



jamk

Ennakkojulkaisu pelialalla

Opinnäytetyö

Mikko Huttunen

Opinnäytetyö, AMK

Toukokuu 2022

Luonnontieteiden ala

Tietojenkäsittelyn tutkinto-ohjelma

Huttunen, Mikko

Ennakkojulkaisu pelialalla. Opinnäytetyö

Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Toukokuu 2022, 30 sivua.

Luonnontieteiden ala. Tietojenkäsittelyn tutkinto-ohjelma. Opinnäytetyö AMK.

Julkaisun kieli: suomi

Verkkojulkaisulupa myönnetty: kyllä

Tiivistelmä

Tutkimuksen tavoitteena oli tuoda ja kasvattaa ymmärrystä pelien ennakkojulkaisemisesta. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa selvennettiin ilmiötä, ja miten se vaikuttaa peliteollisuudessa. Samalla selvitettiin monia siihen liittyviä asioita, kuten pelijulkaisun historia ja tulevaisuus. Tarkoituksena on antaa vahva teoreettinen ymmärrys, mitä pelien ennakkojulkaisu on, ja mitä siihen liittyy.

Tietoa hankittiin internetistä löytyvistä artikkeleista, toisista opinnäytetöistä, teettämällä kysely pelialan opiskelijoille ja haastatteleamalla pelikehittäjää. Näistä lähteistä kerätyistä tiedoista koostettiin tietoperusta tutkimukselle.

Tutkittava ilmiö oli tutkimuksen teko aikana vielä hyvin uusi. Tämän takia tutkimusaineistoa oli saatavilla rajatusti, mutta siitä huolimatta tietoa saatiin kasaan kiitettävästi, jotta aiheesta voitiin kirjoittaa kattavasti. Tutkimuksen lopputuloksena saatiin kattava ymmärrys aiheesta, johon sisältyy myös empiiristä tutkimusmateriaalia pelien ennakkojulkaisemisesta. Kerätty tieto on loistava alusta aiheesta kiinnostuneelle, joka haluaa tehdä siitä jatkotutkimuksen.

Avainsanat (asiasanat)

Opinnäytetyö, ennakkojulkaiseminen, Early Access, peliala, pelikehitys

Muut tiedot (salassa pidettävät liitteet)

-

Huttunen, Mikko

Early Access in Game Industry. Bachelor's thesis.

Jyväskylä: JAMK University of Applied Sciences, May 2022, 30 pages.

Natural sciences. Business Information Technology. Bachelor's thesis.

Permission for web publication: Yes.

Language of publication: Finnish

Abstract

Goal of this research was to bring and raise more knowledge what early access is and what it means to game development. Research was done as qualitative research, in which early access was explained and how it affects the game industry. At the same time, it clarifies its history and future. In purpose to provide strong theoretical understanding what early access means in game development and what is involved in it.

Information has been collected mostly from internet articles, other theses, commissioning a survey for game industry students and interviewing a game developer. Information is based on these sources.

At the time of research, early access was still very new phenomenon. That's why sources were limited, but nonetheless sufficient information was gathered to write about it comprehensively. As a result is a broad understanding about the topic including empirical research material about early access in game industry. Collected information is great for someone who's interested and willing to do further research about the topic.

Keywords/tags (subjects)

Bachelor, thesis plan, early access, game industry, game development

Miscellaneous (Confidential information)

-

Sisältö

1	Johdanto	2
2	Tutkimuksen tarkoitus	2
3	Teoreettis-käsitteelliset lähtökohdat	3
3.1	Tutkimusmenetelmä	4
3.2	Aineiston keruu	5
3.3	Aineiston analyysi.....	5
4	Ennakkojulkaiseminen pelialalla yleisesti	6
4.1	Historia	7
4.2	Nykytilanne ja tulevaisuus.....	7
5	Ennakkojulkaisun alustat	8
5.1	Steam.....	8
5.2	Patreon.....	10
5.3	Kickstarter	12
6	Hyödyt ja haitat	14
7	Ennakkojulkaisu pelialan koulutuksessa	15
8	Kuluttajakysely	16
8.1	Vastauksien analysointi.....	16
8.2	Kuluttajien ajatuksia ennakkojulkaisusta	23
9	Pelikehittäjän haastattelu	24
10	Johtopäätökset.....	26
11	Pohdinta.....	28
	Lähteet	29

1 Johdanto

Peliteollisuus ja pelikehitykseen liittyvät teknologiat kehittyvät hurjaa vauhtia. Internetin yleistymisen vuoksi kuvioihin tuli pelien ja muiden viihdetuotteiden jakaminen virtuaalisesti. Fyysiset tuotteet ovat silti suosittuja, varsinkin keräilijöiden keskuudessa, mutta ne ovat kovassa laskussa sähköisten palveluiden helposti saatavuuden vuoksi.

Valmiiden tuotosten lisäksi pelejä on alettu julkaisemaan kuluttajille kehitysvaiheessa. Kuluttaja pystyy pelaamaan peliä ennakoon, ja saa aina viimeisimmän version käyttöönsä kehittäjiltä itseltään. Tästä on monenlaista hyötyä pelikehittäjille ja pelaajat voivat vaikuttaa pelin kehitysprosessiin.

Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää pelien ennakkojulkaisua ilmiönä, ja antaa lukijalle parempi käsitys siitä mitä se on, sekä mitä hyötyjä sekä haittoja sen olemassaolosta on. Miten ennakkojulkaiseminen sai alkunsa? Mitä hyötyjä ja haittoja ilmiöstä on kehittäjille? Kartoittaa mitä mieltä kuluttajat ovat ilmiöstä ja kuinka moni on kokeillut sitä. Lisäksi selvitetään voisiko ennakkojulkaisusta olla hyötyä pelialan koulutuksessa.

Ilmiö on melko moderni ja se ilmenee pitkälti internetissä. Aiheesta ei löydy juurikaan kirjallisuutta, mutta jotkin pelialan kirjat voivat sivuta aihetta. Tutkimusaineisto on kerätty artikkeleista, ennakkojulkaisua tukevien alustojen tutkimisesta, aiheeseen liittyvän kyselyn tuloksista ja haastattelemalla pelikehittäjää.

2 Tutkimuksen tarkoitus

Tutkimuksen tehtävänä on selvittää mitä pelien ennakkojulkaiseminen tarkoittaa. Tarkoituksena on tuoda lukijalle ymmärrys ilmiöstä tänä päivänä, sen historiasta ja tulevaisuudesta. Kyseessä on vielä melko moderni ilmiö, eikä aiheesta ole olemassa kattavaa kirjallisuutta tai sille erikoistunutta tutkielmaa. Tutkimuksen tarkoituksena on ilmiön selittämisen lisäksi tuoda se paremmin esille, ja selvittää mitä hyötyjä ja haittapuolia siitä on nykypäivän peliteollisuudelle. Lisäksi tarkoituksena on selvittää voisiko ennakkojulkaisua hyödyntää pelialan koulutuksessa, ja mikä on pelaajien sekä pelikehittäjien suhtautuminen ilmiön olemassa oloon.

Tutkimus tuo ilmiötä esiin pitkälti kuluttajan näkökulmasta, mutta mukaan mahtuu myös pelikehittäjän ote ilmiöstä ja tarkoituksena on tuoda ilmiön vaikutus esiin mahdollimman monipuolisesti sitä analysoiden. Lopputuloksena on parempi ymmärrys siitä, onko pelien ennakkojulkaiseminen hyödyllinen vai haitallinen pelikehittäjille ja kuluttajille, vaiko molempia?

Kehittäjän näkökulma on tuotu tutkimukseen haastattelemalla jyväsyläläistä pelikehittäjää Eero Lahtista, hänelle esitetyissä kysymyksissä on pyritty saamaan esille hänen näkemyksensä tutkimuksessa läpikäydyistä asioista. Haastattelun vastauksia on käyty läpi kerrontamuotoisesti ja niitä on peilattu tutkimuksessa kerättyyn tietoon. Tutkimuksessa on myös pyritty tuomaan ymmärrystä mitä pelien ennakkojulkaiseminen vaatii. Tutkimus on tärkeä ennakkojulkaisulle koska aiempaa yhtä kattavaa suomenkielistä tutkimustyötä ei ole ilmiön kasvaessa koko ajan ajankohtaisemmaksi nykyajan pelikehittäjille.

3 Teoreettis-käsitteelliset lähtökohdat

Alunperin julkaiseminen tarkoitti kirjallisia tuotteita, mutta 1980-luvun loppupuolelta lähtien sillä on voitu tarkoittaa myös muiden asioiden kuten esineiden, asian, ohjelman tai laitteen julkistamista. Julkaiseminen on internetin tuoman modernisaation takia monimutkaistunut hurjasti, ja nykyään puhutaankin jo monista eri julkaisutyypeistä. On tieteellisiä ja taiteellisia julkaisuja sekä avoimia julkaisuja eikä listalla ole loppua. Lisäksi julkaisut on jaettu erilaisiin alakategorioihin kuten opinnäytteet, kirjat ym. teokset. Lisäksi julkaisut voidaan jakaa fyysisiin ja elektronisiin julkaisuihin. Julkaisemisella tarkoitetaan asian saattamista yleisön saataville. Nykyään puhutaankin termistä avoin julkaiseminen, tai englanniksi open access, joka tarkoittaa asian julkaisua kaikkien saataville internetin välityksellä. Avoimen julkaisun erilaisia muotoja on esimerkiksi: omat nettisivut, blogit sekä videot. Avointa julkaisua on näkynyt myös pelialalla jossa pelin beta-versio on saatettu julkaista kaikkien saataville jotta pelille saataisiin näkyvyyttä. Julkaisussa on myös siirrytty suosimaan elektronista julkaisua, joka näkyy eritoten taiteellisissa julkaisuissa.

Ennakkojulkaisu on koko ajan yleistymässä peliteollisuuden bisnesmalliksi. Aiheesta on suhteellisen vähän aiempia tutkimuksia tai kirjallisuutta, varsinkaan suomen kieleksi, vaikka se on erittäin varteenotettava ilmiö myös Suomessa. Tutkimuksen on laatinut pelialan koulutusta

opiskeleva opiskelija pelialan kuluttajan näkökulmasta. Tutkijalla on itsellään kokemusta ennakkojulkaisemisesta kuluttajana.

Koska ennakkojulkaiseminen on hyvin moderni ja uusi ilmiö pelimaailmassa. Sitä tapahtuu pääosin ainoastaan internetissä, koska siihen liittyy jatkuva kanssakäyminen oman asiakaskunnan kanssa. Pelien ennakkojulkaisun suosion kasvaessa monet palvelut kuten Steam, Patreon ja Kickstarter ovat ottaneet omakseen tukea pelien ennakkojulkaisemista erilaisilla palveluilla. Näiden tutkimiseen on käytetty paljon sekundaarilähteitä kuten blogi- ja artikkelitekstejä.

Internetistä löydetyn tiedon lisäksi tutkimus sisältää itse kerättyä haastattelu ja kyselydataa. Tarkoituksena on kartoittaa ihmisten olemassa olevaa tietoutta ja kiinnostusta ilmiötä kohtaan, sekä lisätä sitä. Ennakkojulkaiseminen on laaja käsite, ja sitä tapahtuu myös pelialan ulkopuolella, esimerkiksi musiikki ja taidealalla. Tutkimusaihe on kuitenkin rajattu pelialan ennakkojulkaisuun, eikä se sisällä tutkimustietoa muuhun liittyvästä ennakkojulkaisemisesta.

3.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus on hyvin pitkälti laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Tutkimuksen tehtävänä on selvittää ennakkojulkaisua ilmiönä, mitä ominaisuuksia se sisältää, sekä herättää ymmärrystä sen vaikutuksesta ja tulevaisuudesta pelialalla. Ilmiön kattavan esille tuonnin lisäksi sen on tarkoitus selvittää sitä tukevia alustoja internetissä, ja tuoda esille tutkijan omaa mielipidettä.

Ilmiön tutkimisen lisäksi on kerätty empiiristä havaintoaineistoa kuten laatimalla kuluttajille suunnattu kysely, ja haastattelemalla pelikehittäjiä. Tarkoituksena tuoda esiin heidän mielipiteensä ja näkökantansa ilmiöstä. Kuluttajille suunnatussa kyselyssä on kerätty tilastodataa kohderyhmän tietoudesta, käyttäytymisestä ja mielipiteistä ilmiön suhteen. Tutkimuksessa on siis myös hieman määrälliselle tutkimukselle ominaisia piirteitä. Tutkimuksen kohderyhmänä ovat pelaajat ja pelikehittäjät. Koska tutkimuksessa hyödynnetään niin laadullista kuin määrällistäkin tutkimusmenetelmää, on tutkimus monimenetelmäinen.

3.2 Aineiston keruu

Ilmiötä on tutkittu käyttäen tietopohjana kolmea ennakkojulkaisua tukevaa alustaa: Steamia, Patreonia ja Kickstarteria, koska ne ovat alan suosituimmat, ja niistä on tarjolla eniten tutkimusmateriaalia. Ilmiön ollessa moderni, suuri osa tietolähteistä on kerätty internetistä löytyvien sekundaarilähteiden, kuten artikkeleiden ja blogien avulla.

Tutkimuksen kohderyhmänä on suurimmaksi osaksi pelaajat, ja heistä tarkemmin ottaen sellaiset joilla on jonkinlaista kokemusta ennakkojulkaisemisesta. Ilmiön tutkimiseen on käytetty itse kerättyä dataa haastattelemalla pelikehittäjää sekä tuottamalla tilastoja teetetystä kyselystä. Myös muita pelialan opinnäytetöitä on tarkasteltu ja niistä on lainattu pelien ennakkojulkaisemiseen liittyvää hyvään tietoperustaan perustuvaa tietoa.

Tutkimuksessa on käytetty vain julkista tietoa sisältäviä lähteitä joten tutkimusmateriaalia hankkiessa ei ole ollut tarpeellista hankkia minkäänlaisia lupia. Kyselyn vastauksia on käsitelty anonymisti ja haastatteluvastauksien käsittelyyn on pyydetty Eero Lahtisen lupa. Tutkimus ei sisällä mitään muuta salassa pidettävää tietoa.

3.3 Aineiston analyysi

Tutkimus on laadullinen tutkimus ja siinä on käytetty aineistona havainnointia, haastattelua ja kyselyn tuloksia. Aineisto on analysoitu loogisesti ajatellen miten se tuo asian esille mahdollisimman selkeästi ja tiivistetysti. Lähteitä on myös puntaroitu jokaisessa sekundaarilähteessä kuten artikkelia tai blogitekstiä referoidessa, jotta pystytään olemaan mahdollisimman varmoja tiedon todenperäisyydestä, ja ettei niissä ilmene puolueellisuutta tai mitään mikä manipuloisi kirjoittajan tekstiä.

Aineisto on valittu tarkoin sen mukaan tuoko se mitään uutta tietoa asiasta, ja millä tavoin asia on tuotu esille. Lähteissä on huomioitu myös kuinka tuoretta tietoa se sisältää. Ilmiön ollessa moderni ja sen muuttuessa jatkuvasti, on otettava huomioon että lähdetieto on edelleen paikkansa pitävää.

4 Ennakkojulkaiseminen pelialalla yleisesti

Tässä luvussa käsitellään mitä ennakkojulkaiseminen tarkoittaa pelialalla. Luku johdattaa lukijan ymmärtämään ennakkojulkaisua ilmiönä, mistä se on lähtöisin käyden läpi sen historiaa, mikä on ilmiön nykytilanne ja sen näkymät tulevaisuudessa. Luvussa on otettu esiin muutamia esimerkkejä tosielämän peliprojekteista ja tarkasteltu niitä ennakkojulkaisun näkökulmasta.

Julkaisulla tarkoitetaan asian tuomista julkisuutteen kohdeyleisön saataville. Julkaisutyylejä on monia, mutta nykyisin suosituksi tyyliksi on noussut avoin julkaiseminen sen tuomien selkeiden hyötyjen vuoksi. (Syrjämäki, S. 2018) Pelialalla varsinkin indie-kehittäjät ovat omaksuneet avoimen julkaisun periaatteen ja monet julkaisevat pelinsä alpha tai beta-version kaikkien saataville, yleensä rahaa vastaan, mutta joissain tapauksissa myös ilmaiseksi. Tällaisesta toimintamallista on ehdotonta hyötyä, koska saadaan mahdollisimman moni kokeilemaan peliä, ja saadaan muodostettua vakiintunut pelaajaryhmä. Lisäksi saadaan testausta ja palautetta pelin parantamiseksi. (Bycer, J. 2021)

Ennakkojulkaisu, toisilta nimiltään *early access*, *early funding*, *alpha access*, *alpha founding* tai maksettu alpha voidaan jossain määrin ajatella avoimen julkaisun alakategoriana. Lainaten Sami Syrjämäkeä (2018, avointiede.fi) "Avoimella julkaisemisella tarkoitetaan sitä, että julkaisu saatetaan vapaasti kaikkien luettavaksi internetin välityksellä", monet ennakkojulkaisussa olevat peliprojektit, varsinkin ilmaiset sellaiset noudattavat tätä periaatetta. (Syrjämäki, S. 2018). Tämä tarkoittaa pelin beta tai alpha version jakamista kuluttajille, joka on keskeneräinen, kehitysvaiheessa oleva versio pelistä, jonka kehittäjä on julkaissut yleensä rahaa vastaan tai ilmaiseksi. Eri alustoilla on poikkeavat tavat ennakkojulkaisun suhteen, mutta periaate on silti sama. Pelikehittäjä saa varallista tukea, sekä jatkuvaa testausta ja palautetta kehittämästään pelistä. Tämä ratkaisee monia ongelmia, joita pelikehittäjät normaalisti kokevat kehitysvaiheessa, kuten resurssien optimointi. Monella kehittäjällä voi kehitysvaiheessa olla käytössään paljon suorituskykyisempiä laitteita kuin monilla loppukäyttäjillä. Laadun, pelattavuuden ja monipuolisuuden parantaminen helpottuu huomattavasti pelaajilta saadusta palautteesta, jonka ansiosta pelin kehityssuuntaa voidaan muokata jo alusta lähtien parempaan suuntaan. (Tolonen, S. 2016)

4.1 Historia

Pelien julkaiseminen on muuttunut huomattavasti vuosikymmenien aikana. Ennen elektronisen julkaisun yleistymistä, pelejä myytiin kokonaisina ainoastaan hyllyissä tavanomaiseen 60 euron tai dollarin hintaan. Austen Goslinin (2019) kirjoittaman artikkelin mukaan ennakkojulkaisu juurtaa vuoteen 2009, kun ensimmäiset versiot Minecraftista julkaistiin ilmaiseksi internetissä.

Myöhemmin kehittäjä Markus Persson päätti julkaista pelistä maksullisen version, joka oli silti kehitysvaiheessa. Peli oli hyvin suosittu keskeneräisyydestään huolimatta. Vuonna 2010 Minecraft laitettiin myyntiin, ja se tuotti Markukselle sekä hänen tiimilleen yli 600 000 euroa. Kun Minecraftin kokeilema early access strategia noteerattiin maailmalla, tuhannet muut pienet pelikehittäjät alkoivat kokeilla samaa strategiaa. (Goslin, A. 2019.)

Goslin jatkaa, että samalla kun ennakkojulkaisu yleistyi siitä tuli paljon monimutkaisempi käsite. Minecraftin ja PlayerUnknown's Battlegroundsin ensimmäinen virallinen versio julkaistiin noin vuosi niiden ensimmäisten ennakkojulkaisujen jälkeen. Sen sijaan esimerkiksi DayZ:llä kesti noin viisi vuotta tulla ulos ennakkojulkaisu asteelta. Jopa isommat pelistudiot innostuivat koittamaan ennakkojulkaisua, mutta kaikki eivät siinä onnistuneet. Esimerkiksi Epic Games julkaisi taisteluareenamoninpelin nimeltä Paragon vuonna 2016, mutta vuonna 2018 he sulkiivat pelin serverit ja peliä ei voinut enää pelata. (Goslin, A. 2019.)

Ennakkojulkaisusta on kehittynyt edellä mainitun, sekä lukuisten muiden huonosti päätyneiden projektien takia melko jakaantunut mielipide, varsinkin indie-kehittäjien tapauksissa. Tällaisille projekteille on jopa kehittynyt näiden myötä oma terminsä *abandonware*. Markus Hovila (2020, 7) kertoo termistä seuraavasti. *Abandonware* tarkoittaa Steam Early Access -statuksella myytyä peliä, joka päivitetään valmiiksi tuotteeksi puutteellisena kehittäjien loppuneen mielenkiinnon takia. Tällaiset projektit tuovat negatiivista julkisuutta koko indiealalle kuluttajien huonon kohtelun takia. (Hovila, M. 2020.)

4.2 Nykytilanne ja tulevaisuus

Nykyään ennakkojulkaisu on niin yleistä ettei sitä vieroksuta juuri ollenkaan. Se on edelleen suurelta osin indie-pelikehittäjien suosiossa, mutta myös isommat firmat ovat ottaneet ilmiön haltuunsa. Lin, D & Bezemer C-P & Hassan A-E. (2018) tekemän empiirisen tutkimuksen mukaan

88% early access peleistä luokittelee itsensä indie peleiksi, joka tarkoittaa että suurin osa early access pelikehittäjistä on yksittäisiä tai pieniä pelikehitys studioita. Samaisen tutkimuksen mukaan noin 15% Steamissa olevista peleistä on kehitetty early access -strategialla.

Indie-pelikehittäjien myötä myös isot pelifirmat ovat alkaneet käyttää ennakkojulkaisua aktiivisesti. Epic Games jatkoi ennakkojulkaisulinjalla Paragonin huonosta menestyksestä piittaamatta, ja julkaisi toukokuun 21. päivä 2017 ensimmäisen version myöhemmin huippusuosioon nouseesta kolmannen persoonan selviytyminen ammuntopelistään, Fortnitestä. Pelistä tuli yksi historian suosituimmista, ja sillä on yli 350 rekisteröityä käyttäjää toukokuussa 2020. (Zuckerman, A. 2020.)

Ennakkojulkaisu jatkaa yleistymistään ja voidaan olettaa ettei sen suosio laske tulevaisuudessa. Elektronisen jakamisen myötä peliprojektien kehittäminen ja myyminen on helpottunut. Sen takia pelejä julkaistaan enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Ennakkojulkaisu on mullistanut pelijulkaisun maailmaa toden teolla, ja sen myötä pienemmilläkin pelikehittäjillä on ollut mahdollisuus lähteä kehittämään peliä ilman suurta alkupääomaa. Ilmiönä ennakkojulkaisu on todistanut ettei pelin tarvitse olla heti kokonainen jotta se myisi, riittää että siinä on hyviä ideoita joista se kehittyy kokonaisuudeksi.

5 Ennakkojulkaisun alustat

Sähköistä ennakkojulkaisua harjoitettiin jo vuonna 2009 kun Kickstarter aloitti toimintansa (Kickstarter 2021). Pelien ennakkojulkaisu kuitenkin yleistyi vasta vuonna 2012, kun Valve julkaisi Early Access -palvelunsa Green Lightin Steam pelienmyyntipalvelussaan (Polygon 2017). Pelien ennakkojulkaisua mahdollisti myös Patreon, mutta se ja Kickstarter ovat toiminnaltaan hieman erilaisia Steamiin verrattuna.

5.1 Steam

Steam on Valve Corporationin kehittämä pelien digitaaliseen jakamiseen tarkoitettu alusta, jonka avulla käyttäjät voivat ostaa, ladata ja asentaa pelejä sekä muita ohjelmia. Steamista ostetut pelit sekä ohjelmat ladataan ja asennetaan käyttäjän omalle tietokoneelle, ja niihin pääsee käsiksi käyttäjälle tehdyllä käynnistystiedostolla, joka myös mahdollistaa saman käyttäjän pelien ja

ohjelmien asentamisen useille tietokoneille. Ainoa vaatimus on, että Steam pystyy varmentaa käyttäjätunnukset. Steam toimii pelien jakamispalvelun lisäksi myös sosiaalisena yhteisöpalveluna. Se tarjoaa käyttäjilleen pikaviestintä mahdollisuuden muiden käyttäjien välillä, kaverilistoja jotka yhdistävät pelaajia, yhteisöjä joissa pelaajat voivat keskustella muiden samaa peliä pelaavien ihmisten kanssa, sekä jakaa peliin liittyvää sisältöä. Steam on tehty alunperin tietokoneille, mutta nykyään se tukee kaikkia yleisimpiä käyttöjärjestelmiä, kuten Windows, MacOS, Linux. Tietokoneiden lisäksi Steamiin pääsee nykyään rajoitetusti myös puhelimilla ja pelikonsoleilla (Valve Corporation, 2022).

Steamissa Early Access pelit ostetaan kertaluontoisesti, jolloin kuluttaja omistaa pelin ja kaikki sen versiot valmistumiseen asti. Steam aloitti Greenlight nimisen palvelun elokuun 30. 2012. (Valve 2012). Greenlightin tarkoituksena oli auttaa pelikehittäjiä julkaisemaan tietoa ja mediaa pelistänsä yhteisölle. Pelaajat pystyivät joukkorahoittamaan mielenkiintoiseksi näkemiään pelejä, ja arvostelemaan sekä antamaan palautetta kehittäjille. Kovan suosion saaneet pelit saivat oikeuden tulla julkaistuksi Steamin verkkokaupassa. Steam Greenlight kuitenkin lopetettiin kesäkuussa 2017, kun sen korvasi uusi Steam Direct (The Verge 2017).

Myöhemmin Steam höllensi julkaisuperiaatteitaan, ja se näkyi Steam Directin kautta sen pelitarjonnassa. Directin ansiosta kuka tahansa kehittäjä pystyi laittamaan pelinsä alustalle maksamalla siitä maksun. The Vergessä kirjoitetun artikkelin mukaan Greenlightin ongelmaksi koitui se, että julkaisuun vaadittiin tietty määrä ääniä, joten pelikehittäjät alkoivat tarjota niistä palkintoja. Seurauksena monet hyvät peliprojektit jäivät tällaisten projektien jalkoihin. Peliprojektin julkaisu Directissa sen sijaan vaatii kehittäjältä laillisia toimenpiteitä kuten digitaalisten lomakkeiden täyttämisen, henkilöllisyyden tai firman todentamisen ja verolomakkeiden täyttämisen sekä hakemusmaksun maksamisen. (The Verge 2017). Tämä kaikki oli heikkolaatuisten peliprojektien karsimista varten, ja se laittoi kehittäjät miettimään kahdesti, onko oman peliprojektin sinne lähettäminen kannattavaa.

On edelleen epäselvää, kumpi systeemi tukee paremmin indie-pelikehittäjiä. Greenlightin toimintamalli oli ilmainen, jossa pelaajat päättivät kenellä on oikeus olla palvelussa, kun taas Direct antaa kaikille mahdollisuuden rahaa vastaan.



Kuva 1. Steam Early Access etusivu huhtikuussa 2021.

5.2 Patreon

Patreon on jäsenyysalusta, joka yhdistää sisällöntuottajat heidän tuotoksistaan kiinnostuneiden kuluttajien kanssa. Se tarjoaa taloudelliset työkalut, joilla sisällöntuottajat tavoittavat paremmin kohdeyleisönsä, ja edesauttaa helppoa rahallista tukemista tarjoamalla kuluttajille yksinkertaisen käyttöliittymän. Ennen muinoin artistit, muusikot, kirjoittajat ym. taiteilijat elivät lahjoituksilla. Patreonin idea perustuu siihen, mutta tarjoaa konseptille modernit puitteet tuomalla sisällöntuottajat paremmin näkyville, ja tarjoamalla kannattajille helpot keinot lahjoittaa rahaa (Sraders, A. 2019).

Kickstarterin kaltaisissa joukkorahoitus alustoissa tuotetta tai palvelua ei ole olemassa ennen kuin tavoiterahoitus on saavutettu. Patreonissa sen sijaan sisältöä tuotetaan ja jaetaan samaan aikaan kun tukijoilta peritään maksua. Se on erinomainen alusta sisällöntuottajille, jotka tarvitsevat kiinteää tukea sitä mukaa kun projektia tai sisältöä tuotetaan.

Patreon perustuu kuukausimaksuihin ja erilaisiin jäsenyystasoihin, jotka sisällöntuottaja voi itse päättää. Yleensä korkeammissa jäsenyystasoissa tarjotaan paremmat edut, jotka sisällöntuottaja

on päättännyt. Tämä auttaa tukijoita tukemaan heitä kiinnostavia projekteja, ja pienelläkin rahasummalla voi olla mukana tukemassa ja kehittämässä projektia. Patreon tarjoaa erilaisia sisällöntuottajia auttavia toimintoja, kuten tilastot, omien sivujen ulkoasun muokkaaminen ja keskustelu sekä sähköposti toiminnot.

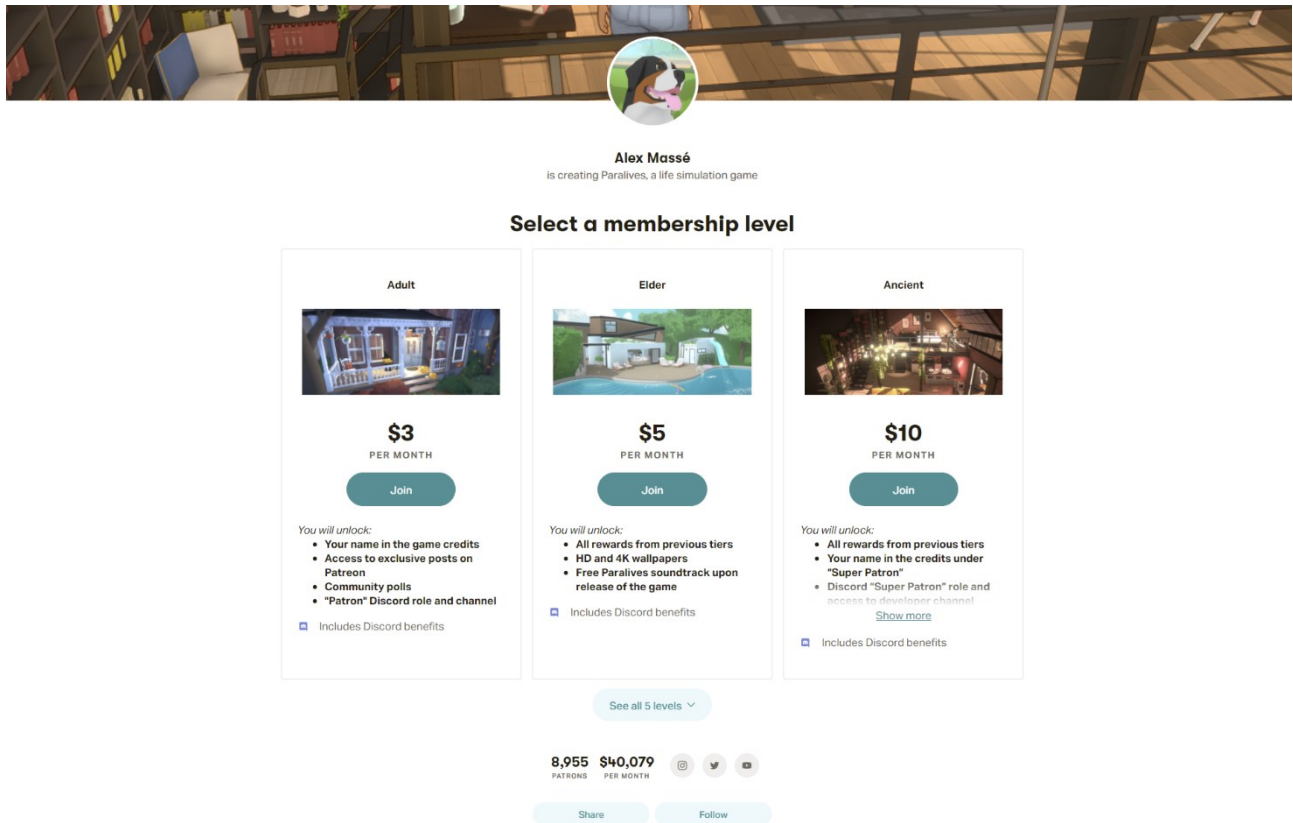
Patreon kertoo aloittaneensa toimintansa toukokuun 7. päivä vuonna 2013, vuosi Steam Greenlightin jälkeen. Techcrunchissa kirjoitetun artikkelin mukaan Patreonin omistaa amerikkalaiset Sam Yam ja muusikko Jack Conte, joka halusi löytää keinon elättää itsensä YouTube videoillaan. Yhdessä he kehittivät alustan, joka nousi suureen suosioon sisällöntuottajien keskuudessa. (Patreon 2021; Techcrunch 2019). Variety artikkelin mukaan syyskuussa 2020 Patreon oli tuottanut 90 miljoonaa dollaria sisällöntuottajilleen, ja sen pörssi-arvo oli 1.2 miljardia dollaria (Variety 2020).

Patreon poikkeaa Steamista monella tapaa, sillä se ei ole tarkoitettu ainoastaan peleille, vaan sieltä löytyy sisällöntuottajia laidasta laitaan. Patreonin bisnesmallissa tukijoita kutsutaan ”*patroneiksi*”, eli niin ikään suosijoiksi, suojelijoiksi tai kanta-asiakkaiksi. Patreonissa tukijat maksavat sisällöntuottajille eri suuruisia kuukausimaksuja, joita voidaan kutsua tasoiksi. Nämä tasot projektinkehittäjä on itse määrittänyt. Kuukausimaksut vaihtelevat yhdestä dollarista jopa sataan dollariin tai sen yli. Yleensä kuukausittaiset hyvikkeet vaihtelevat eri tasojen perusteella. (Patreon 2021).

Patreonin tyyliisessä joukkorahoitusbisneksessä on omat riskinsä, varsinkin tukijan näkökulmasta. Mikään laki ei vaadi, että kehittäjän pitäisi saattaa projektinsa sen sovittuun lopputulokseensa saakka. Tätä tapahtuukin usein ja se aiheuttaa vihaisia negatiivisia asiakaskokemuksia jotka tahraavat Patreonin mainetta. Silti Patreon jatkaa kasvuaan koko ajan.

Suurin tuottaja Patreonissa tienaa yli 200,000 dollaria, ja tukijoita hänellä on Graphtreonin tilastotietojen mukaan noin 43,647 maaliskuussa 2021. Kyseessä on kaksi henkilöä jotka tekevät podcastia rikoksista. Pelien kannalta Patreon vaikuttaa olevan kovasti erotiikkapeliin suosiossa, ja Graphtreonin tilastojen mukaan suurin pelikehittäjä tienaa 72,640 dollaria kuukaudessa. Tukijoita hänellä on jopa 27,174. (Graphtreon 2021). Nämä tilastot eivät kuitenkaan kerro koko totuutta tuotoista, Patreon vie sisällöntuottajien tuotoista noin 5-12% sekä käsittelymaksun maksamisen

yhteydessä (Venturebeat 2019).



Kuva 2. Pelikehittäjän Patreon sivu

5.3 Kickstarter


Kickstarter on hyvin samankaltainen kuin Patreon. Myös siellä on paljon erilaisia sisällöntuottajia, ja bisnesmalleissa on yhteneväisyyksiä. Kickstarter perustettiin toukokuussa 2009 ennen Patreonia, ja ennen kuin Steam ehti aloittaa Greenlight palvelunsa. Kickstarterin perusti Perry Chen, Yancey Strickler ja Charles Adler. Heidän pääkonttorinsa sijaitsee Brooklynin kaupunginosassa, New Yorkissa Pohjois-Amerikassa (Alderson, R. 2015).

Kuten Patreon, myös Kickstarter kärsii samasta joukkorahoituksen tuomasta vaihtelevasta julkisuudenkuvasta. Monet jo rahoitetut projektit saatetaan hylätä, ja rahoittajat eivät saa lahjoituksilleen mitään vastiketta. Jos projekti hylätään, Kickstarter ei kykene palauttamaan rahoja. Kickstarter eroaa Patreonista kuitenkin siten, että rahoitusta ei kerätä kuukausimaksuilla, vaan projektkampanjat asettavat itselleen suurehkon rahoitustavoitteen, jonka saavutettuaan projekti toteutetaan. Rahat kuitenkin palautetaan, mikäli projekti ei tavoita rahoitustavoitettaan.

Kickstarterissa on julkaistu yli 500 000 projektia, jotka ovat tuottaneet yli 600 miljoonaa dollaria vuoteen 2022 mennessä. Statistan tilastojen mukaan, yli 200 000 projektia epäonnistui keräämään projektin rahoittamiseen tarvittavan summan (Statista, 2022). Kickstarter on loistava paikka aloittaa projekti, varsinkin jos se vaatii alkupääomaa ja mainostusta. Mikäli idea on hyvä ja lupaava, ihmiset saattavat lahjoittaa suuriakin summia projektin toteutumiseksi. Kylmä totuus on kuitenkin se, että suurin osa projekteista ei saavuta joukkorahoitustavoitettaan. Kuten Patreonin, myös Kickstarter tuo mukanaan paljon vastuuta ja stressiä, koska ihmiset haluavat rahoillensa vastinetta. Tukijoiden kanssa on pidettävä jatkuvaa yhteydenpitoa, tavoitteet täytyy saavuttaa ja on tuotettava hyvikkeitä jotta he pysyisivät tyytyväisinä (Z.Miller, 2019).

KICKSTARTER

Tyrant's Blessing
Rise up against the Dead Army and reclaim your homeland



\$6,446 €
pledged of \$20,030 goal

211
backers

28
days to go

[Back this project](#)

[f](#) [t](#) [e](#) [</>](#)

All or nothing. This project will only be funded if it reaches its goal by Tue, May 4 2021 3:00 PM UTC +03:00.

[Project We Love](#) [Video Games](#) [London, UK](#)

Campaign

[FAQ](#)

[Updates](#)


[Comments](#)

[Community](#)

STORY

Story

RISKS



Heroes

Many have lost their homes, and some their families. A few of them just want to fight. They come from every region of Tyberia, and whatever their background, they share one thing in common – the thirst to destroy the Tyrant and reclaim the Island of Tyberia, no matter what it takes!

M
GAMES

Mercury Game Studio
First created · 0 backed

Hi everyone. We are Mercury Game Studio based in London, UK. We are passionate about strategy and tactical games, and we're very excited... [See more](#)

Support

Kuva 3. Peliprojekti Kickstarterissa.

6 Hyödyt ja haitat

Ennakkajulkaisun noustua suosituksi pelinkehitys vaihtoehdoksi, huomattiin ettei se suinkaan ole kaikin puolin parempi keino kehittää pelejä verrattuna perinteiseen valmiiksi saattamiseen asti ennen julkaisua. Alustat, joilla ennakkajulkaisua harrastetaan, on kaikenlaisia projekteja, joilla kaikilla ei ole alustavasti mitään aikomuksia saattaa projektiaan loppuun asti, vaan tarkoituksena on huijata rahaa hyväntahtoisilta pelaajilta. On myös kehittäjiä, joilla on aidosti mielenkiintoinen projekti ja innostusta kehittää sitä, mutta huomaakin että ennakkajulkaisu tuo mukanaan paljon odottamatonta stressiä kehityksen suhteen, kun kausittaiset tavoitteet on saavutettava jotta maksavat pelaajat olisivat tyytyväisiä. Ennakkajulkaisun vaihtelevan maineen takia voi olla vaikeaa löytää asiakaskuntaa ellei kehitettävä peli ja sen idea ole todella erikoisia.

Ennakkajulkaisulla on sen huonojen puolien lisäksi myös isoja hyötypuolia. Ensimmäisenä mainittakoon sen tuoma palaute ja yhteydenpito pelaajayhteisöön. Lin, D & Bezemer C-P & Hassan A-E. (2018, käännetty) tekemän empiirisen tutkimuksen mukaan pelaajat arvostelevat peliä todennäköisemmin pelin valmistuttua kuin sen ollessa kehityksessä, mutta arvostelut ovat positiivisempia kehitysvaiheessa, tarkoittaen, että pelaajat ymmärtävät pelin olevan ennakkajulkaisutasolla vasta kehityksessä.

Jotta peli voidaan kunnollisesti ennakkajulkaista, on suositeltavaa, että ydinmekaniikat löytyvät pelistä, jotta se antaa hyvän esikuvan mitä on luvassa. Pelaajat antavat hyvää pelitestausta ja palautetta sekä kehitysvinkkejä, joista kehittäjät voivat saada hyviä uusia ideoita sekä suunnan johon peliä kannattaa lähteä viemään, jotta se kiinnostaisi yhä useampia pelaajia. Toki jatkuva palaute yhteisöltä on osiltaan myös puuduttavaa, ja vaatii hyvää harkintakykyä osata ymmärtää, mitkä kehitysideat ovat loogisia ja mitkä mahdottomia. On kuitenkin hyvä pysyä tavoitteissa, eikä kaikkia pelaajia voida tyydyttää.

Toinen iso ennakkajulkaisun hyötypuoli on sen tuoma rahallinen etu. Monet pelifirmat kokevat isoa rahapulaa ensimmäistä peliä kehittäessään. Pelikehityksen alkuvaiheessa kehitys voi olla vauhdikastakin innokkuuden takia, mutta ei voida olla varmoja onko peli riittävän mielenkiintoinen muiden mielestä, jotta sille löytyisi pelaajayhteisöä. Tämä voi johtaa peliin, joka ei koskaan menesty tai tuota riittävästi rahaa rankan kehitysvaiheen kokeneille ensikertalaisille pelikehittäjille, jotka sittemmin lannistuvat, ja luovuttavat pelikehityksen suhteen.

Ennakkojulkaisussa peli tavoittaa yhteisönsä jo kehitysvaiheessa, ja saa siten markkinointia. Pelistä kiinnostuneet pelaajat voivat tukea projektia erisuuruisilla rahasummilla, ja antaa hyviä kehitysvinkkejä.

7 Ennakkojulkaisu pelialan koulutuksessa

Vaikka peliala kasvaa koko ajan, ja pelikoulutuksen tarjonta laajenee, niissä opetetaan aina perinteisiä pelikehityksen tapoja sekä perinteitä. Koska ennakkojulkaisu yleistyy kovaa tahtia, olisi hyvä jos pelialalle kouluttautuvia valistettaisiin myös ennakkojulkaisusta ja sen hyödyistä sekä haitoista. Pelialan opiskelijat voisivat opetella markkinointia jos pelien prototyyppejä julkaistaisiin jollain ennakkojulkaisua tukevalla alustalla. Tällainen tosielämän pelikehitystä muistuttava tilanne antaisi opiskelijoille loistavan tilaisuuden tutustua, millaista pelikehitys todellisuudessa on, ja antaisi samalla loistavan ponnahduslautan työelämään, tarjoten projektille ja kehitystiimille näkyvyyttä.

Kaikki eivät halua, tai eivät ole valmiita ryhtymään markkinoinnista aiheutuvaan lisätyöhön, joten opiskelijoilla kuuluisi olla valta päättää, haluavatko he markkinoida peliään ennakkojulkaisuna. Jotta opiskelijoiden peliprojekteja voitaisiin kaupitella, ja jotta ne täyttäsivät lakikriteriat, pitäisi opiskelijoiden perehtyä markkinointiin ja lakiasioihin ennen peliprojektin aloittamista. Tähän voisi olla tukena erillinen kurssi, tai jonkinlainen läpikertaus ennen projektiopintoja, tai projektiopintojen alussa.

Peliprojektin markkinointiin osallistuvien opiskelijoiden pitäisi solmia sopimus koulun kanssa, jossa tehtäisiin selväksi molempien osapuolien vastuut ja velvollisuudet. Peliprojektien julkaiseminen esimerkiksi Steamiin vaatii vielä erillisen sopimuksen tekemisen Steamin kanssa. Tällaiset sopimukset voisivat olla opiskelijoiden vastuulla, koska he ovat pääasiallisesti vastuussa tekemiensä pelien sisällöstä, joskin koulun olisi hyvä olla ohjeistamassa kehitystä markkinoitavissa peliprojekteissa. Tekijänoikeus pysyy kehittäjätiimillä ja koululla, koska he ovat yhdessä vastuussa pelin sisällöstä.

Ennakkojulkaisu metodin kokeilemisen innostamiseksi, olisi hyvä jos koulu maksaisi pelin ennakkojulkaisusta koostuvat kulut, ja tämän vuoksi se olisi päätösvaltainen peliprojektista

saatujen tulojen jakamisesta. Olisi kuitenkin järkevää julkaista peli ilmaiseksi suuremman pelaajamäärän saavuttamiseksi.

8 Kuluttajakysely

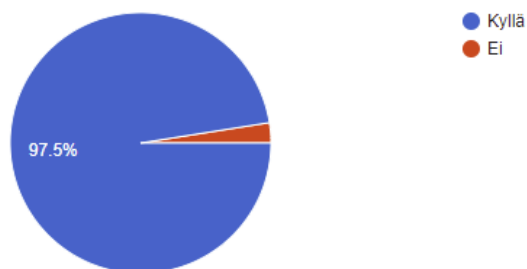
Osana tutkimusta teetettiin kysely, joka testasi osallistujien ymmärrystä pelialalla tapahtuvasta ennakkojulkaisemisesta. Kyselyssä oli yksitoista kysymystä, ja kohteena oli Jyväskylän ammattikorkeakoulun tietojenkäsittelyn opiskelijat. Kyselyyn vastasi neljäkymmentä osallistujaa, joiden vastausten perusteella tietoa on kerätty anonyymisti.

8.1 Vastauksien analysointi

Kysely alkoi yleisymmärrystä testaavilla kysymyksillä, joista ensimmäinen kysyi, onko ennakkojulkaiseminen ennestään tuttu vastaajalle. Vastauksista 39 (97,5 %) oli myönteisiä ja vain yhdelle ilmiö ei ollut entuudestaan tuttu.

1. Onko ennakkojulkaiseminen sinulle ennestään tuttu ilmiönä?

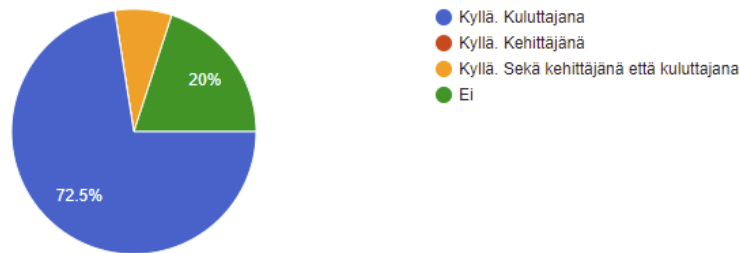
40 responses



Toisessa kysymyksessä kysyttiin, onko vastaajalla aiempaa kokemusta ennakkojulkaisusta, joko kuluttajana tai kehittäjänä. Vastaajista 29 (72,5%) omasi kokemusta ennakkojulkaisusta kuluttajana. Kolmella vastaajalla (7,5%) oli kokemusta niin kuluttajana kuin kehittäjänäkin, ja kahdeksalla (20%) ei ollut minkäänlaista omaa kokemusta ennakkojulkaisemisesta.

2. Onko sinulla kokemusta ennakkojulkaisusta?

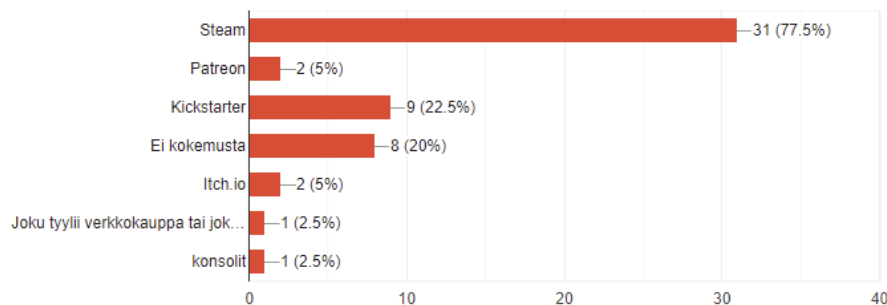
40 responses



Kolmas kysymys oli tarkennusta edelliselle kysymykselle, jossa kysyttiin millä alustalla vastaajat olivat ennakkojulkaisua kokeilleet. Vastauksista suurin osa (77,5 %), oli kokeillut ennakkojulkaisua joko kehittäjänä tai kuluttajana Steamissä. Seuraavaksi eniten kokemusta (22,5%) oli Kickstarterissa. Patreonista ja itch.io:sta löytyi kyselyyn vastanneista yhtä paljon kokemusta. Myös konsoleilla on ollut mahdollista kokeilla ennakkojulkaisu pelejä.

3. Jos sinulla on kokemusta ennakkojulkaisusta, millä alustalla olet sitä kokeillut?

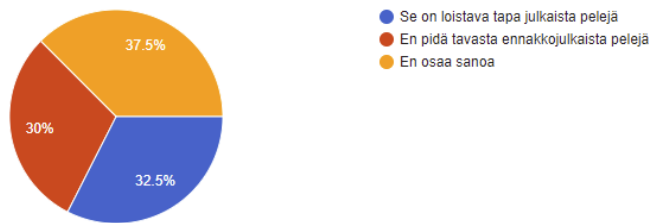
40 responses



Yleisymmärrystä käsittävien kysymysten jälkeen kysely siirtyi mielipiteitä käsitteleviin kysymyksiin. Neljäs kysymys kysyi mitä mieltä vastaajat ovat siitä että ennakkojulkaistavista peleistä peritään rahaa. Tässä kysymyksessä vastausten hajanta oli huomattavaa. Vastaajista 12 (30 %) ei tykännyt pelien ennakkojulkaisemisesta rahaa vastaan, kun taas 13 (32,5 %) piti sitä hyvänä tapana julkaista pelejä. Loput 15 (37,5%) ei osannut vastata.

4. Mitä mieltä olet siitä että pelejä ennakkojulkaistaan rahaa vastaan?

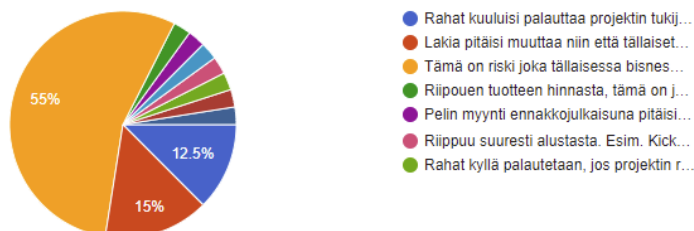
40 responses



Viides kysymys käsitteli ennakkojulkaisun negatiivista puolta, eli ennakkojulkaisulla rahoitettujen peliprojektien kesken jättämistä tai hylkäämistä. Valmiiden vastausten lisäksi vastaajilla oli mahdollisuus kirjoittaa oma vastauksensa jonka vuoksi erilaisia vastauksia oli paljon. Enemmistö (55 %) oli sitä mieltä, että riski projektien hylkäämisessä on hyväksyttävä, kun taas 15 % vastaajista oli sitä mieltä, että lakia pitäisi muuttaa siten, että ihmisten tukemat hylätyt projektit joutuisivat vastuuseen. 12,5 % puolestaan ajattelee, että rahat kuuluisi palauttaa takaisin tukijoille jos projekti perutaan. Muissa vastauksissa ajateltiin, että asia riippuu tilanteesta sekä hinnasta. On luonnollista, että kiinnostavaa projektia halutaan tukea suuremmilla summilla, ja sen peruuntuessa se harmittaa enemmän. Osassa vastauksia oltiin myös tietoisia siitä, että ainakin Kickstarter palauttaa lahjoitetut rahat, mikäli projekti ei saa kasaan ilmoitettua aloituspääomaa. Mielenkiintoinen idea oli myös pelin tai tuotteen siirtäminen adoptoitavaksi, jotta joku muu voisi jatkaa sitä mikäli aikaisempi kehittäjä lopettaa.

5. Joskus maksullista ennakkojulkaisua hyödyntävät peliprojektit jäävät kesken eivätkä ne koskaan valmistu. Mitä mieltä olet tästä?

40 responses



Kuudes kysymys oli kyselyn viimeinen mielipidettä mittaava kysymys. Siinä käsiteltiin vastaajien näkemystä Suomen lainsäädännöstä ennakkojulkaisua tai vastikkeetonta rahankeräystä kohtaan. Suomen nykyinen rahankeräyslaki on vanha, eikä siinä käsitellä tarpeeksi tarkasti nykyisiä internetin kautta yleistyneitä rahankeräystä harrastavien toiminnallisuuksien, kuten Patreonin

kaltaista vastikkeetonta rahankeräystä. Tämän vuoksi Suomessa voi olla hankalaa aloittaa esimerkiksi peliprojektin rahoitusta ennakkojulkaisumenetelmin.

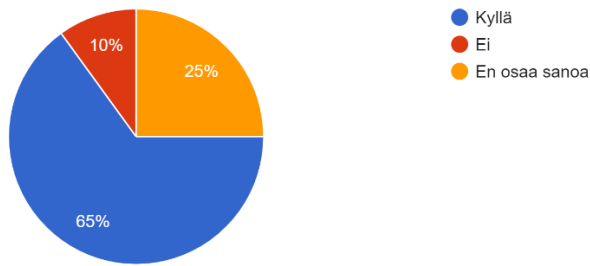
Suomessa joukkorahoitukseen vaikuttavat lait ovat joukkorahoituslaki, rahankeräyslaki sekä kuluttajansuojalaki. 2016 voimaan tullut joukkorahoituslaki on Suomen ensimmäinen lainsäädäntö, joka käsittelee joukkorahoitusta ja sen eri muotoja. Lain säädöksen koskevat pääosin kuitenkin vain elinkeinotoiminnan harjoittamaan laina- ja sijoitusmuotoiseen joukkorahoittamiseen (Joukkorahoituslaki 2016). Rahankeräyslaki säätelee lähes kaikkea vastikkeetonta rahankeräystä. Jotta vastikkeetonta rahankeräystä voi Suomessa harjoittaa, tulee siihen hakea erillinen lupa viranomaisilta. Rahankeräystä ei voi suorittaa elinkeinotoiminnan ylläpitämiseen tai varallisuuden kasvattamiseen. Rahankeräyslakiin tuli muutos 1.3.2020, jonka tavoite oli selkeyttää luvanhakuprosessia ja parantaa pienkeräysmahdollisuuksia. Uutena asiana tuli pienkeräys, johon ei tarvitse hakea erillistä lupaa, vaan ilmoitus viranomaisille riittää (Rahankeräyslaki 2006). Kuluttajansuojalaki ei ole suoraan yhteydessä rahankeräyslakeihin, mutta joukkorahoitukseen liittyviä säädöksiä ovat sopimusehdot, markkinointi, asiakassuhteet ja toimitusehdot. Koska pelien joukkorahoitukseen liittyy usein myös markkinointi, on sen noudatettava kuluttajansuojalaissa määrättyä hyvää markkinointitapaa (Kuluttajansuojalaki 1978).

Varakas Erkin tekemän tutkimuksen mukaan joukkorahoituksen sääntelylle ei ole olemassa yhteinäistä EU:n sisäistä linjausta, joukkorahoitusta on kuitenkin yritetty saada osaksi rahoitusmarkkinoita. Suomessa joukkorahoituslaki kattaa laina- ja osakemuotoisen rahoituksen. Siinä ei kuitenkaan käsitellä osaa joukkorahoitusmuodoista, ja ohjeet sekä säätelyt siihen liittyen ovat hyvin harmaalla rajalla. Sovellettavat lait ovat usein tapauskohtaisia aiheuttaen epävarmuutta toiminnanharjoittajille (Varakas, E. 2019).

Suurin osa (65 %) vastaajista oli sitä mieltä, että nykyistä lainsäädäntöä pitäisi muuttaa käsittelemään nykyiset rahankeräysmallit paremmin huomioon ottaviksi. 10 % vastaajista ajatteli päinvastoin, ja oli sitä mieltä, ettei lakia tarvitse muuttaa. Loput 25 % ei ottanut asiaan kantaa.

6. Suomen rahankeräyslaissa on edelleen epäselvää onko Patreonin kaltainen vastikeeton rahankeräys laillista toimintaa. Pitäisikö lakia muuttaa?

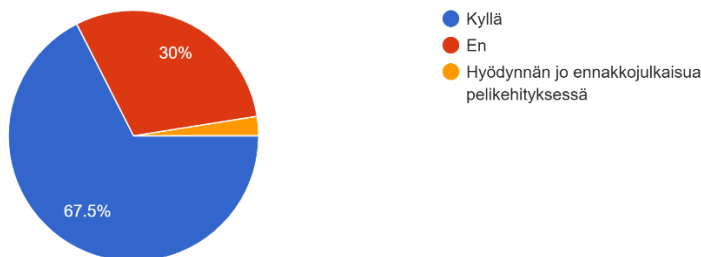
40 responses



Seuraavaksi kyselyssä käytiin läpi vastaajien innokkuutta aloittaa oman projektin rahoitus ennakkojulkaisua hyödyntäen. Vastaajista 27 (67,5%) olisi valmis kokeilemaan ennakkojulkaisua peliprojektissaan. Vastaajista 12 (30 %) ei olisi valmis kokeilemaan ennakkojulkaisua, ja yksi vastaajista oli jo ottanut ennakkojulkaisun käyttöön peliprojektissaan.

7. Olisitko valmis kehittämään peliprojektia ennakkojulkaisua hyödyntäen?

40 responses

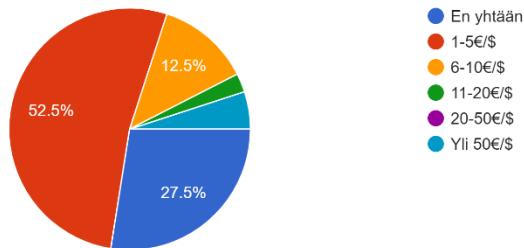


Kahdeksas kysymys mittasi kuinka paljon rahaa vastaajat olisivat valmiita maksamaan kuukaudessa tukeakseen heille mielenkiintoista ennakkojulkaisussa olevaa peliprojektia. Vastaajat vaikuttivat kyselyn ulkopuolella käydyn keskustelun perusteella hämmentyneiltä kuukausittaisesta maksamisesta, jota esimerkiksi Patreon harrastaa. Kyselyyn vastaajat olivat mieltäneet ennakkojulkaisun heille tutumpaan, Steam Directin kaltaiseen kertaluonteiseen maksamiseen, joissa ostaja saa tuotteen ja siihen liittyvät päivitykset omakseen kertaluonteisesti maksamalla.

Vastaajista yli puolet (52,5 %) olisi valmis pieneen maksuun, noin 1–5 euroa kuukaudessa. Myös iso osa (27,5 %) vastaajista ei olisi valmis kuukausittaiseen maksamiseen, kun taas loput (20 %) olisi valmis maksamaan 6–10 euroa tai enemmän kuukaudessa mieleiselleen peliprojektille.

8. Kuinka paljon rahaa KUUKAUDESSA olisit valmis maksamaan tukeaksesi sinulle mielenkiintoista ennakkojulkaisussa olevaa peliprojektia?

40 responses

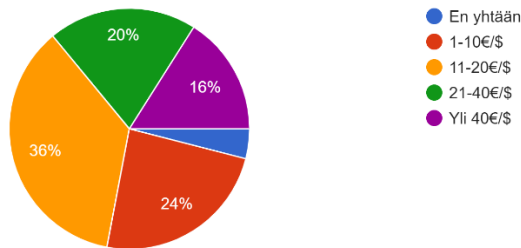


Yhdeksäs kysymys on jatkoa edelliselle. Patreonin kuukausittaisen maksun sijaan Steam tarjoaa ennakkojulkaisussa olevia pelejä kertaluonteisella maksulla. Tämä tarkoittaa, että maksaja saa pelin ja kaikki siihen liittyvät päivitykset valmiiseen tuotteeseen saakka yhdellä maksulla, jonka pelinkehittäjät ovat määritelleet Steam sivullaan. Tällainen bisnesmalli oli kyselyn ulkopuolella käydyn keskustelun perusteella enemmän tuttu suurimmalle osalle vastaajista.

Vastaukset olivat jakautuneet tässä kysymyksessä melko tasaisesti. Suurin osa vastaajista (36 %) olisi valmis kuluttamaan 11–20 euroa ostaakseen ennakkojulkaisussa olevan pelin, kun taas 24 % maksaisi vain 1–10 euroa. 20 % vastaajista olisi valmis sijoittamaan ennakkojulkaisussa olevaan peliin 21–40 euroa, ja 16 % kuluttaisi jopa yli 40 euroa. Yksi vastaajista ei olisi valmis maksamaan ennakkojulkaisussa olevasta pelistä ollenkaan. Ilmaiset ennakkojulkaisu pelit ovat vielä toistaiseksi harvinaisempia, mutta yleistyvät kovaan tahtiin.

9. Kuinka paljon rahaa olisit valmis maksamaan KERTALUONTEISESTI sinulle mielenkiintoisesta ennakkojulkaisussa olevasta peliprojektista?

25 responses

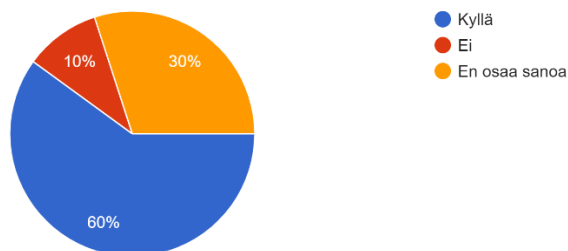


Viimeinen monivalintakysymys käsitteli ennakkojulkaisua pelialan koulutuksessa. Kysymys oli sikäli mielenkiintoinen, koska kyselyn vastaajat olivat Jyväskylän ammattikorkeakoulun pelialan opiskelijoita. Ennakkojulkaisua voitaisiin hyödyntää pelialan koulutuksessa esimerkiksi markkinoimalla projektiopinnoissa kehittyviä pelejä, joista voisi ennakkojulkaisun tuoman rahoituksen ansiosta kehittyä ihan oikeita peliprojekteja, ja samalla se toisi opiskelijoille ymmärrystä markkinoinnista.

Vastaajista 24 (60 %) oli vahvasti sitä mieltä, että ymmärrystä ennakkojulkaisusta ja sen tuomista hyödyistä ja haitoista voisi olla enemmän esillä pelialan koulutuksessa, sekä sitä voitaisiin hyödyntää halutessa opiskelijoiden peliprojekteissa. Vastaajista 4 (10 %) ei pitänyt ajatuksesta ennakkojulkaisun tuomisesta pelialan koulutukseen. Loput 12 (30 %) vastaajista ei ottanut asiaan kantaa.

10. Pitäisikö pelialan koulutuksessa kehittää ymmärrystä ennakkojulkaisusta tai hyödyntää sitä esimerkiksi opiskelijoiden tekemissä peliprojekteissa?

40 responses



8.2 Kuluttajien ajatuksia ennakkojulkaisusta

Kyselyn lopussa oli mahdollisuus jättää vapaamuotoinen teksti liittyen ennakkojulkaisemiseen ilmiönä. Tämä toi paljon mielenkiintoisia näkökulmia ja ajatuksia herättäviä mielipiteitä ilmiöstä nykypäivänä. Lainaten erästä vastausta: ”Early access toimii mielestäni parhaiten peleissä, jotka ovat tyyliltään ”avoimempia”, koska niissä ei ole tarkoituksena edetä lineaarisesti kohti jotain loppua tai maalia. Ennakkojulkaisu toimii hyvin mm. *open world* peleissä, koska uusi sisältö ei jätä asioita kesken samalla tapaa kuin vaikkapa lineaarisissa tarinapohjaisissa peleissä, joissa keskeneräinen peli tuntuu lähinnä elokuvalta joka jää kesken.

Eräissä vastauksessa ennakkojulkaisu koettiin parempana kunnianhimoisten indie-kehittäjien käsissä, koska kyseisen kaltaiset kehittäjät ovat ahkeria lisäämään peliinsä laadukkaampaa lisäsisältöä ja tiheämpiä päivityksiä, joissa otetaan maksajien antama palaute huomioon. Näin ollen kuluttaja kokee oikeasti olevansa osana pelin kehityskaarta, ja se lisää mielenkiintoa tukea peliprojektia, sekä välittää siitä kuin omastaan.

Ennakkojulkaisun ollessa hyvin moderni ilmiö pelialalla, liittyy siihen myös paljon epäröintiä, joka kävi ilmi vapaassa palautteessa. Osa oli sitä mieltä, että ennakkojulkaisu rahoitusmallina pelialan opiskelijoiden peliprojekteissa ei vaikuta hyvältä idealta, koska opiskelijoilla ei välttämättä ole kokemusta siitä, mitä peliprojektien loppuun vieminen ajallisesti ja työn määrän kannalta vaatii.

Vastauksissa käsiteltiin myös sitä, kuinka ennakkojulkaisemisen pitäisi olla tapa saada käyttäjäpalautetta kehityksen aikana, ja sen pitäisi palvella lopputuotteen laatua. Taloudellisen hyödyn saaminen sekä muut taloudelliset intressit pitäisi saada poistettua ennakkojulkaisemisesta. Ennakkojulkaiseminen ja rahan kerääminen sen aikana asettavat kuluttajat heikkoon asemaan, sekä kannustavat huonoihin markkinointitaktiikkoihin.

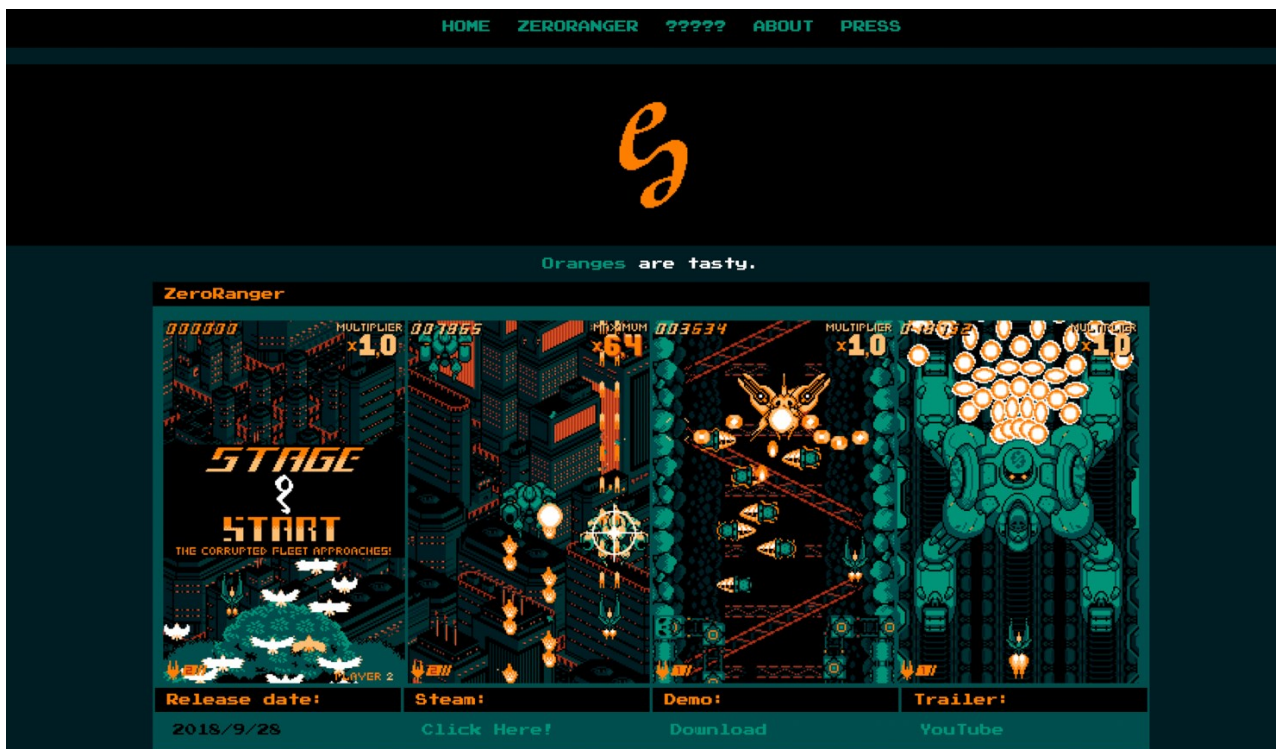
Moni oli sitä mieltä, että kehittäjien tulisi tehdä erittäin selkeäksi kuluttajille, että he tulevat ostamaan peliprojektin tuotteesta keskeneräisen version, jos he ostavat pelin ennakkojulkaisun aikana. Näin voidaan ennaltaehkäistä kuluttajien polemiikkia, mikäli projekti jää kesken.

Lainaten erästä vastausta: ”Kehittäjän näkökulmasta joukkorahoitus on parempi kuin tavallisen kuluttajan näkökulmasta. Ilman joukkorahoitusta ja early accessia monia peliprojekteja ei nähtäisi

ollenkaan, joka vaikuttaa työllisyyteen. Suomen rahankeräyslupalakeja pitäisi muuttaa ilmoitusluontoisempaan suuntaan.” On totta, että kehittäjä hyötyy ennakkojulkaisussa joukkorahoituksessa paljon enemmän kuin kuluttaja, ja hänellä on myös enemmän valtaa projektin kehittäjänä. Joukkorahoituksesta saatu tuki mahdollistaa projektinkehittämiseen liittyvien asioiden, kuten kehitysvälineiden, ohjelmien ja kehitystiimin kasvattamisen. Mikään laki ei kuitenkaan vaadi tuloksia, vaan se puoli on kokonaan kiinni kehittäjätiimin tunnollisuudesta, ja halusta kehittää projektiaan siitä maksaville asiakkaille.

9 Pelikehittäjän haastattelu

Tutkimusta varten haastateltiin jyvaskyläläistä indie-pelikehittäjää Eero Lahtista. Hän ja Antti Ukkola perusti indie-pelifirman nimeltä System Erasure vuonna 2008. Eero vastaa pelikehityksessä ohjelmoinnista ja musiikista, kun taas Antti on vastuussa peligrafiikoista. Yhdessä he ovat kehittäneet shoot 'em up -pelin nimeltä ZeroRanger. Peli on ollut kehityksessä jo firman perustamisvuodesta 2008 lähtien, ja julkaistu vuonna 2018. mm. Steamissa. Kehityksen alkuvaiheessa peli kulki nimellä FinalBoss. Lahtinen ja Ukkola kokivat nimen kuitenkin liian geneeriseksi, joka vaikuttaisi pelin näkyvyyteen, jonka vuoksi he muuttivat myöhemmin pelin nimen ZeroRangeriksi. ZeroRangerin julkaisun ja sen jatkokehittämisen jälkeen kaksikko on jo siirtynyt kehittämään uusia peliprojekteja (System Erasure, 2022).



Kuva 4. System Erasuren kotisivut

Lahtinen ei ole tehnyt virallista ennakkojulkaisua, mutta hän julkaisi pelistään ZeroRangerista vuosien mittaan erilaisia keskeneräisiä demoversioita, jotta hän sai esiteltä siihenastista työtä kohdeyleisölleen, ja kerättyä palautetta kehitystä varten. Alun perin ZeroRanger oli tarkoitus julkaista *freewarena*, mutta myöhemmin hän päätyi maksulliseen julkaisuun.

Kysyttäessä Lahtisen mielipidettä ennakkojulkaisusta, hän sanoo, että se on hyvä työkalu tietyntyylisille peleille. Intensiivistä tasapainotusta vaativat pelit hyötyvät aikaisesta julkaisusta, jos innokkaita ennakkopelaajia riittää, heistä voi myöhemmin tulla maksavia testaajia, Lahtinen toteaa. Esimerkiksi tarinavetoisia tai muuten yllätykseen nojaavia pelejä early access tyylinen julkaiseminen ei palvele muuten kuin taloudellisesti, hän jatkaa. Lahtisen mielestä ennakkojulkaisua tunnutaan usein tekevän taloudellisten paineiden tai houkutusien johdosta; Hän toivoisikin, että jokainen ennakkojulkaisuun lähtevä pelifirma ymmärtäisi myös ajatella, palveleeko pelin alpha tai beta version julkaiseminen todella itse pelin etuja pikaisten tuottojen lisäksi. On myös huomioitavaa, että onnistunut, yleisölle mieleiseksi osoittautuva pelin ennakkojulkaisu toimii myös markkinointina, sillä sana lähtee pelaajien keskuudessa kuin itsestään kiertämään.

Vaikka Lahtinen ei itse ole kokeillut ennakkojulkaisua kehittäessään ZeroRangeria, on hän silti hyvin tietoinen ilmiöstä, ja missä kaikkialla siihen törmää. Kysyttäessä hänen mielipidettään Steam Greenlightista, hän korjasi heti, että se on lakkautettu jo vuonna 2017 jonka tilalle tuli Steam Direct. Uudessa Steam Directissä julkaistavia pelejä ei valittu käyttäjä-äänestyksen kautta, vaan kehittäjät toimittivat pelit suoraan Steamiin maksua vastaan. Patreonin kaltaisesta, kuukausimaksuttaisesta pelien ennakkojulkaisusta hänellä ei ollut minkäänlaista kokemusta tai tuntemusta. Hän sanoo kuitenkin sen muistuttavan ohjelmistokehitystä, jossa ohjelmistosta on saatavilla ilmaisversio, sekä Patreon rahoituksella saatava päivitetty versio. Patreonin kuukausimaksua maksavat saavat siis sovelluksesta ajantasaisen version, siinä missä ilmaisversio kulkee hieman jäljessä. Kickstarter tyylinen joukkorahoitus on Lahtisen mukaan hyväksi todettu rahoitusmalli varsinkin indie-pelikehittäjille, jotka eivät välttämättä saa muutoin budjettia kasaan peliprojektilleen. Kickstarter ei kuitenkaan ole vaihtoehto kaikkialla, vaan on otettava huomioon kyseisen maan lainsäädäntö. Tällaisissa joukkorahoitusmalleissa pelin ennakkoon pelattava alpha tai beta versio on hyvä kannustin tukemiselle, riippuen myös mitä genreä peli edustaa, kuten haastattelussa aiemmin mainittiin, hän tarkentaa.

Haastattelun lopuksi aiheeksi nousi vielä ennakkojulkaisun tulevaisuuden näkymät pelialalla. Lahtinen uskoo, että ilmiö on tullut alalle jäädäkseen, mutta vaatii vielä aikaa, jotta ilmiö saa lopullisen muotonsa. Pelikehittäjät tulevat myös huomaamaan, että ennakkojulkaiseminen ei ole pelkästään ilmaista rahaa, jota voidaan lainata tulevaisuuden itseltään, vaan myös ennakkojulkaisua hyödyntävät peliprojektit vaativat yhtä lailla vaivannäköä peliprojektin edistämiseen, ja pelaajien odotuksien toteuttamiseen.

10 Johtopäätökset

Ennen internet aikakautta ja sen yleistymistä kotitalouksissa, pelejä myytiin kasetteina ja levyinä kauppojen hyllyillä. Oli myös tavanomaisempaa ostaa pelejä peleihin erikoistuneista kivijalkaliikkeistä kuten GameStop. Internetin ja teknologian yleistyttyä, fyysisten pelien jakelu vähentyi huomattavasti, ja kivijalkaliikkeet ovat kadonneet katukuvasta huomattavasti siirtyen kokonaan verkkokauppaan. Fyysisten pelien myynti ei kuitenkaan ole kadonnut kokonaan, mutta usein nekin saattavat sisältää levyn sijasta latauskoodin Steamiin tai jollekin muulle alustalle, josta pelejä voi ladata.

Pelien digitaalisen ostamisen ja lataamisen lisäksi pelien jatkuva päivittäminen on yleistynyt huomattavasti nykypäivänä internetin ansiosta. On hyvin tavanomaista, että uutta ostettua peliä ei pääse pelaamaan heti ostamisen jälkeen, vaan ensiksi pitää ladata uusin päivitys, jonka lataamiseen ja asentamiseen voi mennä paljonkin aikaa, jos tiedostokoko on suuri.

Digitalisoitumisen myötä kaikenlainen digitaalinen jakaminen yleistyi. Kickstarter aloitti toimintansa vuonna 2009 mahdollistaen erilaisten projektien joukkorahoituksen. Elokuviin, videoihin ja musiikkiin lisäksi peliprojektien joukkorahoittaminen osoittautui kannattavaksi. Kickstarterin myötä myös muita joukkorahoitus alustoja syntyi esimerkiksi Patreon. Niissä on kuitenkin huomattavia eroja, esimerkiksi Kickstarterissa projekteja tuetaan kertaluonteisella summalla, kun taas Patreoniin kuuluvat kuukausimaksut. Molemmissa palveluissa kehittäjillä on kuitenkin mahdollisuus jakaa kehittämästään tuotteestaan päivitettyjä demoja tukijoilleen, joista loppujen lopuksi kehittyy lopullinen tuote.

Kickstarterin ja Patreonin jälkeen, myös digitaalisten pelienmyyntialusta Steam päätti alkaa ylläpitämään pelien ennakkojulkaisua tukevaa palvelua nimeltä Steam Greenlight. Greenlightin suosio kaatui sen äänestysjärjestelmään, jossa yhteisö sai äänestää ansaitsiko peliprojekti paikkaa palvelussa. Myöhemmin palvelu muuttuikin niin että pelinkehittäjät maksavat projektinsa esille panosta kuukausimaksun, ja täten kaikilla oli mahdollisuus saada peliprojektinsa palveluun. Palvelun nimeksi muuttui Steam Direct.

Pelien ennakkojulkaisussa ja joukkorahoituksessa on niin hyvät kuin huonotkin puolensa. Pelinkehityksen ja pelialan yritysten ongelmana on aina ollut markkinointi ja alkupääoman puute. Monet aloittavat pelifirmat kaatuvat jo suunnittelutasolla siihen, kun toimintaa ei pystytä rahoittamaan, eikä resurssit riitä peliprojektin kehittämiseen. Vaikka yritys saataisiinkin toimimaan, sen tulevaisuus ei ole taattu ennen kuin ensimmäinen peli on saatu julkaistua, ja siitä saatu tuotto sekä palaute on saatu. Pelien ennakkojulkaisu auttaa juuri näiden ongelmien ratkaisemiseen tarjoamalla rahoitusta ja palautetta kohdeyleisöltä heti projektin alussa. Varsinkin jatkuvan palautteen saaminen pelaajilta on erityisen tärkeää, niin pelinkehittäjien motivaation, kuin kehityssuunnankin kannalta.

11 Pohdinta

Tutkimuskohteena ennakkojulkaisu pelialalla oli varsin uusi, eikä siitä löytynyt aiempia yhtä täsmentäviä tutkimuksia. Tutkimuslähteiden löytäminen oli melko työlästä, ja ajoittain oli miltei mahdotonta löytää aiheeseen liittyvää luotettavaa tietoa internetistä. Aihealue oli kuitenkin itselleni melko tuttu, joten kirjoittaminen omasta näkökulmasta oli todella helppoa, joka auttoi aiheen avaamisessa tutkimuksessa. Halusin tehdä tutkimuksen, joka tuo esille ilmiön olemassaolon, mitä se käsittää, sekä tutkia mikä on ilmiön historia ja tulevaisuus.

Tutkimuskysymysten keksiminen oli helppoa, koska tarkoitus oli selvittää ilmiötä yleisesti ja selvittää sen tuomat hyödyt ja haitat.

Ennakkojulkaisu pelialalla on edelleen melko tuore ilmiö, jonka vuoksi kirjallisuutta aiheesta ei juurikaan löydy. Siksi jouduin nojaamaan suurimmaksi osaksi internetistä löytyvään materiaaliin, ja omiin sekä muiden ihmisten kokemuksiin. Oli hyvin mielenkiintoista tutkia aihetta, josta ei vielä ole paljoa aiempaa tutkimustietoa, ja tuoda esiin omia näkemyksiä aiheeseen liittyen.

Tutkimuksen puolessavälissä kehitin myös kyselyn, johon vastasivat Jyväskylän ammattikorkeakoulun pelialan opiskelijat. Tuloksista sai hyvää informaatiota, miten hyvin ihmiset tiedostavat ilmiön, ja mitä mielipiteitä se heissä herätti. Tällaisesta datasta on paljon hyötyä aiheesta jatkotutkimusta kehittäväälle.

Tutkimuksen lopputulos toi paljon yleisymmärrystä pelialalla tapahtuvasta ennakkojulkaisemisesta, ja pelien julkaisemisen käytänteistä vuosien varrelta. Tutkimus koostuu yhden ihmisen keräämästä tiedosta, johon on koottu muiden näkemyksiä artikkeleiden, kyselyn ja haastattelun avulla. Tutkimukselle olisi ollut eduksi, jos sitä olisi työstänyt kaksi tai useampi henkilöä, jotta siihen olisi saatu enemmän perspektiiviä, ja parempi lähteiden punnitseminen. Jatkotutkimusehdotukseksi suosittelenkin, että tutkimusta tekisi useampi kuin yksi henkilö, ja että internetistä löytyvän materiaalin lisäksi kannattaa etsiä kirjallista tietoa, jos sitä on tuolloin saatavissa enemmän.

Lähteet

Introducing Early Access. Valve Corporation. Mitä Early Access tarkoittaa Steamissä sivuilla. Viitattu 29.3.2021. https://store.steampowered.com/earlyaccessfaq/?snr=1_200_200_Early+Access

Robertson, A. 2017. Valve is shutting down Steam's Greenlight community voting system. The Verge. 10.2.2017. Viitattu 29.3.2021. <https://www.theverge.com/2017/2/10/14578780/valve-steam-greenlight-shut-down-direct-submissions>

Dean, B. 2021. Patreon: Subscriber and Creator Statistics for 2021. Backlinko. 16.3.2021. Viitattu 30.3.2021. <https://backlinko.com/patreon-users>

Top Patreon Creators. N.d. Suurimpien Patreon sisällöntuottajien tilastoja. Viitattu 30.3.2021. <https://graphtreon.com/top-patreon-creators>

Spangler, T. 2020. Patreon Raises \$90 Million in Financing, Creator-Membership Platform Worth \$1.2 Billion. Variety. 1.9.2020. Viitattu 31.3.2021. <https://variety.com/2020/digital/news/patreon-raises-90-million-funding-valuation-1234756351/>

What is Patreon. N.d. Yleistä tietoa Patreonista ja sen tarjoamista toiminnoista. Viitattu 31.3.2021. <https://support.patreon.com/hc/en-us/articles/204606315-What-is-Patreon->

Kickstarter stats. N.d. Tilastotietoa Kickstarterin rahoittamista projekteista. Viitattu 31.3.2021. <https://www.kickstarter.com/help/stats>

Lin, D & Bezemer C-P & Hassan A-E. 2018. An Empirical Study of Early Access Games on the Steam Platform. Viitattu 14.4.2021. https://www.researchgate.net/publication/317570653_An_Empirical_Study_of_Early_Access_Games_on_the_Steam_Platform

About Kickstarter. Kickstarter. Yleistä tietoa Kickstarterista. Viitattu 19.4.2021. <https://www.kickstarter.com/about>

Sarkar, S. 2017. Valve shuts down Steam Greenlight, replacing it next week. Polygon. 6.6.2017. Viitattu 19.4.2021. <https://www.polygon.com/2017/6/6/15749692/steam-direct-launch-date-valve-greenlight>

Valve launches Steam Greenlight. Valve Corporation. Valven julkaisema tiedote palvelun käyttöönotosta. Viitattu 19.4.2021. <https://store.steampowered.com/oldnews/8761>

Peckham, E. 2019. The founding story of Patreon. Techcrunch. 12.2.2019. Viitattu 19.4.2021. <https://techcrunch.com/2019/02/12/patreon-story/>

Sawers, P. 2019. Patreon now offers creators 3 plans, with fees ranging from 5-12%. VentureBeat. 19.3.2019. Viitattu 19.4.2021. <https://venturebeat.com/2019/03/19/patreon-now-offers-creators-3-plans-with-fees-ranging-from-5-12/>

Goslin, A. 2019. Early access changed everything about games. Viitattu 28.4.2021. <https://www.polygon.com/2019/11/13/20961896/decade-of-early-access-minecraft-star-citizen-fortnite>

Hovila, M. 2020. Katsaus indie-kehityksessä käytetyistä teknologioista. Kandidaattitutkielma, yliopisto. Tampereen yliopisto, informaatioteknologian ja viestinnän tiedekunta. Viitattu 28.4.2021. <https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/121153/HovilaMarkus.pdf?sequence=2>

Zuckerman, A. 2020. 70 Fortnite statistics: 2020/2021 Data & Market Share Analysis. Viitattu 28.4.2021. <https://comparecamp.com/fortnite-statistics/>

Tolonen, S. 2016. Pelien julkaisukäytännöt. Viitattu 10.1.2022. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/113269/Pelien_julkaisukaytannot.pdf?sequence=1

Syrjämäki, S. 2018. Mikä ihmeen avoin julkaiseminen. Avoin tiede. Viitattu 20.1.2022. <https://avointiede.fi/fi/ajankohtaista/mika-ihmeen-avoin-julkaiseminen>

Bycer, J. 2021. How to Successfully Take Your Game Into Early Access. Superjumpmagazine. Viitattu 27.3.2022. <https://superjumpmagazine.com/how-to-successfully-take-your-game-into-early-access-d171e7334c7d>

About Steam. Valve Corporation. Tietoa Steamista. Viitattu 1.4.2022. <https://store.steampowered.com/about/>

A. Sraders. 2019. What Is Patreon? History, Controversies and How It Works. Viitattu 1.4.2022. <https://www.thestreet.com/lifestyle/what-is-patreon-14865916>

R. Alderson. 2015. How Kickstarter Changed The World: Founder Yancey Strickler on the origins of the platform. Viitattu 1.4.2022. <https://www.itsnicethat.com/features/how-kickstarter-changed-the-world-founder-yancey-strickler-on-the-origins-of-the-platform>

Kickstarter statistics & facts. Statista Research Department. Kickstarter tilastoja. Viitattu 1.4.2022. <https://www.statista.com/topics/2102/kickstarter/>

E. Moreau. 2021. What Is Kickstarter and What Do People Use It For? Viitattu 1.4.2022. <https://www.lifewire.com/what-is-kickstarter-3486258>

Z.Miller. 2019. Learn Why Some Kickstarter Projects Fail to Deliver. Viitattu 1.4.2022. <https://www.thebalancesmb.com/why-9percent-of-kickstarter-projects-fail-to-deliver-985243>

About System Erasure. System Erasure. Tietoa System Erasuresta. Viitattu 5.4.2022. <https://se-made.com/press/>

Varakas, E. 2019. Kevyt- ja pienyrittäjyyden joukkorahoitus. Viitattu 10.4.2022.

https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/271350/Varakas_Erkka.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Kuluttajansuojalaki. L38/1978. Finlex. Lainsäädäntö. Viitattu 10.4.2022.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038 - L5P3>

Rahankeräyslaki. L55/2006. Finlex. Lainsäädäntö. Viitattu 10.4.2022.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2006/20060255>

Joukkorahoituslaki. L734/2016. Finlex. Lainsäädäntö. Viitattu 10.4.2022.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2016/20160734?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=joukkorahoituslaki>

