

Opinnäytetyö (YAMK)

Kulttuuriala, Media- ja kulttuuriyrittäjyys

2020

Tarmo Riutta

VIULU DIGITAALISISSA ALUSTOISSA

Universal Violin -sovellus viulunsoiton digitaalisten
oppimisympäristöjen kentässä

OPINNÄYTETYÖ (YAMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Kulttuuriala, Media- ja kulturiyrittäjyys

2020 | 30 sivua

Tarmo Riutta

VIULU DIGITAALISISSA ALUSTOISSA

Universal Violin -sovellus viulunsoiton digitaalisten oppimisympäristöjen kentässä

Tässä opinnäytetyössä tarkastelen erilaisia viulunsoiton opiskelun avuksi tarkoitettuja digitaalisia medioita. Opinnäytetyössäni luon katsauksen erilaisiin mobiiliapplikaatioihin, YouTubeen eri oppiaineistoksi tarkoitettuihin kanaviin, YouTubeen suurivolyymisimpiin ja didaktisesti relevantteihin viuluaiheisiin kanaviin.

Lopuksi esittelen omaa kehityshankettani Universal Violin -applikaatiota, sen liiketoimintamallia, sekä sen asemaa globaalissa viuluopetuskentässä.

Kartoitus suoritettiin kvalitatiivisena eli laadullisena poikittaistutkimuksena maaliskuun ja joulukuun 2019 välisenä aikana. Kokosin mielestäni olennaisimpia viuluaiheisia applikaatioita ja YouTube-kanavia, ja selvitin näiden nicheä, hinnoittelumalleja, palvelumuotoilua, sekä ansaintalogiikkaa.

Selvityksestä ilmenee, että viulunsoiton applikaatiot toteuttavat pääasiassa kahta hinnoittelumallia. Ensimmäinen on niin sanottu epäsuora ansaintaperiaate, jossa asiakas pääsee alkuun applikaation ilmaisilla ominaisuuksilla, mutta saa käyttöönsä maksua vastaan lisäominaisuuksia. Toinen lähes yhtä yleinen malli on käyttömaksulliset sovellukset, joissa asiakas maksaa tuotteen omistamisesta tai käytöstä. Viuluaiheisissa applikaatioissa on vielä kehitettävää, jotta ne voivat kilpailla pelillisyydessä muiden sovellusten kanssa.

Tutkimukseni mukaan YouTubeessa artistien menestyneimpiä kanavia yhdistää videoiden toteutuksen laatu. Mitä enemmän videoiden tuotantoon oli panostettu, sitä enemmän kanavaa on tilattu. Pedagogiatyyppisten kanavien keskuudessa suosituimpia kanavia yhdisti riittävän laajaa sisällöllinen tietokantaa, sekä myöskin videoiden toteutuksen laatu. Opinnäytetyön lisäksi tekeillä olevan kehityshankkeen Universal Violin -opetusmateriaalin on tarkoitus hyödyntää kartoituksen tuloksia muun muassa hinnoittelumallin ja palvelumuotoilun näkökulmasta.

ASIASANAT:

Viulu, mobiilisovellus, pedagogiikka, YouTube

BACHELOR'S / MASTER'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Cultur, Cultural and Media Entrepreneurship

2020 | 30 pages

Tarmo Riutta

VIOLIN ON DIGITAL PLATFORMS

Universal Violin -application on the field of digital learning environment

On this thesis I examine different digital platforms made for learning violin playing. The survey takes look at several mobile applications, learning based YouTube-channels for violin, and the most subscriptions gained violin related artist and youtuber channels. My thesis examines also the business logics, pricing models, and service design of these learning platforms and channels.

In the end of the thesis I introduce my own Universal Violin development project and its business logic on the whole global learning content field.

The survey was made as a qualitative cross study from March to December 2019. I collected violin related mobile applications and YouTube channels, which I thought were the most relevant ones, and examined the niches, pricing models, service design and business logics of them.

This study shows that violin mobile applications have mainly two kind of monetizing models. First is so called indirect model, where the client can start with free version, but have to pay for premium features. The other as popular pricing model is paid apps, where the client pays for ownership or use of the app. Lots of development have to still happen among violin related applications so that they can compete in gamification with other mobile applications.

My survey shows that the most popular YouTube artists have in common exceptional video production quality. The more there was put effort on the video production on the channel, the more they gained subscriptions. Among the educational channels the most subscribed channels had in common larger knowledge database as well as better video production quality. I am going to benefit these results of the survey on my Universal Violin development project.

KEYWORDS:

Violin, application, pedagogy, YouTube

SISÄLTÖ

SANASTO	5
1 JOHDANTO	1
2 DIGITAALISEN AJAN ANSAINTA JA PALVELUMUOTOILU	3
2.1 Digitaalisen ajan ansaintalogiikat ja hinnoittelumallit	3
2.2 Palvelumuotoilu	4
3 APPLIKAATIOITA VIULUNSOITON AVUKSI	7
3.1 Violin Magical Bow	8
3.2 PlayAlong Violin	8
3.3 Modacity	9
3.4 Fiddle Companion	10
3.5 Purely Violin	11
3.6 Violin Racer	11
3.7 iReal Pro	12
3.8 Applikaatioiden hinnoittelumallista ja palvelumuotoilusta	12
4 VIULUAIHEISET KANAVAT YOUTUBESSA	14
4.1 Youtuben opetuskanavat	14
4.2 Yhteenveto opetuskanavien vertailusta	16
4.3 YouTuben viulistit ja viuluvlogaajat	19
4.4 Yhteenveto viulistien kanavien vertailusta	25
5 UNIVERSAL VIOLIN	26
5.1 Universal Violin – miksi?	26
5.2 Universal Violin – miten?	28
6 JOHTOPÄÄTÖKSIÄ	30
LÄHTEET	31

KUVIOT

Kuvio 1. YouTuben viuluopetuskanavien tilaajien määrät.	23
Kuvio 2. YouTuben viuluopetuskanavien videomäärät.	23
Kuvio 3. YouTuben viuluopetuskanavien ikä vuosissa.	24
Kuvio 4. YouTuben viuluopetuskanavien toteutuksen laatu kouluarvosanalla.	24
Kuvio 5. YouTube-viulistien kanavien tilaajamäärät.	30
Kuvio 6. YouTube-viulistien kanavien videoiden määrät.	30
Kuvio 7. YouTuben viuluopetuskanavien ikä vuosissa.	31
Kuvio 8. YouTube-viulistien kanavien videoiden toteutuksen laatu kouluarvosanalla.	31

KUVAT

Kuva 1. Näyte Universal Violin -albumin printtiversioiden kappaleista Amino acid ja H ₂ O.	34
---	----

TAULUKOT

Taulukko 1. Mobiiliapplikaatioiden vertailutaulukko.	18
--	----

SANASTO

Algoritmi	Esimerkiksi tietokoneohjelmalle annettu täsmällinen toimintaohje, jonka avulla se toimittaa halutun asian.
Ansaintalogiikka	Tapaa, jolla yritys pyrkii saamaan tuotteestaan tai palvelustaan kannattavan. Ansaintalogiikka on osa liiketoimintamallia.
Applikaatio	Mobiililaitteessa käytettävä ohjelmistosovellus.
Disruptio	Innovatiivinen markkinahäiriö, joka hyödyntää vanhaan tilanteeseen nähden ylivoimaisesti skaalautuvaa uutta teknologiaa.
Duuriasteikko	Musiikkiasteikko, jonka seitsemästä intervallista kolmas ja seitsemäs ovat puolisävelaskelia, ja loput kokosävelaskelia.
Hinnoittelumalli	Hinnoittelumalli on se periaate, jolla tuotteelle määritellään markkinoille elinkelpoinen hinta.
Kromaattinen asteikko	Musiikkiasteikko, joka sisältää puolisävelaskelia.
Liidi	Myyntijohtolanka, jossa on saatu potentiaalisen asiakkaan yhteystiedot. Tällainen potentiaalinen asiakas on voinut tilata yrityksen uutiskirjeen, ja käydä sen seminaareissa.
Luuppipedaali	Laite, johon voidaan äänittää kerroksittain soimaan erilaisia luuppeja, eli itseään toistavaa äänimateriaalia.
Niche	Se tila, johon tietyn alan toimijat järjestyvät resursseiltaan, jotta ne voivat toimia rinnakkain.

Palvelumuotoilu	Palvelumuotoilu on muotoiluajattelua hyödyntävä, asiakaslähtöinen, ja tulevaisuuteen suuntaava osallistava työtapa, jolla voidaan yhdistää asiakkaan ja liiketoiminnan tarpeet.
Stemma	Musiikkikappaleen yksittäisen muusikon soitama osuus.
Sävellaji	Sävellaji on johonkin sävelasteikkoon perustuva säveljärjestelmä, jolla on joku kantasävel (esimerkiksi D-duuri).
Otetaulukko	Graafiseen muotoon tehty kielisoittimen sormitus, joka on intuitiivinen ymmärtää.
Tubettaja	Sisällöntuottaja YouTubessa.
Vapaa kieli	Kielisoittimella soitettu kieli, jota ei paineta vasemman käden sormella.

1 JOHDANTO

Olen opettanut viulunsoittoa 30-vuotta. Digitaalisuus on viimeisen 15 vuoden aikana alkanut tulla älylaitteiden myötä myös musiikinopiskeluun. Teknologinen disruptio on tiivistänyt monet yksittäiset kojeet ohjelmistoapplikaatioiksi, saaden nämä mahtumaan jopa yhteen ainoaan laitteeseen. Kun metronomit, virityslaitteet, rumpukoneet, äänityslaitteet, televisio, sekä videonauhuri- ja kamera olivat aikaisemmin omia yksittäisiä kojeita, nyt näitä kaikkia voidaan käyttää yhdellä mobiililaitteella (Pan – Wilson – Balokoff – Liu - Xu 2016).

Tämä on johtanut siihen, että myös omassa opetuksessani olen alkanut laajentaa oppimisen keinovalikoimaa myös älylaitteiden suuntaan. Ja koska käytännössä kaikilla ihmisillä on joko älypuhelin tai tablettitietokone, ei digitaalisen oppimateriaalin leviämislle ole periaatteessa mitään esteitä. Vaikka monia applikaatioita tulee valmiina puhelimen mukana, ladataan niitä myös mobiili-kaupoista joko ilmaiseksi, tai ainakin entisiä rautalaitteita huomattavasti edullisempaan hintaan.

Sovellusten lisäksi internetin laajakaistan nopeutuminen muuttaa soitonopetusta myös toisella tavalla. Kun kuva ja ääni liikkuvat verkossa vapaasti, on myös soiton etäopetus alkanut yleistyä (preply.com). Videopuhelinpalvelut kuten Skype, Facetime ja Hangouts ovat arkipäiväistyneet, ja instrumentin yksityisopetus on lähtenyt leviämään globaalisti. Oman kokemukseni perusteella edes lähetyksen pieni viive tai sen laadun hetkittäinen huononeminen eivät haittaa itse opetusta.

Paitsi että tämä kahdensuuntainen opetus on kasvussa, niin huomattavasti paljon suurempaa kasvua on tullut opetuksen yksisuuntaisuuden alueella. Videotoistopalvelut YouTube etunenässä ovat kasvattaneet instrumenttien oppimisen mahdollisuudet aivan uudelle tasolle, kun ihmiset ympäri maailmaa voivat tuottaa opetussisältöjä yhteiseen verkkoon. Digitaalisuuden mahdollistaman asynkronisen ajankäytön myötä voimme oppia asioita juuri silloin kuin meille parhaiten sopii. (Google 2015.)

Teollisen ajan lineaarinen ”harvalta monelle” tuotanto on digitaalisena aikana verkon myötä muuttumassa ”monelta monelle” tyyppiseksi asynkroniseksi tuotannoksi (Kopu 2019). Kun yhä useampi voi alkaa YouTubessa sisällöntuottajaksi, muuttuvat tällöin sekä sisällön määrä, että luonne.

Opinnäytetyöni aihe nousi tarpeesta kartoittaa markkinoilla olevien mobiiliapplikaatioiden business- ja hinnoittelumalleja, koska olen parhaillaan tekemässä viulunsoiton alkeisoppimateriaalia, johon on tarkoitus liittää myös mobiilisovellus. Tästä johtuen eri applikaatioiden business-logiikan ja palvelumuotoilun tutkiminen ovat tulevan liiketoimintani kannalta relevanttia tietoa, joka auttaa kirkastamaan luvussa viisi esiteltävän kehitystyöni Universal Violin -alkeismateriaalin businessidea.

Koska viulunsoiton applikaatioiden määrä ei kuitenkaan ole vielä suuri, oli luontevaa ottaa tutkimusmetodiksi kvalitatiivinen menetelmä, jolla tutkin valitsemieni applikaatioiden ansainta- ja hinnoittelumalleja, sekä niiden palvelumuotoilua. Kartoituksesta käy ilmi, millaiset ansainta- ja hinnoittelumallit ovat näissä yleisimpiä.

Myös YouTuben opetuskanavien tarjonnan tutkiminen on Universal Violinia kehittäessä hyödyllistä, jotta tiedän mitä kentällä tapahtuu, ja mitä sen heikot signaalit viestivät. YouTuben kohdalla olen rajannut opinnäytetyöni koskemaan viuluopetuskanavia, sekä muita suurivolyymisimpiä viuluaiheisia kanavia. Selkeänä trendinä valitsemissani kanavissa havaitsin, että viulu on soittimena siirtymässä paitsi sähköviulun suuntaan, niin myös genrellisesti pop-, elokuva- ja pelimusiikin suuntaan. Sen sijaan en tarkastele opinnäytetyössäni ollenkaan yksittäisiä videopuhelinpalveluja käyttäviä opetuskanavia lainkaan.

Opinnäytetyö sekä Universal Violin -kehityshanke ovat minulle konkreettinen askel digitaaliseen suuntaan omalla alallani. Tätä varten olen säveltänyt 40 pop- ja eppistyylistä kappaletta, joista julkaistaan nuotti ja taustamusiikki. Universal Violin on tarkoitus myös pelillistää omaksi applikaatioksi, joten siitä on tulossa monikanavainen nuottialbumi nuorille viulisteille. Näin ollen kehityshanke on viemässä minua kohti yrittäjyyttä.

2 DIGITAALISEN AJAN ANSAINTA JA PALVELUMUOTOILU

2.1 Digitaalisen ajan ansaintalogiikat ja hinnoittelumallit

Verkkokaupan parin vuosikymmenen historian aikana sinne on kehittynyt jo omia ansaintalogiikka- ja hinnoittelumalleja. Koska digitaalisen sisällön tuotannon monistaminen on käytännössä ilmaista, voi tuotteita hinnoitella melko vapaasti. Reunaehdot hinnoille tulevat paljolti kilpailijoilta. Jos tuote kuuluu voimakkaasti niche-tuotteisiin, eikä kilpailua näin ollen ole paljoa, voi tuote päästä samoihin latausmääriin, oli hinta sitten 0,99 euroa tai 4,99 euroa. Kun ostokäyttäytymistä voidaan analysoida ja mitata, pystytään luomaan aivan uusia ansainnan malleja.

Tavallinen tapa hinnoitella tuote on *sisältömaksu*, jolloin tuotteen omistamisesta (lataamisesta) maksetaan. Tämän ryhmän ansaintalogiikkaan voi kuulua myös sisällön käyttöoikeudesta maksaminen, vaikkei tuotetta saisikaan itselleen ladattua. (Argillander 2015.) Sisältömaksullisissa applikaatioissa on lisäksi sovellusten sisäisten ominaisuuksien alakategorioita. *Hyödykkeet* (consumable) ovat esimerkiksi peleissä käytettäviä ominaisuuksia, joita pitää täydentää useilla ostoilla, jotta applikaation halutut ominaisuudet (esimerkiksi pelien elämät) toimivat. *Ei-hyödykkeet* (non-consumable) eroavat näistä siinä, että ne ovat kertaostoisia, kuten esimerkiksi filtit valokuva-applikaatioissa. *Uusiutuviin tilauksiin* (auto-renewable subscription) luetaan sellaiset palvelut, joita veloitetaan jatkuvasti tietyn väliajoin. Esimerkkinä uusiutuvasta tilauksesta on striimauspalvelu Netflix, jonka tilaus pitää erikseen peruuttaa. *Ei-uusiutuvat tilaukset* (non-renewing subscription) ovat sellaisia tuotteita, jotka eivät tilausajan jälkeen uusiudu, vaan tilaus pitää tehdä itse uudestaan. (Dogtiev 2019; App Store.)

Seuraavan ansaintamalliryhmän muodostaa niin sanottu *epäsuora ansainta*, jossa tuotteen tietty rajattu osa on ilmainen, mutta tuloja saadaan mainoksista. Esimerkkeinä tästä mallista ovat Facebook ja Spotify, joiden palvelua saamme käyttää ilmaiseksi, mutta hintana on nähdyt tai kuullut mainokset. Hintana on myös asiakkaasta saatu tieto, jonka palvelu saa. Tätä pidetään nykypäivänä kaikkein kallisarvoisimpana resurssina, ja palveluja tarjoavat yhtiöt myyvät tuota tietoa eteenpäin. (Argillander 2015.) Epäsuoran ansainnan ryhmään voidaan lukea myös niin sanotut free-tuotteet. Google on esimerkki tästä alalajista. Se on rakentanut oman globaalin liiketoimintansa alun perin täysin

ilmaisten haku-, pilvi-, sähköposti-, kartta- ja analytiikkapalveluiden varaan, kunnes niistä tuli niin suuria, että ne voitiin helposti kaupallistaa. (Cuofano 2015.)

Transaktiomaksullinen ansaintamalli on sellainen, jossa jokin media tuottaa liidejä eli kauppia verkkoakauppiaille. Tähän ryhmään kuuluvat uhkapelit ja arvonnat. (Argillander 2015.)

Lisensointi-mallissa sisällön tuottaja myy lisenssiä sisällön hyödyntämisestä muissa medioissa (Argillander 2015).

Lineaariset mediat kuten radio ja TV, sekä myöskin perinteinen koulutusjärjestelmä tuottavat kiinteään aikaan sisältöä ja palvelua. Verkko sen sijaan on vapauttanut sisällöntuottaja tekemään palveluja asiakkaille tarvittaessa. *On-demand-liiketoiminta* perustuu digitaalisiin alustoihin, jotka teknologiayhtiö mahdollistaa. Majoituspalveluyhtiö Airbnb sekä kyytiyhtiö Uber ovat esimerkkejä tällaisesta mallista. Käyttäjä maksaa vain kulloisestakin käyttökerrasta. (Cuofano 2019.) On-demand-talouden etuja ovat sen kätevyys ja resurssienkäytön reaaliaikainen täyttymys (Stringfellow 2019). Udemy on esimerkki palvelusta, josta voi hankkia on-demand-tyyppisesti koulutusta esimerkiksi musiikin alueelta.

Internet ei ole pelkkä globaali tietokoneiden verkosto, vaan se on myös suuri fyysisten tavaroiden kauppapaikka. Vanhin ja suurin esimerkki tästä on Amazon, josta on tullut ”kaiken kauppa”, jossa kuka tahansa voi ryhtyä kauppiaksi. (Cuofano 2019.)

2.2 Palvelumuotoilu

Palvelumuotoilulla tarkoitetaan asiakaskeskeisen liiketoiminnan rakentamista. Muotoiluajattelu on siinä viety palvelun asiakaskokemukseen. Vaikka yrityksen tuote olisi itsessään laadukas, mutta jos tuotteen palvelun käyttäjäkokemus on negatiivinen, se ei mene ehkä kaupaksi. Nykyaikana asiakkaat tuottavat lisäksi palautetta asiakaskokemuksestaan lukuisille sivustoille ja sosiaalisen median verkostoilleen, joten tuotteen saama palaute skaalautuu globaalisti positiivisesti, ja erityisesti negatiivisesti. Tästä johtuen asiakkailla on taipumuksena odottaa kaikilta samaa palvelun tasoa, jota he saavat Applen tai Amazonin kaltaisilta yhtiöiltä. (Boag 2019.)

Jotta palveluntarjoaja ymmärtää aidosti asiakkaan näkökulmaa, sen täytyy saada lahjomatonta palautetta palvelustaan. Tästä johtuen firmat palkkaavat niin kutsuttuja

mysteeri- tai haamuostaja tarkkailemaan sovittuja ominaisuuksia liikkeenharjoittajan palvelusta. Haamuostajan etuina verrattuna asiakaskyselyihin on välitön palaute palvelusta. Mysteeriostaja on myös kyselyn tehnyttä asiakasta sitoutuneempi antamaan palautetta tuotteesta tai palvelusta (mysteeriasiakas.fi).

Palvelun parantamiseksi tuottajan pitää päästä kiinni tuotteen ongelmien juurisyihin. Niin kutsuttu *viisi miksi kysymystä* on algoritmin tyyppinen lähestymistapa, jossa asetetaan viisi kysymystä takautuvasti tuotteen tai palvelun tarkoituksesta. (Hack 2017.) Esimerkkinä käytän luvussa viisi käsiteltävää kehityshankettani Universal Violin -sovellusta, josta voi kehittää seuraavanlaisen viisi miksi kysymystä -ketjun.

1. Miksi viulunsoiton alkeismateriaali on melko konservatiivista? Koska kukaan ei ole innovoinut sitä.
2. Miksi kukaan ei ole innovoinut sitä? Koska kukaan ei ole tiennyt, millaista se voisi olla.
3. Miksi kukaan ei ole tiennyt tätä? Koska tekijät ovat olleet omissa kuplissaan.
4. Miksi tekijät ovat olleet omissa kuplissaan? Koska kukaan ei ole kouluttanut heitä.
5. Miksi kukaan ei ole kouluttanut heitä? Koska ei ole ollut materiaalia.

Viiden kysymyksen metodilla voidaan päästä käsiksi lopulta kehityshankkeen olemassaolon perusteisiin. Kysymykset ovat ikään kuin ehtolauseita, joiden pitää toteutua, jotta voidaan siirtyä seuraavaan lauseeseen.

Customer journey mappingin tarkoituksena on visualisoida palvelukokemus, joka asiakkaalle muodostuu. Sitä voidaan käyttää myös olemassa olevan palvelun parantamiseen. On myös tarkoituksenmukaista tehdä koko palvelukokemuksesta niin kutsuttu *service blueprint*, jolloin asiakaskokemusanalyysiin ei jää palveluntuottajien henkilökohtaisen tason tietoaaukkoja. (Hack 2017.)

Business model canvas on yrityksen liiketoimintasuunnitelma nähtynä yhdellä silmäyksellä. Se sisältää pääasiallisesti liikkeenharjoittajan näkökulman, ja sitä on syytä täydentää niin sanotulla *Customer service canvasilla*, jotta saadaan myös asiakkaan näkökulma. *Customer service canvasissa* ennakoidaan yleensä asiakkaan etukäteiskokemus, nykyinen kokemus, sekä kokemus palvelun käytön jälkeen. (Hack 2017.)

3 APPLIKAATIOITA VIULUNSOITON AVUKSI

Pelillistäminen on yhteiskunnassa iso megatrendi. Kirurgit ja hammaslääkärit opettelevat nykyään operointia sovelluksilla entisajan koe-eläinten ja hedelmien sijaan (Reisenwitz 2019). Suomen puolustusvoimat käyttää virtuaalista koulutusympäristöä (VKY) laajentamaan varusmiesten taistelukoulutusta (Ruotuväki 2018). Opetuksen alueelle vähitellen tullut pelillistäminen näkyy myös viulunsoiton sovelluksissa, ja musiikkiaiheisia applikaatioita on saatavilla hyvin moneen tarkoitukseen. Virtysovelluksilla voi niiden pelimäisen käyttöliittymän ansiosta aivan vasta-alkajakin saada viulun kohtuullisen helposti vireeseen. Metronomiapplikaatioissa on monenlaisia mahdollisuuksia räätälöidyistä iskutuksista aina settilistojen ohjelmoimisiin asti, ja edistyneemmät sovellukset opettavat muun muassa. nuotinlukua ja intonaatiota.

Ansaintalogiikan näkökulmasta applikaatioiden etuna on ensinnäkin se, että monia niistä on digitaalisuuden myötä edullisempaa tuottaa kuin perinteisiä rautalaitteita tai desktop-ohjelmia. Lisäksi niiden suosiota tukee lasten mobiililaitteiden yleistynyt käyttö. Kun ihmisten on muutenkin luontevaa viettää aikaa ruudun ääressä, ei välttämättä tarvita siirtymistä toiseen ympäristöön oppiakseen uusia taitoja.

Viulunsoiton oppimisen tueksi valmistettuja mobiiliapplikaatioita voi ladata niin Android-, Microsoft ja IOS-järjestelmän mobiililaitteisiin. Tällaiset sovellukset opettavat esimerkiksi, että mikä painettu vasemman käden sormi vastaa mitäkin nuottia nuottiviivastolla. Ne voivat myös simuloida viulunsoittotapahtumaa tabletin tai puhelimen pintaa pyyhkimällä ja painelemalla. Lisäksi applikaatioista löytyy myös sellaisia, jotka soittavat taustalle sointuja, tai auttavat nuotinluvussa. Ohjelmistoissa on myös applikaatioita, jotka demonstroivat erilaisten asteikkojen sormituksia. Osa mobiilisovelluksista kuuntelee soittajaa, ja antaa jatkaa eteenpäin vasta, kun tämän soittama sävelkorkeus sopii algoritmiin määritelyihin rajoihin. Laajemmassa mielessä applikaatiot ovat osa yhteiskuntien automatisoitumista ja robotisoitumista, ja aika näyttää mikä niiden vaikutus on perinteisen opetuksen työllisyyteen. Joka tapauksessa, yhteistä näille kaikille applikaatioille on se, että ne auttavat soittajaa jollain hyvin kapealla alueella. Mitä kapea-alaisemmaksi yhteiskunnissa ihmisten työtehtävät muuttuvat, sitä enemmän tekoäly ja robotiikka voivat korvata tällaista työtä ja toimintaa (Harari 2017).

Viulunsoittoa voi digitaalisesti opetella myös monilta sivustoilta. Tällaisia alustoja ovat muun muassa violinfromscratch.com tai violinlab.com. Niissä tarjotaan soittotunteja

videopuheluiden tai valmiiden oppituntivideoiden muodossa, sekä myös nuottimateriaaleja soiton tueksi. Tässä opinnäytetyössä on kuitenkin tarkoitus sivustojen osalta keskittyä ainoastaan Googlen omistaman YouTube:n viuluaiheisiin kanaviin (luvussa neljä), sekä niiden palvelumuotoiluun ja ansaintalogiikoihin. Seuraavassa luodaan katsaus mobiiliapplikaatioihin, joita voidaan käyttää apuna viulunsoiton opiskelussa.

3.1 Violin Magical Bow

RubyCell-pelityhtiön Violin Magical Bow-applikaatio pyrkii simuloimaan sekä jousikäden jousenkuljetusta että viulukäden sormituksia. Sovellus sisältää kolme eri tilaa. Jousitus-tila on tyypillinen GuitarHero-pelistä tuttu moodi, jossa on tarkoitus kallistaa jouta kieleltä toiselle sen mukaan, millä kielellä melodiaa vastaavat sormituspalloet lähestyessään kulloinkin ovat. Jousen kallistamisen lisäksi pelissä pitää vaihtaa myös virtuaalijousen suuntaa joka äänellä. Violin Magical Bowssa ei kuitenkaan pysty soittamaan useita säveliä samalla jousenedolla eli legatolla kuten oikealla viululla. Sormitustilassa sovellus soittaa halutun sävelen kulloisessakin sävellajissa, kun painaa viulukäden sormella sävelen palloa. Pallot ovat järjestäytyneet kaikille kielille sävellajin mukaiseen sormijärjestykseen.

Sointutila on muun muassa Applen Garagebandistä tuttu smart-lähestymistapa, jossa soittaja voi valita näkymän yläreunaan sointuvalikoiman, ja applikaatio sijoittaa soinnusävelet viulun kielille. Sointutila voi opettaa sointuajattelua, ja on mahdollista, että opiskelija sovelluksen myötä alkaa käyttää murtosointuja viulua soittaessaan. Ilmaisen Violin Magical Bowin mukana tulee 11 yleisesti tunnettua kappaletta, minkä jälkeen on mahdollista ostaa lisää uutta soitettavaa sovellukseen. Violin Magical Bowin hinnoittelumalli on epäsuora ansainta.

3.2 PlayAlong Violin

Keinoäly tarjoaa viulunsoiton opetustarkoitukseen monenlaista apua. Soittotunneilla opettaja kuuntelee oppilaan soittoa, mutta kotiharjoittelussa voi opiskelija kokea epävarmuutta oman harjoittelunsa suhteen. Kaikilla viulua soittavilla lapsilla tai nuorilla ei korva ole vielä kehittynyt niin hyväksi, että se aina kertoisi soiton intonaation tarkasti. Tällaisissa tapauksissa voi AtPlayMusicin tekemä sovellus PlayAlong Violin olla avuksi. PlayAlong Violinin toimintaperiaate on kuljettaa kappaletta eteenpäin, ja

tarvittaessa odottaa, kunnes käyttäjä soittaa kyseessä olevan äänen oikein. Jos soitettu ääni ei ole puhdas, nuottipallon ympärille tulle punainen kehys. PlayAlong Violin on rakennettu myös pelimäiseksi siten, että jokaisesta falskista äänestä tulee miinus piste soittajan lopulliseen pistemäärään. Lisäksi kaikki pistemäärät kumuloituvat tilastoiksi sovellukseen. Sovelluksessa on myös mahdollista jakaa tuloksia eri sosiaalisen median alustoille.

Vaikka PlayAlong Violin toimii melko hyvin, ei sovellus aina reagoi heti soittamiseen, vaan nuotin voi joutua soittamaan useamman kerran. Silti tämäkään ei suoranaisesti estä sovelluksen toimivuutta ja sille asetettua tehtävää. Aivan vasta-alkaja ei PlayAlong Violinia voi käyttää, koska sen ohjelmistona on kappaleita, jotka tulevat opiskelussa alkeita myöhemmin.

PlayAlong Violin on ladattavissa Android-laitteisiin 5,49 euron hintaan, ja ilmaiseksi IOS-laitteisiin. App storen ilmaisversiossa tulee mukana neljä kappaletta sekä kromaattinen asteikko, ja 5,49 eurolla voi ladata niin sanotun MegaPackin, joka sisältää yhteensä 110 erityylistä kappaletta. Androidissa nämä 110 kappaletta kuuluvat hintaan. Kappaleiden lisäksi Android-versioon voi ostaa myöskin kaikkiaan 15 duuriasteikkoa hintaan 2,29 euroa. Asteikkojen opiskelussa sovelluksen käyttö puolustaa paikkaansa yleishyödyllisenä sävellajitietoisuuden kasvattajana. Ansaintalogiikka on siten Androidissa sisältömaksu-tyyppiä. App Storen versio tästä taas edustaa epäsuoraa ansaintaa, jossa ilmaista versiota voi laajentaa maksullisilla lisäominaisuuksilla. Molempien kauppojen versioissa on siis kertaostoisia, non-consumable-tyyppisiä lisäosia. PlayAlong Violin rakennettu siten, että jos opiskelijan mielestä applikaatio toimii, hän todennäköisesti haluaa applikaation pelillisyyden vuoksi soittaa yhä uusia kappaleita.

3.3 Modacity

Kun monet applikaatiot keskittyvät auttamaan tietyn instrumentin substanssin oppimisessa, on Modacity-yhtiön valmistaman sovelluksen Modacityn ytimessä itse työskentelytapojen kehittäminen. Kognitiiviskonstruktivisen pedagogisen aallon myötä on eri opilaitoksissa opetettu itsearviointia jo vuosikymmeniä. Sitä, että oppilas on tietoinen oppimistapahtumassa omasta itsestään, tunteistaan, ja opittavan asian merkityksestä, tavataan kutsua metakognitiiviseksi taidoksi. Tässä oppimaan oppimisessa Modacity-sovellus puolustaa paikkaansa. Oppiminen on tiedonprosessointia, ja ihminen tietoisena

olentona kykenee vaikuttamaan oppimisensa laatuun, kun hänellä on tietoa oppimista-
pahtumista.

Modacity-aplikaatio kerää dataa soitonopiskelijan harjoituksista. Kun käyttäjä laittaa so-
velluksen päälle, alkaa ajastin näyttää kuinka paljon aikaa kuluu harjoiteluun. Jo se, että
opiskelija näkee ruudulla juoksevat sekunnit, tuo hänen tietoisuuteensa ajan rajallisuus-
den resurssina. Näin ajanmittaus lisää todennäköisesti myös harjoittelun määrää. Ris-
kinä tietenkin on se, että huomio alkaa kiinnittyä kulutettuun aikaan, eikä siihen mitä ol-
laan tekemässä. Tallentuneesta datasta kuitenkin voidaan seurata mihin harjoiteltu aika
on kohdentunut. Käyttäjällä on myös mahdollisuus kirjata soiton eri osa-alueita sovelluk-
seen, jolloin hän voi keskitetysti suunnata huomion näihin asioihin. Tämä on omiaan te-
kemään työskentelystä tiedostettua ja analyttistä. Ohjelmaan on myös implementoitu
äänitystoiminto, millä voidaan monitoroida omaa oppimista. Tehostavana lisänä Modaci-
tyssä on vielä äänitettyä audiota hidastava toiminto, jolla voidaan analysoida soittoa vielä
tarkemmin. Lisäksi applikaatio pyytää aina käyttäjää arvioimaan omaa edistystään.

Modacityn ansaintalogiikka on rakennettu siten, että lataaja saa ilmaiseksi niin sanotun
beta-version itselleen, mutta täysiversion yhdeksän euron kuukausimaksua vastaan. Tä-
män maksettuaan käyttäjällä on pääsy applikaation keräämään dataan, kuten esimer-
kiksi diagrammeihin omasta työskentelystä, äänitettyihin sessioihin ja niin edelleen. Hin-
noittelumalli on näin ollen epäsuora ansainta. Tuotteeseen pääsee tutustumaan il-
maiseksi, mutta vasta maksettuaan käyttömaksun pääsee käyttämään sen varsinaista
potentiaalia.

3.4 Fiddle Companion

Fiddle Companion (Infinaut Technologies) edustaa applikaatioiden joukossa sovellusta,
joka keskittyy eri sävellajien sormitusten opettamiseen. Oman kokemukseni mukaan sa-
maan aikaan kun applikaatioiden määrä on räjähdysmäisesti lisääntynyt, on myös lasten
keskittymiskyvyn laskenut. Tästä johtuen Fiddle Companionin kaltaisella sovelluksella
voi olla kysyntää. Lapset ja nuoret voivat tarkistaa varsin helposti kunkin sävellajin sor-
mijärjestyksen applikaation visualisoinnista ilman perinteisen opettelyn vaivaa.

Fiddle Companion on reagoinut myös omaan aikaan sikäli, että se demonstroi asteikko-
jen lisäksi sointujen sormituksia. Perinteisesti viulistit eivät ole tarvinneet juurikaan tietä-
mystä reaalisointumerkeistä. Sovelluksen tekijöiltä sointujen lisääminen sovellukseen

osoittaa sinänsä luovaa ajattelua, ja voinee johtaa jopa opiskelijoiden ajattelun muutokseen, kun nämä löytävät applikaation. Jotkin sointujen sormituksista sovelluksesta lie-
nee tuotettu geneerisesti monistamalla, koska kitaristien käyttämät niin sanotut barre-
otteet ovat haastavia saada soimaan viululla.

Fiddle Companion sisältää monen muun sovelluksen tavoin myös metronomin. Pelkät metronomisovellukset ovat pakotettuja kehittämään metronomitoiminnoistaan massasta differoituvia pärjätäkseen kilpailussa metronomin sisältäviä sovelluksia vastaan. Fiddle Companionin ansaintalogiikka on epäsuora ansainta. Sen voi ladata ilmaiseksi, mutta kun maksaa 2,99 euroa, popup-mainokset häviävät ruudun alareunalta. Eri musiikkikapaleita voi *non-consumable*-tyyppisesti ostaa sovellukseen 0,99 eurolla.

3.5 Purely Violin

Purely Violin (191 LTD) on sekä työpöytä- että mobiilisovellus, jonka ytimen muodostaa viulunsoiton asteikko- ja kolmisointuharjoittelu. Applikaation layout näyttää samanaikaisesti käyttäjälle perinteistä notaatiota, kitaratyypistä otetaulukkoa, sekä lisäksi vaakasuorassa kulkevia viulunkieliä sormituspalloineen. Kolmen eri informaation virta yhdistyneenä audioon saattaa vahvistaa oppimista. Käyttäjä aktivoidaan soittamaan asteikot ja kolmisoinnut läpi, ja lisäksi näiden tempoja voi itse säätää. Purely Violinissa aktivoidaan myös käyttäjää toiminnolla, jossa sovellus kuuntelee käyttäjän soittamista, ja jatkaa eteenpäin, kun sen hetkinen sävel on intonaatioltaan oikein.

Purely Violinin ansaintamalli on epäsuora ansainta. Mobiililaitteisiin saa a-molliasteikon ja kolmisoinnut ilmaiseksi, mutta eri sävellajeista pitää jo maksaa. Tietokone-applikaatioon saa maksua vastaan myös amerikkalaista ja irlantilaista kansanmusiikkia 14 euron hintaan kutakin. Purely Violin soveltuu esimerkiksi opettajille avuksi aktiivoiden opiskelijoiden kotiharjoittelua. Näin digitaalisuus tehostaa ihmisten työskentelyä.

3.6 Violin Racer

Violin Racer -applikaation (AtPlayMusic) ideana on pelillistää nuotinlukua. Sovelluksessa on tarkoitus ohittaa omalla ralliautolla mahdollisimman monta autoa soittamalla omalla soittimella pelin kulloinkin antamat neljä nuottia oikein. Mitä nopeammin saa nuotit

soitettua oikein, sitä nopeammin pääsee seuraavaan ohitukseen. Hidastelu taas johtaa polttoaineen loppumiseen, eikä pelaaja tällöin pääse maaliin.

Peli ei ole tarkoitettu vasta-alkajille, koska sen antamat nuotit ovat kromaattisesti hyvin sattumanvaraisia (sijoittuen vain A- ja E-kielille). Violin Racer-applikaation hinnoittelumalli on sisältömaksu. Kolmella eurolla saa peliin täyden käyttöoikeuden ilman mainoksia.

Sovellus on kaikista tämän tutkimuksen applikaatioista kaikkein pelimäisin. Sitä pelaessa huomio kiinnittyy voimakkaasti nuottien soittamiseen mahdollisimman nopeasti, jotta polttoaine ei loppu. Samalla Violin Racerissa toteutuu pelillistämisen pedagoginen ulottuvuus parhaiten. Se saa käyttäjän otteeseen, ja nuotinluvun oppiminen tapahtuu pelaamisen sivutuotteena.

3.7 iReal Pro

Vaikka iReal Pro-applikaatio ei ole varta vasten viulunsoittoon tarkoitettu sovellus, pääsi se kuitenkin mukaan tutkimukseeni, koska se on hyödyllinen soitonharjoittelussa ylipäänsä. iReal Pro on musiikin säestyssovellus, joka generoi erityyppisiä (jazz, rock, latin) taustoja haluttuihin sointurakenteisiin.

Sovelluksen käytettävyys perustuu siihen, että se mahdollistaa useiden eri musiikillisten muuttujien, kuten tempon, monimutkaisten harmonioiden, transponoinnin, ja erilaisten tahtilajien muuntelun säestysautomaatioon. Sovellus on monikäyttöinen apu varsinkin harjoiteltaessa improvisaatiota, jossa on tärkeää kuulla soitettavan kappaleen harmonia. iReal Pron ansaintamallina on sisältömaksu. Sen hinta on 14 euroa, ja sitä on saatavilla myös desktop-versiona.

3.8 Applikaatioiden hinnoittelumallista ja palvelumuotoilusta

Tutkimistani applikaatioista neljä edustaa epäsuoraa ansaintamallia, jolloin tulot tekijälle muodostuvat joko mainoksista, tai ostaja houkutellessaan maksullisuuden piiriin tarjoamalla ensin ilmainen aloitusversio. Kolme applikaatioista edustivat sellaisia sovelluksia, joissa on sisältömaksu. Kahdessa tutkimukseni seitsemästä sovelluksesta on saatavilla lisäksi desktop-versio.

Viulusovellusten käytettävyydessä on vielä kehitettävää, jotta viulistit voivat kokea ne hyödyllisinä. Samoin niiden palvelumuotoilussa on kehitettävää, jotta käyttäjäkokemus vastaa keskimääräistä digitaalisten tuotteiden palvelumuotoilun tasoa. Henkilökohtaisesti toivon viuluapplikaatioihin myös lisää sellaista pelillisyyttä, joka auttaa unohtamaan sen, että taustalla on ajatus soitonoppimisesta. Oheisessa taulukossa on koottu applikaatioiden ominaisuuksia. Annoin lisäksi sovelluksille kouluarvosanan niiden käytettävyydestä. Arviointi kriteereitä olivat hyödyllisyys, havainnollisuutta, sekä helposti lähestyttävyyys. (Taulukko 1).

Taulukko 1. Mobiiliapplikaatioiden vertailutaulukko

	Epäsuora ansainta	Sisältömaksu	Myös desktop-versio	Käytettävyys
Violin Magical Bow	●			6
PlayAlong Violin		●		6
Fiddle Companion	●			6
Purely Violin	●		●	7
Violin Racer		●		7
Modacity	●			8
iReal Pro		●	●	9

4 VIULUAIHEISET KANAVAT YOUTUBESSA

YouTube on maailman suurimpia medioita kahdella miljardilla käyttäjällään (Variety 2019). Sen videoista opetusvideot ja niin sanotut tutoriaalit ovat yksi keskeinen lajityyppi. Googlen mukaan (2015) 70 prosenttia sen hauista oli tyyppiä ”how to”. Se, miten paljon esimerkiksi eri videot näkyvät YouTuben suosituksissa, on Googlen tarkoin varjelema liikesalaisuus (algoritmi). Mutta on selvää, että opetusvideoiden useiden videoiden jatkumot lisäävät YouTuben käyttöä yksittäisiä videoita enemmän.

Pitkissä videoissa on lisäksi lyhyitä videoita enemmän tilaa mainoksille, mikä lisää mainostajien kiinnostusta niitä kohtaan. Tämä voi olla sisällöntuottajien tulonmuodostukselle positiivinen asia. Videoiden pituus olisi hyvä olla vähintään 10 minuuttia, jotta niitä kannattaa katkaista mainoksilla karkottamatta katsojia (The Verge 2019). Toinen tulonlähde sisällöntuottajille on tuotesijoittelu tai -mainonta. Yritykset maksavat joko omien tuotteidensa sijoittelusta, tai lahjoittavat tubettajille tuotteitaan, jos kokevat hyötyvänsä kanavan sisällöstä. YouTube toimii monille myös mainostauluna muihin medioihin, kuten esimerkiksi Spotifyn tai iTunesiin, joista sisällöntuottajat puolestaan saavat tuloja.

4.1 Youtuben opetuskanavat

YouTube ja internet muuttavat oppimisen standardeja. Teollisen ajan yhdeltä monelle mekanismi, joka ilmeni teollisuudessa, kaupassa, mediassa, taiteessa on muuttumassa digitaalisen ajan verkostoissa mekanismiksi monelta monelle (Kopu 2019). Kun opettamisen etuoikeus poistuu, ja kuka tahansa voi alkaa opettaa, vaikuttaa tämä oppimisen vauhtiin ja laatuun. Jos opetusta tarjotaan ilmaiseksi, on tämä väistämättä erilaista kuin aikaisempi opetus. Seuraavassa käydään läpi YouTuben suurivolyymisimpiä opetuskanavia.

The String Club. The String Club on 121 000 tilaajan animoituihin jousisoitinten otetaulukoihin perustuva kanava, joka koostuu sadoista viulun, sellon, basson ja kitaran eri kappaleiden otetaulukkonuoteista. Katsojat ilmaisevat kommentteillaan, mitä kappaleita toivovat kanavan ylläpitäjien valmistavan otetaulukoiksi. Ansaintalogiikka The String Club-kanavalla on tuottaa mahdollisimman paljon videoita, josta syntyy musiikkikappaleiden tietokanta. Tämä puolestaan houkuttelee videoille myös käyttäjiä ja mainostajia. Marraskuussa 2019 kanavalle ei ollut tullut kahdeksaan kuukauteen yhtään videota.

Easy violin Lessons. Easy Violin Lessons on The String Clubin kaltainen animoituihin otetaulukoihin perustuva kanava. Se on myös osa suurempaa Easy Music Lessons -sivustoa. Jokaisessa Easy violin Lessons YouTube-videossa on otetaulukoiden lisäksi myös musiikkikappaleiden nuotit, nuottinimet, sekä kappaleen soinnut, ja näiden piano-säestys. Easy violin Lessonsin kanavalla on noin 75 000 tilaajaa, mutta ansaintalogiikka rakentuu Easy Music Lessonsin nettisivujen eri musician-tasoille.

Tuotteen palvelumuotoilussa eri tasot (tiers) on hinnoittelu siten, että ja mitä korkeampi ”patron” on kyseessä, sitä korkeampi on kuukausihinta. Maksamalla ”patronista” enemmän, saa etuoikeuden vaikuttaa siihen, mistä musiikkikappaleista sivusto ohjelmoi YouTube-kanavalle videon. Patronit alkavat yhden dollarin kuukausihintaisesta Easy-Muscianista jatkuen aina 50 dollarin hintaiseen God-like EasyMuscianiin. Easy Violin Lessonsin ansaintalogiikka on toteuttaa sisältömaksu tyyppiä. Vaikka asiakas ei saa itselleen tuotetta, hän maksaa sen käytöstä.

Violinspiration. Violinspiration on Julia Termeerin ylläpitämä YouTube-kanava, sekä myös samanniminen nettisivu, jonka kautta hän antaa online-viuluopetusta. Violinspiration löytyy myös sosiaalisen median alustoista. YouTube-kanavalla oleva sisältö koostuu suosituista kappaleista, joita Julia opettaa demonstroiden. Lisäksi kanava pohtii soittoharrastuksen haasteita, sekä pyrkii kyseenalaistamaan erilaisia soittoon liittyviä uskomuksia.

Sisällön tuottamisen tyypillinen funktio YouTube:ssa on ylläpitää katsojien kiinnostusta brändiä kohtaan. Siksi Violinspiration-kanava pyrkii esimerkiksi muuttamaan viulunsoittoa koskevia haitallisia uskomuksia, jotta ihmiset harrastaisivat soittamista. Tällainen haitallinen myytti on esimerkiksi se, ettei aikuisena enää opi kunnolla soittamaan viulua. Myyttiä on hyödyllistä koittaa purkaa, koska tällöin voi avautua globaalisti suuremmat online-opetus markkinat. Violinspiration pohdiskelee uskomusta viulun haasteellisuudesta soittimena, sekä sitä, miksi pitkäjänteinen harrastus auttaa yleisestikin elämässä. Kanavalla on yli 53 000 tilaajaa.

Fiddlerman. Fiddlermanin YouTube-kanava koostuu erilaisten viulujen testaamisista, viulunsoiton erilaisten teknisten asioiden tutoroinnista, sekä musiikkikappaleiden demonstroinneista. Kanavan pitäjän Pierre Holsteinin visuaalisena tavaramerkkinään on niin kutsuttu mao-lippalakki. Fiddlermanilla on myös samanniminen sivusto, jonka kaikki materiaali, niin nuotit kuin tutoriaalivideot ovat ilmaisia.

Fiddlermanin kanavan ansaintalogiikkana on tuoda katsojavirtaa myös toiselle, Fiddlershop-nimiselle viulunrakennusbrändille ja -kanavalle. Tämän kymmenisen henkeä työllistävän yrityksen johdossa toimii Fiddlermanin poika Michael Holstein. Isä ja poika ovat rakentaneet itselleen ekosysteemin, joka tarjoaa ilmaiseksi viulunsoittoon liittyvän sisällön, joka johdattaa katsojat ostamaan soittimia Fiddlershopista. Fiddlermanin kanavalla on reilu 73 000 tilaajaa, ja Fiddlershop-kanavalla reilun viisi tuhatta tilaajaa.

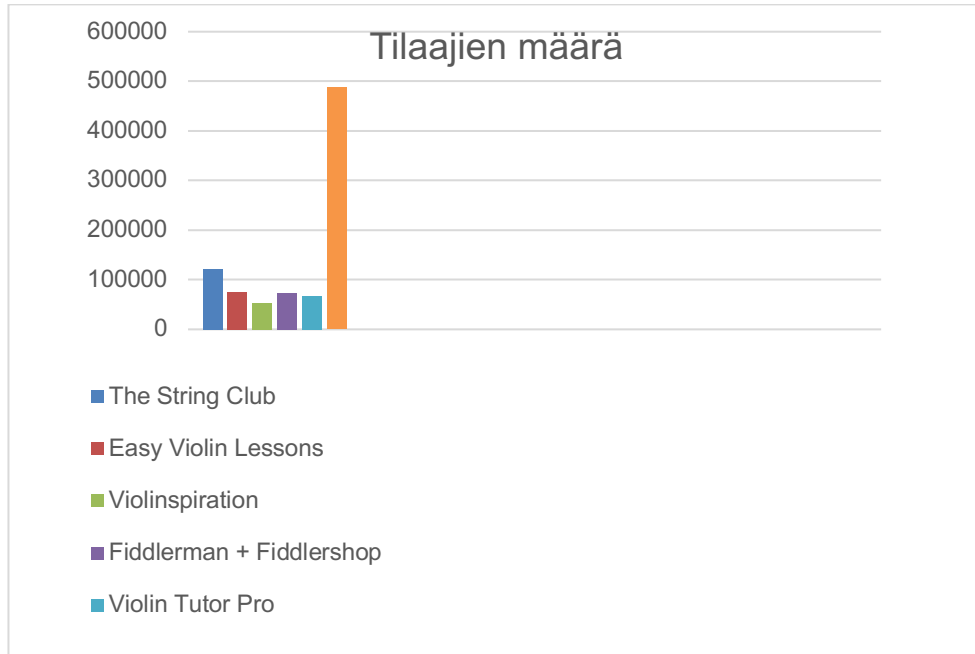
Violin Tutor Pro. Violin Tutor Pro -kanava koostuu pääasiallisesti Michael Sanchezin kapaledemonstraatioista, lyhyistä teknisistä opetusvideoista, sekä sekalaisista muiden viulistien opetus- ja esitysvideoista. Sanchezin kanavalla on reilu 67 000 tilaajaa, ja silmiinpistävää on kanavan videoiden suuri määrä, yli 2 000. Viulua opettelemaan aikoville kanavalla on paljon sisältöä. Vaikka kanavalla onkin runsaasti videoita, tilaajien määrään tämä ei ole vaikuttanut. Kuten tulemme näkemään, videoiden määrällä ei ole yhteyttä kanavan suosioon.

The Online Piano and Violin Tutor. The Online Piano and Violin Tutor -kanavalla on noin 487 000 tilaajaa. Vlogaaja Alison Sparrow vastaa kanavan sisällöstä, joka koostuu viulu- ja piano-opetusvideoista, aiheeseen liittyvistä vlogeista, tietokoneanimoiduista pianotutoriaaleista, sekä eri viulukappaleita demonstroivista videoista. Sparrowilla on myös toinen hänen omalla nimellään toimiva kanava, joka keskittyy pelkästään eri populaarikappaleiden demonstrointiin viululla. Sparrow kuuluu myös Patreonin online-opetusketjuun. Hän on kaupallistanut opetusmetodinsa siten, että hänen kanavaansa katsovat ihmiset tilaisivat hänen alkeisopetusnuottimateriaaliaan, mitä hän markkinoi myös YouTube-kanavallaan. Kanavan suosion syistä yksi saattaisi olla Sparrowin henkilökohtainen, värikylläinen, elämäniloinen tyyli, ja videotuotannon kohtalaisen hyvä taso. Lisäksi itseoppijalle kanava tarjoaa paljon aineistoa. Sparrow pyrkii tuottamaan videon viikossa, joten vuosien mittaan kanavalle on kertynyt satoja videoita (Kuvio 2).

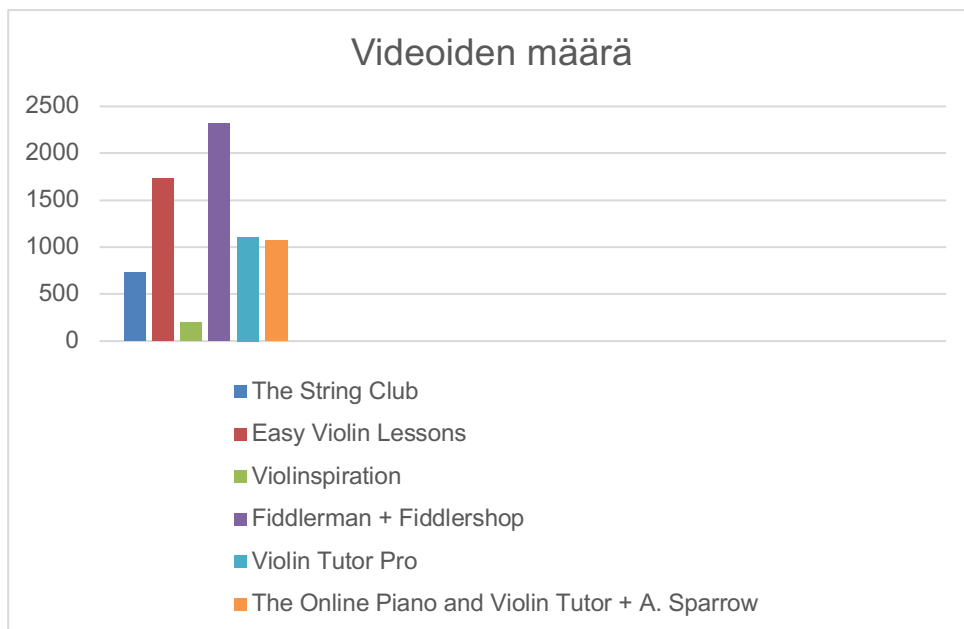
4.2 Yhteenveto opetuskanavien vertailusta

Arvioin eri kanavien toteutusta kriteereillä hyödyllisyys, kuvan ja äänen laatu, sekä ominen takeisuus. Näillä kriteereillä oli valitsemisani YouTubein viuluopetuskanavissa niiden tilaajien määrän ja videoiden toteutuksen välillä jonkinlainen yhteys (Kuviot 1 ja 4). The Online Piano and Violin Tutor on sekä tilaajien määrän että asettamieni toteutuskriteerien suhteen ykkönen. The String Club on samoilla muuttujilla seuraavaksi laadukkain. Kanavien iällä on ymmärrettävästi yhteys videoiden määrään (Kuviot 2 ja 3). Fiddlerman-

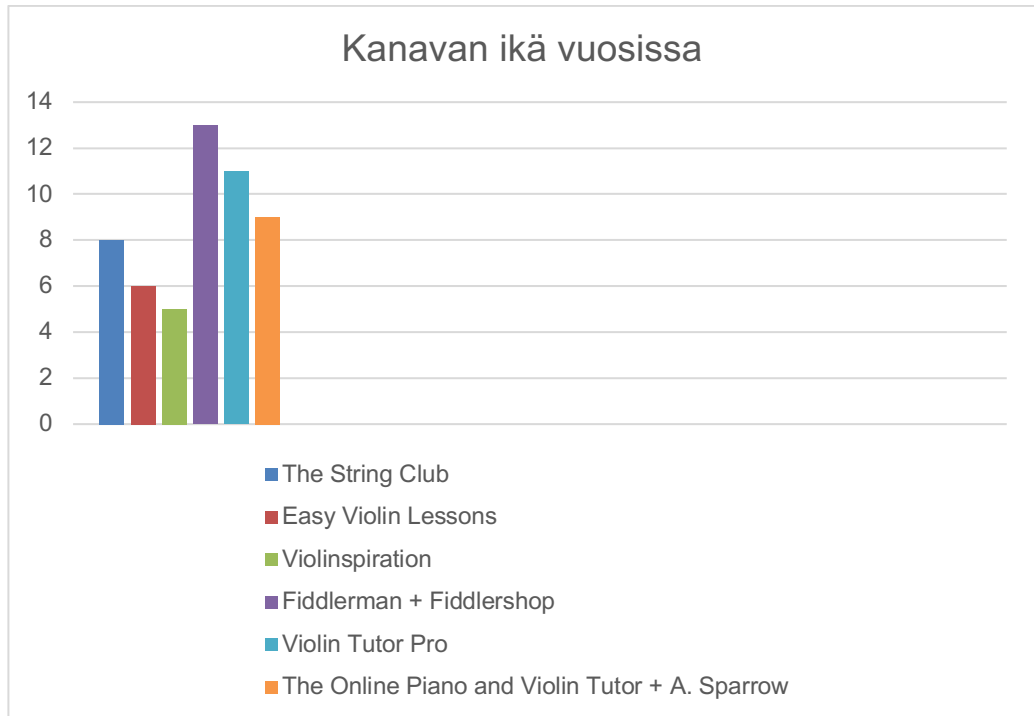
ja Fiddlershop-kanavilla on eniten videoita, ja kanavat ovat myös olleet kauiten olemassa. Kanavan ikä eikä sen videoiden määrä näyttänyt olevan yhteydessä sen tilaajien määrään.



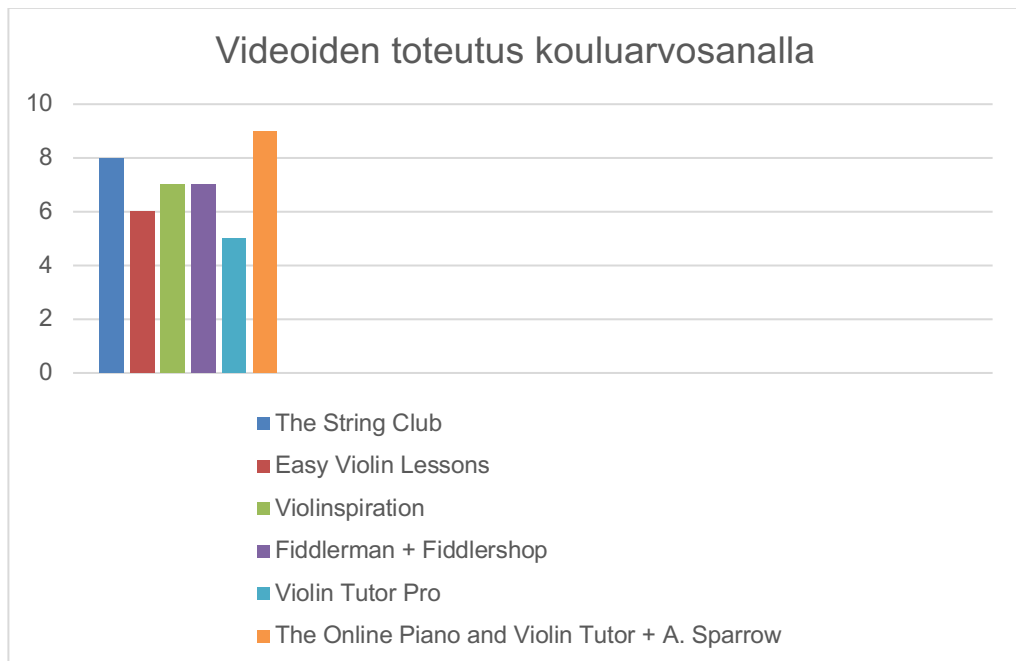
Kuvio 1. YouTuben viuluopetuskanavien tilaajien määrät.



Kuvio 2. YouTuben viuluopetuskanavien videomäärät.



Kuvio 3. YouTuben viuluopetuskanavien ikä vuosissa.



Kuvio 4. YouTuben viuluopetuskanavien toteutuksen laatu kouluarvosanalla.

4.3 YouTuben viulistit ja viuluvlogaajat

YouTube on noin 15 vuotta vanha alusta. Kun YouTuben artisti on kasvanut tilausmäärältään riittävän isoksi, hänen irtaantuu YouTuben koneistosta julkkikseksi, itsenäiseksi brändiksi, joka tuottaa taloudellista arvoa myös kilpailevissa sosiaalisen median alustoissa (Stolker-Walker 2019). Julkkikset lisäävät kuluttajissa tiedostamattomalla tasolla luottamusta sellaisia tuotteita kohtaan, minkä yhteydessä he esiintyvät. Kuluttajat kieltävät kyselyissä julkisten vaikutuksen omiin kulutuspäätöksiinsä, mutta julkis lisää esimerkiksi tuotteen tunnettuutta. (Lindstrom 2011.)

Valitsemani kanavat edustivat mielestäni viulun näkökulmasta YouTuben kaikkien ominaisimpia kanavia. Siksi en käsitellyt esimerkiksi Itzhak Perlmanin (46 000 tilaajaa), David Garretin (900 000) tai Hilary Hahnin (77 000) kanavia lainkaan. Nämä edustavat vanhakantaista viulunsoiton huippukulttuuria, ja YouTube toimii heille vain lieveilmionä. Heidän kanavansa eivät edusta sitä YouTubea, joka on muuttamassa maailmaa. Maailmaamuuttava YouTube antaa äänensä niillekin, joilla ei ole konsertti-instituutioiden ja -organisaatioiden tukea takanaan. Maailmaamuuttava YouTube tekee siitä entistäkin moniäänisemmän kanavan, jossa teollisen *yhdeltä monelle* tuotannon sijaan toteutuu digiajan *monelta monelle* tuotanto, ja ilmaiseksi (Kopu 2019).

TwoSetViolin. Kahden australialaisviulistin, Eddy Chenin ja Brett Yangin ylläpitämä kanava TwoSetViolin on noussut suursuosioon 1,8 miljoonalla tilaajallaan. He tekevät klassista musiikkia relevantiksi suurelle yleisölle huumorin ja yksinkertaistuksien kautta. Videot käsittelevät monia klassisen viulunsoiton ilmiöitä karikatyyrinomaisesti. He soveltavat YouTuben vakiintuneita käytäntöjä, kuten esimerkiksi erilaisia haasteita (challenge). Heidän suosionsa on esimerkki YouTubesta irtaantumisessa, joten he kiertävät viihdyttämässä myös konserttialavoilla.

TwoSetViolin-sivusto sisältää verkkokaupan, josta voi ostaa fanituotteita, vaatteita ja kelloja. Viulunsoiton oppiaineistoa TwoSetViolinin tuotannossa ei suoranaisesti ole. Sen sijaan heidän tyylinsä vetoaa soittoa opiskeleviin lapsiin ja nuoriin. Informaalin koulutuksen näkökulmasta on paljonkin didaktista merkitystä sillä, että Eddy Chenin ja Brett Yangin esimerkiksi opettavat, mitä YouTube-kanavan sisältö voi olla. Kanavan videot ovat pääsääntöisesti vähintään 10-minuuttisia, joten sen business-logiikka perustuu mainostuloihin.

Lindsey Stirling. YouTuben suosituin viulisti on yhdysvaltalainen Lindsey Stirling yli kahdellatoista miljoonalla tilaajalla. Hänen kanavansa koostuu peli- ja elokuvamusiikkivideoista, mutta tunnetuksi hänet on kuitenkin tehnyt hänen omat originaalinsa, jotka löytyvät pop-maailman tavoin YouTuben musiikkivideoiden lisäksi äänitiedostoina erilaisista digitaalisista musiikkipalveluista. Genreltään Lindsey Stirlingin oma tuotanto on elektronista musiikkia integroituna klassistityyppiseen viulumelodiikkaan. Omaleimaiseksi hänen tyyliinsä tekee myös se, että hän tanssii soittaessaan.

Stirling on tuotteistanut lisäksi musiikkiaan soitonharrastajille, jotka voivat halutessaan ostaa kappaleita perinteisinä nuottialbumeina, tai ladata yksittäisinä pdf-tiedostoina hänen sivustoltaan. Mukaan saa myös niin kutsutun karaoketaustan mp3-muodossa. Lisäksi sivustolla on myytävänä paitoja, julisteita, koruja, CD-levyjä, ja kasseja. Lindsey Stirlingin ympärillä on viulisteille harvinainen popidolin aura, jota on ruokkinut yhteistyö monien kansainvälisten pop-tähtien kuten John Legendin ja Christina Perrin kanssa. Lindsey Stirlingin suosituimmat kappaleet Crystallize, Spontaneous me, ja Elements ovat toimineet mallina monille nuorille viulisteille soittaa oman ajan musiikkia, joka on pedagogisesti uudenlaista viulua soittaville lapsille ja nuorille. Stirling on vahva henkilöbrändi, jolloin hänen tunnettuutensa auttaa myymään tuotteita. Tanssi tuo hänen artisti-identiteettiinsä lisää visuaalisuutta, mikä vetoaa suureen yleisöön. Lisäksi monista muista YouTube-viulisteista poiketen, hänellä on täysin omaa musiikkituotantoa, jolla erottautua. Tätä monet Stirlingin fanit ostavat soittaakseen sekä tubettaakseen edelleen, ja mainostavat näin samalla Stirlingin brändiä. Omien oppilaidenikin kanssa olemme soittaneet Stirlingin tuotantoa, ja tehneet niistä YouTube-videoita.

Taylor Davis. Yhdysvaltalaisen Taylor Davisin YouTube-kanavan sisältö koostuu elokuva-, peli-, anime- ja popmusiikkista, sekä myös hänen omista sävellyksistään. Ohjelmisto pitäytyy systemaattisesti näiden genrejen keskeisissä teoksissa, ja tämä on tuonut Davisin kanavalle 2,7 miljoonan tilaajan yleisön. Kanavan videoiden musiikkia on myytävänä eri digitaalisissa musiikkipalveluissa, sekä Davisin verkkosivustolla audio- ja nuottitiedostoina. Verkkosivustolta voi hankkia myös oheistuotteita.

Davis tuottaa myös opetusmateriaalia siitä, miten kasvattaa oma muusikkobrändiä verkossa. Näiden podcastien aiheina ovat muun muassa The Old music industry vs. new music industry ja Finding your main areas to focus. Tämän tyyppistä koulutusta siitä, miten voi verkossa tehdä uraa riippumattomana viulistina, ei liene tietääkseni tarjolla vielä missään formaalin koulutuksen piirissä. On mahdollista, että tämän kaltaiset informaaliset koulutus- ja alustat vakiinnuttavat vähitellen asemansa formaalin koulutuksen

rinnalle. Koska Davis on tullut YouTubeen kautta tunnetuksi viulistina, voi hän tämän seurauksena hinnoitella tunnettuutensa omilla verkkosivuillaan esimerkiksi yrityskoulutukseksi, jollaista ei ole muualla tarjolla.

Rob Landes. Rob Landes on yhdysvaltalainen viulisti, joka on kerännyt 1,9 miljoonan tilaaja YouTube-yleisön. Hänen niche ammentaa humoristisesti YouTubeen leimallisista käytännöistä. Hän parodioi viulun avulla YouTube-meemien, musiikkigenrejen, elokuvien, pelimusiikin, Marvel-musiikin, elokuvastudioiden introjen, pop-tähtien, ja muiden vastaavien historiaa. Landesin esitystyylillä on hänen kanavansa alkupään videoissa leimannut kotikutoisuus, mutta tuotannon laatu on aikaa myöden ammattimaistunut muun muassa yhteistyökumppaneiden myötä. Hänen sivustoltaan voi ostaa nuotteja, jotka on varta vasten sovitettu luuppipedaaleita ajatellen siten, että partituurista voi soittaa ulos kaikki stemmat.

Landesin tuotantoa voi sanoa viulua soittavan vanhan maailman näkökulmasta mahdollisimman epätodennäköiseksi menestystarinaksi. Mutta YouTubeessa sen sijaan hänen tuotantonsa on riittävän erilaista, mikä selittää hänen suosionsa. Oppimisen ja ansaintalogiikan näkökulmasta Landes toteuttaa huomiota herättävää ja YouTube-yleisöä kiinnostavaa sisältöä, mikä voi motivoida monia viulua soittavia lapsia ja nuoria rikkomaan rajoja sen suhteen, mitä viululla voi soittaa.

Daniel Jang. Taiwanilais-amerikkalainen Daniel Jang on kerännyt 1,2 miljoonaa YouTube-tilaajaa. Hänen niche ponnistaa pop-hittien valtavirrasta. Kanavan viuluvideotuo- tanto alkoi vuonna 2011. YouTubeesta voi nähdä sen alkaneen kotimiljöössä tehdyistä kuvallisesti vaatimattomista videoista, jotka ovat kehittyneet vuosien mittaan melko laadukkaasti tuotetuiksi musiikkivideoiksi. Kanavalta voi nähdä tänä aikana myös Jangin viulunsoiton kehittyneen selvästi ammattimaisemmaksi. Daniel Jangin kanava voi toimia monille viulua soittaville nuorille kasvutarina siitä, miten laajentaa omaa uraa YouTubeessa.

Ray Chen. Ray Chen on australialainen konsertoiva klassinen viulisti, joka hyödyntää YouTubea suuntaamalla sen viulistien ammattimaiselle kohdeyleisölle. Kanavan sisältö koostuu muun muassa konserttiesityksistä ja harjoitteluhaasteista, jossa hän haastaa itsensä esimerkiksi tunnissa opettelemaan jonkin Paganinin kapriisin. Niche kanavalla perustuu nykyaikaisen YouTubea seuraavan ammattimaisen tai ammattiin aikovan viulistiyleisön puhutteluun. Chenin kanavalla on noin 89 000 tilaajaa.

lamDsharp. Viulisti, DJ, ja tuottaja Derryck Gleaton tuottaa videoita YouTubeen kanavalle nimeltä lamDsharp. Kanavalla on liki 1,3 miljoonaa tilaajaa. lamDsharpin sisältö koostuu valtavirran pop-kappaleista soitettuna valkoisella tai vihreällä viululla, tai perinteisellä puunvärisellä viisikielisellä viululla. Tyyllilajiksi on useimmiten valikoitunut joku hiphopin genre, kuten esimerkiksi trap. Videot on toteutettu pääasiallisesti yksiväristä taustaa vasten kuvattuna, sekä jonkin verran oikeissa urbaaneissa tai trooppisissa miljöissä kuvattuna.

lamDsharpin tavaramerkkinä on liehuvat rastat ja suuri kasvonilmeiden paletti. Moniääniset viulustemat tukevat lamDsharpin hyväntuulista ilmaisua. Viulun soundi kanavalla on kautta linjan soitollisesti sekä laadukkaan koristelevaa, että äänityksen näkökulmasta selkeää. Kaikesta edellä mainitusta koostuu lamDsharpin persoonallinen brändi, joka erottuu selkeästi yleisölle tilattavaksi.

Karolina Protsenko. Nuori 11-vuotias Santa Monicassa asuva viulisti Karolina Protsenko on eräänlainen YouTube-sensaatio. Hänellä on kaksi eri kanavaa. Karolina Protsenko-kanavalle, jonka videot ovat kuvallisesti korkeatasoista tuotantoa valtavirta pop-kappaleista, on runsaassa vuodessa tullut yli 300 000 tilaajaa. Toiselle, Karolina Protsenko Violin-kanavalle, jonka videot on kuvattu pääasiassa Santa Monican ostospromenadilla, ja missä hän esittää katusoittajana pääasiallisesti suosituimpia pop-kappaleita, on tullut kolmessa vuodessa yli 1,9 miljoonaa tilaajaa.

Ansaintalogiikan kannalta nämä live-tuotannon videot ovat olleet mitä kustannustehokkaimpia tapoja tuottaa sisältöä. Tässä mielessä hänen saavuttamansa pari miljoona tilaajaa hakee vertaistaan YouTubeessa. Tilajat lienevät arvostaneet näissä soittotaitoa, jota ei ole voinut jälkikäteistuotannolla prosessoida, vaan niissä kuuluu live-soiton rosoisuus.

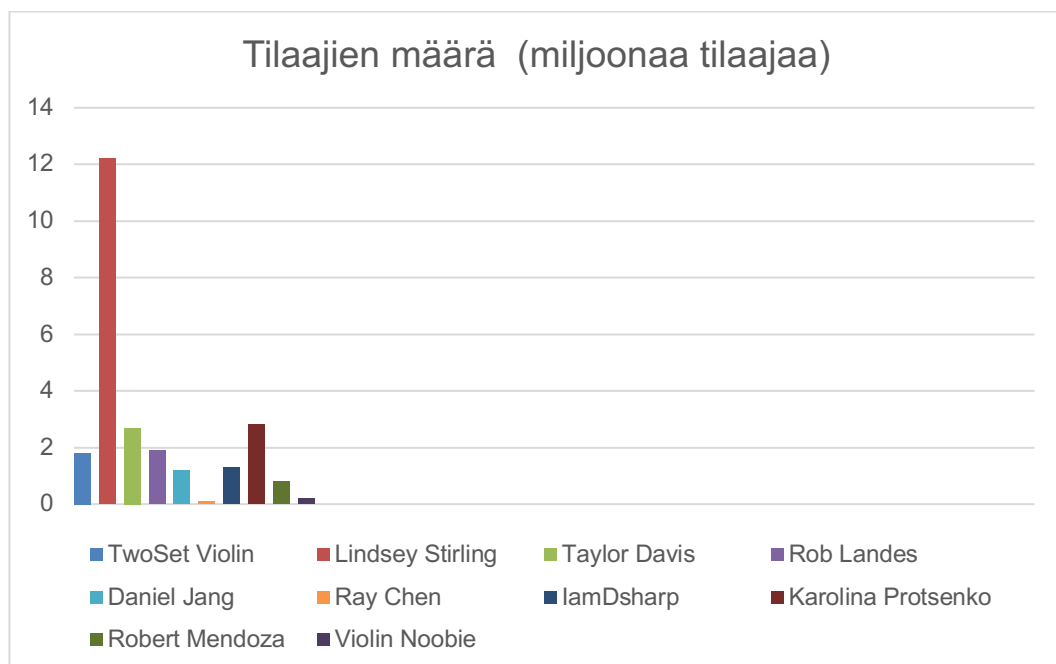
Protsenko totesi eräässä Access TV-kanavan haastattelussa, että hänen suurin innoittajansa on ollut Lindsey Stirling. Hänen soittonsa liikehdinnässä on jotain hyvin Lindsey Stirlingin kaltaista. Koulutuksen näkökulmasta Protsenkon tarina on hyvin uutta luova, kun 11-vuotias, viisi vuotta viulunsoittoa harrastanut tyttö elää prinsessaunelmaa jo soitonopiskelunsa alkutaipaleella.

Robert Mendoza. Espanjalaisen Robert Mendozan kanavalla on yli 800 000 tilaajaa. Sen sisältö koostuu pääasiassa valtavirran pop-covereista, sekä jonkin verran

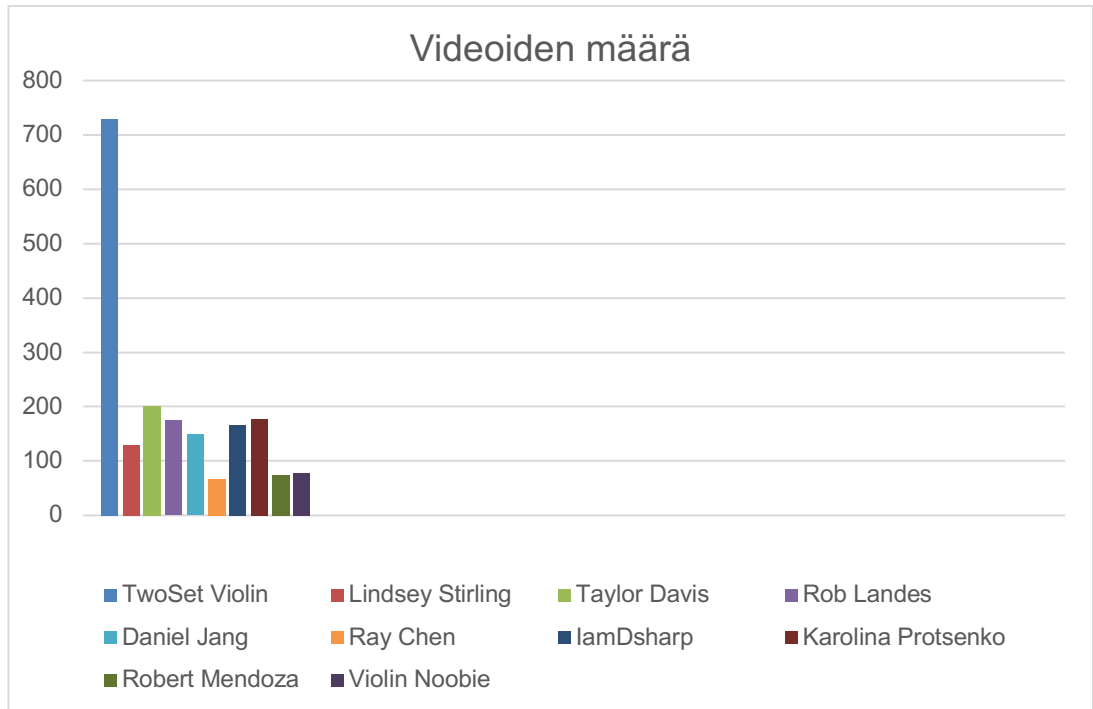
espanjankielisistä pop-kappaleiden cover-versioista. Klassisen koulutuksen saanut entinen Sevillan kuninkaallisen orkesterin viulisti halusi omien sanojensa mukaan elämänsä jotain kiinnostavampaa, ja alkoi julkaista pop-hittejä YouTubeen violetin värisellä Viper-merkkisellä viululla (Buro 2017). Mendozan kanavan nichen ainekset koostuvat sujuvasta ammattitaitoisesta viulismista, ja edustavasta ulkoisesta olemuksesta.

Violin Noobie. Vaikka norjalaisen Terese Trollbun Violin Noobie -kanavalla on vain reilu 190 000 tilaajaa, pääsi se mukaan tutkimukseeni esimerkkinä internetissä tapahtuvasta itsenäisestä oppimisesta. Violin Noobie summaa kaikkien tässä luvussa mainittujen YouTube-kanavien sisällön. Videoillaan Trollbun kertoo matkastaan, miten hän on oppinut soittamaan viulua. Oppiminen on tapahtunut pääosin YouTubeen tutoriaalivideoiden avulla. Hän otti muutaman soittotunnin soitonopettajalta, joten hän on käytännössä soit-totaidoltaan täysin itseoppinut.

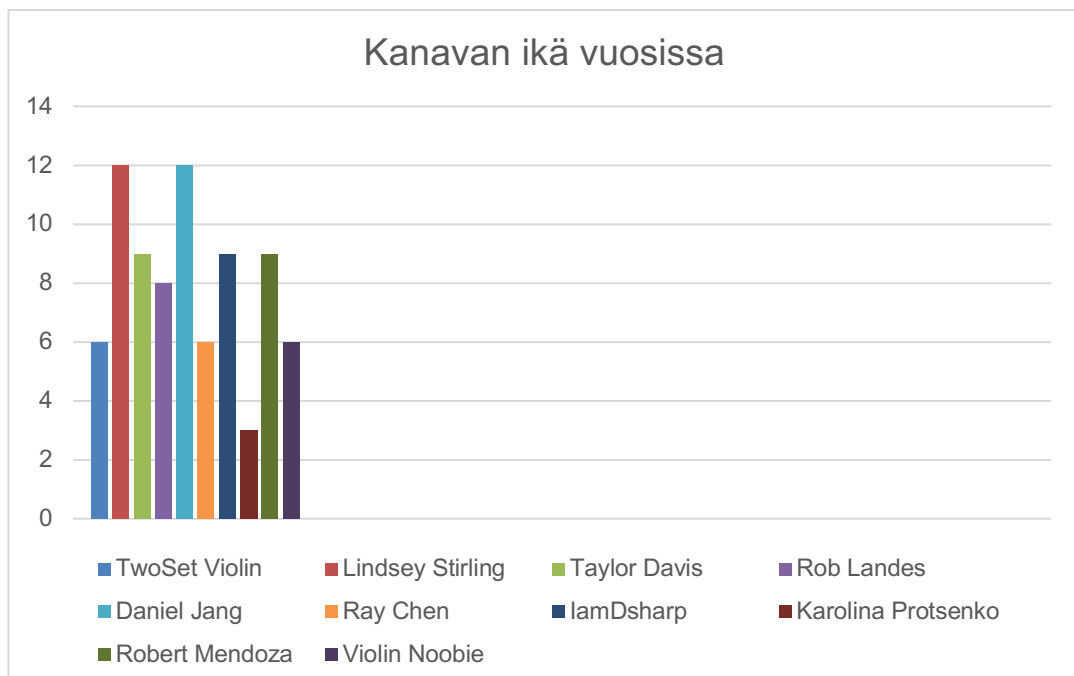
Soitettuaan aluksi kitaraa, hän sai lähtölaukauksen viulunsoiton opetteluun Lindsey Stirlingin musiikista. Violin Noobie -kanava voi toimia ikään kuin madaltavana kynnyksenä kaikille niille viulunsoiton aloittamista harkitseville, joilta puuttuu omasta ympäristöstä johtuen rohkeus aloittaa. Terese Trollbun kanava on ikään kuin soitonopiskelijan matkakumppani. Se ei masenna opettelijaa heti liian suvereenin osaamisensa kautta, vaan inhimillisyydessään rohkaisee jatkamaan tätä pitkän tähtäimen harrastusta. Kanavan niche on olla realistinen ja autenttinen.



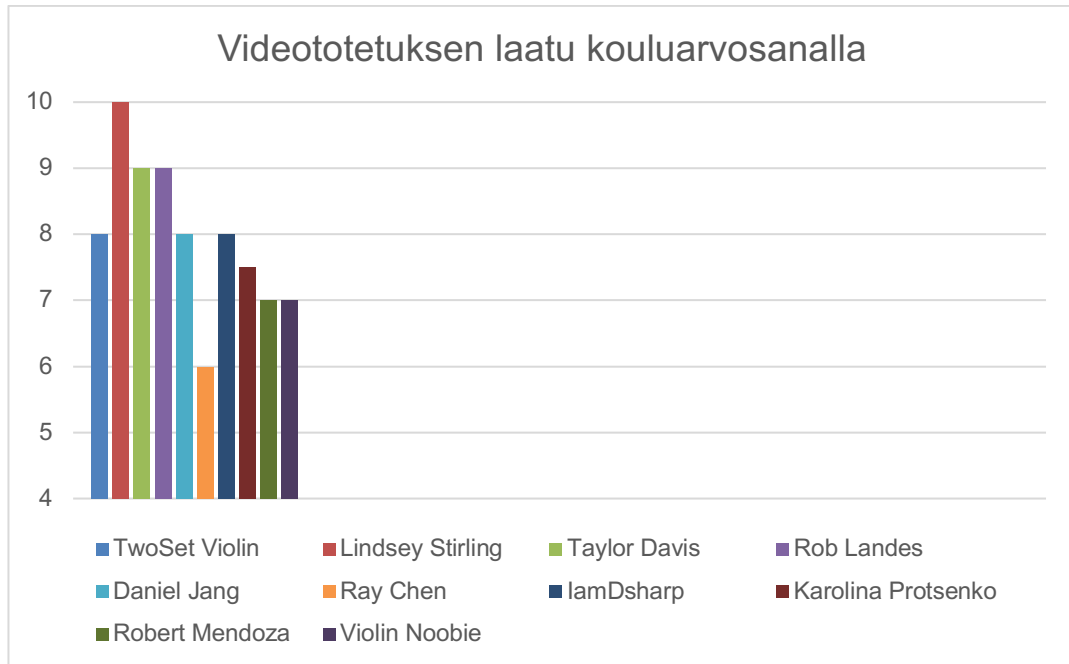
Kuvio 5. YouTube-viulistien kanavien tilaajamäärät.



Kuvio 6. YouTube-viulistien kanavien videoiden määrät.



Kuvio 7. YouTube-viulistien kanavien ikä vuosissa.



Kuvio 8. YouTube-viulistien kanavien videototetuksen laatu kouluarvosanalla.

4.4 Yhteenveto viulistien kanavien vertailusta

Palvelumuotoilultaan tubettajat toteuttavat nykyaikaisen suhdetalouden eetosta. Erityisesti nuoriso kokee, että monet tubettajat ovat luotettavia, sitoutuneita, ja aitoja verrattuna muihin valtavirran supertähtiin (Dredge 2016). Siksi ne kanavat, joiden tubettajat kykenevät luomaan illuusion molemminpuolisesta suhteesta, ovat vahvoilla. Teknologia mahdollistaa tällaisen illuusion syntymisen, koska olemme ikään kuin kahdestaan ruudun kanssa. Samalla olemme kuitenkin tietoisia siitä, että miljoonat muutkin katsovat samaa videota.

Lindsey Stirlingillä oli suurin tilauksien määrä, kanavan ikä, sekä laadukkain videoiden toteutus (Kuviot 5, 7 ja 8). Videotuotannon laadun kriteereitä kartoituksessani olivat soitotaito, visuaalinen ja tarinallinen ilmeikkyyys, sekä yleinen mielenkiintoisuus. Selvitykseni löysi tilauksien määrän ja videoiden toteutuksen laadun suhteen yhteyttä Lindsey Stirlingin, Taylor Davisin ja Rob Landesin kanavilta (Kuviot 5 ja 8). Tuotettujen videoiden määrällä ei näyttänyt olevan yhteyttä tilaajien määrään (Kuviot 5 ja 6).

5 UNIVERSAL VIOLIN

5.1 Universal Violin – miksi?

Kaikkien tuotteiden on löydettävä markkinoilta oma niche, jotta ne voivat jatkaa elinvoimaisina. Kehityshankkeeni Universal Violin lähtee tarpeesta tuottaa 2020-luvun lapsille oppimisalusta, joka vastaa ympäröivää digitaalista kulttuuria. Se tuntuma, jonka viulutunneilla saa lapsien musiikillisesta kiinnostuksesta yhdistyneenä siihen digitaaliseen sisältöön, jota nuoriso kuluttaa, on lähtökohtana Universal Violinissa. Monet tutkimani mobiiliapplikaatiot keskittyvät johonkin kapeaan alueeseen, jolla ne auttavat käyttäjää soitonharrastuksessa. Tällaisia olivat muun muassa soittimen virittäminen, sävelasteikkojen hallinta, oman ajan hallinta, nuotinluku, sekä työskentelytavat.


Siksi Universal Violin pyrkii olemaan jotain muuta. Markkinoilta on edelleen puuttunut vasta-alkajille suunnattu alkuperäismateriaali, joka kuulostaa musiikillisesti 2000-luvun tyyppiseltä. Lindsey Stirling on toistaiseksi ainoana artistina tuonut markkinoille viulisteille suunnattua musiikkia, joka hengittää kulttuurisesti oman aikamme kanssa. Hän on julkaissut kokoelmanuottialbumejä tunnetuimmista hiteistään, minkä lisäksi Stirling julkaisee paketteja yksittäisistä suosituimmista hiteistään. Näihin sisältyy nuotti pdf-muodossa ja niin sanottu karaoketausta mp3-muodossa. Stirlingin kappaleet eivät kuitenkaan ole tarkoitettu vasta-alkajille, vaan jo varsin pitkälle edistyneille viulisteille. Siksi Universal Violin ei operoi niiden kanssa samalla markkinalla, vaan ajatuksena on tarjota esimerkiksi Stirlingiä fanittaville lapsille sopivan tasoista soitettavaa alkutaipaleelle.

Vaikka viulukulttuurissa on menossa muutos sähköviulistien ja tubettajien myötävaikutuksella, alkeismateriaalien tekijät säveltävät edelleen keskimäärin musiikillisesti perinteisen kuuloista musiikkia. Tällainen tilanne on yrittämisen kannalta mahdollisuus, jonka voi hyödyntää liiketoiminnaksi. Universal Violinin referenssialbumi on Kathy ja David Blackwellin Fiddle Time Joggers-nuottialbumi. Vaikka Fiddle Time Joggers onkin musiikillisesti melko perinteinen viuluopetusmateriaali, on sen instrumenttipedagoginen etenemisjärjestys lainattu Universal Violiniin. Aivan kuten Fiddle Time Joggersissa, Universal Violinissa kappaleet etenevät vapailta kielillä soitettavista kappaleista ensimmäisen sormen kappaleisiin, ja siitä toisen sormen kappaleisiin edeten aina neljännen sormen kappaleisiin. Sormijärjestys Universal Violinin kappaleissa on myös perinteinen G-, D- ja A-duureissa kulkeva, jolloin toinen sormi tulee kolmannen viereen. Fiddle Time

Joggersin toinen osa Fiddle Time Runners toimii myös suunnitteilla olevan Universal Violinin jatko-osan referenssinä.

Musiikilliselta konseptiltaan Universal violin eroaa eniten kaikista muista alkeisalbumeista siinä, että sen kappaleiden genret vaihtelevat electrosta drum'n bassiin, ja dancesta pelimusiikin kaltaisiin eppistyyllisiin kappaleisiin. Myös albumin nimen Universal Violin on tarkoitus vihjata erilaisesta tarinasta. Universal Violinin kappaleiden nimet vaihtelevat Aminohaposta H₂O:oon, ja Geeniteknologiasta Metsästäjäkeräilijään.

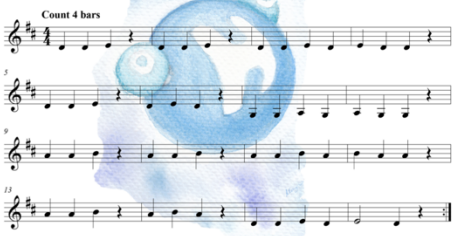
8. Amino acid



All life is composed of proteins which are in turn composed of amino acids. According to current knowledge, amino acids arrived on Earth with

9. H₂O

Count 4 bars



Water is the prerequisite of all life. Scientists believe that water could have come to Earth with asteroids and comets.

Kuva 1. Näyte Universal Violin -albumin printtiversion kappaleista Amino acid ja H₂O.

Ajatuksena on ollut tehdä kokonaisvaltainen albumi, jossa lapsille tarjotaan musiikin lisäksi muutaman lauseen tiedollinen tarina kappaleen yhteydessä (Kuva1). Taustalla on pedagoginen ajatus lapsista uteliaina tiedonhaluisina olentoina, joiden mielikuvitusta kappaleiden tunnelma ja sille annettu tiedollinen virike pyrkivät ruokkimaan. Perinteisesti viuluoppilaiden mielikuvitusta on alkeisalbumeissa stimuloitu naivistisilla ja sadun omilla kuvastoilla. Internetin aikana tieto liikkuu kuitenkin entistäkin vapaammin, eikä lasten omaksumiskyky tule aliarvioida. Siksi Universal Violinissa on otettu askel aivan eri suuntaan kappaleiden ohjelmallisuudessa.

5.2 Universal Violin – miten?

Universal Violinin markkina-alue on globaali, ja siksi se on tehty englanninkieliseksi. Sille on tekeillä Wordpress-pohjaiset verkkosivut, joiden kautta sitä myydään. Monet ohjelmistoyhtiöt ovat tuoneet markkinoille verkkosivujen liitännäisiä (plugin), joiden avulla myynti voidaan automatisoida eri maksualustoille, kuten Visalle, Mastercardille tai PayPalille. Easy digital downloads osoittautui ansaintalogiikan kannalta käyttökelpoisimmaksi liitännäiseksi, koska se on ilmainen. Kulujen saaminen mahdollisimman alas on tärkeä etu digitaalisessa kaupankäynnissä. Digitaalisen kaupan alustat kuten Amazon tai Shopify mahdollistavat myös digitaalisten tuotteiden myynnin, mutta niissä kulut ovat melko suuret. Shopify:n kuukausikulut ovat alhaisimmillaan 29 euroa ja Amazonilla joko 39,99 euroa kuukaudessa, tai 0,99 euroa jokaisesta myydystä tuotteesta. Etuna Shopify:n ja Amazonin tyyppisissä verkkokauppa-alustoissa on niiden suuruuden antama näkyvyys ja tuotteen helppolöytöisyys.

Palvelumuotoilun näkökulmasta olen voinut testata Universal Violinin jo sen tekovaiheessa, koska olen koesoitattanut kappaleita oppilaillani. Tuo palaute on ollut korvaamatonta, ja ilman tätä tulikoetta kappaleet eivät varmastikaan olisi yhtä toimivia kuin mitä ovat. Tietoa palvelukokemuksesta olen saanut oppilailta siihen, miten olen nähnyt heidän kykenevän itsenäisesti käyttämään Universal Violinin nuottia ja taustamusiikkia. Kun tuote tulee markkinoille, on edessä palvelumuotoilun kehittäminen edelleen.

Viulunsoiton pedagoginen kulttuuri käyttää vielä runsaasti printtimateriaalia, ja siksi tällaisia asiakkaita varten on mielekästä tuottaa Universal Violinista myös printtiversio. Printin jakelu tullaan aluksi toteuttamaan siten, että albumista otetaan tietty kappalemääräinen painos. Eri painotaloilta on jo pyydetty tarjouksia. Hoidan lähettämisen asiakkaille henkilökohtaisesti. Tällöin tuotteen yksikköhinta saadaan pysymään alhaisena. Jos myynti lähtee kehittymään hyvin, harkitsen nuottien lähettämisestä koituvaa vaivaa ulkoistettavaksi on-demand-palvelulle, joka hoitaa lähetyksen automaattisesti. Albumin yksikköhinta nousee tässä tapauksessa, pienentäen siitä saatua tuottoa, mutta toisaalta toimitusvarmuus ja -nopeus ovat tärkeitä arvoja tuotteen brändin kannalta.

Printin lisäksi olen tuottamassa Universal Violinin nuotista myös digitaalista versiota. Se tulee olemaan Universal Violinin vallankumouksellinen osa. Olen päätenyt tähän ratkaisuun ensinnäkin siitä syystä, että käytännön opetustyössä viime vuosina on lasten nuotinluvun oppimisessa ollut havaittavissa heikkenemistä. Näin ollen perinteistä nuottia

visuaalisesti havainnollisempi pelimäinen nuotti sisältää oppimisen näkökulmasta uudenlaisen mahdollisuuden. Toiseksi se sisältää myös ansainnan kannalta tilaisuuden. Kun erilaiset digitaaliset nuottikäyttöliittymät ovat olleet lisääntymään päin, on markkinoille tulo helpompaa, kun ihmisillä on jo jonkinlainen käsitys asian normaaliudesta. Tällöin hanke on vähäriskisempi. Nämä kaksi seikkaa lisättynä aiemmin mainittuun viulunsoiton alkeisopetusmateriaalin musiikilliseen erilaisuuteen ovat pohjana Universal Violinin ansaintalogiikassa.

6 JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

Valitsemani YouTube-aineiston perusteella nykyinen digitaalinen aika ei eroa siinä mielessä mitenkään aikaisemmasta analogisen ajan sisällöntuotannosta, että suosio ja menestys perustuvat myös digitaalisena aikana laatuun. Brändinmuodostuksen kannalta pitää olla ravisteleva (TwoSetViolin), mielenkiintoinen (IamDSharp), komeetta (Protsenko), koherentti (Taylor Davis), uuttaluova (Lindsey Striling), tai ajan hermolla oleva (Rob Landes).

Opetuksellisten kanavien keskuudessa on huomionarvoista niiden erilaisuus verrattuna perinteiseen institutionaaliseen opetukseen. Koska oppilaitoksissa käydään säännöllisesti, tapahtuu opetus polkuna, joka koostuu pedagogisista askelista. YouTuben videotutoriaalit taas keskittyvät usein antamaan muutaman minuutin pituisia oivalluksia, jotka jäävät opiskelijan itse hoksattaviksi. Kun kuka tahansa, jolla on rohkeutta voi perustaa YouTube-kanavan, ja kun opetuksen sisältöä ei valvo mikään taho, muodostuu kanavan menestyksen kriteeriksi huomio. Tämä tapahtuu kartoitukseni perusteella siten, että kanava sisältää riittävästi tietoa, on tuotannollisesti laadukas tai muuten mielenkiintoinen.

Tutkimistani applikaatioista puolet edusti ansaintamallina niin sanottua epäsuoraa ansaintaa, eli niihin pääsee tutustumaan ilmaiseksi, ja maksua vastaan saa lisätoimintoja. Lähes yhtä paljon tutkimuksessani olivat edustettuna myös sisältömaksulliset sovellukset.

Universal Violin -albumille on tutkitun aineiston perusteella tilaa viuluopetusmateriaalien kentässä. Se sijoittuu perinteisten nuottien sekä modernien applikaatioiden välimaastoon hyödyntäen molempia medioita. Musiikillisesti Universal Violin ammentaa vaikutteita pop-musiikista, sekä peli- ja elokuvamusiikista. YouTuben suosituimpien viuluaiheisten kanavien virtaukset ovat vaikuttaneet myös sen sisältöön.

LÄHTEET

Kirjallisuus

Alexander, J. 2019: YouTube videos keep getting longer. The Verge, heinäkuu 2019. <https://www.theverge.com/2019/7/26/8888003/youtube-video-length-contrapoints-lindsay-ellis-shelby-church-ad-revenue> Viitattu 21.10.2019.

AppStoren teksti. <https://developer.apple.com/in-app-purchase/> Viitattu 13.12.2019.

Argillander, Timo. 2015: Digisisältöjen ansaintamallien perusteet. Digital Media Finland-blogi, huhtikuu 2015. <https://www.digitalmedia.fi/digisisaltojen-ansaintamallit/> Viitattu 23.9.2019.

Blackwell, Kathy; Blackwell, David. 2013. Fiddle Time Joggers. Oxford. Oxford University Press.

Boag, Paul. 2018: Service Design - What Is It, What Does It Involve and Should You Care? Boagworld, maaliskuu 2018. <https://boagworld.com/audio/service-design/> Viitattu 5.11.2019.

Cuofano, Gennaro. 2015: Digital Business Models Map - The Most Popular Digital Business Model Types. FourWeekMBA. <https://fourweekmba.com/digital-business-models/> Viitattu 24.10.2019.

Dogtiev, Artyom. 2019: App Monetization Models. Business of Apps, huhtikuu 2019. <https://www.businessofapps.com/marketplace/app-monetization/research/app-monetization-models/> Viitattu 13.12.2019.

Dredge, S. 2016: Why are YouTube stars so popular? The Guardian, helmikuu 2016. <https://www.theguardian.com/technology/2016/feb/03/why-youtube-stars-popular-zoella> Viitattu 23.10.2019.

Gesenhues, A. 2015: YouTube "How To" Video Searches Up 70%, With Over 100 Million Hours Watched In 2015. Search engine land, toukokuu 2015. <https://searchengineland.com/youtube-how-to-searches-up-70-yoy-with-over-100m-hours-of-how-to-videos-watched-in-2015-220773> Viitattu 20.10.2019.

Hack, Vesa. 2017: Palvelumuotoilun työkaluja liiketoiminnan kehittämiseen. Kauppalehti, huhtikuu 2017. <https://blog.kauppalehti.fi/digiarjessa/palvelumuotoilun-tyokaluja-liiketoiminnan-kehittamiseen> Viitattu 5.11.2019.

Harari, Y. 2017: The rise of the useless class. Ted, helmikuu 2017. <https://ideas.ted.com/the-rise-of-the-useless-class/> Viitattu 20.10.2019.

Kopu, P. 2019. Media television jälkeen: tutkimusmatka tarinoiden tulevaisuuteen. Helsinki. Into.

Lindstrom, M. 2011. Brandwashed. New York. Crown Publishing Group.

Mysteriasiakassivuston teksti. <https://mysteriasiakas.fi/mystery-shopping/> Viitattu 15.12.2019.

Olin, A. 2018: Simulaattoreiden avulla ajatus kulkee. Ruotuväki, elokuu 2019. <https://ruotuvaki.fi/-/simulaattoreiden-avulla-ajatus-kulkee> Viitattu 15.10.2019.

Pan, Xunyu; Wilson, Jacob; Balukoff, Megan; Liu, Anyi; Xu, Wenjuan. 2016: Musical Instruments Simulation on Mobile Platform. <https://www.ingentaconnect.com/content/ist/ei/2016/00002016/00000007/art00012?crawler=true> Viitattu 8.10.2019.

Preply. <https://preply.com/en/skype/tutors-violin> Viitattu 19.12.2019.

Reisenwitz, C. 2019: 4 Best Free Surgery Simulators for Medical Professionals. Capterra blog, syyskuu 2019. <https://blog.capterra.com/the-top-free-surgery-simulators-for-medical-professionals/> Viitattu 5.10.2019.

Spangler, T. 2019: YouTube Now Has 2 Billion Monthly Users, Who Watch 250 Million Hours on TV Screens Daily. Variety, toukokuu 2019. <https://variety.com/2019/digital/news/youtube-2-billion-users-tv-screen-watch-time-hours-1203204267/> Viitattu 20.10.2019.

Stokel-Walker, C. 2019. YouTubers. How YouTube shook up TV and created a new generation of stars. Kingston upon Thames. Canbury Press.

Strinfellow, Angela. 2019: What Is the On-Demand Economy? Wonolo blog, heinäkuu 2019. <https://www.wonolo.com/blog/what-is-the-on-demand-economy/> Viitattu 5.11.2019.

Tan, Su Fen. 2017: The Purple Violin - Electric appeal. Buro, lokakuu 2017. <https://www.buro247.my/culture/insiders/robert-mendoza-interview.html> Viitattu 27.12.2019.

Aineisto

Tutkitut YouTube-kanavat:

Alison Sparrow: <https://www.youtube.com/user/alisonmsparrow/about>

Daniel Jang: <https://www.youtube.com/user/metalsides/about>

Easy Violin Lesson: <https://www.youtube.com/user/easyviolinlesson/about>

Fiddlerman: <https://www.youtube.com/user/1stfiddlerman>

Fiddlershop: <https://www.youtube.com/channel/UCytTZDaLZaplTKMnTHh-hTQ>

IAmDSharp: <https://www.youtube.com/user/IAmDSharp/about>

Karolina Protsenko: <https://www.youtube.com/channel/UCphdEAVxF9pomHkrYCYCNHQ/about>

Karolina Protsenko Violin: <https://www.youtube.com/channel/UC1KsyVFMu6Aq5x235loalZQ/about>

Ray Chen: <https://www.youtube.com/channel/UC-oPgEuX6iwJucvVGEML7Q/about>

Rob Landes: <https://www.youtube.com/user/robertlandes1/about>

Robert Mendoza: <https://www.youtube.com/user/RobertMendozaMusic/about>

String Club: <https://www.youtube.com/user/thestringclub/about>

Taylor Davis: <https://www.youtube.com/user/ViolinTay/about>

The Online Violin & Piano Tutor: <https://www.youtube.com/user/theonlinepianotutor/about>

TwoSetViolin: <https://www.youtube.com/user/twosetviolin/about>

Violin Noobie: <https://www.youtube.com/channel/UCMGf-4TZDqNG97yqY5WPTCA/about>

Violin Tutor Pro: <https://www.youtube.com/user/violintutorpro/about>

Violinspiration: <https://www.youtube.com/channel/UCeuzuTtrysr153y-ovNkWwg>

Tutkitut mobiiliapplikaatiot:

Fiddle Companion (Infinaut Technologies)

iReal Pro (Technimo)

Modacity (Modacity)

PlayAlong Violin (AtPlayMusic)

Purely Violin (191LTD)

Violin Magical Bow (RubyCell)

Violin Racer (AtPlayMusic)