Mikko & Wrangle, Timo 2008. Markkinointitutkimus. Helsinki: WSOY.
- Opetussuunnitelma 2009-2010a. Liiketalouden koulutusohjelma. Tampereen ammattikorkeakoulu. Tampere. [viitattu 28.5.2010]
<http://ops.tamk.fi/ops/ops.php?y=2009&lang=fi&c=559>
- Opetussuunnitelma 2009-2010a. Paperi-, tekstiili- ja kemiantekniikan koulutusohjelma. Tampereen ammattikorkeakoulu. Tampere. [viitattu 28.5.2010]
<http://ops.tamk.fi/ops/ops.php?y=2009&lang=fi&c=571>
- Puusniekka Anna & Saaranen-Kauppinen Anita, 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere : Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. [Viitattu 12.03.2010].
<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>.
- Ruohotie, Pekka 2004. Yleiset työelämävalmiudet [verkkojulkaisu]. [viitattu 20.5.2010]
http://www.turkuamk.fi/esitteet/Johtaminen_ja_työyhteisö.ppt
- Sarajärvi, Anneli & Tuomi, Jouni 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Tampereen ammattikorkeakoulu opinto-opas 2004-2005. Tampereen Yliopistopaino Oy.
- Tilastotietoa tekstiili- ja vaatetusteollisuudesta 2008. Tekstiili- ja vaatetusteollisuus ry.

Haastattelut:

Gorski, Yrjö, toimitusjohtaja. Haastattelu 24.11.2009. Muotikaupan liitto.

Grönqvist, Päivi, tukkulinjan päällikkö. Haastattelu 5.1.2010. Vallila Interior.

Järvinen, Timo, markkinointipäällikkö. Haastattelu 15.1.2010. Orient Occident.

Haapanen, Malla, tuotantopäällikkö. Haastattelu 15.1.2010. Marimekko.

Vari, Kristiina, ostaja. Haastattelu 12.1.2010. Isku Oy.

Walden, Joanna, valikoimapäällikkö. Haastattelu 11.12.2009. Lähikauppa.

LIITE 1

Minkälaisia edellytyksiä insinööriltä odotetaan, jos olisitte palkkaamassa tekstiili- insinööriä?

Yleistieto/taito

Kielitaito

Tietokoneen käyttö/erilaiset ohjelmat

Matemaattiset taidot

Ympäristöasiat

Yhteistyötaidot

Esiintymistaito

Oppimiskyky/valmiudet?

Mikä olisi tärkein yleistieto/taito?

Tekstiilitiedot/taidot

Materiaalituntemus

Laatutietous/kriteerit

Trendit

Kudonta- ja neulontatekniikka

Vaatteen valmistus

Värjäys ja viimeistys

Tekstiilien huolto

Mitä tekstiiliosaamista pitäisit tärkeimpänä?

Liiketaloustiedot/taidot

Ostotoiminta

Myyntityö

Markkinointi ja viestintä(mainonta, tiedottaminen jne.)

Liike-elämän neuvottelutaito(neuvottelu tilanteiden tavat ja käytännöt)

Logistiikka(hankinta, varastointi ja kuljetus)

Juridiikka?

Mitä liiketalousosaamista pitäisit tärkeimpänä?

Kumpi on tärkeämpi: tekstiili- vai liiketalousosaaminen?

Tulevaisuudennäkymät?