

Maria Pekkarinen, Tuotepäällikkö, Suunto

Maria löysi käytettävyysoopinnot Informaatioverkostojen koulutusohjelmassa, jonne hän päätyi kemian ja kauppatieteen opintojen kautta, omien sanojensa mukaan "vahingossa". Informaatioverkostojen koulutusohjelmassa houkutteli monialaisuus, koska Marialla ei ollut selkeää kuvaa siitä, mitä haluaisi valmistuttuaan tehdä. Käytettävyysskurssien kautta heräsi kuitenkin kiinnostus käytettävyysopintoihin, joista Maria luki sivuaineen itselleen. Sivuaine se oli kuitenkin vain paperilla, sillä Maria kuvaa käytettävyysopintoja "henkiseksi pääaineekseen".

Nykyään Maria on toiminut noin vuoden ajan tuotepäällikkönä Suunnolla. Ennen tuotepäälliköksi tuloa hän työskenteli eri käytettävyystehtävissä vuodesta 2003 lähtien. Maria vastaa Suunnon Fitnessklubi-tuotetarjoamasta, tuoteportfolioista, tuotteiden markkinoinnista ja tuotemäärityksistä. Tuotemääritykset sisältävät resurssien, käyttäjätarpeiden ja toteutustapojen määrittelyjä. Tarkempi suunnittelu tehdään tuotekehityksen puolella.

Käytettävyystaustasta on Marian mukaan ollut hyötyä nykyisessäkin tehtävässä. Eduksi on mm. tietää, miten käyttöliittymäsuunnittelua tehdään, hyvien periaatteiden ja prosessien hallinta sekä kyky ottaa asiakkaan tarpeet huomioon.

Maria luonnehtii työtänsä haastavaksi. Insinöörivoittoisessa talossa joutuu usein painottamaan sitä, että myös asioiden toteutustavalla on väliä. Asiakkaan tarpeet meinaavat joskus jäädä uuden tekniikan tarjoamien hienouksien kanssa intoillessa toiselle sijalle. Resursseja on rajoitetusti, joten kaikkea ei pystytä tekemään ja priorisointi on tärkeää.

Työ on myös monipuolista. Tehtävä on hyvin vaihteleva, sillä Marialla on vapaus itse määrittellä, mitä hänen työnsä sisältää, ja mistä hän ottaa itse vastuuta. Jos muilla ei ole aikaa hoitaa jotakin tehtävää, Maria ottaa vastuun viime kädessä. Maria vastaa mm. omasta asiakaskunnastaan, ajallaan olemisesta, tilausten täytöstä, hinnoittelusta ja välillä toimii käytännössä jopa tuotetukena. Monipuolinen tehtäväkenttä pitää mielenkiinnon yllä.

Maria kaipaisi työhönsä lisää aikaa "kentällä" asiakkaiden parissa. Hän ei itse ehdi esim. myyntitapaamisiin asiakkaiden luokse ja häntä kiinnostaisi, millaisia kysymyksiä näissä tapaamisissa nousee esiin. Fitness-tuotteita myyessä Suunnon näkökulmasta tärkeämpää kuin loppukäyttäjät ovat yritysasiakkaat, joille tuotepaketit on saatava markkinoitua.

Suunnolla tehdään mm. markkinatutkimuksia, kilpailijabenchmarkia ja käyttäjätarpeiden kartoittamista. Lisäksi on tärkeää seurata alan trendien kehittymistä. Työ jakautuu karkeasti innovointivaiheeseen, konseptointivaiheeseen ja tuotekehitysvaiheeseen. Lopuksi tuotteilla suoritetaan tyypillisesti betatestejä, joissa vielä kehitysvaiheessa olevia tuotedrafteja annetaan käyttäjille ja kerätään heiltä palautetta jatkokehityksen tueksi. Konseptointivaiheessa käyttäjät pyritään pitämään mahdollisimman paljon mukana ja lopuksi konseptit validoidaan vielä virallisilla käyttäjätesteillä.