

# Yrityskonseptin luominen peli- kahvilalle

Niko Anttila

OPINNÄYTETYÖ  
Huhtikuu 2020

Tietojenkäsittely  
Sähköinen markkinointi ja digimedia

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tietojenkäsittely  
Sähköinen markkinointi ja digimedia

ANTTILA, NIKO:  
Yrityskonseptin luominen pelikahvilalle

Opinnäytetyö 25 sivua  
Huhtikuu 2020

---

Opinnäytetyön aihe valittiin mielenkiinnosta pelaamisen tulevaisuuteen. Tavoitteena oli luoda yrityskonsepti yritykselle, joka yhdistelee pelihalli-, ravintola- ja vapaa-ajan palveluita. Selvityksen aikana työssä laajennettiin aihealueen tuntemusta ja tietämystä sekä kartoitettiin pelaamisen tulevaisuudennäkymiä erityisesti pilvipalveluissa. Lisäksi etsittiin potentiaalisia tulevaisuuden innovaatioita.

Yrityskonseptia rakennettiin havainnoimalla muiden samankaltaisten yritysten toimintaa, sekä perehtymällä kirjallisuuteen ja internet-artikkeleihin. Kerättyä tietoa analysoitiin ja sovellettiin luovasti yrityskonseptin muodostamiseksi.

Yrityskonsepti muodostui selvityksen tavoitteiden mukaisesti. Pilvipalveluista löytyi jonkin verran mahdollisuuksia innovaatioille.

Opinnäytetyön lopputuloksena luotiin käyttövalmis yrityskonsepti, jota voi hyödyntää tulevaisuudessa ja käyttää apuna esimerkiksi laadittaessa liiketoimintasuunnitelmaa.

## **ABSTRACT**

Tampere University of Applied Sciences  
Business Information Systems  
Digital Media and Marketing

ANTTILA, NIKO:  
Creating a Business Concept for a Gaming-cafe

Bachelor's Thesis 25 pages  
April 2020

---

The topic for this Bachelor's thesis was chosen out of interest for the future of gaming. The goal was to create a concept for a business, which combines services of gaming centers, restaurants and leisure time. During the research phase, the goal was to broaden the understanding on the field and survey the future visions, especially related to cloud computing. In addition, the purpose was to look for innovation opportunities.

The research was conducted by observing other similar businesses and by re-searching literature and online-articles. The gathered information was analyzed and applied creatively in creating the business concept.

The business concept was created according to the set goals. Opportunities for innovation regarding cloud computing were also discovered.

As the end result, a ready-to-use business concept was created. The concept can be used in the future as a basis for a business plan.

---

Key words: business concept, cloud computing, gaming

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
2	Yrityskonseptin kehittäminen ja selvityksen tavoitteet.....	8
2.1	Yritysidea .....	8
2.1.1	Alustava liikeidea .....	10
2.1.2	Toiminta-ajatus .....	12
2.1.3	Visio.....	12
2.1.4	Arvot .....	13
2.1.5	Yrityksen strategia ja tavoitteet.....	13
2.2	Innovaatioiden tuottaminen yritykselle .....	14
2.3	Konseptisuunnitelman tavoitteet .....	14
2.3.1	Palvelualan operatiivinen konsepti .....	15
2.3.2	Konseptisuunnitelman luominen.....	16
3	Tiedon kerääminen selvitystä varten.....	17
3.1	Analyysi.....	18
3.2	Innovaatiot .....	19
4	Yrityskonseptin esittely .....	20
4.1	Pelikahvilan konsepti.....	20
4.2	Selvityksen aikana kehittyneet jatkoideat.....	21
4.3	Yrityskonseptin tulevaisuuden näkymät .....	22
5	POHDINTA .....	23
	LÄHTEET .....	25

**ERITYISSANASTO**

Cloud-computing	Pilvipalvelu
Gaming-Lounge	Olohuonemainen pelikahvila, jossa voidaan järjestää pelitapahtumia –tai turnauksia.
GGHub	Yleisesti käytössä oleva ohjelmisto, jolla hallinnoidaan pelikahvilan pelejä, sovelluksia sekä käyttäjätietoja
Pilvipalvelu	Verkossa etänä toimiva palvelinkeskus, joka tekee prosessointityötä itsenäisesti, ja lähettää prosessoitua dataa internetin kautta käyttäjälle
Thin-client	Päätelaite kuten PC tai tabletti. Laite, joka on riittävän tehokas pyörittämään selainta, mutta jonka ei tarvitse itse pystyä prosessoimaan vaativia toimia kuten 3D-pelejä.
Yrityskonsepti	Kirkastus niistä toimenpiteistä, joilla yrityksestä pyritään luomaan uniikki

## 1 JOHDANTO

Oma taustani on tietojenkäsittelyn digimedian ja internet-markkinoinnin alueella, ja olen käynyt opintojeni aikana vaihto-opiskelemassa Concepting –nimistä opintokokonaisuutta. Omiin opintoihini liittyi keskeisesti myös yrittäjyys ja liiketalouden perusteet.

Päädyin koostamaan itselleni opinnäytetyön aiheen, joka pyrkii yhdistelemään opintojeni osa-alueita monipuolisesti. Aiheeksi valitsin yrityskonseptin suunnittelun. Idea tälle yritykselle tulee suurelta osin kiinnostuksesta sellaiselle sosiaaliselle tilalle, jossa voi tavata ihmisiä rauhallisessa ja rennossa ilmapiirissä.

Tarkoitus tällä opinnäytetyöllä on luoda sellainen konsepti, mihin jatkossa muut yrittäjähenkiset ihmiset voivat tarttua ja perustaa samankaltaisia tiloja ravintoloiden ja yökerhojen tilalle.

Selvityksen tarkoitus on kehittää ideaa konseptiksi, josta voi jatkossa laatia valmiin liiketoimintasuunnitelman. Haasteena on luoda riittävän kiinnostava konsepti, jotta tämänkaltaisella yrityksellä voisi olla oikeaa potentiaalia tulevaisuudessa.

Selvitystä varten tutkitaan Tampereen alueella jo olemassa olevia ravintoloita, yökerhoja ja pelihalleja, jotka aihealueeseen edes etäisesti liittyvät. Lisäksi tutkitaan kirjallisuutta ja artikkeleita internetistä. Tutkimustapana käytetään havainnointia, tapaustutkimusta ja konstruktivista tutkimusta. Aikeena on tehdä haastattelu muutamassa yrityksessä.

Opinnäytetyö on jaettu kolmeen osioon. Ensimmäinen osio esittelee yritysideoita sekä asettaa tarvittavat kysymykset ja tavoitteet työlle. Toisessa osiossa esitellään kerättyä tutkimustietoa, ja analysoidaan sitä. Kolmannessa osiossa muodostetaan yrityskonsepti.

Työn tarkoitus on luoda konsepti, josta voi myöhemmin tehdä esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman. Tarkoituksena ei ole miettiä liiketaloudellisia asioita, kuten

rahoitusta tai yritysmuotoa. Tarkoitus on ideoita, tutkia ja kehittää ideaa ja luoda valmis konsepti, joka toimii pohjana tulevaisuuden yrittäjyydelle.

## 2 Yrityskonseptin kehittäminen ja selvityksen tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on kehittää yritysidea toimivaksi liikeideaksi ja luoda uudenlainen yrityskonsepti. Ensimmäisessä osiossa esitellään yritysidea. Yritys-idealla tarkoitetaan alkuperäistä ideaa, josta kehitetään liikeideaa.

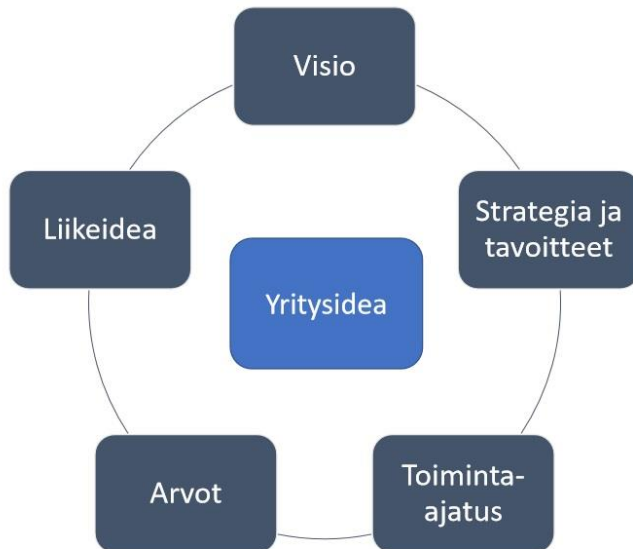
Seuraavissa alaluvuissa asetetaan ne kysymykset, joihin etsitään vastauksia ja määritellään tarkemmin selvityksen tavoitteet. Aluksi esitellään lyhyesti yritys-idea.

### 2.1 Yritysidea

Yritysidea tarkoittaa ideaa, joka johtaa yrittämisen aloittamiseen. Yritysidea voidaan jakaa viiteen osa-alueeseen seuraavasti: Liikeidea, toiminta-ajatus, visio, arvot ja strategia. Yritysidean muodostaminen lähtee alkuperäisestä ideasta, ja sitä voidaan kehittää näiden viiden osa-alueen avulla. (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 16)

Alkuperäinen idea on luoda sosiaalinen tila, joka yhdistää piirteitä yökerhoista, nettikahviloista sekä pelihalleista ja tarjoaa lisäksi ravintolapalveluita. Tavoite on luoda jotakin sellaista mitä ei varsinaisesti vielä ole olemassa muualla, ja joka on näihin kaikkiin edellä mainittuihin verrattuna kuitenkin erilainen ja täysin oma konseptinsa.

Liikeidea, visio, arvot, strategia ja toiminta-ajatus muodostavat toimivan yritys-idean. (KUVIO 1.)

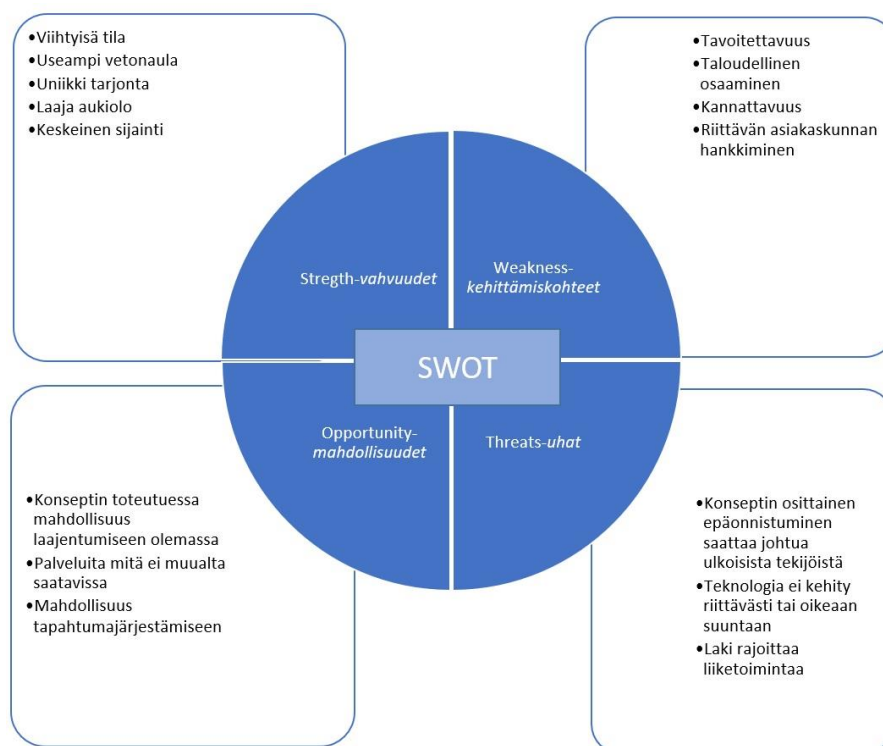


KUVIO 1. Yrityksen liiketoiminnan kulmakivet. (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 16)

Seuraavissa alaluvuissa käydään läpi nämä kohdat yksitellen, ja pyritään selvittämään mitä ne tarkoittavat käytännössä yritysideoissa.

### 2.1.1 Alustava liikeidea

Liikeidean tarkoitus on tarkentaa yritysideaa kysymällä kenelle, mitä, miten ja millaisella ulkoasulla liiketoimintaa on aikomus toteuttaa. (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 16) Liikeidean hahmottamisessa yleisesti käytetty työkalu on SWOT -analyysi. (KUVIO 2.)



KUVIO 2. Yrityksen SWOT-analyysi. (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 32)

SWOT-analyysin (KUVIO 2.) avulla selvitetään alustavasti yritysidean vahvuuksia ja heikkouksia. Selviä vahvuuksia on alkuperäisen idean kiinnostavuus ja ajankohtaisuus. Palveluiden laaja saatavuus ja yritystoiminnan uniikki järjestely automaation ja sesonkiloentoisten aukiolojen avulla muodostuvat mahdollisuuksiksi. Mahdollisia kehittämiskohteita on yrityksen näkyvyys, markkinointi ja kannattavuus. Uhkina on teknologian kehittyminen eri suuntaan ja mahdolliset rajoittavat lakisäädökset.

Alustavassa liikeideassa pyritään vastaamaan neljään keskeiseen kysymykseen: (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 34)

- Kenelle tämä yritys palveluineen on kohdistettu?
- Mitä palveluja yrityksen on tarkoitus tuottaa ja myydä?
- Miten asiakkaille myytävät palvelut tuotetaan ja tarjotaan?
- Minkälaista viestiä yritys haluaa antaa itsestään?

Yrityksen asiakasryhmä on noin 16-35 vuotiaat aikuiset. Erityisesti tietokonekulttuurin parissa viihtyvät ihmiset sekä tiettyjen alakulttuurien edustajat.

Yrityksen on tarkoitus olla pelitila ja illanviettopaikka, jossa voidaan järjestää erilaisia tapahtumia ja soittaa elektronista live-musiikkia. Paikassa on tarkoitus olla keittiö osan aukioloajasta.

Osa palveluista, kuten lautapelitarjonta ja keittiöpalvelut, ovat melko yksinkertaisia toteuttaa ja mallia on helppo katsoa muista ravintola-alan yrityksistä. Helppuutena on esimerkiksi se, että alkoholitarjontaa ei ole tarkoitus järjestää. Osa palveluista on hankalampia toteuttaa sillä ne ovat uusia, eikä mallia voi katsoa muilta yrityksiltä juurikaan. Alkuperäisessä ideassa tarkoitus on järjestää pelitietokoneita, joilta voidaan pelata asiakkaan haluamia pelejä. Lisäksi ideaan kuuluu virtuaalitodellisuus jollain tavalla. Näihin liittyvät konseptin ja opinnäytetyön kannalta isoimmat avoimet kysymykset. Teknologioiden tutkiminen ja mahdollisten innovaatioiden tekeminen on opinnäytetyön suurin painopiste, sillä yrityskonsepti rakentuu pitkälti näiden saatavilla olevien sekä mahdollisten tulevaisuuden teknologisten innovaatioiden ympärille.

Yrityksen imagon on tarkoitus olla nuorekas, urbaani, teknologisesti orientoitunut ja avoinmielinen. Yksi yrityksen tarkoituksista on pyrkiä korvaamaan perinteisiä yökerhoja uudennlaisella sosiaalisella tilalla, joten yrityksen on pyrittävä viestimään näitä aikeita jollakin tavalla.

### **2.1.2 Toiminta-ajatus**

Yrityksen toiminta-ajatuksella tarkoitetaan esimerkiksi niitä syitä, miksi yritys on olemassa ja mikä yrityksen perussuunta on. (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 36) Tässä kohdassa etsitään vastauksia muun muassa siihen, minkälaisia tarpeita asiakkailta on.

Yrityksen tavoitteena on luoda vaihtoehtoinen ajanviettopaikka ja sosiaalinen tila, jossa voidaan myös järjestää tapahtumia. Pelien ja pelaamisen tuominen pois pelkästään kotisohvalta tai PC:ltä pelihallin kaltaiseen ympäristöön voisi tuoda pelaamiseen uudenlaisen sosiaalisen aspektin, mitä ei esimerkiksi internetin välityksellä voi kokea, ja tuoda uusia harrastajia erilaisista ihmisryhmistä.

Yksi keskeisiä syitä yrityksen olemassaololle on siis pyrkimys laajentaa pelaajaryhmää luomalla kiinnostava ympäristö, missä pelikokemuksia voidaan kokea.

### **2.1.3 Visio**

Visiolla tarkoitetaan sitä, minkälaisia asioita yritys haluaa saavuttaa ja minkälainen se haluaa tulevaisuudessa olla. (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 36)

Ideoidun yrityksen visio on luoda uudenlainen konsepti, mihin muut voivat jatkossa tarttua, mikäli siitä tulee kannattava. Tarkoitus on luoda yrityksen ilmapiiristä rento ja avoinmielinen, ja samalla tehdä yrityksen hoitamisesta helppoa automatisoimalla monia asioita ja tekemällä henkilökunnan läsnäolosta tarpeellista vain tiettyinä aikoina.

Tavoitteena olisi olla osana luomassa uudenlaista kulttuuria, missä esimerkiksi päihteidenkäyttö ei ole pääosassa, tai ollenkaan läsnä. Ennemmin kuin pyrkiä varmistamaan jonkinlaista markkina-asemaa, yrityksen tavoite on olla eräänlainen edelläkävijä ja suunnannäyttävä.

#### 2.1.4 Arvot

”Arvot ovat tienviittoja, jotka ohjaavat tekemistä kohti visiota. Nykyisin arvoilla tarkoitetaan yhä useammin myös yhteisen toiminnan pelisääntöjä yrityksessä. Kun vastuuta korostavia arvoja yhdistetään käytännön ammattiosaamisen ja asiantuntemuksen kanssa, syntyy yrityksen kilpailuvaltti.” (Alikoski, Viitasalo & Koponen, 36)

Yrityksen arvoja ovat esimerkiksi vapaus ja taide. Nämä näkyvät esimerkiksi tilojen sisustuksessa ja tarjottavissa palveluissa. Yrityksen kohderyhmän asiakkailta odotetaan näihin arvoihin samaistumista suurelta osin. Lähtökohtaisesti kaikki kohderyhmän asiakkaat ovat tervetulleita viihtymään ja kokemaan erilaisia peli- ja viihdekokemuksia. Yhtenä yrityksen tavoitteista on uudenlaisen kulttuurin luominen, ja sen on hyvä asettaa selviä linjoja toiminnan suhteen. Näitä selkeitä linjauksia on esimerkiksi alkoholitarjoilusta luopuminen ja ruokamenun koostaminen pelkästään kasvisruoista.

#### 2.1.5 Yrityksen strategia ja tavoitteet

Liikeidean avulla on tarkoitus asettaa yrityksen toiminnalle tavoitteet. Tavoite sisältää yrityksen toimet, joilla on tarkoitus tuottaa tulosta. Tavoitteisiin sisältyy yrityksen strategia. Strategialla pyritään vastaamaan siihen, minkälaisilla konkreettisilla teoilla yrityksen tavoitteisiin päästään. (Esa 2020)

Yksi ideoidun yrityksen keskeisistä tavoitteista on esitellä potentiaaliselle asiakasryhmälle uudenlainen konsepti. Tavoitteena on toimia suunnannäyttäjänä ja tarjota ihmisille mielenkiintoinen tapa viettää vapaa-aikaa.

Yksi osa strategiaa on tuottaa palveluita poikkeuksellisina aikoina, kuten yöllä, jolloin muuta ruoka- ja viihdetarjontaa on vähän tai ei ollenkaan. Joidenkin palveluiden kuten pelikoneiden automatisointi voi osaltaan helpottaa yrityksen ylläpitoa ja vähentää tarvetta palkalliselle henkilökunnalle. Tärkeä osa strategiaa on tarjota palveluita sellaisina aikoina, kun niille on eniten kysyntää. Esimerkiksi keittiöpalveluita viikonloppu iltaisin ja öisin, ja peliautomaattipalveluita läpi vuorokauden.

Tapahtumajärjestäminen ja internet-mainostaminen voi myös tuoda yritykselle näkyvyyttä ja kiinnostunutta asiakaskuntaa, joka voi jatkossa auttaa myös konseptin kehittämisessä haluttuun suuntaan. Iso osa yrityksen toimintaa on se mentaliteetti, mitä toiminnalla halutaan viestiä. Tavoite on olla rento sosiaalinen tila, missä voi viettää vapaa-aikaa ja kokea erilaisia kokemuksia ilman tarvetta päihetykselle, mutta mikä voi silti olla mielenkiintoista ja jännittävää.

## **2.2 Innovaatioiden tuottaminen yritykselle**

Tärkeä osa opinnäytetyön tavoitetta on pyrkiä selvittämään, minkälaisia mahdollisuuksia nykypäivänä on pelipalveluiden tuottamiseen. Tarkoitus on tutkia pilvipalveluita, virtuaalityöpöytä-ympäristöjä ja virtuaalitodellisuus-laitteita, ja sisällyttää niistä saatu tieto jollain tavalla yrityskonseptiin.

Idea-tasolla pelikoneiden automatisointi niin, että niitä voidaan käyttää omatoimisesti ilman henkilökunnan läsnäoloa, ilman pelkoa laitteiden katoamisesta tai vioittumisesta, on kiinnostava yrityksen toiminnan kannalta. Realistisesti ajatellen yrityksen tuottavuus ei ole välttämättä suuri, esimerkiksi alkoholimyynnistä luopumisen ansiosta, joten vaihtoehtoiset rahantulolähteet ovat miettimisen arvoisia.

Kolmannessa luvussa analysoidaan kerättyä tietoa, ja esitellään näitä mahdollisia innovaatioita, joita opinnäytetyötä tehdessä on tullut esiin. Tässä työssä ei ole tarkoitus syventyä tarkemmin syntyneiden ideoiden toteuttamiskelpoisuuteen, vaan pääpaino on luoda mahdollisuuksia tulevaisuuden hankkeille.

## **2.3 Konseptisuunnitelman tavoitteet**

”Konsepti on valitun strategian toteuttamiseen vaadittavien toimenpiteiden kirkastus. Konsepti on siis alisteinen strategialle, jossa tulisi jo oivaltaa oleellista kohderyhmästä ja markkinoitavasta tuotteesta tai palvelusta. Konseptin tarkoitus on elegantisti kuvailla, mikä idea toimenpiteiden takana on.” (Soudunsaari 2019)

Opinnäytetyössä pyritään selvittämään, miten yritys- ja liikeideasta rakennetaan yrityskonsepti. Tutkimalla alan kirjallisuutta löydettiin sopiva malli, jolla hahmottaa

eri osa-alueita, jotka liittyvät yrityksen konseptiin. Lisäksi pyrkimys on luoda lähes käyttövalmis konsepti, eli kirkastus niistä toimenpiteistä, millä tästä yrityksestä pyritään luomaan yksilöllinen ja ainutlaatuinen.

Seuraavassa alaluvussa esitellään lyhyesti palvelualan operatiivinen konsepti, jota käytetään myöhemmin rakentamaan yritykselle valmis konsepti. Konsepti syntyy niistä alkuperäisistä ideoista, jonka päälle opinnäytetyötä aletaan teemmään, sekä lisäksi siitä mitä opinnäytetyön tutkimusvaiheessa selvitetään.

### **2.3.1 Palvelualan operatiivinen konsepti**

Miettiessä tämän yrityksen konseptia, päädyttiin käyttämään palvelullisen alan operatiivista konsepti –mallia, kuten se on esitetty Tiia Sammallahten Konseptoinnin supersankari –kirjassa. Kirja esittelee kahdeksan osan mallin, jonka avulla konseptia on mielekästä suunnitella.

Kahdeksan osaa ovat seuraavat: Tuote, prosessit, fysiikka, ihmiset, myynti, hinta, saatavuus ja maine.

Tuotteella tarkoitetaan myös itse tuotteen tuottamiseen liittyvää prosessia, joten prosessi ja tuote tarkoittaa pitkälti samaa asiaa. Tässä mallissa ne on jaettu silti omiin osa-alueisiinsa mm. brändi-identiteetin miettimisen helpottamiseksi. Prosessilla tarkoitetaan sitä polkua, joka luo palveluelämyksen asiakkaalle. (Sammallahti 2009, 89)

Fysiikalla tarkoitetaan ulkoisia ominaisuuksia, kuten yrityksen liiketilojen sisustusta, logoja, käyntikortteja tai työntekijöiden vaatetusta. Fysiikka on viesti sisälöstä. (Sammallahti 2009, 94)

Ihmisillä tarkoitetaan koko ihmisjoukkoa, joka osallistuu yrityksen toimintaan. Henkilökunta ja asiakaskunta, sekä myös muut sidosryhmät, jotka voivat jollain tasolla liittyä yrityksen toimintaan. (Sammallahti 2009, 102)

Myynnillä tarkoitetaan kaikkia myytäviä tuotteita sekä palveluita ja siihen liittyy myös markkinointi. Markkinointi, maine ja myynti liittyvät keskeisesti toisiinsa.

Myynti alkaa ihmisestä, johdonmukaisesta myyntityöstä ja työhön liittyvistä tuki-toiminnoista. Se on vankka osa liiketoimintakonseptia, sillä se rakentaa mainetta. (Sammallahti 2009, 115)

Hinta osiossa mietitään palvelutuotteen hinnoittelua. Monimutkaiseksi hinnoittelun tekee esimerkiksi tuotteeseen kuluvan työmäärän arviointi ja ihmisfaktori. Työntekijät voivat sairastaa, tehdä virheitä tai vaatia jatkokoulutuksia, joka vaikuttaa tuotteiden hinnoitteluun. (Sammallahti 2009, 122)

Saatavuus osa-alueessa mietitään yrityksen tuotteiden saatavuutta ja toimipisteiden tarpeellisuutta. Palvelualan yrityksissä toimipiste on usein keskeinen. Muita kanavia yrityksen saatavuudelle on esimerkiksi internet tai jälleenmyyjät. (Sammallahti 2009, 126)

Maine tarkoittaa yrityksen ansaitsemaa kokonaisarviota. Maineeseen liittyvät ja vaikuttavat kaikki aikaisemmat 7 operatiivisen konseptin osa-alueita. (Sammallahti 2009, 130)

### **2.3.2 Konseptisuunnitelman luominen**

Palvelualan operatiivinen konsepti –malli auttaa suunnittelemaan ja rakentamaan yritykselle konseptia. Mallia käytetään apuna konseptin suunnitteluvaiheessa. Opinnäytetyön neljännessä luvussa esitellään mallia apuna käyttäen yritykselle luotu valmis konsepti.

### 3 Tiedon kerääminen selvitystä varten

Tampereen alueelta valittiin neljä mielenkiintoista yritystä, joiden toimintaa havainnoitiin. Näissä paikoissa on paljon sellaisia osa-alueita, joita voidaan hyvin hyödyntää yritys-konseptissa. Havainnoitavien yritysten joukossa on ravintola, kahvila, gaming-lounge ja pelihalli.

Tilankäytön ja ravintopalveluiden suhteen löydettiin mielenkiintoisia uusia ideoita. Yökerhomainen tunnelma ja äänentoisto on tuotavissa yritys-konseptiin siten, että se ei välttämättä häiritse ruokailua, pelailua ja muuta toimintaa mitä tiloissa voidaan harrastaa.

Pelihallin rinnalla voi olla mahdollisuus pelata erilaisia lautapelejä. Lautapelejä varten on hyvä olla riittävästi isoja pöytiä, jotta löytyy mahdollisuus pelata hieman haastavampia lähemmäksi 10 ihmisen lautapelejä.

Gaming-loungella käytössä oleva GGHub-ohjelmisto voisi mahdollisesti toimia yrityksen pelikoneiden hallinnassa. Siihen liittyen tutkitaan olisiko mahdollista tehdä pelihallimainen ratkaisu, jotta tietokoneiden osien rikkoutumista tai katoamista ei tarvitsisi erityisesti varoa.

Tutkittaessa cloud-computing –teknologiaa opinnäytetyötä varten löydettiin muun muassa GamingAnywhere –systeemi. Aihealueen kirjallisuudessa kiinnostavaa tutkimusta on tehty varsinkin FPS-pelien viiveongelmien suhteen. Lag-compensation -teknologia, jonka avulla eri välimatkojen päässä sijaitsevien pelaajien viivettä suhteessa serveriin voidaan tasata, jolloin pelikokemuksesta tulee kaikille tasavertainen. Tämä mahdollistaa pilvipalveluiden käytön pelaamisessa, sillä riippumatta pelaajien etäisyydestä, voidaan pelikokemuksesta tehdä silti samankaltainen tasaamalla eri pelaajien välistä viivettä. (Berg, Ganchev & Mei 2018, 108)

### 3.1 Analyysi

Tietoa kerätessä löydettiin muutamia kiinnostavia teknologisia ratkaisuja, joita on käytössä yritys-konseptia vastaavissa yrityksissä. Sellaista pilvipalvelu-tyyppistä ratkaisua, jota voisi käyttää pelikoneiden muuntamiseksi pelihallimaiseksi ratkaisuksi, ei kuitenkaan ainakaan toistaiseksi ole käytössä.

Aihealueen kirjallisuudesta löydettiin muutamia hyviä viittauksia liittyen pilvipalvelu-pelaamisen ongelmiin ja tulevaisuuden visioihin. Siltä pohjalta on mahdollista odottaa pilvipelaamisen yleistymistä tulevaisuudessa, mutta se edellyttää, että teknologioita otetaan pelivalmistajien puolelta käyttöön yleisesti. Pilvipelaaminen voi tälläkin hetkellä toimia esimerkiksi LAN- tai turnausympäristössä, missä kaikki pelaajat pelaavat pilvipalvelu-järjestelmässä. Näin ollen pelaajien välissä olevasta välimatkasta aiheutuvaa viivettä voidaan hallinnoida ja tasata.

Tutkimusta tehdessä tuli esiin ns. thin-client. Thin-client tarkoittaa tietokonetta tai laitetta, jonka prosessointiteho riittää internet-selaimen pyörittämiseen, mutta ei itse pelin tai sovelluksen prosessointiin. (Heino, 87)

Prosessointi tapahtuu pilvipalvelun palvelimilla, jonne thin-client ensin lähettää tarvittavat tiedot pelaajalta, ja josta valmis prosessoitu informaatio lähetään takaisin pelaajan thin-clientille. Näin ollen pelaaja ei tarvitse tehokasta pelikonetta, sillä prosessointi tapahtuu pilvipalvelussa. (Berg, Ganchev & Mei 2018, 105)

Yksi idea siihen liittyen oli se, että gaming-loungen tehokkaat pelikoneet olisi korvattavissa thin-client -tietokoneilla, jotka ovat riittävän tehokkaita pyörittämään selainta. Thin-clientin selaimen kautta käytetään pilvipalvelu-järjestelmää, jonka fyysisen sijainti ei ole yrityksen tiloissa, tai se on suljettuna asiakastilojen ulkopuolelle. Pilvipalvelu-järjestelmää voisi käyttää myös asiakkaiden omilla laitteilla, kuten läppäreillä tai tableteilla. Prosessointitehoa, mitä kyseinen järjestelmä tuottaa, voisi myös vuokrata muuhun kuin pelikäyttöön.

### 3.2 Innovaatiot

Tutkimuksen aikana syntyi mahdollinen innovaatio. Pilvipalvelu-tekniikalla olisi mahdollista luoda uudenajan pelihalli-ratkaisu, missä pelikoneiden prosessointiteho olisi erillään asiakkaiden käytössä olevasta tilasta. Asiakkaille olisi käytettävissä thin-client eli tietokone, jossa on riittävästi tehoa pyörittää selainta, joka tallentaa tarvittavat peliliikkeet ja siirtää ne verkon välityksellä pilvipalveluun, jossa itse graafinen prosessointi tapahtuu ja josta tieto lähetään takaisin selaimelle. Näin ollen asiakaspäätteet voisivat olla hyvin vaatimattomia tehollisesti, ja näin ollen melko edullisia.

Yritys, jolla tällainen pilvipalvelu on, saattaisi mahdollisesti vuokrata prosessointitehoa myös muihin tarkoituksiin tai muille pelaajille, kun vain pelihallin asiakkaille.

## 4 Yrityskonseptin esittely

Tässä osiossa kuvaillaan lyhyesti, miltä yrityskonsepti näyttää tutkimusvaiheen jälkeen. Apuna käytetään kahdeksan osaista palvelualan operatiivista konsepti – mallia. Malli selitetään lyhyesti opinnäytetyön toisessa luvussa. Malli jakaa konseptin tuotteeseen, prosesseihin, fysiikkaan, ihmisiin, myyntiin, hintaan, saatavuuteen ja maineeseen.

### 4.1 Pelikahvilan konsepti

Tämän yrityksen tuote on tila itsessään, jossa on yhdistetty peli- ja ravintolapalveluita. Tuotteeksi voi laskea myös mahdollisen pilvipalvelu-järjestelmän vuokraamisen pelikäyttöön pelihallin ulkopuolella.

Prosessi, eli se polku mikä luo palveluelämyksen. (Sammallahti 2009, 89) Tämän yrityksen kohdalla prosessi muodostuu siitä tunnelmasta, jonka tila luo esimerkiksi valaistuksen ja musiikin kautta. Palveluiden automatisoinnista aiheutuva henkilökunnan poissaolo voi olla myös osana luomassa mielikuvaa olohuoneesta, ei niinkään ravintolasta tai muusta julkisesta paikasta.

Fysiikka eli yrityksen ulkoasu on yökerhomainen, futuristinen ja viihtyisä. Tilan tarkoitus on taipua monenlaiseen, joten pelihalli-puoli on jossain määrin eristetty ravintola- ja musiikkipuolesta. Ideana on, että tila elää ja muuttuu ajankohdan mukaan. Viikonloppuina ja yöaikaan tila muuttuu lähemmäksi yökerhoa ja viikolla sekä päiväaikaan tila on lähempänä kahvilaa ja pelihallia.

Henkilökunnan on tarkoitus olla melko näkymätön osa yritystä. Hallinnoinnin lisäksi yritys tarvitsee henkilökuntaa lähinnä viikonloppuisin ravintolapuolen ollessa auki. Muuten kaikki peli- ja viihdepalvelut pitäisi olla asiakkaiden saatavissa automaattisen järjestelmän kautta. Asiakaskuntana on 16-35 -vuotiaat, mutta näiden rajojen ulkopuolelle mahtuu hyvin asiakkaita vanhemmista ja nuoremmista-kin ikäryhmistä. Tilan tarkoitus on mukautua ajankohdan mukaisesti, joten

päiväaikaan tila voi toimia nuoremmille asiakkaille, ja ilta – ja yöaikaan vanhemmille. Asiakasryhmäksi ajatellaan pelaamisesta ja musiikista kiinnostuneita ihmisiä.

Yritys tuottaa peli- ja ravintolapalveluita. Markkinointi voisi painottua lähinnä internet- ja sosiaalisen median markkinointiin. Tapahtumajärjestäminen saattaisi toimia tämän yrityksen markkinoinnissa hyvänä näkyvyyden tuojana.

Yrityksen palveluiden hinnoittelu seuraa muuta ravintola- ja viihdepalvelu – maailmaa. Yhtenä mahdollisuutena pelihallin puolella voi olla jonkinlainen jäsenmaksumalli.

Saatavuus tarkoittaa tämän yrityksen kohdalla lähinnä toimipisteen tai toimipisteiden olemassaoloa ja aukioloaikoja. Yrityksen tarkoitus on palvella kaikkina aikoina, niin että pelitilat ovat auki kaikkina vuorokauden aikoina, ainakin jäsenille. Ravintola- ja musiikkitapahtuma – palvelut ovat lähinnä ilta- ja viikonloppuaikoina. Lisäksi yritys voi mahdollisesti vuokrata pilvipalvelustaan prosessointitehoa pelaajille internetin välityksellä.

Näillä tavoilla yritys pyrkii rakentamaan mainetta kiinnostavana vaihtoehtoisena vapaa-ajanviettopaikkana. Konsepti on lähellä yökerhoa, ravintolaa tai gaming-lounge – pelikahvilaa, mutta pyrkii erottumaan muutamilla poikkeavilla tekijöillä niin isosti, että kokonaiskuva on täysin uniikki.

## **4.2 Selvityksen aikana kehittyneet jatkoideat**

Selvityksen aikana alkoi kehittyä ideoita, joita ei opinnäytetyön aikana keritty rakentamaan osaksi konseptia. Tämä yritysidea voisi tulevaisuudessa käyttää jäsenmaksumallia. Lisäksi palveluiden automatisointi ja tilan tekeminen avoimeksi ja itsenäiseksi on yritysideoan kannalta mielenkiintoinen. Näiden ideoiden luonteen huomioon ottaen yrityksen muotoa ja toimintamallia voi jatkossa kehittää sellaiseen suuntaan, jossa yrityksen tilat ja palvelut ovat osittain tai kokonaan asiakkaiden omistamia jäsenmaksujen kautta.

### 4.3 Yrityskonseptin tulevaisuuden näkymät

Selvityksessä etsittiin sekä nykyisiä, että tulevaisuudessa yleistäviä teknologioita pilvipalveluihin ja virtuaalitodellisuuspelaamiseen liittyen. Virtuaalitodellisuus-pelaamisesta ei löytynyt erityisesti tietoa. Pilvipalveluiden yleistymisestä pelaamisessa löytyi hyvin tietoa.

Monet suuret yritykset kuten Google, Sony PlayStation, Nvidia GeForce ja Microsoft ovat jo lähteneet kehittämään pilvipelaamista. (Poole 2019) Mikäli pelaajien välisistä isoista välimatkoista johtuvaa viiveongelmaa ei pystytä ratkaisemaan teknologisesti, se voi tarkoittaa, että pilvipalvelu-järjestelmiä täytyy tuoda lähemmäksi pelaajia. (Berg, Ganchev & Mei 2018, 108) Se voi mahdollisesti parantaa todennäköisyyksiä tämän opinnäytetyön innovaation kaltaisten järjestelmien yleistymiselle.

Suunniteltu yritys-konsepti ei sinänsä kuitenkaan edellytä innovaatioita. Yritys pystyy toimimaan perinteisemmällä tavalla, kuten tarjoamalla ravintopalveluita. Kuitenkin sellaisen innovaation, tai jo olemassa olevan teknologian, jota ei muualla varsinaisesti ole, voisi odottaa tuovan yritykselle huomattavasti kiinnostusta.

## 5 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia pelaamisen tulevaisuutta, ja erityisesti pilvipalveluiden mahdollisuuksia. Näistä tutkimustuloksista oli tarkoitus etsiä innovaatiomahdollisuuksia tulevaisuuden yritykselle. Lisäksi tavoite oli koostaa käyttövalmis yrityskonsepti pelikahvila-tyyppiselle yritykselle.

Saadut tulokset olivat melko odotettuja. Suunnitteluvaiheessa onnistuttiin kohtalaisen hyvin ja realistisesti asettamaan opinnäytetyön tavoitteet. Pilvipalveluista löytyi hyvin tutkimustietoa alan kirjallisuudesta, sekä internet-artikkeleista. Tutkimustietoa analysoimalla onnistuttiin luomaan mahdollinen innovaatio. Virtuaalitoimittelu-pelaamisesta ei löytynyt juuri ollenkaan tietoa, ja se jäi opinnäytetyön tavoitteiden osalta puutteelliseksi. Tulevaisuudessa kuitenkin on syytä olettaa virtuaalitoimittelu-pelaamisen yleistymistä ja näin ollen yrityksen konseptin kannalta se on edelleen merkityksellistä. Yrityskonsepti onnistuttiin luomaan tutkimustiedon ja havainnoinnin pohjalta lähes käyttövalmiiksi.

Alkuperäinen suunnitelma oli sekä havainnoida alaan jollain tavalla liittyviä yrityksiä, että järjestää muutamia haastatteluja yrityksissä. Yrityksiltä oli kuitenkin vaikea saada haastattelua, joten päädyttiin yritysten havainnointiin. Havainnointi oli tässä tutkimuksessa riittävää. Haastattelulla olisi mahdollisesti voinut saada jotain lisätietoa, mutta kirjallisuudesta ja internet-artikkeleista löytyi selvityksen kannalta olennainen.

Saatuja tuloksia voidaan hyödyntää tulevaisuudessa yrityksen perustamisessa ja liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Konseptin luominen on luovaa työskentelyä, jossa on hyvä käyttää apuna erilaisia luovan työn työkaluja. Opinnäytetyötä tehdessä kokeiltiin erilaisia ideointikeinoja ja tutkittiin siihen liittyvää kirjallisuutta.

Pilvipalvelu-innovaatio on ajatuksen tasolla mielenkiintoinen, mutta jää nähtäväksi, mihin suuntaan pilvipalvelu-teknologia kehittyy. Suunniteltu yrityskonsepti ei kuitenkaan ole riippuvainen innovaatiosta.

Tutkimuksen aikana innovoidun pilvipalvelujärjestelmän tulevaisuus riippuu paljon siitä, mihin suuntaan alalla toimivat suuret yritykset lähtevät kehittämään teknologiaa. Virtuaalitodellisuus-pelaamisen mahdollisuuksia voi olla lähitulevaisuudessa helpompi tutkia, uusien teknologioiden, kuten 5G-verkkojen yleistyessä.

## LÄHTEET

Alikoski, R., Viitasalo, J. & Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY

Berg H., Ganchev I. & Mei R. D. 2018 R. D. Autonomous Control for a Reliable Internet of Services - Methods, Models, Approaches, Techniques, Algorithms, and Tools  
Switzerland: Springer International Publishing AG

Esa, M. 2018. Strategia vastaa tärkeään kysymykseen. Luettu 4.4.2020  
<https://y-studio.fi/yrityksen-kasvu/johtaminen/strategia-vastaa-tarkeaan-kysymykseen/>

Heino, P. 2010. Pilvipalvelut.  
Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy

Poole, J. 2019. The future of cloud gaming. Luettu 6.4.2020  
<https://blog.equinix.com/blog/2019/09/11/the-future-of-cloud-gaming/>

Sammallahti, T. 2009. Konseptisuunnittelun supersankari.  
Helsinki: Books on Demand GmbH

Soudunsaari, J. 2016. Mitä konseptilla oikeastaan tarkoitetaan. Luettu 23.10.2019  
<https://www.paperplanes.fi/blogi/mita-konseptilla-oikeastaan-tarkoitetaan/>