



Mikael Sekkouri

Selvitys pelaajakeskeisistä toimintatavoista

Laadullinen analyysi pelaajien pelikokemuksesta

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

Toukokuu 2025

Tiivistelmä

Tekijä(t):	Mikael Sekkouri
Otsikko:	Selvitys pelaajakeskeisistä toimintatavoista. Laadullinen analyysi pelaajien pelikokemuksesta
Sivumäärä:	90 sivua
Aika:	Toukokuu 2025
Tutkinto:	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma:	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto:	Markkinointi
Ohjaaja(t):	Lehtori Pia Väkiparta-Lehtonen

Opinnäytetyön tarkoituksena oli perehtyä pelaajakeskeisiin toimintatapoihin. Selvityksen tavoitteena oli tarjota riippumattomille pelinkehittäjille työkaluja pelaajakeskeiseen toimintatapaan. Opinnäytetyön johtopäätökset ja tulokset ovat tarkoitettu erityisesti riippumattomille kehittäjille.

Opinnäytetyö tehtiin kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Tutkimuksessa käytettiin laadullista analyysia, vertailumenetelmää ja tutkimustulosten tyypittelyä. Tutkimus toteutettiin neljän riippumattoman kehittäjän kehittämän pelin kautta. Aineistoa kerättiin vertailtavien kehittäjien pelistä ja kommunikaatiokanavista pelaajien ja kehittäjien välillä. Aineisto koostui pelaajien mielipiteistä, pelikokemuksista, arvojen odotuksista ja kehittäjän yhteisöllisestä toiminnasta pelaajien kanssa.

Tutkimustuloksissa pienempiä kehittäjiä arvostettiin enemmän verrattuna isompiin kehittäjiin, vaikka isomman kehittäjän lähtökohtana olisi ollut pienempi tiimi. Tuloksissa pienempien kehittäjien arvojärjestys ja toiminta vastasivat paremmin pelaajien arvoja. Isomman kehittäjän toiminta ei tutkimustulosten perusteella ollut pelaajien arvojen mukaista, ja toiminta oli läpinäkyvyydeltä puutteellista. Suurimmat heikentävät tekijät pelaajien yhteisarvoihin olivat yhteisön väärin tulkitseminen ja petollinen rahastus.

Johtopäätöksissä todettiin, että riippumattomien kehittäjien tulisi toimia pelaajien arvojen mukaisesti, jota johtaisi pelaajien pelikokemus. Pelikokemuksen tulisi olla ensisijaisesti nautinnollinen. Pelikokemuksessa pitäisi myös ottaa huomioon pelaajien muuttuvat tarpeet ja muuttaa tarvittaessa pelin kehitystä tai alkuperäistä suunnitelmaa. Tuottomallina suosittiin vahvasti kertamaksua, koska se tarjosi täydellisen pelikokemuksen, jota johti pelaajien arvot. Kehittäjän tulisi myös välttää petollista rahastusta, pelaajien toiveiden hylkäämistä ja tarjota selkeä lopetuksen mahdollisuus pelaajille.

Avainsanat: pelaajakeskeisyys, pelaajalähtöisyys, riippumaton kehittäjä

Tämän opinnäytetyön alkuperä on tarkastettu Turnitin Originality Check -ohjelmalla

Abstract

Author(s): Mikael Sekkouri
Title: A Study on Player-Centric Practices.
A Qualitative Analysis of Players' Game Experience
Number of Pages: 90 pages
Date: May 2025

Degree: Bachelor of Business Administration
Degree Programme: Economics and Business Administration
Specialisation option: marketing
Instructor(s): Pia Väkiparta-Lehtonen, Senior Lecturer

The purpose of the thesis was to find out player-centric practices. Conclusions of the thesis were intended for independent developers. The independent developer would have gained player-centric practices from the conclusions of the study.

The thesis was conducted using a qualitative research method. The thesis used a qualitative analysis, benchmarking and typification of different findings. The study was conducted through four different games, which were developed by an independent developer or studio. The data was gathered from the games and their communication channels between players and the developers. The data consisted of player opinions, game experiences, value expectations and the community that the developers interacted with.

The results showed that smaller developers were more valued compared to larger developers, even if the larger developer started as a small team. The results also showed that smaller developers' values and actions were valued, and in line with the players' values. Larger developers' actions weren't in line with the players' values, and the practices lacked transparency. The main factors that affected players' collective value negatively were misinterpretation of the community and fraudulent monetization.

In conclusion, independent developers should act in line with players' values and those values are driven by players' game experience. The gaming experience should be first and foremost enjoyable. The gaming experience should also consider the changing needs of players and possibly needs changing the development or original plan if necessary. The premium-model was heavily favoured because it offered a complete gaming experience for a one-time payment. The developer should avoid fraudulent monetization, rejecting players' wishes and offer a clear ending for the players.

Keywords: player centricity, player-oriented, independent developer

The originality of this thesis has been checked using Turnitin Originality Check service.

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Aihealueen yleistä taustaa	1
1.2	Opinnäytetyön tavoite ja rajaukset	3
1.3	Opinnäytetyön työtapa ja menetelmä	4
2	Pelin tarjoaminen pilvipalveluiden kautta	5
2.1	Sovellus palveluna – Software as a Service, SaaS	7
2.2	Alusta palveluna – Platform as a Service, PaaS	7
2.3	Infrastrukturi palveluna – Infrastructure as a Service, IaaS	8
3	Pelin tuottomallin vaikutus	9
3.1	Pitkäaikaiset pelaajasuhteet tilausmallilla	9
3.2	Sitoutuneet, uskolliset ja investoituneet pelaajat premium-mallilla	11
3.3	Matalan kynnyksen pääsy peliin freemium-mallilla	12
4	Pelin kehittäjän ja peliyhteisön roolit pelaajakeskeisyydessä	14
4.1	Pelaajakokemus	15
4.2	Uusien pelaajien hankinta	16
4.3	Pelaajien uskollisuuden säilyttäminen	18
5	Pelit palveluna – Games as a Service, GaaS	20
5.1	Elävän sisällön peli	20
5.2	Tutkimus pelin yhteisarvojen luomiseen ja heikentämiseen	21
5.3	Tutkimuksen yhteisarvojen heikentäviä löydöksiä	22
6	Pelien ja kehittäjien vertailuanalyysi	23
6.1	Menetelmäkuvaus ja toteutus	24
6.2	Jagex Ltd.: Oldschool Ranessapa	26
6.2.1	Äänestämisen pelaajakeskeisyys ja Jagexin yhteisöllisyys	28
6.2.2	Jagexin läpinäkyvyys ja pelaajien kanssakäyminen	32
6.2.3	Jagex ja OldSchool RuneScape arvionti	36
6.3	Ghost Ship Games: Deep Rock Galactic	40
6.3.1	Avoin kehitys	40
6.3.2	Yhteisö ja kommunikaatio kehittäjien kanssa	41

6.3.3	Ghost Ship Games ja Deep Rock Galactic arvionti	46
6.4	Bolt Blaster Games: The Spell Brigade	49
6.4.1	Soft-launch kehittäminen ja pelaajapalautteen arvostus	49
6.4.2	Bolt Blaster Games ja Spell Brigade Arvionti	54
6.5	Re-Logic: Terraira	56
6.5.1	Terrarian pelaajakeskeisyys ja yhteisöllisyys	57
6.5.2	Re-Logicin läpinäkyvyys ja yhteisön kanssakäyminen	61
6.5.3	Re-Logic ja Terraria arvionti	61
7	Yhteenveto vertailuanalyysistä	63
7.1	Kehittäjän pelaajakeskeisyys	64
7.2	Kehittäjien läpinäkyvyys	66
7.3	Yhteisarvojen luovin kehittäjä	68
7.4	Yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä	70
8	Johtopäätökset pelaajakeskeisestä toiminnasta	72
8.1	Pelin kehityksessä	74
8.2	Kehittäjien läpinäkyvydessä ja yhteisöllisyydessä	74
8.3	Yhteisarvojen luomisessa	75
9	Päätäntö	76
9.1	Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti	77
9.2	Loppusanat	79
	Lähteet	81

1 Johdanto

Pelialalla isojen pelistudioiden, kuten Ubisoft tai Electronic Arts pelaajakeskeisyys on heikentynyt. Pelikokemuksen sijaan studiot haluavat tasaista tuottoa ja osakkeiden hintojen nousua. Myöhemmin ongelmaksi tulee, kun ostavan pelaajan tuotetta muutetaan tai lisenssisopimusta muutetaan. Saatetaan myös muuttaa hintaa, otetaan etuuksia pois tai muutetaan kokonaan alkuperäistä peliä, eikä tarjota mahdollisuutta palata aikaisempiin versioihin. Esimerkiksi kolme vuotta sitten ostettua pelin versiota ei pysty pelaamaan siinä muodossa, missä se oli kolme vuotta sitten.

Tuntuu kuin pelejä ei tehtäisi pelaajille vaan osakkaiden omistajille. Nykyään pelin tarkoituksena ei ole pelkästään kuluttaa aikaa, tarjota viihdettä tai haastaa yksilön omia tavoitteita, vaan saada mahdollisimman paljon rahaa. Eron huomaa, kun vertaa pelien laatua vuoden 2000 alkupäästä vuoteen 2020 ja eteenpäin. Pelejä tehtiin intohimosta harrastukseen. intohimoa ei ole nykyään kaikilla studioilla. Pelit muuttuivat voittoa tavoitteleviksi tai pelaajan käytettyä aikaa ei kunnioitettu. Pelaajan ei haluta pelaavan toista peliä. Useita pelejä pelaava pelaaja jää paitsi aikarajoitteisista sisällöistä ja ei tuota yhdelle studiolle paljon rahaa.

Isot studiot haluavat tuottaa pelejä, jotka edellyttävät huomattavaa ajankäyttöä tai rahan kulutusta. Pelaajan aika halutaan käyttää yhteen peliin. Riippumattomilla kehittäjillä (englanniksi indie-developers) olisi mielestäni mahdollisuus toimia toisin. Riippumaton-studio (englanniksi indie-studio) on yhden tai kymmenen hengen tiimi. Riippumattomat kehittäjät voivat mielestäni tehdä pelejä pelaajilta pelaajille, joka on ollut aikoinaan tapana tehdä.

1.1 Aihealueen yleistä taustaa

Opinnäytetyön aihe valittiin edellisessä kappaleessa mainitun pelien laadun heikkenemisen ja riippumattomien kehittäjien kasvaneen kehun ja kannatuksen

takia. Opinnäytetyön aihealue käsittelee pelaajien kokemaa arvostusta isoja kehittäjiä kohtaan ja vertailee arvostusta riippumattomia kehittäjiä kohtaan.

Pelikokemus on aktiviteetti, jota toteutetaan tavallisen elämän arjen ulkopuolella. Henkilö on pelikokemuksen aikana syvästi ja täysin investoitunut peliin. Pelikokemuksen pitäisi vapauttaa pelaaja tavallisen elämän vastuista. Toisin sanoen pelaajan ei tarvitse ajatella elämänsä vastuuta tai mitään, mikä muistuttaisi niistä vastuista. Positiivisen pelikokemuksen voi saada lyhyistä sessioista tai pitkistä ja intensiivisistä sessioista. Sille ei ole määrättyä aikarajaa, jolloin pelikokemus on täytynyt, vaan pelaaja itse päättää tarvitsemansa nautinnon määrän. (Clark 2014, luku 2.)

Pelit palveluna (Games as a Service, GaaS) toiminnan ongelmaksi on tullut pelaajan arvostuksen puutteellisuus. Jatkuva petollinen rahastus, paitsi jäämisen pelko (englanniksi Fear of missing out, FOMO) ja pelaajien kritiikin hylkääminen heikentävät pelaajien uskollisuutta pelistudioita kohtaan (Francis 2023).

Isot pelistudiot julkaisevat keskeneräisiä pelejä valmiin hinnalla. Pelaajille luvataan myöhemmin pelin olevan kokonaan valmis. Pelaajat huomaavat valheellisen markkinoinnin, mikä heikentää uskollisuutta. Peleillä on myös työnteen piirteitä. Studiot painostavat pelaajia palamaan peliin jatkuvasti aikarajoitetuilla sisällöllä. Tästä syntyy työnomaista rutiinia, jotta pelaaja pysyy mukana sisällöissä. (Carey 2023.)

Isot pelistudiot tekevät pelaajakeskeisyyttä heikentäviä päätöksiä. Esimerkiksi Ubisoft haluaa luopua omistamisesta. Ennen pilvipalveluita pelit ostettiin levynä. Fyysistä peliä ostaessa ostaja omisti pelin. Ostaja pystyi pelaamaan milloin vain. Pilvipalvelu aikana pelistä maksetaan lisenssi, jolla sitten pystyy pelaamaan pilven kautta. Philippe Tremblay-Gauthier Ubisoftin tilauksien johtaja sanoo pelaajien olevan tottunut omistamaan pelinsä. Pelaajien tulisi muuttaa ajatusmalliaan ja käyttäytymistään omistuksen tunteesta. (Dring 2024.)

Ubisoftin tavoite luopua omistamisen tunteesta on kannustanut piratisointiin. Joidenkin pelaajien mielestä piratisointi ei ole varastamista, jos ostaminen ei ole

omistamista (Doctorow 2023). Piratisointi on tekijänoikeuksia rikkova teko, jossa jaetaan sisältöä ilman lupaa. Mahdollisuus poistaa pelin käyttöoikeus kuluttajalta lisää poisjäämisen pelkoa. (Johnson 2021.)

Isojen pelistudioiden toimintatapa ei tunnu olevan pelaajien arvojen mukainen. Gabe Newell toimitusjohtaja Valveilla kuvailee piratisoinnin olevan palvelu ongelma, eikä hinnoittelu ongelma. Piratisointia estettäisiin antamalla parempaa palvelua, verrattuna piratisointia toteuttaviin toimijoihin. Pelaajat eivät halua ostaa palvelua, joka ei kunnioita pelaajia. Vaihtoehtona on mahdollisuus saada palvelu ilmaiseksi ja välttämään studio. (Bishop 2011.)

1.2 Opinnäytetyön tavoite ja rajaukset

Opinnäytetyön ensimmäisenä tavoitteena on selvittää pelaajakeskeisiä toimintatapoja riippumattomille kehittäjille. Tarkoituksena on koittaa vastata kysymykseen, ”mitkä asiat heikentävät tai vahvistavat pelaajakeskeisyyttä ja miksi.” Pelaajakeskeisyyttä ja sen merkitystä selvitetään opinnäytetyön tietoperustassa. Tietoperustan tavoitteena on kertoa pelaajakeskeisyydestä käsitteenä. Opinnäytetyön toisena tavoitteena on kasvattaa ammattiosaamista kvalitatiivissa tutkimuksissa, vertailuanalyyseissa ja tyypittelyssä.

Opinnäytetyössä käsitellään pelialan pelaajakeskeisyyden kehittämisen periaatteita ja tuottomalleja. Aihealueeseen liittyy asiakkuuden säilyttäminen, asiakashankinta ja asiakaskokemus. Johtopäätöksissä kerrotaan, miten käsitellyt aihealueita hyödyntämällä luodaan pelaajakeskeisiä toimintatapoja.

Opinnäytetyön tulokset ja johtopäätökset on tarkoitettu riippumattomille kehittäjille. Riippumattomat kehittäjät saivat täydellisemmän ymmärryksen opinnäytetyöstä, koska he toimivat pelialalla ja ymmärtävät silloin paremmin pelialaan vaikuttavia tekijöitä. Pelialaan tutustumaton henkilö ei välttämättä hyödy tuloksista tai johtopäätöksistä samalla tavalla.

Vaikka opinnäytetyössä mainitaan alusta palveluna (Platform as a Service, PaaS) ja infrastruktuuri palveluna (Infrastructure as a Service, IaaS), niin näihin

ei oteta kantaa johtopäätöksissä. PaaS ja IaaS ovat pilvipalvelumalleja, jotka auttavat ymmärtämään pilvipalveluita yleisesti. Pelaajat eivät kuitenkaan käytä kyseisiä pilvipalveluita pelatessaan.

1.3 Opinnäytetyön työtapa ja menetelmä

Pelialan pelaajakeskeisiä periaatteita, tuottomalleja ja pelikokemuksen merkitystä etsitään ammattikirjallisuudesta, ammattijulkaisuista, suurien ja tunnetuiden yhtiöiden tai pelistudioiden julkaisuista, asiakaskeskeisimpien pelistudioiden julkaisuista ja internetistä löytyvien aiheeseen liittyvien dokumenttien, artikkeleiden ja keskusteluiden pohjalta.

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on selvittää pelaajakeskeisiä toimintatapoja, jotka parantavat tai heikentävät pelikokemusta. Selvitys toteutetaan tutkimus-tyyppisenä työnä laadullisena analyysinä, ja työssä käytetään vertailevaa menetelmää.

Laadullinen tutkimus pohjautuu ihmistieteisiin eli ihmisten toimintaan, yhteiskuntaan ja kulttuuriin. Laajan käsitteen takia ongelmana on ihmisten toiminta, yhteiskunta ja kulttuurien monitasoisuus ja monimutkaisuus. Tämän takia tutkimuksen näkökulma on rajallinen ilmiö pelaajakeskeisistä käytännöistä, eli ihmisten toimintaan keskittyvä. Myös mahdollisuus aina esittää vaihtoehtoisia tulkintoja heikentää tulkintojen luotettavuutta. Hyvä tulkinta jakaa samoja ajatuksia muiden tutkimusten kanssa. (Vuori 2021.)

Laadullisen analyysin tavoitteena on selvittää pelialalla riippumattomien kehittäjien luomien pelien laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä pelaajakokemuksen kannalta kokonaisuutena. Yhteispiirteinä laadullisessa menetelmässä korostuu pelialan ympäristö, pelien taustat, pelien tarkoitukset ja merkitykset. (Jyväskylän yliopisto 2025.)

Vertailevassa menetelmässä verrataan eri toimijoiden tai toimialojen prosesseja tai toimintatapoja. Vertailun kohteena on alun perin riippumattoman kehittä-

jän tai kehittäjien kehittämä peli. Vertailun kohteena voi olla esimerkiksi tapauksia, prosesseja tai toimintatapoja, jotka ovat todettu yhteismitallisiksi ja täten vertailukelpoisiksi (Jyväskylän Yliopisto 2015.) Vertailussa tunnistetaan ja käytönotetaan parhaiten dokumentoidut toimintatavat. Vertailussa verrataan saman alan yritysten kilpailijoiden prosesseja ja toimintatapoja parhaimpiin. (Bogtoft 2012, 5.)

Vertailuanalyysillä selvitetään pelien ja kehittäjien parhaimpia pelaajakeskeisiä toimintatapoja. Selvittämällä pelaajakeskeisiä toimintatapoja ja vertailemalla eri kehittäjiä saadaan toimintatapoja riippumattomille kehittäjille. Näitä toimintamalleja käyttämällä riippumaton kehittäjä saavuttaa pelaajakeskeisen toiminnan.

2 Pelin tarjoaminen pilvipalveluiden kautta

On hyvä ymmärtää pilvipalvelu toimintaympäristö, jotta voi ymmärtää GaaS toiminnan tarjoamisen mahdollistaminen. Kuten, miten siihen palveluun pääse kärsiksi tai miten se on mahdollistettu toimimaan. GaaS on pilvipalvelutoimintamalli, kuten sovellus palveluna (Software as a Service, SaaS), PaaS tai IaaS, mutta GaaS palvelu vaatii toiminta ominaisuuksia muista pilvipalvelutoimintamalleista. (Vlahovljak 2021.) Tässä pääluvussa avataan pilvipalvelun toiminnallisuutta laajasti. Pääluvussa myös käydään läpi eri pilvipalvelualustat ja miten ne tukevat ja rakentuvat toisistaan. Myöhemmässä pääluvussa viisi kerrotaan GaaS-mallista enemmän.

Pilvipalvelumalli viittaa pilviperusteisten palveluiden tarjontaan. Pilviperusteista palvelua ylläpidetään verkossa ja verkon välityksellä. Verkon avulla pilviperusteinen palvelu tarjotaan loppukäyttäjälle. (Cuofano 2024a; Susnjara & Smalley 2024.) Tämän mahdollistaa pilvilaskentamalli. Pilvilaskentamallilla mahdollistetaan jaettujen ja mukautettavien laskentaresurssienkäyttö internetin välityksellä. Esimerkkejä laskentaresursseista ovat verkostot, palvelimet, tallennustilat, sovellukset ja palvelut. (Mell & Grance 2011, 2.) Pilvilaskentamallilla saadaan pääsy internetin kautta pilvipalvelutarjoajien sovelluksiin, alustoihin, fyysisiin palvelimiin, virtuaalisiin palvelimiin ja datan säilytykseen internetin välityksellä

(Cuofano 2024a). Pilvilaskenta käyttöönotetaan julkisena, yksityisenä tai hybridipilvenä (Mahmood 2011, 6; Mell & Grance 2011, 2).

Julkipilvipalvelu on palvelu, jota kolmas osapuoli tarjoaa, mutta niitä isännöi ja huoltaa palvelun tarjoaja. Pilvipalvelutarjoaja ottaa vastuun asennuksesta, huollosta, jaottelusta ja ylläpidosta. Kuluttaja pääsee käyttämään palveluita ja fyysisiä resursseja, joista heitä laskutetaan vain niistä, mitä kuluttajat käyttävät. (Mahmood 2011, 6; Mell & Grance 2011, 3.)

Yksityispilvipalvelu on yksityisomistuksellinen verkosto, joka on yrityksen sisällä yksityiseen käyttöön vain yritykselle. Nämä ovat tehokkaita, jaettuja ja monelle käyttäjälle mahdollisia ympäristöjä. Ympäristöt ovat rakennettu automaattiseen ja virtuaaliseen infrastruktuuriin. (Mahmood 2011, 6; Mell & Grance 2011, 3.)

Hybridipilvipalvelu on julki- ja yksityispilvipalvelun yhdistelmä. Hybridipilvipalvelu yhdistää heti saatavilla olevan ulkoisen kapasiteetin paikanpäällisiin resursseihin sisäisten säädöksiensä mukaan. (Mahmood 2011, 6; Mell & Grance 2011, 3.)

Pilven käyttöönotto edustaa pilviympäristöä. Pilviympäristöt ovat edellä mainitut SaaS, PaaS ja IaaS-mallit. Pilviympäristö käyttöönotetaan pilvipalvelutarjoajilta, jolloin pilvipalvelun kuluttajat pääsevät edellä mainittuihin palveluihin. (Mahmood 2011, 6.)

Pilviympäristön piirteitä on heti saatavilla oleva itsepalvelu, joka antaa mahdollisuuden kuluttajille kuluttaa pilvilaskennan mahdollisuuksia tarpeen mukaan. Pilviympäristö on usealle käyttäjälle toimiva sovellus, joka mahdollistaa resurssien keräämisen monelle käyttäjälle. Nämä resurssit jaetaan dynaamisesti jokaiselle käyttäjälle. Resurssien ominaisuutena on nopea joustavuus ja skaalaus, jotka mahdollistavat toiminnan ja resurssien nopean automaattisen optimoinnin tarjonnan vaihtuessa. Automaatio auttaa resurssien mittausta, kontrollointia ja optimointia resurssien jakelussa. Kyseinen automaatio tarjoaa helposti mitattavissa olevaa laskutusta. Tarkoituksena on tarjota helppoa monitorointia, kontrollointia ja raportointia. (Mahmood 2011, 5.)

2.1 Sovellus palveluna – Software as a Service, SaaS

Sovellus palveluna on sovellusohjelma, jota isännöidään muualla verkon kautta. Näin kuluttaja saa pääsyn sovellukseen oman laitteen kautta omasta verkkoon kytketystä laitteesta. Kuluttajan ei tarvitse huolehtia ylläpidon kuluista tai korjata teknisiä ongelmia. Palveluntarjoaja hoitaa kaiken kuluttajan puolesta. (IBM 2024.)

Palvelu on valmiiksi rakennettu, itsenäisesti toimiva, tehostetusti toimiva ja yleisölle saatavilla oleva sovellus. Sovellusohjelmapalvelu on julkaistu ja tehty käytettäväksi asiakkaille. (Mahmood 2011, 6–7; IBM 2024.)

Palvelun toimintamallilla on suuri asiakaskunta, koska sovellusohjelmat voivat olla esimerkiksi yksinkertaisia sähköpostipalveluita tai monimutkaisia inventaarihallinta sovelluksia. Harvoissa tapauksissa palvelua käytetään pankkipalveluissa ja tietokannan prosesseissa palvelun heikon tietoturvallisuuden takia. (Mahmood 2011, 7.) Tiedonvuodon riski kasvaa datan säilyessä pilvessä (FourWeekMBA 2024; IBM 2024).

Palvelu hyödyntää tilausmallia ja pay-as-you-go-mallia, eli asiakas maksaa siitä mitä käyttää ja siitä, kuinka paljon hän käyttää. Asiakkaat etsivät helppoa toiminnallisuutta ja maksavat sen käytöstä sen verran kuin kuluttavat. (Mahmood 2011, 7; FourWeekMBA 2024.) Tilausmallissa asiakkaat maksavat toistuvan maksun oikeuksista sovellukseen. Palvelu on toimintamalliltaan kustannustehokas, skaalattava ja helposti ylläpidettävä. (FourWeekMBA 2024; IBM 2024.)

2.2 Alusta palveluna – Platform as a Service, PaaS

Alusta palveluna on sovellusten ja tuotteiden kehitystyökalu, jota organisaatiot vuokraavat kehittääkseen ja julkaistakseen omia sovelluksiaan omaan käyttöön. Alusta palvelu antaa enemmän joustavuutta ja kontrollia käyttäjälle. (Mahmood 2011, 8.)

Alustapalvelu tarjoaa loppukäyttäjälle alustan ja ympäristön julkaista, kehittää ja ylläpitää sovelluksia ilman monimutkaisia toteutuksia ja infrastruktuureja. Palveluntarjoajat poistavat organisaatioiden tarpeen hoitaa monimutkaisia infrastruktuureja. Palveluntarjoajat antavat organisaatioiden ja kehittäjien keskittyä tuotantoon ja kehitykseen. (Cuofano 2024b; Amazon Web Services 2024a.)

PaaS palveluntarjoajat tarjoavat valmiiden sovellusten julkaisua, laitteiden ja sovellusten ylläpitoa, isännöinti mahdollisuuksia. Lisäksi palveluntarjoajat tarjoavat ympäristöä sovellusten luontiin, kehitykseen, testaamiseen, julkaisuun ja isännöintiin. (Mahmood 2011, 8.) Palveluntarjoajat poistavat organisaation tarpeen omistaa laitteistoa paikallisesti. Palveluntarjoajat nopeuttavat organisaation kehitystä tarjoamalla heille valmiiksi rakennettuja komponentteja ja intrastruktuuri toimintoja. (Cuofano 2024b.) PaaS palvelun asiakkaat ostavat aikaa ja rahan säästöä kehityksessä ja omien sovelluksien julkaisussa (Mahmood 2011, 8).

Alusta on verrattavissa sovellukseen, joten SaaS ja PaaS palveluilla on päällekkäisyyksiä. SaaS palvelun tarjoajat saattavat tarjota heidän toimintaansa toisen PaaS palvelun tarjoajan rinnalla tai osa PaaS palvelun ominaisuuksia tulee SaaS palvelun kanssa. PaaS saatetaan myös rakentaa IaaS palvelun ympäristössä, jolloin PaaS hyödyntää IaaS tuotantotehoa. (Mahmood 2011, 8.)

2.3 Infrastruktuuri palveluna – Infrastructure as a Service, IaaS

Infrastruktuuri palveluna -mallissa asiakkaalle tarjotaan verkostolaitteistoa, virtuaalisia koneita ja datantallennustilaa (Mahmood 2011, 9; Amazon Web Services 2024). Infrastruktuurilla tarjotaan virtuaalisia pilvilaskennan komponentteja internetin välityksellä. Tällä tavoin käyttäjä pääsee käsiksi näihin resursseihin ilman fyysisiä laitteistoja ja paikan päällistä infrastruktuuria. (Cuofano 2024c.)

Palvelun asiakkaat hyötyvät palvelun joustavuudesta, skaalauksesta ja ylläpito-kustannuksien säästöstä (Cuofano 2024c). Tästä palvelusta asiakkaat maksavat vain sen mitä käyttävät (Amazon Web Services 2024b). Infrastruktuuria ostaessa asiakkaat haluavat pilvilaskentaa ja täyttä kontrollia (Mahmood 2011, 9).

Palvelu tarjoaa suuren datan prosessointia ja analytiikkaa varten tarvittavat laskenta- ja talletustilaresurssit (Cuofano 2024c).

3 Pelin tuottomallin vaikutus

Nykyisellä pelialalla pelin markkinointi, kaupallistaminen ja myyminen ovat tärkeässä roolissa pelin kehityksessä ja onnistumisessa. Pelin tuottajilla on useampi vaihtoehto tehdä tuottoa pelillään ja vaikuttaa pelaajakokemukseen. (Eyal 2023.) Seuraavissa alaluvuissa kerrotaan tilausmallista, freemium-mallista ja premium-mallista.

Tuottomallit yleisesti yrittävät arvioida suurimman asiakaskunnan arvon. Tuottomalleja arvioidessa kehittäjien pitää miettiä omia päämääriä. Millaista pelaaja käyttäytymistä yritetään herättää? Millaista tasapainoa haetaan asiakashankinnassa, asiakkuudensäilyttämisessä, tuotossa ja voitossa? Lisäksi on pelaajan tarpeet eli, mitä hyötysuhdetta ja etuuksia halutaan tarjota pelaajille? (Koenigsberg 2023, luku 1.)

Seuraavissa alaluvuissa avataan aikaisemmin mainitut tuottomallit ja kerrotaan, miten ne vaikuttavat pelikokemukseen. Tuottomallien ymmärtäminen antaa paremman kuvan peliin pääsystä, pelikokemuksesta, tuottomallin haasteista ja pelaajien hankintakynnyksestä.

3.1 Pitkäaikaiset pelaajasuhteet tilausmallilla

Tilausmallissa tilataan palvelu tai tuote säännölliseen hintaan. Tilauksesta saadaan käyttöoikeudet tai peli haltuun vastineeksi. Pelaajat hyötyvät halvasta käyttöoikeudesta pelata peliä ja tuen saatavuudesta. Kehittäjät saavat tasaisen tulon pelin tilaajista. (BMI Lab 2024.) Tilausmalli on hyvä tapa alentaa kynnystä palveluun tai peliin pääsyä (Koenigsberg 2023, luku 1).

Pelialalla käytetään usein kirjastomallia videopelikirjastona tai yksittäistä tilausta yhteen peliin, kuten World of Warcraft (BMI Lab 2024; Wood 2024). Kirjastomallissa tarjotaan buffetin tapaan laajasti sisältöä tilaajalle (Baisch 2020; Dunn &

Baker 2022, 44-45). Näitä kirjastomalleja on esimerkiksi pelikonsolin pelikirjasto, kuten Playstation Plus. Vaihtoehtoisesti on myös saatavilla pelin julkaisijan videopelikirjasto, joka tarjoaa pelejä eri kehittäjiltä, kuten Xbox Game pass. (Latent View 2022.)

Tilausmalli parantaa asiakasuskollisuutta ja asiakaskosketusta mahdollistamalla paremman yhteyden pelaajiin (Latent View 2022). Tilausmallilla kehittäjä keskittyy parantamaan pelaajien pelikokemusta, kun pelaajiin on parempi yhteys. Kyse ei silloin ole vain liiketapahtumista, vaan syvistä ja merkittävistä asiakassuhteista. (Dunn & Baker 2022, 44–45.)

Kehittäjän tai kehittäjien kulurakenne saattaa aiheuttaa suurimman riskin tarjota peliä palveluna tilaajilleen. Tämän huomaaminen on vaikeaa, koska se esiintyy pelin ollessa tuottoisa ja kehittäjän suuressa kasvussa. (Koenigsberg 2023, luku 2.)

Suoratoistopalvelun esimerkissä tilaajan kulut kasvavat, mitä enemmän sarjoja tai elokuvia kuluttaja katsoo. Tilaaja haluaa uusia sarjoja ja elokuvia, koska hän on katsonut haluamat sarjat tai elokuvat. Tällöin suoratoistopalvelu joutuu hankkimaan uusia lisenssejä ja sijoittamaan omien elokuvien ja sarjojen tuotantoihin. (Koenigsberg 2023, luku 2.)

Samanarvoiseen palveluun tai peliin pääsy ei tarkoita saman tasoista kulutusta. Tilaajilla on omat arvonsa, jotka voivat muuttua ja joita on vaikea arvioida. (Koenigsberg 2023, luku 2.)

Tilausmalli ei ole aina paras tapa saavuttaa omia päämääriä tai asiakkaan tarpeita. Vaihtoehtona voi olla premium tai freemium-malli. Ajantasainen informaatio ja kommunikaatio tarjoavat käsityksen siitä, miten asiakkaat pääsevät palveluun ja kuluttavat palvelua. Mittaamalla ja ymmärtämällä kipukohtia studiot voivat korjata kipukohtia ja muuttaa tuottomallia. (Koenigsberg 2023, luku 3.)

Kipukohtia ovat tarjottu helppo kulutus, toimivuus ja pääsy peliin. Kipukohtien korjaaminen ei tarjoa pelkästään asiakasuskollisuuden luomista tai vahvistusta,

vaan kipukohtia korjaamalla tarjotaan muuttuvia mahdollisuuksia kehittäjälle. (Koenigsberg 2023, luku 3.)

3.2 Sitoutuneet, uskolliset ja investoituneet pelaajat premium-mallilla

Premium-mallissa maksetaan tuotteen tai palvelun kaikista ominaisuuksista ja eksklusiivisista hyödyistä ennen tuotteen tai palvelun saamista. Premium-mallissa painotetaan erinomaista asiakaskokemusta, jolla perustellaan maksun ottaminen ennen tuotteen tai palvelun saamista. (Faisal 2024.) Premium-toiminnassa taataan jatkuvaa sisällön päivitystä, laajennusta ja aktiivista yhteisön kanssa käytävää vuorovaikutusta (Ward 2024).

Näillä tavoin varmistetaan pelin olevan dynaaminen ja miellyttävä pitkän aikaa oston jälkeen. Premium-malli suodattaa omistautuneet pelaajat ja vähentää korkeiden asiakashankinnan ja markkinointistrategioiden kustannuksia. Nämä ovat tyypillisiä ongelmia freemium-mallissa. (Ward 2024.)

Freemium-mallissa on matala kynnys tuotteen tai palvelun hankintaan. Vastakohtaisesti premium-mallissa on korkea kynnys tuotteen tai palvelun hankintaan. (Faisal 2024.) Pelialalla premium-mallilla voidaan yhdistää suoraveloitusta jatkuvalla sisällöntuotannolla ja yhteisönkosketuksella. Premium-mallissa keskitytään toimittamaan täydellinen kokemus ilman lisäkuluja. (Eyal 2023; Ward 2024.)

Premium-pelin ei tarvitse herättää kaikkien pelaajien huomiota. Premium-pelin ja kehittäjän tulisi erottua laadusta, monipuolisuudesta ja arvojärjestyksestä. Riippumattoman kehittäjän ei tarvitse julkaista useita päivityksiä säilyttääkseen pelaajien kiinnostuksen. Tällöin jää aikaa laadukkaammalle kehitykselle, jossa priorisoidaan sisällön laatua määrän sijaan. (Ward 2024.)

Kausittaisten ja merkityksellisten mikromaksujen ja yhteisöjohdannaisten sisällön avulla premium-mallissa luodaan jatkuvaa kiintymystä, jota johtaa arvot ja pelikokemuksen nauttiminen. Maksullisella sisäänkäynnillä pelaajat investoivat

pelin ja kehittäjän onnistumiseen, joka johtaa sitoutuneeseen ja lojaaliin yhteisöön. Tätä vahvistetaan enemmän kehittäjän ja pelaajien välisellä kommunikatiolla, yhteisö tapahtumilla ja pelaajien palautteeseen reagoimalla pelin tulevaisuutta varten. (Ward 2024; Eyal 2023.)

On todennäköistä, että kun pelaajat ostavat premium-pelin, heille muodostuu kiintymys peliin. Tällöin pelaajat tuntevat omistusta ja sitoumusta peliä kohtaan, jota voidaan kutsua ostajan kiintymykseksi. Ostajan kiintymys saattaa vahvistaa pelaajien uskollisuutta ilman, että pelaajat tiedostavat sitä. (Ward 2024.)

Omistusvaikutuksessa annetaan enemmän arvoa esimerkiksi tavaralle, asialle, ajatukselle tai tuotteelle, kun siitä tulee osa henkilön omistusta. Henkilöt myös vaativat enemmän vastinetta omistuksesta, jos he aikovat hankkiutua siitä eroon. (Gilovich & Kumar 2015.) Pelaajien ostaessa premium-pelin pelaajat arvostavat peliä enemmän, verrattuna pelin olevan ilmainen (Ward 2024).

Uponneiden kustannusten harhavaikutelmassa pelaajat jatkavat peliin ajan sijoittamista, vaikka pelaamisen lopettaminen olisi hyödyllisempää. Tämä tapahtuu, koska pelaajat ovat käyttäneet aikaa, energiaa, rahaa tai muita resursseja peliin. Tästä syntyy tunne, jossa kaikki olisi turhaa, jos pelaamisen lopettaa ennen täydellistä pelikokemusta. (Nikolopoulou 2024.) Pelistä maksamisen takia pelaaja saattaa pelata peliä rahansa edestä (Ward 2024).

Pelaajilla on halu sitoutua ja olla johdonmukaisia. Pelaajilla on halu ylläpitää johdonmukaisuutta itsensä, arvojensa ja käytöksen takia. Sitoutuneet pelaajat aikovat myös tulevaisuudessa olla johdonmukaisia tulevissa päätöksissään. (Isenberg & Brauer 2024.) Pelaajien tehtyä ostoksensa tuntevat he sitoutumista peliin. Tällöin he sitoutuvat pelaamaan peliä pidempään. (Ward 2024.)

3.3 Matalan kynnyksen pääsy peliin freemium-mallilla

Freemium-mallissa tarjotaan käyttäjälle tuotteen tai palvelun perustoiminnot ilman kuluja ja veloitusta lisä- tai extratoiminnoista (Segal 2024). Freemium-mallilla saadaan kasvatettua asiakaskuntaa alhaisella hinnalla. Mallissa koitetaan

saada asiakas ostamaan täysiversio erilaisilla houkuttimilla. Yleisesti ilmaistointojen ja täystoimintojen välillä olisi suuri ero, ja tällä erolla koitetaan kannustaa ilmaiskäyttäjää muuttumaan maksulliseksi käyttäjäksi. Uusilla käyttäjillä on matala kynnys palvelun testaamiseen ilmaisten ominaisuuksien takia. (MasterClass 2022.)

Ilmaispeli ei ole pelaajien kohdalla pelkästään kynnyksien poistamista kokeilla peliä. Freemium-pelissä ei myydä pelkästään pelattavuutta tai syitä palata peliin. Freemium-mallissa keskitytään myymään pelaajille täyden version ominaisuuksia, joilla pelaajat voivat parantaa pelikokemuksiaan. (Clark 2014, luku 1.)

Freemium-mallin etuutena on saada suuri määrä käyttäjiä ilmaisilla ominaisuuksilla, joilla asiakas pääsee testaamaan palvelua. Ilmaisista testaaajista kehittäjät saavat potentiaalisia maksullisia käyttäjiä ja käyttäytymisdataa. (Segal 2024.)

Kehittäjät saavat ilmaisista testaaajista hyötyä, vaikka käyttäjät eivät ostaisikaan maksullista versiota. Lisäksi kehittäjät saavat testaaajista arvokasta käyttäytymisdataa, pystyvät näyttämään mainoksia ja tehostamaan toiminta-arvoja sovelluksessa. (Segal 2024.)

Startup kehittäjät ja SaaS-yhtiöt käyttävät freemium-mallia saadakseen suuremman käyttäjäkunnan nopeasti. Suusta suuhun markkinointi, suositukset ja verkostoituminen freemium-palvelussa voivat vaikuttaa alussa olevaan kasvuun. (MasterClass 2022.)

Malli tuo suuren määrän bränditietoisuutta toiminnan alussa ilman suuria sijoituksia markkinointiin tai henkilöstöön (Segal 2024). Käyttäjä tulee olemaan riippuvainen freemium-palvelusta, mitä enemmän hän käyttää siihen aikaa. Tämä vahvistaa asemaa kilpailussa, kun käyttäjät ovat vähemmän alttiita vaihtamaan palvelua käytettyään sitä pidemmän aikaa. (MasterClass 2022.)

Pelialalla freemium-malli tarjoaa perustoiminnot ilmaiseksi, kun taas premium-toiminnot tai tehostettu toimivuus on maksun takana (Mobicdictum 2023). Pelaajat voivat ladata pelin ilmaiseksi, mutta siihen sisältyy sisäisiä ostoja. Pelaajat

voivat maksaa lisää pelin edistyksen nopeutuksesta, kausittaisista passeista tai eksklusiivisista ominaisuuksista. (99Games 2022; MasterClass 2022.)

Freemium-mallin avulla pelaajat pystyvät varmistamaan pelattavuuden, mekaniikat ja yleisen pelikokemuksen ennen pitkäaikaista sitoutumista peliin. Jos pelaajat löytävät arvoa pelin ilmaisista toiminnoista, pelaajat voivat tuntea vastavasti arvostusta kehittäjiä kohtaan. Pelaajat voivat silloin hyvittää arvostuksensa kehittäjiä kohtaan ostamalla pelin sisäisiä ostoja, päivityksiä tai maksullisen version pelistä. (Mobidictum 2023.)

Haittapuolena freemium-mallissa on konversio. Eli ilmaiskäyttäjät eivät muutu maksullisiksi käyttäjiksi. Liian monen ilmaistoiminnon tarjoaminen saattaa estää myös ilmaiskäyttäjien muuttumisen maksullisiksi käyttäjiksi. Käyttäjät saattavat myös kyllästyä ilmaistoimintoon, kun se ei tarjoa tarpeeksi houkuttimia muuttua maksulliseksi käyttäjäksi tai ei luo halua muuttua maksulliseksi käyttäjäksi. (Segal 2024.)

Ilmaistoimintojen käytettävyyden ja maksullisten toimintojen haluttavuuden balanssi on vaikea löytää, kun monilla käyttäjillä on erilaiset vaatimukset ja mielenkiinnot (MasterClass 2022). Pelialan markkinatilanteessa on syntynyt skenaario, jossa vain harva freemium-peli saa suurimman osan konversiosta, kokemuksista ja tuotoista. Markkinatilanne heikentää uusien tulokkaiden kykyä saada saman tasoista onnistumista. (Ward, 2024.)

4 Pelin kehittäjän ja peliyhteisön roolit pelaajakeskeisyydessä

Oman yhteisön luonti auttaa kehittäjiä pelin näkyvyydessä, markkinoinnissa, hienosäädössä, bugien korjauksessa, suosittelussa ja monilla muilla tavoin, jotka edistävän pelin löytämistä ja sen luotettavuuden vahvistamista (Skillicorn 2019). Jos keskitytään vain markkinoiden ajatus- ja toimintamalleihin, tullaan kärsimään samanlaisuudesta. Markkinat alentavat hintoja ja vaativat enemmän pelaajien odotuksien ylittämistä. Markkinoihin keskittymisen sijaan kannattaa keskittyä peliyhteisön luomiseen. (Priestley 2020, 10.)

Pelinyhteisö koostuu pelaajista, jotka välittävät kehittäjän toiminnasta. Pelaajat asettavat korkean arvon kehittäjän toimintaan. Keskiöryhmän tuntiessa kehittäjä tuntee myös pelinyhteisön pelaajat. Silloin kehittäjä osaa yllättää ja ilahduttaa pelaajia tavoilla, joita he eivät itse osaa. Kehittäjällä on tietoa pelaajien haluista ja tarpeista. Ajan myötä erotutaan markkinoilla toisista toimijoista, kun pelinyhteisön pelaajiin keskitytään. Pelaajat eivät mene kilpailijoille hinnan tai tarinan takia, kun keskitytään keskiöryhmään. (Priestley 2020, 10.)

Kun tuotetaan jotain pelaajille ja pelaajat eivät näe prosessin haastavuutta, niin syytökset pelin laadusta on indie-studion harteilla. Pelaaja ei suostu yhteistyöhön, jos matkan varrella tulee ongelmia. Pelaajaa ei ole otettu mukaan kehitysprosessiin. Onnistuneet kehitysprosessit ovat niitä, missä pelaajalle on kommunikoitu jatkuvasti. Pelaaja on tällaisessa yhteistyössä antamassa palautetta ja istumassa alas ratkaisemaan pelin ongelmia. Siksi onnistuneissa ja menestyneissä peleissä pelaaja on aina mukana ja toiminnan keskiössä. (Ahmed 2009, 127–128.)

4.1 Pelaajakokemus

Peliä tulisi ajatella kuin elävää organismia. Silloin peliä voidaan verrata pelaajien muuttuviin elämänvaiheisiin tai tapoihin. Ei ainoastaan pelin suunnittelun ja kehityksen kannalta, mutta myös pelaajien muuttuvien ja kehittyvien viihteiden tarpeiden mukaan. Pelille voidaan kehittää ajattelutavan ansiosta kestäviä muutoksia pelin elinaikana. (Clark 2014, luku 2.)

Pelaajan tarpeet muuttuvat pelaajan ja pelin suhteen muuttuessa. Tällöin pitää myös muuttaa lähestymistapaa pelaajia kohtaan, jos halutaan pitää pelaajat uskollisina. Nämä muuttuvat piirteet pitää ottaa huomioon pelikokemusta varten. Ei pelkästään pelin suunnittelussa. (Clark 2014, luku 2.)

Pelaajat ovat valmiimpia maksamaan lisää pelikokemuksen parantamisesta, jos pelaajat rakastavat peliä ja pelaajille tarjotaan jotain, joka auttaa pelaajia nautti-

maan pelistä enemmän. Tämä toimii ainoastaan, jos kehittäjä näyttää rakentavan pelin palveluna ja jatkaa siihen ajan tai resurssien sijoittamista. Tällöin kehittäjä näyttää pelaajille rakastavan peliä. (Clark 2014, luku 2.)

Arvo-odotuksia luodaan parhaiten tekemällä sitä, mitä pelit tekevät parhaiten, eli luomalla sitoumusta peliin. Pelaajat tulevat kuluttamaan palvelua enemmän, kun kehittäjä näyttää pelaajille, mitä pelaajat rakastavat ja tarjoaa erilaisia tapoja kuluttaa rahaa tai resursseja peliin. (Clark 2014, luku 1.)

4.2 Uusien pelaajien hankinta

Asiakashankinta on kriittinen osa videopelin markkinointia. Miljoonien pelien ja alustojen on vaikeaa tarjota peliä oikealle yleisölle. (The Game Marketer 2023.) Asiakashankinnan prosessissa koitetaan houkutella uusia asiakkaita ja muuttamaan uudet asiakkaat maksaviksi (Userpilot 2023).

On monta tapaa hankkia pelaajan huomio, kuten esimerkiksi mainokset, suusta suuhun markkinointi, pelin kokemusten jakaminen, suosikki pelistä kertominen ystäville, vaikuttajat tai tapahtumat. Pelikokemuksen odotusta luodaan herättämällä huomiota tuleville pelaajille. Odotusta tehostetaan luomalla tarve pelaamiselle ja olosuhteet, jotka helpottavat peliin pääsyä, ajan investointia ja mahdollisesti rahan käyttöä peliin. (Clark 2014, luku 4; Helpshift 2023.)

Pelin markkinointi kannattaa aloittaa jo konseptista, vaikka peli olisi keskeneräinen. Kehittäjän tulisi olla äänekkäs ja varsinkin ylpeä tulevasta pelistä. Jos viestii tosissaan pelistä ja on omistautunut peliin, tulevat pelaajat huomaavat kehittäjän arvot ja peliä sekä kehittäjää tullaan arvostamaan. Indie-studion tulisi markkinoida peliä pelaajien käyttämissä sosiaalisen median kanavissa, kuten esimerkiksi Facebookissa, X:ssä, Discordissa, Instagramissa, Twitchissa, YouTubeissa ja Redditissä. (Helpshift 2023.) Harrastajapelaajat tarjoavat suuren arvon pelin löytämisessä, kun monesti harrastajat jakavat pelikokemuksia aktiivisesti (Clark 2014, luku 4).

Varhaisessa- tai konseptivaiheessa olevan pelin markkinointiin, toimivuuteen ja kokemuksen arviointiin auttaa pilottijulkaisu (englanniksi soft-launch). Soft-launch tarkoittaa sovelluksen tai pelin julkaisua pienelle ryhmälle, jotta pelistä saadaan rakentavaa palautetta. Kyseisellä palautteella pystytään korjaamaan ja parantamaan peliä. (Kern, 2016.)

Toimintatapana on antaa peli rajoitetulle yleisölle ja seurata pelaajien pelikokemusta. Pelaajien pelikokemuksen ja kiintymyksen perusteella peliä parannetaan. (Helpshift 2023.) Soft-launch kertoo oikean asiakassegmentin ja pelin valmiuden suurta julkaisua varten isommalle yleisölle (Kern 2016).

Soft-launchin kohteeksi valitaan pelin mukainen markkinasegmentti. Auttavia kysymyksiä markkinasegmentin valintaa ja kriteereitä varten ovat seuraavat: onko markkina kustannustehokas kuluttajalle, onko kielimuuria ja sopiiko peli pelaajien käyttöjärjestelmille. (Kern 2016.)

Soft-launchin aikana peli varmistetaan pääasiakasryhmälle. Tämän segmentin palaute on tärkeää pelin arvojen ja demograafisten tekijöiden takia. Arvojen ja muiden tekijöiden pitää olla samat, kuin kehittäjän tavoitteleman asiakassegmentin. (Kern 2016.) Esimerkkinä voi käyttää Steam-alustan ennako julkaisu (englanniksi Early Access) vaihtoehtoa. Peli ilmestyy nähtäväksi PC-markkinoiden suurimpaan käyttöjärjestelmä alustaan, jossa mahdollisesti kiinnostuneet pelaajat pääsevät arvostelemaan peliä (Steamworks 2024).

Keskiöryhmä luodaan Avoimella, vilpittömällä ja jatkuvalla kommunikoinnilla mielenkiintoistuneiden pelaajien kanssa. Ryhmä kertoo pelistä toisille pelaajille ja tätä kertomista helpottaa digitaalisen informaation hakemisen suosion nousu. (Helpshift 2023.)

Pelille yhteisön luominen ja ylläpitäminen auttaa pelin löytymisessä. Pelistä kiinnostuneet etsivät ensimmäisenä tiedon internetistä ja löytävät keskiöryhmän keskustelut ja palautteet. Yhteisön luominen johtaa myös pelaajien konversioihin, jotka auttavat pelin rahoituksessa tai pelaajien sitouttamisessa. (Helpshift 2023.)

4.3 Pelaajien uskollisuuden säilyttäminen

Asiakasuskollisuus sisältöjen pitäisi vahvistaa pelaajan lojaalisuutta, mutta tyyppillinen sisältö on usein kuponkeja, alennuksia tai uutiskirjeitä. Pelaajien uskollisuus usein yksinkertaistetaan tavoitellessaan tehokkuutta. Pelkästään ilmestymällä pelin sisällä saadaan erikoisalennuksia. Kehittäjän pitäisi siis käydä keskustelua pelaajien kanssa aidon yhteyden luomiseksi, jotta merkityksellistä asiakasuskollisuus sisältöä voidaan luoda. Keskustelu voi olla pitkää dialogia tai pientä jutustelua. (Nordcurrent 2024.)

Asiakkuuden säilyttäminen on hankalaa, kun pelistä poistuminen on helppoa. Syynä on premium-pelien matalat hinnat, tilauksen matala hinta tai matalan kynnyksen freemium-peli, joka tarjoaa pelaajalle edullisen pelin tai ilmaisen ko-keilun. Riskinä helppossa poistumisessa on pelaajan vaihtuminen toiseen peliin, kun pelaajalla on vaihtoehtoja. (Koenigsberg 2023, luku 3.)

Hyvän pelin tulisi ottaa huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot. Pelaajat pysyvät päättämään miten investoivat aikaansa, kun erilaisille pelaajille annetaan kontrolli päätöksistään. Pelaajien pitää pystyä tehdä omat päätökset ja olla hallinnassa päätöksistä. (Nordcurrent 2024.)

Uskollisilla pelaajilla on laaja tietokanta pelistä. Palkitsemalla pelaajien aikaa ja työtä esimerkiksi pisteillä tai sisäisillä palkinnoilla vahvistaa uskollisuutta. (Nordcurrent 2024.) Pelaajat saavat enemmän vastinetta investoidulle ajalle, kun tietävät siihen tulevan lisää sisältöä ja se ei katoa lyhyessä ajassa (Osten 2022).

Pelaaja tulee lopettamaan pelin käytön, jos jossain vaiheessa pelaajan matkaa hän ei enää pidä tai kuluta peliä. Uusia kriittisiä pelaajien arvojen mukaisia saavutuksia pitää asettaa ja varmistaa näiden käyttöönotto, laajentuminen ja tuotto-mallin vahvistaminen pelaajien vaihtuvuuden estämiseksi. (Lah & Wood 2016, 186–189.)

Tuottomallien vahvistuksella tarkoitetaan uusia pelaajia freemium-peliin, premium-peliin tai tilaajia. Käyttöönnotossa varmistetaan kaikki toiminnot, joilla pelaaja käyttöönottaa ja laajentaa pelin käyttöä. Laajennuksessa yritetään kustannustehokkaasti auttaa pelaajaa laajentamaan kulutusta käytön kasvaessa, kuten tarjoamalla erilaisia versioita pelistä. Kehittäjän vaaditaan olevan taidokas edistämään käyttöönottoa, ja huomaamaan mahdollisuudet pelaajan käytön laajentamiseen tuottojen kasvua varten. (Lah & Wood 2016, 186–189.)

Pelit palveluna markkinoinnin tarpeet jatkuvat pidemmälle, kuin pelkästään pelin julkaisun jälkeen. Jatkuvan sisällöntuotannon tarve ja siitä markkinointi vaatii pelaajan ja pelin kehittäjien kanssakäymistä. Pelaajien pitää saada tietoa uusista isoista muutoksista. (Osten 2022.)

Näiden kanssakäymisten avulla voidaan luoda sisällönjulkaisun aikajana (englanniksi roadmap), jota voidaan markkinoida pelaajille. Näin pelaajat pysyvät innokkaina ja tuntevat arvostusta. Vanhat ja vaihtuneet pelaajat saattavat tulla takaisin, kun heidän uteliaisuus kasvaa ja ovat tietoisia tulevista isoista muutoksista. (Osten 2022.)

Pelit palveluna toimii, jos tarpeeksi pelaajia pelaa peliä säännöllisesti ja nauttivat pelikokemuksesta. Pelaajien pitää olla myös valmiita kuluttamaan säännöllisesti rahaa tulevaisuudessa esimerkiksi pelin lisäsisältöjä varten. Näiden pelaajien silti pitää odottaa pelaamisen iloa joka päivä. Pelaamisen ilo ei voi olla vain pelikokemuksen alussa, mutta joka päivä peliä pelatessa. Pelaajien täytyy valita riippumattoman kehittäjän peli monien muiden lukemattomien pelien joukosta. (Clark 2014, luku 4.)

Pelaajat ovat parhaimmillaan yhteydessä sisältöön, kun pelaajat ovat arvojen mukaisesti investoineita peliin ja kehittäjään. Tällöin pelaajat ovat ottaneet pelin osaksi elämäntyyliään ja tulevat toistamaan pelikokemuksiaan koko pelaamisen ajan. Tällaiset pelaajat luottavat pelikokemukseen ja tulevat palauttamaan sijoituksensa ajalla tai rahalla, kun esimerkiksi kehittäjä laajentaa peliään. (Clark 2014, luku 4.)

5 Pelit palveluna – Games as a Service, GaaS

GaaS palvelu toimii SaaS tavoin, kuten ensimmäisessä pääluvussa mainittiin. SaaS verrattuna huomiotava ero tulee tuotossa ja toiminnassa. SaaS yrittää myydä ainoastaan kausittaisia tilauksia. GaaS palvelut menevät kausittaisten tilauksien yli ja käyttävät palveluun perustuvaa veloitusta kolmella eri tavalla, kuten tuottomallit kappaleessa kerrotaan. (Vlahovljak 2021.) GaaS-palvelun merkittävin eroavaisuus SaaS-palveluun verrattuna kerrotaan seuraavassa alaluvussa.

5.1 Elävän sisällön peli

Pelit palveluna on niin sanottu elävän sisällön peli (englanniksi live service game). Tällöin kehittäjä suunnittelee ja luo jatkuvaa sisältöä peliin. (Horowitz 2021.) Elävän sisällön pelit ovat jatkuva kehityksen prosessi, jossa luodaan lisää sisältöä pelaajalle. Prosessissa kehitetään peliä jatkuvasti pelaajakäyttäytymisen, pelikokemuksen ja pelaajien palautteen pohjalta. David Polfeldt kuvailee sitä haastattelussa "Gaming as a Relationship", eli pelaamista suhteena. (Guinea & Xu 2019.)

Lisäsisältö ei välttämättä ole lisää nautintoa pelaajille. Lisäsisällön tulisi olla pelaajien kiinnostuksen ylläpitämistä ja sitoutuneisuuden säilyttämistä. Tarkoituksena on tarjota uusiutuvaa sisältöä, joka parantaa aikaisempaa pelikokemusta. (Horowitz 2021.)

Onnistunut peli tarjoaa pelaajilleen korkealaatuista tarjousta, korkea arvoista kehitystä, kiinnostavaa pelattavuutta ja vakuuttavaa kertomusta ennen ostopäätöstä. GaaS-palvelun elinkeino on jatkuva ja laadukas sisällöntuotanto. Tavoitteena on pitää peli uudenarvoisena ja pelaajat sitoutuneina. Tähän auttaisi sisällön tuotannon ajatusmalli, jonka tarkoituksena olisi luoda laadukasta uutta sisältöä tai ominaisuuksia, jotka parantaisivat alkuperäistä pelikokemusta. (Ward 2024.)

Aktiivinen ja sitoutunut yhteisö ylläpitää elävän sisällön peliä. Pelkästään pelaajien palautteen kuuleminen ei riitä, vaan palautteen pohjalta luodaan yhteisö tapahtumia ja ylläpidetään avointa kommunikaatiota pelaajien ja kehittäjien välillä ylläpitääkseen peliä. Rehellinen ja selkeä kommunikointi tulevista sisällöistä, hinnoista ja kehitys prioriteeteista auttaa rakentamaan luottamusta pelaajien ja kehittäjän välillä. Pelaajat tuntevat silloin itsensä kuulluksi ja arvostetuksi, kun kehittäjä on rehellinen ja avoin kommunikoinnissa. (Ward 2024.) Kehittäjien Pelisuunnittelukäytännöt ja kehitysprosessit hyötyisivät paremmasta ymmärryksestä heidän pelaajistaan (Lehtonen & Vesa & Harviainen 2022, 564–574).

Elävän sisällön pelin lisätuottoon on erilaisia vaihtoehtoja, kuten esimerkiksi kausitilaukset, mikromaksut, ja vaihtoehtoiset lisäsisällöt (Horowitz 2021). Mikromaksulla tarjotaan pelin sisäistä sisältöä, jonka tarkoituksena on parantaa pelikokemusta. Mikromaksut ovat yleinen osa ilmaispelejä ja freemium-pelejä. Niissä pelaaja ostaa haluttavia sisältöjä, koska tuntevat tarvitsevansa niitä. (Colagrossi 2023.) Tärkeintä näissä vaihtoehtoisissa rahastuksissa on lisätä arvoa pelaajille heikentämättä heidän alkuperäistä pelikokemusta (Ward 2024).

5.2 Tutkimus pelin yhteisarvojen luomiseen ja heikentämiseen

Pelin yhteisarvojen luominen ja heikentyminen on dynaaminen prosessi, johon ei vaikuta pelkästään pelin suunnittelu. Luomisen tai heikentymisen prosessiin vaikuttaa myös, miten pelin ominaisuuksista ja laadusta kommunikoidaan pelaajalle. Pelaajat hakevat peleistä nautintoa mukaansatempaavien ominaisuuksien takia. Tästä syystä yhteisarvot voivat heikentyä missä vaiheessa tahansa, jopa pelin latauksen jälkeen. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)

Tiettyyn hintaan ostettu edistys on hyvä esimerkki yhteisarvojen heikentymisestä. Kuten Brady Andrew ja Prentice Garry (2021) huomasivat tutkimuksessaan, satunnaiset palkinto-ostokset peleissä ovat sumentaneet uhkapelaamisen ja video pelaamisen rajan. Esimerkki satunnaisesta palkinto-ostoksesta on tavaralaatikko (englanniksi lootbox). Laatikko saattaa sisältää etulyöntiasemaa tar-

joavaa sisältöä, joka on rahamaksun takana. Tutkimus ehdottaa uhkapelaamisen tulevan mielellisestä kiihottumisesta eikä rahasta. (Brady & Prentice 2021.) Samoja piirteitä nähdään myös tavaralaatikoita avaavissa pelaajissa (Ward 2024).

Yksi löydös tutkimuksessa ehdottaa yhteisarvojen heikentymisen tapahtuvan videopeleissä epäeettisinä mikromaksuina (Lehtonen ym. 2022, 564–574). Heimo, Harviainen, Kimppa ja Mäkilä argumentoivat mikromaksujen epäeettisyyden riippuvan pelistä. Onko peli yksinpeli vai moninpeli ja onko mikromaksut kosmeettisia vai käytännöllisiä. Molemmat vaikuttavat pelin reiluuteen ja eheyteen. (Heimo ym. 2016, 95–103.)

5.3 Tutkimuksen yhteisarvojen heikentäviä löydöksiä

Tutkimuksessa löydettiin pelin yhteisarvojen heikentäviä tekijöitä pelin suunnittelun päätöksissä. Yhteisarvojen heikentymistä näkyy myös pelin vaihtoehtoisissa rahastuksissa. Pelin yhteisarvot tulevat yksilöllisistä odotuksista ja yhteisarvojen heikentäminen tapahtuu, kun odotukset eivät täsmää pelaajan odotuksia ja pelin arvolupauksia. Tutkimuksessa löydettiin neljä isoa yhteisarvojen heikentävää tekijää. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)

1. **Petollinen rahastus** – Yhteistyö ja luottamus palveluissa kärsii, kun isot studiot tutkivat uusia vaihtoehtoisia rahastuksia. Säännöt ei välttämättä ole ainoa ratkaisu petolliselle toiminnalle. On hyvä myös harkita, onko aktiiviset sääntelyt hyvä kertomaan, millaiset rahastus menetelmät ovat eettisiä ja laillisia. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.) Pahimmillaan peliin suunnitelluissa vaihtoehtoisissa rahastuksissa ja uhkapelaamisessa ei ole eroa (Macey & Hamari 2018).
2. **Väärin tulkinta** – Pelin julkaisun jälkeinen jakso selittää huonon palvelun syyt. Kehittäjät eivät saaneet ajantasaista dataa pelaajista ennen digitaalisia julkaisuja, mutta digitaalisten julkaisujen jälkeen pelaajista saatu data on ajantasaista. Kehittäjät käyttävät pelaajista saatua dataa, jotta he

pystyvät kehittämään peliä paremmaksi. Yhteisarvojen heikentyminen tulee esiin kehittäjien riippuvuudesta pelaajien data-analytiikkaan ja pelaajien vuorovaikutuksien odotuksien eroavaisuuksista. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)

3. **Pelin sivuuttaminen työllä** – Työn ja nautinnon harmaa alue tulee esiin, kun peli vaatii merkittävää ajankäyttöä. Mobiilipelit yrittävät rekrytoida pelaajiaan sosiaalisen median vapaaehtoisiksi markkinoijiksi, joka tarkoittaisi vapaa-ajan käyttämistä markkinointiin, josta pelaaja ei hyödy merkittävästi. Peli jakaa pelikokemuksen perusteella pelaajat kahteen ryhmään. Maksa pelaamisesta tai kuluta merkittävästi aikaa. Pelaajan vaihtoehtoina on käyttää rahaa tai merkittävästi vapaa-aikaansa. Tätä pelisuunnittelua voidaan kutsua työn omaiseksi pelaamiseksi. Huono peli palvelu kyseenalaista itsestään selväksi otetun asian, joka on pelien tarkoitus olla ensisijaisesti ajan kuluttamista tai täytettä suurien hetkien välille. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)
4. **Päätöksen saamisen kieltäminen** – Isot studiot suunnittelevat palveluita ensisijaisesti olevan pitkään rahallisesti tuottoisa. Tuoton priorisointi nautinnon sijaan on ymmärrettävää, kun Tuhansia pelejä on markkinoilla. Priorisointi liittyy pelialustojen vahvaan ekonomiaan, joka vaikuttaa pelin suunnitteluun. Pelaajille pitäisi tarjota selkeä lopetus, jolloin pelaajat saisivat selkeän päätännön pelikokemukseen, joka antaisi vapautta vaihtaa tai lopettaa pelin pelaaminen. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)

6 Pelien ja kehittäjien vertailuanalyysi

Opinnäytetyön selvitys tehtiin laadullisena analyysinä. Selvityksen aineisto oli kerätty kehittäjien sitoutuneiden pelaajien mielipiteiden ja palautteen pohjalta peliä tai kehittäjää kohtaan. Aineoista verrattiin tietoperustan pelaajakeskeisiin periaatteisiin. Tästä tietoperustaan vertailusta pystyttiin tyyppitelemään kehittäjän toiminta neljän kategorian perusteella, joista tuloksissa saatiin kokonaiskuva kehittäjän pelaajakeskeisestä toimintatavoista.

6.1 Menetelmäkuvaus ja toteutus

Vertailevassa menetelmässä verrattiin neljän eri kehittäjän toimintatapoja. Vertailun kohteena oli riippumattomien kehittäjien pelejä tai alkuperäisesti riippumattoman kehittäjän kehittämä peli. Toimintatavat todettiin yhteismitallisiksi niistä syntyneen palautteen ja syyseuraus suhteen takia (Jyväskylän Yliopisto 2015). Täten toimintatavat olivat vertailukelpoisia. Vertailussa tunnistettiin parhaiten dokumentoidut toimintatavat pelien tai kehittäjien pelaajakeskeisyyden periaatteissa.

Vertailtavat pelit olivat riippumattoman kehittäjän tai kehittäjien kehittämiä. Vertailtavien pelien ominaisuuksia oli hiljattain julkaistu peli, pitkään toiminut peli, suureksi kasvanut peli ja kasvuvaiheessa oleva peli. Pelit olivat seuraavat:

- **Jagex Ltd.** julkaisema ”**OldSchool RuneScape**”, joka on riippumattomasta kehittäjästä kasvanut isoksi studioksi.
- **Bolt Blaster Games** julkaisema ”**Spell Brigade**”, joka on ennakkojulkaistu ja pilotti julkaistu hiljattain.
- **Ghost Ship Games** julkaisema ”**Deep Rock Galactic**”, joka on suosiossa kasvava peli.
- **Re-Logic** julkaisema ”**Terraria**”, joka on yli kymmenen vuotta ollut toiminnassa.

Vertailuun käytettiin tuote ja palvelu vertailua, jossa kehittäjän palvelun kvalitatiivisia ominaisuuksia pelaajaa kohti vertaisarvioitiin. Tämän tyyppinen vertailu vertasi kvalitatiivisuuden merkittävyyttä ja kehittäjän toimintatapoja toisia kehittäjiä vastaan. Tuote ja palvelu vertailun arvot tulivat kvalitatiivisista tekijöistä, jotka vaikuttivat pelaajan ostokäyttäytymiseen, ostopäätöksiin ja pelaajakokemukseen. (Sammot-Bonnici 2015.)

Vertailussa arvioitiin pelin ja kehittäjän pelaajakeskeisyyttä, läpinäkyvyyttä, yhteisöllisyyttä ja yhteisarvojen heikentämistä tai luomista. Nämä kehittäjän ominaisuudet vaikuttavat pelaajan aiemmin mainittuihin arvoihin. Selvityksessä käytetyt kategoriat ovat selvennetty alla luettelona:

- **Pelaajalähtöisyys.** Eli toiminta- ja suunnittelumalli, jossa pelaajien arvot ovat toiminnan keskiössä. Tavoitteena on luoda pelaajille arvoa. (Ward 2024; Eyal 2022.)
- **Läpinäkyvyys.** Eli viestitään pelaajalle selkeästi, aktiivisesti ja piilottelematta pelin kehityksen tai suunnittelun esteitä. Tavoitteena on avoin suhde pelaajien ja pelinkehittäjien kanssa. (Ward 2024; Osten 2022; Nordcurrent 2024.)
- **Yhteisarvojen luominen.** Eli toimitaan pelin arvolupauksien mukaisesti. Tavoitteena on luoda pelaajien arvoihin perustuvaa toimintaa, josta muodostuu yhteisarvot. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)
- **Yhteisöllisyys.** Eli pelin keskiöryhmä, joka muodostaa pelin yhteisön. Tavoitteena on luoda keskiöryhmä ja kommunikoida ryhmän kanssa. Järjestää tapahtumia, kyselyitä, palautetta ja palkita ryhmää vahvistaakseen pelin yhteisöä. (Kern 2016; Osten 2022; Clark 2014.)

Pelejä verrattiin toisiinsa yksi yhteen. Näistä vertailuista luotiin kaavio, josta näki visuaalisesti vertailun tulokset kaikkien kehittäjien kohdalla. Vertaisarvioinnin tavoitteena oli löytää parhaimmat ominaisuudet pelistä ja kehittäjästä. Vertailuanalyysissä hyödynnettiin aiemmin mainittua tyyppittelyä.

Tyyppittelyssä analysoitiin aineiston erilaisia ilmiöitä ja luokiteltiin ilmiöt tiettyjen yhteisten piirteiden tai ominaisuuksien perusteella, jotta aineistosta saataisiin informaatiota ilmiöstä. Tyyppi oli silloin tietyn ryhmän jäsenille kokonaisuus tunnusomaisten piirteiden tai ominaisuuksien kannalta. Tyyppien tulisi olla tunnistettavissa aineistosta ilman pakottamista. (Günther & Hasanen 2021.)

Tyyppittelyn avulla analysoitiin pelin ja kehittäjien pelaajakeskeisiä ominaisuuksia ja toimintatapoja. Nämä luokiteltiin yhteisten piirteiden tai ominaisuuden perusteella yhteen neljästä kategoriasta, jotka olivat edellä mainittuja. Tyyppi oli silloin pelin pelaajille tunnusomainen piirre ja ominaisuuksien pohjalta kokonaisuus, joka tiivistä ja havainnollisti pelaajakeskeisyyttä (Günther & Hasanen 2021).

6.2 Jagex Ltd.: Oldschool Ranessapa

RuneScape sai alkunsa 1998 vuoden paikkeilla nimellä DeviousMUD (Devious Multi-User Dungeon), jota kehitti Andrew Gower. Neljäs tammikuuta 2001 DeviousMUD pelistä kehittyi RuneScape, joka nykyisin tunnetaan nimellä RuneScape Classic. (Jagex 2024a.)

Andrew Gowerin veli liittyi RuneScape Classic pelin toimintaan, jota isännöitiin suoraan Gower veljien tietokoneelta. Kahden viikon jälkeen RuneScape peliä oli pelattu kokonaisuudessaan jo neljän ja puolen vuoden edestä ja pelillä oli yli 28 tuhatta rekisteröitynyttä käyttäjää RuneScape jatkoi kehitystään 3D järjestelmälle, jota tultiin kutsumaan nimeltään RuneScape 2. (Jagex 2024a; Jagex 2001a.)

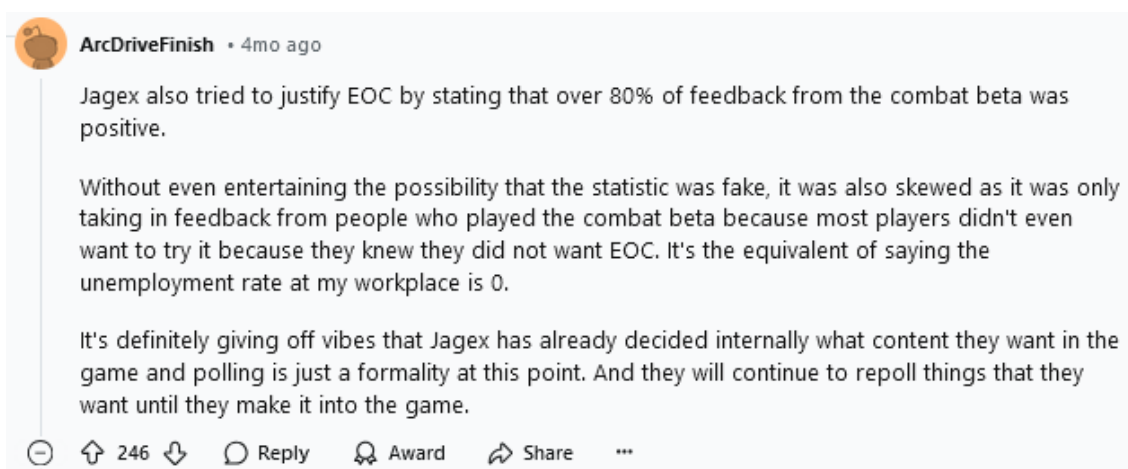
RuneScape 2 oli täysi muutos aikaisemmasta versiostaan, joten pelaajat pääsivät testaamaan sitä ja kertomaan omat mielipiteensä tuolloin oleville keskustelukanaville. RuneScape 2 peli julkaistiin 29. maaliskuuta 2004. vuonna 2007 RuneScape 2 ylitti miljoona maksavaa käyttäjää. (Jagex 2003; Jagex 2004; Jagex 2007.)

RuneScape oli aluksi ilmainen, mutta RuneScape Classic oli niin suuri hitti, että Gower veljet eivät pystyneet ylläpitämään sitä ilmaiseksi. Aluksi Gower veljet pyysivät pelaajia täyttämään mainostukseen tarkoitettuja kyselyitä, joista veljet saivat provisiota. (Jagex 2001a.) Vuonna 2002 veljekset lanseerasivat RuneScape members ohjelman, jolloin maksamalla sait lisää etuuksia verrattuna ilmaisiin käyttäjiin. Tästä tulevat tulot menivät suoraan pelin ja palvelun parannuksiin. (Jagex 2002.)

Myöhemmin pelin elämää Jagex alkoi kehittämään RuneScape 3 versiota. Uusi versio muuttaisi peliä yhtä paljon, kuin RuneScape 2 muutti RuneScape Classic peliä. Tätä kutsuttiin nimeltään Evolution of Combat. Uutisessa kerrottiin tulevasta muutoksesta ja etsittiin testaaajie uudelle versiolle. Tällä kertaa ei kehoitettu keskustelemaan asiasta keskustelupalstoilla. Ainoastaan pieni osa testaukseen osallistujista pystyivät vaikuttamaan lopputulokseen. Samana vuonna

julkaistiin peliin mikromaksuja, joilla pystyi oikealla rahalla ostamaan edistystä peliin sekä kosmeettisia tavaroita (Jagex 2012a; Jagex 2012b).

Pelaajat eivät olleet tyytyväisiä. Pelaajien mielestä Jagex yritti perustella uuden version suosion testin positiivisen palautteen perusteella (Kuva 1). Pelaajien mielestä Jagex ei koittanut edes ajatella tilaston olevan virheellinen ja tilasto otti ainoastaan palautetta testaaajilta, mutta ei ottanut palautetta muilta. Pelaajista tuntui Jagex studion jo päättäneen millaista sisältöä peliin julkaistaan.



Kuva 1. Kuvakaappaus RuneScapen Reddit foorumista (ArcDriveFinish 2024).

Vuonna 2013 avattiin äänestys, jossa äänestettiin RuneScape pelin 2007 version puolesta. Äänestykselle asetettiin tasoja, jonka mukaan vanhempi versio saisi tukea sen perusteella, kuinka paljon käyttäjiä on valmiita kuluttamaan palvelua. (Jagex 2013a.)

Kahdessa viikossa 449 tuhatta käyttäjää äänesti OldSchool RuneScapen puolesta. Palveluun laitettiin säännöllisiä äänestyksiä, jotka määrittäisivät pelin tulevaisuuden eteenpäin mennessä. Äänestykset koostuisivat pelaajien keskusteluista keskustelupalstoilla. (Jagex 2013b.)

6.2.1 Äänestämisen pelaajakeskeisyys ja Jagexin yhteisöllisyys

Oldschool RuneScape pelin pelaajakeskeisin ominaisuus on äänestämisen. Äänestämisen on ollut osa peliä vuodesta 2001 lähtien. OldSchool RuneScape pelin kaikki päivitykset ja lisäsisällöt tehdään maksavien pelaajien äänien mukaan. Jagex haluaa antaa pelaajille vallan päättää mitä sisältöä peliin tulee Jagex tavoittelee todellista yhteistyötä kehittäjän ja yhteisön välille. Pelaajavalta olisi Jagexin tapa tarjota pelaajien haluamaa sisältöä. (Jagex 2001a; Jagex 2013b; Jagex 2024b.)

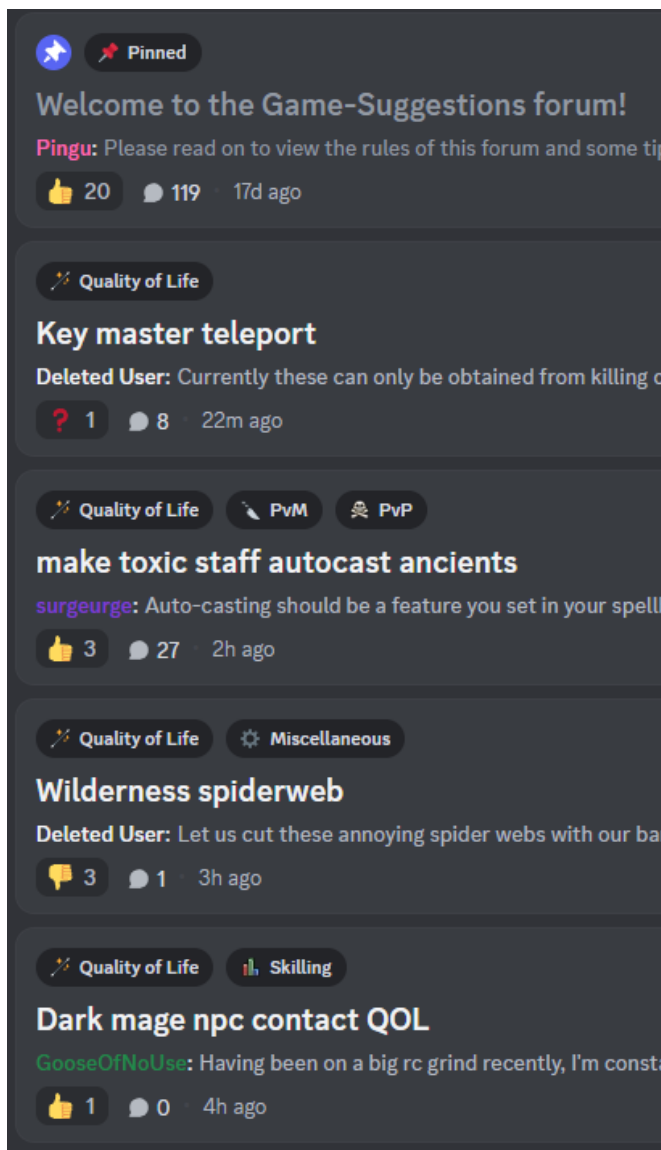
Äänestämisen toimii siten, että Jagex ehdottaa lisäsisältöä tai muutoksia pelaajien ehdotuksista, keskusteluista tai omista havainnoista. Tätä ehdotusta esitetään pelaajille, jotka sitten äänestävät sen peliin lisäämistä. Tiettyjä asioita ei äänestetä, kuten erilaisia pelimuotoja, väliaikaisia tapahtumia, visuaalisia muutoksia, elämää helpottavia lisäyksiä, muutoksia äänestys järjestelmään, pelin eheys ja tasapaino, hinnoitukset ja esteettömyys muutokset. (Jagex 2022.)

Pelin pelattavuuden kannalta olevia merkittäviä sisältöjä äänestetään, kuten korkean tason uudet sisällöt, uudet palkinnot ja muutokset olemassa oleviin sisältöihin. Jotta voi äänestää OldSchool RuneScape pelissä pitää olla investoinut peliin. Tarvitaan 300 taito pistettä ja vähintään 25 tuntia peli aikaa pelin sisällä. Onnistunut äänestys vaatii 70 prosentin kannatuksen äänestäjien kesken. (Jagex 2022; Jagex 2024c.)

Jagex on osittain oppinut mitä pelaajat haluavat äänestää ja mikä on äänestyksen tuhlauksia. Aikaisemmin äänestykseen laitettiin elämää helpottavia muutoksia, joita suuri määrä pelaajia halusi. Ehdotusta piti silti äänestää, vaikka se olisi läpäissyt äänestyksen ilman siitä äänestämistä. Pelaajat toivoivatkin, että tällaisia äänestyksiä ei olisi jatkossa. Vuoden 2022 muutoksessa Jagex rajasi, etteivät laittaisi elämää helpottavia muutoksia tai lisäyksiä äänestykseen. (Jagex 2022.)

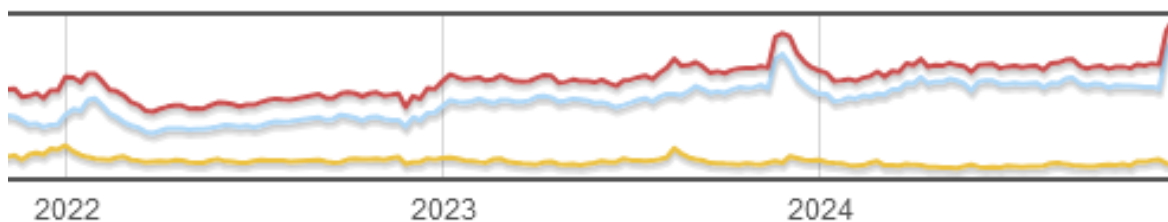
Kehitys ja sisältö ehdotukset luetaan Discord palvelimelta ja Reddit foorumeilta, kun studio poisti aikaisemman virallisen keskustelukanavan uusien ohjelmien ja

sivustojen vuoksi (Jagex 2024d). Discord palvelimeen on luotu vapaamuotoinen ehdotus kanava (Kuva 2). Kanavaan voi laittaa vapaasti ehdotuksia. Pelin kehittäjät ja muut pelaajat voivat keskustella ehdotuksesta.



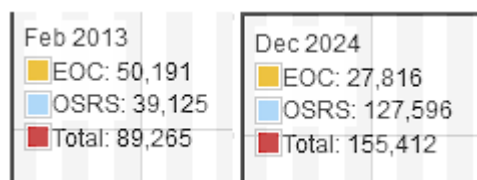
Kuva 2. Kuvakaappaus RuneScapen virallisesta Discord palvelimelta (Old School RuneScape 2025).

Tämä järjestely on ollut suuri onnistuminen pelille. Peli on ollut julkaisu vuodesta 2013 kasvusuunnassa. Peli on ollut jatkuvassa kasvusuunnassa (Kuva 3). Pelaajia vuonna 2022 lopussa oli 76 987, vuonna 2023 lopussa oli 109 248 ja vuoden 2024 joulukuussa oli 173 167. (Misplaced items 2024.)



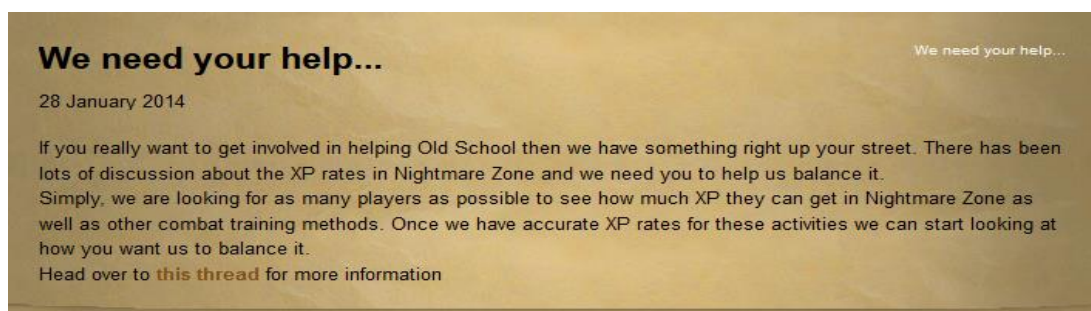
Kuva 3. Kuvakaappaus Misplaced items sivustolta pelaajamääristä (Misplaced items 2024).

Jos verrataan pelaajien lukumäärään pelin julkaisusta vuoden 2024 loppuun asti, niin pelaaja määrä on kasvanut 326 prosenttia. Pelaajia keskiarvoltaan julkaisukuukautena (Kuva 4) oli 39 125 pelaajaa ja vuoden 2024 lopussa keskiarvoltaan 127 596 pelaajaa. (Misplaced items 2024.)



Kuva 4. Pelaajamäärät vuosien 2013–2024 välillä (Misplaced items 2024).

Jagex on kommunikoinut OldSchool RuneScape pelin alussa pelaajille tulevista muutoksista ja seurannut keskusteluja pelaajien kesken. Jagex julkaisee uutiskirjeen, joissa pyydetään apua pelaajilta pelin sisältöön liittyvän tasapaino kysymyksessä, joka vaikuttaa pelaajiin (kuva 5). Uutiskirje käsitteli pelin sisäisen sisällön hyväksikäyttöä, jossa pelaajat saattoivat saada liian tehokkaasti kokemuspisteitä. (Jagex 2014.)



Kuva 5. Kuvakaappaus OldSchool RuneScape uutiskirjeestä (Jagex, 2014).

Jagex studion muutettuaan äänestys politiikkaa Vuonna 2024 pelaajat alkoivat huomata, miten Jagex yrittää vaikuttaa jo ennalta äänestyksen tuloksiin. Yksi niistä on ollut äänestys rajan laskeminen 75 prosentista 70 prosenttiin. Toinen on ollut monien ei toisiinsa liittyvien sisältöjen laittaminen samaan kysymykseen tarjoamatta vaihtoehtoa äänestää yhden puolesta. Tällaisissa kysymyksissä valintana on kyllä tai ei. (Jagex 2024c.) Tästä on syntynyt pelaajien keskuudessa ärtymystä.

Yksi pelaaja esitti turhautumisensa pelin sisältöäänestyksessä, jossa koitettiin sisällyttää kahdelle eri pelaaja ryhmälle tarkoitettua sisältöä samaan kysymykseen (Kuva 6). Turhautuminen syntyi pelaajalla, kun ei voi äänestää yhtä vaihtoehtoa. Kolme ja puoli tuhatta pelaajaa jakoi saman mielipiteen.



Kuva 6. Kuvakaappaus RuneScapen Reddit foorumista (OBStime 2024).

Toinen pelaaja miettii, miksi moneen yhtenäiseen sisältöön vaikuttava äänestys on tarjottu vain kyllä tai ei vastaus (kuva 7). Pelaajan mielestä sisältöjen äänestys olisi pitänyt jakaa omiksi itsenäisiksi äänestyksiksi, eikä sisällyttää moneen sisältöön vaikuttavaa äänestystä yhdeksi.



Kuva 7. Kuvakaappaus RuneScapen Reddit foorumista (Reddit 2024).

6.2.2 Jagexin läpinäkyvyys ja pelaajien kanssakäyminen

Jagex kommunikoi pääasiassa pelaajilleen omien sivustojen kautta tai kehittäjä tapahtumien kautta. Tapahtumat ovat suoratoistoja. Näissä suoratoistoissa (kuva 8) kehittäjät vastaavat viikoittain pelaajien kysymyksiin, järjestävät suoria peli tapahtumia, visuaalisten kehittäjien suoratoistoja tai yhteisöjen suoratoistoja.



Kuva 8. Kuvakaappaus virallisesta suoratoisto kanavasta Twitch sivustolla (Old-SchoolRS 2025).

Jagexin virallinen kommunikointi kanava on uutiskirjeet ja pelin omat sivustot, joissa Jagex kertoo pelaajilleen erilaisista ehdotuksista, tulevista äänestyksistä ja tulevaisuuden suunnitelmista. Uutisissa yleisesti kerrotaan pelaajille vuoden sisällä tulevista tapahtumista. Vuoden 2025 suunnitelma uutiskirjeessä (kuva 9)

pelaajille kerrotaan tulevasta suuresta sisältöpäivityksestä, uudesta vihollisesta, uudesta tehtävästä, pelin tasapaino päivityksestä, uudesta pelimuodosta, visuaalisesta päivityksestä ja pelaajille tarkoitetusta projektista. (Jagex 2024e.)

RuneFest Summit 2025 - Summary		
Upcoming	Description	Release
Sailing: Public Alpha	The Sailing Alpha is a massive, open playtest packed with exciting high-seas adventure - letting you test Old School's first new skill.	March 2025
Yama - Master of Pacts	Yama is not for the faint of heart... An endgame duo encounter featuring a new 'contract' mechanic that will shape each encounter with this powerful demon.	Spring 2025
Varlamore: The Final Dawn	The final part of our latest area expansion, including a new Fletching activity, two new bosses, a Slayer Dungeon and the finale to the Varlamore questline.	Summer 2025
Summer Sweep Up	Akin to Project Rebalance, we're back with another round of tweaks to preserve the long-term health of the game. Including, Loot Table changes, Slayer improvements and more!	Summer 2025
Sailing	Old School's first new skill will be arriving this year, with plenty of new content, training methods and areas for you to explore out on the open seas of Gielinor!	Autumn 2025
Deadman 2025	Taking the learnings from the previous Deadman, we're bring DMM back this year with a new finale, new breach monsters and brand new sigils! Be prepared...	Winter 2025
The Blood Moon Rises	Are you ready to save the citizens of Morytanis in the grand finale to the Vampyre storyline. Expect high-stakes storytelling, complex puzzles, and some of the most challenging combat encounters yet seen in a quest.	Early 2026
HD & API Update	Enhancing the core Old School experience even further with HD Mode, improved performance on SD Mode and creating an Official Plugin ecosystem for both Desktop and Mobile!	Expect More Soon!
Project Zanaris	Community Servers will take the Old School RuneScape you know and love and let you tweak different elements to create a brand-new gameplay experience and more.	Playtests Coming Soon!
Seasonal Events	You can expect the same wonderful events to return throughout the year, including Pride, Halloween and Christmas with wacky new adventures and rewards!	Various Releases
Quality of Life Polls	QoL Polls will be continuing throughout the year in order to continue updating smaller areas of the game, with some much needed TLC!	Various Releases

The Old School Team.

Kuva 9. Kuvakaappaus OldSchool RuneScape uutiset sivusta (Jagex 2024e).

Jagex kommunikoi yhteisölle ainoastaan omien kanavien kautta, jotka ovat aikaisemmin mainitut Reddit, Discord ja uutiset sivu. Vaikka Jagexin kommunikaatio pelaajia kohtaan on riittävällä tasolla, niin Jagex toimii pelaajien arvojen vastaisesti toisessa alueessa, joka on asiakastuen saatavuus. Jagex on päättä-

nyt vähentänyt heidän asiakastukihenkilöitään, joka näkyy pelaajien palautteesta asiakastukea tavoitellessa. Pelaajat ovat esittäneet turhautumisensa, kun eivät saa yhteyttä asiakastukeen.

Yksi pelaaja esitti toivomuksensa saada kunnollista asiakastukea Jagexille (kuva 10). Pelaajan toivomuksena on antaa lisää budjettia asiakastuki tiimille, ettei menettäisi vahingossa pelihahmoaan automaattiselle sääntöjen rikkomisjärjestelmälle. Pelaaja tavoittelee toivomuksella tilannetta, jossa väärin tuomittu pelaaja saisi apua oikealta henkilöltä ongelman nopeaan ja aitoon ratkaisuun. 2,1 tuhatta pelaajaa jakaa saman ajatuksen. (MrIronLife 2022.)



Kuva 10. Kuvakaappaus RuneScapen Reddit foorumista (MrIronLife 2022).

Asiakastukihenkilöiden tilalle Jagex on luonut automaattisen järjestelmän, joka havaitsee pelin sisällä sääntöjen rikkomista ja pelaajien ilmoituksia toisten pelaajien häiriköivästä tai haitallisesta käytöksestä. Automaattinen järjestelmä myös koittaa vastata pelaajien ongelmiin ja ilmoituksiin peliin liittyen ja pelikokemuksesta, mutta ilmeisesti on johtanut puutteellisiin päätöksiin. (Jagex 2024f; MrIronLife 2022.)

Jagex ei ole kertonut miten automaattinen järjestelmä toimii välttääkseen antamasta tietoa pelaajille, miten järjestelmä toimii. Tällöin Jagex estää sääntöjen rikkojien saavan tietoa järjestelmän toiminnasta, eli mitä välttää ja mitä piilottaa paremmin välttääkseen kiinnijäämisen. (Jagex 2024f.)

Järjestelmän luomisen historiaa ja käyttöönottoa auttaa selvittämään sääntöjen rikkomisen syitä ja taustaa. RuneScapea on vaivannut bottaaminen ja makroaminen vuodesta 2001 alkaen. Bottaaminen ja makroaminen on sovelluksen tai ulkoisen laitteiston käyttöä automatisoimaan liikkeitä tai komentoja pelissä, joita pelaajan pitäisi tehdä. RuneScape on tarkoitettu ihmisille pelattavaksi. Jos huijaat, sinut estetään pelistä, jopa ensikertalaisena. (Jagex 2024g.) Huijarit vaikuttavat peliin negatiivisesti verrattuna reilusti pelaaviin käyttäjiin. Kilpailu huijareita vastaan ärsyttää pelaajia ja aiheuttaa ärtymystä. Jagexin päätös keskittyä automaattiseen järjestelmään ei auta rauhoittamaan pelaajia ja pelaajista tuntuu, että huijarit liikkuvat entistä enemmän vapaammin.

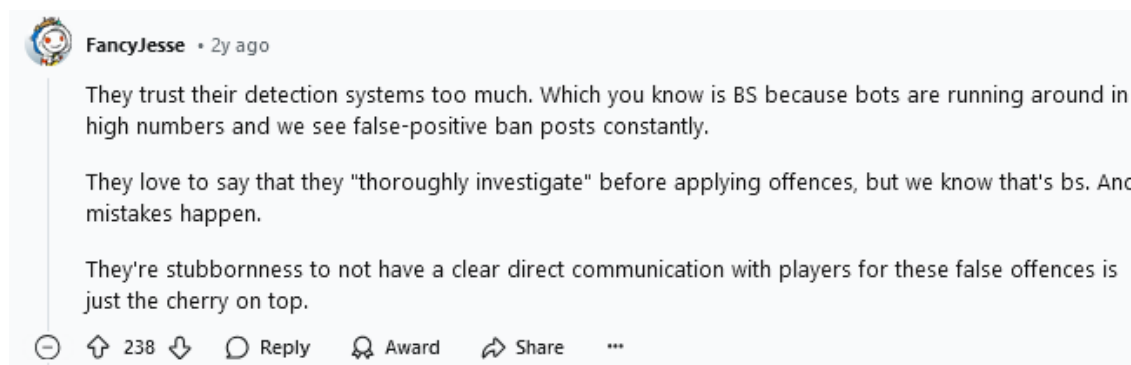
Yksi pelaaja esittää ärtymyksensä (kuva 11) pelistudion kykenemättömyyteen tarjota täydellistä asiakastukea maksavalle pelaajalle. Sanoen asiakastuen tulevan maksettavassa palvelussa, josta tuhannet pelaajat maksavat \$13 tai enemmän kuukaudessa. (Ir0nstag 2022.)



Kuva 11. Kuvakaappaus RuneScape Reddit foorumista (Ir0nstag 2022).

Sääntöjen rikkojia on estetty vuonna 2023 yli 6,9 miljoonaa käyttäjää (JagexAyiza 2024). Vaikka huijareita estetään, niin reiluja pelaajia estetään vahingossa automaattisen systeemin virheen takia. Silloin virheellisesti estetyt pelaajat laativat ilmoituksen Jagexille. Pelaajat toivovat saavan vastauksen, mutta asiakastuen saatavuuden takia vastausta ei välttämättä saa ihmiseltä. Asiakastukihenkilöiden korvaaminen tekoälyllä johtaa automaattisiin vastauksiin, jotka eivät auta käyttäjiä. Pelaajat toivovatkin asiakastukea, jotta tällaiset tilanteet vältetään.

Yhden pelaajan mielestä Jagex luottaa automaattiseen järjestelmään liian paljon (kuva 12). Sääntöjenrikkooja pelaa peliä järjestelmästä huolimatta ja rehellisiä pelaajia estetään vahingossa. Pelaaja ei ole samaa mieltä, kun Jagex sanoo kunnolla tutkineen sääntöjen rikkomisen. Pelaaja syyttää Jagex studion jääripäisyyttä suoran kommunikation puutteesta. 238 pelaajaa jakaa mielipiteen. (FancyJesse 2022.)



Kuva 12. Kuvakaappaus RuneScapen Reddit foorumista (FancyJesse 2022).

6.2.3 Jagex ja OldSchool RuneScape arvionti

Dunn ja Baker argumentoivat tilausmallin keskittyvän studiota parantamaan pelaajien ja kehittäjän suhdetta. Kyseen ei silloin pitäisi olla vain liiketapahtumista, vaan syvistä ja merkittävistä asiakassuhteista. OldSchool RuneScape tilaaja ei tunnu olevan merkittävässä asiakassuhteessa, koska asiakastukea on vähennetty ja pelaajien toiveita ei kuulla. Pelaajien toiveet paremmasta asiakastuesta ei toteudu, vaikka Jagex studiolla saattaisi olla varaa siihen. Pelaajista tuntuu tilaajien olevan enemmän liiketapahtumia, kuin merkittäviä asiakassuhteita.

Clark argumentoi myös freemium-mallin keskittyvän myymään pelaajille asioita, joilla hän voi parantaa pelikokemustaan. OldSchool RuneScapen maksullinen versio tarjoaa pelaajalle täydellisemmän pelikokemuksen. Freemium-mallin ansiosta OldSchool RuneScapessa on matala kynnys testata ilmaistoimintoja, kuten MasterClass argumentoi.

MasterClass argumentoi ilmaistoimintojen ja täystoimintojen välillä pitäisi olla suuri ero, jolla koitetaan kannustaa ilmaiskäyttäjää muuttumaan maksavaksi käyttäjäksi. OldSchool RuneScape pelin ilmaiskäyttäjä toiminnot ovat hyvin rajattuja. Ilmaispelaaja ei pääse kokemaan täydellistä pelikokemusta ennen maksavaksi käyttäjäksi muuttamista. Kannustimia muuttaa ilmaiskäyttäjä maksavaksi on täyden pelikokemuksen saaminen, mutta pelaajalta kielletään näiden maksullisten ominaisuuksien kokeileminen.

Segalin mukaan ilmaispelaajat saattavat kyllästyä ilmaistoimintoihin ja lopettaa pelaamisen, koska peli ei tarjoa tarpeeksi houkuttimia tai ei luo halua muuttua maksulliseksi käyttäjäksi. OldSchool RuneScape pelin kohdalla houkuttimet ovat paikallaan, mutta niitä ei pysty kokeilla ennen maksua. Jagex ei myöskään keskity ilmaisten pelaajien toiveisiin sisällöstä, vaikka lisäsisällöt voisivat luoda muutoksen halua. Tämä saattaa ajaa pelaajia pois.

OldSchool RuneScape pelissä edistytään hitaasti, joka vahvistaa pelin asemaa kilpailussa. Pelaajat ovat vähemmän alttiita vaihtamaan peliä käytettyään siihen suuren määrän aikaa, kuten MasterClass argumentoi. Tämä luo samalla sitoutuneita pelaajia.

Clark argumentoi peliä rakastavien pelaajien tulevan pelaamaan peliä jatkossa, jos kehittäjä näyttää rakastavan peliä. Peli pitäisi rakentaa palveluna ja jatkaa siihen sijoittamista. Jagex näyttää rakastavan peliä, kun kehittäjät lisäävät peliin sisältöä pelaajien äänestyksien kautta. Äänestetyt sisällöt ovat niitä asioita, joita pelaajat rakastavat, kuten Ward argumentoi, mutta äänestyspolitiikan muuttaminen vaikuttaa negatiivisesti pelaajia kohtaan näytetyssä arvostuksessa.

Clark myös argumentoi pelaajien pelaavan peliä enemmän, kun pelaajille näyttää rakastettuja sisältöjä ja erilaisia tapoja kuluttaa resursseja pelissä. OldSchool RuneScape pelissä on omia pelin sisäisiä resursseja, joiden käyttöä parannetaan lisäsisällöillä. Jagex kertoo tulevasta sisällöstä ja samalla mahdollistamaa erilaisten resurssien kulutuksen näissä uusissa sisällöissä. Pelaajien tulisi tällöin Clarkin mukaan pelata peliä enemmän.

Maksullisen sisällön tulisi vahvistaa pelaajan lojaalisuutta, kuten Nordcurrent argumentoi. OldSchool RuneScape pelin maksulliset ominaisuudet tarjoavat täydellisen pelikokemuksen. Pelikokemus vahvistaa lojaalisuutta, kun pelaajat haluavat investoida peliin aikaansa ja rahaa.

Clark myös argumentoi pelaajien olevan parhaimmillaan yhteydessä sisältöön, kun he ovat investoineet peliin. OldSchool RuneScape pelin investoineet pelaajat tulevat palauttamaan sijoitetun aikansa jatkamalla tilaustaan ja pelaamalla peliä pidempään. OldSchool RuneScape pelin tasaisesti kasvanut pelaajamäärä heijastaa tätä.

OldSchool RuneScape kehittäjät tekee suoratoistovideoita esitelläkseen uusia sisältöjä tai keskustellakseen yhteisön kanssa, kuten Nordcurrent kehottaa aidon yhteyden luomiseksi. Keskustelut Jagex-studion kautta tapahtuu pääsääntöisesti suoratoistovideoiden kautta, mutta yksittäiset kehittäjät saattavat vastata pelaajien viesteihin. Suoratoistovideoissa ei oteta kuitenkaan läpinäkyvästi kantaa pelaajiin vaikuttavista päätöksistä, kuten asiakastuen saatavuus tai äänestyspolitiikka.

OldSchool RuneScape antaa pelaajalle täyden kontrollin siitä, mitä hän haluaa pelissä tehdä pelin rajojen mukaisesti. Nordcurrent argumentoi tätä hyväksi peliksi, kun peli ottaa huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot ja antaa pelaajalle täyden kontrollin. OldSchool RuneScape antaa pelaajan luoda omat haasteet ja tavoitteet. Peli antaa täyden kontrollin saavuttaa tai päihittää nämä haasteet ja tavoitteet pelaajan haluamalla tavalla.

OldSchool RuneScape viestii tulevasta sisällöstä harvemmin suoratoistovideoissaan ja enemmän uutisissaan. Osten argumentoi pelaajien tarpeen saada viestinnästä vastinetta, jotta pelaajat voivat jatkaa peliin investointia. Osten myös kehottaa luomaan sisällönjulkaisu aikajanan, joka parantaisi kehittäjien ja pelaajien kanssakäymistä. OldSchool RuneScape luo tulevista sisällöistä sisällönjulkaisu aikajanan, josta he viestivät pelaajille uutiskanavaltaan. Pelaajat voivat investoida peliin tietäessään, etteivät sisällöt katoa lyhyessä ajassa.

Brady ja Prentice argumentoivat ostetun edistuksen olevan hyvä esimerkki yhteisarvojen heikentämisestä. OldSchool RuneScapessa voi ostaa edistystä sivullisesti ostamalla peliin tarkoitettua mikromaksua, jonka voi muuttaa pelinsisäiseksi valuutaksi. Tällä valuutalla voi ostaa edistystä näkemättä vaivaa, joka vaikuttaa negatiivisesti pelistä saatuun nautintoon ja pelikokemukseen.

Heimo ym. argumentoivat käytännöllisten mikromaksujen ostamisen moninpelin sisällä olevan epäeettistä. OldSchool RuneScape pelin kohdalla se luo halua ostaa edistystä näkemättä vaivaa ja aikaa. Pelikokemus pelistä kärsii Jagex-studion tavoitellessa liikevoittoa mikromaksulla pelikokemuksen kustannuksella. Ostamalla mikromaksuja pelaajat pääsevät käsiksi haastavimpaan sisältöön oppimatta pelin erilaisia toimintoja.

Lehtosen ym. (2022, 564–574) määrittämiä yhteisarvojen lisääviä tekijöitä OldSchool RuneScape pelin kohdalla on osittainen oikein tulkinta. Oikein tulkinta on Jagex-studion kohdalla pelaajien päättämän sisällön luominen.

Jagex-studion tapa kertoa tulevista sisällöistä uutisten kautta kasvattaa yhteisarvoja. Uutisoinnit auttavat kehittäjiä tulkitsemaan pelaajien palautteet ja mielipiteet tulevista sisällöistä. OldSchool RuneScape harvemmin muuttaa aikaisemmin luotua sisältöä.

Toisaalta toisiinsa täysin riippumattomien sisältöjen laittaminen samaan äänestykseen ilman vaihtoehtoa äänestää sisältöjä erillään luo väärin tulkintaa. Tästä syntyy virheellistä tulkintaa kehittäjille, kun pelaajat eivät päässeet äänestämään reilusti. Myös pelaajien toiveiden hylkääminen pelin ulkopuolisten asioiden kohdalla, kuten asiakastuki tai äänestyspolitiikan muuttaminen heikentää yhteisarvoja.

Yhteisarvoja heikentäviä tekijöitä on lisäksi petollinen rahastus, pelin sivuuttaminen työllä ja päätöksen saamisen osittainen kieltäminen. Petollisessa rahastuksessa pelaajille tarjotaan mikromaksuja pelin edistystä varten. Mikromaksut heikentävät pelikokemusta ohittamalla pelin toimintojen oppimisen.

OldSchool RuneScape on hidas peli. Edistyminen vaatii hyvin paljon aikaa tai hyvin paljon pelin sisäisiä resursseja ja valuuttaa. Valuutan saaminen rahastuksella kasvattaa petollisen rahastuksen edistymistä. Pelaajilla on vaihtoehtona investoida hyvin paljon aikaa peliin tai kuluttaa rahaa ostettua edistystä varten.

OldSchool RuneScape on ollut hyvin pitkään toiminnallinen ja pelaajien investoitu aika ei ole kadonnut pelaajilla. Peli on tarkoitettu nautintoa varten, mutta edistymisen nopeus ja mikromaksujen mahdollisuus heikentävät saatua nautintoa pelistä.

OldSchool RuneScape pelillä ei ole loppua. Peli loppuu pelaajan päättäessä lopettaa pelaaminen. Vaihtoehtoisesti pelaaja voi asettaa itselleen haasteet ja tavoitteet ja lopettaa pelaaminen saavutettuaan nämä. Jagex ei halua pelaajan lopettavan pelaamista. Pelin tarkoituksena on olla pitkään saatavilla. Tämä päätös kieltää päätöksen saamista pelaajalta, johtaa yhteisarvojen heikkenemiseen. Toisaalta pelin tarjotessa pelaajille vaihtoehdon jatkaa peliä antaa täyden kontrollin pelaajalle, joka on sopusoinnussa Nordcurrent argumentin kanssa.

6.3 Ghost Ship Games: Deep Rock Galactic

Deep Rock Galactic on Ghost Ship Games-studion kehittämä peli. Ghost Ship Games on alkanut kehittämään peliä vuoden 2016 keväällä kuuden hengen tiiminä. Myöhemmin vuonna 2017 Ghost Ship Games sai kustantajan Coffe Stain Studios mukaan pelin kehitykseen. Vuonna 2018 Deep Rock Galactic ennakkajulkaistiin pelistä kiinnostuneille. Peliä oli ostettu puoli miljoonaa kopiota ennakkajulkaisu vuonnaan. Vuonna 2020 Deep Rock Galactic pelin valmis versio julkaistiin ja vuoden 2021 lopulla Deep Rock Galactic sai kausittaisen pelimuotonsa, jossa sisältö vaihtaa teemaa kauden mukaiseksi. (Ghost Ship Games 2022.)

6.3.1 Avoin kehitys

Ghost Ship Games-studion kehitysmalli on ollut päivästä yksi saakka avoin kehitys. Avoimen kehityksen periaatteena on olla pelaajille koko ajan läpinäkyviä

ja tarjota tietoa kehityksestä, mahdollisuuksista kokeilla peliä ja palautteen antamisesta. Pelialan perinteinen kehitys on ollut usein hiljainen. Hiljaisessa kehityksessä tiedotetaan kerran uudesta pelistä ja milloin peli julkaistaan. Sitten peliä kehitetään hiljaisuudessa ja peitetysti, kunnes valmisversio julkaistaan kesken-eräisen tuntuoisena. (Taylor 2018.)

Yksi Ghost Ship Gamesin perustajista Mikkel Pedersen sanoi avoimen kehityksen olevan rennompia kehitysmalli, koska kehittäjän päätösten tekoa helpottaa pelaajien kanssakäymisen löydökset, kuten esimerkiksi pelaajien tarpeiden kohdalla. Kehittäjän avoimuus tuo peliä lähemmäksi loppukäyttäjää kohti, eli pelaajaa. Avoimen kommunikoinnin selkeistä tuloksista voidaan luoda parempia esivalmisteluita tulevista sisällöistä ja niillä pelin kehitys sujuu suoraviivaisemmin. (Taylor 2018.)

Avoin kehitys auttaa selkeiden tavoitteiden määrittämisessä, koska ne tulevat suoraan loppukäyttäjien toiveista. Toiveet ovat niitä asioita, joita pelaajat haluavat nähdä loppupelissä. Palautteen saaminen on positiivinen merkki, koska se tulee pelin yhteisöltä. Palaute auttaa näkemään ne tavoitteet ja ne asiat, mitä pelaajat haluavat nähdä loppupelissä. (Taylor 2018.)

6.3.2 Yhteisö ja kommunikaatio kehittäjien kanssa

Ghost Ship Games-studion toimintamalli on antaa kaikki tulevat sisällöt ilman lisämaksuja pelaajille. Tämä toimintamalli näkyy yhteisön arvostuksessa peliä kohtaan. Pelaajat voivat vaihtoehtoisesti ostaa täysin kosmeettisia lisäosia peliin, jotka ovat yksi tapa rahallisesti tukea kehittäjiä omasta tahdosta. Kehittäjien toimintaa pelaajia kohtaan keuhataan Steam-arvosteluissa.

Yksi pelaaja sanoo (kuva 13) kehittäjien asenteen peliä ja pelaajia kohtaan olevan hyvin tärkeä ominaisuus. Pelaaja jakaa arvostuksensa kehittäjiä kohtaan, kun kehittäjät ovat ottaneet ominaisuuden toimintamalliinsa. Pelaaja oli hyvällä tavalla yllätynyt tietäessään pelin tulevien sisältöjen olevan täysin ilmaisia. 110 pelaajaa oli samaa mieltä arvostelun kanssa. (Veyv 2025.)



Kuva 13. Kuvakaappaus Deep Rock Galactic Steam arvosteluista (Veyv 2025).

Toinen pelaaja kehuu (kuva 14) pelin tapaa tuoda vanhempi sisältö uudestaan peliin. Pelaaja kehuu kehittäjien päätöstä olematta täysin rahan perässä pelin sisällön suhteen. 1 376 pelaajaa oli samaa mieltä arvostelijan kanssa. (Steam Reviews 2022.)



Kuva 14. Kuvakaappaus Deep Rock Galactic Steam arvosteluista (Steam 2022).

Deep Rock Galactic pelissä on kausittainen pelimuoto, mutta se ei toimi paitsi jäämisen pelon taktiikoilla. Kaikki siitä tulevat kosmeettiset ja pelikokemukseen vaikuttavat sisällöt jäävät peliin saatavaksi kauden jälkeen. Mikään mitä peliin lisätään ei katoa, vaan sen voi saada myöhemmin. Kehittäjien arvojärjestys pelaajia kohtaan tässä ominaisuudessa näkyy selkeästi pelaajien arvostelujen perusteella.

Pelaajat alkavat olemaan jo kyllästyneitä suurien studioiden tapaan käyttää paitsi jäämisen pelon taktiikoita. Yksi pelaaja kehuu Redditin sivulla (kuva 15)

kehittäjien toimintaa välttämällä mikromaksuja tai paitsi jäämisen pelon taktiikoita. Pelaaja kehuu myös kehittäjien päätöstä tarjota kaikki sisällöt ilmaiseksi pelin sisällä ilman lisämaksuja. (Lay_Dax 2023.)



Kuva 15. Kuvakaappaus Deep Rock Galactic Reddit foorumilta (Lay_Dax 2023).

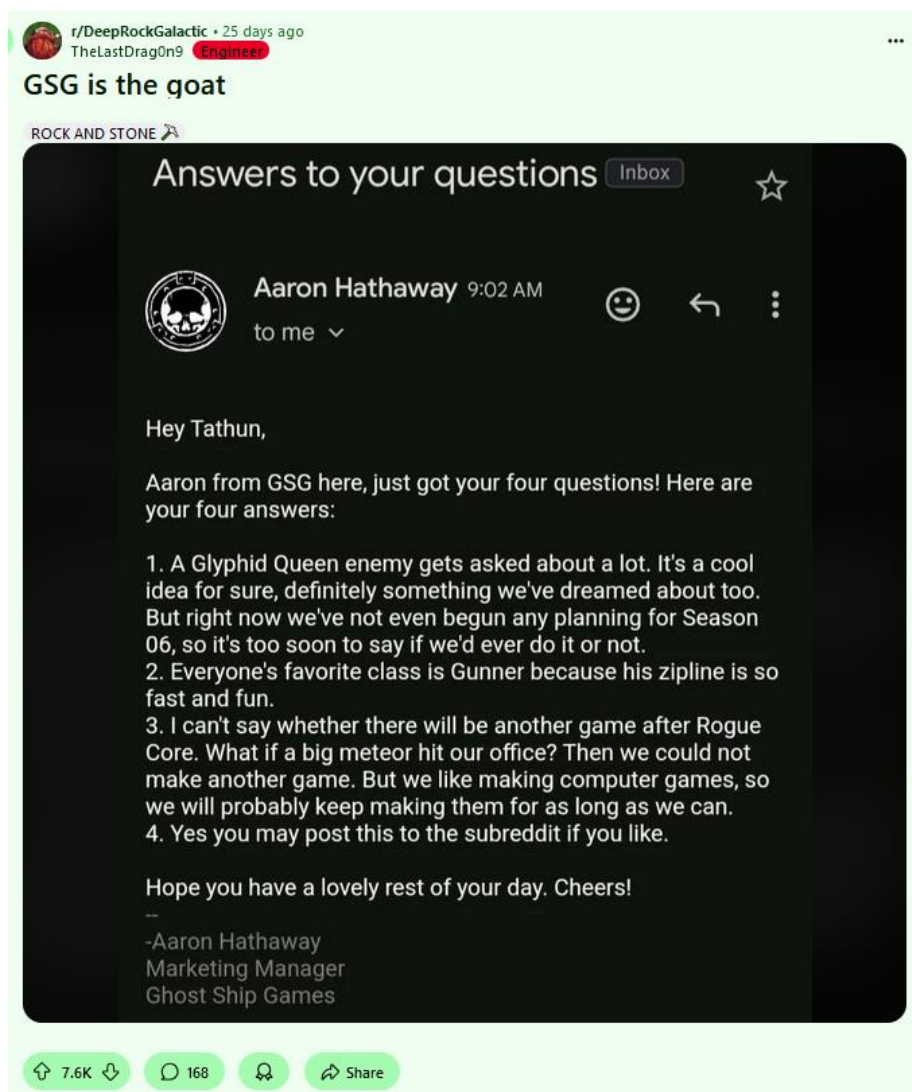
Koska kaikki lisäsisällöt mitä peliin lisätään ovat ilmaisia, ei pelissä ole mikromaksuja. Kausittaiset sisällöt ovat täysin ilmaisia pelin ostajalle. Toisissa peleissä saattaa olla ostettava kausittainen passi, jolla saa ekstra sisältöä peliin, kuten esimerkiksi Apex Legends. Toisissa peleissä joutuu maksamaan kausittaisesta pelin sisällöstä, kuten World of Warcraft.

Avoin kehittäminen, yhteisön kanssa kommunikointi ja aktiivinen kanssakäyminen on luonut sitoutuneita pelaajia kehittäjiä kohtaan. Jopa niin sitoutuneita, että pelaajat ovat ostaneet vaihtoehtoisia lisäosia. Lisäosien tarkoitus oli toimia vapaaehtoisena rahoituksen vaihtoehtona tukea kehittäjiä.

Deep Rock Galactic pelillä on oma Reddit sivu ja Discord palvelin. Kehittäjät vastaavat pelaajien kysymyksiin ja ovat aktiivisia järjestämässään suoratoistovideoissa. Kehittäjät myös vastaavat suoriin kysymyksiin pelaajilta, mutta kanssakäyminen tapahtuu pääosin tapahtumien ja suoratoiston kautta.

Yhtenä esimerkkinä kehittäjät saattavat vastata suoriin sähköposteihin. Pelaaja kyseli kehittäjiltä (kuva 16) neljä kysymystä, johon kehittäjä vastasi. Pelaaja kutsumu kehittäjiä parhaimmiksi ikinä käyttäen englannista "GOAT" (greatest of all

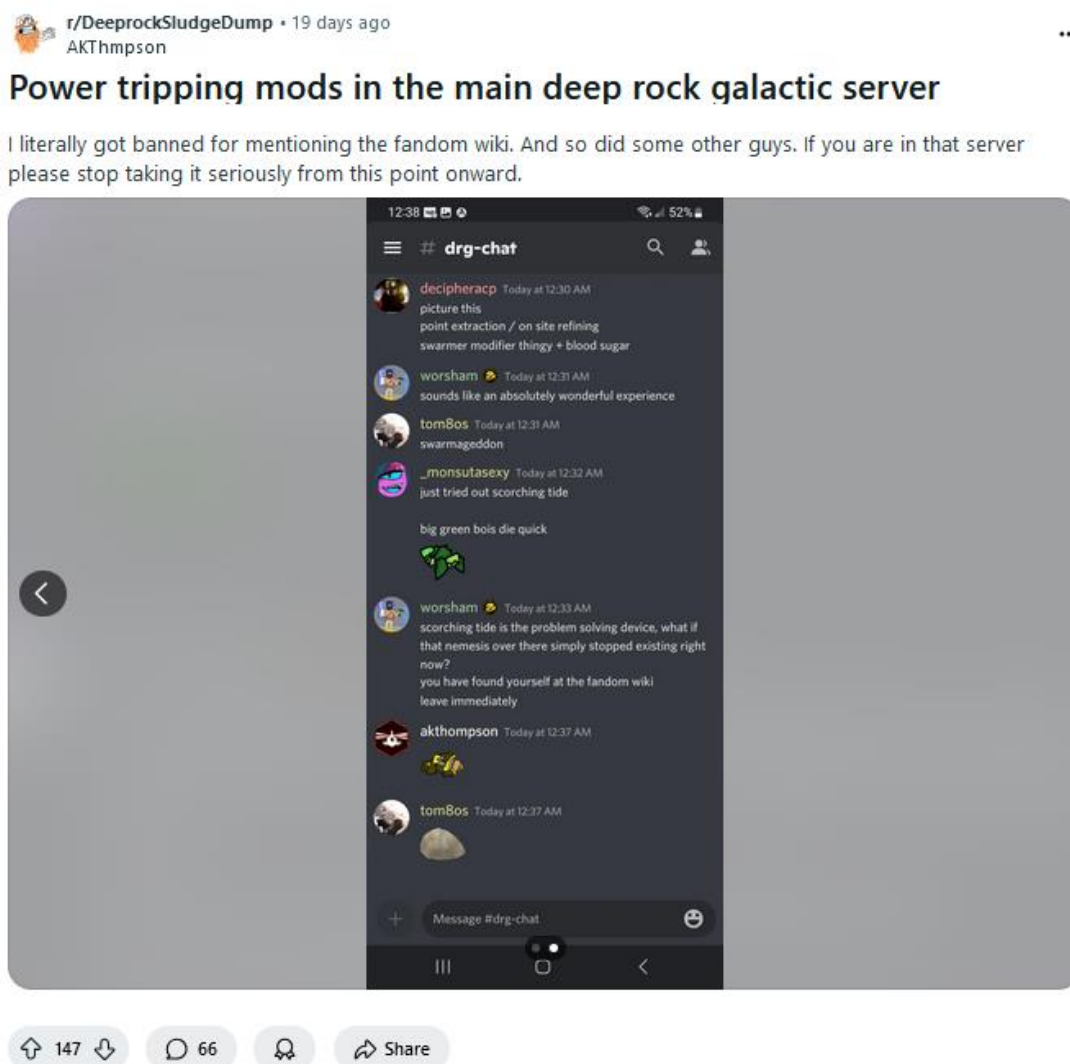
time) sanaa. 7,6 tuhatta pelaajaa jakaa pelaajan mielipiteen kehittäjien olevan parhaita ikinä. (TheLastDrag0n9 2025.)



Kuva 16. Kuvakaappaus Deep Rock Galacticin Reddit foorumilta (TheLastDrag0n9 2025).

Kehittäjillä ei toisaalta ole aikaa hallita ja poistaa epäasiallisia henkilöitä heidän Discord palvelimelta. Kehittäjät käyttäjät suuremman ajan yhteisön hallinnasta suunnitellessaan yhteisö tapahtumia ja suoratoistoja. Tästä syystä yhteisön jäsenet hallinnoivat Discord palvelinta. Tämä johtaa virheellisiin käyttäjien estoihin palvelimella.

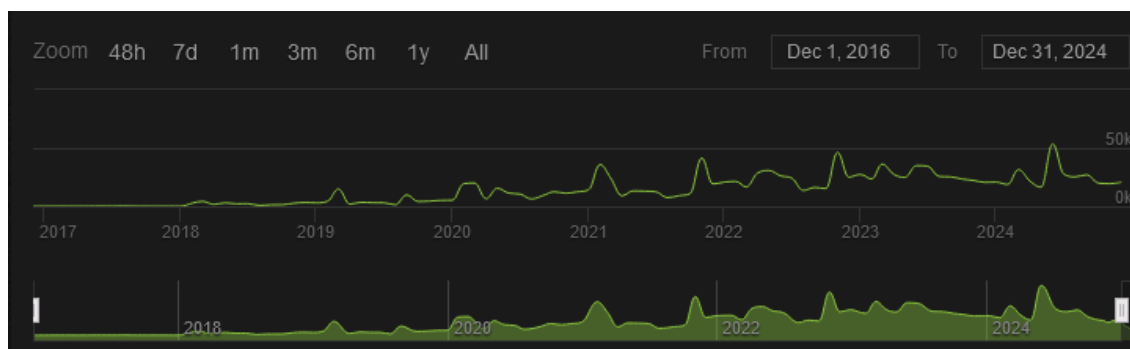
Yhteisön pelaajat ovat koittaneet tuoda tätä ongelmaa esille. Yksi pelaaja kehoittaa (kuva 17) muita pelaajia välttämään virallista Discord palvelinta virheellisten estojen takia. Pelaaja kuvailee ylläpitäjien toimintaa vallan hyväksi käyttämisenä. (AKThmpson 2025.)



Kuva 17. Kuvakaappaus Deep Rock Galacticin Reddit sivulta (AKThmpson 2025).

Kaikista 264 tuhannesta arvostelusta 97 % on myönteisiä ja vuoden 2024 joulukuussa olevista arvosteluista 97 % on myönteisiä. 2020 julkaisu vuonna suurin pelaajamäärä oli 19 tuhatta ja vuonna 2024 pelaaja määrä oli 53 tuhatta (kuva 18). Pelaajamäärä on ollut tasaisessa kasvussa ja pelaajamäärät saattoivat

vaihdella huomattavasti sisältöjulkaisu kuukausina kausittaisen sisällön takia. (Stem Store 2025a; Steam Charts 2025.)



Kuva 18. Kuvakaappaus Steam Charts -sivulta (Steam Charts 2025).

Deep Rock Galactic on kasvanut ja pelaajamäärän muutokset heijastavat syytä siihen. Kehittäjät toimivat oikein pelaajakeskeisyyden kannalta ja arvostelut heijastavat tätä.

6.3.3 Ghost Ship Games ja Deep Rock Galactic arvionti

Eyal ja Ward kehottivat premium-mallissa keskittymään toimittamaan täydellisen pelikokemuksen ilman lisäkuluja. Ghost Ship Games tarjoaa lisäsisällöt ilmaisina päivityksinä. Kaikki tulevat ja aikaisemmat sisältö kaudet ovat olleet ilmaisia lisäyksiä peliin. Peliin ei ole ostettavissa pelin tasapainoa muokkaavia lisäsisältöjä.

Premium-pelin, pitäisi erottua laadusta, monipuolisuudesta ja arvojärjestyksestä, kuten Ward ja Eyal argumentoivat. Kiintymyksen ylläpitämiseksi ei tarvitsisi julkaista usein päivityksiä, kuten Ward ja Eyal argumentoivat. Deep Rock Galactic kehityksen keskiössä on ollut pelaaja, yhteispelaaminen ja avoin kehitys. Tämä kertoo Ghost Ship Games kehittäjien arvojärjestyksestä pelaajia kohtaan.

Deep Rock Galactic peliin on saatavilla monipuolisesti sisältöä. Erilaiset sisältökaudet tarjoavat monipuolisuutta ilman lisäkuluja. Ghost Ship Games ei tarvitse

julkaista useaa kautta yhden vuoden sisällä, vaan laadukkaita pitkään kestäviä kausia. Pelaajamäärät ovat kasvaneet aikaisemmista kausista.

Ward ja Eyal argumentoivat kausittaisten, merkityksellisten ja yhteisöjohtajien sisältöjen avulla luotaisiin jatkuvaa kiintymystä, jota johtaisi pelikokemuksesta nauttiminen. Deep Rock Galactic luo kausittaiset sisällöt omien innovaatioiden pohjalta. Kausiin lisätään yhteisön toivomia ja ehdottamia sisältöjä, mutta kausi ei ole täysin yhteisön palautteen mukaisesti kehitetty.

Osten myös argumentoi pelaajien saavan enemmän vastinetta investoidulle ajalleen tietäessään peliin tulevan lisää sisältöä, joka ei katoisi lyhyessä ajassa. Deep Rock Galactic estää pelon jäämisen pelkoa takaamalla saatavuuden kaikista tulevista ja menneistä kausittaisista sisällöistä. Deep Rock Galactic on yksi uniikkeista peleistä käyttäessään tätä toimintatapaa kausittaisissa sisällöissä.

Mobidictum argumentoi pelaajien löytävän arvoa pelin ilmaisissa toiminnoissa, kuten ilmaiset sisällöt ja tuntevan niistä arvostusta. Kyseiset pelaajat voivat osoittaa arvostusta ostamalla vaihtoehtoisia lisäosia. Deep Rock Galactic pelaajat tukevat kehittäjiä ostamalla näitä kyseisiä vapaaehtoisia kosmeettisia lisäsisältöjä. Nämä lisäsisällöt ovat suunniteltu tätä kyseistä toimintaa varten.

Clark argumentoi pelaajien ostavan lisäsisältöä, koska Ghost Ship Games osoittaa rakastavansa peliään. Pelaajat ovat valmiita maksamaan vapaaehtoisista lisäsisällöistä rakastaessaan peliä. Ghost Ship Games on osoittanut rakkautensa peliä kohtaan pelaajien kautta. Ilmaiset sisältöpäivitykset ovat hyvä osoitus rakkaudesta.

Ward argumentoi vaihtoehtoisissa rahastuksissa tärkeintä olevan arvon lisääminen heikentämättä alkuperäistä pelikokemusta ja ostoa. Deep Rock Galactic lisäsisällöt ovat täysin kosmeettisia ja eivät vaikuta pelin eheyteen. Arvoa lisäsisällöissä tuo pelaajille kehittäjien suora tukeminen vaarantamatta pelin tasapainoa. Kosmeettiset lisäsisällöt saattavat parantaa pelikokemusta, kun pelaajat voivat näyttää niitä muille pelaajille.

Nordcurrent argumentoi kehittäjien tarvetta käydä keskustelua pelaajien kanssa aidon yhteyden luomiseksi. Ghost Ship Games toimii avoimella kehityksellä ja järjestää suoratoistoja vastatakseen pelaajien ongelmiin tai ehdotuksiin. Kehittäjät myös vastaavat pelaajien viesteihin, jotka ovat kohdennettu kehittäjiin. Harmillisesti kehittäjät eivät käytä aikaansa Discord palvelimen ylläpitoon, joka on yksi viestintäkanava pelaajille.

Nordcurrent argumentoi hyvän pelin ottavan huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot. Deep Rock Galactic antaa pelaajille kontrollin pelin vaikeustasosta ja päätöksen yksinpeli tai moninpeli muodosta. Peli on kehitetty yhteispelaamista varten, mutta pelissä on yksinpelaajia tukevia toimintoja. Deep Rock Galactic on tehty yhteispelaaminen mielessä. Yhteispelaamista välttämällä pelikokemus pelistä saattaa olla puutteellinen tai alhainen.

Ward kehottaa rehelliseen ja selkeään kommunikointiin tulevista sisällöistä, hinnoista ja kehitys prioriteeteista, koska nämä auttavat rakentamaan luottoa pelaajien kesken. Ghost Ship Gamesin kommunikointi pelaajille ei ole välttämättä selkää, kun kommunikaatio tapahtuu yhteisötapahtumissa. Kommunikaatiota ei tapahdu tapahtumien ulkopuolella aktiivisesti. Toisaalta sitoutuneimmat pelaajat näkevät kommunikaation seurattessaan kehittäjiä erittäin aktiivisesti.

Lehtosen ym. (2022, 564–574) tutkimuksen yhteisarvoja lisääviä tekijöitä Ghost Ship Games kohdalla on oikeudenmukainen rahastus, oikein tulkinta ja pelaajan ajan kunnioitus. Ghost Ship Games ei ole lisännyt petollisia rahastuksia. Lisäosat ovat täysin vapaaehtoisia ja eivät vaikuta pelin tasapainoon. Nämä vaihtoehtoiset lisäsisällöt saattavat jopa kasvattaa yhteisarvoja.

Ghost Ship Games tulkitsee pelaajien arvostusta peliä kohtaan oikein ja lisää vapaaehtoisia lisäsisältöjä. Kausittaisiin sisältöihin joutuu lisätä myöhemmin tasapainoa muokkaavia päivityksiä parantaakseen pelikokemusta. Kausittaiset sisällöt ovat suurimmaksi osaksi kehittäjien ideoista perustuvia, mutta kehittäjät reagoivat pelaajien palautteeseen jälkikäteen, joka heikentää yhteisarvoja.

Deep Rock Galactic kunnioittaa pelaajan aikaa. Kaikki menneet ja tulevat kausittaiset sisällöt ovat saatavilla tulevaisuudessa. Pelaaja ei jää paitsi sisällöistä, kun pelaaja päättää pitää taukoa pelistä tai vaihtaa toiseen peliin. Pelissä ei ole työnomaista rutiinia saavuttaa nautinnollinen pelikokemus.

Yhteisarvoja heikentävä tekijä on päätöksen kieltäminen. Deep Rock Galactic pelissä ei ole selkeää päätäntöä. Peli päättyy pelaajan päättäessä lopettaa pelaaminen tai pelaaja saavuttaa omat tavoitteensa. Pelissä on saavutuksia, joita pelaaja voi tavoitella, mutta selkeää lopetusta ei ole. Pelin tarjotessa pelaajille vaihtoehdon jatkaa peliä antaa täyden kontrollin pelaajalle, joka on Nordcurrent argumentin mukainen.

6.4 Bolt Blaster Games: The Spell Brigade

Bolt Blaster Games on kuuden hengen indie-studio, joka aloitti Spell Brigade Pelin kehityksen maaliskuussa 2024. Spell Brigade julkaistiin soft-launch periaatteella, eli aikaisemmin mainittu pilottijulkaisu.

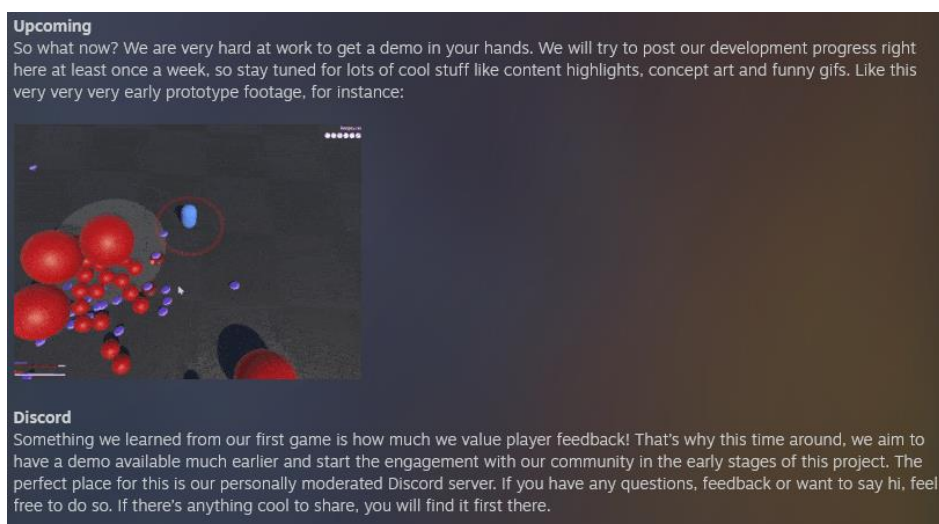
Peliä aluksi mainostettiin hyvin vahvasti X:ssä, aikaisemmin tunnettu Twitter. Siitä pelin mainostaminen siirtyi Redditiin mainosbannereihin. Pelin mainostamisen jälkeen luotiin pelistä demoversio, jonka kaikki pelistä kiinnostuneet saivat ladata. Kehittäjät loivat alustan, jonka kautta pelaajat pääsivät näkemään pelin nykyisen tilan ja antamaan palautetta sen pohjalta, joka on soft-launchin koko idea. (BoltBlasterGlenn 2025.)

Pelistä kiinnostuneet loivat pelin kohdesegmentin. Kohdesegmentti muodostivat yhteisön, jota pelin kehittäjät seurasivat ja jonka kanssa kommunikoivat. Yhteisön palautteen kautta pelin kehittäjät kehittivät lopullisen version.

6.4.1 Soft-launch kehittäminen ja pelaajapalautteen arvostus

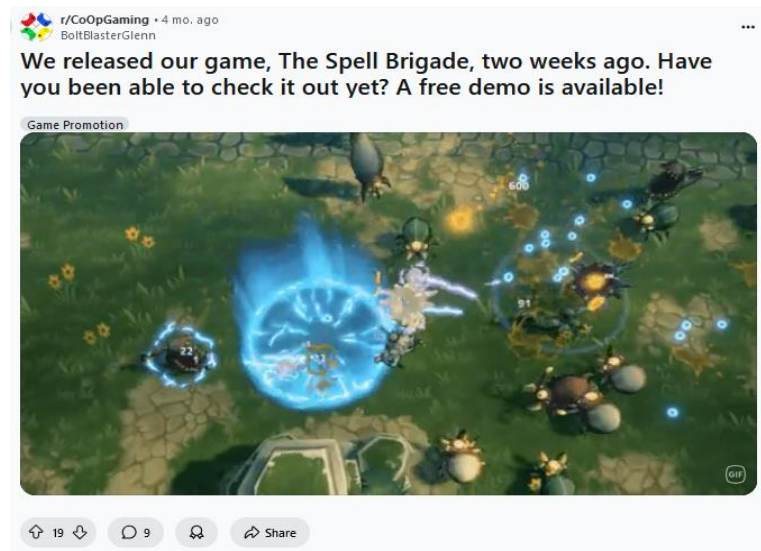
Bolt Blaster Games-studion suunnitelma Spell Brigaden kohdalla oli aloittaa yhteistyö yhteisön kanssa hyvin varhaisessa vaiheessa (kuva 19). Kehittäjät olivat oppineet, kuinka tärkeää pelaajapalaute pelin alkuvaiheella on. Siksi he loivat

demoversioon nopeammin ja pystyttivät Discord palvelimen palautetta ja kanssakäymistä varten. Kehittäjät viestivät kehittäjäpäiväkirjassa (englanniksi devlog) pelin alkuvaiheesta, kehittämisen etenemisestä ja Discord palvelimesta. (Bolt Blaster Games 2024a.)



Kuva 19. Kuvakaappaus Bolt Blaster Games uutisesta (Bolt Blaster Games 2024a).

Pelin kehityksen aikana pelistä kyseltiin palautetta erilaisilta yhteisöiltä (kuva 20), jotka heijastaisivat pelin loppukäyttäjien arvoja. Erilaisia yhteisöjä oli muun muassa r/CoOpGaming, r/roguelites, r/survivorslikes, r/IndieGaming ja r/IndieDev. Näillä postauksilla haettiin palautetta ja kehitysehdotuksia peliin liittyen. Samalla mainostettiin pelistä mahdollisille kiinnostuneille pelaajille. Samat postaukset viestitettiin pelin yhteisön omaan Discord palvelimelle. Pelin demoversiota päiviteltiin pelaajapalautteen mukaan. (BoltBlasterGlenn 2025.)



Kuva 20. Kuvakaappaus CoOpGaming Reddit foorumilta (BoltBlasterGlenn 2025).

Kehittäjät julkaisivat päivittyvää Devlogia (kuva 21) soft-launchin aikana. Devlog kertoi kehityksen tilanteen, etenemisen ja mitä on jo saavutettu. Devlogin ideana oli uutisoida yhteisölle edistymisestä, muutoksista, tulevista lisäyksistä ja käydä keskustelua pelaajien kanssa. (Bolt Blaster Games 2024b.)



Kuva 21. Kuvakaappaus Bolt Blaster Games uutisesta (Bolt Blaster Games 2024b).

Bolt Blaster Games kehittäjät selvästi kertoivat mitkä muutokset olivat kehittäjien omia ideoita ja mitkä olivat tulleet yhteisöltä, jotta kehittäjien arvojärjestys

näkyisi pelaajille. Pelille luotiin kehityssuunnitelmien pohjalta julkaisuaikajana (kuva 22). Kyseisessä julkaisuaikajanassa kerrottiin tavoitteet ennen ennako julkaisua. Tavoitteena oli luoda lisää pelattavia hahmoja, uusia taikavoimia, uusia elementtejä, uusia karttoja, uusia, tehtäviä, uusi vihollinen ja lisätä vaikeustasoa. Samalla kehittäjät kiittävät yhteisöä palautteesta. (Bolt Blaster Games 2024c.)



Kuva 22. Kuvakaappaus Bolt Blaster Games uutisesta (Bolt Blaster Games 2024c).

Spell Brigade julkaistiin 16 syyskuuta 2024 ennakkojulkaisuna Soft-launchin avulla. Peli sai julkaisu kuukautena 2 484 pelaajaa (kuva 23) ja 89 prosenttia myönteisen arvosanan Steamissa. Pelaajamäärän muutoksiin vaikutti kehittäjien sisältömuutokset. Spell Brigade pelaajamäärä sai uuden ennätyksen joulukuussa 2024, joka oli 3 488 pelaajaa. Silloin julkaistiin pelaajien toivoma loputon pelimuoto. (Steam Charts 2025b; Steam Store 2025b; The Spell Brigade 2025.)

Month	Avg. Players	Gain	% Gain	Peak Players
Last 30 Days	1,048.7	-282.4	-21.21%	1,928
December 2024	1,331.0	+408.9	+44.34%	3,488
November 2024	922.1	-328.3	-26.25%	3,258
October 2024	1,250.4	-45.0	-3.47%	2,773
September 2024	1,295.3	-	-	2,484

Kuva 23. Kuvakaappaus Steam Charts sivulta (Stem Charts 2025b).

Julkaisun jälkeen pelin kehitystä jatkettiin yhteisön toiveitten mukaan ja kehittäjien omien visioiden perusteella. Discord palvelimella (kuva 24) kerrotaan kehittäjien ajatelluista sisällönjulkaisuista. Kehittäjät julkaisivat uuden pelimuodon, joka meni täysin vastaan heidän alkuperäistä ideaa pelistä. Pelin piti olla ystäällisen tulituksen peli, eli voit vahingoittaa ystävääsi pelissä, mutta uudessa pelimuodossa ystävällinen tulitus oli otettu pois päältä. (The Spell Brigade 2025.)



Kuva 24. Kuvakaappaus Spell Brigade Discord palvelimelta (The Spell Brigade 2025).

6.4.2 Bolt Blaster Games ja Spell Brigade Arvionti

Ward ja Eyal kehottivat premium-mallia käyttäessä lisäämään yhteisöjohdannaisia sisältöjä, joiden tarkoituksena olisi luoda kiintymystä. Bolt Blaster Games kehittivät sisällön yhteisön palautteen mukaan ja osittain oman vision mukaisesti. Kehittäjät keräsivät kehityksen alussa palautteen erilaisista yhteisöistä ja omasta yhteisöstään.

Ahmed argumentoi kehittämisen haastavuuden ja pelin laadun syytöksien menevän kehittäjien harteille, kun pelaaja ei näe prosessin haastavuutta ja pelaajia ei oteta mukaan kehitykseen. Bolt Blaster Games ottivat pelaajan mukaan kehitykseen pelin alkuvaiheessa käyttämällä soft-launch periaatetta. Pelaaja on ollut mukana koko kehitys prosessissa. Kehittäjät näyttivät prosessin haastavuuden devlogissa, jolloin pelaajat myös ymmärsivät kehityksen nopeuteen vaikuttavat tekijät.

Clark ja Ward argumentoivat kehittäjien pitäisi näyttää kiinnostusta peliä kohtaan. Kiinnostus osoitettaisiin rakentamalla peli palveluna, jatkamalla peliin sijoittamista ja kommunikoimalla kehitys prioriteeteista. Kehittäjä tällöin osoittaisi rakkautensa peliin. Bolt Blaster Games osoittaa kiinnostuksena rakentamalla pelin palveluna. Peliin sijoitetaan kehitys aikaa ja palautteeseen reagoidaan. Bolt Blaster Games koittaa toimia pelaajiensa arvojen mukaisesti. Kehittäjät myös jatkavat peliin sijoittamista ja kertovat kehitys prioriteeteista viestimällä devlogien tai julkaisuaikajanan avulla pelaajille. Bolt Blaster Games tällöin osoittaa rakastavansa peliä.

Osten myös kehottaa viestimään tulevista isoista muutoksista. Pelaajat saava tällöin vastinetta investoidulle ajalle. Bolt Blaster Games viestii tulevista isoista muutoksista julkaisuaikajanan ja Discord palvelimen avulla.

Priestley kehottaa markkinoihin keskittymisen sijaan omien markkinoiden luomiseen. Helpshift kehotti myös markkinoinnin aloittamisen hyvin aikaisin konseptista. Bolt Blaster Games loi omat markkinat markkinoimalla peliä konseptina ja

luomalla Discord palvelin yhteisön kasvamista varten. Varhaisten pelaajien ja yhteisön avulla luotiin oma markkina ystävällisen tulituksen pelille.

Kern argumentoi varhaisen tilan markkinointiin, toimivuuteen ja kokemuksen arviointiin auttavan soft-launch periaate. Helpshift ja Ward myös kehottivat parantamaan peliä palautteen ja kiintymyksen pohjalta, sekä avoimeen, vilpittömään, rehelliseen ja jatkuvaan kommunikointiin pelaajien kanssa. Bolt Blaster Games loi Spell Brigade pelin soft-launch periaatteella, joka osoittautui hyväksi päätökseksi pelaajamääriä ja arvosteluja katsomalla. Bolt Blaster Games loi demoversion pelistään, joka alensi uusien käyttäjien kynnystä testata peliä, kuten MasterClass suosittelisi. Bolt Blaster Games paransi peliä palautteen ja kiintymyksen mukaan.

Bolt Blaster Games devlogit ovat myös avoimia, kun kertovat pelin ulkopuolisista asioista, jotka silti saattavat vaikuttavat pelin kehitykseen. Devlogien avulla viestiminen luo jatkuvaa kommunikointia pelaajien kanssa.

Nordcurrent argumentoi hyvän pelin ottavan huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot. Bolt Blaster Games muutti alkuperäistä pelin suunnitelmaa olla ystävällisen tulituksen peli ja lisäsivät uusia pelimuotoja. Pelimuodot tukevat erilaisten pelaajien motivaatioita pelata peliä. Hyvin investoituneet pelaajat halusivat loputtoman pelimuodon ja vähemmän investoituneet halusivat ystävällisen tulituksen pois päältä. Bolt Blaster Games tarjosi molemmille pelaaja ryhmille haluamansa pelimuodot.

Lehtosen ym. (2022, 564–574) yhteisarvo tutkimuksen perusteella heikentäviä tekijöitä pelin kehityksessä olivat selkeä päätös ja väärin tulkinta. Spell Brigadella ei ole selkeää päätäntöä. Peliin ei ole luotu päätäntöä. Pelaaja itse päättää milloin on valmis pelin kanssa. Pelissä on saavutuksia, joiden saavutettua peli olisi pelattu. Peliä voi silti jatkaa ilman pelin sisäisiä palkintoja. Nordcurrent argumentoi tämän olevan silti hyvä asia antamalla pelaajalle kontrollin.

Kehittäjien alkuperäinen havainto pelaajien haluavan ystävällisen tulituksen pelin oli väärä, joka loi väärin tulkintaa. Bolt Blaster Games korjasi tulkinnan myöhemmin lisäämällä haluttuja pelimuotoja osaksi peliä. Tämä päätös korjata asia loi yhteisarvoja.

Muita yhteisarvoja luovia tekijöitä on pelin suunnittelu nautintoa varten ja ei peitollinen rahastus. Pelissä ei ole työnomaista rutiinia hankkia erilaisia sisältöjä ja sisällöt eivät katoa tietyn ajan sisään. Peli on tarkoitettu nautittavaksi. Pelissä ei ole maksullisia lisäsisältöjä. Nämä ominaisuudet pelissä eivät välttämättä luo tai heikennä yhteisarvoja, kun niiden rinnalle ei ole tarjottu erityisesti yhteisarvoja luovia tekijöitä.

6.5 Re-Logic: Terraira

Terraria on Re-Logic-studion kehittämä peli. Re-Logic on alkuperäisesti ollut yhden riippumattoman kehittäjän tiimi. Kehittäjä turvautui pelin testaajiin varmistukseen pelinsä laadun studion alkuvaiheessa vuonna 2011 pienen koon takia. (Jongewaard 2011.) Tiimi on ajan kuluessa laajentunut 11 kehittäjään vuoteen 2023 mennessä, mutta yhden kehittäjän poistuessa kehittäjiä on kymmenen (Re-Logic 2021b; Re-Logic 2023b).

Re-Logic on nykyään kasvava riippumaton pelinkehittäjä ja julkaisija, jota johtaa studion alkuperäinen kehittäjä Andrew "Redigit" Spinks. Re-Logic pyrkii innovatiivisuuteen unohtamatta indie-studion alkuperää. Re-Logicin visio on tuoda enemmän huomiota riippumattomien kehittäjien peleihin, ja samalla parantaa ja kehittää riippumattomien kehittäjien pelejä. (Re-Logic 2021a.)

Re-Logic kannattaa indie-studioita ja kehittäjiä. Studio on esimerkiksi tehnyt lausunnon yksinoikeudesta myydä heidän pelejään tietyllä alustalla. Epic Games Store niminen alusta tarjosi rahaa Re-Logicille. Vastineeksi studion olisi pitänyt ainoastaan julkaista ja myydä pelejään heidän alustallaan. Re-Logicin varapresidentti Whitney Spinks kutsui tätä sielunsa myymiseksi. Hän sanoi, ettei olisi minkäänlaista raha summaa, millä voisi tarjota studion sielun. (Handrahan 2019.)

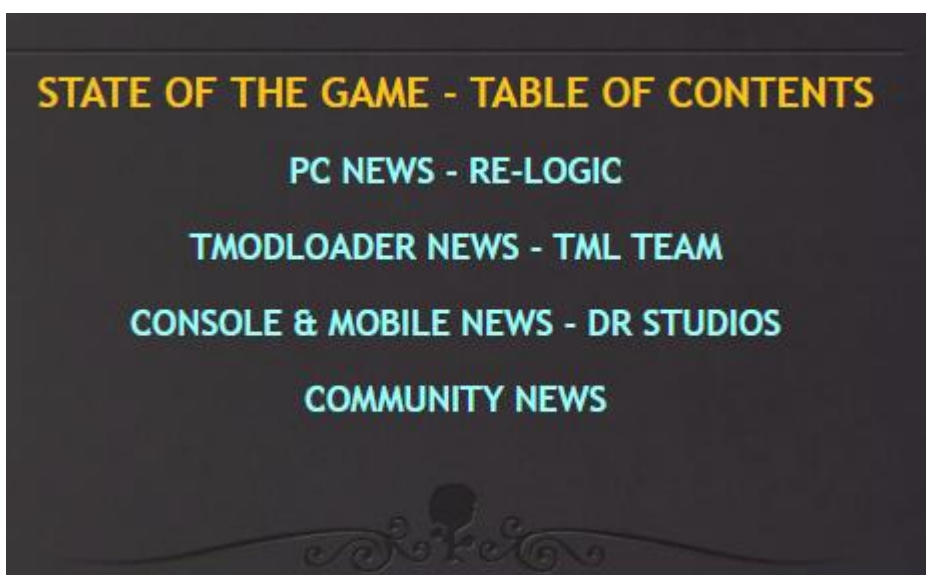
Re-Logic on myös antanut lausunnon pelinkehitysalusta Unityyn liittyen. Pelinkehitysalusta halusi saada osan kaikista tuotoista pelistä, mitä peli myy tietyn määrän jälkeen. Indie-studiota ja kehittäjiä kohtaan tämä oli suuri pettymys, koska studio tai kehittäjä myy tuotteen hyvin halvalla hinnalla tai tarjoaa sen ilmaiseksi. Tästä syystä ei välttämättä tule suurta tai ollenkaan tuottoa. Tästä syntyisi tilanne, jossa studiot ja kehittäjät maksaisivat ilmaiselle alustalle myöhemmin provisiota pelin myyntimäärän tai latauksien mukaan. (Re-Logic 2023a.)

Re-Logic vastusti alustan päätöstä ja lahjoittivat \$100 000 kerralla ja \$1 000 kuukaudessa kahdelle muulle ilmaiselle pelinkehitysalustalle Godot ja FNA. Re-Logic teki tämän lahjoituksen osoittaakseen tuen pelien kehittäjiä ja indie-studioita kohtaan, jotka tekevät asiat oikeudenmukaisesti. Re-Logic tunsi heidän tekonsa olevan oikea tapa ylläpitää sitä missiota. Re-Logic pyysi vastineeksi kyseisten pelinkehitysalustojen pysyvän oikeudenmukaisina ja tekevänsä kaikkensa pitääkseen alustat tehokkaina ja helposti lähestyttävänä kaikille kehittäjille. (Re-logic 2023a.)

6.5.1 Terrarian pelaajakeskeisyys ja yhteisöllisyys

Re-Logic-studion ainoa kehittämä peli tällä hetkellä on Terraria, jota ylläpidetään jatkuvasti. Terrarialla on virallinen keskustelufoorumi, jota pelin kehittäjät seuraavat ja ylläpitävät. Foorumista löytyy kehittäjien uutiset, tulevat julkaisut ja pelaajien keskeisiä tukikeskusteluita, sisältö ideoita tai pelin ulkopuolisia keskusteluita. Foorumilla on 226 tuhatta käyttäjää, foorumeille on luotu 121 tuhatta keskustelu linkkiä ja foorumissa on 2,7 miljoonaa lähetettyä viestiä. (Terraria Community Forums 2025.)

Pelin kehittäjät julkaisevat kuukausittain pelintilannekatsauksen (kuva 25). Tilannekatsauksessa kerrotaan yhteisölle keskeneräisten projektien etenemisestä, tulevien projektien suunnitelmista, pyydetään vikaraportteja yhteisöltä peliin liittyen ja jaetaan yhteisön mediasisältöä. Mediasisältö voi olla kuvia tai videoita, joista kehittäjät pitivät. (Terraria Community Forums 2024.)



Kuva 25. Kuvakaappaus tilannekatsauksen sisällysluettelosta (Terraria Community Forums 2024).

Esimerkiksi vuoden 2024 joulukuun tilannekatsauksessa kerrottiin yhteisön haluaman uuden pelimuodon edistymisestä ja suunnitelmasta. Katsauksessa selitetään pelimuodon tavoitteet, kohde pelaaja segmentti ja pelimuodon suunnittelun tämänhetkinen fokus, joka oli pelimuodon tasapaino. Tasapaino merkitsisi pelattavuuden nautintoa ja pelimuodon vaatimaa ajankäyttöä. Kehittäjät jakoivat omia kuviaan pelimuotoa testatessa ja pelatessaan, jotta pelaajat näkisivät läpinäkyvästi kehityksen tilanteen. (Terraria Community Forums 2024.)

Tilannekatsauksessa kerrottiin myös yhteisölle tarjotusta lahjasta. Lahja oli vanhempi versio Terrariasta. Vanhemman version tarkoituksena oli antaa pelaajille mahdollisuus uudelleen elätä nostalgiaa tai kokea pelin varhaiset vaiheet. (Terraria Community Forums 2024.)

Tilannekatsauksen loppuosassa kerrottiin vielä toisen pelin yhteistyöstä, jossa Palworld-niminen peli lisäsi ikonisen tavaran Terrariasta peliinsä. Pelaajia myös muistutettiin mahdollisuudesta ladata ja käyttää yhteisön luomia graafisia sisällön muutoksia. Lisäksi kehittäjät kertoivat keräävänsä ideoita ja ehdotuksia forumista seuraavaa tilannekatsausta varten. (Terraria Community Forums 2024.)

Tilannekatsauksessa kehittäjät kiittivät yhteisöään ja kehuivat yhteisön olevan läsnä ja paras yhteisö ikinä. Pelin ulkopuolisista asioista kehittäjät mainostivat heidän yhteistyötään tietokone rakentaja yrityksen StarforgePC kanssa. Yhteistyöstä saa ostettua tietokone koteloita, hiirimattoja ja tauluja, jotka ovat Terraria pelin taideteoksia. (Terraria Community Forums 2024.)

Tilannekatsauksen lopussa kehittäjät jakoivat pelistä yhteisön mediasisältöä. Kehittäjät kertoivat yhteisön olevan täynnä mahtavia teoksia. Kehittäjät kertoivat tykkäävänsä selata sosiaalisia medioita fanien luomia teoksia varten. Tilannekatsauksessa kehittäjät halusivat tuoda esille omista mielistään merkittävimpiä. (Terraria Community Forums 2024.)

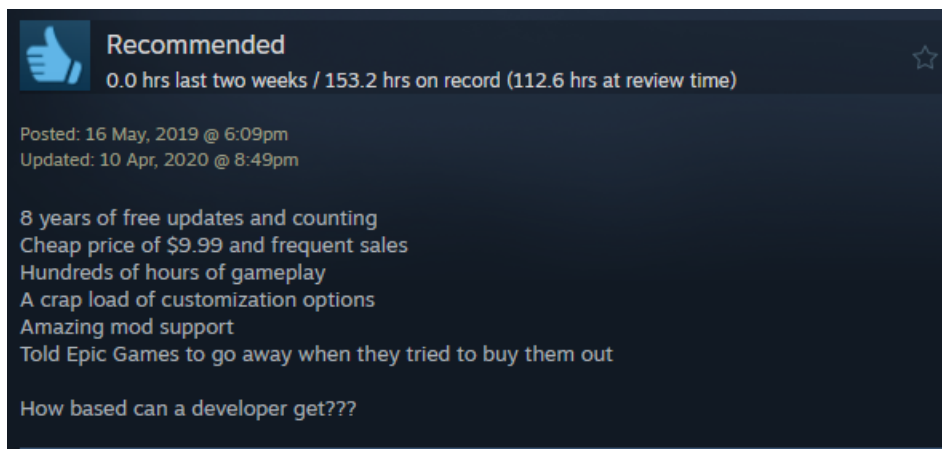
Terrarian pelaajamäärä on kasvanut (kuva 26) noin kymmenestä tuhannesta pelaajasta pelin julkaisuvuonna 2012 ja vuoden 2024 joulukuussa pelaajamäärä oli noin 62 tuhatta pelaajaa. Pelaajamäärä nousi yli 400 tuhanteen aktiiviseen pelaajaan odotetun sisältöjulkaisun takia. 97 prosenttia Terrarian pelaajista suosittelevat peliä. Terrarian arvosteluissa keuhutaan kehittäjiä ja pelattavuutta. (SteamDB 2025.)



Kuva 26. Kuvakaappaus Steam Database sivulta (SteamDB 2025).

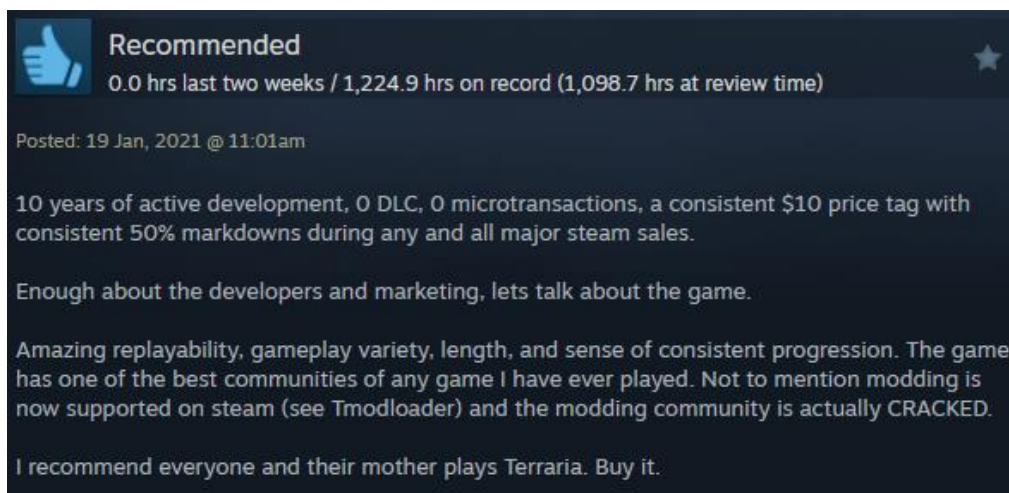
Yksi arvostelija (kuva 27) kehuu pelin kehittäjien päätöstä antaa ilmaisia päivityksiä, satojen tuntien edestä sisältöä, paljon peliä muokkaavia vaihtoehtoja ja

halpaa hintaa. Arvostelija kehui myös kehittäjien periaatetta tarjota peli ilman yksinoikeutta tietyille julkaisijalle. (Steam Reviews 2025.)



Kuva 27. Kuvakaappaus Terrarian Steam arvostelut sivulta (Steam Reviews 2025).

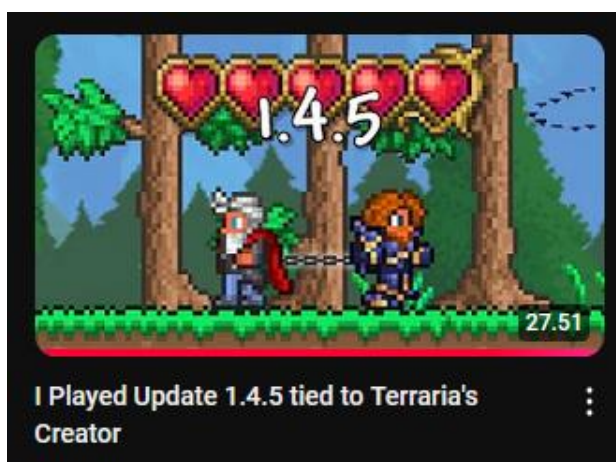
Toinen arvostelija (kuva 28) kehuu pitkään kestänyttä kehityksen tukea, mikro-maksujen ja petollisten lisäosien puutetta, tasaista hintaa, mahtavaa uudelleen pelattavuutta, yhtä parhainta yhteisöä ja pelin muokkaus yhteisöä. Arvostelija suosittelee kaikkien ostavan peli. (Steam Reviews 2025.)



Kuva 28. Kuvakaappaus Terrarian Steam arvostelut sivulta (Steam Reviews 2025).

6.5.2 Re-Logicin läpinäkyvyys ja yhteisön kanssakäyminen

Re-Logic tekee yhteistyötä Terraria pelin vaikuttajien kanssa (kuva 29). He jaksavat informaatiota tai pelaavat heidän kanssaan. Nämä yhteistyöt ovat tapa myös kehittäjien kommunikoida suuremman yhteisön kanssa. Näiden yhteistöiden aikana jaetaan informaatiota koko yhteisölle. Tällä tavoin saadaan vaikuttajien seuraajat ja kehittäjät vuorovaikutukseen.



Kuva 29. Kuvakaappaus YouTubesta (@ChippyGaming 2025).

Yhteisön kanssakäyminen tapahtuu pääosin pelin kuukausittaisissa tilannekatsauksissa. Kuten aikaisemmin mainittiin, kehittäjät käyttävät tilannekatsausta mahdollisuutena jakaa yhteisön mediaa yhteisölle. Samalla tilannekatsauksesta voi käydä keskustelua yhteisön kanssa. Kehittäjät eivät käy suoraa keskustelua pelaajien kanssa tilannekatsauksien ulkopuolella. Vaikuttajat vaikuttavat poikkeukselta.

6.5.3 Re-Logic ja Terraria arvionti

Terraria keskittyy toimittamaan täydellisen kokemuksen ilman lisäkuluja, kuten Eyal ja Ward kehottivat. Kehittäjät lisäävät siihen ilmaisia päivityksiä, jotka parantavat aiempaa kokemusta. Terraria erottuu laadusta, monipuolisuudesta ja arvojärjestyksestä. Re-Logicin ei tarvitse julkaista useita päivityksiä pitääkseen

pelaajiensa kiinnostuksen. Re-Logic julkaisee pelaajille merkittäviä sisältöjä yhteisön toiveiden mukaan.

Ward ja Eyal argumentoivat premium-pelin tarvitsen laatua, monipuolisuutta ja pelaajalähtöisen arvojärjestyksen erottuakseen ja pitääkseen pelaajat kiinnostuneina. Re-Logicin arvojärjestys on indie-pelaaja- ja kehittäjäkeskeinen. Terrarian pitkään kestänyt suosio on testamentti pelin laadusta ja monipuolisuudesta. Ei laadukkaan ja monipuolisen pelin suosio kestäisi yli kymmentä vuotta.

Nordcurrent ja Osten kehittivät ottamaan huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot. Re-Logic ottaa huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot suunnittelussaan. Terraria tarjoaa haastavaa sisältöä ja helpotettua sisältöä. Pelaajat pystyvät päättämään, mihin näistä vaihtoehtoista aikovat käyttää aikaa valitsemalla oman arvojen mukaisen haasteen. Pelaaja pystyy tällöin tehdä omat päätöksensä ja on hallinnassa niistä.

Ward kehotti rehellisen ja selkeään kommunikointiin tulevista sisällöistä. Re-Logic julkaisee ja markkinoi uusia sisältöjä kuukausittaisissa tilannekatsauksissa. Tilannekatsauksissa kehittäjä kertoo läpinäkyvästi tilanteen pelaajien kanssa, jopa pelin ulkopuolisista asioista. Samalla yhteisö saa tiedon pelin nykyisestä tilanteesta ja tulevista isoista muutoksista. Re-Logic kommunikoi selkeästi tulevista sisällöistä, kehityksestä ja prioriteeteista, jotka luovat luottoa ja sitoumusta yhteisölle.

Terraria julkaisee yhteisöjohdannaisia sisältöjä, kuten Ward ja Eyal kehittivät. Yhteisöjohdannaisten sisältöjen avulla Terraria luo jatkuvaa kiintymystä, joka luo pelikokemuksesta nauttimista. Yhteisöä tutkimalla Re-Logic on löytänyt yhteisön haluamia sisältöjä, joita Re-Logic on myöhemmin kehittänyt ja julkaissut Terrariaan.

Ongelma kehittäjillä on sisällön relevanttiudessa. Pelaajien mielipiteet, arvot ja ehdotukset saattavat vaihtua pitkien sisältöjulkaisuiden välillä. Kehittäjillä on ongelmana joko julkaista yhteisön toivoma ehdotus jäljessä tai muuttaa ehdotusta

relevantimmaksi. Muuttaminen saattaa aiheuttaa vielä pidemmän aikavälin julkaisuiden välillä, kun sisältö julkaisua joutuu muokkaamaan.

Lehtosen ym. (2022, 564–574) yhteisarvo tutkimuksen mukaan Re-Logicin yhteisarvojen luovia tekijöitä ovat päätöksen saaminen, yhteisön oikein tulkinta, pelin selkeä tavoite tuoda nautintoa ja petollisen rahastuksen pois jättäminen.

Terrarialla on selkeä loppu, jolloin pelin kaikki haasteet ovat saavutettu. Pelaaja voi myös vaihtoehtoisesti päättää olevansa valmis pelin kanssa tai jatkaa pelaamista luomalla omia uusia haasteita, jota Nordcurrent argumentoi hyväksi lisäyksesi ottaen huomioon erilaisten pelaajien motivaatiot.

Re-Logicin kuukausittaisessa tilannekatsauksessa tulkitaan yhteisöä. Kehittäjät jakavat yhteisön mediaa ja kertovat tulevista muutoksista peliin. Sisältöjen julkaisujen välillä on pitkä aikaväli, jolla pyritään julkaisemaan yhteisön toivoma sisältö. Re-Logic välttää aiemman sisällön muokkaamista. Tavoitteena on julkaista laadukasta sisältöä, eikä määrällisesti paljon sisältöä, joka olisi huonolaatuista.

Terrarian pelaajakokemuksena on yksinpeli tai moninpeli. Pelaajakokemuksen keskiössä on pelaajan henkilökohtaiset arvot ja haasteet. Pelaaja saa itse päättää haastavuuden ja omat tavoitteet pelissä. Terrarian pelaajakokemus kunnioittaa pelaajan aikaa. Terraria on nautintoa työnomaisen rutiinin sijaan.

Re-Logic ei ole kehittänyt peliin lisäsisältöä tai nostanut pelin hintaa julkaisun jälkeen. Terraria ei sisällä ollenkaan petollisia mikromaksuja. Nämä ominaisuudet eivät välttämättä luo tai heikennä yhteisarvoja, mutta hinnan pitäminen alhaisena on tuonut pelaajille lisäarvostusta kehittäjiä kohtaan.

7 Yhteenveto vertailuanalyysistä

Yhteenvedossa kehittäjien yksittäisiä arviointeja vertailtiin toisiinsa. Aineisto tyypiteltiin neljän kategoriaan, jolloin saatiin määrällinen havainto positiivisista

tai negatiivisista toimintatavoista ja arvoista. Kehittäjä oli vertailussa pelaajakeskeisempi, jos kehittäjällä oli enemmän positiivisia toimintatapoja tai arvoja kuin vertailun kohteella. Näistä lopuksi luotiin havainnollistava taulukko, joka auttaa selvityksen tuloksien tulkitsemisessä.

7.1 Kehittäjän pelaajakeskeisyys

Pelaajakeskeisimmäksi toimijaksi nousivat Ghost Ship Games ja Re-Logic yhtävertaisesti (taulukko 1). Ghost Ship Games ja Re-Logic tarjoavat pelaajien toivoamaa sisältöä. Lisäksi kehittäjät näyttävät toiminnallaan pelaajakeskeisyyttä, jopa pelien ulkopuolella. Jagex studio toimi pelaaja keskeisemmin, kuin Bolt Blaster Games. Bolt Blaster Games kuitenkin toimii pelaajakeskeisesti, mutta Jagex tarjoaa pelaajavaltaa enemmän, kun kehittäjiä vertaa toisiinsa.

Taulukko 1. Pelaajakeskeisimmän kehittäjän peli.

	Jagex Ltd.	Ghost Ship Games	Bolt Blaster Games	Re-Logic
Jagex Ltd.		Deep Rock Galactic	OldSchoolRuneScape	Terraria
Ghost Ship Games	Deep Rock Galactic		Deep Rock Galactic	Terraria & Deep Rock Galactic
Bolt Blaster Games	OldSchoolRuneScape	Deep Rock Galactic		Terraria
Re-Logic	Terraria	Terraria & Deep Rock Galactic	Terraria	

Re-Logic julkaisee Terraria peliin hyvin harkittuja sisältöjä, joita johtaa pelaajien ehdotukset ja toiveet. Re-Logic osoittaa myös yhteisöllisyyttä tuomalla esiin yh-

teisön luomia mediasisältöä. Lisäksi peli tarjoaa hyvin monimuotoisesti muokausvaihtoehtoja pelikokemukseen, joka silloin tarjoaa erilaisille pelaajille omia haasteita.

Terraria pelin sisäisten sisältöjulkaisujen välillä on hyvin pitkä aikaväli, joka vaikuttaa sisältöjulkaisuiden relevanttisuuteen. Yhteisön mielipide ehdotuksesta esimerkiksi alkuvuodesta ei ole välttämättä sama kuin loppuvuodesta. Re-Logic studion ongelmaksi syntyy relevantin sisällön julkaisu, mutta sisältö kuitenkin on laadukasta pitkän aikavälin takia.

Ghost Ship Games sisältö julkaisut Deep Rock Galactic pelissä ovat osittain yhteisöjohdannaisia ja eivät ole aika rajoitettuja. Kehittäjien kanta ilmaisista päivityksistä, vapaaehtoisista lisäsisällöistä ja pelaajan aikaa kunnioittamisesta näkyy yhteisön tuessa kehittäjiä kohtaan.

Ghost Ship Games-studion ongelma on sisältöjulkaisujen pitkä aikaväli, josta saattaa syntyä epärelevanttia sisältöä verrattuna pelaajien toiveisiin. Sama ongelma, kuin Re-Logic studiolla. Ghost Ship Games-studion sisältöjen laatu ei välttämättä ole yhteisön toiveiden mukainen pitkäaikavälin takia.

Bolt Blaster Games kehitti Spell Brigade pelin ystävällisen tulituksen idealla. Myöhemmin pelin kehitystä pelaajille tarjottiin pelimuoto, jossa ystävällinen tulitus oli otettu pois. Toisin sanoen pelin alkuperäinen idea ei vastannut pelaajien arvoja tai odotuksia pelikokemuksesta. Mutta kehittäjien päätös mennä heidän alkuperäistä suunnitelmaa pelistä kasvatti pelaajakeskeisyyttä.

Vaikka Bolt Blaster Games peli ei sijoittunut korkeammalle (taulukko 1), ei se tarkoita puutteellista pelaajakeskeisyyttä. Puuttuminen taulukosta kertoo muiden pelien ja kehittäjien toimivan paremmin, kuin Bolt Blaster Games. Ero Re-Logic ja Ghost Ship Games studioihin verrattuna on Bolt Blaster Games studion hitaampi julkaisusykli. Jagex studio toisaalta antaa enemmän valtaa pelaajille.

Ghost Ship Games-studio näyttää arvojärjestyksen pelaajia kohtaan tarjoamalla sisällöt ilmaiseksi ja poistamalla paitsi jäämisen pelon sisällöstään. Tätä verrattaessa Jagex studioon, huomaa kehittäjien arvojärjestyksen eron.

Re-Logic-studio verrattuna Jagex studioon näyttää arvojärjestyksestä pelaajia kohtaan tukemalla studion sitoutuneimpia pelaajia. Pelin yhteisö on riippumattomien kehittäjien tukijoita. Jagex studion arvojärjestys on sekava, kuten tulevissa alaluvuissa kerrotaan tarkemmin.

Re-Logic studio ja Ghost Ship Games näyttävät pelaajakeskeisyyden teoilla. Teot tuovat enemmän uskottavuutta, kuin lupaukset. Molemmat studiot ovat hyvin pelaajalähtöisiä arvoiltaan, ja studioiden välinen ero saattaa olla hyvin olematon tai asiakohmainen. Kokonaisuudessaan studiot tuntuvat panostavan enemmän sitoutuneimpiin pelaajiinsa, jos vertaa panostusta Jagex-studioon.

7.2 Kehittäjien läpinäkyvyys

Läpinäkyvimmäksi kehittäjäksi nousi Re-Logic (taulukko 2). Re-Logic-studio on valmiina näyttämään teoilla arvomaailmaa, kuten tekivät Unity tilanteen kanssa. Ghost Ship Games oli toiseksi läpinäkyvin kehittäjä vaikuttamalla paitsi jäämisen pelkoon ja pitämällä yhteyttä pelaajiinsa. Bolt Blaster Games oli kolmanneksi läpinäkyvin kehittäjä käyttämällä kehittäjä päiväkirjaa kehityksen aikana. Jagex oli vähiten läpinäkyvä kertomatta syytä asiakastuen vähentämiseen ja pitämällä linjauksen automaattisen järjestelmän luotettavuudesta, vaikka pelaajilla oli vahvoja mielipiteitä sen luotettavuudesta.

Taulukko 2. Läpinäkyvimmän kehittäjän peli.

	Jagex Ltd.	Ghost Ship Games	Bolt Blaster Games	Re-Logic
Jagex Ltd		Deep Rock Galactic	Spell Brigade	Terraria
Deep Rock Galactic	Deep Rock Galactic		Deep Rock Galactic	Terraria
Spell Brigade	Spell Brigade	Deep Rock Galactic		Terraria
Re-Logic	Terraria	Terraria	Terraria	

Re-Logic johtaa läpinäkyvyydessä (taulukko 2) muihin kehittäjiin verrattuna. Re-Logic viestii yhteisölleen tasaisesti ja ottaa yhteisön mukaan tilannekatsauksiin. Samalla kehittäjät viestivät pelin ulkopuolisista tapahtumista, jotka ovat vaikuttaneet esimerkiksi julkaisujen edistymiseen negatiivisesti tai positiivisesti. Kehittäjät toisaalta vaikuttavat kommunikoivan enemmän henkilökohtaisesti vaikuttajien kanssa, kuin yhteisön kanssa. Toisaalta sitoutuneimmat pelaajat saavat tarvittavan informaation vaikuttajien ja kehittäjien kanssakäymisestä.

Re-Logic viestii omista kannoistaan riippumattomia kehittäjiä kohtaan hyvin selkeästi. Esimerkiksi tukemalla riippumattomille kehittäjille suunnattuja alustoja petollisten alustojen sijaan. Re-Logic viestii arvojärjestyksestään teoilla sanojen sijaan, joka tuo uskottavuutta studiota kohtaan.

Bolt Blaster Games on kolmanneksi viimeinen (taulukko 2) kehittäjä vertailussa. Bolt Blaster Games jää Ghost Ship Games kehittäjien jälkeen, kun Ghost Ship Games järjestää tasaisesti yhteisö tapahtumia pelilleen. Ghost Ship Games on myös näyttänyt teoilla arvojärjestyksen, kuten tarjota kaikki tulevat ja menneet sisällöt ilmaiseksi osana yhtä ostoa.

Bolt Blaster Games käytti soft-launch menetelmää ja samalla viesti pelin kehityksestä kehittäjäpäiväkirjoissa yhteisölle. Kehittäjäpäiväkirjat käsittelivät kehittäjiä, peliä ja pelin ulkopuolisia tapahtumia.

Bolt Blaster Games on uusi kehittäjä riippumattomien kehittäjien julkaisemien pelien markkinoilla, joka vaikuttaa kehittäjien uskottavuuteen. Kehittäjät ovat kuitenkin kuunnelleet yhteisöä ja muokanneet peliä alkuperäisestä suunnitelmasta huolimatta. Kehittäjien arvojärjestystä on vaikea arvioida näin varhaisessa vaiheessa olevan pelin ja studion avulla.

Ghost Ship Games järjestää yhteisötapahtumia tasaisesti, jotka yleisesti ovat suoratoistovideoita. Suoratoistovideoissa kehittäjät kutsuvat pelaajat keskustelemaan pelistä, pelaavat pelaajien kanssa ja kertovat tulevista sisällöistä. Kehittäjät myös vastaavat pelaajien suoriin viesteihin aktiivisesti.

Ghost Ship Games on näyttänyt arvojärjestyksensä pelaajia kohtaan teoilla. Studio on antanut kaikki kausittaiset sisällöt ilmaiseksi pelaajilleen ja ainoat maksulliset lisäsisällöt ovat vapaaehtoisia. Pelaajat ovat näyttäneet arvonsa kehittäjille ostamalla kyseisiä lisäsisältöjä.

Jagex studion läpinäkyvyys on hyvin kyseenalaistettavissa. Pelaajat eivät tunne arvostusta studiolta, vaikka studio koittaa viestiä läpinäkyvästi. Äänestysprosentin alentaminen ja äänestyksiin toisiinsa riippumattomien kysymyksien lisääminen vähentää uskottavuutta läpinäkyvyydestä.

Jagex studion päätös vähentää asiakastuensaataavutta myös vaikuttaa pelaajien mielipiteisiin kehittäjän läpinäkyvyydestä. Päätöksestä myöskään ei saada vastausta studiolta. Pelaajat pyytävät asiakastukeen sijoittamista, mutta pelaajien pyyntöön ei vastata teoilla.

7.3 Yhteisarvojen luovin kehittäjä

Yhteisarvoja luovimmaksi kehittäjäksi nousi Ghost Ship Games (taulukko 3) Ghost Ship Games ei käytä petollista rahastusta, mutta tarjoaa tavan osoittaa

arvostusta kehittäjiä kohtaan. Re-Logic oli toiseksi yhteisarvoja luovin kehittäjä. Re-Logic on jatkanut halvan pelin ja ilmaisten sisältöjen tarjoamista. Lisäksi Re-Logic on tarjonnut pelaajille selkeän lopetuksen ja tulkinnut yhteisöään oikein. Bolt Blaster Games oli kolmanneksi yhteisarvoja luovin kehittäjä tulkitsemalla yhteisöään oikein ja muuttamalla pelin alkuperäistä suunnitelmaa. Jagex oli neljänneksi yhteisarvoja luovin kehittäjä, koska Jagex heikensi yhteisarvoja enemmän kuin loi niitä.

Taulukko 3. Yhteisarvojen luovimman kehittäjän peli.

	Jagex Ltd.	Ghost Ship Games	Bolt Blaster Games	Re-Logic
Jagex Ltd.		Deep Rock Galactic	Spell Brigade	Terraria
Ghost Ship Games	Deep Rock Galactic		Deep Rock Galactic	Deep Rock Galactic
Bolt Blaster Games	Spell Brigade	Deep Rock Galactic		Terraria
Re-Logic	Terraria	Deep Rock Galactic	Terraria	

Ghost Ship Games studio luo eniten (taulukko 3) yhteisarvoja muihin kehittäjiin verrattuna. Ghost Ship Games studion merkittävin yhteisarvoja luovin tekijä on vältellä petollista rahastusta ja samalla vältellä paitsi jäämisen pelkoa.

Ghost Ship Games-studion tapa tarjota tulevat ja menneet sisällöt ilman pois jäämisen pelkoa vähentää tarvetta sijoittaa rahallisesti peliin. Studion päätti tämän tilalle tarjota pelaajille vaihtoehdoisen rahastuksen, jolla voidaan osoittaa arvostusta. Yhteisarvojen ja kehittäjän arvojärjestyksen takia pelaajat ovat osoittaneet arvostuksensa ostamalla kyseisiä vapaaehtoista sisältöä. Pelaajat ovat tunteneet rakkauden peliä ja pelaajia kohtaan.

Re-Logic studion merkittävin yhteisarvoja luovin tekijä on tarjota pelaajille selvä päätäntö pelissä. Peli kunnioittaa pelaajien käyttämää aikaa ja tarjoaa selkeän lopetuksen, mutta samalla antaa vaihtoehdon jatkaa pelaamista. Pelaajat voivat

siitä huolimatta luoda omia haasteita ja tavoitteita. Haasteet ja tavoitteet tarjoavat pelille lisää aikaa päätöksen jälkeenkin. Pelaajat voivat siis päättää milloin ovat valmiita pelin kanssa.

Bolt Blaster Games studion merkittävin yhteisarvoja luova tekijä on tulkita yhteisöön oikein. Bolt Blaster Games on muuttanut alkuperäistä ideaa pelistä, joka oli muutettu yhteisön palautteen takia. Bolt Blaster Games ei luo merkittävästi suurempaa yhteisarvoa, kuin muut studiot. Studio ei kuitenkaan heikennä yhteisarvoja, kuten Jagex-studio heikentää.

Jagex-studio heikentää merkittävästi yhteisarvoja, kuten tulkitsee yhteisöön väärin ja tarjoaa petollista rahastusta. Studio antaa pelaajille vallan sisällöstä äänestyksillä, mutta samalla lisää omia vaatimuksia ja toisiinsa riippumattomia sisältö kysymyksiä äänestyksiin. Äänestyksen tulokset vaikuttavat pelikokemukseen koko pelin elinajan.

Jagex studio myös tarjoaa petollista rahastusta tarjoamalla peliä edistävää resurssia rahalla. OldSchool RuneScape on hidas peli. Peliin pitää sijoittaa merkittävästi aikaa oppiakseen peli ja saadakseen täydellisen pelikokemuksen. Mikromaksu heikentää yhteisarvoa tarjoamalla nopean vaihtoehdon pelikokemuksen kustannuksella. Toinen edellä mainituista tekijöistä heikentää yhteisarvoja huomattavasti enemmän kuin toinen.

7.4 Yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä

Yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä oli Re-Logic (taulukko 4). Re-Logic tuo yhteisön media sisällöt osaksi pelin tilannekatsauksiaan ja ottavat yhteisön palautteen sisältöjulkaisuihin mukaan. Ghost Ship Games oli toiseksi yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä. Ghost Ship Games pitää yhteisöön yhteyttä ja tarjoaa pelaajilleen tapoja osoittaa arvostusta kehittäjää kohtaan. Ghost Ship Games ei kuitenkaan ylläpidä Discord palvelintaan, jossa suurin määrä pelaajia keskustelee. Bolt Blaster Games oli kolmanneksi yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä. Bolt Blaster Games on vielä varhaisessa vaiheessa kehittäjänä, mutta kehittäjän tapa käyttää soft-launch menetelmää loi pelille sitoutuneen yhteisön. Jagex oli

neljänneksi yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä. Jagex studion isoin ongelma on äänestykset ja miten se jakaa yhteisöä. Yhteisöllä on hyvin vaihtelevat mielipiteet, jotka ovat riippumattomia Jagex studion toiminnasta.

Taulukko 4. Yhteisöllisyyttä edistävimmän kehittäjän peli.

	Jagex Ltd.	Ghost Ship Games	Bolt Blaster Games	Re-Logic
Jagex Ltd.		Deep Rock Galactic	Spell Brigade	Terraria
Ghost Ship Games	Deep Rock Galactic		Deep Rock Galactic	Terraria
Bolt Blaster Games	Spell Brigade	Deep Rock Galactic		Terraria
Re-Logic	Terraria	Terraria	Terraria	

Re-Logic on yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä (taulukko 4). Studion tapa ottaa yhteisön mediasisältöä mukaan tilannekatsauksiin ja kuunnella pelaajien keskusteluja peliin liittyen yhdistää yhteisöä ja studiota. Studio myös tukee samankaltaisia kehittäjiä, eli riippumattomia kehittäjiä ja kyseisten kehittäjien peleistä nauttivia pelaajia.

Re-Logic-studion pelaajat eivät ole ainoastaan studion arvojärjestyksen keskiössä, mutta myös samasta lähtökohdasta olevat kehittäjät. Re-Logic haluaa tukea ja yhdistää riippumattomat kehittäjiä ja riippumattomien kehittäjien pelien pelaajia. Re-Logic on osoittanut aatteensa hyvin näkyvästi teoilla.

Ghost Ship Games järjestää yhteisölle suoratoistovideoita, joissa pelaajat voivat keskustella studion kanssa. Merkittävämpi yhteisöllisyyttä edistävä ominaisuus on ollut kehittäjien avoin kehitys. Avoimessa kehityksessä yhteisö ja yhteisön palaute vaikuttivat suuresti peliin. Suurin todiste yhteisöllisyydestä on yhteisön näyttämä arvostus studiota kohtaan.

Bolt Blaster Games-studion yhteisö on ollut keskiössä soft-launch toiminnassa. Yhteisöllisyys on vaatimus soft-launch julkaisussa, koska pelin kaikki ominaisuudet testataan yhteisön kanssa. Yhteisön palautteesta peliä kehitetään ja parannetaan. Bolt Blaster Games on parantanut Spell Brigade peliä yhteisön vaatimuksien mukaisesti.

Jagex studio oli viimeinen (taulukko 4) yhteisöllisyyttä edistävin kehittäjä, koska yhteisöllisyys pelissä on pelaajien välillä. Studio ei ole täysin yhteydessä pelaajiinsa, jonka huomaa yhteisarvojen heikkenemisessä, läpinäkyvyydessä ja pelaajakeskeisyydessä. Pelaaja on haihtunut pelin keskuksesta studion kasvaessa pienestä tiimistä suureksi studioksi.

Todiste haihtumisesta huomaa tuottomallin tehostaminen. Pelaajat eivät ole merkittäviä asiakassuhteita, joiden elämää koitetaan parantaa, vaan pelaajat ovat liiketapahtumia. Studio ei ole näyttänyt teoilla kasvattaneen yhteisöllisyyttä pelaajien kanssa.

8 Johtopäätökset pelaajakeskeisestä toiminnasta

Keskeisin johtopäätös vertailuanalyysissä on pelikokemukseen perustuva toimintatapa. Kuten Ward ja Eyal painostivat merkittävän ja yhteisöjohdannaisen sisällön merkittävyyttä, jota johtaisi pelikokemuksen nauttiminen (Ward 2024; Eyal 2023). Toisin sanoen pelaajien pelikokemus täytyy olla toiminnan keskiössä.

Lisäksi pelikokemuksesta pitää pystyä nauttimaan erilaiset pelaajat, ja ottamaan huomioon kyseisten pelaajien erilaiset motivaatiot, kuten Nordcurrent ja Osten painostivat (Nordcurrent 2024; Osten 2022).

Esimerkiksi vertailuanalyysissä Jagex studio näytti tätä arvoa antamalla pelaajille päätösvallan pelin tulevaisuudesta. Toinen esimerkki on Re-Logic-studion

yhteisöjohdannaiset sisältöjulkaisut ja Terraria pelin tapa tarjota sisältöä erilais-
ten pelaajien motivaatioiden perusteella. Re-Logic myös tarjosi monimuotoisesti
vaihtoehtoja sisällön haastavuudessa.

Pelikokemuksessa pitäisi ottaa huomioon myös pelaajien muuttuvat tarpeet, ja
tarvittaessa muuttaa pelin kehitystä tai alkuperäistä suunnitelmaa. Kehittäjät
voivat näyttää tätä periaatetta investoimalla peliin ja näyttävänsä rakastavansa
peliä, kuten Clark painosti. (Clark 2014, luku 2.) Investointi peliin toimii silloin
näyttönä pelaajille sitoutumisesta tarjota peli palveluna, kuten kaikki vertailuana-
lyysissa olevat studiot osoittavat jatkuvalla tuellaan pelejään kohtaan.

Esimerkiksi Bolt Blaster Games-studio oli valmis haastamaan alkuperäisen
idean pelin eheydestä pysyä ystävällisen tulituksen pelinä. Kehittäjät lisäsivät
sisältöä, joka oli vastoin alkuperäistä suunnitelmaa, mutta se sisältö oli yhteisön
toivoma.

Tuottomallien kohdalla vertailuanalyyssissä tuli esille premium-mallin pelaajakes-
keisyys verrattuna toisiin malleihin. Syynä on täydellisen pelikokemuksen tarjoa-
minen, kuten Eyal ja Ward painottivat (Eyal 2023; Ward 2024). Premium-mallia
käyttävät studiot selkeästi keskittyivät tarjoamaan erinomaisen pelikokemuksen,
kuten Faisal painotti (Faisal 2024).

Vertailuanalyyssissä Re-Logic ja Ghost Ship Games-studioiden ongelmana oli hi-
das sisällönjulkaisu. Mutta premium-tuottomallin avulla, studioiden pelit erottui-
vat laadulla, monipuolisuudella ja kehittäjien arvojärjestyksellä, kuten Ward ar-
gumentoi (Ward 2024). Studioiden harkitut sisältöjulkaisut tavoittelivat laatua
useiden julkaisujen sijaan.

Vertailuanalyyssin pohjalta riippumattoman kehittäjän tulisi tavoitella Re-Logic ja
Ghost Ship Games-studioiden kaltaista toimintaa ja välttämään Jagex studion
toimintaa. Uuden riippumattoman kehittäjän tulisi tavoitella samojen studioiden
toimintaa, mutta käyttää Bolt Blaster Games-studion tavoin soft-launch menetel-
mää.

Miten siis uuden riippumattoman kehittäjän kannattaisi kehittää peliään? Seuraavissa alaluvuissa avataan johtopäätöksiä vertailuanalyysin löydöksistä.

8.1 Pelin kehityksessä

Pelinkehityksen keskiössä täytyy olla pelaaja ja pelaajan arvot, kuten Ward ja Eyal painottivat (Ward 2024; Eyal 2023). Kehittäjien täytyy olla valmiita muuttamaan alkuperäistä suunnitelmaansa, jos pelaajat sitä vaativat. Kehittäjien täytyy olla valmiita myös muuttamaan tulevia sisältöjä pelaajien muuttuvien viihteiden tarpeiden mukaisesti, kuten Clark painotti. (Clark 2014.)

Lehtosen ym. (2022, 564–574) tutkimuksen perusteella pelikokemusta pitää johtaa nautinto. Tutkimukseen perustuen johtopäätöksenä peli ei voi toimia peitollisella rahoituksella, pelaajille pitää tarjota jonkinlainen lopetus pelissä ja kehittäjien tulisi tulkita pelaajiaan oikein. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.)

Eyal, Ward ja Faisal mukaan tuottomallina tulisi käyttää premium-mallia, koska peli erottuu silloin laadusta, monipuolisuudesta ja arvojärjestyksestä. Tavoitteena on tarjota täydellinen pelikokemus pelaajalle. (Faisal 2024; Ward 2024; Eyal 2023.)

8.2 Kehittäjien läpinäkyvyydessä ja yhteisöllisyydessä

Läpinäkyvyys täytyy näkyä teoilla, kuten Re-Logic-studio teki. Kehittäjien arvot täytyy näkyä pelaajille konkreettisesti. Arvolupaukset ei voi olla lupauksia, vaan oikeita vilpittömiä tekoja.

Clark ja Ward mukaan kehittäjän täytyy näyttää kiinnostusta peliin (Clark 2023, luku 2; Ward 2024). Myös Helpshiftin ja Wardin mukaan kehitys prioriteeteista tulee kommunikoida avoimesti, vilpittömästi, rehellisesti ja jatkuvasti (Helpshift 2023; Ward 2024). Näitä ominaisuuksia osoitti esimerkiksi Re-Logic, kun näytti tilannekatsauksessa kehittäjien omaa pelimaailmaa ja kertoivat tulevan pelimuodon fokuksista.

Myös tulevista isoista sisällöistä tulee kommunikoida avoimesti ja jatkuvasti (Osten 2022; Ward 2024). Yhteisön pitää saada tulevista sisällöistä konkreettinen ja realistinen aikajana sisältöjulkaisuista (Osten 2022). Kehittäjä tulisi siis kommunikoida avoimesti ja luoda sisällönjulkaisunaikajana, kuten Bolt Blaster Games tai Jagex teki.

8.3 Yhteisarvojen luomisessa

Lehtosen ym. (2022, 564–574) tutkimuksen perusteella yhteisarvojen heikentämistä tulisi välttää. Yhteisarvojen suurimmaksi kasvattajaksi esiintyi analyysissa pelin kehittäminen nautintoa varten. Pelissä pitäisi välttää työnomaisia rutiineja. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.) Jagex-studion OldSchool RuneScape pelissä esiintyi työnomaisia rutiineja, jotka heikensivät yhteisarvoja, koska pelaajat turvautuivat petolliseen rahastukseen edistääkseen pelin nopeutta.

Tutkimuksen perusteella pelissä ei saisi esiintyä ollenkaan petollista rahastusta. Kehittäjän tulisi harkita pelin hinnan tai sisältöjen hintojen muuttamista. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.) Ensimmäisenä löydöksenä Re-Logic-studio ei ole muuttanut Terraria pelin hintaa kymmeneen vuoteen, jota studion pelaajat pitävät arvoa kasvattavana asiana. Toisena löydöksenä Ghost Ship Games on tarjonnut vaihtoehtoisia lisäsisältöjä, jotka ovat kasvattaneet pelaajien arvostusta.

Tutkimuksen perusteella kehittäjän tulisi tulkita yhteisöään oikein ja välttämään yhteisön toiveista poikkeamista. Heikentyminen tapahtuu pelaajien odotuksien ja kehittäjien tulkittamisen eroavaisuudesta. (Lehtonen ym. 2022, 564–574.) Esimerkiksi Jagex studion äänestyskäytäntöjen muokkaaminen heikensi yhteisarvoja, mutta Bolt Blaster Games päätös muokkaa pelin suunnitelmaa taas loi yhteisarvoja.

Tutkimuksen perusteella pelillä tulisi olla mahdollisuus tarjota pelaajalle selkeää lopetus (Lehtonen ym. 2022, 564–574). Re-Logic-studio tarjosi selkeää päätäntöä Terraria pelillään, mutta samalla antoi mahdollisuuden jatkaa peliä. Tämä tukee erilaisten pelaajien motivaatiota pelata peliä tai jatkaa sitä, kuten Nordcurrent ja Osten painottivat (Nordcurrent 2024; Osten 2022).

9 Päätäntö

Tutkimuksen isoin ongelma on pelialan vähäiset tutkimukset pelaajakeskeisyydestä. Syynä tälle saattaa olla pelialan ”nuoruus”, eli peliala ei ole ollut huomattavan pitkään suuressa suosiossa. Vasta 2000-luvun alussa peliala kasvoi jättiläiseksi (Rao 2023).

Pelaajakeskeistä kerättyä tutkimusaineistoa ei ole luotu suuressa mittakaavassa. Pelaajakeskeisyydestä yleisesti ei ole puhuttu, koska se yhdistetään usein pelin kehitykseen. Tässä on samanlainen ongelma kuin fyysisessä tuotteessa ja koettavassa palvelussa. Pelaajakeskeisyydestä raportointi tai markkinointitutkimukset jäävät siis pelin kehittäjälle.

Myös pelinkehittäjien alkuvaiheita ei ole dokumentoitu luotettavissa lähteissä. Yhteisö on yleisesti hoitanut dokumentoinnin pelin kehityksestä. Myöskään pelialalla ei ole selkeitä sääntelyitä pelaajakeskeisyydestä pelin suunnittelun jälkeen. Ainoa sääntely tuntuu olevan kuluttajansuojalaki asioissa, mitä ei saa tehdä tuotteella tai palvelulla. Eli pelaajakeskeisyyttä voi heikentää epäselvillä sääntelyillä, lisensseillä tai vaihtoehtoisesti parantaa omalla toiminnalla.

Suuren pelaajaryhmän, kuten kaikkien toimintapelien pelaajien mielipiteen tulkitsemisen voi kyseenalaistaa, koska lähde on usein uutinen tai yleistävä huomio. Esimerkiksi uutislähteet pelaajien mielipiteistä suurista studioista. Tutkimuksia pelaajien mielipiteistä isoja studioita kohtaan ei ole. Tilastojen julkaisu vastuu sitten vaikuttaa olevan kehittäjillä.

Vertailuanalyysin haastavuus oli pelien valinta. Pitkään toiminut kehittäjä ei välttämättä ole saanut samaa suosiota pelillään kuin uudempi toimija. Vertailuanalyysin luotettavuuden voidaan kyseenalaistaa kysymyksellä; onko kyseessä pelin suurin käyttäjäryhmä vai pienempi äänekkäin käyttäjäryhmä?”

Pelin kehittäjän kannattaa kuitenkin mielestäni silti keskittyä äänekkäimmän ryhmän palautteeseen. Äänekkäin ryhmä viestii parhaiten pelin onnistumisista, ongelmista ja parannuksista. Hiljaiset hyväksyjät hyväksyvät pelin siinä tilassa,

kuin se on. Äänekkäin ryhmä saattaa myös ajaa mahdollisia pelaajia pois pelistä kritiikin takia. Tätä mainittua ilmiötä voidaan verrata Net Promoter Scoren mukaisesti.

Net Promoter Score yksinkertaistettuna selvittää yrityksen suosittelijat ja arvostelijat. Selvityksen jälkeen yritys näkee, kuinka monta prosenttia enemmän arvostelijoita tai suosittelijoita on kyselyryhmästä. Tavoitteena on saada enemmän suosittelijoita kuin arvostelijoita prosentuaalisesti. (Reichheld 2003.)

Ammattilähteet raportissa ovat yleisesti pelialan vanhempia yksittäisiä toimijoita tai henkilöitä, jotka eivät välttämättä ole ammattikirjailijoita. Näiden lähteiden luotettavuus riippuu toimijan tai henkilön ammattitaidosta. Todistus ammattitaidosta pitäisi olla yhdistettynä työkokemukseen tai koulutukseen.

Kuitenkin mielestäni ammattilähteet ovat luotettavia, koska tutkimustuloksia pystyy vertaamaan lähteiden argumentteihin ja aineiston löydöksiin. Ammattilähteen toimija tai henkilö osoittaa ammattitaitonsa, kun sitä pystyy vertaamaan oikeisiin tapahtumiin tai kehittäjiin. Tietoperusta täten vahvistaa tutkimustulosten luotettavuutta.

9.1 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti

Laadullisen tutkimuksen validiteettia huomioidaan enemmän kuin reliabiliteettia. Validiteetissa on kyse tutkimuksen pätevydestä, eli onko tutkimus perusteellisesti tehty ja ovatko johtopäätökset oikeita. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Laadullisessa tutkimuksessa voi ilmetä virheitä tavassa nähdä suhteita tai periaatteita virheellisesti. Tutkimuksen aikana ei välttämättä näe niitä tai kysyy väärää kysymyksiä tutkimukseen tai aineistoon liittyen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Laadullisen tutkimuksen pätevyyttä voidaan ymmärtää uskottavuudeksi tai vakuuttavuudeksi. Eli kuinka hyvin johtopäätökset vastaavat tutkimuksen kysymyksiä ja kuinka hyvin johtopäätökset tuodaan ymmärrettäväksi muille henkilöille. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tutkimuksella voidaan aina vain raapaista tai koskettavaa tutkittavan ilmiön pintaa. Tutkittavaa ilmiötä ei välttämättä koskaan pystytä kuvaamaan raportissa sellaisena kuin se tutkimuksen aikana ilmeni. Tutkimus ei siis voi välttämättä koskaan tuottaa täydellistä ymmärrystä tutkimuksesta tai ilmiöstä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Laadullisen tutkimuksen reliabiliteettia arvioidaan metodin, ajallisen ja johdonmukaisuuden reliabiliuden mukaan. Metodissa arvioidaan käytetyn metodin luotettavuutta ja johdonmukaisuutta. Ajallisuudessa aineiston mittauksen ja havainnoinnin pysyvyyttä aikojen muuttuessa. Johdonmukaisuudessa pitää arvioida, miten saadut tulokset samoista ilmiöistä voi pitää paikkansa. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tutkimuksen tuloksia pystyy vertaamaan ammattilähteisiin ja niistä pystyy huomaamaan syuseuraussuhdanteita. Päätelmät ovat mielestäni oikeita tutkiesaan pelaajien osoittamaa kunnioitusta ja arvostusta vertailtavia kehittäjiä kohtaan. Negatiivinen toimintatapa näkyi vertailuanalyyssissa ja siitä syntyi negatiivista palautetta. Positiivinen toimintatapa näkyi ja siitä syntyi positiivista palautetta.

Mielestäni parasta kehittäjää ei voi päätellä vain tilastoista, kuten pelaajien määrän kehittämisestä, vaan päätelmiin vaikuttaa myös laadulliset tekijät. Esimerkkinä on pelin tuottama arvo pelaajille pelin arvomaailman mukaan. Kykyä nähdä kokonaisuus voidaan kyseenalaistaa kokemattomuudella.

Tutkimustulosten ymmärrettävyys voi olla hankalaa pelialan ulkopuoliselle henkilölle. Peli palveluna on hyvin erilainen mielestäni normaaliin palveluun verrattuna. Tutkimuksen ymmärrettävyyttä varten pitäisi olla pelialan tuntemusta.

Tästä syystä uskottavuus ja pätevyys tutkimus tuloksiin heikentyy ymmärrettävyyden takia.

Vertailuanalyysin metodi tutkimuksessa ei välttämättä ole mielestäni ainoa tapa todentaa pelaajakeskeisyyttä, koska pelaajakeskeisyyden mittaamista varten voidaan käyttää esimerkiksi Net Promoter Score-analyysia. Täten metodi ei välttämättä täytä reliabiliteetin vaatimuksia. Pelin kehittäjien muuttuessa ajallisuuden reliabiliteetti ei ole täydellinen, koska toimintatavat kehittäjällä saattaa muuttua hyvin lyhyessäkin ajassa.

Tutkimuksen tulokset kuitenkin vastasivat ammattilähteiden argumentteja ja väitteitä pelaajakeskeisyyden periaatteista. Näistä löytyi selkeitä suhdanteita tai toimintatapoja, joita kehittäjät toteuttivat pelillään. Niistä saatiin lopuksi muodostettua toimintatapoja riippumattomalle kehittäjälle.

Kuitenkin johtopäätöksien toimivuutta ei voida arvioida pelkästään tutkimustuloksien perusteella. Johtopäätökset pitäisi käyttöönottaa, jolloin niiden toimivuutta mielestäni voidaan arvioida realistisesti.

9.2 Loppusanat

Tutkimuksen tarkoituksena oli löytää pelaajakeskeisiä toimintatapoja ja selvittää kyseiset toimintatavat riippumattomille kehittäjille. Tutkimus tuloksien perusteella toimintatapoja löydettiin ja mielestäni se oli onnistunut tutkimus. Kuitenkin tutkimus kärsi metodin johdonmukaisuudesta, lähteiden luotettavuudesta ja tutkittavan ilmiön aikaisemmin tutkimattomuudesta.

Tutkimusta tehdessä aineiston keruuseen ja tulosten analysointiin olisi mielestäni voinut painottaa enemmän resursseja, kuten aikaa. Tutkimus toimi osana oppimiskokemustani ja opitun ymmärtämistä.

Tulevaisuudessa laadullisia tutkimuksia tehdessä oikean metodin valitseminen auttaa mielestäni tutkimuksen tuloksien reliabiliteetissa ja validiteetissa. Seuraava tutkimus voisi olla tulevaisuudessa Net Promoter Score-tilastojen määrittäminen pelin kehittäjien kohdalla.

Toivon tutkimuksen auttavan riippumatonta kehittäjää ja tarjoamaan kehitysehdotuksia isoillekin studioille. Tavoitteena tulevaisuutta ajatellen on tutkimuksen avulla herättää huomiota pelaajakeskeisiin toimintatapoihin. Mielestäni peliala tarvitsee enemmän pelaajakeskeisyyttä tulevaisuudessa, jopa enemmän kuin 2000-luvun alussa. Pelien tulisi tarjota mielestäni viihdettä isojen tapahtumien välille, nautintoa arjessa ja helpottaa elämää hetkellisesti.

Lähteet

99Games 2022. World of Gaming - Game Monetization Models. Päivitetty 11.2.2022. <https://medium.com/@99Games/world-of-gaming-game-monetization-models-312dc76e9cc7>. Viitattu 17.6.2024.

AKThmpson 2025. Power tripping mods in the main deep rock galactic server. Reddit. https://www.reddit.com/r/DeeprocksSludgeDump/comments/1hwem4k/power_tripping_mods_in_the_main_deep_rock/. Viitattu 23.1.2025.

Amazon Web Services 2024a. Types of Cloud Computing. <https://aws.amazon.com/types-of-cloud-computing/>. Viitattu 17. 6 2024.

Amazon Web Services 2024b. What is IaaS (Infrastructure as a Service)? <https://aws.amazon.com/what-is/iaas/>. Viitattu 26. 6 2024.

ArcDriveFinish 2024. Jagex, don't even think about polling Sandmaw and Wrathmaw together, in an attempt to get Wrathmaw to pass. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/1fkr16o/jagex_dont_even_think_about_polling_sandmaw_and/. Viitattu 3.12.2025.

Ashfaque, Ahmed 2009. Software Testing as a Service. Auerbach Publications. O'Reilly. https://learning.oreilly.com/library/view/software-testing-as/9781420099577/?sso_link=yes&sso_link_from=metropolia-university. Viitattu 17.6.2024.

Baisch, Chris 2020. Unpacking the Subscription Economy - 3. The All-You-Can-Eat Library Model. Päivitetty 12. 7. <https://www.linkedin.com/pulse/unpacking-subscription-economy-series-3-library-model-chris-baisch/>. Viitattu 30. 6 2024.

BoltBlasterGlenn 2025. Glenn from Bolt Blaster Games. Reddit. <https://www.reddit.com/user/BoltBlasterGlenn/>. Viitattu 7.1.2025.

Bolt Blaster Games 2024a. Welcome to the Spell Brigade. Steam events. <https://store.steampowered.com/news/app/2904000/view/4216007560419382697>. Viitattu 7.1.2025.

Bolt Blaster Games 2024b. Dev Log #4. Steam events. <https://store.steampowered.com/news/app/2904000/view/4266679397736800443>. Viitattu 7.1.2025.

Bolt Blaster Games 2024c. Steam Next Fest is Here. Steam events. <https://store.steampowered.com/news/app/2904000/view/4188990401393344158>. Viitattu 7.1.2025.

@ChippyGaming 2025. Welcome to ChippyGaming, the home of Terraria content. YouTube. <https://www.youtube.com/channel/UCdl-mtrRS4UewEbPdnF8R4qw>. Viitattu 17.3.2025.

Dunn, Paul & Baker, Ronald J. 2022. Time's Up! John Wiley & Sons, inc. New jersey. O'Reilly. <https://www.oreilly.com/library/view/times-up/9781119893523/> Viitattu 30.6.2024.

Batchelor, James 2018. The Division 2 "is like a second marriage". Päivitetty 21.8.2022. <https://www.gamesindustry.biz/the-division-2-is-like-a-second-marriage>. Viitattu 25.12.2024.

Bishop, Todd 2011. How Valve experiments with the economics of video games. Päivitetty 23.10.2011. <https://www.geekwire.com/2011/experiments-video-game-economics-valves-gabe-newell/>. Viitattu 17.6.2024.

Bogetoft, Peter. 2012 Performance Benchmarking. Springer, New York.

Brady, Andrew, & Prentice, Garry 2021. Are Loot Boxes Addictive? Analyzing Participant's Physiological Arousal While Opening a Loot Box. Osa/vuosik. 16. Sage Journals. <https://doi.org/10.1177/155541201989535>. Viitattu 23.10.2024.

Carey, Shawn 2023. The numerous problems with live service video games. Päivitetty 16.11.2023. <https://www.thewilkesbeacon.com/uncategorized/2023/11/16/the-numerous-problems-with-live-service-video-games/>. Viitattu 23.10.2024.

Clark, Oscar 2014. Games as a service: how Free2Play design can make better games. Routledge. Oxfordshire. O'Reilly. <https://www.oreilly.com/library/view/games-as-a/9780415732505/>. Viitattu 27. 7 2024.

Colagrossi, Mike 2023. How microtransactions impact the economics of gaming. Päivitetty 7.9.2023. <https://www.investopedia.com/articles/investing/022216/how-microtransactions-are-evolving-economics-gaming.asp>. Viitattu 20. 8 2024.

Cuofano, Gennaro 2024a. Cloud Business Models. Päivitetty 31.2.2024. <https://fourweekmba.com/cloud-business-models/>. Viitattu 3.6.2024

Cuofano, Gennaro 2024b. PaaS Business Model. Päivitetty 3.5.2024. <https://fourweekmba.com/paas-business-model/>. Viitattu 24.6.2024.

Cuofano, Gennaro 2024c. IaaS Business Model. Päivitetty 1.5.2024. <https://fourweekmba.com/iaas-business-model/>. Viitattu 26.6.2024.

Deep Rock Galactic 2022. Ghost Ship Games. <https://ghostship.dk/about/>. Viitattu 24.1.2025.

Doctorow, Cory 2023 "If buying isn't owning, piracy isn't stealing". Päivitetty 8.12.2023. <https://pluralistic.net/2023/12/08/playstationed/>. Viitattu 17. 6 2024.

Dring, Christopher 2024. The new Ubisoft+ and getting gamers comfortable with not owning their games. Päivitetty 15.1.2024. <https://www.gamesindustry.biz/the-new-ubisoft-and-getting-gamers-comfortable-with-not-owning-their-games>. Viitattu 17.6.2024.

Eyal, Roi 2023 Understanding the Different Models of Game Monetization. <https://kinoa.io/blog/understanding-the-different-models-of-game-monetization/>. Viitattu 15. 8 2024.

FancyJesse 2022. Can we get a proper customer support team??? PLEASE. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/14btn8p/can_we_get_a_proper_customer_support_team_please/. Viitattu 6.12.2024.

Faisal, Tanvir 2024. Freemium vs Premium Business Model: Choose the right one for your WordPress Products. Päivitetty 29.2.2024. <https://appsero.com/user-guide/freemium-vs-premium-business-model/>. Viitattu 6. 8 2024.

Farrell, Lauren 2023. 24 Best Membership Design Examples We Love. Päivitetty 4.12.2023. <https://blog.hubspot.com/website/membership-website-examples>. Viitattu 30.6.2024.

FourWeekMBA 2024. Software As A Service Business Model. <https://fourweekmba.com/what-is-saas/>. Viitattu 21.6.2024.

Francis, Bryant 2023. What the heck is happening with live service games? Päivitetty 16.11.2023. <https://www.gamedeveloper.com/business/what-the-heck-is-happening-with-live-service-games-#close-modal>. Viitattu 21.6.2024.

GamesIndustry 2004. Blizzard Entertainment® Announces World of Warcraft® "Street Date" - November 23,2004. Päivitetty 5.11.2004 <https://www.gamesindustry.biz/blizzard-entertainment-announces-world-of-warcraft-street-date-november-23-2004>. Viitattu 3.12.2024.

Gilovich, Thomas, & Kumar, Amit 2015. Advances in Experimental Social Psychology. ScienceDirect. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0065260114000057>. Viitattu 15.8.2024.

Grguric, Mihovil 2023. Battle Pass: Examples in top-grossing games & best practices. Päivitetty 19.12.2023. <https://www.blog.udonis.co/mobile-marketing/mobile-games/battle-pass>. Viitattu 15.8.2024.

Guinea, Timothy & Xu, Ning 2019. Gaming as a service (GaaS). Strateginen johtaminen muuttuvassa maailmassa -maisteriohjelma. Lund University. <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=8993053&fileId=8993056>. Viitattu 31.5.2024.

Günther, Kirsi & Hasanen, Kirsi 2021. Tyypittely. Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto.

<https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/analyysitavan-valinta-ja-yleiset-analyysitavat/tyypittely/>. Viitattu 11.4.2024.

Handrahan, Matthew 2019. Re-Logic won't "sell our souls" with Epic Games Store exclusivity. <https://www.gamesindustry.biz/re-logic-wont-sell-our-souls-with-epic-games-store-exclusivity>. Viitattu 17.3.2025.

Heimo, Olli I. & Harviainen, J. Tuomas & Kimppa, Kai K & Mäkilä, Tuomas 2016. Virtual to Virtuous Money: A Virtue Ethics Perspective on Video Game Business Logic. *Journal of Business Ethics* 153, 95-103. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3408-z>. Viitattu 23.10.2024.

Helpshift 2023. A Guide For Effective Indie Game Marketing. Päivitetty 16.9.2023. <https://www.helpshift.com/blog/the-only-guide-you-need-for-effective-indie-game-marketing/>. Viitattu 15.10.2024.

Horowitz, Daniel 2021. What is a live service game: Games as a service (GaaS)? Päivitetty 28.6.2021. <https://www.hp.com/us-en/shop/tech-takes/what-is-a-live-service-game-games-as-a-service-gaas>. Viitattu 20.8.2024.

IBM 2024. What is software as a service (SaaS)? <https://www.ibm.com/topics/saas>. Viitattu 5.6.2024.

IGN 2020. AAA (triple-A). Päivitetty 11.4.2021. [https://www.ign.com/wikis/video-game-dictionary/AAA_\(triple-A\)](https://www.ign.com/wikis/video-game-dictionary/AAA_(triple-A)). Viitattu 17.6.2024.

Ir0nstag 2022. Can we get a proper customer support team??? PLEASE. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/14btn8p/can_we_get_a_proper_customer_support_team_please/. Viitattu 6.12.2024.

Isenberg, Naomi, & Brauer, Markus 2024. Commitment and Consistency. Department of Psychology. London. https://psych.wisc.edu/Brauer/BrauerLab/wp-content/uploads/2014/04/Isenberg_Brauer_CommitmentConsistency.pdf. Viitattu 15.8.2024.

Jongewaard, Dana 2011. Minecraft: The Platformer? Päivitetty 4.3.2017. <https://www.ign.com/articles/2011/04/29/minecraft-the-platformer>. Viitattu 17.3.2025.

JagexAyiza 2024. "Bots are basically okay" - New Jagex management. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/1auitg5/bots_are_basically_okay_new_jagex_management/. Viitattu 6.12.2024.

Jagex 2024a. RuneScape Classic. https://runescape.fandom.com/wiki/RuneScape_Classic. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2024b. Player Power, Vote For The Content YOU want. <https://secure.runescape.com/m=poll/>. Viitattu 6.12.2024.

Jagex 2024c. Welcome to Old School RuneScape Polls. <https://secure.runescape.com/m=poll/oldschool/index>. Viitattu 6.12.2024.

Jagex 2024d. A Farewell To Our Forums. Päivitetty 28.3.2024. <https://secure.runescape.com/m=news/a-farewell-to-our-forums>. Viitattu 6.12.2024.

Jagex 2024e. RuneFest Summit 2025 – Summary. Päivitetty 1.3.2025. <https://secure.runescape.com/m=news/runefest-2025-summit-summary?oldschool=1>. Viitattu 3.12.2024.

Jagex 2024f. Report a player. <https://support.runescape.com/hc/en-gb/articles/209270109-Report-a-player>. Viitattu 3.12.2024.

Jagex 2024g. Rules of RuneScape. <https://legal.jagex.com/docs/rules/rules-of-runescape>. Viitattu 6.12.2024.

Jagex 2022. Polling Charter. Päivitetty 31.10.2022. <https://secure.runescape.com/m=news/polling-charter?oldschool=1>. Viitattu 2.12.2024.

Jagex 2014. We need your help... Päivitetty 28.1.2014. <https://secure.runescape.com/m=news/we-need-your-help?oldschool=1>. Viitattu 2.12.2024.

Jagex 2013a. Old School RuneScape: Early Access Now Open. Päivitetty 22.2.2013. <https://secure.runescape.com/m=news/old-school-runescape-early-access-now-open?oldschool=1>. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2013b. Old School Runescape: Poll Results In! Päivitetty 1.3.2013. <https://secure.runescape.com/m=news/old-school-runescape-poll-results-in?oldschool=1>. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2012a. Combat Beta Sign-Up. Päivitetty 18.5.2012. <https://secure.runescape.com/m=news/combat-beta-sign-up>. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2012b. Mod MMG on RuneScape Micro-Payments. Päivitetty 29.8.2012. <https://secure.runescape.com/m=news/mod-mmg-on-runescape-micro-payments-1>. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2007. RuneScape Reaches One Million Members! Päivitetty 4.5.2007. <https://secure.runescape.com/m=news/runescape-reaches-one-million-members>. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2004. RS2 Launched! Päivitetty 29.3.2023. <https://secure.runescape.com/m=news/rs2-launched>. Viitattu 28.11.2024

Jagex 2003. RS2 Combat System Explained. Päivitetty 24.11.2003. <https://secure.runescape.com/m=news/rs2-combat-system-explained>. Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2002. Update:Latest RuneScape News. Päivitetty 4.2.2002. [https://runescapeclassic.fandom.com/wiki/Update:Latest_RuneScape_News_\(4_February_2002\)](https://runescapeclassic.fandom.com/wiki/Update:Latest_RuneScape_News_(4_February_2002)). Viitattu 28.11.2024.

Jagex 2001a. Update:Latest RuneScape News. Päivitetty 5.12.2001. [https://runescapeclassic.fandom.com/wiki/Update:Latest_RuneScape_News_\(5_December_2001\)](https://runescapeclassic.fandom.com/wiki/Update:Latest_RuneScape_News_(5_December_2001)). Viitattu 2.12.2024.

Jagex 2001b. RuneScape Classic Wiki. Päivitetty 21.1.2001. https://runescapeclassic.fandom.com/wiki/Update:Newsletter_1 Viitattu 28.11.2024.

Johnson, Dave 2021. What is Piracy? Päivitetty 26.2.2021. <https://www.businessinsider.com/guides/tech/what-is-piracy>. Viitattu 17.6.2024.

Jyväskylän Yliopisto 2015. Vertaileva tutkimus. Koppa. Päivitetty 23.4.2024. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/vertaileva-tutkimus>. Viitattu 5.6.2024.

Jyväskylän Yliopisto 2025. Laadullinen analyysi. Mehu: menetelmäpolkuja humanisteille. <https://sites.app.jyu.fi/mehu/fi/menetelmapolku/aineiston-analyysimenetelmat/laadullinen-analyysi>. Viitattu 11.4.2025.

Kern, Oliver 2016. Soft Launch On Shoestring Budget? Here's How! Päivitetty 29.1.2016. <https://www.linkedin.com/pulse/soft-launch-shoestring-budget-heres-how-oliver-kern/>. Viitattu 15.10.2024.

Koenigsberg, Oded 2023. New Threats to the Subscription Model. MIT Sloan Management Review. Massachusetts. O'Reilly. <https://www.oreilly.com/library/view/new-threats-to/53863MIT64311/> Viitattu 28.6.2024.

Kolman, Rachel 2024. 10 Effective Examples of Membership Sites. Päivitetty 28.3.2024. <https://www.learndash.com/examples-of-membership-sites/>. Viitattu 30.6.2024.

BMI 2024. Subscription. Päivitetty 31.5.2024 <https://businessmodelnavigator.com/pattern?id=48>. Viitattu 3.8.2024.

Lah, Thomas & Wood, J.B 2016. Technology-as-a-Service Playbook: How to Grow a Profitable Subscription Business. Point B Inc. USA. Ebook Central. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/metropolia-ebooks/reader.action?docID=4528279&ppg=1>. Viitattu 3.8.2024.

Latent View 2022. Is Subscription Economy the Future of Gaming. Päivitetty 2.11.2022. <https://www.latentview.com/blog/is-subscription-economy-the-future-of-gaming/> Viitattu. 3. 8 2024.

Lay_Dax 2023. Is there FOMO/unobtainable items?. Reddit. https://www.reddit.com/r/DeepRockGalactic/comments/1817fp7/is_there_fomounobtainable_items/. Viitattu 23.1.2025.

Lehtonen, Miikka J. & Vesa, Mikko & Harviainen, J. Tuomas 2022. Games-as-a-Disservice: Emergent value co-destruction in platform business models. Journal of Business Research 141, 564–574.

<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.11.055>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296321008626>. Viitattu 23.10.2024. Viitattu 23.10.2024.

Macey, Joseph, & Hamari, Juho 2018. eSports, skins and loot boxes: Participants, practices and problematic behaviour associated with emergent forms of gambling. *New Media & Society* 21(1), 20-41. doi:<https://doi.org/10.1177/1461444818786216>. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1461444818786216>. Viitattu 23.10.2024.

Mahmood, Zaigham 2011. *Cloud Computing for Enterprise Architectures*. Springer, New York.

MasterClass 2022. *Freemium: How the Freemium Model Works*. Päivitetty 7.11.2024. <https://www.masterclass.com/articles/freemium>. Viitattu 3.8.2024.

Mell, Peter, & Grance, Timothy 2011. *The NIST Definition of Cloud Computing*. Gaithersburg. U.S. Department of Commerce, National Institute of Standards and Technology, Information Technology Laboratory. <https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/Legacy/SP/nistspecialpublication800-145.pdf>. Viitattu 27.2.2025.

Mellowjalapeno 2024. We made some more wizards for our game and I'd love to hear your thoughts! Reddit . <https://www.reddit.com/r/IndieDev/comments/1emkmnx/comment/lh9vt3y/>. Viitattu 13.1.2025.

Misplaced items 2024. *RuneScape Population Average by Month*. Päivitetty 2.12.2024. https://www.misplaceditems.com/rs_tools/graph/?display=avg&interval=month&total=1. Viitattu 2.12.2024.

Mobidictum 2023. *Freemium: A winning strategy for retention in mobile games*. Päivitetty 22.7.2023. <https://www.linkedin.com/pulse/freemium-winning-strategy-retention-mobile-games-mobidictum>. Viitattu 3.8.2024.

MrIronLife 2022. Can we get a proper customer support team??? PLEASE. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/14btn8p/can_we_get_a_proper_customer_support_team_please/. Viitattu 6.12.2024.

Nikolopoulou, Kassiani 2024. *What Is The Sunk Cost Fallacy?* Päivitetty 10.5.2024. <https://www.scribbr.com/fallacies/sunk-cost-fallacy/>. Viitattu 15.8.2024.

Nordcurrent 2024. *Games and Gamification. How to retain customers in the age of efficiency*. Päivitetty 9.5.2024. <https://www.linkedin.com/pulse/games-gamification-how-retain-customers-age-efficiency-nordcurrent-shq1e>. Viitattu 3.10.2024.

OBStime 2024. Jagex, don't even think about polling Sandmaw and Wrathmaw together, in an attempt to get Wrathmaw to pass. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/1fkr16o/jagex_dont_even_think_about_polling_sandmaw_and/. Viitattu 3.12.2025.

Old School RuneScape 2025. Discord palvelin. <https://discord.gg/osrs>. Viitattu 2.12.2024.

OldSchoolRS 2025. The official Twitch account for Old School RuneScape. Twitch. <https://www.twitch.tv/oldschoolrs>. Viitattu 11.4.2025.

Osten, Barbara von der 2022. What can Marketers Learn with the Games as a Service (GaaS) Model? Päivitetty 28.6.2022. <https://rockcontent.com/blog/games-as-a-service/>. Viitattu 3.10.2024.

Priestley, Daniel 2020. Oversubscribed: How to Get People Lining Up to Do Business with You. 2. uud. painos. Capstone. Minnesota. Viitattu 7.7.2024.

Rao, Pallavi 2023. 50 Years of Video Game Industry Revenues, by Platform. Päivitetty 31.12.2023. <https://www.visualcapitalist.com/video-game-industry-revenues-by-platform/>. Viitattu 12.4.2025.

Re-Logic 2021a. About Re-Logic. <https://re-logic.com/>. Viitattu 17.3.2025.

Re-Logic 2021b. Re-Logic. The Team. <https://re-logic.com/team>. Viitattu 17.3.2025.

Re-Logic 2023a. Re-Logic Statement Regarding Unity & the Future. Päivitetty 19.9.2023. <https://forums.terraria.org/index.php?threads/re-logic-statement-regarding-unity-the-future.129041/>. Viitattu 17.3.2025.

Re-Logic 2023b. The Passing of an Icon: Leinfors. Päivitetty 23.2.2023. <https://forums.terraria.org/index.php?threads/the-passing-of-an-icon-leinfors.117840/>. Viitattu 17.3.2025.

Reddit 2024. Why the k is all this lumped under one poll question?. Reddit. https://www.reddit.com/r/2007scape/comments/181d2ex/why_the_fuck_is_all_this_lumped_under_one_poll/. Viitattu 3.12.2024.

Reichheld, Frederick F. 2003. The One Number You Need to Grow. Harvard Business Review, Joulukuu 2003. <https://hbr.org/2003/12/the-one-number-you-need-to-grow>. Viitattu 12.4.2025.

Saaranen-Kauppinen, Anita & Puusniekka, Anna 2006. Validiteetti. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaristo. https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_3_1.html. Viitattu 12.4.2025.

Sammut-Bonnici, Tanya 2015. Benchmarking. ResearchGate. John Wiley & Sons, Ltd. New Jersey. doi:10.1002/9781118785317.weom120043.

https://www.researchgate.net/publication/272352934_Benchmarking. Viitattu 28.10.2024.

Segal, Troy 2024. Freemium: Definiton, Examples, and Pros & Cons for Business. Päivitetty 11.6.2024. <https://www.investopedia.com/terms/f/freemium.asp>. Viitattu 3.8.2024.

Steam Reviews 2022. Steam Community :: Neco-Arc thumbs up :: Review for Deep Rock Galactic. Steam. <https://steamcommunity.com/id/Jvooniprr/recommended/548430/>. Viitattu 21.1.2025.

Steam Reviews 2025. Terraria. Steam Community Reviews. https://steamcommunity.com/app/105600/reviews/?browsefilter=toprated&snr=1_5_100010_. Viitattu 20.3.2025.

SteamDB 2025. Terraria. Päivitetty 11.3.2025. <https://steamdb.info/app/105600/charts/#max>. Viitattu 20.3.2025.

Steamworks 2024. Early Access. Steamworks-dokumentaatio. <https://partner.steamgames.com/doc/store/earlyaccess>. Viitattu 7.1.2025.

Steam Store 2025a. Deep Rock Galactic. Steam Store Page. https://store.steampowered.com/app/548430/Deep_Rock_Galactic/#app_reviews_hash. Viitattu 23.1.2025.

Steam Store 2025b. The Spell Brigade. Steam Store Page. https://store.steampowered.com/app/2904000/The_Spell_Brigade/. Viitattu 7.1.2025.

Steam Charts 2025a. Deep Rock Galactic. Steamcharts: An ongoing analysis of steam's concurrent players. <https://steamcharts.com/app/548430>. Viitattu 23.1.2025.

Steam Charts 2025b. The Spell Brigade. Steamcharts: An ongoing analysis of steam's concurrent players. <https://steamcharts.com/app/2904000#All>. Viitattu 7.1.2025.

Susnjara, Stephanie, & Smalley, Ian 2024. What is cloud computing. Päivitetty 14.3.2024. <https://www.ibm.com/topics/cloud-computing>. Viitattu 3.6.2024.

Taylor, Ivy 2018. Deep Rock Galactic and the advantages of open development. Päivitetty 19.9.2018. <https://www.gamesindustry.biz/deep-rock-galactic-and-the-advantages-of-open-development>. Viitattu 24.1.2025.

The Game Marketer 2023. The importance of user acquisition in video game marketing. Päivitetty 24.4.2023. <https://thegamemarketer.com/insight-posts/the-importance-of-user-acquisition-in-video-game-marketing>. Viitattu 15.10.2024.

The Spell Brigade 2025. Discord palvelin. <https://discord.gg/mnqJTU5v>. Viitattu 7.1.2025.

TheLastDrag0n9 2025. GSG is the goat. Reddit. https://www.reddit.com/r/DeepRockGalactic/comments/1hs26vb/gsg_is_the_goat/. Viitattu 23.1.2025.

Terraria Community Forums 2025. Terraria Community Forums home. <https://forums.terraria.org/index.php>. Viitattu 20.3.2025.

Terraria Community Forums 2024. Terraria State of the Game – December 2024. <https://forums.terraria.org/index.php?threads/terraria-state-of-the-game-december-2024.140081/>. Viitattu 20.3.2025.

Userpilot 2023. Best Customer Acquisition Channels and Strategies For SaaS. Päivitetty 30.9.2023. <https://userpilot.com/blog/customer-acquisition-channels/>. Viitattu 15.10.2024.

Veyv 2025. Deep Rock Galactic Steam reviews. Steam. <https://steamcommunity.com/id/Veyv/recommended/>. Viitattu 25.1.2025.

Vlahovljak, Alen 2021. Games as a Service. ResearchGate doi:10.13140/RG.2.2.14104.11527. https://www.researchgate.net/publication/356128478_Games_as_a_Service. Viitattu 14.12.2024.

Vuori, Jaana 2021. Johdatus laadulliseen tutkimukseen ja verkkokäsikirjaan. Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietarkisto. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/mita-on-laadullinen-tutkimus/johdatus-laadulliseen-tutkimukseen-ja-verkkokasikirjaan/>. Viitattu 11.4.2025.

Ward, Ryan 2024. Rethinking Game Monetization: The Viability of Premium Games as a Service. Päivitetty 7.2.2024. <https://www.linkedin.com/pulse/rethinking-game-monetization-viability-premium-games-service-ward-a2lnc/>. Viitattu 6.8.2024.

Wood, Laura 2024. Subscription-Based Gaming Industry Report 2024: Growing Popularity of Cross-Platform Gaming Expands Addressable Market for Subscription Services - A US\$21.3 Billion Market by 2030. Päivitetty 29.10.2024. Research and Markets. <https://www.globenewswire.com/news-release/2024/10/29/2970559/28124/en/Subscription-Based-Gaming-Industry-Report-2024-Growing-Popularity-of-Cross-platform-Gaming-Expands-Addressable-Market-for-Subscription-Services-A-US-21-3-Billion-Market-by-2030.html>. Viitattu 14.12.2024.