



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Maaria Klemetti

Hyvä pakohuone tänään ja tulevaisuudessa

Työkaluja pakohuoneen tuotantoon, arviointiin ja
kehittämiseen

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Kulttuurituottaja AMK

Kulttuurituotanto

Opinnäytetyö

14.5.2019

Tekijä Otsikko	Maaria Klemetti Hyvä pakohuone tänään ja tulevaisuudessa – Työkaluja pakohuoneen tuotantoon, arviointiin ja kehittämiseen
Sivumäärä Aika	76 sivua + 4 liitettä 14.5.2019
Tutkinto	Kulttuurituottaja AMK
Tutkinto-ohjelma	Kulttuurituotannon tutkinto-ohjelma
Ohjaaja	Lehtori Leena Björkqvist
Tämä opinnäytetyö tutkii pakohuonekentän tulevaisuuden kehityssuuntia pohtien, miten hyvä pakohuonepelellä voidaan tuottaa ja mitä uutta alalla toimivan yrityksen on tarjottava voidakseen pysyä elinvoimaisena. Työn tavoitteena oli kehittää kirjoittajan oman tulevan elämysyrityksen sekä erään alan innovatiivisen projektin, Rakkaussimulaatio EVen toimintaa. Työn tavoite oli myös koota yhteen pakohuoneista hajanaisesti saatavilla olevia tietoja ja niiden pohjalta kehittää koko kentän toiminnan ja tuotteiden laatua. Työn tilaaja on Rakkaussimulaatio EVen työryhmä. Työn teoreettisena viitekehyksenä on pelisuunnitteluteoriat ja elämysteorialat. Lisäksi taustamateriaalia on kerätty pakohuoneita käsittelevästä kirjallisuudesta. Työn lähestymistapa on toiminnallinen opinnäytetyö. Aineistoa on tutkittu benchmarkingin näkökulmasta ja aineistonkeruumenetelminä on käytetty pakohuoneyrittäjien sekä muiden alaan perehtyneiden henkilöiden haastatteluja, pakohuoneyrittäjille kohdistettua kyselyä sekä innovatiivisista elämyksistä tehtyä dokumenttianalyysia. Tutkimuksessa hyvän pakohuoneen tärkeimmiksi kriteereiksi nousivat pelin laatu, sujuvuus ja omaperäisyys, asiakaspalvelun onnistuminen sekä kokonaisuuden yhteneväisyys. Eri yritysten tuotteiden hyvä laatu on tärkeää koko toimintakentälle, koska huonot pelit karkottavat asiakkaat kokonaan pois pakohuoneiden parista. Tulokset osoittavat, että pakohuonekentän toimijat uskovat edelleen perinteisen pakohuoneen elinvoimaisuuteen, mutta samalla tunnistavat tarpeen uusille innovatiivisille tuotekonsepteille, sillä asiakkaan yllättäminen ja tämän odotusten ylittäminen yhä uudelleen on oleellista elämystuotteen onnistumisessa. Kentän tulevaisuuden kehityssuunnat nähtiin toimijoiden keskuudessa hyvin moninaisina, ja jatkuva trendien seuraaminen nousi menestymisen kriteereiksi. Tutkimustulosten ja taustamateriaalien perusteella työhön on luotu neljä valmista prosessityökalua koko pakohuonekentän hyödynnettäväksi. Pakohuonepelellä tuotantoprosessin tueksi tarjotaan pakohuoneen prosessikaavio sekä hyvän pakohuoneen tarkistuslista ja valmiin pelin arvioimiseen asiakaspalautelomake sekä pelianalyysipohja. Pakohuoneen prosessikaaviolle ja asiakaspalautekyselylle löytyy työstä sovellusesimerkit Rakkaussimulaatio EVELle tehtyjen valmiiden työkalujen muodossa.	
Avainsanat	pakohuone, pelisuunnittelu, elämys, tuotantoprosessi

Author Title	Maaria Klemetti A successful escape room today and in the future – Implements for the production, evaluation and development of an escape room
Number of Pages Date	76 pages + 4 appendices 14 May 2019
Degree	Bachelor of Culture and Arts (Cultural Management)
Degree Programme	Cultural Management
Instructor	Lecturer Leena Björkqvist
This Bachelor's thesis examines the future trends of the escape room field. It finds out how to develop a successful game and which demands apply to the companies in order to preserve their vitality. The objective of the thesis was to develop the writer's own future escape room firm and an innovative project of the field, Love Simulation EVE. Another objective was to gather the scattered information of escape rooms together and to develop the whole field with that information. The commissioner of the thesis is Love Simulation EVE's workgroup. The theoretical framework for this study is game design theories and experience design theories. Additionally, background materials of escape rooms were used. The study is a practice-based thesis. The data for this study were collected as a benchmark by interviewing entrepreneurs and other people in the field, by a research survey for the escape room firms and a document analysis of innovative concepts. In the study, the game's quality, fluency and originality, succeeding of the customer service and the congruence of the entire game were found essential criteria of a successful escape room game. The high quality of the entire field's products is crucial, because the poor quality of the products alienates customers from the whole escape room field. The results show that firms still believe in the vitality of the classic escape rooms, but at the same time they have noticed the need for new concepts, because in escape room games it is very important to always offer a surprise to your customers. Following the trends of the field is important as firms believe that the future of the escape room field is very diversified. Based on the results and background material four implements to ease the game design process are offered in the study. An escape room flowchart and checklist for a successful escape room are offered for the production process and a customer feedback form and game analysis chart are offered for evaluating a completed game. The implements can be used in any project of the escape room field. The escape room flowchart and the customer feedback form are also modified for Love Simulation EVE. These modifications are examples of how to use the implements in different projects.	
Keywords	escape room, game design, experience, production process

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Pakohuoneiden pelisuunnittelu ja elämyspalvelut	5
2.1	Käytetty kirjallisuus	5
2.2	Pelit ja pelisuunnittelu	6
2.3	Pakohuonepelit	9
2.3.1	Pakohuonepelien idea ja toteutusmuodot	9
2.3.2	Pakohuonekonseptin taustaa	10
2.3.3	Pakohuonealan nykytilanne	11
2.3.4	Pakohuoneiden asiakkaat	12
2.4	Elämyspalvelut	13
2.4.1	Elämyksen muodostuminen ja hyödyntäminen	13
2.4.2	Elämyksen elementit	15
3	Oma elämysyritys	17
3.1	Oman pakohuonetuotantoni prosessikaavio	17
3.2	Suunnitelma omasta elämysyrityksestä	19
4	Tutkimuskysymykset	20
5	Lähestymistapa ja tutkimusmenetelmät	21
5.1	Aineistonhankintamenetelmät	22
5.1.1	Kehittämisprosessin kuvaus	22
5.1.2	Haastattelut	24
5.1.3	Kysely	25
5.1.4	Dokumenttianalyysi	27
6	Tutkimuksen tulokset	28
6.1	Pakohuonekentän toimintaympäristö	29
6.1.1	Yritysten tarjonta ja toiminta	30
6.1.2	Kilpailijoista erottuminen	32
6.1.3	Pakohuonetuottajan osaaminen	35
6.1.4	Pakohuoneiden asiakkaat	37
6.2	Hyvän pakohuoneen piirteet	40
6.3	Pakohuonekentän tulevaisuuden kehitys	44
6.3.1	Erilaisia suuntavaihtoehtoja tulevaisuudessa	44
6.3.2	Pakohuonepelien kehittäminen uudennlaisiksi elämyksiksi	48

7	Kehitysehdotukset	58
7.1	Oman elämysyritykseni kehittäminen	58
7.2	Rakkaussimulaatio EVer kehittäminen	63
8	Pohdinta	69
	Lähteet	77
	Liitteet	
	Liite 1. Työkaluja pakohuoneen tuotantoon ja kehittämiseen	
	Liite 2. Työkaluja Rakkaussimulaatio EVer	
	Liite 3. Dokumenttianalyysitaulukointi	
	Liite 4. Kyselytutkimus	

1 Johdanto

Pakohuonepeleissä eli suuressa suosiossa olevissa live-seikkailupeleissä pelaajaryhmä laitetaan fyysiseen tilaan, jossa heidän pitää ratkaista erilaisia loogista päättelyä, ongelmanratkaisutaitoja, tiimityötaitoja, luovuutta ja fyysisiä toimintoja vaativia pulmia. Pakohuonepelien ominaisiin piirteisiin liittyy pulmien lisäksi rajattu suoritus aika ja -paikka, tunnelmaa luova teema sekä immersioon eli upottavuuteen pyrkiminen. Erilaisia ja eri alustoilla toimivia pulmapelejä on ollut olemassa jo kauan, mutta maailman ensimmäinen pakohuone avattiin Japaniin vuonna 2007. Suomeen ilmiö siirtyi vuonna 2014, ja siitä asti pakohuonepelit ovat olleet valtavassa ja jatkuvasti kasvavassa suosiossa – pakohuoneyritysten määrä on yli 20-kertaistunut Suomessa neljässä vuodessa. (Kortesuo 2018, 7, 10, 12–13, 20–21.) Viimeisimmän tiedon mukaan pakohuoneyrityksiä on Suomessa tällä hetkellä 77 ja niitä perustetaan edelleen koko ajan lisää (Pekki 2018).

Uusia pakohuonepelejä siis avataan jatkuvalla syötöllä, mutta miten nämä pelit tulisi suunnitella ja toteuttaa niiden onnistumisen takaamiseksi? Mitä tapahtuu pakohuonealalle, kun yleisö kyllästyy perinteisiin pakohuonepeleihin? Opinnäytetyöni tutkii pakohuonepelikenttää tuotannon ja pelisuunnittelun näkökulmasta. Työni tavoitteena on luoda pakohuonekentälle työkaluja, joiden avulla voidaan suunnitella ja toteuttaa onnistunut pakohuone sekä kehittää jo olemassa olevia pakohuoneita. Näiden työkalujen on tarkoitus olla hyödynnettävissä ja sovellettavissa myös uudenaikaisiin innovatiivisiin pelielämyksiin, joilla voidaan ylläpitää pakohuonealan elinvoimaisuutta.

Alun perin opinnäytetyöni tavoitteena oli tuoda näkyväksi Rakkaussimulaatio EVE -nimisen projektin tuotanto- ja pelisuunnitteluprosessi sekä kehittää sitä. Rakkaussimulaatio EVE on immersivistä, eli upottavaa ja osallistavaa teatteria sekä pakohuonetekniikoita täysin uudella tavalla yhdistelevä innovatiivinen projekti, jonka tilatuottajana ja pelisuunnittelijana itsekin toimin. Projekti kuitenkin viivästyi tuotannollisten ongelmien vuoksi kuukausi ennen ensi-iltaa ja sen toteutus siirrettiin hamaan tulevaisuuteen. Työssäni esitän kehitysehdotuksia Rakkaussimulaatio EVEN jatkotuotannolle ja liitteissä tarjoan projektille valmiiksi sovellettuja työkaluja sen edistämistä ja kehittämistä varten tulevaisuudessa. EVE toimii samalla työssäni kehitettävien prosessityökalujen sovellusesimerkkinä.

Rakkaussimulaatio EVEN tuotannon siirtymisen vuoksi keskityn opinnäytetyössäni EVEN kehittämisen ohella pakohuonealan tutkimiseen ja kehittämiseen, sen tulevaisuuden hahmotteluun sekä oman tulevan yritystoimintani suunnitteluun. Opinnäytetyöni päättökysymys on: Mitä pakohuonekentän elinvoimaisuuden ylläpitäminen edellyttää? Pohjustuksena kysymykselle selvitän, millainen on hyvä pakohuone tänä päivänä.

Työni rajautuu tutkimaan ja kehittämään Suomen tämänhetkistä pakohuonekenttää ja hahmottamaan Suomessa esillä olevia tulevaisuuden kehityssuuntia. Tutkimukseni muotoutuu pakohuoneiden tekijöiden ja jossain määrin myös aiheelle vahvasti omistautuneiden pakohuonefaniien kokemusten ja käsitysten ympärille. Kaikki henkilöt, joilta kerään tutkimusaineistoa, ovat syvästi perehtyneet aiheeseen teoreettisesti ja oman kokemuksen kautta. Tutkimuksessani en kerää lainkaan tietoa tavanomaisilta pakohuoneiden asiakkailta enkä myöskään henkilöiltä, jotka eivät ole kokeilleet pakohuonepelejä.

Työni tilaaja on Rakkaussimulaatio EVEN työryhmä Team EVE ja projektin taiteellinen johtaja Eero Tiainen. Rakkaussimulaatio EVEN tuotannon viivästymisen jälkeen en halunnut aiheeni muuttuessa vaihtaa kuitenkaan tilaajaa. Työni edelleen tarjoaa tilaajalleen valmiita projektille kohdistettuja prosessia helpottavia työkaluja. En myöskään halua työni tilaajaksi puolueellista tahoa kuten voittoa tavoittelevaa pakohuoneyritystä, koska työni tavoitteena on luoda alalle puolueetonta ja kaikkia toimijoita hyödyttävää uutta tietoa sekä prosessityökaluja kohdistamatta niitä suoraan millekään alan yritykselle. EVEN projektin takana ei ole yritystä, vaan alunperin kouluprojektia varten koottu työryhmä, joka tekee projektia rahallisen voiton sijaan ensisijaisesti intohimon takia.

Aion tulevaisuudessa perustaa elämysyrityksen, joka tuottaa pakohuoneita ja niiden kaltaisia muita innovatiivisia elämyspelejä. Opinnäytetyöni tuloksia tulen käyttämään oman yritykseni toiminnan suunnitteluun. Olen kiinnostunut erityisesti pakohuoneita pidemmälle viedyistä uusista pelikonsepteista, joiden kehittymistä ja nykytilannetta myös kartoitan ja tutkin työssäni. Idea tähän opinnäytetyöhön syntyi puhtaasti omista kiinnostuksenkohteistani. Olen jo viiden vuoden ajan harrastanut intohimoisesti erilaisia pelisuunnitteluprojekteja, ja tällä hetkellä suurin kiinnostukseni kohdistuu pakohuonepeleihin sekä niiden kehittämiseen. Olen itsenäisesti suunnitellut ja toteuttanut tähän mennessä kaksi pakohuonepeliä ja lukuisia muita mysteeripelejä sekä

leikkimielisiä kilpailuja. Haluan kehittää omaa pelisuunnitteluosaamistani ammattimaisempaan suuntaan – opinnäytetyön tekeminen aiheesta on tähän erinomainen keino. Olen kiinnostunut pelisuunnittelusta ja -tuotannosta alan uutuuden, monipuolisuuden, tekemisen vapauden sekä alan kasvupotentiaalin takia. Pelialalla uskon pystyväni parhaiten toteuttamaan itseäni minulle ominaisella luovuudella ja haastehakuisuudella. Haluan kehitellä innovatiivisia pelikonsepteja ja toteuttaa niitä aina uusilla tavoilla. Tavoitteeni yritystoiminnassa onkin jatkuvasti kehittää uutta ja haastaa itseni.

Pakohuonealaa on tutkittu vasta vähän konseptin uutuuden takia, joten aiheen tutkiminen on tärkeää. Yleisellä tasolla pelisuunnittelusta on kirjoitettu paljon tutkimuksia ja kirjallisuutta, mutta sitä käsitellään pääosin videopelien ja muiden digitaalisten pelien näkökulmasta. Aihetta käsitellään vain harvoin älypelien kannalta – pakohuoneiden kannalta taas ei lähes lainkaan. Opinnäytetyöni kerää yhteen olemassa olevat hajanaiset tiedot pakohuoneista, soveltaa yleistä pelisuunnitteluteoriaa pakohuoneisiin sekä tuottaa uutta tietoa Suomen pakohuonekentästä. Pelisuunnitteluteorioiden lisäksi aiheeni kytkeytyy tiiviisti myös kulttuurituotannon kenttään. Pelit ovat yksi kulttuurin muoto – ne tulisikin laskea mukaan kulttuuriteosten joukkoon (Löyttyniemi 2015), vaikka opetus- ja kulttuuriministeriö ei toistaiseksi tunnistaakaan pelejä mukaan taiteen ja kulttuurin aloihin, digitaalisia pelejä lukuun ottamatta (Opetus- ja kulttuuriministeriö). Peliteollisuus on ollut 2000-luvun alusta lähtien nopeimmin kasvava viihdeteollisuuden ala (Harviainen, Meriläinen & Tossavainen 2013, 15). Pelituotanto on tuotannollisilta pääpiirteiltään samanlainen kuin mikä tahansa muukin kulttuurialan projekti. Kulttuurituottajan osaamistani hyödynnän opinnäytetyössäni käsittelemällä pakopelisuunnittelua tuotannollisista vaiheista koostuvana prosessina. Pelituotannon prosessi sisältää luovien osioiden lisäksi kaikki perinteiseen projektinhallintaan kuuluvat osa-alueet.

Työni lähestymistapa on toiminnallinen opinnäytetyö. Toiminnallisessa opinnäytetyössä kohdetta tutkitaan kokemuksen ja käytännön toiminnan kautta hankitun tiedon avulla, ja tuloksena voi syntyä muun muassa ohjeita tai työkaluja jonkin toiminnan järjestämiseen (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9, 65). Käsitelen ja kehitän omaa tulevaa elämysyritystäni sekä innovatiivista Rakkaussimulaatio EVE -projektia eli molemmissa työskentelen itse ja siksi tutkin niitä tekijän, enkä ulkopuolisen näkökulmasta. Työssäni kehitän Rakkaussimulaatio EVElle juurikin työkaluja tulevaisuuden toimintaa varten (liite 2). Kuten toiminnalliselle opinnäytetyölle on ominaista, hyödynnän tutkimuksessa reilusti

omaan pelisuunnittelu- ja erityisesti pakohuonesuunnittelukokemukseeni perustuvaa tietoa.

Teoreettinen viitekehykseni muodostuu peliteorioista ja elämysteorioista. Peliteorioita lähestyn pelisuunnittelun vaiheita ja osaamisvaatimuksia käsittelevällä kirjallisuudella, jota täydennän ja konkretisoin pakohuoneita tutkivalla materiaalilla. Elämyksen käsitettä ja elämystuotteita tutkivaa kirjallisuutta olen valinnut mukaan, koska määrittelen pakohuoneiden kuuluvan elämystuotteisiin.

Kerään tutkimusaiheestani aineistoa benchmarkaamalla pakohuonealan yrityksiä ja tuotteita kyselyn muodossa sekä haastatteleamalla pakohuonealan ammattilaisia ja muita alaan perehtyneitä henkilöitä. Teen myös dokumenttianalysia alan innovatiivisista pelielämyskonsepteista. Tässä työssä tarkoitan innovatiivisella elämyspelillä uudenlaista peliä, jossa on hyödynnetty pakohuoneelle ominaisia piirteitä, mutta ideaan on tuotu lisää jotakin uutta, jolloin siitä muodostuu uusi innovatiivinen pelikonsepti.

Oman osaamiseni ja yritykseni kehittämisen lisäksi pyrin työlläni antamaan hyödyllisiä työkaluja koko pakohuonekentälle kehittämään yritysten toiminnan ja tuotteiden laatua. Pakohuonekentän kannalta on tärkeää, että kentän tuotteet ovat mahdollisimman laadukkaita, sillä huonolaatuiset tuotteet karkottavat asiakkaat kokonaan pakohuoneiden parista. Tästä syystä kentän laadun kehittäminen on kaikkien toimijoiden etu. Olemassa olevan tiedon hyödyntämisen helpottamiseksi kasaan työssäni yhteen pakohuoneista hajanaisesti saatavilla olevaa tutkimustietoa ja alan ammattilaisten käytännön osaamista sekä kokemuksia. Muodostan näistä tiedoista yhdistelemällä pakohuonekentälle työkaluja, joita kuka tahansa pakohuoneita suunnitteleva voi hyödyntää helposti työssään parantaakseen tuotteidensa laatua. En lähde työssäni luomaan erillisiä työkaluja pelin yksityiskohtien suunnitteluun, vaan kehitettävät työkalut käsittelevät laajasti pakohuonetuotannon kokonaisuutta eri näkökulmista. Kehittämäni työkalut löytyvät työni liitteestä 1.

2 Pakohuoneiden pelisuunnittelu ja elämyspalvelut

Työni teoreettisena viitekehyksenä toimii pelisuunnitteluun perehdyttävä kirjallisuus ja elämysteoriat. Taustatietoja aiheesta kerään pakohuoneita käsittelevistä materiaaleista.

2.1 Käytetty kirjallisuus

Pelisuunnittelusta luen tutkimusta varten lukuisia kotimaisia ja ulkomaalaisia teoksia. Lähes kaikki valitsemani teokset on kirjoitettu 2000-luvun alkupuolella, mutta materiaali ei ole vanhentunutta, vaan samat asiat koskevat pelisuunnittelua tänäkin päivänä. Kirjat käsittelevät pelisuunnittelua laajasti erilaisten pelityyppien näkökulmista, mutta pääasiassa samat teoriat koskevat minkä tahansa tyyppisen pelin suunnittelua. Käytössäni olevista kotimaisista pelisuunnittelusta kertovista teoksista oleellimmat ovat Tony Mannisen ”Pelisuunnittelijan käsikirja - Ideasta eteenpäin” (2007) ja Ville Vuorelan ”Pelintekijän käsikirja” (2007). Manninen (2007) ja Vuorela (2007) esittelevät teoksissaan järjestelmällisesti läpi koko pelisuunnittelun prosessin kaikkine vaiheineen käsitellen myös pelin tekijältä vaadittavia osaamisalueita ja peli-sanana määritelmiä. Käyttämistäni ulkomaisista pelisuunnitteluteoksista oleellimmat Katie Salenin ja Eric Zimmermanın ”Rules of Play - Game Design Fundamentals” (2004) ja Jesse Schellin ”The Art of Game Design - Book of Lenses” (2008) käsittelevät pelisuunnittelua ja sen sisältöjä sekä pelien ominaisuuksia ja merkityksiä, muun muassa sääntöjen, pelaamisen ja kulttuurin näkökulmista.

Pakohuonepelejä laajimmin kuvailee kotimainen Katleena Kortesuon tuore teos ”Pakohuone - Suunnittele, toteuta, pakene” (2018) ja ulkomainen pakohuoneteorioiden kivijalka Scott Nicholsonin ”Peeking Behind The Locked Door - A Survey of Escape Facilities” (2015). Molemmat teokset esittelevät pakohuonekonseptia ja pakopelien sisältöjä monipuolisesti ottaen kantaa siihen, millaiset piirteet liittyvät hyvään tai huonoon pakohuoneeseen, ketkä ovat pakohuoneiden kohderyhmää sekä miten pakohuoneita suunnitellaan ja toteutetaan. Lisäksi pakohuoneista on kirjoitettu useita korkeakoulujen lopputöitä sekä verkkoartikkeleita, joihin tutustun työtä tehdessäni.

Elämysteorioihin perehdyn Sanna Tarssasen (toim.) verkkoartikkelin ”Elämystuottajan käsikirja” (2009) pohjalta sekä kahden ”Seikkaillen elämyksiä” -kirjasarjaan kuuluvan teoksen kautta. Sarjan teokset on kirjoittanut Seppo J. A. Karppinen ja Timo Latomaa (toim.) vuosina 2007 ja 2010. Elämysteorioita avaavat teokset käsittelevät elämyksen

käsitettä, elämyksen muodostumista ja siihen liittyviä tekijöitä sekä elämyspedagogiikkaa.

2.2 Pelit ja pelisuunnittelu

Malmiojan (2016) sanoin ”peli on joko taitoon, tuuriin tai kestävyYTEEN liittyvä toiminto, johon yksi tai useampi henkilö osallistuu sääntöjen sallimissa rajoissa”. Peleillä voi olla hyvin laajojakin vaikutuksia pelaajiensa elämään. Ne kehittävät pelaajaansa ja voivat toimia aiheena ja alustana sosiaaliselle kanssakäymiselle. Pelit voivat määritellä pelaajan identiteettiä, olla pelaajan intohimon kohde, edistää oppimista ja teknologista kehitystä, toimia välineenä vaikeiden asioiden käsittelyyn sekä tarjota perheille yhdistävää toimintaa (Löyttyniemi 2015). Pelit tuottavat mielihyvää, sisältävät merkityksiä, edustavat ideologioita ja kertovat tarinoita (Salen & Zimmerman 2004, 6). Vuorelan (2007, 16) mukaan ”pelaaminen on pelaajan näkökulmasta ajanvietteeksi tarkoitettua tuottamatonta toimintaa, jolla on alkutilanne, säännöt ja päämäärä”.

Pelit ovat monimutkainen ilmiö, joten niitä tulee tarkastella useista eri näkökulmista ymmärtääkseen kokonaisuuden (Salen & Zimmerman 2004, 5). Pelit muodostuvat karkeasti neljästä osa-alueesta: mekaniikat, estetiikka, tarina ja teknologia. Kaikki nämä osa-alueet ovat yhtä tärkeitä pelisuunnittelussa ja niiden tulee toimia pelissä yhdessä yhtenäisenä kokonaisuutena. Mekaniikkoihin kuuluu pelin toiminnot ja säännöt, joiden puitteissa pelaajat voivat ja eivät voi saavuttaa tavoitteita. Pelin estetiikka vaikuttaa vahvasti pelaajan kokemukseen – siihen kuuluu pelin visuaaliset elementit sekä äänet, hajut, maut ja tunteet. Tarina sitoo kaikki pelin muut osa-alueet yhteen kokonaisuudeksi. Teknologiaan luetaan mukaan kaikki asiat, jotka tekevät pelistä mahdollisen, ja sen avulla ilmaistaan kaikki muut pelin osa-alueet. (Schell 2008, 42–43.)

Peliala muuttuu nopeasti ja jatkuvasti, joten kyseessä on haastava ala. Alan muutokset vaativat tekijöiltä jatkuvaa oppimista, joustavuutta ja kykyä muuttua. Peli-idean keksiminen voi onnistua keneltä tahansa, mutta pelin toteuttaminen vaatii tekijältä sinnikyyttä ja kokemusta. (Kultima 2018.) Pelisuunnittelu vaatii myös itsevarmuutta. Schellin (2008) mukaan kuka tahansa, joka sanoo olevansa pelisuunnittelija, on sellainen. Pelisuunnittelua voi oppia ainoastaan suunnittelemalla mahdollisimman paljon pelejä, vaikka varsinkin alussa tuntuisikin, että ei osaa. Epäonnistuminen pelisuunnittelussa on väistämätöntä, mutta se vie suunnittelutyötä lähemmäs parempia lopputuloksia. (Schell 2008, 1-2.)

Pelisuunnittelija voi suunnitella millaisia pelejä tahansa ja hän saattaa työskennellä yksin tai suuremmassa tiimissä. Näkökulmina suunnittelulle ovat pelattavuus, säännöt ja rakenteet. Lopputuloksena syntyy kokemus pelaajille. (Salen & Zimmerman 2004, 1.) Pelisuunnittelu vaatii kovaa työtä, systemaattista ideoiden läpikäyntiä, sujuvaa tiimityöskentelyä, jatkuvaa innovatiivisuutta sekä tyrehtymätöntä luovuutta; siksi se onkin kutsumusammatti. "Olipa pelialalle suuntautuvan tausta mikä hyvänsä, kaiken ytimenä on oman kiinnostuksen valjastaminen kyvyksi luoda ja tuottaa jotakin uutta." Intohimo ja motivaatio aiheeseen on tärkeää pelisuunnittelussa, varsinkin, kun eteen tulee haasteita. (Manninen 2007, 32–33.)

Mitä tahansa pelejä pelisuunnittelija tekeekään, suunnittelu vaatii muun muassa ihmistieteiden hallintaa, ideointikykyä, yrittäjyysosaamista, kommunikointitaitoja, talousosaamista, historian tuntemusta, tuotantotaitoja, psykologian hallintaa, äänisuunnittelutaitoja ja visuaalista silmää. Pelisuunnittelu vaatii myös luovuutta, kriittistä ajattelua ja logiikkaa. (Schell 2008, 33–34.) Schell (2008) nostaa kuitenkin tärkeimmäksi pelisuunnittelun osaamisalueeksi taidon kuunnella. Pelisuunnittelijan pitää osata aidosti ja keskittyneesti kuunnella pelitiimiään, asiakkaitaan, peliä, sen mahdollista tilaajaa ja itseään (Schell 2008, 5). Pelisuunnittelijalle on erityisen tärkeää olla myös kirjallisesti lahjakas. Työ vaatii selkeän ja havainnollisen tekstin tuottamista ja lisäksi luovan tarinankerronnan hallintaa. Pelisuunnittelijan on tunnettava hyvin pelikenttä ja omattava kokemuksen kautta opittua hiljaista tietoa alalta. Mannisen mukaan "peliopin perusteellinen hallinta johtaa todellisiin innovaatioihin ja tuoreisiin peli-ideoihin". Yhdistelemällä muilta saatuja ideoita, luomalla niistä oman kokonaisuuden ja lisäämällä mukaan omaa erikoisosaamista, pelisuunnittelija mahdollistaa menestyksekkään toiminnan. Pelisuunnittelu vaatii tekijältään siis sekä esteettistä luovaa osaamista että toiminnallisen osa-alueen hallitsemista. (Manninen 2007, 37, 40–41.) Manninen (2007, 67) toteaa myös:

(Peli)suunnittelu on työtä, johon liittyy kaikki projektitoimintaan kuuluvat toimenpiteet. Aikataulut, tehtävien vaiheistus, tehtävien väliset riippuvuudet, käytettävissä olevien resurssien jako sekä riskinhallinta ovat mukana myös suunnittelutyössä. Näiden ohella suunnitteluprosessissa korostuvat idean kehittäminen, suunnitelmien tekeminen ja niiden muokkaaminen, prototypointi ja prototyyppien arviointi sekä jatkuva ratkaisujen testaus. (Manninen, 2007, 67.)

Pelisuunnittelijan arvot ja mieltymykset ohjaavat tekemään tietynlaisen pelin. Pelit taipuvat kaikenlaisiin mieltymyksiin. Pelisuunnittelijan työtä ohjaavia arvoja voivat olla muun muassa haastavien pelien luomisen halu, itsensä ilmaiseminen, innovatiivisuus tai rahallinen hyöty. (Kultima 2018.) Pelisuunnittelu alkaakin ideoinnista ja päätöksestä:

Millainen peli tehdään? Kaikki ideat kannattaa kirjoittaa ylös. (Schell 2008.) On oleellista, että pelisuunnittelijalla on taito muokata ideansa ja suunnitelmansa sellaisiksi, että ne on realistisesti mahdollista toteuttaa. Pelin suunnittelu etukäteen toimii kuten minkä tahansa muunkin toiminnan suunnittelu: suunnittelu vähentää riskejä, parantaa lopputulosta ja mahdollistaa tavoitteiden saavuttamisen. Pelisuunnittelun tärkein hyöty on se, että pelin suunta on selvillä. Suunnittelijat tietävät, mitä pelillä pyritään tavoittamaan ja myös, miten ollaan päädytty pisteeseen, jossa sillä hetkellä ollaan. Tulevien vaiheiden ennakointi onnistuu, ja voidaan miettiä valmiiksi ratkaisuja mahdollisiin kohdattaviin ongelmiin. Suunnitteluvaiheessa valitaan pelin perusmuoto, pelillisyyden piirteet sekä pelaajan ja pelin välisen vuorovaikutuksen muodot. (Manninen 2007, 28–30, 34–35.)

Pelin toteutus on oma vaiheensa, se ei kuulu pelisuunnittelun vaiheeseen (Manninen 2007, 30). Pelisuunnittelijan työ ei kuitenkaan lopu, kun peli on suunniteltu paperille, vaan suunnittelija pysyy mukana projektissa loppuun asti. Paperilla suunnitellut asiat eivät koskaan toimi käytännössä tismalleen samalla tavalla eikä kaikkia päätöksiä edes voi tehdä, ennen kuin pelin näkee käytännössä, joten suunnitelmia tarvitsee muokata ja kehittää matkan varrella. Useimmiten peliprojekteissa pelin kehittäjät eli henkilöt, jotka toteuttavat käytännössä eri pelin osia, ovat ainakin jossain määrin erillään pelin suunnittelutiimistä. (Schell 2008.)

Ilman suunnitelmaa toteutettu peli tuskin toimii kunnolla tai ainakaan saavuttaa täyttä potentiaaliaan. Pelisuunnittelun merkitys muodostuu seuraavista osa-alueista ja niiden välisestä tasapainosta. Ensinnäkin pelille on luotava sielu. Pelisuunnittelija päättää, millaisia sisältöjä ja millainen teema sekä perusajatus peliin oleellisimmilta osin tulee. Seuraavaksi pelisuunnittelija miettii, miten saadaan muodostettua hyvä, viihdyttävä ja sopivan haastava pelikokemus. Suunnittelussa vältetään virheitä varmistamalla, että peli toimii kaikilta osin ja peli on yhtenäinen kautta linjan. Koko ajan suunnittelijan on pidettävä mielessä, millainen oli pelin visio ja varmistettava, että suunnittelu pysyy oikeassa suunnassa. (Manninen 2007, 31–32.) Luodakseen onnistuneen pelin pelisuunnittelijan on luotava peli, jolla on merkitys. Pelaajan toimien on vaikutettava peliin ja sen tuloksiin, eli tällöin pelisysteemi reagoi pelaajan valintoihin ja tekoihin. Tämä ei kuitenkaan luo vielä erityistä merkitystä pelille, koska kaikki pelit toimivat näin. Pelin merkityksen määrittelee se, kuinka hyvin pelaajan toimintojen ja pelin tulosten välinen yhteys on havaittavissa pelissä ja kuinka hyvin ne yhdessä sopivat pelin isompaan kontekstiin ja vaikuttavat pelin kokonaisuuteen. (Salen & Zimmerman 2004, 33–35.)

2.3 Pakohuonepelit

Pakohuone tai escape room on elämyspeli, jossa pelaajajoukko suljetaan lavastettuun tilaan. Pelaajien tehtävänä on yhteistyössä ratkaista huoneen pulmat ja suurimassa osassa peleistä paeta lopuksi ulos huoneesta. Suorituksen on tapahduttava annetun ajan sisällä. (Pekki 2018.) Useimmissa pakohuoneissa suorittajien määrä on 2–6 henkilöä ja aikaa huoneen ratkaisemiselle annetaan 60 minuuttia. Aika voi olla myös lyhyempi tai pidempi. Annetussa ajassa ryhmän pitää löytää sekä ratkaista huoneeseen piilotetut pulmat ja vihjeet, joiden kautta huoneen suoritus etenee. (Kortesuo 2018, 10.)

2.3.1 Pakohuonepelien idea ja toteutusmuodot

Pakohuoneet ovat älypelejä, joissa looginen ajattelu on kaiken ydin. Huoneet eivät kuitenkaan vaadi pelaajilta mitään erityistaitoja, vaan ne sopivat kaikenlaisille pelaajille. (Pekki 2018.) Pelien pulmat vaativat pelaajilta luovuutta, ongelmanratkaisukykyä, tiimityötaitoa sekä nopeutta. Pelaajat eivät joudu näyttelemään, vaan he menevät huoneeseen tehtyyn maailmaan omana itsenään. Kyseessä ei siis ole roolipeli, vaan pelaajat saavat toimia huoneessa juuri niin, kuin heistä itsestä tuntuu parhaalta ja luontevimmalta toimia kyseisessä tilanteessa. (Kortesuo 2018, 7, 10.)

Pakohuoneiden on kuitenkin tarkoitus olla enemmän teemallisia kokemuksia kuin vain pulmasarjoja (Cain & Clare, 3). Niihin kuuluukin oleellisena osana juonellinen tarina, jonka ympärille peli muodostuu. Myös tapahtumamiljöö on oleellinen ja se vaihtelee huoneiden välillä. Useissa pakohuoneissa on tavoitteena muodostaa pelaajalle vahva immersio, jolloin pelaaja voi uppoutua peliin unohtaen hetkeksi muun maailman. Immersiota heikentää muun muassa tavanomaiset pulmat ja heikko tarina. Sitä vahvistaa tarkka ja juonenmukainen sisustus, teemaan liittyvä musiikki ja äänimaailma sekä mahdollisten näyttelijöiden todentuntuinen esiintyminen. (Kortesuo 2018, 10, 14.)

Pelin aikana pelaajat yleensä pääsevät etenemään uusiin tiloihin, sillä pakohuoneet useimmiten koostuvat useasta eri osastosta. Pulman ratkaisusta aukeava tila voi olla esimerkiksi uusi huone, käytävä tai pieni koppi. Suomalaisissa pakohuoneissa on yleensä 2–4 osastoa. (Kortesuo 2018, 15.)

On olemassa paljon eri tyyliä pakohuoneita. Yksi pakohuoneita toisistaan erotteleva tekijä on huoneiden kilpailullisuus – jotkut huoneet on rakennettu elämys edellä, toisissa

taas kilpaileminen ja ennätysten rikkominen on nostettu vahvemmin esiin (Kortesuo 2018, 14). Ryhmät myös kokevat kilpailullisuuden eri tavoin. Jotkut ryhmät haluavat ensisijaisesti päästä kyseisen huoneen ennätystaululle taikka rikkoa oman ennätysaikansa. Toisten ryhmien mielestä taas ennätysten tavoittelu on turhauttavaa ja he eivät halua kiirehtiä pulmien läpi, vaan haluavat rauhassa keskittyä juoneen ja sitoutuvatkin leikkimieliseen kilpailemiseen. (Nicholson 2015, 25.)

Pakohuoneet sisältävät samantyyppisiä ominaisuuksia kuin monet muutkin pelit, esimerkiksi live-roolipelit (larp), alternative reality -pelit, lautapelit sekä geokätköily. Samoja piirteitä löytyy myös interaktiivisesta teatterista ja game show'sta. Pakohuoneet ovatkin olleet looginen jatke pelisuunnittelun kehitykselle. (Cain & Clare, 2–3.) Ne ovat perinteisten seikkailupelien ja ongelmapelien sekoitus. Ongelmapelit perustuvat ongelmien ratkaisuun ja loogisella päättelyllä saavutettuihin älyväläyksiin. Pulmat seuraavat toinen toistaan ja ratkaisuun käytettävä aika on rajattu niin, että pelaajilla on kiire. Perinteisissä seikkailupeleissä taas ratkaistaan myös pulmia, mutta niissä pulmat on sidottu vahvasti pelin juoneen, muodostaen tarinavetoisen seikkailun. Tarinallisuuden takia onnistuminen ja pulmien ratkaiseminen aiheuttaa pelaajassa vahvan elämyksen. (Manninen 2007, 20–21.) Nämä luetellut piirteet koskevat myös pakohuoneita.

2.3.2 Pakohuonekonseptin taustaa

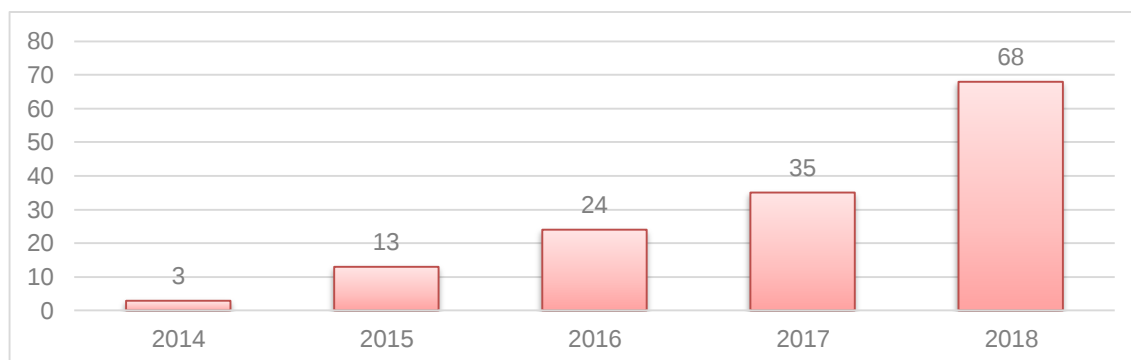
Idea pakohuoneisiin on syntynyt 1980-luvulla videopeleistä, joissa pelihahmo on lukittuna johonkin tilaan, ja hahmon on etsittävä tilasta vihjeitä (Pekki 2018). Näissä peleissä pelaajan tulee ohjata hahmo eteenpäin ratkaisemalla lukitussa tilassa olevat pulmat, avaamalla lukot ja löytämällä piilotetut työkalut. Videopelien lisäksi erilaiset seikkailuelokuvat ovat innostaneet kehittämään peliseikkailun, joka tapahtuu oikeassa elämässä, ja jossa pelaajat ovat itse fyysisesti mukana. Varsinkin tavallisista pakohuoneista poikkeavat fyysisemmät pelit, kuten ulos sijoittuvat pakopelit ovat saaneet vaikutteita myös tunnetuista ohjelmaformaateista, kuten Amazing Racesta. (Kortesuo 2018, 12–13.) Pakohuoneiden taustalla ovat vaikuttaneet myös niin sanotut pulmametsästyselämykset, joissa useampi ryhmä ratkaisee samanaikaisesti pulmista koostuvaa kilparataa sekä "live-action"-roolipelit, joissa roolissa olevat pelaajat ratkaisevat arvoituksia ja taistelevat toisiaan vastaan (Nicholson 2015, 4).

Ensimmäisen varsinaisen pakohuoneen kehitti Takao Kato vuonna 2007 Japaniin. Sieltä konsepti levisi nopeasti ympäri maailmaa Aasiaan, Yhdysvaltoihin ja Eurooppaan.

(Kortesuo 2018,13.) Euroopan ensimmäinen pakohuone perustettiin Unkariin vuonna 2011 (Pekki 2018). Tällä hetkellä maailmassa on tuhansia pakohuoneita ja uusia huoneita avataan koko ajan. (Kortesuo 2018,13). Suomessa pakohuoneet muodostuivat ilmiöksi vuonna 2014, kun Suomen ensimmäisen huoneen avasi tuona vuonna Helsinkiin pakohuoneyritys Inside Out Escape Game. Ilmiön ensimmäisen aallon huoneet perustuivat pulmanratkaisuun ja lukkotehtäviin. Nykyään yhä useammat huoneet perustuvat magneettilukkorakennelmiin sekä muihin teknisesti vaativampiin ratkaisuihin. Kauhuhuoneet ja liveinäyttelijöitä sisältävät huoneet tulivat Suomen markkinoille median uutisoinnin mukaan vuonna 2017. Nykyään Suomessakin on tarjolla paljon myös perinteisestä huonetilasta pois tuotuja pakopelejä. Joidenkin yritysten valikoimasta löytyy muun muassa ulkopakopelejä, pakoautoja ja siirreltäviä pakohuoneita. Fyysisten pakoelämysten lisäksi pakopeliharrastajat voivat kokeilla esimerkiksi mobiilipakopelejä sekä pulmalautapelejä. (Kortesuo 2018, 13–14, 18–19.)

2.3.3 Pakohuonealan nykytilanne

Pakohuoneala on viime vuosina muuttunut todelliseksi bisnekseksi ja toimiala elää nousukautta (Kortesuo 2018, 20) eikä pakohuonepelien suosio ole näyttänyt vielä laantumisen merkkejä (Pekki 2018). Pakohuoneyritykset ja niiden määrä kasvoi Suomessa merkittävästi vuosien 2014 ja 2016 välillä, kuten kuvio 1 osoittaa. Vuonna 2014 Suomessa toimi kolme pakohuoneyritystä. (Kortesuo 2018, 20–21.) Viimeisimmän tiedon mukaan pakohuoneyrityksiä oli vuonna 2018 Suomessa 77 kappaletta 50 paikkakunnalla. Pakohuoneita suomalaisilla yrityksillä on noin 300 kappaletta, ja huoneita avataan jatkuvasti lisää. (Pekki 2018.)

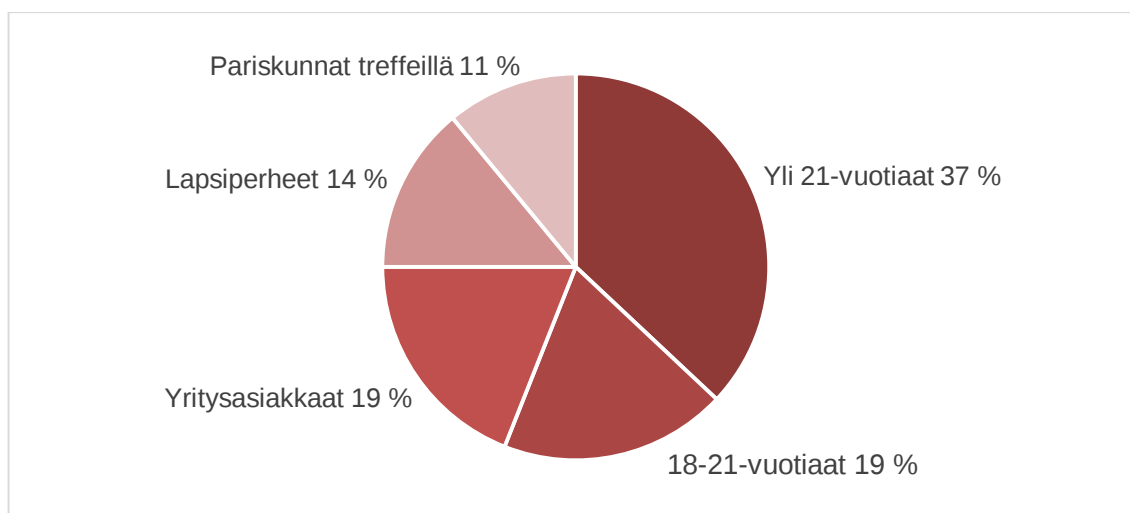


Kuvio 1. Pakohuoneyritysten määrän kehitys Suomessa (Kortesuo 2018, 21).

Yritykset täsmentävät sekä kehittävät pelikonseptejaan jatkuvasti. Pakohuonepalveluista alettiin vuonna 2017 tehdä myös entistä kokonaisvaltaisempia elämyksiä. Pakohuoneiden ja pakohuonekeskuksien yhteyteen alettiin tuolloin lisätä muita palveluita, kuten kokous- ja juhlatiloja sekä ravintolapalveluita ja entistä suurempien ryhmien tarpeisiin alettiin panostaa. (Pekki 2018.)

2.3.4 Pakohuoneiden asiakkaat

Pakohuoneet sopivat kaikille. Asiakkaista löytyy eri ikäluokkien edustajia ja tasaisesti molempia sukupuolia. Vuonna 2015 on tutkittu pakohuoneiden asiakaskunnan jakautumista (kuvio 2). Pakohuoneyritysten suurin asiakaskunta maailmalla olivat tällöin yli 21-vuotiaat pelaajat. He muodostivat 37 % kaikista pelaajista. Seuraavaksi isoimmat asiakasryhmät olivat tutkimuksen mukaan 18–21-vuotiaat pelaajat sekä yritysasiakkaat. Hieman pienempiä asiakasryhmiä olivat lapsiperheet sekä treffeillä olevat pariskunnat. (Nicholson 2015, 2, 8.)



Kuvio 2. Pakohuoneiden asiakasjakauma maailmalla vuonna 2015 (Nicholson 2015, 8).

Asiakasjakauma on kuitenkin jossain määrin erilainen Suomessa kuin muualla maailmassa. Aiheesta ei ole tehty tarkkaa tutkimusta, mutta kahden suomalaisen eri firmoissa toimivan pakohuoneyrittäjän mukaan asiakasjakauma poikkeaa maailmalla tehdystä tutkimuksesta ja jakauma myös vaihtelee vahvasti sesongeittain. Yritysten mukaan syksyisin yritysasiakkaat saattavat muodostaa jopa 50–60 % kaikista asiakkaista ja muina vuodenaikoina 20–40 %. Yritysasiakkaat ovat tärkeä kohderyhmä pakohuoneille, koska yritykset tekevät suuria varauksia ja maksavat varmemmin, kuin

yksityisasiakkaat. Yritykset ovat lisäksi kiinnostuneita erilaisista ryhmyttämisestä ja koulutukseen liittyvistä lisäpalveluista. Molempien asiakkaitaan analysoineiden yritysten laskujen mukaan suurin asiakaskunta kuitenkin muodostuu yli 21-vuotiaista yksityisihmisistä kuten kaveri- ja työporukoista. Suomessa lapsiperheet, alle 21-vuotiaat nuoret ja treffeillä olevat pariskunnat muodostavat vain alle neljäsosan asiakkaista. (Kortesuo 2018, 23.) Useimpien pakohuoneiden ikäraja on 14 vuotta. Huoneiden ikärajat voivat kuitenkin nousta myös 18 ikävuoteen saakka. Joissain pakopeleissä ikärajat ovat matalampia ja lapset voivat osallistua peleihin huoltajien kanssa. Lapsille on tehty myös kokonaan omia pakohuonepelejä. (Pekki 2018.)

Pakohuonegenre on saavuttanut myös oman fanikuntansa. Fanit pelaavat kaikki heitä aiheeltaan kiinnostavat huoneet. Pelaamistiheys määräytyy tällöin käytössä olevan budjetin mukaan. Pakohuoneiden hinta Suomessa vaihtelee 90–140 euron välillä. Hyvätuloiset fanit haluavat kokeilla kaikki tarjolla olevat kiinnostavat huoneet. Pakohuoneyritys ei siis tässä mielessä kilpaile muiden alan yritysten kanssa, koska fanit tulevat pelaamaan kaikki kiinnostavat huoneet eikä yhden huoneen pelaaminen sulje pois muiden yritysten huoneiden pelaamista. Pakohuoneyrityksen suurin kilpailija onkin yritys itse. Jos yrityksen valikoimasta löytyy yksikin heikompilaatuinen huone, sen huoneen pelanneet asiakkaat eivät enää tule kyseisen yrityksen muihin huoneisiin. (Kortesuo 2018, 22–24.)

2.4 Elämyspalvelut

Tarssasen (2009, 11) mukaan “elämys on merkittävä, positiivinen ja ikimuistoinen kokemus, joka voi tuottaa kokijalleen henkilökohtaisen muutoksen”. Elämys on siis yksilöön voimakkaasti vaikuttava joko tietoinen tai ei-tietoinen kokemus tai tapahtuma (Karppinen & Latomaa 2007, 78).

2.4.1 Elämyksen muodostuminen ja hyödyntäminen

Ihmiset kokevat elämykset hyvin eri tavoin ja yksilöille muodostuu elämys erilaisista toiminnoista. Elämys voi olla mielensisäinen tapahtuma, abstrakti asia tai arkinen hetki. Toisaalta elämys voi olla konkreettinen yksilön ulkoapäin tarjottu järjestely. Tämän takia elämyksen kattava määrittely on vaikeaa: se tarkoittaa kaikille eri asiaa. Elämys koetaan subjektiivisesti riippuen tilanteesta, toiminnan kohteesta ja yksilön tavoitteista. (Karppinen & Latomaa 2007, 13.)

Elämyskokemuksen muodostumiseen vaikuttaa vuorovaikutus asiakkaan ja palveluntarjoajan välillä sekä asiakkaan taustatekijät, mutta kaikkein eniten asiakkaan oma määritelmä kokemuksesta. Elämys on asiakkaan henkilökohtainen kokemus. Sille voidaan tarjota mahdollisuus erilaisilla keinoilla, joilla elämys todennäköisesti asiakkaalle syntyy, mutta elämyksen muodostumista ei silti voida koskaan asiakkaan ulkopuolelta taata. (Tarssanen 2009, 10.) Elämyksellisyyden taso ja vahvuus ovat suhteessa yksilön osallistumisen määrään: jos yksilö itse osallistuu toimintaan, elämyksellisyyys vahvistuu ja vaikuttaa osallistujaan enemmän (Karppinen & Latomaa 2007, 80).

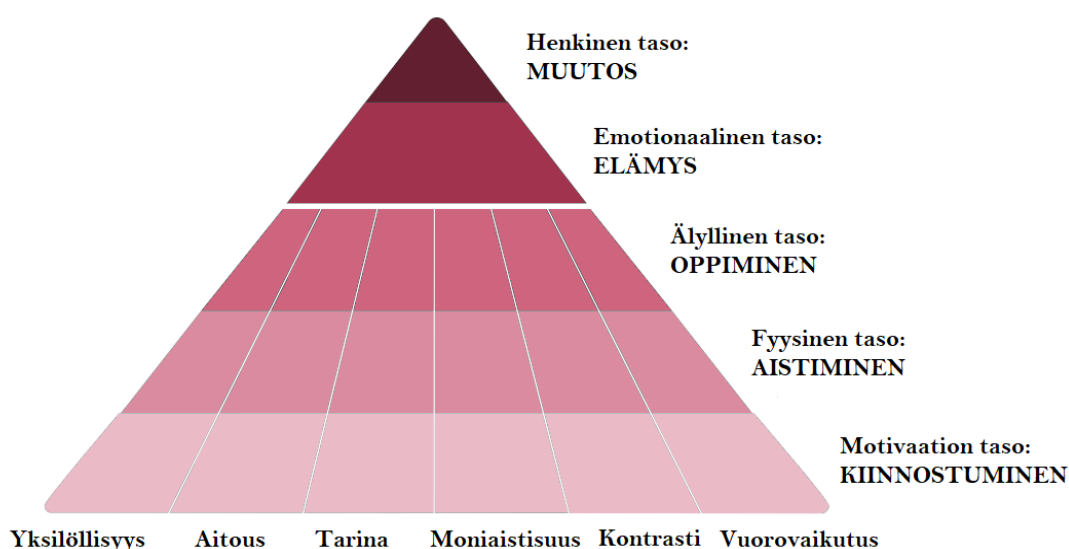
Ihmisten kulutus on siirtymässä tavaroiden kulutuksesta jatkuvasti enemmän elämysten kulutukseen, ja elämykset ovatkin laajeneva tuotannon ala. Elämystuotteet eivät luo sinällään ihmisille onnellisuutta, mutta ne lisäävät yksilön valinnanmahdollisuuksia. (Latomaa & Karppinen 2010, 20, 32–34.) Pakohuoneet ovat yksi esimerkki elämystuotteista.

Elämykset voidaan lajitella viihteellisiin, esteettisiin, opetuksellisiin ja todellisuuspakoiisiin elämyksiin (Tarssanen 2009, 10; Korteso 2018, 39). Pakohuoneet ovat todellisuuspakoisia elämyksiä – niiden suunnittelussa pyritään syvään immersioon eli uppoutumiseen. Tarssanen (2009, 10) mukaan todellisuuspakoisissa elämyksissä asiakas uppoutuu luotuun maailmaan ja tarinaan ja samalla itse aktiivisesti osallistuu elämykseen edistämällä luodun maailman tapahtumia. Kun asiakas unohtaa uppoutumisen myötä muun ympäröivän maailma, todellinen immersio on luotu (Tarssanen 2009, 10).

Elämystoiminnan hyödyntäminen on 2000-luvun aikana laajentunut lähes kaikille yhteiskunnan osa-alueille ja sitä on tietoisesti alettu hyödyntää monissa erilaisissa käyttöyhteyksissä. Vapaa-ajan toiminnan parissa elämykset on kuitenkin jo pidempään nähty tärkeänä asiana. Elämyksellisyydellä voidaan nostaa huomattavasti lähes minkä tahansa tuotteen katetta. Pienillä investoinneilla voidaan nostaa tuotteen hintaa merkittävästi, jos tuotteeseen lisätään elämyksellisyyteen liittyviä merkityksiä ja sisältöjä, jolloin asiakas on valmis maksamaan elämyskokonaisuudesta enemmän kuin pelkästä tuotteesta. (Karppinen & Latomaa 2007, 9, 106–107.) Elämys-sanaa käytetään kuitenkin nykyään niin paljon ja niin monissa yhteyksissä, että sen merkitys on heikentynyt. Sitä käytetään paljon muun muassa markkinoinnissa vahvistamaan välitettävää viestiä. (Tarssanen 2009, 8.)

2.4.2 Elämyksen elementit

Elämys muodostuu erilaisista elementeistä. Elementit on esitelty seuraavassa elämyskolmiossa (kuvio 3). Kolmiossa on alareunassa käsitelty elämystä elementtien tasolla ja pystyakselilla asiakkaan kokemuksen tasolla. Ihanteellisesta elämystuotteesta löytyisi kaikki kaaviossa esitellyt elementit. Elämyskolmion avulla onnistuu elämystuotteen vahvuuksien ja kehittämiskohteiden löytäminen. (Tarssanen 2009, 11–12.)



Kuvio 3. Elämyskolmio erittelee elementit, joista ihanteellinen elämys muodostuu (Tarssanen 2009, 11).

Elämyskolmion alareunasta löytyvät asiakkaan kokemuksen osa-alueet eli yksilöllisyys, aitous, tarina, moniaistisuus, kontrasti ja vuorovaikutus. Yksilöllisyys tarkoittaa tuotetta, jollaista ei markkinoilta muualta löydy. Yksilöllisyys voidaan taata muun muassa joustavalla mahdollisuudella räätälöidä tuote erikseen kullekin asiakkaalle sopivaksi. Aitouden eli uskottavuuden jokainen asiakas määrittelee itse oman kokemuksensa mukaan. Aitouteen liittyy myös tuotteen tarina, joka onnistuessaan sitoo yhtenäiseksi kokonaisuudeksi elämyksen elementit ja antaa kokonaisuudelle sosiaalisen merkityksen sekä emotionaalisen vaikuttavuuden. Tarina antaa asiakkaalle myös syyn kokea juuri kyseisen elämyksen. Elämykset on suunniteltava moniaistisiksi niin, että kaikki aistiärsykkeet sopivat kokonaisuuteen eivätkä häiritse kokemusta. Elämyksen kontrasti taas ilmenee tavallisuudesta poikkeavuutena ja erilaisuutena asiakkaan arkeen. Vuorovaikutuksen onnistuminen asiakkaiden ja kaikkien palvelun tarjoavien osapuolten

välillä on oleellista. Onnistunut vuorovaikutus luo yhteisöllisyyden tunnetta. (Tarssanen 2009, 12–15.)

Elämyskolmion pystyakselilla esitellään asiakkaan kokemuksen rakentumisen vaiheet, joissa jokaisessa on mukana kaikki edellä esiteltyt kokemuksen osa-alueet, jos elämystuote on onnistunut. Kokemuksen rakentuminen lähtee liikkeelle motivaatiosta. Motivaation tasolla luodaan asiakkaalle kiinnostusta ja odotuksia tuotetta kohtaan. Fyysisellä tasolla asiakas muodostaa aistihavaintoja tuotteesta. Aistihavaintojen tulisi luoda tuotteesta turvallinen ja miellyttävä kokemus. Älyllinen taso liittyy aistihavaintojen pohjalta tehtyihin tulkintoihin. Tulkintoihin liittyy oppiminen, saadun tiedon soveltaminen ja omien mielipiteiden muodostaminen. (Tarssanen 2009, 15–16.) Elämystuotteen tarjoajan vaikutusmahdollisuudet päättyvät tähän ja lopulta elämyksen muodostuminen tapahtuu asiakkaan emotionaalisella tasolla, jos asiakas kokee tilanteen elämykseksi. Tähän vaikuttaa yksilön sosiaalinen ja kulttuurinen konteksti, tuotetta kohtaan asetetut odotukset sekä yksilön oma aktiivisuus. (Karppinen & Latomaa 2007, 113.) Emotionaalisella tasolla koetaan varsinainen elämys, eli tuote synnyttää asiakkaassa tunnereaktion. Koettu elämys saattaa vaikuttaa asiakkaan henkiseen tasoon eli synnyttää asiakkaassa jonkinlaisen muutoskokemuksen, joka voi johtaa pysyväänkin muutokseen asiakkaan elämässä. (Tarssanen 2009, 15–16.)

3 Oma elämysyritys

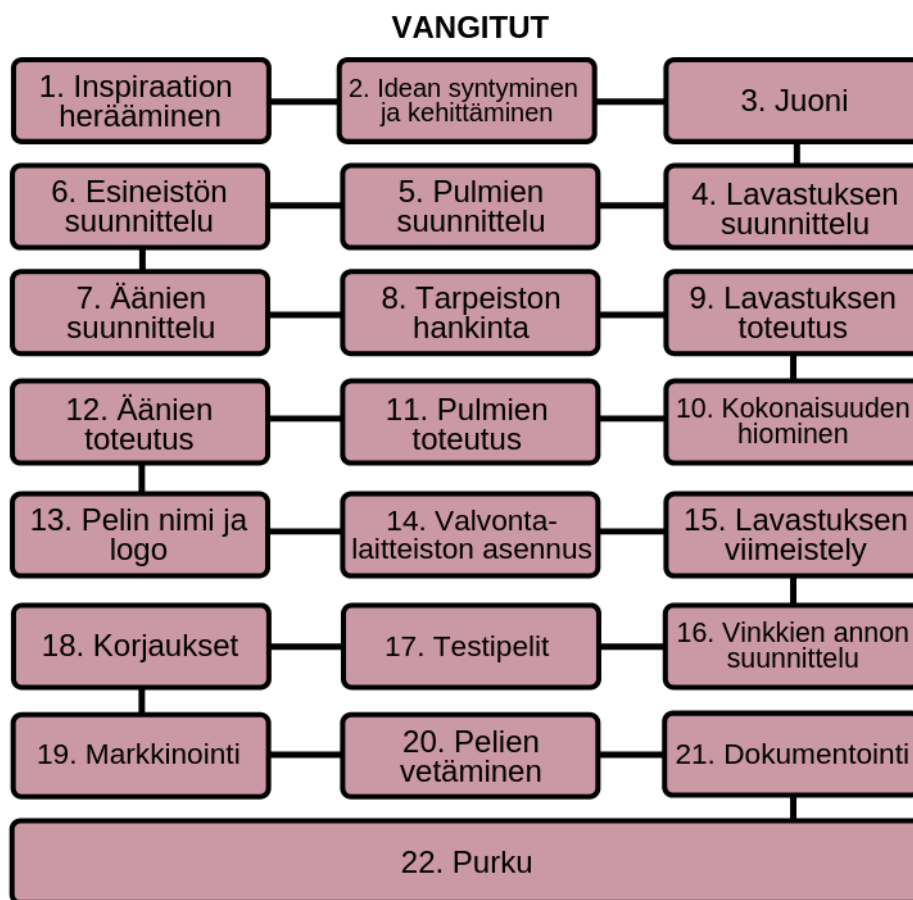
Olen hankkinut kokemusta pelisuunnittelusta erilaisissa projekteissa viimeisen viiden vuoden ajan. Olen toteuttanut projekteja itsenäisesti oman intohimoni ohjaamana. Aina kun yksi projektini valmistuu, mielessäni on valmiina odottamassa useita uusia ideoita, joista valitsen sen, joka kyseisellä hetkellä inspiroi minua eniten ja alan lähes heti suunnitella sen toteutusta. Projektieni kohderyhmänä ovat olleet omat henkilökohtaiset kontaktini eli tuttavapiirini ja heidän tuttavansa. Tähän mennessä olen suunnitellut ja toteuttanut kaksi pakohuonetta, viisi monipäiväistä kilpailutapahtumaa, mysteerillallisen, lautapelejä sekä pelillistettyä ohjelmaa lukuisiin juhliin häistä juhannusolympialaisiin. Kaikissa näissä projekteissa pelisuunnittelu on ollut äärimmäisen tärkeässä osassa, sillä kaikki tuottamani elämykset ovat perustuneet pelillisiin elementteihin. Projektini ovat sisältäneet pulma- ja älypelejä, haastattelupelejä, strategiapelejä, suunnistuspelejä ja lukuisia kisailupelejä, joissa on mitattu muun muassa erilaisia taitoja, tietoja ja nopeutta.

Edellä mainittujen lisäksi sain kokemusta pelisuunnittelusta työskennellessäni vuonna 2018 Rakkaussimulaatio EVE -projektissa, joka yhdistelee täysin uudella tavalla osallistavaa teatteria ja pakopelitekniikoita. Projektissa toimin tilatuottajana sekä pelisuunnittelijana yhdessä pelitiimin kanssa. Pelisuunnittelussa pohdimme pääasiassa pulmien sisältöjä ja niiden yhdistämistapoja esityksen tarinaan ja arvomaailmaan sekä pelillistettyjen osuuksien interaktiivisuutta, toimintalogiikoita ja toteutustapoja.

3.1 Oman pakohuonetuotantoni prosessikaavio

Pakohuoneiden pelisuunnittelu ja toteuttaminen on tämän hetken suurin intohimoni kohde. Olen suunnitellut ja toteuttanut suurimman osa pelisuunnitteluprojekteistani yhdessä työparin kanssa, koska kokemuksemme mukaan pelisuunnittelu on antoisampaa pienessä tiimissä kuin yksin. Toteutimme ensimmäisen pakohuoneemme ”Oudon murhaajan mysteeri” vuonna 2017, ja se keräsi yhteensä 59 kävijää tuttavapiiristämme. Toinen pakohuoneemme ”Vangitut” avautui helmikuussa 2019. Toteuttaessamme nämä pakohuoneet en ollut vielä perehtynyt pelisuunnittelun teorioihin enkä muuhun alan kirjallisuuteen. Toteutimme pelit siis oman loogisen ajattelumme, omien pakopelikokemuksemme, projektinhallintakokemuksemme ja minun kulttuurituotannon opintojeni varassa. Vangitut-pakohuoneemme tuotantoprosessi eteni kuvion 4 esittämän prosessikaavion mukaisesti. Esittelen pakohuonetuotantoni

prosessikaavion konkretisoidakseni taustaani ja omaa osaamistani pakohuoneisiin liittyen ennen tämän opinnäytetyön kirjoittamista.



Kuvio 4. Oman pakohuoneprojektini tuotannon vaiheet prosessikaaviossa.

Itsenäisesti tekemillemme projekteille ei varsinaisesti ole tarvetta, kuten ulkopuolista työnantajaa tai tilaajaa. Tästä syystä suunnittelu alkaa siitä, kun inspiraatio herää; syntyy halu tehdä pakohuone. Tämän jälkeen alamme työstää ideaa pakohuoneesta miettien, millaisen huoneen haluamme tällä kertaa tehdä. Vangitut-huoneen idean synnyttyä käsikirjoitimme pelin juonen ja suunnitelimme teemaan ja juoneen sopivan lavastuksen. Juonen valmistuttua aloimme suunnitella huoneen pulmia ja polkurakennetta, joihin tuli muutoksia lähes loppu prosessin ajan. Pelin esineistöä olimme suunnitelleet jonkin verran jo lavastusta miettiessämme, mutta lopulliset päätökset esineistön suhteen tehtiin, kun pulmat oli suunniteltu, ja tiesimme, millaista esineistöä ne vaativat. Lopuksi suunnitelimme vielä huoneen teemaan sopivan äänimaailman.

Emme järjestäneet testipelejä ennen laatimiemme suunnitelmien toteuttamista, muutaman pulman irrallista testaamista lukuun ottamatta. Suunnitelmien pääpiirteiden valmistuttua aloimme hankkia tarpeistoa ja toteuttaa lavastusta. Lavastuksen ollessa jo lähes valmis hioimme lavastuksen, teeman, juonen ja pulmat yhtenäiseksi kokonaisuudeksi lopulliseen muotoonsa. Tämän jälkeen toteutimme rakennettuun tilaan suunnittelemaamme pulmat sekä äänimaailman. Huoneen alkaessa olla valmis valitsimme pakohuoneellemme nimen ja teimme sille logon. Lopuksi vielä viimeistelimme lavastuksen, asensimme valvontalaitteiston huoneeseen ja suunnittelimme peliin systeemin vinkkien annolle.

Tässä vaiheessa huone oli niin valmiissa vaiheessa kuin ilman testejä on mahdollista. Ensin me, pelin suunnittelijat testasimme pelin itse, jolloin saimme tietää, kuinka kauan pelin varsinaisessa suorittamisessa kestää ilman miettimisaikoja. Tämän jälkeen pelin pelasi kolme testiryhmää, joiden suoritusten perusteella huoneeseen tehtiin tarvittavia muutoksia ja korjauksia. Korjausten jälkeen aloimme markkinoida huonetta omille kontakteillemme ja vetää pelejä heille. Huone on edelleen auki asiakkaille. Kun päättämme sulkea huoneen, dokumentoimme tarkasti huoneen sisällön ja lavastuksen ja arkistoimme kaiken kirjallisen ja kuvallisen materiaalin huoneesta mahdollista jatkoa varten. Lopulta puramme huoneen.

3.2 Suunnitelma omasta elämisyriytyksestä

Aikomukseni on ammattikorkeakoulusta valmistuttuani perustaa oma elämisyritys. Olen kulttuurituotannon opinnoissa saamani yrittäjyys- ja markkinointiosaamisen pohjalta jo useamman vuoden ajan suunnitellut tulevan yritykseni toimintaa. Yritykseni tulee tarjoamaan monipuolisesti erilaisia pelillistettyjä elämyksiä, kuten pakohuoneita, muita mysteerielämyksiä ja kilpailutapahtumia. Yritykseni ei tule kuitenkaan tarjoamaan samanlaisia tuotteita kuin suurin osa alan kilpailijoista vaan pyrkii pääasiassa tarjoamaan innovatiivisia elämystuotteita, jotka sisältävät kohderyhmälle uudenlaisia elementtejä tai yhdistelevät muiden yritysten tuotteista tuttuja elementtejä täysin uudella tavalla. Haluan perustaa oman yrityksen, koska silloin pääsen yhdistämään vapaasti kaikki itselleni tärkeimmät asiat ja osaamisalueeni: pelisuunnittelun, projektinjohtamisen, innovoinnin ja yrittäjyysosaamisen. Yritykseni tulee tarjoamaan tuotteita seikkailunhaluisille yksityisille ihmisille sekä virkistystoimintaa hakeville yrityksille.

Tutkimuksessani haluan erityisesti perehtyä tunnistamiini tulevan yritykseni toimintaympäristöön liittyviin uhkakuviin, jotta pystyn mahdollisimman hyvin varautumaan niihin toiminnassani. Toimialan uhkia ovat mielestäni muun muassa seuraavat: alan kova kilpailu ja suuri, jatkuvasti kasvava yritysten määrä, mahdollisuus elämyskysynnän hiipumisesta, jolloin ihmiset alkaisivat taas keskittyä kuluttamaan materiaan kokemusten sijaan, asiakkaiden mielenkiinnon tyrehtyminen tuotteisiin, jotka eivät pysy ajan tasalla ja kiinni sen hetken trendeissä, asiakkaiden mahdollinen kyllästyminen pakopeleihin ja niiden kaltaisiin tuotteisiin sekä ainutlaatuisten ideoiden yleistyminen kilpailijoiden kopioidessa ne omiin tuotteisiinsa. Tutkimuksella haluan selvittää, onko elämys- ja etenkin pakohuonekysyntä alkamassa mahdollisesti jo hiipua, ja millaisia trendejä toiminnassa tulisi seurata, jotta tuotteet pysyvät ajan tasalla ja asiakkaille kiinnostavina. Toisaalta taas haluan selvittää myös, mitä sellaista jää nousevien trendien ulkopuolelle, missä itse näen potentiaalia eli mitä markkinarakoja alalta löytyy. Haluan tutustua syvemmin alan kilpaileviin yrityksiin, jotta voin nähdä, miten niistä erottuminen on mahdollista. Lisäksi haluan löytää alalta uusia mahdollisuuksia, joita en osaa etukäteen itse ajatella.

4 Tutkimuskysymykset

Opinnäytetyöni päättökysymys on: Mitä pakohuonekentän elinvoimaisuuden ylläpitäminen edellyttää? Mikään tuote ei pysy suosittuna ikuisesti, jos sitä ei jatkuvasti kehitä paremmaksi, eikä ideaa viedä uusiin suuntiin. Tarkastelemalla alalla havaittavissa olevia tulevaisuuden kehityssuuntia tutkin, miten pakohuonekenttää tulisi kehittää jatkossa, jotta se pysyisi elinvoimaisena. Yksi keino kentän uudistamiselle ovat pakohuoneista eteenpäin viedyt innovatiiviset elämyskonseptit, joiden tarjontaa ja ominaisuuksia kartoitan työssäni. Vertailen näitä uusia konsepteja työni tilaajan ainutlaatuiseseen konseptiin Rakkaussimulaatio EVEen ja kerään vertailun pohjalta työhöni asioita, joista EVEn tuotanto voisi ottaa oppia. Lisäksi alan tulevaisuuden kehityssuuntien pohjalta suunnittelen oman tulevan elämysyritykseni toimintaa.

Jotta voin hahmottaa kentän tulevaisuudenkuvia, tutkin ensin, millainen on onnistunut pakohuonepeli tänä päivänä. Määrittelen siis, millainen on hyvä ja onnistunut pakohuonepeli, sekä selvitän, miten sellainen voidaan tuottaa, ja mitä asioita suunnittelussa ja toteutuksessa on otettava huomioon, jotta peli onnistuu. Pohdin myös, miten jo olemassaolevaa pakohuonepeliä voidaan kehittää tuotantoprosessin päätyttyä. Näihin kysymyksiin vastaamalla pyrin kehittämään koko pakohuonealan toimintakenttää

tarjoamalla kentälle tietoa siitä, miten voidaan tehdä onnistuneita tuotteita. Samalla opin omaa tulevaa yritystoimintaani varten, miten hyvien elämysten tuottaminen onnistuu.

Pohjatuksena hyvän pakohuonepelin kriteerien tutkimiselle kartoitan, millainen toimintaympäristö pakohuonekentällä tällä hetkellä vallitsee ja miten pakohuonealalla voi erottua kilpailijoista. Näitä tietoja hyödynnän sekä oman yritykseni toiminnan suunnittelussa että Rakkaussimulaatio EVElle antamissani kehittämissuhteissa.

5 Lähestymistapa ja tutkimusmenetelmät

Valitsin työni lähestymistavaksi toiminnallisen opinnäytetyön. Toiminnallisessa opinnäytetyössä on tavanomaista, että kirjoittaja tarjoaa aiheesta kokemuksen ja toiminnan kautta tuotettua käytännönläheistä tietoa (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9, 65). Työskentelen itse molemmissa kehityksenkohteiksi valitsemisani projekteissa, joten aiheeni käsittely oman kokemuksen kautta on luonnollista. Tutkimukseni kehittää tulevaa omaa elämysyritystäni ja Rakkaussimulaatio EVE -projektia, jossa toimin pelisuunnittelijana ja tilatuottajana. Tarkastelen siis kehitettäviä kohteita hyvin läheltä, tekijän näkökulmasta. Työssäni esittelen kehitettävät kohteet ja etsin niihin liittyviin ongelmiin ratkaisumalleja tutkimuksen avulla saavuttamani tiedon sekä omaan kokemukseeni perustuvan tiedon avulla. En kuitenkaan tutkimuksen aikana vie ratkaisuehdotuksiani kokeiltavaksi käytännössä, sillä molemmat tutkimuskohteenani olevat projektit toteutuvat vasta aikaisintaan vuoden kuluttua.

Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena on tuoda alalle uudenlainen ohjeistus, tapa järjestää tai tapa järjeistää jotakin alaan liittyvää. Tutkimus sisältää sekä käytännön toteutuksen, että raportointiosuuden. Käytännön toteutus voi olla esimerkiksi työskentelyä jossakin projektissa, kuten omassa tapauksessani. Toiminnalliseen opinnäytetyöhön kuuluu tehdyn prosessin kuvaus, oman toiminnan esittely ja perustelu projektissa sekä oman oppimisen arviointia. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9, 65.) Työssäni kuvailen tehtyjä prosesseja ja arvioin omaa oppimistani, mutta oman toimintani esittely projekteissa jää vähemmälle.

Tekemäni työ on laadullinen tutkimus. Laadullisessa tutkimuksessa usein valitaan tutkimuksen kohteeksi yksittäinen tapaus, josta halutaan lisä yksityiskohtaista tietoa (Ojasalo ym. 2014, 105). Valitsemani yksittäiset tapaukset ovat pakohuonekenttä, oma yritykseni ja Rakkaussimulaatio EVE. Laadullisessa tutkimuksessa kohdetta yritetään

tutkia mahdollisimman kokonaisvaltaisesti, ja tavoitteena on löytää aiheeseen liittyviä tosiasioita (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 2007, 157). Usein laadullisessa tutkimuksessa tutkija on hyvin lähellä tutkimuksen kohdetta (Ojasalo ym. 2014, 105), kuten itse olen tutkimuksessani. Tutkimukseeni käytettävä aika on suhteellisen lyhyt, joten teen tutkimuksen poikittaistutkimuksena. Poikittaistutkimus kuvaa tilannetta tietyssä ajankohtana, joten sen tekeminen onnistuu lyhyessäkin ajassa (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 2010, 178).

5.1 Aineistonhankintamenetelmät

Olen valinnut työni aineistonhankintamenetelmäksi benchmarkingin eli vertaisarvioinnin. Benchmarkingin avulla selvitetään, miten muut organisaatiot hoitavat asiansa, mitä ne tarjoavat asiakkailleen ja miten ne menestyvät. Tarkoituksena on tarkastella kilpailijan tai muun toimijan menestyksen syitä ja hyödyntää niitä oman toiminnan kehittämisessä. Benchmarking on tapa muun muassa selkeyttää organisaatiolle sen oman toiminnan tasoa kilpailijoihin nähden. (Ojasalo ym. 2014, 186.) Kilpailijoita tutkimalla opitaan muiden virheistä ja tunnistetaan muiden menestystekijät sekä alan mahdollisuudet. Näiden löydösten pohjalta voidaan kehittää omaa suunnittelua oikeaksi todettuun suuntaan. (Manninen 2007, 182–183.)

5.1.1 Kehittämisprosessin kuvaus

Pelisuunnittelussa muiden suunnittelijoiden tekemien pelien benchmarkaaminen on erittäin hyvä tapa oppia uutta ja kehittää omia ideoita. Pelisuunnittelijan ei ole tarkoitus kopioida muiden ideoita, vaan ottaa niistä oppia ja imeä inspiraatiota omaan tekemiseensä. Vanhojen ideoiden innovatiivinen yhdistely ja soveltaminen on uuden luomista. (Manninen 2007, 36–37.) Myös pakohuonetta suunnittelevan henkilön on hyvä olla kartalla siitä, mitä muut alan toimijat tekevät. Mahdollisimman paljon muiden pelejä pelaamalla ja niitä arvioimalla saa käsityksen siitä, mitä kannattaa tehdä ja mitä ei, mikä toimii ja mikä ei. (Kortesuo 2018, 20.)

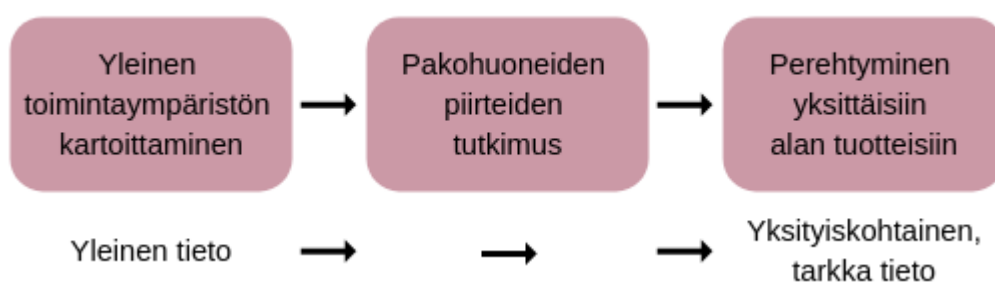
Työssäni teen benchmarkingia haastatteluiden, kyselyn sekä dokumenttianalyysin muodossa. Nämä menetelmät tuottavat sekä koko pakohuonealalle yleistettävissä olevaa että yksittäistä tapausta kuvailevaa materiaalia. Kyselyllä kerään tietoa pakohuonekentän toimijoista, toiminnan muodoista ja asiakkaista. Haastatteluilla kerään alan toimijoiden ja muiden alaan perehtyneiden henkilöiden näkemyksiä siitä, millaisia

tuotteita alalla kannattaa tuottaa, millaista toiminta on pakohuonealalla ja millaisia tulevaisuuden kehityssuuntia alalla vallitsee. Dokumenttianalyysillä kartoitan sitä, millaisia uusia tuotteita alalta löytyy tällä hetkellä. Tutkimuksellani on kaksi päätavoitetta. Menetelmien avulla tutkin tulevan elämysyritykseni toimintaympäristöä sekä opin asioita, joiden avulla voin kehittää oman yritykseni toimintaa. Lisäksi menetelmien avulla vertaan Rakkaussimulaatio EEn tuotantoprosessia alan teorioihin sekä pakohuoneyritysten toimintaan muodostaen kehitysehdotuksia EEn tuotantoprosessille. Rakkaussimulaatio EVE toimii tutkimustulosteni konkreettisena testialustana. Vaikka työni tavoitteina on oman yritykseni ja Rakkaussimulaatio EEn kehittäminen, haluan kehittää myös koko pakohuonealaa, ja siksi aineiston kerääminen suoraan kyseiseltä alalta ja sen toimijoilta on looginen ratkaisu tutkimukselleni. Näin saan selville, millaisia kehitystarpeita alalta todellisuudessa löytyy.

Rakkaussimulaatio EVE on immerssiivistä teatteria ja pakohuonepelitekniikoita yhdistelevä monitaiteellinen esitysteos, jollaista ei ole aikaisemmin toteutettu Suomessa. Myöskään kansainvälisissä lähteissä projektin taiteellinen johtaja Eero Tiainen (2018, haastattelu) ei ole törmännyt vastaavanlaiseen toteutukseen. EEn ideaan kuuluu se, että näytelmäpelin tarinassa on lähtötilanne ja useita vaihtoehtoisia loppuratkaisuja. Yleisö voi tarinan edetessä peliosioiden kautta vaikuttaa joidenkin hahmojen kohtaloon ja muiltakin osin ohjailla esityksen kulkua oman tahtonsa mukaan. Rakkaussimulaatio EEn oli tarkoitus tulla ensi-iltaan 1.2.2019, mutta toteutusta jouduttiin siirtämään esitystilojen viime hetken peruutuksen vuoksi. Alun perin Rakkaussimulaatio EVE oli koko opinnäytetyöni aihe, jota olin tutkimassa pelisuunnittelun näkökulmasta, mutta jouduin vaihtamaan aiheitani projektin toteutuksen viivästyttyä. Tämänhetkisen suunnitelman mukaan Rakkaussimulaatio EVE toteutetaan vuonna 2020 (EVE 2019a). Rakkaussimulaatio EEn ainutlaatuisen toteutuksen ja ennennäkemättömän elämysmuodon takia uskon projektin antavan paljon uutta pakohuonekentälle. Tämän takia haluan opinnäytetyössäni vertailla muita alan innovatiivisia elämyksiä Rakkaussimulaatio EEn benchmarkingin keinoin.

Kehittämisprosessini etenee yleisestä toimintaympäristön kartoittamisesta pakohuoneiden piirteiden tutkimuksen kautta yksittäisiin alan tuotteisiin perehtymiseen eli yleisestä tiedosta tarkempaan ja yksityiskohtaisempaan tietoon (kuvio 5). Kehittämisprosessini alkaa pakohuonekentän toimintaympäristön kartoittamisesta ja tutkimisesta. Toimintaympäristöön kuuluu alalla olevien kilpailijoiden ja niiden tarjonnan sekä pakohuoneiden asiakkaiden kuvailu. Prosessini etenee kentän kuvailun jälkeen

hyvän pakohuoneen piirteiden kokoamiseen. Tässä vaiheessa tutkin, mitkä asiat mahdollistavat hyvän pakohuoneen suunnittelun ja toteuttamisen, mitkä asiat taas estävät pakohuoneen onnistumisen, miten voidaan tutkia pakohuoneiden laatua ja millaisten asioiden hallintaa pakohuoneen tuottaminen vaatii tekijältään. Selvitän myös, onko kentällä tarvetta pakohuoneen tuotantoprosessia tehostaville ja helpottaville työkaluille. Seuraavaksi tutkin alan kehitystä eli kerään alan tekijöiden näkemyksiä pakohuonekentän tulevaisuuden kehityssuunnista. Tiedustelen, mihin suuntaan alan tekijät kokevat pakohuonekentän olevan menossa tulevaisuudessa, ja millaiset asiat voisivat ylläpitää pakohuonealan elinvoimaisuutta. Tarjoan yhdeksi vaihtoehdoksi pakohuoneista eteenpäin vietyjä uudenlaisia elämyksiä, joista kartoitan alan tekijöiden kokemuksia ja näkemyksiä. Lopulta valitsen muutamia tällaisia eteenpäin kehiteltyjä elämyksiä, joita tutkin tarkemmin, ja joista valitsen kolme syvälliseen tutkintaan sekä vertaisanalyysiin.



Kuvio 5. Tutkimusprosessini etenee yleisestä tiedosta yksityiskohtaiseen tietoon.

Oma kokemukseni ja roolini tutkimuksessa vaikuttavat aineistonhankintaan. Muodostan menetelmiin kuuluvat kysymykset alan teorian lisäksi omien kokemusteni pohjalta. Pysin parhaani mukaan pysymään kysymyksissä puolueettomana ja välttämään johdattelua. Toteutan itse kaikki tutkimukseeni liittyvät haastattelut, joten haastattelutilanteisiin ja sitä myötä saamiini vastauksiin vaikuttaa oma kokemukseni aiheesta ja perehtyneisyyteni siihen. Haastateltavat henkilöt ja dokumenttianalyysin kohteet valitsen täysin omien kiinnostuksen kohteideni sekä oppimistavoitteideni pohjalta.

5.1.2 Haastattelut

Haastattelu on kätevä tapa kerätä aiheesta nopeasti syvällistä tietoa aiheen kannalta oleellisimmilta henkilöiltä. Haastateltava tuo menetelmässä esiin subjektiivisia näkökulmiaan aiheesta. (Ojasalo ym. 2014, 106.) Haastattelu mahdollistaa

aineistonkeruun joustavan säätelyn tilanteen mukaan ja vastausten syvän tulkitsemisen. Lisäkysymysten esittäminen ja vastaajan tukeminen on mahdollista haastattelutilanteessa, mutta toisaalta tilanne voi tuntua haastateltavasta ahdistavalta, jolloin hän mahdollisesti pyrkii antamaan sosiaalisesti hyväksyttäviä vastauksia huolimatta siitä, ovatko ne totuudenmukaisia. (Hirsjärvi ym. 2010, 205–206.) Haastattelujen avulla pystyn keräämään pakohuonealasta syvällistä tietoa alan tekijöiltä ja saavutan luultavasti myös alan hiljaista tietoa, joka perustuu tekijöiden kokemukseen ja alan tuntemukseen. Haastatteluilla tavoittelen siis yksilöiden näkemyksiä ja kokemuksia tutkimistani aiheista. Menetelmällä saavutan yksittäistä tapausta, henkilöä ja hänen näkemyksiään kuvailevaa materiaalia ja jossain määrin myös yleistettävää tietoa pakohuonekentästä.

Toteutan haastattelut puolistrukturoituina haastatteluina. Puolistrukturoidussa haastattelussa haastatteli on etukäteen miettinyt kysymyksiä, mutta haastattelutilanne on kuitenkin joustava. Asioita voidaan käsitellä suunnitelmasta poikkeavassa järjestyksessä tai poikkeavalla tavalla tilanteen mukaan ja haastatteli voi lisätä tai poistaa kysymyksiä tarvittaessa. (Ojasalo ym. 2014, 108.) Haastattelun tutkimusmenetelmän muodossa yhteensä kahdeksaa pakohuoneisiin perehtynyttä henkilöä ja lisäksi yhdeltä henkilöltä kerään taustatietoja haastattelun muodossa. Haastateltavat joko työskentelevät pakohuoneiden parissa tai muuten suhtautuvat pakohuoneisiin intohimoisesti ja ovat täten hankkineet kokemusta alasta muussa kuin työn muodossa. Toteutan kaikki haastattelut kasvotusten haastateltavien kanssa ja äänitän haastattelut litterointia varten.

5.1.3 Kysely

Kyselyn avulla suurelta ihmismäärältä voidaan helposti ja nopeasti kerätä laajasti tietoa jostakin aiheesta (Ojasalo ym. 2014, 121). Kysely on standardoitu, eli kysymykset esitetään tismalleen samanlaisena, annettussa järjestyksessä ja muodossa koko tutkimusjoukolle, jolloin tulokset ovat erittäin vertailukelpoisia. (Hirsjärvi ym. 2010, 193, 208). Saatu tieto voi kuitenkin olla muihin aineistonhankintatapoihin verrattuna pinnallista. Tutkija ei myöskään tiedä, onko kyselyyn vastattu tosissaan, ovatko vastausvaihtoehdot olleet toimivia ja kuinka selvillä vastaajat ovat kyseisestä aiheesta. Kyselyn kohderyhmää eli tutkittavia ihmisiä, organisaatioita tai muita toimijoita kutsutaan havaintoyksiköiksi. Kaikki havaintoyksiköihin kuuluvat muodostavat yhdessä tutkimuksen perusjoukon. (Ojasalo ym. 2014, 121–122.)

Kyselyni havaintoyksikkönä toimii suomalaiset pakohuoneyritykset. Lähetän kyselyn kaikkiin löytämiini suomalaisiin pakohuoneyrityksiin eli yritän tavoittaa koko perusjoukon. Pakopelit-sivusto on kasannut yhteen kattavasti suomalaiset alan yritykset (Pekki 2018). Sivustolta löytyy julkisesti suomalaisten pakohuoneyritysten yhteystiedot, joten saan kasattua yritysten sähköpostit yhteen kyselyn lähettämistä varten sivustolta saamillani tiedoilla. Pakohuoneyrityksiä on Suomessa suhteellisen vähän, joten koko perusjoukon tavoittelemisen on mahdollista. Tämän takia kysely sopii menetelmäksi tutkimukseeni: saan sillä helposti ja tasapuolisesti kerättyä vertailukelpoista tietoa pakohuonekentästä alan yrityksiltä ympäri Suomea. Teen kyselyn Google Forms -pohjaan ja jaan kyselyn yrityksille sähköpostitse. Lähetän kyselyn yhteensä 83:en suomalaisen pakohuoneyrityksen sähköpostiosoitteeseen, joista 70 osoitetta on eri yrityksiin ja 14 osoitetta samojen yritysten toisiin toimipisteisiin. Myöhemmin lähetän yrityksille sähköpostitse myös muistutusviestin kyselystä. Lisäksi jaan kyselyn ”Pakohuonepelaajat”-nimisessä Facebook-ryhmässä, johon kuuluu 1200 jäsentä sekä ”Escape room -harrastajat” -nimisessä ryhmässä, johon kuuluu 110 jäsentä. Molempiin ryhmiin kuuluu sekä pakohuoneammattilaisia että -harrastajia, mutta jakamassani viestissä ilmoitan, että kohdistan kyselyn ainoastaan alan yrittäjille.

Tavoitteenani on saavuttaa kyselyllä yleistietoa pakohuonekentästä ja lisäksi yksilökohtaista tietoa sen toimijoista ja heidän näkemyksistään. Kyselyllä hankin aineistoa organisaatioista eli tässä tapauksessa pakohuoneyrityksistä, sillä kyselyni sisältää faktapohjaisia kysymyksiä yrityksen tarjoamista tuotteista, sen käyttämistä prosessityökaluista, toiminnan yhteistyökuvioista ja yrityksen tekemistä asiakastutkimuksista. Lisäksi kysely kerää tietoa pakohuoneyrityksissä työskentelevistä henkilöistä, sillä kysely sisältää kysymyksiä vastaajan kokemuksesta alalta ja mielipidekysymyksiä alan tilanteesta, tulevaisuuden suunnista sekä kilpailijoista erottumisesta alalla. Kyselyni sisältää avoimia kysymyksiä, asteikkokysymyksiä ja monivalintakysymyksiä. Vastausvaihtoehdoilla helpotan joidenkin kysymysten ymmärtämistä, jotta vastaajat varmasti tietävät, mitä kysymyksellä haetaan. Monivalintakysymyksissä on lisäksi avoin kenttä vaihtoehdoista poikkeavalle vastaukselle. Valitsen kysymystyyppin kunkin kysymyksen kohdalla sen mukaan, mikä tyyppi antaisi eniten ja tarkimmin vertailukelpoista tietoa kyseisestä asiasta. Kysely kokonaisuudessaan löytyy tämän opinnäytetyön liitteestä 4.

5.1.4 Dokumenttianalyysi

Dokumenttianalyysissä tehdään päätelmiä mistä tahansa tutkittavaan aiheeseen liittyvästä materiaalista. Menetelmällä tiivistetään tämä materiaali, yhdistellään uudella tavalla sen osia ja tuodaan esiin sen merkitys kokonaisuudelle, jonka jälkeen siitä voidaan tehdä johtopäätöksiä. (Ojasalo ym. 2014, 136.) Käytän dokumenttianalyysia benchmarkatakseni pakohuonekentän organisaatioiden tuotteita tarkemmin ja oppiakseni niistä. Keskityn menetelmällä siis yksittäisten tapausten tarkkaan kuvaamiseen.

Aloitan dokumenttianalyysin valitsemalla alan innovatiivisista elämystuotteista kymmenen kiinnostavaa ja keskenään erilaista tuotetta. Valitsen tuotteet haastatteluissa ja kyselyssä esiin tulevien asioiden sekä itse tekemäni alan tuotteiden tutkimisen perusteella. Dokumenttianalyysia varten teen taulukon, johon listaan tutkimusaiheeseeni liittyviä kysymyksiä sekä tuotteiden piirteitä ja täytän taulukon jokaisen kymmenen tuotteen kohdalta. Tämä taulukko löytyy opinnäytetyöni liitteestä 3. Tutkin dokumenttianalyysillä nimenomaan pakohuoneista eteenpäin vietyjen uudenlaisten elämysten sisältöjä, uutuusarvoa ja potentiaalia. Tutkin muun muassa, millaisia pakohuoneille ominaisia ja millaisia uusia piirteitä tutkimani elämykset sisältävät ja mitä uutta ne tuovat alalle. Keräämieni materiaalien pohjalta pyrin analysoimaan, millaisia kehityssuuntia alalla on ja millaisilla tuotteilla alalla voi tulevaisuudessa pärjätä. Teen tutkimusta valitsemistani tuotteista netistä löytyvien markkinointimateriaalien kuten nettisivujen ja sosiaalisen median julkaisujen pohjalta. Lopulta valitsen kymmenestä tuotteesta kolme, joihin perehdyn syvemmin. Valitsen nämä kolme tuotetta sen mukaan, mitkä koen alkuselivitykseni pohjalta potentiaalisimmiksi tuotteiksi, mistä uskon oppivani eniten tulevaa yritystoimintaani varten ja mistä uskon Rakkaussimulaatio EVE -projektin tuotantoprosessin saavan eniten kehitysideoita.

6 Tutkimuksen tulokset

Pakohuonekentällä on melko vähän kerättyä tutkimustietoa kentästä. Pauliina Pekin perustama Pakopelit.fi-sivusto on kuitenkin parantanut tilannetta, sillä sivusto tarjoaa alalle tietokannan, josta löytyy infoa alan tarjonnasta ja yrityksistä Suomessa. Ennen sivuston perustamista Suomessa ei ollut lainkaan koottua tietoa alan toimijoista ja alan levinneisyydestä, vaan kaikki tieto perustui yksilöiden omaan kokemukseen pohjautuviin arvioihin. (Pekki 2019, haastattelu.) Samasta syystä Katleena Kortesus kirjoitti aiheesta kirjan, joka kokoaa alan tietoja yhteen (Kortesus 2019, haastattelu).

Pakohuonealan kehittäminen ja tutkiminen on kaikille toimijoille hyödyllistä, koska alan yritykset eivät varsinaisesti ole toistensa kilpailijoita, vaan huonolaatuiset tuotteet karkottavat asiakkaat kokonaan pois pakopelien parista. Pakohuoneita aktiivisesti pelaavien asiakkaiden on lisäksi pakko kuluttaa eri yritysten tuotteita, koska yrityksillä on rajallinen määrä pakohuoneita, ja asiakas voi pelata jokaisen niistä vain yhden kerran. Tästä syystä pakohuonekentän elinvoimaisuuden kannalta olisi tärkeää, että koko kentän tarjonta olisi mahdollisimman laadukasta.

Tässä luvussa esittelen haastatteluilla, kyselyllä ja dokumenttianalyysillä saavuttamani tutkimustulokset. Aloitan esittelemällä pakohuonekentän toimintaympäristöä yritysten tarjonnan ja toiminnan, kilpailijoista erottumisen, pakohuonetuottajilta vaadittavan osaamisen sekä pakohuoneiden asiakkaiden näkökulmasta. Seuraavaksi esittelen, millainen on hyvä pakohuone tutkimukseni perusteella. Pakohuonealan tulevaisuuden kehityssuuntia käsittelen yleisellä tasolla ja innovatiivisten uusien elämiskonseptien benchmarkingilla.

Pakohuonekentän toimintaympäristön tutkiminen sen toimijoiden kautta oli mielestäni oleellista tutkimukselleni, joten tein kyselyn, jonka kohdistin alan yrittäjille. Tekemääni kyselyyn vastasi 31 pakohuoneyritystä. 70:stä tavoittelemastani yrityksestä kyselyyn siis vastasi noin 44 %. On kuitenkin mahdollista, että samasta pakohuoneyrityksestä useampi eri työntekijä on vastannut kyselyyn. Kyselyssä 21 vastaajaa ilmoitti, missä yrityksessä työskentelee, ja näistä vastaajista vain kaksi työskenteli samassa yrityksessä.

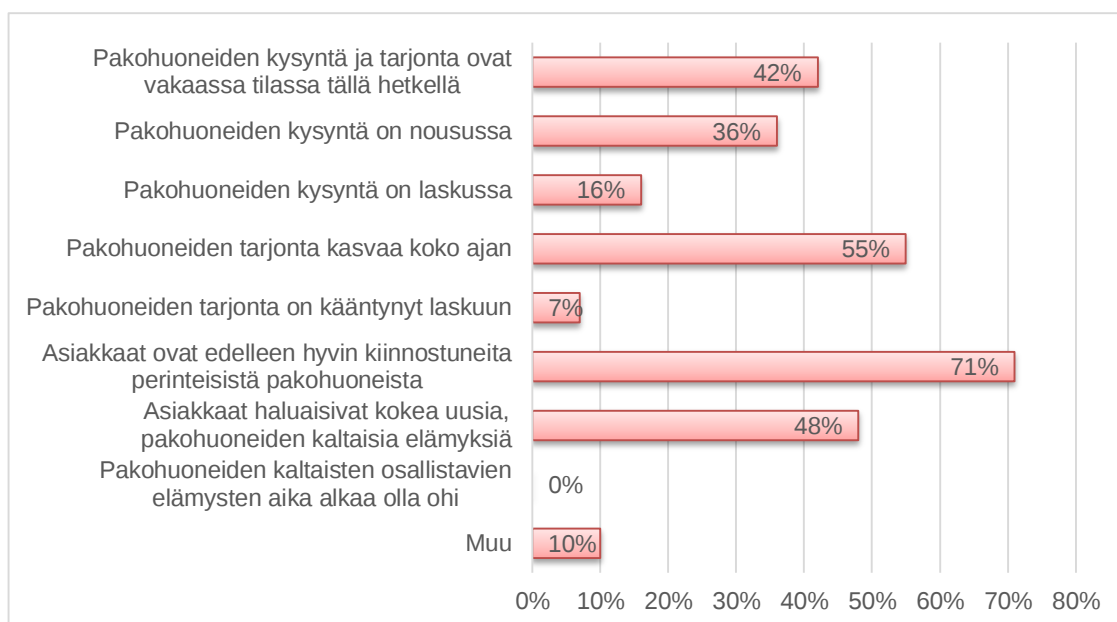
Haastatteluita keräsin yhteensä yhdeksältä pakohuonealan yrittäjältä ja muulta toimijalta. Haastateltavien joukkoon kuului kolme pakohuoneyrittäjää, aMazed Games

Room Escapen omistaja Vera Kovaleva, Escape Room Helsingin omistaja Yvonne Karsten sekä Room Escape Running Rabbitin omistaja Arhi Christensen. Pakohuoneyrittäjiltä halusin saada tietoa alan ajankohtaisesta tilanteesta, siitä, millaista alalla työskentely todellisuudessa on, sekä millaisia tulevaisuuden ajatuksia alan tekijöiden keskuudessa liikkuu. Haastattelin kahta pakohuoneista kokemusta hankkinutta pelisuunnittelijaa, pelitaiteen läänintaiteilija Jaakko Kemppaista sekä Aalto-yliopiston pelisuunnittelun opiskelijaa Anna-Maija Lainetta. Heiltä halusin erityisesti kuulla, miten pakohuoneet linkittyvät yleisiin pelisuunnitteluteorioihin, ja miten teorioita voidaan hyödyntää pakohuonealalla. Haastattelin myös kolmea intohimoista pakopeliharrastajaa, jotka ovat jossain määrin työskennelleet pakohuoneiden parissa: tietokirjailija Katleena Kortesuota, Pakopelit.fi-sivuston ylläpitäjää Pauliina Pekkiä ja elämyssuunnittelija Oskari Lumikaria. Heidän kautta halusin laajentaa näkemystä pakohuonekentällä toimimisesta ja kentän tilanteesta hieman kentän toimijoita ulkopuolisemmasta, mutta silti asiantuntevasta näkökulmasta. Ulkopuoliset henkilöt voivat muun muassa antaa kentälle vapaammin kehitysehdotuksia ilman, että niitä tulee välittömästi peilattua yrittäjän arjen kiireeseen ja haasteisiin. Lisäksi haastattelin Rakkaussimulaatio EVEN taiteellista johtajaa Eero Tiaista kerätäkseni taustatietoja EVEstä tutkimustani varten.

Kyselyn ja haastatteluiden lisäksi hankin aineistoa innovatiivisten elämystuotteiden benchmarkingilla dokumenttianalyysin keinoin. Halusin tutkimuksessani perehtyä erityisesti innovatiivisiin tuotekonsepteihin, koska uskon, että alan elinvoimaisuuden ylläpitäminen vaatii uusia asioita. Halusin myös oppia näistä uudentlaisista tuotteista omaa yritystoimintaani varten, koska aion yrityksessäni keskittyä tarjoamaan juuri innovatiivisia tuotteita.

6.1 Pakohuonekentän toimintaympäristö

Ennen yritystoiminnan aloittamista on tärkeää tutustua kentällä vallitsevaan toimintaympäristöön, jotta yrittäjä tietää, ketä muita toimijoita alalla on, mitä he tekevät, miten he asiansa tekevät, sekä mitä muutoksia alalla on tapahtunut ja tapahtuu parhaillaan. Tästä syystä kartoitin tutkimuksessani aluksi yleisellä tasolla pakohuonekentän toimintaympäristöä ja muita toimijoita. Tutkin kenttää yrityksille kohdistamani kyselyn avulla. Ensin kartoitin pakohuonekentän nykyistä tilannetta (kuvio 6).

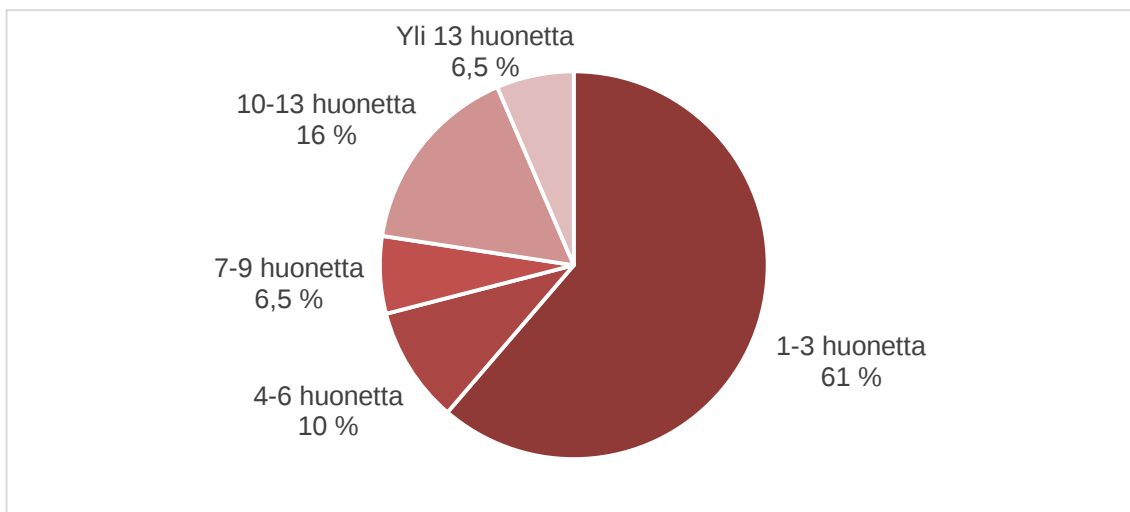


Kuvio 6. Kyselyn vastaajien arvio pakohuonekentän tämänhetkisestä tilanteesta.

Kaikki kyselyni 31 vastaajaa antoivat arvionsa pakohuonekentän tämänhetkisestä tilanteesta. 13 vastaajan eli 42 %:n mielestä kentän kysyntä ja tarjonta ovat tällä hetkellä vakaassa tilassa. Hieman pienemmän vastaajajoukon mielestä kysyntä on nousussa ja reilusti pienemmän osan mielestä taas laskussa. Noin puolet vastasi kentän tarjonnan kasvavan koko ajan, kun taas vain parin vastaajan näkemyksen mukaan tarjonta on kääntynyt laskuun. Tuotteiden näkökulmasta 71 % eli 22 vastaajaa uskoo asiakkaiden olevan edelleen hyvin kiinnostuneita perinteisistä pakohuoneista, mutta samaan aikaan 15 vastaajaa eli 48 % on silti sitä mieltä, että asiakkaat haluavat kokea uudenlaisia pakohuoneiden kaltaisia elämyksiä. Kukaan vastaajista ei uskonut, että pakohuoneiden kaltaisten elämysten aika alkaa olla ohi.

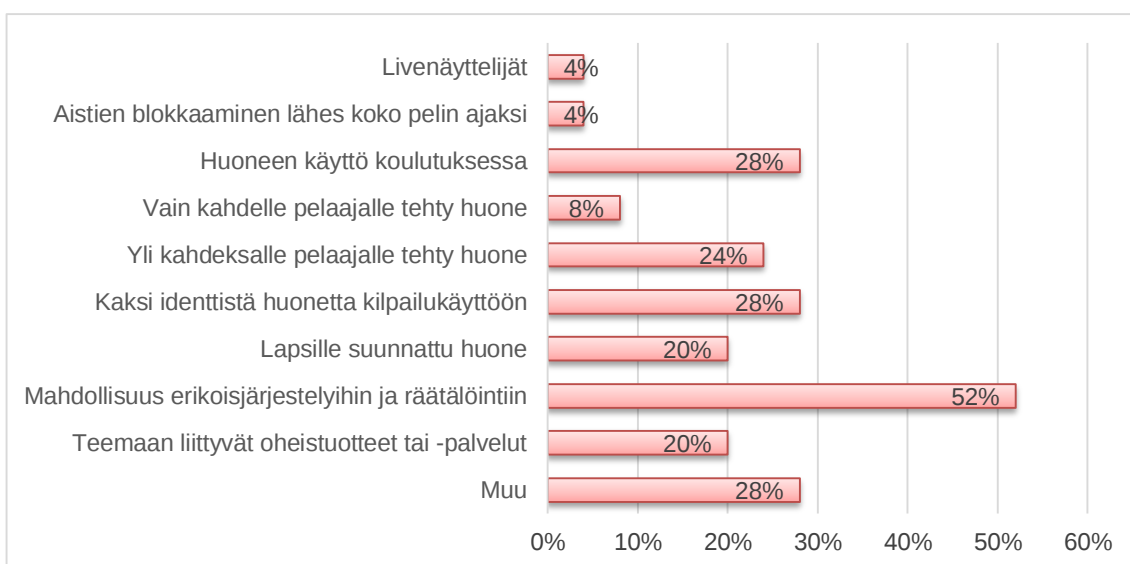
6.1.1 Yritysten tarjonta ja toiminta

Yli puolella kyselyni vastaajista on valikoimassaan 1–3 pakohuonetta. Lopuilta vastaajilta löytyy pakohuoneita vaihtelevasti neljän ja kolmentoista pakopelin välillä ja kahdella vastaajalla on jopa yli 13 pakohuonetta tarjonnassaan. (Kuvio 7.)



Kuvio 7. Kyselyyn vastanneiden yritysten tarjoamien pakohuoneiden määrä.

25 yritystä kyselyni vastaajista tarjoaa huoneita myös joillakin perinteisistä pakohuoneista poikkeavilla lisämausteilla. Yleisimmäksi lisämausteeksi kyselyssä nousi mahdollisuus huoneen räätälöintiin esimerkiksi juhlatilaisuutta varten, jota tarjosi 52 % vastaajista. Vastausten mukaan pakohuoneita tarjotaan myös koulutuskäyttöön, lapsille sekä ryhmien välisiin kilpailuihin tarjoamalla kaksi identtistä huonetta. Pakohuoneiden tarjoaminen yli kahdeksalle samanaikaiselle suorittajalle on kyselyn mukaan yleisempää kuin pelkästään kahdelle hengelle sopivien huoneiden tarjoaminen. Huoneen teemaan liittyviä oheispalveluita tai -tuotteita tarjoaa 20 % vastaajista. (Kuvio 8.)



Kuvio 8. Kyselyn vastaajien tuotteiden sisältämät lisämausteet perinteisiin pakohuoneisiin.

6.1.2 Kilpailijoista erottuminen

Yritystoiminnassa on tärkeää erottua kilpailijoista jollakin tavalla, jotta asiakkaat valitsevat juuri kyseisen yrityksen tuotteen muiden yritysten tarjoamien tuotteiden sijaan. Halusin tutkimuksessani kartoittaa keinoja, miten pakohuonekentällä voi erottua kilpailijoista. Tämän kartoituksen pohjalta pystyin suunnittelemaan omaan yritystoimintaan ja Rakkaussimulaatio EVen toimintaan sopivia erottumiskeinoja, joilla tuotteiden kysyntää voidaan mahdollisesti kasvattaa.

Taulukossa 1 on nähtävissä kyselyssä esiin nousseita keinoja, joilla pakohuonekentällä voi vastaajien mukaan erottua kilpailijoista. Olen tiivistänyt keinot seuraavien otsikoiden alle: laatu, tarina ja teema, uudet ideat sekä omaperäisyys.

Taulukko 1. Pakohuonekentällä kilpailijoista erottumisen keinoja kyselyn mukaan.

Kilpailijoista erottumisen keinoja
LAATU Panostus elektroniikkaan Palvelun laatu Panostus lavasteisiin Panostus äänimaailmaan Koko paketti viimeistely ja mietitty, kokonaiselämyksellisyys Panostus visuaalisuuteen Tuotteiden laatu Puskaradio Mielenkiintoiset huoneet Pelien konkreettinen merkitys
TARINA JA TEEMA Jännitys Uudet teemat Pulmat liittyvät teemaan Vahva tarina
UUDET IDEAT Uudet pelikonseptit Live-näyttelijät Eri aistien hyödyntäminen Aito ympäristö Uusien juttujen tarjoaminen Kokemuksellisuus Tarkka kohderyhmän määrittely ja sille tarjoaminen Uudet tehtävien suoritustavat
OMAPERÄISYYS Omat tarinat Rohkeasti oman jutun tekeminen Omaperäisyys, persoonallisuus Yrityksen sijainnin ja paikallisen kulttuurin hyödyntäminen Oma brändi Yllättävät tehtävät Erikoinen lokaatio Pelien ainutlaatuisuus

Myös haastatteluissa nousi esiin monia tapoja, joilla pakohuonekentällä voisi erottua kilpailijoista. Yrityksen hyvällä sijainnilla ja isoilla toimitiloilla voidaan nousta näkyviin kentällä (Christensen 2019, haastattelu). Tuotteiden tuotantoarvoilla voidaan myös vaikuttaa erottuvuuteen: mitä enemmän tuotantoon käytetään rahaa, sitä todennäköisemmin tuote erottuu massasta vähintäänkin visuaalisuuden ja tekniikan puolesta. Tällöin tuote kuitenkin vaatii myös isompia yleisöjä noustakseen kannattavaksi. (Kemppainen 2019, haastattelu.)

Alan yritysten tekemän markkinoinnin vähäisyys nostettiin esiin vastauksissa, joten laajempaa markkinointia hyödyntämällä yritys voisi saada melko helposti näkyvyyttä (Laine 2019, haastattelu; Christensen 2019; Pekki 2019). Uniikin tulokulman hyödyntäminen ja esiintuominen on kannattavaa. Tämä tulokulma voi liittyä mihin tahansa yrityksen osa-alueeseen, esimerkiksi huoneiden teemoihin tai lavastustyyliin. Minkä tulokulman yritys valitseekaan, sen tulisi osata viestiä selkeästi tämä uniikki tulokulmansa myös markkinoinnissa, jotta erityisyyden huomaaminen ei vaatisi kokemusta yritysten peleistä. Yrityksen pitää siis itse tunnistaa, mikä heidät erottaa kilpailijoista ja se pitää myös pystyä kertomaan asiakkaille. (Kortesuo 2019.)

Kentän tämänhetkiseksi oleelliseksi keinoksi kilpailukykyisyyden kasvattamiseen nousi yrityksille tarjottaviin tuotteisiin panostaminen. Mitä isommille ryhmille pakohuoneyritys pystyy tarjoamaan tuotteita samoissa tiloissa, sitä kilpailukykyisemmältä se näyttää yritysasiakkaiden silmissä. Tämä on johtanut siihen, että pakohuoneyritykset ovat alkaneet kasata kaikkia tuotteitaan samaan tilaan ja kasvattaa tuotteiden määrää mahdollisimman suureksi. Yritysasiakkaiden silmissä on tärkeää, että tuotteet ovat sitä, mitä on tilattu, ja koko palvelukokonaisuus on mahdollisimman helpoksi tehty. (Laine 2019.) Yrityksille on Christensenin (2019) näkemyksen mukaan kannattavaa tarjota tuotteita hyvällä paikalla ja pelien ohessa käyttöön kannattaa lisäksi tarjota kokoustiloja.

Yksityisasiakkaat sen sijaan kaipaavat uudenlaisia kokemuksia ja uusia elementtejä pakohuoneisiin (Laine 2019). Alalla on koko ajan keksittävä uusia innovaatioita, koska kilpailijat kopioivat uudet ideat nopeasti omiin tuotteisiinsa (Kortesuo 2019). Perinteisillä pakohuoneilla erottuminen voi tulla yritykselle kalliiksi, koska se todennäköisesti vaatii uudenlaisen tekniikan kehittämistä ja hyödyntämistä, jolloin mennään helposti kilpavarustelun puolelle (Lumikari 2019, haastattelu). Uudenlaiset yllättävät ja syvälliset teemat, kuten draama ja tragedia erottuisivat kentän pinnallisten teemojen tarjonnasta, ja niillä voisi saavuttaa näkyvyyttä (Kemppainen 2019). Myös populaarikulttuurista ammennetut teemat keräisivät varmasti kiinnostusta (Lumikari 2019). Laadukkailla ja aidosti toimivilla huoneilla voidaan erottua kilpailijoista (Pekki 2019; Kovaleva 2019, haastattelu) ja ihmiset myös puhuvat tuttavilleen näistä laadukkaista pakohuoneista (Kemppainen 2019). Pakohuoneala on asiakkaille kuitenkin vielä niin tuntematon, että laatustandardeja ei ole juuri syntynyt, ja siksi myös huonompilaatuiset tuotteet pärjäävät alalla toistaiseksi (Kovaleva 2019).

Jos aidosti laadukkaan pelin lisäksi yritykseltä löytyy hyvä asiakaspalvelu, yritys erottuu selkeästi kilpailijoista. Erityisen hyvällä asiakaspalvelulla voi myös erottua jopa silloin, kun itse peli ei ole kovin erottuva. (Pekki 2019.) Kaikille pelaajille sopivia esteettömiä pakohuoneita tarjotaan hyvin vähän, joten ne ovat selkeä markkinarako (Kortesuo 2019). Lisäksi laadukkaalla lavastuksella (Lumikari 2019), onnistuneella visuaalisuudella ja peliin suunnitellulla äänimaailmalla voi erottua muiden tarjoamista huoneista (Pekki 2019).

6.1.3 Pakohuonetuottajan osaaminen

Halusin tutkimuksessani kartoittaa pakohuonesuunnitteluun ja -toteutukseen tarvittavaa osaamista oman yritystoimintani suunnittelua varten. Halusin tietää, mitä tarvittavaa osaamista minulta itseltäni löytyy ja mihin asioihin tarvitsen avukseni monipuolista tiimiä.

Pakohuonetuottajalta ja -yrittäjältä vaaditaan äärimmäisen monipuolista osaamista. Tämän takia usein on hyödyllistä kasata pakohuoneprojektia varten monipuolinen tiimi, josta löytyy monenlaista osaamista. Eri alojen ammattilaisten yhdistäminen tiimiin helpottaa työskentelyä (Kovaleva 2019). Pakohuonetuottajalle on hyötyä olla sosiaalisesti taitava ja hänen tulisi pyrkiä löytämään ympärilleen sitoutunut työryhmä (Lumikari 2019). Sopivasta suunnittelutiimin koosta alalla on eriäviä mielipiteitä, mutta muun muassa 3–4 henkeä (Karsten 2019, haastattelu) tai 4–5 henkeä (Kovaleva 2019) nähdään sopivana tiimikokona. Joidenkin mielestä taas pakohuoneen suunnittelu ja toteutus on parasta tehdä yksin, jolloin omaa visiota saa toteuttaa rauhassa (Christensen 2019). Toisaalta yksin työskentely voi johtaa sokeutumiseen ideoiden ongelmille ja suunnittelun virheille (Kovaleva 2019).

Pakohuoneen suunnittelu vaatii luovuutta ja kekseliäisyyttä (Kovaleva 2019). Kekseliäisyys ja paine luoda koko ajan jotakin uutta onkin Karstenin (2019) mukaan vaativin osa pakohuonetoiminnassa. Keksityt ideat pitää osata myös jäsentää systemaattisesti käyttökelpoiseen muotoon (Christensen 2019). Luovuuteen pitää osata samalla yhdistää tietynlaista insinööritaitoa: pakohuonetuottajan on osattava tehdä aikatauluja, pitää niistä kiinni sekä hyödyntää kaavioita ja testausjärjestelmiä. Pakohuonetuottaja on prosessityöntekijä, jonka pitää pystyä löytämään oma motivaatio työskentelyyn ja ylläpitää sitä jatkuvasti. (Lumikari 2019.) Suunnittelijan oma intohimo aiheeseen pitää saada näkymään sekä tuotteessa että sen ympärille muodostuvassa asiakaspalvelussa (Kemppainen 2019).

Tarina ja teema ovat tärkeä osa pakohuonetta, joten pakohuoneen suunnittelu vaatii tarinankerrontaosaamista ja draamallistamista (Karsten 2019; Laine 2019; Lumikari 2019). Tämä taas vaatii tiedonhankintaa erilaisista lähteistä pelin teemaan liittyen (Kemppainen 2019; Karsten 2019). Pelisuunnittelu- ja pulmasuunnitteluosaaminen nousevat tärkeään rooliin, jotta peli voi olla onnistunut (Laine 2019; Lumikari 2019; Kortesus 2019). Pulmien haastavuuden sopivan tason löytäminen vaatii ihmisen oppimiskaaren tiedostamista, jotta suunnittelija ymmärtää, mitä minkäkin ikäiset ihmiset osaavat taustastaan riippumatta. Suunnittelijan on pidettävä mielessä ihmisten keskimääräinen älykkyys- ja osaamistaso, jotta pulmat pysyvät sopivan vaativina. (Pekki 2019.) Suunnittelijan olisi hyvä hallita myös pelaajapsykologian teorioita, jotta hän pystyy ymmärtämään erilaisia pelaajia ja huomioimaan heidät suunnittelutyössä (Kemppainen 2019). Pelisuunnitteluosaamiseen kuuluu lisäksi pelaajan flow'n ja pelin etenemisen ymmärtäminen (Laine 2019).

Pakohuonesuunnittelun taiteellinen puoli vaatii ainakin visuaalista silmää (Karsten 2019; Kovaleva 2019) sekä sisustus- ja lavastusosaamista (Kovaleva 2019; Kortesus 2019; Laine 2019). Teknisten taitojen, kuten elektroniikka- ja sähköasennusten hallitseminen nousee koko ajan suurempaan rooliin pakohuoneiden toteuttamisessa (Kovaleva 2019; Kortesus 2019; Kemppainen 2019; Christensen 2019; Laine 2019). Pakohuonetuotanto vaatii nykyään usein myös koodausosaamista (Kortesus 2019; Laine 2019). Lisäksi tarvitaan laajasti käytännön toteutus- ja rakennustaitoja (Karsten 2019; Kovaleva 2019; Kemppainen 2019; Christensen 2019), käsityötaitoja (Christensen 2019) sekä materiaalituntemusta ja tuunaus- ja korjausosaamista (Laine 2019).

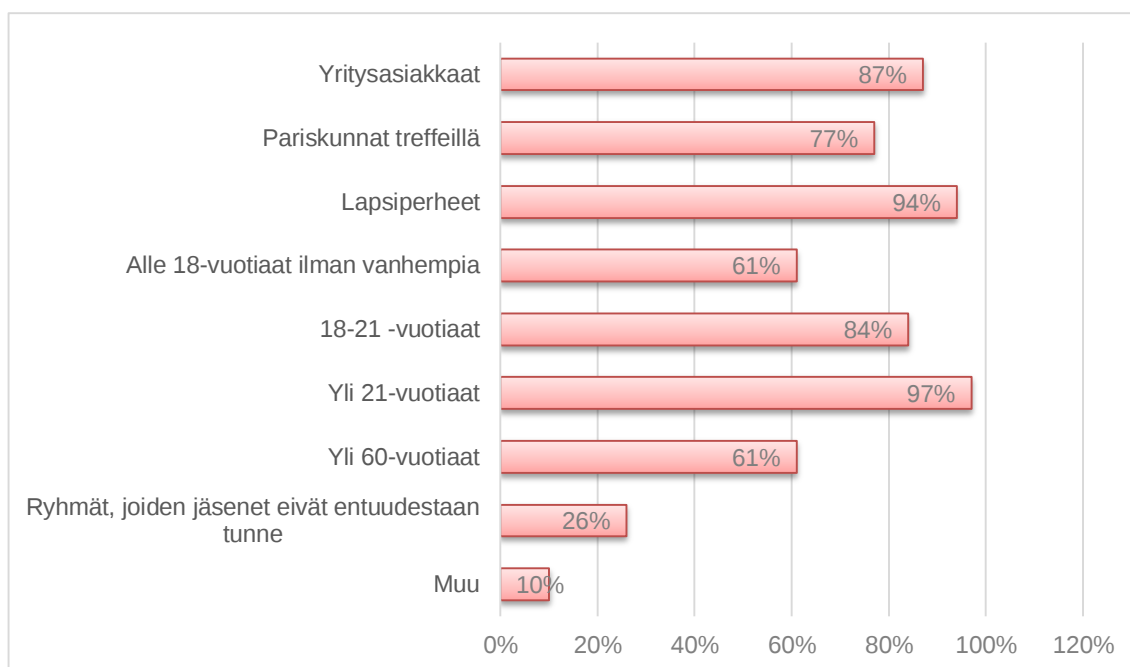
Edellä mainittujen lisäksi pakohuoneiden pyörittäminen vaatii yrittäjyysosaamista (Laine 2019). Tähän liittyy asiakaspalvelun ja kirjanpidon taitoja (Kovaleva 2019), käyttöliittymän kokonaisuuden hallitseminen ja toiminnan hallinnollisen puolen osaamista (Lumikari 2019), taloudenhallintaa, esimiestaitoja, markkinointiosaamista (Laine 2019) ja tuotteistamisosaamista (Kortesus 2019). Alalla toimimiseen kuuluu vahvasti kehittämishenkisyys, jotta toiminta voi pysyä elinvoimaisena (Kemppainen 2019; Laine 2019). Pelisuunnittelijan on myös tehtävä jatkuvaa benchmarkingia alalla ja häneltä on löydettävä paljon pelikokemusta, jotta suunnittelijan oma ajattelumaailma pysyy riittävän laajana (Kortesus 2019; Christensen 2019).

6.1.4 Pakohuoneiden asiakkaat

Myös asiakkaiden tunnistaminen on äärimmäisen oleellista yritystoiminnassa. Tästä syystä kartoitin tekemäni kyselyn avulla, millaisia asiakkaita pakohuoneyrityksillä käy. Haastatteluissa selvitin keinoja, miten pakohuoneiden pariin voidaan houkutella uusia asiakkaita, ja miten vanhat asiakkaat saadaan säilymään. Näitä keinoja voin hyödyntää yritystoimintani suunnittelussa. Lisäksi Rakkaussimulaatio EVen erityinen tuotekonsepti vaatii tietyllä tavalla kokonaan uuden asiakaspohjan muodostamista, joten uusien asiakkaiden hankkimisen keinoista on hyötyä myös EVElle.

Kyselyyni vastanneista yrityksistä puolet, 52 % on tehnyt asiakastutkimusta ja lähes ne kaikki ovat tutkineet asiakkaitaan vuonna 2018. Loput 48 % vastaajista ei ole koskaan tehnyt asiakastutkimusta. 17 kyselyn vastaajaa ilmoitti kuukausittaisen pelaajamääränsä. Vastaukset vaihtelivat suuresti vain kahden ja jopa neljäntuhannen pelaajan välillä. Suurin osa vastauksista osui sadan ja neljänsadan asiakkaan välille.

Kyselyni mukaan lähes kaikilla yrityksillä (97 %) on asiakkaina yli 21-vuotiaita pelaajia ja lapsiperheitä (kuvio 9). Yli 21-vuotiaat valittiin myös useimmissa vastauksissa yrityksen suurimmaksi asiakasryhmäksi. Yritysassiakkaita käy suurimmalla osalla vastanneista yrityksistä (87 %) ja myös yritysasiakkaat nousivat vahvasti esiin arvioidessa yrityksen suurimpaa asiakasryhmää. Vastaajien muita asiakasryhmiä ovat 18–21-vuotiaat pelaajat, treffeillä olevat pariskunnat, ilman vanhempia pelaavat alaikäiset lapset ja nuoret sekä yli 60-vuotiaat pelaajat. Yritysten pienimpiä asiakasryhmiä arvioidessa esiin nousi vahvimmin alaikäiset pelaajat, lapsiperheet, yli 60-vuotiaat pelaajat sekä ryhmät, joiden jäsenet eivät tunne toisiaan.



Kuvio 9. Pakohuoneiden asiakasryhmien esiintyvyys kyselyn mukaan.

Pakohuoneyrittäjien tulee huomioida toiminnassaan ja sen kehittämisessä sekä nykyisten asiakkaiden säilyttäminen että uusien asiakkaiden hankkiminen. Haastatteluissa esiin tulleiden näkemysten mukaan pakohuoneala houkuttelee aina uusia asiakkaita vähän kuin itsestään, kun tieto konseptista ja sen hauskuudesta leviää asiakkaalta toiselle (Kovaleva 2019; Kortesus 2019). Uusissa viihteen muodoissa valtavirta vie pikku hiljaa mukanaan, vaikka aina on olemassa epäluuloisia yksilöitä, jotka vierastavat uusia keksintöjä aluksi (Kortesus 2019). Vanhojen asiakkaiden säilyttämisen keinoina nähtiin haastatteluissa sekä tutun ja hyväksi todetun perinteisen pakohuoneen tarjonnan jatkaminen (Karsten 2019) että uusien innovaatioiden tuominen tuotteisiin (Christensen 2019). Vastaajat olivat kuitenkin yhtä mieltä siitä, että tarjottavien tuotteiden on oltava koko ajan parempia pelillisesti, visuaalisesti ja teknisesti sekä niiden tulee pyrkiä yhä syvempään immersioon, jotta asiakkaiden mielenkiinto säilyy.

Kokeneet asiakkaat osaavat jo vaatia peleiltä tiettyä laatua, jota heille pitää pystyä tarjoamaan. Asiakkaiden odotukset pitää aina ylittää, mikä johtaa siihen, että alan on kehityttävä jatkuvasti. (Kemppainen 2019; Kortesus 2019; Pekki 2019.) Vanhoille asiakkaille pitää tarjota jotakin yhtä hauskaa ja elämyksellistä, kuin he ovat aiemmin pelaamissaan pakopeleissä kokeneet (Laine 2019). Jos yrityksen pelit jollakin tavalla onnistuvat puhuttelemaan asiakasta, tämä varmasti palaa uudelleen kyseisen yrityksen asiakkaaksi (Christensen 2019). Vakioasiakkaat odottavat yrityksiltä uusia huoneita, ja

suunnittelijoiden on seurattava ajan trendejä niitä toteuttaessaan (Kovaleva 2019). Lisäksi asiakkaille on aina tarjottava jotakin uutta, erilaisten elämysten ja toteutustapojen muodossa (Christensen 2019). Vanhat asiakkaat voidaan pikkuhiljaa houkutella myös uusien elämysmuotojen pariin kertomalla heille, että uusi elämys on idealtaan pakohuoneen kaltainen (Lumikari 2019).

Yllättävillä ja erottuvilla teemavalinnoilla saadaan innostettua sekä uusia että vanhoja asiakkaita (Kempainen 2019). Kun yritys keksii uusia ideoita yllättääkseen vanhat asiakkaansa, sen tulee huomioida suunnittelussa samalla uudet asiakkaat. Myös kokemattomien pelaajien tulisi saada riittävästi irti tuotteista, eivätkä ne saa olla liian vaikeita, joten uusia pelejä ei voida suunnitella ainoastaan vanhojen asiakkaiden mieltymysten mukaan. (Christensen 2019.)

Pakohuoneessa Puolassa sattuneet kuolemantapaukset ovat vaikeuttaneet uusien asiakkaiden hankkimista, koska onnettomuus on herättänyt pelkoa ihmisissä, joille pakohuonekonsepti ei ole tuttu (Kovaleva 2019). Toinen näkemys Puolan onnettomuuteen on, että se nosti pakohuoneet uutisiin, jolloin tietoisuus konseptista leviää ja asiakkaita voidaan saada lisää (Karsten 2019). Lumikarin mukaan pakohuoneet ovat jo vakiintuneet ajankäytön muodoksi, eikä niitä koeta enää uutena konseptina. Ihmisiä voikin olla tässä vaiheessa vaikeaa houkutella kokeilemaan pakohuoneita, koska muut ajanviettotavat kilpailevat vahvasti pakohuoneiden kanssa nyt, kun konseptin uutuusarvo on hiipunut. (Lumikari 2019.) Uusien asiakkaiden houkuttelu pakohuoneisiin voi olla myös siitä syystä hankalaa, että kokemattomat asiakkaat eivät tiedä, mitä konsepti todella tarkoittaa ja pitävätkö he siitä, eivätkä täten korkeahkon hinnan takia uskalla sitä kokeilla. Tähän erinomaisena ratkaisuna toimisivat markkinointitempaukset, joissa uudet asiakkaat pääsisivät ilmaiseksi vaikkapa kauppakeskuksessa kokeilemaan lyhyttä pakopeliä, josta voisi voittaa esimerkiksi tuotelahjoja tai alennuskuponkeja yrityksen peleihin. Ylipäänsä yritysten tulisi tehdä parempaa ja näkyvämpää markkinointia uusien asiakasryhmien tavoittamiseksi. (Pekki 2019.) Pienten yritysten ei kuitenkaan kannata asiakkaiden hankinnassa panostaa liikaa aggressiiviseen mainontaan, koska tämä hyödyttää lähinnä isoja yrityksiä, jotka näkyvät Google-haussa ensimmäisenä. Sen sijaan isojen yritysten tekemä markkinointi hyödyttää myös pieniä yrityksiä, kun tietoisuus konseptista kasvaa. (Christensen 2019.)

Uudenlaisilla pakopelikonsepteilla voidaan houkutella kentälle uusia asiakkaita (Kempainen 2019). Haastateltavat kokivat muun muassa esteettömyyden uusien

asiakkaiden hankkimisen mahdollisuudeksi (Kortesuo 2019; Lumikari 2019). Pakohuonekonsepti mahdollistaa esteettömän suunnittelun, mutta silti tarjontaa esteettömistä huoneista on hyvin vähän, jos lainkaan (Laine 2019). Uusien asiakkaiden saavuttamiseksi tuotteet kannattaa suunnitella niin, että ne sopivat myös isommille porukoille. Esimerkiksi yritysasiakkaat kiinnostuvat tällöin helpommin pakohuoneyrityksen tuotteista. (Christensen 2019.) Lisäksi uudet ihmiset saadaan kiinnostumaan pakohuoneista liittämällä pelit heidän maailmaansa muun muassa ammattilaispakohuoneen muodossa niin, että pakohuone puhuu ammatin edustajien omaa kieltä (Lumikari 2019).

6.2 Hyvän pakohuoneen piirteet

Tutkimukseni tavoitteena oli selvittää, millainen on hyvä pakohuone, ja miten sellainen voidaan tuottaa. Lähdin tutkimaan asiaa kartoittamalla haastatteluissa, millainen on haastateltavien kokemuksen mukaan onnistunut ja toisaalta epäonnistunut pakohuone pelaajan ja pelin tuottajan näkökulmasta.

Haastatteluissa selvimmin hyvän pakohuoneen piirteiksi pelaajan näkökulmasta nousi pelin yllättävyys, pulmien omaperäisyys ja monimuotoisuus, tehtävien intuitiivisuus ja loogisuus, teeman uskottavuus ja kiinnostavuus, hyvä tarina, pelin koskettavuus, tunnelmallisuus, onnistunut lavastus ja muu visuaalisuus sekä aiheeseen kuuluva äänimaailma.

Pelaajien mahdollisuus uppotua pelin flow'hun ja immersioon nousi esiin monessa haastattelussa (Karsten 2019; Laine 2019; Kovaleva 2019; Kemppainen 2019). Flow-tilaa tulee tavoitella, koska silloin peli on sujuvaa, pelaaja keskittyy olennaiseen ja hänen ajantajunsa katoaa (Kovaleva 2019). Tässä tilassa pelaajaa työntää sujuvasti eteenpäin jonkinlainen motivaatio, vaikka hän ei välttämättä tiedäkään, mitä seuraavaksi pitäisi tehdä. Flow'n syntymisen mahdollistaa pelaajan kokemat onnistumisen tunteet. (Laine 2019.) Onnistumisen tunteen syntymisen kriteerinä taas on, että peli ei ole liian helppo eikä liian vaikea. Tätä voidaan säädellä muun muassa pelaajille annettavien vinkkien määrällä ja tasolla. (Laine 2019; Kortesuo 2019; Kemppainen 2019.) Pelaajien motivaation syntyminen ja ylläpitäminen tulee olla pelissä jollakin tavalla mahdollistettu, esimerkiksi niin, että peli vaatii jatkuvaa yhteistyötä ja erilaisia osaamisalueita pelaajilta, jolloin kaikkein ryhmän jäsenten osallistuminen on oleellista eikä kukaan jää sivuun (Christensen 2019). Pelillä on tärkeää olla myös selkeä looginen jatkumo eli tehtävien

järjen tulisi välittyä pelaajalle asti (Pekki 2019) ja pulmat tulisi olla liitettyinä vahvasti pelin teemaan ja tarinaan (Kemppainen 2019).

Asiakaspalvelun toimiminen nostettiin tärkeäksi tekijäksi pakohuoneen onnistumisessa (Laine 2019; Pekki 2019; Kortesus 2019; Kemppainen 2019). Asiakaspalvelu sisältää asiakkaiden vastaanottamisen heidän saapuessaan, annettavan alustuksen ennen peliä, vinkkien annon ja muun ohjaamisen pelin aikana sekä asiakkaiden vastaanottamisen pelin jälkeen. Pelaajille pitää saada luotua mukava, turvallinen ja huomioitu olo. Lisäksi peliohjaajan tulee vaikuttaa siltä, että häntä aidosti kiinnostaa kyseisen ryhmän peli. (Laine 2019.) Asiakaspalvelun laatuun voidaan vaikuttaa rekrytointivalinnoilla ja työntekijöiden kattavalla koulutuksella (Kemppainen 2019).

Pakohuonetuottajan näkökulmasta hyvä pakohuone määriteltiin haastatteluissa helposti hallittavaksi, kestäväksi (Laine 2019; Lumikari 2019; Kortesus 2019; Kemppainen 2019; Christensen 2019), helposti ja nopeasti nollattavaksi (Kemppainen 2019; Christensen 2019), turvallisiksi (Kortesus 2019) sekä sijainniltaan keskeiseksi (Kortesus 2019; Christensen 2019). Peliin tulee panostaa ajatuksella ja rahallisesti, jotta se onnistuu (Kovaleva 2019). Hyvän pakopelin suunnittelu aloitetaan tarinasta, jonka jälkeen mietitään, millaiset pulmat sopivat tähän tarinaan ja kuljettavat sitä eteenpäin (Kortesus 2019). Pelin omaperäisyys (Karsten 2019), pulmien ulkoinen ja älyllinen esteettisyys sekä pelisuunnittelijan oma inspiraatio peliä kohtaan (Lumikari 2019) ovat myös tärkeitä asioita pelin tuottajan näkökulmasta. On tärkeää, että peli puhututtaa asiakkaita, jolloin sana kiertää puskaradiossa uusille pelaajille ja peli saa ilmaista markkinointia (Kemppainen 2019).

Pakohuoneen pelaajan ja tuottajan näkökulmat hyvästä pakohuoneesta menevät haastatteluiden perusteella monilta osin päällekkäin. Molemmissa näkökulmissa esiin nousi kokonaisuuden yhtenäisyys, joka kattaa pelin teeman, tarinan, visuaalisuuden, äänet, vinkit ja asiakaspalvelun (Lumikari 2019). Molemmille osapuolille on tärkeää, että peli on jollakin tavalla uniikki ja omaperäinen (Kortesus 2019), ja että peli toimii käytännössä sekä kestää käytön (Laine 2019; Lumikari 2019; Kortesus 2019; Christensen 2019). Kuten pelaajan, myös pakohuonetuottajan näkökulmasta peli-flow'n saavuttaminen on oleellista, jotta ohjaajan ei tarvitse jatkuvasti puuttua peliin (Laine 2019). Yhteisiä intressejä olivat myös pelin visuaalisuus, sujuvarakenteisuus ja intuitiivisuus (Kovaleva 2019).

Pakohuone todennäköisesti epäonnistuu, jos pelisuunnittelija on vastahakoinen muutoksia kohtaan (Kovaleva 2019), visuaalinen suunnittelu on huonolaatuista (Kortesuo 2019), pelin ideat ovat todella kulutettuja (Kortesuo 2019), tai jos pelin pulmat ovat huonoja, harhaanjohtavia tai epäloogisia (Pekki 2019; Kortesuo 2019; Kemppainen 2019), tai ne eivät ole yhteydessä toisiinsa eivätkä huoneen teemaan (Kovaleva 2019; Kortesuo 2019). Pakohuoneen laatua heikentää myös se, jos pulmat vaativat pelaajalta ennakkotietoja tai erityisosaamista (Pekki 2019; Kovaleva 2019), tarinankerronta on epäonnistunutta ja pelaajat eivät jaksu keskittyä siihen (Pekki 2019; Lumikari 2019; Kemppainen 2019; Christensen 2019), erilaisia pelaajia ei ole huomioitu suunnittelussa (Pekki 2019, Kemppainen 2019), flow ei toimi, vaan peli takkuilee jatkuvasti (Kovaleva 2019; Kemppainen 2019), vinkkejä annetaan väärä määrä tai niitä ei ole kohdistettu pelaajille (Pekki 2019), tai asiakaspalvelu on muuten huonoa (Laine 2019; Pekki 2019; Kortesuo 2019). Huono huone katkaisee puskaradiolinkin, jolloin asiakkaat eivät puhu toisilleen hyvää huoneesta tai edes koko yrityksestä (Kemppainen 2019).

Taulukossa 2 on koottu yhteen haastatteluissa esiin nostettuja hyvän pakohuoneen piirteitä pelaajan ja tuottajan näkökulmasta sekä huonon pakohuoneen piirteitä.

Taulukko 2. Hyvän ja huonon pakohuoneen piirteitä haastatteluiden perusteella.

HYVÄ PAKOHUONE	
PELAAJA	TUOTTAJA
Flow eli sujuva peli	Flow eli sujuva peli
Visuaalisuus, uskottavuus	Visuaalisuus
Toimiva peli	Tekniikan helppokäyttöisyys ja toimivuus
Pulmien omaperäisyys ja uutuus	Pulmien omaperäisyys, uniikki peli
Hyvä asiakaspalvelu, kiinnostunut peliohjaaja	Helppo hallittavuus, nopea nollaus
Yllättävyys	Pulmien monimuotoisuus
Onnistumisen tunteita	Pulmat älyllisesti ja ulkoisesti onnistuneita
Onnistunut lavastus	Panostettu ajatuksella ja rahallisesti
Sopiva vaikeustaso ja haastavuus	Yleisesti soveltuvat tehtävät
Ryhmälle kohdistetut vinkit	Kaluston laatu ja luotettavuus
Yksinkertaisuus	Kestävyys
Hyvä tarina ja yhtenäinen teema	Puskaradio toimii
Tunnelmallisuus	Huone täyttää tavoitteensa
Pelissä looginen jatkumo ja pulmat loogisia	Nettisivu, ajanvaraus ja maksaminen toimivat
Immersoiva peli	Keskeinen sijainti
Hyvä etukäteisohjeistus	Turvallisuus
HUONO PAKOHUONE	
Rikkoutuva laitteisto ja tekniikka	
Tökkivä peli, vaikea tulkita tehtäviä	
Peliohjaaja ei ole kiinnostunut	
Tasapaksu tarina, ei huipennusta	
Liian vaikeat tai yksitoikkoiset tehtävät	
Halvasti tehty, huonot materiaalit	
Huone vaatii pelaajilta ennakkotietoja tai erityisosaamista	
Pelisuunnittelijan muutosvastaisuus, palautteita ei huomioida	
Kokonaisuus ei yhtenäinen	
Väärä määrä tai väärin kohdistetut vinkit	
Huono tunnelma	
Kulutetut ideat (pulmat, teema)	
Visuaalisuus ei toimi	
Pelin epäreilu haaste	
Ristiriita pelattavuuden ja teeman eheyden välillä	
Peli vaikea nollata	
Huonot lukot	

Haastattelemani pakohuoneyritykset tutkivat huoneidensa laatua pääosin pelkkien saamiensa asiakaspalautteiden pohjalta. Suurin osa palautteesta haastattelujen perusteella tulee suullisesti asiakkailta pelin aikana ja heti pelin jälkeen. (Karsten 2019; Kovaleva 2019; Christensen 2019.) Kirjallista palautetta saadaan TripAdvisorissa, (Karsten 2019; Kovaleva 2019) Facebookissa, Googlessa (Karsten 2019) ja yrityksen

varausjärjestelmän kautta (Christensen 2019). Erityisesti palautetta kerätään pelin testiryhmiltä. Yritykset kertoivat tekevänsä saamiensa palautteiden pohjalta muutoksia peleihin silloin, kun palaute on järkevää ja se koskee itse peliä eikä asiakkaan omia mieltymyksiä (Kovaleva 2019; Christensen 2019; Karsten 2019).

Hyvän pakohuoneen piirteistä koottu prosessityökalu hyvän pakohuoneen tarkistuslista löytyy työni liitteestä 1 (työkalu 2).

6.3 Pakohuonekentän tulevaisuuden kehitys

Tutkimukseni päätavoitteena oli pakohuonekentän ja onnistuneen pakohuoneen tutkimisen lisäksi pakohuonekentän tulevaisuuden kehityssuuntien hahmottaminen. Alan tulevana yrittäjänä haluan tietää, millaisia tulevaisuuden suuntia alalla on nähtävissä, minkä pohjalta voin päättää, mihin suuntaan haluan itse lähteä viemään toimintaani alalla. Tutkin tulevaisuuden kehityssuuntia sekä haastatteluiden että kyselyn avulla.

6.3.1 Erilaisia suuntavaihtoehtoja tulevaisuudessa

Pakohuonekentän tulevaisuus nähdään hyvin moninaisena ja erilaisia suuntavaihtoehtoja sisältävänä. Osa haastatteleistani henkilöistä uskoi perinteisen pakohuonekonseptin elinvoimaisuuteen (Karsten 2019; Christensen 2019), kun taas joidenkin mielestä konsepti ei välttämättä pysy enää kauaa pinnalla, ja kentällä alkaa olla tarvetta uudenaikaisille elämyksille (Lumikari 2019; Kovaleva 2019). Innovatiivisiin elämyksiin ja niiden väkisin keksimiseen liittyi kuitenkin myös epäluuloja (Kovaleva 2019). Silti kaikki vastaajat olivat yhtä mieltä siitä, että alalla on jatkuvasti kehittyttävä sekä keksittävä uusia ideoita ja toteutustapoja. Kuten yhdessä kyselyvastauksessa todettiin, ”toimintaa on kehitettävä jatkuvasti – paikalleen ei voi jäädä”. Yrittäjien pitää olla tietoisia, mitä sekä Suomessa että maailmalla tapahtuu, ja mitä viihdealalla tapahtuu – trendejä on seurattava, ja alan toimijoiden pitää yrittää ennustaa, mikä ihmisiä tulee kiinnostamaan (Kovaleva 2019).

Kyselyn vastaajat ovat huomanneet pakohuonekentällä muun muassa seuraavia nousevia trendejä: livenäyttelijöiden yleistyminen peleissä, kilpailullisuuden lisääminen, suuremmille pelaajaryhmille suunnatut isommat pelielämykset, pop up -huoneiden yleistyminen, uusien ympäristöjen hyödyntäminen ja aistien poistamisen hyödyntäminen

huoneissa. Kohderyhmiin liittyen pelaavien perheiden lisääntyminen mainittiin vastauksissa. Haastatteluissa nousi esiin samantyyppisiä asioita kuin kyselyssä. Tulevaisuuden trendeiksi nostettiin muun muassa tapahtuman muodossa järjestettävät pakopelit (Laine 2019; Lumikari 2019; Pekki 2019), jälleen pop up -tyyliset pelit (Karsten 2019), esimerkiksi kotiin tai muuhun paikkaan tilattavat liikuteltavat pakopelit (Karsten 2019; Pekki 2019) sekä esteettömät pakohuoneet (Kortesuo 2019). Perinteisen pakohuoneen tunnin mittaista suoritusaikaa pidemmät pelit nousivat esiin lähes jokaisessa haastattelussa. Christensenin (2019) pohdinnan mukaan esimerkiksi kolmen tunnin mittainen pakopeli voisi herättää kiinnostusta asiakkaissa. Tulevaisuudessa voitaisiin tehdä myös jopa 24 tunnin pakohuoneita, joissa pelin ohessa syödään ja nukutaan (Kortesuo 2019).

Kohderyhmien tarkempi miettiminen olisi kannattavaa pakohuonekentällä. Yritysassiakkaisiin onkin alettu keskittyä tarjoamalla yhä enemmän yrityksille sopivia tuotteita. Pakopelejä suunnitellaan muun muassa yritysten toiveiden mukaan hyödyntäen firman omia tietoja ja sisältöjä (Lumikari 2019). Huoneiden ohien voidaan tarjota yrityksille laaja valikoima tiimivalmennusta (Karsten 2019; Christensen 2019) ja huoneita hyödynnetään muun muassa tiimien kehityskeskusteluissa (Pekki 2019). Pakopelikonseptia käytetään muutenkin opetus- ja koulutuskäytössä koko ajan enenevässä määrin (Pekki 2019; Karsten 2019). Uutena kohderyhmänä pakohuonealalla voitaisiin nähdä myös muun muassa eläkeläiset. Tutkimusten mukaan koko pelaajakanta laajenee jatkuvasti ja kaikenlainen pelaaminen on jo kaikkien sukupolvien ajanviettotapa (Kempainen 2019).

Tekniikan laajeneva hyödyntäminen pakopeleissä nousi esiin lähes kaikissa haastatteluissa ja myös kyselyssä. Teknologian kehitystä on seurattava alalla jatkuvasti, ja yrittäjien on pysyttävä ajan tasalla oppimalla uutta (Kovaleva 2019; Kempainen 2019). Tekniikan avulla kentälle voidaan tuoda uusia temppuja, joilla asiakkaiden yllättäminen onnistuu yhä uudelleen (Kortesuo 2019). Tekniikan avulla voidaan lisäksi laajentaa elämyskokonaisuutta muun muassa digitaalisten matkamuijtojen muodossa (Kempainen 2019). Laineen (2019) mielestä pakohuoneiden vieminen liian tekniseen suuntaan ei kuitenkaan ole järkevää, koska kysyntä pakohuoneille on syntynyt nimenomaan niiden fyysisestä olemuksesta ja lisäksi teknisten pulmien ratkaiseminen ei onnistu pelaajilta yhtä intuitiivisesti kuin fyysisten pulmien ratkaisu. Teknisten laitteiden toiminnan epävarmuus tuotiin esiin joissakin kyselyvastauksissa ja haastatteluissa.

Kyselyssäni 20 vastaajaa avasi näkemystään siitä, miten pakohuonekentän tulisi kehittyä tulevaisuudessa. Pakohuoneita kehoitettiin vastauksissa skaalautumaan ja erikoistumaan selkeämmin. Kokonaiselämysten ja immersiiivisyyden vahvistumista toivottiin tulevaisuudessa. Ammattimaisuuden toivottiin lisääntyvän ja laadun kehittyvän, sillä huonot huoneet ovat alalle suureksi haitaksi. Laadukkaiden pelien kerrottiin koukuttavan pelaajia ja huonojen pelien tappavan peli-innon täysin. Tulevaisuudelta odotettiin innovatiivisempia ja monipuolisempia tuotteita. Myös tuotteiden saavutettavuus nousi tulevaisuuden kehitystoiveeksi, jotta mahdollisimman monilla olisi mahdollisuus osallistua peleihin.

Pekin (2019) mukaan ammattimainen toiminta alalla on alkanut lisääntyä, mikä on johtanut tuotteiden laadun kehittymiseen ja siihen, että tuotteissa osataan huomioida sekä vanhat että uudet asiakkaat. Jotkut pakohuoneyritykset ovat pikkuhiljaa alkaneet pohtia toimintansa lopettamista ja kentältä on jo poistunut useampi merkittävä toimija. Pian toimijoiden määrä todennäköisesti tasaantuu ja vakiintuu (Kovaleva 2019; Kemppainen 2019), minkä myötä kentän tuotteiden laatu paranee ja toimijat saavuttavat turvallisen olemisen ajanjakson (Kemppainen 2019). Kiihkeää keskustelua herätti kysymys siitä, pitäisikö pakohuoneyritysten alkaa tehdä enemmän yhteistyötä, jotta koko pakohuonekentän laatu paranisi. Mielipiteet yhteistyön hyödyllisyydestä jakautuivat, ja alan yritysten kiinnostusta yhteistyöhön epäiltiin jossain määrin. Kortesuon (2019) mielestä kentällä olisi selkeä tarve yhdistykselle, joka toimisi alan yritysten edustajana erilaisissa keskusteluissa, antaisi laatumääritelmiä, kriteerejä ja muun muassa turvamääräyksiä jäsenistölleen sekä jakaisi ohjeita ja vinkkejä alalle. Kemppainen (2019) kaipasi alalle säännöllisempää seminaarien järjestämistä ja seminaareihin puhujia myös pakohuonealan ulkopuolelta, jotta uusia innovaatiota syntyisi helpommin. Myös kyselyssä verkostoituminen nostettiin tulevaisuuden kehityssuunnaksi ja ratkaisuksi tähän tarjottiin alan vuotuista gaalaa. Lisäksi muu yhteistyö, kuten elämysten kierrättäminen yrityksillä ja markkinointiyhteistyö nostettiin esiin kyselyssä.

Pakohuoneyritysten lisäksi pakopelien suunnittelua ovat alkaneet tehdä myös muut tahot, kuten muiden alojen toimijat (Laine 2019). Amatöörien ja peliharrastajien omat pakopeliprojektit ovat lisääntyneet (Lumikari 2019; Laine 2019). Saman ilmiön oli huomannut osa kyselyn vastaajista. Pakohuoneiden pelaajien keskuudessa onkin alkanut levitä osittain virheellinen käsitys siitä, että kuka tahansa voi helposti suunnitella ja toteuttaa pakohuoneen (Lumikari 2019). Uudet ei-kaupalliset näkökulmat ovat Laineen mukaan kuitenkin erittäin tervetulleita alalle, sillä ne haastavat yrittäjien vaalimia

näkökulmia. Uusien ideoiden testaaminen on helpompaa amatööreille, koska heillä tekemiseen ei liity taloudellista painetta, toisin kuin alan yrityksillä. Pakohuonealan seuraava suuri innovaatio saattaakin tulla joltakin toiselta taholta, kuin pakohuoneyrityksiltä. (Laine 2019.)

Karsten (2019) kertoi uskovansa pakohuoneiden saavuttavan tulevaisuudessa oman paikkansa kulttuurin kentällä yhtenä kulttuuritoiminnan muotona. Pakohuoneet sijoittuvat perinteisten kulttuurimuotojen väliin tuoden mukaan myös vahvaa osallistavuutta (Karsten 2019). Pakohuoneista ilmaantuu koko ajan uusia, eri taiteiden suuntaan vietyjä kehitysmuotoja, ja muu kulttuuri tulee jossakin vaiheessa todennäköisesti yhdistymään pakohuoneisiin. (Karsten 2019; Christensen 2019; Laine 2019). Ylipäänsä eri elämysmuotojen rajat alkavat hämärtyä, jolloin erilaisten elämysten ominaisuudet sekoittuvat muodostaen uusia konsepteja. Konseptit, jotka alkavat menestyä yleistyvät, ja huonommin menestyvät konseptit taas katoavat. (Kortesuo 2019.)

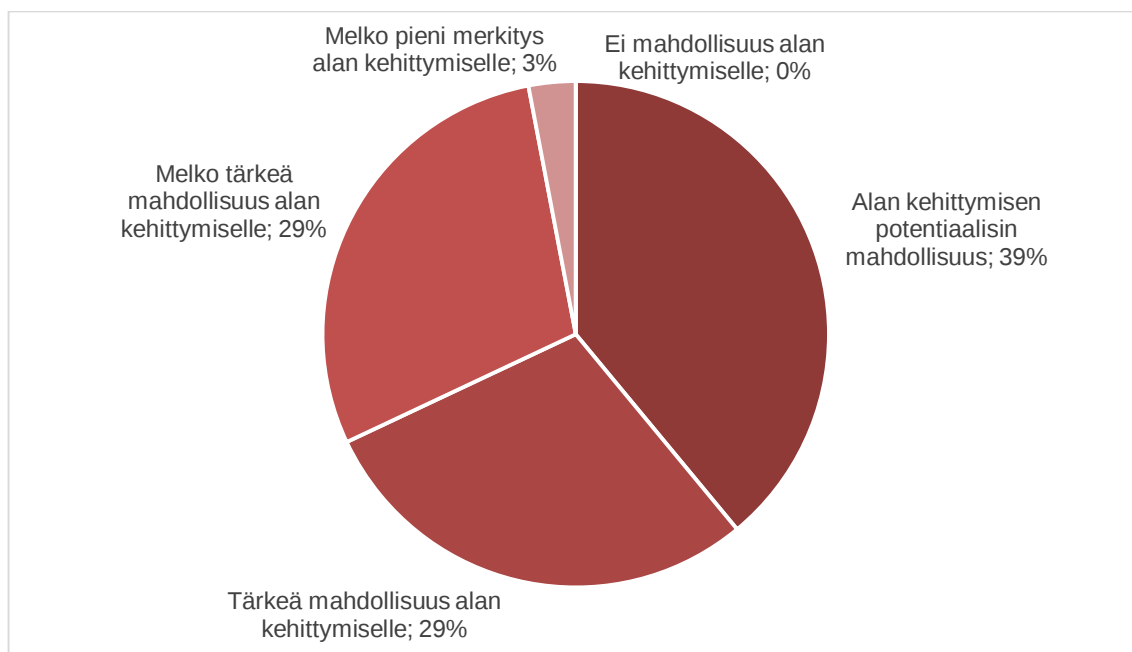
Kehityshaasteiksi tulevaisuudessa nousi alan tutkimuksen lisääminen ja tarinankerronnan kehittäminen. Alan syvempi tutkimus mahdollistaisi alan kehittymisen ja uusien innovaatioiden syntymisen. Pelisuunnitteluopiskelija Laineen (2019) mukaan pakohuonekentän tutkiminen on alkanut kiinnostaa pelitutkijoita, mikä johtaa siihen, että alan tietopankki kasvaa, ja alalla valoillaan olevat normit haastetaan. Esiin nousee alan kehityksenkohteita ja puutteita, joihin ei aiemmin olla keskitytty, koska alaa on ainoastaan haluttu viedä kovaa vauhtia eteenpäin pysähtymättä tutkimaan sen tämänhetkistä tilannetta. Laineen mukaan ongelmana kuitenkin on, että harvat alan toimijat lukevat tai ainakaan aidosti sisäistävät ja hyödyntävät aiheesta tehtyjen tutkimusten tuloksia. (Laine 2019.) Pakohuoneiden kehittyessä innovatiivisiin suuntiin uusien elämysmuotojen kokijan rooli kaipasi erityisesti tutkimista Lumikarin (2019) mielestä – onko asiakkaan rooli elämyksessä vain kokija vai myös pelaaja? Tarinankerronnan ongelmiin tulisi löytää tulevaisuudessa jokin ratkaisu, jonka myötä tarinankerronta pystyttäisiin paremmin upottamaan pakohuoneen kaltaiseen elämykseen (Lumikari 2019). Kemppaisen (2019) mukaan suunnittelijoiden sisällöllisen ymmärryksen ja taidon on lisäksi kehityttävä, jotta pakohuoneisiin voidaan rakentaa kiinnostavina ja tuoreina säilyviä tarinoita.

6.3.2 Pakohuonepelien kehittäminen uudenaikaisiksi elämyksiksi

Kuten jo aiemmin todettu, pakohuonekentän yksi mahdollinen kehityssuunta on uudenlaiset innovatiiviset elämykset. Pakohuoneidea on Suomessakin muutaman vuoden sisällä viety moniin uusiin tiloihin, muun muassa maatilalle hevostalliin (Huovinen 2017), Lapin laskettelurinteeseen (Ski.fi 2017), luolastoon (Kukkonen 2019), saareen (Exit Room Helsinki a), publiin (Exit Room Helsinki b), linnaan (Fenix Adventures Ltd 2019) sekä museoon (Majoinen 2018). Lisäksi Suomessa nähtiin vuonna 2017 ennätysellinen 13-tuntinen liikkuvaan junaan sijoittunut pakohuone-elämys Escape Train (Kuikka 2017). Teatterin elementtejä on tuotu mukaan joissakin pakohuoneissa, joissa pelin aikana huoneeseen tulee live-näyttelijöitä (Amazed Games 2018a). Rakkaussimulaatio EVEssä taas pakohuonepulmia on yhdistetty immerssiiviseen teatteriesitykseen. Tämän tyyppiset uudenlaiset elämykset vievät mielestäni alaa eteenpäin, joten niille on tarvetta. Halusin tutkia syvemmin näitä innovatiivisia elämyksiä oppiakseni niistä uutta: millaisia asioita on kokeiltu ja millaisia ei, mikä uusissa konsepteissa on onnistunut ja mikä ei. Tämän tiedon kerääminen oli oleellista tutkimukselleni, koska aion tulevassa yrityksessäni keskittyä erityisesti innovatiivisten tuotteiden tarjoamiseen ja Rakkaussimulaatio EVE taas on jo itsessään tällainen innovatiivinen tuotekonsepti.

Kuviossa 10 on nähtävissä, että suuri osa kyselyni vastaajista piti innovatiivisia elämyksiä pakohuonekentän kehittämisen ja elinvoimaisuuden ylläpitämisen suurimpana mahdollisuutena, vastaten kysymyksessä korkeimman arvon asteikolla 1–5. Alle kolmasosa vastaajista piti innovatiivisten elämysten merkitystä kentällä tärkeänä (arvo 4) ja sama määrä vastaajia piti merkitystä melko tärkeänä (arvo 3). Vain hyvin pieni osa vastaajista piti uusien elämysten merkitystä melko pienenä (arvo 2), eikä yksikään vastaaja ilmoittanut, että ei näe uusia elämyksiä lainkaan kentän tulevaisuuden mahdollisuutena (arvo 1). Korkeiden arvojen vastauksia perusteltiin kertomalla, että uudet elementit lisäävät tuotteiden mielenkiintoisuutta ja pakohuonetrendi menee jossakin vaiheessa ohi, joten siksi on kehitettävä jatkuvasti uutta, eikä paikalleen voi jäädä. Joidenkin vastaajien mielestä uusien tuotteiden lisäksi kuitenkin tarvitaan myös perinteisiä pakohuoneita. Pienempien arvojen vastauksia perusteltiin sillä, että pakohuonekentän elinvoimaisuus syntyy ensimmäisen pelikerran matalasta kynnyksestä ja tuotteiden laadusta, eikä uusista elämyksistä. Uusien tuotteiden tarjoamisessa nähtiin riski, että asiakkaiden ennakko-odotusten rikkominen johtaa väärinkäsityksiin. Vastauksissa todettiin myös, että osa asiakkaista arvostaa

perinteisempiä tuotteita eivätkä halua maksaa ainakaan ylimääräistä siitä, että tuote sisältää jotakin uutta, kun taas osaa asiakkaista erikoisuudet vetävät puoleensa.



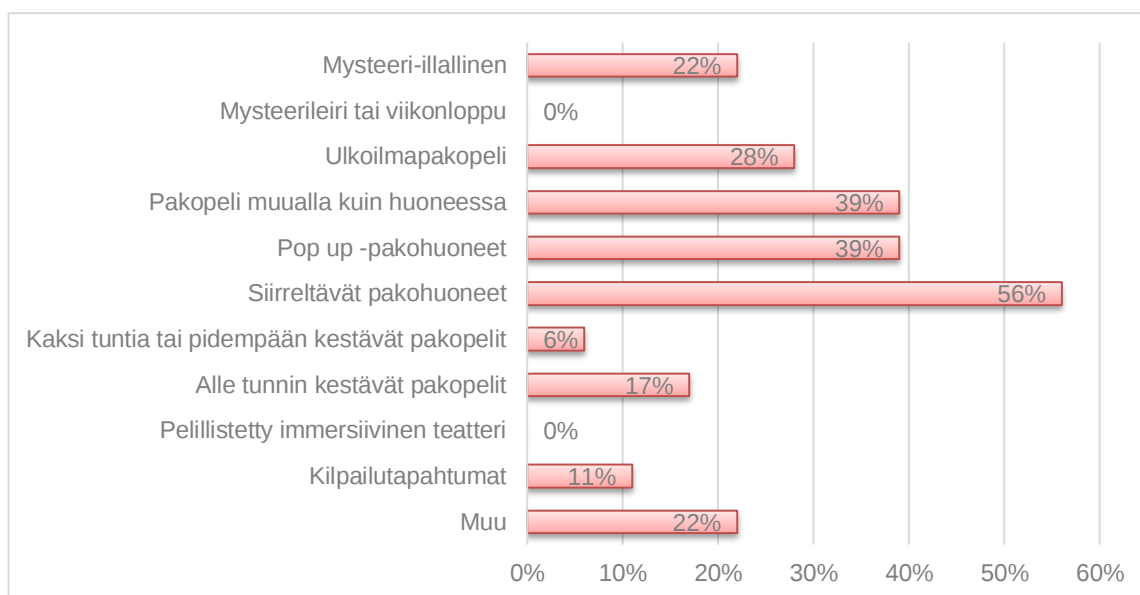
Kuvio 10. Innovatiivisten tuotteiden merkitys pakohuonekentän kehittymiselle kyselyn mukaan.

Taulukossa 3 on esitelty haastatteluissa esiin tulleita tällä hetkellä Suomessa ja maailmalla olemassa olevia innovatiivisia elämysmuotoja, jotka tuovat jotakin uutta perinteiseen pakohuoneideaan. Mukana on myös joitakin pakopelin tapaisia elämys- ja pelimuotoja, jotka ovat olleet olemassa jo ennen pakohuonekonseptin syntymistä, mutta jotka ovat edelleen suosiossa tai nousemassa pinnalle uudelleen pakopelien suosion myötä.

Taulukko 3. Olemassa olevia innovatiivisia elämysmuotoja haastatteluiden perusteella.

Innovatiivisia elämyksiä
Salakapakka-yhteistyö Ravintola-yhteistyö Näyttelijöiden hyödyntäminen pakopeleissä Pelit tuntemattomien kanssa Video-stream-pakohuone Tapahtumamuotoiset pakopelit Pop-up pakohuoneet tapahtumissa Halloween-kauhutalo Liikuteltavat pakopelit Asiakkaalle alusta alkaen kustomoidut pelit Ammattilaispakopelit Yrityskoulutukset, tiimikoulutukset pelin muodossa Pedagogiset pakohuoneet Pakojuna -elämys (kertaluontoinen) Pako Linnasta -peli Museopakopelit Ulkoilmapakohuoneet Pako Saaresta -peli Pakopeli Pyhätunturin laskettelurinteessä Metsäpakopelit City Run -pelit, kuten Zombie Apocalypse Run GPS-pohjaiset kaupunkiseikkailut Maastopeliseikkailut Pelillistetyt kävelykierrokset Geokätköily Baari-Escape -pelit Minipakohuone-pelihallit, kuten Prison Island Pakohuonelaupelit Mysteeri-illalliset Mysteriiviikonloput Historiaan pohjautuvat mysteerielämykset Mysteriradat (liikuntaa mukana) Murhamysteerit Pelillistetty immerssiivinen teatteri, kuten Sleep No More Easter Egg –muotoiset seikkailupelit Pelillistetty turistikierros Selviytymiselämykset, kuten Survivalist-kauhuelämys Larppaus Pidempiaikaiset pelit, kuten yön yli kestävät pelit Pikapakopelit, kuten vartin pituiset pelit Paikkaan sitomattomat pelit

Kyselyni vastaajista 18 yritykseltä löytyi pakohuoneista eteenpäin vietyjä uusia elämystuotteita. Yrityksiltä löytyvät tuotteet on esitelty kuviossa 11. Yleisin innovatiivinen elämysmuoto kyselyn perusteella olivat siirreltävät pakohuoneet, joita löytyi yli puolelta kysymyksen vastaajista.



Kuvio 11. Kyselyyn vastanneiden yritysten tarjonnasta löytyviä innovatiivisia elämyksiä.

Yritysten innovatiivisiin tuotteisiin liittyi kyselyn tulosten perusteella paljon perinteisille pakohuoneille tyypillisiä piirteitä, yleisimpinä piirteinä älypulmat sekä teemaan liittyvä rekvisiitta ja materiaali. Toisaalta taas elämyksiin liittyi reilusti myös piirteitä, jotka eivät kuulu pakohuonekonseptiin. Innovaatioista löytyvät perinteiselle pakohuoneille tyypilliset piirteet ja uudenlaiset piirteet on koottu taulukkoon 4.

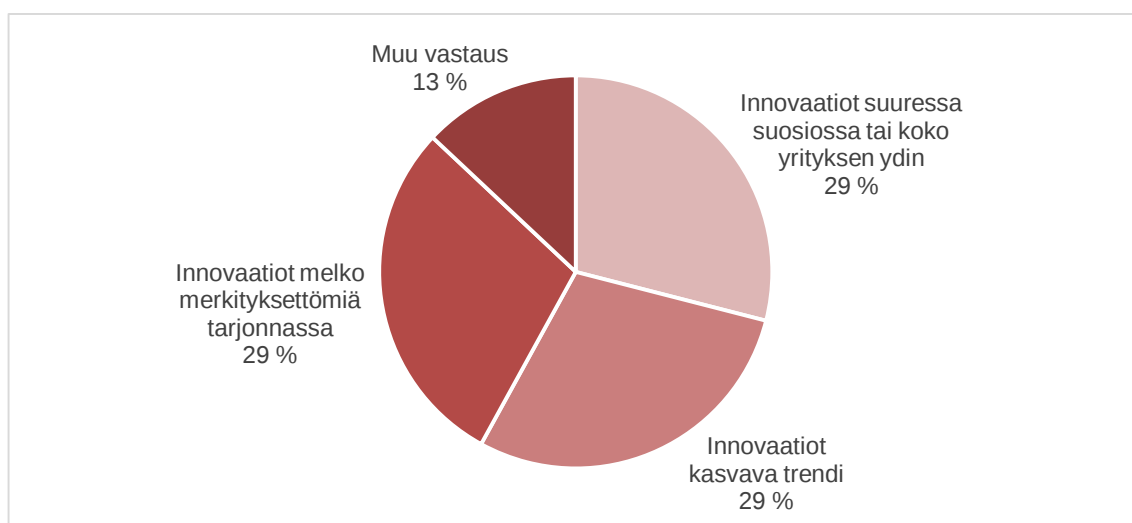
Taulukko 4. Kyselyyn vastanneiden yritysten innovatiivisten elämysten sisältämiä pakohuoneille tyypillisiä ja pakohuonekonseptiin kuulumattomia piirteitä.

Pakohuoneille tyypillisiä piirteitä	Pakohuonekonseptiin kuulumattomia piirteitä
Älypulmat (91 %)	Kuulustelupulmat
Fyysiset pulmat (55 %)	Liikunnalliset tehtävät, elämykselliset liikuntavälineet
Juoni (68 %)	Pelaajille räätälöity tarina, pulmat tai muu
Teemaan liittyvä lavastus (64 %)	Erilaiset ympäristöt ja niihin liittyvät tehtävät
Teemaan liittyvä rekvisiitta ja materiaali (86 %)	Ruoan ja virvokkeiden tarjoilu pelin aikana
Teemaan liittyvä äänimaailma (46 %)	Itse vedettävät, valmiit pelit
Immersion tavoite (55 %)	Näyttelijät peliohjaajina
Pelaajalle ei määritetä roolia (18 %)	Roolin määrittäminen pelaajalle
Tarkasti rajattu suoritus aika (55 %)	Minimysteerit
Tarkasti rajattu suorituspaikka (64 %)	Siirreltävät pakopelit
Muu (5 %)	Isoille ryhmille suunnatut pelit

Perinteisten pakohuoneiden ideaan lisättyjä sisältöjä näistä muista elämyksistä löytyi paljon. Näihin sisältöihin kuului kyselyn mukaan muun muassa ruokaa ja juomaa, roolien

määrittäminen, kuulustelua, pelaajille räätälöityjä tarinoita, liikuntaa, ympäristöön liittyviä tehtäviä, vanha talo tai huvipuisto ympäristönä, pelejä yli kahdellekymmenelle samanaikaiselle pelaajalle, elämyksellisiä ulkonaliikkumisvälineitä, asiakkaan itse vetämä valmis peli sekä salkkuun mahtuva siirrettävä peli, joka ei vaadi suurta pelitilaa.

Erilaisille elämyskokeiluille, kuten mysteeri-illallisille on Kovalevan (2019) mukaan löytynyt hyvin kysyntää. Christensenin (2019) mukaan pakohuoneet ovat edelleen Running Rabbit -yrityksen tärkein tuoteryhmä, mutta muiden elämysten asema koko ajan lähestyy pakohuoneita. Kyselyni 14 vastaajaa arvioi uusien innovatiivisten elämystuotteidensa merkitystä yrityksensä tarjonnassa. Neljän vastaajan (29 %) mukaan uudet elämykset ovat suuressa suosiossa tai jopa koko yrityksen ydin. Neljä vastaajaa (29 %) arvioi näiden elämysten olevan kasvava trendi. Samoin neljä vastaajaa (29 %) piti uusia elämyksiä melko merkityksettöminä tarjonnassaan. (Kuvio 12.) Joka tapauksessa uudet innovaatiot tuovat perinteisille pakohuoneille erittäin potentiaalisia kilpailijoita (Lumikari 2019).



Kuvio 12. Innovatiivisten elämysten merkitys yritysten tarjonnassa kyselyn mukaan.

Innovatiiviset elämykset tuovat paljon uutta pakohuonealalle. Ne voivat muun muassa viedä elämyksiä liikunnalliseen tai näytelmälliseen suuntaan (Karsten 2019), tuoda peleihin joustavuutta (Lumikari 2019) ja pulmiin monimuotoisuutta (Kempainen 2019; Korteso 2019), luoda tarjontaa isommille ryhmille ja mahdollistaa intiimin pelaamisen esimerkiksi asiakkaan omassa kodissa (Christensen 2019). Uudet innovaatiot lisäävät myös pelien elämyksellisyyttä (Kovaleva 2019; Karsten 2019). Aidon ympäristön käyttäminen tuo elämykseen paljon lisää verrattuna pakohuoneille ominaisten

kellaritilojen käyttämiseen (Lumikari 2019). Uudet konseptit avaavat ihmisten näkemystä siitä, mitä pakopelit voivat olla: ne eivät ole pelkästään kaupallista viihdettä, vaan niitä voidaan aidosti laajentaa myös hyötykäyttöön, kuten kokemukselliseen oppimiseen (Laine 2019).

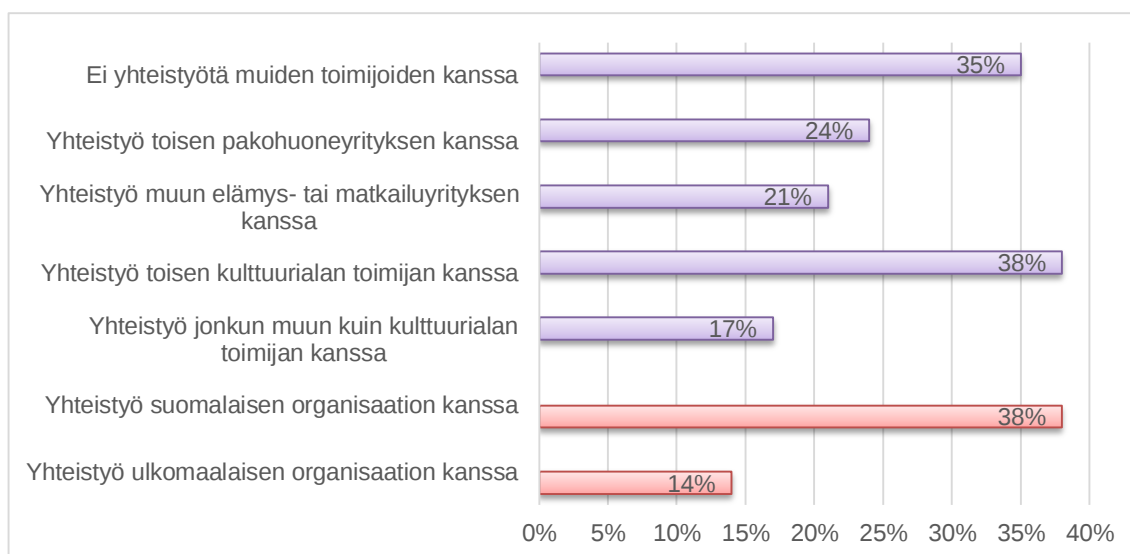
Uudet innovaatiot laajentavat alan asiakasryhmää, koska pakohuoneista kiinnostuneiden asiakkaiden lisäksi myös monet uudet kokemattomat pelaajat kiinnostuvat niistä (Kovaleva 2019). Lisäksi uudenlaiset pelikokemukset voivat tavoittaa erilaisia ihmisiä kuin perinteiset pakohuoneet, sillä esimerkiksi haastattelupelit ovat esteettömiä ja ne vaativat pelaajalta erilaisia taitoja, kuin pakohuoneet (Kortesuo 2019). Uusia tuotteita voidaan myös tarjota asiakkaille, jotka haluavat pelata paikkaan sitomattomia pelejä, ja jotka eivät halua sitoutua pitkäksi aikaa peliin, vaan edistää peliä vähän kerrallaan itselle sopivana hetkenä (Kemppainen 2019). Monet uudet konseptit helpottavat pakohuoneisiin tutustumista henkilöille, joilla ei ole ollut mahdollisuutta itse pelata perinteisiä pakohuoneita (Laine 2019). Innovatiivisten elämysten asiakkaat tunnistettiin monissa kyselyvastauksissa tavallisten pakohuoneiden asiakkaista poikkeaviksi. Vastausten mukaan uusista elämyksistä kiinnostuu suuremmat ryhmät, kokemattomammat pelaajat, nuoremmat pelaajat sekä tiettyjen tuotteiden kohdalla erähenkisemmät ihmiset kuin henkilöt, jotka kiinnostuvat perinteisistä pakohuoneista. Neljän vastaajan näkemyksen mukaan yritysasiakkaat ovat kiinnostuneempia uusista elämyksistä kuin tavallisista pakohuoneista. Vain kaksi vastaajaa ei kokenut, että tavallisten pakohuoneiden ja uusien elämysten asiakkaat poikkeaisivat toisistaan.

Kritiikkinä uusia innovaatioita kohtaan esitettiin tietynlaisten elämysten kohderyhmän löytämisen vaikeudet (Karsten 2019) ja tuotteiden mahdollinen kustannustehottomuus (Lumikari 2019). Vaikka uudet ideat lisäävät pelien pulmien monimuotoisuutta, ne voivat myös vähentää sitä. Ulkoympäristö voi rajoittaa pelin toteutusta, koska konkreettisen esineistön hyödyntäminen on hankalampaa ulkona kuin pysyvässä sisätilassa, ja pulmien tulee kestää esimerkiksi säätä. (Christensen 2019.) Ulkopelit sijoittuvat yleensä ympäristöön, johon myös ulkopuolisilla on pääsy, jolloin ulkopuoliset voivat koskea pelimateriaaleihin (Christensen 2019) tai hämmentyä ja jopa hätääntyä pelaajien oudoista toimista (Lumikari 2019). Aitoihin ympäristöihin on myös hyvin vaikeaa tai jopa mahdotonta luoda peliin kuuluva kokonaistunnelma, joka taas on oleellinen perinteisissä pakohuoneissa (Christensen 2019). Vaikeudet pakopelien tuottamisissa uudennlaisiin tiloihin, jotka ovat samaan aikaan myös muussa käytössä, voivat liittyä myös tilan selkeään ja toimivaan rajaamiseen tai tilaan kuuluvan korvaamattoman esineistön

suojelemiseen pelin vahingoilta. Myös konkreettisen pakenemisen järjestäminen muussa käytössä olevaan tilaan voi olla vaikeaa. (Majoinen 2018.) Uudet innovaatiot kuitenkin mahdollistavat asiakkaalle erilaisten tilojen, kuten esimerkiksi museoiden uudenlaisen kokemisen (Laine 2019).

Pekin (2019) mukaan uusiin innovaatioihin voi liittyä riski, että yritykset luottavat liikaa pelin ainutlaatuihin ympäristöön ja uskovat sen korvaavan huonosti suunnitellun pelin. Lumikarin (2019) ja Laineen (2019) näkemysten mukaan uusien avausten ideat ovat olleet hyviä, mutta toteutukset usein epäonnistuneita. Kemppaisen (2019) mielestä uudet innovaatiot ovat tuntuneet hieman keskenkasvuisilta ja niistä on puuttunut syvyyttä, joten niiden suunnittelijat tarvitsisivat lisää kokemusta konseptista, jotta tuotteiden laatu pääsisi nousemaan vaadittavalle tasolle. Uusiin innovaatioihin liittyy myös viestinnällisiä haasteita. Useiden uusien elämysten ohjeet pelaajille ovat olleet puutteellisia Lumikarin (2019) kokemuksen mukaan. Markkinoinnissa uudet elämykset linkitetään mielellään pakohuoneisiin, jotta asiakkaat kiinnostuisivat niistä helpommin. Tämä voi kuitenkin johtaa harhaan, koska monet uudet elämykset ovat hyvin kaukana pakohuoneista, mistä voi seurata pettyneitä asiakkaita. (Pekki 2019; Lumikari 2019; Kortesus 2019.)

Eri alojen toimijoiden välinen yhteistyö on yksi mahdollisuus innovatiivisille elämyksille ja pelien uusille toteutusmuodoille. 29 toimijaa vastasi kyselyssäni olleeseen kysymykseen yrityksen tekemästä yhteistyöstä. Vastauksissa ilmenneet yhteistyökumppanit on eritelty kuviossa 13. Pakohuoneyritykset ovat tehneet muiden erilaisten yritysten kanssa muun muassa markkinointiyhteistyötä, elämyspaketteja, yhteisiä pelejä, pelien suunnittelua muiden alojen yritysten käyttöön, yhteistyötä käytännön järjestelyissä sekä yhteistyötä testipelaamisen kautta. Lisäksi tapahtumia on järjestetty ja yrityksiä on perustettu yhdessä kumppaneiden kanssa ja yritykset ovat vaihdelleet huoneita toistensa kesken. Kumppaneilta on myös ostettu pelisuunnitelmia, elektroniikkaa, lavastuselementtejä ja rakennus- sekä konsultointipalvelua.



Kuvio 13. Kyselyyn vastanneiden yritysten yhteistyökumppanit.

Oppiakseni uutta, valitsin dokumenttianalyysini kohteeksi erityisesti elämyksiä, joissa pakohuoneideaa on jollakin tavalla laajennettu tai sovellettu innovatiivisesti. Aloitin dokumenttianalyysin tutustumalla elämyskentän tarjontaan. Kartoitin laajasti erilaisia pakohuoneista eteenpäin vietyjä innovatiivisia elämystuotteita, joiden voidaan kuitenkin ajatella olevan vahvasti kytköksissä perinteisiin pakohuoneisiin. Tutustuttuani kentän valikoimaan valitsin yhteensä kymmenen elämystuotetta vertailtavaksi dokumenttianalyysitaulukkoon. Tässä vaiheessa mukaan valikoitui mahdollisimman monipuolisesti erilaisia ominaisuuksia hyödyntäviä eri yritysten elämystuotteita. Mukana vertailussa on mysteeri-illallinen ja mysteerihiikonloppu, pakojuna, pakopubi ja pakolinna, uuden aallon pimeäpakohuone, lasten pakoleiri, liikuteltava pakopeli sekä yrityksille tarjottava pakopelipaketti. Vertailutaulukosta löytyy lisäksi Rakkaussimulaatio EVE. Dokumenttianalyysitaulukointi löytyy työni liitteestä 3.

Tarkastelemani kymmenen elämyksen perusteella voi nähdä haastatteluissa ja kyselyssä esiin tulleita alalla vallitsevia trendejä ja kehityssuuntia. Monet tutkimani elämykset perustuvat siihen, että pakopeli viedään pois huoneesta uuteen tilaan, joko asiakkaan luokse tai peliin liittyvään aitoon ympäristöön. Usein peliympäristö on suurempi tai epätarkemmin rajattu, kuin perinteisessä pakohuoneessa. Osa elämysten tapahtumaympäristöistä ei ole myöskään eristetty peliä varten, vaan ulkopuoliset pystyvät seuraamaan peliä. Tuntia pidemmät suoritusajat nousevat vahvasti esiin näissä innovatiivisissa elämyksissä – mukana on useamman tunnin ja jopa monen päivän pituisia toteutuksia. Useissa elämyksissä osallistujamäärää on kasvatettu muun muassa

niin, että useampi tiimi pystyy osallistumaan elämykseen samanaikaisesti joskus pelaten omaa suoritustaan ja joskus kilpaillen toisiaan vastaan. Monen tutkimani elämyksen pulmanratkaisua ei ole toteutettu pakohuoneiden kaltaisina älypulmina, vaan mukana on myös enemmän sosiaalista kanssakäymistä vaativia pulmia, kuten näyttelijöiden ja muiden pelaajien haastattelua. Kohderyhmien tarkempi määrittely näkyy elämyksissä muun muassa suoraan yrityksille, juhlien järjestäjille tai lapsille kohdistettujen tuotteiden muodossa. Moneen elämykseen on tuotu mukaan myös opetuksellinen ote pelaamisen ohessa. Tutkimissani tuotteissa yleistä on elämyksen laajentaminen niin, että se sisältää pulmanratkaisun ohessa myös esimerkiksi syömistä ja nukkumista sekä muuta toimintaa, kuten esityksen seuraamista. Osa tutkimistani innovatiivista elämyksistä vaatii asiakkaan heittäytymistä rooliin, mutta osassa asiakas on perinteisen pakohuoneen tapaan omana itsenään. Tekemieni haastatteluiden ja kyselyn perusteella uskon, että nämä havainnot pakohuonekonseptin sisältöjen muuntelemisesta ja laajentamisesta koskevat laajemminkin kenttää, kuin vain tutkimieni elämysten osalta.

Tarkempaan dokumenttianalyysiin valitsin kolme elämystuotetta: Fenix-ohjelmapalveluiden Pako Linnasta -konseptin, Room Escape Helsingin yrityksille suunnatut Lean Escape -tuotteet sekä Runaway Plan -yrityksen liikkuvat pakohuoneet. Valitsin nämä tuotteet tarkempaan benchmarkingiin tekemissäni haastatteluissa ja kyselyissä oleellisesti esiin nousseiden aihepiirien takia. Pako Linnasta on uudenlainen pakopelitoteutus, jossa peli viedään täysin uuteen tilaan ja aidolla ympäristöllä on vahva rooli pelissä. Uusien ja aitojen ympäristöjen käytön yleistymistä käsiteltiin useaan otteeseen haastatteluissa ja kyselyssä. Yritysassiakkaat nousivat tutkimuksessani esiin tärkeänä kohderyhmänä, jonka tarpeisiin tulisi osata vastata. Yrityksille kohdistetut palvelukokonaisuudet, kuten Room Escape Helsingin tarjoama Lean Escape -konsepti ovat yksi ratkaisu tähän. Lisäksi liikuteltavat pakohuoneet, kuten kolmas tutkimani tuote, Runaway Planin tarjoamat liikuteltavat pakohuoneet, nousivat monessa yhteydessä esiin tulevaisuuden kehityssuuntana.

Fenix Ohjelmapalveluiden Pako Linnasta -konseptissa pakopeli on järjestetty historialliseen ympäristöön oikeaan linnaan. Sadat pelaajat voivat osallistua elämykseen samanaikaisesti 2–4 hengen joukkueissa. Elämykseen voi osallistua eri tavoin, joko pienellä porukalla avoimeen peliin tai yrityksille voidaan järjestää yksityispelejä. Elämys on nettisivuilla esitelty tarkasti jokaisen kohderyhmän näkökulmasta tuoden esiin konseptin monipuolisuuden. Peliaika Pako Linnasta -elämyksessä on kaksi tuntia eli perinteistä pakopeliä tuplasti pidempi. Elämystä järjestää tapahtumatuotantoyritys, joka

tekee yhteistyötä muun muassa tapahtumatilojen omistajien kanssa. (Fenix Adventures Ltd 2019; Hämeen Linna, Fenix Ohjelmapalvelut Oy; Fenix Ohjelmapalvelut Oy.)

Escape Room Helsingin yrityksille kohdistetut tuotteet sisältävät tavallisen pakopelin lisäksi pedagogisen puolen: niihin kuuluu osallistujien itsearviointi, palautekeskustelu ja palaute ketteryysmentorilta. Kokonaisuuden tavoitteena on parantaa tiimin työskentelyä ja oppia tuntemaan oma tiimi paremmin. Konseptissa tuodaan vahvasti esiin ketteräksi tiimiksi kasvaminen Lean Escape -koulutuksen myötä. Yritysassiakkaiden lisäksi kohderyhmäksi käy myös muut isot ryhmät, mutta tuote on silti hyvin selkeästi kohdistettu suoraan yrityksille. Tuotteiden räätälöintimahdollisuus asiakkaan toiveiden mukaan on tuotu vahvasti esiin. Järjestäjä on pakohuoneyritys, joka on laajentanut tuotteensa sisältöä erilaisten yhteistyökumppaneiden avulla. (Room Escape a; Room Escape Helsinki 2018; Room Escape b.)

Runaway Planin liikuteltavat pakohuoneet sopivat hyvin monenlaiseen käyttöön: juhliin, tiimin kehittämiseen, tyky-päiville sekä mihin tahansa tilaan sisälle ja ulos. Pakopeli siis tuodaan asiakkaan luokse. Peleissä hyödynnetään alustana mobiilisovellusta. Järjestäjä on pakohuoneyritys, joka on yhteistyökumppaneita hankkimalla lisännyt peliensä laajuutta. (Runaway Plan Oy 2019; Runaway Plan.)

7 Kehitysehdotukset

Tässä luvussa sovellan luvussa 6 esittelemiäni tutkimustuloksia oman tulevan yritykseni ja Rakkaussimulaatio EVen toimintaan antaen molemmille kehitysehdotuksia tulevaisuuden toimintaa varten.

7.1 Oman elämysyritykseni kehittäminen

Itse henkilökohtaisesti uskon pakohuonekentän elinvoimaisuuteen, joten näen oman yrityksen perustamisen vielä tässäkin alan kehitysvaiheessa hyvänä ideana. En siis koe työn alussa esiin nostamaani kentän kysynnän hiipumisen uhkaa alan tämänhetkiseksi todelliseksi uhkakuvaksi. Kyselyni vastaajista 48 %:n kanssa olen kuitenkin samoilla linjoilla siitä, että asiakkaat haluavat jatkossa yhä enemmän kokea myös uudenlaisia elämyksiä perinteisten pakohuoneiden ohella. Tämän takia oma elämysyritykseni tuleekin tarjonnassaan keskittymään erityisesti innovatiivisten elämysten tuottamiseen.

Innovatiivisten elämysten kentällä on perinteisten pakohuoneiden kenttään verrattuna vähemmän kilpailua ja enemmän mahdollisuuksia uudenlaisille toteutuksille ja luovuudelle. Kovalevan (2019) toteamuksen mukaan, kilpailijoista erottuminen olisi mahdollista, jos kaikki yritykset toteuttaisivat rohkeasti omia visioitaan, sillä turhaan kaikki yritykset tekevät samaa asiaa. Sama toteamus löytyi myös kyselytuloksista. Tuotteiden yksilöllisyys nousee esiin myös luvussa 2.4.2 esittelemässäni elämyskolmiossa elämyksen onnistumisen kriteerinä. Aionkin yritykseni tuotteissa tuoda rohkeasti esiin omaperäisyyttä ja persoonallisuuttani, jolloin kilpailijoiden on vaikeampaa kopioida ideoitani, jos niiden ydin perustuu jollakin tavalla omaan persoonalliseen olemukseeni ja tapaani käsitellä asioita. Uskon samoin haastattelemieni toimijoiden kanssa, että kun innovatiivisten elämysten tarjoaminen yleistyy, niiden suosio alkaa pikkuhiljaa nousta, ne alkavat päästä ihmisten tietoisuuteen ja niiden laatu kehittyy. Uusissakin tuotteissa pitää kuitenkin seurata tarkasti alan trendejä, jotta luvussa 3.2 pohtimani uhka asiakkaiden kiinnostuksen tyrehtymisestä epäajankohtaisia tuotteita kohtaan ei toteudu. Löysinkin tutkimuksessani tavoitteeni mukaan alalta ajankohtaisia markkinarakoja, joihin osuvia tuotteita aion alkaa suunnitella yritykseni tarjontaan.

Tutkimukseni mukaan alalla on kuitenkin huomattu uusien innovaatioiden hinnoitteluun liittyvä ongelma, joka minun tulee huomioida yritykseni tuotteita suunnitellessani. Kyselyssä huoneiden rakennuskustannusten mainittiin olevan nousussa ja vastauksissa

nostettiin esiin trendien seuraamiseen liittyvä ongelma, että Suomessa esimerkiksi näyttelijöiden käyttäminen on selkeästi kalliimpaa, kuin ulkomailla. Alan elinvoimaisuuden ongelmana nähtiinkin se, että tekniikan ja muiden erikoisuuksien lisääntyessä huoneiden kustannuksen kasvavat ja samaan aikaan pakopelien kysyntä laskee, joten pelit tuottavat koko ajan vähemmän. Myös haastatteluissa tunnistettiin ongelma, että uusien innovatiivisten pelien toteuttaminen on kallista, mutta asiakkaat eivät silti ole valmiita maksamaan elämyksistä merkittävästi enempää, kuin mitä he maksavat nykyisistä tuotteista (Christensen 2019; Kovaleva 2019). Uusia innovaatioita hyödyntävistä tuotteista saattaakin tulla yllisyyshyödykkeitä hintojen noustessa liian korkeiksi tavanomaisille kuluttajille (Kovaleva 2019). Haluan yritykseni toiminnassa varmistaa, että tuotteet eivät muutu yllisyyshyödykkeiksi, vaan ne pysyvät saavutettavina kaikenlaisille asiakkaille. Tämä pitää huomioida tuotteiden suunnittelussa siten, että tuotantokustannukset ja pelien vedosta aiheutuvat kustannukset pidetään molemmat mahdollisimman matalina, vaikka uusia elementtejä lisätäänkin elämykseen. Tällöin myös elämyksen hinta voidaan pitää maltillisena.

Tarkempaan benchmarkingiin valitsemassani kolmessa innovatiivisessa elämyksessä oli havaittavissa paljon elementtejä, joita voisin hyödyntää tulevan elämysyritykseni toiminnassa. Mahdollisimman monipuolisten ja joustavien tuotteiden tarjoaminen on kannattavaa. Asiakkaan osuutta helpotetaan, jos tuote on esimerkiksi mahdollista viedä asiakkaan luokse ja hänen valitsemaansa tilaan, kuten Runaway Planin liikuteltavien pakohuoneiden konseptissa on ideana. Jos tuote sopii sekä sisälle että ulos, sen käyttömahdollisuudet ovat hyvin laajat. Myös oma yritykseni voisi tarjota erikoisia, moneen tilaan ja tilanteeseen mukautuvia elämyksiä. Muun muassa tekniikkaa hyödyntämällä, esimerkiksi suunnittelemalla Runaway Planin tavoin mobiilisovelluksella toimiva peli, voidaan laajentaa pelin toimintamahdollisuuksia ja käyttöyhteyttä.

Kohderyhmiin liittyen yrityksille kohdistettujen tuotteiden tarjoaminen on yksi tärkeä tutkimuksessani esiin noussut huomio. Yritysten merkitys pakohuoneiden kohderyhmänä nousi esiin kaikissa tutkimissani innovatiivisissa elämyskonsepteissa sekä viidessä haastattelussa. Kyselyni vastaajista 87 %:lla on asiakkaina yrityksiä, ja monet vastaajat nostivat yritysasiakkaat isoimmaksi asiakasryhmäkseen. Oman yritykseni kannattaa siis ehdottomasti tarjota tarkasti juuri yrityksille kohdistettuja kokonaisvaltaisia tuotepaketteja. Tuotteet on hyvä suunnitella niin, että niihin voi osallistua samanaikaisesti suuret ihmisryhmät, koska yritykset haluavat useimmiten osallistua elämyksiin isona joukkona, kuten Christensen (2019) nosti esiin

haastattelussa. Yritykseni nettisivuille on hyvä tehdä erikseen yrityksille suunnattu välilehti, jossa kerrotaan suoraan, mitä yrityksille tarjotaan. Tällöin yritysasiakkaat kiinnostuvat helpommin, koska he näkevät heti, että heidät on huomioitu. Yritysasiakkaat voivat tällöin helposti tarkastella juuri heille kustomoituja tuotepaketteja, eikä asiakkaan tarvitse muun tarjonnan seasta arvailla, mitä heille voitaisiin mahdollisesti tarjota. Yrityksille tarjottavilla tuotteilla voidaan myös laajentaa tuotteiden merkitystä ja käyttömahdollisuuksia lisäämällä hauskanpidon ohkeen muun muassa pedagogisia sisältöjä, sillä tekemieni haastatteluiden perusteella pakohuoneiden pedagogisten sisältöjen suosio on kovassa kasvussa. Pedagogisilla sisällöillä voisi tavoitella kohderyhmäksi myös esimerkiksi oppilaitoksia.

Myöskään yli 21-vuotiaiden henkilöiden kohderyhmää ei kannata kuitenkaan aliarvioida, sillä kyselyni mukaan tämä kohderyhmä kuluttaa vastaajistani 97 %:n tuotteita, ja selkeästi suurin osa vastaajista nosti tämän kohderyhmän myös suurimmaksi asiakasryhmäkseen. Tälle kohderyhmälle kannattaa siis ehdottomasti jatkossakin tarjota tuotteita. Lisäksi kohderyhmä, johon kannattaisi erityisesti panostaa, on juhlien järjestäjät. Yritysasiakkaiden tavoin tällekin kohderyhmälle kannattaa tarjota selkeitä kokonaisuuksia ja laajoja räätälöintimahdollisuuksia. Oma yritykseni voisikin erottua kilpailijoista keskittymällä nimenomaan suuriin pelaajaryhmiin ja räätälöitäviin elämyksiin, joista jokainen asiakas voisi kasata mieleisensä kokonaisuuden.

Benchmarkaamani Pako Linnasta -elämys antaa esimerkin täysin uudennlaisesta elämyskonseptista, joka on löytänyt yleisönsä. Tuote selvästi kiinnostaa sekä pakohuonepelaajia että historiasta pitäviä ihmisiä. Pelin ympäristö on jo itsessään nähtävyys, joten tuote sopii erinomaisesti myös turisteille. Tällaista ympäristön vahvaa hyödyntämistä elämyksessä oman yritykseni kannattaa myös suunnitella. Täysin uudennlaisilla pelikonsepteilla voi erottua kilpailijoiden tarjonnasta. Lisäksi Pako Linnasta kokeilee tavallista pidempää pakopeliä, sillä se on kestoltaan kaksi tuntia. Pidemmällekin pelille löytyy Pako Linnasta -elämyksen suosion perusteella kysyntää, joten yritykseni voisi myös kokeilla tuotteissaan tuntia pidempiä pelejä. Kysyntään toki vaikuttaa se, että Pako Linnasta on ainakin toistaiseksi pituudestaan huolimatta hinnoiteltu tavallisen tunnin mittaisen pakohuoneen tasolle tai jopa vähän matalammaksi. Se ei siis anna varsinaisesti tietoa siitä, ovatko asiakkaat valmiita maksamaan pidemmästä elämyksestä enemmän kuin lyhyemmästä.

Tunnistin jo ennen tutkimustani yritykseni toiminnan uhaksi pakohuonekentällä vallitsevan kovan kilpailun. Tekemäni kyselyn ja haastatteluiden perusteella sain kuitenkin paljon ajatuksia siitä, miten voisin omalla yritykselläni erottua kentän kilpailusta tulevaisuudessa. Aion elämyksissäni keskittyä erityisesti kokonaisuuden eheyteen, koska näen sen itse erittäin tärkeänä asiana pakohuoneiden kaltaisissa elämyksissä. Pelin eheys nousi tutkimuksessani vahvasti esiin kuudessa haastattelussa hyvän pakohuoneen kriteerinä ja eheys mainittiin useaan otteeseen myös kyselyni sisältämissä vapaan kentän vastauksissa. Myös luvussa 2.4.2 esittelemässäni elämyskolmiossa on tuotu esiin kaikkien elämyksen tuottamien aistihavaintojen kokonaisuuteen sopimisen ja yhteneväisyyden merkitys elämyksen onnistumiselle. Eheä teemasta, tarinasta, pulmista visuaalisuudesta ja äänimaailmasta muodostuva kokonaisuus luo peliin immersiivisyyttä, joka on itselleni jopa tärkein kriteeri, kun arvioin, onko pelielämys onnistunut.

Immersiivisyyden tavoitetta korostettiin viidessä tekemässäni haastattelussa, sillä alalla on huomattu asiakkaiden vaatimustason nousseen pelien immersiivisyyttä kohtaan. Peleihin tuodaankin koko ajan enemmän uusia immersoivia elementtejä muun muassa näyttelijöiden muodossa (Karsten 2019; Lumikari 2019). Yksi keskustelua herättävä tämän hetken pelien immersiivisyyteen liittyvä trendi on konkreettisten lukkojen vähentäminen tai poistaminen kokonaan peleistä (Kovaleva 2019; Kortesus 2019). Oman yritykseni tuotteissa tulenkin keskittymään immersiiivisten elementtien lisäämiseen ja immersiota heikentävien elementtien vähentämiseen mahdollisuuksien mukaan. Pelin tarina ja teema ovat myös äärimmäisen tärkeä osa pelin immersiivisyyttä. Luvussa 2.4.2 esittelemässäni elämyskolmiossa tuodaan esiin tarinan merkitys kokonaisuuden yhteen sitojana ja merkityksen antajana. Uudenlaiset vahvat tarinat sekä teemat ja tarinankerronnan muodot nousivat esiin lukuisissa kyselyvastauksissa ja niistä keskusteltiin myös viidessä eri haastattelussa. Uudet teemat ja tarinankerronnan keinot kiinnostavat minua ja haluan perehtyä niihin tulevassa toiminnassani. Uskon haastattelemieni toimijoiden mukaan, että erilaisella ja tuoreella tarinalla voi selkeästi erottua kilpailijoista.

Persoonallisuuteni aion tuoda näkyviin tuotteiden lisäksi yritykseni brändissä: olen jo pitkään suunnitellut yritykselleni henkilövetoista ja tekijät esiin tuovaa brändiä. Henkilövetoisen yritys tuntuu lämminhenkisemmältä kuin yritys, jonka tekijöitä ei tuoda lainkaan näkyviin. Yrittäjät tuodaan yrityksessäni lähelle asiakasta, asiakkaalle tutuiksi ja yrittäjien henkilökohtainen tarina toimii myös brändin tarinana. Yrittäjien persoona tulee näkymään selkeästi myös tuotteissa, mikä tekee tuotteista omaleimaisia ja

kilpailijoista erottuvia. Myös Kortesus (2019) nosti haastattelussa esiin henkilövetoisuuden erottumiskeinona, jota lähes yksikään pakohuoneyritys ei kunnollisesti hyödynnä tällä hetkellä. Kortesuson mukaan henkilöbrändivetoisen bisneksen pyörittämisen alkuvaiheessa yrityksen perustajaa kannattaa nostaa esiin, mutta toiminnan laajentuessa myös muita yrityksen työntekijöitä on hyvä nostaa, jotta yrityksen arvo ei perustuisi vain yhteen henkilöön (Kortesus 2019). Henkilövetoisuuden lisäksi aion miettiä toiminnalleni tai tuotteilleni myös jonkin toisen uniikin tulokulman, jolla erotun muista toimijoista. Aion tuoda tämän tulokulman selkeästi esiin yritykseni markkinoinnissa, koska en näe erityisyyteen panostamisessa juuri järkeä, jos asiakas ei huomaa tätä erityisyyttä etukäteen, vaan vasta pelin jälkeen. Haluan, että yritykseni erityisyys vaikuttaa jo siinä vaiheessa, kun asiakas miettii, mihin yritykseen hän menee pelaamaan seuraavaksi.

Aion panostaa yritykseni asiakaspalvelun laatuun, jotta asiakaspalvelussa säilyisi mielikuva lämminhenkisestä ja avoimesta yrityksestä. Asiakaspalvelun laatu koetaan tutkimukseni mukaan alalla hyvin tärkeäksi, sillä sitä painotettiin viidessä haastattelussa ja useissa kyselyvastauksissa. Asiakkaan ja palveluntarjoajan onnistunut vuorovaikutus määritellään hyvän elämys tuotteen kriteeriksi myös luvun 2.4.2 elämyskolmiossa.

Uusilla innovatiivisilla tuotteilla on uutuusarvoa, joka perinteisiltä pakohuoneilta on ainakin jossain määrin jo karissut pois tutkimukseni mukaan pakohuoneiden vakiintuessa ajankäytön muodoksi (Lumikari 2019). Tämä uutuusarvo voi auttaa kilpailussa erottumisessa, vaikka toisaalta taas perinteinen pakohuone tuntuu tutummalta ja varmemmalta valinnalta asiakkaille. Pekin (2019) haastattelussa esiin nostamia markkinointitempauksia voisi hyödyntää tehokkaasti myös uusien elämysmuotojen tutustuttamisessa asiakkaille, jotta epäluulot uusia tuotteita kohtaan vähenisivät, kun asiakas pääsisi matalalla kynnyksellä itse testaamaan pelimuotoa. Pekki (2019) toi haastattelussa esiin myös pelien tiheän uusimissyklin tärkeyden, sillä nykyistä tiheämpi sykli pitäisi laadun korkeana – pelit olisivat tällöin aina ajan tasalla ja pysyisivät hyväkuntoisina. Uusien pelien avaaminen säännöllisesti myös mahdollistaisi asiakkaiden palaamisen yritykseen (Pekki 2019). Pelien tiheä uusiminen voi mahdollisesti olla ainakin joissakin uusissa elämysmuodoissa vaivattomampaa kuin pakohuoneissa, jos uusi elämys ja peli perustuu vähemmän fyysiseen tilaan rakennettuihin konkreettisiin elementteihin kuin pakohuone. Tämä myös oman yritykseni tulee pitää mielessä uusien konseptien suunnittelussa ja myöhemmin niitä uusiessa.

Intohimoni pelisuunnittelua kohtaan antaa minulle intoa ja motivaatiota työskennellä alalla ja tulevaisuudessa jatkuvasti kehittää toimintaani. Uskon pystyväni tarjoamaan asiakkaille uusia pelikonsepteja, joita muut alan yritykset eivät tarjoa. Kekseliäisyys on yksi vahvuuteni pakohuonetuottajana. Tavoitteenani on rohkeasti tarttua omiin visioihini ja katsoa, mihin ne johtavat. Luovuuden ja kekseliäisyyden lisäksi minulta löytyy laajasti prosessityöntekijän taitoja. Aikatauluttaminen, järjestelmällisyys, kokonaisuuden hahmottaminen ja sen kasassa pitäminen sekä ylipäänsä projektin vetäminen ovat vahvuuksiani, jotka tulevat varmasti helpottamaan toimintaani yrittäjänä. Kulttuurituotannon koulutuksen myötä minulta löytyy myös haastatteluissa peräänkuulutettua yrittäjyysosaamista muun muassa markkinointiosaamisen ja taloudenhallinnan muodossa. Omalla osaamisellani on kuitenkin rajansa, joten minun olisi tärkeää löytää ympärilleni monipuolinen ja sitoutunut tiimi, joka toisi erilaisia näkökulmia pelisuunnittelutyöhön ja paikkaisi oman osaamiseni puutteita muun muassa pelien toteutukseen liittyen. Lisäksi kehityksenkohteita omalle työskentelylleni olisi pelikokemukseni laajentaminen ja monipuolistaminen sekä Karstenin (2019) ja Kemppaisen (2019) esiin nostama aktiivisen tiedonhankinnan opettelu, jotta ymmärtäisin paremmin erilaisia teemoja ja olisin myös hyvin tasalla ajankohtaisista pelikenttään vaikuttavista asioista.

7.2 Rakkaussimulaatio EVE:n kehittäminen

Rakkaussimulaatio EVE on hyvä esimerkki uudesta tuotekonseptista, joka on syntynyt yhdistelemällä erilaisia kulttuurin muotoja. EVEssä teatteri on yhdistetty pakohuonetekniikoihin ja nämä molemmat osapuolet ruokkivat toisiaan. Tällaisen hybridikonseptin kautta molemmat alat, tässä tapauksessa teatteri ja pakohuoneet, voivat tutustuttaa omia asiakkaitaan toiseen alaan (Laine 2019). EVE onkin keino tuoda uusia asiakkaita pakohuonekentältä immersiiivisen teatterin pariin ja toisaalta taas teatterikentältä kokeilemaan pakohuonekonseptia.

Haastattelin tutkimustani varten EVE:n taiteellista johtajaa Eero Tiaista ja EVE:n pelisuunnittelijaa Oskari Lumikaria, jotka jakoivat ajatuksiaan EVE:n toteutukseen ja jatkoon liittyen. EVE:n toteutus on vielä kesken, mutta tässä vaiheessa voidaan analysoida, mitkä asiat johtivat siihen, että EVEä ei pystytty toteuttamaan alkuperäisellä aikataululla. Lumikarin (2019) mukaan toteutustilan viime hetken peruuntumisen lisäksi tuotannon aikataulu oli niin tiukka, että tuotannon onnistuminen oli käytännössä mahdotonta. Projektin taiteellisella johtajalla oli hoidettavana kohtuuton määrä erilaisia

asioita, mikä johti siihen, että tiimin ja kokonaisuuden johtaminen kävi hänelle mahdottomaksi. Kaikki työvaiheet päästiin aloittamaan vasta liian myöhään. Pelisuunnittelu ei Lumikarin mielestä ehtinyt saavuttaa syvällistä tasoa, vaan ideointi ehdittiin vasta aloittaa ja jatkokehitystä vaativat asiat ehdittiin vasta löytää. Peliosiot jäivät vielä hyvin irrallisiksi EVen kokonaisuudesta. (Lumikari 2019.)

EVen tuotannon viivästyminen kertoo hybridituotantojen haasteista. Innovatiivisissa hybridituotannoissa kaikki suunnittelu on aloitettava täysin alusta. Jos kukaan ei ole aiemmin tehnyt vastaavaa, ei ole ketään, kenestä katsoa mallia. Eri konseptien ominaisuuksien yhteenkietomisessä voi tulla vastaan yllättäviäkin ongelmia. Tuotannon siirtäminen oli Lumikarin (2019) mielestä EVELle loppujen lopuksi todella hyvä asia, koska nyt työryhmä ehtii rauhassa miettiä asioita, eikä joudu vain kiireellä toteuttamaan asioita ilman kunnollisia suunnitelmia. EVen työryhmän tahtotila suunnitteluun oli EVen pelisuunnittelijan Oskari Lumikarin mielestä ehdoton vahvuus: työryhmällä oli kyky ajatella asioita epäjäykästi uusilla tavoilla. EVen pelisuunnittelussa kyseenalaistettiin tavalliset pulmamuodot ja keksittiin täysin uusia tapoja muodostaa pulmia. Projektin pelisuunnittelun tärkein oivallus oli se, että tarinan Muusa-hahmoja eli näyttelijä-tanssijoita ja myös muita näyteltyjä hahmoja voidaan samaan aikaan hyödyntää tietyllä tavalla valvontakameroina, lukkoina ja avattavina laatikoina. Tämän lisäksi Muusa-hahmo luo vahvaa immersivisyyttä ja on äärimmäisen vuorovaikutuksellinen hahmo. Yksi tuotannon vahvuus Lumikarin mukaan oli myös se, että kokonaissuunnittelussa kiinnitettiin erittäin paljon huomiota kokonaisuuden koheesioon, jotta lavastus, tarina ja kaikki osa-alueet aidosti sulautuisivat yhteen. (Lumikari 2019.) Kokonaisuuden eheys onkin, kuten mainittu, tutkimuksen mukaan pakopelien onnistumisen tärkeimpiä kriteerejä.

EVELlä on mahdollisuus erottua kilpailijoista ainutlaatuisen pelikonseptin lisäksi laadukkailla lavasteilla ja tunnelmaa luovalla äänimaailmalla, viimeistellyllä ja yhtenäisellä elämyskokonaisuudella, erikoisella, ajankohtaisella ja syvällisellä teemalla, uudella tarinankerronnan muodolla ja erottuvilla tarinaan vahvasti sidotuilla pulmaideoilla. Osa näistä erottumiskeinoista vaatisi rahallista panostusta, mutta se olisi kuitenkin kannattavaa kokonaisuuden vaikuttavuuden kannalta. Livenäyttelijöitä hyödyntämällä voi tällä hetkellä erottua pakohuonekentällä, ja varsinkin EVE pystyy tähän, koska se hyödyntää näyttelijöitä ennennäkemättömällä tavalla hyvin vuorovaikutuksellisesti ja koko elämyksen ajan. EVen konseptin ongelmallisuuteen ei ole takerruttu, vaan omaa juttua on lähdetty tekemään rohkeasti. Tämä nousikin

tutkimuksessani alan toiminnassa tavoiteltavaksi asiaksi haastattelun ja kyselyvastausten mukaan. EVE on ainutlaatuinen elämys, joten se tulee todennäköisesti herättämään kiinnostusta ja keskustelua asiakkaissa, jolloin sana siitä leviää puskaradion kautta. Puskaradion oleellinen merkitys tuotteiden markkinoinnissa nousi esiin haastattelussa ja kyselyvastauksissa.

Projektin jatkoa ajatellen taulukossa 5 esitelyihin asioihin keskittyminen olisi oleellista EVen tuotannossa.

Taulukko 5. Toiminta- ja kehitysehdotuksia Rakkaussimulaatio EVen jatkokoon.

Rakkaussimulaatio EVen jatkokehitys
- Muusa-hahmojen hyödyntämisen jatkosuunnittelu - Peliosoiden rakentaminen yhtenäisesti sisään kokonaisuuteen - Pulmien linkittäminen aidosti tarinaan - Tarinankerronnan tapojen kehittäminen - Markkinoinnissa käytettävien sanojen pohtiminen - Tuotannollisen tehokkuuden saavuttaminen - Idean ytimen löytäminen ja säilyttäminen - Vuorovaikutteisen esityksen tuotannollisten ongelmien ylittäminen - Pelin toimivuus ja helppo hallittavuus - Yhteistyökumppaneiden hyödyntäminen - Kohderyhmän tarkentaminen, yritysasiakkaille kohdentaminen - Räättälöintimahdollisuuksien tarjoaminen asiakkaalle - Tuotteen vahva brändääminen

On harvinaista, että EVen idean tavoin näyttelijä on mukana ja paikalla koko elämyksen ajan ja lisäksi toimii pelkän informantti-roolin sijaan aidosti vuorovaikutuksessa pelaajien kanssa. Tätä Muusa-hahmojen ainutlaatuista hyödyntämismuotoa tulee Lumikarin mielestä ehdottomasti jatkokehittää suunnittelussa. (Lumikari 2019.) EVen taiteellisen johtajan Eero Tiaisen mukaan näyttelijöiden laajalla hyödyntämisellä voidaan alentaa myös tuotantokuluja: kun näyttelijöistä otetaan kaikki irti, asiat saadaan järjestymään juoneen sopivammalla ja miellyttävämmällä tavalla verrattuna teknisiin ratkaisuihin, ja lisäksi muut asiat voivat hoitua täten helpommin ja kevyemmällä toteutuksella (Tiainen 2018). EVen peliosiot tulee rakentaa sisään kokonaisuuteen niin, että ne eivät jää päälleliimatun tuntuiseksi osioiksi, vaan aidosti edistävät tarinaa ja kuuluvat oleellisena osana kokonaisuuteen. EVEssä käytettävien tarinankerronnan tapojen kehittäminen olisi myös tarpeellista Lumikarin mielestä. Työryhmän tulisi miettiä keinoja, miten tarinaa voisi kertoa aidontuntuisesti ilman, että se vaikuttaa pakotetulta. Pohdintaan voisi Lumikarin mukaan ainakin ottaa sen, onko tarinan oltava lineaarinen ja aikasidonnainen, ja

tarvitseeko tarinaan välttämättä pakottaa alkutilannetta ja loppuratkaisua. (Lumikari 2019.)

EVEN konsepti ja tekoäly-teema mahdollistavat lähes mitä tahansa tarinallisia ulottuvuuksia ja toteutustapoja. Kuten projektin taiteellinen johtaja Tiainen (2018) itsekin on tuonut esiin, tämä ei kuitenkaan tarkoita, että kaikkea kannattaisi tehdä. On tärkeää löytää EVEN idean ydin ja keskittyä siihen, eikä lähteä rönsyilemään kaikkien mahdollisuuksien suuntiin. Tämä tulee pitää mielessä myös projektin jatkossa. EVEssä yksi oleellinen asia on se, että pelaajat eivät ole pakohuoneiden tavoin vain tutkimassa tyhjää tilaa ja ratkaisemassa mysteeriä, vaan he ovat tilassa, jossa parhaillaan liikkuu ja toimii erilaisia hahmoja, ja pelaajat voivat aidosti vaikuttaa siihen, mitä tarinassa tapahtuu. Pelaajien vaikutusvalta aiheuttaa Tiaisen (2018) mukaan tuotannollisia ongelmia, koska tällöin muun muassa kaikki vaihtoehtoiset juonen kehityssuunnat on käsikirjoitettava ja harjoitettava näyttelijöiden kanssa. Lisäksi pelaajien valintojen seuraaminen on pystyttävä toteuttamaan jotenkin, jotta näyttelijät tietävät, mihin vaihtoehtoiseen juonen kehityssuuntaan ollaan menossa (Tiainen 2018).

Kortesuon (2019) mukaan konseptin viestinnässä pitäisi osata tuoda selkeästi esiin elämyksen ainutlaatuisuus, jotta se varmasti välittyisi asiakkaille. Myös EVEN ainutlaatuisuuden ydin tulisi etsiä ja tuoda se selkeästi esiin markkinointiin. EVEN markkinoinnissa käytettäviä sanoja tulee Lumikarin (2019) mukaan vielä miettiä. Kuten muissakin innovatiivisissa elämyksissä, pakohuone-sanan käyttäminen on myös EVEssä kyseenalaista. EVE menee hyvin kauas pakohuoneiden ideasta, vaikka alussa peliosioiden suunnitelmat olivatkin hieman lähempänä pakohuoneelle ominaista rakennetta. Lumikari käyttäisi EVEN konseptista mieluummin nimikettä pelillistetty immersiotheateri ja jättäisi pakohuone-sanan kokonaan pois, jotta asiakas saisi oikean käsityksen EVEN sisällöistä (Lumikari 2019).

EVEN tuotanto tulisi saada sellaiseen muotoon, että se toimii tehokkaasti. Tällä hetkellä projekti vaatii kokonaisuudessaan useiden kymmenien ihmisten osallisuutta (Tiainen 2018). Erilaisten pakopelien suunnittelu ja toteuttaminen vaatii kaikkien pitämieni haastatteluiden mukaan erittäin monipuolista osaamista. Monipuolinen ja moniammatillinen suuri tiimi onkin EVEN vahvuus, mutta se aiheuttaa myös ongelmia kokonaisuuden kasassa pitämisessä ja asioiden tehokkaassa edistämisessä. Tiimille olisi löydettävä sopiva koko, jossa tiimi pysyy monipuolisena, mutta silti tuotannollisesti hallittavana. Myös budjetin kannalta tuotanto tulisi saada sellaiseen muotoon, että tuote

voisi lopulta tehdä voittoa (Tiainen 2018). Lisäksi EVen toteutus on saatettava muotoon, jossa se toimii ja sitä on helppo hallita muun muassa teknisesti.

Tarkempaan benchmarkingiin valitsemassani kolmessa elämyskonseptissa toistuu asioita, jotka viestivät kentällä heräävistä trendeistä. Rakkaussimulaatio EVE voisi hyödyntää monia tutkimissani elämyksissä esiintyviä elementtejä omassa tuotteessaan. Ensinnäkin yhteistyökumppaneita hankkimalla voidaan laajentaa elämyskokonaisuutta. Kaikki tutkimani elämykset olivat hyödyntäneet tätä. Kyselyni vastaajien kokemuksen mukaan kumppaneiden kautta elämykselle voidaan saada muun muassa tapahtumapaikka, tarvittavia materiaaleja tai oheispalveluita. Asiakkaalle voidaan kumppanien avulla tarjota jatkopaikka pelin jälkeen tai esimerkiksi ravintolapalveluita (Karsten 2019). Näin elämyksestä saadaan kokonainen paketti, joka esiintyy asiakkaalle kokonaisvaltaisempana elämyspalveluna ja myös parantaa elämyksen katetta. EVen tuotteeseen voitaisiin yhdistää tämänkaltaisia muita palveluita. Esimerkiksi ravintolapalvelu elämyksen jälkeistä keskustelua varten voisi olla kysytty. Kumppaneiden avulla EVeEn voitaisiin myös tuoda itse elämyksen aikaisia lisäyksiä, esimerkiksi joku kumppani voisi erityisosaamisellaan tarjota oheisohjelmaa EVen esityksen maailmassa.

EVen kannattaisi määritellä kohderyhmänsä erittäin tarkasti ja suunnata tuotetta ja sen viestintää vielä entistä selkeämmin valitulle kohderyhmälle tai -ryhmille. Tutkimissani elämyksissä selkeästi toistuva asia oli tuotteiden kohdistaminen yrityksille, joka nousi esiin myös viidessä haastattelussa. EVE sopisi mainiosti tuotteeksi yritysasiakkaille, koska EVeEn mahtuu hyvin isompikin joukko ihmisiä kerralla. Markkinointia kannattaisi siis kohdistaa suoraan yrityksille yksityisten asiakkaiden lisäksi. Yrityksille on järkevää tarjota kokonaisvaltaisia tuotepaketteja, joten edellä mainittu yhteistyökumppaneiden hankkiminen olisi tässäkin mielessä hyödyllistä. Tämän lisäksi yritysten kiinnostusta voisi kasvattaa mahdollisuus järjestää esitys yksityistilaisuutena ainoastaan yrityksen henkilökunnalle. Tutkimani elämys Pako Linnasta hyödyntää tuotteessaan tätä mahdollisuutta. EVen kaltaisessa esityksessä tämän järjestäminen käytännössä on suuren henkilökunnan vaatimuksen takia hankalampaa, kuin vaikkapa kevyemmin toteutettavassa perinteisessä pakohuoneessa, mutta mahdollisuutta tällaiseen järjestelyyn kannattaisi kuitenkin harkita.

Escape Room Helsingin yrityksille suunnattujen tuotteiden yksi vahvuus on laaja räätälöintimahdollisuus, joka nousi esiin myös monissa muissa tutkimissani yrityksissä

ja niiden tuotteissa. Elämyksen räätälöintimahdollisuuden ja sitä kautta yksilöllisyyden merkitys elämyksen onnistumisen kannalta nousee esiin myös luvun 2.4.2 elämyskolmiossa. Tätä EVEkin voisi hyödyntää. EVEssä esityksen pääsisältöjen räätälöinti kullekin asiakkaalle on mahdotonta, mutta räätälöintiä voisi tarjota pienemmin. Tilassa voisi yksityisesityksissä olla esimerkiksi piilotettuna joitakin asiakkaaseen viittaavia elementtejä tai tietyille asiakkaalle kohdistettu palkinto. Jos räätälöinti EVen esityksen sisällä ei onnistu, sitä kannattaisi tehdä vähintään elämyksen oheispalveluissa jossakin muodossa. Räätälöinti tekee elämyksestä erityisemmän ja henkilökohtaisemman ja se tuo elämystä lähemmäs asiakasta jääden myös paremmin mieleen. Henkilökohtaistetusta elämyksestä ollaan valmiita maksamaan enemmän kuin tavallisesta geneerisestä elämyksestä (Christensen 2019).

EVen tuotannossa tulee varmasti vielä vastaan lisää ongelmallisia asioita, koska konsepti on uusi, ja toimivat ratkaisut on opeteltava kantapään kautta. Pelaajalle voi esimerkiksi syntyä EVen tarjoamassa uudenlaisessa tilanteessa hämmennystä siitä, mikä hänen roolinsa elämyksessä on (Tiainen 2018). Tämä voi johtaa Lumikarin (2019) esiin tuomaan tilanteeseen, jossa pelaaja ei uskalla toimia, koska hän ei tiedä, mitä häneltä odotetaan, ja mitä hän saa tehdä. Tätä varten EVen vinkkienantosysteemiin on kiinnitettävä huomiota: pelissä tulee olla keino auttaa pelaajia, jos kukaan pelaaja ei ymmärrä, mitä heidän kuuluisi tehdä. Vinkkien saamisen mahdollisuus ja niiden sopivuus pelaajille mainittiin kolmessa haastattelussa. Vaikka EVen esityksen etenemisen takia ei ole välttämätöntä, että yleisö osallistuu tarinaan peliosuuksien avulla, asiakkaiden kokemus jää silti todennäköisesti vajaaksi, jos kukaan ei edistä peliä siitä syystä, että ei ymmärrä, mitä yleisön kuuluisi tehdä. Jos EVen idea päätetään perustaa pelaajien tiimityöskentelyn varaan, ongelmaksi voi muodostua se, että pelaajat saattavatkin alkaa pelata yksilöinä. Tällöin pelaajat eivät edistä asioita suunnitellusti yhdessä ja iloitse yhteisestä eteenpäin pääsemisestä, vaan pyrkivät ainoastaan henkilökohtaisiin saavutuksiin ja kilpailevat toisiaan vastaan. Tällainen pelaaminen vääristäisi EVen pelin suunniteltua palkitsevuutta ja sotisi ainakin EVen tämänhetkistä perusideaa vastaan, joten tilanteen estämiseksi tulee miettiä toimivia keinoja.

Lisäksi uudelle konseptille voi olla aluksi vaikeaa löytää kohderyhmää (Karsten 2019) – hyvässä tapauksessa molempien mukana olevien kulttuurin lajien asiakkaat kiinnostuvat hybridistä, huonossa tapauksessa kummatkaan eivät kiinnostu siitä. Jos EVE saavuttaa suosiota, työryhmän olisi hyvä pystyä tarjoamaan asiakkaille pian jotakin uutta. EVen tuote ei ole kertakäyttöinen samalla tavalla kuin pakohuoneet ovat: yleisö voi palata

uudelleen EVEen, pakohuoneet voidaan pelata vain kerran. Silti EVEenkin kokemus on siinä mielessä ainutlaatuinen, että uudelleen koettuna esityksen elämyksellisyys todennäköisesti pienenee jossain määrin. Pääasiassa valtaosa asiakkaista tuskin tulee uudelleen esitykseen, joten konseptista innostuvat asiakkaat eivät voi palata yritykseen, jos tuotteita on tarjolla vain yksi. Tällöin tuotteen markkinointi pitää perustaa koko ajan ainoastaan uusien asiakkaiden hankintaan ja vanhojen asiakkaiden sitouttaminen on turhaa.

Lisää kehitysehdotuksia EVEen jatkotuotannolle on työni liitteestä 2 löytyvässä Rakkaussimulaatio EVEen prosessikaaviossa.

8 Pohdinta

Opinnäytetyöni tavoitteena oli kehittää oman tulevan elämysyritykseni toimintaa, Rakkaussimulaatio EVEen tuotantoa ja koko pakohuonekentän tuotteiden laatua. Opinnäytetyöni onnistui suunnitelmieni mukaisesti ja saavutin omasta mielestäni tavoitteeni. Omaa yritystäni varten saavutin ajatuksia siitä, miten voisin yritykselläni erottua kentän kilpailijoista, ja miten voin tuottaa laadukkaita tuotteita yritykselleni. Rakkaussimulaatio EVElle muodostin kaksi suoraan projektiin sovellettua työkalua (liite 2), joiden avulla projektin tuotanto voidaan suunnitella jatkossa tehokkaasti varmistaen, että lopputulos on laadukas. Koko pakohuonekentälle loin yhteensä neljä laajasti hyödynnettävää prosessityökalua (liite 1), joiden avulla pelituotantoprosessia voidaan tehostaa ja tutkia ja valmista peliä voidaan kehittää entisestään. Lisäksi kokosin yhteen pakohuoneista hajanaisesti saatavilla olevaa tietoa. En ainakaan itse ole alan kirjallisuuteen perehtyessäni löytänyt kirjallista materiaalia, jossa pelisuunnittelun teorioita olisi sovellettu pakohuonekentälle yhtä laajasti kuin tässä opinnäytetyössä. Pakohuoneet ovat kuitenkin selkeästi yksi pelisuunnittelun muodoista, joten pelisuunnitteluteoriat pätevät pakohuonesuunnitteluun erinomaisesti, ja niitä tulisiikin mielestäni enemmän hyödyntää kentällä työskentelyssä.

Alunperin työni lähtökohta oli Rakkaussimulaatio EVEen tuotantoprosessin näkyväksi kirjoittaminen ja sen kehittäminen. Lähdin työstämään tutkimusta tästä näkökulmasta todeten, että projektissa olisi tarvetta prosessia tehostaville työkaluille. Työni aihe kuitenkin muuttui, kun Rakkaussimulaatio EVEen tuotanto myöhästyi, eikä sitä viety loppuun saakka tutkimukseni aikana. Tässä vaiheessa vaihdoin näkökulmani pakohuonekentän tutkimiseen kokonaisuudessaan, mikä osoittautuikin antoisammaksi

näkökulmaksi, kuin alkuperäinen aiheeni. Tämä näkökulma mahdollisti pakohuonekentän monipuolisemman ja syvällisemmän tutkimisen, ja pystyin Rakkaussimulaatio EVEN kehittämisen ohella nostamaan työhöni myös oman tulevan yritykseni kehittämisen. Rakkaussimulaatio EVElle alustavasti hahmottelemani prosessityökalut sopivat erinomaisesti myös uuden aiheeni tuotoksiksi.

Lopullinen aiheeni jakautui tietyllä tavalla kahteen osaan: hyvän pakohuoneen piirteiden tutkimiseen ja alan tulevaisuuden kehityssuuntien hahmotteluun. Tukimuksen rajausta näiden kahden näkökulman mukaan on melko laaja, mutta halusin tutkia pakohuonekenttää monipuolisesti, jotta saan mahdollisimman hyvän pohjan tulevalle omalle yritystoiminnalleni. Molemmat valitsemani näkökulmat olivat mielestäni oleellisia työlle, koska yrittäjyydessä on tärkeää osata tarjota laadukasta tuotetta, mutta yksikään yritys ei voi ikuisesti tarjota samaa tuotetta, vaan kehittymistä on tapahduttava. Varsinkin pakohuoneiden kaltaisissa elämystuotteissa on oleellista, että asiakkaalle tarjotaan aina jotakin uutta ja yllättävää. Tämän takia pakohuoneyritykset eivät voi aina vain tarjota asiakkaille samanlaisia perinteisiä pakohuoneita, vaan tuotetta on jossakin vaiheessa pakko alkaa kehittää uudennlaisiksi innovatiivisiksi elämyksiksi.

Rakkaussimulaatio EVEN työryhmä sopi hyvin työni tilaajaksi myös lopullisen tutkimusaiheeni kannalta. Jos työni tilaaja olisi ollut vaikkapa pakohuonekentällä vakituisesti toimiva tuottoa tekevä yritys, olisi tilaaja rajoittanut tutkimustani. Tällöin olisin tutkinut kenttää tilaajani toiminnan ja arvojen läpi. Kun EVE oli työni tilaaja, pystyin tutkimaan kenttää melko puolueettomasti kaikkien sen toimijoiden ja myös oman tulevan yritykseni kannalta. Rakkaussimulaatio EVE on niin uudenlainen projekti, että se ei suoranaisesti kilpaile pakohuoneyritysten kanssa ainakaan samalla tavalla, kuin pakohuoneyritykset kilpailevat toistensa kanssa. EVEN taustalla ei myöskään ole vakiintunut yritys, jolla olisi tietyt toimintatavat ja arvot, vaan EVEN työryhmän toiminta alkaa pikkuhiljaa vasta hahmottua. Lisäksi EVE toi työhöni hyödyllisen konkreettisen esimerkin tutkimistani innovatiivisista elämyksistä ja siitä, miten niiden tuotantoprosessit ovat erilaisia ja toisaalta taas samanlaisia perinteisten pakohuoneiden tuotantoprosessien kanssa.

Koen koko pakohuonekentän kehittämisen oleelliseksi oman tulevaisuuden toimintani kannalta. Koko kentän kattava pelien hyvä laatu säilyttää asiakkaat pakohuoneiden parissa ja houkuttelee myös uusia pelaajia. Huono tai vaihteleva laatu karkottaa asiakkaita ja vähentää peli-intoa. Mielestäni olisi hyödyllistä, että pakohuonekentälle

määriteltäisiin yhteisiä laatukriteerejä, joiden pohjalta pakohuoneita voitaisiin arvioida. Tällöin asiakkaalle voitaisiin taata tiettyä laatua, eikä jokainen yritys määrittäisi itse oman laatunsa, jolloin todellinen laatutaso selviää asiakkaalle vasta sitten, kun tämä on jo maksanut pelistä. Pakohuonekentälle perustettu yhdistys voisi määritellä laatukriteerit ja todentaa niiden toteutumisen eri tuotteiden kohdalla. Ajatus pakohuonekentällä yritysten välillä tehtävästä yhteistyöstä nostatti eräviä mielipiteitä alan toimijoissa. Jos tekisin tutkimukseni uudelleen, perehtyisin syvemmin tähän aiheeseen.

Tutkimukseni päätutkimuskysymyksenä oli: Mitä pakohuonekentän elinvoimaisuuden ylläpitäminen edellyttää? Tutkimukseni mukaan pakohuonekentän toimijoiden keskuudesta löytyy yhä uskoa perinteisten pakohuoneiden kysyntään, mutta samalla tunnistetaan tarve myös uudenlaisten elämysten tuottamiselle jatkossa. Kentän tulevaisuuden kehityssuunnat nähtiin hyvin moninaisina, mutta toimijat kokivat, että trendien seuraaminen on tärkeää, jotta yrityksen toiminta pysyy ajan tasalla ja elinvoimaisena. Kentän trendeiksi tutkimuksessa nousi vahvimmin tekniikan lisääntyminen ja kehittyminen, näyttelijöiden yleistyminen, siirrettävien pakohuoneiden lisääntyminen, suurille pelaajaryhmille tarjoaminen, erilaisten tilojen käyttäminen peleissä sekä opetukseen ja tiiminvalmennukseen tarkoitettujen pelien yleistyminen. Tutkimuksen mukaan monet myös kokivat, että pakohuonekentän kysynnän ja etenkin tarjonnan määrä alkaa pikkuhiljaa tasoittua ja vakiintua.

Muut työni keskeisimmät tulokset liittyivät pakohuonekentästä tehtyihin havaintoihin ja pakohuoneiden laatuun vaikuttavien tekijöiden kokoamiseen. Tulokset eivät olleet kovin yllättäviä, mutta on tärkeää, että kyseiset asiat on nyt kasattu yhteen, jotta saatavilla oleva tieto ei olisi niin hajanaista kuin tähän asti. Tutkimukseni tuotti myös siinä mielessä uutta tietoa, että suurinta osaa kysymistäni asioista ei ole ennen kentältä kysytty. Kilpailijoista erottumisen keinoiksi nousi tutkimuksessa selkeimmin markkinoinnin tehostaminen, pelin laatuun, tarinaan ja teeman panostaminen, ideoiden omaperäisyys, eri kohderyhmiin keskittyminen ja asiakaspalvelun laatuun panostaminen. Hyvän pakohuoneen tärkeimmiksi piirteiksi taas tunnistettiin pelin yllättävyys, omaperäisyys, monimuotoisuus, loogisuus, uskottavuus, kiinnostavuus, tunnelmallisuus, mahdollisuus flow-tilaan uppoutumiseen ja audiovisuaalisen suunnittelun onnistuminen sekä kokonaisuuden sulautuminen yhteen. Pakohuonetuottajan kannalta hyvä pakohuone on edellisten lisäksi helposti hallittava, kestävä, toimiva ja turvallinen.

Edellisten lisäksi tutkimukseni tavoitteena oli selvittää, miten onnistunut pakohuonepeli tuotetaan ja miten valmista peliä voidaan analysoida ja kehittää. Näihin kysymyksiin tarjoan vastaukset liitteestä 1 löytyvien työkalujen muodossa. Ohjeet pakopelin onnistuneelle tuotannolle löytyy liitteen ensimmäisestä työkalusta, joka on pakohuoneen prosessikaavio ja samoin toisesta työkalusta, joka on hyvän pakohuoneen tarkistuslista. Valmiin pelin analysointi ja kehittäminen onnistuu pakohuoneen asiakaskyselyllä (työkalu 3) ja pakohuoneen pelianalyysipohjalla (työkalu 4). Tutkimukseni pohjalta luomani prosessityökalut ovat erittäin yleistettävissä ja siirrettävissä kentällä. Koko kenttää koskevat samat pelisuunnitteluteoriat ja muut materiaalit, joiden pohjalta olen luonut työkalut. Niitä voi siis yhtä lailla hyödyntää kaikki pakohuonealan toimijat hyvin erilaisissa ja innovatiivisissakin projekteissa.

Työkalut ovat heti käyttövalmiita tai niitä voidaan halutessa soveltaa omaan pelituotantoprojektiin sopiviksi ennen käyttöä. Omasta mielestäni luomani prosessityökalut ovat kattavia, selkeitä, helppokäyttöisiä ja helposti sovellettavia. Työkalujen tarjoamisen lisäksi annan niille jokaiselle tarkemmat hyödyntämisohjeet. Työkalujen avulla pelituottaja voi tehostaa työskentelyään, tehdä helposti tuotantosuunnitelman ja työnjaon, minimoida virheet ja unohdukset, vahtia tuotteen laatua, arvioida omaa työskentelyään ja sen tuloksia sekä kerätä palautetta tuotteesta muilta. Työkalujen käyttö ei rajaudu pelkästään perinteisten pakohuoneiden tuotantoon, vaan niitä voidaan soveltaa monipuolisesti myös pakohuoneista eteenpäin vietyjen innovatiivisten elämysten tuotannossa, kuten Rakkaussimulaatio EVELle tekemäni esimerkksiovellukset osoittavat (liite 2).

Tutkimukseni mukaan melko pieni osa alan toimijoista on kiinnostunut hyödyntämään pakohuonepelituotannossaan valmiita prosessikaavioita eivätkä toimijat myöskään saata itse hankkimaansa kokemusta ja tietoa kirjalliseen muotoon. Tämä oli melko yllättävä tulos, koska mielestäni kirjallisessa muodossa oleva tieto helpottaisi tuotantoprosessia selkeästi. Tällöin pelituottajan ei tarvitse toimia oman muistinsa varassa, vaan hän voi tarkistaa työkalujen avulla, että kaikki oleelliset asiat on muistettu huomioida prosessissa. Kirjalliseen muotoon kerättyä tietoa voidaan jatkuvasti päivittää, kun opitaan tai havaitaan jotakin uutta, jolloin opit jäävät talteen jatkoa varten, eivätkä unohdu ajan myötä. Tiedon siirtäminen eteenpäin muulle tiimille on myös helpompaa, jos tieto on kirjallista. Esimerkiksi juuri prosessikaavion hyödyntäminen helpottaa tiimityöskentelyä, kun työ ei tapahdu jokaisen tiimin jäsenen omassa päässä, vaan työskentelyn etenemistä ja jatkosuunnitelmia voidaan yhdessä seurata paperilla. Myös

työskentelyn aloittaminen missä tahansa prosessin vaiheessa on helpompaa, kun asiaa ei tarvitse joka kerralla miettiä alusta asti pohtien, mitä tämän vaiheen tulikaan sisältää, vaan vaiheeseen liittyvät asiat voidaan helposti palauttaa mieleen katsomalla ne kirjalliseen muotoon kootuista materiaaleista.

Luomieni työkalujen tuottamat aidot hyödyt ja niiden kattavuus selviävät tietenkin vasta myöhemmin, kun työkaluja on testattu käytännössä. Uskon kuitenkin, että niistä on hyötyä etenkin aloitteleville yrittäjille ja vakiintumattomille projekteille kuten Rakkaussimulaatio EVELle. Myös vakiintuneemmat toimijat voivat työkalujen avulla kyseenalaistaa omia toimintatapojaan ja mahdollisesti löytää niistä jotakin kehitettävää, mitä he eivät muuten ole havainneet, tai keksiä muita uusia ideoita toimintaansa.

On mahdollista, että luomistani työkaluista puuttuu joitakin tärkeitä osioita tai jotkut niistä löytyvät osiot ovat turhia tietyille alan projekteille. Työkaluja ei kuitenkaan ole tarkoitettu käytettäväksi sokeasti, vaan niitä hyödyntävien toimijoiden kannattaa käydä työkalujen sisältämät kohdat kriittisesti läpi arvioiden jokaisen kohdan tarpeellisuutta oman projektin kehittämisessä ja tarpeen tullen lisäten, poistaen tai muokaten kohtia. Työkalut siis toimivat valmiina pohjana, joista jokainen toimija voi soveltaa itselleen ja projektilleen sopivan version.

Oma kokemukseni pakopelisuunnittelusta, muusta pelisuunnittelusta ja projektinhallinnasta oli todella tärkeää työtä tehdessäni. Koko tutkimukseni ajan peilasin kaikkea löytämäni tietoa ja tuloksia omaan kokemukseeni ja osaamiseeni. Ne toimivat äärimmäisen tärkeänä pohjana, jonka avulla pystyin kokoamaan kaiken saavuttamani materiaalin kasaan ja ymmärsin, mikä on oleellista uutta tietoa ja mikä taas itsestään selvää vanhaa asiaa alan toimijoille.

Kirjallisen materiaalin ja tutkimustiedon hankkiminen aiheestani tuntui aluksi haastavalta, koska aihetta ei ole tutkittu kovin paljoa. Kun ymmärsin, että pelisuunnitteluteorioita voidaan erinomaisesti hyödyntää pakohuoneiden tutkimisessa ja kehittämisessä, materiaalia alkoi löytyä helposti. Loppujen lopuksi myös pakohuoneista löytyi hyvä määrä kirjoitettua materiaalia. Toinen työni haaste liittyi pakohuoneyritysten tavoittamiseen, joka vaati melko paljon työtä. Kyselyni kohderyhmän löysin onneksi Pakopelit.fi-sivustolta suoraan, ja kysely tavoitti loppujen lopuksi kaikkien muistutusviestien jälkeen vastaajamäärän, johon olin tyytyväinen. Haastatteluiden sopiminen oli monen pakohuoneyrittäjän kanssa haastavaa, lähinnä siksi, että yrittäjät

olivat hyvin kiireisiä. Olen kuitenkin tyytyväinen, että sain kokoon haastattelut juuri kyseisiltä haastattelemiltani yrityksiltä, koska yritysten hyvin erilaisten toimintamuotojen takia sain haastatteluista monipuolista materiaalia tutkimukseeni.

Tavoitteenani oli erityisesti haastatteluilla tavoittaa alan hiljaista tietoa, joka on alan toimijoiden tiedossa ja käytössä, mutta sitä ei ole välttämättä tuotu sanalliseen muotoon. Uskon, että lähes kaikki haastatteluissa saavuttamani tieto oli juuri hiljaista tietoa. Useissa tapauksissa haastateltavat eivät olleet aiemmin suoranaisesti miettineet kysymiäni asioita, mutta silti heiltä löytyi näkemys aiheisiin, jolloin tämä näkemys perustui hiljaiseen tietoon alasta. Kyselyllä en tavoitellut niinkään hiljaista tietoa, vaan ennemmin faktatietoa alasta kuten tietoja yrityksen toiminnasta. Toivon, että kyselyni kuitenkin herätti ajatuksia alan toimijoissa. Esimerkiksi kysymykseni yritysten tekemästä asiakastutkimuksesta voisi saada yritykset, jotka eivät ole koskaan tutkineet asiakkaitaan, huomaamaan tarpeen asiakastutkimukselle.

Asiakkaiden toiveita ja tulevaisuuden kiinnostuksenkohteita olisi tietenkin voinut tutkimuksessa kysyä myös asiakkailta itseltään, mutta päätin rajata tutkimukseni keskittymään vain alan toimijoihin ja muutamaaan muuhun alaan perehtyneeseen henkilöön. Alan toimijoilta sain sisäpiiritietoa kentän tilanteesta, koska yrittäjät tietävät todellisuudessa parhaiten, mitä alalla tapahtuu. Ulkopuolista ja tuoretta näkökulmaa asioihin tavoitin haastattelemalla henkilöitä, jotka eivät itse työskentele pakohuoneyrityksessä, mutta toimivat muuten alalla tai ovat tutkineet sitä. Lisäksi rajasin tutkimukseni käsittelemään vain Suomen pakohuonekentän toimintaa, vaikka varsinkin tulevaisuuden kehityssuuntia hahmotellessa myös ulkomaiden pakohuoneyritysten toiminnan tutkiminen olisi antoisaa, koska trendit useimmiten siirtyvät ulkomailta Suomeen. Tämä olisi kuitenkin laajentanut työtäni liikaa ja tavoitin haastattelemiltani pakohuoneyrittäjiltä jo jonkin verran tietoa ulkomailta Suomeen hitaasti siirtyvistä trendeistä.

Tutkimusmenetelmien avulla saavuttamani tulokset ovat melko yleistämiskelpoisia. Tavoitin kyselyllä suomalaisista pakohuoneyrityksistä noin 44 % ja vastaajia tuli eri puolilta Suomea, joten vastaajat ovat edustaneet monipuolisesti kenttää. Kyselyn vastausten perusteella vaikutti siltä, että vastaajat ovat pääosin ymmärtäneet kysymykset niin, kuin olin ne tarkoittanut, ja että vastaajat todella tiesivät, mistä he puhuvat.

Haastattelutulokset eivät ole yhtä yleistettäviä kuin kyselytulokset, mutta haastatteluiden avulla saavutin syvällisempää ja pohdiskelevampaa materiaalia kuin kyselyn avulla. Haastatteluissa pyrin mahdollisimman vähän ohjaamaan keskustelua minua henkilökohtaisesti kiinnostaviin suuntiin ja välttelin kertomasta liikaa omia näkemyksiäni käsiteltävistä aiheista, jotta ne eivät vaikuttaisi haastateltavien vastauksiin. Haastattelutulokset kertovat ensisijaisesti haastateltavien mielipiteitä, eikä asioilla välttämättä ole faktapohjaa, vaikka pääosin esiin tuodut mielipiteet perustuvatkin henkilöiden ammattitaitoon. Tuloksia voisi syventää entisestään kohdistamalla tutkimuksen tässä työssä tutkittuja henkilöitä isompaan joukkoon. Esimerkiksi useampaa kuin kolmea pakohuoneyrittäjää haastattelemalla saisi kokoon varmasti vielä tätä syvempiä tuloksia.

Dokumenttianalyysin avulla en tavoitellut yleistettävyyttä, vaan halusin syventyä kolmeen elämystuotteeseen benchmarkaten, onko niissä hyödynnetty muussa tutkimuksessa esiin tulleita asioita. Dokumenttianalyysini pohjautui käytännössä kokonaan tuotteiden markkinointimateriaaleihin ja niiden pohjalta tekemiini päätelmiin. Pyrin kuitenkin käsittelemään ainoastaan materiaaleissa olevia faktatietoja – myyntipuheiksi kirjoitettuja tuotteiden kuvailuja en käsitellyt.

Työn kirjoitusprosessi oli todella intensiivinen ja aikaa vievä, mutta äärimmäisen kiinnostava ja opettavainen. Koen suureksi onnistumiseksi sen, että oma intohimoni ja innostukseni aihetta ja työskentelyä kohtaan säilyivät työn alusta loppuun saakka. Työn tekemisen aikana viimeistään varmistuin siitä, että oma intohimoni kohdistuu juuri pelisuunnitteluun, ja haluan tehdä sitä työkseni tulevaisuudessa. Intohimoinen työskentely johti viimeisteltyyn ja loppuun asti hiottuun työhön, johon olen tyytyväinen. Saavutin työtä tehdessäni todella paljon osaamista pelisuunnittelusta ja pakohuonekentästä omaa tulevaisuuttani varten. Tulen ainakin itse konkreettisesti hyödyntämään omassa työskentelyssäni tässä opinnäytetyössä luomiani prosessityökaluja. En koskaan olisi tullut kasanneeksi itselleni tällaista työkalupakettia pelisuunnitteluun, jos en olisi sitä tämän tutkimustyön kautta tehnyt. Tämän opinnäytetyön tulosten avulla voin laajasti kehittää tulevien tuotteideni laatua ja tuotantoprosessia.

Tutkimuksen aikana mieleeni tuli useampi tutkimuskysymys, joihin olisi hyödyllistä perehtyä tarkemmin erillisessä jatkotutkimuksessa. Yksi tärkeä tutkimusaihe, johon vaikkapa juuri kulttuurituottaja voisi tarttua, olisi pakohuonealan yhdistyksen

perustamismahdollisuuteen syventyminen. Olisi hyödyllistä ottaa selvää, miten yhdistysideaan suhtauduttaisiin kentällä, koettaisiinko sille tarvetta, millaisissa asioissa ja tilanteissa yhdistys olisi hyödyllinen, miten se kehittäisi kentän tuotteiden laatutasoa ja miten se vaikuttaisi asiakkaalle kentästä muodostuvaan mielikuvaan. Tutkimuksessani tuotteiden laatu koettiin erittäin tärkeäksi asiaksi ja jotkut uskoivat jonkinlaisen yhdistyksen parantavan tuotteiden laatua, joten tutkimus tästä aiheesta olisi mielestäni paikallaan.

Toinen hyödyllinen tutkimuskohde olisi pakohuoneiden kohderyhmät. Pelaaminen koskee tänä päivänä kaikkia ikäpolvia sekä sukupuolia, ja tutkimuksessani kohderyhmiin syventyminen ja panostaminen nähtiin yhtenä kilpailukykyisyyden ylläpitämisen isoimpana kriteerinä. Tutkimukseni osoitti, että asiakastutkimusta ei ole tehty kovin paljoa Suomen pakohuonekentällä. Tämän takia uudessa tutkimuksessa voitaisiin ottaa selvää, ketkä pakohuoneita todellisuudessa pelaavat, ketkä niitä voisivat pelata, miten uusia asiakkaita tavoitettaisiin tehokkaasti, miten vanhat asiakkaat saadaan säilymään, mitä uudet kohderyhmät kaipaavat sekä miten tuotteiden hinnoittelu vaikuttaa kohderyhmiin ja siihen, kuka pystyy pelaamaan. Tähän tutkimukseen sopisi esimerkiksi kulttuurituotannon tai muun yrittäjyyden näkökulma pelisuunnittelun näkökulman ohella.

Kolmas tarpeellinen tutkimuskohde voisi olla pakohuonekonseptin pedagogisen hyödyntämisen tutkiminen. Pakohuoneiden hyödyntäminen erilaisessa opetuskäytössä lisääntyy tulosteni perusteella koko ajan. Tutkimuksen avulla konseptista saataisiin todella paljon enemmän irti ja pedagogisuutta osattaisiin hyödyntää laajemmin. Aiheeseen liittyen tulisi tutkia ainakin, miten pakohuonetekniikoita voitaisiin hyödyntää laajasti erilaisissa opetuksellisissa tarkoituksissa, mitä hyviä tai huonoja vaikutuksia tästä voisi seurata, mitä uutta tämä voisi tuoda pakohuonekonseptiin, mitä mahdollisuuksia tämä voisi luoda yhteiskuntaamme, miten yhdistäminen voitaisiin toteuttaa järkevästi ja tehokkaasti, ja ketkä kaikki voisivat olla asiakkaita. Tätä aihetta olisi varmasti hyvä tutkia pelisuunnittelu-näkökulman ohella pedagogisiin opintoihin tai muuhun opetusalan osaamiseen perustuen.

Lähteet

Amazed Games 2018a. Kauhuhuoneet. Amazed Games Room Escape. Luettavissa osoitteessa <https://www.amazed.fi/kauhuhuoneet> (luettu 14.3.2019).

Amazed Games 2018b. Blackout. Luettavissa osoitteessa <https://www.amazed.fi/varaa-blackout/> (luettu 14.2.2019).

Amazed Games Room Escape. Facebook-sivu. Luettavissa osoitteessa <https://www.facebook.com/aMazedescaperoom/> (luettu 14.2.2019).

Cain, Jim & Clare, Adam. Escape Rooms. Luettavissa osoitteessa <http://www.teamworkandteampay.com/resources/resource-escaperooms.pdf> (luettu 8.3.2019).

Escape Room Running Rabbit. Pakopeli-päiväleiri kesälomalla 2018. Running Rabbitin elämyspuoti. Holvi Payment Services Oy. Luettavissa osoitteessa <https://holvi.com/shop/rabbit/product/6793cb1a0cfe6ac7a5d0506ac0d0c5b1/> (luettu 19.2.2019).

EVE 2019a. We make love. Luettavissa osoitteessa <https://evemakes.love/> (luettu 19.2.2019).

EVE 2019b. Love Simulation EVE. Luettavissa osoitteessa <https://evemakes.love/pages/love-simulation> (luettu 20.2.2019).

Exit Room Helsinki a. Pakosaari. Luettavissa osoitteessa <http://exitroomhelsinki.com/fi/pakosaari/> (luettu 20.2.2019).

Exit Room Helsinki b. Escape the Bar. Tapahtumat. Exit Room Helsinki. Luettavissa osoitteessa <http://exitroomhelsinki.com/fi/escape-the-bar/> (luettu 19.2.2019).

Fenix Adventures Ltd 2019. Pako Linnasta. Luettavissa osoitteessa <https://www.pakolinnasta.fi/> (luettu 14.2.2019).

Fenix Ohjelmapalvelut Oy. Yritys. Luettavissa osoitteessa <https://www.fenixohjelmapalvelut.fi/> (luettu 14.3.2019).

Harviainen, J. Tuomas; Meriläinen, Mikko & Tossavainen, Tommi 2013. Pelikasvattajan käsikirja. Helsinki: Mediakasvatus- ja kuvaohjelmakeskus. Luettavissa osoitteessa <http://www.pelipaiva.fi/pelikasvattajankasikirja.pdf> (luettu 22.2.2019).

Helsingistä itään a. Mysteeriviikonloppu Patruunantalolla. Facebook-tapahtuma. Luettavissa osoitteessa <https://www.facebook.com/events/2134577436608479/> (luettu 14.2.2019).

Helsingistä itään b. Mysteerien äärellä Stockforsin ruukissa. Uutiset. Helsingistä itään. Luettavissa osoitteessa https://www.helsingistaitaan.fi/uutiset/mysteerien-%C3%A4%C3%A4rell%C3%A4-stockforsin-ruukissa?fbclid=IwAR3ZG5euRKdA55-kQ7luqV7jFv_rQpCFZGnKdzDOP-J3Wy-YZLcwOTtjUHQ (luettu 14.2.2019).

Hirsijärvi, Sirkka; Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Hirsijärvi, Sirkka; Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2010. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Huovinen, Jutta 2017. Uusi versio suositusta pakohuonepelistä vie maatilalle – "Heppa nuuskaisi karsinasta ja pelaajat säikähtivät". Yle. Luettavissa osoitteessa <https://yle.fi/uutiset/3-9664154> (luettu 22.1.2019).

Hämeen Linna, Fenix Ohjelmapalvelut Oy. Pako Linnasta. Facebook-tapahtuma. Luettavissa osoitteessa <https://www.facebook.com/events/1976830715954399/permalink/1993365517634252/> (luettu 14.2.2019).

Inside Out Escape Games oy. Escape Train. Luettavissa osoitteessa <https://www.insideoutescape.fi/escape-train> (luettu 14.2.2019).

Karppinen, Seppo J. A. & Latomaa, Timo (toim.) 2007. Seikkaillen elämyksiä - Seikkailukasvatuksen teoriaa ja sovelluksia. Rovaniemi: Lapin yliopistokustannus.

Kortesuo, Katleena 2018. Pakohuone - Suunnittele, toteuta, pakene. Hämeenlinna: Karisto.

Kuikka, Joonas 2017. VR järjestää liikkuvassa junassa 13-tuntisen pakohuone-pelin, joka perustuu legendaariseen Hercule Poirot tarinaan – näin siihen pääsee mukaan. Aamulehti. Luettavissa osoitteessa <https://www.aamulehti.fi/uutiset/vr-jarjestaa-liikkuvassa-junassa-13-tuntisen-pakohuone-pelin-joka-perustuu-legendaariseen-hercule-poirot-tarinaa-nain-siihen-paasee-mukaan-200558025> (luettu 22.1.2019).

Kukkonen, Tiina 2019. Nyt pääsee luola vihdoin sellaiseen käyttöön, johon se on oikeastaan luotukin — Tuunaansaaren luolastossa pelataan maaliskuun alussa Mysteeri luolassa -pakopeliä! Kulttuuri ja viihde. Uutiset. Itä-Savo. Luettavissa osoitteessa <https://ita-savo.fi/uutiset/kulttuuri-ja-viihde/cfbf9c11-6027-4c2c-992c-652674af1551?fbclid=IwAR0wmZl7sya5URxRYNcszMnSTuZ3QRPA84u9krzUT5kYkWjBbVhhYCpyQTk> (luettu 20.2.2019).

Kultima, Annakaisa 2018. Pelitutkimus tarvitsee pelisuunnittelun praxiologiaa. Koskimaa, Raine; Arjoranta, Jonne; Friman, Usva; Mäyrä, Frans; Sotamaa, Olli & Suominen, Jaakko (toim.): Pelitutkimuksen vuosikirja 2018. Pelitutkimuksen seura ry. 101-104. Luettavissa osoitteessa <http://www.pelitutkimus.fi/vuosikirja2018/ptvk2018.pdf> (luettu 21.1.2019).

Latomaa, Timo & Karppinen, Seppo J. A. (toim.) 2010. Seikkaillen elämyksiä II - Elämyksen käsitehistoriaa ja käytäntöä. Rovaniemi: Lapin yliopistokustannus.

Löyttyniemi, Raili 2015. Pelikasvatus on muutakin kuin rajoituksia. Oppiminen. Yle. Luettavissa osoitteessa <https://yle.fi/aihe/artikkeli/2015/01/22/pelikasvatus-muutakin-kuin-rajoituksia> (luettu 22.2.2019).

Majoinen, Linda 2018. Taideryöstö - Pakopeli Riihimäen taidemuseossa. Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö. Visamäki: Hämeen Ammattikorkeakoulu, Sosionomi YAMK. Luettavissa osoitteessa https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/144613/Opiskelija_Majoinen.pdf?sequence=1&isAllowed=y (luettu 22.2.2019).

Malmioja, Kalle 2016. Pelisuunnittelu. Lautapeliopas. Luettavissa osoitteessa <https://www.lautapeliopas.fi/luokat/pelisuunnittelu/> (luettu 22.1.2019).

Manninen, Tony 2007. Pelisuunnittelijan käsikirja - Ideasta eteenpäin. Pello: Kustannus Oy Rajalla.

Mysteeri. Pakene arjestasi. Facebook-sivu. Luettavissa osoitteessa <https://www.facebook.com/pakenearestasi/> (luettu 14.2.2019).

Mysteeri Experience Oy. Mysteeri-illallinen. Luettavissa osoitteessa <https://www.mysteeriillallinen.fi/> (luettu 14.2.2019).

Mäntyneva, Riikka 2019. Pakohuoneessa on nyt aina vara-avain ovenpielessä. Kanta-Häme. Hämeen Sanomat. Luettavissa osoitteessa https://www.hameensanomat.fi/kanta-hame/pakohuoneessa-on-vara-avain-ovenpielessa-518131/?fbclid=IwAR10lqePS_UUbcI5TjOY_IADpZOD2zRDm1NUEqsZaHZl0j-7Tp2owl0IVc (luettu 25.1.2019).

Nicholson, Scott 2015. Peeking Behind the Locked Door: A Survey of Escape Room Facilities. Luettavissa osoitteessa <http://scottnicholson.com/pubs/erfacwhite.pdf> (luettu 11.2.2019).

Nironen, Saija 2019a. Yhdeksään pakohuoneeseen vaadittiin välittömiä korjauksia Helsingissä – paloturvallisuudessa vakavia puutteita. Uutiset. Yle. Luettavissa osoitteessa <https://yle.fi/uutiset/3-10643442?fbclid=IwAR3YeFekOJj5m09HHtjaw9k830o5sSAuAjSvoPAJmvi6pz0yacpo6IOtAVw> (luettu 14.2.2019).

Nironen, Saija 2019b. Selvitys pakohuoneiden turvallisuudesta: Vakavia puutteita noin joka viidennessä toimipisteessä. Uutiset. Yle. Luettavissa osoitteessa https://yle.fi/uutiset/3-10666396?fbclid=IwAR0hMomsj3O0B_R5HrN2CK_hUsdt83u2s7WC-Hcw-nOtSlqIU3lFiqhZ8Ps (luettu 5.3.2019).

Nordisk Film 2017. Escape train -kilpailijat onnistuivat pakenemaan – kisa päättyi tasapeliin. Uutiset. Luettavissa osoitteessa <https://nordiskfilm.fi/escape-train-kilpailijat-onnistuivat-pakenemaan-kisa-paattyi-tasapeliin/> (luettu 14.2.2019).

Ojasalo, Katri; Moilanen, Teemu & Ritalahti, Jarmo 2014. Kehittämistyön menetelmät – Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. Audiovisuaalinen kulttuuri. Taiteen ja kulttuurin alat. Luettavissa osoitteessa <https://minedu.fi/audiovisuaalinen-kulttuuri> (luettu 22.2.2019).

Pekki, Pauliina 2018. Pakopelit.fi. Luettavissa osoitteessa <https://www.pakopelit.fi/> (luettu 9.1.2019).

Pilli, Simo-Pekka & Saarinen, Aleksi 2016. Huonepakopelin projektinhallinta - Case: WayOut Oy. Opinnäytetyö. Jyväskylä: Jyväskylän Ammattikorkeakoulu, Liiketalouden kehittämisen koulutusohjelma. Luettavissa osoitteessa <http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/120793/Huonepakopelin%20projektinhallinta-%20Case%20WayOut%20Oy.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (luettu 1.2.2019).

Room Escape a. Yrityksille. Room Escape Helsinki. Luettavissa osoitteessa <http://roomescape.fi/helsinki/yrityksille/> (luettu 15.2.2019).

Room Escape b. Lean Escape -koulutus – miksi ja kuinka se syntyi. Room Escape Helsinki. Luettavissa osoitteessa <http://roomescape.fi/leanescape/> (luettu 14.3.2019).

Room Escape Helsinki 2018. Tiimikoulutus. Yritysesite. Luettavissa osoitteessa https://drive.google.com/file/d/1eBy0l3b_qaLXkoFrJd0IUuYYTSuzA86g/view (luettu 15.2.2019).

Room Escape Running Rabbit. Pakohuone-päiväleiri. Facebook-tapahtuma. Luettavissa osoitteessa <https://www.facebook.com/events/203193427140944/> (luettu 19.2.2019).

Runaway Plan. Facebook-sivusto. Luettavissa osoitteessa <https://www.facebook.com/runawayplan/> (luettu 19.2.2019).

Runaway Plan Oy 2019. Liikkuvat pakopelit. Luettavissa osoitteessa <https://runawayplan.fi/liikkuvat-pakopelit/> (luettu 19.2.2019).

Salen, Katie & Zimmerman, Eric 2004. Rules of play - Game Design Fundamentals. London: Massachusetts Institute of Technology.

Schell, Jesse 2008. The Art of Game Design - A Book of Lenses. Burlington: Elsevier Inc. Luettavissa osoitteessa <http://www.sg4adults.eu/files/art-game-design.pdf> (luettu 8.3.2019).

Ski.fi, 2017. Pakuhuone on Pyhän uusi elämys. Luettavissa osoitteessa <https://www.ski.fi/artikkelit/pakuhuone-pyhan-uusi-elamys/> (luettu 22.1.2019).

Tarssanen, Sanna 2009. Elämystuottajan käsikirja. Rovaniemi: Oy Sevenprint Ltd. Luettavissa osoitteessa <http://www.kulmat.fi/images/tiedostot/Artikkelit/elmystuottaja%20ksikirja.pdf> (luettu 25.2.2.2019).

Vilkka, Hanna & Airaksinen, Tiina 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi.

Vuorela, Ville 2007. Pelintekijän käsikirja. Helsinki: BTJ Finland Oy.

Vuorela, Ville 2009. Elämäpeli - Pelintekijän maailmat. Helsinki: BTJ Finland Oy.

Haastattelut:

Christensen, Arhi 2019. Room Escape Running Rabbitin omistaja. Haastattelu: 12.3.2019.

Karsten, Yvonne 2019. Escape Room Helsingin omistaja. Haastattelu: 5.3.2019.

Kemppainen, Jaakko 2019. Pelitaiteen läänintaiteilija. Haastattelu: 6.3.2019.

Kortesuo, Katleena 2019. Pakohuonefani, tietokirjailija. Haastattelu: 26.2.2019.

Kovaleva, Vera 2019. aMazed Games Escape Roomin omistaja. Haastattelu: 7.3.2019.

Laine, Anna-Maija 2019. Pelisuunnittelun opiskelija. Aalto-yliopisto. Haastattelu: 28.2.2019.

Lumikari, Oskari 2019. Pakopeli harrastaja. Haastattelu: 13.3.2019.

Pekki, Pauliina 2019. Pakopelit.fi-sivuston ylläpitäjä. Haastattelu: 12.3.2019.

Tiainen, Eero 2018. Rakkaussimulaatio EEn taiteellinen johtaja. Haastattelu: 12.12.2018.

Työkaluja pakohuoneiden tuotantoon ja kehittämiseen

Mannisen (2007, 214) mukaan “luova suunnittelutyö on yleensä suhteellisen hankalaa paketoita selkeiksi vaiheiksi ja näppäriksi työkaluiksi. Prosessia jäsentämällä ja mallintamalla voidaan kuitenkin helpottaa erityisesti aloittelevia suunnittelijoita.” (Manninen 2007, 214.) Opinnäytetyöni tulosten pohjalta pyrin luomaan pelisuunnitteluun ja -toteutukseen suunnittelua helpottavia ja prosessia tehostavia työkaluja sekä oman tulevan yritykseni, Rakkaussimulaatio EVen työryhmän että koko pakohuonealan käyttöön. Kenttää tutkimalla selvitin, millaisia työkaluja alalla on käytössä ja millaisille uusille työkaluille toimijat kokevat olevan tarvetta. Tutkimukseni perusteella totesin, että osa alan toimijoista tunnistaa tarpeen prosessityökaluille, osa taas ei ainakaan toistaiseksi halua juuri hyödyntää mitään työkaluja työskentelyssään. Olen oman kokemukseni kautta huomannut pakohuonekentällä kuitenkin tarpeen tietynlaisille prosessityökaluille ja selvitinkin tutkimuksessani, kokevatko alan toimijat nämä työkalut hyödyllisiksi.

Suurin osa kyselyni vastaajista, 74 %, ilmoitti, että kyseinen yritys ei käytä pakohuoneiden tuotannossa mitään prosessia helpottavia työkaluja, ja vain 26 % kertoi käyttävänsä apuna työkaluja. Yhteensä 10 vastaajaa kertoi tarkemmin käyttämistään työkaluista. Esiin nousi alla olevassa taulukossa lueteltuja työkaluja ja muita apuvälineitä.

Taulukko: Kyselyn vastaajien hyödyntämät prosessityökalut ja muut apuvälineet.

Yritysten käyttämät prosessityökalut
Asiakaspalautteet
Kynä ja paperi, teksti ja piirroksot
Oma ideatuotanto, muut omat työkalut
Aristoteleen kaava
Kofeiini
Prosessikaaviot
Kriteeristöt
Säännölliset palaverit
Ideoiden kerääminen ja läpikäynti
Ideointityökalut
Erilaiset mittarit
Erilaiset analyysit
Kaaviot ja listat

17 vastaajaa kertoi kyselyssä toiveitaan siitä, millaisia työkaluja pakohuonekentälle tulisi kehittää. Käsittelen näitä toiveita tarkemmin tämän liitteen alakohdissa kunkin työkalun kohdalla. Haastatteluissa nousi esiin pakohuonetuotannon apuvälineinä muun muassa tarinankerronnan teorioiden hyödyntäminen (Karsten 2019), erilaisten järjestelmällisyyttä lisäävien taulukoiden ja listojen käyttäminen (Kovaleva 2019), pakohuoneen nollauksessa hyödynnettävä muistilista (Kortesuo 2019), motivaatiopsykologian kaaviot, investointimetodit, (Lumikari 2019) ja erilaiset peliteorioiden valmiit työkalut, kuten psykologiset pelaajatypologiat (Kemppainen 2019). Nämä mainitut työkalut perustuvat kaikki joko kyseisen pakohuonepelin tarkkoihin sisältöihin tai valmiisiin tieteellisiin teorioihin, joita tulee hyödyntää hyvin tapauskohtaisesti pakohuonesuunnittelussa. Tästä syystä yleistämiskelpoisen työkalun laatiminen kyseisiin tarkoituksiin ei ollut mielestäni järkevää, enkä siis lähtenyt työstämään näitä ajatuksia. Lisäksi sekä kyselyvastauksissa että joissakin haastatteluissa heitettiin toive ”näin löydät uusia tehtäväideoita” -ehdotuslistasta (Kemppainen 2019; Pekki 2019). Tällaisia listoja löytyy kuitenkin jo paljon netistä, joten en lähtenyt tutkimuksessani kehittämään tähän työkalua.

Työkaluja hyvän pakohuonepelin tuottamiseen

Tässä luvussa esittelen kaksi tutkimukseni pohjalta luomaani työkalua, joista on hyötyä pakohuoneen suunnittelu- ja toteutusprosessissa. Ensimmäinen työkalu, pakohuonetuotannon prosessikaavio helpottaa pakohuonetuotannon läpiviemistä alusta loppuun asti sisältäen kaikki prosessiin kuuluvat vaiheet sekä vaiheiden sisältöjen selitykset. Toinen työkalu, hyvän pakohuoneen tarkistuslista auttaa pakohuonesuunnittelijaa arvioimaan ja kehittämään omaa pakohuoneideaa tai -toteutusta hyvälle pakohuoneelle miellettyjen ominaisuuksien suuntaiseksi.

TYÖKALU 1: Pakohuoneen prosessikaavio

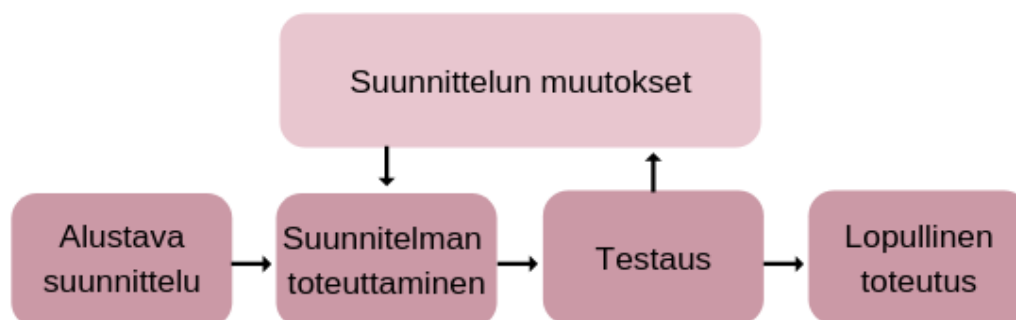
Laineen (2019) mukaan pakohuonealalla olisi tarvetta mille tahansa isojen kokonaisuuksien hahmottamista helpottavalle systeemille. Kaaviot auttavat keskittymisessä ja kokonaisuuden hahmottamisessa (Lumikari 2019). Pekki nosti prosessikaaviot esiin hyvänä pohjana pakohuonetuottajan työskentelylle. Prosessikaavioiden avulla voidaan hyödyntää tietoa, jonka joku muu on jo oppinut, jolloin kaikkea ei tarvitse oppia itse alusta alkaen. Pekin mukaan alalle ei ole tehty montaa oikeasti toimivaa prosessikaaviota. (Pekki 2019.) Myös haastateltavat havaitsivat

tarvetta prosessikaavioille, jotka selkeyttävät pakohuonepelin etenemistä ja mahdollistavat flow-tilan säilymisen. Kortesus (2019) ja Kemppainen (2019) ehdottivat haastatteluissa työkaluksi prosessikaaviota, joka käsittelisi tarkasti itse pelin sisältämät vaiheet ja ajankäytön pelin aikana. Pelin sisäisen etenemisen kaavion lisäksi havaitsin tutkimuksessani tarvetta koko pakohuoneen suunnittelun ja toteutuksen kattavalle prosessikaavioille. Haastatteluissa ilmeni, että yrittäjiltä löytyy kyllä tietoa hyvän pakohuoneen tuotannon rungosta, mutta tätä tietoa ei ole saatettu lainkaan kirjalliseen muotoon. Pekin (2019) mukaan tällainen koko prosessin kattava kaavio olisi erittäin hyödyllinen, jos sen sisältämä tieto ei olisi liian pinnallista, mutta ei toisaalta liian syvällistäkään. Kyselyssä työkaluihin kantaa ottaneista vastaajista 35 % toivoi alalle pakohuoneen tuotannon vaiheiden prosessikaaviota. Kulttuurituottajana lähdin tekemään tällaista prosessikaaviota koko pakohuonetuotannon vaiheista, enkä pelkästään huoneen sisäisten rakenteiden suunnittelusta. Itselläni ei ole vielä valtavasti kokemusta pakohuoneen sisällöllisistä asioista, kuten pulmarakenteiden ja ajankäytön suunnittelusta, mutta kokonaisprosessit ja aikataulutuksen hallitsen kulttuurituotannon opintojeni myötä. Tätä osaamista hyödynsin tehdessäni prosessikaaviota pakohuonetuotannon eri vaiheista.

Laatimani prosessikaavio sisältää kaikki pakohuonetuotantoon liittyvät vaiheet alkaen inspiraation heräämisestä ja päättyen huoneen purkuun. Prosessikaavioon on koottu kaikki näiden asioiden väliin sijoittuvat pakohuoneen elinkaareen kuuluvat vaiheet. Valmis pakohuoneen prosessikaaviopohja helpottaa, selkeyttää ja tehostaa pakohuonetuottajan työskentelyä. Prosessikaaviota hyödyntämällä voi myös kehittää tuotettavan pakohuoneen laatua: pakohuonetuottaja voi prosessikaavion avulla tarkistaa, että kaikki projektin tarpeelliset vaiheet tulee suunnitelluksi ja tehdyksi. Prosessikaavion rakenteen pohjalta pakohuonetuotannolle on helppo suunnitella myös aikataulu.

Pelisuunnitteluprosessi yksinkertaistettuna kulkee seuraavalla sivulla olevassa kuviossa esitettyjen vaiheiden mukaisesti. Pelisuunnittelu alkaa alustavasta suunnittelusta, josta edetään suunnitelman kevyeen ensitoteutukseen. Tämä toteutus testataan, jonka jälkeen siihen tehdään muutoksia testin tulosten perusteella. Uusi muokattu suunnitelma toteutetaan ja testataan. Tätä toistetaan niin kauan, kunnes testissä todetaan idean olevan valmis. Tämän jälkeen tehdään lopullinen toteutus. Suunnitteluprosessi siis karkeasti kuvattuna etenee syklimäisesti suunnittelun, toteutuksen ja testaamisen välillä.

(Manninen 2007, 71.) Tämä syklimäisyys on havaittavassa myös tekemässäni prosessikaaviossa, jossa huoneen testaaminen toistuu säännöllisesti.



Kuvio: Yksinkertaistettu pelisuunnitteluprosessi etenee syklimäisesti (Manninen 2007, 71).

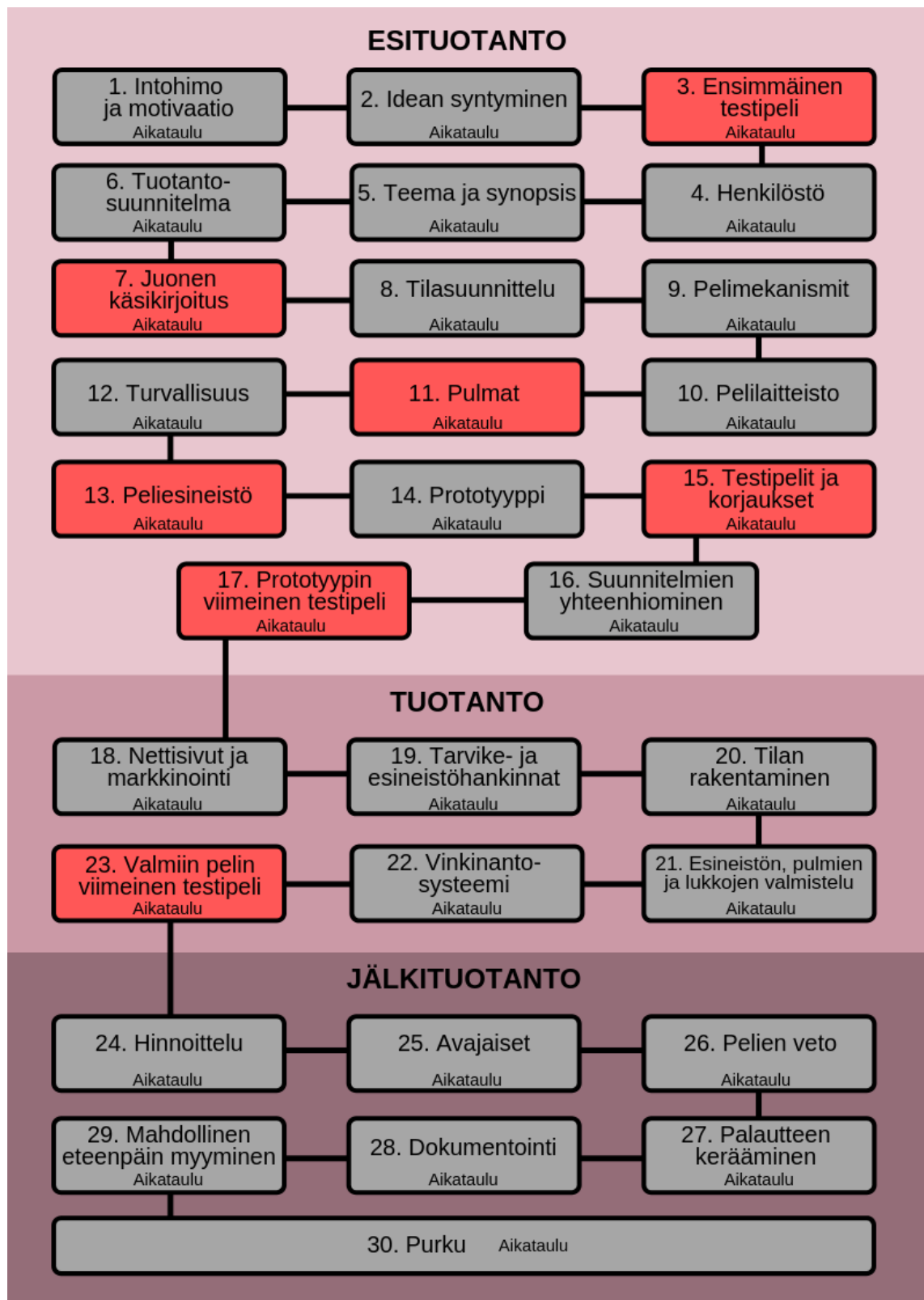
Minkä tahansa pelin tuotanto jakautuu kolmeen vaiheeseen: esituotanto, tuotanto ja jälkituotanto. Esituotantovaiheessa käytetään luovuutta. Silloin suunnitellaan kaikki pelin sisältöön liittyvät asiat, joista pitää jo suunnitelmassa kasata yhtenäinen kokonaisuus. Suunnitteluun pohjautuva esituotantovaihe tulee pitää selkeästi erillään toteutuksesta ja suunnittelulle on varattava riittävästi aikaa sekä resursseja. Tämän jälkeen aloitetaan vasta tuotanto eli varsinainen toteutus ja pidetään huolta, että esituotantovaiheessa tehdyssä suunnitelmassa pysytään. Suunnitelmaa myös päivitetään tarvittaessa. (Manninen 2007, 29–30.) Olen jakanut luomani pakohuoneen prosessikaavion esituotantoon, tuotantoon ja jälkituotantoon. Jaottelun mukaan on selkeää, missä vaiheessa suunnittelun tulisi päättyä ja toteutuksen alkaa, ja missä vaiheessa taas toteutus päättyy ja tuote siirtyy käyttöön eli jälkituotantoon.

Pakohuonesuunnittelun yleisesti katsottuna haastavimmat vaiheet on merkitty prosessikaavioon punaisella pohjalla. Haastavimpien osuuksien määrittely perustuu Nicholsonin (2015, 24) tekemään tutkimukseen ja niihin kuuluu pulmien suunnitteluun liittyvät haasteet, esineistön suunnittelu riittävän kestäväksi, esineistön suunnittelu nollauksen ja siivouksen näkökulmasta, juonen luominen ja huoneen testaamiseen liittyvät haasteet. Näihin haastaviin osuuksiin pakohuonetuottajan tulee osata varata riittävästi aikaa ja resursseja.

Tekemäni prosessikaavio on koottu yhteen erilaisista lähteistä. Olen hyödyntänyt prosessikaavion kokoamisessa laajasti pakohuonekirjallisuutta, pelisuunnitteluteorioita sekä haastatteluista saamiani tutkimustuloksia. Näissä lähteissä esiteltiin pakohuoneen tai muun pelin suunnitteluun ja toteutukseen kuuluvia vaiheita, jotka kokosin yhtenäiseksi

ja loogisesti eteneväksi prosessikaavioksi. Prosessikaavio pohjautuu myös tekemissäni haastatteluissa esiin nousseisiin asioihin sekä omaan kokemukseeni. Näiden aineistojen ja myös muiden satunnaisten materiaalien pohjalta olen koostanut prosessikaavion, jossa on huomioituna kaikki pakohuoneen suunnittelu- ja toteutusprosessiin kuuluvat vaiheet. Pääosin pelituotantoprosessi ihanteellisessa tapauksessa kulkee näiden kaaviossa esitettyjen vaiheiden läpi ja kuvatussa järjestyksessä. Osittainen hyppely vaiheiden välillä on kuitenkin väistämätöntä. Vaiheissa joudutaan usein palaamaan taaksepäin tekemään muutoksia tai joitakin vaiheita joudutaan miettimään alustavasti etukäteen tilanteen vaatimana. Prosessi etenee lisäksi aina jossain määrin syklimäisenä, eli vaiheita toistetaan useaan kertaan kuten edellä kuvattiin.

Työkalu 1: Pakohuoneen prosessikaavio (Mukaillen Korteso 2018, Manninen 2007, Vuorela 2007, Malmioja 2016).



Prosessikaavion jokainen kohta on avattu alla – kaikkiin vaiheisiin on tarjottu ohjeita ja vinkkejä, miten kyseinen vaihe tulisi tehdä, ja mitä sen tulisi sisältää pelisuunnitteluteorioiden, pakohuoneteorioiden ja tutkimustulosteni pohjalta.

1. Intohimo ja motivaatio

Pelisuunnittelijalla on oltava intohimoa pelisuunnitteluun, jotta työssä voi onnistua (Manninen 2007, 40). Työskentelyä kohtaan koetun intohimon ja motivaation merkitys pelisuunnittelussa nousi esiin myös kahdessa haastattelussa. Tästä syystä pelituotannolle tekemäni prosessikaavioni alkaa siitä, että pelisuunnittelijalta löytyy intohimoa ja motivaatiota. Motivaatio pakohuonetuotannolle voi syntyä muun muassa halusta toteuttaa itseään tai tarpeesta kehittää uusi rahallista tuottoa tekevä tuote.

Ennen peli-idean synnyttämistä varsinkin aloittelevan pelisuunnittelijan kannattaa kartoittaa omat henkiset resurssinsa eli kykynsä ja rajansa. Pelisuunnittelijan kannattaa käydä mielessään läpi viisi kysymystä. Mitä osaan? Mitä voin yrittää? Mitä en osaa? Mitkä ovat työkaluni? Kuinka pitkän ajan olen valmis käyttämään tähän? (Vuorela 2007, 37.) Vastausten perusteella voidaan suunnata peli-idean syntymistä toteutuskelpoiseen muotoon.

2. Idean syntyminen

Malmioja (2016) määrittelee idean käsitteen pelisuunnittelun maailmassa seuraavasti: "Idea on älyllisen tulkinnan, havainnoinnin tai aktiviteetin pohjalta syntynyt ajatus/mielikuva uudesta mahdollisuudesta". Idean tarkoitus on innostaa pelisuunnittelijaa kehittämään sitä eteenpäin. Ideasta ei ole hyötyä, jos sen kehittämiseen ei keskitytä. Idea voi koskea esimerkiksi pelin teemaa tai pelimekaniikkaa. (Malmioja 2016.) Mitä enemmän pelisuunnittelija hankkii erilaisilla keinoilla virikkeitä aivoilleen, sitä enemmän ideoita tulee. Virikkeitä voi hakea esimerkiksi kulttuurin parista, rentoutumalla luonnossa, pelaamalla muiden pelejä tai keskustelemalla erilaisista aiheista muiden kanssa. (Vuorela 2009, 62.) Pillin ja Saarisen (2016, 16) mukaan:

Ideoita tulee olla paljon. Hyviä ja huonoja ideoita. Järkeviä ja mahdottomia. Vakavia ja typeriä. Mitä enemmän sen parempi. Pitää opetella sietämään omia tylsiä, keskinkertaisia ja mitäänsanomattomia ideoita. Ilman surkeita ideoita ei voi syntyä huippuideoita. (Pilli & Saarinen, 2016,16.)

Hyvä peli-idea vastaa kyseisen hetken trendeihin ja kohderyhmän tarpeisiin sekä on toteutettavissa käytössä olevilla resursseilla. Pelisuunnittelussa tekijän inspiraatio eli innostus ja usko ideaan on hyvän idean osa. Usein inspiraatio hiipuu jossakin vaiheessa pelisuunnittelua, mutta sitä voidaan myös ylläpitää ja ohjata. Reilu aiheeseen liittyvien virikkeiden määrä mahdollistaa inspiraation hallitsemisen. (Vuorela 2009, 66, 74.)

Heti suunnitteluprosessin alussa luonnollisesti mietitään, mikä on suunnittelun kohde. Idea voi syntyä mistä tahansa, vaikkapa elokuvasta, internetistä tai elokuvasta. Ideointivaihe kannattaa aina suorittaa ryhmässä, koska esitellyt ideat yleensä synnyttävät uusia ideoita kuulijoissa. Näin ideoita saadaan suuri määrä, josta voidaan valita parhaat jatkokehitykseen. (Pilli & Saarinen 2016, 27.) Alkuvaiheen hajanaisia ideoita aletaan käsitellä ja työstää pelisuunnittelijan inspiraation avulla yhtenäiseksi ideaksi. Luovasta ideasta on saatava muodostettua toimiva pelisuunnitelma. Peli-idea jäsennetään kirjalliseen muotoon, jotta se voidaan esitellä myös muille. (Manninen 2007, 72–74.)

Pelisuunnittelun alussa tavoitteet määritellään selkeästi ja tarkasti. Tavoite on pidettävä mielessä koko prosessin läpi, jotta suunnitelmissa pysytään. Jos tavoite unohdetaan prosessin aikana, lopputuloksena on peli, joka on toteutettu, mutta ei suunniteltu. (Manninen 2007, 68.) Suunnittelufilosofian valitseminen auttaa tavoitteeseen keskittymistä. Suunnittelufilosofia on pelisuunnittelun näkökulma, punainen lanka. Sille voi tarjota pohjan esimerkiksi pelin teema, pelimekaniikka, teknologinen toteutus tai muu vastaava tekijä. Tämä valittu tekijä suuntaa pelituotannossa tehtäviä valintoja, jotta kokonaisuus pysyy yhtenäisenä. (Manninen 2007, 140–141.)

Pakohuonesuunnittelun ideaan kuuluu myös pääasiallisen kohderyhmän valitseminen. Kohderyhmä kannattaa valita mahdollisimman aikaisessa vaiheessa tuotantoa (Manninen 2007, 143). Kyselyni mukaan useimmiten pakohuoneiden kohderyhmä on aikuiset ja nuoret aikuiset. Kohderyhmäksi voidaan kuitenkin valita myös vaikkapa lapset tai eläkeläiset (Kortesuo 2018, 61). Toisaalta taas tuote voidaan kohdentaa isommalle pelaajaryhmälle, jolloin pääasialliseksi kohderyhmäksi voidaan valita vaikkapa yritysasiakkaat. Pakohuoneen kohderyhmän tarkempi määrittely, kuin vain huoneen suuntaaminen aikuisille ja nuorille aikuisille voi olla keino erottua kilpailijoista (Kempainen 2019; Kortesuo 2019), koska useimmat pakohuoneyritykset eivät määrittele kohderyhmäänsä juuri mainittua tarkemmin.

Mannisen (2007, 142-143) mukaan "pelejä suunnitellaan ja toteutetaan usein omia mieltymyksiä palvelemaan. Tuotantotiimi rakentaa sellaisen pelin, jota he itse mielellään pelaisivat." Tämä toimintalogiikka toimii, jos kohderyhmä on hyvin samanlainen tarpeiltaan ja mieltymyksiltään kuin pelin tuotantotiimi. Jos taas kohderyhmä poikkeaa tuotantotiimistä, tämä toimintalogiikka ei yleensä toimi. (Manninen 2007, 142–143.) Silloin tuotantotiimin on osattava suunnitteluprosessissa selvittää, millainen kohderyhmä on, ja asettaa kohderyhmän toiveet ja tarpeet omiensa edelle.

Pakohuoneiden suunnittelussa on oleellista valita myös, millaiselle pelaajatyypille pakohuone suunnitellaan. Osa pelaajista haluaa keskittyä pelkkien pulmien ratkaisemiseen ja pakohuoneen juoni häiritsee heitä. Toisille pelaajaporukoille on mieluista, että huoneeseen ja pulmiin liittyy jokin taustatarina, mutta he eivät kuitenkaan ole kiinnostuneita ykstyiskohtaisesta juonen seuraamisesta pelisuorituksen aikana. Jotkut pelaajaporukat pitävät juonellista elämystä erittäin tärkeässä roolissa ja haluavat aidosti uppoutua pakohuoneen juoneen ja maailmaan, jolloin kaikki juoneen liittymätön häiritsee heitä. Pakohuonesuunnittelijan tulee valita, mille pelaajatyypille hän huoneensa suunnittelee ja sitten palvella tämän tyypin toiveita. (Nicholson 2015, 14.)

Ideaa voidaan arvioida erilaisten peli-idean tarkistuslistojen avulla. Tarkistuslistat sisältävät kysymyksiä, joiden pohjalta voidaan varmistaa, että kaikki asiat on huomioitu ideassa ja että ideat ainakin ajatuksen tasolla toimivat. Kysymykset liittyvät muun muassa pelin konflikteihin, sääntöihin, pelaajan rooliin, pelin kestoon, pelin ominaisuuksiin, palkitsevuuteen, koukuttavuuteen ja peli-idean erityisyyteen (Manninen 2007, 130–131). Tony Manninen tarjoaa yhden peli-idean tarkistuslistavaihtoehdon kirjassaan Pelisuunnittelijan käsikirja - Ideasta eteenpäin (2007).

3. Ensimmäinen testipeli

Pelisuunnittelija ei voi koskaan täysin ennustaa, miten peli käytännössä tulee toimimaan pelaajien käsissä. Tämän takia pelitestaaminen on välttämätöntä. Pelitestauksessa selviää, täyttääkö peli suunnittelijan sille asettamat tavoitteet, ymmärtävätkö pelaajat, mitä heidän kuuluu pelissä tehdä, onko pelaaminen hauskaa ja haluavatko testaajat pelata peliä uudelleen. (Salen & Zimmerman 2004, 12.) Pelitestejä tulee pitää säännöllisesti koko pelituotannon ajan.

Heti suunnittelun alussa on hyvä testata pelin perusideaa. Ideaan liittyvät oleelliset asiat toteutetaan tässä vaiheessa testiä varten vasta hyvin kevyesti, esimerkiksi pelkästään paperilla. Ensimmäinen testipeli on pidettävä viimeistään silloin, kun pelituotannon kokonaisuakataulusta on kulunut ensimmäiset 20 prosenttia (Salen & Zimmerman 2004, 12). Jos testin tulokset ovat hyvin negatiiviset, eikä idea näytä niiden valossa potentiaaliselta, tässä vaiheessa projektin peruminen on vielä helppoa, eikä kuluja ole juuri muodostunut (Manninen 2007, 72).

Ensimmäinen pelitestaaja on suunnittelija itse. Pelistä tulee tehdä jonkinlainen prototyyppi, jolla suunnittelija voi konkreettisesti testata erilaisia toimintoja. Pelisuunnittelija löytää itse peliä testaamalla siitä heti alussa oleellimmat viat ja ongelmat. Seuraavassa vaiheessa testaamaan kannattaa ottaa joku läheinen, joka ei välttämättä ole itse kiinnostunut pelisuunnittelusta. Tämä henkilö ei ehkä anna kehitysehdotuksia, mutta tuo testaukseen toiset aivot, eli suunnittelija näkee, miten ulkopuolinen alkaa peliä hahmottaa. Pelitestaamisen alkuvaiheessa pelisuunnittelija haluaa tietää, onko peli-ideassa potentiaalia. Tässä vaiheessa ei kaivata kommentteja pelin teemasta ja visuaalisuudesta, vaan pelimekaniikkojen toimivuudesta. (Malmioja 2016.) Idean potentiaalisuuden pohjalta tehdään päätös, kannattaako ideaa lähteä kehittämään pelin teemaa ja synopsisista kohden ja kannattaako työryhmään alkaa hankkia tarvittavia henkilöitä jatkosuunnittelua ja toteutusta varten.

Seuraavalla sivulla oleva taulukko esittelee asiat, joihin pelisuunnittelijan on hyvä kiinnittää huomiota testipelien aikana. Testipelin jälkeen huomioiden pohjalta tehdään muutoksia peliin. Selkeät viat, jotka johtavat pelin toimimattomuuteen tulee korjata, vaikka ne saattavat vaatia suuriakin muutoksia peliin. Epäloogiset tilanteet, jotka pelaajat voivat tulkita useilla ristiriitaisilla tavoilla, korjataan tekemällä muokkauksia joko pelin sääntöihin, ohjeisiin tai tehtäviin, jotta peli toimii yksitulkintaisesti. Jos testipelaajat kohtaavat pelissä tilanteen, jolloin he eivät tiedä, mitä kuuluisi tehdä, tällöin ohjeita tai tehtävää tulee selventää. Tässä tilanteessa on myös mahdollista, että pelisuunnittelija huomaa pelissä olevan tilanteen, jota hän ei ole tullut etukäteen ajatelleeksi, jolloin säännöt ja ohjeet eivät myöskään kerro, kuinka tilanteessa tulee toimia. Pelisuunnittelija kiinnittää testissä huomiota pelin hyviin hetkiin ja turhautumisten hetkiin. Hyviä hetkiä tulisi saada peliin mahdollisimman paljon, turhautumista aiheuttavia hetkiä tulee muuttaa tai ne voidaan poistaa kokonaan. Arvio pelin yleisestä tunnelmasta on oleellinen. Hyvän tunnelman tulisi jatkua pelin läpi. Jos näin ei käy, pelisuunnittelija arvioi, onko pelissä vielä piileviä vikoja, jotka huonontavat yleistunnelmaa. (Vuorela 2007, 70–71.)

Taulukko: Testipelin havainnot ja niiden pohjalta tehtävät muutokset (Mukaillen Vuorela 2007, 70–71).

Testipelissä tehtäviä havaintoja:	Testipelin jälkeen tehtäviä muutoksia:
- Selkeät viat	-> Viat korjataan tekemällä muutoksia peliin
- Epäloogiset tilanteet	-> Muutetaan sääntöjä tai ohjeita, jotta vastaavat toisiaan
- Epätietoisuus siitä, mitä pitäisi tehdä	-> Parannetaan ohjeistusta tai huomioidaan suunnitteleman pelitilanne
- Hyvät hetket	-> Huomioidaan, mikä toiminto aiheutti hyvän hetken
- Turhautumiset tai ärtymiset	-> Muutetaan turhauttavaa toimintoa tai poistetaan se
- Yleinen tunnelma	-> Jos yleinen tunnelma ei ole hyvä, pelistä etsitään piilevät viat

Testipeleissä voi ilmetä ongelma, että testaajat torjuvat peliin liittyvät epätavalliset ideat, kun ne ovat vielä keskeneräisiä. Joskus vasta valmiin pelin ideaa osataan arvostaa. Tämän takia pelisuunnittelijan on myös luotettava omaan mielipiteeseensä siitä, mikä keskeneräisessä pelissä on hyvää ja mikä ei. (Schell 2008, 16–17.)

4. Henkilöstö

Tänä päivänä pelisuunnittelu erilaisissa peleissä toteutetaan pääosin tiimityönä. Pelisuunnittelijaryhmän on tärkeää onnistua kehittämään työhön luova ilmapiiri ja ylläpitää tätä ilmapiiriä. (Manninen 2007, 40, 46.) Tämän opinnäytetyön tutkimustulosten mukaan pakohuoneen tuotantoprosessi vaatii laajasti erilaista osaamista ja usein onkin parasta, että tuotantoa varten kasataan monipuolinen tiimi, joka kattaa kaikki vaadittavat osaamisalueet. Koko tuotantotiimi pitää saada sitoutettua yhteisiin suunnitelmiin, jotta pelin toteuttaminen voi onnistua (Manninen 2007, 214). Yrityksen työntekijät voivat vaikuttaa joko positiivisesti tai negatiivisesti asiakkaalle muodostuvaan elämykseen (Tarssanen 2009, 18).

Pelituotantoon kuuluu yleensä seuraavat roolit: konseptisuunnittelija, pelisuunnittelija, käsikirjoittaja, taittaja, tuottaja, ohjelmoija, taiteilija, graafikko, testaaja ja markkinoija (Vuorela 2007, 15). Pakohuoneprojektissa roolit hieman vaihtelevat ja tiimiin ei yleensä kuulu niin paljon ihmisiä kuin vaikkapa videopelituotantoon. Pakohuonetuotannossa selkeimmät roolit ovat konseptisuunnittelija, pelisuunnittelija, käsikirjoittaja, tuottaja, markkinoija ja testaaja sekä joissakin tapauksissa taitelija ja graafikko. Pakohuonetuotannossa suurin osa näistä rooleista on usein kuitenkin yhdisteltynä toisiinsa, eli rooleihin ei välttämättä ole erillisiä henkilöitä. Pelin valmistuttua

pakohuonepeli vaatii henkilöstön osalta lisäksi peliohjaajia ja joissakin tapauksissa näyttelijöitä.

5. Teema ja synopsis

Idean käsittelyn ja testaamisen jälkeen pelikonseptin kehittämisessä siirrytään teeman määrittelyyn (Manninen 2007, 74). Pakohuoneissa teema on aihearjaus, joka määrittelee ja sitoo yhteen pelin sisällön. Haastatteluissa nousi esiin toive uusille, erilaisille ja syvällisille teemavalinnoille, sillä usein pakohuoneissa käytetään huoneesta toiseen samoja teemoja, ja teemojen käsittely jää pinnalliseksi (Kempainen 2019; Korteso 2019). Liian arkaluontoista teemaa ei huoneelle kannata kuitenkaan välttämättä valita, koska kohun aiheuttaminen ei ole Korteson mukaan toivottavaa (Korteso 2018, 37).

Kun teema on valittu, pelisuunnittelijan on perehdyttävä siihen tarkasti, jotta teemasta saadaan riittävästi taustatietoja uskottavan maailman luomiseksi (Manninen 2007, 75). Teemaan perehtymistä korostettiin myös kahdessa haastattelussa. Seuraavaksi valittu teema tulee sovittaa ideavaiheessa valittuun pelimuotoon sopivaksi (Manninen 2007, 75). Perinteisissä pakohuoneissa pelimuoto on aina fyysinen live-peli, joten ideavaiheessa ei tarvitse erikseen valita pelimuotoa, ellei lähde työstämään pakohuoneesta jotakin innovatiivista sovellusta.

Pelin teemaa ei tule käyttää pelkkänä rekvisiittana, vaan sitä tulee hyödyntää pelillisiä elementtejä suunnitellessa. Useimmiten teema herättää myös paljon uusia pelillisiä ideoita. (Manninen 2007, 178.) Pakohuonesuunnittelu perustuu siihen, että kaiken huoneeseen kuuluvan sisällön on sulauduttava yhteen valitun teeman kanssa (Pilli & Saarinen 2016, 28). Teeman sitominen pelin kokonaisuuteen nostettiin esiin myös viidessä haastattelussa.

Pelille kirjoitetaan alkuvaiheessa synopsis eli tiivistys pelin ydinideasta. Synopsisin runkopohja ja arviointikriteerejä löytyy pelisuunnittelun teorioista. Synopsis antaa suurpiirteisen kuvan siitä, mistä pelissä on kyse. Sen olisi hyvä sisältää pelin nimi, lyhyt sanallinen kuvaus pelistä, perustelut pelituotannolle, kohderyhmä, alustava tuotantosuunnitelma ja pelin avainideat. Pelin nimi valitaan sen mukaan, mitä pelin osaa halutaan korostaa. Nimen tulee kuvata pelin ydinideaa. (Manninen 2007, 122–123.)

Tässä vaiheessa pelille valitaan kaikki pelin peruspalikat, kuten runko eli pelin toimintalusta, pelin arvot ja välineet sekä sisältö eli pelin muuttujat (Vuorela 2007, 68–69).

Valinnat tulee tehdä myös pelin toiminnallisten elementtien suhteen, eli määritellään kyseisen pelin pelaajat, tavoitteet, säännöt, ominaisuudet, resurssit, konfliktit, pelin rajat ja lopputulos (Manninen 2007, 128). Osa näistä valinnoista toistuu vakiona pakohuonetuotannosta toiseen, mutta osan kohdalla on tehtävä valinta kyseistä peliä varten. Pelin runko, säännöt, pelin rajat ja lopputulos toistuvat lähes samoina pakopeleissä, mutta pelin arvot, välineet, sisältö, pelaajat, tavoitteet, ominaisuudet, resurssit ja konfliktit vaihtelevat pelien välillä.

6. Tuotantosuunnitelma

Prosessin alkupuolella pelille on tarpeellista tehdä tuotantosuunnitelma. Pelin tuotantosuunnitelmaan isoimpina osa-alueina kuuluvat projektin aikataulutus, resurssitarpeiden määrittely, rahoituksen suunnittelu, pelituotannon tavoitteiden määrittely ja riskien analysointi sekä niihin varautuminen (Manninen 2007, 75).

Projektin aikataulu kertoo, mitä tuotannossa tullaan tekemään, kuinka kauan tekemiseen on varattu aikaa ja kuka suorittaa minkäkin osa-alueen. Aikatauluun määritellään väli-deadlineja, joihin mennessä määritellyt pelin osat tulee olla valmiita. (Manninen 2007, 191.)

Resurssit tarkoittavat kaikkia aineellisia ja henkisiä voimavaroja, joita pelin suunnitteluun ja toteuttamiseen tarvitaan. Pelisuunnitelma ja resurssit on saatava täsmäämään, jotta pelin toteuttaminen on mahdollista. Resurssit on osattava käyttää oikeisiin asioihin, koska niitä on jokaisessa pelituotannossa rajallisesti. Tämän takia resursointi yleensä vaatii idean karsimista. (Vuorela 2007, 55–56.) Jos ulkopuolisen rahoituksen saaminen on tarpeellista, rahoitusta pelille on paras hakea, kun pelin prototyyppi on valmis ja testattu (Manninen 2007, 75–76).

Pelituotannon tavoitteiden määrittely on tärkeää, jotta tiedetään, mihin pelituotannolla pyritään. Pakohuonepelin on tuotettava tekijälleen se hyöty, mitä varten peli on suunniteltu, esimerkiksi rahallinen hyöty, koulutushyöty tai rekrytointihyöty (Kortesuo 2019). Huoneelle määritelty tavoite voi olla muun muassa myös pelisuunnittelijan omien taitojen kehittyminen (Christensen 2019) tai arjesta irrottavan elokuvamaisen elämyksen ja laadukkaan viihteen tarjoaminen asiakkaalle (Kovaleva 2019).

Riskianalyysin tekeminen on tärkeää kaikissa tuotannoissa, myös pelituotannoissa. Riskianalyysissa varaudutaan etukäteen kaikkiin mahdollisiin edessä oleviin

ongelmakohtiin ja esitetään kaikille riskeille vaihtoehtoja korjaustoimenpiteistä. Hyvällä suunnittelulla riskien toteutuminen voidaan mahdollisesti jopa torjua (Manninen 2007, 191).

Tuontantosuunnitelman valmistuttua tehdään päätös, jatketaanko projektin tuotantoa käytössä olevilla resursseilla sekä rahoituksella, suunnitellulla aikataululla ja mahdollisista riskeistä huolimatta (Manninen 2007, 75).

7. Juonen käsikirjoitus

Juoni on tapahtumasarja, jonka avulla kerrotaan tarina, ja se voidaan lajitella kolmeen osaan: alku, keskikohta ja loppu (Malmioja 2016). Escape Room Helsingin omistajan Yvonne Karstenin mukaan myös pakohuoneen tarinan tulee olla rytmitetty sisältäen alun, dramaattiset käännekohdat ja lopun. Tarinassa on oltava kontrastia, tai se jää tasapaksuksi. (Karsten 2019.) Pakohuoneen tarinan laatuun ja yllättävyyteen kiinnitettiin huomiota myös neljässä muussa haastattelussa ja muutamissa kyselyvastauksissa.

Käsikirjoitettava juoni määrittelee pelille lähtöasetelman ja taustan. Taustatarina sitouttaa pelaajaa peliin ja sitoo pelin elementit yhteen perustellen pelisuunnittelijan valintoja. Juoneen kuuluu myös hahmot ja heidän tarinansa ja motiivinsa, pelin tarina sekä pelin konfliktit eli syyt, miksi tavoitteiden saavuttaminen on vaikeaa. Tuotantosuunnitteluvaiheessa pelin tuotannolle asetettiin tavoitteet, mutta tässä kohtaa määritellään pelin hahmojen tavoitteet. Käsikirjoittaja miettii, miksi hahmo vastaa eteensä tuleviin haasteisiin, millaisia ristiriitoja syntyy ja miten juoni muodostuu hahmon tavoitteiden ympärille. (Manninen 2007, 129, 146.)

Tarinan teeman ja juonen kehittyminen pelin edistyessä on yksi tärkeä ominaisuus pakopeleille. Mitä uudenlaisempi tarina on kyseessä, sitä kiinnostavampi se pelaajalle on. Huoneeseen luodun tunnelman tulee olla tarinan mukainen. (Kortesuo 2018, 62–63.)

8. Tilasuunnittelu

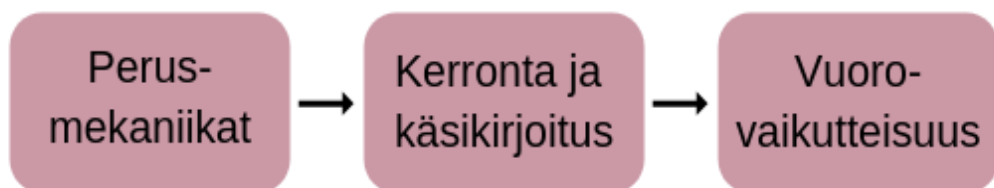
Tila kuuluu oleellisena osana pakohuoneisiin. Tilan toteutukseen kuuluu huoneet, kulkureitit, seinät, ovet, värit, pinnat, materiaalit, äänimaailma, huonekalut ja pikkutavarat (Kortesuo 2018, 33–34). Pelin tilasta ja sen toteutuksesta kannattaa tehdä visuaalisia luonnoksia. Tilalle valitaan muoto ja tyyli, näkymä ja tuntuma. (Manninen 2007, 74, 138.)

Pakohuoneen tilasuunnitteluun voidaan palkata vaikkapa ammattielokuvaalavastaja, jotta tilasta saadaan mahdollisimman uskottava (Cain & Clare, 10). Osittain tilasuunnitteluun liittyvä miettimistä vaativa asia on tekninen suunnittelu (Manninen 2007, 75), joka myös useimmiten vaatii ammattilaisen osaamista. Pakohuoneen tila on suunniteltava niin, että sen toteuttaminen on onnistuu teknisesti ja tila mahdollistaa pulmien vaatiman tekniikan rakentamisen.

Pelin tilasuunnitteluun kuuluu myös hahmotelma audiovisuaalisista elementeistä (Manninen 2007, 151). Pakohuoneen audiovisuaalisia elementtejä ovat huoneen äänimaailma ja visuaalisuus sekä valon käyttö. Valolla luodaan tunnelmaa, mutta sitä tulisi kuitenkin käyttää pakohuoneissa riittävästi, jotta pelaaminen ei esty liian vähäisen valon vuoksi. Huoneen visuaalisten elementtien laadukkuuteen kiinnitettiin huomiota neljässä kyselyvastauksessa ja viidessä haastattelussa. Visuaalisuuteen panostamisen lisäksi pakohuoneisiin tulisi suunnitella juuri kyseiseen tarkoitukseen luotu äänimaailma, jotta pelin äänet aidosti sulautuisivat kokonaisuuteen ja rakentaisivat pelin tarinaa. (Pekki 2019.)

9. Pelimekanismit

Pelisuunnittelu muodostuu kolmesta seuraavasta painopisteestä: perusmekaniikkojen suunnittelu, kerronnan ja käsikirjoituksen suunnittelu sekä vuorovaikutteisuuden suunnittelu. Perusmekaniikat sisältävät pelin toimintalogiikan, säännöt ja toiminnallisuuden. Kerronnallinen osuus ja juonen käännekohdat peleissä selittävät ja kuvailevat pelaajille pelin maailmaa, sen sääntöjä, päämääriä ja hahmoja. Vuorovaikutteisuus tarkoittaa sitä, miten pelaaja voi vaikuttaa peliin, sen tapahtumiin ja muihin pelaajiin. Vuorovaikutuksen luonteeseen vaikuttaa toimintamahdollisuuksien laajuus, toiminnan tiheys ja toiminnan vaikutukset peliin. Vuorovaikutusta säätelevät pelin perusmekaniikat ja vuorovaikutuksesta mielekästä tekee pelin kerronta. (Manninen 2007, 61–63.)



Kuvio: Pelisuunnittelun painopisteet (Manninen 2007, 61).

Pelimekanismeja suunniteltaessa aluksi on tärkeää määritellä pelaajan tavoitteet. Niiden pohjalta aletaan suunnitella pelin toimintalogiikoita ja sääntöjä. Peli-sanana määritelmään kuuluu tavoite ja sitä kohden eteneminen, joten jokaisella pelillä on oltava jonkinlainen tavoite. (Manninen 2007, 138, 154.) Pakohuoneissa pelaajilla voi olla erilaisia tavoitteita pelaajien omien mieltymysten tai pelin tarkoituksen mukaan. Pelien perustavoitteita ovat muun muassa ”pelasta ja pakene” ja ”ongelman ratkaiseminen” (Manninen 2007, 155), jotka ovatkin yleensä pakohuoneiden perustavoitteita. Pelaajalle tulee selkeästi kertoa, mikä on pelin maali ja miksi pelaaja haluaa sinne päästä (Manninen 2007, 157). Pelaajien henkilökohtainen tavoite pelissä voi olla viihtyminen tai oppiminen, pelin maaliin pääseminen, pelin suorittaminen ilman vinkkejä, pelin suorittaminen mahdollisimman nopeasti, tai henkilökohtaisen onnistumisen tunteen ja palkitsevan ryhmätyöskentelyn saavuttaminen. Pelaajien, tavoitteiden ja sääntöjen lisäksi pelin toiminnallisiin elementteihin kuuluu toimintojen, resurssien, konfliktien, pelin rajojen ja lopputuloksen suunnitteleminen (Manninen 2007, 128). Kohdat on käyty tarkemmin läpi alla olevassa taulukossa.

Taulukko: Pelin toiminnallisten elementtien suunnitteluun kuuluvat vaiheet (Manninen 2007, 128).

Pelin toiminnallisten elementtien suunnittelu	
Pelaajat	Määrä, roolit, vuorovaikutusmallit
Tavoitteet	Pelaajan tavoitteet, voittaminen
Säännöt	Miten vaikuttavat pelaajaan
Toiminnot	Mitä pelaaja voi tehdä
Resurssit	Raaka-aineiden ja välineiden eli resurssien suhde tavoitteeseen
Konfliktit	Esteet, vastustajat, ristiriidat
Pelin rajat	Miten vaikuttavat pelaajaan
Lopputulos	Mihin ja miten peli päättyy

Pelimekanisimien suunnittelussa on otettava huomioon käytettävissä oleva tekniikka, jotta suunnitelmista tulee realistisia. Teknisten elementtien ei kuitenkaan pidä antaa liikaa rajata pelisuunnittelua, vaan pelin vaatimukset voivat sen sijaan haastaa tekniseen kehitykseen. Tekniikan rajoitusten ja pelin vaatimien elementtien välillä on osattava pysyä tasapainossa. (Manninen 2007, 162.) Pakohuonekentällä tekniikka kehittyikin kovaa vauhtia ja sen avulla pystytään jatkuvasti vastaamaan monipuolisempiin haasteisiin.

Pelit muodostuvat polkurakenteista, joita pitkin pelaajat etenevät suorittamalla polkuun kuuluvia tehtäviä. Polut tuovat peleihin loogisen rakenteen. (Manninen 2007, 61.) Pakohuoneilla on kolme vaihtoehtoista polkurakennetta. Ensimmäisessä rakennevaihtoehdossa on vaikkapa kolme rinnakkaista polkua, joiden kaikkien läpikäyminen johtaa lopulta ratkaisuun. Pelaajat voivat suorittaa polut missä tahansa järjestyksessä, tai vaikka rinnakkain samaan aikaan, kunhan kaikki polut suoritetaan. Polut muodostuvat peräkkäisistä pulmista, joista yhden ratkaiseminen johtaa aina seuraavaan pulmaan. Toinen vaihtoehto on tehdä pulmiin peräkkäinen polkurakenne. Tällöin on olemassa vain yksi polku, joten pulmat suoritetaan tarkalleen suunnittelijoiden valitsemassa järjestyksessä. Tällöin pulmat suoritetaan yksi kerrallaan ja yksi pulma johtaa toiseen. Kolmas vaihtoehto on avoin rakenne. Tällöin ryhmä voi ratkaista kaikki pulmat haluamassaan järjestyksessä ja mahdolliset polkurakenteet ovat hyvin lyhyitä. Jokaisen pulman ratkaisu antaa osansa loppuratkaisuun. Kaikissa rakenteissa kaikki pulmat on kuitenkin ratkaistava. Myös polkurakenteiden sekoittaminen on mahdollista niin, että saman pelin eri vaiheet sisältävät eri rakenteita. (Kortesuo 2018, 41; Nicholson 2015, 17.)

Pakopeleissä on usein hyvä, jos samanaikaisesti on mahdollista ratkaista useaa toisiinsa liittyvää pulmaa, jolloin jumiustilanteessa pelaaja voi hetkeksi miettiä jotain muuta. Pyramidimalliset pulmat motivoivat pelaajia, eli tällöin useampi pieni pulma johtaa yhteen suurempaan pulmaan. (Schell 2008, 211–218.) Toisaalta ryhmän keskittymiselle annettu mahdollisuus on oleellista, joten huoneessa ei pitäisi olla liikaa samanaikaisesti pohdittavia pulmia (Kortesuo 2018, 55). Pakohuoneen pelirakenteen yksinkertaisuus mahdollistaa pelaajan keskittymisen myös muuhun elämykseen kuin vain pulmapolkuihin. Esimerkiksi tarinan lineaarinen eteneminen on keino yksinkertaistaa pelirakennetta. (Lumikari 2019.)

Seuraavalla sivulla olevassa taulukossa on lueteltu pakohuoneiden yleisimmät säännöt. Säännöt voivat kuitenkin jonkin verran vaihdella pelien välillä. Pakohuonesuunnittelijan kannattaa käydä lista tavanomaisista säännöistä läpi arvioiden, mitkä niistä pätevät myös suunniteltavaan peliin ja sen jälkeen miettiä, liittyykö uuteen peliin muita tarpeellisia sääntöjä, joita listasta ei löydy. Sääntöjä ei kannata määritellä liikaa, jotta pelaaja jaksaa keskittyä niihin ja lisäksi sääntöjen on oltava loogisia ja intuitiivisia, jotta pelaaja muistaa ne ja pystyy toimimaan niiden puitteissa (Manninen 2007, 64–66, 156).

Taulukko: Pakohuoneiden yleisimmät säännöt (Kortesuo 2018, 11–18).

Pakohuoneiden yleiset säännöt
- voimaa ei saa käyttää - huoneeseen ei saa tuoda minkäänlaisia apuvälineitä - kiipeily on kiellettyä ja tarpeetonta - teippejä, ruuveja ja niittejä ei kuulu irrottaa - asiat, joihin ei saa koskea, on merkitty selkeästi - pelaaja ei saa laittaa tavaroita vahingossakaan taskuunsa - pelaajat ovat selvin päin - mahdollisiin näyttelijöihin ei saa koskea - huonetta ei saa kuvata - vihjeet, koodit ja avaimet käytetään huoneessa vain kerran - huoneiden ikärajat ovat yrittäjien suosituksia

Pelisuunnittelija määrittelee pelaajan mahdolliset toiminnot säännöillä ja pelin ominaisuuksilla. Pelin tapahtumia ei yleensä ohjata pikkutarkasti, vaan pelaajalle annetaan myös vapauksia vaikuttaa pelin kulkuun. (Manninen 2007, 152.) Pakohuoneissa kuitenkin usein edetään melko tarkasti valmiin suunnitelman mukaan polkurakenteen määräämässä järjestyksessä. Myös pakohuoneissa on kuitenkin mahdollista, että pelaaja sääntöjen rajoissa toimiikin eri tavalla, kuin pelin käsikirjoitukseen kuuluu (Kortesuo 2018, 105). Pelisuunnittelija ei voi kieltää epätavallisten ratkaisutapojen käyttämistä, jos toiminta ei riko sääntöjä, mutta pelisuunnittelijan kannattaa kuitenkin etukäteen varautua pelaajiin, jotka löytävät pulmista oikopolkuja, ja mahdollisesti yrittää minimoida mahdollisuudet tällaisiin oikopolkuihin.

10. Pelilaitteisto

Pelilaitteisto tulee suunnitella niin, että laitteisto on sekä toimiva että helppokäyttöinen. Mitä monimutkaisempi pelin hallintalaitteisto on, sitä vaikeampaa peliohjaajan on pitää kokonaisuus kasassa, seurata pelin etenemistä sekä nollata huone ja tarvittaessa korjata sitä. (Laine 2019.) Tekniikan toimivuus pitää säännöllisesti varmistaa ja peliohjaajan pitää pystyä luottamaan pelilaitteiston järjestelmään (Karsten 2019).

Pakopeleihin on äärimmäisen tärkeää laatia muistilista huoneen nollausta varten, jotta pelin jälkeen kaikki esineet varmasti päätyvät oikeille paikoille, ja lukot kiinni seuraavia pelaajia varten. Virhe huoneen nollauksessa voi pilata koko pelin seuraavalta ryhmältä, joten huolellinen nollaaminen on välttämätöntä. (Kortesuo 2019.) Pelilaitteistolla voidaan

helpottaa huoneen nollaamista. Esimerkiksi erilaisia lukkoja käyttämällä pelin nollauksessa on helppo tunnistaa, mikä lukko menee mihinkin verrattuna tilanteeseen, jossa kaikki lukot ovat samanlaisia (Christensen 2019).

11. Pulmat

Pakohuonepelit perustuvat pulmiin. Pelin pulmien on oltava vahvassa vuorovaikutuksessa toistensa kanssa ja toimittava hyvin yhteen, mutta samalla niiden tulee tarjota monipuolisia ja toisistaan poikkeavia haasteita, jotka vaativat pelaajilta erilaisia asioita. Pulmien tulee myös mahdollistaa kaikkien ryhmän jäsenten jatkuva osallistuminen pelaamiseen. (Cain & Clare, 3.) Pulmien on tarkoitus edistää huoneen juonta, joten tulee juoni suunnitella ennen pulmia (Kortesuo 2018, 38). Pakohuoneen pulmiin liittyy vihjeitä ja kohteita. Vihjeet voivat olla esimerkiksi koodeja, avaimia tai erilaisia työkaluja. Kohteet, jotka aukeavat vihjeiden avulla voivat olla vaikkapa ovia, luokkuja, erilaisia konkreettisia lukkoja tai magneettilukkoja. Vihjeet ja kohteet voivat olla joko esillä tai piilotettuja pelisuunnittelijan tekemien valintojen mukaan. (Kortesuo 2018, 35, 66.)

Pulmien ratkaisemisen on oltava jollain tavalla pelaajille palkitsevaa. Useimmiten pakohuoneissa palkitsevuuden tunne syntyy siitä, kun pelaaja saa ratkaistua vaikean pulman. Palkitsevaa on myös uuden tilan avautuminen ratkaisun kautta. (Kortesuo 2018, 38.) Yksinkertaisimmin pakohuoneen pulmat toimivatkin seuraavasti: pulmaan keksitään ratkaisu, ja ratkaisu johtaa palkintoon (Cain & Clare, 5). Pulmat pitää olla ratkaistavissa logiikalla ja päättelyllä eikä vain sattumalla ja arvailulla. Pulmissa on hyvä esiintyä vaihtelua, jotta pelaajien mielenkiinto pysyy yllä. Niihin voi esimerkiksi liittyä erilaisia lukkoja tai ratkaisu voi vaatia eri aistien käyttämistä, ketteryyttä, älyä, tarkkuutta, kädentaitoja tai muuta osaamista. "Kliseepulmat" eli pulmat, joita käytetään sellaisinaan monissa yhteyksissä ja ovat mahdollisesti pelaajalle ennestään tuttuja, vievät mielenkiintoa pelistä. Pulmien ja niihin liittyvien materiaalien pitää olla selkeitä, toisistaan erottuvia ja kohtuullisen helposti löydettävissä, sillä epäselvyys ja pitkät etsintäprosessit turhauttavat pelaajia. Mahdollisia ratkaisuja pulmaan tulee olla aina vain yksi. (Kortesuo 2018, 42, 45–46, 59, 86–90.)

Pulmien määrällä ja vaikeustasolla voidaan säätää koko huoneen vaikeustasoa. Yleisesti toivottavampaa on, että vaikeus syntyy ennemmin pulmien haastavuudesta kuin määrästä, jotta ryhmän ei tarvitse juosta huonetta läpi, vaan he saavat pysähtyä

miettimään pulmia ilman, että aika kuitenkaan loppuu kesken. (Kortesuo 2018, 55, 57.) Sopivan vaikeustason löytäminen pulmille on oleellista. Haastavuus luo mielihyvää peleissä, mutta liian vaikeat haasteet turhauttavat ja liian helpot haasteet taas tylsistyttävät pelaajia: tasapainon säilyttäminen koko pelin ajan haasteiden vaikeustason välillä on ihannetilanne (Salen & Zimmerman 2004, 361). Huoneeseen ei kannata tehdä turhia hämäyksiä, jotka vievät pelaajan aikaa, mutta eivät johdakaan mihinkään. Tällaiset hämäykset eivät lisää mielenkiintoa, vaan turhauttavat pelaajaa ja luovat huijatun olon. (Kortesuo 2018, 11, 55–60.) Alan tekijöiden keskuudesta löytyy kuitenkin eriäviä mielipiteitä tahallisten hämäysten käyttämisestä (Kemppainen 2019, Kortesuo 2019).

Hyvässä pulmassa pulman tavoitteen ymmärtää helposti, ratkaiseminen on helppo aloittaa, pelaaja voi huomata edistyvänsä pulman ratkaisussa, pulma tuntuu mahdolliselta ratkaista ja pulman vaikeustaso nousee pikkuhiljaa. Ratkaisuintoa parantaa, jos vinkkejä on mahdollista saada, ja tarvittaessa voidaan tarjota myös valmis ratkaisu, jos pelaajat ovat todella jumissa. (Schell 2008, 211–218.) Pakohuoneen pulmat parhaimmillaan tarjoavat pelaajalle mahdollisuuden upota niin sanottuun game flow'hun. Flow-tilassa pelaaja on sitoutunut ja keskittynyt sekä kokee onnellisuutta, koska hän tuntee saavuttamisen ja onnistumisen tunnetta sekä lakkaa erottamasta itsensä erillisenä toiminnoistaan. Flow-tilan saavuttaminen kasvattaa pelinautintoa ja sumentaa ajantajun. Tarjotakseen pelaajille mahdollisuuden flow-tilan saavuttamiseen, pelin on sisällettävä haastavaa toimintaa, joka vaatii taitoja sekä toiminnan ja tietoisuuden yhdistämistä. Pelissä on oltava selkeät tavoitteet ja sen on tarjottava riittävästi palautetta pelaajalle, jotta flow-tilaan uppoutuminen voi tapahtua. Lisäksi pelaajien tulee antaa keskittyä käsillä olevaan tehtävään, jotta flow ei katkea. Pelaajalle pitää tarjota mahdollisuus kontrollin tunteeseen kuitenkin niin, että pelaaja ei todellisuudessa kontrolloi tilannetta ainakaan täysin. (Salen & Zimmerman 2004, 336–338.)

Pakohuoneiden pulmat voidaan karkeasti jakaa henkisiin ja fyysisiin pulmiin (Cain & Clare, 5-6). Seuraavalla sivulla olevassa taulukossa esiteltyjä pulmatyyppejä esiintyy pakohuoneissa. Osa pulmatyypeistä on yleisiä, osa taas harvinaisempia. Punaisella pohjalla olevaa "Huoneen ulkopuolista tietoa vaativat pulmat" -pulmatyyppejä ei suositella käytettäväksi. Pelit eivät saisi vaatia pelaajalta huoneen ulkopuolista tietoa tai omien työkalujen mukaan ottamista, vaan kaikki pelaamiseen tarvittava tieto ja materiaalit on löydettävä huoneen sisältä (Cain & Clare, 5).

Taulukko: Pakohuoneissa esiintyviä pulmatyyppejä (Nicholson 2015, 19–20).

Pakohuoneen pulmatyyppejä
Esineiden etsiminen
Työkalujen hyödyntäminen
Tarvikkeen käyttäminen epätavalliseen tarkoitukseen
Esineiden kokoaminen
Esteiden purkaminen (esim. köysiä, kahleita)
Tutkimustyö huoneen informaatiolähteitä hyödyntäen
Ilmeisten asioiden huomaaminen
Tiimikommunikointi ja neuvontatehtävät
Sosiaalinen tai fyysinen vuorovaikutus näyttelijöiden kanssa
Nesteitä hyödyntävät pulmat
Valoa hyödyntävät pulmat
Eri aisteihin perustuvat pulmat (kuulo, maku, haju)
Koskettamista ja tunnustelua vaativat pulmat
Peilejä hyödyntävät pulmat
Strategiseen ajatteluun pohjautuvat pulmat
Tarkkuus- ja koordinaatiotehtävät
Fyysisiä taitoja (esim. ketteryyttä) vaativat tehtävät
Pulmapelit, kuten perinteiset sana- ja numeropulmat
Laskutehtävät, matematiikka ja algebra
Sanaleikin tai arvoituksen ratkaiseminen
Symbolien tulkinta
Kuvien tutkiminen
Muodon tunnistaminen
Muotojen manipulointia vaativat pulmat
Salakirjoitusten ja koodien ratkaiseminen
Sokkeloiden selvittäminen
Huoneen ulkopuolista tietoa vaativat pulmat

Pakohuoneen pulmien tulisi olla omaperäisiä. Tämä ei tarkoita, etteikö ideoita saisi kopioida muilta yrittäjiltä varsinkin ulkomailta, mutta kopioituihinkin ideoihin pitäisi saada lisättyä jotakin uutta soveltaen ideaa ja katsoen sitä uudella tavalla. Ongelmaksi muodostuu, jos pelin kaikki pulmat on kopioitu sellaisenaan muilta, jolloin kokenut pelaaja ei ylläty pelin aikana, koska kaikki pulmat ovat hänelle jo tuttuja. (Lumikari 2019.)

Nicholsonin (2015, 24) tekemän tutkimuksen mukaan suurin osa pakohuonetuotannon haastavimmista asioista liittyy pulmien suunnitteluun. Pulmiin liittyviä haastavia asioita ovat pulmien vaikeustason määrittäminen, pulmien luominen, pulmien liittäminen juoneen ja pulmien aikatauluttaminen. Useiden haasteiden takia pulmien suunnitteluun kannattaa varata riittävästi aikaa pakohuonetuotannossa.

12. Peliesineistö

Peliesineistön suunnitteluun liittyy konkreettisten esineiden valinta sekä niiden ominaisuuksien ja laadun suunnittelu. Pelisuunnittelija luo esineiden välille suhteet ja yhteyden sekä liittää esineet niiden ympäristöön. (Salen & Zimmerman 2004, 55.)

Pelit sisältävät yleensä suuria määriä objekteja, jotka tuovat peliin toiminnallisuutta. Tärkeintä on miettiä ne toiminnalliset objektit, jotka vaikuttavat pelin kulkuun. Näihin objekteihin pelaaja voi vaikuttaa. Pelkkänä rekvisiittana toimivat staattiset objektit voidaan suunnitella myöhemmin, koska niillä ei ole vaikutusta itse peliin. (Manninen 2007,159.) Pakohuonepeleissä on kuitenkin syytä huomioida, että pelaajat voivat vaikuttaa myös rekvisiitaksi ajateltuihin objekteihin, koska pelaajat liikkuvat huoneessa vapaasti ja voivat tutkia ja liikutella kaikkia esineitä. Tätä ei voida estää, paitsi joissakin pakohuoneissa käytössä olevilla ”ei saa koskea” -tarroilla. Rekvisiitat eivät siis pakohuonepeleissä ole samalla tavalla staattisia kuin vaikkapa videopeleissä ja pelaajan on välillä vaikea tunnistaa, onko hänen löytämänsä esine toiminnallinen vai staattinen objekti. Pelaajat hämääntyvät helposti luulemaan hyvin pieniäkin mitättömiä asioita vihjeeksi (Kortesuo 2018).

Pakohuoneissa esineet ja kalusteet ovat rikkoutumisvaarassa. Monet pelaajat tutkivat esineitä kovakouraisesti ja varomattomasti. Tämän takia esineiden kannattaa olla mahdollisimman halpoja, mutta kestäviä. Kaikkea pitäisi löytyä myös varakappaleet hajoamisen ja katoamisen varalle. (Kortesuo 2018, 34.)

13. Turvallisuus

Pakohuoneiden turvallisuuteen on kiinnitettävä huomiota huonetta suunnitellessa. Pakohuoneista on löydettävä kunnollinen turvallisuuslaitteisto ja suunnitelma hätätilanteita varten (Mäntyneva 2019). Tilan poistumistiet eivät saa olla tukittu, vaan niiden on oltava avoimia ja esteettömiä (Nironen 2019a). Turvallisuusasiat on hoidettu puutteellisesti, jos hätäpoistuminen vaatii rakenteiden rikkomista eli poistumistie on peitetty eikä täysin avoinna. Poistumisovi on oltava helposti avattavissa ja merkitty selkeästi. (Nironen 2019b.) Poistumisteitä on oltava tilassa riittävästi ja niiden opasteet tulee valaista led-valoilla, jotta ne toimivat myös sähkökatkoksen aikana (Nironen 2019a). Riskitilanteita voivat aiheuttaa myös pakohuoneiden sisällä olevat osastot, joihin

kulkeminen on hankalaa ja vaatii esimerkiksi kiipeämistä (Nironen 2019b), jolloin hätäpoistuminen hidastuu.

Suoritusta kameran kautta seuraavan peliohjaajan on pystyttävä avaamaan huoneen ovi ryhmälle tarvittaessa (Mäntyneva 2019). Peleissä, joissa pelaajat on oikeasti lukittu huoneeseen pelin ajaksi, ongelmia turvallisuudessa voi seurata siitä, jos peliohjaaja ei pääsekään tarpeen vaatiessa päästämään ryhmää pois lukitusta huoneesta. Peliohjaajalle voi sattua jotakin pelin aikana tai esimerkiksi tulipalo voi estää peliohjaajan pääsyn huoneen ovelle. Vaihtoehtoja tämän riskin välttämiseksi on jättää pakohuoneen ovi kokonaan lukitsematta, järjestää huoneeseen peliin kuulumaton erillinen poistumistie tai lukita huoneen ovi niin, että pelaajat voivat hätätapauksessa avata sen avaimella tai sähköisellä järjestelmällä. Käytössä olevat sähköiset turvallisuusjärjestelmät on suunniteltava niin, että esimerkiksi ovi aukenee automaattisesti, jos tulee sähkökatkos. (Nicholson 2015, 21.)

Suurten onnettomuuksien välttämisen lisäksi turvallisuuteen liittyy myös pienempien vahinkojen minimointi. Pakohuoneeseen ei välttämättä kannata sijoittaa teräviä esineitä ja sähkölaitteet tulee suojata vahingoilta (Cain & Clare, 14). Pakohuoneen lavastuksen ja rakenteiden tulee olla kestäviä ja turvallisia (Kortesuo 2018, 62).

Pakohuonetta ei saa perustaa tilaan, jonka rakennuslupa ei salli kyseisenlaista toimintaa, koska turvallisuuteen ja terveellisyyteen liittyvät asiat tulevat usein silloin vastaan. Esimerkiksi varastot eivät ole sopivia tiloja pakohuoneille. (Nironen 2019a.) Aiemmin Suomen pakohuoneet eivät ole kuuluneet pelastuslaitoksen valvonnan piiriin alan uutuuden vuoksi, mutta Puolassa vuoden 2019 alussa sattuneiden kuolemantapausten jälkeen viranomaiset ovat alkaneet tarkkailemaan pakohuoneiden turvallisuutta. (Nironen 2019b.) Suomen valtio on nyt määritellyt pakohuonealalle turvallisuustandardit ja vaatii niiden noudattamista (Kovaleva 2019). Pakohuoneyrittäjien kannattaa mieluiten jopa ylittää viranomaisten määrittelemät turvallisuusmääräykset, jotta mahdollisen onnettomuuden sattuessa voidaan vakuuttaa, että yritys ei ole syyllinen tapahtuneeseen (Kortesuo 2019).

14. Prototyyppi

Kun kaikki edellisissä kohdissa esiteltyt suunnitelmat on tehty, ne toteutetaan kevyellä tavalla. Kevyttä toteutusta testaan ja siihen tehdään tarvittavat muutokset ennen

lopullista toteutusta. Helposti ja halvalla toteutettavien testimallien eli prototyyppien avulla pelin toiminnallisuutta voidaan testata ennen kuin suunnittelu ja toteutus viedään pidemmälle. Tässä vaiheessa muutosten tekeminen onnistuu edullisesti. Prototyypin voi rakentaa mistä tahansa välineistä ja osista, kunhan niillä voidaan testata ainakin osittain pelin toimivuutta. Pelin testaaminen prototyyppien muodossa on järkevää, koska se vähentää tuotantovaiheessa tapahtuvaa kallista virheistä oppimista. (Manninen 2007, 71, 174–175.)

15. Testipelit ja korjaukset

Kun pelille on luotu prototyyppi, se kannattaa antaa kokeneiden pelaajien testattavaksi. Näiltä ammattitaitoisilta testipelaajilta pelisuunnittelija saa peliinsä kehitysehdotuksia, positiivisia kommentteja hyvistä asioista ja negatiivisia huomioita asioista, jotka eivät toimi tai ole hauskoja. Tässä vaiheessa pelisuunnittelijaa kiinnostaa muun muassa testaajien ajatukset pelin pituudesta, kokemukset testaajan omien pelillisten suunnitelmien toteuttamismahdollisuuksista ja mielipiteet pelin teemasta. (Malmioja 2016.)

Pelisuunnittelussa on oleellista ottaa säännöllisesti myös tuleva asiakas mukaan suunnitteluun. Tätä kautta peli saadaan paremmin vastaamaan asiakkaan tarpeisiin ja toiveisiin. Asiakkaan osallistuminen voi tapahtua muun muassa heiltä tulevien ideoiden keräämisenä, valittujen ideoiden testaamisena, arviointina ja prototyyppien testaamisena eli testipeleinä. (Manninen 2007, 68.) Pakohuoneissa yrityksen vakioasiakkaita otetaan usein testipelaamaan uusia pelejä.

Testipelien tulokset osoittavat, mitä muutoksia peli vaatii toimiakseen kunnolla. Testien avulla säädetään pelin vaikeustasoa. Jos esimerkiksi testaajat ovat pelkästään kokeneita pelaajia, eikä yksikään ryhmä pääse testattavasta huoneesta ulos, peli on liian vaikea. Muutoksia ei kuitenkaan pidä tehdä liian pienen näytön varassa, koska on mahdollista, että joku tehtävä ei aukea jollekin ryhmälle, mutta muut ryhmät osaavat ratkaista sen. (Kortesuo 2019.) Jos kaikki ryhmät tarvitsevat tiettyyn tehtävään vinkin, tehtävää pitää muuttaa, mutta jos vain esimerkiksi puolet ryhmistä kaipaa vinkkiä, muutosta ei välttämättä tarvita. Testipelien jälkeen huonetta usein yksinkertaistetaan poistamalla kokonasiakin tehtäviä. Nämä ylimääräiset tehtävät kannattaa säilöä varastoon myöhempää käyttöä varten. (Christensen 2019.) Pakohuonepulmia ajatellen testipelien hyöty on ihmisten ajatusketjujen tutkiminen suhteessa huoneen pulmiin. Pelin

pulmat voivat esimerkiksi olla monitulkintaisia ilman, että se on juolahtanut suunnittelijan mieleen. Testipelissä monitulkintaisuudet tai virheelliset toistuvat ajatusketjut huomataan ja niihin voidaan puuttua vielä ennen huoneen julkaisua. (Kortesuo 2018, 52.)

Joka kerralla testipelien tulokset kirjataan tarkasti ylös niiden arviointia, luokittelua ja priorisointia varten. Myöhemmin pelisuunnittelija miettii, miten saatuja tuloksia olisi parasta hyödyntää. Tulosten pohjalta toimivat elementit säilytetään ja toimimattomiin osiin tehdään valitut muutokset ja parannukset. Lisäksi testipelaajilta mahdollisesti saadut lisäideat otetaan pelisuunnittelijan harkinnan mukaan käyttöön. Muutosten ja suunnitelmaan tehtyjen tarkennusten jälkeen peliä testataan uudelleen. Sykli jatkaa toistumistaan, kunnes peli-idea ja sen toteutussuunnitelma ovat valmiita. (Manninen 2007, 72.) Ihanteellista olisi, jos testipelit suoritettaisiin mahdollisimman erilaisilla ja erikokoisilla ryhmillä mielellään 5–10 kertaa (Kortesuo 2018, 52). Tässäkin vaiheessa projektin hyllyttäminen on vielä mahdollista ilman, että merkittäviä kuluja on syntynyt, jos pelin idea tai toteutus näyttää testien pohjalta olevan perusteellisesti pielessä (Manninen 2007, 72).

16. Suunnitelmien yhteenhiominen

Lopulta kaikki pelin tuotantoon ja sisältöihin liittyvät suunnitelmat käydään läpi ja hiotaan lopulliseen muotoonsa. Suunnitelmien on muodostettava toteutuskelpoinen, yhtenäinen ja toimiva pelikokonaisuus. Pakohuonepelin kokonaisuuden eheys nostettiin esiin kuudessa haastattelussa ja muutamissa kyselyvastauksissa. Pelikokonaisuuden elämyksellisyyden tasoa voidaan tässä vaiheessa arvioida tämän opinnäytetyön luvussa 2.4.2 esitellyn elämyskolmion avulla. Ihanteellisesta elämystuotteesta löytyy kaikki kolmiossa olevat elämyksen ulottuvuudet, joten ulottuvuuksien ilmeneminen omassa pelissä kannattaa vielä varmistaa suunnitelmien ollessa muuten valmiit.

Toteutuksen rahoitussuunnitelma, aikataulutus ja resurssijako päivitetään tässä vaiheessa vastaamaan lopullista suunnitelmaa. Riskianalyysin päivityksellä varaudutaan toteutuksen aikana ilmeneviin muutoksiin. (Manninen 2007, 163.) Toteutusvaiheen alettua uusien ideoiden muodostamista on hyvä välttää, koska siinä vaiheessa uudet ideat hidastavat toteutusta, aiheuttavat lisäkuluja ja vaativat mahdollisesti asioiden tekemistä uudelleen (Pilli & Saarinen 2016, 29). Tämän takia suunnitelmien yhteenhiominen lopulliseen muotoon ja kokonaisuuden tarkastaminen ennen toteutuksen aloittamista on tärkeää.

17. Prototyypin viimeinen testipeli

Pelisuunnittelun loppuvaiheessa testipelien avulla hiotaan enää lähinnä pelin elementtien tasapainoa kuntoon (Malmioja 2016). Prototyypin arvioimisessa voi testipelien lisäksi hyödyntää tutkimuksen pohjalta luomiani työkaluja. Tekemäni pelianalyysipohjan avulla voidaan arvioida pelin toimivuutta ja pakohuoneen tarkistuslistan avulla voidaan vielä käydä peli-idea läpi tarkistaen, että kaikki hyvän pakohuoneen elementit on huomioitu ideassa. Hyvän pakohuoneen tarkistuslista ja pelianalyysipohja löytyvät myöhemmin tästä liitteestä (työkalu 2 ja 4).

Prototyypin viimeisen testipelin jälkeen pelin sisältö lyödään lukkoon. Tämän jälkeen muutosten tekeminen peliin on vaikeaa ja kallista, minkä takia pelin perusteellinen testaaminen ennen lopullista versiota on tarpeellista. (Vuorela 2007, 72.) Lopullinen pelisuunnitelma siirretään tuotantovaiheeseen, jossa peliä aletaan toteuttaa.

18. Nettisivut ja markkinointi

Jos pakohuoneen takana ei vielä ole vakiintunutta yritystä, uudelle yritykselle on mietittävä hyvä nimi, suunniteltava erottuva logo sekä luotava brändi. Nimeksi kannattaa valita jokin erottuva nimi, jotta se jää asiakkaiden mieleen ja asiakkaat muistavat, millä yrityksellä he ovat käyneet pelaamassa. Hyvällä hakukoneoptimoinnilla asiakkaat löytävät pakohuoneen sivut, vaikka yrityksen nimessä ei mainittaisi sanoja pakohuone tai escape room. (Kortesuo 2018, 35.) Yrityksen nimeä merkittävämpi on itse pelin nimi. Nimen kuuluu kiinnittää asiakkaan huomio ja sen jälkeen synnyttää kiinnostusta. "Hyvä nimi ei pelasta huonoa peliä, mutta todella huono nimi voi tehdä paljon hallaa hyvänkin pelin myynnille." Hyvä pelin nimi on lyhyt ja helposti muistettava sekä peliä kuvaava. (Vuorela 2007, 53.)

Pakohuoneen markkinoinnissa on tärkeää, että yritykseltä löytyy sosiaalisen median kanavien lisäksi nettisivu. Nettisivuilta tulee löytyä ajanvarausjärjestelmä, sillä puhelimitse tehtävä ajanvaraus on kömpelöä ja voi karkottaa asiakkaita. Varauksen yhteydessä olisi järkevää myös olla etukäteismaksutoiminto. Tällöin asiakkaat varemmin saapuvat paikalle peliin, jos se on maksettu etukäteen. Lisäksi peleistä tulee löytyä arvosteluja esimerkiksi TripAdvisor-palvelun kautta. (Kortesuo 2019.) Yhteystiedot ja osoitteet sekä kartat tulee löytyä helposti, jotta esimerkiksi epävarma asiakas voi olla yhteydessä yritykseen ja asiakkaat osaavat saapua yrityksen oikealle toimipisteelle.

Pakohuoneyritykselle on erityisen tärkeää, että sen nettisivut toimivat hyvin, myös älypuhelimella, ja varausjärjestelmä on selkeä sekä yksinkertainen. Nettisivuilta tulee löytyä yrityksen jokaiselle huoneelle oma sivunsa, jonka asiakas voi linkittää tuttavilleen, kun huonetta valitaan. Huoneiden vaikeustaso ja ulospääsyprosentti ovat asiakkaalle tärkeää tietoa huonetta valittaessa, joten nämä tiedot kannattaa tarjota nettisivuilla. (Kortesuo 2018, 35–36.) Markkinoinnissa onkin tärkeää tuoda esille tiettyjä asioita kyseisestä pakohuoneesta, jotta oikea kohderyhmä osaa valita tuotteen. Ideointivaiheessa suunnittelija on valinnut, onko pakohuoneessa tarkoitus vain ratkaista pulmia, vai pyritäänkö yksityiskohtaisella juonella vahvaan immersioon. Markkinoinnissa pitää osata tuoda tämä tehty valinta esiin, jotta asiakas löytää sellaisen huoneen, joka on juuri hänen mieleensä (Nicholson 2015, 14).

Pelin markkinointia varten pelille kannattaa tehdä lista oleellisimmista myyntiargumenteista eli ominaisuuksista, joilla peli erottuu kilpailijoista ja herättää kiinnostusta kohderyhmässä. Myyntiargumenttien löytäminen vaatii kilpailijakartoituksen tekemistä. (Manninen 2007, 161–162.) On tärkeää myös muistaa, että niin sanottu puskaradio on yksi markkinoinnin tehokkaimmista keinoista. Monet asiakkaat jakavat kokemuksiaan laajoille verkostoilleen ja on tuotetta tarjoavan yrityksen huolehdittavana, että jaettava viesti on positiivinen. (Tarssanen 2009, 17.)

Edellä mainittujen asioiden lisäksi pakohuoneyritys voisi houkutella uusia asiakkaita muun muassa järjestämällä promotempauksen vaikkapa kauppakeskukseen. Esimerkiksi viiden minuutin mittainen pulma, jonka ratkaisusta voi voittaa jotakin, ja saa myös alennuskupongin yrityksen peleihin houkuttelisi ihmisiä kokeilemaan pulmanratkaisua, mikä saattaisi jopa johtaa peliin koukuttumiseen. Matalan kynnyksen kokeilemisen myötä kokemattomat asiakkaat saisivat käsityksen pakohuonepulmien luonteesta ja voisivat arvioida, pitävätkö itse niistä. Pakohuoneisiin liittyvää onnistumisen kokemusta on vaikea kuvailla hyvin ihmiselle, joka ei ole sitä kokeillut. Tempauksen järjestäminen olisi pakohuoneyritykselle melko helppoa. Yrittäjä voisi esimerkiksi käyttää tempauksessa jotakin valmista pulmaansa vain hieman muunnellen sitä. (Pekki 2019.)

Ennakkomarkkinoinnin lisäksi pakohuoneyrityksen on järkevää panostaa jälkimarkkinointiin, koska tyytyväiset asiakkaat ovat tehokkain markkinointikeino. Yrityksen tiloista kannattaa löytyä logolliset selfie-seinät, jotka näkyvät asiakkaiden sosiaaliseen mediaan jakamissa kuvissa. Asiakkaita kannattaa kannustaa yrityksen hashtagien käyttämiseen ja nettiarvostelujen antamiseen.

19. Tarvike- ja esineistöhankinnat

Pakohuoneen toteutusta varten on hankittava erilaista esineistöä, kalustoa, laitteistoa ja rakennustarpeita. Pakohuoneen rekvisiitaksi tulevan kaluston ja esineistön hankinnasta on alalla erilaisia mielipiteitä. Toisten mielestä esineistöä on järkevää hankkia edullisesti kirpputoreilta (Laine 2019), toisten mielestä taas kirpputoreilta hankittu esineistö näyttää halvalta, eikä sen käyttäminen ole siksi kannattavaa (Kortesuo 2019). Huoneen rakentamiseen vaadittavat materiaalit voi ostaa muun muassa rautakaupoista. Erikoisempien tarvikkeiden, kuten oikeanlaisten sähkölukkojen materiaalien hankinta voi olla hankalampaa, joten materiaalihankintoihin on tarpeen varata riittävästi aikaa. (Pilli & Saarinen 2016, 28.)

20. Tilan rakentaminen

Pakohuoneen tila rakennetaan tarkkojen suunnitelmien mukaan. Tilan rakennus voi vaatia esimerkiksi väliseinien ja salaovien rakentamista, sekä tilan pintojen uusimista teeman mukaiseksi. Tilan rakentamiseen kuuluu myös tekniikan rakentaminen eli äänentoiston, valaistuksen ja pelinvetoon liittyvän tekniikan asentaminen (Pilli & Saarinen 2016, 28.) Lisäksi mahdollisten sähkölukkojen vaatimat rakenteet toteutetaan huoneeseen. Kun rakennelmat ja pinnat ovat valmiit, huoneeseen tuodaan suurimmat sisustuselementit, kuten huonekalut.

21. Esineistön, pulmien ja lukkojen valmistelu

Kun huoneen pohjatyöt on tehty ja isoimmat elementit on viety huoneeseen, aletaan toteuttaa pienempiä yksityiskohtia. Pelin esineistö viimeistellään yhtenäiseksi kokonaisuudeksi. Pulmien rakentaminen vaatii paljon nikkarointia (Christensen 2019). Valmis esineistö, pulmat ja lukot asennetaan huoneeseen oikeille paikoilleen. Lopuksi sisustukseen tehdään vielä tarvittavat viimeistelyt, minkä jälkeen fyysinen huone on valmis.

22. Vinkinantosysteemi

Peliohjaajan tehtävänä on pelaajien jumittuessa pakohuoneessa antaa vinkki, jolla pelaajat pääsevät suorituksessa eteenpäin. Lisäksi peliohjaaja vahtii, että pelaajat eivät riko huoneessa sääntöjä, ja että peli on turvallinen. Pakohuoneessa pelaajilla on yleensä mahdollisuus jollakin tavalla kommunikoida peliohjaajan kanssa saadakseen

tarvittaessa vinkkejä. Oikein ajoitetut vinkit estävät pelaajia turhautumasta peliin liikaa. Peliohjaajan on siis ymmärrettävä, milloin vinkki on tarpeellinen, ja milloin pelaajille pitää antaa aikaa miettiä pulmaa rauhassa.

Vinkkien anto voidaan järjestää niin, että pelaajat eivät pyydä vinkkejä, vaan peliohjaaja antaa niitä mielestään sopivissa hetkissä tai niin, että pelaajat saavat pyytää vinkkiä sellaista tarvitessaan. Vinkkien antaminen on voitu suunnitella myös muilla harvemmin esiintyvillä tavoilla, kuten peliohjaajan käymisellä huoneessa säännöllisesti tai tiettyjen esineiden etsimisellä ja niiden vaihtamisella vinkkeihin. Yleensä peliin on määritelty, kuinka monta vinkkiä pelaajat saavat pyytää pelin aikana tai vinkkien ottamiselle on valittu rangaistus. (Nicholson 2015, 22.) Pelissä voi olla käytössä myös rajaamaton määrä vinkkejä. Lisäksi on olemassa pelejä, joissa vinkkejä ei voi saada ollenkaan. (Cain & Clare, 8.)

Vinkinantojärjestelmä voi toimia esimerkiksi tietokoneen, chatin, radiopuhelimen tai huoneessa olevan ihmisen kautta (Nicholson 2015, 20; 22), taikka kaiuttimien tai paperilapun välityksellä (Cain & Clare, 8). Vinkit voivat tulla missä tahansa muodossa järjestelmästä riippuen: tekstinä, puheena, muuna äänenä, videona tai kuvina. Annettavien vinkkien tulee olla linkitetty toisiinsa ja pelin tarinaan (Karsten 2019). Vinkit on tärkeää kohdistaa juuri kyseiselle ryhmälle, koska etukäteen suunnitellut valmiit vinkit eivät välttämättä auta pelaajia juuri siinä tilanteessa, missä he jumittuvat (Laine 2019).

23. Valmiin pelin viimeiset testipelit

Kun huoneen toteutus on valmis, peli vedetään kokonaisuudessaan valituille testiryhmille. Tässä vaiheessa peli alkaa olla jo lopullisessa muodossaan, ja testillä varmistetaan, että kaikki toimii. Testin perusteella tehdään mahdollisesti vielä viimeiset muutokset. Viimeisten testipelien tukena voi käyttää valmista asiakaskyselypohjaa, joka löytyy myöhemmin tästä liitteestä (työkalu 3). Asiakaskyselypohjan avulla testipelaajilta voidaan kerätä kattava palaute huoneen mielekkyydestä ja toimivuudesta. Viimeinen pelitestauksen kysymys on, onko peli valmis (Malmioja 2016). Peli voi julkaista, kun se on kolme kertaa peräkkäin onnistunut ilman väärinkäsityksiä erilaisilla pelaajaryhmillä (Kortesuo 2018, 52).

24. Hinnoittelu

Pakohuoneiden, kuten kaikkien muidenkin tuotteiden ja palveluiden hintaan vaikuttaa sijainti, kilpailijoiden hintataso ja asiakaskunnan maksukyky. Pakohuoneet rakennetaan tietynlaiseen tilaan, joten tilan vuokra on yritykselle iso maksuerä, joka vaikuttaa tuotteen hintaan. Sijainti Helsingissä nostaa yleensä jonkin verran hintaa, koska vuokramenot ovat keskeisillä sijainneilla syrjäseutuja kalliimpia. Pakohuoneiden hinta Suomessa asettuu yleensä 90–140 euron välille riippuen edellä mainituista tekijöistä, sekä kyseisen pelin vaatimasta henkilöstömäärästä. Useimmiten pakohuoneiden hintaan vaikuttaa myös ryhmän koko. (Kortesuo 2018, 24–25.)

Kortesuon mukaan hinnoittelu olisi järkevää tehdä niin, että ryhmäkoosta riippumatta hinta on aina sama. Tällöin yritys voisi paremmin ennustaa tulonsa, pelaajat voisivat itse ryhmänsä henkilömäärällä säädellä, kuinka paljon jokainen joutuu huoneesta maksamaan, varausjärjestelmä pysyisi yksinkertaisempaan eikä ryhmän koon muuttumisesta koituisi säätämistä ja ongelmia. Hinnoittelulla voi säädellä myös ruuhkautumista, jos kysynnän hiljaiset hetket hinnoitellaan ruuhka-aikoja halvemmiksi. Alennusta voidaan myöntää myös eri ihmisryhmille, kuten lapsille ja opiskelijoille. Etukäteismaksuun olisi järkevää kannustaa paikanpäällä maksamista halvemmilla nettihinnoilla, jos ryhmä maksaa huoneen etukäteen netissä. Jos huone on jo maksettu, ryhmä varmemmin saapuu paikalle, kuin jos tuotetta ei ole vielä maksettu. (Kortesuo 2018, 24–25.)

Vakiintuneet pakohuoneyritykset eivät yleensä hinnoitele jokaista huonettaan erikseen, vaan hintataso määräytyy yrityksen muiden huoneiden hintojen mukaiseksi, paitsi jos huone sisältää jonkin kuluja aiheuttavan erityiselementin, kuten näyttelijän. Tässäkin tapauksessa hintoja kannattaa kuitenkin tarkkailla säännöllisesti, jotta yrityksen hintataso säilyy kilpailukykyisenä.

25. Avajaiset

Kun kaikki edelliset osa-alueet on saatu valmiiksi ja toimivaksi, peli avataan yleisölle. Uuden pelin avaamisesta kannattaa tiedottaa hyvin, koska yrityksillä on usein vakioasiakkaita, jotka odottavat malttamattomasti uusien huoneiden aukeamista (Karsten 2019).

26. Pelien veto

Pakohuone ei ole koskaan täysin valmis. Vaikka huone olisi avattu yleisölle, joitakin sen osia voidaan joutua vielä muuttamaan. Rikkoutuneita osia on korjattava tai korvattava uusilla, liian vaikeiksi osoittautuneita tai toimimattomia pulmia voi joutua oikomaan tai huoneen turvallisuus saattaa vaatia parantelua. (Kortesuo 2018, 27.) Paineen alla peliohjaajat joutuvat usein tekemään väliaikaisia ratkaisuja muun muassa huoneen korjaamiseen liittyen. Näihin hätäratkaisuihin on tärkeää palata myöhemmin ajan kanssa ja suunnitella ne kestäviksi ja toimiviksi ratkaisuksiksi. (Laine 2019.)

Jos pakohuonetta ei perusteta valmiiksi olemassaolevaan vakiintuneeseen yritykseen, jolta löytyy jo tarvittava henkilöstö, on oleellista hankkia hyvää henkilöstöä ohjaamaan pelejä. Peliohjaajien tulee olla sosiaalisesti lahjakkaita, auttavaisia, innostavia ja kärsivällisiä. (Kortesuo 2018, 36.) On suuresti kiinni peliohjaajasta, muodostuuko pakohuonekokemuksesta pelaajille ainutlaatuinen elämys. Peliohjaajan on asennoiduttava jokaiseen peliin niin, kuin se olisi hänellekin ainutlaatuinen kokemus. Tämä mahdollistaa asiakkaan kokemuksen muodostumisen ainutlaatuiseksi. Jos peliohjaaja vaikuttaa tylsistyneeltä ja epäkiinnostuneelta asiakkaiden peliä kohtaan, myös heidän tunnelmansa laskee. (Laine 2019.) Asiakkaan voi olla vaikeaa saavuttaa ainutlaatuista kokemusta, jos peliohjaaja ei keskity ryhmän peliin, vaan vaikkapa ohjaa muita pelejä samaan aikaan. Samaan aikaan moneen peliin keskittyminen on peliohjaajalle erityisen vaikeaa, jos pelaajaryhmät ovat hyvin eritasoisia tai pelattavat huoneet vaativat erityyppistä ohjaamista. (Laine 2019.) Yritykselle on kuitenkin kallista pitää jokaisella pelillä erillistä peliohjaajaa (Pekki 2019). Pekki avasi haastattelussa ajatuksiaan aiheesta seuraavasti: "... mitä sä pidät sun yrityksen arvona? Sitäkö, että sä saat mahdollisimman paljon rahaa, vai sitä, että jokaikinen ihminen, joka tulee sun firmaan, saa todella ainutlaatuisen kokemuksen?" (Pekki 2019). Henkilöstö pitää erikseen perehdyttää jokaisen huoneen ohjaamiseen (Kemppainen 2019). Joissakin tapauksissa myös näyttelijöiden palkkaaminen on tarpeellista. Näyttelijöiden pitää olla taitavia, eläytymiskykyisiä ja uskottavia, jotta pelin immersio pysyy yllä ja vahvistuu (Kortesuo 2018, 36).

Pakohuoneiden asiakkaat haluavat kokemukseltaan erilaisia asioita. Tämän takia asiakkaille tulisi antaa mahdollisuus säätää omaa pelikokemustaan mieltymystensä mukaan. Pelaajille voidaan antaa mahdollisuus kertoa peliohjaajalle toiveensa vihjeiden määrän ja laadun suhteen, jolloin huoneen vaikeustason pieni säätäminen ryhmän

osaamistason mukaan onnistuu. Lisäksi ryhmä voi ilmaista myös mahdollisen halunsa pyrkiä huoneen parhaiden tulosten listalle, jolloin peliohjaaja voi huomioida myös tämän toiveen. Pakohuoneyritys voisi jopa harkita tarjoavansa joistakin pulmista muutamia versioita, ja käytettävä versio valittaisiin kunkin ryhmän tavoitteiden ja osaamistason mukaan. Jos pelaajaryhmän toiveet pelin vaikeuden suhteen on huomioitu pelissä, kuitenkin mahdollisuus vaihtaa pelin vaikeustasoa helpommaksi kesken pelisuorituksen pitäisi tarjota pelaajille, jotta he uskaltavat yrittää haastaa itsensä. (Nicholson 2015, 25–26.) Peliohjaajan on jatkuvasti seurattava pelaajien turhautumisen astetta pelin aikana. Turhautumista ei saa päästää liian korkeaksi, vaan peliin tulee ajoissa puuttua antamalla vinkki. (Laine 2019.) Parhaimmillaan vinkit esitetään kysymyksen muodossa, jotta pelaajilla säilyy oivaltamisen ilo. Sopivalla määrällä vinkkejä kukin ryhmä saa kokemuksesta mahdollisimman paljon irti. Yleisesti on hyvä, että vinkeillä kaikki ryhmät saatetaan ainakin lähelle huoneen ratkaisemista, jotta ryhmä ei koe olleensa huono. (Kortesuo 2018, 10, 12, 65.)

Yrityksen tulee aikatauluttaa pelien väliin riittävästi aikaa, jotta peliohjaaja ehtii huoneen siivouksen lisäksi keskustella rauhassa pelaajien kanssa heidän kokemuksestaan (Kortesuo 2019). Asiakkaan ja palveluntarjoajan välisen vuorovaikutuksen onnistuminen on oleellista elämyskokemuksen muodostumiselle (Tarssanen 2009, 10), kuten luvussa 2.4.2 esitelty elämyskolmio osoittaa. Pelaajat kasaavat vasta pelin jälkeen ajatuksensa kokoon pelistä ja muodostavat siitä kokonaiskäsityksen. Tästä syystä pelaajien onnistunut vastaanotto pelin jälkeen on erittäin oleellista. Peliohjaajan on oltava tässä tilanteessa innostunut ja pelaajien puolella, jotta pelistä muodostuu positiivinen kuva ja into tarttuu pelaajiin. Pelistä muodostuu helposti negatiivinen kokonaiskuva, jos peliohjaaja käyttäytyy tympeästi. (Laine 2019.) Pakopeli on korkean stressitason kokemus, joten peliohjaajan on tärkeää antaa ryhmälle pelin jälkeen mahdollisuus keskustella, avata kokemustaan ja kysyä ohjaajalta mietityttäviä asioita. Tämä auttaa pelaajia sopeutumaan takaisin pelimaailmasta oikeaan maailmaan ja todennäköisesti parantaa asiakkaiden kokemusta pelistä. Samalla pakohuoneyritys saa suoraan hyödyllistä palautetta asiakkailta. (Nicholson 2015, 23.)

Pakohuoneen suorittamisen jälkeen on myös suositeltavaa, että ryhmä ei lähde heti eri suuntiin, vaan keskustelevat yhdessä kokemastaan (Kortesuo 2018, 106). Peliohjaaja voi suositella pelaajille, että kokoontuminen pelin jälkeen keskustelua varten on kannattavaa. Pakohuoneyritys voi myös tarjota palveluita tätä varten, esimerkiksi yhteistyössä lähellä sijaitsevan ravintolan kanssa (Karsten 2019).

27. Palautteen kerääminen

Aktiivinen asiakaspalautteen kerääminen on kannattavaa, jotta yritys tietää, ovatko sen asiakkaat tyytyväisiä tuotteisiin. Asiakkaiden kommentit kannattaa huomioida ja mahdollisesti tehdä muutoksia peliin saadun kritiikin pohjalta. Tarjoan valmiin työkalun asiakaspalautteen keräämiseen myöhemmin tässä liitteessä (työkalu 3).

28. Dokumentointi

Valmis pakohuone kannattaa dokumentoida tarkasti yksityiskohtia myöten tekstinä, tilastoina ja kuvina (Kortesuo 2018, 27). Näin myös pelisuunnittelija voi palata myöhemmin suunnittelemansa pelin pariin esimerkiksi arvioidessaan omaa kehitystään. Dokumentointi on ehdotonta, jos pakohuone aiotaan mahdollisesti vielä joskus kasata uudelleen tai myydä eteenpäin. Jos pakohuonetta ei dokumentoida ennen purkua, huoneen sisällöt ja sen parissa opitut asiat häviävät ajan myötä kokonaan.

29. Mahdollinen eteenpäin myyminen

Joskus hyväksi todetun pakohuonekonseptin eteenpäin myyminen voi olla kannattavaa siinä vaiheessa, kun huoneen alkuperäisellä paikkakunnalla kysyntä alkaa hiipua. Toisella paikkakunnalla tai toisessa maassa huone voi saavuttaa uusia yleisöjä. Osa pakohuoneyrittäjistä ostaakin huoneensa muilta toimijoilta itse suunnittelun sijaan (Kortesuo 2018, 27). Pakohuoneen esittelyssä tulisi kuitenkin tuoda selkeästi esiin, jos huone on esimerkiksi toiminut aiemmin eri paikkakunnalla Suomessa. Suomalaiset pelaajat kiertävät usein eri paikkakunnilla pelaamassa ja ryhmälle on kova pettymys, jos se menee vahingossa pelaamaan huonetta, jonka ryhmä on jo pelannut jossain muualla.

30. Purku

Pakohuone kannattaa purkaa, kun sille ei ole enää riittävästi kysyntää, ja sen esineistö on kulunut huonoksi (Kortesuo 2018, 27). Tällä hetkellä monet pakohuoneyritykset uusivat pelejään melko harvoin, esimerkiksi kolmen vuoden välein. Kolme vuotta vanha peli ei ole enää ajan tasalla tekniikan ja muun allalla tapahtuneen kehityksen suhteen. Pekin mukaan varsinkin sellaiset yritykset, jotka sijaitsevat suuren tarjonnan alueilla vetoavat usein siihen, että jos asiakas on pelannut kaikki heidän pelinsä, tämä voi mennä toiselle yritykselle pelaamaan. Huoneiden säännöllinen uusiminen, esimerkiksi puolen

vuoden tai vuoden välein mahdollistaisi kuitenkin asiakkaiden kanta-asiakkuuden, eli asiakkaat voisivat useammin palata mieleiseensä yritykseen pelaamaan. (Pekki 2019.)

Toinen ratkaisuvaihtoehto pelin sulkemisen sijaan on pelikonseptien vaihtelevuuden vuorotellen samassa tilassa. Tällöin tilassa on yksi peli avoinna esimerkiksi puoli vuotta, jonka jälkeen se puretaan ja tilalle tehdään puoleksi vuodeksi toinen huone. Tämän jälkeen ensimmäinen peli taas palautuu puoleksi vuodeksi. Tämä tekniikka tarjoaa vaihtelua peleihin ja mahdollistaa kausituotteiden tarjoamisen. Vaihdeltavien pelien kannattaa kuitenkin olla lavastukseltaan melko yksinkertaisia ja pieniä, esimerkiksi lapsille suunnattuja pelejä, jotta pelin uudelleen rakentaminen onnistuu kohtuullisella työmäärällä. (Pekki 2019.)

TYÖKALU 2: Hyvän pakohuoneen tarkistuslista

Kyselyni työkaluja koskevan kysymyksen 17 vastaajasta 88 % piti listaa hyvän pakohuoneen piirteistä hyödyllisenä. Päädyin laatimaan tällaisen listauksen tarkistuslistan muodossa.

Pakohuoneen onnistumista voidaan arvioida erilaisin kriteerein. Korteso nostaa kirjassaan esiin lukuisia kriteerejä. Lähes kaikki samat asiat nousivat useaan otteeseen esiin muissakin lukemissani pakohuoneita käsittelevissä lähteissä sekä tekemässäni kyselyssä ja haastatteluissa. Haastatteluissa esiin nousseita hyvän pakohuoneen piirteitä ja kriteerejä on avattu tarkemmin tämän opinnäytetyön luvussa 6.2. Kasasin eri lähteiden ja oman kokemukseni pohjalta seuraavalla sivulla olevan taulukon, jossa eritellään hyvän pakohuoneen kriteerejä. Taulukko toimii tarkistuslistana. Pakohuonesuunnittelija voi arvioida ideansa tai lähes valmiin pelinsä onnistumista tarkistuslistan avulla. Listassa on koottuna hyvän pakohuoneen ominaisuudet ja jokaiseen kohtaan on annettu valmiiksi ominaisuuteen liittyviä apukysymyksiä. Suunnittelija voi merkitä taulukkoon, mitkä kohdat on hoidettu ja lisätä jokaiseen kohtaan omia muistiinpanojaan. Tarkistuslistan avulla suunnittelija voi myös tarkistaa, että mikään tärkeä asia ei ole päässyt unohtumaan suunnitelmista.

Työkalu 2: Hyvän pakohuoneen tarkistuslista (Mukaillen Kortesus 2018; Nicholson 2015; Cain & Clare).

Hyvän pakohuoneen ominaisuus	Apukysymykset	Tehty	Muistiinpanot
Huoliteltu visuaalisuus	Onko visuaalisuus teeman mukaista ja uskottavaa? Onko visuaalinen ilme siisti ja hyväkuntoinen? Onko visuaalisuus mietittyä ja viimeisteltyä?		
Mukana elävä äänimaailma	Onko pelissä äänimaailma? Onko äänimaailma suunniteltu juuri tätä peliä varten? Kertovatko äänet tarinaa? Sopivatko äänet kokonaisuuteen häiritsemättä liikaa?		
Mahdolliset näyttelijät lahjakkaita	Sopivatko näyttelijät rooliin? Osaavatko näyttelijät eläytyä? Ovatko hahmot uskottavia näyttelijöiden esittiminä?		
Loogiset ja mielekkäät pulmat	Ovatko pulmat omaperäisiä, selkeitä, intuitiivisia ja palkitsevia? Onko hämäykset poistettu huoneesta? Onko pulmiin olemassa vain yksi ratkaisu? Onko pulmat liitetty juoneen? Mahdollistavatko pulmat kaikkien ryhmän jäsenten aktiivisen osallistumisen? Ovatko pulmat monipuolisia ja vaativatko ne erilaisia osaamisalueita?		
Sujuva peli	Toimiiko peli sujuvasti? Mahdollistaako peli flow-tilaan uppoutumisen? Onko peli motivoiva?		
Sopiva määrä pulmia	Onko huoneessa riittävästi tekemistä isommallekin ryhmälle? Jääkö pelissä riittävästi aikaa miettimiselle?		
Toimiva huone	Toimiiko huoneen laitteisto? Onko laitteisto helppokäyttöinen peliohjaajalle? Toimiiko huoneen valvontajärjestelmä? Onko huone helppo ja nopea nollata? Onko nollausta varten laadittu muistilista? Onko pelin toiminta testattu tarpeeksi monta kertaa? Kerätäänkö pelaajilta palautetta pelin toimivuudesta?		
Kiinnostava teema, kehittyvä ja selkeä tarina	Näkyykö teema kokonaisuudessa eikä ole pelkkänä rekvisiittana? Onko teema uusi ja kiinnostava? Kuljettavatko pulmat juonta eteenpäin? Onko tarinassa alku, keskikohta ja loppu sekä yllättäviä käänteitä? Onko tarina mielenkiintoinen ja uskottava? Onko tarina uusi ja omaperäinen? Koskettaako tarina?		
Tunnelmallisuus	Onko peli tunnelmallinen ja intensiivinen? Onko peli immerstiivinen, uppoutuuko pelaaja huoneen maailmaan?		

Pelattavuus	Säilyykö pelattavuus koko pelin ajan? Toimiiko valittu polkurakenne? Onko säännöt ja pelaajan tavoitteet selkeät? Voivatko pelaajat vaikuttaa peliin? Onko valoa riittävästi? Onko tilaa riittävästi?		
Pelattavuus ilman ennakkotietoja	Onnistuuko pelaaminen ilman ennakkotietoja tai erityisosaamista? Jos jotakin pitää tietää tai osata, onko se kerrottu selkeästi markkinoinnissa? Onko pulmat suunniteltu toimimaan myös, jos pelaajalla on tiettyjä ennakkotietoja tai erityistaitoja?		
Yllätyksellisyys	Sisältääkö peli uusia yllättäviä elementtejä ja uusia toteutustapoja? Yllätyvätkö myös kokeneet pelaajat? Onko pulmat naamioitu ja ovet piilotettu hyvin?		
Moniosainen tila	Onko pelissä useampi osasto? Onko osastojen sisäänkäynnit piilotettu hyvin?		
Ajantasainen peli	Seuraako pelin elementit kyseisen hetken trendejä? Hyödynnetäänkö pelissä ajantasaista tekniikkaa? Onko peli ajantasaisuudensa puolesta kilpailukykyinen? Riittääkö pakuhuoneelle kysyntää?		
Keskeinen sijainti	Onko paikalle helppo saapua? Onko lähellä muita palveluita?		
Asianmukainen vastaanotto ja odotustila	Löytyykö odotustilasta wc ja lukittavat kaapit? Onko odotustila riittävän iso, rauhallinen ja tunnelmallinen? Onko odotustila sisustettu teeman mukaan?		
Toimiva asiakaspalvelu	Onko asiakaspalvelu netissä ja puhelimitse toimivaa? Onko peliohjaajat koulutettu tehtävään? Näkyykö intohimo peliohjaajissa? Ovatko peliohjaajat innostuneita, empaattisia ja kannustavia? Onko kullekin pelaajaryhmälle varattu riittävästi aikaa? Onko alustus sopivan laaja ja selkeä? Keskittyykö peliohjaaja vain yhteen peliin ja ryhmään kerrallaan? Onko asiakaspalvelu kokonaisuudessaan toimivaa?		
Vinkkien annon onnistuminen	Onko peliin suunniteltu hyviä vinkkejä? Säilyttävätkö vinkit oivalluksen ilon pelaajalla? Voivatko pelaajat itse vaikuttaa vinkkien saamiseen? Muokataanko vinkit pelaajien tilanteeseen sopivaksi? Annetaanko vinkit oikeaan aikaan?		

Turvallisuus	Onko huoneen rakenteet ja lavasteet kestäviä ja turvallisia? Onko sähkölaitteet suojattu? Onko riski loukkaantumisille ja haavereille minimoitu? Löytyykö tarvittava turvallisuuslaitteisto ja poistumistiet? Ovatko poistumistiet esteettömiä? Informoidaanko pelaajia pelin turvallisuuslaitteistosta ja onko laitteisto hyvin merkitty? Saavako pelaajat tarvittaessa huoneen oven itse auki? Onko hätätapauksia varten laadittu suunnitelma?		
Esteettömyys	Toteutuuko perustason esteettömyys (tavallinen liikunta- ja näkökyky riittää)? Halutaanko luoda täysin esteetön peli? Säilyykö esteettömyys koko pelin läpi? Onko esteettömyys tai sen puuttuminen kerrottu markkinoinnissa?		
Kohderyhmä määritelty	Onko pelille määritelty selkeä kohderyhmä? Kenelle huone sopii ja kenelle ei? Sopiiko huone aloittelijoille? Sopiiko huone kokeneille pelaajille? Kuinka monta pelaajaa huoneessa voi olla? Sopiiko huone yksityisasiakkaille? Sopiiko huone yritysasiakkaille?		
Sopivan vaikeustason määrittely	Ovatko pulmat sopivan ja tasaisen haastavia? Nouseeko pulmien vaikeustaso pikku hiljaa pelin edetessä? Onko pulmia sopiva määrä? Onnistuuko vaikeuden säätäminen vinkeillä? Onko vaikeustaso määritelty selkeästi ja rehellisesti markkinoinnissa?		
Kattava ennakkomarkkinointi	Ovatko yrityksen nettisivut selkeät, toimivat ja mielenkiintoiset? Onko varausjärjestelmä toimiva? Löytyykö markkinoinnista tieto pelin tarinasta ja teemasta, ominaisuuksista, vaikeustasosta ja rajoitteista? Onko pelille keksitty erottuva ja kiinnostava nimi? Onko huoneen läpäisyprosentti ilmoitettu ajantasaisesti? Erottuuko peli massasta markkinointimateriaalien perusteella? Synnyttääkö peli keskustelua asiakkaisissa ja onko keskustelu positiivista? Onko peli hinnoiteltu sopivalle tasolle?		
Hyvä jälkimarkkinointi	Löytyykö tiloista logoseinä? Löytyykö alustat nettiarvosteluille? Julkaistaanko pelaajien kuvat?		
Yhtenäinen kokonaisuus	Muodostaako kaikki ylläoleva yhtenäisen kokonaisuuden? Ovatko osa-alueet tasapainossa? Miten kokonaisuudesta saadaan yhtenäinen? Vinkki: Hyödynnä teemaa.		

Pulmien laadukkuus ja loogisuus on koko pakohuoneen toimivuuden ja mielekkyyden kulmakivi. Monet taulukossa esitellyt arviointikriteerit liittyvät myös pakohuoneen toteutuksen huolellisuuteen ja sitä kautta syntyvään peliin uppoutumiseen. Jos peliin luotu ympäröivä maailma tuntuu mahdollisimman aidolta ja yhtenäiseltä, uppoutuminen on mahdollista. Kuuden haastattelun ja useiden kyselyvastausten perusteella tärkein kriteeri hyvälle pakohuoneelle on kuitenkin kaikkien tarkistuslistassa olevien osa-alueiden yhtenäisyys. Kaikkien osien on oltava tasapainossa ja sovittava yhteen koherenttina kokonaisuutena. Parhaassa tapauksessa tunnelma, juoni, pulmat, sisustus, muut visuaaliset elementit, äänet ja markkinointi kertovat kaikki samaa tarinaa ja tukevat toisiaan muodostaen yhdessä maailman, johon pelaaja uppoutuu (Kortesuo 2018, 40, 45).

Työkaluja pakohuonepelin kehittämiseen

Edellisessä luvussa esiteltujen työkalujen avulla pelisuunnittelija voi pakohuoneen suunnittelu- ja toteutusprosessin aikana varmistaa, että toteutettavasta pakohuonepeleistä tulee laadukas. Tässä luvussa esiteltävien työkalujen avulla suunnittelija voi taas arvioida ja kehittää valmista, jo käytössä olevaa pelikonseptia. Valmiin asiakaskyselypohjan avulla suunnittelija voi tutkia asiakkaiden mielipiteitä ja kokemuksia pelistä sekä tarvittaessa tehdä vielä muutoksia peliin palautteiden pohjalta. Pelianalyysipohjan avulla pelisuunnittelija taas voi analysoida eri lähteistä saamiensa palautteiden sekä omien peliin liittyvien kokemustensa taustoja ja merkityksiä sekä näiden analyysien pohjalta arvioida, vaatiiko peli muutoksia ja korjauksia.

TYÖKALU 3: Pakohuoneen asiakaskysely

Haastatteluideni perusteella pakohuoneyritykset eivät juuri kerää aktiivisesti laajaa kirjallista palautetta asiakkailtaan, vaan palautetta saadaan lähinnä suullisesti. Yritysten saama kirjallinen palaute on suurimmaksi osaksi vapaamuotoista palautetta esimerkiksi sosiaalisessa mediassa ja Tripadvisorissa. Yksikään kolmesta haastattelemastani yrityksestä ei ilmoittanut keräävänsä asiakaspalautetta valmiilla palautepohjalla. 35 % kyselyni työkaluja koskevan kysymyksen vastaajista kaipasi kuitenkin valmista asiakaspalautepohjaa pakohuonealalle. Myös Kemppainen (2019) nosti haastattelussa esiin tarpeen työkaluille, joita hyödynnettäisiin pelitestien suunnittelussa, jotta pelitestit saataisiin mahdollisimman kattaviksi. Pelitestejä varten voisi Kemppaisen mukaan esimerkiksi suunnitella valmiin palautekyselykaavion, jossa osa kysymyksistä sopisi

kaikkiin pakohuonepeleihin ja osa olisi huonekohtaisia (Kempainen 2019). Päädyin luomaan pelitestejä ja pelin laatututkimusta varten valmiin asiakaskyselypohjan.

Laatimani valmiin asiakaskyselypohjan avulla pakohuoneyrittäjä voi helposti kerätä palautetta asiakkailtaan. Asiakaskyselyä voidaan hyödyntää yleisölle avatun pelin tutkimisessa tai tarvittaessa jo pelisuunnitteluprosessin testipelivaiheessa. Kysely on hyvä antaa pelaajien täytettäväksi heti pelin jälkeen, kun asiat ovat vielä tuoreena mielessä, ja se kannattaa sekä vastaajan että kysyjän ajan säästämiseksi tehdä sähköisessä muodossa (Schell 2008, 400).

Kyselyssä on vastausvaihtoehdot suurimmassa osassa kysymyksistä helpottamassa asiakkaan vastaamista. Joidenkin kysymysten jälkeen on avoin kenttä edellisen vastauksen perusteluille. Perusteluiden antaminen kannattaa pitää vapaaehtoisina, jotta vastaamisesta ei tule liian raskasta. Mahdollisuus perusteluille kannattaa kuitenkin tarjota, jotta kyselyllä voidaan saavuttaa syvällistä tietoa ja jopa kehitysehdotuksia. Perusteluruutuun asiakas voi halutessaan myös tarkentaa valmiin vaihtoehdon muodossa antamaansa vastausta.

Olen kasannut asiakaskyselypohjan eri pelisuunnitteluteorioiden ja pakohuoneselvitysten pohjalta, sekä tehnyt siihen lisäyksiä tutkimustuloksistani ja omasta kokemuksestani.

Työkalu 3: Pakohuoneen asiakaskysely (Mukaillen Clare 2015, Kortesuon 2018, 53 mukaan; Harviainen ym. 2013, 130; Schell 2008, 399–400).

PAKOHUONEEN ASIAKASKYSELY	
1.	Vastaajan ikä
	a) Alle 18
	b) 18-30
	c) 31-40
	d) 41-50
	e) 51-60
	f) Yli 60
2.	Vastaajan sukupuoli
	a) Nainen
	b) Mies
	c) Muu

3. Miksi valitsit juuri tämän huoneen?
a) Huoneen teema oli kiinnostava b) Huoneen vaikeustaso vaikutti sopivalta c) Huone oli tarkoitettu sopivan kokoiselle ryhmälle d) Huonetta on suositeltu minulle e) Valitsin huoneen sattumalta f) Joku muu valitsi huoneen puolestani g) Muu:
4. Kuinka hauska huone oli pelata (asteikolla 1-5)?
5 = erittäin hauska 4 = hauska 3 = melko hauska 2 = ei kovin hauska 1 = ei lainkaan hauska Perustelut:
5. Koitko uppoutuvasi peliin?
a) Uppouduin peliin niin syvästi, että unohdin olevani pakohuoneessa b) Uppouduin peliin ajoittain syvästi c) Uppouduin peliin jonkin verran d) En juuri kokenut uppoutumista e) En kokenut uppoutumista lainkaan Perustelut:
6. Koetko ymmärtäneesi pelin tarinan?
a) Ymmärsin pelin tarinan kokonaisuudessaan b) Ymmärsin suurimman osan pelin tarinasta c) Ymmärsin pelin tarinan joiltain osin d) En juuri ymmärtänyt pelin tarinaa e) En ymmärtänyt pelin tarinaa lainkaan
7. Mitä mieltä olit pelin tarinasta (voit valita monta)?
a) Tarina oli hyvä b) Tarina oli kiinnostava c) Tarina oli yllättävä d) Tarinan rooli oli olematon pelissä e) Tarina oli huono f) Tarina ei ollut kiinnostava g) Tarina oli ennalta-arvattava ja yllätyksetön h) Muu: Perustelut:

8. Kuinka kiinnostavia huoneen pulmat olivat (asteikolla 1-5)?
5= Pulmat olivat erittäin kiinnostavia 4= Pulmat olivat kiinnostavia 3= Osa pulmista oli kiinnostavia, osa ei 2= Pulmat eivät olleet kovin kiinnostavia 1= Pulmat eivät olleet lainkaan kiinnostavia Perustelut:
9. Toimiko peli?
a) Peli toimi moitteettomasti b) Peli toimi suurimman osan ajasta c) Peli toimi vain välillä d) Peli ei toiminut
10. Jos peli ei toiminut moitteettomasti, mikä siinä ei toiminut?
a) Tekniikka b) Lukot c) Pulmat d) Juonen edistäminen e) Vinkkien anto f) Rakenteet tai esineistö rikkoutui g) Muu:
11. Tuntuiko pelissä jokin asia hämmentävältä?
Vapaa vastaus:
12. Mikä pelissä oli kivaa ja mielenkiintoista?
Vapaa vastaus:
13. Mikä pelissä oli tylsää tai turhauttavaa?
Vapaa vastaus:
14. Tuntuiko huone liian ahtaalta tai tyhjältä?
a) Huone oli sopivan tilava ja siellä oli sopivasti lavasteita b) Huone oli liian pieni ja siksi ahdas c) Huoneessa oli liikaa lavasteita ja se oli siksi ahdas d) Huone oli liian suuri ja siksi tyhjän tuntuinen e) Huoneessa oli liian vähän lavasteita ja se oli siksi tyhjän tuntuinen
15. Kuinka monta pelaajaa ryhmässänne oli?
a) 2 b) 3-4 c) 5-6 d) 7-9 e) Yli 9

16. Tuntuiko tämä pelaajamäärä sopivalta huoneeseen?

- a) Pelaajia oli huoneeseen nähden sopivasti
- b) Pelaajia oli huoneeseen nähden liian vähän
- c) Pelaajia oli huoneeseen nähden liikaa

Perustelut:

17. Mitä mieltä olit pelin äänimaailmasta (voit valita monta)?

- a) En kiinnittänyt huomiota ääniin
- b) Äänet loivat erinomaisesti tunnelmaa
- c) Äänet tukivat teemaa ja tarinaa hyvin
- d) Äänet olivat häiritseviä
- e) Äänet eivät sopineet teemaan
- f) Äänet olivat sopivan kovalla
- g) Äänet olivat liian kovalla
- h) Äänet olivat liian hiljaisella
- i) Muu:

18. Jälkikäteen ajateltuna, olisitko kaivannut alkuinfoon jotakin lisää?

- a) Tietoa annettiin sopivasti
- b) Tietoa annettiin liian vähän
- c) Tietoa annettiin liikaa

19. Jos olisit kaivannut alkuinfoon jotakin lisää, mitä se olisi ollut?

- a) Enemmän tietoa pelin etenemisestä
- b) Enemmän tietoa lukkomekanismeista
- c) Enemmän tietoa pelin teknisten laitteiden käytöstä
- d) Enemmän tietoa vinkkien antamisesta ja pyytämisestä
- e) Enemmän tietoa huoneen säännöistä
- f) Enemmän tietoa huoneen turvaallisuudesta
- g) Enemmän tietoa erityisherkkyyksiin (esim. allergioihin) liittyen
- h) Enemmän tietoa huoneen esteettömyydestä
- i) Muu:

20. Sisälsikö peli jotakin uutta, mitä et ole muissa pakopeleissä kokenut?

- a) Kyllä
- b) Ei
- c) En osaa sanoa

21. Jos peli sisälsi jotain, mitä et ole ennen kokenut, mitä se oli?

Vapaa vastaus:

22. Millaiseksi arvioisit huoneen vaikeustason aiempiin pelikokemuksiisi peilaten (asteikolla 1-5)?

- 5= Erittäin vaikea
- 4= Melko vaikea
- 3= Keskivaikea
- 2= Ei kovin vaikea
- 1= Helppo

23. Millaisia muutoksia tai lisäyksiä olisit kaivannut huoneeseen?

Vapaa vastaus:

24. Millainen on mielestäsi pelin hinta-laatusuhde?

- a) Hinta-laatusuhde on sopiva
- b) Hinta on liian korkea laatuun nähden
- c) Hinta on yllättävän matala laatuun nähden
- d) En osaa sanoa

Perustelut:

25. Voisitko suositella huonetta kaverillesi?

- a) Suositteisin ehdottomasti tätä huonetta
- b) Voisin suositella tätä huonetta
- c) En usko, että suositteisin tätä huonetta
- d) En missään tapauksessa suosittelisi tätä huonetta
- e) En osaa sanoa

26. Täyttikö huone ennako-odotuksesi?

- a) Kyllä
- b) Osittain
- c) Ei

Perustelut:

27. Minkä arvosanan antaisit huoneelle asteikolla 1-5?

- a) 5 =erinomainen
- b) 4 =kiitettävä
- c) 3 =hyvä
- d) 2 =välttävä
- e) 1 =huono

Perustelut:

Asiakaskyselypohjaa kannattaa joka kerta hieman muokata käyttötarkoituksen ja kohdehuoneen ominaisuuksien mukaan. Aiheeseen sopimattomia kysymyksiä voi poistaa ja kyseiselle tilanteelle tai tuotteelle oleellisia kysymyksiä voi lisätä. Punertavalla pohjalla olevat kysymykset kannattaa esittää lähes kaikissa asiakaspalautetilanteissa. Kyselyssä kannattaa aina selvittää vastaajan ikä ja sukupuoli, jotta voidaan tutkia, ovatko ne yhteydessä vastaajien mielipiteisiin (Schell 2008, 400). Samalla kysymysten avulla voidaan tehdä myös suuntaa antavaa asiakastutkimusta, kun saadaan tilastoja siitä, minkä ikäisiä ja sukupuolisia pelaajia yrityksen asiakkaina käy.

Harmaalla pohjalla olevien kysymysten käytön voi valita tilanteen mukaan. Jos kyseessä on uutta huonetta testipelaamaan kutsuttu ryhmä, kysymys 3 huoneen valinnasta kannattaa jättää pois, koska pelaaja ei ole valinnut huonetta itse, vaan hänet on todennäköisesti kutsuttu testaamaan kyseistä huonetta. Muissa tapauksissa, kun asiakas on itse valinnut tuotteen, kysymys 3 voi olla hyvin antoisa. Testipelitilanteessa kannattaa kysyä joitakin kysymyksiä, mitkä voi valmiin huoneen laatukyselyssä jättää pois. Näitä ovat kysymykset 15 ja 16, jotka liittyvät sopivaan ryhmän kokoon, sekä hintalaatusuhteeseen liittyvä kysymys 24. Näihin kysymyksiin on hankittu vastaukset testipeleissä, jolloin niiden kysyminen huoneen valmistuttua voi olla turhaa. Pelin vaikeustasoon liittyvä kysymys 22 on myös selkeästi testiryhmän avulla selvitettävä asia, mutta kysymys kannattaa esittää ainoastaan ryhmälle, jonka tietää pelanneen ennenkin pakopelejä. Tällöin testaajalla on vaikeustason määrittelylle vertailupohjaa, jota ilman on hankalaa sanoa, oliko peli helppo vai vaikea. Kysymykset 20 ja 21 liittyvät pelin yllättävyyteen suhteessa muihin pakopelikokemuksiin, joten myös ne kannattaa esittää vain ryhmille, joiden tietää pelanneen pakopelejä ennenkin. Ne kuitenkin muuten sopivat testipelien lisäksi varsinaisilta asiakkailta kysyttäviksi. Kysymykset 6 ja 7 kannattaa jättää pois, jos pelille ei ole luotu etenevää tarinaa, vaan sille on vaikkapa määritetty pelkkä teema. Kysymys 17 on turha, jos huoneeseen ei ole luotu lainkaan äänimaailmaa. Muutenkin kysymyksiä kannattaa hioa ja muotoilla kyseisen huoneen ominaisuuksien mukaiseksi, jotta kysely vastaa huoneen kannalta olennaisiin asioihin. Huoneen kannalta turhat kysymykset kannattaa jättää pois, jotta kyselystä ei tule liian pitkä.

Kysymysten oheen kyselyyn voi liittää aihetta selittäviä kuvia, jotka esimerkiksi auttavat pelaajaa ymmärtämään tai muistamaan, mitä kysymyksellä tarkoitetaan. Vastaamista voi myös auttaa, jos lähettyvillä on koko ajan joku henkilökunnan edustaja, jolta vastaaja voi tarvittaessa kysyä apua tai selvennystä. (Schell 2008, 399–400.)

TYÖKALU 4: Pakohuoneen pelianalyysipohja

47 % tekemäni kyselyn työkalu-kysymyksen vastaajista koki tarpeelliseksi valmiin analyysipohjan suunnittelijalle peli-idean tai valmiin pelin vahvuuksista ja heikkouksista. Loin työni tulosten ja teorioiden pohjalta tällaisen pelianalyysipohjan.

Pelianalyysin avulla voidaan arvioida joko muiden suunnittelijoiden pelejä oppimismielessä tai arvioida omaa peliä kehitysmielessä. Pelianalyysi uppoutuu syvemmälle peliin ja sen ominaisuuksiin, kuin pelkkä peliarvio (Manninen 2007, 103). Pelianalyysien tavoitteena on Mannisen (2007, 102) mukaan “kehittää omaa ajattelua ja tarjota materiaalia tulevia suunnittelutehtäviä varten”. Pelianalyysin avulla voidaan arvioida itse suunnittelun tai toisen tekemän valmistuneen pelin onnistumista ja kehityksenkohteita.

Tutkimukseni tulosten, omien kokemusteni ja käyttämieni kirjallisten lähteiden pohjalta luomaani pelianalyysipohjaa voidaan käyttää molempiin edellä mainittuihin tarkoituksiin. Jos pohjaa käytetään jonkun muun suunnitteleman pelin analysointiin, voidaan vastata analyysipohjan kolmen ensimmäisen otsikon kysymyksiin muuttaen ne kuitenkin muotoon “pelaajan näkökulmasta”. Eli tällöin pohjaan täytetään pelin toimivat osa-alueet pelaajan näkökulmasta, pelin toimimattomat osa-alueet pelaajan näkökulmasta ja pelin kokonaisuus ja jatkokehitys pelaajan näkökulmasta. Muiden otsikoiden kysymyksiin ei tarvitse tässä tapauksessa vastata.

Jos pohjaa halutaan hyödyntää vastaajan itse suunnitteleman pelin analysointiin ja kehittämiseen, on hyödyllistä vastata kaikkiin pohjan sisältämiin kysymyksiin. Kolmen ensimmäisen otsikon kysymyksiin pelisuunnittelija vastaa omasta näkökulmastaan, mutta viimeisen kahden kohdan “Pelin saama palaute peliohjaajilta” -otsikon ja “Pelin saama asiakaspalaute” -otsikon kysymyksiin vastaamista varten on kerättävä palautetta pelistä peliohjaajilta ja asiakkailta. Näitä palautteita pelisuunnittelija analysoi pelianalyysikaaviossa. Peliohjaajien tekemät huomiot peleistä ovat erittäin tärkeää palautetta, sillä peliohjaajat seuraavat pelien etenemistä, joten he huomaavat, jos jotkin osat eivät toimi pelissä (Karsten 2019; Kovaleva 2019; Christensen 2019). Heiltä siis kannattaa ehdottomasti kerätä palautetta pelistä. Lisäksi asiakkaiden palautteen pyytäminen on tietenkin oleellista, jotta tiedetään vastaako peli oikeisiin tarpeisiin. Asiakaspalautteen keräämistä varten tarjosin valmiin lomakkeen aiemmin tässä liitteessä (työkalu 3).

Työkalu 4: Pakohuoneen pelianalyysipohja (Mukaillen Manninen 2007, 103; Schell 2008, 398).

ANALYSOITAVAN PELIN NIMI:	
Pelin toimivat osa-alueet suunnittelijan näkökulmasta	
Luettele pelin hyvät ominaisuudet:	
Perustele, miksi nämä ominaisuudet ovat hyviä ja onnistuneita:	
Analysoi, mikä näistä ominaisuuksista tekee onnistuneita:	
Arvioi, miten näitä ominaisuuksia voisi vielä parantaa:	
Pelin toimimattomat osa-alueet suunnittelijan näkökulmasta	
Luettele pelin heikkoudet:	
Perustele, miksi nämä ominaisuudet eivät toimi:	
Analysoi, mistä nämä heikkoudet johtuvat:	
Anna näille heikkouksille korjausehdotuksia:	
Arvioi kyseisten korjaustoimenpiteiden seuraukset:	
Pelin kokonaisuus ja jatkokehitys suunnittelijan näkökulmasta	
Luettele ominaisuuksia, jotka pelistä voisi poistaa kokonaisuuden kärsimättä:	
Analysoi, miksi nämä ominaisuudet eivät ole pelille oleellisia / välttämättömiä:	

Luettele asioita, jotka olisivat voineet parantaa pelin lopputulosta:

Analysoi, miksi nämä asiat olisivat tehneet lopputuloksesta paremman:

Pelin saama palaute peliohjaajilta

Mikä pelissä toimii peliohjaajien kokemuksen mukaan:

Onko pelaajilla hauskaa peliohjaajien kokemuksen mukaan:

Mahdollistaako peli flow-tilaan uppoamisen peliohjaajien kokemuksen mukaan:

Analysoi, miten pelin peliohjaajien esiin tuomia vahvuuksia voitaisiin vielä vahvistaa entisestään:

Mikä pelissä ei toimi peliohjaajien kokemuksen mukaan:

Ovatko pelaajat joskus tylsistyneitä peliohjaajien kokemuksen mukaan:

Ovatko pelaajat joskus hämmentyneitä peliohjaajien kokemuksen mukaan?

Analysoi, onko peliohjaajien kokemusten perusteella tarvetta muutoksille:

Analysoi, miten peliohjaajien esiin tuomat toimimattomat, tylsät tai hämmentävät kohdat voitaisiin korjata:

Pelin saama asiakaspalaute	
Mikä saa pelaajat valitsemaan huoneen:	
Kokevatko asiakkaat pelin hauskaksi:	
Mitkä ovat pelin hauskimmat osuudet pelaajien mielestä:	
Mitkä ovat pelin vähiten hauskat osuuden pelaajien mielestä:	
Analysoi, miten pelin hauskuutta voitaisiin vahvistaa:	
Kokevatko pelaajat uppoutuvansa peliin:	
Analysoi, miten uppotumista voitaisiin syventää:	
Mikä pelissä toimii asiakkaiden mielestä:	
Mikä pelissä ei toimi asiakkaiden mielestä:	
Analysoi, miten pelin toimivuutta voitaisiin parantaa:	
Mitä asioita asiakkaat kokevat pelissä yllätykselliseksi:	
Analysoi, miten yllättävyyttä voitaisiin lisätä:	
Täyttääkö peli pelaajien ennakkoodotukset:	

Analysoi, miksi peli täyttää tai ei täytä odotuksia:

Analysoi, mitä muutoksia odotusten täyttäminen vaatisi peliin:

Työkaluja Rakkaussimulaatio EVELle

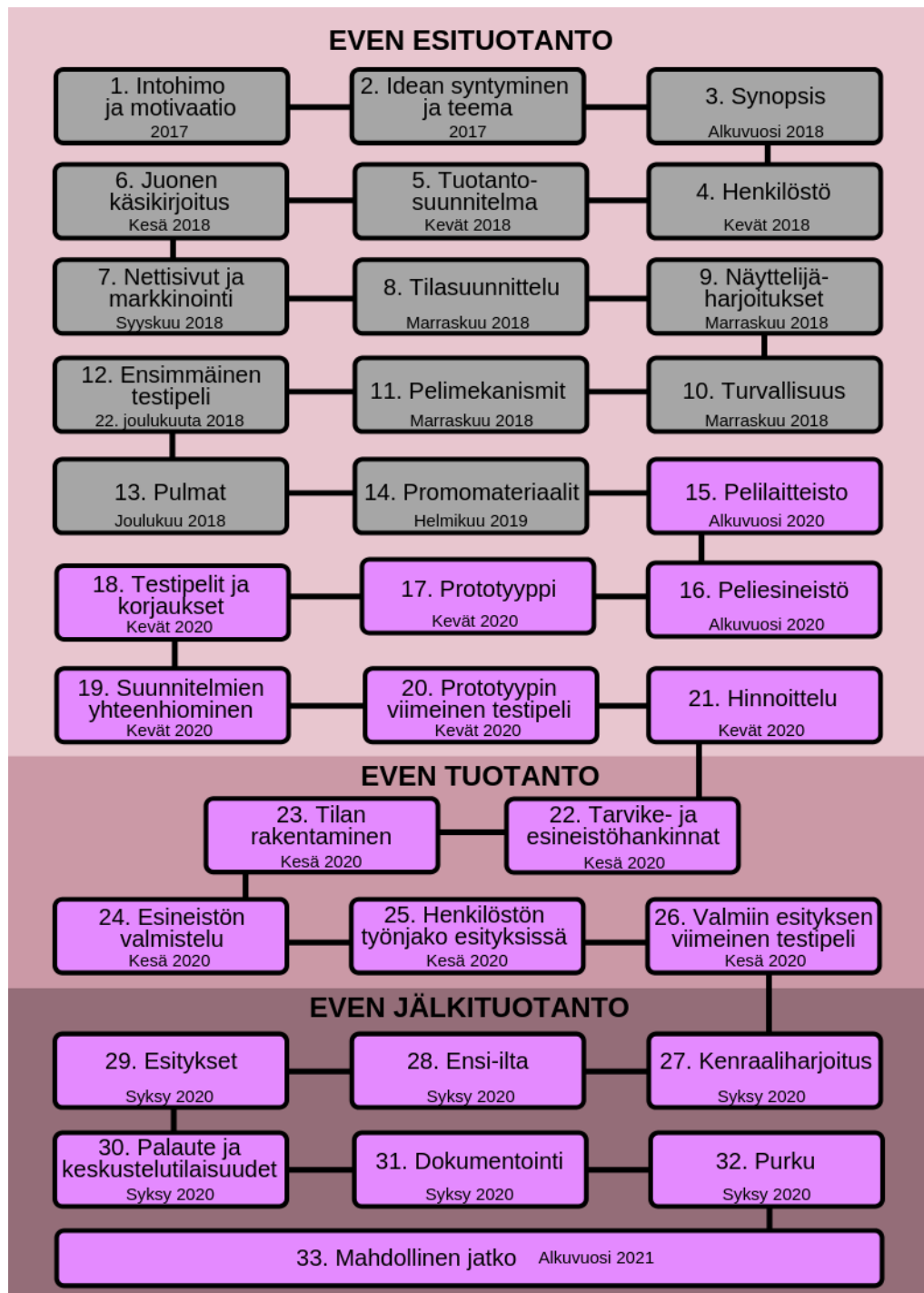
Tässä luvussa sovellan kahta luomaani työkalua, pakohuoneen prosessikaaviota ja pakohuoneen asiakaskyselyä Rakkaussimulaatio EVELle tuotantoprosessiin tarjoten projektin käytettäväksi valmiita työkaluja. EVELle laadittuja työkaluja voidaan hyödyntää myös liitteessä 1 esiteltujen yleisten työkalujen käytännön sovellusesimerkkeinä.

RAKKAUSSIMULAATIO EVEN TYÖKALU 1: Prosessikaavio

Rakkaussimulaatio EVELle laatimaani prosessikaavioon on merkitty kaikki prosessiin kuuluvat vaiheet ja lisäksi projektin tähän mennessä toteutunut aikataulu ja hahmotelma projektin jatkon aikataulutukselle. Prosessikaavioon olen listannut jokaiseen prosessiin kuuluvaan vaiheeseen EVELle toteutuksen tämänhetkisen tilanteen. Lisäksi olen kirjoittanut tutkimukseni pohjalta jokaiseen kohtaan vinkkejä projektin jatkototeutusta varten. EVELle kasaamani prosessikaavio toimii konkreettisena sovellusesimerkkinä työssä luomalleni liitteestä 1 löytyvälle pakohuoneen prosessikaaviolle (työkalu 1). Lisäsin pakohuoneen prosessikaaviopohjaan joitakin muutoksia EVELle toteutuksen ja sisältöjen pohjalta, mutta perusrakenne pysyy sovelluksessa samana. Tällä tavalla prosessikaaviopohjaa voidaan soveltaa myös muiden pakohuoneideaa kehittelevien innovatiivisten elämysten tuotannoissa.

Rakkaussimulaatio EVELle prosessikaavioon on merkitty harmaalla pohjalla ne prosessin vaiheet, jotka EVELle tuotannossa ehdittiin aloittaa tai saattaa loppuun asti ennen tuotannon siirtymistä. Näissä vaiheissa on merkittynä aikataulu, jolla projektin vaiheita pääosin toteutettiin. Tuotanto keskeytettiin helmikuussa 2019. Violetilla pohjalla merkityjä vaiheita ei ole ehditty syvemmin työstää tai edes aloittaa tässä vaiheessa tuotantoa. Olen hahmotellut prosessikaavioon aikatauluehdotuksen projektin jatkolle. Kun tuotantoa jälleen jatketaan, prosessi pitää tietyllä tavalla aloittaa alusta: henkilöstö on kerättävä uudelleen kasaan ja tuotantosuunnitelmaan on päivitettävä uusia aikataulu, rahoitussuunnitelma sekä käytössä olevat resurssit. Myös muita jo tehtyjä prosessin vaiheita tehdään uudelleen, jatketaan tai kehitellään entisestään.

Rakkaussimulaatio EVEN työkalu 1: Prosessikaavio.



Seuraavilla sivuilla on käyty läpi kohta kohdalta Rakkaussimulaatio EVEN prosessin vaiheet ja merkitty, mitä kyseiseen vaiheeseen kuuluvaa on jo tehty, sekä mitä seuraavaksi tulisi tehdä.

1. Intohimo ja motivaatio

TEHTY:

- ✓ Motivaatio työlle on löydetty
- ✓ Työryhmästä löytyy intohimoa projektia kohtaan

JATKOSSA:

- Työryhmän motivaatiota ylläpidettävä
- Työryhmän henkiset resurssit kartoitettava uudelleen

2. Idean syntyminen ja teema

TEHTY:

- ✓ Idea on kehitelty selkeään muotoon
- ✓ Idean ydin on löydetty
- ✓ Pelimuoto on valittu
- ✓ Teema on valittu ja sovitettu pelimuotoon
- ✓ Teemaan on perehdytty

JATKOSSA:

- Teemaa hyödynnettävä johdonmukaisesti prosessin kaikissa muissa osa-alueissa
- Idean ytimeen keskityttävä, ylimääräinen karsittava

3. Synopsis

TEHTY:

- ✓ Pelin toiminta-alusta ja arvot on valittu
- ✓ Pelin rajat on määritelty
- ✓ Esitykselle on valittu nimi
- ✓ Pelaajien rooli on määritelty
- ✓ Pelaajien tärkein väline valittu (UV-valo)
- ✓ Pelin konfliktit on määritelty

JATKOSSA:

- Pelin välineet ja sisällöt valittava
- Pelaajat, eli kohderyhmä ja pelaajamäärä määriteltävä tarkemmin
- Pelaajien tavoitteet valittava
- Pelin säännöt muotoiltava
- Pelin ominaisuudet ja resurssit lyötävä lukkoon
- Synopsis (tiivistys pelin ydinideasta) muotoiltava vielä selkeäksi ja ytimekkääksi
- Esityksen pituus ja kokonaisrakenne lyötävä lukkoon

4. Henkilöstö

TEHTY:

- ✓ Ydintiimi on löydetty
- ✓ Tiimistä löytyy tarvittavaa monipuolista osaamista

JATKOSSA:

- Onko ydintiimi mukana vielä projektin jatkossa?
- Suunnittelu- ja toteutustiimiin tarvitaan lisää tekijöitä
- Esityksiin tarvitaan teknistä henkilökuntaa

5. Tuotantosuunnitelma

TEHTY:

- ✓ Projektille on määritelty tavoitteet
- ✓ Resurssitarpeet on kartoitettu pääosin
- ✓ Rahoitusta on hankittu

JATKOSSA:

- Uusi aikataulu laadittava
- Aikatauluun jätettävä riittävästi aikaa eri työvaiheille ja yllättäville ongelmille
- Resurssitarpeet tarkennettava
- Rahoitusta hankittava lisää
- Budjetti päivitettävä
- Riskianalyysi tehtävä ja riskeihin varauduttava

6. Juonen käsikirjoitus

TEHTY:

- ✓ Käsikirjoitus on pääpiirteiltään valmis
- ✓ Kerronnan keinot on suunniteltu

JATKOSSA:

- Käsikirjoitusta vielä hiottava ja tarkennettava
- Käsikirjoitukseen kytkettävä paremmin pelimekanismit
- Käsikirjoituksen rakennetta voidaan tarvittaessa yksinkertaistaa

7. Nettisivut ja markkinointi

TEHTY:

- ✓ Logo on tehty
- ✓ Nettisivut on tehty ja ne ovat toimivat
- ✓ Sosiaalisen median tilit on luotu
- ✓ Markkinointi on aloitettu sosiaalisessa mediassa
- ✓ Lipunmyyntijärjestelmä on luotu

JATKOSSA:

- Hakukoneoptimointia olisi hyvä tehdä
- Nettisivuilta tulisi löytyä selkeämmin tietoa itse esityksestä ja sen ominaisuuksista (kenelle sopii, mitä vaatii osallistujalta jne.)
- Markkinointi tulisi kohdistaa tarkemmin valitulle kohderyhmälle
- Markkinointia laajennettava, jotta se tavoittaa asiakkaat
- Myyntiargumentit kannattaa tuoda markkinointiin näkyviin
- Jälkimarkkinoinnin keinoja mietittävä
- Markkinoinnissa käytettäviä sanoja mietittävä (johtaako pakohuone-sana harhaan? Jne.)

8. Tilasuunnittelu

TEHTY:

- ✓ Tilasta on tehty alustavia suunnitelmia
- ✓ Suunnitelmia on testattu jossain määrin
- ✓ Tilan suunnittelu on kytketty teemaan ja tarinaan
- ✓ Äänimaailmaa ja valaistusta on suunniteltu

JATKOSSA:

- Tilalle tehtävä tarkka ja realistinen suunnitelma ennen toteutusta
- Turvallisuus ja kestävyys huomioitava tilasuunnittelussa
- Valosta ja äänestä tehtävä tarkat suunnitelmat
- Tilan suunnitelmat liitettävä vahvasti peliosioihin
- Esitykselle löydettävä sopiva tila
- Tilan käytöstä tehtävä välittömästi sopimus, jotta muutoksilta vältytään

9. Näyttelijäharjoitukset**TEHTY:**

- ✓ Harjoitukset on aloitettu

JATKOSSA:

- Näyttelijätiimi hiottava uudelleen yhteen mahdollisten henkilömuutosten jälkeen
- Harjoitukset aikataulutettava
- Harjoitusten sisällöt ja tavoitteet suunniteltava

10. Turvallisuus**TEHTY:**

- ✓ Käytettävien materiaalien turvaallisuutta on mietitty
- ✓ Esitysmuodon vaatimat turvallisuuksjärjestelyt on kartoitettu

JATKOSSA:

- Turvallisuuslaitteisto suunniteltava ja hankittava
- Hätäpoistumistiet ja turvallisuuslaitteisto mietittävä uuteen tilaan ennen muiden suunnitelmien työstämistä
- Käytettävän tilan turvallisuusrajoitteet selvitettävä ja suunnitelmat muokattava niiden mukaisiksi
- Tilaan laadittava pelastussuunnitelma
- Asiakkaille annettava turvallisuusinfo suunniteltava
- Tilan turvallisuusmerkintöjen asianmukaisuus varmistettava
- Lavasteet ja esineistö suunniteltava turvallisuuden näkökulmasta

11. Pelimekanismit**TEHTY:**

- ✓ Pelin perusmekaniikat ovat alkaneet muodostua
- ✓ Vuorovaikutteisuutta on mietitty
- ✓ Pelaajien toimintoja on määritelty
- ✓ Pelin lopputulosta on mietitty

JATKOSSA:

- Valinnat tehtävä suurten kokonaisuuksien osalta ennen kuin keskitytään yksityiskohtiin
- Pelin perusmekaniikat lyötävä lukkoon
- Vuorovaikutteisuuden muodot hiottava lopulliseen muotoonsa
- Pelaajien toimintamahdollisuudet muodostettava
- Vinkinantosysteemi suunniteltava ja kytkettävä kokonaisuuteen
- Pelin lopputulos valittava
- Pelin polkurakenteet valittava

- Suunnitelmat hiottava teknisesti ja resurssien kannalta realistisiksi
- Mekanismit suunniteltava riittävän yksinkertaisiksi, jotta pelaaja ymmärtää ne
- Muusien ainutlaatuista käyttöä pelimekanistisesti kannattaa vielä laajentaa ja kehittää

12. Ensimmäinen testipeli

TEHTY:

- ✓ Kaksi projektin ulkopuolista testipelaajaa kokeilleet esityksen pelimekaniikoita, vuorovaikutusta ja kokonaisuuden sujuvuutta
- ✓ Testipelistä saatiin hyviä kommentteja, joiden pohjalta projektia on alettu kehittää

JATKOSSA:

- Testipeleihin saatava enemmän henkilöitä
- Testipeleissä oltava työryhmän ulkopuolisia jäseniä ja myös henkilöitä, jotka eivät ole kiinnostuneet pelisuunnittelusta, monipuoliset testaajat

13. Pulmat

TEHTY:

- ✓ Pulmien perusrakennetta on hahmoteltu
- ✓ Pulmat on mietitty niin, että ne edistävät juonta
- ✓ Pulmien palkitsevuus on suunniteltu
- ✓ Pulmien naamioimista on mietitty

JATKOSSA:

- Pulmien toiminta ja elementit mietittävä loppuun asti
- Pulmat sidottava vahvasti tarinaan ja kokonaisuuteen
- Pulmiin olisi ehkä hyvä tuoda monipuolisuutta
- Pulmien ratkaisemisen seurantatekniikka suunniteltava
- Pulmien vaikeustasoa mahdollisesti säädettävä ja vaihdeltava pulmien välillä
- Pulmien fyysinen toiminta ja toteutus suunniteltava
- Pulmien sopiva määrä löydettävä

14. Promomateriaalit

TEHTY:

- ✓ Promovideo on kuvattu ja editoitu

JATKOSSA:

- Promovideo julkaistava

15. Pelilaitteisto

TEHTY:

- ✓ Pelilaitteistoa on alettu miettiä

JATKOSSA:

- Pelilaitteistolle asetettava tarpeet ja laitteisto valittava niiden pohjalta
- Pelilaitteisto mietittävä käytöltään yksinkertaiseksi
- Esitystilalle luotava nollauslista

16. Peliesineistö

TEHTY:

- ✓ Esineistöä on alettu suunnitella sitoen sitä juoneen

JATKOSSA:

- Peliesineistö valittava juonen, toiminnallisuuden ja kestävyuden näkökulmasta
- Esineistö jaettava toiminnallisiin esineisiin ja rekvisiittaan

17. Prototyyppi

TEHTY:

- ✓ Kevyellä toteutusmuodolla hahmoteltu peliin, tilaan ja kokonaisuuteen liittyviä ominaisuuksia

JATKOSSA:

- Luotava kevyellä toteutuksella prototyyppi, jolla voidaan testata kokonaisuuden kaikkia osa-alueita

18. Testipelit ja korjaukset

TEHTY:

- ✓ Testipelejä ei ole tähän mennessä toteutettu ensimmäistä testiä enempää

JATKOSSA:

- Testipelejä järjestettävä säännöllisesti suunnittelun kannalta kriittisissä vaiheissa, jotta suunnittelua osataan tulosten pohjalta lähteä viemään oikeaan ja toimivaan suuntaan
- Testipeleissä testattava jatkossa ainakin toiminnallisuutta, vuorovaikutusta, roolin ymmärrystä, vaikeustasoa, lavastusta, henkilömäärää, vinkinantosysteemiä ja kokonaisrakennetta
- Testipelejä järjestettävä vaihtelevilla ja monipuolisilla kokoonpanoilla
- Testipelejä järjestettävä niin monta kertaa, että kokonaisuus toimii
- Palautetta testipelaajilta voi kerätä tässä liitessä myöhemmin olevalla valmiilla EVELle suunnatulla asiakaspalautekaaviolla

19. Suunnitelmien yhteenhiominen

TEHTY:

- ✓ Kokonaisuutta ei ole vielä hiottu yhteen

JATKOSSA:

- Kun kaikki suunnitelmat ovat valmiit ja testattu, kokonaisuus hiottava yhteen

20. Prototyypin viimeinen testipeli

TEHTY:

- ✓ Prototyyppi ei ole vielä valmis eikä sitä ole testattu

JATKOSSA:

- Viimeisen testipelin perusteella suunnitelmat lyödään lukkoon, minkä jälkeen muutosten tekemistä vältettävä

21. Hinnoittelu

TEHTY:

- ✓ Esitys on hinnoiteltu

JATKOSSA:

- Esityksen hinta lyötävä lukkoon ja mietittävä mahdolliset alennusryhmät

22. Tarvike- ja esineistöhankinnat

TEHTY:

- ✓ Oleellista esineistöä on alettu hankkia

JATKOSSA:

- Esineistö ja tarvikkeet hankittava järjestelmällisesti tehdyn suunnitelman ja budjetin mukaan

23. Tilan rakentaminen

TEHTY:

- ✓ Tilaa ei ole alettu rakentaa

JATKOSSA:

- Tila rakennettava järjestelmällisesti tehdyn suunnitelman ja budjetin mukaan

24. Esineistön valmistelu

TEHTY:

- ✓ Esineistön valmistelua ei ole aloitettu

JATKOSSA:

- Esineistö valmistettava, pulmat rakennettava ja mahdolliset lukot asennettava tarkasti tehtyjen suunnitelmien mukaisesti
- Yllämainittujen toiminta testattava

25. Henkilöstön työnjako esityksissä

TEHTY:

- ✓ Henkilöstölle on tehty alustavaa työnjakoa esityksiin

JATKOSSA:

- Esitysten vaatima henkilöstö suunniteltava mahdollisimman kevyeksi
- Esityksiin tehtävä tarkka työnjako ja työvuorot aikataulutettava hyvissä ajoin
- Valittavalle henkilöstölle suunniteltava tuuraajat
- Henkilöstö koulutettava tehtäviinsä
- Hyvän asiakaspalvelun keinot ja sisällöt suunniteltava esityksiin

26. Valmiin esityksen viimeinen testipeli

TEHTY:

- ✓ Esitys ei ole valmis

JATKOSSA:

- Lopullisessa muodossa oleva esitys testataan viimeisessä testipelissä, jonka jälkeen muutoksille ei pitäisi olla juuri tarvetta

27. Kenraaliharjoitus

28. Ensi-ilta

29. Esitykset

30. Palaute ja keskustelutilaisuudet

TEHTY:

- ✓ Esityksen jälkeistä keskustelutilaisuutta on mietitty

JATKOSSA:

- Valinta keskustelutilaisuuden järjestämisestä tehtävä
- Mahdollisen keskustelutilaisuuden sisältö ja toteutus suunniteltava
- Palautetta asiakkailta voi kerätä opinnäytetyön tässä liitteessä myöhemmin esiteltävällä valmiilla EVELle suunnatulla asiakaspalautekaaviolla

31. Dokumentointi

TEHTY:

- ✓ Esitys ei ole valmis

JATKOSSA:

- Valmis esitys on dokumentoitava yksityiskohtaisesti tekstinä, kaavioina ja kuvina jatkokäyttöä varten

32. Purku

33. Mahdollinen jatko

TEHTY:

- ✓ Esitykselle on asetettu tavoite sen levittämisestä Suomessa ja myöhemmin myös muissa maissa

JATKOSSA:

- Levittämissuunnitelmat kannattaa lyödä lukkoon, kun ensimmäisen toteutuksen perusteella voidaan arvioida konseptin toimintaa ja kysyntää
- Levittämiselle laadittava realistinen suunnitelma ja aikataulu

RAKKAUSSIMULAATIO EVEN TYÖKALU 2: Asiakaskysely

Rakkaussimulaatio EVElle laatimani asiakaskysely on esimerkkisovellus liitteestä 1 löytyvästä pakohuoneen asiakaskyselystä (työkalu 3). Sovelsin pakohuoneen asiakaskyselyn kysymyksiä EVen tarpeisiin ja ominaisuuksiin sopivaksi lisäten, poistaen ja muokaten kysymyksiä. Saatua palautetta voidaan hyödyntää esityksen kehittämisessä ja arvioimisessa. Asiakaskyselypohjaa voidaan tämän esimerkkimallin mukaan soveltaa myös muihin projekteihin sopivaksi.

Rakkaussimulaatio EVE voi hyödyntää asiakaskyselypohjaa palautteen keräämiseen asiakkailta sekä keskeneräistä esitystä kommentoivalta testiryhmältä. Kyselyn punertavalla pohjalla olevat kysymykset kannattaa kysyä molemmissa tapauksissa. Harmaalla pohjalla olevat kysymykset sopivat testiryhmälle jaettavaan kyselyyn, koska niiden avulla kerätään tietoa esityksen jatkokehittelyä varten.

Rakkaussimulaatio EVen työkalu 2: Asiakaskysely.

RAKKAUSSIMULAATIO EVEN ASIAKASKYSELY	
1.	Vastaajan ikä
	a) Alle 18 b) 18-30 c) 31-40 d) 41-50 e) 51-60 f) Yli 60
2.	Vastaajan sukupuoli
	a) Nainen b) Mies c) Muu
3.	Miksi päädyit ostamaan lipun EVEen (voit valita monta)?
	a) Esityksen idea oli kiinnostava b) Esityksen aihealueet ja teema olivat kiinnostavat c) Esityksen pelillisyyttä kiinnosti d) Esityksen ainutlaatuisuuden takia e) Esityksen sijainnin takia f) Esitystä on suositeltu minulle g) Valitsin esityksen sattumalta h) Joku muu valitsi esityksen puolestani i) Muu:

4. Kuinka hauska kokemus EVE oli (asteikolla 1-5)?

- 5 = erittäin hauska
- 4 = hauska
- 3 = melko hauska
- 2 = ei kovin hauska
- 1 = ei lainkaan hauska

Perustelut:

5. Kuinka ainutlaatuinen kokemus EVE oli (asteikolla 1-5)?

- 5 = Erittäin ainutlaatuinen, en ole kuullut tällaista olevan muualla
- 4 = Hyvin ainutlaatuinen, en ole aiemmin kokenut vastaavaa
- 3 = Melko ainutlaatuinen, tällaiseen ei törmää kovin usein
- 2 = Ei kovin ainutlaatuinen, olen kokenut vastaavaa
- 1 = Ei lainkaan ainutlaatuinen, vastaavaa tarjotaan paljon

6. Koitko uppoutuvasi esitykseen?

- a) Uppouduin siihen niin syvästi, että unohdin olevani esityksessä
- b) Uppouduin esitykseen ajoittain syvästi
- c) Uppouduin esitykseen jonkin verran
- d) En juuri kokenut uppoutumista
- e) En kokenut uppoutumista lainkaan

Perustelut:

7. Koetko ymmärtäneesi esityksen tarinan?

- a) Ymmärsin esityksen tarinan kokonaisuudessaan
- b) Ymmärsin suurimman osan esityksen tarinasta
- c) Ymmärsin esityksen tarinan joiltain osin
- d) En juuri ymmärtänyt esityksen tarinaa
- e) En ymmärtänyt esityksen tarinaa lainkaan

8. Mitä mieltä olit esityksen tarinasta (voit valita monta)?

- a) Tarina oli hyvä
- b) Tarina oli kiinnostava
- c) Tarina oli yllättävä
- d) Tarinan rooli oli jäi epäoleelliseksi kokonaisuudessa
- e) Tarina oli huono
- f) Tarina ei ollut kiinnostava
- g) Tarina oli ennalta-arvattava ja yllätyksetön
- h) Muu:

Perustelut:

9. Ratkaisitko tai yrititkö ratkaista peliin liittyviä pulmia esityksen aikana?
a) Kyllä b) En c) En ymmärtänyt, että esitykseen sisältyi pulmia
10. Jos vastasit edelliseen kyllä, kuinka kiinnostavia pulmat olivat (asteikolla 1-5)?
5= Pulmat olivat erittäin kiinnostavia 4= Pulmat olivat kiinnostavia 3= Osa pulmista oli kiinnostavia, osa ei 2= Pulmat eivät olleet kovin kiinnostavia 1= Pulmat eivät olleet lainkaan kiinnostavia Perustelut:
11. Millaiseksi koit pulmien haastavuuden?
a) Pulmat olivat sopivan haastavia b) Pulmat olivat liian helppoja c) Pulmat olivat liian haastavia d) Pulmien haastavuus vaihteli merkittävästi
12. Oliko esityksessä tai pulmissa jotakin, mikä tuntui sinusta hämmäntävältä?
Vapaa vastaus:
13. Mikä esityksessä ja pulmissa oli kivaa ja mielenkiintoista?
Vapaa vastaus:
14. Mikä esityksessä ja pulmissa oli tylsää tai turhauttavaa?
Vapaa vastaus:
15. Toimiko esitys ja pulmat?
a) Esitys ja pulmat toimivat moitteettomasti b) Esitys ja pulmat toimivat suurimman osan ajasta c) Esitys ja pulmat toimivat vain välillä d) Esitys ja pulmat eivät toimineet
16. Jos esitys ja pulmat eivät toimineet moitteettomasti, mikä niissä ei toiminut?
a) Tekniikka b) Lukot c) Pulmat d) Juonen edistäminen e) Vinkkien anto f) Rakenteet tai esineistö rikkoutui g) Muu:

17. Kuinka monta pelaajaa esityksessä oli?
a) Alle 10 b) 10-20 c) 20-30 d) Yli 30
18. Tuntuiko tämä pelaajamäärä sopivalta esitykseen?
a) Pelaajia oli esitykseen nähden sopivasti b) Pelaajia oli esitykseen nähden liian vähän c) Pelaajia oli esityksen nähden liikaa Perustelut:
19. Mitä mieltä olit esityksen äänimaailmasta (voit valita monta)?
a) En kiinnittänyt huomiota ääniin b) Äänet loivat erinomaisesti tunnelmaa c) Äänet tukivat teemaa ja tarinaa hyvin d) Äänet olivat häiritseviä e) Äänet eivät sopineet teemaan f) Äänet olivat sopivan kovalla g) Äänet olivat liian kovalla h) Äänet olivat liian hiljaisella i) Muu:
20. Jälkikäteen ajateltuna, olisitko kaivannut alkuinfoon jotakin lisää?
a) Tietoa annettiin sopivasti b) Tietoa annettiin liian vähän c) Tietoa annettiin liikaa
21. Jos olisit kaivannut alkuinfoon jotakin lisää, mitä se olisi ollut?
a) Enemmän tietoa esityksen ja pelin etenemisestä b) Enemmän tietoa lukkomekanismeista c) Enemmän tietoa pelin toiminnallisuudesta ja pelaajan roolista d) Enemmän tietoa vinkkien antamisesta ja pyytämisestä e) Enemmän tietoa pelin säännöistä f) Enemmän tietoa esityksen turvallisuudesta g) Enemmän tietoa erityisherkkyyksiin (esim. allergioihin) liittyen h) Enemmän tietoa esitystilan esteettömyydestä i) Muu:
22. Sisälsikö peli jotakin uutta, mitä et ole muissa vastaavissa elämyksissä kokenut?
a) Kyllä b) Ei c) En osaa sanoa

23. Jos esitys sisälsi jotain, mitä et ole ennen kokenut, mitä se oli?
Vapaa vastaus:
24. Millaiseksi arvioisit pulmien vaikeustason aiempiin pelikokemuksiisi peilaten (asteikolla 1-5)?
5= Erittäin vaikea 4= Melko vaikea 3= Keskivaikea 2= Ei kovin vaikea 1= Helppo
25. Millaisia muutoksia tai lisäyksiä olisit kaivannut esitykseen tai peliin?
Vapaa vastaus:
26. Millainen on mielestäsi esityksen hinta-laatusuhde?
a) Hinta-laatusuhde on sopiva b) Hinta on liian korkea laatuun nähden c) Hinta on yllättävän matala laatuun nähden d) En osaa sanoa
Perustelut:
27. Voisitko suositella esitystä kaverillesi?
a) Suositteisin ehdottomasti tätä esitystä b) Voisin suositella tätä esitystä c) En usko, että suositteisin tätä esitystä d) En missään tapauksessa suosittelisi tätä esitystä e) En osaa sanoa
28. Täyttikö esitys ennakko-odotuksesi?
a) Kyllä b) Osittain c) Ei
Perustelut:
29. Minkä arvosanan antaisit esitykselle kokonaisuudessaan (asteikolla 1-5)?
a) 5 =erinomainen b) 4 =kiitettävä c) 3 =hyvä d) 2 =välttävä e) 1 =huono
Perustelut:

Dokumenttianalyysitaulukointi

YRITYS	Inside Out Productions	Helsingistä itään	Mysteeri
ELÄMYS	Escape Train	Mysteriiviikonloppu Patruunantalolla	Mysteeri-illallinen
Vuosi ja toistuvuus	2017, kertaluontoinen	Ei tietoa, toistuu aika ajoin	Ei tietoa, toistuu varausten mukaan
Kohderyhmä	Mukaan hakemusten perusteella valitut vapaaehtoiset, yksilöhaku	Ei määritelty kohderyhmää eikä tiimin kokoa	Täysi-ikäiset, 8-12 hlö ryhmät
Järjestäjä ja tausta	Pakohuoneyritys ja VR + eri kumppanit, kansainvälinen elokuva	Työpari, tehneet tv-sarjaa aiemmin	Yhteistyö pakohuoneyrityksen ja ravintolan välillä
Paikka	Liikkuva juna	Patruunatalo ja sen ympäristö,	Ravintola
Suoritus aika	13 tuntia	Kaksi päivää la-su, ei tiettyjä suoritus aikoja	Kesto riippuu pelaajista, noin 3h, max 3,5h
Hintaluokka	Ei maksua	170€/hlö sis majoitus, ruuat ja mysteeri	Noin 80€/hlö sis ruuat ja mysteeri
Teema? Juoni? Immersio?	Kyllä, kyllä, kyllä	Kyllä, kyllä, osittain	Kyllä, kyllä, kyllä
Visuaalisuus ja ääni teeman mukaan?	Kyllä, kyllä	Kyllä, ei mainita	Ei ymmärtääkseni, ei mainita
Pelattavuus	Pitkä peliaika rikkoo rajoja	Peliosuus vaikuttaa esittelyissä kepeältä muun ohjelman rinnalla	Ryhmä pelaa itsenäisesti ilman ohjaajaa, roolipeli
Mitä pakohuoneille ominaisia elementtejä sisältää?	Pulmat, tiimityöskentely, mysteerin tuntu	Pulmat, tiimityöskentely, mysteerin tuntu	Mysteerin tuntu
Mitä pakohuoneille uusia tai harvinaisia elementtejä sisältää?	Immersiivinen teatteri, epätavanomainen ympäristö, kaksi tiimiä kilpailee samaan aikaan, yöpyminen, live-esitykset	Yöpyminen, ruokailu ja muu aktiviteetti mysteerin ratkaisun ohessa, monta tiimiä ratkaisee mysteeriä samanaikaisesti	Yksilöpelaamista, ruokailu oleellisessa osassa, pulmien ratkaiseminen perustuu sosiaaliseen kanssakäymiseen, roolissa pelaaminen
Mitä uutta tuo pakohuone- ja elämyskentälle?	Täysin uudenlainen elämys- ja toteutusmuoto, rohkeutta tehdä oikeasti pitkä elämys, pelin live-stream, maksuton elämys johon piti hakea mukaan	Melko uusi elämysmuoto, kaksipäiväinen kokonaisuus on harvinaisen pitkä, ryhmäyttävä kokemus uusien tuttavuuksien seurassa	Kentällä on muitakin mysteeri-illallisia, tuovat mahdollisuuden mysteeripeliin isommalla porukalla, mahdollisuus illallistamiseen niin että on samalla ohjelmaa
Asiakaspalvelun toteutus	Tarjottiin pelaajille ruokailut ja yöpyminen, eli täysi palvelu, muuten ei kuvailla asiakaspalvelua	Täysi palvelu (ruokailut, yöpyminen), vaikuttaa joustavalta ja räätälöitävältä palvelulta	Yritys antaa taustatiedot varausvaiheessa, paikan päällä ravintola hoitaa asiakaspalvelun ja pelaajat itse vetävät pelin
Markkinoinnin onnistuminen	Erittäin onnistunutta, streamilla katsojia 116000, tieto elämyksestä tavoitti kiinnostuneet hyvin, maailmanlaajuisia huomiota, 40 000 000 reagointia mediassa	Markkinointi melko huonoa, ei nettisivuja, hyvin vähän tietoa elämyksestä, on keskitytty tapahtumapaikan esittelyyn, mysteeri jää taka-alalle, missään ei ole pysyväle alustalle koottu kaikkea tietoa elämyksestä ja sen toteutuksista	Ei markkinoida kovin näkyvästi: somessa silloin tällöin, illallisille selkeät ja informaatiopitoiset, mutta eivät kovin havainnollistavat omat sivut, markkinointi ennemmin ravintolat edellä kuin mysteeri edellä, Googlessa kuitenkin erinomaiset sijoitukset hakusanalla "mysteeri-illallinen"
Arvio suosiosta materiaalien perusteella	Streamilla paljon katsojia, elämys sai näkyvyyttä	Suosio on ollut vähäistä/keskinkertaista, Facebook-tapahtumassavähän kiinnostusta, kuitenkin ilmeisesti kannattavaa, koska elämystä on toistettu	Ei vaikuta yrityksen kärkituotteelta, mutta tuotteeseen on kuitenkin panostettu, todennäköisesti kannattava, illallistoimintaa on laajennettu lähiaikoina, mikä kertoo kysynnästä
Vaikuttaako kokonaisuus yhtenäiseltä? Miksi?	Vaikuttaa, elokuvan teemaa käytetty	Ei. Markkinoinnissa keskitytään tapahtumapaikan esittelyyn, vaikka mainostetaan elämystä, viikonlopun ohjelma on hajanaista ja liittyy vähäisesti pääteemaan mysteerin ratkaisuun	Markkinointimateriaalit eivät viritä mysteerin teemaan, mainostetaan enemmän ravintolaa
Lähde	(Inside Out Escape Games oy; Nordisk Film 2017.)	(Helsingistä itään a; Helsingistä itään b.)	(Mysteeri Experience Oy; Mysteeri.)

YRITYS	Amazed Games	Fenix-ohjelmopalvelut	Room Escape
ELÄMYS	Blackout-pakohuone	Pako linnasta	Tuotteet yrityksille (tiimikoulutus)
Vuosi ja toistuvuus	2018, toistuu varausten mukaan	Ei tietoa, toistuu aika ajoin	Ei tietoa, toistuu varausten mukaan
Kohderyhmä	Kaikki, sopii myös perheille, tiimi 2-6hlö	Kaikki, sopii myös perheille, tiimi 2-4 hlö	Yritykset
Järjestäjä ja tausta	Pakohuoneyritys, ei yhteistyötä	Ohjelmopalveluyritys, yhteistyö linnojen ja Kansallismuseon kanssa	Pakohuoneyritys, yhteistyössä työelämän mentoreita
Paikka	Huone yrityksen tiloissa	Tila vaihtelee, eri linnat	Tavallinen pakohuone ja kokoustilat
Suoritus aika	60min	2h	Pelin kesto 60min, kokonaisuuden kesto vaihtelevampi, noin 2,5h
Hintaluokka	Noin 120€/ryhmä	25€/hlö aikuiset, alennusryhmät 20€ ja 18€	795€/peliryhmä (4-6hlö) + kokoustila 350€/4h
Teema? Juoni? Immersio?	Kyllä, kyllä, kyllä	Kyllä, kyllä, kyllä	Kyllä, kyllä, osittain (peli kyllä, koulutus ei)
Visuaalisuus ja ääni teeman mukaan?	Visuaalisuus ei ole oleellista (pimeys), ei mainita	Kyllä, ei mainita	Osittain, ei mainita
Pelattavuus	Pelaaminen perustuu muihin aisteihin kuin näköaistiin	Hieman tavallista pidempi peliaika	Pelillistetty muoto koulutuksesta
Mitä pakohuoneille ominaisia elementtejä sisältää?	Pulmat, ympäristönä huone, tiimityöskentely, mysteerin tuntu, eri aistien hyödyntäminen	Pulmat, tiimityöskentely, mysteerin tuntu	Kaikki pakohuoneiden elementit
Mitä pakohuoneille uusia tai harvinaisia elementtejä sisältää?	Näköaistin blokkautuminen koko pelin ajaksi	Epätavanomainen tapahtumaympäristö, samanaikaisesti paljon joukkueita suorittamassa	Oheisohjelmaa, pakohuoneen räätälöinti asiakkaalle, mahdollinen koulutuksellinen sisältö huoneessa, mentori seuraa peliä ja antaa pelaajille palautetta
Mitä uutta tuo pakohuone- ja elämyskentälle?	Uudenlainen pakohuonekokemus, näköaisti blokkattu kokonaan	Laaja tapahtuma-alue, suoraan tapahtumapaikkaan suunniteltu elämys	Kentällä muitakin koulutuskäytössä olevia pakohuoneita, tehostavat oppimista ja tekevät siitä mielekästä
Asiakaspalvelun toteutus	Nettisivujen perusteella asiakaspalvelu ei vaikuta joustavalta, infoa annetaan kattavasti	Ei juuri ennakkovalmistautumistietoja, asiakaspalvelusta tai perehdyttämisestä paikanpäällä ei mainita, helppo ottaa yhteyttä järjestäjiin nettisivuilla, tarjotaan yritysasiakkaille mahdollisuus omiin peleihin	Ammattitaitoinen peliohjaaja, arviointilomakkeet ja palaute mentorilta, huoneen laaja räätälöintimahdollisuus kertoo hyvästä palvelusta
Markkinoinnin onnistuminen	Yritys markkinoi huonetta riittävästi käyttämissään kanavissa, markkinoinnissa tuodaan heti selkeästi esille huoneen erikoisuus ja kenelle se sopii	Markkinointi ei tavoita kohderyhmäänsä ihannetasolla, nettisivut selkeät ja teeman mukaiset, mutta uusia tapahtumia on vaikeaa seurata, kiinnostuneet eivät saa välttämättä tietoonsa seuraavaa peliä	Ei markkinoitu kovin näkyvästi, on silti selkeästi esillä nettisivuilla, tietoa aiheesta löytyy hyvin ja helposti, Googlessa sijoitus ei hyvä
Arvio suosiosta materiaalien perusteella	Yksi menestyvän yrityksen tuotteista, ei nostettu erityisemmin esiin suosiota	Suosio on ollut kova, lähes kaikki pelit ovat olleet loppuunmyytyjä, tapahtumaa järjestetään jatkuvasti	Ei voi päätellä menestystä, yksi yrityksen tuotteista
Vaikuttaako kokonaisuus yhtenäiseltä? Miksi?	Kokonaisuus vaikuttaa yhtenäiseltä	Kokonaisuus vaikuttaa yhtenäiseltä, teema on hyvin pidetty mukana kaikessa materiaalissa	Pelin teemaa ja koulutusta ei liitetä yhteen, joten kokonaisuus ei säily ehjänä, immersio rikotaan pelin päättyttyä
Lähde	(Amazed Games 2018b; Amazed Games Room Escape.)	(Fenix Adventures Ltd 2019; Hämeen Linna, Fenix Ohjelmopalvelut Oy; Fenix Ohjelmopalvelut Oy.)	(Room Escape a; Room Escape b; Room Escape Helsinki 2018.)

YRITYS	Exit Room	Runaway Plan
ELÄMYS	Escape the bar	Liikkuvat pakohuoneet
Vuosi ja toistuvuus	Ei tietoa, toistuu aika ajoin	Ei tietoa, toistuu varausten mukaan
Kohderyhmä	Täysi-ikäiset yksityishenkilöt (2-4hlö tiimeinä) ja yritykset	Isot ryhmät, kuten yritykset ja juhlayhdykset, noin 20-40hlö
Järjestäjä ja tausta	Pakohuoneyritys, yhteistyö Helsingin Kulttuuritalon kanssa	Pakohuoneyritys, yhteistyö tapahtumapaikkojen kanssa
Paikka	Pubi	Asiakkaan oma tila, metsä tai yrityksen yhteistyökumppanin tilat
Suoritus aika	2,5h	Peli 60min, kokonaisuus 1,5h
Hintaluokka	53€ / 37€ / hlö	Rippuu pelimuodosta, esim metsässä 34,50€/hlö, yhteensä min 300€
Teema? Juoni? Immersio?	Pelille ei mainita tarkkaa teemaa, ei juonta, ei immersiota	Kyllä, kyllä, kyllä
Visuaalisuus ja ääni teeman mukaan?	Ei, ei mainita	Osittain, ei mainita
Pelattavuus	Pelillistetty illanviettotapa	Pelillistetty elämys
Mitä pakohuoneille ominaisia elementtejä sisältää?	Pulmat, tiimityöskentely, eri aistien hyödyntäminen pulmissa	Pulmat, tiimityöskentely, mysteerin tuntu
Mitä pakohuoneille uusia tai harvinaisia elementtejä sisältää?	Pubivisailun tunnelma ja keinot, ruokailu ja juomat, epätavanomainen tapahtumaympäristö, ulkopuoliset ihmiset voivat seurata, tiimien välinen kilpailu	Epätavanomainen ympäristö, useampi tiimi suorittaa samaan aikaan, mobiilipohja
Mitä uutta tuo pakohuone- ja elämyskentälle?	Rennompi pelillistetty tapa viettää iltaa kuin tavallinen pakohuone	Liikuteltavat pakopelit mihin tahansa tilaan, mobiilipelinä toimiva live-elämys
Asiakaspalvelun toteutus	Asiakkaat huomioidaan pelin aikana jatkuvasti, kaikki voittavat lopussa, tarjotaan ohessa juotavaa ja syötävää yms	Asiakkaan kanssa sovitaan järjestelyistä tapauskohtaisesti ja usein myös hinta sovitaan tapauskohtaisesti, peli järjestetään milloin ja missä asiakas haluaa, eli palvelu hyvin joustavaa
Markkinoinnin onnistuminen	Elämyksestä annetaan tietoa melko suppeasti, elämys vaikea löytää yrityksen sivuilta, sivuilla ei ole mitään visuaalista materiaalia elämyksestä	Elämys on hyvin näkyvillä nettisivuilla, tietoa löytyy laajasti, tuotetta ei löydy Google-haulla, elämys nostettu kärkituotteen lailla myös Facebookissa yrityksen kansikuvaksi
Arvio suosiosta materiaalien perusteella	Elämys on saavuttanut suosiota, sillä sitä on pyöritetty jo jonkin aikaa, joten toiminta on oletettavasti kannattavaa	Suosio on korkea päätellen siitä, miten yritys tuo vahvasti esiin tuotetta, vaikuttaa kärkituotteelta
Vaikuttaako kokonaisuus yhtenäiseltä? Miksi?	Elämykseen ei liity teemaa, joka tekisi kokonaisuudesta yhtenäisen, kokonaisuus muodostuu erilaisista toisiinsa sitomattomista palasista.	Vaihteleva tila vähentää elämyksen yhtenäisyyttä, tila ei useimmiten liity teemaan, eikä sitä lavasteta paljoa
Lähde	(Exit Room Helsinki b.)	(Runaway Plan Oy 2019; Runaway Plan.)

YRITYS	Running Rabbit	Team EVE
ELÄMYS	Pakohuone- päiväleiri	Rakkaussimulaatio EVE
Vuosi ja toistuvuus	2018, toistumisesta ei tietoa	2020, toistuu esityskauden ajan
Kohderyhmä	9-12-vuotiaat mysteereistä kiinnostuneet	Kaikki yli 15-vuotiaat
Järjestäjä ja tausta	Pakohuoneyritys	Eri alojen ammattilaisista ja opiskelijoista koostuva työryhmä
Paikka	Sisällä ja ulkona ohjelmaa	Esitystilaa ei vielä valittu
Suoritus aika	Leiri kestää viitenä päivänä klo 10-15	Noin 2,5h
Hintaluokka	120€/hlö	Hintaluokka tulee olemaan pakohuoneiden ja immersivisen teatterin tasoa
Teema? Juoni? Immersio?	Ei tarinallista teemaa, ei juonta, ei immersiota	Kyllä, kyllä, kyllä
Visuaalisuus ja ääni teeman mukaan?	Ei , ei	Kyllä, kyllä
Pelattavuus	Toiminta ei pelimuodossa, mutta pelillistämistä käsitellään koko leirin ajan	Pelillistetty immersivisen teatterin esitys
Mitä pakohuoneille ominaisia elementtejä sisältää?	Pulmat, tiimityöskentely, mysteerin tuntu	Pulmat, mysteerin tuntu, pulmien sitominen juoneen
Mitä pakohuoneille uusia tai harvinaisia elementtejä sisältää?	Osallistujat saavat suunnitella ohjatuksi pulmia sekä ohjata itse pakohuonesuorituksia, opetuksellinen ote	Immersiivinen teatteri pääosassa, esitysmuodossa, kymmenillä samanaikaisilla pelaajilla sama päämäärä, ei kilpailua muiden kanssa mutta ei suoranaista tiimityöskentelyäkään, kommunikointi esityksen ajan on kielletty, pelaaja käyttää tarinan hahmoja työkaluna pelissään
Mitä uutta tuo pakohuone- ja elämyskentälle?	Opetuksellisuus, monelle päivälle jakaantuva sisältö	Täysin uusi elämysmuoto, vastaavaa ei ole järjestetty missään muualla
Asiakaspalvelun toteutus	Pakohuoneammattilaiset vetävät leiriä, tarjotaan joka päivä ateria ja tarvittavat materiaalit	Asiakaspalvelua ajanvarauksessa ja asiakkaiden saapuessa paikalle, ei pelin aikana paitsi mahdollisesti vinkinannon kautta, pelin jälkeen mahdollisesti järjestetään keskustelutilaisuus
Markkinoinnin onnistuminen	Mahdollisesti haastavaa löytää elämys, etukäteistietoa annetaan riittävästi, Facebook-tapahtumassa ei julkaisuja, eli sitä ei ole parhaalla tavalla hyödynnetty, eikä yleisö ole datan mukaan sitä löytänyt	Markkinointi liian suppeaa projektin kunnianhimoisuuteen nähden, pääasiassa some käytössä, ei löydy Googlestä, nettisivut ovat hienot ja vakuttavat sekä teeman mukaiset, elämys ei välttämättä tavoita oikeaa kohderyhmää
Arvio suosiosta materiaalien perusteella	Suosio ei ole materiaaleista päätellen ollut korkea, Facebook-tapahtumassa on 5hlö "kiinnostunut"	Ei ole vielä ehtinyt tavoittaa yleisöään
Vaikuttaako kokonaisuus yhtenäiseltä? Miksi?	Elämys ei vaikuta yhtenäiseltä, jopa sen nimi vaihtelee eri kanavissa	Kokonaisuus on yhtenäinen, kaikki materiaali sopii yhteen esityksen teeman kanssa
Lähde	(Escape Room Running Rabbit; Room Escape Running Rabbit.)	(EVE 2019a; EVE 2019b.)

Kyselytutkimus

Miten tuotetaan onnistunut pakohuone? Miten pakohuonekenttää voi kehittää?

TAUSTATIEDOT

Kuinka kauan olet työskennellyt pakohuone- tai pelisuunnittelualalla?

- ☐ Alle vuoden
- ☐ 1-2 vuotta
- ☐ 3-5 vuotta
- ☐ 6-10 vuotta
- ☐ Yli 10 vuotta

Kuka suunnittelee yrityksenne pakohuoneet?

- ☐ Suunnittelemme kaikki huoneemme alusta alkaen itse
- ☐ Suunnittelemme huoneemme yhdessä kotimaisten yhteistyökumppaneiden kanssa
- ☐ Suunnittelemme suurimman osan huoneistamme itse, osan kopioimme ulkomailta
- ☐ Pääasiassa kopioimme huoneemme ulkomailta, mutta muunnamme ne meille sopiviksi
- ☐ Kopioimme kaikki huoneemme ulkomailta lähes sellaisenaan
- ☐ Muu: _____

YRITYKSENNE PAKOHUONEET

Seuraavassa kahdessa kysymyksessä käsitellään ainoastaan niitä yrityksenne pakohuoneita, jotka täyttävät seuraavat "perinteisille" pakohuoneille ominaiset kriteerit: pysyvä lokaatio, tarkasti rajattu sisätilaan sijoittuva suorituspaikka ja noin tunnin mittaiseksi rajattu suoritus aika.

Kuinka monta pakohuonetta yrityksenne valikoimasta löytyy?

- ☐ 1-3
- ☐ 4-6
- ☐ 7-9
- ☐ 10-13
- ☐ Yli 13

Tarjoaako yrityksenne pakohuoneita jonkinlaisilla "perinteisistä" huoneista poikkeavilla lisämausteilla? (voit valita monta)

- ☐ Livenäyttelijät
- ☐ Näköaistin tai muiden aistien blokkaaminen lähes koko pelin ajaksi
- ☐ Huoneen käyttö koulutuksessa (ei vain viihteenä)
- ☐ Ainoastaan kahdelle suorittajalle suunniteltu huone
- ☐ Yli kahdeksalle samanaikaiselle suorittajalle suunniteltu huone
- ☐ Kaksi identtistä huonetta kilpailukäyttöön
- ☐ Lapsille suunnattu huone
- ☐ Mahdollisuus huoneen erikoisjärjestelyihin (esim räätälöinti ryhmän juhlatilaisuutta varten)
- ☐ Huoneen teemaan liittyvät oheistuotteet tai -palvelut
- ☐ Muu: _____

MUUT YRITYKSENNE TARJOAMAT ELÄMYKSET

Seuraavissa kysymyksissä käsitellään yrityksenne mahdollisia muita tuotteita, jotka ovat "perinteisistä" pakohuoneista poikkeavia elämyksiä. Ne voivat olla joko pakohuoneista eteenpäin kehitettyjä perinteisen pakohuoneen rajoja rikkovia pelejä taikka täysin toisenlaisia elämyksiä.

Tarjoaako yrityksenne "perinteisten" pakohuoneiden lisäksi joitakin muita elämyksiä? (voit valita monta)

- ☐ Mysteeri-illallinen
- ☐ Mysteeri-leiri tai -viikonloppu
- ☐ Ulkoilmapakopeli
- ☐ Pakopeli muualla kuin huoneessa (esim. autossa, linnassa, pubissa tms. sisätiloissa)
- ☐ Pop up -pakohuoneet
- ☐ Siirrettävät pakohuoneet
- ☐ Kaksi tuntia tai pidempään kestävät pakopelit
- ☐ Alle tunnin kestävät pakopelit
- ☐ Pelillistetty immerssiivinen teatteri
- ☐ Kilpailutapahtumat
- ☐ Muu: _____

Millaisia pakohuoneille tyypillisiä piirteitä muista tarjoamistanne elämyksistä löytyy? (voit valita monta)

- ☐ Älypulumia
- ☐ Fyysisiä pulmia
- ☐ Juoni
- ☐ Teemaan liittyvä lavastus
- ☐ Teemaan liittyvä rekvisiitta ja materiaalit
- ☐ Teemaan liittyvä äänimaailma
- ☐ Immersion eli teemaan ja juoneen uppoutumisen tavoite
- ☐ Pelaajille ei määrätä roolia
- ☐ Tarkasti rajattu suoritusaika
- ☐ Tarkasti rajattu suorituspaikka
- ☐ Muu: _____

Millaisia uusia ja "perinteisille" pakohuoneille epätyypillisiä piirteitä muista tarjoamistanne elämyksistä löytyy?

Oma vastauksesi

Jos yritykseltänne löytyy "perinteisistä" pakohuoneista poikkeavia elämyksiä, kuinka suosittuja/merkittäviä ne ovat tarjonnassanne?

Oma vastauksesi

Onko pakohuoneyrityksenne tehnyt elämysten suunnittelussa tai toteutuksessa yhteistyötä muiden organisaatioiden kanssa? (voit valita monta)

- ☐ Emme ole tehneet yhteistyötä muiden kanssa
- ☐ Olemme tehneet yhteistyötä toisen pakohuoneyrityksen kanssa
- ☐ Olemme tehneet yhteistyötä toisen elämys- tai matkailuyrityksen kanssa (muu kuin pakohuoneyritys)
- ☐ Olemme tehneet yhteistyötä kulttuurialan organisaation kanssa (muu kuin pakohuone-, elämys- tai matkailuyritys)
- ☐ Olemme tehneet yhteistyötä muun kuin kulttuurialan organisaation kanssa
- ☐ Olemme tehneet yhteistyötä suomalaisen organisaation kanssa
- ☐ Olemme tehneet yhteistyötä ulkomaalaisen organisaation kanssa

Millaista yhteistyötä yrityksenne on tehnyt muiden organisaatioiden kanssa?

Oma vastauksesi

PAKOHUONEIDEN ASIAKKAAT

Keitä pakohuoneissa käy? Yhteenkokoavaa tutkimusta pakohuoneiden asiakkaista on varsinkin Suomessa tehty hyvin vähän ja epämääräisesti. Asiakkaiden määrittely ja tunnistaminen on kuitenkin erittäin tärkeää kaikenlaiselle yritystoiminnalle.

Milloin yrityksenne on tutkinut pakohuoneidenne asiakkaita (viimeisin tutkimus)?

- ☐ Emme ole tutkineet asiakkaitamme lainkaan
- ☐ 2014
- ☐ 2015
- ☐ 2016
- ☐ 2017
- ☐ 2018
- ☐ 2019

Minkä verran asiakkaita yrityksellänne on kuukausittain tutkimuksenne mukaan?

Oma vastauksesi _____

Millaisia asiakkaita pakohuoneissanne käy? (voit valita monta)

- ☐ Yritysassakkaat
- ☐ Pariskunnat treffeillä
- ☐ Lapsiperheet
- ☐ Alle 18-vuotiaat lapset ja nuoret ilman vanhempia
- ☐ 18-21-vuotiaat
- ☐ Yli 21-vuotiaat
- ☐ Yli 60-vuotiaat
- ☐ Ryhmät, joiden jäsenet eivät tunne toisiaan entuudestaan
- ☐ Muu: _____

Mikä edellisistä on suurin asiakasryhmänne tutkimukseenne mukaan?

Oma vastauksesi

Mikä edellisistä on pienin asiakasryhmänne tutkimukseenne mukaan?

Oma vastauksesi

Mistä seuraavista asiakaskuntanne suurimmilta osin muodostuu? (valitse vain yksi)

- ☐ Ensikertaa pakohuoneeseen tulevat
- ☐ Muutamia kertoja pakohuoneissa käyneet pelaajat
- ☐ Hyvin kokeneet pelaajat
- ☐ Pakohuonefanit (harrastavat pakohuoneita jollakin muullakin tavalla kuin pelaten satunnaisesti)
- ☐ Muu: _____

Miten mahdollisten pakohuoneista poikkeavien muiden elämystenne asiakkaat eroavat "perinteisten" pakohuoneidenne asiakkaista?

Oma vastauksesi

PAKOHUONEKENTÄN TILANNE

Millaisena näet pakohuonekentän tilanteen tällä hetkellä? (voit valita monta)

- ☐ Pakohuoneiden kysyntä ja tarjonta ovat vakaassa tilassa tällä hetkellä
- ☐ Pakohuoneiden kysyntä on nousussa
- ☐ Pakohuoneiden kysyntä on laskussa
- ☐ Pakohuoneiden tarjonta kasvaa koko ajan
- ☐ Pakohuoneiden tarjonta on kääntynyt laskuun
- ☐ Asiakkaat ovat edelleen hyvin kiinnostuneita perinteisistä pakohuoneista
- ☐ Asiakkaat haluaisivat kokea uudenlaisia, mutta pakohuoneiden kaltaisia elämyksiä
- ☐ Pakohuoneiden kaltaisten osallistavien elämysten aika alkaa olla ohi
- ☐ Muu: _____

Miten pakohuonekentällä voi mielestäsi erottua kilpailijoista?

Oma vastauksesi

Mitä uusia piirteitä, elämyksiä, trendejä tms. olet havainnut pakohuonekentällä (oman yrityksesi toiminnan ulkopuolella)?

Oma vastauksesi

Näetkö uusien elementtien ja epätyypillisten piirteiden lisäämisen pakohuone-elämyksiin alan kehittymisen ja elinvoimaisuuden ylläpitämisen mahdollisuutena? (asteikolla 1-5)

	1	2	3	4	5	
En näe uusia elementtejä mahdollisuutena	☐	☐	☐	☐	☐	Uudet elementit ovat alan potentiaalisin mahdollisuus

Voit perustella tähän vastauksesi edelliseen kysymykseen.

Oma vastauksesi

Miten pakohuonekentän tulisi mielestäsi kehittyä tulevaisuudessa?

Oma vastauksesi

Hyödyntääkö yrityksenne pakohuoneiden tuotantoprosessissa joitakin prosessia tehostavia työkaluja (esim. prosessikaavioita, muita kaavioita, listoja, ideointityökaluja, analyysipohjia tms.)?

☐ Kyllä

☐ Ei

Mitä prosessia tehostavia työkaluja yrityksenne käyttää pakohuoneiden tuotannossa?

Oma vastauksesi

Millaisille muille työkaluille olisi tarvetta? (voit valita monta)

- ☐ Prosessikaavio pakohuoneen suunnittelun ja toteutuksen vaiheista sekä vaiheiden järjestyksestä
- ☐ Lista suunnittelijalle hyvän pakohuoneen kriteereistä
- ☐ Analyysipohja suunnittelijalle peli-idean tai valmiin pelin vahvuuksista ja heikkouksista
- ☐ Valmis asiakaspalautepohja
- ☐ Muu: _____

Missä pakohuoneyrityksessä työskentelet? (valinnainen)

Oma vastauksesi _____

LÄHETÄ