



Toimialamuutos omassa yrityksessä

Jussi Erti

Julkaisuvuosi 2020



Laurea-ammattikorkeakoulu

Toimialamuutos omassa yrityksessä

Jussi Erti
Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Marraskuu, 2020

Jussi Erti

Toimialamuutos omassa yrityksessä

Vuosi 2020

Sivumäärä 61

Opinnäytetyön tarkoitus on suunnitella omalle yritykselle onnistunut toimialamuutos, joka on tullut ajankohtaiseksi huomattavasti heikentyneen markkinatilanteen vuoksi.

Opinnäytetyön tavoite on perehtyä toimialamuutokseen vaikuttaviin seikkoihin, suunnitella toimialamuutoksen toteuttaminen ja pohtia uuden toimialan resursseja. Tavoite on myös pohtia niitä seikkoja, millä yrityksen toiminta turvataan Covid19-pandemian aikana.

Opinnäytetyön ensisijaisena kehittämistehtävä on vanhan toimialan resurssien muuttaminen uuden toimialan käyttöön mahdollisimman kustannustehokkaasti. Toissijaisena kehittämistehtävänä on tietoturvan parantaminen yrityskommunikaatiossa.

Opinnäytetyössä on käytetty päiväkirjaa reflektiivisenä menetelmänä. Opinnäytetyön rakenne koostuu päivittäisistä päiväkirjamerkinnöistä ja viikon päätteeksi tuotettavasta viikkoanalyysistä. Viikkoanalyseissä pyritään pohtimaan viikon teemaa kirjallisuuden, tilastojen, internet-julkaisuiden, eri alojen toimijoiden kanssa käytyjen keskustelujen ja yrittäjän omien havaintojen perusteella.

Opinnäytetyön tietoperustainen viitekehys koostuu viikkoanalyseissä ja osittain myös päiväkirjamerkinnöissä käytetyistä kirjallisista ja sähköisistä lähteistä.

Opinnäytetyön tuloksena syntyi kattava suunnitelma toimialamuutokseen poikkeusolosuhteissa. Yrityksen hallitus piti toimialamuutossuunnitelmaa toteuttamiskelpoisena ja tietopohjaisesti laadukkaana. Opinnäytetyöntekijä pystyi päiväkirjamuotoisen reflektoinnin avulla löytämään yrityksen arkipäiväisistä toiminnoista tietopohjaa uuden toimialan resurssisuunnittelulle.

Jussi Erti

The Branch Change in my Own Company

Year

2020

Pages

61

The purpose of this thesis is to guide my own company through a successful branch change due to a prominent decrease in the market.

The objective of the thesis is to examine the things that have influence on the branch change, to plan the branch change in general and to reflect the resources on the new branch. The objective is also to contemplate how to keep the business operations running during the worldwide Covid19-pandemic.

The primary development task of the thesis is to migrate the existing resources to the new branch in the most cost-effective way. The secondary development task is to improve the information security in the company communication.

The thesis uses a diary method as a reflective method. The thesis is based on daily diary entries as well as weekly analysis in the end of each week. The goal of each weekly analysis is to reflect the weekly theme based on literature, statistics, internet publications, discussions with operators on various branches and observations of the entrepreneur himself.

The theoretical framework of the thesis covers the literature and the electronic sources used in the weekly analyses as well as some of the daily entries.

As the result of the thesis, a comprehensive plan was created for the branch change. The board of the company found the plan very feasible and very good in quality. During the daily reflection the writer was able find a lot of new information on the planning of the new resources in the future branch.

Keywords: business, branch change, martial law

Sisällys

1	Johdanto.....	6
1.1	Käsitteet.....	7
2	Nykytilan analyysi	8
2.1	Oman nykyisen työn analyysi Funkysound Oy:ssä	8
2.2	Sidosryhmät	9
2.3	Vuorovaikutus työympäristössä	10
2.4	Kehittäminen	10
3	Päiväkirjaraportointi.....	11
3.1	Seurantaviikko 1 - Nykytila ja prosessit.....	11
3.2	Seurantaviikko 2 - Toimialamuutoksen perusteet	13
3.3	Seurantaviikko 3 - Nykyiset resurssit	17
3.4	Seurantaviikko 4 - Sovellukset ja poikkeustila I	20
3.5	Seurantaviikko 5 - Sovellukset ja poikkeustila II.....	24
3.6	Seurantaviikko 6 - Uuden toimialan resurssit	29
3.7	Seurantaviikko 7 - Uuden toimialan sovellukset	33
3.8	Seurantaviikko 8 - Uuden toimialan markkinointistrategia.....	39
3.9	Seurantaviikko 9 - Uuden toimialan ICT-infrastruktuuri	44
3.10	Seurantaviikko 10 - Uuteen toimialaan valmistautuminen	50
4	Pohdinta	53
	Lähteet.....	56
	Kuviot	61

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on suunnitella, seurata ja kehittää oman yrityksen toimialamuutosta. Opinnäytetyön tavoitteena on luoda suuntaviivat toimialamuutokselle, jonka suorittaminen on välttämätöntä aiemman toimialan liiketoimintojen supistumisen vuoksi.

Opinnäytetyön tekijän yritys on vuonna 2011 perustettu osakeyhtiö, joka nykyinen toimiala on ohjelmopalveluiden tuottaminen ravintoloihin ja tapahtumiin. Nykyisen trendin mukainen, yöelämän asteittainen hiljentyminen, sekä tapahtumateollisuuteen vakavasti vaikuttava Covid19-pandemia ovat aiheuttaneet sen, että yrityksen on ollut pakko miettiä uusia vaihtoehtoja liiketoiminnan jatkamiseksi. Uudeksi toimialaksi on kaavailtu videoelokuvien tuottaminen yritys- ja yksityisasiakkaille.

Uuteen toimialaan liittyvät tehtävät ovat mm. elokuvien suunnittelu, äänisuunnittelu, käsikirjoittaminen, kuvaaminen, värimääritys ja leikkaaminen. Useat videoelokuvatuotantoon liittyvät tehtävät tehdään nykyään yrityksen ICT-infrastruktuurin sisällä, joten yrityksen päivittäisiin toimiin kuuluu myös ICT-kokonaisuuden suunnittelu, hallitseminen ja käyttäminen.

Yrittäjyyteen ja yritysmaailmassa menestymiseen vaikuttaa olennaisesti tiedonkulku. Se yritys, joka saa jonkin tiedon haltuunsa ensimmäisenä, on yleensä myös soveltamassa hankittua tietoa ensimmäisten joukossa. Parhaiten informoidut yritykset ovat vahvimmissa, etenkin kun ympärillä vallitsee kansallinen ja kansainvälinen poikkeustila. Tämän vuoksi opinnäytetyössä pohditaan myös kommunikaatioon, salattuun viestintään ja tietoturvaan liittyviä kysymyksiä.

Päätös toimialamuutokseen johtavien toimenpiteiden aloittamisesta tehtiin yhtiökokouksessa keväällä 2020. Yrityksen hallitus teki syksyllä 2020 sopimuksen opinnäytetyön tekijän kanssa toimialamuutoksen suunnittelusta.

Opinnäytetyö toteutetaan päiväkirjamuotuisena, aikavälillä 07.09.2020-13.11.2020. Päiväkirja osuuteen on kirjattu 50 työpäivää, eli yhteensä 10 viikkoa. Jokaisella viikolla on oma teema. Alkupään viikot ovat pääasiassa nykyisen toimialan liiketoimiin liittyvää pohdintaa ja loppupään viikot ovat vastaavasti valmistautumista uuteen toimialaan. Suunnitelman mukaan päiväkirjaraportointi tapahtuu aina työpäivän päätteeksi ja viikonlopun aikana kirjoitetaan syvempi viikkoanalyysi.

Opinnäytetyön tietopohja perustuu yrittämisen kirjallisuuteen, tietotekniikan oppaisiin, erityyppisiin tilastollisiin internet-aineistoihin, eri yritysalan toimijoiden kanssa käytyihin keskusteluihin ja pohdintoihin, sekä tekijän itsensä havaintoihin pitkäaikaisen yrittäjyyden aikana.

1.1 Käsitteet

Analoginen liukusäädin: Jonkin laitteen tai sovelluksen säädin, jota säädetään käsittämällä, ilman digitaalisen järjestelmän palautetta. Esimerkiksi liesituulettimen sivuttain liikkuva tehosäädin on analoginen liukusäädin.

Continuity: Digitaalisten laitteiden välillä tapahtuva jatkuvuustoiminto. Käyttäjä voi esimerkiksi aloittaa asiakirjan muokkaamisen puhelimellaan ja jatkaa muokkaamista tietokoneellaan.

Emolevy: Tietokoneen (tai äylaitteen) piirilevy, johon kaikki laitteen komponentit kiinnittyvät.

Komponentti: Yksi tietokoneen emolevyyn kiinnitetty osa.

Muisti: Tietokoneen RAM-muisti (Random Access Memory), eli se keskusmuistin osa, jota käytetään työskentelymuistina tietokoneen ollessa päällä.

Parametri: Tietylle tietokoneen sovelluksen toiminnolle annettava arvo tai lisätieto.

Pilvipalvelu: ICT-palvelu, jonka tekninen toteutus on ulkoistettu toimimaan etäpalvelimella. Usein tämä saattaa olla toisessa maassa tai maanosassa.

RJ45-kaapeli: Tietokoneen ja reitittimen välinen data-kaapeli.

SSD-levy: Solid State Drive, eli puolijohdetekniikkaan perustuva korvike perinteiselle kiintolevylle.

Skripti: Etukäteen luoto komentojono, jolla voidaan ohjata käyttöjärjestelmän toimintoja.

TOR-verkko: The Onion Router-verkko on käyttäjän anonymiteettiä korostava verkko, joka toimii verkkomallinuksissa perinteisen internetin alapuolella. Liikenteen reititys poikkeaa internet-reitityksestä siten, että liikenne ohjataan useiden, satunnaisten palvelimien läpi, jotta liikenteen määränpää ja lähtöpiste voidaan häivyttää.

Toimija: Tässä esityksessä yrityksen sidosryhmiin kuuluvia yksityisyrittäjinä toimivia henkilöitä kutsutaan toimijoiksi.

WWAN-modeemi: Wireless Wide Area Network-modeemi, eli tietokoneen sisällä oleva langaton internet-reititinkortti, johon voi asentaa SIM-kortin verkkoyhteyttä varten.

Y-tunnus: Patentti- ja rekisterihallituksen antama numero, joka annetaan jokaiselle EU:n alueella toimivalle rekisteröidylle yritykselle.

2 Nykytilan analyysi

2.1 Oman nykyisen työn analyysi Funkysound Oy:ssä

Olen toiminut yrittäjänä vuodesta 2008 ja nykyisessä yrityksessäni vuodesta 2011. Yritykseni toimiala on ohjelmapalveluiden toteuttaminen tapahtumiin ja tilaisuuksiin, kuten ravintoloihin, messuille ja yritystapahtumiin. Suurin osa yrityksen liikevaihdosta koostuu esiintyjien välittämisestä tapahtumiin, mutta osittain myös esiintymiskaluston vuokraamisesta. Tähän kuuluvat äänilaitteet, valolaitteet ja muu esiintymistekniikka.

Ohjelmapalveluala on hyvin sesonkiloontoista toimintaa ja tämän vuoksi alalla vahvasti vakiintunut käytäntö on alihankkijoiden ja freelancereiden käyttö lyhyissä projekteissa. Esimerkiksi muusikot, teknikot ja levymusiikkijuontajat ovat itsenäisiä yrittäjiä, joilta Funkysound Oy tilaa palveluita sesongin kysynnän mukaan. Vakituksia työntekijöitä Funkysound Oy:ssä on kaksi.

Oma toimenkuvani ohjelmapalveluiden tuottajana on markkinoida, myydä, suunnitella ja toteuttaa erilaisia viihdetapahtumia. Vastuullani on viimekädessä koko tilausprosessin läpivienti ensimmäisestä asiakaskontaktista tapahtuman toteutukseen. Jokainen tapahtuma on ainutlaatuinen kokonaisuus ja tämän vuoksi suunnitteluvaihe korostuu työskentelyssä. Tavoitteena on, että loppuasiakas saa juuri hänelle sopivan tuotteen, jossa viihdearvo ja hauskanpito korostuvat. Myös ns. osatilaukset ovat mahdollisia, eli jokin toinen ohjelmapalveluyritys, ravintola tai tapahtumajärjestäjä saattaa käyttää yritystäni osana alihankintaketjuaan. Tällöin yritykseni vastuulla on erikseen sovittavan tapahtumanosan toteuttaminen. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi esiintyjän ja esitystekniikan tuottaminen tapahtumaan, jossa vaikkapa catering ja somistus tulevat toisesta yrityksestä.

Varsinaisen liiketoiminnan harjoittamisen lisäksi yrittäjän arkeen kuuluu yrityksestä itsestään huolehtiminen. Näihin ei-liiketoiminnallisiin tehtäviin kuuluu mm. kirjanpidon järjestäminen, laskutuksen ja reskontran järjestäminen, kaluston huoltaminen ja varastoiminen, ajoneuvoihin liittyvät asiat sekä muut päivittäiset ylläpidolliset asiat.

Digitalisaatio kasvaa yrityksissä jatkuvasti ja toisaalta yritysten prosessit lisäävät digitalisaatiota kiihtyvällä vauhdilla. Tämän vuoksi myös Funkysound Oy:ssä monia yrityksen taustaprosesseja on digitalisoitu. Suoraan liiketoimintaan vaikuttavista asioista tärkein on musiikin digitalisaatio. Fyysisten äänitteiden (CD-levyt, vinyylilevyt ja tallennusmediat) myynti maailmalla on pudonnut viimeisen kymmenen vuoden aikana dramaattisesti. Nykyaikana musiikin myynnille on kaksi kanavaa: ladattavat äänitteet ja tietoverkkojen yli suoratoistettavat äänitteet.

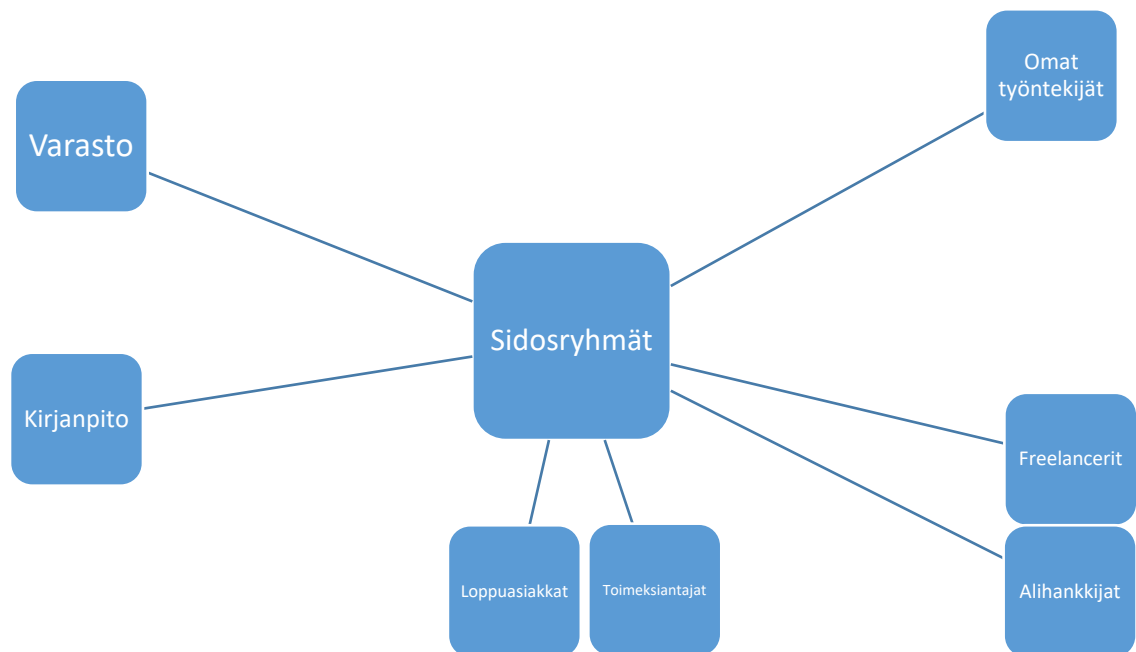
Suomen tekijänoikeuslainsäädäntö antaa mahdollisuuden lisensoida digitaalisen kopion esiintymiskäyttöön, mutta lainsäädäntö ei mahdollista kopiomusiikilla esiintymistä tietoverkkojen yli. Täten esimerkiksi Spotify- Tidal- ja Soundcloud-palveluiden käyttö julkisessa tilassa esiintyessä on kielletty. Näin ollen levy musiikkijuontajia tapahtumiin toimitettaessa on kyettävä rakentamaan toiminnallinen järjestelmä, jossa lisensoitu musiikki on paikallisena, juontajan mukana kulkevalla kannettavalla tietokoneella.

Informaatiotekniikka on läsnä yrityksen prosesseissa jatkuvasti. Puhelin, sähköposti, sähköinen kalenteri, sähköinen laskutus ja sähköinen asiakashallinta ovat nykyaikaisen yrittäjän tärkeimmät työkalut. Toimintaympäristö täytyy muokata sellaiseksi, että nämä ovat saatavilla aina ja kaikkialla. Omassa tapauksessani tämä tarkoittaa sitä, että on neljä paikkaa, jossa näitä käytetään: toimiston tietokone, kannettava tietokone, tabletti ja puhelin. Kaikkien neljän laitteen täytyy pystyä reaaliaikaisesti päivittämään muuttuneet tiedot muille laitteille. Lisäksi continuity-ominaisuudet korostuvat sähköisessä työnteossa entistä enemmän. Tämä tarkoittaa sitä, että jokin työtehtävä aloitetaan yhdellä laitteella, mutta sitä jatketaan toisella laitteella. Vuonna 2020 pilvipalvelut ovat tuoneet suuren helpotuksen yllä kuvattuun jaetun työskentelymallin menetelmään. Näin ei kuitenkaan ollut vielä 10 vuotta sitten, jolloin nämä työkalut oli pakko luoda itse. Vuoteen 2016 saakka Funkysound Oy:ssa oli käytössä oma sähköpostipalvelin, oma kalenteripalvelin ja oma sähköinen puhelinkeskus. Tällaisen järjestelmän varmatoiminen ylläpitäminen itse on verrattain raskasta, joten nykyään käytetään pääasiassa pilvipalveluiden suomia mahdollisuuksia.

2.2 Sidosryhmät

Kuvion 1 mukaan yritykseni tärkeimmät sisäiset sidosryhmät ovat omat työntekijät, keikkatyöntekijät/freelancerit ja alihankkijoiden edustajat. Ulkoisia sidosryhmiä ovat toimeksiantajien edustajat ja loppuasiakkaan edustajat. Tämän lisäksi ulkoisiin sidosryhmiin voidaan lukea ei-liiketoiminnallisiin toimiin liittyvien palveluiden tuottajien edustajat esimerkiksi kirjanpito- palveluiden ja varastointipalveluiden edustajat.

Toimeksiantajat voidaan jakaa kolmeen ryhmään: tapahtumajärjestäjäyritykset, tilaajayritykset ja yksityishenkilöt. Yrityksen käyttämä työvoima jakautuu myös kolmeen ryhmään: omat työntekijät (vakituksessa työsuhteessa), keikkatyöntekijät (lyhytaikaisessa työsuhteessa) ja alihankkijat (laskuttavat tekemänsä työn y-tunnuksella).



Kuvio 1: Sidosryhmät

2.3 Vuorovaikutus työympäristössä

Yrittäjänä pääasiallinen vastualueeni on kokonaisuuden hallinta. Tämä vaikuttaa luonnollisesti vuorovaikutuksen laajuuteen ja määrään. Kahta samanlaista työpäivää ei ole. Välillä kommunikoin pitkiäkin aikoja esimerkiksi vain kirjanpitäjän kanssa. Sitten saattaa olla taas päiviä tai viikkoja, jolloin suunnittelupalaverien puitteissa kommunikoin vain toimeksiantajien edustajien kanssa. Yrityksen infrastruktuuriin on rakennettu valmiudet kommunikoida hyvin nopealla aikavälillä useaan suuntaan, koska nopea päätöksenteko on nykypäivänä liiketoiminnan elinehto.

2.4 Kehittäminen

Kehittämisen lähtökohhta on se, että ohjelmapalveluala on Covid19-pandemian vuoksi taantunut pahasti. Lisäksi jo ennen tartuntatautiä oli havaittavissa, että pääkaupunkiseudulla trendi yötahtumien ohjelmatilauksen suhteen on selkeästi laskeva. Helsinki on muuttunut enemmän ja enemmän päiväkaupungiksi, joka on siinä mielessä harvinainen eurooppalainen pääkaupunki, että sieltä puuttuu yöelämä oikeastaan kokonaan. Tämän vuoksi Funkysound Oy:ssä on pohdittu toimialan asteittaista muuttamista päivällä tapahtuvan liiketoiminnan suuntaan. Opinnäytetyöni yksi tavoite on pohtia keinoja, miten nykyisen yrityksen toimialaan voidaan yhdistää uusia liiketoimintamahdollisuuksia, jotka eivät ole sidottuja yöelämän trendeihin.

3 Päiväkirjaraportointi

3.1 Seurantaviikko 1 - Nykytila ja prosessit

Ensimmäisen seurantaviikon tarkoituksena on kartoittaa yrityksen nykyisen toimialan tilaa ja perehtyä yrityksen prosesseihin. Yritys on toiminut vuodesta 2011 lähtien ohjelmopalvelu-alalla. Vuoteen 2020 mennessä tapahtuma-alan liikevaihto on hitaasti hiipunut koko maassa. Yhteiskunnallinen muutos, etenkin pääkaupunkiseudulla, on selvästi aiheuttanut ilta- ja yöelämän hiipumista. Ihmiset käyvät yhä vähemmän viihdetapahtumissa, jotka järjestetään yöaikaan. Lisäksi Covid19-pandemia on aiheuttanut tapahtumateollisuudelle maailmanlaajuisen kriisitilan. Lisätavoite ensimmäiselle viikolle on pohtia omaa kykyäni toimia toimialamuutoksen arkkitehtina.

Maanantai 7.9.2020

Maanantai oli viikonlopun tapahtumien purkupäivä. Kävin aamupäivän läpi asiakkailta sähköpostitse tulleita kommentteja ja palautteita. Keskustelin puhelimitse yhden ravintoloitsijan kanssa, sekä yhden alihankkijan kanssa. Kaikista keskusteluista päätellen viikonloppu oli tapahtumapaikoissa ollut poikkeuksellisen rauhallinen. Ravintoloitsijan puheesta oli selvästi aistittavissa paniikkia. Jos liikevaihtoa ei pian saataisi lisää, niin ravintoloitsija joutuisi harkitsemaan kulurakenteen leikkaamista suurella kädellä. Ravintoloitsijan mukaan lounasmyynti toimii edelleenkin, mutta ilta- ja yöaikaan tehtävä myynti on pudonnut jopa 70 prosenttia. Lisäksi hain viikonloppuna vuokralla olleet äänentoistolaitteet takaisin yrityksen varastolle. Suoritin samalla varastolla ylläpitotoimenpiteitä ja pohdin samalla mahdollisen toimialamuutoksen tuomia varastointiasioita.

Tiistai 8.9.2020

Tiistai oli toimistopäivä. Hoidin yrityksen juoksevia asioita. Keskustelin aamupäivällä tunnin verran kirjanpitäjän kanssa tulevaisuuden suunnitelmista. Hänen mielestään toimialamuutos kannattaisi tehdä asteittain, koska nykyaikana monitoimialayritykset eivät ole enää harvinaisia. Kassavirta tulee yhä useammalle yritykselle pieninä puroina, useammasta lähteestä. Iltapäivällä olin yhteydessä kolmeen ravintola-alan asiakkaaseen, jotka olivat hiljattain raportoineet maksuvaikeuksista. Yhä useammalla ravintolalla on vaikeuksia saada laskujaan maksetuksi, koska ravintola-ala elää syvässä kriisissä. Sovin asiakkaille maksuaikaa. Tällaisina aikoina jokaisen on tultava vastaan omalta taholtaan. Yhä harvenevaa asiakaskuntaa ei kannata harventaa entisestään, vaikka rahaliikenteessä olisikin viivettä.

Keskiviikko 9.9.2020

Tämä oli sosiaalisen median markkinoinnin suunnitteluun pyhitetty päivä. Tutkin suomalaisten ja ulkomaalaisten ohjelma-alan toimijoiden, sekä yksittäisten artistien www-sivuja, Facebook-sivuja ja Instagram-sivuja. Koetin miettiä suurien seuraajamäärien omaavien tahojen markkinointitaktiikoita. Sosiaalinen media korostuu yhä enemmän myös tapahtumamarkkinoinnissa. Nykyään jotkut ravintolat ja tapahtumapaikat haluavat, että esiintyjät markkinoivat omaa tapahtumaansa, vaikka perinteisesti tapahtumamarkkinointi on ollut pelkästään tapahtumajärjestäjän vastuulla. Sosiaalisen median seuraajamäärä ei välttämättä kerro onko jokin esiintyjä suosittu vai ei, mutta se kertoo suoraan sen, että kuinka suuren markkinointipotentiaalin kyseinen esiintyjä omaa.

Torstai 10.9.2020

Ensimmäisen raportointiviikon torstai oli ei-liiketoiminnallinen päivä. Päivä käytettiin sen pohtimiseen, että voiko yritys harjoittaa tulevaisuudessa nykyistä toimialaansa? Onko ohjelmapalvelualalla enää PK-seudulla tulevaisuutta? Kuinka kauan Covid19-rajoitteet ovat tapahtumatuotannon esteinä? Kun rajoitteet poistuvat, niin kuinka kauan kestää, että Suomen talous toipuu siihen tilaan, että tapahtuma-alalla on jälleen kysyntää? Tein pohdintaa päivän mittaan. Lisäksi keskustelin toisen tapahtuma-alan yrittäjän kanssa tästä aiheesta.

Perjantai 11.9.2020

Viikon viimeinen raportointipäivä käytettiin lähinnä viikonlopun tapahtumien valmisteluun. Kävin viemässä varastolta laitteita kahdelle tapahtumapaikalle ja lisäksi kävin läpi illan tapahtumien mahdolliset viimehetken muutokset. Yhden asiakkaan kanssa käytiin vielä lyhyt puhelinpalaveri koskien tapahtuman yksityiskohtia. Iltapäivällä pohdin omaa kompetenssiani toimialamuutoksen kantavana voimana. Olen kokenut ohjelmapalvelualan yrittäjä, mutta olen ensimmäistä kertaa urallani koordinoimassa toimialamuutosta. Tulin siihen tulokseen, että tarvitsen lisää tietoa ja kokemuksia muiden yritysten vastaavista tilanteista. Suomesta ei välttämättä löydy täysin samanlaista esimerkkiä, mutta tässä vaiheessa minä tahansa suorittavaa työtä tekevän yrityksen vertailukohta kelpaa.

Viikkoanalyysi

Yrittäjyydellä tarkoitetaan itsenäistä taloudellista toimintaa, jonka tulos ei ole etukäteen tarkassa tiedossa. Prosessin päämääränä on rahallisten ja henkilökohtaisten tavoitteiden saavuttaminen. Toiminta tuottaa tulosta - sen tuloksen, jonka yrittäjä on asettanut itselleen. (Siika-vuo 2016. 9.)

Toimialan kehitysnäkymät ja rakenne vaikuttavat myös selkeästi yrittäjäksi ryhtymiseen. Tiedetyt toimialat kiinnostavat yrittäjäksi ryhtyviä huomattavasti enemmän kuin toiset. Esimerkiksi

palvelusektorilla on useita nousevia aloja kun taas laskusuunnassa ovat esimerkiksi kirjakaupat. (Siikavuo 2016. 10.)

Omaa palveluaan myyvän yrittäjän on helppo muuntaa myyty määrä tunneiksi. On arvioitava kuinka monta tuntia myydään vuodessa, sillä vain myydyistä tunteista muodostuu liikevaihto (tuntimäärä x tuntihinta = laskutettava hinta). Palvelusta saadun tulon on oltava sen verran hyvä, että sillä voidaan kattaa kaikki kustannukset sekä samalla tuottaa varallisuutta varastoon niin sanottuja pahoja päiviä varten. (Siikavuo 2016. 42.)

Lähes kaikki onnistuvat myymään noususuhdanteessa. Todellinen myynnin osaaminen mitataan, kun myymälän ovipumppu käy harvakseltaan tai tarjouspyyntöjä ei tipu enää nimeksikään. Hiljaiset hetket tulisi hyödyntää uusasiakashankintaan, seurantaan ja jälkihoitoon - ei näennäiseen asiakasrekistereiden tai hyllyjen järjestelyyn. (Rubanovitsch ym. 2007. 21.)

Kriittinen piste kertoo kuinka paljon on vähintään laskutettava, jotta yrittäjä saa toimeentulonsa. Tämä on ehdoton minimi. Jos jäädytään sen alapuolelle on toimintamallia muutettava radikaalisti. (Siikavuo 2016. 43.)

Ensimmäisen viikon teemana oli kartoittaa yrityksen nykytilaa ja perehtyä sen prosesseihin. Tämän tehtyä varsin hyvin. Kirjallisuuden avulla perehdyin yrittämisen perustunnuslukuihin ja sain muodostettua varsin monimuotoisen kuvan yrityksen nykytilasta ja liikevaihdon laskuun vaikuttaneista seikoista. Yrityksen palveluissa ja tuotteissa ei sinällään ole mitään vikaa, mutta niiden kysyntä maanlaajuisesti on hyvin lähellä kriittistä pistettä. Edes hintatason nostaminen tai hyvä myyntityö eivät välttämättä riitä paikkaamaan alentunutta liikevaihtoa. Ohjelmapalveluala on kokonaisvaltaisessa kriisissä. Jos yritystoimintaa on tarkoitus jatkaa kannattavana, niin silloin täytyy harkita joko täydellistä tai osittaista toimialanvaihtoa.

3.2 Seurantaviikko 2 - Toimialamuutoksen perusteet

Toisen seurantaviikon teemana on toimialamuutos. Tarkoituksena on selvittää toimialamuutoksen teoriaa ja pyrkiä etsimään esimerkkejä toimialamuutoksen tehneistä yrityksistä. Lisäksi tavoitteena on selvittää kuinka osittainen ja täydellinen toimialamuutos eroavat toisistaan ja mitkä niiden vaikutukset ovat yrityksen toimintaan tulevaisuudessa?

Maanantai 14.9.2020

Viikko käynnistyi perinteisesti viikonlopun keikkojen palautteiden purkamisella. Kävin läpi sähköposteja ja sosiaalista mediaa. Jälleen kerran yksi ravintoloitsija toi esille huolenaiheitaan ravintoloiden asiakaskatoon liittyen. Hän oli koettanut houkuttaa asiakkaita ravintolaansa venetsialaisjuhlateemalla, johon kauttamme oli tilattu esiintyjät ja tekniikka. Juhlissa asiakkaille oli ollut tarjolla varsin mittavat ruoka- ja juomatarjoilut ilmaiseksi. Tästä huolimatta useamman sadan hengen yöravintolaan oli vaivautunut paikalle lauantaiyönä vain noin

10 ihmistä. Jälleen yksi esimerkki siitä, että tapahtuma-alan kriisi on todella syvä. Nyt kun kesä on ohi, niin kriisi jatkaa syventymistään. Iltapäivän käytin äänilaitteiden hakemiseen varastolle viikonlopun keikkapaikoista.

Tiistai 15.9.2020

Sain heti aamusta puhelun, että yksi joka vuosi kauttamme pikkujoulut tilannut yritys ilmoitti haluavansa perua juhlaansa. Covid19-tilanteen vuoksi heidän työntekijänsä tekevät töitä edelleenkin etänä, kotoa käsin ja he eivät halua osallistua juhlaan, jossa on pienikin tartuntariski. Yrityksen kanssa ei ollut sovittu varausmaksusta ja heille ei ollut asetettu sakkomaksua mahdollisen peruutuksen varalle, joten tämä puhelu tarkoitti sitä, että pikkujouluaikaan olisi jälleen yksi keikka vähemmän. Tiistai on yleensä myös postipäivä, eli silloin on tapana käydä postissa ja matkahuollossa, sekä lukea kirjeposti. Postiprosessi oli pääpiirteittäin rutiininomainen. Iltapäivällä lopetin varsinaiset työt jo klo 14:00 ja keskityin muutaman tunnin ajan toimialamuutokseen liittyvän, digitaalisen materiaalin etsimiseen verkosta.

Keskiviikko 16.9.2020

Aamupäivän istuin palaverissa Funkysound Oy:n hallituksenjäsenen B:n kanssa. Kerroin B:lle näkemyksiäni siitä, että yrityksen tilauskanta nykyisellä toimialalla on supistunut niin pieneksi, että välttämättä edes ankara kululeikkaus, myynnintehostaminen ja markkinoinnintehostaminen eivät yksinään riitä liikevaihdon nostamiseen pois kriittisen pisteen tuntumasta. Ohjelmapalveluala ja pääkaupunkiseudun yöelämä ovat kokonaisuudessaan niin suuressa kriisissä, että elvytystoimet eivät ole pitkäjänteinen ratkaisu. B kuunteli näkemykseni ja hän sanoi, että havaintoni ovat melko pitkälti oikeita. B oli sitä mieltä, että toimialaa ei kuitenkaan pitäisi muuttaa kerralla, vaan asiaa pitäisi lähestyä ns. kahden toimialan taktiikalla, jossa yrityksen toimet jaetaan kahden toimialan kesken ja molemmista koetetaan puristaa maksimaalinen liikevaihto olemassa olevilla resursseilla. Kulurakenne tulisi toimialamuutoksen yhteydessä pitää minimissä. Tehtävä tulisi siis olemaan todella vaikea. Lounaan jälkeen kävin puhelinpalaverin kahden potentiaalisen ohjelmatilaajan kanssa. Molemmat olivat hyvin kiinnostuneita yrityksen palveluista, mutta palveluiden hinta muodostui molemmille esteeksi. Hintaa voi pudottaa tiettyyn pisteeseen saakka, mutta tappiolla ei oikeastaan kannata palveluita myydä tässä vaiheessa, koska tilauksien jatkuvuudesta tappiottomalla hinnalla ei tässä vaiheessa ole mitään takuita. Puhelut päättyivät kuitenkin hyvässä hengessä ja molemmiin puolisissa ymmärryksessä. Molemmat potentiaaliset asiakkaat jäivät miettimään asiaa ja laskeskelemaan numeroita omissa päädyissään.

Torstai 17.9.2020

Käytin aamupäivän viikonlopun keikkojen valmisteluun. Olin yhteen asiakkaaseen yhteydessä puhelimitse ainakin 8 kertaa ja laskin, että hän muutteli tilauksensa yksityiskohtia vähintään

10 kertaa. Lopulta hän oli tyytyväinen tilauksensa sisältöön ja tilaus lyötiin lopullisesti lukkoon. Koetin iltapäivällä etsiä tietoa toimialamuutoksen tehneistä yrityksistä, mutta tulin siihen tulokseen, että pienyritysten toimialamuutoksia on dokumentoitu ilmeisen vähän, koska en kyennyt löytämään aiheesta raportteja, enkä tutkimuksia. Työpäivän päätteeksi sain kuulla, että lauantain keikkaan tarvittaisiin Oktoberfest-aiheista erikoismusiikkia. Päivän viimeiset tunnit käytin digitaalisen musiikin etsimiseen eri verkkokaupoista.

Perjantai 18.9.2020

Heti aamulla sain tietää, että yrityksen yhden soittotietokoneen akku on sanonut sopimuksensa irti ja kyseisessä koneessa on muutenkin ollut toimintahäiriöitä soittokäytössä. Tietokoneet joutuvat poikkeuksellisen kovalle rasitukselle, kun niitä käytetään ravintoloissa ja esiintymispaikoilla. Koneet rasittuvat kuljetuksesta, tärinästä, kolhuista, lämpötilaeroista ja mahdollisista nesteroiskeista. Usein käy niin, että jokin soittokone alkaa oireilemaan kaatuilemalla täysin satunnaisesti. Monesti tällä toimialalla kentällä liikkuvien tietokoneiden viat joutuvat rautatason ongelmista. Esimerkiksi jokin komponentti on saanut nestettä päälle ja alkanut pikkuhiljaa hapettumaan. Tällöin ohjelmistojen ja käyttöjärjestelmän asennus eivät auta, vaan rikkoutunut osa on pakko vaihtaa. Usein kuitenkin emolevyyen juotetun osan vaihtaminen ei ole mahdollista, eikä luontevaa. Tällöin nopein ja helpoin tapa on korvata vioittunut tietokone kokonaan toisella koneella. Kannettavien tietokoneiden korvaaminen uusilla on pienyritykselle verrattain raskas kuluerä. Tämän vuoksi on otettu käyttöön toimintamalli, jossa tietokoneet hankitaan käytettyinä ja tehdashuollettuina, verrattain huokeaan hintaan. Kokemus on osoittanut, että muutaman vuoden vanha, tehdashuollettu yrityskannettava kestää kenttäkäyttöä huomattavasti paremmin, kuin esimerkiksi paikallisesta supermarketista ostettu uusi multimediakannettava. Iltapäivän aikana kävin läpi eri jälleenmyyjien käytettyjä tietokoneita. Päädyin tilaamaan siististi pidetyn, vuonna 2016 valmistetun Lenovo T460S-tietokoneen, jossa oli lisävarusteena kosketusnäyttö ja WWAN-modeemi. Modeemi on erittäin tärkeä lisävaruste keikoilla, joissa täytyy olla internet-yhteys käytettävissä esimerkiksi musiikin lataamista varten. Kosketusnäyttö helpottaa ja nopeuttaa työskentelyä hektisessä ympäristössä, jossa täytyy saada tehtyä yhden hiirenpainalluksen takana olevia asioita nopeasti ja oikealla sekunnilla.

Viikkoanalyysi

Kaupparekisterilain 2.2.1979/129 luvun 1 §:ssä ja 9 §:ssä määritellään, että Suomessa jokaisella rekisteröidyllä yrityksellä on lain mukaan oltava toimiala. Tämä ilmoitus tehdään patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin, josta ilmoitus menee myös verottajan rekisteriin.

Kaupparekisteriin ilmoitettavassa toimialassa määritellään yrityksen elinkeinotoiminta. Hyvin laaditusta toimialasta käy selvästi ilmi, millä alalla yritys toimii, ja mitä se tekee. (PRH 2020)

Toimiala jaetaan päätoimialaan ja toissijaiseen toimialaan. Lisäksi yrityksellä voi olla aputoiminimi, jolla harjoitetaan tiettyä osaa toimialan liiketoiminnoista. Päätoimiala on toimiala, jota yritys pääasiallisesti harjoittaa. Päätoimiala on julkinen tieto, joka näkyy sekä patentti- ja rekisterihallituksen, että verottajan rekistereissä. (PRH 2020)

Toimialan muuttaminen vaikuttaa yrityksen toimintaan siten, että PRH tutkii yrityksen toiminimen uudelleen. PRH vertaa nimeä muihin samalla alalla toimiviin nimiin ja tavaramerkkeihin. Tässä vaiheessa toimialamuutosta PRH voi määrätä yrityksen toiminimen muutettavaksi. Toiminimi ei saa olla harhaanjohtava toimialan suhteen. Esimerkiksi kahvila ei voi nimittää itseään putkiliikkeeksi ja päinvastoin. (PRH 2020)

Aputoiminimen toimialan ilmoittaminen tapahtuu aputoiminimeä rekisteröitäessä. Tässä vaiheessa on määriteltävä ne toimialan osat, joita aputoiminimellä harjoitetaan. Tämä ei saa kattaa yrityksen koko toimialaa. (PRH 2020)

Funkysound Oy:n nykyinen toimiala on ”Esittävät Taiteet 90010”. PRH:n mukaan (2020) toimialassa on kuvattu tarkemmin seuraavaa: Yhtiön toimiala on taide- ja viihdepalvelujen tuottaminen, esittävät taiteet, musiikkijuonto, esiintyminen, taiteellinen luominen, musiikkituotteiden maahantuonti, vuokraus ja myynti, dj- ja äänentoistolaitteiden maahantuonti, vuokraus ja myynti, valolaitteiden maahantuonti, vuokraus ja myynti, kioskki ja ravintolatoiminnan harjoittaminen, elektroniikka- ja tietotekniikkalaitteiden maahantuonti, vuokraus ja myynti.

Funkysound Oy:llä on rekisteröity aputoiminimi Star Players, jota käytetään erityisen suuren markkina-arvon omaavien tähtiesiintyjien markkinoinnissa ja tapahtumasuunnittelussa.

Tulevan toimialamuutoksen jälkeen päätoimiala tulisi olemaan ”59 Elokuva-, video- ja televisio-ohjelmatuotanto, sekä äänitteiden ja musiikin kustantaminen”.

Uusi päätoimiala pitäisi sisällään: elokuvien, videoiden ja televisio-ohjelmien tuotanto (tuottajan toiminta) elokuvateattereissa tai televisiossa esittämistä varten (filmille, videonauhalle, DVD:lle tai muulle tallenteelle, myös digitaaliseen jakeluun); tuotannon tukitoiminnot, kuten leikkaus ja jälkiäänitys sekä elokuvien ja muiden filmituotantojen jakelu toisille toimijoille (videonauhoina, DVD:nä, jne.). Tähän kuuluu myös elokuvien esittäminen sekä elokuvateatterielokuvien ja muiden elokuvien jakeluoikeuksien kauppa. Tähän kuuluu myös äänitetoiminta eli äänitallenteiden alkupe-

räiskappaleiden (mastereiden) tuotanto sekä muiden kuin suorana lähetettävien radio-ohjelmien tuotanto, äänitteiden julkaiseminen, markkinointi ja jakelu, musiikin kustantaminen sekä äänityspalvelut studiossa ja muualla. (Tilastokeskus 2020)

Uudelle toimialalle siirtymisen jälkeen vanhan toimialan ohjelmapalveluihin liittyvät tiedot jätetään kuitenkin toimialakuvaukseen. Täten Funkysound Oy pitää itsellään mahdollisuuden harjoittaa kahta toimialaa samanaikaisesti.

3.3 Seurantaviikko 3 - Nykyiset resurssit

Kolmannen seurantaviikon teemana on yrityksen nykyiset resurssit ja niiden hyödyntäminen uudella toimialalla. Mistä resursseista tulisi toimialamuutoksen yhteydessä luopua ja mitkä resurssit tulisi jättää palvelemaan uutta toimialaa?

Maanantai 21.9.2020

Maanantaina oli jälleen kerran palautteiden purkupäivä. Selvisi, että perjantaina oikutellut kannettava oli hajonnut lauantaiyönä lopullisesti. Onneksi tähän oli varauduttu ja esiintyjän varusteiden mukaan oli pakattu Surface GO-tabletti, joka on pienikokoinen Windows 10-tietokone, johon voidaan asentaa samat soitto-ohjelmistot, kuin täysikokoiseen kannettavaan tietokoneeseen. Esiintyjä oli vaihtanut rikkoutuneen tietokoneen tilalle tabletin ja pystynyt soittamaan keikan loppuun ilman ongelmia. Tabletilla soittaminen on kuitenkin hankalaa ja liittimiä on rajatusti. Näin ollen täytyisi huolehtia siitä, että edellisellä viikolla tilattu Lenovo olisi soittokunnossa viikonloppuun mennessä.

Tiistai 22.9.2020

Tiistaina ajoin yrityksen varastolle ja tein inventaariota siellä olevista tavaroista. Minulla oli mukana yrityksen virallinen kalustoluettelo. Työ osoittautui hieman suunniteltua monimutkaisemmaksi, koska tavaraa oli kertynyt vuosien varrella paljon. Osaa tavaroista ei löytynyt luettelosta ja osaa luettelossa olevista tavaroista ei löytynyt hyllystä. Myös luettelointikäytäntö oli muuttunut vuosien varrella. Siinä missä alkuaikoina oli luetteloitu asioita yhden liittimen ja kaapelin tarkkuudella, niin nykytilanteessa voitiin puhua kymmenen liittimen ja viiden kaapelin tarkkuudesta. Työ oli sen verran laaja, että otin keskiviikon myös varastopäiväksi. Minulla oli varastolla mukana matkapuhelin ja kannettava tietokone, joiden avulla hoidin yrityksen juoksevia asioita päivän aikana. Ensimmäisen varastopäivän saldona tyhjensin noin 4 jättesäkillistä toimialaan kuulumattomia ja rikkoutuneita tavaroita pois varastolta.

Keskiviikko 23.9.2020

Toisen varastopäivän aikana päivitin yrityksen kalustoluetteloa vastaamaan varaston nykytilaa. Järjestelin samalla varastoa uuteen uskoon. Uusi järjestys oli suunniteltu siten, että siinä oli jätetty varaus toimialan jakautumiselle tai muutokselle. Varastoon syntyi tavallaan kaksi puolta: vasen olisi vanhan toimialan puoli ja oikea olisi uuden toimialan puoli. Samassa yhteydessä tehtiin päätös luopua samassa kiinteistössä sijaitsevasta kakkosvarastosta ja se tyhjennettiin kokonaan. Toisen varaston olemassaolo toki tukee toimialamuutosta, mutta nykyisen tilanteen johdosta kulurakenne on pakko pitää mahdollisimman alhaisena. Tällä tavoin kaluston varastointikulut saadaan puolitettua.

Torstai 24.9.2020

Olin aamupäivästä yhteydessä varastofirmaan ja sain sovittua kakkosvaraston irtisanomisen nopeutetulla aikataululla. Varastofirma oli suunnitellut kakkosvarastolle remonttia ennen sen vuokraamista seuraavalle vuokralaiselle. Nopean aikataulun irtisanominen oli tässä tapauksessa myös heidän etunsa ja näin ollen varaston vuokranmaksuvelvoite saatiin sovituksi päätymään ilman irtisanomisaikaa. Tämä toi taas lisäsäästöä. Torstai oli myös postipäivä. Päivä kului kirjepostien avaamisen, lukemisen ja järjestelyn merkeissä. Edellisellä viikolla tilattu Lenovo-tietokone saapui postin noutopisteelle. Tietokone oli muutoin moitteettomassa ja siistissä kunnossa, mutta WWAN-modeemi osoittautui vialliseksi. Olin iltapäivästä yhteydessä myyjäliikkeeseen ja minua pyydettiin toimittamaan tietokone takaisin heille tarkistusta ja mahdollista modeeminvaihtoa varten. Ratkaistavaksi jäisi siis millä tietokoneella soitettaisiin viikonlopun keikat?

Perjantai 25.9.2020

Toimivan kannettavan tietokoneen puute oli päivän teema. Jostain pitäisi taikoa toimiva kone ainakin seuraavan 48 tunnin ajaksi - tuttu tilanne yksityisyrittäjälle. Muistin, että minulla oli kotona yksi vanha SSD-kiintolevy ja sekalainen pino vanhoja RAM-muisteja. Lisäksi yrityksen varastolla oli kalustoluettelon mukaan yksi vanha Dell-pöytä tietokoneen runko, jossa pitäisi olla ehjä emolevy ja virtalähde. Lähdin tutkimaan asiaa ja puolenpäivän aikaan tärppäsi. Pohjimmaisesta nurkasta löytyi, kuin löytyikin jostain 2010-vuoden tienoilta jäänyt Dell-pöytäkoneen jyrkevä runko. Pölymäärästä päätellen kone olisi voinut olla toki vanhempikin. Paineilmakäsittelyn jälkeen huomasin, että koneessa on kyllä emolevy, mutta virtalähde on ilmeisesti löytänyt uuden elämän jonkin toisen rungon sisällä. Rupesin selaamaan nettiä ja kuin ihmeen kaupalla läheiseltä tehdaskirpputorilta löytyi spekseiltään sopiva virtalähde. Ajoin paikalle ja totesin, että virtalähde oli kyllä toimiva, mutta se oli fyysisiltä mitoiltaan liian suuri vanhaan Dellin koteloon. Virtalähdettä on hieman vaikea lähteä pienentämään, mutta periaatteessa tietokoneen koteloon voi tehdä lisää tilaa poistamalla siitä seinämiä. Kävelin tehdaskirpputorin vieressä sijainneeseen autohuoltoon. Huollon herrojen ilme oli hieman suuremmankin omaisuuden arvoinen, kun kysyin, että paljonko maksaa, jos te vedätte kulmahiomakoneella

minun tietokoneeni kotelosta takaseinän yläosan irti? Kysymys oli kuulemma lajissaan niin harvinainen, että herrat lupasivat auttaa munkkikahveja vastaan. Muutaman minuutin räjäköinnin tuloksena Dellin kotelossa oli ammottava reikä, mutta virtalähde mahtui nyt paikoilleen! Nyt siis kotelo, virta ja emolevy olivat kunnossa. Ajoin kotiin ja etsin käsiini vanhan SSD:n ja muistit. Pikaisen kasaamisen jälkeen sain osat paikoilleen ja ristin sormeni. Virtanapin painallus kertoi iloisen uutisen. Järjestelmä käynnistyi! Huono uutinen oli tässä vaiheessa se, että kotelon tuuletin oli ilmeisesti rikkoutunut lopullisesti. Silmämääräinen mittaus paljasti kuitenkin huojentavan tosiasian, eli pienikokoinen pöytätuuletin mahtuisi ilman jalkaa ja suo-javerkkoa kotelon sisään. Hain makuuhuoneesta pöytätuulettimen ja aloin pistämään sitä osiksi. Noin vartin työskentelyn tuloksena minulla oli edessäni pelkkä moottori ja propelli. Yhdellä ruuvilla ja kuumaliimalla sain kiinnitettyä tämän tuulettimen kotelon sisään niin, että se mahtui pyörimään, koskettamatta komponentteihin. Sähköjohdolle jouduin järjestämään reiän yhden USB-portin tilalle. Sitten käyttöjärjestelmän ja soitto-ohjelmiston asennus ja tässä olisi täydellinen soittokone viikonlopuksi. Mikään ei voisi mennä vikaan.

Viikkoanalyysi

Useimmissa nykyaikaisissa liiketoiminnoissa tarvitaan yritykselle käyttöomaisuutta, jotta liiketoimintaa olisi mahdollista harjoittaa.

Käyttöomaisuutta voi olla esimerkiksi työkalut, joita yritys käyttää harjoittaessaan liiketoimintaansa. Yritystoimintaa varten tehtyjä hankintoja voidaan vähentää verotuksessa. Vähentämistapoja on kaksi. Hankinta voidaan vähentää kerralla tai sitten se voidaan jakaa poistoiksi useammalle tilikaudelle. (Vero 2020)

Käyttöomaisuuden voi vähentää kerralla, mikäli:

- Hankinnan todennäköinen taloudellinen käyttöaika on alle 3 vuotta (ei ylärajaa hinnalle)
- Kyseessä on pienhankinta, jonka arvo on alle 850 euroa. Tällaisia ovat esimerkiksi työkalut, matkapuhelimet sekä muu yksittäinen kuluva omaisuus. (Vero 2020)

Käyttöomaisuus vähennetään poistona, mikäli omaisuuden käyttöikä on yli 3 vuotta ja sen hankintahinta on (ollut) yli 850 euroa. Tällöin tulee huomioida myös se, että koneiden ja kaluston osalta enimmäispoisto on 25 % omaisuuden hankintahinnasta. Poisto vähentää aina omaisuuden poistamatonta hankintamenoa. Tätä kutsutaan menojäännökseksi. Seuraavalla tilikaudella prosentuaalinen poisto lasketaan tästä menojäännöksestä, ei alkuperäisestä hankintahinnasta. Mahdollisten uusien hankintojen hinta lisätään menojäännökseen. (Vero 2020)

Kulumattoman käyttöomaisuuden hankinnasta ei voi Suomen yritysverotuksessa tehdä poistoja. Tällaisia ovat esimerkiksi maa-alueet ja arvopaperit (huoneisto-osakkeet). (Vero 2020)

Kirjanpitoasetuksen (1339/1997) 5 luvun 1 §:n mukaan tase-erittelyn yhteydessä kirjanpitoon on liitettävä kalustoluettelo, josta selviää ainakin laitteen nimi, hankintavuosi ja kenen käytössä laite on.

Funkysound Oy:n tapauksessa käyttömaisuudesta suurin osa on ääni-, valo- ja tapahtumatekniikkaa. Toimialamuutoksen takia tulee ajankohtaiseksi nykyisen käyttömaisuuksien luettelointi, myyminen, pidempiaikainen vuokraaminen, muuntaminen uuteen käyttötarkoitukseen tai lopullinen hävittäminen. Samalla on myös harkittava uuden toimialan mukaisen kaluston hankintaa tai vuokraamista.

3.4 Seurantaviikko 4 - Sovellukset ja poikkeustila I

Neljäs seurantaviikko oli vanhan toimialan suhteen todella kohtalokas. Alun perin neljännen seurantaviikon teemana piti olla nykyisen toimialan ICT-sovelluksien hyödyntäminen uudella toimialalla, mutta viikon mittaan tihkuneet tiedot ravintoloiden uusista Covid-19-rajoituksista aiheuttivat syöksykierteen, joka johti lokakuun alkuun mennessä yrityksen liikevaihdon putoamisen nolnaan. Uusien rajoitusten myötä kaikki lokakuun toimeksiannot peruttiin. Viikon teema muuttui selviämistaisteluksi.

Maanantai 28.9.2020

Viikko alkoi hyvin perinteisesti varastopäivällä ja edellisen viikonlopun keikkojen purkamisella. Viikonloppuna oli pärjätty olosuhteisiin nähden oikein hyvin. Nopeasti kokoon kasattu tietokone oli toiminut oikein hyvin ja loppuasiakas oli varsin tyytyväinen. Onneksi edellisellä viikolla saapunut Lenovo-tietokone saatiin nyt toimintakuntoon, eli jatkossa ei tarvittaisi enää vastaavanlaisia viritelmiä, joita jouduttiin edellistä viikonloppua varten tekemään.

Lounaan jälkeen sain kännykkääni Signal-viestin eräältä kollegaltani. Signal on sekä matkapuhelimille, että tietokoneille suunniteltu avoimen lähdekoodin pikaviestipalvelu, jossa liikenne salataan päästä päähän. Sitä käytetään turvallisuutensa vuoksi useissa yrityksissä hyvin arkaluontoisten asioiden käsittelyyn. Tällaisia tilanteita ovat esimerkiksi neuvottelut, joissa käsitellään liikesalaisuuksia, jotka eivät saa missään olosuhteissa joutua kilpailijoiden käsiin. (Signal 2020)

Kun näin Signalin ilmoituksen uudesta viestistä, niin tiesin, että nyt olisi jollain liiketoiminnan saralla tosi kyseessä. Yhteydenotto tuli kollegaltani Y:ltä, joka on tehnyt minun tapaan mittavan uran ohjelmapalvelualalla. Yritykseni on tehnyt hänen yrityksensä kanssa yhteistyötä vuosien varrella useita kertoja. Y:llä on poikkeuksellisen laaja kontaktiverkosto elinkeinoelämään ja poliittisiin toimihenkilöihin. Y kertoi, että eräs valtiovaltaa lähellä oleva henkilö oli ollut häneen yhteydessä heti aamulla ja vuotanut epävirallisen tiedon, jonka mukaan eduskunnan

käytävillä liikkuu huhu, että hallitus olisi kokoontumassa tiistaina päivällä keskustelemaan uusista rajoituksista ravintoloille. Pidän asiaa mahdollisena, koska koronatartunnat olivat Suomessa edellisinä viikkoina kääntyneet jälleen nousuun. Pohdimme aikamme mahdollisten rajoitusten sisältöä.

Loppupäivä meni Lenovon kannettavan asentamisessa keikkakuntoon, sekä järjestelmän testailun merkeissä. WWAN-modeemin vaihto uuteen saatiin lopulta tehtyä, mutta samalla tuli opituksi, että WWAN-modeemit ovat kokonaan oma maailmansa. Valmistajat ovat kehittäneet tietokoneisiinsa BIOS Whitelist-nimisiä listoja, jotka rajaavat käytettävien modeemien kirjon hyvin kapeaksi. Lenovon tapauksessa käyttäjän on pakko asentaa koneeseensa Lenovon tietokoneen kanssa myyty modeemi. Jos Lenovon kannettavaan tietokoneeseen yrittää asentaa esimerkiksi Dellin tietokoneen kanssa myydyin modeemin, niin tietokone ei käynnisty, vaan pyssähtyy virheilmoitukseen vieraasta modeemista. (The Windows Club 2019)

Tiistai 29.9.2020

Tiistaina kävin päällisin puolin läpi historian varrella yritykseen ostettuja ja ladattuja ohjelmistoja. Pienyrityksessä käytössä olevat ohjelmistot voidaan jakaa tuotanto-ohjelmiin ja liiketoimintaa tukeviin ohjelmiin. Tuotanto-ohjelmia ovat toimialan harjoittamiseen käytettävät ohjelmat, kuten esimerkiksi musiikin soittamiseen, muokkaamiseen ja kirjastointiin käytettävät sovellukset. Liiketoimintaa tukevat ohjelmat ovat niitä ohjelmia, joita käytetään yrityksen taustaprosessien tukena. Tällaisia ovat esimerkiksi kirjoitusohjelmat, piirto-ohjelmat, taulukkolaskentaohjelmat, sekä erityyppiset viestintäsovellukset. Osa ohjelmista on tietokoneohjelmia ja osa on puolestaan suunniteltu mobiililaitteille. Tiistaina iltapäivällä tein alustavaa suunnitelmaa siitä, että mitkä ohjelmat voisivat olla suoraan otettavissa käyttöön uudella toimialalla. Tulinkin tulokseen, että toimisto-ohjelmistot (Microsoft Office) ei vaadi muutoksia, vaan on suoraan käytettävissä myös uudella toimialalla. Myöskään pikaviestinohjelmiin (Skype, Zoom ja Teams) ei todennäköisesti tarvitse tehdä suuria muutoksia. Salattuun kommunikaatioon käytetty Signal toimii myös sellaisenaan uuden toimialan toimiympäristössä. Suurimmat muutokset tulisivat olemaan nimenomaan tuotanto-ohjelmien parissa.

Kuten edellisenä päivänä jo arvailtiin, niin hallitus kokoontui pohtimaan ravintoloiden rajoituksia ja päivän aikana julkaistiin ensimmäiset tiedot uusista rajoituksista. Rajoitusten suurin vaikutus tapahtumateollisuuteen oli ravintoloiden yöaukioloaikojen rajoittaminen, viikon siirtämääjän jälkeen, valtakunnallisesti siten, että alkoholia saa anniskella 00:00 saakka ja ravintolan tulee olla tyhjä asiakkaista 01:00. Kiihtymisvaiheessa olevilla alueilla alkoholia saa anniskella klo 22:00 saakka ja ravintola tulee olla tyhjä asiakkaista klo 23:00. (Yle 2020)

Nämä uudet rajoitukset aiheuttivat välittömän shokkireaktion koko ravintola- ja ohjelmalvelualalla.

Keskiviikko 30.9.2020

Päivä alkoi puhelinpalaverilla koskien seuraavan viikonlopun keikkoja. Ravintoloitsija R soitti ja ilmoitti, että hän aikoo sulkea ravintolansa välittömästi, vaikka seuraavana viikonloppuna saisi vielä siirtymäajan puitteissa pitää ravintolan avoinna normaalisti. Hän perui kaikki loka-kuun toimeksiannot ja kertoi ilmoittavansa, kun hän on aikeissa avata ravintolansa uudelleen.

Myöhemmin aamupäivällä sain vielä kaksi samanlaista puhelua, joissa kerrottiin, että ravintoloiden yöohjelmisto ajetaan alas ja keikat peruttaisiin 07.10.2020 alkaen.

Ennen lounastuntia etsin vielä tietoa videoeditointiin käytettävistä sovelluksista. Koetin pohtia, että voiko nykyisiä musiikinsoittoon käytettäviä ohjelmia käyttää myös videoiden äänien muokkaamiseen.

Serato DJ Pro on nimenomaan dj-käyttöön tarkoitettu musiikinsoitto-ohjelma ja se antaa hienan huonot lähtökohdat taustamusiikin editoimiseen. Ohjelmassa ja sen käyttöliittymässä korostuu varmatoimisuus ja helppokäyttöisyys musiikin soittamisessa live-tilanteissa, mutta vasta viimeisimmän version myötä ohjelmaan on tullut mahdollisuus soittaa musiikkia toiselle sovellukselle. (Serato 2020)

Iltapäivän aikana olin yhteydessä useaan alan toimijaan. Kaikkialla tilanne oli hyvin hämmäntävä. Toimeentulo katkeaisi usealla yrittäjällä ja työntekijällä, kuin seinään.

Torstai 01.10.2020

Torstaina koetin heti aamusta alkaen pohtia vaihtoehtoja tilanteen pelastamiseksi. Voisiko ravintoloitsijoille ehdottaa ohjelmiston siirtämistä alkuiltaan? Tämä tulisi ehkä kysymykseen tiettyissä paikoissa, mutta jo pelkästään yleisen tottumuksen vuoksi monet yötoimintaan keskittyneet ravintolat eivät kykenisi sormia napsauttamalla sijoittamaan ohjelmistoaan alkuillalle. Olin useampaan tilaajaan yhteydessä, mutta yhtä lukuun ottamatta kaikki suhtautuivat ohjelmiston siirtoon varsin skeptisesti. Olisi suuri rahallinen riski yrittää jotain sellaista, mitä ei aiemmin ole ikinä yritetty. Lisäksi oli hyvä muistaa, että pandemian vuoksi ravintoloiden käyttöaste oli verrattain vähäinen jo ilman aukiorajoituksiakin. Eräs ravintoloitsija kertoi minulle suoraan, että tässä taitaa olla konkurssi edessä. Hänen ravintolansa liiketila ei soveltunut oikeastaan minkään muun liikeidean toteuttamiseen, kuin yöravintolan. Päivätoiminnan ja mahdollisen lounasmyynnin aloittaminen olisivat vaatineet mittavan remontin, johon hänellä ei tässä tilanteessa ollut resursseja.

Perjantai 02.10.2020

Perjantaina aamulla kollega Y laittoi jälleen viestin Signalin kautta. Hänelle oli jälleen vuodettu tietoa. Hän kertoi, että vuotajan mukaan kiihtymisvaiheen rajoitukset tulisivat voimaan

jo heti viikon siirtymäajan jälkeen. Tämä osoittautui myöhemmin muutaman päivän epätar-
kaksi tiedoksi, mutta siinä mielessä tiedossa oli vankka totuuspohja, että kiihtymisvaiheen
tiukempi rajoitus (anniskelu loppuu klo 22:00) tuli voimaan pääkaupunkiseudulla jo
10.10.2020, eikä noin viikkoa myöhemmin, kuten alun perin oltiin yleisesti oletettu. Kävimme
asian vaikutuksista keskustelua iltapäivään saakka. Nykypäivänä tieto on valtaa. Liike-elä-
mässä vahvimmilla ovat parhaiten informoidut henkilöt. Haastavassa tilanteessa olevan liike-
toiminnan kannalta tämän tyyppisen tiedon saaminen ensimmäisten joukossa on kultaakin kal-
liimpaa.

Iltapäivän päätteeksi oli aika valmistautua viimeiseen keikkaan pitkään aikaan. Otin Lenovon
kannettavan pöydältä ja laitoin sen reppuun. Tietokonetta pakatessani mietin hiljaa mieles-
säni, että ”koeta sinä nyt ainakin hoitaa tänään oma ruutusi kunnialla”.

Viikkoanalyysi

Viikon aikana korostui kaksi hyvin erilaista asiaa. Pääteeman mukaisesti pohdittiin musiikin-
soittamiseen tarkoitettujen ohjelmistojen hyödyntämistä videoelokuvien tekemisessä. Alun
perin sivuteemana alkanut koronarajoitepohdinta otti loppuviikosta pääteeman roolin. Tämän
seurauksena ohjelmistokartoitus päätettiin jakaa kahdelle seurantaviikolle (4 ja 5), koska
myös viikko 5 tulisi sisältämään paljon tuoreisiin koronarajoitteisiin liittyvää strategiapohdin-
taa.

Funkysound Oy:ssa on käytössä yksi pääasiallinen soittoohjelma, joka on nimeltään Serato DJ
Pro. Se on PC- ja Mac-tietokoneille tarkoitettu dj-sovellus. Varasovelluksena on Algoriddim
DJay Pro, joka toimii tietokoneiden lisäksi iOS- ja Android-ympäristöissä. Nämä kaksi sovel-
lusta on kehitetty mekaanisen musiikin soittamiseen live-yleisölle. Niiden ominaisuuksia ovat
helppo skaalautuvuus, verrattain vähäinen asennuksen aikainen konfigurointi, plug-and-play-
käytettävyys lisälaitteiden kanssa, sekä käytönaikainen varmatoimisuus.

Molemmissa sovelluksissa korostuu hyvin pitkälle stand-alone-ajattelu, eli niitä ei ole tehty
käytettäviksi rinnakkain muiden sovellusten kanssa. Serato kokeili jo aiemmassa ohjelmisto-
versiossaan, Serato Scratch Livessä rajapintaa, joka mahdollisti rajoitetun käytön Ableton
Live-musiikintekoohjelmiston kanssa (Ableton 2013). Tämä ominaisuus kuitenkin pudotettiin
pois vuoden 2013 jälkeen, kun Serato DJ - ohjelmisto korvasi Serato Scratch Liven, mutta se
tuotiin takaisin version 1.9.3 myötä vuonna 2016. Nykyään tämä rajapinta tunnetaan nimellä
Serato Link (Serato 2016). Serato DJ Pron uusin versio (2.4.0) sisältää mahdollisuuden soittaa
miksauksia toiselle sovellukselle, eli voidaan ajatella, että esimerkiksi elokuvan taustamusii-
kin siirtymät olisi mahdollista soittaa myös tämän sovelluksen avulla (Serato 2020 II).

Algoriddim DJay Pro sisältää hyvin runsaat integraatiot erilaisten musiikin suoratoistopalvelui-
den kanssa (Tidal, Soundcloud, iTunes), mutta niiden käyttö julkisissa esiintymisissä Suomessa

on toistaiseksi kielletty, sillä Dj-lisenssi kattaa vain tietokoneen (tai vastaavan) kiintolevylle tallennetulla musiikilla esiintymisen. (Musiikkiluvat 2020)

Algoriddim DJay Pro ei sisällä mahdollisuutta soittaa musiikkia toiselle sovellukselle, eli videon elokuvan taustamusiikin miksaaminen tällä sovelluksella ei ole vaihtoehto.

23.9.2020 valtio antoi tartuntatautilain 6. luvun 58 §:n nojalla määräyksen rajoittaa yöravintoloiden aukioloa 8.10.2020 alkaen. Koronavirusepidemian kiihtymisalueilla ravintoloiden tulee päättää anniskelu klo 22:00 ja ravintolatilan tulee olla tyhjä asiakkaista klo 23:00. Lisäksi ravintoloissa saa oleskella kerrallaan vain puolet siitä asiakasmäärästä, joka ravintolalle on määritelty anniskeluluvan yhteydessä.

Voimassa on määräykset siitä, että jokaisella asiakkaalla tulee olla istumapaikka, turvavälejä on noudatettava ja pintojen hygieniaan on kiinnitettävä korostettua huomiota (Aluehallintovirasto 2020).

Nämä rajoitukset pysäyttivät pääkaupunkiseudun ilta- ja yöelämän käytännössä kokonaan, joka johti siihen, että yrityksen toimeksiannot ja liikevaihto putosivat nolnaan. Kriittisen tilanteen ratkaisemiseksi käydään neuvotteluja tapahtumien siirtämisestä iltapäiviin ja alkuihloihin. Uutisista saadun tiedon perusteella Suomen hallitus seuraa epidemiatilannetta noin viikon jaksoissa, mutta rajoitusten helpottamisesta ei ole vielä annettu minkäänlaista aikataulua. On esitetty arvauksia, että rajoitukset jatkuisivat joulun 2020, kevääseen 2020 tai jopa kesään 2020 saakka.

3.5 Seurantaviikko 5 - Sovellukset ja poikkeustila II

Toisen seurantaviikon teemana on edellisellä viikolla kesken jääneen sovelluskartoituksen loppuun vieminen sekä valtion määräämien koronarajoitusten vaikutusten seuranta ja analysointi.

Maanantai 5.10.2020

Maanantai alkoi uutiskatsauksella ja erinäisellä määrällä puheluita. Alan toimijoilta välittyi selkeä paniikkitila. Tapahtumaperuutuksia satoi edellisen viikon malliin. Aamupäivän aikana toimija Y lähetti minulle PGP-salatus sähköpostin (Tampereen yliopisto 2011), jossa kertoi erään ravintoloitsijan ajautumisesta konkurssiin. Y:n kanssa käytiin myös keskustelua siitä, mitä olimme kuulleet ravintoloitsijoiden suunnitelmista ja minkä tyyppistä taktiikkaa kannattaisi käyttää mahdollisten alkuiltahjelmien myymiseen. Y oli kuullut, että eräs ravintolayrittäjä olisi valmis koettamaan alkuillan ohjelmaa perjantaisin ja lauantaisin

Iltpäivän käytin juuri kultujen asioiden läpikäymiseen ja mahdollisen iltpäiväohjelmaketin suunnitteluun, jota voisi tarjota valikoiduille ravintoloitsijoille.

Tiistai 6.10.2020

Tiistai poikkesi viikon teemasta siinä mielessä, että kävin aamupäivällä pitkäkhön videopala-
verin erään sketsiviihdettä tekevän tuotantoryhmän kanssa. Tuotantoryhmä koostui teatteri-
harrastajista, jotka tuottivat Youtube-kanavalle videoksetsejä. Olin aika ajoin kuvannut hei-
dän sketsejään ilman rahallista korvausta jo muutaman vuoden ajan. Katsoin, että kuvaami-
seen liittyi kullanarvoisen kokemuksen saaminen ja asioiden harjoittelu käytännössä, mikäli se
sopi omaan aikatauluuni. Sketsiryhmä oli valmistelemassa jälleen uutta produktiota ja palave-
rissa tehtiin linjanvetoja kuvaus- ja tuotantoaikataulusta.

Lounaan jälkeen suunnittelin hetken aikaa iltapäiväohjelmiston tarjousrunkoa kahdelle eri-
tyyppiselle ravintolalle. Loppupäivän käytin yrityksen rutiiniasioiden hoitamisen parissa.

Keskiviikko 7.10.2020

Aamu alkoi synkällä, mutta julkisella uutisella kahden PK-seudun ravintoloitsijan lopettamis-
päätöksestä. Lappu tulisi luukulle molemmissa tapauksissa välittömästi. Soitin ensin Y:lle ja
sitten muutamalle muulle toimijalle. Kaikki olivat kuulleet saman uutisen. Asiaa tuumittu-
amme, tulimme kaikki siihen lopputulokseen, että kyseisten yrittäjien kassat olivat jo edelli-
sen koronakierroksen jälkeen niin tyhjä, että kirstun pohjat hämmöttivät. Nyt kun valtio
asetti voimaan uudet rajoitteet, joiden kesto ei kukaan vielä tässä vaiheessa osannut sanoa,
niin ravintoloitsijat olivat todenneet, että pienimmällä tappiolla pääsee, kun lopettaa liike-
toiminnan välittömästi ja pyrkii pääsemään liiketilan vuokrasopimuksesta ja leasing-sopimuk-
sista eroon mahdollisimman pian. Näitä tulisi vielä paljon lisää.

Torstai 8.10.2020

Torstain pyhitin pelkästään nykyisen tietotekniikan ja sovelluksien siirtämiseen uudelle toimi-
alalle. Yrityksellä on useita kannettavia tietokoneita, pöytätietokoneita ja tabletteja. Myös
älypuhelimia on hankittu keikkapaikkojen välistä kommunikaatiota varten.

Tein muutamia testauksia Adobe Premiere Pro- ja Adobe After Effects-ohjelmilla. Tulin siihen
tulokseen, että peruskäyttöön suunnatuissa kannettavissa tietokoneissa näiden ohjelmien aja-
minen oli mahdollista, mutta varsin hidasta. Hitaus korostui etenkin videomateriaalin rende-
röintivaiheessa, jossa koneen grafiikkapiiri joutui kovalle kuormitukselle. Useissa peruskan-
nettavissa on integroitu näytönohjain ja niiden voima ei oikein tahdo riittää videokuvan pro-
sessointiin. Lisäksi havaitsin, että kannettavien lämpötilat nousivat tällaisessa käytössä to-
della dramaattisesti. Jotta videoeditointi kannettavalla olisi sujuvaa, niin kannettavassa pi-
täisi olla erillinen grafiikkakortti. Tällaisia kannettavia on toki myynnissä, mutta niiden hinta-
laput ovat verrattain korkeita. Lisäksi kannettavien tietokoneiden grafiikkakortit ovat yleensä
aina kompromisseja suorituskyvyn, fyysisen koon, virrankulutuksen ja jäähdytyksen suhteen.

Sen sijaan pöytämallisissa tietokonekoteloissa on enemmän tilaa sijoitella komponentit kotelon sisään, jolloin myös komponenttien koko ja jäähdyttäminen eivät tule niin helposti esteeksi. Tällöin edullisemmilla komponenteilla päästään parempiin suoritusarvoihin, kuin kannettavien tapauksessa. Näin ollen jo tässä vaiheessa toimialamuutosta voidaan tehdä alustava linjanveto sen suhteen, että videoeditointi tulee tapahtumaan pöytätietokoneilla ja kannettavia käytetään ainoastaan sellaisissa tilanteissa, jolloin pöytätietokoneita ei ole saatavilla.

Iltapäivällä suoritin vielä rasiustestejä erilaisilla kokoonpanoilla, sekä kannettavien, että pöytäkoneiden kanssa. Testeihin osallistui tällä kertaa vain Windows 10 - käyttöjärjestelmällä varustettuja tietokoneita. Koetin saada iltapäiväksi lainalle uusimman mallin Apple MacBook Pro-kannettavasta, mutta valitettavasti laina ei onnistunut, koska konetta tarvittiin kuu-lemma muualla.

Perjantai 9.10.2020

Perjantaina sain toimitettua eräälle ravintolalle ensimmäisen konkreettisen tarjousehdotelman koskien iltapäivä- ja alkuiltaohjelmia. Tarjous sisälsi dj-musiikkia, sekä elävää musiikkia soittavan kitaraduon, jotka viihdyttäisivät ravintolan afterwork-asiakkaita klo 17:00-22:00. Tarjoukseen sisältyi myös hieman äänitekniikkaa, sekä yksinkertainen valolaitteisto. Ravintoloitsija soitti perään ja ilmaisi mielenkiintonsa tarjousta kohtaan, mutta totesi myös samaan hengenvetoon, että palvelun ostaminen olisi äärettömän suuri riski, koska mitään takuita asiakasvirran elpymisestä ei olisi. Pahimmillaan ilta tuottaisi ajankohtaan nähden korvaamattoman suuret tappiot. Asiasta neuvoteltiin noin 45 minuuttia ja tultiin siihen lopputulokseen, että seurataan tilannetta vielä pari viikkoa ja harkitaan tarjousta uudestaan siinä vaiheessa, kun ravintola-asiakkaat rupeavat omaksumaan rajoitusten sanelemat anniskelukellonajat. Kyseinen ravintoloitsija oli siis lähtökohtaisesti kiinnostunut alkuillan ohjelmasta, mutta hän ei nykyisessä taloustilanteessa ollut kuitenkaan valmis pilotoimaan sitä.

Iltapäivällä kävin vielä varastolla ja poimin mukaani muutaman äänimikserin ja äänikortin, joita voitaisiin mahdollisesti hyödyntää videomateriaalin ääniraitojen, sekä voice over-äänitteiden tekemisessä. Näitä testattaisiin vielä viikonlopun aikana.

Viikkoanalyysi

Viikko keskittyi poikkeustilaan mukautumiseen, tiedonvaihtoon ja olemassa olevien sovellusten toiminnan tarkasteluun uudella toimialalla. Tämän viikon sovellusteemassa käytiin nimenomaisesti läpi turvalliseen kommunikaatioon tähtäävien sovellusten toimintaa, sekä videoneditointiohjelmien toimintaa.

Nykyaikana kaikki toiminta, mukaan lukien liiketoiminta, perustuu tietoon. Tietoa liikutetaan osapuolien välillä alati kiihtyvällä nopeudella ja näiden tietojen perusteella tehdään päätöksiä. Vahvimilla kaupankäynnissä ovat ne tahot, jotka saavat jonkin liiketoimintaprosessiin liittyvän tiedon ensimmäisenä käsiinsä ja voivat tehdä liiketoimintaa ohjaavan päätöksen ennen kilpailijoitaan. 2000-luvulla internet muuttanut tiedonkulkunopeutta ja sitä kautta myös liiketoiminnan nopeutta huomattavasti, kun verrataan aikaan ennen digitaalista vallankumousta.

Tiedon nopeaan liikkeeseen ja suureen määrään liittyy aina myös riski tietoturvaloukkauksista. Yksi osa tietoturvaloukkauksista on tietomurrot ja ne voivat vahingoittaa liiketoimintaa pysyvästi (Tietoturvaloukkaukset 2018). Tietomurroissa on kysymys tilanteesta, jossa jokin arkaluontoinen tieto päätyy kolmannen osapuolen käsiin, joka saattaa käyttää tätä tietoa väärin.

Hyvällä ennakkovarautumisella voidaan saavuttaa erinomainen vaste tietoturvaloukkaustilanteissa. Organisaatiolla on oltava varautumissuunnitelma erityyppisten tietoturvaloukkausten varalle. (Tietoturvaloukkaukset 2018)

Yleisesti tiedetään, että tietoturvan kannalta ehkä haavoittuvin kohta on se, kun tietoa liikutetaan paikasta toiseen. On voitu osoittaa, että salaamattoman sähköpostin tietoturva vastaa suurin piirtein postikortin tietoturvaa (Mikrobitti 2019) ja normaalin GSM-radioverkossa käytävän puhelinkeskustelun ja tekstiviestien tietoturva on lähinnä näennäinen (TKK 1999). Sama koskee myös salaamatonta liikennettä internet-selaimella.

Sähköpostin ja muun tekstimuotoisen viestinnän salaamiseen on käytössä useita erilaisia keinoja. Funkysound Oy:ssä on käytössä PGP-salaus, joka on yksi turvallisimmista salausmuodoista. Siinä sähköposti (tai muu teksti) salataan salausavainparilla, joista julkinen avain on yleisesti tiedossa ja yksityinen avain on vain vastaanottajan tiedossa. Viestiä lähettäessä lähettäjä koodaa viestin käyttäen vastaanottajan julkista avainta ja viestin saavuttua perille vastaanottaja avaa viestin käyttäen yksityistä avaintaan. Salauksen etuna on sen monikäyttöisyys ja turvallisuus. Sen avulla voidaan koodata periaatteessa mikä tahansa kirjoitettu teksti (sähköposti, pikaviesti, tekstiviesti, paperikirje) tai jopa yksi kirjain kerrallaan saneltu puheviesti. Kommunikaatio pysyy turvallisena niin kauan, kun yksityinen avain pysyy vain vastaanottajan tiedossa. Siksi sitä ei saa koskaan lähettää tietoverkon yli. PGP-salauksen huono puoli on se, että lähettäjän täytyy aina tietää ennen viestin lähettämistä vastaanottajan julkinen avain. Tämän ongelman haittavaikutus kuitenkin minimoituu silloin, kun keskustelun osapuolet pysyvät suurinpiirtein samoina koko keskustelun ajan. (Go Anywhere 2019)

Tiedonsiirtoon liittyvät tietoturvariskit korostuvat myös normaalissa internet-selailussa. Internetin käyttämä TCP/IP-protokolla on teknisen luonteensa vuoksi hyvin haavoittuvainen tieto-

turvaloukkauksille niin internet-operaattorin, viranomaisten, kuin kolmansien osapuolien toimesta. Tätä haavoittuvuutta korostavat alati yleistyvät, radioyhteyksiin perustuvat wifi-verkot, joihin käyttäjät kytkeytyvät kannettavien tietokoneidensa ja matkapuhelimiensa kanssa. Funkysound Oy:ssä on otettu käytännöksi todella korkean turvaluokituksen tietoja siirrettäessä ns. sipulireititys, eli liikenne ohjataan julkisen internet-reitityksen ohi TOR-verkkoon, joka salaa ja anonymisoi liikenteen. Tor-verkkoa ei reititetä julkisessa internetissä lainkaan, eli sinne luotu keskustelualusta pysyy piilossa muulta maailmalta, sillä keskustelualustan onion-osoitteen, käyttäjätunnuksen ja salasanan tietävät vain keskusteluun osallistuvat henkilöt. Tor-verkko salaa tietoliikenteen lähtö- ja loppupisteen, eli kummassakaan päässä oleva kolmannen osapuolen tarkkailija ei pysty sanomaan mihin yhteys on menossa tai mistä se on tulossa. (The Guardian 2013) Lisäturvaa keskustelun sisältöön tuo se, että keskusteluun osallistuvien kesken on sovittu, että he ovat yhteydessä keskustelualustaan ainoastaan käyttäen SSH-protokollaa, joka on erinomaisen salauksen omaava etäyhteyksimuoto. Lisäksi yhteys otetaan aina fyysisesti eri paikasta, kuin missä keskustelun osanottaja asuu tai työskentelee. Koska ei käytetä omaa internet-liittymää tai puhelinta yhteyden muodostamiseksi. Lisäksi on myös sovittu, että aina yhteystilanteissa omat digitaaliset viestimet jätetään pois matkasta, jolloin mikään tieto ei sido keskustelussa mukana olevaa henkilöä hänen todelliseen henkilöllisyyteensä, sijaintiinsa tai metadataan. Yhteyslaitteina käytetään tätä tarkoitusta varten modifioituja kannettavia tietokoneita, joista on poistettu wifi- ja bluetooth-radiot, kiintolevy, web-kamera ja mikrofoni, eli niihin on erittäin vaikea asentaa minkäänlaista haitta-, seuranta tai kuunteluohjelmaa. Radioiden puuttuminen aiheuttaa sen, että laitteen paikantaminen radiopelauksella tai tietoturvaloukkaus radiokuuntelulla on mahdotonta. Fyysisen kiintolevyn puuttuminen aiheuttaa sen, että tietokoneessa ei myöskään ole kiinteää käyttöjärjestelmää, johon voisi asentaa haittaohjelman tai kuunteluohjelman.

Korkean turvaluokituksen tietokoneet käynnistetään aina USB-muistitikulta, johon on asennettu valmiiksi Tails OS-niminen live-käyttöjärjestelmä. Kyseinen käyttöjärjestelmä perustuu Debian Linux-käyttöjärjestelmään, joka on modifioitu anonymiteettiä ja tietoturva korostaen. Tails OS:n yksi tärkeimmistä ominaisuuksista tietoliikenteen kannalta on se, että käyttöjärjestelmän kaikki liikenne reititetään TOR-verkon kautta, eli riippumatta siitä mihin käyttäjä ottaa yhteyden, niin vastaanottaja ei pysty IP-osoitteen perusteella päättelemään, mistä yhteys tulee. Tails OS käynnistyy RAM-muistiin ilman minkäänlaisia käyttäjätietoja. Järjestelmä ei missään vaiheessa kirjoita USB-muistille mitään, ellei käyttäjä tietoisesti halua näin tehdä. Esimerkiksi kaikki verkkoyhteyden kautta ladatut tiedostot latautuvat tietokoneen RAM-muistiin ja katoavat, kun tietokoneesta katkaistaan virta, ellei käyttäjä tätä ennen halua nimenomaisesti tallentaa tiedostoja jollekin tallennusmedialle. Mikäli käyttäjä haluaa 100% varmuuden, että hänen koneelleen ei voida asentaa verkon yli mitään haittaohjelmaa, joka mahdollistaisi esimerkiksi tietoliikenteen seuraamisen, niin Tails OS:n voi käynnistää myös

DVD-rom-levykkeeltä, jolloin tietojen kirjoittaminen järjestelmälevylle on mekaanisesti mahdollista, koska kerran kirjoitetulle DVD-levylle ei voi kirjoittaa uudelleen (Tails OS 2020) USB-muistit ovat kuitenkin käytännössä osoittautuneet kätevämmiksi käyttää järjestelmän käynnistämiseen, koska niiden koko on pienempi ja liikuteltavuus parempi. Lisäksi useissa tietokoneille ei nykyään ole enää sisäistä DVD-asemaa.

Kaiken ohjelmallisen suojautumisen lisäksi on hyvä huomata, että nykyiset tietokoneet sisältävät usein myös radiolähtimiä. Useissa kannettavissa tietokoneissa on vakiovarusteina langattomaan verkkoon kytkeytymistä varten wifi-radio ja lisälaitteiden kytkemistä varten Bluetooth-radio. Joskus tietokoneissa saattaa olla lisäksi myös mobiililaajakaistan reitittimenä toimiva gsm-radio. Jokainen radiolähetin on potentiaalinen riski, sillä radiolähtimen läheyyden perusteella voidaan teoriassa määrittää myös laitteen sijainti.

Sijainnimmääritykseen käytetään radiopeilausta. Radiopeilaus on toimenpide, jossa kolme toisistaan erillistä vastaanotinta vastaanottavat peilattavasta radiolähtimestä tulevaa signaalia. Kun seurantapisteitä on kolme, niin signaalin suunnan perusteella voidaan laskea sen lähtöpiste kartalla. (Techtarget 2005)

Tämän perusteella olisi hyvä pohtia, että olisiko korkean turvaluokituksen kannettavasta tietokoneesta hyvä irrottaa kaikki radiolähtimet ja käyttää internet-yhteyttä vain kiinteän ethernet-yhteyden yli.

3.6 Seurantaviikko 6 - Uuden toimialan resurssit

Kuudennen seurantaviikon teemana on pohtia ja kartoittaa uusia resursseja, joita uudella toimialalla tullaan tarvitsemaan. Aiemmat seurantaviikot ovat osoittaneet, että nykyisiä, ohjelmopalvelualan resursseja voidaan hyödyntää osittain, mutta myös uusia resursseja tarvitaan. Videoelokuvien tuotannossa tietenkin tärkein yksittäinen resurssi on kameralaitteisto ja siihen liittyvä oheisvarusteet. Nykyajan digitaaliset kamerat muuttuvat vuosi vuodelta monipuolisemmiksi ja kuvanlaadultaan paremmiksi. Toimialamuutoksen kynnyksellä tulisi kyetä löytämään mahdollisimman kustannustehokas kameralaitte, jonka ominaisuuksia ovat:

- Hyvä videolaatu
- Kestävä ja kevytrakenteinen (mielellään peilitön)
- Mahdollisimman pitkä akkukesto ja lyhyt latausaika
- Mahdollisuus kuvata LOG-profiililla, jolloin värimääritys on jälkikäteen helpompaa
- Hyvät hämäräkuvausominaisuudet

Tämän viikon tehtävä tulee olemaan vaikea, koska etsimme täydellistä kameraa, jota ei ole olemassa.

Maanantai 12.10.2020

Aamu alkoi viikonlopun ainoan keikan palautteiden purkamisella. Uudet koronarajoitukset olivat nyt voimassa ja erään ravintoloitsijan kanssa kokeiltiin ohjelmaa alkuillasta. Ravintola oli vanhemmille ihmisille suunnattu musiikkiravintola, joten tapahtumassa oli ollut olosuhteisiin nähden suosittu. Ravintola oli onnistunut tehokkaan kanta-asiakasmarkkinoinnin turvin saamaan noin 1/3 täyttöasteen lauantain alkuiltaan. Tämä voidaan pitää jonkinlaisena torjuntavoittona, kun huomioidaan, että kyseisen ravintolan myynti tehdään 80 prosenttisesti puolen yön jälkeen. Tuleva ohjelmisto jätettiin ravintoloitsijan kanssa vielä odottamaan lopullista päätöstä.

Aamun sähköpostien jälkeen siirryin internettiin tutkimaan kameroiden ominaisuuksia. Hyvin pian kävi ilmi, että useilla tunnetuilla kameravalmistajilla on vähintään yksi järjestelmäkameramalli, joka on tehty erityisesti videokuvaamista silmällä pitäen. Varsinaisia elokuvakameroita valmistavia yrityksiä maailmassa on noin kymmenkunta, mutta näiden kameroiden hinnat ovat tässä vaiheessa yli budjetin. Elokuvakameroiden markkinajohtaja vuonna 2020 on saksalainen Arri Alexa. Alexan kuvanlaatu, käytettävyys, kestävyys ja sensorin dynamiikka-alue ovat selkeästi muita kilpailijoita edellä. Ongelma on se, että Alexan hinta linsseineen ja lisävarusteineen on vähintään satatuhatta euroa, eli sen hankinta ei nykyisellä budjetilla tulisi kysymykseen. Näin ollen selvitystyö tulisi keskittymään lähinnä kuluttajatason järjestelmäkameroihin, joita valmistavat esimerkiksi Canon, Nikon, Sony ja Panasonic. Näiden kaikkien valmistajien mallit sijoittuivat 2000-3000 euron hintaluokkaan. Päätin käydä eri viikonpäivinä tutustumassa eri kameroihin.

Tiistai 13.10.2020

Tiistai oli Nikon-päivä. Ajoin heti aamusta Helsingin keskustaan ja menin erääseen suureen valokuvaustarvikkeita myyvään liikkeeseen. Minulle suositeltiin täyden kennokoon Nikon D850-kameraa, joka oli jo muutaman vuoden vanha malli, mutta myyjän mukaan video-ominaisuuksiltaan paras Nikonin järjestelmäkamera. Testailin liikkeessä D850:tä ja havaitsin, että se oli varsin jyrkärakenteinen ammattikamera, jossa oli varsin selkeä valikkorakenne. Käytettävyytensä puolesta todella hyvä laite. Ainoa ongelma D850:n kanssa tuntui olevan harvinainen Nikonin N-LOG-kuvausprofiili, jonka kanssa työskentely saattaisi muodostua ongelmaksi. Useissa värimäärittelyohjelmissa ei ollut suoraa tukea N-LOG:in käsittelyyn jälkituotannossa. Keskusteltuani myyjän kanssa hän totesi, että Nikon on loistava kameramerkki valokuvien ottamisessa, mutta Nikon ei ole panostanut video-ominaisuuksiin yhtä paljon, kuin kilpailijat. Näin ollen Nikon putosi videokisasta, mutta päätin, että jos joskus tarvitsisin hyvää kameraa valokuvaukseen, niin Nikon olisi todella vahvoilla siinä kisassa.

Keskiviikko 14.10.2020

Keskiviikkona matka suuntautui Malmille ja siellä tutustuttaisiin Panasonicin malleihin. Panasonicin lippulaiva videokuvaamisen suhteen on GH5-mallinen peilitön järjestelmäkamera, joka

on varustettu hieman pienemmällä micro-4/3-kennokoolla. GH5:n selkeästi paras ominaisuus on huikea käytettävyys videokamerana. Siinä on erittäin hyvä sisäinen kuvanvakautus, pitkä akkukesto, sekä verrattain hyvä Panasonicin V-LOG-kuvaprofiili. Lisäksi linssivalikoima olisi lähes rajaton ja verrattain edullinen, koska micro-4/3-banjonetille on valmistettu satoja, ellei tuhansia erilaisia linssejä. Tarvittaessa kamerassa voisi käyttää jopa valvontakameran linssiä, koska monien valvontakameroiden kennokoko on sama, kuin Panasonic GH5:n. Ainoa mikä saattaisi muodostua ongelmaksi GH5:n kanssa on se, että sen hämäräkuvausominaisuudet ovat kilpailijoita huonommat. Lisäksi pieni kennokoko aiheuttaa omat haasteensa kuvaustekniikkaan. Esimerkiksi kuvaan on vaikeampi saada syväterävyyttä, kuin taas täyden kennokoon kameroilla. GH5 olisi kuitenkin kisassa mukana verrattain edullisen hintansa ja edullisten linsiensä johdosta.

Torstai 15.10.2020

Torstaina määränpäänä oli Espoo, jossa olisi tarkoitus tutustua Canonin ja Black Magic Designin valmistamiin kameroihin. Canon on varsin vahvoilla videokameroiden suhteen. Canonin verrattain edullinen yleisrunko on Canon 5D Mk IV, jonka ominaisuudet sekä valokuvaamisessa, että videokuvauksessa ovat varsin hyvät. Myös linssivalikoima on varsin mittava. Ainoa mikä ei vakuuttanut on kyseisen kameran hämäräkuvausominaisuudet, jotka eivät vaikuttaneet olevan kovin hyvät.

Black Magic Design on suhteellisen tuore merkki DSL-tyyppisten videokameroiden markkinoilla. Uusi Pocket Cinema Camera 4K-kamerarunko on varsin vaikuttava paperilla, mutta tuotteessa on vielä ohjelmistovirheitä ja tiettyjä yhteensopivuusongelmia mm. muistikorttien kanssa. Tuotteesta jää hieman keskeneräinen vaikutelma. Ohjelmistovirheet tullaan varmasti korjaamaan tulevaisuudessa, mutta micro-4/3-kennokoko ei välttämättä ole videomateriaalia kuvatessa optimaalisin vaihtoehto, kun verrataan täydenkoon kennoon.

Perjantai 16.10.2020

Perjantai käytettiin Sonyn kameroihin tutustuttaessa. Sonyn peilittömien järjestelmäkameroiden videokäyttöön suunnattu lippulaivamalli on jo useamman vuoden ajan ollut Sony A7S mk II, joka tuli alun perin tutuksi uskomattomista hämäräkuvausominaisuuksistaan. Elokuussa 2020 myyntiin tuli myös paranneltu versio, Sony A7S mk III, mutta se ei yli 4000 euron hinnan vuoksi mahdu yrityksen nykyiseen budjettiin. A7S mk II on kuitenkin oikein hyvä videokamera edelleen. Siinä on täydenkoon kenno, hyvä yhteensopivuus muistikorttien kanssa, sekä erittäin laajat mahdollisuudet kuvata Sonyn LOG-kuvaprofiileilla (Slog2 ja Slog3), jotka antavat suhteellisen hyvät mahdollisuudet videokuvan värimäärittelyyn jälkikäsitellyssä. Lisäksi hämäräkuvausominaisuudet ovat jopa kymmeniä kertoja paremmat, kuin monilla kilpailijoilla. Sony A7S mk II:n huonoja puolia on se, että Sonyn linssivalikoima on suhteellisen suppea ja hieman

kalliimpi, kuin esimerkiksi Nikonin vastaava. Lisäksi LOG-kuvaprofiilit ovat ainoastaan 8-bittisiä, joiden värimääritys on vaikeampaa, kuin A7S mk III:n 10-bittinen väriavaruus.

Viikkoanalyysi

Nykyaikana järjestelmäkamerat ovat syrjäyttämässä varsinaiset videokamerat pienissä ja keskiuurissa videotuotannoissa. Kaikilla suurimmilla järjestelmäkameravalmistajilla on valikoimassaan vähintään yksi kamerarunko, jonka ominaisuudet on suunnattu nimenomaan videotuotantoon. Näiden runkojen hinnat ovat yleensä edullisempia, kuin saman valmistajan pelkästään videotuotantoon tarkoitettujen videokameroiden hinnat. Järjestelmäkameroiden hinnat ovat huomattavasti edullisempia, kuin varsinaisten elokuvakameroiden, jotka saattavat maksaa optiikan kanssa jopa satakertaisesti järjestelmäkameran hinnan.

Viikon selvitystyössä keskityttiin pelkästään 2000-3000 euron hintaluokkaan sijoittuviin järjestelmäkameroihin, jotka ovat tarkoitettu ensisijaisesti videoiden kuvaamiseen.

Kaksi tärkeintä videon kuvaamiseen vaikuttavaa ominaisuutta ovat kuvakoko (pikselimäärä) ja kuvanopeus (frames/second, kuvaa / sekunti, fps). Vuonna 2020 yleisimmin käytettyjä videokuvakokoja ovat Full HD (1920 x 1080 pikseliä) tai 4K (3840 x 2160 pikseliä). (Cnet 2019) Elokuville käytetään perinteisesti 24 tai 25 kuvan sekuntinopeutta. Mainoselokuvat, dokumentit, sosiaalisen median videot ja uutiset ovat useimmiten 30 kuvaa sekunnissa. 50, 100 ja 120 kuvaa sekunnissa on varattu hidastuksiin ja urheiluvoitosten kuvaamiseen. (Techsmith 2017). Todella suuria hidastuksia voidaan kuvata erikoishidastuskameroilla, jotka kykenevät jopa yli 1 000 000 kuvan sekuntinopeuteen (Photonics 2020). Useimmat järjestelmäkamerat pystyvät kuvaamaan Full HD ja 4K kuvakokoja sisäiselle muistikortille, mutta suurempiin kuvanopeuksiin siirryttäessä yleensä joudutaan käyttämään ulkoista tallenninta, joka vastaa varsinaisesta datavirran tallentamisesta. Esimerkiksi Sony A7S mk II kykenee kuvaamaan 4K videota sisäiselle muistikortille 25 kuvan sekuntinopeudella, mutta jos halutaan kuvata esimerkiksi 100 kuvan sekuntinopeudella kulkevaa hidastuskuvaa, niin tällöin tarvitaan ulkoinen tallennin. Pienempää Full HD-kuvakokoa kuvattaessa tallennus onnistuu suoraan muistikortille myös 100 (tai 120) kuvan sekuntinopeudella (B&H Photo 2015).

Toiseksi tärkein ammattimaiseen videokuvaamiseen oleellisesti vaikuttava ominaisuus on kameran dynamiikka-alue valon suhteen, eli kuinka suuren alueen kamera pystyy tallettamaan mustimmasta mustasta valkoisimpaan valkoiseen? Tähän vaikuttaa kennon ja kameran komponenttien laatu, sekä kameran sisäinen ohjelmisto. Mitä pidempi tämä väli on, niin sitä enemmän informaatiota yhdessä kuvassa on, eli sitä paremman näköinen lopputulos on. Valokuvauksessa ja videokuvauksessa kennolle tulevan valon määrä lasketaan f-arvona tai suomeksi aukkoarvona. Mitä korkeampi tämä aukkoarvo on, niin sitä suurempi on kameran dynamiikka (Vimeo 2013). Sony A7S mk II oli vertailuista kameroista ehdottomasti paras. Sen dynamiikka-

alue on Cinema 5D:n tekemän mittauksen mukaan jopa 14.1 aukkoa, joka ylittää huippuelokuvakameroiden kanssa samaan kategoriaan. Se pystyy siis tallentamaan informaatiota kuvan pimeimmiltä ja kirkkaimmilta alueilta paremmin, kuin monet sen kilpailijat (No Film School 2014).

Kolmanneksi tärkein tekijä videokuvaamisessa on materiaalin jälkikäsiteltävyys. Jälkikäsitteilyn värimäärityksen kannalta on ensiarvoisen tärkeää, että kamera pystyy kuvaamaan ns. logaritmisella kuvaprofiililla (LOG-profiili). Tämä tarkoittaa sitä, että kuvaamisen yhteydessä kameran käyttämää gamma-käyrää muutetaan keinotekoisesti siten, että osa kuvan informaatiosta on normaalin REC709-väriavaruuden ulkopuolella, eli kuvaan saadaan mukaan lisää informaatiota sille alueelle, joka ei kuitenkaan näy itse kuvassa. Kuva näyttää siis ennen jälkikäsitelyä hieman hailakalta, koska osa väri-informaatiosta on piilossa. Jälkikäsitelyssä tämä piilossa oleva väri-informaatio tuodaan halutuilta osin takaisin ja samalla mahdollisesti myös korostetaan tiettyjä värejä. Tätä kutsutaan videokuvan värimäärityksi. Jotta värimääritys olisi mahdollista suorittaa verrattain helposti on kameran pystyttävä kuvaamaan LOG-profiililla. Pääsääntönä voisi pitää, että mitä enemmän kameran kennolle saadaan kuvausvaiheessa valoa ja informaatiota, niin sitä helpompi materiaalia on työstää jälkikäteen (B&H Photo 2016).

Viikon aikana tehdyn kartoituksen perusteella Funkysound Oy päätti, että vahvin ehdokas toimialamuutoksen yhteydessä hankittavaksi kameraksi on Sony A7S MK II. Kamerarungon hinnan, ominaisuuksien, optiikan hintatason, varusteiden ja varaosien saatavuuden kompromissina Sony sai parhaan pistemäärän.

3.7 Seurantaviikko 7 - Uuden toimialan sovellukset

Viikon teemana on kartoittaa uudella toimialalla käytettäviä ohjelmistoja ja niihin olennaisesti liittyviä ICT-ratkaisuja. Lähtöajatus on se, että aiemmilla viikoilla tehtyä nykytilakartoitusta hyödynnetään tässä siten, että mahdollisimman monia nykyisin käytössä olevia sovelluksia otetaan soveltaen käyttöön myös uudella toimialalla. Samalla on tarkoitus myös seurata COVID19-tilanteen aiheuttamien rajoitusten vaikutusta työelämään ja sitä kautta vanhan toimialan liiketoimintoihin.

Maanantai 19.10.2020

Maanantai oli toimistopäivä. Kävin läpi internetistä uutisia ja artikkeleita koskien videoiden tallentamista, leikkaamista, värimääritystä ja julkaisua. Kävin läpi myös erilaisia liitännäisiä (engl. plugin-in), joiden tehtävä on toimia lisäosina isäntäohjelmalle, tuoden lisää toiminnallisuutta ohjelman käyttöön. Liitännäisiä voivat olla esimerkiksi tehosteisiin, väreihin ja ääniin vaikuttavat lisäosat. Kuten isäntäohjelmien kanssa, niin myös lisäosien kanssa osa tuotteista on maksullisia ja osa ilmaisia.

Maanantain aikana selvisi, että erilaisia videomuokkausohjelmia on maailmalla niin suuri määrä, että niiden luetteloiminen ja ominaisuuksien läpikäyminen kestäisi niin kauan, että Laurea-ammattikorkeakoulua ei todennäköisesti olisi enää olemassa siinä vaiheessa, kun lista saataisiin valmiiksi. Näin ollen päätin poimia yleisimmin ammattikäytössä olevat videoeditorit ja keskittyä niiden ominaisuuksiin. Maailmalla yleisimmät ammattikäytössä olevat videomuokkausohjelmat ovat Adobe Premiere Pro, Apple Final Cut Pro ja Sony/Magix Vegas Pro. Näissä kaikissa sovelluksissa peruseriaate on samaa, eli on aikajana, johon videoleikkeet asetellaan ja sen jälkeen niitä editoidaan suhteessa toisiinsa. Jälkituotannossa käytetään lisäksi värimäärittelyssä Black Magic Da Vinci Resolvea ja videoefektien kanssa Adobe After Effectsiä.

Adoben tuotteet kuuluvat Adoben vuokralisenssiin, jota ei voi ostaa omaksi. Idea on se, että saat kuukausimaksua vastaan käyttösi haluamasi tuotteet. Adoben tuotteet toimivat sekä PC-, että Mac-tietokoneissa. Applen valmistama Final Cut Pro on Premiere Pro:n pahin kilpailija. Apple myy sitä kertamaksulla ja se toimii pelkästään Mac-tietokoneissa. Sony/Magix Vegas Pro on puolestaan useampaan kertaan ohjelmistotalolta toiselle myyty ohjelma, joka toimii vain PC-tietokoneissa. Nykyisellään Vegas Pro 18-lisenssin voi hankkia itselleen kertamaksulla tai kuukausivuokralla.

Ohjelmien perusominaisuudet ovat paperilla suurin piirtein samanlaiset. Erot ovat lähinnä liitännäisten määrässä, eri videoformaattien tuessa ja hinnassa. Adobe Premiere Pro on perusominaisuuksiltaan laajin, mutta pitkällä aikavälillä myös selkeästi kallein. Apple Final Cut Pro on perusominaisuuksiltaan ehkä hieman kapeampi, kuin Adobe Premiere Pro, mutta siihen löytyy internetistä tähtitieteellinen määrä erilaisia liitännäisiä sekä ilmaiseksi, että maksua vastaan. Hinnan puolesta Final Cut on edullisempi käyttää, mutta toisaalta se vaatii toimiakseen tehokkaan Apple-tietokoneen, jonka hinta voi PC-tietokoneeseen verrattuna olla moninkertainen.

Iltapäivän aikana tuli selväksi, että papereita tuijottamalla ei voittajaa löydy. Näin ollen päätin jälleen kerran jalkautua betoniviidakkoon tutkimaan ohjelmien syvintä sielunelämää.

Tiistai 20.10.2020

Tiistai oli Vegas Pro-päivä. Aamulla kävin läpi ohjelmistoja myyviä liikkeitä ja havaitsin, että ylivoimaisesti suosituin myyntikanava oli Steam-ohjelmistopalvelun digitaalinen lisenssi, jossa edullisimman hinta oli noin 400 euroa. Vegasin oikeudet nykyisin omistava saksalainen ohjelmatalo Magix myy erilaisia paketteja. Edullisin versio maksoi sielläkin 400 euroa. Lisäksi myynnissä oli perusversio 599 euron hintaan, sekä kuukausimaksullinen versio 30 euroa / kk. Kallein Vegas Suite-versio maksoi 799 euroa. Se erosi perusversiosta siten, että siihen oli pakattu mukaan mm. videoefektikirjastoja.

Pääkaupunkiseudulta ei löytynyt kivijalkakauppaa, jossa Vegas Pro 18 olisi ollut myynnissä ja esittelyssä, mutta onneksi löytyi eräs mainostoimisto, jossa kyseinen sovellus oli käytössä. Sain hieman ennen lounasta mainostoimiston edustajan puhelimitse kiinni ja sain sovituksi tapaamisen iltapäivälle. Heidän toimistonsa oli COVID19-pandemian vuoksi suljettu, mutta tapasimme edustajan kanssa erässä kahvilassa. Hänellä oli videonkäsittelyyn tarkoitettu tietokone mukanaan. Pääsin testaamaan Vegas Pro 18 perusominaisuuksia. Olin aiemmin testannut Vegasia noin 10 vuotta aiemmin ja silloin käyttöliittymä tuntui hieman kömpelöltä. Nyt vaikutti siltä, että Vegas oli ottanut piirteitä kilpailijoiltaan mm. valikkorakenteen ja painikkeiden sijoittelun suhteen. Vegas oli kehittynyt selvästi 10 vuoden aikana ja tulisi varmasti olemaan varsin vahvoilla tässä kilpailussa.

Keskiviikko 21.10.2020

Keskiviikko oli Adobe-päivä. Heti aamulla selvisi, että Adoben Creative Cloud-pakettia ei vuonna 2020 myydä kivijalkaliikkeissä laisinkaan, vaan se pitäisi ladata ja maksaa internetin kautta. Creative Cloud on siis Adoben isäntäohjelmisto, jonka kautta voi ladata itselleen Adoben ohjelmia. Ohjelmia voi ladata koneelleen rajattomasti, mutta vain ne ohjelmat käynnistyvät, joihin on vuokrattu kuukausilisenssi. Adobe tarjoaa seitsemän päivän kokeilujakson koko ohjelmistopakettiin, joten tuotteiden kokeileminen onnistuu parhaiten lataamalla ne omalle tietokoneelleen. Vuokralisenssin perushinta kaikille sovelluksille on 49,60 eur / kk. Tämän ostamalla käyttäjä saa käyttöoikeuden kaikkiin Adoben Creative Cloud-sovelluksiin kuukauden ajaksi. Näitä ovat mm. Acrobat Pro (taitto), After Effects (videoefektit), Dreamweaver (www-suunnittelu), Illustrator (kuviutus ja grafiikka), Lightroom (kuvankäsittely), Photoshop (kuvankäsittely), Premiere Pro (videomuokkaus) ja Spark (www-suunnittelu). Jos käyttäjä ei halua vuokrata kaikkia ohjelmia käyttöönsä, niin hän voi hyödyntää eri käyttäjäryhmille suunnattuja paketteja tai sitten vuokrata vain yhden sovelluksen kerrallaan. Vuokralisenssiin kuuluu kaikki ohjelmistopäivitykset niin kauan, kun vuokralisenssi on voimassa. Ohjelmia ei voi ostaa nykyään enää omaksi.

Lataasin aamupäivän aikana koko paketin tietokoneelleni. Aikanani testailtuani havaitsin, että Premiere Prossa oli todella ammattimainen ja verrattain helppokäyttöinen käyttöliittymä. Oletusefektikirjasto ja värimäärittelymahdollisuudet olivat huomattavasti laajemmat, kuin Vegas Prossa. Paketin hankalin ja monimutkaisin ohjelma oli ehdottomasti After Effects, jonka toiminta on jopa niin laaja, että se vaatisi kokonaan oman opinnäytetyön, ellei jopa kaksi. Perusajatus kaikissa Adoben tuotteissa on se, että ohjelmat keskustelevat keskenään Adobe Bridge-sovelluksen kautta. Esimerkiksi jos Premiere Prossa editoidaan useampaa videoleikettä ja niistä yhteen täytyy saada jokin efekti mukaan, jota Premierestä ei löydy, niin tällöin leike voidaan lähettää After Effectsiin ja tehdä tarvittavat efektilisäykset siellä. Kun työ

After Effectsissä on valmis, niin leike voidaan lähettää takaisin Premiereen ja muutokset näkyvät välittömästi siellä. Adoben tuoteperhe mahdollistaa myös erittäin tehokkaan ryhmätyöskentelyn Adoben omien pilvipalvelimien kautta.

Yhteenvetona voisi sanoa, että Adobe on suuri toimija, joka pyrkii valtaamaan markkinajohtajan aseman tekemällä täydellisyyttä hipovia tuotteita ja päivittämällä niitä hyvin tiheään tahtiin. Ainoa ongelma Adoben tuotteiden kanssa on niiden hinta ja se, että niitä ei voi ostaa omaksi. Pitkän ajan kuluessa tuotteiden käyttö tulee varsin kalliiksi. Toisaalta vuokrahinta sisältää kaikki tarvittavat päivitykset, eli tuotteen uusinta versiota ei tarvitsisi erikseen ostaa, kun se jonain päivänä vanhenee. Hyvin haastavaa matematiikkaa.

Torstai 22.10.2020

Torstai oli varattu Applen valmistaman Final Cut Pro X:n tutkimiseen. Final Cut Pro X on sovellus, joka kilpailee sekä Premiereä, että Vegasia vastaan. Sovelluksen voi kuka tahansa ostaa Apple Storesta 329,99 euron kertamaksulla. Oston jälkeen tuote on ladattavissa tietokoneelle saman tien. Lisenssi on ikuinen ja se toimii kaikissa niissä Mac-tietokoneissa, jotka on rekisteröity lisenssinhaltijalle. Ei tarvita kovin korkeaa matematiikkaa, jotta voidaan todeta, että Final Cut Pro X on hankintahinnaltaan näiden karkeloiden ehdottomasti edullisin tuote. Rajoittava tekijä on se, että Final Cut toimii ainoastaan Mac-tietokoneissa ja siitä ei ole nykytiedon mukaan tulossa PC-versiota. Mac-tietokoneiden hankinta- ja leasing-hinnat ovat selkeästi PC-tietokoneita kalliimpia. Jos Final Cut haluttaisiin laajamittaiseen käyttöön, niin se vaatisi sen, että toimialamuutoksen budjettiin kirjattaisiin yrityksen tietokoneiden vaihtaminen Applen tuotteisiin. Toivottavasti vanha kunnon laskukone olisi kunnossa ja yhteistyöhaluinen, koska tultaisiin pian taas tarttumaan. Soitin ennen lounasta erääseen helsinkiläiseen Apple-tuotteita myyvään liikkeeseen, jonka liiketoimintaan kuuluu myös leasing-palvelut. Kerroin liikkeen edustajalle orastavasta toimialamuutoksesta ja ilmoitin, että olisin halukas testaamaan muutaman päivän ajan 15 tuumaista Macbook Pro-tietokonetta, jossa olisi asennettuna Final Cut Pro X. Edustajan kanssa saatiin sovituksi, että tulisin iltapäivällä hakemaan tietokoneen ja saisin rauhassa tutustua siihen seuraavaan viikkoon saakka.

Perjantai 23.10.2020

Perjantai kului yrityksen rutiinitoimenpiteiden parissa, sekä tutustuessa lainassa olevan Macbook Pro-tietokoneen Final Cut Pro-ohjelmistoon. Tapasin iltapäivällä erään pakistani-laistaisen henkilön, joka tuntee hyvin Aasian tietokone- ja ohjelmisto markkinoita. Hän kertoi, että esimerkiksi Intiassa on paikka, jossa myydään piraattikopioita jopa saman vuoden ohjelmista. Kopiot ovat usein hyvälaatuisia ja niiden hinta on vain murto-osan laillisten ohjelmien hinnoista.

Viikkoanalyysi

Seurantaviikon tavoite oli suorittaa sovelluskartoitus ja se saatiin tehdyksi kiitettävän hyvin. Kartoituksen perusteella voidaan todeta, että ammattimaista videonkäsittelyä varten tarvitaan enemmän, kuin yksi sovellus. Markkinajohtajina on kolme sovellusta, joissa korostuvat hieman eri ominaisuudet.

Ohjelmistovalmistaja Adobe lähtee vuonna 2020 siitä perusajatuksesta, että hankintamallina sovelluksille on pelkästään käyttöoikeuden vuokraaminen. Sovellusvuokraus tulee pitkän ajan kuluessa kalliimmaksi, kuin sovelluksen hankkiminen kertakorvauksella, mutta tiheät päivitykset ja pilvipalveluiden käyttömahdollisuus tuovat suhteellisesti hintaa alaspäin loppukäyttäjän kannalta. (How To Geek 2020).

Sovellusvuokraus on verrattain uusi ilmiö, joka on yleistymässä kovaa vauhtia. Suurista ohjelmistovalmistajista myös mm. AutoDesk ja Microsoft ovat alkaneet tarjoamaan vaihtoehtoja, joissa loppukäyttäjä tai organisaatio maksavat käyttöaikaan perustuvaa vuokraa. Sovellusten vuokraamisesta voi olla loppukäyttäjälle suurta etua. Sovelluksiin sidottu pääoma on pienempi, eli käyttäjän ei tarvitse sitoa pääomaansa suuriin hankintoihin. Mikäli sovelluksen käyttö halutaan jossain vaiheessa lopettaa, niin pääoma ei jää sidotuksi vaikeasti jälleenmyytävään, teknisesti vanhentuneeseen lisenssiin. Lisäksi on laskettu, että sovelluksia vuokrattaessa on helpompi arvioida se, että kauanko ohjelmiston kestää maksaa itsensä takaisin. Kertalicenssin tapauksessa tiedetään kyllä mitä sovellus maksaa, mutta ei tiedetä tarkkaan, että kauanko lisenssiä käytetään ennen, kuin seuraava päivitys tulee ajankohtaiseksi. Mitä kauemmin aikaa menee, niin sitä edullisemmaksi lisenssi tulee, mutta toisaalta myös paine päivittämiseen kasvaa, koska ohjelmaversioiden elinkaari on nykyään sellainen, että vanhentunut ohjelma ei välttämättä pysty täyttämään täyttä hyötyä ammattimaisessa tuotantokäytössä. Huomionarvoista on myös se, että nykypäivänä joustavat liiketoimintaratkaisut ovat yksi menestyksen avain. Vuokralisenssit antavat mahdollisuuden skaalata sovellusten määrää ja kokoa työntekijämäärien mukaan (Redshift 2014).

Kun arvioidaan yrityksen toimialamuutosta henkilöresurssien kautta, niin on hyvin perusteltua väittää, että uudella toimialalla toimiessa toimeksiantojen määrä vaihtelee sesonkien mukaan siten, että työvoimaa tarvitaan eri aikoina eri määriä. Tällöin työasemien ohjelmistojen vuokralisenssi voisi olla hyvinkin perusteltu vaihtoehto, koska tällöin hiljaisempina aikoina paikoiltaan seisovista lisensseistä ei jouduta maksamaan.

Adoben kilpailijoista Magix tarjoaa vaihtoehtoiksi sekä kertamaksun, että vuokraamisen. Apple lähtee liikkelle oman tuotteensa hinnoittelussa kertamaksusta. Magixin Vegas Pro 18-sovelluksen tapauksessa kertamaksu on verrattain suuri, kun taas Applen Final Cut Pro X:n tapauksessa kertamaksu on suhteellisen pieni. Lisäksi Magixilla on päivitysmaksu versioiden vä-

lillä, joka on noin 200 euroa. Tähän saakka Vegas Pro:n ohjelmaversio on päivittynyt noin vuoden välein (Vegas Creative Software 2020), josta voidaan tehdä johtopäätös, että Vegas Pro:n pitäminen ajan tasalla maksaa kertamaksun lisäksi noin 200 euroa vuodessa. Vegas Pro:n vuokraaminen sisältää kaikki tarvittavat ohjelmapäivitykset ja se maksaa noin 20 euroa kuukaudessa (Magix 2020). Täten voidaan ajatella, että jos toimialamuutoksen myötä yritys tarvitsee Vegas Pro:ta alle 10 kuukautena vuodessa, niin vuokraaminen tulee edullisemmaksi, kuin ohjelman ostaminen omaksi ja päivittäminen kerran vuodessa.

Applen Final Cut Pro X on kertamaksunsa puolesta kaikkein edullisin, mutta se toimii pelkästään Mac-tietokoneilla. Toisaalta jos loppukäyttäjän kaikki tietokoneet ovat Mac-tietokoneita, niin samalla kertamaksulla sovelluksen saa käyttöön kaikkiin tietokoneisiin, mikä alentaa hankintahinnan rasitetta entisestään. Lisäksi on huomioitava, että Mac-tietokoneiden komponentit ovat aina Applen vakioimia, eli sovellus on pystytty optimoimaan nimenomaan toimimaan Applen omassa ekosysteemissä. (PC Mag 2020)

Yleisesti tunnettu tosiasia on se, että ohjelmistojen merkitys liiketoiminnan työkaluina kasvaa vuosi vuodelta. ICT-tuotteiden jälleenmyyntihintoja säädellään valmistajien suunnalta hyvin tehokkaasti (Digital Commerce 360 2014). Tämä on johtanut tilanteeseen, jossa osa jälleenmyyjistä toimii epärehellisesti, eli myy edullisemmin ohjelmistojen piraattikopioita.

Vaikka ohjelmistopiratismi onkin hiuksenhienossa laskussa, niin siltikin vuonna 2018 tehdyn tutkimuksen mukaan ohjelmistopiratismista kertyy pelkästään USA:ssa ja Länsi-Euroopassa 19 miljardin dollarin tappiot vuosittain. Kun tähän lasketaan mukaan muu maailma, niin ruvetaan puhumaan noin 46 miljardin tappioista. Ohjelmistopiratismi on siis maailmanlaajuinen ongelma. Tietävästi maailman ainoa maa, jossa ei ole piratismia on Pohjois-Korea. (Reverera 2018)

Aasia on yksi maailman voimakkaimmin piratismille altistuneista alueista. Aasian valtioista Intia on neljännellä sijalla maailmantilastossa (Reverera 2018). Intiassa ohjelmistopiratismia harjoitetaan internetissä, TOR-verkossa, kivijalkakaupoissa ja erilaisissa katukaupan muodoissa.

Intian suurin ja näkyvin piratismikeskittymä on New Delhissä Nehru Place, josta voi ostaa lähestulkoon minkä tahansa elektronisen tai digitaalisen tuotteen piraattikopion. Viranomaisresurssien puute on johtanut siihen, että markkinoita ei voida valvoa kovin tehokkaasti. Tuotteet, myyjät, kojut ja liikkeet vaihtuvat tiheään tahtiin. Intiassa ohjelmistopiratismiin on myötävaikuttanut hintakehitys. 1980-luvulla ohjelmisto maksoi vain 10 % tietokoneen kokonaishinnasta. Nykyään ohjelmisto maksaa jopa saman, kuin tietokone itsessään. (Times of India 2012)

3.8 Seurantaviikko 8 - Uuden toimialan markkinointistrategia

Kahdeksannen viikon teemana oli kartoittaa toimialamuutoksen jälkeistä markkinointistrategiaa, eli loppukädessä löytää vastaus kysymyksiin:

- Ketkä ovat toimialamuutoksen jälkeisiä potentiaalisia asiakkaita?
- Kuinka heidät saadaan kiinnostumaan toimialamuutoksen jälkeisistä palveluista?
- Kuinka heidät saadaan ostamaan palveluita?

Tämä on erittäin laaja ja tärkeä kokonaisuus, joka vaikuttaa suoraan yrityksen liikevaihtoon.

Maanantai 26.10.2020

Maanantai alkoi pohtimalla, millaisia kanavia voitaisiin käyttää videoelokuvia tekevän yrityksen markkinointiviestinnässä? Päätin kutsua hallituksen koolle. Jokaisella yritystä edustavalla jäsenellä olisi varmasti sanansa sanottavana näin tärkeässä asiassa. Käytin loppupäivän erilaisen markkinointikanavien kartoittamiseen.

Tiistai 27.10.2020

Tiistaina aamupäivän aikana kartoitin uuden toimialan asiakaskohderyhmiä. Yksi kohderyhmä on luonnollisesti yritysasiakkaat. Näitä voivat olla käytännössä minkä tahansa toimialan yritykset, jotka haluavat tuottaa palveluilleen markkinointivideoita tai henkilökunnalleen/asiakkailleen ohjevideoita. Myös elokuvatuotantoyhtiöt lasketaan yritysasiakkaiksi. Toinen tärkeä kohderyhmä ovat yksityisasiakkaat, jotka voi jakaa kahteen pääryhmään: ammattiasiakkaat (muusikot, tiskijukat, taiteilijat, tanssijat) ja viihdeasiakkaat (syntymäpäiväsankarit, hääparit, kihlajaisparit, turistit). Jo tässä vaiheessa voidaan sanoa, että kohderyhmiä on paljon, mutta niiden tavoittaminen tulee olemaan todella suuri haaste.

Tapasin iltapäivällä erään 20 vuotta markkinointitöitä tehneen yksityisen toimijan. Keskustelimme lounaamme aikana mm. business-2-business-markkinoinnin muutoksesta viimeisen 10 vuoden aikana. Toimijan mukaan koko markkinointiviestintäala koki 2010-2015 välillä melko nopean muutoksen digitaaliseen suuntaan. Perinteiset mainoskanavat ovat kokeneet melkoi- sen inflaation ja mainonta on siirtynyt yhä enemmän digitaaliseen maailmaan. Toimija piti hyvänä esimerkkinä kaupallisten radioasemien äänimainontaa, jonka tavoittavuus on pudonnut kymmenen vuoden aikana merkittävästi. Vastaavasti taas erilaisten suoratoistopalveluiden yhteydessä toistettavien äänimainosten tavoittavuus on noussut. Tähän on syynä se, että FM-radioasemia kuunnellaan entistä vähemmän, kun taas suoratoistopalveluita kuunnellaan vuosi vuodelta enemmän. Ihmiset haluavat luoda itselleen sopivia ohjelmia niin musiikin, kuin asiasällön suhteen. Sama ilmiö on osittain havaittavissa myös television suhteen. Tämä megatrendi ulottuu luonnollisesti myös business-2-business-markkinointiin. Esimerkiksi yritykset ja

niiden päättäjät eivät enää seuraa samalla tavoin yritysalan painettua mediaa, kuin takavuosina. Kohdennettu internet-markkinointi, kuten yrityksiltä yrityksille suunnattujen tuotteiden mainostaminen, valituille kohderyhmille, sosiaalisessa mediassa on ottanut niskalenkin perinteisestä mainonnasta. Mainonnan digiloikka alkoi 2000-luvun alussa, jolloin yritykset hakivat näkyvyyttä palveluilleen erilaisten hakukonepriorisointien kanssa. Tämä tarkoittaa tilannetta, jossa jokin yritys maksaa rahaa jollekin internetin hakukoneelle siitä, että tämä priorisoi yrityksen nimen tai tuotteet hakutuloksissa mahdollisimman korkealle. Tätä harjoitetaan toki edelleen, mutta palveluiden yhteydessä kohdennettu mainonta, sekä sisältöön upotettu mainonta ovat ottaneet suuremman roolin.

Keskiviikko 28.10.2020

Keskiviikkona keskityin printtimainontaan. Tutkin erilaisia vaihtoehtoja painetuissa julkaisuissa mainostamiseen. Pohdin esimerkiksi sitä, että millaisia painettuja julkaisuja uuden toimialan asiakaskohderyhmä lukee? Johtavat yrityksille suunnatut julkaisut Suomessa ovat Alma Median Kaupparehti ja Talouselämä, sekä Sanoma-konserniin kuuluva Taloussanommat. Yksityiselle sektorille tehtyjä täsmäjulkaisuja voisivat olla Häät-lehti (hääparit), Muusikko-lehti (muusikot) sekä erilaiset matkaoppaat (turistit).

Illtapäivällä kiertelin hieman Helsingin keskustassa, katselin ympärilläni ja keskustelin ihmisten kanssa. Keskustelin raitiovaunussa erään liikemiehen kanssa. Tulimme keskustelussamme siihen tulokseen, että 1980-luvulla painettiin käyntikortteja ja 1990-luvulla painettiin lento-lehtisiä (flyereita), mutta yleisesti tunnettu tosiasia on nykyään se, että niillä ei ole 2020-luvun markkinointimaailmassa juurikaan merkitystä. Digitaalinen informaationjakaminen on syrjäyttänyt hyvin vahvasti erilaiset painetut mainoskortit ja -lehtiset. Julkisille paikoille kiinnitetyt julistemainokset ja mainostarrat ovat verrattain harvinainen katukuvassa. Niitä käyttävät lähinnä marginaali- ja protestiliikkeet.

Päivän suurin anti oli sen toteaminen, että painettu mainos toimii silloin, kun tuote on suunnattu todella suurelle kohdeyleisölle (esim. päivittäistavarakaupan tarjoukset), mutta se on vaikea tapa tavoittaa todella tarkka kohderyhmä. Tästä esimerkkinä voisi pitää sitä, että asuinkiinteistöjen postiluukkuihin ei juurikaan jaeta edes lähipizzerian ruokalistoja. Kaikki on nykyään digitaalisessa muodossa.

Torstai 29.10.2020

Torstaina kävin läpi radio- ja TV-mainontaa. Tapasin heti aamusta erään hittiradioaseman edustajan, jonka kanssa olin tehnyt musiikkijuontamiseen liittyvää yhteistyötä vuosien varrella. Edustaja kertoi, että kyseinen radioasema oli kaksi vuotta sitten käynnistänyt yhteishankkeen erään asiakaskadosta kärsivän yöravintolan kanssa. Hankkeen idea oli se, että radioaseman tiskijukat kävivät jokaisen kuun ensimmäisenä perjantaina soittamassa radioaseman

soittolistojen musiikkia kyseisessä ravintolassa. Ravintola maksoi suurehkon summan kuukaudessa siitä, että kyseinen hittiasema mainosti ravintolaa radioaalloilla ja ravintola saattoi myös markkinoinnissaan käyttää aseman tiskijukkien nimiä ja kuvia. Edustaja ei liikesalaisuuden vedoten voinut paljastaa mainosten tarkkoja toistomääriä, mutta hän kertoi niiden olleen hyvin suuret. Mittavasta markkinoinnista huolimatta hittiaseman nimeä kantanut perjantailubi ei onnistunut missään vaiheessa saavuttamaan menestystä. Klubi-ilta lopetettiin kannattamattomana vajaan vuoden jälkeen. Kyseinen ravintola on toki edelleen olemassa, mutta kuukauden ensimmäiset perjantait eivät enää kannata hittiaseman nimeä, eivätkä siellä esiinny enää aseman tiskijukat. Vaikka ravintolassa järjestettävän klubi-illan menestymiseen vaikuttaa monet osatekijät, kuten ravintolan yleinen ilmapiiri, sekä tuotteiden ja pääsylippujen hinnat, niin siltikin tätä tapausta voidaan pitää erittäin hyvänä käytännönesimerkkinä siitä, että vaikka radioasemien teoreettinen tavoitavuus on kasvanut vuosi vuodelta, niin radioiden voima mainosmedianana on selkeässä laskussa.

Tästä voidaan tehdä johtopäätös, että verrattain kalliiseen radiomainoskampanjaan tuskin kannattaa lähteä toimialamuutoksen kynnyksellä, koska sen epäonnistumisen riski on liian suuri.

Perjantai 30.10.2020

Perjantai oli digitaaliseen markkinointiin keskittynyt päivä. Yleisellä tasolla voidaan sanoa heti aluksi, että suurin osa nykyajan markkinoinnista on digitaalista markkinointia. Enää ei puhuta siitä, että markkinoidaanko digitaalisesti vai ei, vaan nykyään keskitytään kysymään, että mikä digitaalisen markkinoinnin kanavista ja toteuttamismenetelmistä on paras (lähde)?

Kävin aamupäivän läpi digitaalisen markkinoinnin tutkimuksia ja soitin muutamia puheluita ihmisille, joiden tiesin omalla toimialallaan työskentelevän esim. sosiaalisen median parissa. Some-markkinointi onkin nykyään niin Suomessa, kuin kansainvälisestikin vakiintunut käytäntö jakaa tietoa tuoteuutuuksista ja -tarjouksista. Tässä todella suurta roolia näyttelee markkinoinnin kohdentaminen. Eri sosiaalisenmedian alustat pystyvät tarjoamaan hyvinkin tarkkaan määriteltäviä kohderyhmiä mainostajille. Tässä korostuu jälleen vanha viisaus: tieto on valtaa. Se markkinointialusta pärjää parhaiten, joka tuntee alustalla liikkuvien ihmisten kulutuskäyttäytymisen ja kiinnostuksen kohteet. Markkinoijat voivat kuluttajien internet-käyttäytymisen perusteella tehdä hyvin tarkkoja profiileja siitä mistä käyttäjä on kiinnostunut. Jos vanhaan aikaan mainostajille myytiin palstatilaa valtakunnan suurimman lehden etusivulta, niin nyt myydään kalliilla hinnalla lähes valmiita asiakkaita. Tein ennen lounasta testauksia siten, että tein hakuja tietyistä kulutushyödykkeistä ja etsin kyseisten tuotteiden hintoja. Olin yllättynyt, kuinka nopeasti ja täsmällisesti, seuraavan kerran Instagramiin kirjauduttuani, samojen tuotteiden mainokset olivat minua odottamassa.

Iltapäivällä kuulin eräältä mainostoimiston edustajalta, että sisältömarkkinointi on lisääntynyt viime vuosina vahvasti, eli kuluttajalle pyritään tarjoamaan myyntiä tukevaa asiasisältöä hänen kiinnostuksen kohteistaan. Tällä tavoin kuluttaja pyritään sitouttamaan johonkin tuotteeseen tai palveluun. Digitaalista sisältömarkkinointia voivat olla esimerkiksi kuntosalirytyksen verkkoon lataamat kuntoiluohjevideot, kuntoilublogi ja kuukausittaiset asiakaskilpailut.

2000-luvun alusta alkaen on harjoitettu sähköpostimarkkinointia. Tähän kategoriaan lukeutuu mm. uutiskirjeet, jotka ovat pitäneet asemansa verrattain hyvin aina näihin päiviin saakka.

Päivän aikana käytyjen keskustelujen ja tutkimusten perusteella voisi sanoa, että toimialamuutoksessa digitaalinen markkinointi tulee olemaan avainasemassa. Runko voisi olla hyvissä internet-sivuissa ja visuaalisesti laadukkaassa uutiskirjeessä. Tämän lisäksi erilaisia portfolio-töitä pitäisi saada esille potentiaalisten asiakkaiden katseltaviksi. Sosiaalinen media tulisi todennäköisesti olemaan, ainakin alkuvaiheessa suurempi markkinointikanava, kuin sisältömarkkinointi, joka vaatisi verrattain pienen kohderyhmän sitouttamista verrattain suurilla sijoituksilla. On hyvä huomata, että laadukas sisältömarkkinointi kyllä sitouttaa asiakkaat, mutta se sitouttaa myös sisällöntuottajan. Tämä korostuu etenkin silloin, kun kohderyhmä on verrattain kapea.

Perjantain pääteeksi valmisten vielä lauantaksi sovitun ohjelmatapahtuman erääseen ravintolaan, joka halusi kokeilla musiikkiohjelmaa alkuillasta.

Päivä päättyi siihen, että oikean käteni etusormi painoi Windowsin Käynnistä-valikon ”Sammuta”-painiketta klo 16:01. Tuijotin hetken pimeää ruutua ja poistuin rikospaikalta klo 16:04.

Viikkoanalyysi

Viikon keskustelujen ja tutkimusten perusteella viesti on selvä: Digitaalisuus on vallannut markkinoinnin. Tämä pitää paikkaansa niin hyvässä, kuin pahassa.

IAB Finlandin tekemän tutkimuksen mukaan vuonna 2020 markkinoinnin tärkeimmät tavoitteet ovat myynnin kasvattaminen ja brändin vahvistaminen. Digitalisaatio tulee kasvamaan vauhdilla. Suurimmassa nousussa ovat digitaalinen sisältömarkkinointi, some-markkinointi, sähköpostimainonta ja display-mainonta (sähköiset mainostaulut). Suurimpina laskijoina ovat sen sijaan painettu mainonta, sekä radio- ja televisiomainonta. Painetun mainonnan laskevasta trendistä antaa vahvan signaalin myös Media Audit Finlandin kansallinen mediatutkimus neljän vuoden takaa. Voidaan siis tehdä päätelmä, että digitaalisuus ottaa kiihtyvällä vauhdilla jalansijaa painetulta mainonnalta. (IAB 2020, 1-25.; Kansallinen Mediatutkimus 2016)

Kaupallinen radiotoiminta alkoi Suomessa vuonna 1985, kun kaupallisen paikallisradioluvan hakeminen tuli mahdolliseksi (Radiomedia 2019). Paikallisradioiden kulta-aika jatkui aina vuo-

teen 1995 saakka, jolloin radiota saatettiin kuunnella aktiivisesti useita tunteja päivässä. Radion asiaohjelmat, musiikki ja mainokset tavoittivat huomattavasti suuremman määrän kuuntelijoita, kuin nykyaikana (Finnpanel 1985-2020). Vuoden 2000 kieppeillä kaupallisten radioiden kuunteleminen muutti muotoaan. Ensinnäkin useat asemat saivat luvan lähettää valtakunnallisesti, paikallisen luvan sijaan. Tämän lisäksi viestintäministeriö antoi lupia entistä suurempiin lähetystehoihin. Tämä johti siihen, että kuulijat eivät välttämättä kuunnelleet uskollisesti oman paikallisradionsa ohjelmavirtaa vuorokauden ympäri, vaan kuuntelijalukujen huippulukemat keskittyivät tiettyihin suosittuihin ohjelmiin, jotka tarjosivat kuulijoille interaktiivista sisältöä. Useilla radioasemilla tämä suosituin ohjelma oli aamulähetys, jota ihmiset kuuntelivat herättyään ja työmatkojensa aikana autoradiostaan. Yleisen havaintojen perusteella voidaan todeta, että vuoden 2010 jälkeen radiotoiminta on yksinkertaistunut ja toimitettujen ohjelmien määrä on vähentynyt huomattavasti. Nykyisellään useiden asemien toiminta on automatisoitu ja ne keskittyvät lähinnä soittamaan aseman formaatin mukaista musiikkia. Lisäksi radioasemat lähettävät yleensä ohjelmavirtansa, FM-taajuuksien lisäksi, suorana lähetysinä internetiin. Lisäksi ne pyrkivät tarjoamaan suosituimmat ohjelmansa kuunteltavaksi podcast-muotoisina suoratoistolähetysinä. Tällöin kuuntelija ei ole sidottu fyysiseen radiovastaanottimeen, eikä ohjelman lähetysaikaan. Hän voi kuunnella suosikkiohjelmansa milloin tahansa ja millä tahansa internetiin kytketyllä laitteella.

Tekniikan kehittyminen on mahdollistanut monia suuria etuja kuuntelijan kannalta. Tämä on kuitenkin hajauttanut kuuntelijan sitoutumista aseman tarjoamaan ohjelmaan ja sitä kautta myös aseman lähettämiin mainoksiin. Kansankielellä sanottuna: kuuntelijan ei tarvitse enää ”odottaa” sitä, että radioasema soittaisi hänen suosikkikappaleensa, vaan kuuntelija voi kuunnella suosikkikappaleensa suoratoistona puhelimestaan tai tietokoneestaan välittömästi, kun siltä tuntuu. Tällöin radiomainosten tosiasiallinen tavoitavuus on hyvin pieni, koska kuuntelija ei pysy taajuudella vuorokaudessa niin pitkään, kuin takavuosina (Finnpanel 1985-2020).

Digitaalisessa markkinoinnissa tärkein yksittäinen ominaisuus on tehokas kohdentaminen. Markkinoinnin kohdentaminen internetissä tapahtuu evästeitä (cookie) käyttäen. Evästeet ovat pieniä tekstinpätkiä, jotka internet-selain tallentaa käyttäjän tietokoneella. Evästeiden avulla ohjataan pääsääntöisesti sivustojen kriittisiä toimintoja, kuten verkkokaupan ostoskorin sisältöä. Evästeiden avulla voidaan myös seurata käyttäjän verkkokäyttäytymistä. Seuraavan kahden vuoden sisällä kuitenkin Google on päättänyt parantaa käyttäjiensä yksityisyyttä poistamalla omasta Chrome-selaimestaan ns. kolmannen osapuolen evästeet, joita tähän saakka käytetty käyttäjien verkkokäyttäytymistiedon yhdistelemiseen eri sivustoilta. Kolmannen osapuolen evästeiden estäminen tulee vaikuttamaan markkinointiin siten, että entistä suurempi osa verkkoliikenteestä tulee olemaan tunnistamatonta. Tämä johtaa viimekädessä siihen, että datan laatu paranee, mutta yleisö pienenee. Laadukkaan datan hinta nousee.

Myös kirjautumisen takana olevat palvelut (esim. sosiaalinen media) tulevat nostamaan markkinointiarvoaan (Dagmar 2020).

Yhteenvetona voisi todeta, että digitaalinen markkinointi kehittyy kiihtyvällä vauhdilla. Käyttäjien yksityisyyspaine tulee muuttamaan digitaalista markkinointia entistä enemmän pois evästeisiin perustuvasta verkkokäyttäytymisen seurannasta. Asiakastietojen kerääminen, prosessoiminen ja älykäs hyödyntäminen tulee siirtymään entistä enemmän yritysten omalle vastuulle. Vanhan sanonnan mukaisesti voisi todeta, että mikäli uskovaisen yrittäjän talo on tulossa ja hänellä on aikaa pelastaa sieltä kaksi asiaa, niin ne asiat olisivat siinä tapauksessa raamattu ja kanta-asiakasrekisteri. Perinteinen asiakasrekisteri tulee pitämään arvonsa tulevaisuudessakin, kun internetin yksityisyyttä pyritään parantamaan ja seurantaan perustuva markkinointi muuttuu vaikeammaksi.

Viikon havaintojen perusteella yrityksen hallitus teki päätöksen, jonka mukaisesti pääasialliseksi markkinointikanavaksi, toimialamuutoksen kynnyksellä valittiin sosiaalisen median kohdennettu markkinointi, jolla pyritään ohjaamaan asiakkaita yrityksen myöhemmin julkaistavalle portfolio-sivustolle.

3.9 Seurantaviikko 9 - Uuden toimialan ICT-infrastrukturi

Yhdeksännellä viikolla suunniteltiin ICT-infrastruktuurin muutosta, jotta se saataisiin palvelemaan mahdollisimman hyvin uutta toimialaa. Suunnitelma lähtee seuraavasta resurssitarpeesta:

- Vanhan toimialan infrastruktuurin laitekantaa pitäisi pystyä hyödyntämään mahdollisimman pitkälle.
- Yritys tarvitsee edelleen toimivan pikaviestin- ja puhelinjärjestelmän, mutta päätelaitteiden määrä voi olla nykyistä vähäisempi.
- Yrityksellä täytyy olla vähintään kaksi videoeditointiin soveltuvaa pöytätietokonetta.
- Yrityksellä täytyy olla vähintään kaksi toimistokäyttöön soveltuvaa kannettavaa tietokonetta, joissa on mielellään taustavalaistu näppäimistö, 4G-valmius ja kosketusnäyttö.
- Yrityksellä tulisi olla käytössään yksi kuvausmatkoilla mukana pidettävä kannettava tietokone tai tabletti, joka on erikoisvahvistettu kestämään iskuja, pölyä, kosteutta ja vaihtelevia sääolosuhteita.
- Yritys tarvitsee toimivan tulostimen ja skannerin tai näiden yhdistelmän.
- Äänisuunnittelua varten tarvitaan vähintään yksi laadukas äänikortti, yksi laadukas mikrofoni, yksi laadukas kaiutinpari ja yhdet laadukkaat kuulokkeet.
- Lisävarusteiksi tarvitaan USB-muisteja, SD-muistikortteja, SSD-levyjä sekä erityyppisillä liittimillä varustettuja video- ja audio-kaapeleita.

Listan läpi lukemalla voidaan jo tässä vaiheessa tehdä alustava arvio siitä, että vanhalta toimialalta voidaan hyödyntää ICT-resursseja noin 60-65%.

Maanantai 02.11.2020

Maanantai oli viestintälaitteistoon liittyvä päivä. Kävin aamupäivällä läpi yrityksen viestintäkalustoa ja testasin laitteiden kuntoa. Havaitsin, että melkoisen suuri osa keikoilla palveluista matkapuhelimista oli näytön ja akun kunnan puolesta elinkaarensa loppuvaiheessa. Älypuhelin on nyky maailmassa voimakkaasti kuluva päivittäistyökalu. Lounaaseen mennessä olin tullut siihen lopputulokseen, että minimivaatimus yrityksen kommunikaatiovälineiksi olisi kolme toimivaa älypuhelinia ja yksi perinteinen (mielellään) pöytämallinen gsm-puhelin. VOIP-keskusta ja siihen liittyviä päätelaitteita ei toimialamuutoksen jälkeen tarvittaisi, koska puheluiden pikainen yhdistäminen keikkapaikoille ei olisi vaatimus.

Tekniseltä kannalta jokaisen älypuhelimien pitäisi pystyä käyttämään Microsoft Outlookia sähköpostin ja kalenterin käyttämiseen. Puhelimien pitäisi tukea Signal-pikaviestisovellusta ja niillä pitäisi myös pystyä käyttämään sosiaalisen median palveluita. Puhelimeissa pitäisi olla sen verran prosessoritehoa ja muistia, että edellä mainittu peruskäyttö onnistuu jouhevasti ja luotettavasti. Puhelin pitäisi lisäksi olla käytettävissä yhdellä kädellä, eli sen fyysinen koko ei voi olla liian suuri. Yrityksellä on nykyään käytössä yksi iPhone SE 2020 - puhelin, joka täyttää nämä vaatimukset oikein hyvin ja ei ole hankinta hinnaltaan kohtuuttoman kallis. Tässä vaiheessa voisi olla järkevää hankkia kaksi samanlaista puhelinta lisää, jolloin kaikkien kolmen puhelimen käyttöjärjestelmät, käyttöliittymät, lisälaitteet ja laturit olisivat samanlaiset.

Pöytämallinen GSM-puhelin toimisi yrityksen toimistopuhelimenä. Tässä kohdassa pitäisi ehkä vielä harkita, että olisiko puheluiden yhdistämisen kannalta sittenkin järkevää säilyttää pilvipalvelimella toimiva, Asterisk-ohjelmiston päälle rakennettu VOIP-keskus? Jos se säilytettäisiin, niin asiakkaat tavoittaisivat helposti kaikki henkilöstön jäsenet yhden ja saman numeron takaa. Toki vastaava palvelu olisi ostettavissa operaattorilta piirikytkentäisenä puhelinpalveluna, mutta se tuo taas lisää kuluja.

Yrityksellä näytti olevan myös yksi Huawei P30 Pro Android-puhelin, joka oli täysin käyttämätön. Se on aikanaan hankittu varapuhelimeksi ja voisi olla perusteltua pitää vastaisuudessaakin varalla yksi Android-puhelin, mikäli ilmenee, että tarvitaan jotakin sovellusta, mikä ei ole saatavissa iOS-käyttöjärjestelmälle.

Tiistai 03.11.2020

Tiistai oli lisävarustepäivä. En rupea tässä luettelemaan jokaista johtoa, liitintä ja massamuistia, jotka listasin muistiinpanoihini aamupäivän aikana. Sen voin kuitenkin sanoa, että lista oli

sen verran pitkä, että jos paperi kelluisi vedessä, niin listaa pitkin voisi helposti kävellä Helsingistä Tallinnaan. Puolen päivän jälkeen ajoin varastolle. Perille päästyäni laitoin ensimmäisenä kahvinkeittimen päälle. Johtourakka tulisi olemaan sen verran massiivinen, että tämä laite tulisi olemaan tänään kovilla. Etsin varaston kätköistä sähköjohtoja, verkkokaapeleita, erilaisia videokaapeleita, liittimiä, keskittimiä, reitittäjiä, virtalähteitä, hiirimattoja, telakoita, äänikaapeleita ja muistitikkuja. Seuraavana yönä klo 01:21 katsoin kelloa ja vilkaisin lattialla olevaa varustekasaa. Siinäkö ne nyt sitten olisivat? Laskujeni mukaan tällä lisävarustemäärällä uuden toimialan tarpeet saataisiin täytettyä. Lähdin kotiin 01:45 ja kotiin päästyäni menin pitkän päivän päätteeksi nukkumaan. Jossain on sanottu, että kohtalolta ei puutu huumorintajua: näin nimittäin unta kaapeleista ja liittimistä. Kuinkas muutenkaan?

Keskiviikko 04.11.2020

Keskiviikon teemana oli ratkaista kahden pöytämällisen videoeditointiin tarkoitettujen tietokoneiden arkkitehtuuri. Kuten aiemmin on esitetty, niin osa videonmuokkaukseen käytettävistä ohjelmista toimii vain MacOS-käyttöjärjestelmässä ja osa toimii vain Windows-käyttöjärjestelmässä. Jos tarkoitus on käyttää kahta tietokonetta, niin silloin voisi ajatella, että toinen kone olisi PC ja toinen Mac. Pöytämällisiä PC-tietokoneita yrityksestä löytyy useita, mutta Mac-tietokoneita ei. Pöytämällisistä Mac-tietokoneista oikeastaan ainoat vaihtoehdot olisivat iMac Pro ja Mac Pro, koska niissä on erillinen näytönohjain, joka on videoeditoinnissa välttämättömyys. iMac Pro on ns. All-in-One-tietokone, eli näyttö ja keskusyksikkö ovat samassa rungossa. Mac Pro on puolestaan tornimallinen tietokone, joka vaatii erillisen näytön. Mac Pro on käytännössä nykyisen mallisarjan ainoa Mac-tietokone, joka virallisesti laajennettavissa käyttäjän itsensä toimesta. Siihen voi esimerkiksi vaihtaa kiintolevyn, kuten tornimalliseen PC-tietokoneeseen. Kaikki muut Mac-tietokoneet on nykyään valmistettu niin, että ne ovat erittäin vaikeasti avattavissa ja laajennusmahdollisuudet ovat käytännössä olemattomat. Mac Pro on kuitenkin hankintahinnaltaan varsin kallis sijoitus. Täten pohdin, että yritys voisi hankkia muutama vuoden vanhan käytetyn yksilön ja tarvittaessa sitten lisätä siihen levytilaa ja keskusmuistia.

Jo olemassa olevasta vuoden 2015 Dell Optiplex 9010-rungosta saataisiin varmasti oikein hyvin toimiva PC-tietokone videoeditointiin. Muistia siihen toki pitäisi lisätä ja lisäksi siihen olisi pakko hankkia kunnollinen näytönohjain.

Keskiviikon pohdintojen lopputulos olisi seuraava: edelleenkin kahden pöytätietokoneen suunnitelmassa pysytään. Pää tietokone tulisi olemaan vanha Dell, johon lisätään uusia osia ja päivitetään se toimimaan videoeditointiin sopivana PC-tietokoneena. Toinen tietokone tulisi toimimaan alustana Apple Final Cut Pro X -ohjelmistolle. Ensisijaisena vaihtoehtona näkisin täksi tietokoneeksi käytetyn Apple Mac Pro:n, jota päivitetäisiin PC-koneen tapaan vaihtamalla siihen uudempia osia. Toinen vaihtoehto olisi uusi Mac Mini, joka on hankintahinnaltaan

huomattavasti Mac Pro:ta edullisempi, mutta siitä puuttuu erillinen näytönohjain, sekä sisäinen väylä ja liitäntäpaikka sellaiselle. Näin ollen sen aisapariksi pitäisi ostaa tietokoneen Thunderbolt-liitäntään kytkettävä ulkoinen näytönohjain (eGPU), jolloin hankintahinta kasvaa vähintäänkin käytetyn Mac Pron kanssa samoihin numeroihin. Olemme jälleen matemaattisten kysymysten äärellä, joita edes fyysikko Albert Einstein ei pystynyt ratkaisemaan elinaikanaan. Melkoinen vastuu on siis annettu tradenomiopiskelijalle.

Torstai 05.11.2020

Torstaina pohdittiin toimistokäyttöön soveltuvia kannettavia tietokoneita. Yrityksellä on aiemmalta toimialalta olemassa kolme kannettavaa toimistotietokonetta: Microsoft Surface Laptop 2 (2019), Lenovo Thinkpad T460S (2016) ja Dell Latitude E5450 (2015). Kaikki nämä koneet ovat varustettu kosketusnäytöllä ja taustavalaistulla näppäimistöllä. Dell oli alun perin ilman näppäimistön taustavaloa, mutta siihen löytyi Ebay-verkkokaupasta noin 10 euron hintaan erittäin hyvälaatuinen tarvikenäppäimistö, jossa on taustavalo. Näin ollen kaikilla kolmella koneella voi työskennellä myös hieman hämärämmin valaistuissa ympäristöissä. Tämä oli aiemmallalla toimialalla pakollinen lisävaruste, mutta siitä ei ole haittaa uudellakaan toimialalla. Kosketusnäyttö nopeuttaa ja helpottaa monien sovellusten kanssa työskentelyä. Tällaisia ovat esimerkiksi sovellukset, jossa jotakin parametria säädetään analogista liukusäädintä muistuttavalla säätimellä.

Yhteenvetona todettakoon, että kannettavat toimistotietokoneet voidaan siirtää suoraan palvelemaan uudella toimialalla. Ne ovat oikeanlaisia, ne ovat teknisesti toimintakuntoisia ja niitä on oikea määrä.

Perjantai 06.11.2020

Perjantaina tapasin kahden eri ICT-leasingiin keskittyneen yrityksen edustajat. Ensimmäisen edustajan kanssa söimme kevyen aamiaisen Helsingissä ja keskustelimme Mac-tietokoneiden leasing-vaihtoehtoista. Sain aamiaispalaverin aikana tarjoukset vuoden 2020 mallisista 27” iMac Prosta, Mac Prosta ja myös Macbook Prosta. Tarjousten koneet olivat videoeditointiin enemmän, kuin täydellisiä. Hinnoista on kuitenkin todettava, että ne eivät olleet pilvissä, vaan ne olivat hyvin paljon pilvipeitteen ja muiden maapallon sääilmiöiden yläpuolella. Todettakoon, että Mac Pron hinta kustomoituna maksimimaalisen tehokkaaksi maksaa 62 317,98 euroa + leasingista koituvat kulut päälle (Apple 2020). Tällainen summa on tietenkin tradenomiopiskelijalle taskuraha, mutta summa voi normaalin palkansaajan rahapussissa tuntua hieman suurelta. Kysyin edustajalta lopuksi vielä, että saanko alennusta, jos otan saman tien kymmenen konetta? Hän totesi, että Apple suhtautuu jälleenmyyjäkohtaisiin alennuksiin erittäin epäsuotuisasti. Jonkin näennäisen pieni osuus voitaisiin kuulemma leasing-kuluista tinkiä pois, mutta varsinaisista tietokoneista ei kuulemma olisi mahdollisuutta saada alennusta,

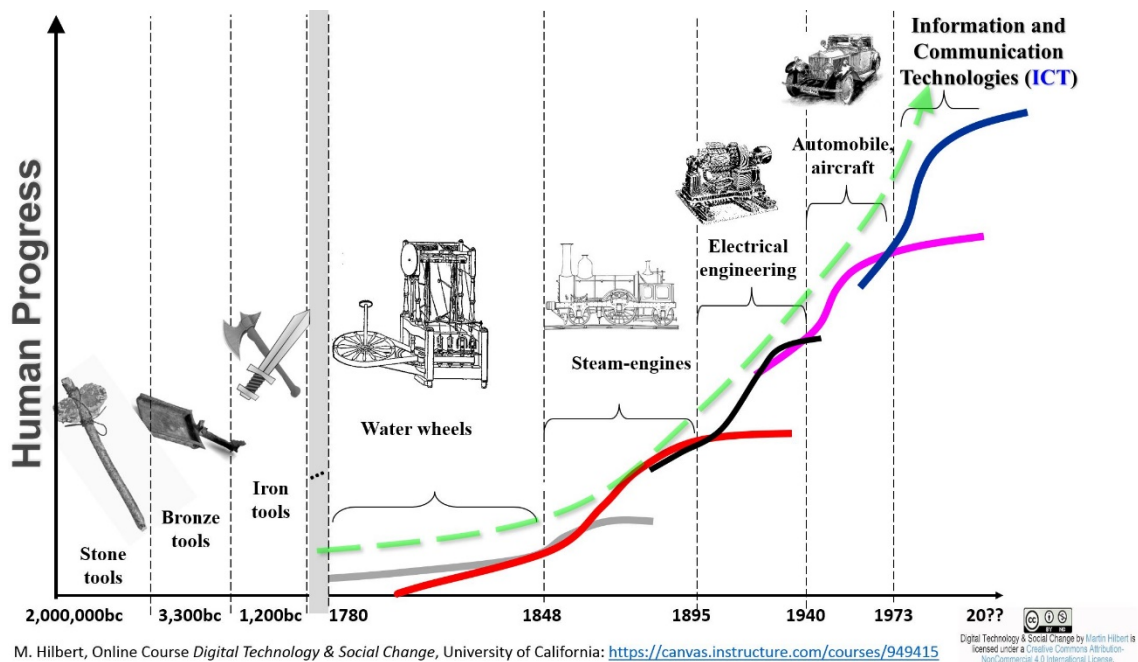
vaikka ostaisin 100 konetta kerralla. En enää jatkanut keskustelua tuhannen, enkä kymmentuhannen koneen vastatarjouksella, vaan sanoin miettiväni asiaa ja palaavani asiaan.

Lounasaikaan tapasin vielä toisen leasing-edustajan, joka edusti yritystä, jolla oli valikoimassaan useita eri PC-merkkejä. Kävimme läpi muutamia tarjouksia. Voisi sanoa, että PC-maailma paikoittain jopa noin puolet edullisempi, kuin Mac-maailma. PC-tietokonetta ei voi rakentaa aivan samanlaiseen kokoonpanoon, kuin kallein mahdollinen Mac Pro, koska osista on vain Mac-tietokoneille. Esimerkiksi Applen videoeditointisuorituskykyä parantava Afterburner-kortti on saatavissa vain Apple-tietokoneille. Hieman laveasti voisi kuitenkin sanoa, että lähinnä vastaavilla suoritusarvoilla varustettu Dellin valmistama PC-tietokone maksaisi noin 40 000-45 000 euroa (Dell 2020).

Päätelmänä voisi todeta, että hintaero huippusuoritusarvoilla varustetun Mac-tietokoneen ja PC-tietokoneen välillä on huomattava. On kuitenkin ensiarvoisen tärkeää huomioida, että Apple- ja PC-tietokoneissa eri komponentit toimivat hieman eri suoritusarvoilla, koska molempien järjestelmien optimointipiste on hieman erilainen. Applen laitteet on rakennettu komponenttien puolesta vakiokokoonpanoihin, eli järjestelmän tarjoama laitetuki on huomattavasti kapeampi, mutta kohdennetumpi. PC-koneissa taas laitetuki on huomattavasti laajempi, mutta vähemmän kohdennettu, koska laiteajurien ylläpito on pitkälti laitevalmistajien vastuulla.

Viikkoanalyysi

Yleismaailmallisella tasolla voidaan todeta, että tekniikan kehitys kiihdyttää kehitystä itseään. Kuvio 2 havainnollistaa sen, että kivikirveen keksimisen sähkömoottorin keksimisen välillä oli aikaa 2 001 895 vuotta, mutta sähkömoottorin keksimisestä nykyisen Mac Pro-tietokoneen rakentamiseen kesti vain 125 vuotta. (University of California 2016)



Kuvio 1: Tekniikan kehitys

Tietotekniikka muuttuu nykyaikana jatkuvasti tärkeämmäksi. Suuri osa nykypäivän elämästä on digitaalista. ICT-infrastruktuurin pääasiallinen tehtävä on pitää digitaalinen rakenne jäseneltynä, jotta se voisi toimia sille asetettujen tavoitteiden mukaisesti. ICT-infrastruktuurin tärkeimmiksi osiksi luetaan: laitteisto, verkko, käyttöjärjestelmät ja sovellukset. (Ecpi University 2017)

Laitteistoon lasketaan kuuluvaksi palvelimet, datakeskukset, työasemat, reittitimet, kytkimet ja muut kiinteät laitteet. Myös laitteiston säilytykseen liittyvät tilat, jäähdytysratkaisut ja virransyöttöratkaisut voidaan lukea kuuluvaksi laitteistoon. Verkkoon lasketaan kuuluvaksi kaikki ne laitteet ja sovellukset, jotka mahdollistavat tietokoneiden kommunikoinnin sisäverkossa ja sisäverkosta internettiin. Tähän lasketaan kuuluviksi myös palomuurit ja muut tietoliikenteen turvallisuuteen liittyvät laitteet. (Redhat 2019)

Perinteisellä infrastruktuurilla tarkoitetaan tilannetta, jossa kaikki infrastruktuurin osat ovat fyysisesti infrastruktuurin omistajan toimitiloissa, kuten esimerkiksi palvelinsalissa. Tekniikan kehityksen myötä on yleistynyt pilvipalveluinfrastruktuuri, jossa laitteisto on hajautettu fyysisesti eri puolille maata tai jopa maailmaa. Pilvipalveluinfrastruktuurin äärimmäinen muoto on ns. hyperlähennetty infrastruktuuri, jossa yhden käyttöliittymän kautta on mahdollista hallinnoida kaikki infrastruktuurin osia. Pilvipalveluiden hallinnointiin on rakennettu erityyppisiä etätyökaluja, joiden määrä, laatu ja koko voidaan skaalata kulloinkin vallitsevan tarpeen mukaisiksi. (Redhat 2019)

Funkysound Oy:n hallitus piti kokouksen New York Cityssä, Yhdysvalloissa 21.04.2014. Tällöin tehtiin päätös siitä, että ICT-infrastruktuuria ruvetaan siirtämään pilvipalveluihin, koska se vähentää palvelinlaitteiston päivittäisylläpidon tarvetta ja vapauttaa palvelinlaitteistoon sidotun pääoman määrää. (Erti 2014)

Tätä päätöstä on seurannut vaiheittainen siirtyminen pilvipalveluihin. Nykyään yrityksen ti-loissa on fyysisesti enää työasemat ja telekommunikaation päätelaitteet. Palvelintestauksia ja hätätilanteita varten on kuitenkin päätetty säilyttää yksi OpenBSD-käyttöjärjestelmällä toimiva UNIX-pohjainen yleispalvelin.

Yrityksen ICT-infrastruktuuri muuttuu tekniikan kehittymisen ja vaatimustason mukaan. Pilvipalvelimissa helposti skaalautuvat vuokrajärjestelmät ovat paras palvelininfrastruktuurimuoto myös toimialamuutoksen jälkeen. Kannettavien työasemien suhteen selvittää verrattain pienillä muutoksilla. Pöytätyöasemiin täytyy tehdä lähinnä graafisia päivityksiä, koska graafinen työskentely aiheuttaa tiettyjä ICT-infrastruktuuriin liittyviä muutospaineita.

3.10 Seurantaviikko 10 - Uuteen toimialaan valmistautuminen

Viimeisen viikon teemana oli käydä läpi uuteen toimialaan valmistautumista, pohtia henkilöstöresursseja uudella toimialalla ja valmistella yritystä yhä syvenevään COVID19-kuiluun.

Maanantai 09.11.2020

Maanantai alkoi viikonlopun ainoan toimeksiannon purkamisella. Kyseessä oli alkuillan musiikkiohjelmanumero, joka oli ollut sen tilanteen ravintolan edustajan mukaan varsin hyvä, viihdyttävä ja vauhdikas, mutta se ei ollut kyennyt nostamaan ravintolan pahasti pohjaan painunutta liikevaihtoa. Näin ollen ravintola ilmoitti edustajansa välityksellä, että he eivät tilaa enää mitään ohjelmaa ennen vuoden vaihdetta. Keskustelimme hetken vielä siitä, että jos vuoden vaihteenkaan jälkeen myynnit eivät kyseisessä ravintolassa nouse, niin silloin edessä on mahdollisesti jopa konkurssi. Puhelun jälkeen istuin hetkisen hiljaa ja pohdin yhä synkistyvää tilannetta. Kävin läpi puhelimeni muistiota ja koetin miettiä, että ketä ihmisiä tunnen AV-alalta. Jos toimialamuutos alkaisi heti keväällä 2021, niin silloin työvoimaa saatettaisiin tarvita hyvinkin nopealla aikataululla. Olin muutamassa ohjelmapalvelutuotannossa tehnyt yhteistyötä kahden AV-firman kanssa, joista ensimmäinen oli lopettanut kokonaan jo vuosia sitten. Toinen oli edelleen olemassa, mutta hyvin paljon pienempänä, kuin vielä kymmenisen vuotta sitten. Yhteensä näillä kahdella yrityksellä oli jopa 50 työsuhteessa olevaa työntekijää ja arviolta varmasti noin 100 alihankkijaa. Puhutaan siis Suomen kokoluokassa varsin suurista yrityksistä. Voisiko näitä kontakteja hyödyntää uudella toimialalla? Todennäköisesti voisi

Myöhemmin päivällä sain Signal-viestipalvelun välityksellä viestin toimijalta R, joka tunnettiin monien toimialojen miehenä. Ohjelmapalveluiden kanssa hän ei kuitenkaan ollut koskaan ollut missään tekemisissä. Hän vaikutti nykyisin rakennusalalla. Olimme R:n kanssa tunteneet noin 15 vuoden ajan ja koska emme olleet toistemme kilpailijoita, niin välillemme oli muodostunut varsin luottamuksellinen suhde, kun vaihdoimme tietoa yritysmaailman asioista. Hän oli omien sanojensa mukaan ollut keskusteluyhteydessä erään jääkiekon Liigan (entinen SM-Liiga) edustajan kanssa, joka oli ollut todella huolissaan siitä, miten käy Liigan pelien, joukkueiden, oheistoimintojen ja myös televisiointisopimusten. Suomen seuratuimman urheilusarjan koneiston jokainen osa joutuisi kärsimään. Kerroin omat kuulumiseni R:lle ohjelmapalvelurintamalta ja kerroin hänelle myös mahdollisesta toimialamuutoksesta. R kertoi, että hänen tekemiensä tiedustelujen perusteella myös video- ja elokuvatuotantojen kanssa käytiin melkoista selviämistäistelua. Elokuvia ei julkaistu samaan tahtiin, koska niiden esittäminen teattereissa oli rajoitettua. Dokumentteja, musiikkivideoita, ohjevideoita ja tietoiskuvideoita tuotettiin myös aiempaa vähemmän, koska monet yritykset joutuivat miettimään nykyisessä taloustilanteessa, että mihin rahat kannattaisi sijoittaa. R sanoi, että hän on kuullut huhuja siitä, että keväällä 2020 käytössä olleet valmiuslain määräämät poikkeusolosuhteet otettaisiin uudestaan käyttöön, mikäli tilanne pahenisi ennen vuodenvaihdetta. Vaikutti siltä, että koko Suomi oli laitettu taloudellisesti säästöliekille. Rahat rupesivat olemaan loppu useilla aloilla. Kaavailtu toimialamuutos ei välttämättä riittäisi yksinään nostamaan yrityksen taloudellista tilaa riittävän hyvään tilaan.

Tiistai 10.11.2020

Tiistaina tapasin aamupäivällä erään valokuvaajan, joka oli aikaan toiminut hääkuvaajana muutamalla yritykseni kautta myydylä keikalla. Kerroin hänelle, että minulla saattaisi olla videopuolen alihankintatoimeksiantoja tulossa jossain vaiheessa keväällä 2021. Valokuvaaja sanoi, että hän olisi valmis tekemään myös videokuvauksia, jos hinnasta päästäisiin yksimielisyyteen. Hienoa! Nyt olisi tarvittaessa yksi varma kontakti alihankkijaksi.

Iltapäivä meni yrityksen rutiiniasioiden hoitamisessa.

Keskiviikko 11.11.2020

Keskiviikko meni kaivaessa läpi vanhoja AV-toimijoiden yhteystietoja. Löysin kahdelle TV-kameramiehelle, yhdelle videokuvaajalle, yhdelle valokuvaajalle ja yhdelle ruotsinlaivoilla työskennelleelle AV-tekniikolle toimivat yhteystiedot. Soitin heidät kaikki läpi ja keskustelin toimialamuutoksesta ja sen mahdollisesti tuomista hyödyistä heidän työllisyystilanteelleen. Yksi heistä oli vaihtanut alaa kokonaan, yksi oli menehtynyt ja yksi oli muuttanut pysyvästi ulkomaille. Kahden kanssa saimme sovittua jatkosta. Heillä molemmilla oli y-tunnus ja he olivat hyvin kiinnostuneita yhteistyöstä kanssani. Vaihdoimme vielä sähköpostiosoitteet ja pikaviestimien yhteystiedot. Tässä oli jälleen lisää tukirankaa alihankkijaverkostolle.

Torstai 12.11.2020

Torstaina soittelin läpi vanhan toimialan toimijoita, joilla epäilin olevan jonkinlaista kokemusta videokuvaamisesta tai edes kiinnostusta siihen. Pitkän soittorupeaman päätteeksi sain ensinnäkin kipeytyneet istumalihakset, mutta myös yhden potentiaalisen yhteistyökumppanin. Hän oli pitkänlinjan levy musiikkijuontaja, joka oli soittouransa ohella ollut kiinnostunut myös kuvaamisesta. Hänellä oli harrasteensa puolesta kertynyt kiitettävä määrä kuvauskalustoa ja oheistarvikkeita. Hän kertoi, että voisi melkoisen itsenäisesti ottaa kuvauskeikkoja vastaan. Myös hänellä oli y-tunnus, joka helpottaisi huomattavasti rahaliikennettä. Laskuttaminen on yleensä molemmille osapuolille nopeampi ja edullisempi vaihtoehto, kuin työntekijän palkkaaminen verokortilla.

Iltapäivällä otin haikein mielin vastaan tiedon joulukuun alkuillan ravintolatapahtumia koskevista peruutuksista. Ravintolat olivat kärsimässä todella suurta hätää. Kohta ei varmasti tulisi enää peruutuksia, kun ei olisi mitä perua. Edessä olisi todella synkät ajat.

Perjantai 13.11.2020

Perjantai oli koontipäivä. Kävin läpi kymmenen viikon aikana tehtyä matkaa. Vertailin ja varmistin hankkimiani tietoja. Soitin muutamia tarkentavia puheluita. Lisäksi kirjasin ylös joitain puuttuvia asioita, muistiinpanojeni pohjalta.

Sain viimeiset rivit kirjoitetuksi klo 15:45, jolloin oli aika sammuttaa tietokone viimeisen keran. Opinnäytetyön opettavainen ja värikäs matka oli tullut päätökseensä.

Viikkopohdinta

Viimeistä seurantaviikkoa varjosti syvenevä Covid19-pandemian toinen aalto. Tavoitteena oli pohtia henkilöresursseja uudella toimialalla ja myös valmistautua vuoden vaihteeseen osuvaan taloudelliseen pohjakosketukseen. Henkilöresursseja koskevista neuvotteluissa onnistuttiin osittain hyvin, mutta taloudellinen valmistautuminen oli todella vaikeaa. Kaikki toimialat olivat enemmän tai vähemmän säästöliekillä. Tuli hyvin selväksi, että vaikka toimialamuutos saataisiin toteutettua hyvinkin nopealla aikataululla, niin se ei siltikään takaisi yrityksen kasvun normalisoitumista.

Yleisesti saatavien tietojen perusteella voidaan todeta, että kansallinen liike-elämän syöksykierre on alkanut. Lentokorkeutta on kuitenkin vielä sen verran paljon, että oikeanlaisilla oikaisuliikkeillä kierre voidaan mahdollisesti vielä oikaista hallittuun vaakalento. Oikaisuliikkeisiin on kuitenkin ryhdyttävä välittömästi, sillä kierteen pahentuessa ja korkeuden vähentyessä oikaisu muuttuu jatkuvasti vaikeammaksi. Jos odotetaan liian pitkään, niin osutaan väistämättä maahan ja lujaa. (Tilastokeskus 2020)

Pienyrittäjien valmistautumista kriisiin pahimpaan vaiheeseen helpottaa hieman se, että hallitus on päättänyt jatkaa yrittäjille suunnattua välikaista työttömyysturvaa aina maaliskuun 2021 loppuun saakka. Ilman jatkopäätöstä työttömyysturva olisi päättynyt joulukuun lopussa 2020, eli laskennallisesti juuri kriisin pahimmassa vaiheessa. (Yrittäjät 2020)

Lisäksi yrittäjille suunnattu kustannustuki tulee uudelleen jakoon. Kustannustuen hakukriteerit ja muut yksityiskohdat ovat tätä kirjoitettaessa vielä suurimmalta osin avoimina. Asian suhteen pyritään yhtenäistämiseen esimerkiksi liikevaihdon minimirajoituksen poistamisella ja yhtiömuotojen välisten erojen poistamisella. (Yrittäjät II 2020)

Uuden toimialan mukaiset henkilöresurssitarpeet ovat selkeästi kausiluontoisia. Työvoimaa tarvitaan silloin, kun toimeksiantoja on enemmän, mutta hiljaisempina aikoina lisätyövoiman tarve voi olla hyvinkin marginaalista.

On laskettu, että Suomessa yksi palkattu työntekijä maksaa yritykselle vähintään 1,5 kertaa bruttopalkkansa verran. Kuluja muodostuu työeläke-, sosiaaliturva- ja vakuutusmaksujen lisäksi mm. vuosilomista, arkivapaista, koulutuksista ja rekrytoinnista. Nykyaikainen trendi tilapäisessä työvoimatarpeessa on vuokrafirmojen ja yrittäjäalihankkijoiden käyttäminen. (Go Accountor 2019)

Toimialamuutoksen jälkeisten toimeksiantojen ruuhkaheippujen työvoimatarpeen tyydyttämisessä tulee avainasemaan nousemaan alihankintaportaan tehokas hallinta ja koordinointi. Yrityksellä tulee olla siis riittävän suuri verkosto alihankkijoita, jotka voidaan kutsua projektiluontoisiin töihin hyvinkin lyhyellä varoitusajalla.

4 Pohdinta

Opinnäytetyöni tavoite oli antaa yritykselle mahdollisimman hyvät valmiudet toimialamuutokseen. Matkan varrella opinnäytetyöhöni muotoutui myös välitavoitteita ja lisätavoitteita. Välitavoitteet olivat vanhan ja uuden toimialan resurssien kartoittaminen, niiden yhtymäkohtien löytäminen, sekä niiden yhteensovittamisen pohtiminen. Selkeäksi lisätavoitteeksi muotoutui kustannustehokkuusajattelu, eli opinnäytetyöni edetessä tuli yhä ilmeisemmäksi, että toimialamuutos ei suinkaan ole yritykselle kustannusvapaa toimenpide, vaan itse muutosprosessin läpiviemiseen on aina pakko sijoittaa yrityksen resursseja. Kustannustehokkaassa toimialamuutoksessa pystytään hyödyntämään jo olemassa olevia, aiemman toimialan resursseja ja muuttamaan niitä palvelemaan uutta toimialaa. Toimialamuutos on aina hyvin laaja prosessi, jonka lopulliseen onnistumiseen vaikuttaa yrityksen sisäisten muutosten lisäksi myös useat ulkoiset tekijät, kuten esimerkiksi uudelle toimialalle siirtymisen ajankohdan markkinatilanne. Opinnäytetyö rajattiin siten, että tällaisiin vaikeasti ennustettaviin seikkoihin ei otettu kantaa, vaan keskityttiin yrityksen sisäisiin prosesseihin ja yrityksen yhteistyökumppaneihin.

Tältä osin voidaan sanoa, että tavoitteet saavutettiin. Opinnäytetyön lopputuloksena saatiin vastaus siihen kysymykseen, että mitä tarvitaan, jotta ohjelmapalvelualan yritys saadaan muutettua videoelokuviä tuottavaksi yritykseksi ja kuinka se olisi mahdollista toteuttaa olemassa olevia resursseja hyödyntäen.

Yrityksen toiminnan yksi tärkeimmistä perusedellytyksistä on turvallisen ja nopean tiedonkulun turvaaminen. Tämä korostuu etenkin toimialamuutoksessa, jossa tietoa pitää olla saatavilla riittävästi ja tiedon turvallisuudesta huolehtiminen on ensiarvoisen tärkeää. Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö pakottaa tekijän ajattelemaan päivän tapahtumia suurempana kokonaisuutena. Asioita pohtiessa kävi ilmi, että elämme maailmassa, joka on täynnä tietoturva-
aukkoja. Nykyaikana tekniikka on mahdollistanut sen, että pienienkin tiedonmurusten urkkiminen voi muodostua uhkaksi, koska tekniikan avulla tietoa pystytään keräämään, tallentamaan ja yhdistelemään nopeasti. Jokainen digitaalisessa maailmassa kirjoitettu merkki ja jokainen digitaaliseen viestimeen lausuttu sana säilyy teoriassa ikuisesti. Liikesalaisuuksien urkinnassa on hyvin harvoin kyse yksittäisen tiedon, suunnitelman tai asiakirjan anastamisesta, vaan useimmiten puhutaan pitkäaikaisesta seurannasta ja tietojen yhdistelemisestä, joiden perusteella tietoja urkkiva taho voi tehdä erilaisia mallinnuksia kilpailijan käyttäytymisestä. Tässä opinnäytetyön vaiheessa opin hyvin paljon turvallisesta viestinnästä. Matkan varrella kohdattuja haasteita olivat mm. kentältä saatujen tietojen varmistaminen, sekä tiedonkulun ja sen osapuolten turvallisuudesta huolehtiminen, kun eletään digitaalisessa maailmassa, jossa jokaisella ihmisellä on taskussaan matkapuhelimen kuoriin pakattu kamera ja radiolähetin.

Resurssipohdinnassa päästiin tutustumaan hyvinkin läheltä erilaisiin kameroihin, ICT-järjestelmiin ja ohjelmiin, sekä näiden eri kokoonpanoihin. Päiväkirjamuotoista opinnäytetyötä tehdessä kävi hyvin pian ilmi, että toimialamuutoksen budjettiraamit sanelevat hyvin tehokkaasti teknisten resurssien määrän ja laadun.

Yleisellä tasolla havaitsin, että jokainen harjoitettu toimiala lisää yrityksen työvoimatarvetta ainakin kaksikertaiseksi. Opinnäytetyön alkuvaiheessa toin esille ajatuksen siitä, että yksi vaihtoehto voisi olla kahden toimialan harjoittaminen samanaikaisesti. Tällä tavoin toki voitaisiin turvata yritykselle suurempi määrä toimeksiantoja, mutta vastaavasti toiminnanohjauksessa ja kenttäoperaatioissa täytyisi olla sidottuna kaksinkertainen määrä resursseja. Tämä lisää painetta palkata lisää henkilökuntaa, sekä hankkia lisää toimitiloja ja kalustoa. Huonoimmassa tapauksessa tämä myös kaksinkertaistaa riskin epäonnistua taloudellisesti. Täten kahden toimialan vaihtoehtoa voidaan pitää opinnäytetyön aikana opittujen asioiden valossa, sekä yrityksen nykytilan kokonaisvaltaisesti huomioiden, poissuljettuna muutosvaihtoehtona.

Toimeksiantajana toimineen yrityksen hallitus on yksimielisesti hyväksynyt opinnäytetyöni ja tehnyt päätöksen käyttää opinnäytetyötäni toimialamuutoksen kivijalkana

Lähteet

Painetut

Rubanovitsch ym. 2007. Myy Enemmän - Myy Paremmin. WSOY.

Kansallinen Mediatutkimus 2016. Tutkimus 2016. Helsinki: Media Audit Finland.

Kansallinen Radiotutkimus 2020. Tutkimus 1985-2020. Helsinki: Finnpanel.

Siikavuo J. 2016. Talous haltuun PK-yrityksessä. Kauppakamari.

Julkaisemattomat

Erti, J. 2014. Yhtiökokouspöytäkirja 21.04.2014. Funkysound Oy. Vantaa.

Sähköiset

Patentti- ja rekisterihallitus 2020. Toimiala. Viitattu 16.10.2020. <https://www.prh.fi/fi/kauppa-rekisteri/useinkysytyt/toimiala.html>

Kaupparekisterilaki 2.2.1979/129, 1 § ja 9 §. Viitattu 19.09.2020. <https://finlex.fi/fi/laki/ajan-tasa/1979/19790129>

Tilastokeskus 2020. Toimialaluokitus 2008. Viitattu 16.10.2020. <https://www.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/?code=59>

Vero 2020. Poistot ja pienhankinnat. Viitattu 16.10.2020. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/ilmoittaminen-ja-maksaminen/veroilmoitus/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/poistot-ja-pienhankinnat/>

Kirjanpitoasetus 1339/1997. Viitattu 16.10.2020. <https://finlex.fi/fi/laki/ajan-tasa/1997/19971339>

The Windows Club 2019. What Is BIOS Whitelist?. Viitattu 16.10.2020. <https://www.thewindowsclub.com/bios-whitelist>

Serato 2020. Serato DJ Pro. Viitattu 16.10.2020. <https://serato.com/dj/pro>

Serato 2020 II. Serato DJ 2.4.0 Release Notes. Viitattu 17.10.2020. <https://serato.com/dj/pro/downloads/2.4.0/releasenotes>

Signal 2020. Miksi Signal? Viitattu 16.10.2020. <https://signal.org/fi/>

Yle 2020. Hallitus kertoo ravintoloita koskevista koronarajoituksista. Viitattu 16.10.2020. <https://areena.yle.fi/1-50641273#autoplay=true>

Ableton 2013. The Bridge. Viitattu 17.10.2020. <https://www.ableton.com/en/products/bridge/>

Serato 2016. 1.9.2 Release Notes. Viitattu 17.10.2020. <https://serato.com/dj/pro/downloads/1.9.3/releasenotes>

Musiikkiluvat 2020. Dj-lisenssi. Viitattu 17.10.2020. <https://www.musiikkiluvat.fi/dj-lisenssi/>

Tartuntatautilaki 1227/2016, 6. luku 58 §. Viitattu 23.9.2020. <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2016/20161227>

Aluehallintovirasto 2020. Millaiset rajoitukset koskevat ravintoloita 8.10.2020 alkaen? Viitattu 17.10.2020. <http://www.avi.fi/web/avi/usein-kysytyt-kysymykset#ravintola-uusi3>

Tampereen teknillinen yliopisto 2011. Lintula – Sähköpostin PGP-salaus käytännössä. Viitattu 21.10.2020. <https://www.cs.tut.fi/lintula/ohjeet/email/salaus/salausteoria.shtml>

The Guardian 2013. What is TOR? Beginner's guide to the privacy tool. Viitattu 28.10.2020. <https://www.theguardian.com/technology/2013/nov/05/tor-beginners-guide-nsa-browser>

Tieturvaloukkaukset 2018. Tietoturvaloukkaukset organisaatiossa. Viitattu 04.11.2020. <https://www.tietoturvaloukkaus.fi/>

Mikrobitti 2019. Näin lähetät sähköpostia, jonka tietoturva on tavallista parempi. Viitattu 04.11.2020. <https://www.mikrobitti.fi/uutiset/nain-lahetat-sahkopostia-jonka-tietoturva-on-paljon-tavallista-parempi/f8694903-efb2-47e8-8320-ecd269fe9887>

TKK 1999. GSM-salauksen murtaminen. Viitattu 04.11.2020. <https://www.netlab.tkk.fi/opus/s38118/s99/htyo/41/murtaminen.shtml>

Lintula 2011. Sähköpostin PGP-salaus teoriassa. Viitattu 04.11.2020. <https://www.cs.tut.fi/lintula/ohjeet/email/salaus/salausteoria.shtml>

Go Anywhere 2019. Everything you need to know about PGP encrypting. Viitattu 09.11.2020.

<https://www.goanywhere.com/blog/everything-you-need-to-know-about-pgp-encryption>

Tails OS 2020. How Tails Work? Viitattu 09.11.2020. <https://tails.boum.org/about/index.en.html>

The Guardian 2013. What is TOR? Viitattu 09.11.2020. <https://www.theguardian.com/technology/2013/nov/05/tor-beginners-guide-nsa-browser>

Techtarget 2005. Triangulation. Viitattu 14.12.2020. [What is triangulation? - Definition from WhatIs.com \(techtarget.com\)](https://www.techtarget.com/whatis/definition/triangulation)

CNet 2019. TV-resolution Confusion. Viitattu 16.11.2020. <https://www.cnet.com/news/4k-1080p-2k-uhd-8k-tv-resolutions-explained/>

Techsmith 2017. Frame Rate Beginner's Guide. Viitattu 16.11.2020.

<https://www.techsmith.com/blog/frame-rate-beginners-guide/>

Photonics 2020. High Speed Video. Viitattu 16.11.2020. https://www.photonics.com/Articles/High-Speed_Video_Selecting_a_Slow-Motion_Imaging/a25138

B&H Photo 2015. Unveiled Sony A7S MK II. Viitattu 16.11.2020. <https://www.bhphotovideo.com/explora/photography/news/unveiled-sony-alpha-a7s-ii>

Vimeo 2013. Dynamic Range, Defined. Viitattu 16.11.2020. <https://vimeo.com/blog/post/dynamic-range-defined/>

No Film School 2014. Does The \$2500 Sony A7S Have Dynamic Range Similar To An Arri Alexa?

Viitattu 16.11.2020. <https://nofilmschool.com/2014/07/sony-a7s-dynamic-range-arri-alexamira>

B&H Photo 2016. Understanding LOG Format Recording. Viitattu 16.11.2020.

<https://www.bhphotovideo.com/explora/video/tips-and-solutions/understanding-log-format-recording>

How To Geek 2020. What is Adobe Creative Cloud and is it worth it?. Viitattu 18.11.2020.

<https://www.howtogeek.com/670642/what-is-adobe-creative-cloud-and-is-it-worth-it/>

Redshift 2014. Rent or Own? Viitattu 18.11.2020. <https://redshift.autodesk.com/6-reasons-why-renting-software-makes-sense-from-an-it-perspective/>

Vegas Creative Software 2020. Vegas Pro Release History. Viitattu 18.11.2020. <https://www.vegascreativesoftware.info/us/forum/vegas-pro-vegas-post-release-history--104998/>

PC Mag 2020. Apple Final Cut Pro X. Viitattu 19.11.2020. <https://uk.pcmag.com/video-editing/19465/apple-final-cut-pro-x>

Magix 2020. Product Comparison. Viitattu 19.11.2020. https://www.vegascreativesoftware.com/us/vegas-pro/product-comparison/?_ga=2.93950041.539146079.1605650370-8684097.1605650370

Digital Commerce 360 2014. Manufacturers have several options for managing retail pricing. Viitattu 19.11.2020. <https://www.digitalcommerce360.com/2014/08/05/manufacturers-have-several-options-managing-retail-pricing/>

Reverera 2018. Software Piracy Stat Watch. Viitattu 19.11.2020. <https://www.reverera.com/blog/software-monetization/software-piracy-stat-watch/>

Times of India 2012. A beehive for software piracy. Viitattu 19.11.2020. <https://timesofindia.indiatimes.com/it-services/Nehru-Place-A-beehive-for-software-piracy/articleshow/11349126.cms>

IAB 2020. Päättäjätutkimus 2020. Viitattu 23.11.2020. https://www.iab.fi/media/pdf-tiedotot/iab_avaus_markkinointi2020.pdf

Radiomedia 2019. Kaupallisen radion historia. Viitattu 23.11.2020. <https://www.radiomedia.fi/radio-ja-mainonta/kaupallinen-radiotoimiala/kaupallisen-radion-historia>

Dagmar 2020. Mitä Googlen evästepäätös merkitsee markkinoijalle? Viitattu 23.11.2020. <https://www.dagmar.fi/digitaalinen-markkinointi/mita-googlen-evastepaatos-merkitsee-markkinoijalle/>

Apple 2020. Mac Pro kokoonpano. Viitattu 24.11.2020. <https://www.apple.com/fi/shop/buy-mac/mac-pro/torni#>

Dell 2020. Tower Desktop Computers. Viitattu 25.11.2020. <https://www.dell.com/en-us/work/shop/desktops-all-in-one-pcs/sr/desktops-n-workstations/tower?appliedRefinements=13725>

Ecpi University 2017. What is IT infrastructure? Viitattu 25.11.2020. <https://www.ecpi.edu/blog/what-is-it-infrastructure>

Redhat 2019. What is IT infrastructure? Viitattu 25.11.2020. <https://www.redhat.com/en/topics/cloud-computing/what-is-it-infrastructure>

University of California 2016. Digital Technology and Social Change. Viitattu 25.11.2020. <https://canvas.instructure.com/courses/949415>

Tilastokeskus 2020. Talouden tilannekuva. Viitattu 26.11.2020. <http://www.stat.fi/ajk/koronavirus/koronavirus-ajankohtaista-tilastotietoa/miten-vaikutukset-nakyvat-tilastoissa/talouden-tilannekuva>

Yrittäjät 2020. Yrittäjän väliaikainen työttömyysturva jatkuu maaliskuun loppuun. Viitattu 26.11.2020. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/638664-yrittajan-valiaikainen-tyottomyysturva-jatkuu-maaliskuun-loppuun-fysioterapeutille#07a05138>

Yrittäjät II 2020. Kustannustuki tulee uudestaan. Viitattu 27.11.2020. <https://www.yrittajat.fi/hameen-yrittajat/a/uutiset/636826-kustannustuki-tulee-uudestaan-esityksessa-edelleen-korjattavaa>

Go Accountor 2019. Mitä työntekijän palkkaaminen maksaa yrityksellesi? <https://go.accountor.fi/ensimmaisen-tyontekijan-palkkaaminen/>

Kuviot

Kuvio 1: Sidosryhmät.....	10
Kuvio 2: Tekniikan kehitys.....	49