



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Toni Talasjoki

Pelaajalisenssi elektronisessa urheilussa

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Kulttuurituottaja

Kulttuurituotannon koulutusohjelma

Opinnäytetyö

25.4.2018

Tekijä(t) Otsikko	Toni Talasjoki Pelaajalisenssi elektronisessa urheilussa
Sivumäärä Aika	39 sivua + 3 liitettä Huhtikuu 2018
Tutkinto	Kulttuurituotanto AMK
Koulutusohjelma	Kulttuurituotannon koulutusohjelma
Ohjaaja(t)	Lehtori, Laura-Maija Hero
Tämä opinnäytetyö on tapaustutkimus Suomen elektronisen urheilun liiton myymästä elektronisen urheilun pelaajalisenssistä. Työn tavoitteena oli tehdä pelaajalisenssin kehittämistä ennakoiva taustaselvitys siitä, mitkä asiat toisivat lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajille. Opinnäytetyön tekohetkellä pelaajalisenssi oli tuote, joka oikeutti elektronisen urheilun harrastajan osallistumaan vuosittain järjestettäviin elektronisen urheilun SM-kilpailuihin. Tämä tapaustutkimus pohjautuu tuotekehityksen teoriaan. Taustaselvitystä varten aineistoa kerättiin teoreettiseen viitekehykseen perustuen benchmarkingilla, luovissa ideointityöpajoissa sekä määrällisellä asiakastutkimuskyselyllä. Tärkein tutkimusaineisto saatiin kaikille pelaajille teetetyssä asiakastutkimuskyselystä, jonka tulosten oletettiin vastaavan lähes suoraan tämän opinnäytetyön päätutkimuskysymykseen. Taustaselvityksessä saatiin selville elektronisen urheilun harrastajien toiveita pelaajalisenssin kehittämiseksi. Kolme selvästi suosituinta kehittämisehdotusta olivat laadukkaiden ja lisenssoitujen kilpailujen ja turnausten lisääminen, kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittäminen sekä välinealennusten ja sponsoritarjousten tarjoaminen lisenssin haltijoille. Elektronisen urheilun harrastajien valitsemat kehittämisehdotukset vastasivat lähes täysin myös koko kyselyn vastaajakannan valitsemia ehdotuksia. Kehittämisehdotusten pohjalta SEUL ry voi lähteä kehittämään elektronisen urheilun pelaajalisenssiä siten, että se tuo aidosti lisäarvoa lajin harrastajille. On kuitenkin tärkeää huomioida, että taustaselvitys vastaa pelaajien tarpeisiin juuri tällä hetkellä, eikä siis välttämättä ole realistinen enää muutaman kuukauden kuluttua. Tulevaisuuden kannalta on tärkeää, että SEUL ry tekee vastaavanlaisen, tai vielä asiakaslähtöisemmän, taustaselvityksen pelaajalisenssin kehittämisen tueksi. Oikeanlaisen ja reaaliaikaisen tiedon saamiseksi pelaajalisenssin asiakkaat eli elektronisen urheilun harrastajat on tärkeää osallistaa koko tuotekehitysprosessiin. Pelaajalisenssin voi ajatella olevan myös eräänlainen pääsylippu, joka on todennäköisesti tutumpi käsite kulttuurialan toimijoille yleisesti. Opinnäytetyössä on esitelty yleispätevä malli nykyaikaisesta tuotekehitysprosessista, jota voivat hyödyntää kaikki kulttuuri- ja tapahtumalan toimijat. Malli antaa yksinkertaiset ohjeet siihen, kuinka vastaavia tuotteita ja palveluita voidaan tänä päivänä kehittää.	
Avainsanat	elektroninen urheilu, pelaajalisenssi, SEUL ry, tuotekehitys

Author(s) Title	Toni Talasjoki Player license in electronic sports
Number of Pages Date	39 pages + 3 appendices April 2018
Degree	Cultural Manager (Bachelor's Degree)
Degree Programme	Cultural Management
Instructor(s)	Senior lecturer, Laura-Maija Hero
This bachelor's thesis is a case study of player license in electronic sports which is sold by the Finnish electronic sports federation. The aim was to provide a background analysis of things that would add value to sports enthusiasts in order to develop the player license. At the time of the writing this thesis, the player license was a product that allowed electronic sports enthusiasts to participate in the annual Finnish Championships in electronic sports. This case study is based on the theory of product development. For the background study, the material was collected based on the theoretical framework by benchmarking, organizing creative workshops and creating a quantitative customer survey. The most important research data was obtained from a customer survey that was targeted to all players, and which results were presumed to answer the research problem of this thesis. Desires of the electronic sports enthusiasts to develop a player license were found out in the background study. Three of the most popular development proposals were the addition of high quality and licensed competitions and tournaments, the development of domestic gaming statistics and results register, and providing discounts and sponsorship offers to license holders. The development proposals chosen by the sports enthusiasts were almost entirely corresponded to the suggestions chosen by the entire survey respondent. Based on the development proposals, SEUL ry can proceed developing the electronic sports player license so that it genuinely adds value to the sports enthusiasts. However, it is important to keep in mind that the background survey is in line with the players' needs right now and may not be realistic in a few months. For the future, it is important that SEUL ry makes a similar, or even more customer-oriented, background analysis to develop the player license. However, to obtain the right and current information in the future it would be important to involve electronic sports enthusiasts to the whole product development-process. Player license can also be seen of as some kind of entry ticket, which is probably a much more familiar concept for cultural managers in general. The thesis presents a universal model of a modern product development process that can be used by all cultural and event operators. The template provides simple instructions on how products and services could be developed today.	
Keywords	electronic sports, player license, SEUL ry, product development,

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Asiakaslähtöinen tuotteistamisprosessi	3
2.1	Missio, visio ja arvot kehitysprosessin taustalla	3
2.2	Tuotekehityksen ja tuotteistamisen erot	5
2.3	Asiakaslähtöinen tuotestrategia	6
3	Pelaajalisenssi	8
3.1	Elektroninen urheilu yleisesti	9
3.2	Pelaajalisenssi elektronisessa urheilussa	10
4	Tutkimuskysymykset	11
5	Tapaustutkimus	12
5.1.1	Benchmarking	15
5.1.2	8x8 -ideointityöpaja	15
5.1.3	Asiakastutkimuskysely	18
6	Tulosluku	20
6.1	Mikä on pelaajalisenssin käyttötarkoitus harrastajalle?	20
6.2	Mitä kaikkia etuuksia pelaajalisenssi voisi sisältää?	23
6.3	Mihin suuntaan pelaajat toivoisivat pelaajalisenssiä kehitettävän?	28
7	Pohdinta	35
	Lähteet	40
	Liitteet	
	Liite 1. 8x8 -menetelmätyöpaja kulttuurituotannon opiskelijoille	
	Liite 2. 8x8 -menetelmätyöpaja SEUL ry:n hallituksen jäsenille	
	Liite 3. Kyselylomake	

1 Johdanto

Vuonna 2017 Suomen elektronisen urheilun liitto otti käyttöön pelaajalisenssin, joka oikeutti elektronisen urheilun harrastajan osallistumaan kaikkiin samana vuonna järjestettäviin elektronisen urheilun Suomenmestaruuskilpailuihin (ESM 2018). Pelaajalisenssi on yksinkertaisimmillaan urheilulajista riippumatta harrastajan oikeus osallistua liiton järjestämään kilpailutoimintaan. Pelaajalisenssejä ja lisenssijärjestelmiä on hyvin paljon erilaisia ja kilpailuoikeuden lisäksi lisenssijärjestelmän avulla saadaan rekisteröityä lajin harrastajakanta sekä sitoutettua pelaajat liiton sääntöihin lisenssin oston yhteydessä (Anttila 2018). Elektroninen urheilu on puolestaan eri peleissä käytävää kilpaurheilua, jota voi harrastaa pelistä ja pelimuodosta riippuen sekä yksilö että joukkuelajina. Tavalisimpia elektronisessa urheilussa pelattavia pelejä ovat tietokoneella tai konsolilla pelattavat viihdepelit, jotka jakautuvat useampaan alalajiin, eli genreen (Esports 2018).

Pelaajalisenssin hinta oli vuonna 2017 kymmenen euroa ja lisenssimaksuilla pyrittiin kattamaan SM-kilpailujen ylläpitämisestä koituvia kustannuksia. Vuonna 2017 neljä eri toimijaa järjestivät elektronisen urheilun SM-kilpailuja yhteensä kymmenessä eri pelissä (ESM 2018). Yksi pelattavista peleistä oli League of Legends, joka on hallinnut maailman suosituimman tietokonepelin titteliä jo useita vuosia yli 100 miljoonalla kuukausittain aktiivisella pelaajallaan (Newell 2017; Newzoo 2018). Työskentelin tuolloin juuri kyseisen pelin elektronisen urheilun SM-turnauksen projektivastaavana ja projektin yhteydessä turnaukseen osallistuvilta pelaajilta vaadittava pelaajalisenssi tuli minulle hyvin tutuksi. Suurelle osaa kilpailuun osallistuneista elektronisen urheilun harrastajista pelaajalisenssi oli täysin uusi asia, jonka merkitystä jouduin perustelemaan useaan otteeseen perinteiseen urheiluun verraten. Harrastajien kanssa käymieni keskusteluiden pohjalta minulle jäi vahva käsitys siitä, että pelaajalisenssissä on paljon kehitettävää.

Tämän opinnäytetyön tilaaja on Suomen elektronisen urheilun liitto, SEUL ry, joka toimii suomalaisen kilpapeluurheilun keskusjärjestönä. Liitto kertoo tehtäväkseen kehittää ja tuoda esiin elektronista urheilua sekä jäsenjärjestöjensä toimintaa. SEUL ry perustettiin joulukuussa 2010, kun elektronisen urheilun kasvun myötä oli syntynyt tarve yhteiselle, kilpapelaaamisen kattojärjestönä toimivalle organisaatiolle. Liiton toiminta on pääasiassa elektronisen urheilun kehittämistyötä sekä edunvalvonta- ja viestintätyötä. Kehittämistyö tapahtuu vapaaehtoisista aktiiveista muodostuvien työryhmien kautta ja päivittäisestä toiminnasta vastaa liittohallitus yhdessä liiton työntekijöiden kanssa (SEUL 2018).

Tämän opinnäytetyön kehittämisidea tuli suoraan SEUL ry:ltä, sillä heidän tavoitteena on kehittää pelaajalisenssistä sellainen, että mahdollisimman moni elektronisen urheilun harrastaja haluaisi liittyä lisenssijärjestelmään. Liiton lyhyen aikavälin tähtäimellä lisenssin haluttaisiin löytyvän jokaiselta Suomessa kilpailullisia turnauksia harraste- ja kilpata-solla pelaavalta ja pitkän aikavälin tavoitteena pelaajien lisäksi myös tuomarit ja organi-saatiot ovat liittyneet lisenssijärjestelmän piiriin. Toimivan lisenssijärjestelmän avulla voi-taisiin rekisteröidä varsinainen pelaajakanta, joka auttaisi liittoa raportoimaan harrasta-jamääriä lajin kehittämiseksi. (Pelaajarekisteri 2018; Suomen elektronisen urheilun liiton strategia 2018–2022, 9.)

Tämän opinnäytetyö on tapaustutkimus, jonka avulla pyrin saamaan syvällisen käsityk-sen kehittämistyön aiheesta eli elektronisen urheilun pelaajalisenssistä. Jo ensimmäi-sessä palaverissa opinnäytetyön tilaajan kanssa valitsimme tuotekehityksen tämän opin-näytetyön teoreettisen viitekehyksen perustaksi, sillä sekä tilaaja että minä itse us-koimme sen vastaavan parhaiten käsillä olleen kehittämistyön tarpeisiin. Tässä opinnäy-tetyössä tein taustaselvityksen siitä, miten elektronisen urheilun pelaajalisenssiä voitai-siin kehittää ja mitkä asiat toisivat lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajille. Opinnäy-tetyön tavoitteena oli löytää pelaajalisenssiin sellaisia kehitysehdotuksia, jotka toisivat lisäarvoa lajin harrastajille sekä auttaisivat siten Suomen elektronisen urheilun liittoa pääsemään tavoitteisiinsa. Tämä opinnäytetyö oli minulle ennen kaikkea kehittämispoh-jaista oppimista, koska lähtökohtana oli aito työelämän kehittämishanke. Lähdin teke-mään opinnäytetyötä tästä aiheesta, koska halusin syventyä entisestään elektroniseen urheiluun toimialana. Ojasalo, Moilanen ja Ritalahti (2014, 15–16.) kirjoittavat kehittämis-työn aiheen olevan autenttinen, mikäli kyseessä oli toimiala, jonka asiantuntijaksi kehit-tämistyön tekijä haluaa tulevaisuudessa kehittyä. Autenttisessa kehittämistyössä idea on peräisin joko työelämästä, opiskelijalta tai opettajalta tai se voi olla yhdessä ideoitu. Täl-löin idea on usein ongelmaperustainen, jolloin etsitään ratkaisua työelämässä havaittuun ongelmaan, tai se voi olla uudenlaisten ratkaisujen, jopa innovaatioiden, etsimistä.

Theseus-verkkosivulla julkaistujen suomalaisten ammattikorkeakoulujen suoraan elekt-roniseen urheiluun liittyvien opinnäytetöiden määrä on lähes tuplaantunut joka vuosi vuo-desta 2013 lähtien (Theseus 2018). Hämäläinen (2013) tutki ensimmäisessä elektroni-seen urheiluun liittyvässä suomalaisessa opinnäytetyössä *Kilpapelaaamisen kehittymistä suomalaisissa tapahtumissa vuosina 1996–2013*. Vuonna 2014 elektroniseen urheiluun liittyviä opinnäytetöitä ei tehty ollenkaan, mutta vuonna 2015 kahdessa opinnäytetyössä

tutkittiin *Videopelien vaikutusta suomalaiseen matkailuun* sekä *Yleä elektronisen urheilun vaikuttajana* (Soppi & Fager 2015; Palonen & Katajisto 2015). Vuonna 2016 elektroniseen urheiluun liittyvien opinnäytetöiden määrä tuplaantui ja vuonna 2017 elektroniseen urheiluun liittyviä opinnäytetöitä tehtiin jo seitsemän. Tuoreimmissa elektroniseen urheiluun liittyvissä opinnäytetöissä on tutkittu muun muassa *Ammattipelaajien keskeisiä tulonlähteitä*, *Elektronista urheilua brändien mainonnassa* sekä *Yhteisöllistä pelaamista – E-urheilutoimintaa nuorisotyössä* (Huobonen 2017; Ihalainen 2017; Litmanen 2017). Itseäni erityisesti kiinnostava aihe on Kemppaisen (2017) opinnäytetyönä tekemä *Elektronisen urheilun tapahtuman järjestämisen opas*, josta olisin voinut myös itse tehdä oman opinnäytetyöni.

2 Asiakaslähtöinen tuotteistamisprosessi

Tässä luvussa avaan tuotteistamisprosessin teoreettista viitekehystä, jotta periaatteelliset rajaukset on mahdollista tehdä ja tutkimuskysymykset voidaan muodostaa kehitysprosessin tueksi. Pelaajalisenssi käsitetään tässä yhteydessä uudeksi tuotteeksi, joka on toistaiseksi lanseerattu, mutta jonka tuotekehitys on vielä kesken. Tuotteen tuotteistamiseen liittyvät seikat vaativat siis vielä selvitystä ja siksi käsittelen tässä luvussa yrityksen taustan merkitystä tuotekehitysprosessissa, tuotekehityksen ja tuotteistamisen eroja sekä asiakaslähtöistä tuotestrategiaa.

2.1 Missio, visio ja arvot kehitysprosessin taustalla

SEUL ry kertoo verkkosivuillaan missiokseen toimia jäsentensä sekä suomalaisten elektronisen urheilun harraste- ja ammattipelaajien edustajana ja valvoa heidän etujaan. Mission saavuttaakseen liitto panostaa elektronisen urheilun ympärille muodostuneiden peliyhteisöjen kehitykseen, peli- ja katselukokemusten parantamiseen sekä pelaajien etujen ajamiseen. Liiton tavoitteena on tehdä elektronista urheilua tunnetummaksi Suomessa sekä vaikuttaa kansainvälisesti elektronisen urheilun kehitykseen. (Arvot, missio & visio 2018.)

Mission on tarkoitus kertoa, miksi organisaatio on olemassa, ketkä ovat sen asiakkaita, mitä tuotteita ja palveluita yritys tuottaa ja millaisia tarpeita yritys tyydyttää. Mission on myös tarkoitus olla kaikille työntekijöille yhteinen määränpää, joka saa heidät tulemaan aamulla töihin. Vahva ja selkeä missio synnyttää kilpailuetuja, kun kaikki työntekijät työs-

kentelevät kohti samaa tarkoitusta. (Hietikko 2008, 25; Villanen 2016, 43.) Pelaajalisenssin tulisi siis tukea liiton missiota olemalla tuote, joka palvelee harraste- ja ammattipeelaajien etuja sekä parantaa heidän edunvalvontaa. Toimivan lisenssijärjestelmän kautta liitto voisi todennäköisesti osallistua paremmin peliyhteisöjen kehitykseen sekä pelaajien etujen ajamiseen, mutta ongelmana on, että pelaajalisenssi ei tällä hetkellä tavoita sen kohdeasiakkaita.

SEUL ry:n visio on kehittää elektronisesta urheilusta sekä Suomessa että maailmalla arvostettu urheilumuoto muiden huippu-urheilulajien joukkoon. Liiton mukaan vision saavuttamiseksi Suomeen tarvitaan pitkäjänteistä liigatoimintaa, aktiivisia peliyhteisöjä ja monen tasoista joukkue toimintaa niin kaupallisella kuin harrastajatasolla. SEUL ry kertoo haluavansa toteuttaa visiotaan yhdessä kaikkien muiden elektronisen urheilun toimijoiden kanssa. (Arvot, missio & visio 2018.)

Villasen (2016, 54) mukaan visiolla kyetään luomaan jokaiselle työntekijälle yhteinen tulevaisuuden kuva tai unelma, joka vetoaa ajatteluun sekä tunteisiin. Visio on jotain saavutettavissa olevaa, taloudellista voittoa suurempaa ja merkityksellisempää, ja ilman visiota työllä ei ole merkitystä. Hietikko (2008, 25.) puolestaan kirjoittaa visiosta hieman eri tavalla. Hietikon mukaan visiot voivat olla myös eräänlaisia tavoittamattomia unelmia, joiden ei edes uskota toteutuvan. Vision ei tarvitse olla kovin tarkka tai muodollinen, vaan luovalla tapaa oivaltava esitys organisaation tulevaisuuden tilasta. Hyvä visio on Hietikon mielestä riittävän yksinkertainen ja ymmärrettävä, se motivoi ja innostaa sekä luo mielekkyyttä tehtävälle työlle. Mielestäni SEUL ry:n pelaajalisenssi toteuttaa sekä Villasen että Hietikon määritelmää vision merkityksestä. Mikäli liitto onnistuu myymään visionsa myös elektronisen urheilun harrastajille, saattaa pelaajalisenssien myynti lähteä nousuun ja siten liitto voi päästä toteuttamaan visiotaan kehittäen lajia parempaan suuntaan.

SEUL ry:n arvot määrittävät, mistä lähtökohdista ja miten liitto haluaa kehittää elektronista urheilua eteenpäin. SEUL ry:n arvoja ovat avoimuus, yhtenäisyys ja vastuunkanto (Arvot, missio & visio 2018). Arvot ovat tärkeä osa sekä organisaation persoonallisuutta ja ne ovat kuin organisaation kantava voima, jotka ohjaavat jokapäiväistä toimintaa. Kaikki päätökset ja strategiat pitäisi tehdä arvojen pohjalta, sillä arvot ovat oikopolkuja johdonmukaiseen ja eettiseen toimintaan (Villanen 2016, 67–68). Uskon liiton arvojen olevan tärkeässä roolissa pelaajalisenssin tuotekehityksessä ja mielestäni niiden tulee näkyä myös käytännössä. Pelaajalisenssin tulee olla tuotteena niin selkeä, että jokainen

elektronisen urheilun harrastaja ymmärtää mitä hän on ostamassa ja mikä on pelaajalisenssin merkitys. Pelaajalisenssin tulee edistää yhtenäisyyttä sekä edistää ja valvoa yksinomaan pelaajien etuja.

2.2 Tuotekehityksen ja tuotteistamisen erot

Tuotekehityksellä tarkoitetaan prosessia, jonka tavoitteena on luoda uusi tuote tai päivittää vanhaa tuotetta. Tuotekehityksessä tärkein tavoite on oppia kuuntelemaan asiakasta ja kehittämään siten tuotteita, joita asiakkaat haluavat ja joista asiakkaat saavat lisäarvoa. Nykypäivänä tuotteen tai palvelun lisäarvon luomiseksi ei enää riitä pelkästään asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen, vaan heidät on otettava mukaan tuotteiden tai palveluiden kehittämistyöhön. Tuotekehityksen suunta tulisi siten rakentua asiakkaiden tuottaman tiedon pohjalta, sillä mitä enemmän lisäarvoja tuottavia toimintoja pystyt luomaan, sitä parempi on organisaatiosi kilpailukyky. (Hietikko 2008, 15; Villanen 2016, 24 & 37.)

Tuotteistamisella puolestaan tarkoitetaan kontekstista riippumatta työtä, jonka tuloksena on hyödyke, ohjelmisto, asiantuntemus tai niiden yhdistelmä, joka jalostuu helposti ostettavaksi kokonaisuudeksi. Tuotteistamisen idea on muuttaa raakatuote ja abstraktit suunnitelmat konkreettisiksi, silmin havaittaviksi ja vaivatta ymmärrettäviksi. Tuotteistaminen tapahtuu kiteyttämällä tuote tai palvelu vakiinnuttamalla sen osia sekä luomalla mielikuvia sen tuottamasta arvosta. Tuotteistaminen tehdään ensisijaisesti asiakasta varten, mutta hyvin tuotteistettu tuote tai palvelu helpottaa ilman muuta myös organisaation omaa toimintaa. Erityisesti aineettoman palvelun tuotteistaminen voi olla haastavaa, koska sitä ei voi hypistellä, haistella tai maistella. Tuotteistajan kannattaa aina paketoida jotain mahdollisimman konkreettista myytävää, sillä tuotteistamisen tavoite on jalostaa tuotteista ja palveluista helposti ostettava täsmäratkaisu asiakkaan polttavaan ongelmaan. (Parantainen 2013; Villanen 2016, 19–20.)

Yllä olevaan teoriaan pohjaten ymmärrän tuotekehityksen ja tuotteistamisen eron olevan siis siinä, että tuotekehitys tehdään aina ennen tuotteistamista. Tuotekehityksen tavoitteena on vastata asiakkaiden tarpeisiin ja toiveisiin reaaliajassa kehittämällä tuotteita, joista asiakkaat saavat lisäarvoa. Kun lisäarvoa tuottavat ominaisuudet on saatu liitettyä osaksi tuotetta tai palvelua, voidaan aloittaa tuotteistaminen, jolla raakatuote ja sen oheispalvelut paketoidaan helposti ymmärrettäväksi kokonaisuudeksi.

2.3 Asiakslähtöinen tuotestrategia

Tuotestrategia on organisaation strategian tärkein osa, joka kertoo, kuinka tavoitteet saavutetaan tuotekehitystoimintansa avulla. Tuotestrategiassa tulee huomioida kilpailu ja tuotteen tulisi erottua kilpailijoista tavalla, joka on asiakkaalle merkityksellinen. Asiakkaalle tuote on aina hyödyke, jota hän ei osta sen fyysisen rakenteen takia, vaan tyydyttääkseen tiettyjä käyttämiseen tai arvostukseen liittyviä tarpeita tai saadakseen taloudellista hyötyä. Asiakkaan tarpeet muuttuvat jatkuvasti luoden tarvetta jatkuvalla tuotekehitykselle ja ilman asiakkaan muuttuvia tarpeita ei ole mieltä suunnitella uusia tuotteita. Asiakkaan tarve voidaan tyydyttää useilla eri tavoilla ja siksi tuotekehityksen ongelmaan ei löydy yhtä oikeaa ratkaisua. Tuotekehityksen idea on löytää vaihtoehtojen avaruudesta sellainen kokonaisuus, joka on tuotantokustannuksiltaan siedettävä ja joka tyydyttää asiakkaan tarpeen parhaalla mahdollisella tavalla. (Hietikko 2008, 27–28; Parantainen 2013.)

Tällä hetkellä ainoastaan SEUL ry:n myymällä pelaajalisenssillä voi osallistua elektronisen urheilun SM-kilpailuihin, mutta riittääkö se luomaan tarpeeksi lisäarvoa kaikille elektronisen urheilun harrastajille? Oman hiljaisen tietoni perusteella vuoden 2017 League of Legends tietokonepelin elektronisen urheilun Suomenmestaruusturnauksen projektivastavana tiesin, että osallistumisprosentti kotimaisiin arvokilpailuihin ei vielä tällä hetkellä ollut kovin suuri. Järjestämäni eSM-turnaukseen osallistui 11 joukkuetta eli noin 60 pelaajaa, ja vertailun vuoksi kyseisen pelin suomalaisessa Facebook-ryhmässä on 14 927 jäsentä (Facebook 2018). Uskon elektronisen urheilun harrastajien tarvitsevan eSM-kilpailujen osallistumisoikeuden lisäksi myös jotain muuta heille lisäarvoa tuottavaa, jotta he ostaisivat pelaajalisenssin sekä nyt että tulevaisuudessa.

Hietikon (2008, 27) mukaan tuotestrategian tärkein elementti on tuotteiden olennaisen tarkoituksen, eli vision, määrittelemisen tiiviisti ja napakasti, mutta kuitenkin fokusoiden. Hietikkoa mukaillen SEUL ry:n myymän pelaajalisenssin visio ei saisi olla *pelaajan osallistumisoikeus yhteen kilpailuun*, koska sellainen visio ei auta kehittämään tuotteesta houkuttelevaa. Parempi visio voisi olla esimerkiksi *parempien pelikokemusten tarjoaminen harrastajille*, sillä se ohjaisi kehitystä oikeaan suuntaan.

Asiakastieto ja asiakkaiden ymmärrys ovat ydinasia kaikessa kehitystyössä. Nykypäivänä organisaation tulee nähdä asiakkaan rooli hyvin tärkeänä osana tuotekehityspro-

sessia, sillä asiakkaan osallistaminen kehitysprosessiin on edellytys oikeanlaisen informaation saamiseksi. Jos kehitystyötä tehdään ilman aktiivista yhteydenpitoa asiakkaiden kanssa, niin ei voida tietää, onko tuotteesta tai palvelusta muodostumassa asiakkaille arvokas ja lisäarvoa tuottava. (Hietikko 2008, 55; Villanen 2016, 179.)

Ainoa keino menestykseen tuotekehitykseen on edetä suunnitelmallisesti kohti jatkuvaa vuorovaikutusta asiakkaiden kanssa. Vuorovaikutuksen avulla voidaan kehittää tuotteita asiakkaiden toiveiden mukaisesti luoden siten lisäarvoa tuotteille. Kun asiakas saadaan osallistettua tuotekehityksen luomaan mahdollisuuteen, ideoiden toteuttamiseen ei tarvita enää lukuisia epäonnistumisia. (Villanen 2016, 181.)

Asiakkaan ostopäätökseen voidaan vaikuttaa olemalla ajoissa liikkeellä, luomalla uusia trendejä vanhojen seuraamisen sijaan sekä valmistaa tuotteita, jotka vastaavat asiakkaan tarpeita. Jotta ajantasainen tuotekehitys olisi mahdollista ja toteutettavissa, asiakkaan tulisi olla kaiken tuotekehityksen lähtökohtana ja alkupisteenä. Asiakkaan tarpeiden ja niissä tapahtuvien muutosten kuunteleminen edellyttää jatkuvaa vuorovaikutusta hänen kanssaan. (Villanen 2016, 182.)

Koin tämän opinnäytetyön olleen testiversio pelaajalisenssin asiakaslähtöiselle tuotekehitykselle, vaikka tässä työssä vuorovaikutus asiakkaiden kanssa oli hyvin vähäistä. Tulvaisuudessa SEUL ry:n olisi tärkeää löytää keino jatkuvaan ja aktiiviseen vuorovaikutukseen asiakkaiden eli elektronisen urheilun harrastajien kanssa, jotta ajantasaisen informaation saamisen olisi mahdollista. Siten pelaajalisenssiä voitaisiin jatkuvasti kehittää sellaiseen suuntaan, että sillä luotaisiin mahdollisimman paljon lisäarvoa mahdollisimman suurelle asiakaskunnalle.

Tuotekehityksen kannalta on erityisen tärkeää tehdä strategisia valintoja ja linjauksia kohderyhmän rajaamiseksi, sillä mitä epämääräisempi ja laajempi asiakaskunta on, sitä vaikeampaa tuotteet tai palvelut ovat tuotteistaa. Rajaamisella ei kuitenkaan ole tarkoitus sulkea pois mahdollisia asiakasehdokkaita, mutta jos asiakaskuntaa ei lainkaan segmentoida, sen toiminta löyhistyy ja tuotteita tuotetaan vähän kaikille. Useimmiten löyhistynyt toiminta ja epäselvä asiakaskunta johtavat moniin ongelmiin, ja pahimpana seurauksena on se, ettei lopulta tuoteta mitään kenellekään. (Villanen 2016, 183.) Pelaajalisenssin tuotekehityksessä olisi mielestäni tärkeää keskittyä aluksi suurimpaan asiakasryhmään eli elektronisen urheilun harrastajiin, sillä tuottamalla lisäarvoa harrastepelaajille.

jille tuskin suljettaisiin pois ammattipelaajia, mutta toisinpäin vaikutukset voisivat olla hyvinkin negatiivisia. Tulevaisuudessa pelaajalisenssin asiakasryhmiä voitaisiin segmentoida ammattipelaajien lisäksi SEUL ry:n tavoitteiden mukaisesti myös tuomareihin ja organisaatioihin (Suomen elektronisen urheiluliiton strategia 2018–2022, 9).

Tuotteiden konseptointivaiheessa asiakkailta voitaisiin kerätä helposti ja kattavasti tietoa erilaisten kanavien ja menetelmien, kuten web-kyselyjen tai haastattelujen avulla. Tehokkaimmat tiedonkeruumenetelmät tapahtuvat aina suorassa kontaktissa joko nykyisiin tai potentiaalsiin asiakkaisiin. Kun tavoitteena on asiakaslähtöisempi tuote, on tärkeää jatkuvasti kerätä uutta tietoa siitä, mitkä tuotteen tai palvelun osat tuottavat asiakkaalle aidosti lisäarvoa. Organisaation kannattaa hyödyntää luovassa tiedonhankinnassa niin asiakkaita, henkilökunnan perheenjäseniä kuin muitakin yrityksen sidosryhmiä. (Hietikko 2008, 57; Villanen 2016, 190.) Tässä opinnäytetyössä tein web-kyselyn, jonka kohdeyryhmänä olivat kaikki pelejä pelaavat henkilöt, sillä rajallisen ajan vuoksi minulla ei ollut aikaa suorittaa tarvittavaa määrää haastatteluja kerätäkseni tarvittavaa määrää vastauksia. Tulevaisuudessa elektronisen urheilun harrastajilta voitaisiin kerätä jatkuvasti uutta tietoa esimerkiksi pelaamiseen keskittyvien lan-tapahtumien yhteydessä, joita järjestetään vuosittain noin 20 ympäri Suomea (Suomen virallinen lanikalenteri 2018).

3 Pelaajalisenssi

Tässä luvussa käyn läpi, miten pelaajalisenssi määritellään yleisesti, mikä on sen käyttötarkoitus lajin harrastajalle ja mitä velvollisuuksia lisenssi tuo sen haltijalle. Sen lisäksi selvennän lukijalle elektronista urheilua harrastuksena ja käyn läpi pelaajalisenssin tarpeellisuutta elektronisessa urheilussa.

Suomen Olympiakomitean järjestöpäällikkö Rainer Anttila (2018.) tiivistää pelaajalisenssin olevan yksinkertaisimmillaan harrastajan kilpailuoikeus. Pelaajalisenssejä ja lisenssijärjestelmiä on urheilulajista ja -liitosta riippuen paljon erilaisia. Joissain lajeissa vain huippu-urheilijat lisensoidaan, kun taas joissain lajeissa lisenssijärjestelmän piiriin kuuluvat kaikki pelaajat, tuomarit sekä muut toimihenkilöt. Lisenssin yksi tärkeä merkitys kilpailuoikeuden lisäksi on sitouttaa pelaajat sekä muut lisenssin haltijat lajiliiton sääntöihin ja järjestelmään. Lisenssijärjestelmän avulla lajien harrastajat saadaan rekisteröityä ja järjestelmä toimii tärkeänä informaatiokanavana ajankohtaisten asioiden tiedottamisessa. Joissain lajeissa pelaajalisenssiä lunastaessa vaaditaan vakuutus, joka kattaa

urheiluharrastuksessa sattuvat tapaturmat. Lajiliitot tarjoavat lähes poikkeuksetta mahdollisuuden ostaa vakuutus liiton yhteistyökumppanilta lisenssin oston yhteydessä.

Aikoinaan lisenssin haltijoille lähetettiin jäsenlehtiä ja hyvin tyypillisesti lisenssikortilla sai alennuksia kyseisen liiton yhteistyökumppanien myymälöistä. Nykyään sekä jäsenlehdet että lisenssin edut ja tarjoukset ovat pääsääntöisesti siirretty mobiilisovelluksiin. Jäsen-tarjoukset ovat merkittävä osa lisenssiä, sillä niistä hyötyvät lisenssin haltijat, lajiliitto sekä liiton yhteistyökumppanit. (Anttila 2018.)

3.1 Elektroninen urheilu yleisesti

Elektroninen urheilu (eng. esports) on eri peleissä käytävää kilpaurheilua ja sitä harras-tetaan niin joukkue- kuin yksilömuodossa riippuen pelistä ja pelimuodosta. Tavallisimpia elektronisessa urheilussa pelattavia pelejä ovat tietokoneella tai konsolilla toimivat viih-depelit, jotka jakautuvat useampaan alalajiin, eli genreen. FPS (eng. first person shooter), MOBA (eng. Multiplayer Online Battle Arena) ja RTS (eng. real-time strategy) ovat yleisimpiä elektronisen urheilun saralla pelattavia peligenrejä. Suomessa pelataan myös muiden genrejen pelejä, ja esimerkiksi SEUL ry:n jäsenistä löytyy muun muassa rytmi- ja taistelupelitoimintaan keskittyneitä yhdistyksiä. (Esports 2018.)

Elektronista urheilua voi harrastaa kuka tahansa, joka käyttää tietoteknistä pelilaitetta pelataksaan joko yksin, tarkoituksenaan kehittää itseään, tai pelataksaan toisen henkilön kanssa lähiverkossa, pelikonsolilla tai internetin välityksellä. Kilpapelamisesta on kyse, kun pelaajat pelaavat toisiaan ja pelin luomaa haastetta vastaan kilpailullisessa tilan-teessa. Kilpapelamista voi harrastaa lähes missä tahansa elektronisessa pelissä, mutta ammattimainen pelaaminen on toistaiseksi keskittynyt vain muutamien, pelaajamääril-tään suurten pelien ympärille. (Esports 2018.) Elektronisen urheilun kilpailut pelataan joko online- tai offline-muodossa, eli joko verkossa tai fyysisesti paikan päällä. Online-turnausten etuna on osallistumisen helppous, mutta offline-turnauksissa palkintopotit ovat usein suurempia. Avoimiin pelitapahtumissa pelattaviin offline-turnauksiin pääsee yleensä osallistumaan normaalilla kävijälipulla. (Tapahtumat 2018.)

Harrastepelamisesta on kyse silloin, kun pelaaminen on henkilölle ensisijaisesti viih-dettä, joka mahdollistaa irtioton arjesta, illan kavereiden kanssa tai peliturnaukseen osal-listumisen joukkueena fyysisessä pelitapahtumassa. Osa harrastajista pelaa vain muu-tamia tunteja päivässä ja osa saattaa harjoitella oman joukkueensa kanssa lähes päivit-täin (Harrastepelaaminen 2018). Ammattipelamisesta aletaan puhua siinä vaiheessa,

kun henkilö solmii joko osa-aikaisen tai vakituisen työsuhteen jonkin yrityksen tai yhdistyksen kanssa ja pelaa menestyäkseen kotimaisissa tai kansainvälisissä kilpailuissa. Ammattipelaaminen vaatii henkilöltä lahjakkuutta sekä paljon aikaa harjoitteluun. Pelistä riippuen ammattipelaajat voivat ansaita vuosittain kymmenistä satoihin tuhansiin euroihin palkan, sponsorisopimusten ja palkintorahojen muodossa. Menestyneet huippupelaajat ovat ympäri maailmaa kuuluisia pelaajia, joita fanitetaan samoin kuin muiden lajien huippu-urheilijoita. (Ammattipelaaminen 2018.)

Suurimmat erot elektronisen ja perinteisen urheilun välillä ovat harrastamisen helppous ja fyysisen harjoittelu- tai kilpailutilan tarpeettomuus. Elektronisen urheilun harrastajan ei tarvitse poistua kodistaan harjoituspaikalle eikä lajin harrastajien ole ainakaan toistaiseksi tarvinnut maksaa jäsen- tai harrastusmaksuja. Toisaalta myös fyysiset harrastuspaikat ovat lisääntyneet viime vuosina räjähdysmäisesti ja nykyään pelaamista voi harrastaa useimmiten ilmaiseksi lähes 20 eri pelitilassa ympäri Suomea (Pelitilat 2018). Sen lisäksi perinteisessä urheilussa kilpailuihin osallistuakseen pelaajan tai joukkueen tarvitsee aina silloin tällöin matkustaa vastustajan luokse, kun taas elektronisen urheilun harrastajat voivat osallistua kilpailuihin ympäri maailmaa suoraan verkon välityksellä.

Elektroninen urheilu on huomioitu Suomessa myös koulutuksen puolella, ja toisen asteen elektroniseen urheiluun liittyvää koulutusta tarjotaan Ruoveden lukiossa, ammat- tioppilaitos Praktikumis- sekä Vuokatti-Ruka Urheiluakatemiassa. Opistopohjaisia opintoja on puolestaan tarjolla Ahlmanin ammatti- ja aikuisopistossa sekä HEO:ssa. Elektroniseen urheiluun keskittyvää korkeakoulututkintoa järjestetään Kajaanin Ammattikorkeakoulussa ja urheiluliiketoiminnan asiantuntijakoulutuksen kautta voi syventyä elektroniseen urheiluun Jyväskylän Ammattikorkeakoulussa. Muita lyhyempiä elektroni- seen urheiluun liittyviä koulutuksia, kursseja ja leirejä tarjoavat Nordic Esports Academy, Laajasalon opisto, Suomen Urheiluopisto, Varalan Urheiluopisto sekä Kisakallio. (Kou- lutukset 2018.)

3.2 Pelaajalisenssi elektronisessa urheilussa

Tällä hetkellä pelaajalisenssi oli ainoastaan harrastajan oikeus osallistua eSM-kilpailuihin, sillä vielä toistaiseksi mitkään muut elektronisen urheilun kilpailut eivät kuuluneet lisenssijärjestelmän piiriin. Lisenssin ostaessaan pelaaja rekisteröi itsensä tunnistettava henkilöönä, mikä muun muassa paransi hänen edunvalvontaa. Lisenssijärjestelmän avulla SEUL ry pyrkii rekisteröimään elektronisen urheilun harrastajien todellisen pelaajakannan, joka on tärkeässä roolissa lajin kehittämiseksi. (Pelaajarekisteri 2018.)

SEUL ry:n puheenjohtaja Joonas Kapiainen painottaa lisenssijärjestelmän tulevaisuuden tavoitteena olevan tietynlainen standardisointi turnauksille ja sarjatoiminnalle. Tavoite on, että pelaajan pelatessa lisensoiduissa turnauksissa hänen pitää voida luottaa turnauksen olevan laadukkaasti ja ammattimaisesti järjestetty. SEUL ry haluaa hyödyntää kilpapelikentän toimijoiden osaamista ja tukea toimivan lisenssijärjestelmän avulla tapahtumajärjestäjiä muun muassa kilpailumarkkinoinnin ja tuomaritoiminnan kautta. Eri tapahtumajärjestäjien ja yhteisötoimijoiden panoksella eSM-kilpailuista saadaan laadukkaat, hyödynnetään koko kentän osaamista ja kasvatetaan suomalaista elektronisen urheilun kenttää yhdessä. Teoriassa SEUL ry voisi myös itse toimia kilpailujen järjestäjänä, mutta liitto haluaa mieluummin tehdä yhteistyötä tapahtumajärjestäjien kanssa, käyttää resursseja myös muuhun toimintaansa ja kehittää omaa brändiään siten, että lajin harrastajat eivät näe ristiriitaa liiton ja muiden organisaatioiden välillä. (Kapiainen 2018.)

4 Tutkimuskysymykset

Tässä luvussa luon opinnäytetyölleni raamit esittämällä tutkimuskysymyksiä, joiden pohjalta valitsen lähestymistavan sekä tarkoituksenmukaisimmat aineistonhankintamenetelmät. Opinnäytetyöni päätutkimuskysymys oli selvittää, miten pelaajalisenssiä tulisi kehittää, jotta se toisi lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajalle. Opinnäytetyössäni tein taustaselvityksen, jolla selvitin lajin harrastajien toiveita pelaajalisenssin kehittämiseksi. Opinnäytetyöni teoreettinen viitekehys rakentui asiakaslähtöisen tuotteistamisprosessin, elektronisen urheilun sekä pelaajalisenssin yleisten käytänteiden ympärille. Teorian pohjalta esiin nousseita teemoja olivat pelaajalisenssin käyttötarkoitus perinteisessä urheilussa verrattuna elektroniseen urheiluun, harrastajille tarjottavat oheispalvelut sekä asiakkaiden osallistaminen tuotekehitysprosessiin. Alakysymyksiksi muodostuvat siten:

- (1) Mikä on pelaajalisenssin käyttötarkoitus elektronisessa urheilussa ja onko sille tarvetta?
- (2) Mitä kaikkia etuuksia pelaajalisenssi voisi sisältää?
- (3) Mihin suuntaan pelaajat toivoisivat pelaajalisenssiä kehitettävän?

Kaikki kolme yllä olevaa kysymystä olivat tärkeitä, sillä ne loivat minulle syvällisen käsityksen käsillä olevasta aiheesta.

Taulukko 1. Tutkimuskysymysten muodostaminen (mukaillen Strandman 2018).

Pää tutkimus- kysymys	Ilmiön pääluokat	Teema-alueet	Alatutkimus- kysymykset
Miten pelaajalisenssiä tulisi kehittää, jotta se toisi lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajalle?	Elektroninen urheilu	Pelaajalisenssin käyttö-tarkoitus perinteisessä urheilussa verrattuna elektroniseen urheiluun	Mikä on pelaajalisenssin käyttötarkoitus elektronisessa urheilussa ja onko sille tarvetta?
	Pelaajalisenssi	Harrastajille tarjottavat oheispalvelut	Mitä kaikkia etuuksia pelaajalisenssi voisi sisältää?
	Asiakaslähtöinen tuotestamisprosessi	Asiakkaiden osallistaminen	Mihin suuntaan pelaajat toivoisivat pelaajalisenssiä kehitettävän?

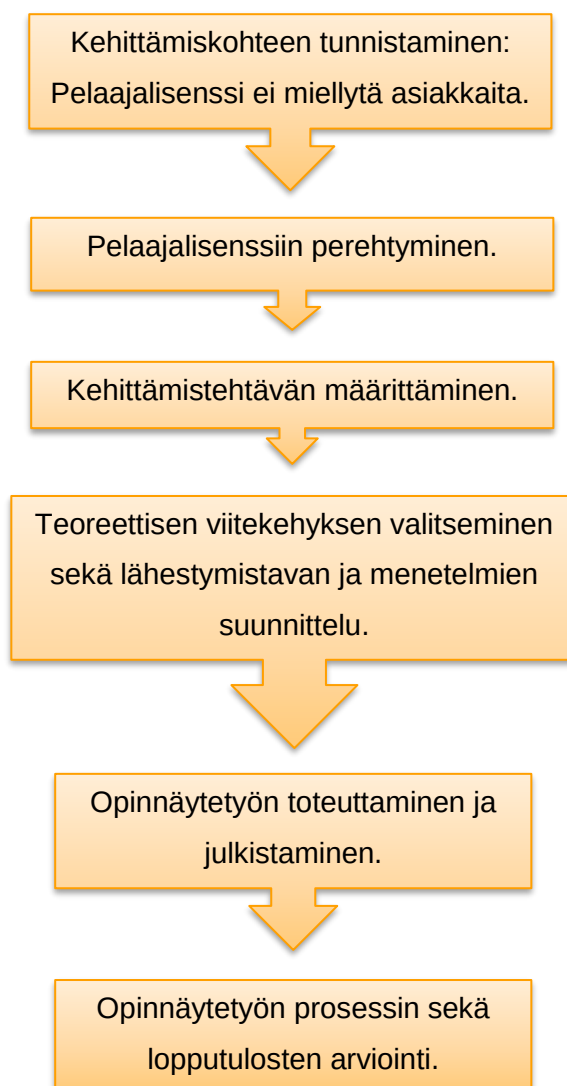
Ensimmäisen alakysymyksen avulla selvitin, miten pelaajalisenssi toimii perinteisen urheilun puolella. Ennen kuin pystyin lähteä tutkimaan kehitysehdotuksia, minun oli tärkeää ymmärtää, mikä oli pelaajalisenssin käyttötarkoitus perinteisessä urheilussa sekä mitä oikeuksia ja velvollisuuksia se tuo lajin harrastajille. Toisen kysymyksen avulla pyrin selvittämään kaikki mahdolliset tavat, joilla pelaajalisenssiä olisi mahdollisista lähteistä kehitettävään. Kaikkien kehittämissuuntien havaitsemiseksi tarvitsin useita eri taustaisia ihmisiä, jotka katsoivat pelaajalisenssiä erilaisista näkökulmista. Kolmannen kysymyksen oli tarkoitus vastata lähes suoraan tämän opinnäytetyön tutkimusongelmaan, mutta ilman kahta edellistä kysymystä en olisi voinut esittää sitä perustellusti. Kolmas kysymys nousi esiin tämän opinnäytetyön asiakaslähtöisen tuotestrategian teoriaosuudesta, jossa korostuu asiakkaiden osallistamisen tärkeys tuotekehitysprosessissa (ks. luku 2.3).

5 Tapaustutkimus

Tässä luvussa käyn läpi tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmän sekä lähestymistavat. Tämä opinnäytetyö oli tapaustutkimus, jonka avulla pyrin keräämään syvällistä tietoa työn aiheesta eli elektronisen urheilun pelaajalisenssistä. Tämän opinnäytetyön kehittämishankkeen tavoitteena oli tehdä taustaselvitys elektronisen urheilun harrastajille lisäarvoa tuottavista asioista, jotka voitaisiin ottaa huomioon pelaajalisenssin tuotekehityksessä. Keräsin aineistoa taustaselvitystä varten kolmella eri lähestymistavalla.

Tutkimuksellisessa kehittämishankkeessa lähtökohtana ovat kehittämiskohteen tunnistaminen sekä siihen liittyvien tekijöiden ymmärtäminen. Kehittämishanke liittyy lähes poikkeuksetta tavalla tai toisella liiketoiminnan ja työelämän kehittämiseen, ja hankkeen tavoitteena on saada aikaan jonkinlainen muutos. Tavoite voi olla esimerkiksi uuden liiketoimintamallin, tuotteen tai palvelun luominen ja sen jalostaminen ja tuotteistaminen uusille markkinoille. (Ojasalo ym. 2014, 24.)

Ojasalon ym. (2014, 24–25) teorian mukaisesti selvitin kehittämishankkeen alkuvaiheessa yhdessä opinnäytetyön tilaajan kanssa, mitkä olivat heidän odotukset kehittämishankkeelle ja mitä ne merkitsevät liiton toiminnalle, jonka jälkeen ryhdyimme laatimaan kehittämistyön alustavia tavoitteita (ks. kuvio 1). Kehittämiskohteen tunnistamisen jälkeen hain aiheeseen, eli elektronisen urheilun pelaajalisenssiin ja sen tavoitteisiin, liittyvää tietoa SEUL ry:n toimintastrategiasta, jotta ymmärsin täysin käsillä olevaa kehittämishanketta (Suomen elektronisen urheilun liiton strategia 2018–2022). Kun olin tunnistanut kehittämiskohteen sekä määrittänyt kehittämistehtävän yhdessä opinnäytetyön tilaajan kanssa, valitsin näkökulman eli teoreettisen viitekehyksen. Teoriaan tutustumisen jälkeen suunnittelin työhön sopivan lähestymistavan ja menetelmät, joilla halusin syventyä aiheeseen. Koko prosessin ajan kirjoitin, havainnoin ja perehdyin aiheeseen syvemmin. Kehittämistyön valmistuttua julkaisin opinnäytetyöni kirjallisena, ja mahdollisesti myös tulosten kaupallistaminen olisivat voineet olla osa tekemääni tutkimuksellista kehittämistyötä. Kehittämistyön viimeinen vaihe oli arviointi, jossa kävin läpi prosessin kulkua, johtopäätöksiä sekä kehitysehdotuksia. (Ojasalo ym. 2014, 24–25.)



Kuvio 1. Kartoitusprosessi.

Valitsin tämän opinnäytetyön lähestymistavaksi tapaustutkimuksen, sillä halusin laajan ja kokonaisvaltaisen käsityksen opinnäytetyön tapauksesta, eli pelaajalisenssistä. Tapaustutkimukselle on tyypillistä, että kehittämisen kohteesta kiinnostuneella on usein jonkinlaista aiempaa tietoa aiheesta, mikä mahdollistaa alustavan kehittämistehtävän määrittämisen (Ojasalo ym. 2014, 53–55).

Tässä opinnäytetyössä etsin vastauksia tutkimuskysymyksiini kolmella eri aineistonhankintamenetelmällä. Ensimmäisenä tutkin pelaajalisenssin käytänteitä ja merkitystä perinteisen urheilun puolella perehtymällä jalkapallon, jääkiekon ja salibandyn pelaajalisensseihin. Sen jälkeen pidin kaksi työpajaa 8x8 -ideointimenetelmällä, joiden kautta pyrin löytämään pelaajalisenssiin mahdollisimman paljon kehitysehdotuksia mahdollisimman monesta eri näkökulmasta. Seuloin työpajoissa nousseista ideoista toteuttamiskelpoiset

ja elektronisen urheilun harrastajia palvelevat ideat, joita käytin myöhemmin toteuttamassani asiakastutkimuskyselyssä. Uskon asiakastutkimuskyselyn olleen tämän opinnäytetyöni tärkein aineistonhankintamenetelmä, jonka merkitys kumpusi suoraan asiakaslähtöisen tuotestrategian teoriasta (ks. luku 2.3).

5.1.1 Benchmarking

Benchmarkingissa tavoitteena on löytää uusia kehitysideoita vertaamalla omaa kehittämisen kohdetta usein sellaisiin kohteisiin, joita voidaan pitää hyvinä esimerkkeinä. Benchmarkingin perusidea on toisilta oppiminen ja oman toiminnan kyseenalaistaminen, ja vertailun tarkoituksena on auttaa tunnistamaan oman toiminnan heikkouksia ja siten oivaltamaan kehittämistä tukevia tavoitteita sekä kehitysideoita (Ojasalo ym. 2014, 43).

Vaikka benchmarking-kohteita voi hakea eri aloilta, uskoin perinteisen urheilun vastaavan parhaiten tämän opinnäytetyön tarpeisiin. Käytin kyseistä lähestymistapaa syventääkseni ymmärrystä pelaajalisenssistä yleisesti, jotta ymmärtäisin täysin sen merkityksen myös perinteisen urheilun puolella. Valitsin vertailukohteiksi vuoden 2016 Suomen kolme suosituinta joukkueurheilulajia, jotka ovat jalkapallo (130 700 lisenssiä, vajaat 400 000 harrastajaa), jääkiekko (yli 73 000 lisenssiä, yli 200 000 harrastajaa) ja salibandy (53 000 lisenssiä, yli 350 000 harrastajaa) (Sallinen 2016). Keräsin tietoa urheiluliittojen verkkosivuilta, ja mikäli en löytänyt tarvittavaa tietoa liiton sivuilta, laitoin liitolle kysymyksiä sähköpostitse (Suomen Palloliitto 2018; Finhockey 2018; Salibandy 2018). Lopulta sain täydentäviä vastauksia Suomen Jääkiekkoliiton viestintäpäälliköltä Henna Malmbergilta (2018) sekä Suomen Salibandyliiton aluevastaavalta Vesa Engblomilta (2018).

5.1.2 8x8 -ideointityöpaja

Ojasalo ym. (2009, 145.) kirjoittavat ideoinnin olevan halpaa, mutta ideoiden toteuttamisen olevan kallista. Ideoinnin tavoite on löytää suuresta joukosta parhaat ideat toteutettavaksi. Suuressa ideamäärässä hyviä ideoita on yleensä enemmän kuin pienessä määrässä ja suureen ideamäärään tähtääminen vaatii ideoijilta myös uusia ajatustapoja. Uusien ajatustapojen kautta voi syntyä ideoita, jotka saattavat vaikuttaa alkuun käyttökeltomilta, mutta osoittautuvat myöhemmin kehityskelpoisiksi.

1.1.	1.2.	1.3.						
1.8.	1.	1.4.		2.			3.	
1.7.	1.6.	1.5.						
			1.	2.	3.			
	8.		8.	?	4.		4.	
			7.	6.	5.			
	7.			6.			5.	

Kuvio 2. 8x8 -menetelmässä käytetään esimerkiksi tämän tyyppistä taulukkoa, jossa pääongelman ympärille muodostetaan ensin kahdeksan ideaa tai näkökulmaa. Seuraavaksi muodostuneet ideat siirretään uusien ruutukoiden keskelle ja kehitetään niistä seuraavat kahdeksan uutta ideaa (muokailen Ojasalo ym. 2009, 147).

8x8 -menetelmä on ajatuskartan tyyppinen, mutta kurinalaisempi ideointimenetelmä (ks. kuvio 2). Menetelmässä ongelma kirjoitetaan paperille, minkä jälkeen ongelman ympärille kirjoitetaan kahdeksan ongelmasta mieleen tulevaa näkökulmaa. Kaikki kahdeksan saatua näkökulmaa otetaan uusiksi aloituspisteiksi ja kustakin niistä tuotetaan taas kahdeksan uutta ideaa. (Ojasalo ym. 2009, 147.)

Pidin ensimmäisen 8x8 -ideointityöpajan kolmannen ja neljännen vuoden kulttuurituotannon opiskelijoille maanantaina 6.3.2018 (ks. liite 1). Työpajaan osallistui 11 henkilöä, jotka olivat iältään 22–35 -vuotiaita. Uskoin saavani työpajasta paljon erilaisia ideoita ja näkökulmia, sillä tiesin opiskelijatovereitteni muodostavan laajan skaalan eri työhistorioita ja osaamista. Työpajan pitäminen oli osa keväällä 2018 käymääni Tutkimuksellinen kehittämistyö -kurssia, ja sen pitämiseen oli varattu aikaa maksimissaan 30 minuuttia. Lyhyen aikamäärän vuoksi työpajassa edettiin hyvin nopealla tahdilla, mutta silti ideoita tuli valtavasti.

Kulttuurituotannon opiskelijoille pitämässäni työpajassa (ks. liite 1) käytin pääkysymyksenä ”Miten kehittäisit pelaajalisenssiä?”. Halusin heidän keskittyvän pelaajalisenssiin

yleisesti, koska monelle heistä elektroninen urheilu on lajina todella vieras käsite. Suurimmalle osalle heistä myöskään pelaajalisenssi ei ollut ennestään tuttu asia, joten käytin työpajan alkuun muutaman minuutin selittääkseni pelaajalisenssin merkitystä ja käyttöä urheiluharrastuksien saralla. Ison ryhmäkoon ja ahtaan luokkatilan vuoksi toteutin työpajan siten, että heijastin pääkysymyksen sisältävän taulukon luokan valkokankaalle. Annoin opiskelijoiden pohtia yhdessä ääneen kahdeksan ensimmäistä näkökulmaa, jotka he keksivät melko nopeasti. Seuraavaksi kirjoitin nämä kahdeksan esiin nousutta ideaa valmiiksi tekemilleni ruudutetuille A4-papereille, jotka sijoitin ympäri luokkahuonetta. Sen jälkeen ohjeistin osallistujia kiertämään jokaisen paperin luona vähintään kerran ja kirjoittamaan ruudukkoihin ne ideat, jotka tulivat ensimmäisenä mieleen. Paperit täyttyivät alle kymmenessä minuutissa, joten varsinaista ideoiden tyrehtymisvaihetta ei tässä työpajassa ehtinyt muodostua. Työpajan tavoitteena oli saada kaikki ruudukot täytettyä erilaisilla kehitysideoilla, joten koin työpajan onnistuneen melko hyvin.

Toisen 8x8 -menetelmätyöpajan pidin heti seuraavana päivänä 7.3.2018 SEUL ry:n hallituksen jäsenille ja liiton toiminnanjohtajalle (ks. liite 2). Työpajaan osallistuneet viisi hallituksen jäsentä sekä toiminnanjohtaja olivat iältään 25–35 -vuotiaita henkilöitä, joilla kaikilla on oletettavasti vahvat taustatiedot sekä elektronisesta urheilusta harrastuksena, että siihen liittyvästä pelaajalisenssistä. Tällä kertaa tavoitteenani oli saada keskitettympiä ideoita nimenomaan elektronisen urheilun pelaajalisenssistä, jotka vastaisivat kohdennetusti tämän opinnäytetyön tutkimusongelmaan.

Pidin työpajan Discord-viestintäohjelman välityksellä verkossa, koska lyhyen aikavälin ja tiukkojen aikataulujen vuoksi olisi ollut lähes mahdotonta saada useampi liiton hallituksen jäsen yhtäaikaaisesti osallistumaan työpajaan tietyssä paikassa. Olin valmistellut työpajaa varten Google Docs Excel-tiedoston, johon olin tehnyt valmiiksi yhden tyhjän taulukon sekä liittänyt tiedoston välilehdille kaksi valmiiksi täytettyä taulukkoa. Toinen valmiiksi täytetyistä taulukoista oli edellisenä päivänä kulttuurituotannon opiskelijoille pitämässäni työpajassa täytetty taulukko ja toisen taulukon löysin Ella Winqvistin (2014, 64) opinnäytetyöstä. Valmiiksi täytetyiden taulukoiden avulla pyrin pohjustamaan työpajan tarkoitusta ja helpottamaan ideointia, mikäli joku osallistujista kokisi sen hankalaksi verkon välityksellä.

Aloitin työpajan pohjustamisen käymällä läpi työpajan etenemisen sekä tavoitteet. Tällä kertaa työpajassa käytettiin pääkysymyksenä ”Miten kehittäisit elektronisen urheilun pelaajalisenssiä”, koska jokaisella työpajaan osallistuvalla oli riittävästi tietoa ja ymmärrystä

käsillä olevasta aiheesta. Kerroin itse toimivani fasilitaattorina johtaen työpajan kulkua, kirjaten Excelliin esiin nousseita ideoita ja osallistuvan ideointiin vain tarvittaessa. Rohkaisin työpajaan osallistuneita vapaaseen keskusteluun ideointivaiheessa, aivan kuten he tekisivät myös fyysisessä työpajassa.

Työpaja lähti alkuun hieman verkkaisesti liikkeelle ja ensimmäisen näkökulman keksiminen koettiin vaikeaksi. Pyrin painottamaan vapaata keskustelua varsinkin ensimmäisten kahdeksan näkökulman keksimisessä, koska ne määrittelisivät pitkälti seuraavan vaiheen ideointia. Ensimmäisen näkökulman muodostuttua tuntui, että kaikki ymmärsivät, mistä on kysymys ja loput seitsemän ideaa saatiin taulukkoon hyvin nopeasti.

Seuraavassa vaiheessa ohjeistin osallistujia toimimaan itse kirjureina ja kirjaamaan ylös ensimmäisenä mieleen tulevat ideat, sillä jokaisen kohdan läpikäymiseen yhdessä olisi mennyt aivan turhan kauan aikaa, eikä se olisi vastannut työpajan tarkoitusta. Taulukoihin alkoi saman tien ilmestyä ideoita reippaaseen tahtiin aktiivisen keskustelun siivittämänä ja lähes kaikki ruudut tulivat täyteen melko nopeasti. Tällä kertaa työpajassa päästiin myös jollain tapaa ideoiden tyrehtymisvaiheeseen, jolloin osallistujat pääsivät yhdessä pohtimaan ideoita jäljellä oleviin ruutuihin. Pian loputkin ruudut saatiin täytettyä ja kaikki osallistujat olivat tyytyväisiä kirjattuihin ideoihin.

Lopuksi kävin taulukot läpi yhdessä osallistujien kanssa kysellen tarkentavia kysymyksiä minulle epäselvien ideoiden kohdalla. Osallistujat vastasivat kaikkiin kysymyksiini täydentävästi ja saimme taulukot käytyä läpi noin puolessa tunnissa. Aikaa koko työpajaan meni yhteensä puolitoista tuntia, joka oli noin tunnin enemmän kuin edellisenä päivänä kulttuurituotannon opiskelijoille pitämässäni työpajassa.

5.1.3 Asiakastutkimuskysely

Asiakastutkimuskyselyn onnistumiselle on tärkeää, että kysymykset suunnitellaan erittäin huolellisesti. Kyselyt voivat olla joko standardoituja, joissa kaikki asiat kysytään vastaajilta täysin samalla tavalla, tai strukturoituja, joissa kyselyn kysymykset määrittävät kuinka avoimesti vastaajat voivat vastata. Kyselytavasta huolimatta kysymysten pitäisi aina olla yksiselitteisiä ja niiden analysointi tulisi suunnitella etukäteen. On myös tärkeää huomioida, että kysymysten pituus ja määrä vaikuttavat merkittävästi vastausprosenttiin, sillä useimmiten lyhyemmissä kyselyissä on suurempi vastausprosentti kuin pitkissä. Kyselytutkimuksen etuja ovat muun muassa laajan tutkimusaineiston kerääminen hyvinkin tehokkaasti sekä helposti analysoitava aineisto, mikäli kysely on huolellisesti suunniteltu.

Vastaajilta kysytään myös usein kyselyn kannalta olennaisia taustatietoja, sillä ne mahdollistavat vertailun eri ryhmien välillä. (Hiltunen 2018.)

Tämän opinnäytetyön viimeisenä ja tärkeimpänä lähestymistapana tein monivalintakyselyn (ks. liite 3), jonka avulla halusin löytää vastauksen opinnäytetyön tutkimusongelmaan. Tein kysymyksistä niin yksiselitteisiä ja helposti vastattavia, että uskoin jokaisen aiheesta kiinnostuneen osaavan niihin vastata. Kerroin heti kyselyn alussa vastaamisen olevan täysin anonyymia ja käyttäväni vastauksia vain numeraalisessa muodossa. SEUL ry julkaisi uutisen kyselystä omilla verkkosivuillaan ja jakoi sen omalla Facebook-kanallaan, jonka lisäksi minä levitin kyselyä noin kymmenellä pelaajien käyttämällä Discord-verkkoviestintäpalvelun keskustelukanavilla. Kyselyssä haasteena oli perusjoukon sekä otoksen määrittäminen, koska tarkkoja lukuja kyselyn nähneistä ihmisistä oli mahdollista saada selville. Kysely oli avoinna 29.3.-6.4.2018 ja kyselyyn vastanneiden oli mahdollista osallistua kahden 20 euron Steam-lahjakortin arvontaan jättämällä sähköposti-osoitteensa kyselyn lopussa. Steam on Valve Corporationin kehittämä pelialusta, joka sisältää jo yli kuusi tuhatta peliä ja jota käyttävät yli 125 miljoonaa aktiivista rekisteröitynyttä käyttäjää (Makuch 2015). Kyselyn tavoitteena oli selvittää elektronisen urheilun harrastajien kehitystoiveita nykyiseen pelaajalisenssiin sekä lisenssin kysyntää, mikäli lisenssiä lähdetäisiin kehittämään pelaajien toivomaan suuntaan.

Kyselyn kolmella ensimmäisellä kysymyksellä pyrin selvittämään vastaajien taustaa kysymällä heidän ikää, pelaajastatusta sekä pelaamiseen käytettävää aikaa (ks. liite 3). Ikä-kysymyksen jätin avoimeksi kysymykseksi siitä syystä, että halusin saada tarkasteltavakseni kolme lähes yhtä suurta ryhmää, jotka myös jollain tapaa jakaisivat vastaajat lapsiin, nuoriin sekä aikuisiin. Pelaajastatus-kysymyksellä selvitin, oliko vastaaja harraste- vai ammattipelaaja tai eikö hän kokenut harrastavansa elektronista urheilua ollenkaan. Peli aika-kysymyksellä halusin selvittää sitä, kuinka aktiivinen pelaaja oli kyseessä. Peli aika-kysymyksessä käytin neljää kategoriaa, jotka olivat ”yli kolme tuntia päivässä”, ”muutama tunti lähes päivittäin”, ”alle kymmenen tuntia viikossa” ja ”satunnaisesti”.

Seuraavilla neljällä kysymyksellä selvitin, oliko vastaaja tietoinen elektronisen urheilun pelaajalisenssistä, oliko hän omistanut elektronisen urheilun lisenssiä aiemmin, mitkä olisivat hänen toiveensa pelaajalisenssin kehittämiseksi ja ostaisiko hän lisenssin tulevaisuudessa, mikäli hänen kehittämistoiveensa toteutuisivat (ks. liite 3). Pelaajalisenssin kehittämistoive-kysymyksessä kehoitin vastaajia valitsemaan vain kolme vaihtoehtoa,

jotta tulosten analysointivaiheessa nousisivat esiin vastaajille tärkeimmät kehittämisvaihtoehdot.

6 Tulosluku

Tämän opinnäytetyön pääkysymys oli selvittää, mitkä asiat tuovat lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajille. Etsin vastauksia pääkysymykseen jakamalla sen tiiviimpiin alakysymyksiin, joihin vastaan suoraan tässä luvussa siinä järjestyksessä, missä ne on luvussa neljä esitetty. Tässä luvussa keskityn pelkästään erilaisilla lähestymistavoilla saattuihin tuloksiin sekä niiden analysointiin.

6.1 Mikä on pelaajalisenssin käyttötarkoitus harrastajalle?

Benchmarking -kartoituksen avulla selvitin pelaajalisenssin käyttötarkoitusta perinteisissä urheilulajeissa. Kartoituksen avulla minulle selvisi, että jalkapallon harrastajille myytävä Suomen Palloliiton pelipassi oikeuttaa harrastajaa pelaamaan kotimaisissa sarjoissa ja turnauksissa. Pelipassilla saa lisäksi alennuksia ottelulipuista sekä muita jäsenetarojouksia. Kilpailutoiminnassa kaikilta lapsilta ja nuorilta vaaditaan pelipassin lisäksi kattava vakuutus. Aikuisille vakuutus on pakollinen tai suositeltava sarjatasosta riippuen ja sen voi ostaa pelipassin oston yhteydessä tai jälkeenkäin. Pelipassin hinta vakuutuksen kanssa on halvimmillaan yhdeksän euroa (Lasten korttelipassi 2007 synt. ja nuoremmat) ja kalleimmillaan 535 euroa (Miehet: Liiga ja Ykkönen, Naiset: Liiga). Suomen Palloliitto myy pelipassia Pelipaikka -jäsenrekisterissä. (Suomen Palloliitto 2018.)

Toisena benchmarking -kohteena tutkin Suomen Jääkiekkoliiton pelaajalisenssin käytänteitä. Samoin kuin Suomen Palloliiton, myös Suomen Jääkiekkoliiton pelipassi oikeuttaa pelaajan tai toimihenkilön osallistumaan liiton järjestämään kilpailu- ja sarjatoimintaan. Pelipassin ostamalla pelaaja tai toimihenkilö sitoutuu noudattamaan Suomen Jääkiekkoliiton kilpailu-, peli- ja kurinpitosääntöjä sekä eettistä ohjeistusta. Pelipassit ovat junioreilla ikäkohtaisia riippumatta siitä, missä sarjassa pelaaja pelaa, kun taas aikuisilla pelipassit ovat sarjakohtaisia. Pelipassin voi ostaa Suomen Jääkiekkoliiton lisenssikaupasta joko ilman vakuutusta tai sen kanssa. Mikäli pelipassin ostaa ilman vakuutusta, Suomen Jääkiekkoliitto suosittelee pelaaja tarkistamaan oman vakuutuksensa ehdoista, kattavatko ne urheilussa sattuneet vahingot. Vakuutuksellinen pelipassi maksaa halvimmillään 15 euroa (Lapsipelipassi, synt. 1.1.2008 ja myöhemmin) ja kalleimmillaan 249 euroa (Kilpapelipassi, ennen 1.1.2003 synt.). (Finnhockey 2018.)

Kolmannen benchmarking -kartoituksen tein Salibandyliiton pelaajalisenssistä. Samoin kuin Suomen Palloliiton ja Suomen Jääkiekkoliiton, myös Salibandyliiton kilpailutoimintaan (Salibandyliigat, divisioonat, A-G -junioreiden sarjat, seniorisarjat, Suomen Cup) osallistuminen edellyttää pelaajalisenssin ostamista. Pelaajien tulee hankkia pelaajalisenssi, erotuomareiden joko erotuomarilisenssi tai pelaajalisenssi ja valmentajien joko valmentajalisenssi tai pelaajalisenssi. Seuranvaihtotilanteita varten Salibandyliitolla on myös olemassa erillinen try-out -lisenssi. Salibandyliiton lisenssin voi ostaa Suomisport -pelaajarekisterijärjestelmästä joko urheiluvakuutuksen kanssa tai ilman. Vakuutus on pakollinen junioreikäisille sekä pääsarjoissa pelaaville ja vakuutus tulee todistaa lisenssiä lunastettaessa. Muissa ikäluokissa ja sarjoissa lisenssin voi ostaa ilman vakuutusta, mutta Suomen Salibandyliitto suosittelee joka tapauksessa hankkimaan urheilun kattavan vakuutusturvan, sillä kaikki yleiset vapaa-ajan- tai tapaturmavakuutukset eivät korvaa salibandyn kilpailutoiminnassa tapahtuvia vahinkoja. Kaudella 2017–2018 1.1.2006 ja myöhemmin syntyneiden vakuutuksellinen lisenssi (Kisapassi) kattaa myös muissa lajeissa tapahtuneet vahingot ilman omavastuuta. Halvimmillaan vakuutuksellisen lisenssin saa 11 eurolla (Kerhopassi, 2000 ja myöh. synt.) ja kalleimmillaan lisenssi maksaa 317 euroa (Pääsarjalisenssi, Salibandyliigat, miesten 1. divari). (Salibandy 2018).

Taulukko 2. Eri urheilulajien lisenssit vertailussa.

Laji	Halvin hinta + vakuutus	Kallein hinta + vakuutus	Ostopaikka	Sarjatoiminta	Muut edut
E-urheilu	10 € (ei vakuutusta)	10 € (ei vakuutusta)	Suomi-sport.fi	Ei	Ei
Jalkapallo	9 €	535 €	Pelipaikka-jäsenrekisteri	Kyllä	Alennuksia ottelulipuista, jäsentarjouksia
Jääkiekko	15 €	249 €	Finhockey-lisenssi-kauppa	Kyllä	Satunnaisia tarjouksia
Salibandy	11 €	317 €	Suomi-sport.fi	Kyllä	Suunnitteilla

Kaikissa vertailukohteena olevissa lajeissa pelaajalisenssien hinnoissa on merkittäviä eroja halvimman ja kalleimman lisenssin välillä (ks. taulukko 2), koska lisenssien hinta määräytyy vertailukohteena olevissa lajeissa harrastajan iän tai sarjatason mukaan. Jalkapallossa halvimman ja kalleimman pelaajalisenssin hintaero on lähes 60-kertainen, jääkiekossa 17-kertainen ja salibandyssä 29-kertainen, kun taas elektronisen urheilun harrastajille lisenssin hinta on kaikille sama.

Kolmesta vertailukohteena olevasta urheilulajista vain Salibandyliiton pelaajalisenssin voi ostaa Suomen Olympiakomitean hallinnoimalta Suomisport.fi-verkkosivulta (ks. taulukko 2). Suomen Palloliitto ja Suomen Jääkiekkoliitto myyvät pelaajalisenssejä vielä omien palveluidensa kautta, eikä kummankaan kotisivuilla tiedoteta aikeista siirtyä Suomisport-pelaajarekisterijärjestelmään (Suomen Palloliitto 2018; Finhockey 2018).

Elektronisen urheilun pelaajalisenssin merkittävä ero verrattuna muiden lajien lisensseihin on sen käyttötarkoitus lajin harrastajalle. Kaikissa vertailukohteena olevissa lajeissa lisenssi oikeuttaa harrastajan osallistumaan liiton järjestämään jatkuvaan liigatoimintaan, ja ilman lisenssiä harrastaja ei voi osallistua kilpailuihin. Tyypillinen elektronisen urheilun harrastaja pelaa puolestaan joko yksin tai kavereiden kanssa ilman taustaorganisaatiota, jolloin harrastaminen ei vaadi tuekseen pelaajalisenssiä (Harrastepelaaminen 2018).

Kolmen vertailukohteena olevan lajin lisenssin haltijoille tarjottavien jäsenetujen ja -tarjousten vertailu oli aluksi haastavaa, sillä ainoastaan Suomen Palloliitto ilmoittaa verkkosivuillaan tarjoavansa lisenssin omistajille erilaisia etuja (Suomen Palloliitto 2018). Suomen Jääkiekkoliiton viestintäpäällikkö Henna Malmberg kertoi kuitenkin haastattelussa, että jääkiekkoliiton pelipassin haltijoille lähetettiin ennen neljä kertaa vuodessa ilmestynvä Leijonat-lehti, mutta lehti lopetettiin vuoden 2017 lopussa. Sen lisäksi jääkiekkoliiton yhteistyökumppanit tarjoavat satunnaisia etuja suoraan pelipassin lunastaneille, vaikka niistä ei erikseen kerrota liiton sivuilla (Malmberg 2018). Suomen Salibandyliiton aluevastaava Vesa Engblom puolestaan kertoi haastattelussa, että salibandyliiton lisenssinhaltijoiden edut ovat vasta suunnitteilla, eikä niistä siksi ole vielä mainintaa liiton verkkosivuilla (Engblom 2018).

6.2 Mitä kaikkia etuuksia pelaajalisenssi voisi sisältää?

Ensimmäisessä kulttuurituotannon opiskelijoille pitämässäni 8x8 -ideointityöpajassa (ks. liite 1) kartoitettiin uusia ideoita yleisesti pelaajalisenssin kehittämiseksi. Kehittämissideoiden kartoittaminen kulttuurituotannon opiskelijoiden avulla oli tärkeää, koska tiesin heidän osaavan katsoa pelaajalisenssiä usealta eri kannalta. Opiskelijoille pitämässäni työpajassa käytin pääkysymyksenä ”miten sinä kehittäisit pelaajalisenssiä?”. Työpajassa esiin nousseet kahdeksan ensimmäistä näkökulmaa tai kategoriata olivat ”muut edut”, ”raha-asiat”, ”rajoitteet”, ”käytännön asiat”, ”aika”, ”tietoasiat”, ”tarpeellisuus” ja ”benchmarking”. ”Muut edut” -kategorian ideoita olivat vakuutuksen, terveydenhuoltopalveluiden, välinealennusten ja sponsoritarjousten, koulutusten ja tapahtumien, yhteisöllisyyden tunteen, ongelmapelaamisen tukipalveluiden, seuralehden tilauksen sekä turnausten osallistumismaksujen sisällyttäminen jollain tapaa pelaajalisenssin hintaan. ”Raha-asiat” -kategoriassa opiskelijat oli miettinyt sponsoroitua lisenssijärjestelmää, erilaisia maksupoliitikoita, -aikoja ja -ehtoja sekä pitkäaikaisen lisenssinhaltijan etua. ”Rajoitteet” -kategoriassa ryhmä ei niinkään ollut miettinyt kehitysehdotuksia, vaan sen sijaan eri pelien ja pelaamiseen liittyviä oikeuksia ja rajoitteita sekä terveyteen ja kansalaisuuteen liittyviä seikkoja. Sen lisäksi kategoriassa oli lisäksi vielä yksi idea, joka oli keskittää useamman lajin lisenssi. ”Käytännön asiat” -kategoriassa kehitysideat olivat puolestaan pääosin kysymyksiä jäsenrekisteristä, lisensoiduista kisoista, lisenssin vaatimasta pelaajastatuksesta sekä lisenssin hankkimisesta, sen kestosta ja uusimisesta.

”Aika” -kategoriassa opiskelijat olivat pohtineet pelaajalisenssiin liittyviä aikamääreitä, kuten maailmanlaajuisia aikaeroja, milloin lisenssi pitää viimeistään hankkia, kuinka

kauan lisenssi on voimassa, kuinka kauan sen saamisessa kestää ja että lisenssisopimus tulee olla mahdollista keskeyttää. Lisäksi opiskelijat olivat ideoineet edullisempaa hintaa pitkäaikaisemmalle lisenssille sekä lisenssisopimuksen keston vaikutus sen tuomiin etuihin. ”Tietoasiat” -kategoriassa opiskelijat olivat nostaneet esiin lisenssin osto-oikeuden, lisenssin haltijoiden turvallisuuden ja henkilötietosuojan, lisenssin hankintaan liittyvät asiat kuten selkeä hakemisprosessi, selkeä tiedotus ja nettisivut sekä somekanavien merkityksen. ”Tarpeellisuus” -kategoriassa kehitysideoita olivat pelaajatilastot, lisenssin tuomat rahalliset edut, yhteisöllisyysbileitä lisenssin haltijoille ja jonkinlainen V.I.P-kohtelu. Sen lisäksi opiskelijat olivat pohtineet datankeruun mahdollisuuksia, vaihtoehtoja lisenssille, lisensoidun ja lisenssittömän pelaajan eroa ja liittoon kuuluvien harrastajien ja ammattilaisten välisiä eroja. ”Benchmarking” -kategoriassa opiskelijat ideoivat lähtevänsä hakemaan kehitysehdotuksia ravintola- ja kaupanalan asiakkuuksista, opiskelijajärjestöistä, kanta-asiakaseduista, kuntosalijäsenyyksistä, muiden ammattiliittojen tarjoamista eduista sekä kansainvälisten toimijoiden toimintatavoista.

Taulukko 3. Kulttuurituotannon opiskelijoiden ideat tiivistetysti.

1. Valinnainen vakuutus osaksi lisenssiä

2. Välinealennukset ja sponsoritarjoukset

Kanta-asiakasedut

3. Lisenssin luoma yhteisöllisyys

4. Mainoksilla rahoitettu lisenssijärjestelmä

5. Koulutuksia ja tapahtumia

Yhteisöllisyysbileitä,

6. Ongelmapelaamisen tukipalvelut

Turvallisuus,

7. Turnausten osallistumismaksut osana lisenssin hintaa

Urheilulisenssit, kuntosalijäsenyydet,

8. Käyttäjakohtaiset lisenssityypit

Milloin pitää hankkia, eri hinta- ja kausivaihtoehdot, onko uusittava vuosittain, pitkäaikaisen jäsenen etu, mitkä kisat lisenssi kattaa, ikä, mahdollisuus keskeyttää, V.I.P, erottaa liittoon kuuluvat harrastajat ja ammattilaiset, urheilulisenssit

9. Useamman lisenssin yhdistäminen

10. Lisensoitujen kilpailujen lisääminen

Lisensoidun ja lisenssittömän pelaajan ero,

11. Selkeä infopaketti lisenssin hankkimiseen

Paljonko maksaa, milloin maksetaan, kenellä oikeus lisenssiin, mistä ostetaan, selkeä ja hauska tiedotus, somekanavat, selkeät nettisivut, selkeä hakemisprosessi

12. Rahalliset edut

Ravintola- ja kaupanalan asiakkuudet, opiskelijajärjestöt, ammattiliitot

13. Pelaajatilastot lisenssin haltijoista

Koottua dataa jäsenistä

Yllä olevassa taulukossa (ks. taulukko 3) olen seulonut kulttuurituotannon opiskelijoiden ideoista (ks. liite 1) kaikki toteuttamiskelpoiset ideat, jotka olisivat heti toteutettavissa ja toisivat lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajalle. Sen jälkeen olen karsinut päällekkäiset ideat siten, että valitsin yhden toteuttamiskelpoisen idean pääkategoriaksi ja listasin sen alapuolelle kaikki muut samaa tarkoittavat tai samantyyppiset ideat.

Toisen 8x8 -ideointityöpajan pidin SEUL ry:n hallituksen jäsenille. SEUL ry:n hallituksen jäsenille pitämässäni 8x8 -ideointityöpajassa (ks. liite 2) käytin pääkysymyksenä ”miten sinä kehittäisit elektronisen urheilun pelaajalisenssiä?”, koska halusin saada keskitettympiä ideoita nimenomaan elektronisen urheilun pelaajalisenssin kehittämiseksi, sekä tiesin kaikilla työpajaan osallistuneilla olevan tarpeeksi tietoa aiheen ymmärtämiseksi. Työpajassa esiin nousseet kahdeksan näkökulmaa tai kategoriata elektronisen urheilun pelaajalisenssin kehittämiseksi olivat ”erilaiset lisenssiluokat”, ”liiton tavoitteet”, ”uskottavuus”, ”lisäarvoa pelaajille”, ”käytännön toiminta”, ”hyöty tapahtumajärjestäjälle”, ”markkinointi” ja ”lenssiin liittyvät rajoitteet”. ”Lisenssiluokat” -kategoriassa hallituksen jäsenet olivat miettineet lisenssin kestoa, harrastajan tasoa, ikäluokkia, sukupuoletonta lisenssiä, ammattipelaajan lisenssiä, eriarvoisia lisenksejä sekä valmentajien ja tuomareiden lisenksejä. ”Liiton tavoitteet” -kategoriassa hallituksen jäsenet olivat ideoineet toimivan lisenssijärjestelmän tuomia hyötyjä, kuten seuratoiminnan edistäminen, olympiakomitean jäsenyys, tasokkaampi kenttä, uskottavuus ja vaikuttaminen, ulkoinen rahoitus, kansallinen pelaajarekisteri sekä tunnettuuden kasvattaminen. ”Uskottavuus” -kategoriassa ideat liittyivät siihen, millaiset asiat tekevät pelaajalisenssistä uskottavan. Kategorian ideoita olivat laatu, pitkäjänteisyys, pelaajamassa, arvot, kilpailullisuus, lisenssistä heräävä tunne, käytettävyys sekä ulkonäkö, mikäli lisenssin ympärille rakennettaisiin ap-

plikaatio. "Lisäarvoa pelaajille" -kategoriassa suoria kehitysideoita olivat kansallinen tulosrekisteri, tason mittaus, validoituja kilpailuja, rehtiys kilpailuissa, vakuutus, edunvalvonta, lisenssin mahdolliset muut edut sekä tasokkaammat turnaukset.

"Käytännön toiminta" -kategoriassa hallituksen jäsenet olivat pohtineet lisenssin hankkimiseen liittyviä asioita, kuten miten lisenssi ostetaan, mihin kaikkeen sillä voi osallistua, miten lisenssillä saavutetaan asiakaskunta, kuka lisenssiä saa käyttää, keneen voi olla yhteydessä ongelmatapauksissa ja miten lisenssit tarkistetaan. Kategoriassa oli myös mietitty lisenssin kehittämistä tulevaisuudessa sekä lisenssijärjestelmän teknillisiä asioita, eli kuinka järjestelmät saadaan integroitua toisiinsa. "Hyöty tapahtumajärjestäjälle" -kategorian kehitysideoita olivat toimivan lisenssijärjestelmän tuoma järjestämisen apu, standardit turnaustoiminnassa, toimijoiden yhdistäminen, markkinointikanava, huoleton ja jatkuva toiminta, kilpailujärjestelmät, tuomaritoiminta ja kurinpito. "Markkinointi" -kategoriassa hallituksen jäsenet olivat miettineet pelaajalisenssin brändiä ja tarinaa, lisenssin asiakassegmenttien tunnistamista, myyntikanavien kehittämistä, uskottavuutta kentällä, lisenssin tuomaa helppoutta, lisenssiä myytävänä tuotteena ja lisenssin hintaa. Viimeisessä "rajoitteet" -kategoriassa ideat keskittyivät pääosin toimivan lisenssijärjestelmän kautta valvottaviin antidopingiin, kansallisuuteen, kilpailukieltoihin, pelien ikärajoihin, tietoturvaan ja lainsäädäntöön sekä siihen, ketkä lisenssin voivat ostaa. Kategorian kaksi muuta pohdintaa olivat kilpailun kentän kanssa sekä mahdolliset muut kilpailevat lisenssit.

Taulukko 4. SEUL ry:n hallituksen jäsenten ideat tiivistetysti.

1. Lisenssiluokat

Aika, taso, ikä, sukupuoleton, ammattipelaaja, lisenssin arvottaminen, tuomarit, valmentajat, asiakassegmenttien tunnistaminen, hinta

2. Seuratoiminnan edistäminen

Tasokkaampi kenttä, urheiluliitto, tunnettuus

3. Kansallinen tulosrekisteri

Kansallinen pelaajarekisteri, kilpailullisuus, tason mittaus,

4. Tasokkaammat turnaukset

Validoituja kilpailuja, rehtiys, järjestämisen apu, standardi turnaustoiminnassa, yhdistää toimijat, huolettomuus ja jatkuvuus, kilpailujärjestelmä, tuomaritoiminta, kurinpito,

5. Vakuutus

6. Edunvalvonta

7. Lisenssin edut

Yllä olevassa taulukossa (ks. taulukko 4) olen seulonut SEUL ry:n hallituksen jäsenten ideoista (ks. liite 2) kaikki toteuttamiskelpoiset ideat, jotka olisivat heti toteutettavissa ja toisivat lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajalle. Jälleen kerran karsin päällekkäiset ideat siten, että valitsin yhden toteuttamiskelpoisen idean pääkategoriaksi ja listasin sen alapuolelle kaikki muut samaa tarkoittavat tai samantyyppiset ideat. Seuraavaksi asetin molempien ryhmien jäljelle jääneet ideat samaan taulukkoon, ja karsin niistä päällekkäiset ideat.

Taulukko 5. Kulttuurituotannon opiskelijoiden ja SEUL ry:n hallituksen jäsenten ideat vertailussa.

Kulttuurituotannon opiskelijoiden jäljelle jääneet seulotut ideat	SEUL ry:n hallituksen jäsenten jäljelle jääneet seulotut ideat
1. Valinnainen vakuutus osaksi lisenssiä	A. Lisenssiluokat
2. Välinealennukset ja sponsoritarjoukset	B. Seuratoiminnan edistäminen
3. Lisenssin luoma yhteisöllisyys	C. Kansallinen tulosrekisteri
4. Mainoksilla rahoitettu lisenssijärjestelmä	D. Tasokkaammat turnaukset
5. Koulutuksia ja tapahtumia	E. Vakuutus
6. Ongelmapelaamisen tukipalvelut	F. Edunvalvonta
7. Turnausten osallistumismaksut osana lisenssin hintaa	G. Lisenssin edut
8. Käyttäjäkohtaiset lisenssityypit	
9. Useamman lisenssin yhdistäminen	
10. Lisensoitujen kilpailujen lisääminen	
11. Selkeä infopaketti lisenssin hankkimiseen	
12. Rahalliset edut	
13. Pelaajatilastot lisenssin haltijoista	

Taulukossa päällekkäisiä ideoita olivat vakuutukseen liittyvät ideat 1. ja A., välinealennuksiin ja sponsoritarjouksiin liittyvät ideat 2. ja G. sekä käyttäjäkohtaisiin lisensseihin liittyvät ideat 8. ja A. Lisäksi päällekkäisiä ideoita olivat myös kilpailujen lisensoimiseen ja laatuun liittyvät ideat 10. ja D., rahallisiin etuihin liittyvät ideat 12. ja G. sekä pelaajatilastoihin ja tulosrekisteriin liittyvät ideat 13. ja C. Näin ollen jäljelle jäi 15 kehittämisideaa, joiden sanamuotoja hieman muokaten ja laittamalla ideat aakkosjärjestykseen pääsin tällä aineistonkeruumenetelmällä seuraavanlaiseen lopputulokseen:

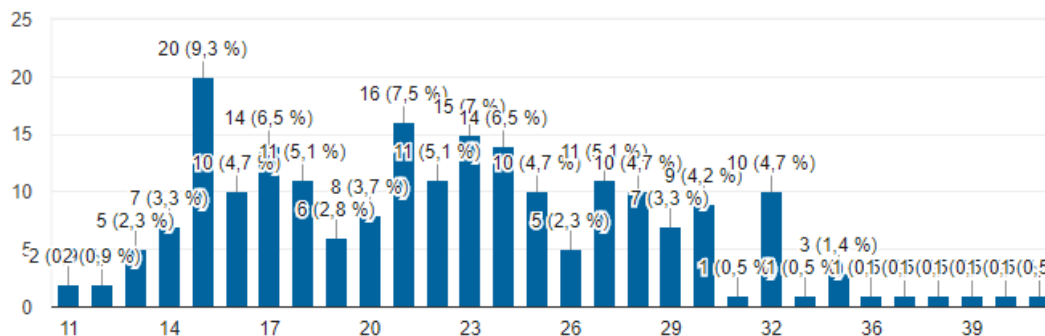
1. Kotimainen pelaajatilasto ja tulosrekisteri
2. Koulutuksia ja tapahtumia lisenssin haltijoille
3. Laadukkaita ja lisensoituja kilpailuja ja turnauksia
4. Lisenssin avulla uusien yhteisöjen ja peliseuran löytäminen
5. Mainoksilla rahoitettu lisenssijärjestelmä
6. Ongelmapelaamisen tukipalvelut
7. Pelaajakohtaiset lisenssityypit
8. Pelaajien edunvalvonta
9. Rahalliset edut
10. Selkeä ohje lisenssin hankkimisesta ja sen tuomista eduista
11. Seuratoiminnan edistäminen
12. Turnausten osallistumismaksut osana lisenssin hintaa
13. Useamman eri urheilulajin lisenssin yhdistäminen
14. Valinnainen vakuutus lisenssin oston yhteydessä
15. Välinealennukset ja sponsoritarjoukset

6.3 Mihin suuntaan pelaajat toivoisivat pelaajalisenssiä kehitettävän?

Teettämäni asiakastutkimuskyselyn tavoitteena oli selvittää, mihin suuntaan pelaajat haluaisivat elektronisen urheilun lisenssiä kehitettävän. Asiakastutkimuskysely oli monivaiheinen kysely, jossa ainoana avoimena kysymyksenä kysyin vastaajien ikää (ks. liite 3). Teettämässäni kyselyssä kysyin ensin vastaajan ikää, pelaajastatusta sekä pelaamiseen käytettävää aikaa. Sen jälkeen kysyin, oliko vastaaja aiemmin kuullut tai jopa omistanut elektronisen urheilun pelaajalisenssiä. Tämän asiakastutkimuskyselyn tärkeimmän tuloksen uskoin saavani viimeisestä kahdesta kysymyksestä, joissa ensimmäisellä pyysin vastaajaa valitsemaan kolme mielekkäintä kehittämis ehdotusta 15 idean listalta. Lista pohjautui suoraan luvussa 6.2 saamaani lopputulokseen. Toisella, ja siten myös kyselyn viimeisellä kysymyksellä selvitin, olisiko vastaaja kiinnostunut ostamaan pelaajalisenssin, mikäli hänen valitsemansa kehittämis ehdotukset olisivat osa pelaajalisenssiä tulevaisuudessa. Kyselyn päätyttyä siirsin vastaukset Exceliin, jota käytin apuna tulosten analysoimisessa.

Ikä

214 vastausta

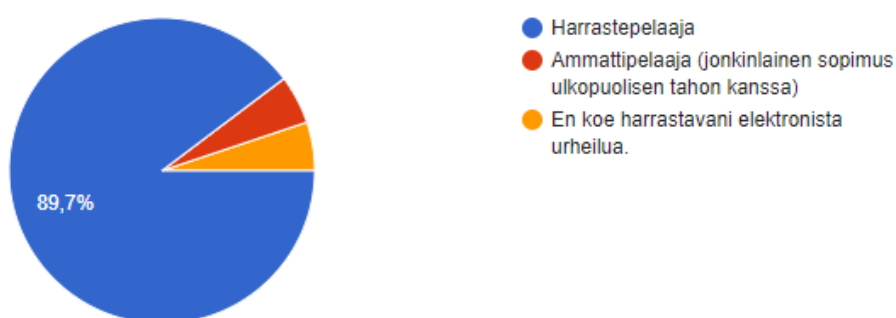


Kuvio 3. Vastaajien ikä

Teettämäni asiakastutkimuskysely (ks. liite 3) oli avoinna kahdeksan päivää (29.3.–6.4.2018) ja siihen vastasi yhteensä 214 henkilöä (ks. kuvio 3). Muodostaakseni suunnitelmani mukaisesti kolme lähes yhtä suurta ryhmää (ks. luku 5.1.3), jaoin vastaajat saamieni avointen vastausten perusteella alle 20-vuotiaisiin eli lapsiin, 20–26 -vuotiaisiin eli nuoriin sekä yli 26-vuotiaisiin eli aikuisiin. Lasten ryhmän vastauksia oli 77 eli 36 prosenttia, nuorten ryhmän vastauksia 79 eli 37 prosenttia ja aikuisten vastauksia 58 eli 27 prosenttia kaikista vastauksista. Tässä luvussa tarkastelen vastauksia näiden kolmen ikäryhmän sekä pelaajastatuksen perusteella.

Pelaajastatus

214 vastausta



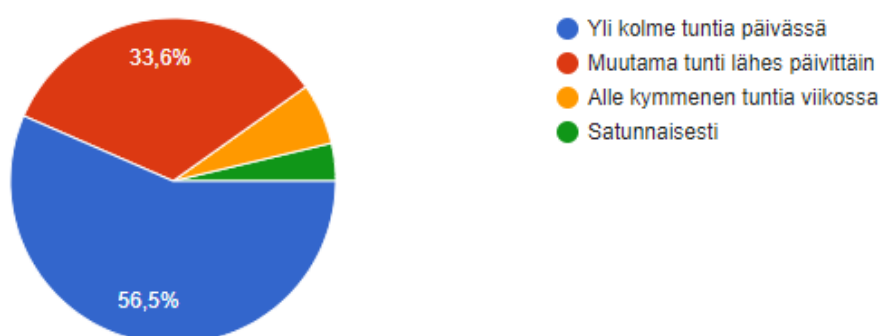
Kuvio 4. Vastaajien pelaajastatus.

Pelaajastatus-kysymyksellä selvitin, miten vastaajat jakautuivat harrastepelaajiin, ammattipelaajiin sekä ei-harrastajiin (ks. kuvio 4). Ei-harrastajilla tarkoitan tässä luvussa vastaajia, jotka olivat valinneet vaihtoehdon ”en koe harrastavani elektronista urheilua”.

Kyselyyn vastanneista lähes 90 % kertoi harrastavansa elektronista urheilua, ja loput kymmenen prosenttia vastauksista jakautuivat tasan ammattipelaajien ja ei-harrastajien välillä. Harrastepelaajista 38 % olivat nuoria, 36 % lapsia ja 26 % aikuisia. Kyselyyn vastanneista ammattipelaajista 55 % kuuluivat lasten ryhmään, 27 % nuorten ryhmään ja 18 % aikuisten ryhmään. Kyselyyn vastanneista ei-harrastajista puolestaan suurin osa eli 55 % olivat aikuisia, 27 % lapsia ja 18 % nuoria.

Pelaamiseen käytettävä aika

214 vastausta

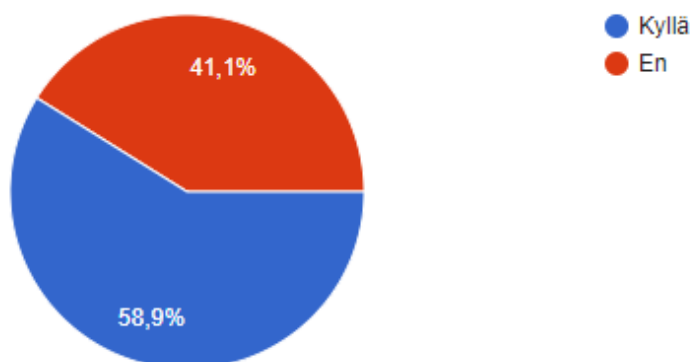


Kuvio 5. Vastaajien pelaamiseen käyttämä aika.

Vastaajien pelaamiseen käyttämää aikaa kysymällä halusin selvittää, kuinka aktiivisesti vastaajat pelasivat yleisesti (ks. kuvio 5). Vastaajista 56,5 % ilmoittivat pelaavansa yli kolme tuntia päivässä ja 33,6 % pelaavansa muutaman tunnin lähes päivittäin. Lopuista vastanneista 6,1 % ilmoittivat pelaavansa alle kymmenen tuntia viikossa ja 3,7 % pelaavansa vain satunnaisesti. Yli kolme tuntia päivässä pelaavista vastaajista 49 % olivat lapsia, 33 % nuoria ja 18 % aikuisia. Muutaman tunnin lähes päivittäin pelaavista vastaajista 46 % olivat nuoria, 35 % aikuisia ja 19 % lapsia. Alle kymmenen tuntia viikossa pelaavista vastaajista 54 % olivat aikuisia, 31 % nuoria ja 15 prosenttia lapsia. Satunnaisesti pelaavista vastaajista 75 % olivat aikuisia ja 25 % lapsia.

Oletko aiemmin kuullut elektronisen urheilun pelaajalisenssistä?

214 vastausta

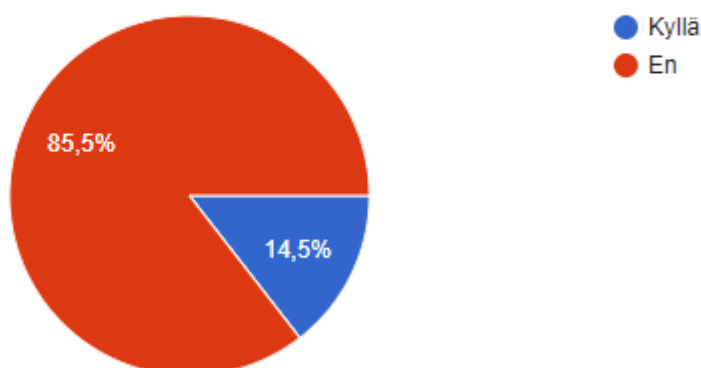


Kuvio 6. Vastaajien aiempi tietoisuus pelaajalisenssistä.

Kysymällä vastaajien aiempaa tietoisuutta elektronisen urheilun pelaajalisenssistä selvitin, kuinka tietoisia vastaajat olivat yleisesti elektronisen urheilun pelaajalisenssistä ja siten tämän asiakastutkimuskyselyn pääaiheesta (ks. kuvio 6). Vastaajista lähes 60 % olivat aikaisemmin ainakin kuulleet pelaajalisenssistä, mutta lopuille 40 % vastaajista elektronisen urheilun pelaajalisenssi oli uusi asia. Lasten ryhmästä 53 %, nuorten ryhmästä 61 % ja aikuisten ryhmästä 64 % olivat tietoisia elektronisen urheilun pelaajalisenssistä. Pelaajastatuksen mukaan ryhmiin jaettuina harrastepelaajista 59 %, ammatinpelaajista 91 % ja ei-harrastajista 27 % olivat aiemmin ainakin kuulleet elektronisen urheilun pelaajalisenssistä.

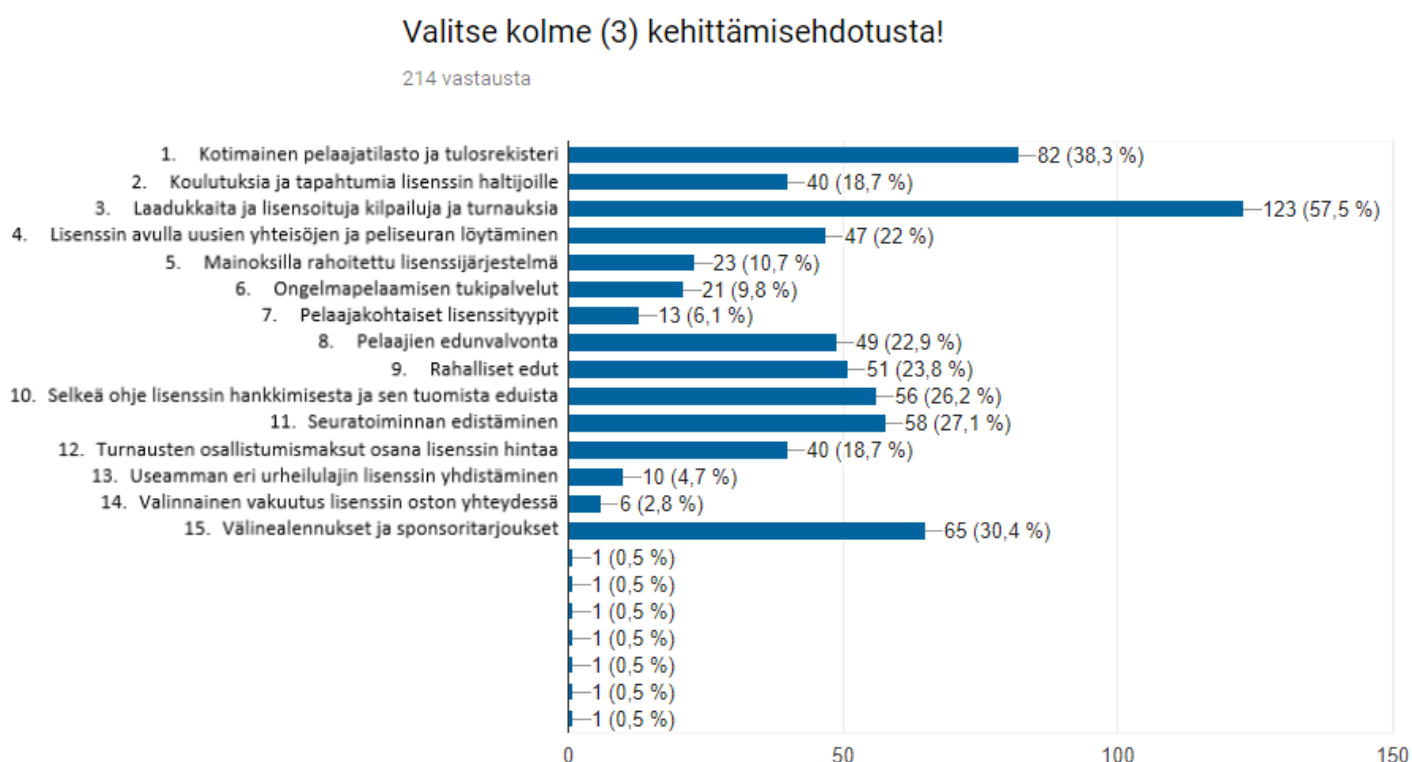
Oletko omistanut elektronisen urheilun pelaajalisenssiä?

214 vastausta



Kuvio 7. Ketkä vastaajista olivat omistaneet pelaajalisenssin.

Seuraavalla kysymyksellä selvitin, kuinka suurella osaa vastaajista oli ollut elektronisen urheilun pelaajalisenssi aiemmin (ks. kuvio 7). Kyselyyn vastanneista 85,5 % eivät olleet omistaneet ja vain 14,5 % olivat omistaneet elektronisen urheilun pelaajalisenssin. Lapista 90 %, nuorista 80 % ja aikuisista 88 % eivät olleet aiemmin omistaneet pelaajalisenssiä. Pelaajastatuksen mukaan ryhmiteltyinä harrastepelaajista 88 %, ammattipelaajista 36 % ja ei-harrastajista 100 % eivät olleet aiemmin omistaneet elektronisen urheilun pelaajalisenssiä.



Kuvio 8. Vastaajien valitsemat kehittämistoiveet.

Tämän asiakastutkimuskyselyn tärkeimmän tuloksen uskoin saavani kysymyksellä, jolla selvitin vastaajien toiveita elektronisen urheilun pelaajalisenssin kehittämiseksi (ks. kuvio 8). Kysymys oli monivalintakysymys, jonka 15 vaihtoehtoa olin poiminut suoraan aiemmin pitämässäni 8x8 -ideointityöpajoissa esiin nousseista kehittämis ehdotuksista. Vastaajilla oli mahdollisuus kirjoittaa myös omia vaihtoehtoja, joita kirjoitettiin yhteensä kuusi kappaletta. Kysymyksessä pyysin vastaajia valitsemaan heille kolme tärkeintä vaihtoehtoa, jotta tärkeimmät kehittämis ehdotukset nousisivat ylitse muiden. Vastaajista yhdeksi kolmesta kehittämis ehdotuksesta 57,5 % valitsivat laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailu-

jen ja turnausten lisäämisen, 38,3 % valitsivat kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittämisen ja 30,4 % valitsivat välinealennusten ja sponsoritarjousten tarjoamisen lisenssin haltijoille. Muita suosittuja kehittämis ehdotuksia olivat seuratoiminnan edistäminen (27,1 %), selkeä ohje lisenssin hankkimisesta ja sen tuomista eduista (26,2 %), rahalliset edut lisenssin haltijoille (23,8 %), pelaajien edunvalvonnan kehittäminen (22,9 %), lisenssin avulla uusien yhteisöjen ja peliseuran löytäminen (22 %), koulutuksien ja tapahtumien järjestäminen lisenssin haltijoille (18,7 %) sekä turnausten osallistumismaksujen sisällyttäminen lisenssin hintaan (18,7 %). Loput viisi kehittämis ehdotusta, jotka olivat mainoksilla rahoitettu lisenssijärjestelmä, ongelmapelaamisen tukipalveluiden kehittäminen, pelaajakohtaisten lisenssityyppien kehittäminen, useamman eri urheilulajin lisenssin yhdistäminen sekä valinnaisen vakuutuksen tarjoaminen lisenssin oston yhteydessä, eivät olleet saavuttaneet suurta suosiota vastaajien keskuudessa. Vastaajien kirjoittamista omista kehittämis ehdotuksista kolme liittyivät pelaajalisenssin käytänteisiin, kaksi liittyivät maksullisen lisenssijärjestelmän luomaan eriarvoisuuteen ja yksi liittyi pelaajalisenssin avulla uuden joukkueen löytämiseen.

Lapsista 49 % toivoivat enemmän laadukkaita ja lisensoituja kilpailuja ja turnauksia, 43 % toivoivat kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittämistä ja 38 % toivoivat välinealennusten ja sponsoritarjouksien tarjoamista lisenssin haltijoille. Sen lisäksi lapsista 27 % toivoivat rahallisia etuja, 26 % toivoivat koulutuksia ja tapahtumia lisenssin haltijoille ja 19 % toivoivat selkeää ohjetta lisenssin hankkimisesta ja sen tuomista eduista.

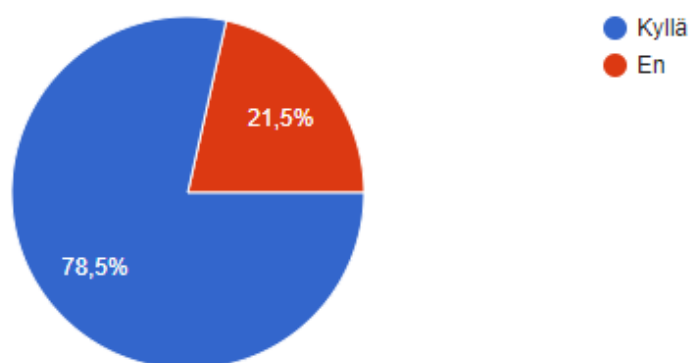
Nuorten ryhmässä ehdottomasti suosituin kehittämis ehdotus oli laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisääminen, jonka valitsivat 62 % vastanneista nuorista. Sen lisäksi nuorista 37 % toivoivat kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittämistä, 28 % toivoivat rahallisia etuja, 27 % toivoivat pelaajien edunvalvonnan kehittämistä ja myös 27 % toivoivat välinealennuksien ja sponsoritarjouksien tarjoamista lisenssin haltijoille.

Aikuisten ryhmässä laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisääminen oli vielä suositumpi kuin nuorten ryhmässä, sillä sen olivat valinneet jopa 64 % vastanneista aikuisista. Sen lisäksi aikuisista 43 % toivoivat seuratoiminnan edistämistä, 34 % toivoivat kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittämistä, 22 % toivoivat pelaajien edunvalvonnan kehittämistä ja myös 22 % toivoivat selkeää ohjetta lisenssin hankkimisesta ja sen tuomista eduista.

Pelaajastatuksen mukaan ryhmiteltyinä harrastepelaajien suosituin kehittämis ehdotus oli laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnausten lisääminen, jonka olivat valinneet 56 % vastanneista harrastepelaajista. Sen lisäksi harrastepelaajista 39 % toivoivat kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittämistä, 31 % toivoivat välinealennuksien ja sponsoritarjouksien tarjoamista lisenssin haltijoille, 27 % toivoivat selkeää ohjetta lisenssin hankkimisesta ja sen tuomista eduista ja 26 % toivoivat seuratoiminnan edistämistä. Harrastepelaajista 23 % toivoivat myös pelaajien edunvalvonnan kehittämistä, lisenssin avulla uusien yhteisöjen ja peliseuran löytämistä sekä rahallisia etuja. Ammattipelaajien valitsemista kehittämis ehdotuksista mikään ehdotus ei noussut selkeäksi suosikiksi, sillä ammattipelaajista 36 % toivoivat laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisäämistä, 36 % toivoivat turnausten osallistumismaksujen sisällyttämistä lisenssin hintaan ja 36 % toivoivat rahallisia etuja. Ei-harrastajien valitsemista kehittämis ehdotuksista yksi ehdotus nousi puolestaan merkittävästi ylitse muiden, sillä kymmenen yhdestätoista vastaajasta eli 91 % toivoivat laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisäämistä. Sen lisäksi ei-harrastajista 45 % toivoivat seuratoiminnan edistämistä, 36 % toivoivat koulutuksien ja tapahtumien järjestämistä lisenssin haltijoille ja 36 % toivoivat turnausten osallistumismaksujen sisällyttämistä lisenssin hintaan.

Jos kolme valitsemaasi vaihtoehtoa olisivat osa pelaajalisenssiä tulevaisuudessa, ostaisitko pelaajalisenssin?

214 vastausta



Kuvio 9. Pelaajalisenssin kysynnän kartoitus tulevaisuutta ajatellen.

Asiakastutkimuskyselyn viimeisellä kysymyksellä selvitin, olisivatko vastaajat kiinnostuneita ostamaan pelaajalisenssin tulevaisuudessa, mikäli pelaajalisenssiä kehitettäisiin

heidän toiveidensa mukaisesti (ks. kuvio 9). Kyselyyn vastanneista 78,5 % ilmoittivat ostavansa pelaajalisenssin, mikäli heidän valitsemat kehittämis ehdotukset toteutuisivat. Ikäryhmiin jaettuina lapsista 82 %, nuorista 83,5 % ja aikuisista 67 % olisivat valmiita ostamaan pelaajalisenssin heidän toivomien kehittämis ehdotusten toteuduttua. Pelaajastatuksen perusteella ryhmiin jaettuina harrastepelaajista 77 prosenttia, ammattipelaajista täydet 100 prosenttia ja ei-harrastajista 82 prosenttia ostaisivat pelaajalisenssin, mikäli lisenssiä kehitettäisiin heidän toiveidensa mukaisesti.

7 Pohdinta

Tässä luvussa käyn läpi tekemääni taustaselvitystä sekä tarkastelen koko opinnäytetyötä omasta näkökulmastani. Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma oli selvittää, miten pelaajalisenssiä tulisi kehittää, jotta se toisi lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajalle. Teettämäni asiakastutkimuskyselyyn vastanneista 214 vastaajasta 192 ilmoitti olevansa harrastepelaajia, 11 olevansa ammattipelaajia ja 11 olevansa ei-harrastajia. Harrastepelaajien vastausten perusteella pelaajalisenssin suosituimpia kehittämis ehdotuksia olivat laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisääminen (56 % vastauksista), kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittäminen (39 % vastauksista) sekä välinealennuksien ja sponsoritarjouksien tarjoaminen lisenssin haltijoille (31 % vastauksista). Kaikkien vastausten perusteella suosituimpia kehittämis ehdotuksia olivat lähes identtisin valintaprosentein laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisääminen (58 % vastauksista), kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittäminen (38 % vastauksista) sekä välinealennuksien ja sponsoritarjouksien tarjoaminen lisenssin haltijoille (30 % vastauksista).

Vaikka tässä opinnäytetyössä kontakti elektronisen urheilun harrastajiin tapahtui pelkästään yhden valmiiksi strukturoidun kyselylomakkeen avulla, kyselyn tulokset antavat silti arvokasta tietoa siitä, mitkä asiat toisivat lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajille juuri tällä hetkellä. Jos elektronisen urheilun pelaajalisenssiä kehitettäisiin kyselyn tulosten mukaisesti, siitä muodostuisi elektronisen urheilun harrastajille hyödyke, jonka he haluaisivat ostaa tyydyttääkseen käyttämiseen tai arvostukseen liittyviä tarpeita tai saadakseen taloudellista hyötyä. Tulevaisuudessa SEUL ry:n olisi mielestäni tärkeää osallistaa harrastajia pelaajalisenssin, sekä muiden tuotteiden, tuotekehitykseen suorassa kontaktissa, jolloin lajin harrastajat voisivat itse ideoida ja kertoa heidän tarpeistaan. Siten SEUL ry pystyisi reaaliajassa vastaamaan harrastajien tarpeisiin ja välttyisi kehitelmästä tuotteita, joista asiakkaat eivät saa lisäarvoa.

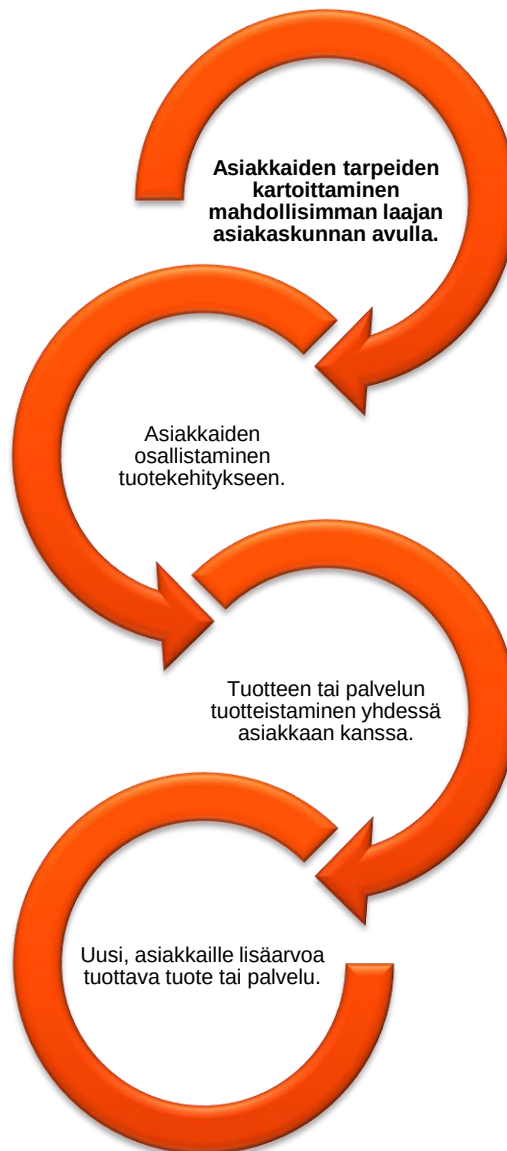
Tässä opinnäytetyössä tekemäni taustaselvityksen lopputulos vastasi lähes täysin niitä asioita, joiden uskoin jo alusta alkaen tuovan lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajille. Heti päätutkimuskysymyksen kuultuani minulla olivat ensimmäisenä mielessä lisenssiin liitettävät edut sekä lisenssijärjestelmän avulla tasokkaiden kilpailujen lisääminen. Kotimaisen pelaajatilaston ja tulosrekisterin kehittämisidea nousi esiin vasta pitämässäni 8x8-ideointityöpajoissa, enkä ollut edes ajatellut sitä ennen työpajoja. Voin siis todeta työpajoista olleen hyötyä asiakastutkimuskyselyn kehittämisehdotus-vaihtoehtojen luomisessa. Tekemäni taustaselvityksen ainoat varsinaiset yllätykset tulivat asiakastutkimuskyselyssä ammattipelaajien ja ei-harrastajien valitsemisessa kehittämisehdotuksissa, sillä ammattipelaajista vain 36 % toivoivat laadukkaiden ja lisensoitujen kilpailujen ja turnauksien lisäämistä, kun taas ei-harrastajista 91 % olivat valinneet saman vaihtoehdon. Sen lisäksi ammatti- ja harrastepelaajat eivät olleet antaneet suurta painoarvoa seuratoiminnan kehittämiseksi, mutta sama vaihtoehto oli 45 prosentilla toiseksi suosituin valinta ei-harrastajien vastauksissa. Koin tulokset hieman ristiriitaisiksi, sillä uskoin ammatti- ja harrastepelaajien antavan ehdottomasti eniten ääniä kyseisille vaihtoehdoille, sekä epäilin ei-harrastajien toivovan eniten välinealennuksien ja sponsoritarjouksien sekä rahallisten etujen tarjoamista lisenssin haltijoille. Työpajojen sekä asiakastutkimuskyselyn teettäminen olivat siis ehdottoman tärkeitä harrastajien todellisten tarpeiden selvittämiseksi.

Tätä opinnäytetyötä tehdessä minulle itselleni heräsi useaan otteeseen epäily siitä, että onko pelaajalisenssille todellista tarvetta elektronisessa urheilussa. Lopulta päädyin kuitenkin aina samaan lopputulokseen, että tarvetta on jo nyt ja etenkin tulevaisuudessa. Kuten pelaajalisenssi- sekä tulosluvussa selvitin (ks. luku 6.1), pelaajalisenssi on muutenkin kuin vain osallistumisoikeus tiettyihin kilpailuihin. Lisenssin avulla pelaaja rekisteröi itsensä tunnistettavaksi henkilöksi, joka parantaa hänen edunvalvontaansa sekä auttaa SEUL ry:stä selvittämään lajin todellisen pelaajakannan. Ostaessaan lisenssin pelaaja myös hyväksyy liiton kilpailusäännöt sekä eettisen ohjeistuksen, jotka edistävät kilpailujen rehellisyyttä sekä hyvän ilmapiirin luomista. Turnausjärjestäjien järjestäessä lisensoituja turnauksia myös heidän tulee hyväksyä järjestäjiä velvoittavat säännöt ja käytänteet, jotta pelaajat voivat luottaa lisensoitujen kilpailujen olevan ammattimaisesti järjestettyjä. Tulevaisuudessa toivon näkeväni SEUL ry:n kasvattavan lisensoitujen kilpailujen määrää niin harraste- kuin ammattilaistasolla sekä ottavan suuremman roolin eSM-kilpailujen markkinoinnissa ja valvomisessa. Toivon myös liiton pyrkivän hyödyntämään heidän nykyisiä verkostojaan sekä hankkimaan uusia kumppaneita, jotka haluavat osallistua pe-

laajalisenssin kehitykseen myöntämällä alennuksia lisenssin haltijoille. Tässä tapauksessa elektroniikkaliikkeet, tapahtumaorganisaatiot sekä viime aikoina suositaan kasvattaneet pelitilat voisivat luoda lisäarvoa elektronisen urheilun harrastajille ja hyötyä myös itse lajin kehittämisestä. Lisäämällä lisensoitujen kilpailujen määrää ja kehittämällä pelaajalisenssiä myös hieman jäsenkorttimaiseen suuntaan lisenssin asiakaskunta saataisi kasvaa ja siten myös pelaajatilastoa sekä tulosrekisteriä saataisiin kehitettyä. Kaiken kaikkiaan koen, että lisenssijärjestelmän kehittäminen ei ole yksin liiton tehtävä, vaan toivon siihen osallistuvan SEUL ry:n lisäksi myös pelaajia, tapahtumajärjestäjiä sekä elektronisen urheilun saralla toimivia yrityksiä. Mielestäni SEUL ry:n tulisi koota tehokas ryhmä eri taustaisia henkilöitä, jotka lähtisivät yhdessä työstämään pelaajalisenssin kehittämistä tämän tai vastaavanlaisen taustaselvityksen pohjalta. Tehokkaan ryhmätyöskentelyn takaamiseksi liiton tulisi rekrytoida myös pätevä fasilitaattori, joka kykenisi pitämään ryhmätyön oikeilla raiteilla. Näiden kahden toimenpiteen avulla pelaajalisenssin tuotekehitysprosessi lähtisi vauhdilla eteenpäin ja pelaajalisenssistä saataisiin kehitettyä aidosti asiakaslähtöisempi tuote vuoteen 2019 mennessä.

Jos tekisin tämän opinnäytetyön uudestaan, teettäisin 8x8 -ideointityöpajojen sijaan noin kymmenen laadullista haastattelua eri ikäisille ja tasoille elektronisen urheilun harrastajille. Haastattelujen pohjalta saisin suoraan vain sellaisia kehittämisehdotuksia, joita elektronisen urheilun harrastajat, tai ainakin pieni otanta heistä, toivoisivat. Haastattelujen lisäksi jalkautuisin pelitapahtumiin tekemään asiakastutkimuskyselyä, sillä uskon siten olevan mahdollista kerätä vielä enemmän vastauksia. Mielestäni olisi myös mielenkiintoista tietää, millaisen tuloksen olisin saanut, jos teettämäni asiakastutkimuskyselyn kehittämisehdotukset-kysymys olisi ollut avoin. Toki näiden molempien muutosten toteuttaminen vaatisi työn tekijältä valtavasti enemmän aikaa, ja ajan määrä tässä opinnäytetyössä oli rajallinen.

Jos tämän opinnäytetyön pohjalta lähdettäisiin tekemään jatkotutkimusta, toivoisin tekijän käyttävän konstruktivistista tutkimusmenetelmää, jolloin tutkimuksen lopputuloksena olisi konkreettinen tuotos. Konstruktivisen tutkimusmenetelmän tavoitteena on työn suunnittelu, käsitteellinen mallinnus, mallin toteuttaminen sekä sen testaaminen (Oppariapu 2018). Tällöin kehittämisehdotukset vietäisiin käytäntöön ja tutkimuksen avulla saataisiin selville, kasvaisiko päivitetyn pelaajalisenssin menekki vai ei.



Kuvio 10. Asiakaslähtöinen tuotekehitysprosessi (mukaillen Hietikko 2008; Parantainen 2013; Villanen 2016).

Uskon tämän opinnäytetyön olevan hyödyllinen monille kulttuuri- ja tapahtuma-alan toimijoille, jotka myyvät vastaavanlaisia sisäänpääsyyn tai osallistumiseen oikeuttavia tuotteita. Vastaavanlaisessa kontekstissa tuotteelle voidaan luoda merkittävää kilpailuetua kartoittamalla asiakkaiden tarpeita ja vastaamalla niihin tuotekehityksen keinoin. Tässä opinnäytetyössä kävin läpi asiakaslähtöisen tuotestrategian (ks. luku 2.3), jossa ilmenee asiakkaiden osallistamisen tärkeys koko tuotekehitysprosessiin. Muodostin lukemani teorian pohjalta yksinkertaisen mallin (ks. kuvio 10), jonka uskon antavan yleispätevän ohjeen asiakaslähtöiseen tuotekehitykseen vastaavanlaisessa kontekstissa. Koko tuote-

kehitysprosessin lähtöpisteessä ovat asiakkaiden tarpeet, jotka luovat tarpeen tuotekehitykselle. Mielestäni asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen mahdollisimman laajan asiakaskunnan avulla on tärkein toimenpide tässä kontekstissa, jotta kaikki lisäarvoa tuottavat kehittämis ehdotukset saataisiin selvitettyä. Asiakkaiden tarpeet kuitenkin muuttuvat jatkuvasti, ja jotta tuotekehityksessä välttyttäisiin epäonnistumisilta, asiakkaat tulisi osallistaa koko tuotekehitysprosessiin. Uuden tuotteen valmistuessa myös tuotteistaminen tulisi tehdä yhteistyössä asiakkaiden kanssa, jotta lopputulokseksi saataisiin asiakkaille helposti ymmärrettävä kokonaisuus. Tällöin tuote toisi aidosti lisäarvoa sen asiakkaille ja erottuisi siten muista kilpailijoistaan.

Ennen kuin palautin opinnäytetyöni koululle tarkastettavaksi, lähetin sen työn tilaajalle eli SEUL ry:lle luettavaksi ja kommentoitavaksi. Liiton minulle nimeämä opinnäytetyön ohjaaja Aku Aarva luki koko työn läpi ja kommentoi, että tilaajan näkökulmasta työ täyttää toimeksiannon kiitettävästi sekä antaa erinomaisia tuloksia pelaajalisenssin kehittämisen tueksi. Aarva lisäsi myös yhteistyön olleen sujuvaa ja työn toteutuneen jopa vähän nopeammin, kuin he olivat liiton hallituksessa ajatelleet. Näin ollen voin todeta olevani tyytyväinen työn laatuun sekä tuottamaani uuteen tietoon, jota SEUL ry voi käyttää hyödykseen elektronisen urheilun pelaajalisenssin kehittämiseksi.

Lähteet

Ammattipelaaminen 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. [Http://seul.fi/esports/harrastepelaaminen/](http://seul.fi/esports/harrastepelaaminen/). Luettu 15.2.2018.

Arvot, missio & visio 2018. SEUL ry. Suomen elektronisen urheilun liitto. [Http://seul.fi/seul/arvot-missio-visio/](http://seul.fi/seul/arvot-missio-visio/). Luettu 6.4.2018.

eSM 2017. SEUL 2018. Suomen elektronisen urheilun liitto. [Http://seul.fi/kilpailu/esm-2017/](http://seul.fi/kilpailu/esm-2017/). Luettu 8.2.2018.

ESM 2018. Suomenmestaruus 2017. [Http://www.esm.gg/](http://www.esm.gg/). Luettu 7.2.2018.

Esports 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. [Http://seul.fi/esports/](http://seul.fi/esports/). Luettu 8.2.2018.

Facebook 2018. League of Legends (Finland). [Https://www.facebook.com/groups/384088885009541/members/](https://www.facebook.com/groups/384088885009541/members/). Luettu 2.4.2018.

Fager, Heidi ja Soppi, Tiina 2015. Videopelien vaikutus suomalaisten matkailuun. Opinnäytetyö. Matkailun koulutusohjelma. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy. [Https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/94684/Fager_Heidi_Soppi_Tiina.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/94684/Fager_Heidi_Soppi_Tiina.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Luettu 5.4.2018.

Harrastepelaaminen 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. [Http://seul.fi/esports/harrastepelaaminen/](http://seul.fi/esports/harrastepelaaminen/). Luettu 15.2.2018.

Hiltunen, Leena 2018. Metodina kyselytutkimus. Graduryhmä. Jyväskylän yliopisto. [Http://www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/kyselytutkimus2.pdf](http://www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/kyselytutkimus2.pdf). Luettu 4.4.2018.

Hietikko, Esa 2008. Tuotekehitystoiminta. Savonia-ammattikorkeakoulun julkaisusarja B 2/2008. Savonia-ammattikorkeakoulun kuntayhtymä, Kuopio.

Huobonen, Janetta 2017. Ammattivideopelaajan keskeisimmät tulonlähteet. Opinnäytetyö. Liiketalouden koulutusohjelma. Lahden ammattikorkeakoulu. [Https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/133723/Huobonen_Janetta.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/133723/Huobonen_Janetta.pdf?sequence=2&isAllowed=y). Luettu 5.4.2018.

Hämäläinen, Raakel 2013. Kilpapelamisen kehitys suomalaisissa tapahtumissa 1996–2013. Opinnäytetyö. Viestinnän koulutusohjelma. Metropolia Ammattikorkeakoulu. [Https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/66903/kilpapelamisen_kehitys_suomalaisissa_tapahtumissa_1996_2013_raakel_hamalainen.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/66903/kilpapelamisen_kehitys_suomalaisissa_tapahtumissa_1996_2013_raakel_hamalainen.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Luettu 5.4.2018.

Ihalainen, Lasse 2017. Elektroninen urheilu brändien mainonnassa. Opinnäytetyö. Liiketalouden koulutusohjelma. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy.

https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/126147/lhalainen_Lasse.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Luettu 5.4.2018.

Karttunen, Jirko ja Litmanen, Roope 2017. Yhteisöllinen pelaaminen – E-urheilutoiminta nuorisotyössä. Opinnäytetyö. Humanistinen Ammattikorkeakoulu. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/133584/Litmanen_Roope.pdf..pdf?sequence=1&isAllowed=y. Luettu 5.4.2018.

Katajisto, Richard ja Palonen, Lauri 2015. Yle elektronisen urheilun vaikuttajana – tutkimus kentän nykytilasta ja kuluttajatottumuksista. Opinnäytetyö. Kulttuurituotannon koulutusohjelma. Humanistinen Ammattikorkeakoulu. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/103626/Palonen_Katajisto.pdf?sequence=3&isAllowed=y. Luettu 5.4.2018.

Kemppainen, Toni 2017. Elektronisen urheilun tapahtuman järjestämisen opas. Opinnäytetyö. Tradenomi. Kajaanin Ammattikorkeakoulu. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/133849/Kemppainen_Toni.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Luettu 5.4.2018.

Koulutukset 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. <http://seul.fi/pelaajille/koulutukset/>. Luettu 5.4.2018.

Makuch, Eddie 1.11.2015. Steam Reaches New Concurrent User Record. Gamespot. <https://www.gamespot.com/articles/steam-reaches-new-concurrent-user-record/1100-6431895/>. Luettu 16.4.2018.

Newell, Adam 14.5.2017. How many League of Legends players are there? Dotesports. <https://dotesports.com/league-of-legends/news/league-of-legends-number-of-players-14488>. Luettu 5.4.2018.

Newzoo 2018. Most played core pc games US & EU. <https://newzoo.com/insights/rankings/top-20-core-pc-games/>. Luettu 5.4.2018.

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät, Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. WSOYpro, Porvoo.

Ojasalo, K. Moilanen, T. Ritalahti, J. 2014. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Sanoma Pro Oy, Helsinki.

Oppariapu 2018. Apua opinnäytetyön kirjoittamiseen. <https://oppariapu.wordpress.com/konstruktivinen-tutkimus/>. Luettu 17.4.2018.

Parantainen, Jari 2013. Tuotepäällikön pelastuspakkaus. Talentum Media, Helsinki. E-kirja. <https://www.ellibslibrary.com/reader/9789521420702>. Luettu 22.2.2018.

Pelaajarekisteri 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. <http://seul.fi/pelaajille/pelaajarekisteri/>. Luettu 20.2.2018.

Pelipassit ja vakuutukset 2018. Suomen Palloliitto. <https://www.palloliitto.fi/jalkapallo-perhe/palvelut-seuroille/pelipaikka/pelipassi>. Luettu 7.2.2018.

Pelipassit 2018. Finhockey. <http://www.finhockey.fi/index.php/seuralle/pelipassit#pelipassiluokat>. Luettu 7.2.2018

Pelitilat 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. <http://seul.fi/pelaajille/pelitilat/>. Luettu 5.4.2018.

Salibandy 2018. Osta lisenssi. Päivitetty 11.1.2018. <http://salibandy.fi/palvelut/lisenssit/osta-lisenssi/>. Luettu 7.2.2018.

Sallinen, Kari 28.2.2016. Jalkapallolla eniten harrastajia - se lyö lätjän, hiihto on alamaessa. Länsiväylä. <https://www.lansivayla.fi/artikkeli/369185-jalkapallolla-eniten-harrastajia-se-lyo-latkan-hiihto-on-alamaessa>.

Strandman, Pia 2018. Tutkimuksellinen kehittämistyö. Tutkimuskysymys, viitekehys, keskeiset käsitteet. Opintomateriaali. Metropolia Ammattikorkeakoulu, Helsinki.

Suomen elektronisen urheilun liiton strategia 2018-2022. SEUL. http://seul.fi/wp-content/uploads/2017/10/SEUL_Strategia.pdf. Luettu 14.2.2018.

Tapahtumat 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. <http://seul.fi/esports/tapahtumat/>. Luettu 15.2.2018.

Theseus 2018. Ammattikorkeakoulujen opinnäytetyöt ja julkaisut. https://www.theseus.fi/discover?query=elektroninen+urheilu&filtertype=subject&filter_relational_operator>equals&filter=elektroninen+urheilu. Luettu 25.4.2018.

Tuominen Tiina & Järvi Katriina & Lehtonen Mikko H. & Valtanen Jesse & Martinsuo Miia 2015. Palvelujen tuotteistamisen käsikirja. Osallistavia menetelmiä palvelujen kehittämiseen. Aalto-yliopiston julkaisusarja TIEDE+TEKNOLOGIA 5/2015. Unigrafia Oy, Helsinki. <https://aalto-doc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/16523/isbn9789526062181.pdf>. Luettu 22.3.2018.

Vastaa kyselyyn ja auta kehittämään pelaajalisenssiä 2018. SEUL. Suomen elektronisen urheilun liitto. <http://seul.fi/vastaa-kyselyyn-ja-auta-kehittamaan-pelaajalisenssia/>. Luettu 4.4.2018.

Villanen, Jaana 2016. Tuotteista tähtituotteita. Tarinoita, tehtävää, teoriaa. Helsingin Kamari, Helsinki.

Winqvist, Ella 2014. Tapahtuman järjestämisen konseptointi. Opinnäytetyö. Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdonkoulutusohjelma. Laurea Leppävaara.

[Http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80858/Winqvist_Ella.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80858/Winqvist_Ella.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Luettu 4.4.2018.

Haastattelut

Anttila, Rainer 2018. Järjestöpäällikkö. Suomen Olympiakomitea. Haastattelu 19.2.2018.

Engblom, Vesa 2018. Salibandyliiton aluevastaava. Suomen Salibandyliitto. Haastattelu 2.3.2018.

Kapiainen, Joonas 2018. Puheenjohtaja. Suomen elektronisen urheilun liitto. Haastattelu 2.4.2018.

Malmberg, Henna 2018. Viestintäpäällikkö. Suomen Jääkiekkoliitto. Haastattelu 19.2.2018.

Liite 1. 8x8 -menetelmätyöpaja kulttuurituotannon opiskelijoille 6.3.2018

Pidin ensimmäisen luovan 8x8 -ideointityöpajan kolmannen ja neljännen vuoden kulttuurituotannon opiskelijoille maanantaina 6.3.2018. Työpajaan osallistui 11 henkilöä, jotka olivat iältään 22-35 -vuotiaita.

Kysymys:

Kuinka kehittäisit pelaajalisenssiä?

Osallistujat:

Aalto-Setälä Jaana, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Dåhlberg Eemeli, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2014

Kokko Hanna, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Kukkonen Elina, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2014

Niemi Aino, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Nieminen Varpu, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2014

Malmio Tapani, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2013

Määttä Katri, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Riste Juho, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Tarvainen Liisa, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Tsuchiya Leena, kulttuurituotannon opiskelija vuosikurssi 2015

Vakuutus	Terveysturvallisuus elut	Alennus välineisiin yhteisiin, sponsoritarjouksia	Sponsoroinnin kautta	Progressiivinen vai millainen palkkaus / palkintomaksupolitiikka	Pajlonko maksaa?	Eri pelien oikeudet	Terveysturvallisuus	Vaikuttaako siihen, missä ja millä saa pelata
Seuran lehden tilaaminen	MITÄ MUTTA ETUJA	Koulutuksia / tapahtumia, välineitä kehittämiseen	Pitkäaikaisen jäsenen etu?	RAHA-ASIAT	Kuka maksaa?	Kennellä oikeus lissenssiin ja kenellä ei?	RAJOITTEET	Voitaanko lissenssi eväitä?
Turnausten osallistumismaksut sisällyvät	Ongelmapeleiden tukipalvelut	Yhteisöllisyys	Täytyykö ostaa joka vuosi / kausi?	Eri hinta- ja kausi vaihtoehdot oman valinnan mukaan	Milloin maksetaan ja kuinka usein	Keskittää useampi lissenssi	Kansalaisuus	Ikärajat?
Ravintola- ja kaupan alan asiakkuudet	Opiskelijajärjestöt	Urheilulissenssit	MITÄ MUTTA ETUJA	RAHA-ASIAT	RAJOITTEET	Miten rekisteri ylläpitää	Mitä kisat se kattaa	Mistä sen saa
Muiden ammattiliittojen hyödyt / edut?	BENCHMARKING	Maajoukkue vs. liiga	BENCHMARKING	MITEN KEHITTÄJÄT PELAAJALISSENSSI Ä?	KÄYTÄNNÖN ASIAT	Miten voi uusia?	KÄYTÄNNÖN ASIAT	Selkeä infopaketti (video / ohjeistus)
Kansainväliset toimijat	Kuntosali jäsenyys	Kanta-asiakasedut	TARPEELLISUUS	TIETOASIAT	AIKA	Onko avoin kaikille vai pitääkö olla "pro"	Kuinka kauan voimassa?	Fyysinen olomuoto?
Mitä eroja on lissenssillä ja lissenssittömällä pelaajalla?	Erota liittoon kuuluvat harjoittajat ja ammatilliset	Pelaajaliittoa	Kuka sitä saa hakea ja kuka ei?	Henkilötietosuoja	Selkeä ja hauska tiedotus	Alkaen kansainvälisyys	Millon se pitää hankkia viimeistään?	Kuinka kauan on voimassa?
Koottua dataa jäsenistä	TARPEELLISUUS	Rahalliset edut	Turvallisuus	TIETOASIAT	Somekanavat	Edut suunniteltu tehokkaasti keston mukaan	AIKA	Kuinka kauan sen saamisessa kestää?
V.I.P	Vaihtoehdot?	Yhteisöllisyys (lissenssibileitä)	Selkeä hakemisprosessi	Selkeät nettisivut	Miten hankitaan?	Mahdollisuus keskeyttää	Eri pöytäille lissenssille eri hinta (5v lissenssi suhteessa halvempi)	Tehokkuus ja eri vaihtoehdot kestolle

Liite 2. 8x8 -menetelmätyöpaja SEUL ry:n hallituksen jäsenille 7.3.2018

Toisen 8x8 -menetelmätyöpajan pidin tiistaina 7.3.2018 SEUL ry:n hallituksen jäsenille ja liiton toiminnanjohtajalle. Työpajaan osallistuneet viisi hallituksen jäsentä sekä toiminnanjohtaja olivat iältään 25-35 -vuotiaita henkilöitä, joilla kaikilla on oletettavasti vahvat taustatiedot sekä elektronisesta urheilusta harrastuksena, että siihen liittyvästä pelaajalisenssistä.

Kysymys:

Kuinka kehittäisit elektronisen urheilun pelaajalisenssiä?

Osallistujat:

Aarva Aku, hallituksen varajäsen

Qvist Ville, hallituksen jäsen

Kapiainen Joonas, puheenjohtaja

Takala Otto, varapuheenjohtaja

Tukia Mirka, toiminnanjohtaja

AIKA	TASO	IKÄ	SEURATOIMINNAN EDISTÄMINEN	OLYMPIAKOMITEA N JÄSENYYS	TASOKKAAMPI KENTTÄ	LAATU	PITKÄJÄNTEISYYS	PELAAJAMASSA
VALMENTAJAT	LISENSSILUOKAT	SUKUPUOLETON	TUNNETTUUS	LIITON TAVOITTEET	USKOTTAVUUS JA VAIKUTTAMINEN	ULKONAÑO	USKOTTAVUUS	ARVOT
TUOMARIT	LISENSSIN ARVOTTAMINEN	AMMATTIPELAAJA	URHEILULIIITTO	KANSALLINEN PELAAJAREKISTERI	ULKOINEN RAHOITUS	KÄYTETTÄVYYS	TUNNE	KILPAILULLISUUS
ANTIDOPING	KANSALLISUUS	KILPAILUKIELLOT	LISENSSILUOKAT	LIITON TAVOITTEET	USKOTTAVUUS	KANSALLINEN TULOSREKISTERI	TASON MITTAUS	VALIDOITUA KILPAILUA
KENELLE	RAJOITTEET	PELLEN IKÄRAJAT	RAJOITTEET	MITEN KEHITÄISIT ELEKTRONISEN URHEILUN PELAAJA- LISENSSIÄ?	LISÄARVO PELAAJILLE	TASOKKAAMMAT TURNAUKSET	LISÄARVO PELAAJILLE	REHTIYS
MAHDOLLISET KILPAILEVAT LISENSSIT	KILPAILU KENTÄN KANSSA	TIETOTURVA JA LAINSÄÄDÄNTÖ	MARKKINOINTI	HYÖTY TURNAUSJÄRJEST ÄLLE	KÄYTÄNNÖN TOIMINTA	LISENSSIN EDUT	EDUNVALVONTA	VAKUUTUS
BRÄNDI	TARINA	ASIAKASSEGMENTIN TUNNISTAMINEN	JÄRJESTÄMISEN APU	STANDARDI TURNAUSTOIMINN ASSA	YHDISTÄÄ TOIMIJAT	MITEN OSTETAAN	MIHIN KAIKKEEN VOI OSALLISTUA	LISENSSIN KEHITTÄMINEN
HINTA	MARKKINOINTI	MYNTIKANAVIEN KEHITTÄMINEN	KURINPITO	HYÖTY TAPAHTUMAJÄRJESTÄLLE	MARKKINOINTIKA NNAVA	MITEN TARKISTETAAN	KÄYTÄNNÖN TOIMINTA	TEKNIikka
MYYTÄVÄ TUOTE	HELPOUS	USKOTTAVUUS KENTÄLLE	TUOMARITOIMINTA	KILPAILUJÄRJEST ELMÄ	HUOLETTOMUUS JA JÄTKUVUUS	MIHINKEHEN OTTAA YHTEYTTÄ ONGELMATAPAIK SISSA	KUKA SAA KÄYTTÄÄ	MITEN SAAVUTETAAN

Liite 3. Kyselylomake

Tämän opinnäytetyön viimeisenä ja tärkeimpänä lähestymistapana tein monivalintakyselyn, jonka avulla uskoin löytäväni vastauksen opinnäytetyön päätutkimuskysymykseen. SEUL ry julkaisi uutisen kyselystä omilla verkkosivuillaan ja jakoi sen omalla Facebook-kanavallaan, jonka lisäksi minä itse levitin kyselyä noin kymmenellä pelaajien käyttämällä Discord-verkkoviestintäpalvelun keskustelukanavilla. Kysely oli avoinna 29.3.-6.4.2018, ja kyselyyn vastanneiden oli mahdollista osallistua kahden 20 euron Steam-lahjakortin arvontaan jättämällä sähköpostiosoitteensa kyselyn lopussa.

KYSYMYKSET

VASTAUKSET

214

Kuinka SINÄ toivoisit elektronisen urheilun pelaajalisenssiä kehitettävän?

Teen opinnäytetvötä elektronisen urheilun pelaajalisenssin kehittämiseksi ja tarvitsen siihen sinun mielipiteitäsi. Kyselyyn vastaaminen vie noin minuutin ja vastaajien kesken arvotaan kaksi 20 euron Steam-lahjakorttia. Vastaaminen on täysin anonyymia. Kiitos jo etukäteen!

...

Ikä *

Lyhyt vastausteksti

Pelaajastatus *

☐ Harrastepelaaja

☐ Ammattipelaaja (jonkinlainen sopimus ulkopuolisen tahon kanssa)

☐ En koe harrastavani elektronista urheilua.

Pelaamiseen käytettävä aika *

☐ Yli kolme tuntia päivässä

☐ Muutama tunti lähes päivittäin

☐ Alle kymmenen tuntia viikossa

☐ Satunnaisesti

Pelaajalisenssi

Kuvaus (valinnainen)

Oletko aiemmin kuullut elektronisen urheilun pelaajalisenssistä? *

☐ Kyllä

☐ En

Oletko omistanut elektronisen urheilun pelaajalisenssiä? *

☐ Kyllä

☐ En

Valitse kolme (3) kehittämissuositusta! *

- ☐ Kotimainen pelaajatilasto ja tulosrekisteri
- ☐ Koulutuksia ja tapahtumia lisenssin haltijoille
- ☐ Laadukkaita ja lisenssoituja kilpailuja ja turnauksia
- ☐ Lisenssin avulla uusien yhteisöjen ja peliseurain löytäminen
- ☐ Mainoksilla rahoitettu lisenssijärjestelmä
- ☐ Ongelmapelaamisen tukipalvelut
- ☐ Pelaajakohtaiset lisenssityypit
- ☐ Pelaajien edunvalvonta
- ☐ Rahalliset edut
- ☐ Selkeä ohje lisenssin hankkimisesta ja sen tuomista eduista
- ☐ Seuratoiminnan edistäminen
- ☐ Turnausten osallistumismaksut osana lisenssin hintaa
- ☐ Useamman eri urheilulajin lisenssien yhdistäminen
- ☐ Valinnainen vakuutus lisenssin oston yhteydessä
- ☐ Välinealennukset ja sponsoritarjoukset
- ☐ Muu...

Jos kolme valitsemaasi vaihtoehtoa olisivat osa pelaajalisenssiä tulevaisuudessa, ostaisitko pelaajalisenssin?

*

- ☐ Kyllä
- ☐ En

Sähköpostiosoite arvontaa varten:

Lyhyt vastauksena

.....