

Utveckling av evenemangsverksamhet

Case IGDA Finland r.f.

Jori Hellstedt

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Kulturproducentskap
Identifikationsnummer:	
Författare:	Jori Hellstedt
Arbetets namn:	Utveckling av evenemangsverksamhet Case IGDA Finland r.f.
Handledare (Arcada):	Tomas Träskman
Uppdragsgivare:	IGDA Finland r.f.
<p>Sammandrag:</p> <p>Syftet med detta examensarbete är att granska evenemangsverksamheten på föreningen IGDA Finland, samt att hitta utvecklingsmål och konkreta åtgärder för att uppnå dem. International Game Developers Association (IGDA) är den största internationella allmännyttiga medlemsorganisationen för alla individer som skapar spel. Organisationens mål är att främja spelutvecklarnas karriärer och förbättra deras livskvalitet genom att skapa nätverk, stödja deras professionella utveckling, och fungera som förespråkare gällande frågor som berör spelutvecklare. Detta examensarbete omfattar grundandet av den internationella organisationen International Game Developers Association, samt den finländska lokalorganisationen IGDA Finland r.f. och dess verksamhet. Evenemangsverksamheten granskas från föreningens synvinkel med en SWOT-analys, från besökarnas synvinkel med en kvantitativ och kvalitativ forskning baserad på besökarnas feedback som samlas in via enkät. Enkätresultaten analyseras med hjälp av en samling teorier som går under namnet <i>social network theory</i> vilka beskriver hur information skapas, ändras och rör sig mellan sociala nätverk. Konkreta åtgärder, baserade på analysen av enkätresultaten, föreslås för att utveckla verksamheten i framtiden.</p>	
Nyckelord:	Ideella föreningar IGDA International Game Developers Association IGDA Finland Spelindustri
Sidantal:	71
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	13.2.2018

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Cultural Management
Identification number:	
Author:	Jori Hellstedt
Title:	Utveckling av evenemangsverksamhet Case IGDA Finland r.f.
Supervisor (Arcada):	Tomas Träskman
Commissioned by:	IGDA Finland ry
<p>Abstract:</p> <p>The purpose of this degree thesis is to examine the events of the association IGDA Finland, find development goals and tangible means to reach them. The International Game Developers Association (IGDA) is the largest non-profit membership organization in the world serving all individuals who create games. The mission of the organization is to advance the careers and enhance the lives of game developers by connecting members with their peers, promoting professional development, and advocating on issues that affect the developer community. This degree thesis covers the foundation of the IGDA organization, and the local formalized chapter IGDA Finland and its activities. The event activities are viewed from the association's point of view via a SWOT analysis, from the visitor's point of view via the means of quantitative and qualitative research methods by gathering feedback with a survey. Survey feedback is analysed via social network theory, a series of theories that describe how information is created, altered and disseminated within social networks. Based on the analysis of the survey feedback, development suggestions for future event activities are made.</p>	
Keywords:	Game industry International Game Developers Association IGDA IGDA Finland Non-profits
Number of pages:	71
Language:	Swedish
Date of acceptance:	13.2.2018

OPINNÄYTE	
Arcada	
Koulutusohjelma:	Kulttuurituotanto
Tunnistenumero:	
Tekijä:	Jori Hellstedt
Työn nimi:	Utveckling av evenemangsverksamhet Case IGDA Finland r.f.
Työn ohjaaja (Arcada):	Tomas Träskman
Toimeksiantaja:	IGDA Finland ry
<p>Tiivistelmä:</p> <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia IGDA Finland-yhdistyksen tapahtumatoimintaa, löytää kehittämiskohteita ja esittää niihin kehitysehdotuksia. International Game Developers Association (IGDA) on suurin maailmanlaajuinen jäsenyhdistys, joka toimii pelinkehittäjien hyväksi. Yhdistyksen tehtävä on edistää pelinkehittäjien uramahdollisuuksia sekä parantaa heidän elämänlaatuun yhdistämällä jäseniään vertaistensa kanssa, edistämällä ammatillista kehitystä, ja toimimalla alan puoltajana kysymyksissä jotka koskettavat pelinkehittäjiä. Tämä opinnäytetyö käsittelee pääorganisaatio IGDA:n, sekä suomalaisen paikallisen yhdistyksen IGDA Finland ry:n perustamista ja toimintaa. Tapahtumatoimintaa tarkastellaan yhdistyksen näkökulmasta SWOT-analyysin kautta, kävijöiden näkökulma tulee esiin kvantitatiivisen ja kvalitatiivisen tutkimuksen kautta kävijöille lähetetyn kyselyn muodossa. Kävijäkyselyn palaute analysoidaan käyttäen <i>social network theory</i>-metodia, joka on sarja teorioita jotka käsittelevät tiedon muodostumista, muuttumista, ja jakamista sosiaalisissa verkostoissa. Kävijäkyselyn palauteanalyysin perusteella muodostuu konkreettisia ehdotuksia yhdistyksen tapahtumatoiminnan kehittämiseksi.</p>	
Avainsanat:	Aatteelliset yhdistykset IGDA International Game Developers Association IGDA Finland Peliala
Sivumäärä:	71
Kieli:	Ruotsi
Hyväksymispäivämäärä:	13.2.2018

INNEHÅLL

1	Introduktion	10
1.1	Bakgrund och utgångspunkter	10
1.2	Målsättning.....	10
1.3	Referensram.....	11
1.4	Metod & material	11
1.5	Centrala begrepp.....	12
1.6	Översikt av examensarbetet	12
2	International Game Developers Association.....	13
2.1	IGDA Finland r.f.....	14
2.2	Verksamhet i Helsingfors.....	16
2.2.1	<i>Gatherings</i>	17
2.2.2	<i>Seminarier</i>	17
2.2.3	<i>Demo corner</i>	18
2.2.4	<i>Specialevenemang</i>	18
2.3	Verksamhet i andra städer.....	19
3	Utveckling av verksamheten	20
3.1	SWOT-analys av verksamheten i Helsingfors.....	20
3.1.1	<i>Interna faktorer</i>	21
3.1.2	<i>Externa faktorer</i>	23
3.2	Insamling av feedback via enkät.....	24
4	Forskningsmetod: Kvantitativ och kvalitativ forskning.....	25
4.1	Utformning av enkäten.....	27
4.2	Distribution av enkäten	28
5	Resultat.....	29
5.1	Resultat från enkäten IGDA Finland survey.....	30
5.1.1	<i>Kön</i>	30
5.1.2	<i>Ålder</i>	31
5.1.3	<i>Läge</i>	32
5.1.4	<i>Roll inom spelindustrin</i>	33
5.1.5	<i>Avdelning inom spelföretaget</i>	34
5.1.6	<i>Erfarenhet</i>	35
5.1.7	<i>Utbildning</i>	36
5.1.8	<i>Medlemskap</i>	36
5.1.9	<i>Orsaker för medlemskap respektive icke-medlemskap</i>	37
5.1.10	<i>Medlemskapsförmåner</i>	38

5.1.11	<i>Investering i medlemskap</i>	38
5.1.12	<i>Orsaker varför investering i medlemskap inte återbetalat sig</i>	39
5.1.13	<i>Medlemskortet, fråga 1</i>	40
5.1.14	<i>Medlemskortet, fråga 2</i>	40
5.1.15	<i>Förnyandet av medlemskap</i>	41
5.1.16	<i>Hur kunde framtida medlemskap försäkras</i>	41
5.1.17	<i>IGDA Finlands evenemang</i>	42
5.1.18	<i>Icke-besökare</i>	42
5.1.19	<i>Var respondenterna besöker IGDA Finlands evenemang</i>	43
5.1.20	<i>Besöksfrekvens under året 2017</i>	43
5.1.21	<i>Information om IGDA Finlands evenemang</i>	44
5.1.22	<i>Informationskanaler som respondenterna föredrar</i>	44
5.1.23	<i>Yttranden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet</i>	45
5.1.24	<i>Viktiga faktorer för upplevelsen under IGDA Finlands evenemang</i>	45
5.1.25	<i>Förslag på framtida evenemangsinnehåll</i>	46
5.1.26	<i>Generell feedback om IGDA Finlands evenemang</i>	47
5.2	<i>Analys av resultaten</i>	48
6	Forskningsmetod: Social network theory	53
6.1	<i>Social network theory</i>	53
6.2	<i>The theory of weak ties</i>	54
6.2.1	<i>Svaga sociala förbindelser och IGDA Finland som förenande förbindelse</i>	55
7	Slutsatser	58
	Källor	60
	Bilagor	63

Bilagor

Bilaga 1 IGDA Membership Benefit Research.....	63
Bilaga 2 IGDA Finland survey. Google Forms	64

Figurer

Figur 1 Logo för IGDA Finland.....	15
Figur 2 Seminariet Umbra Ignite på The Circus i Helsingfors, september 2015. Foto Janne Karvinen.....	18
Figur 3 IGDA Helsingfors sommarfest med Supercell, augusti 2015. Foto Janne Karvinen.....	19
Figur 4 Kön. IGDA Finland survey.....	30
Figur 5 Ålder. IGDA Finland survey	31
Figur 6 Läge. IGDA Finland survey.....	32
Figur 7 Roll inom spelindustrin. IGDA Finland survey	33
Figur 8 Avdelning inom spelföretaget. IGDA Finland survey	34
Figur 9 Erfarenhet. IGDA Finland survey.....	35
Figur 10 Utbildning. IGDA Finland survey.....	36
Figur 11 Medlemskap. IGDA Finland survey	36
Figur 12 Medlemskapsförmåner. IGDA Finland survey.....	38
Figur 13 Investering i medlemskap. IGDA Finland survey.....	38
Figur 14 Medlemskortet, fråga 1. IGDA Finland survey	40
Figur 15 Medlemskortet, fråga 2. IGDA Finland survey	40
Figur 16 Förnyandet av medlemskap. IGDA Finland Survey	41
Figur 17 IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey	42
Figur 18 Var respondenterna besökt IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey	43
Figur 19 Besöksfrekvens under året 2017. IGDA Finland survey.....	43
Figur 20 Information om IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey.....	44
Figur 21 Yttranden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet. IGDA Finland survey	45
Figur 22 Viktiga faktorer för upplevelsen under IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey.....	45
Figur 23 Förslag på framtida evenemangsinnehåll. IGDA Finland survey.....	46
Figur 24 Klungor och deras förenande förbindelse (Liu et. al. 2017).....	55

Figur 25 Klungor och deras förenande förbindelse. Baserat på Liu et. al. (2017).....57

Tabeller

Tabell 1 SWOT-analys av IGDA Finlands evenemangsverksamhet i Helsingfors21

FÖRORD

Jag har alltid varit intresserad av videospel. Som så många andra i generation Y har jag vuxit upp i en värld där företag som Nintendo, Sega och Sony var och är djupt integrerade i min vardag. Intresset som startade med fokus på spelföretag och att spela med deras produkter har under de senaste åren utvecklats till ett intresse för allt som händer bakom scenerna. Hur fungerar företagen som skapar dessa medieprodukter som säljs och laddas ner i miljontals exemplar? Vem är personerna som står bakom dem? Som kulturproducent närmar jag mig frågan genom att göra de saker som kulturproducenter gör bäst, att producera evenemang för IGDA Finland, en förening med stark koppling till den finländska spelbranschen. Via IGDA Finland är det möjligt att träffa hundratals spelutvecklare under ett evenemang, och det är dessa evenemang jag granskar i detta examensarbete.

Jag vill tacka Tomas Träskman för hans stöd, konstruktiva kritik och kommentarer under examensarbetets skapandeprocess. Jag vill också tacka Kaj Eklund som språkgranskade delar av detta examensarbete.

1 INTRODUKTION

1.1 Bakgrund och utgångspunkter

Då jag började studera kulturproduentskap på Arcada 2014 hade jag några tydliga mål jag ville nå då jag blir utexaminerad, vissa av dem mera och vissa mindre realistiska. Ett av målen var att hitta jobb i spelbranschen, vilket kanske i början av studierna kändes lite osannolikt. Hur skulle man kombinera kulturproduentskap och spelbranschen? När jag påbörjade mina studier var jag redan bekant med IGDA Finland och hade besökt deras evenemang i Helsingfors några gånger tidigare. Mina nyss påbörjade studier var en bra orsak att söka volontärarbete hos föreningen, och hösten 2014 började min volontärkarriär. Det här examensarbetet behandlar utvecklingen av evenemangsverksamheten på IGDA Finland r.f., med fokus på Helsingfors där jag fungerat som evenemangskordinator sedan våren 2016.

Organisationen som haft verksamhet i Finland i någon form sedan år 2003 har till min kunskap inte hittills samlat in omfattande feedback om verksamheten. För en organisation som är så integrerad i och som onekligen har en positiv påverkan på spelindustrin och alla som jobbar där (Kuorikoski 2014 s. 246) anser jag att det är ytterst viktigt att granska verksamheten och sträva till att förbättra den. Jag vill också lyfta fram spelindustrin som ett potentiellt mål för nya kulturproducenter. Inom spelindustrin kopplas oftast titeln producent med spelproduktion, men i min åsikt kan spelföretag också dra nytta av andra slags producenter. Volontärverksamheten som IGDA Finland driver ger bra möjligheter att bekanta sig med industrin.

1.2 Målsättning

Målsättningen med examensarbetet är att granska IGDA Finlands evenemangsverksamhet och hur verksamheten kunde förbättras i framtiden.

Problemfeltet för examensarbetet är följande:

- **Hur kan man förbättra IGDA Finlands evenemangsverksamhet?**

Forskningsfrågorna som stöder problemfältet är följande:

- **Hur har IGDA Finlands evenemangsverksamhet sett ut hittills?**
- **Hur upplever besökarna evenemangen och hur tycker de verksamheten kunde förbättras?**

1.3 Referensram

Referensramen för detta examensarbete är IGDA Finlands evenemangsverksamhet i Helsingfors och andra städer i Finland. Jag granskar verksamheten från en verkställande synvinkel som evenemangskoordinator i Helsingfors, och från besökarnas synvinkel via responsen till en enkät gällande IGDA Finlands medlemskap och evenemangsverksamhet.

1.4 Metod & material

Jag använder mig främst av tre olika metoder i det här examensarbetet. För att granska IGDA Finlands verksamhet från en verkställande synvinkel gör jag en SWOT-analys baserat på en mall från Community Tool Box (Community Tool Box), ett online-verktyg för att bygga och utveckla samhällen och intressegrupper. Med SWOT-analysen granskar jag verksamheten från en verkställande synvinkel baserat på hur IGDA-koordinatorerna i Helsingfors upplever verksamheten. SWOT-analysen granskar verksamhetens interna egenskaper (styrkor och svagheter) och externa egenskaper (möjligheter och hot). För att samla in feedback skapar jag en enkät baserat på Hagevi & Viscovis (2016) undersöknings- och arbetsprocess i boken *Enkäter: Att formulera frågor och svar*. För att analysera enkätsvaren använder jag mig av Social Network Theory (Liu et. al. 2017), en samling teorier om hur information skapas, ändras och rör sig mellan sociala grupper. Jag valde metoden eftersom det under analysen av svaren till enkäten uppenbarade sig ett tydligt användningsfall för teorin *theory of weak ties*. Jag presenterar både Social Network Theory och *theory of weak ties* mera utförligt i kapitel 6. Förutom dessa teoretiska texter baserar sig mitt examensarbete till stor del på informat-

ion som publicerats av och kan hittas på organisationerna IGDA och IGDA Finlands webbplatser, information som publicerats av andra relevanta organisationer inom spelindustrin, och relevanta nyhetsartiklar om spelindustrin. De här metoderna och detta material bildar den teoretiska referensramen för examensarbetet.

1.5 Centrala begrepp

I det här examensarbetet kommer jag att behandla termer som binder sig till IGDA:s, IGDA Finlands och spelindustrins verksamhet. Speciellt i Förenta Staterna verkar det finnas en tendens att ge organisationer långa namn och referera till dem genom akronymer. Organisationen jag granskar i detta examensarbete heter IGDA Finland, och är en lokalavdelning av huvudorganisationen IGDA, vilket står för International Game Developers Association. Ett flertal andra akronymer kommer fram i följande kapitel där jag presenterar IGDA:s bakgrund och historia, och jag har i kapitlet öppnat dessa akronymer och organisationerna bakom dem.

IGDA Finlands konkreta verksamhet händer på lokalnivå i ett flera städer i Finland. Den lokala verksamheten i de olika städerna arrangeras av vad inom IGDA Finland kallas för hubbar. Hubbarna är i praktiken grupper av volontärer som står för den lokala verksamheten och arrangerar evenemang tillsammans med sponsorer och lokala mötesplatser. I Helsingfors är sponsorn oftast ett lokalt spelföretag som t.ex. Supercell, och som mötesplats fungerar nattklubben Maxine i Kampens köpcenter. Evenemangen som de lokala hubbarna arrangerar månatligen kallas för ”gatherings” eftersom syftet med evenemangen är att samla ihop personer som jobbar inom spelindustrin för en kväll där de kan umgås sinsemellan, se presentationer från sina kolleger och provköra demoversioner av nya spel.

1.6 Översikt av examensarbetet

Här förklarar jag kort hur det här examensarbetet är uppbyggt och strukturen för de olika kapitlen:

- I kapitel 1 *Introduktion* går jag igenom bakgrunden och utgångspunkterna för detta examensarbete. Jag förklarar målsättningen och referensramen för arbetet, ger en kort översikt av metoder och material, samt en kort förklaring av centrala begrepp.
- I kapitel 2 *International Game Developers Association* går jag kort igenom organisationens historia och motiven bakom dess grundande, hur underorganisationen IGDA Finland r.f. kom till och föreningens verksamhet idag.
- I kapitel 3 *Utveckling av verksamheten* förklarar jag de konkreta stegen jag tagit för att undersöka föreningens verksamhet, och vilka metoder jag använder för att analysera resultatet. Med en SWOT-analys granskar jag verksamheten från en verkställande synvinkel baserat på hur IGDA-koordinatorerna i Helsingfors upplever verksamheten. Jag går också igenom planen för att samla in feedback från IGDA Finlands medlemmar och evenemangsbesökare via en enkät.
- I kapitel 4 *Forskningsmetod: kvantitativ och kvalitativ forskning* granskar jag evenemangsverksamheten genom en blandad metod av kvantitativ och kvalitativ forskning av besökarnas feedback som samlas in via enkät. Jag går igenom utformningen av enkäten och distributionsprocessen.
- I kapitel 5 *Resultat* ger jag en översikt av feedbacken som kommit in via enkäten, och gör en analys med några exempel på delar av verksamheten som kunde utvecklas i framtiden.
- I kapitel 6 *Forskningsmetod: Social network theory* analyserar jag resultaten från enkäten med metoden social network theory som baserar sig på en samling teorier om hur information skapas, ändras och rör sig mellan sociala grupper. Jag ger en kort översikt av teorin och ett konkret exempel på man kan använda teorin för att analysera resultaten från enkäten.
- I kapitel 7 *Slutsatser* reflekterar jag på forskningsprocessen, analysen och resultaten.

2 INTERNATIONAL GAME DEVELOPERS ASSOCIATION

I det här kapitlet går jag kort igenom organisationens historia och orsakerna för dess grundande, samt hur den lokala organisationen IGDA Finland r.f. kom till och föreningens verksamhet idag.

When an industry is as big as videogames, a whole host of supporting organizations grows up around it. Some of these are regulatory, many are specifically technology oriented, and some, like the International Game Developers Association, exist in support of the individuals who work in the business. (Hofmann 2007 s. 1)

Erin Hoffmanns artikel *Let's get together* förklarar att IGDA är en internationell allmännyttig medlemsorganisation för alla som skapar spel. Organisationen grundades i USA år 1994 av indiespeldesignern Ernest Adams under namnet Computer Game Developers Association (CDGA) som en förening inom företaget bakom konferensen Computer Games Developers Conference (CGDC, nuförtiden Game Developers Conference, GDC). Orsakerna för organisationens grundande var flera, bland annat debatter som fördes i den amerikanska kongressen i slutet av 1993 och början av 1994 kring det populära slagsmålspelet Mortal Kombat (Kohler 2009). Under dessa debatter hade spelutgivarna en representant i form av föreningen Interactive Digital Software Association, (IDSA, nuförtiden Entertainment Software Association, ESA) (ESA), men individuella spelutvecklare saknade en representant (IGDA a). Spelutvecklarna ville gärna bli medlemmar i någon slags grupp eller förening, men eftersom inga relevanta organisationer fanns för tillfället, blev det uppenbart för Ernest Adams att en professionell organisation krävdes för att representera spelutvecklarna. En annan viktig orsak för grundandet av CGDA/IGDA var att det redan under en längre tid funnits ett behov för en professionell organisation som skulle främja spelutveckling och understöda spelutvecklare. Sedan organisationen grundades år 1994 har dess verksamhet spridit sig runt USA och runt världen. Städer med en någorlunda aktiv spelindustri har också högst antagligen IGDA-verksamhet på någon nivå (IGDA b).

2.1 IGDA Finland r.f.

The International Game Developers Association (IGDA) has made IGDA Finland the first chapter formalized as a legal entity inside Europe. IGDA Finland registered as an association under Finnish law and its relationship with the U.S.-based IGDA will be governed by the contract signed between the parties in September 2012. The IGDA plans to continue their initiative to formalize other existing international Chapters in order to best serve its members. (IGDA 2012)

IGDA Finland r.f. är den finländska lokalavdelningen av den internationella IGDA-organisationen. Finland kallas ofta föreningarnas lovade land, endast på 2010-talet har det årligen registrerats över två tusen nya föreningar (Patent- och registerstyrelsen 2017). 2012 var ett rekordår för den finländska spelindustrin då det öppnades 55 nya spelstudior under årets lopp (Talouselämä 2017). Före IGDA Finland registrerades som

förening har organisationen haft verksamhet i Finland i någon form sedan år 2003, och år 2006 omformades lokalavdelningens organisation till den form som den har även idag (IGDA Finland 2006).



Figur 1 Logo för IGDA Finland.

Föreningen IGDA Finland r.f. grundades i augusti år 2012 (IGDA 2012) och dess huvudsakliga uppgifter är liksom huvudorganisationens att understöda karriärutvecklingen och professionaliseringen av individer inom spelbranschen, och att på internationell nivå utveckla kännedomen om den finländska spelindustrin (IGDA Finland a). I praktiken sker detta genom att föreningen stöder administrationen av lokala hubbar i städer runt Finland, upprätthåller ett nationellt nätverk av volontärer, kommunikationskanaler (föreningens webbsidor, e-postlistor, sociala medier) och tar ställning till relevanta monetära och juridiska frågor. Enligt Haila (2010 s. 19), som var styrelsemedlem i föreningen 2015–2017, är IGDA Finland den bästa kanalen för att nå den finländska spelindustrin. Verksamheten år 2012 motsvarade alltså i stort sett verksamheten som den såg ut åren 2003–2006, men skapandet av en juridisk person gav organisationens verksamhet ökad vikt.

Då man blir medlem i IGDA Finland r.f. blir man samtidigt medlem i den internationella IGDA-huvudorganisationen, och medlemsavgiften delas mellan dessa två för att understöda fortsatt aktivitet både på lokal och internationell nivå. Öppenheten och känslan av att vara en del av något större bildar kärnan både i den finländska spelindustrin och i IGDA Finlands verksamhet:

Myös yhteisöllisyydellä on tärkeä rooli menestyksen vauhdittajana. [Peliyhtiö] Frogmindin Johannes Vuorinen kertoo, että avoimet IGDA-illat ovat tärkeä osa suomalaisen pelialan nousukiittoa. ”Yhteisöllisyys on salainen aseemme. Esimerkiksi Yhdysvaltoihin verrattuna meidän devaajakulttuurimme on todella avoin. Me opimme toistemme virheistä ja onnistumisista. Emme salaile sitä, mitä olemme tehneet. On todella mahtavaa, että avoimuus on alkanut kantaa hedelmää.” (Kuorikoski 2014 s. 246)

IGDA Finlands verksamhet drivs på volontärbasis, ingen i organisationen får lön eller annan ersättning för sitt deltagande. Verksamheten drivs med hjälp av volontärer, medlemsavgifter och ett kontinuerligt samarbete med lokala och internationella företag inom spelindustrin som sponsorerar evenemangen som arrangeras av föreningen. Föreningens verksamhet leds av en styrelse (IGDA Finland a), och på lokal nivå i de olika städerna är de verkställande organen en grupp koordinatörer och volontärer. IGDA Finland är inte den enda organisationen som jobbar för att främja den finländska spelindustrin, utan även andra föreningar som t.ex. Neogames och Suomen Pelinkehittäjäät har grundats för att stöda den snabbt växande industrin (Neogames).

2.2 Verksamhet i Helsingfors

Då IGDA Finland r.f. grundades år 2012 förekom all verksamhet i praktiken i Helsingfors eftersom det var här största delen av den finska spelindustrin fanns på den tiden. Med åren har både spelindustrin och IGDA Finlands verksamhet spritt sig landet runt, och föreningens verksamhet täcker nuförtiden de största städerna i Finland. Helsingfors är en av tolv hubbar landet runt. Resten av hubbarna ligger i Åbo, Tammerfors, Jyväskylä, Kotka, Satakunta, Vasa, Joensuu, Kajana, Uleåborg, Rovaniemi och Kuopio (IGDA Finland b).

Under de åren som jag varit med har jag lagt märke till hur verksamheten blivit mera professionell och finslipad. Ursprungligen har verksamheten kretsat kring gatherings, månatliga samlingar där individer som jobbar inom spelindustrin samlas för att diskutera kring ett stop öl. Dessa samlingar sponsoreras ofta av ett företag inom industrin som i samband med evenemanget har en möjlighet att berätta om sin verksamhet, t.ex. om de släpper ett nytt spel eller något liknande.

2.2.1 Gatherings

Gatherings-evenemangen omfattar det mest grundläggande i föreningens verksamhet. Från föreningens grundande har verksamheten kretsat kring att föra samman individer som jobbar inom spelindustrin för att skapa nätverk och dela på information. I Helsingfors arrangeras det ett evenemang per månad, oftast den andra tisdagen i månaden. Evenemangen har sommarpaus under juni och juli månader. Evenemangen sponsoreras av ett eller flera företag som betalar för evenemangsplatsens avgifter som garderoben, samt för drinkbiljetter som delas ut till besökare. Sponsorererna har under kvällen möjligheten att ge en 15 minuters presentation om ett valfritt ämne. Oftast talar sponsorererna om t.ex. ett nytt spel som de just släppt eller andra projekt de har på gång.

2.2.2 Seminarier

De ovannämnda gatherings-samlingarna utgör kärnan i IGDA Finlands verksamhet i Helsingfors, men under åren 2015 och 2016 har det även gjorts en större insatsning på att arrangera seminarier i samband med våra evenemang. På detta sätt kan föreningen erbjuda ett mervärde både för sponsorer och besökare. Seminarierna och deras innehåll planeras av seminarkoordinatorn tillsammans med sponsorererna och deras innehåll reflekterar ofta sponsorernas expertis och verksamhetsområde inom spelindustrin.

Exempelvis i maj 2017 berättade Jonathan Bregman från företaget AppsFlyer om hur mobila strategispel blivit väldigt populära och nu var en en spelgenre med stor konkurrens (IGDA Finland c). Under samma seminarium berättade James Cramer, Janos Perei och Nick Joore från spelföretaget Armada Interactive om hur de gått tillväga för att lansera sitt mobilstrategispel på marknaden.



Figur 2 Seminariet Umbra Ignite på The Circus i Helsingfors, september 2015. Foto Janne Karvinen.

2.2.3 Demo corner

Idén med demo corner är att IGDA Finland ger mindre spelföretag eller grupper av studenter möjligheten att visa upp spelprojekt som de jobbar på. IGDA-evenemang är utsökta tillfällen för att visa upp sina projekt och få feedback på dem eftersom en stor del av människorna som provar spelen som demonstreras själv arbetar med spel.

2.2.4 Specialevenemang

Några gånger i året arrangerar IGDA i Helsingfors specialevenemang. Ett exempel på specialevenemang är hubbens traditionella sommarfest som arrangerats i samarbete med Supercell sedan 2015. Evenemanget är i princip en normal gathering, men Supercell har under de senaste åren alltid bjudit på något litet extra för besökarna. Sommarfesterna med Supercell är ett av de mest populära evenemangen som organiseras av IGDA Finland i Helsingfors.

Den 6 juni 2017 arrangerade spelföretaget Wargaming ett specialevenemang tillsammans med IGDA Finland på pansarmuseet i Parola (IGDA Finland d). Evenemanget var

till största delen en produktion som Wargaming stod för, men IGDA Finland hjälpte till med marknadsföring på IGDA Finlands webbsida och i sociala medier, och genom att arrangera busstransport till evenemanget från de största IGDA-hubbarna: Helsingfors, Jyväskylä, Kajana, Kotka, Tammerfors, Uleåborg och Åbo.



Figur 3 IGDA Helsingfors sommarfest med Supercell, augusti 2015. Foto Janne Karvinen.

2.3 Verksamhet i andra städer

Hubbarna i de andra städerna i Finland har liknande verksamhet som Helsingfors, fast ofta i mindre skala. Helsingfors och huvudstadsregionen skapar ett naturligt centrum för företag inom så gott som alla industrier, inklusive spelindustrin, och 42 % av finländska spelföretag är belägna i södra Finland (Neogames 2017 s. 23). I andra städer har det skapats organisationer som samarbetar med IGDA Finland för att stöda och utveckla den lokala spelindustrin: i Åbo verkar spelindustrihubben The Hive (The Hive) och i Jyväskylä spelindustrihubben Expa (Expa). Organisationerna fungerar som fristående organisationer, medan Expa samtidigt fungerar som IGDA Finlands hubb i Jyväskylä.

3 UTVECKLING AV VERKSAMHETEN

I det här kapitlet förklarar jag de konkreta stegen jag tagit för att undersöka föreningens evenemangsverksamhet, och vilka metoder jag använder för att analysera resultaten. Med en SWOT-analys granskar jag verksamheten från en verkställande synvinkel baserat på hur IGDA-koordinatorerna i Helsingfors upplever verksamheten. Jag går också över planen att samla in feedback från IGDA Finlands medlemmar och evenemangsbesökare via enkät.

3.1 SWOT-analys av verksamheten i Helsingfors

Jag gjorde en SWOT-analys kring hur verksamheten i Helsingfors ser ut för tillfället och hur den enligt mig kunde förbättras. SWOT-analysen är baserad på information samlad från diskussioner med mina koordinatorkolleger samt mina egna erfarenheter av arbetet med IGDA Finlands evenemangsverksamhet i Helsingfors. Jag refererade till Community Tool Box (Community Tool Box) som hade följande att säga om SWOT-analys:

A SWOT analysis can offer helpful perspectives at any stage of an effort. You might use it to:

- Explore possibilities for new efforts or solutions to problems.
- Make decisions about the best path for your initiative. Identifying your opportunities for success in context of threats to success can clarify directions and choices.
- Determine where change is possible. If you are at a juncture or turning point, an inventory of your strengths and weaknesses can reveal priorities as well as possibilities.
- Adjust and refine plans mid-course. A new opportunity might open wider avenues, while a new threat could close a path that once existed.

SWOT also offers a simple way of communicating about your initiative or program and an excellent way to organize information you've gathered from studies or surveys.

SWOT-analystabellen delas i sex fält: två fält för interna och externa faktorer, och under dessa två: styrkor och svagheter (interna faktorer), möjligheter och hot (externa faktorer).

Interna		Externa	
Styrkor	Svagheter	Möjligheter	Hot
Aktiva koordinatörer. Aktiva volontärer. Styrelsen ger frihet till hubbarna att själv driva sin verksamhet. Volontärarbete för föreningen kan öppna dörren till jobb på spelbranschen.	Fall då någon blir sjuk före ett evenemang. För mycket ansvar delat mellan för få personer. Svårt att hitta volontärer för vissa roller. En stor del av verksamheten bygger på tyst information.	Föreningen är känd inom spelindustrin både nationellt och internationellt. Intresse i verksamheten både från företag och privatpersoner.	Fall då föreningen inte lyckas få sponsorer för evenemang. Evenemangens besöksmängd har vuxit i hård takt, kan vi hänga med?

Tabell 1 SWOT-analys av IGDA Finlands evenemangsverksamhet i Helsingfors

3.1.1 Interna faktorer

Styrkor

Aktiva koordinatörer

I Helsingfors finns det en grupp aktiva koordinatörer som tar hand om största delen av det praktiska gällande evenemangsverksamheten. Helsingfors har en ledande koordinator, evenemangskoordinator (jag), seminarikoordinator, och en volontärkoordinator. Tillsammans tar koordinatörerna hand om att arrangera evenemangen, från att kontakta sponsorer till att rekrytera talare för seminarier och anlita volontärer för att hjälpa till med det praktiska under evenemangen.

Aktiva volontärer

Helsingfors har en grupp aktiva volontärer som hjälper koordinatörerna med praktiska arrangemang under evenemangen, från att registrera besökare till att hjälpa med tekniken under seminarierna. Utan våra volontärer skulle inte verksamheten som IGDA Finland driver vara möjlig.

Styrelsen ger frihet till hubbarna att själv driva sin verksamhet

IGDA Finlands styrelse har givit hubbarna runt Finland frihet att driva sin verksamhet som de vill. Det betyder att verksamheten ser lite annorlunda ut i de olika hubbarna och den formas kring behoven och intressen i de städerna.

Volontärbete för föreningen kan öppna möjligheter för jobb inom spelbranschen

De som jobbar som volontärer för IGDA Finland kommer månatligen i kontakt med hundratals personer som jobbar inom spelindustrin. Det är inget som garanterar jobb inom spelbranschen, men en aktiv volontär kan definitivt använda sin volontärerfarenhet i sin CV.

Svagheter

Fall då någon blir sjuk före ett evenemang

Speciell gällande koordinatörerna kan det vara problematiskt om någon blir sjuk precis före ett evenemang. Alla har sina specifika roller under evenemangen, och i värsta fall kan koordinatörerna fungera som ersättare för varandra, men det blir omöjligt om flera faller bort t.ex. på grund av sjukdom.

För mycket ansvar delat mellan för få personer

Som nämns ovan kan det bli problematiskt om flera koordinatörer är frånvarande. Detta gäller inte bara praktiska arrangemang under evenemang, utan även då man leder den lokala verksamheten som helhet. Om någon av koordinatörerna faller bort på grund av en eller annan orsak löper verksamheten risken att måsta sättas på paus tills en ersättande koordinatör kan hittas.

Svårt att hitta volontärer för vissa roller

Föreningen har volontäruppgifter som nästan vem som helst kan göra utan någon tidigare kunskap eller krav på utrustning, som t.ex. att registrera besökare under evenemangen. Denna uppgift får nya volontärer en snabb introduktion till då de börjar sitt arbete, och föreningen erbjuder datorerna som används för registreringen. Det finns dock vissa volontäruppgifter där specialkunskap eller ut-

rustning behövs, t.ex. fotografering eller rapportering av evenemangen. För sådana roller är det besynnerligt knepigare att hitta volontärer.

En stor del av verksamheten bygger på tyst information

En stor del av hur den lokala verksamheten drivs i Helsingfors baserar sig på tyst information. Koordinatorerna och volontärerna vet sina roller och ansvarsområden, men i vissa fall kan det vara att information om t.ex. evenemangstekniken (hur man bygger upp och kontrollerar den) finns bara hos vissa personer. I en ideell situation skulle alla koordinatörer och volontärer veta allting som har med evenemangsverksamheten att göra, med det är också en tämligen osannolik situation. Näst bäst vore att ha uttömmande dokumentation tillgänglig om allting som har med verksamheten att göra. Men dokumentering är tyvärr något som ofta faller ganska lågt på prioritetslistan.

3.1.2 Externa faktorer

Möjligheter

Föreningen är känd inom spelindustrin både nationellt och internationellt

Som Johannes Vuorinen från spelföretaget Frogmind nämner i Kuorikoskis bok (2014 s. 246) är gruppkänslan som IGDA Finland skapar en viktig faktor i den finländska spelindustrins tillväxt. Detta synliggörs av företag inom spelindustrin som aktivt kontaktar IGDA Finland och vill sponsora föreningens evenemang.

Intresse i verksamheten både från företag och privatpersoner

Som nämnt ovan visar företag inom spelindustrin aktivt intresse till att sponsora evenemang som IGDA Finland arrangerar. Även privatpersoner visar sitt intresse aktivt genom att kontakta koordinatörer om möjligheter att jobba som volontär för föreningen t.ex. genom att diskutera med koordinatörer under evenemang eller via e-post.

Hot

Fall då föreningen inte lyckas få sponsorer för evenemang

IGDA Finlands evenemang i Helsingfors arrangeras baserat på en tidtabell som bestäms tillsammans med mötesplatsen. Oftast bestäms datumen ungefär ett halvår i förväg. Det kan vara svårare att hitta sponsorer för vissa månader än för andra, t.ex. januari månad är krånglig eftersom det är vanligt att folk är på semester ännu veckor efter nyår, vilket betyder att det kan vara svårt att hitta sponsorer. Samma gäller för månader då det arrangeras stora industrievenemang: I maj månad arrangeras evenemanget Games First i Helsingfors, och nordens största spelindustrievenemang Nordic Game Conference i Malmö. I de andra hubbarna där verksamheten ännu är i mindre skala behövs inte nödvändigtvis sponsorer för att arrangera evenemang, men i Helsingfors måste minst garderob-savgiften för mötesplatsen betalas. En utvecklingspunkt kunde vara att hitta en alternativ mötesplats för sådana månader då det eventuellt inte finns någon sponsor.

Evenemangens besökarmängd har vuxit i hög takt, kan vi hänga med?

Det här kan ses som ett positivt problem, men något som man måste vara förberedd för. IGDA Finlands evenemang i Helsingfors hade under åren 2015–2016 i medeltal 350 besökare per månad. År 2017 har medeltalet vuxit till ca. 500 besökare per evenemang. Undantag under åren 2015–2017 var evenemang med företag som Rovio eller Supercell som sponsorer, då kunde besökarantalet stiga över 700 personer. Större besökarantal betyder också större krav på kvalitet gällande innehåll och evenemangsproduktion. Det är möjligt att i framtiden räcker inte den nuvarande koordinatorgruppen mera till, utan nya koordinatorroller måste skapas för att verksamheten skall kunna drivas vidare. Ett större besökarantal betyder också helt praktiskt att man löper risken att utrymmet tar slut, det är ett klagomål som redan nu emellanåt hörs i Helsingfors.

3.2 Insamling av feedback via enkät

IGDA Finlands evenemangverksamhet i Helsingfors har pågått sedan 2003, men föreningen har hittills inte frågat sina intressenter hur verksamheten kunde förbättras. Jag

har identifierat tre grupper av intressenter som möjliggör evenemangsverksamheten och i vilkas intresse det är att förbättra de upplevelserna och servicen som IGDA Finland r.f. erbjuder:

1. Våra sponsorer. Deras sponsorering möjliggör de månatliga evenemangen. Därför bör IGDA Finland erbjuda dem de bästa möjliga evenemangen som kan skapas med de resurserna som finns tillgängliga.
2. Våra besökare. Utan besökarna skulle det inte finnas några evenemang, och därför anser jag att föreningen bör erbjuda våra besökare intressanta evenemang som bjuder dem på nya kunskaper och möjligheter för att skapa kontakter inom spelindustrin.
3. Våra volontärer. Utan volontärerna skulle det inte heller finnas någon verksamhet. Volontärerna ger månatligen timmar eller dagar av sin personliga tid för att skapa och hjälpa till på IGDA Finlands evenemang. Jag anser att det är föreningens uppgift att på något vis återbetala volontärernas arbetsinsatser.

Inom dessa tre intressentgrupper hade jag ursprungligen beslutit att undersöka hur nöjda besökarna är med IGDA-evenemangen i Helsingfors och hur de tycker verksamheten kunde förbättras i framtiden. Det visade sig dock att en person i föreningens styrelse hade liknande planer på att skicka ut en enkät till våra besökare, men den här enkäten skulle omfatta hela landet. Till slut beslöt vi med styrelsen att mina och styrelsens frågor skulle kombineras för att bilda en enkät som fick namnet IGDA Finland survey.

4 FORSKNINGSMETOD: KVANTITATIV OCH KVALITATIV FORSKNING

I det här kapitlet granskar jag evenemangsverksamheten genom en blandad kvantitativ och kvalitativ forskning av besökarnas feedback som samlas in via enkät. Jag går igenom utformningen av enkäten och distributionsprocessen.

Al Hunter:

Mixed methods is a term that is usually used to designate combining qualitative and quantitative research methods in the same research project. I prefer the term multimethod research to indicate that different styles of research may be combined in the same research project. These need not be restricted to quantitative and qualitative; but may include, for example, qualitative participant

observation with qualitative in-depth interviewing. Alternatively it could include quantitative survey research with quantitative experimental research. And of course it would include quantitative with qualitative styles. (Johnson et. al. 2007 s. 119)

Som en av metoderna för detta examensarbete har jag valt att göra en blandad kvantitativ och kvalitativ forskning i formen av en enkät som delas ut till våra besökare. Enkäten är en blandning av kvantitativa och kvalitativa metoder eftersom den innehåller egenskaper av båda. Första delen av den tredelade enkäten samlar in statistiska, generaliserbara, kvantifierbara resultat, medan andra och tredje delen av enkäten går in på kvalitativa och mera öppna frågor kring IGDA Finlands medlemskap, föreningens evenemang och deras innehåll.

Målet med enkäten är att samla in feedback och åsikter om IGDA Finlands verksamhet och hur den kunde förbättras i framtiden. Enkäten delas ut i form av ett elektroniskt Google Sheets-frågeformulär. Jag valde våra besökare som målgrupp för enkäten eftersom de utgör den största gruppen av intressenter jag nämner tidigare (sponsorer, besökare, volontärer), och det resulterar därför antagligen i den största mängden svar. Jag ville främst undersöka vilka element i IGDA Finlands evenemang som är de som får våra besökare att återvända varje månad, och vad föreningen kunde erbjuda dem i framtiden för att de skall uppleva att det får ett mervärde då de besöker evenemangen. Eftersom enkäten skulle täcka hela landet och inte bara evenemangsverksamheten i Helsingfors skapade jag en enkät som hade tre delar:

1. Generell information om respondenten: ålder, kön, yrke, erfarenhet och utbildning.
2. IGDA Finland-medlemskap: hurudan IGDA-medlem respondenten är (individuell medlem eller medlem via organisation), varför respondenten blivit medlem, vilka medlemsförmåner hen använt och skulle vilja använda i framtiden.
3. IGDA Finlands evenemangsverksamhet: om respondenten besöker IGDA Finlands evenemang, i vilken stad, hur respondenten upplever evenemangen, vilket innehåll som får respondenten att återvända till evenemangen, var hittar respondenten information om evenemangen, och generell öppen feedback om evenemangen.

4.1 Utformning av enkäten

Hagevi & Viscovi (2016) sammanfattar undersöknings- och arbetsprocessen då man skapar en enkät med tio verb:

- *Fundera* på vilken företeelse du vill undersöka.
- *Problematisera* för att formulera forskningsbara frågeställningar.
- *Inventera* dina befintliga kunskaper.
- *Konsultera* aktuell och relevant forskning.
- *Formulera* forskningsfrågan.
- *Konstruera* variabler.
- *Operationalisera* enkätfrågor och svar.
- *Utforma* enkäten grafiskt och tematisk.
- *Distribuera* enkäten och samla in svaren.
- *Presentera* resultaten med tabeller och figurer.

Företeelsen jag vill undersöka och problematiseringen kan hittas i problemfältet för detta examensarbete: *hur kan man förbättra evenemangsverksamheten på IGDA Finland?* och forskningsfrågan *hur upplever besökarna evenemangen och hur tycker de verksamheten kunde förbättras?* Jag har som volontär och evenemangskoordinator för IGDA Finland i Helsingfors sedan år 2014 flera års erfarenhet av evenemangen, både från besökar- och verkställande synvinkel. Eftersom jag producerat evenemang i Helsingfors åren 2016 och 2017 kan man dock säga att min synvinkel inte motsvarar den typiska besökarens. Däremot har jag tillgång till information om vad föreningen gjort gällande sin evenemangsverksamhet tidigare, och baserat på informationen kan jag formulera relevanta frågor i enkäten som är riktade till våra besökare.

Jag konsulterade aktuell och relevant forskning i form av rapporten Developer Satisfaction Survey (Weststar & Legault 2015) som IGDA-huvudorganisationen publicerade år 2015. Frågorna i Developer Satisfaction Survey (DSS) är inte precis likadana som i enkäten jag skulle skapa, men ramen är stort sett den samma: IGDA frågar spelutvecklare om deras åsikter och hur de upplever spelindustrin. I enkäten jag utformar frågar IGDA Finland spelutvecklare hur de upplever IGDA Finlands verksamhet. Vissa enkät-

frågor i DSS var helt likadana som i den planerade enkäten. De likadana frågorna inkluderade typiska generella frågor kring ålder och kön, men även mer specifika frågor som t.ex. respondentens arbetsroll inom spelindustrin.

Jag fick via en koordinatorkollega veta om en enkät som IGDA-huvudorganisationen skickat ut i september 2017 som heter IGDA Membership Benefit Research (Bilaga 1). Enkäten frågar IGDA-medlemmar hurdana medlemsförmåner de använder sig av, och hurdana förmåner de skulle vilja ha tillgång till i framtiden. Enkätens fråga om hur respondenten upplever sin roll i spelindustrin var en som jag rakt lånade till enkäten för IGDA Finland.

Baserat på Developer Satisfaction Survey-rapporten och IGDA Membership Benefit Research-enkäten kunde jag börja operationalisera enkätfrågor och svar för IGDA Finlands enkät. Under processen konsulterade jag relevanta personer i IGDA Finlands organisation som styrelsemedlemmar och koordinatorkollegor både i Helsingfors och andra städer. Enkäten blev tredelad: Frågor om respondenten, frågor om respondentens IGDA-medlemskap, och frågor om hur respondenten upplever IGDA Finlands evenemang.

4.2 Distribution av enkäten

Enkäten skapades med hjälp av Googles Forms-verktyg som används för att bygga upp elektroniska enkäter (Bilaga 2). Google Forms stöder uppladdningen av bilder, och för att binda enkäten tematiskt till föreningen laddade jag upp IGDA Finlands logo så att det genast skulle bli klart vem som är bakom enkäten. Enkäten distribuerades i följande kanaler:

- IGDA Finlands Facebook-sida
 - <https://www.facebook.com/igdafinland/>
 - Sidan hade 1793 följare i början av januari 2018
- IGDA Finlands Facebook-grupp
 - <https://www.facebook.com/groups/igda.finland/>

- En Facebook-grupp för diskussion kring IGDA Finlands verksamhet och den finländska spelindustrin
- Gruppen hade 5522 medlemmar i början av januari 2018
- IGDA Finlands Twitter-användarkonto
 - <https://twitter.com/igdafinland>
 - Kontot hade 2213 följare i början av januari 2018
- Play Finland Facebook-gruppen
 - <https://www.facebook.com/groups/playfinland/>
 - En Facebook-grupp för diskussion kring den finländska spelindustrin som uppehålls av föreningen Neogames. Det förekommer en stor överlappning mellan denna och IGDA Finland-gruppens medlemmar
 - Gruppen hade 5461 medlemmar i början av januari 2018
- IGDA Finlands e-postlista
 - E-postlistan består av e-postadresser samlade från personer som besökt IGDA Finlands evenemang i Helsingfors
 - E-postlistan hade 4829 e-postadresser i början av januari 2018

Dessa kanaler var de mest relevanta för att få synlighet till enkäten. Förutom dessa kanaler som jag personligen använde, hjälpte IGDA Finland-styrelsemedlemmar och koordinators från andra städer med att sprida enkäten i sina egna kanaler, som t.ex. lokala IGDA-Facebookgrupper, e-postlistor osv. Enkäten var öppen i 14 dagar, från måndagen 8.1.2018 till söndagen 21.1.2018 och under denna tid kom det in 312 svar. Enligt Neogames (2017 s. 33) var det 2750 personer anställda inom spelindustrin i Finland år 2016. IGDA Finlands evenemang i Helsingfors drog in under året 2017 i ungefär 500 besökare per månad. Det här ger en bild av mängden potentiella respondenter för enkäten.

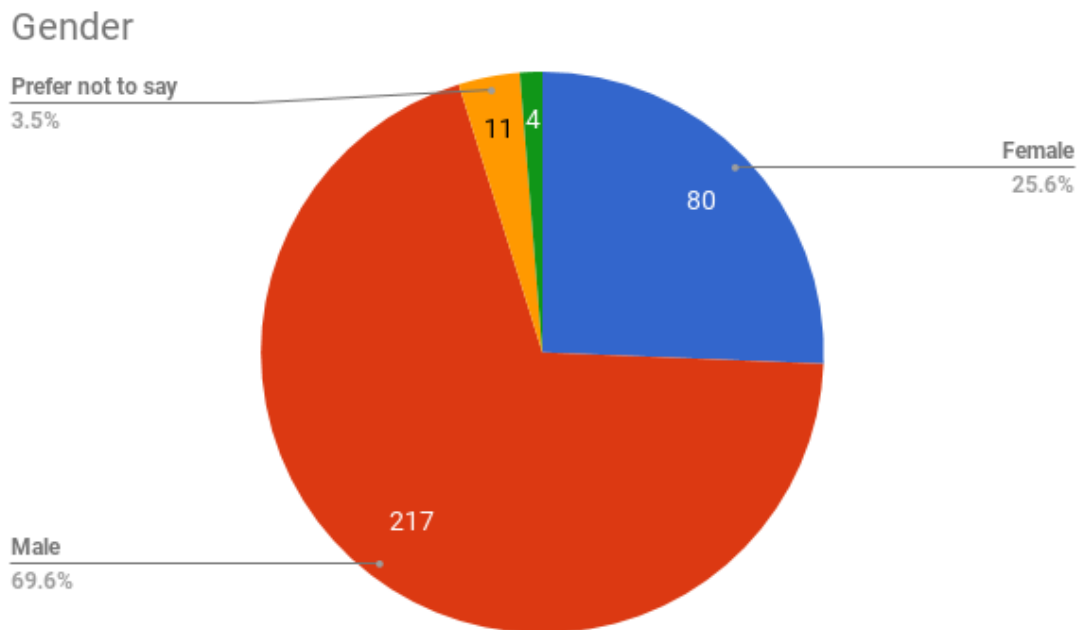
5 RESULTAT

I det här kapitlet ger jag en översikt av feedbacken som kom in via enkäten, och gör en analys med några exempel på delar av verksamheten som kunde utvecklas i framtiden.

5.1 Resultat från enkäten IGDA Finland survey

Sista delen av Hagevi & Viscovis (2016) undersöknings- och arbetsprocess för att skapa enkäter är att presentera resultaten med tabeller och figurer. Här följer resultaten från enkäten IGDA Finland survey.

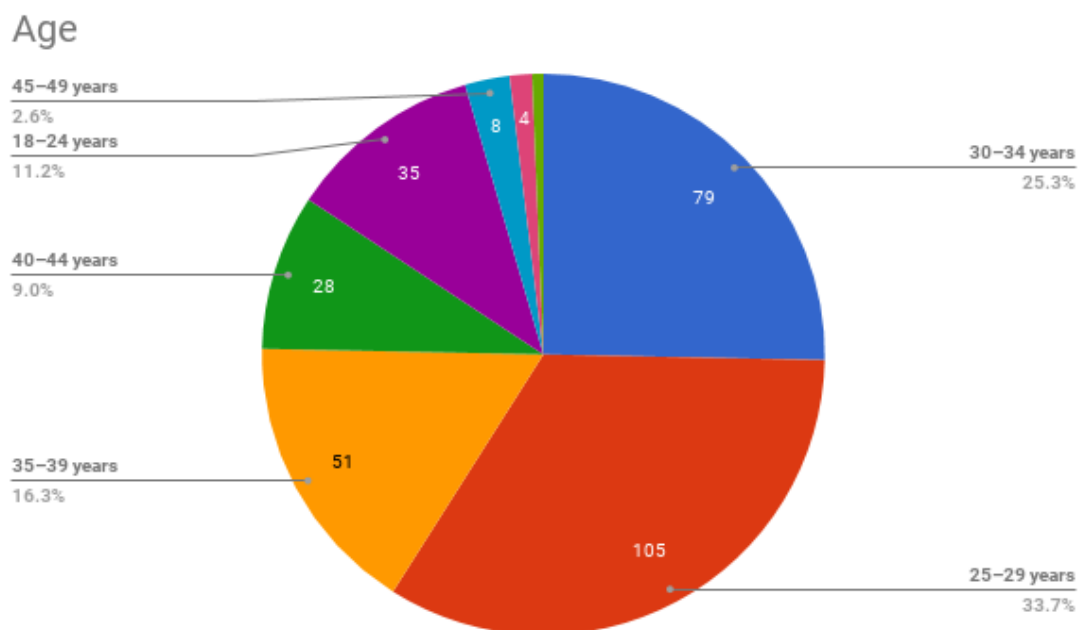
5.1.1 Kön



Figur 4 Kön. IGDA Finland survey

Av respondenterna svarade 217 personer (69.6 %) att de är män, 80 personer (25.6 %) att de är kvinnor. 11 personer (3.5 %) ville inte berätta sin kön, och 4 personer (1.3 %) valde alternativet ”other”. Under tiden som IGDA Finland survey-enkäten var öppen släppte IGDA-huvudorganisationen resultaten från deras enkät *Developer Satisfaction Survey 2017* (Weststar et. al. 2018), och på sidan 11 av resultaten kan man se att könsfördelningen inom spelbranschen är liknande på internationell nivå: I *Developer Satisfaction Survey 2017* svarade 74 % av respondenterna att de är män, 21 % att de är kvinnor och 2 % svarade alternativet ”other”. Jag kommer att härefter syfta till *Developer Satisfaction Survey 2017* med förkortningen DSS 2017.

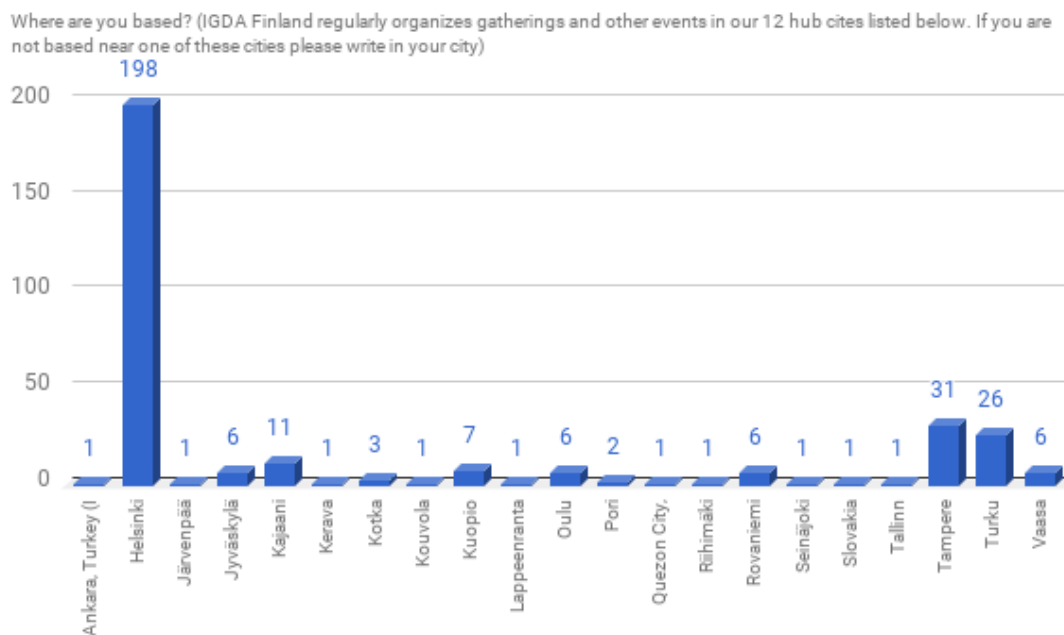
5.1.2 Ålder



Figur 5 Ålder. IGDA Finland survey

Då det gäller ålder kan man även dra paralleller mellan IGDA Finland survey och DSS 2017. I IGDA Finlands enkät svarade 105 personer (33.7 %) att de är mellan 25–29 år gamla, 79 (25.3 %) personer att de är mellan 30–34 år gamla, och 51 (16.3 %) personer att de är mellan 35–39 år gamla. Motsvarande talen i DSS 2017 var 20 % 25–29 år gamla och 24 % 30–34 år gamla. Siffrorna faller när man går under 25 års ålder och över 39 års ålder både i DSS 2017 och IGDA Finland survey. I IGDA Finlands enkät svarade endast 4 personer (1.3 %) att de är mellan 50–54 år gamla och 2 personer (0.6 %) att de är mellan 55–59 år gamla.

5.1.3 Läge

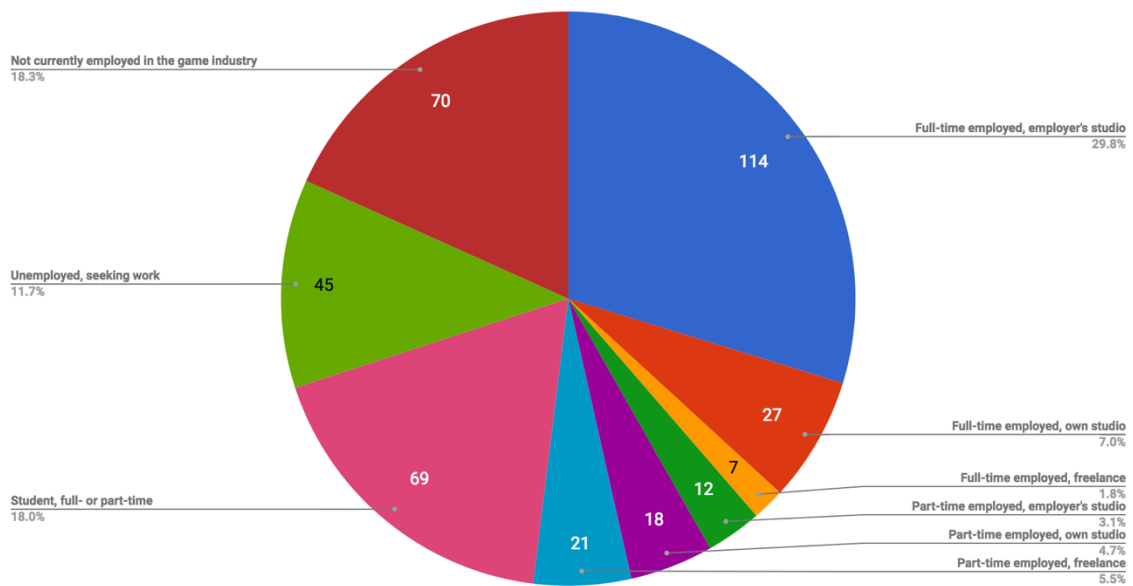


Figur 6 Läge. IGDA Finland survey

Svaren på respondenternas läge var förväntade. Standardresponssvalen var baserade på IGDA Finland-hubbarnas läge, och respondenterna hade även möjlighet att skriva in sitt eget svar ifall det inte föll under standardresponssvalen. Detta resulterade i svar från bl.a. Ankara i Turkiet, Tallinn och Quezon City i Filippinerna. 198 (63.5 %) personer svarade att de är från huvudstadsregionen, 31 personer (9.9 %) att de är från Tammerfors, 26 personer (8.3 %) att de är från Åbo och 11 personer (3.5 %) att de är från Kajana. De här fyra platserna är både de största IGDA Finland-hubbarna och bland de mest aktiva vad gäller mängden spelföretag och personer som jobbar inom spelbranschen (Neogames 2017 s. 23).

5.1.4 Roll inom spelindustrin

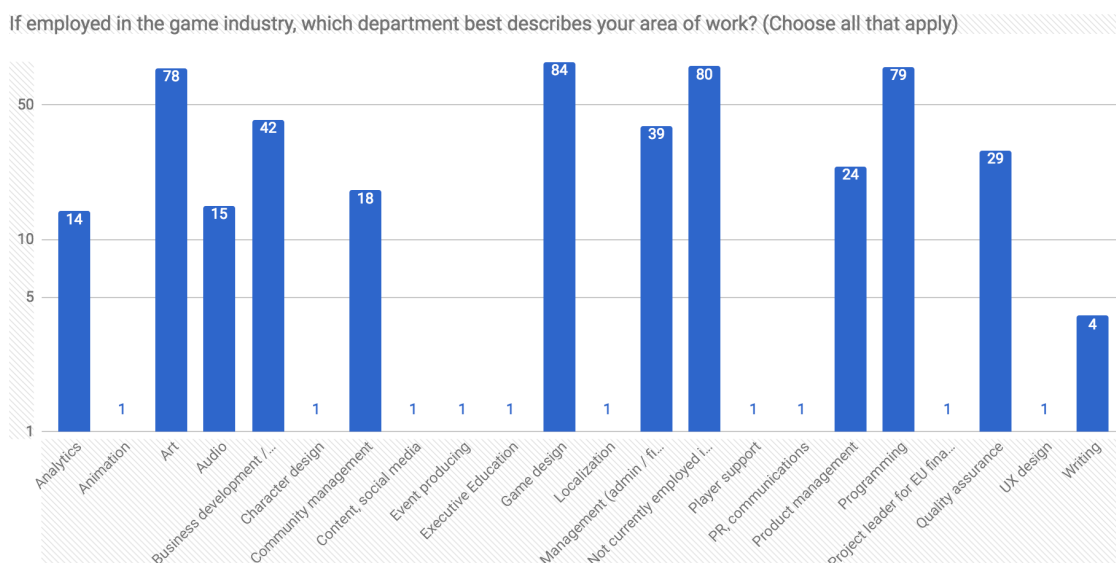
What role in the game industry do you identify with most? (Choose all that apply)



Figur 7 Roll inom spelindustrin. IGDA Finland survey

För IGDA Finland är det viktigt att veta hurudan roll respondenter anser att de har inom spelindustrin. Respondenterna hade möjligheten att välja flera svar eftersom rollerna kan variera (blandat deltids- och frilansjobb, studier vid sidan om arbetet etc.). Största delen (114 respondenter, 29.8 %) svarade att de är heltidsanställda på deras arbetsgivares företag. Som en liten överraskning kom det att näst mest svar fick alternativen *Not currently employed in the game industry* (70 respondenter, 18.3 %) och *Student, full- or part time* (69 respondenter, 18 %). De här siffrorna stöds av svar till frågor som kommer senare i enkäten, och syftar starkt på att studenter ser i IGDA Finland en organisation och verksamhet som kan hjälpa dem hitta jobb inom spelindustrin.

5.1.5 Avdelning inom spelföretaget

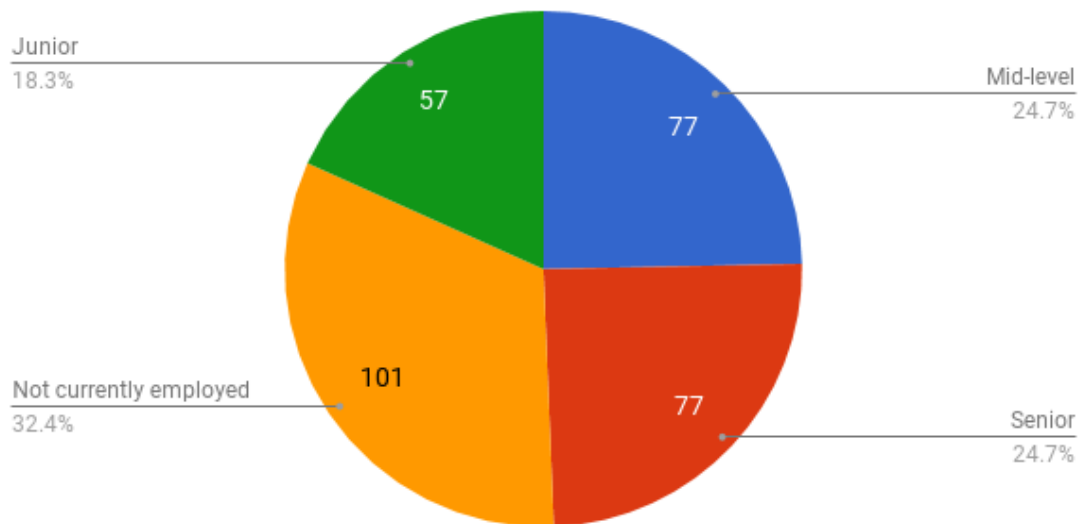


Figur 8 Avdelning inom spelföretaget. IGDA Finland survey

För att kunna utveckla IGDA Finlands medlemsförmåner och evenemangsverksamhet är det relevant att veta inom vilka avdelningar respondenterna jobbar på sina företag. Med den här kunskapen kan IGDA Finland t.ex. rikta vissa evenemang till personer med en viss roll, som seminarier för artister, programmerare etc. Största mängden av respondenterna jobbar inom traditionella roller som är mer eller mindre nödvändiga för att skapa spel. 84 respondenter (16.4 %) jobbar med speldesign, 79 respondenter (15.3 %) inom programmering och 78 respondenter (15.1 %) inom konst. Eftersom frågan var obligatorisk för alla respondenter fanns även möjligheten att svara *Not currently employed in the game industry* vilket i detta fall resulterade i 80 svar (15.5 %), alltså 10 stycken svar mera än i motsvarande svarsmöjlighet på den föregående frågan.

5.1.6 Erfarenhet

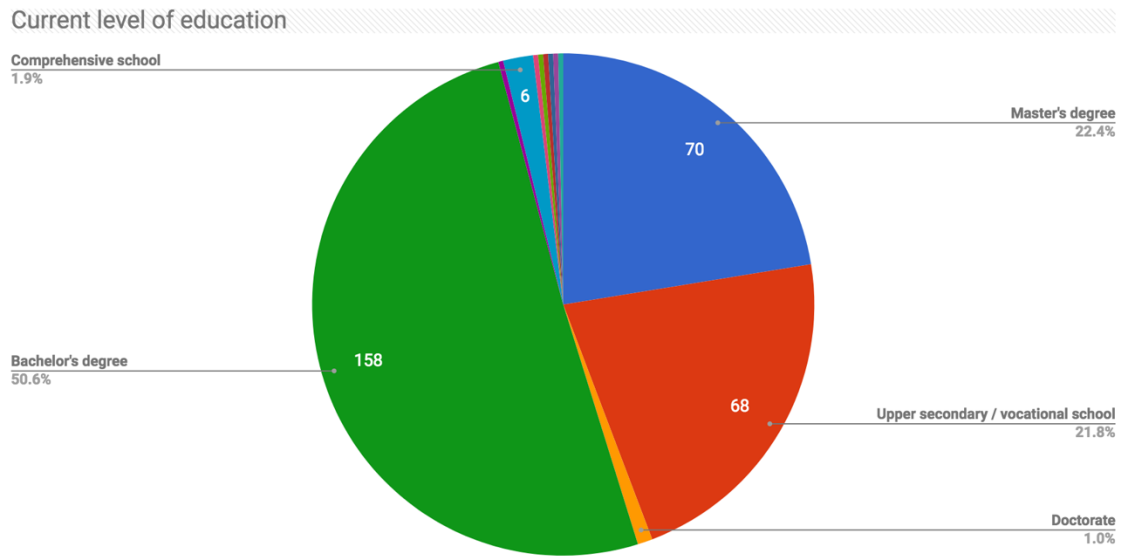
If employed in the game industry, what is your experience level?



Figur 9 Erfarenhet. IGDA Finland survey

En fråga om respondenternas erfarenhetsnivå. Eftersom även denna fråga var obligatorisk för alla respondenter fanns möjligheten att svara *Not currently employed in the game industry*, och här steg antalet svar upp till 101.

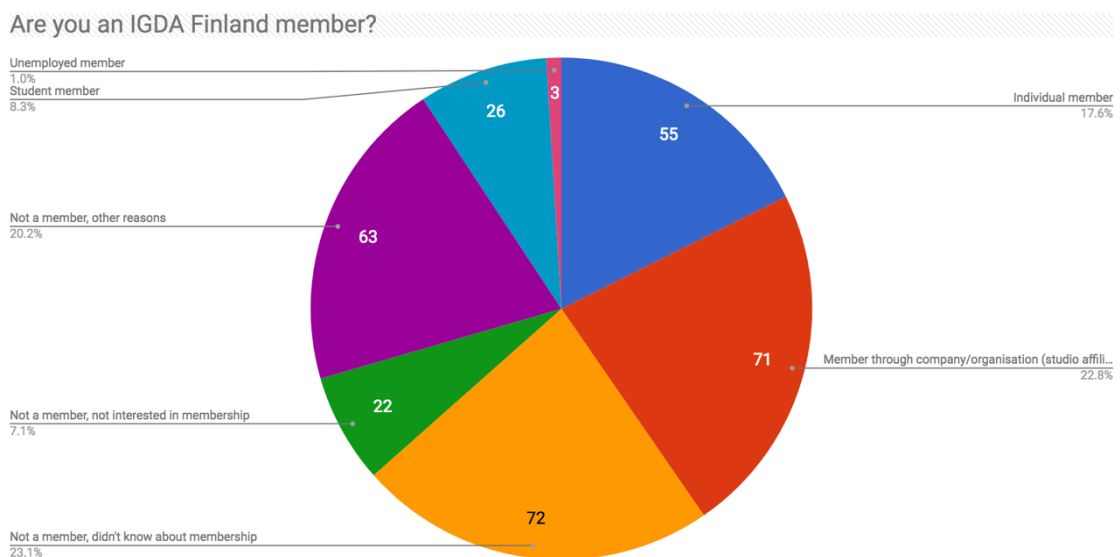
5.1.7 Utbildning



Figur 10 Utbildning. IGDA Finland survey

Svaren på frågan om respondenternas utbildning var till stor del som förväntade. 158 personer (50.6 %) har en Bachelorexamen, 70 personer (22.4 %) en magisterexamen, och 68 personer (21.8 %) en gymnasie- eller yrkesskolexamen.

5.1.8 Medlemskap



Figur 11 Medlemskap. IGDA Finland survey

För IGDA Finland är det högst relevant hur stor del av respondenterna är medlemmar respektive icke-medlemmar, och hurudan form av medlemskap de har. 72 respondenter (23.1 %) svarade att de inte var medvetna om möjligheten till medlemskap. 71 (22.8 %) svarade att de har medlemskap via sin arbetsgivare, vilket var förväntat. En stor del av finländska spelföretag stöder IGDA Finlands verksamhet genom att köpa medlemskap för sin personal.

5.1.9 Orsaker för medlemskap respektive icke-medlemskap

Med frågan ”*Could you elaborate why you chose to become a member? If not a member (other reasons), could you elaborate why not?*” fick respondenterna möjligheten att motivera varför eller varför inte de ville vara medlemmar i föreningen. Här är några representativa exempel på svar till frågan:

”I believe in community work and love what IGDA stands and works for”

”To meet other people in the industry”

”Haven't considered in a while, back in the day it was difficult to join.”

”I've not known about there being a proper membership prior to this.”

”Not enough benefits”

”I feel the organization has become too political and too interested in triviality to justify me paying to belong.”

”to support the organisation”

”I have had very little need for membership as attending gatherings hasn't required it”

”Not relevant, benefits non-existent”

”At our studio, we're automatically members.”

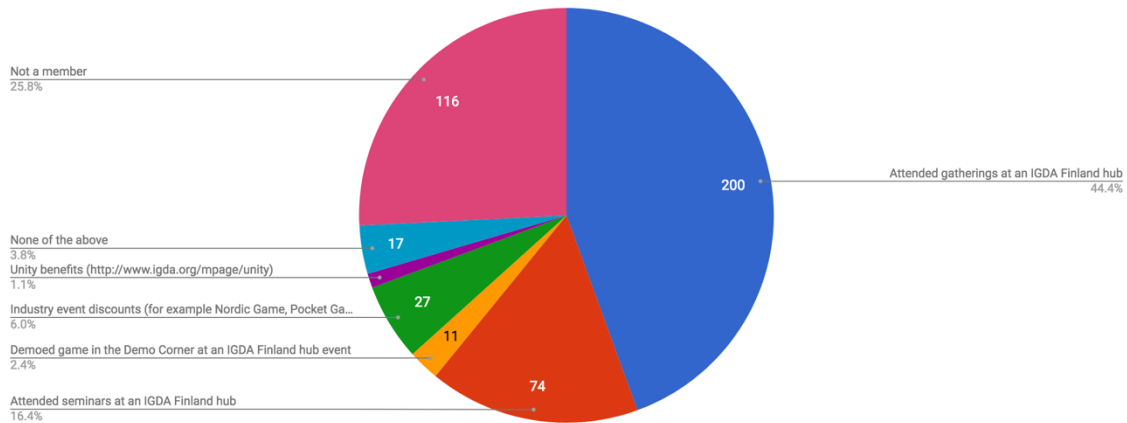
”Not sure if signing up at event constitutes membership”

”Free Beer at monthly meetups; possibility for talks / networking”

”Used to work with game industry, but not at the moment. Still try to keep up with what's happening and IGDA's a good way to do that and meet familiar faces at the same time.”

5.1.10 Medlemskapsförmåner

Which membership benefits have you used during the past year? (Choose all that apply)

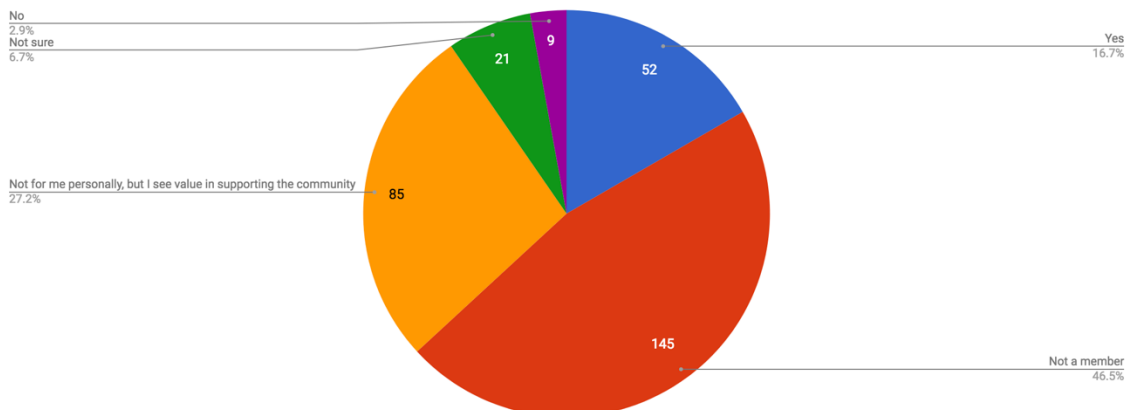


Figur 12 Medlemskapsförmåner. IGDA Finland survey

Av IGDA Finlands medlemskapsförmåner hade överlägset mest använts möjligheten att delta i IGDA Finlands evenemang. Här bör påpekas att medlemskap inte krävs för att delta i evenemangen, men medlemskap är ett sätt and understöda evenemangsverksamheten. Näst mest svar fick alternativet *Not a member*, följt av alternativet *Attended seminars at an IGDA Finland hub*. Man kan se hur stor del av IGDA Finlands verksamhet och mervärde som föreningen erbjuder baserar sig på gatherings-evenemangen och seminarierna som arrangeras i de olika hubbarna.

5.1.11 Investering i medlemskap

Do you feel your investment in IGDA Finland membership has repaid itself?



Figur 13 Investering i medlemskap. IGDA Finland survey

Responsen till denna fråga berättar om respondenterna anser att deras investering i IGDA Finland-medlemskap har lönat sig. Största delen av medlemmarna (85 personer, 27.2 %) anser att medlemskapet inte nödvändigtvis varit till nytta för dem personligen, men de kan se värde i att stöda verksamheten.

5.1.12 Orsaker varför investering i medlemskap inte återbetalat sig

För dem som svarade nej (9 personer, 2.9 %) eller var osäkra (21 personer, 6.7 %) på föregående fråga ställdes frågan *"If you answered no, could you elaborate why not?"* för att få en mera detaljerad motivation. Här är några exempel på representativa svar till frågan:

"i haven't really actively tried to get any benefits"

"it's really boring at gatherings"

"IGDA hasn't done much to further the industry, just react to existing events. No initiative."

"I see value in the gatherings but I have not needed yet to use any IGDA benefits, because usually company or school have provided me tickets to seminars. And I don't see any other benefits than ticket discounts? Is there something more?"

"Didn't even know about any membership benefits"

"I haven't had any use for the memberbenefits like Unity licences or other stuff as of yet. Also I have been unable to participate in most ticket discount events or other big events such as the wargaming event in Parola. That being said, I still gladly support the cause because it has given me chance to participate in this community."

"I did not know about the membership and what benefits it could bring. I would like to know more, I'm ready to join, but I would like to understand what this is going to bring. I see that IGDA events are extremely useful and beneficial and want to be part of that this year for sure."

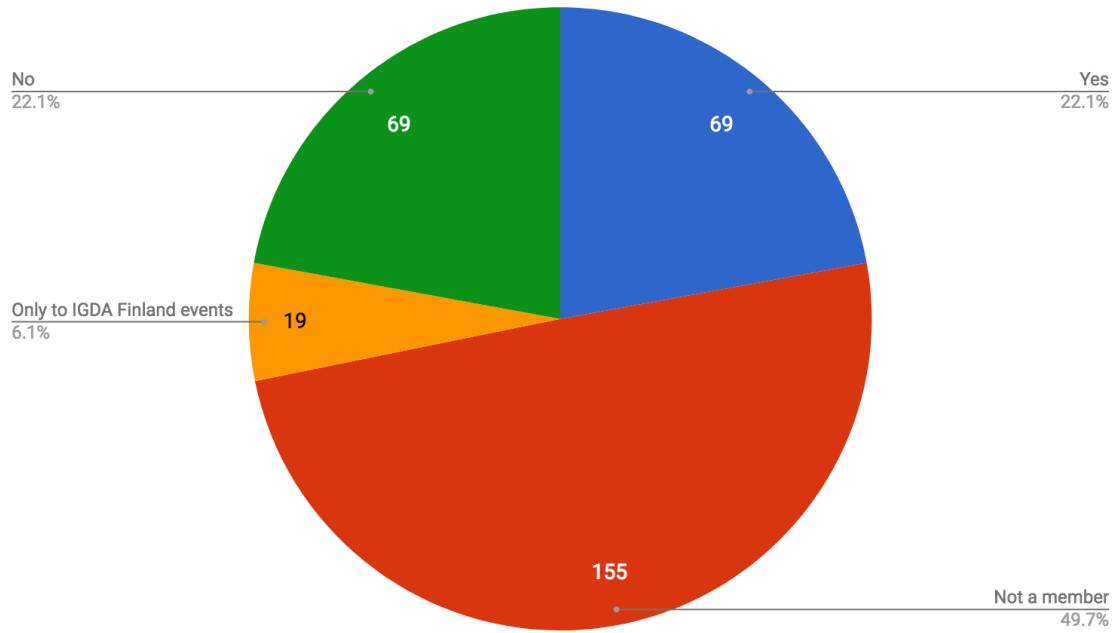
"Very few actually benefits for personal use"

"I'd personally not buy a membership (membership through studio) as aside from the connection establishing through IGDA events (which I don't need the card for regardless) I have no other benefits that I find useful from IGDA."

"I didn't gain access to unique events or utilize any membership bonus to cover the cost of membership. I doesn't matter though, I would've been a member either way."

5.1.13 Medlemskortet, fråga 1

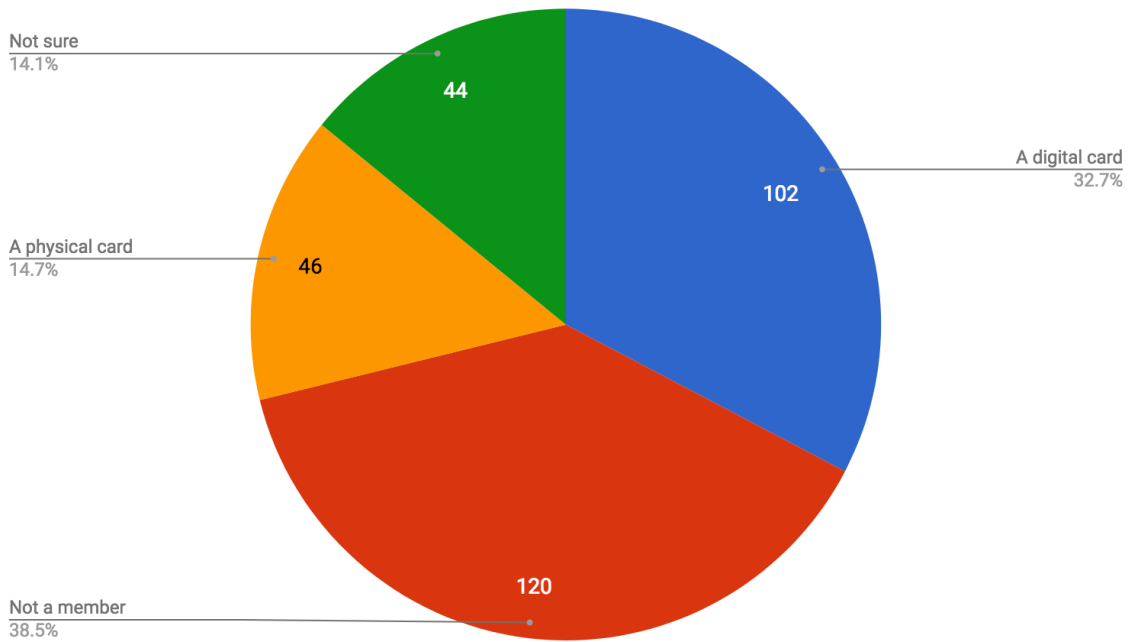
Do you always carry your IGDA Finland membership card with you?



Figur 14 Medlemskortet, fråga 1. IGDA Finland survey

5.1.14 Medlemskortet, fråga 2

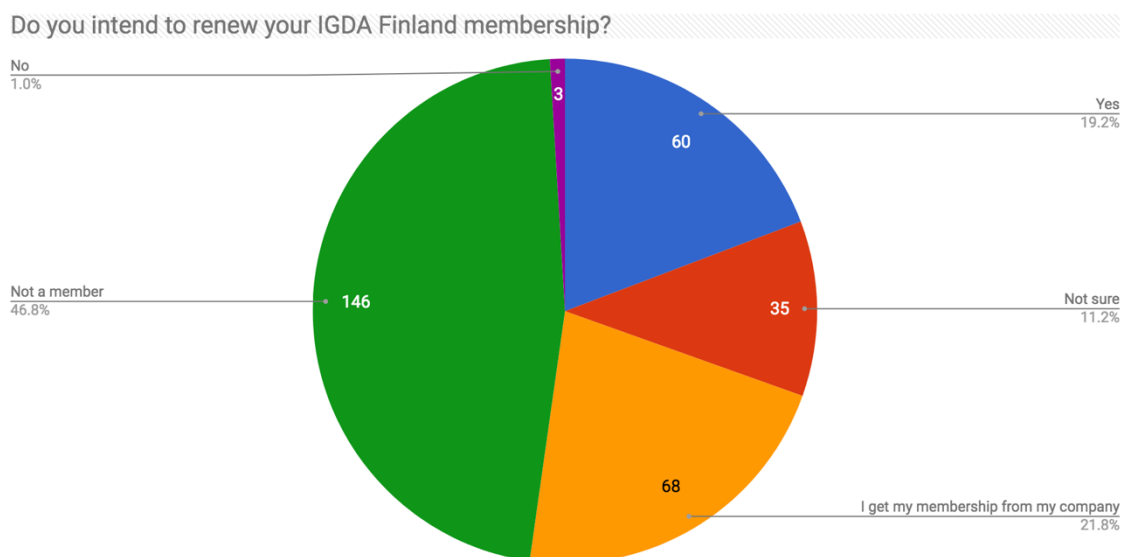
In the future would you prefer if the IGDA Finland membership card would be:



Figur 15 Medlemskortet, fråga 2. IGDA Finland survey

Med dessa två frågor mättes respondenternas intresse i en möjlig digital version av medlemskortet i framtiden.

5.1.15 Förnyandet av medlemskap



Figur 16 Förnyandet av medlemskap. IGDA Finland Survey

5.1.16 Hur kunde framtida medlemskap försäkras

Med frågan ”*What could IGDA Finland offer you to secure your future membership? (i.e. comments on current benefits, suggestions on future membership benefits)*” fick nuvarande medlemmar och icke-medlemmar möjligheten att ge feedback på medlemsförmåner och ge förslag på medlemsförmåner som föreningen kunde erbjuda i framtiden. Här är några exempel på representativa svar:

”More information about work of local hubs that are facilitating game development (e.g. Oulu Hub with Fingersoft)”

”Discounts at various locations.”

”Focused groups (i.e. Player support meetings, Artists meetings, coders meetings and so on)”

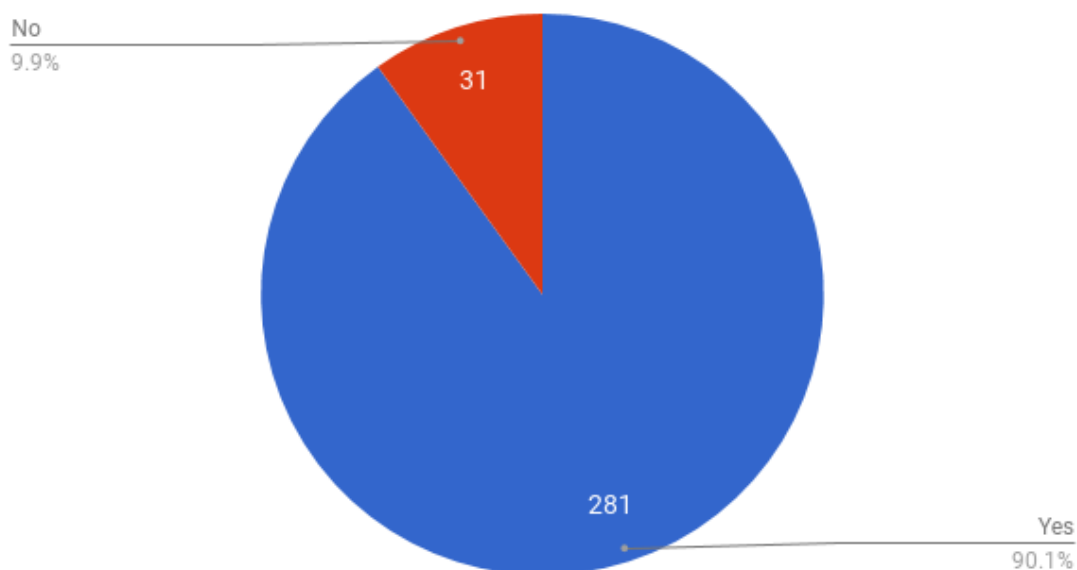
”More discounts for big Game Developers Conference, especially GDC.”

”More seminars and events are always welcome. More company tours as well. Access to gdc vault or similar could be great, as well.”

”By making sure everyone is informed of the membership would be a great start. I've never heard it talked about in detail at any event.”

5.1.17 IGDA Finlands evenemang

Do you visit events arranged by IGDA Finland hubs?



Figur 17 IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey

Majoriteten av enkätens respondenter svarade att de besöker evenemang som arrangeras av IGDA Finland, vilket var förväntat eftersom evenemangen bildar en så stor del av föreningens verksamhet.

5.1.18 Icke-besökare

För respondenter som svarade nej på föregående fråga ställdes frågan *"If you answered no, could you elaborate why not?"* för att de skulle få motivera sitt svar. Här är några representativa exempel på svar:

"The monthly Helsinki gathering is far too crowded and impersonal, and oftentimes feels like it's mostly kids trying to break into the industry rather than a community of actual games industry people networking and enjoying a sense of camaraderie."

"The events these days are mostly packed with people trying to get or break in the gaming industry, so it feels like a job fair for juniors."

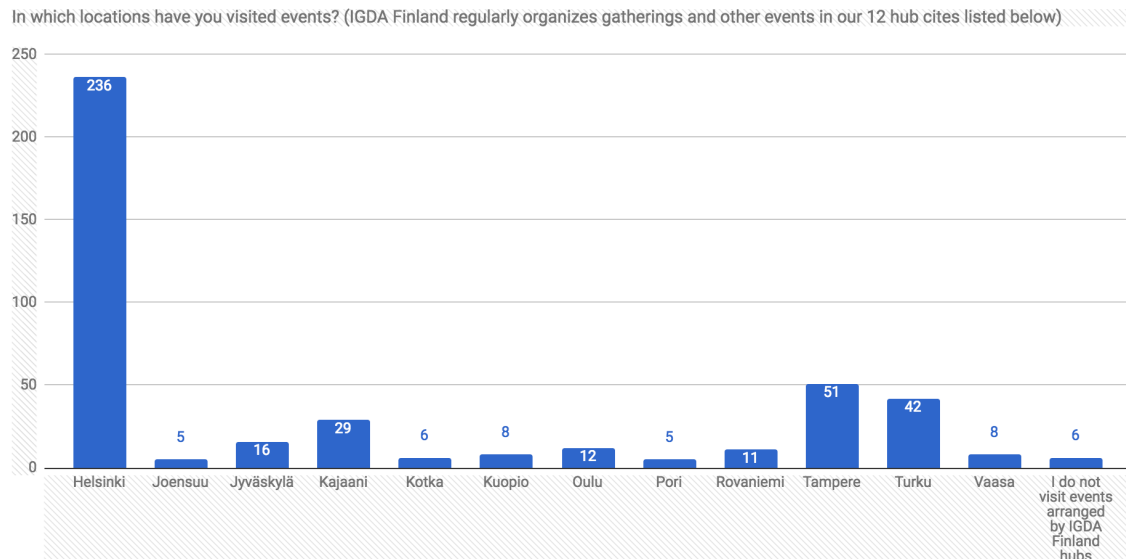
"I don't like drinking and neither do I like drunk people"

"I visit very rarely, because "just drink and socialise" is not enough for me. Seminars are excellent, more of those."

"Not a good place to get recruited"

”Extremely boring. No mingling for new comers”

5.1.19 Var respondenterna besöker IGDA Finlands evenemang



Figur 18 Var respondenterna besökt IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey

Som man kan se korrelerar Figur 18 (var respondenterna besöker IGDA Finland-evenemang) starkt med Figur 6 (var respondenterna är belägna). Helsingfors är igen en klar etta med 246 svar, följd av Tammerfors med 51 svar och Åbo med 42 svar.

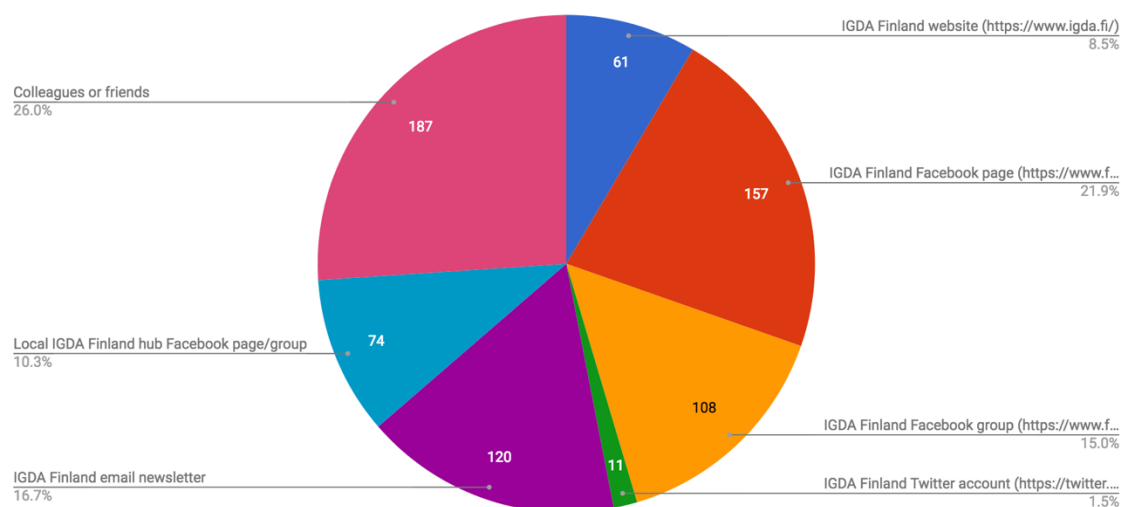
5.1.20 Besöksfrekvens under året 2017



Figur 19 Besöksfrekvens under året 2017. IGDA Finland survey

5.1.21 Information om IGDA Finlands evenemang

Where do you get information about IGDA Finland hub events? (Choose all that apply)



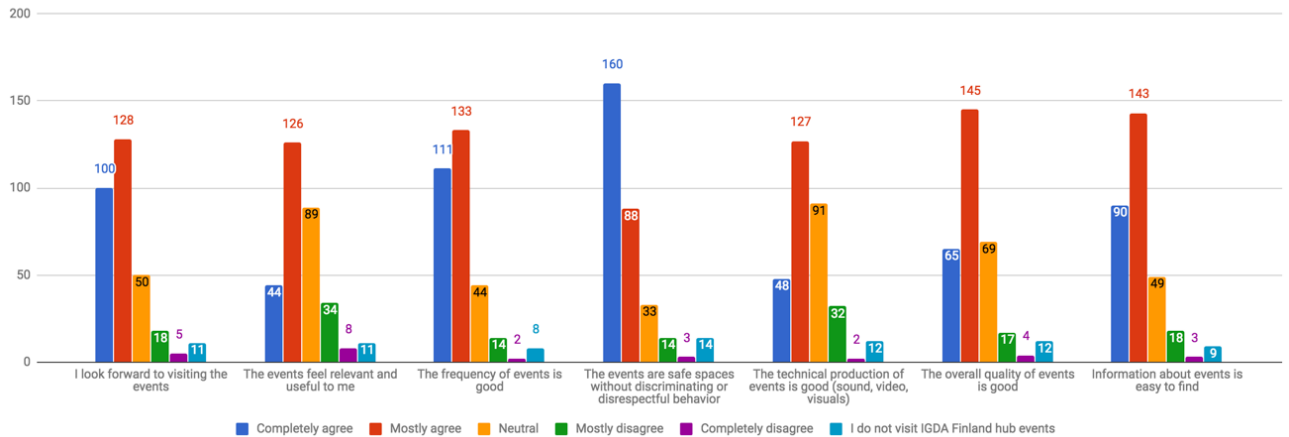
Figur 20 Information om IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey

5.1.22 Informationskanaler som respondenterna föredrar

Föregående fråga följdes upp med frågan ”*Is there a preferred channel through which you would like to get information about our events? If yes, which channel would that be?*”. Majoriteten svarade att de föredrar Facebook eftersom evenemangen där kan lätt överföras till en personlig kalender. IGDA Finlands epost-lista nämndes några gånger. Svaren korrelerade stor sett med svaren till föregående fråga.

5.1.23 Yttranden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet

Do you agree with the following statements about IGDA Finland hub events?

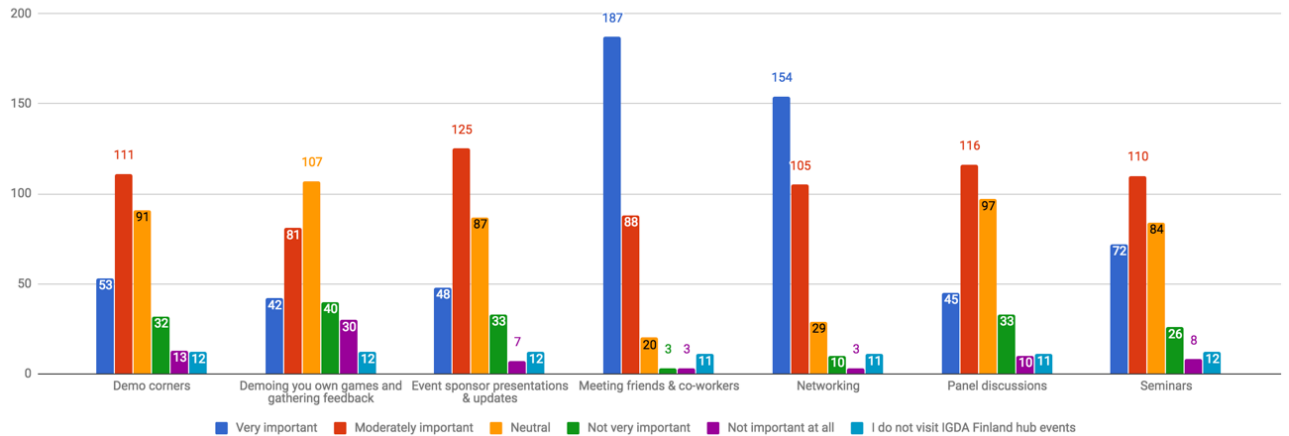


Figur 21 Yttranden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet. IGDA Finland survey

Största delen av respondenterna tog en positiv ställning till påståenden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet.

5.1.24 Viktiga faktorer för upplevelsen under IGDA Finlands evenemang

How important are the following factors to your experience when visiting an IGDA Finland hub event?

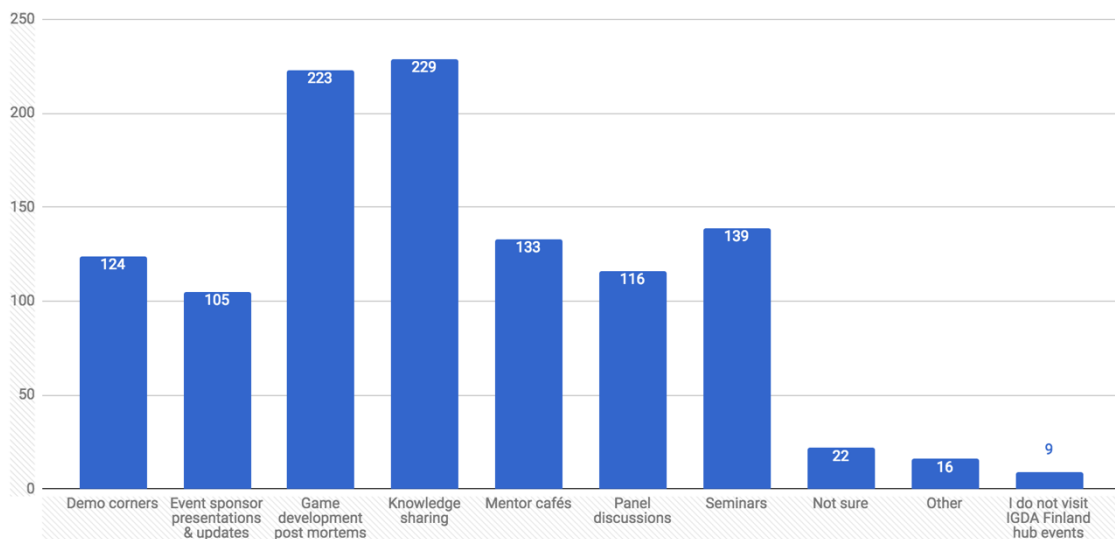


Figur 22 Viktiga faktorer för upplevelsen under IGDA Finlands evenemang. IGDA Finland survey

Som man kan se på Figur 22 är att träffa vänner och kolleger samt att bygga nätverk de viktigaste faktorerna för besökare till IGDA Finlands evenemang.

5.1.25 Förslag på framtida evenemangsinnehåll

What kind of content would you like to see more of at IGDA Finland hub events in the future? (Choose all that apply, or make your own suggestions)



Figur 23 Förslag på framtida evenemangsinnehåll. IGDA Finland survey

Frågan ställde några förslag på innehåll som kunde arrangeras under IGDA Finlands evenemang i framtiden. Två av förslagen, *Game development post mortems* och *Knowledge sharing* visade sig vara de mest intressanta. Under kategorin *Other* föll följande förslag som respondenterna kom med:

”Studio visits”

”Free beer!”

”Workshops”

”Dedicated groups e.g. Product Managers Week, UA, Community Managers meetup etc., IGDA Junior :)”

”Maybe a Call out for people that are seeking for work to present themselves in 2 minutes. Im a foreigner and dont know many people from the industry so its difficult to reach the right people”

”There used to be more presentations about technical and marketing aspects of development, I hope to see more of those again!”

”Meeting where people could search workers for projects or apply to projects. (Good for beginners and students to meet new people and get experience)”

”Some sort of hackaton once a year could be nice. One in Tampere, Helsinki, Turku and maybe Jyväskylä or Oulu.”

”Showcasing the specialized skillset for other participants”

”One tends to meet people through friends but it might be interesting sometimes to have events where people had name/ company tags in order to get to know people bit more randomly.”

”Group talks with selected presenters or "juontaja/vetäjä" as we say. Sharing different topics around the tables.”

”Something interactive, perhaps QA sessions. To avoid same groups or just idling around (at least at the start of the meeting).”

”Meetups (with others in similar roles), game jams”

”Open mics - surprise speakers, pecha kuchas”

”More graphic and Design related events/Seminars.”

5.1.26 Generell feedback om IGDA Finlands evenemang

Sista frågan ”*General feedback on IGDA Finland hub events (How are we doing? What could we be doing better? What was your favourite event during the past year? If giving feedback to a specific IGDA Finland hub, please mention the hub city)*” gav respondenterna möjligheten att med egna ord ge feedback om IGDA Finlands evenemangsverksamhet. Respondenterna kunde rikta feedbacken till en viss IGDA Finland-hubb. Här är några exempel på representativa svar:

”There should be more presentations/lectures at the events. It's rather pointless if there isn't any kind of program at the event.”

”Issue: have been more or less disappointed by the lack of open mindedness in IGDA events (which is surely a culture more than IGDA's fault): IGDA events are marketed more or less as an event for business opportunities and meeting up with other game industry folks, however in practice the events are best suitable for people who already know most of the attendees. IGDA could be much more than that. Unfortunately I can't suggest concrete examples (lack of imagination I guess), but some ways to push networking with new faces could be taken into consideration when IGDA plans its events. The mentoring café idea sounds like IGDA has thought of this, guddos for that! I highly appreciate that IGDA exists, as its mere existence shows that the game industry as a community is valued. You're cool folks, wish you all the best.”

”People in regular IGDA gathering tend to form small cliques so for a newcomer (especially students or others new to the local area) it can be a bit tough to get to know people at all. People are fairly friendly, but the atmosphere is very cliquey and not very welcoming. People are mostly engaged with their known colleagues and friends. A dedicated open table or something along those lines could be useful in order to mix things up.”

”Helsinki hub, please work on the sound quality of the presentations. Otherwise keep up the good work!!”

”I would like to see newcomers to events being given more support. It's a rather daunting thing to visit an IGDA meeting for the first time, if you don't know anyone there. Some type of "who would you like to be introduced to" program would be cool, where staff act as a shepard in giving new members and visitors an opportunity to contact with someone. There's a lot of different ways this could be achieved, but I admit it will take some further thinking to figure out how it would be best achieved.”

”Some exclusivity, limiting attendance to at least some hub events to just actual working games industry people would help make the Helsinki gathering a bit smaller and more pleasant and useful. As a long term former member, I fondly remember the earlier days of the Helsinki hub events when there would usually be no more than 100 attendees in a more intimate setting where it was actually possible to hear each other talk, where there was a better sense of community and where it was possible to spend more than 5 minutes in conversation before getting swept away to mingle more, or getting cornered by someone who clearly desperately wants a job.”

”I wonder are the people visiting at Helsinki events working at the game industry or studying it...there are not so many industry "veterans" or execs etc. at the events. or maybe i am just getting old.”

”The seminars and learning presentations could be more useful than just feel-good chats about some random, superficial topic.”

"As a newcomer to the gamedev scene I feel like an outsider in the events. would be nice if the people were just a bit more open. and if there would be some content that helps the newcomers to get networked more efficiently."

”I used to go to the Hki gatherings every month but during the last year it seems the crowd is less and less game industry people so the gatherings have become irrelevant. Nowadays it's just students or people not working in the industry so there is no point for going to meeting friends or networking anymore. I understand that IGDA does not want to exclude anyone who is interested in the industry but I have heard this same reasoning from a lot of people for not attending anymore...”

5.2 Analys av resultaten

En stor del av resultaten från enkäten var förväntade. Det är ingen överraskning eller nyhet att spelbranschen är starkt manlig bransch, vilket kommer fram även i IGDA-huvudorganisationens undersökningar (Weststar & Legault 2015 s. 11, Weststar et. al. 2018 s. 11). Åldersindelningen på respondenterna var något man kunde förvänta sig, och om man jämför åldern med svaren om utbildning kan man se ett mönster där personer i 25–29 årsåldern börjar arbeta på spelbranschen efter att de blivit utexaminerade med en utbildning på bachelornivå. En stor del av respondenterna är dock inte i den situationen för tillfället, utan det verkar finnas en hel del studenter, arbetslösa och andra personer utanför industrin som ser IGDA Finland och dess verksamhet som en milstolpe på vägen till en karriär inom spelbranschen.

Som förväntat kom största delen av svaren (198 svar, 63.5 % av helheten) från personer i huvudstadsregionen, följt av de andra stora IGDA Finland-hubbstäderna Tammerfors, Åbo och Kajana. Vad gäller respondenternas roller inom spelindustrin fanns det en tydlig tudelning: ungefär hälften av respondenterna jobbade inom spelindustrin antingen heltid, deltid eller som frilansare medan den andra hälften var arbetslösa, studenter och personer som för tillfället inte jobbar inom spelindustrin. Största mängden av respon-

denterna som jobbar inom spelindustrin jobbar inom traditionella roller som är mer eller mindre nödvändiga då skapar spel. 84 respondenter (16.4 %) jobbar med speldesign, 79 respondenter (15.3 %) inom programmering och 78 respondenter (15.1 %) inom konst. Erfarenhetsnivån bland de som jobbar inom spelindustrin hade en ganska jämn fördelning, med 57 respondenter (18.3 %) som ansåg sig vara på juniornivå, 77 respondenter (24.7 %) som ansåg sig vara på medelnivå, och 77 (24.7 %) respondenter som ansåg sig vara på seniornivå. Siffrorna kring respondenternas roller inom spelindustrin, avdelningarna de jobbar på, och deras erfarenhetsnivå ger bra tips på hurudana innehåll IGDA Finland kunde koncentrera sig på under sina evenemang i framtiden, som t.ex. seminarier med innehåll som är specifikt riktat till programmerare, konstnärer eller speldesigners.

Största delen (85 respondenter, 27.2 %) av de som redan är medlemmar i IGDA Finland ansåg att deras medlemskap inte erbjudit dem någon personlig nytta, men de såg värde i att stöda verksamheten med sitt medlemskap. Baserat på avsnitten *5.1.8 Medlemskap*, *5.1.11 Investering i medlemskap* och *5.1.12 Orsaker varför respondenter ansåg att investeringen i medlemskap inte betalat sig tillbaka* kan man se att föreningen antagligen borde fokusera på följande saker gällande medlemskap:

1. Information om medlemskap. Förvånansvärt många som besöker IGDA Finlands evenemang vet inte att man kan bli medlem i föreningen.
 - a. Konkreta steg mot detta kunde helt enkelt vara att köra igång några marknadsföringskampanjer på sociala medier, IGDA Finlands webbsida och e-postlista.
2. Bättre förmåner. För tillfället finns det väldigt få konkreta förmåner speciellt för individuella medlemmar.
3. Göra det lättare att bli medlem/förnya sitt medlemskap. Det här är något som har förbättrats under åren, och nuförtiden får medlemmar e-post då deras medlemskap skall förnyas.

Enkäten visade att IGDA Finlands kärnverksamhet är evenemangen som arrangeras i hubbarna runt Finland. 281 (90.1 %) av respondenterna svarade att de besöker evenemang som arrangeras av hubbarna. De som svarade att de inte besöker evenemangen

hade helt rationella förklaringar som t.ex. att de inte tycker om att vara omgivna av människor som dricker alkohol, evenemangen är för packade eller arrangeras under olämpliga tider. I enlighet med respondenternas geografiska spridning fanns de mest populära IGDA Finland-evenemangen i de största hubbarna med Helsingfors som etta (236 respondenter, 75.6 %) följt av Tammerfors (51 respondenter, 16.3 %), Åbo (42 respondenter, 13.5 %) och Kajana (29 respondenter, 9.3 %). Under år 2017 var det vanligast att besöka IGDA Finlands evenemang ca 1–2 gånger (95 respondenter, 30.4 %) eller 3–4 gånger (90 respondenter, 28.8 %). 50 respondenter (16 %) besökte evenemangen 5–6 gånger. Det vanligaste sättet att hitta information om IGDA Finlands evenemang visade sig vara via kolleger eller vänner enligt 187 respondenter (59.9 %). Efter det kom sociala medier: IGDA Finlands Facebook-sida (157 respondenter, 50.3 %), IGDA Finlands e-postlista (120 respondenter, 38.5 %), IGDA Finlands Facebook-grupp (108 respondenter, 34.6 %). Då respondenterna med egna ord fick berätta vilken informationskanal de föredrar, svarade de flesta Facebook, så det är sannolikt att en stor del av evenemangsbesökarna ursprungligen får informationen via Facebook, och att de sedan delar den vidare till sina vänner och kolleger.

I enkäten gjordes vissa yttranden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet som respondenterna sedan fick värdera (avsnitt 5.1.23 *Yttranden om IGDA Finlands evenemangsverksamhet*). Baserat på respondenternas svar kan man dra följande slutsatser:

- Majoriteten av respondenterna ser fram emot att besöka IGDA Finlands evenemang
- En stor del av respondenterna anser att evenemangen känns relevanta och nyttiga för dem, men en stor del intog en neutral ställning till detta yttrande.
- Majoriteten av respondenterna anser att frekvensen av IGDA Finlands evenemangsverksamhet är god.
- Majoriteten av respondenterna anser att IGDA Finlands evenemang är trygga utrymmen utan diskriminering eller respektlöst beteende.
- En stor del av respondenterna anser att den tekniska produktionen bakom IGDA Finlands evenemang är god, men en stor del intog även en neutral ställning till detta yttrande.

- Majoriteten av respondenterna anser att den generella kvaliteten på IGDA Finlands evenemang är god.
- Majoriteten av respondenterna anser att information om IGDA Finlands evenemang är lätt att hitta.

Dessa yttranden följdes av en serie faktorer som bygger upp innehållet i IGDA Finlands evenemangsverksamhet, och respondenterna fick ta ställning till hur viktiga de olika faktorerna är för deras upplevelse (avsnitt 5.1.24 *Viktiga faktorer för upplevelsen under IGDA Finlands evenemang*):

- En stor del av respondenterna anser att demo corners är en viktig del av evenemangen, men en stor del tog också en neutral ställning till frågan.
- En del av respondenterna anser att demonstration av egna spel i IGDA Finlands demo corner är en viktig del av evenemangen, men största delen av respondenterna intog en neutral ställning till frågan.
- En stor del av respondenterna anser att presentationer och uppdateringar från evenemangssponsorer är en viktig del av evenemangen, men en stor del intog också en neutral ställning till frågan.
- En stor majoritet av respondenterna anser att en viktig del av evenemangen var att träffa vänner och kolleger.
- En stor majoritet av respondenterna anser att bygga nätverk är en viktig del av evenemangen.
- En stor del av respondenterna anser att paneldiskussioner är en viktig del av evenemangen, men en stor del intog också en neutral ställning till frågan.
- En stor del av respondenterna anser att seminarier är en viktig del av evenemangen, men en stor del intog också en neutral ställning till frågan.

Baserat på respondenternas inställning till de olika faktorerna ovanför kan man märka ett det finns två orsaker framom alla andra att besöka IGDA Finlands evenemang: att träffa vänner och kolleger samt att bygga nätverk. IGDA Finland fyller alltså från respondenternas synvinkel sin roll som mötesplats för individer som jobbar inom spelindustrin, och som en plats där man kan skapa nya kontakter.

I avsnitt 5.1.25 *Föreslag på framtida evenemangsinnehåll* presenterades respondenter med en lista möjliga innehåll som IGDA Finland kunde arrangera under sina evenemang i framtiden. Till listan hörde förslag som demo corners, seminarier och paneldiskussioner, något som arrangeras redan nu. De mest populära alternativen i listan var *Knowledge sharing* med 229 svar (73.4 %) och *Game development post mortems* med 223 svar (71.5 %). Det finns en tydlig beställning för äkta informationsutbyte. För att öppna idén med postmortems inom spelindustrin citerar jag bloggen *Coding Horror* (Atwood 2007):

The bulk of the [postmortem] should revolve around the "5 wrongs, 5 rights" concept: Explain what 5 goals, features or aspects of the project went off without a hitch or better than planned... Explain what 5 goals, features or aspects of the project were problematic or failed completely.

Många av seminarierna och presentationerna som arrangeras på IGDA Finlands evenemang händer oftast på sponsorns villkor. De betalar för kvällen, alltså får de presentera vad de vill. Detta betyder ofta att syftet med sponsorns presentation är att marknadsföra en produkt, som t.ex. ett nytt spel de lanserat. Samma gäller seminarier som arrangeras tillsammans med sponsorer, de kan användas för att sälja det sponsorerande företagens expertis. Spel-postmortems kunde ge en djupare inblick i spelföretagens verksamhet: en presentation av saker som gått bra med ett projekt, men även saker som gick dåligt, och vad personalen på företaget lärde sig. Spel-postmortems är en vanlig syn på t.ex. spelindustrimedien Gamasutras webbsidor (Gamasutra), och kunde vara ett intressant och relevant tillägg till IGDA Finlands evenemangsverksamhet.

I sista delen av enkäten hade respondenterna möjligheten att med egna ord ge feedback om IGDA Finlands evenemangsverksamhet, och även rikta feedbacken till en viss hubb. Exempel på feedback från den här delen av enkäten kan hittas i avsnitt 5.1.26 *Generell feedback om IGDA Finlands evenemang*. Den generella feedbacken avslöjade en tudelning bland våra besökare. En stor del av respondenterna som identifierade sig som så kallade veteraner (personer som jobbat en längre tid i spelindustrin) var av den åsikten att IGDA Finlands evenemang nuförtiden är fulla med studenter och andra personer som besöker evenemangen för att hitta jobbomöjligheter. Samtidigt fanns det en annan grupp respondenter som identifierade sej som studenter eller andra nykomlingar till spelindustrin, och som var av den åsikten att evenemangen är för mycket riktade till dem som redan jobbar inom spelindustrin, och att nya personer har det väldigt svårt att skapa kon-

takter under evenemangen. I nästa kapitel analyserar jag den här tudelningen med hjälp av metoden social network theory.

6 FORSKNINGSMETOD: SOCIAL NETWORK THEORY

I det här kapitlet analyserar jag resultaten från enkäten med hjälp av metoden social network theory som baserar sig på en samling teorier om hur information skapas, ändras och rör sig mellan sociala grupper. Jag ger en kort översikt av teorin och ett konkret exempel på hur jag använder metoden för att analysera resultaten från enkäten.

6.1 Social network theory

Enligt Liu et. al. (2017 s. 1) bygger grunderna för det som idag kallas för social network theory på tre forskningsmetoder som alla haft en del i utformandet av den moderna teorin. Dessa tre metoder är sociometrisk analys som baserar sig på matematiska grafteoretiska metoder, traditionen om mellanmännsliga relationer som inriktar sig på klickformning bland grupper av individer, och en antropologisk tradition som undersöker strukturen av relationer i mindre utvecklade samhällen. Dessa forskningstraditioner omformades till ett ramverk av teorier under 1960-talet då ett flertal sociologer gjorde framsteg inom forskningstraditionerna genom att utveckla dem för att forska både formella och informella sociala relationer. Den sociometriska synvinkeln på sociala nätverk lyftes fram och koncentrerade sig på nätverkens strukturella egenskaper, som t.ex. den relativa positionen av individuella personer (noder) i ett nätverk.

Forskningsmetoderna främjades även av forskare som presenterade teknikerna *block modeling* och *multidimensional scaling*. Block modeling-tekniken granskar noggrant positionen av en viss nod i ett socialt nätverk och hjälper forskare att identifiera noder som har liknande positioner i nätverket, alltså noder som är strukturellt motsvariga (*structurally equivalent*). Scaling-tekniken hjälper forskare att omvandla sociala förhållanden till sociometriskt avstånd (*sociometric distance*), vilket tillåter kartläggning av dessa förhållanden i ett socialt rum.

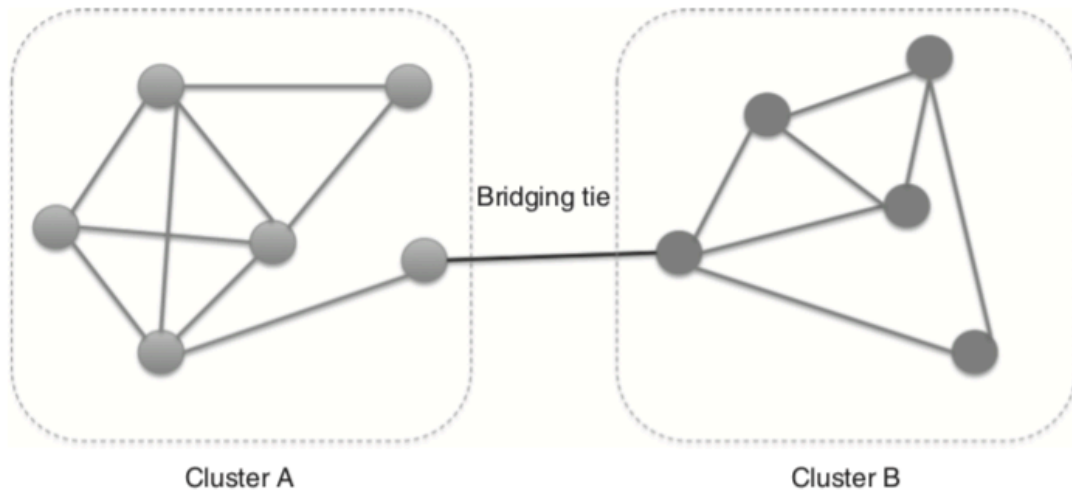
Tre centrala koncept inom nätverksforskningen är centralitet (*centrality*), sammanhållning (*cohesion*) och strukturell motsvarighet (*structural equivalence*). Konceptet för centralitet i nätverk kan t.ex. användas för att undersöka hur olika former av centralitet påverkar flödet av information i ett nätverk. Konceptet om sammanhållning mäter graden av sammanlänknings mellan en grupp av noder och kan användas för att hitta mindre grupper inom större grupper och klickar inom sociala nätverk. Konceptet om strukturell motsvarighet används för att hitta två eller flera noder i ett nätverk som har liknande kontakter till resten av nätverket. Noder med strukturellt motsvariga positioner har ofta liknande kännetecken, som t.ex. liknande social status eller individuella egenskaper.

6.2 The theory of weak ties

The theory of weak ties, articulated in Granovetter's (1973) seminal piece "The Strength of Weak Ties," concerns the role of weak social ties in diffusing ideas and information. In his labor-market study, Granovetter observed that people more often found jobs through their weak social ties, as opposed to relying on their family or close friends. He measured tie strength through the frequency of contact, asking respondents how often they saw each contact around the time they acquired the piece of job information. (Liu et. al. 2017 s. 5)

Teorin om svaga förbindelser föreslår att personer på arbetsmarknaden mera ofta hittar jobb via så kallade svaga sociala förbindelser än via familj eller nära vänner. Styrkan av dessa förbindelser mättes av Granovetter (1973) genom kontaktfrekvens. Granovetter frågade sina respondenter hur ofta de träffade sina kontakter under den tiden då de hittade information som ledde till att de fick jobb. Utöver mötesfrekvensen kan de sociala förbindelsernas styrka mätas via andra faktorer som t.ex. längden på möten, hur stor insats individer gör för att upprätthålla förhållanden och till vilken grad de sociala förbindelserna erbjuder ömsesidig nytta som t.ex. socialt stöd och hur intima förhållanden är. Baserat på dessa kriterier är svaga förbindelser sociala relationer som kräver endast en liten investering och representeras således ofta av bekanta och andra löst bundna individer i motsats till familj eller nära vänner.

Centralt i teorin om svaga förbindelser ligger konceptet om sociala grupper som klungor (clusters), och förenande förbindelser (bridging ties) som binder samman dessa klungor, vilket visas i figur 24.



Figur 24 Klungor och deras förenande förbindelse (Liu et. al. 2017)

Hur kommer det sig att svaga förbindelser mera sannolikt överför ny information än starka förbindelser? Enligt Liu et. al. är förenande förbindelser sociala länkar som för samman två oförbundna nätversklungor, och skapar den enstaka länken mellan klungorna A och B i figur 24. Enligt Granovetter fungerar svaga förbindelser mer sannolikt som brobyggande förbindelser eftersom svaga förbindelsers yttre position ger dem en större sannolikhet att nå yttre information än vad starka förbindelser kunde göra. I figur 24 kunde båda av nätverksklungorna representera en grupp nära vänner där alla noder är bundna till varandra. I nära sammanbundna grupper är det högst sannolikt att varje person har tillgång till liknande information. Den förenande förbindelsen mellan de två klungorna är den ända möjligheten för noderna i klunga A att nå ny information från klunga B.

6.2.1 Svaga sociala förbindelser och IGDA Finland som förenande förbindelse

Om man återvänder till resultaten från enkäten IGDA Finland survey och svaren i avsnitt 5.1.4. *Roll inom spelindustrin* kan man se att ungefär hälften av respondenterna jobbar inom spelindustrin, medan den andra hälften består av studenter, arbetslösa och personer som inte för tillfället är anställda inom spelindustrin. Jag ställer en hypotes att de här två halvorna kan ses som två nätverksklungor: ”veteraner” i spelindustrin (klunga A) och personer utanför spelindustrin (”studenter”) som vill komma in (klunga B). För att få stöd för den här hypotesen kan jag referera till avsnitt 5.1.26 *Generell feedback*

om IGDA Finlands evenemangsverksamhet. Exempel på feedback från personer i klunga A ("veteraner"):

"Some exclusivity, limiting attendance to at least some hub events to just actual working games industry people would help make the Helsinki gathering a bit smaller and more pleasant and useful. As a long term former member, I fondly remember the earlier days of the Helsinki hub events when there would usually be no more than 100 attendees in a more intimate setting where it was actually possible to hear each other talk, where there was a better sense of community and where it was possible to spend more than 5 minutes in conversation before getting swept away to mingle more, or getting cornered by someone who clearly desperately wants a job."

"I wonder are the people visiting at Helsinki events working at the game industry or studying it...there are not so many industry "veterans" or execs etc. at the events. or maybe i am just getting old."

"I used to go to the Hki gatherings every month but during the last year it seems the crowd is less and less game industry people so the gatherings have become irrelevant. Nowadays it's just students or people not working in the industry so there is no point for going to meeting friends or networking anymore. I understand that IGDA does not want to exclude anyone who is interested in the industry but I have heard this same reasoning from a lot of people for not attending anymore..."

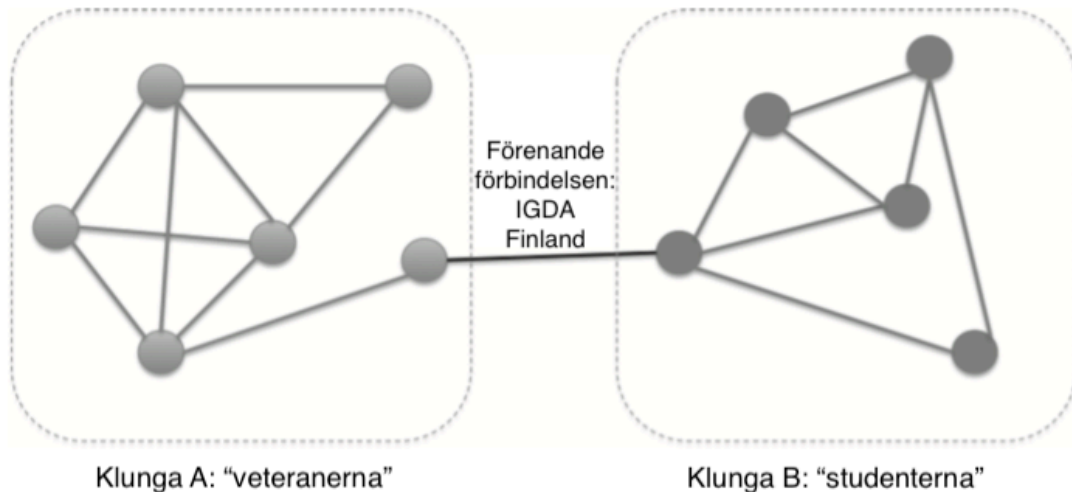
Exempel på feedback från personer i klunga B ("studenter"):

"People in regular IGDA gathering tend to form small cliques so for a newcomer (especially students or others new to the local area) it can be a bit tough to get to know people at all. People are fairly friendly, but the atmosphere is very cliquey and not very welcoming. People are mostly engaged with their known colleagues and friends. A dedicated open table or something along those lines could be useful in order to mix things up."

"I would like to see newcomers to events being given more support. It's a rather daunting thing to visit an IGDA meeting for the first time, if you don't know anyone there. Some type of "who would you like to be introduced to" program would be cool, where staff act as a shepard in giving new members and visitors an opportunity to contact with someone. There's a lot of different ways this could be achieved, but I admit it will take some further thinking to figure out how it would be best achieved."

"As a newcomer to the gamedev scene I feel like an outsider in the events. would be nice if the people were just a bit more open. and if there would be some content that helps the newcomers to get networked more efficiently."

Jag lånar Liu et. als figur:



Figur 25 Klungor och deras förenande förbindelse. Baserat på Liu et. al. (2017)

Det finns alltså en grupp ”veteraner” i spelindustrin som sitter i Klunga A. De här ”veteranerna” har antagligen besökt IGDA Finlands evenemang i årtal, möjligen sedan verksamheten började ungefär år 2003. Klunga B består av ”studenter” eller liknande nykomlingar som möjligen besöker IGDA Finlands evenemang för första gången och upplever sig utfrysta eller ovälkomna eftersom alla andra besökare känner varandra från tidigare. I mitten sitter den förenande förbindelsen, IGDA Finland och evenemangen som skapar mötesplatsen för dessa två klungor. Baserat på feedbacken från båda klungorna har IGDA Finland några tydliga åtgärds punkter framför sig:

1. Att få ”veteranerna” i klunga A att känna att IGDA Finlands evenemang fortfarande är intima och bekväma platser där man kan träffa sina kolleger ca. en gång i månaden.
2. Att få ”studenterna” i klunga B med i det sociala umgänget på IGDA Finlands evenemang på ett sätt där de känner att de är välkomna till evenemangen och en del av gemenskapen.
3. Att fortsätta vara den förenande förbindelsen och stödja kommunikation mellan dessa två klungor. Dagens ”studenter” kommer att bli morgondagens ”veteraner”, och IGDA Finland som förenande förbindelse är en viktig del av den processen.

7 SLUTSATSER

Till min förvåning och mitt bekymmer var det tämligen knepigt att hitta information både om IGDA och IGDA Finland. Huvudorganisationen har funnits sedan år 1994 (IGDA a), och den finländska lokalavdelningen sedan ungefär år 2003, men båda organisationernas historia är splittrad och spridd över artiklar på internet (Hoffmann 2007), bloggposter (IGDA 2012) och organisationernas respektive webbsidor. Det finns inte en enhetlig källa som skulle skapa en överskådlig bild över hur och varför IGDA ursprungligen grundades och vad som har hänt med organisationen och dess lokalavdelningar under åren. Samma gäller lokalavdelningen här i Finland, jag fick gräva i bloggposter från över 10 år tillbaka för att hitta information om när IGDA Finland fick sin början och vad som har hänt under de dryga 10 åren sen dess.

Liksom med mycket annan information inom organisationen, är jag ganska säker på att IGDA Finlands historia är bevarad som tyst kunskap bland grundande medlemmarna och alla volontärer som jobbat för organisationen under de senaste 10 åren. Att dokumentera IGDA Finlands historia baserat på intervjuer med grundarna och ursprungliga volontärer är enligt min åsikt ett alltför brett ämne för ett examensarbete på bachelornivå, men det framstår för mig som ett spännande ämne för en potentiell mastersavhandling.

Jag var väldigt positivt överraskad över mängden feedback som kom in via enkäten IGDA Finland survey. Endast under de första 12 timmarna som enkäten var öppen kom det in över 200 svar, och slutligen hade 312 respondenter svarat på enkäten. Det är tydligt att IGDA Finland är en organisation som är mycket viktig och som väcker många åsikter bland människor. Det var även spännande att hitta ett uppenbart sammanhang mellan feedbacken i enkäten och teorierna som presenterades i texten *Social network theory* (Liu et. al. 2017). Enkäten gav både föreningen och mig personligen mycket material att jobba med, och en bra plattform för att utveckla föreningens verksamhet. Jag anser att jag under forskningsprocessen hittat både relevanta utvecklingsmål och konkreta förslag för att nå dem.

Slutligen anser jag att resultaten av detta examensarbete kan användas för att utveckla IGDA Finlands verksamhet på ett sätt som gynnar både föreningen och den finländska spelindustrin. Under min forskning upptäckte jag en tudelning mellan veteraner och studerande inom industrin, och det är min åsikt att en starkare integration mellan dessa två grupper är något som man bör sträva till. Eftersom IGDA Finland är en naturlig mötesplats mellan dessa två grupper är det inte bara i föreningens utan hela spelindustrins nytta att skapa och utveckla kontakter och kommunikationskanaler mellan dem. IGDA Finland bör i framtiden göra en större insats för integrationen av studerande och andra nykomlingar till branschen, för dagens nykomlingar är morgondagens entreprenörer, experter och ledare i spelindustrin.

KÄLLOR

Böcker

Hagevi, Magnus & Viscovi, Dino. 2016. *Enkäter: Att formulera frågor och svar*. Lund: Studentlitteratur, 216 s.

Kuorikoski, Juho. 2014. *Sinivalkoinen pelikirja*. Munakka: Fobos, 258 s.

Elektroniska källor

Atwood, Jeff. 2007. Game Development Postmortems, *Coding Horror: programming and human factors*. Publicerad 4.7.2007. Tillgänglig: <https://blog.codinghorror.com/game-development-postmortems/> Hämtad 22.1.2018

Community Tool Box. *Section 14. SWOT Analysis: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*. Tillgänglig: <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/swot-analysis/main> Hämtad: 1.1.2018

ESA. *Overview*. Tillgänglig: <http://www.theesa.com/about-esa/overview/> Hämtad: 29.10.2017

Expa. Tillgänglig: <https://expa.fi/> Hämtad: 13.12.2017

Gamasutra. *Postmortem*. Tillgänglig: <https://www.gamasutra.com/features/postmortem/> Hämtad: 22.1.2018

Granovetter, Mark S. 1973. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, Volume 78, Issue 6 (May, 1973). Tillgänglig: https://sociology.stanford.edu/sites/default/files/publications/the_strength_of_weak_ties_and_exch_w-gans.pdf Hämtad: 21.1.2018

Haila, Teemu. 2010. *Pelialan koulutusten yhteistyön kehittäminen*, Tampereen ammatikorkeakoulu. Tillgänglig: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201005068170> Hämtad: 19.11.2017

The Hive. *About*. Tillgänglig: <http://turkugamehub.com/about/> Hämtad: 13.12.2017

Hoffmann, Erin. 2007. Let's get together, *The Escapist*. Publicerad: 2.10.2007. Tillgänglig: http://www.escapistmagazine.com/articles/view/video-games/issues/issue_117/2292-Let-s-Get-Together Hämtad: 28.10.2017

IGDA a. *History of the IGDA*. Tillgänglig: <http://www.igda.org/?page=history> Hämtad: 28.10.2017

- IGDA b. *Chapters – Professional*. Tillgänglig: <http://www.igda.org/?page=chaptersprofessional> Hämtad: 13.12.2017
- IGDA. 2012. IGDA has formalized First European Chapter, *The Blog of the IGDA Board*. Tillgänglig: <https://igdaboard.wordpress.com/2012/10/31/igda-has-formalized-first-european-chapter/> Hämtad: 1.12.2017
- IGDA Finland a. *About us*. Tillgänglig: <https://www.igda.fi/about-us/> Hämtad 5.12.2017
- IGDA Finland b. *Hubs*. Tillgänglig: <https://www.igda.fi/hubs/> Hämtad 28.10.2017
- IGDA Finland c. Helsinki Hub May Seminar + Gathering with Armada Interactive & AppsFlyer, *Gatherings & Events*. Tillgänglig: <https://www.igda.fi/new-events/2017/helsinki-hub-may-gathering-1> Hämtad: 27.11.2017
- IGDA Finland d. Wargaming Party 2017, *Gatherings & Events*. Tillgänglig: <https://www.igda.fi/new-events/2017/wargaming-party-2017> Hämtad: 1.12.2017
- IGDA Finland. 2006. *IGDA Finland organizational changes*. Publicerad: 8.8.2006. Tillgänglig: <https://www.igda.fi/blog/2006/igda-finland-organizational-changes> Hämtad: 30.12.2017
- Johnson, R. Burke; Onwuegbuzie, Anthony J. & Turner, Lisa A. 2007. Toward a Definition of Mixed Methods Research, *Journal of Mixed Methods Research*, volym 1 nr. 2, april 2007, s. 112-133. Tillgänglig: <http://journals.sagepub.com.ezproxy.arcada.fi:2048/doi/pdf/10.1177/1558689806298224> Hämtad: 29.1.2018
- Kohler, Chris. 2009. July 29, 1994: Videogame Makers Propose Ratings Board to Congress, *Wired*. Publicerad: 29.7.2009. Tillgänglig: https://www.wired.com/2009/07/dayintech_0729/ Hämtad: 29.10.2017
- Liu, Wenlin; Beacom, Amanda & Valente, Thomas. W. 2017. Social Network Theory. *The International Encyclopedia of Media Effects*. 1–12. Tillgänglig: https://www.researchgate.net/publication/316250457_Social_Network_Theory Hämtad: 10.1.2018
- Neogames. Mikä on Neogames?, *Neogames-esittely*. Tillgänglig: <https://www.neogames.fi/neogames/> Hämtad: 1.12.2017
- Neogames. 2017. *The Game Industry of Finland Report 2016*, 138s. Tillgänglig: http://www.neogames.fi/wp-content/uploads/2017/04/Finnish-Game-Industry-Report-2016_web_070529.pdf Hämtad: 13.12.2017
- Patent- och registerstyrelsen. 2017. *Statistik över registrerade nya föreningar och religionssamfund*. Uppdaterad 1.12.2017. Tillgänglig: <https://www.prh.fi/sv/yhdistysrekisteri/statistik/registreradenyaforeningarochreligionssamfund.html> Hämtad: 5.12.2017

- Talouselämä. 2017. Suomen pelialan kasvu jatkui hidastumisesta huolimatta – tälle vuodelle odotetaan 280:tä uutta työpaikkaa, *Talouselämä*. Publicerad: 18.4.2017. Tillgänglig: <https://www.talouselama.fi/uutiset/suomen-pelialan-kasvu-jatkui-hidastumisesta-huolimatta-talle-vuodelle-odotetaan-280-ta-uutta-tyopaikkaa/e89066ce-27a4-31ac-bc1c-a261a9860730> Hämtad: 1.12.2017
- Weststar, Johanna & Legault, Marie-Josée. 2015. Developer Satisfaction Survey 2015 Summary Report, *International Game Developers Association*. Publicerad: 2.9.2015. Tillgänglig: http://c.ymcdn.com/sites/www.igda.org/resource/collection/CB31CE86-F8EE-4AE3-B46A-148490336605/IGDA%20DSS%202015-SummaryReport_Final_Sept15.pdf Hämtad: 9.12.2017
- Weststar, Johanna; O'Meara, Victoria & Legault, Marie-Josée. 2018. Developer Satisfaction Survey 2017 Summary Report, *International Game Developers Association*. Publicerad: 8.1.2018. Tillgänglig: https://c.ymcdn.com/sites/www.igda.org/resource/resmgr/2017_DSS_!/IGDA_DS_S_2017_SummaryReport.pdf Hämtad: 21.1.2018

BILAGOR

Bilaga 1 IGDA Membership Benefit Research



IGDA Member Benefit Research

* 1. What IGDA member benefits are you most interested in? Select all that apply.

- Health insurance
- Discounts on restaurants, electronics, and other consumer products
- In-person mentoring events
- Event admission discounts
- Access to exclusive job listings
- Access to information like a developer salary survey and developer satisfaction survey
- Other insurance (life insurance, short-term disability insurance, long-term disability insurance)
- Resume and portfolio reviews
- Engine, tool, software/hardware, and other product discounts
- Discounts on continuing and professional education
- Virtual mentoring events
- Professional networking opportunities
- Not Listed (please specify)

* 2. Which Adobe product(s) are you using? Select all that apply.

Please refer to <https://www.adobe.com/creativecloud/catalog/desktop.html> for a list of products.

- Acrobat
- After Effects
- Audition
- Creative Cloud
- Dreamweaver
- Illustrator
- InDesign
- Photoshop
- Do not use Adobe products.
- Not Listed (please specify)

* 3. In what country/region do you live?

* 4. What role in the industry do you identify with most? Select all that apply.

- Full-time employed, employer's studio
- Full-time employed, own studio (indie)
- Full-time employed, freelance
- Part-time employed, employer's studio
- Part-time employed, own studio (indie)
- Part-time employed, freelance
- Student, full or part-time
- Unemployed, seeking work
- Not Listed (please specify)

IGDA Finland survey

This survey has two functions:

1. It is a way for IGDA Finland to collect feedback from members (and non-members) and event visitors in order to help us improve membership benefits and events.
2. The feedback collected from this form will be used by Helsinki Hub Event Coordinator Jori Hellstedt for his Bachelor's Thesis about event production for IGDA Finland.

Information collected by this form is anonymous and cannot be connected to any persons answering. The survey consists of 3 sections:

1. Demographics
2. IGDA Finland membership
3. IGDA Finland hub events

If you have questions or feedback regarding the survey, please contact Jori Hellstedt at `firstname.lastname [at] igda . fi`

* Required

1. Demographics

Basic information about you and your relation to the games industry.

1. **Gender ***

Mark only one oval.

- Female
- Male
- Other
- Prefer not to say

2. **Age ***

Mark only one oval.

- 18–24 years
- 25–29 years
- 30–34 years
- 35–39 years
- 40–44 years
- 45–49 years
- 50–54 years
- 55–59 years
- 60–64 years
- 65–69 years
- 70–74 years
- 75–79 years
- 80–84 years
- 85–90 years

3. Where are you based? (IGDA Finland regularly organizes gatherings and other events in our 12 hub cities listed below. If you are not based near one of these cities please write in your city) *

Mark only one oval.

- Helsinki metropolitan area (Helsinki, Espoo, Vantaa, Kauniainen)
- Turku
- Tampere
- Joensuu
- Jyväskylä
- Kajaani
- Kotka
- Kuopio
- Pori
- Oulu
- Rovaniemi
- Vaasa
- Other: _____

4. What role in the game industry do you identify with most? (Choose all that apply) *

Check all that apply.

- Full-time employed, employer's studio
- Full-time employed, own studio
- Full-time employed, freelance
- Part-time employed, employer's studio
- Part-time employed, own studio
- Part-time employed, freelance
- Student, full- or part-time
- Unemployed, seeking work
- Not currently employed in the game industry

**5. If employed in the game industry, which department best describes your area of work?
(Choose all that apply) ***

Check all that apply.

- Analytics
- Art
- Audio
- Business development / marketing
- Community management
- Game design
- Management (admin / finance / HR / office)
- Product management
- Production
- Programming
- Quality assurance
- Not currently employed in the game industry
- Other: _____

6. If employed in the game industry, what is your experience level? *

Mark only one oval.

- Junior
- Mid-level
- Senior
- Not currently employed in the game industry

7. Current level of education *

Mark only one oval.

- Comprehensive school
- Upper secondary / vocational school
- Bachelor's degree
- Master's degree
- Doctorate
- Other: _____

2. IGDA Finland membership

IGDA Finland membership details: <https://www.igda.fi/join-us/>

8. Are you an IGDA Finland member? *

Mark only one oval.

- Individual member
- Student member
- Unemployed member
- Lifetime member
- Member through company/organisation (studio affiliate program)
- Not a member, didn't know about membership
- Not a member, not interested in membership
- Not a member, other reasons

9. Could you elaborate why you chose to become a member? If not a member (other reasons), could you elaborate why not?

10. Which membership benefits have you used during the past year? (Choose all that apply) *

Check all that apply.

- Attended gatherings at an IGDA Finland hub
- Attended seminars at an IGDA Finland hub
- Demoed game in the Demo Corner at an IGDA Finland hub event
- Industry event discounts (for example Nordic Game, Pocket Gamer Connects, White Nights...)
- Unity benefits (<http://www.igda.org/mpage/unity>)
- None of the above
- Not a member

11. Do you feel your investment in IGDA Finland membership has repaid itself? *

Mark only one oval.

- Yes
- Not for me personally, but I see value in supporting the community
- No
- Not sure
- Not a member

12. If you answered no, could you elaborate why not?

13. Do you always carry your IGDA Finland membership card with you? *

Mark only one oval.

- Yes
- No
- Only to IGDA Finland events
- Not a member

14. In the future would you prefer if the IGDA Finland membership card would be: *

Mark only one oval.

- A physical card
- A digital card
- Not sure
- Not a member

15. Do you intend to renew your IGDA Finland membership? *

Mark only one oval.

- Yes
- No
- I get my membership from my company
- Not sure
- Not a member

16. What could IGDA Finland offer you to secure your future membership? (i.e. comments on current benefits, suggestions on future membership benefits)

3. IGDA Finland hub events

This section of the survey is about events arranged by IGDA Finland hubs. At the end of this section there is an open question where you can give feedback to the specific hub(s) you usually visit. Information about IGDA Finland and the hubs: <https://www.igda.fi/hubs/>

17. Do you visit events arranged by IGDA Finland hubs? *

Mark only one oval.

- Yes
- No

18. If you answered no, could you elaborate why not?

19. In which locations have you visited events? (IGDA Finland regularly organizes gatherings and other events in our 12 hub cities listed below) *

Check all that apply.

- Helsinki
- Turku
- Tampere
- Jyväskylä
- Kotka
- Pori
- Vaasa
- Joensuu
- Kajaani
- Kuopio
- Oulu
- Rovaniemi
- I do not visit events arranged by IGDA Finland hubs

20. How often would you estimate you visited IGDA Finland hub events during 2017? *

Mark only one oval.

- 1–2 times
- 3–4 times
- 5–6 times
- 7–8 times
- 9–10 times
- More than 10 times
- Did not visit any IGDA Finland hub events during 2017

24. How important are the following factors to your experience when visiting an IGDA Finland hub event? *

Mark only one oval per row.

	Very important	Moderately important	Neutral	Not very important	Not important at all	I do not visit IGDA Finland hub events
Demo corners	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Demoing your own games and gathering feedback	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Event sponsor presentations & updates	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meeting friends & co-workers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Networking	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Panel discussions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seminars	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

25. What kind of content would you like to see more of at IGDA Finland hub events in the future? (Choose all that apply, or make your own suggestions) *

Check all that apply.

- Demo corners
- Event sponsor presentations & updates
- Game development post mortems
- Knowledge sharing
- Mentor cafés
- Panel discussions
- Seminars
- Not sure
- I do not visit IGDA Finland hub events
- Other: _____

26. General feedback on IGDA Finland hub events (How are we doing? What could we be doing better? What was your favourite event during the past year? If giving feedback to a specific IGDA Finland hub, please mention the hub city)
