



# Freelancer-graafikkona peliteollisuudessa

Alexi Jaatinen

OPINNÄYTETYÖ  
Toukokuu 2020

Tietojenkäsittely  
Game Production

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tietojenkäsittely  
Game Production

JAATINEN, ALEKSI  
Freelancer-graafikkona peliteollisuudessa

Opinnäytetyö 36 sivua, joista liitteitä 1 sivu  
Toukokuu 2020

---

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kerätä mahdollisimman paljon tietoa freelancer-graafikoiden työllistymismahdollisuuksista sekä pelialalla, että muilla teollisuuden aloilla. Tavoitteena oli löytää parhaimmat työkalut, menetelmät, markkinapaikat ja asiakashankintamenetelmät aloittelevalle freelancer-graafikolle.

Opinnäytetyötä varten tietoa kerättiin kirjallisuudesta, artikkeleista, verkkosivustoista sekä asiantuntijahaastatteluista. Asiantuntijahaastattelut toteutettiin etähaastatteluina hyödyntäen Skype-ohjelmaa. Haastattelut tallennettiin litterointia varten. Opinnäytetyöhön päätyneissä lainauksissa niin haastateltavien kuin heidän työnantajiansa henkilöllisyydet pidettiin salassa. Ongelmaksi muodostui löytää pelialalle erikoistuneita freelancer-graafikoita, mutta eri haastatteluiden kautta muodostui kuitenkin yleispäteviä tutkimustuloksia freelancerin arjesta alan vaihdellessa.

Tutkimustuloksissa päädyttiin siihen, että freelancerina työskentely ei sovi kaikille. Vapaus lisää vastuuta. Laskutuspalvelujen tultua yrittäjien avuksi, on joko sivutoimisen tai päätoimisen yrittäjyyden kokeilukynnys madaltunut huomattavasti. Verkostoituminen ja asiakaskontaktien hankkiminen jo ennen yrittäjäksi ryhtymistä paljastui ensiarvoisen tärkeäksi. Myös osaamisen jatkuva kehittäminen koettiin avainasiaksi itsensä työllistävälle. Itsensä markkinointiin koettiin suurta painetta erityisesti uran alkuvaiheissa. Toisille freelancerina työskentely muodostui sivutoimiseksi työksi päivätöiden lisäksi, toisille poluksi päätoimiseen palkkatyöhön.

## **ABSTRACT**

Tampere University of Applied Sciences  
Business Information Systems  
Game Production

JAATINEN ALEKSI:  
Working as a Freelancer Graphics Designer in the Game Industry

Bachelor's thesis 36 pages, appendices 1 page  
May 2020

---

The purpose of this thesis was to gather as much information as possible regarding the possibilities of freelancer graphics designers to be employed in the game industry and in other industries. The goal was to discover the best tools, methods, marketplaces, and methods for acquiring new customers for a starting level freelancer graphics designer.

The information for the thesis was collected from literature, articles, websites and from expert interviews. The interviews were conducted as remote interviews using Skype. The material from the interviews, which ended up in the thesis, was anonymous. A problem that occurred was finding freelance graphics designers specializing in the game industry, but through the interviews a pattern could be found, which seemed to apply to freelancers regardless of industry.

The findings indicate that working as an entrepreneur or as a freelancer is not suitable for everybody, as with freedom comes more responsibility. When it became possible to use invoicing services, trying to self-employ as a part time freelancer or a fulltime freelancer became much less risky. Networking and finding possible clients even before starting one's business appeared to be essential in order to succeed. The freelancer's skills should also be improved regularly in order to stay competitive. The pressure for marketing oneself in the early stages of freelancing was seen especially important. To some interviewees, freelancing lead to a full-time paid job and for others a part-time job in addition to their day jobs.

---

Key words: freelancer, graphics designer, entrepreneur, game industry

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	7
2	TYÖSKENTELY FREELANCERINA.....	9
2.1	Toiminimi vai kevytyrittäjyys .....	9
2.2	Aloittaminen .....	9
2.3	Ajanhallinta .....	10
2.4	Freelancerin sosiaaliturva .....	12
2.4.1	Yrittäjän oikeus työttömyysturvaan .....	12
2.4.2	YEL ja SYT .....	13
3	ASIAKASHANKINTA JA MARKKINOINTI .....	14
3.1	Markkinointi .....	14
3.2	Puhelun merkitys.....	14
3.3	Portfolio .....	15
3.3.1	Mitä laittaa portfolioon .....	15
3.3.2	Mitä välttää portfoliossaan .....	16
4	INTERNETIN MARKKINAPAIKAT .....	17
4.1	Tuote hyllylle ja myyntiin .....	17
4.2	Unity Asset Store .....	17
4.3	Unity Asset Storen käyttöehtoja .....	17
4.4	Unity Asset Storen Taloudellisuus.....	18
4.5	Unreal Marketplace .....	18
4.6	Unreal Marketplacen taloudellisuus .....	19
4.7	Turbosquid .....	19
4.8	Turbosquidin taloudellisuus.....	20
4.9	Blender Market.....	21
4.10	Blender Marketin taloudellisuus .....	21
4.11	Fiverr .....	21
4.12	Fiverrin taloudellisuus .....	22
5	ASIAANTUNTIJAHAASTATTELUT .....	23
5.1	Tiedonkeruun taustaa .....	23
5.2	Haastattelujen rakenne .....	23
5.3	Haastateltavien taustat.....	23
5.4	Tutkimuskysymykset .....	24
5.4.1	Väylä palkkatöihin vai intohimosta?.....	25
5.4.2	Mistä toimeksiantoja? .....	26
5.4.3	Toimeksiantojen keskipituus?.....	26
5.4.4	Toimeksiantojen määrä samanaikaisesti? .....	27

5.4.5 Freelancerina olemisen paras puoli? .....	28
5.4.6 Freelancerina olemisen huonoin puoli? .....	29
5.4.7 Vinkkejä aloittelijoille.....	30
6 POHDINTA .....	33
LÄHTEET.....	34
LIITTEET .....	36
Liite 1. Haastateltavan suostumuslomake.....	36

**LYHENTEET JA TERMIT**

2D	kaksiulotteinen grafiikka
3D	kolmiulotteinen grafiikka
asset	peliteollisuudessa tarkoittaa asiaa, joka voi olla esimerkiksi tekstuuri, 3D-malli tai äänitiedosto
pivot point	käännepest, jonka mukaan 2D- tai 3D-malli kääntyy tai pyörii
UV-kartta	3D-mallin pinta johon tekstuurit ja halutut materiaalista riippuvat muodot sijoitetaan

## 1 JOHDANTO

Graafinen ala on laaja ja tarve osaajille runsas. Graafisen sisällön osuus ja merkitys erityisesti peliteollisuudessa on suuri. Pelitalot tuottavat grafiikkaa talon sisäisillä työntekijöillä sekä ostavat tarvittaessa grafiikkaa talon ulkopuolisilta osaajilta. Yhtenä esimerkkinä ovat freelancerit, joiden toimenkuvaan tämä opinnäytetyö keskittyy. Opinnäytetyössä perehdytään freelancer-graafikon tehtäviin, vastuisiin ja vaatimuksiin peliteollisuudessa. Työssä käsitellään ja selvitetään freelancerina toimivan graafikon työkenttää monipuolisesti ja kattavasti. Uran ja sen kehittymisen tutkiminen edellyttää muun muassa yrittäjyyden, laskutuksen, verotuksen, asiakashankinnan ja markkinoinnin kuvaamista. Opinnäytetyössä huomioidaan myös kiinnostavaa aihetta eli freelancer-työn keikkaluonteisuus ja sen vaikutukset sosiaali- ja työttömyysturvaan. Työssä käsitellään lisäksi freelancereille tärkeää ajanhallintaa ja työergonomiaa.

Peliteollisuus kasvaa edelleen ja työllistää Suomessa yli 3000 työntekijää (Valta-  
nen, 2017). Kuitenkin ohjelmoijia tarvitaan eniten. Visuaalista tuotantoa varten tarjolla olevia paikkoja ei ole samassa suhteessa osaajiin nähden kuin ohjelmoijilla. Graafiset suunnittelijat joutuvat kilpailemaan päästäkseen talon sisäiseksi graafikoksi, animoijaksi tai esimerkiksi konseptitaiteilijaksi. Tämän vuoksi vaihtoehtoiseen työskentelytapaan eli freelancerina työskentelyyn paneutuminen tuntui aiheelliselta. Jos freelancerina työskentelevällä on jokin muu päätoiminen työ, jolla elättää itsensä, voi grafiikkaa tuottaa markkinoille paineettomammin ja taitojensa kehittämiseksi. Kokemuksen karttuessa ja kontaktien lisääntyessä on mahdollista, että freelancer voi hakeutua houkuttelevan tarjouksen saatuaan vakituisesti työntekijäksi peliteollisuuteen.

Työmarkkinatilanteen kartoittamiseksi tarvittiin sisäpiiritietoa, jota varten toteutettiin kolme asiantuntijahaastattelua. Näin saatiin tärkeää tietoa siitä, että minkälaisia asioita freelancerin on otettava huomioon ollakseen mahdollisimman kilpailukykyinen. Lisäksi selvitettiin missä kannattaa näkyä ja kuinka tuoda osaamisensa esille tehokkaasti mutta helposti lähestyttävästi. Graafikon osaaminen näkyy parhaiten hänen portfoliostaan, joten sen laatiminen mahdollisimman myyväksi oli oleellinen aihe.

Freelancer-graafikolla on nykyään todella paljon erilaisia digitaalisia markkinapaikkoja, joihin laittaa tuotteensa näkyville ja/tai myyntiin. Tämä tarkoittaa myös sitä, että joukosta erottuminen on yhä haastavampaa. Tuotteita ja tekijöitä on todella paljon ympäri maailmaa, joten oman markkinastrategian luominen on tärkeää. Oli siis aiheellista käydä läpi kattavasti markkinapaikkoja ja tutkia millä tavoin osaajat erottuvat harrastelijoista. Oleellista oli myös perehtyä markkinapaikojen käytettävyyteen ja niihin mahdollisesti sisältyviin kuluihin.



## 2 TYÖSKENTELEY FREELANCERINA

### 2.1 Toiminimi vai kevytyrittäjyys

Freelancer-nimitys juontaa juurensa sotilaista, jotka olivat vapaita palkattaviksi taistelemaan puolestasi peitsein (Lance) ja panssarein varustettuna (Kendall 2011, 8). Käytännössä nykyisin freelancer on yksityinen ammatinharjoittaja, joka myy osaamistaan eri asiakkaille väliaikaisilla sopimuksilla. Freelancerina työskenteleminen tuo vapauksia, mutta lisää vastuuta itsestään verrattuna vakituisen työsuhteeseen. Vakituksena työntekijänä työnantaja tarjoaa henkilökunnalleen muun muassa terveydenhuollon, työtilat, työyhteisön, työvälineet, säännöllisen palkanmaksun, palkalliset lomat sekä mahdollisia työetuja. Freelancer joutuu huolehtimaan itsestään ja lisäksi hoitamaan myynnin ja asiakashankinnan, jotta toimeksiantoja riittää myös tulevaisuudessa.

Yleisimmät vaihtoehdot freelancerina työskentelemiseen ovat yrityksen perustaminen tai kevytyrittäjyys. Vaivattomin yritysmuoto on toiminimi (Peiponen, 2019). Toiminimen perustaminen on hyvä vaihtoehto esimerkiksi silloin, kun työn tekemiseen vaadittavat laitehankinnat ovat erityisen kalliita ja freelancer haluaa vähentää näiden hankintojen kustannukset verotuksessa. Toiminimen alla freelancer on vastuussa muun muassa vakuutuksista, kirjanpidosta, ja muusta taloushallinnosta. Kevytyrittäjänä freelancerin vastuulle jäävät asiakkaiden hankinta, sopimuksen neuvottelu, työn hinnoittelu ja työn tekeminen. Muut byrokraattiset velvollisuudet hoitaa laskutuspalvelu. Tämä madaltaa kynnystä kokeilla yrittäjyyttä: riskit ovat pienet ja lopettaminen vaivatonta.

### 2.2 Aloittaminen

Freelanceriksi voi ryhtyä koska vain. Olosuhteet ovat kaikilla erilaiset ja on itse punnittava freelancerina työskentelemisen hyödyt ja haitat. Vapaus on varmasti houkutteleva piirre: projektit ovat vaihtelevampia ja työskentelytavat ja -paikat itse päätettävissä tai vähintäänkin neuvoteltavissa. Kendall (2011, 18) näkee, että it-

seä on johdettava kuin yritystä ja yrityksen ainoa tuote on freelancer itse. Freelancerin voi siis rinnastaa yritykseen. Ongelmatilanteissa voi ratkaisun löytää pohtimalla mitä yritys tekisi kyseisessä tilanteessa. Aikatauluista on pidettävä kiinni sekä vapaa-ajan ja työajan erillään pitämisessä oltava tiukkana, jotta loppuun palamisen riski pysyisi mahdollisimman pienenä. Jos asiakkaita on tarjolla runsaasti, voi freelancer erehtyä ottamaan vastaan enemmän töitä kuin on mahdollista tehdä. Työperäinen uupumus on yleistä useilla aloilla ja voidaan olettaa, että freelancereilla se ei ole vähäisempää kuin vakituisilla työntekijöillä.

Asiakkaiden työtarjouksista on joskus kieltäydyttävä. Tämä on riski, sillä kieltäytyminen tarkoittaa menetettyä ansiotyötä eikä asiakas välttämättä ole halukas työskentelemään kyseisen freelancerin kanssa enää jatkossa. Jokainen työtarjous on punnittava erikseen. Kokemuksen karttuessa, osaa freelancer tehdä päätöksensä tietäen omat rajansa.

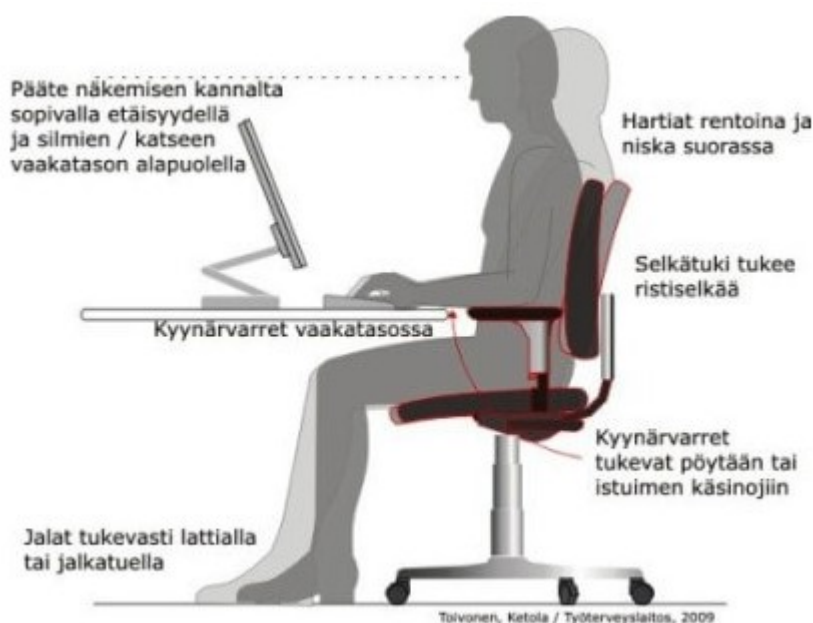
## **2.3 Ajanhallinta**

Koska freelancer on oman itsensä johtaja, ajanhallinnan kanssa on oltava tavallista tarkempi. Tavallisessa työyhteisössä tauottaminen tapahtuu viimeistään sosiaalisesta paineesta. Esimerkiksi mennään yhdessä taukahuoneeseen kahville tai käydään kaupassa hakemassa välipalaa. Freelancerin on mahdollisesti hyödynnettävä erilaisia tauottamiseen tarkoitettuja työkaluja. Nämä ovat pidemmän päälle arvokkaita, sillä työnjälki kärsii helposti, jos itselleen ei anna aikaa koota ajatuksiaan ja erkaantua hetkeksi työstään.

Tätä opinnäytetyötä tehdessä hyödynnettiin osittain Googlen omaa ajastinta: työaika 40 minuuttia, jota seurasi 10 minuutin tauko. Myöhemmin käyttöön otettiin Tomato Timer, ilmaiseksi tarjolla oleva web-sovellus, joka pohjautuu Pomodoro-tekniikkaan. Pomodoro-tekniikka on Francesco Cirillon luoma ajanhallintamenetelmä, jonka tarkoituksena on tauottaa työntekijää säännöllisesti, jotta työteho säilyisi mahdollisimman tehokkaana. Työntekijä päättää minkä tehtävän hän haluaa tehdä ja työn aloittaessaan laittaa kellon hälyttämään 25 minuutin kuluttua.

25 minuuttia työskenneltyään pitää työntekijä lyhyen tauon. Kun työntekijä on toteuttanut 25 minuutin jaksot taukoineen neljä kertaa, pitää työntekijä pidemmän tauon. (Cirillo, 2020.)

Internetistä löytyy lukemattomia työkaluja tukemaan erilaisia ajanhallintaan liittyviä tekniikoita, mutta tärkeää on myös hyvän fyysisen terveyden ylläpito. Istumatyö on todettu vaaralliseksi ja elinvuosia vähentäväksi työskentelymuodoksi. Istuma-asentoon ja työpisteeseen on hyvä kiinnittää huomiota, jotta erilaisilta vaivoilta on mahdollista välttyä (kuva 1). Istumatyön takia taukojen aikana on tärkeää pyrkiä venyttelemään, tehdä mahdollisesti pieni jumppa ja pidemmän tauon aikana käydä esimerkiksi ulkoilemassa (Terveystieteiden tutkimuskeskus, n.d.). Tämänkin tueksi on olemassa erilaisia ohjelmia, videoita ja mobiilisovelluksia, jotka muistuttavat käyttäjiään sekä antavat toteutettavan liikuntaohjelman. Eri-tyyppisistä iän karttuessa ergonomia, tehokas tauottaminen ja liikunta ovat edellytyksiä työkyvyn ylläpitämiseen.



KUVA 1. Työtuolin säädöt käyttöön (Ketola 2009)

## 2.4 Freelancerin sosiaaliturva

Vastaan tulee todennäköisesti aikoja, jolloin työtarjouksia ei löydy riittävästi. Lamassa tai taantumassa yritykset karsivat menoja ja yrityksen ulkopuoliset työntekijät ovat ensimmäisinä karsintalistalla menoja leikattaessa. Näitä aikoja varten on varauduttava etukäteen. Oman budjetin laatiminen ja noudattaminen on erityisen tärkeässä asemassa, jotta taloudellisesti haastavammat ajat eivät aiheuta henkilökohtaista konkurssia. Erityisesti toiminimellä tai päätoimisena kevytyrittäjänä työskentelevänä, sosiaaliturva ei ole itsestäänselvyys. Onkin tärkeää tarkastella eri olosuhteita, jotka määrittelevät freelancerin sosiaaliturvan työttömyyden koittaessa.

### 2.4.1 Yrittäjän oikeus työttömyysturvaan

Yrittäjän hakiessa työttömyysetuutta TE-toimisto selvittää onko hakija työttömyysturvalaissa tarkoitettu yrittäjä. Myös työttömyysetuuden maksaja, joka on joko KELA tai työttömyyskassa, yrittäjillä Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa, arvioi erikseen työttömyysetuuden maksun edellytykset. (te-palvelut, 2020.)

Mikäli hakija on työttömyysturvalaissa tarkoitettu yrittäjä, TE-toimisto selvittää onko yrittäjyys pää- vai sivutoimista. Päätoimisella yrittäjyydellä itsensä työllistävää ei ole oikeutettu työttömyysetuuteen. Päätoimisuuden määrittelee työn vaativa aika, eli jos yrittäjällä ei ole mahdollisuutta ottaa kokopäivätyötä vastaan, tulkitaan hänet päätoimiseksi yrittäjäksi. Yritystoiminnan päättyessä tai työllistymisen päättyessä yrityksessä, selvittää TE-toimisto oikeuden työttömyysetuuteen. Tätä varten on tehtävä mahdollisimman kattava selvitys, jonka TE-toimisto tulee pyytämään asian ratkaisemiseksi. (te-palvelut, 2020.)

Sivutoimisella yrittäjällä, jolla on mahdollisuus ottaa vastaan kokopäivätyötä, on mahdollisuus saada soviteltua työttömyysetuutta. Myös mikäli hakija aloittaa yli kaksi viikkoa kestävä yritystoiminnan työttömyytensä aikana tarkastetaan yrittäjän pää- tai sivutoimisuus vasta neljän kuukauden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta. Tältä ajalta yrittäjä voi saada soviteltua työttömyysetuutta. Soviteltu työttömyysetuus määräytyy yrittäjän tulojen mukaan. Neljän kuukauden jakson

jälkeen, mikäli yritystoiminta määritellään päätoimiseksi, päättyy hakijan työttömyysetuuden maksu. (te-palvelut, 2020.)

#### **2.4.2 YEL ja SYT**

Yrittäjällä on mahdollisuus vaikuttaa työttömyysetuutensa tasoon liittymällä Suomen Yrittäjien Työttömyyskassaan (SYT). Kassaan liittyminen taas edellyttää, että Yrittäjän Eläkelain (YEL) vakuutuksen mukainen työtulo on vähintään 13 076 euroa vuodessa. Kassan jäsenyys työtulojen mukaan maksaa alkaen hinnasta 12,73 euroa kuukaudessa. (SYT, 2020.) Työttömyyden koittaessa, saa yrittäjä siis työttömän työnhakijan tapaan ansiosidonnaista päivärahaa. Tämä kuitenkin edellyttää, että yrittäjän työssäoloehto täyttyy. Nämä ehdot ovat, että yrittäjä on toiminut yrittäjänä vähintään 15 kuukautta työttömyyttä edeltäneen 48 kuukauden aikana sekä työtulot ovat olleet vähintään 1090 euroa kuukaudessa. (Kela, 2020.)

### 3 ASIAKASHANKINTA JA MARKKINOINTI

#### 3.1 Markkinointi

Freelancerille on äärimmäisen tärkeää olla näkyvillä. Näkyvyyttä voi hakea erilaisilla sosiaalisen median kanavilla, blogisivustoilla sekä omilla kotisivuillaan. Jos nämä puuttuvat, olet näkymätön potentiaalisille asiakkaille. Erilaiset alakohtaiset tapahtumat ovat myös erinomainen paikka päästä esittelemään itseään ja hankkimaan uusia kontakteja. Itseään ei pidä tyrkyttää sillä tämä saa freelancerin näyttämään epätoivoiselta ja epätoivaisuus ei ole myyvä piirre (Kendall, 2011, 85). Tilaisuus on todennäköisesti vapaamuotoinen ja keskusteluissa on hyvä lukea tilannetta ja tarjota käyntikorttiaan vain, jos potentiaalinen asiakas tekee aloitteen (Kendall, 2011, 85). On myös muodollisempia tilaisuuksia missä on muodollisempi pukeutumiskoodi, mutta nämä ovat erityisesti IT-alalla vähentyneet. Tavoitteena on kuitenkin jättää itsestään positiivinen mielikuva, saada kontakteja, jotka voivat johtaa tulevaisuudessa palkitseviin projekteihin (Kendall, 2011, 84).

#### 3.2 Puhelun merkitys

Vanhanaikainen, mutta tehokas tapa hankkia asiakkaita on soittaminen. Potentiaaliset asiakkaat saavat todennäköisesti lukemattomia määriä työnhakuja sähköpostitse. Erityisesti, jos olet jo lähettänyt CV:si ja/tai portfoliosi potentiaaliselle asiakkaalle, perään soittaminen saa hakijan erottumaan joukosta. Riittäväällä valmistautumisella, puhelimitse lähestyminen voi olla merkittävä tekijä. Jos asiakas on entuudestaan tuntematon eikä aikaisempaa kanssakäymistä vielä ole, ennen soittoa on tärkeää asettaa tavoitteet. Halutaanko sopia tapaaminen vai lähettää CV ja/tai portfolio? On myös pyrittävä ottamaan selvää henkilöstä, joka vastaa värväämisestä. Täten tavoitetaan oikea henkilö kenelle myyntipuhe tullaan esittämään. Myyntipuhetta varten on hyvä tehdä käsikirjoitus, jossa on selkeät määritelmät sille, että miksi puhelu tehtiin ja mitä sillä haluttiin saavuttaa. Tämä helpottaa puhelun arviointia jälkikäteen: saavutettiinkö mitä haluttiin vai jäikö puhelu keskustelun tasolle sekä tuloksettomaksi (Kendall, 2011, 76).

### 3.3 Portfolio

Portfolio on erityisesti graafikoilla erittäin merkittävä tekijä työnhaussa ja freelancereilla asiakashankinnassa. Sen avulla graafikko näyttää osaamisensa välittömästi. Hyvän portfolion laatimiseen löytyy lukemattomia oppaita, sekä sivustoja, joihin sijoittaa graafiset tuotokset näkyviin, mutta todennäköisesti monet syyllistyvät perinteisiin virheisiin omaa laatiessaan. Tämän takia oli tärkeää käydä läpi ohjeita mahdollisimman myyvän portfolion luomiseen.

#### 3.3.1 Mitä laittaa portfolioon

3D-artisti Andrew Gahan (2011, 443, 444) on laatinut selkeän listan sekä portfolioon laitettavista, että vältettävistä töistä. Portfolioon laitettavien töiden on tärkeää näyttää graafikon taiteellinen osaaminen, luovuus sekä vahvoja omia alkuperäisiä ideoita. 3D-mallien kohdalla hallitut ja selkeät UV-kartat ovat tärkeitä. Yksityiskohdat ovat merkittävä osa työn jälkeä sekä 3D-mallien eri osa-alueiden nimeämispolitiikka, käännepisteiden (pivot points) kohdistus, tiedostomuodot ja niin edelleen. Tärkeintä on näyttää vain parhaat työnsä. Laatu korvaa määrän tässä tapauksessa, sillä asiakkailla ja työnantajilla on todennäköisesti hyvin rajatusti aikaa käydä hakijoita ja heidän töitään läpi.

Gahan mainitsee myös erikoistumisen merkityksen (2011, 443). Pelitaloissa sekä muissa yrityksissä graafikoilla on monesti omat osaamisalueensa. Jos graafikko haluaa keskittyä kulkuneuvoihin, on hänen portfoliossaan oltava laadukkaita autoja, lentokoneita, junia jne. Tämä sääntö pätee myös muihin erikoistumisiin, jos haluat tehdä jotain tiettyä aluetta, oli se sitten käyttöliittymiä tai ympäristögrafiikkaa, laita ne näytille portfolioosi. Junior-tason 3D-artisteilla on hyvä olla näkyvillä monenlaisia töitä, erikoistuminen tapahtuu todennäköisesti vasta uran kehityessä.

### 3.3.2 Mitä välttää portfolioissaan

Gahan (2011, 444) mainitsee tärkeimpänä ja ensimmäisenä laiskasti tuotettujen töiden välttämisen. Virheet näkyvät kaukaa, joka saa työnantajan tai asiakkaan pohtimaan, onko tämä kyseisen graafikon kohdalla yleistä. Myös keskeneräisiä töitä ei portfolioissa tule olla näkyvillä. Liki valmiin ja lupaavan työn näyttäminen on mahdollista erikseen mahdollisessa haastattelutilanteessa. Näkyvillä olevissa töissään on myös hyvä välttää kliseet, eli on pyrittävä omaperäisyyteen. Yhtenä suurena virheenä on laittaa portfolioonsa ohjekirjan, tai videon avulla tuotettu työ, joka on hiilikopio ohjeen laatijan tuotoksesta. Työnantaja tai asiakas on mahdollisesti nähnyt vastaavanlaisen työn ja sivuuttaa graafikon välittömästi.

Töitensä on tärkeää laittaa arvioitavaksi. Graafikko saattaa rakastua tiettyyn työhönsä, vaikka se ei objektiivisesti tarkasteltuna ole laadukas. Palautetta on siis kerättävä, jotta vain parhaimmat tuotokset näkyvät portfolioissa. Tätä varten on olemassa monia maksuttomia sivustoja, joissa myös kokeneimmat ja parhaimmat graafikot pitävät töitään esillä ja antavat tarvittaessa palautetta. Esimerkiksi DeviantArt, Sketchfab ja Artstation ovat paikkoja mistä löytyy yhteisö, jolta voi saada arvokasta palautetta (Gahan, 2011, 444).



## **4 INTERNETIN MARKKINAPAIKAT**

### **4.1 Tuote hyllylle ja myyntiin**

Asiakkaita voi hankkia epäsuorasti sijoittamalla tehty tuote joihinkin internetin markkinapaikoista. Markkinapaikkoja on tarjolla runsaasti ja näistä käydään läpi suosituimpia. Osa markkinapaikoista on suoraan yhteydessä tiettyyn pelimoottoriin. Nämä ovat Unity:n Unity Asset Store ja Epicin omistaman Unreal Enginen Unreal Marketplace. Nämä ovatkin erinomaisia markkinapaikkoja pelinkehittäjille, joilla ei ole aikaa tai resursseja tuottaa grafiikkaa itse.

### **4.2 Unity Asset Store**

Unity on vuonna 2005 julkaistu monialustainen pelimoottori (Haas, 2016, 2). Unitystä on olemassa niin ilmainen kuin maksullinen Pro -versio. Unity-projekteja varten löytyy Unity Asset Store missä on yli 36 000 tuotetta 3D-kategoriassa, ja näistä monet ovat ilmaisia. Joukosta erottuminen on haastavaa, ja hinnoittelun on oltava maltillista. Asiakkaiden ja myyjien markkinapaikkana Unity Asset Store toimii kuitenkin erittäin hyvin. Unity on suosittu pelimoottori, jonka oppimiskynnys on huomattavasti matalampi kuin takavuosien pelimoottorien, joten potentiaalisia asiakkaita on todella runsaasti. Asset Store on oletuksena osa Unity -ohjelmaa pienenä selainikkunana, mutta Asset Storen valikoiman selaaminen onnistuu myös tavallisilla selaimilla.

### **4.3 Unity Asset Storen käyttöehtoja**

Unityn markkinapaikalle ei voi sijoittaa tuotettaan ilman, että tuote vastaa tiettyjä kriteerejä. Myyjällä odotetaan olevan ammattitasoinen portfolio näkyvillä joko itse tehdyllä kotisivulla tai esimerkiksi Artstationissa, Sketchfabissa ja niin edelleen. Ennen kuin ryhtyy markkinoimaan tuotteitaan Unity Asset Storessa, myyjän kannattaa perehtyä Unityn kotisivuilla oleviin ohjeisiin tarkasti. Tällä säästyy turhalta ajankäytöltä sekä itse myyjä että Asset Storen henkilökunta. Vaatimuslista on

kattava ja ohjeita on noudatettava orjallisesti tai riskinä on tuotteen epääminen markkinapaikalta (submission guidelines, 2020).

#### **4.4 Unity Asset Storen Taloudellisuus**

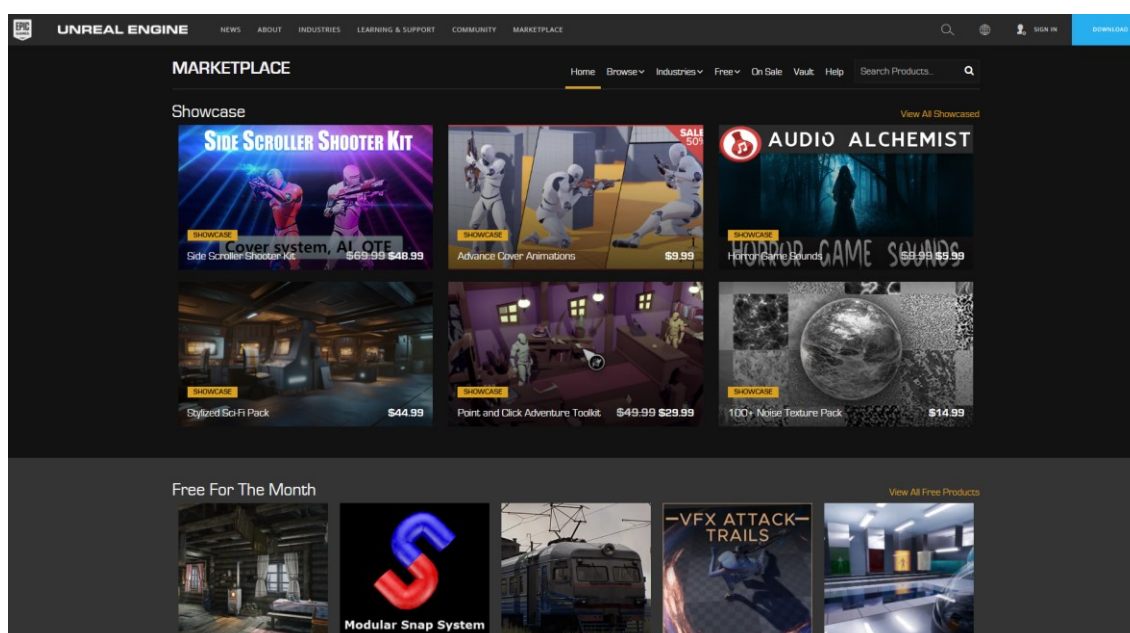
Jos ja kun sijoitettu tuote menee kaupaksi Asset Storessa, saa myyjä hinnasta 70 % ja Unityn osuus on 30 %. Tämä korvaus maksetaan joko kuukausittain tai vuosineljänneksittäin. Kuukausittain tapahtuvia maksuja varten on myyjällä oltava voimassa oleva PayPal-tili. Jos myyjällä ei ole voimassa olevaa PayPal-tiliä, hoitaa Unity-maksut vuosineljänneksittäin sillä oletuksella, että saatavia on yli 250 USA:n dollaria, jota Unity Marketplace käyttää valuuttanaan. Maksut hoidetaan joko sekkinä tai tilisiirtona. Jos saatavia on alle 250 dollaria, siirtyy maksu seuraavalle vuosineljännekselle. Jos kahdeksana peräkkäisenä vuosineljänneksenä ei ole saatavia kertynyt 250 dollarin edestä, Unity maksaa saatavat myyjälle vähentäen siihen kuuluvat siirtomaksut. Myyjä vastaa itse verojen maksamisesta. Unity olettaa maksujen sisältävän verot tuotteen hinnassa (pricing and payments, 2018).

#### **4.5 Unreal Marketplace**

Pelimarkkinoilla monet suosituimmista peleistä, esimerkiksi Fortnite, ovat luotu Epic Gamesin omistamalla Unreal Enginellä. Kuten Unityllä on myös Unreal Enginellä oma markkinapaikka, josta pelinkehittäjät voivat ostaa valmista grafiikkaa, äänitehosteita, koodia ja niin edelleen. Unreal Marketplace on hyvin samankaltainen kuin Unity Asset Store. Kauppapaikalle sijoitetut tuotteet ovat suunnattu Unreal Enginellä toteutettuihin peleihin. Unreal Enginen oppimiskynnys on Unityä korkeampi, mutta sen potentiaali on Unityä korkeatasoisempi. Erityisesti visuaalisella puolella Unreal Enginellä luodut toteutukset ovat parhaimmillaan erittäin hienoa katsottavaa. Unreal Market Placen tuotteet ovat helposti selattavissa ja kategorisoitavissa (kuva 2).

## 4.6 Unreal Marketplacen taloudellisuus

Kuten Unity, on Unreal Engine ilmainen käyttää, eikä myyjän tarvitse maksaa markkinapaikan hyödyntämisestä. Myyjä määrittelee tuotteen hinnan, mutta tuotteen hinnan on heijastettava tuotteen laatua. Ilmaiseksi tuotteen saa laittaa myyntiin vain, jos tuote on koodiliitännäinen tai Epic:n pyynnöstä. Unity Asset Storen tapaan hinnat ovat USA:n dollareissa. Myyjä saa myydyistä tuotteistaan saatavat, jos näitä on kertynyt 100 dollarin edestä kalenterikuukauden loppuun mennessä. Maksuvaihtoehtoina ovat joko tilisiirto tai siirto PayPal-tilille. Epic pitää netto-myyntituotosta 12 % (Marketplace guidelines, n.d).



KUVA 2. Kuvakaappaus Unreal Marketplacen etusivusta (Unreal Marketplace, 2020)

## 4.7 Turbosquid

TurboSquid on ammatikseen 3D-mallinnusta työkseen tekevien henkilöiden vuonna 2000 perustama markkinapaikka. Perustajat olivat kokeneet, että laadukkaita 3D-malleja oli vaikea saada ostettua ja he kokivat tarpeen laadukkaalle markkinapaikalle (TurboSquid History, n.d). TurboSquidin yksi erikoisuuksista on siihen luotu CheckMate-ohjelma, joka takaa 3D-mallien laadun. CheckMate:sta löytyy kevyempi LITE -versio sekä maksullinen PRO -versio. Oleellisin ero näissä

versioissa on testauksen määrä. PRO -versiossa mallit käydään läpi erittäin perusteellisesti, jotta tuotteessa ei ole pienintäkään virhettä,

TurboSquid markkinoi itseään laajalla näkyvyydellä. Kun julkaiset tuotteesi TurboSquidissa, tuotteesi on myös mahdollista näkyä TurboSquidin muilla omistamilla sivustoilla kuten esimerkiksi Free3D:ssa, CG Studiossa ja PixelSquidissa. TurboSquidilla on myös kumppanuus muun muassa Unity Asset Storen sekä Adobe Stock:n kanssa. TurboSquid tarjoaa myös mallien kääntämisen useaan eri 3D-mallinnusohjelman käyttämään muotoon, ilman että 3D-artistin täytyy itse murehtia malliensa formaattien käännöksistä (why join TurboSquid, n.d).

#### **4.8 Turbosquidin taloudellisuus**

TurboSquid antaa mahdollisuuden olla osa SquidGuild -ohjelmaa mikä on tarkoitettu artisteille, jotka ovat sitoutuneet julkaisemaan tuotteitaan vain TurboSquidissa. Tämä ohjelma mahdollistaa suuremmat tekijänpalkkiot verrattuna tavalliseen jäsenyyteen. Turbosquidilla on kiltä, jonka jäsenyystaso riippuu myyntituotoista ja sitoutumisesta edellä mainittuun markkinapaikkaan. Suuremman tekijänpalkkion lisäksi killan jäsenet saavat muita etuja, kuten mahdollisuuden päästä testaamaan beta-vaiheessa olevia sivuston ominaisuuksia, saada tietoa myyntitrendeistä, päästä arvioimaan 3D-malleja joutumatta ostamaan niitä ja niin edelleen. (TurboSquid, n.d).

Jäsenyyden taso niin SquidGuild -jäsenillä kuin tavallisilla jäsenillä määräytyy pääosin myynnin määrästä. Matalin taso on välillä 0 dollaria ja 150 dollaria myyntiä ja korkein taso edellyttää yli 10 000 dollarin myyntiä. Korkeimmalla tasolla tavallisen jäsenen ja killan jäsenen välillä tekijänpalkkion suuruus on huomattava: 40 % tavalliselle jäsenelle ja 60 % killan jäsenelle (TurboSquid, n.d).

## 4.9 Blender Market

Blender on ilmainen avoimeen lähdekoodiin perustuva 3D-mallinnusohjelma. Blender työllistää vakituisesti 15 henkilöä, mutta sillä on laaja kehitysyhteisö yrityksensä ulkopuolella. Koska Blender on ilmainen, hoitaa se rahoituksensa sponsoreilla ja tukijoilla. Blender Market on Blenderin käyttäjien luoma sivusto, jonka avulla rahoitetaan Blenderin kehitystä, unohtamatta artisteille tulevia myyntituotoja. Blender Marketin luoneet käyttäjät omistavat CG Cookie-sivuston, joka keskittyy Blenderin käytön kouluttamiseen video-oppituntien avulla (about the market, n.d).

Blender Marketin henkilökunta testaa artistien sivustoille lähettämät tuotteet laadun takaamiseksi. Sivusto mahdollistaa myös kommunikoinnin asiakkaiden kanssa saumattomasti. Myyjiä varten on luotu myös yksityinen Slack -kanava missä he voivat tehdä yhteistyötä, läpikäydä ideoita ja niin edelleen. (Start your Blender Business today, 2020).

## 4.10 Blender Marketin taloudellisuus

Blender Marketin käyttäminen on myyjälle ilmaista. Maksullisia vaihtoehtoja kuitenkin löytyy kolme kappaletta. Nämä ovat kuukausimaksullisia, joista halvin on 25 dollaria, keskitaso 50 dollaria ja kallein 150 dollaria kuukaudessa. Maksulliset versiot mahdollistavat korkeamman komission myynneistä muine etuineen. Ilmaisversiossa komissio on 70 prosenttia. Blender Marketin käyttäjillä on mahdollisuus lahjoittaa osa tuotoista Blenderin kehittämiseen. Lahjoituksia on mahdollisuus antaa välillä 0 % - 70 % (Revenue and Earnings, 2020).

## 4.11 Fiverr

Fiverr on kansainvälinen micro freelancer -sivusto, jonka tarkoituksena on yhdistää asiakkaat ja freelancerit. Se eroaa huomattavasti aikaisemmin läpikäydyistä markkinapaikoista: asiakkaat määrittelevät tarpeensa ja neuvottelevat löytämänsä freelancerin kanssa sopimuksen. Tuote siis ei lähtökohtaisesti ole valmis

ennen ostohetkeä. Fiverrista voi ostaa grafiikkaa, käännöstöitä, musiikkia, animaatioita jne. Asiakkaan turvaksi Fiverr takaa, jos asiakas ei ole ostokseensa täysin tyytyväinen, ei maksua suoriteta (Resolving Issues with an Order, n.d).

Fiverrissa freelancerit kertovat sivustolla olevilla myyjille omistetuilla profiilisivuiltaan itsestään, erikoisosaamisistaan, hinnoittelustaan ja toimitusajoistaan. Tällä sivulla on myös kolme myyjän räätälöimää sopimuspakettia. Nämä ovat basic, standard ja premium. Näissä on eri hinnat, premiumin ollessa kallein, mutta tarjoten laajemman tuotepaketin potentiaalisille asiakkailleen. Esillä ovat myös myyjälle useimmiten kysytyt kysymykset vastauksineen, jotta asiakkaiden ei tarvitse tiedustella näitä erikseen. Nämä kaikki tiedot tarjottuna, asiakas saa heti tietää minkälaista jälkeä on odotettavissa ja millä aikataululla. Kuten muissakin markkinapaikoissa, on Fiverrissa myyjien profiileissa arviointi. Tämän pitäminen korkeana, eli asiakkaiden pitäminen tyytyväisenä, on oletettavasti elintärkeää, erityisesti Fiverrin kaltaisessa palvelussa (How to Start Selling on Fiverr, n.d).

#### **4.12 Fiverrin taloudellisuus**

Fiverr ei vaadi myyjiltään kuukausimaksullista jäsenyyttä, eikä muita maksuja heidän tarjotessaan osaamistaan sivustolla. Fiverr ottaa 20 prosentin osuuden myynnistä. Hinnoittelun rajat kulkevat 5 dollarin ja 995 dollarin välillä. Myyjä saa myyntituotot välittömästi projektin valmistuttua ja asiakkaan ollessa tyytyväinen, mikä on moniin muihin markkinapaikkoihin verrattuna todella välitöntä.

Riittäväillä näytöillä myyjän on mahdollista saada pro -status Fiverr -sivustolla. Statuksen saaminen edellyttää kuitenkin kunnioitettavia taustatietoja, ammatillista kokemusta, erinomaista asiakaspalvelua ja jatkuvaa panostusta erinomaisen laadun tuottamiseen. Sivuston mukaan vain prosentti hakijoista ansaitsee Pro -statuksen. Statuksen saaminen takaa kuitenkin hyvän näkyvyyden ja mahdollisuuden päästä työskentelemään varakkaampien asiakkaiden kanssa (How Fiverr Pro Works, n.d).

## **5 ASiantuntijahaastattelut**

### **5.1 Tiedonkeruun taustaa**

Tietoa opinnäytetyöhön hankittiin kirjallisuuden ja artikkeleiden lisäksi asiantuntijahaastatteluista. Näin saatiin henkilökohtaisempi näkemys freelancerin haasteista ja mahdollisuuksista. Haastateltavien taustat erosivat toisistaan ja kokemukset olivat erilaisia. Tästä huolimatta haastateltavilta tuli yhteneväisiä näkemyksiä tiettyihin avainkysymyksiin. Haastattelut toteutettiin etänä hyödyntäen Skype-ohjelmaa. Haastattelut toteutettiin anonymisti, joten sekä haastateltavien, että heidän työnantajiensä tiedot säilyvät salassa.

### **5.2 Haastattelujen rakenne**

Haastatteluissa hyödynnettiin ennalta luotuja kysymyksiä mutta haastattelut etenivät keskustelunomaisesti. Itse haastateltaville ei kysymyksiä lähetetty etukäteen, joten vastaukset muodostuivat spontaanisti haastatteluiden aikana. Haastatteluille asetettu enimmäispituus oli 20 minuuttia ja tämä tavoite toteutui. Litterointi toteutettiin peruslitterointina, eli haastattelussa tapahtuva puhe litteroidaan sanatarkasti, jättäen pois muun muassa täytesanat ja muut ylimääräiset äännähdykset. (Tietoarkisto, 2020.)

### **5.3 Haastateltavien taustat**

Haastateltavia tullaan seuraavissa osioissa kuvaamaan nimillä Haastateltava 1, Haastateltava 2 ja Haastateltava 3. Ja nämä lyhennetään haastatteluiden lainauksissa helppolukuisuuden vuoksi seuraavasti: H1, H2 ja H3. Haastateltavien koulutustaustat olivat seuraavat: H1: Tradenomi, tietojenkäsittely, H2: Tradenomi, tietojenkäsittely ja H3: Insinööri, AMK. Haastattelija, eli opinnäytetyön tekijä on merkattu lyhenteellä "A" jonka perässä on numero, joka viittaa haastateltavaan.

Jokainen haastateltavista oli haastatteluhetkellä palkkatöissä. Haastateltava 1 teki palkkatöidensä ohella pieniä sivuprojekteja ilman korvausta, Haastateltava 2 teki kaiken luovan työn freelancerina ja Haastateltavalla 3 oli sivutoiminen projekti työn alla mikä ei toimenkuvaltaan vastannut hänen palkkatöitensä. Haastateltavalla 3 oli mahdotonta tehdä sivutoimisesti palkkatöitään vastaavaa työtä hänen työsopimuksensa takia.

Haastateltaville 1 ja 3 palkkatyöt tarjosivat myöhemmin tarkasteltuna parempia mahdollisuuksia kehittää osaamistaan. Haastateltava 1:lle itsensä työllistäminen kuitenkin avasi ovet palkkatöihin, sen sijaan haastateltava 3:lle palkkatöiden löytämiseen ei koitunut uran alkuvaiheissa vaikeuksia. Haastateltava 2:n kohdalla freelancer-tehtävät erosivat niin paljon hänen palkkatöistään, että valintojen merkitys olisi edes ollut oleellinen näkökulma kysymykseen polusta palkkatöihin vai täysipainoiseen yksityisyrittäjyyteen.

#### **5.4 Tutkimuskysymykset**

Opinnäytetyöhön oli tarkoitus saada vastauksia niin tekijää kuin muita freelance-rina työskentelystä kiinnostuneita koskettaviin kysymyksiin. Näistä osa tuli kirjallisuudesta, mutta asiantuntijahaastatteluiden kautta tuli löytöjä, joita ei aikaisemmin tullut vastaan. Kysymyksiä olivat:

- ajautuiko henkilö freelanceriksi reittinä palkkatöihin vai sivutoimisten projektien työstämiseen?
- millä tavoin toimeksiantoja oli saatavilla?
- mikä oli toimeksiantojen keskipituus?
- tekikö freelancer palkkatöitä projektien ohella?
- kuinka montaa toimeksiantoa pystyi tekemään samanaikaisesti?

Lopuksi oli hyvä tiedustella freelancerina olemisen paras ja huonoin puoli, sekä antaa freelancerin, tai entisen freelancerin kertoa vapaasti vinkkejä vasta-alkajille.



### 5.4.1 Väylä palkkatöihin vai intohimosta?

Koska haastateltavilla oli erilaiset taustat, olivat tilanteet uran eri vaiheissa poikkeavia. Kuitenkin ajatus voi helposti olla, että freelancerina ollaan koska palkkatöitä ei ole tarjolla haluamallaan alalla. Itsensä työllistävänä kuitenkin saa kehitettyä osaamistaan ja täytettyä portfolioaan arvokkailla näytöillä, mitä kautta mahdollisten palkkatöiden saaminen helpottuisi.

A1: ”Sikku sää valmistuit...” ”...siirryks sää valmistumisen jälkeen freelancer hommiin vai haikko sää kokoajatöitä?”

H1: ”No kyllä se oli vähän niinku sekä että...” ”...tämmösenä vihreenä tekijänä jolla ei niin paljon kokemusta vielä ole niin minkäänlaista kokopäiväistä työtä kenkään toisen leivistä joten kyllä se oli semmonen uudisraivaajatyypinen lähestyminen...” ”...oman toiminimen kautta ruvettava että sai jotain uskottavaa ... portfolioo sitte aikasiks että sitä kautta sit lähin alun perin ensin suunnittelemaan noita verkkosivuja...”

A2: ”Mutta noihin freelancer taino puhutaan nyt ehkä tässä tapauksessa kevytyrittäjä tehtävistä mitä sää teet niin minkälaisii tehtäviä sulla yleensä on mihin oot oikeestaan erikoistunut?”

H2: ”No mä teen aika monialaisesti sitäkin... mä teen musiikkia mä oon tehny niinku miksausta masterointii ja tuottamista ja sitten valokuvausta ja videokuvausta et siin on ne päähommat”

A3: ”Olet palkkatöissä?”

H3: ”Joo kokoaikasesa”

A3: ”...sulla on kuitenkin jonkinäköistä yrittäjätaustaa?”

H3: ”... tein mun veljelle yrityksen yhdessä sen nimiin ja mä oon siinä partnerina tai semmonen joka hoitaa asioita sen puolesta...” ”...mut mä en oo siihen hirveesti koskenu, paperihommia vaan”

H3: ”...ja just sitten... no freelancerina tehnyt töitä ite”

A3: ”Freelancerina kyllä... teitkö näitä ennen kuin ryhdyit palkkatöihin vai teetkö siinä vieläkin ohella?”

H3: ”Ennen ku mä aloitin kokopäiväisenä palkkatyöt”

### 5.4.2 Mistä toimeksiantoja?

A1: "Mitä kautta sää hait nää asiakkaas... oliko ne suoria yhteyksiä vai?"

H1: "...oli vähän kontaktia tonne luttiiin eli Lappeenrannan yliopistoon ja sitä kautta tuli sieltä muutama... mut kyllä mä sit tavallaan tarjosin ihan palveluita vähän tämmösenä vapaamuotosempana lähestymisenä että ei ollut välttämättä mitään keissiiä että mä vaan kerroin että olen olemassa ja teen tällaista ja tällaista"

A1: "Niin niin että sähköpostia ja sitte soittaa perään jos ei kuulu"

H1: "Kyllä kyllä joo juuri näin ja tietysti jonku verran oli suhteilla... suhteilla tuli tehtyä sitten totanoinniin että kyllä ne melkein kauttarantain sit noi tuli noi keissit silleen pääosin että oli joku tuttu joka tiesi jonku projektin"

A2: "...mitä kautta nämä asiakkaat löytänyt vai onko ne löytänyt sut?"

H2: "No vähän sekä että et osa on ollu tuttui joille oon tehnyt ja sit osa on sitten no yritysasiakkait, se on silleen vähän jollekkiiin tehnyt ja sit se on kuullu jostain vähän enemmän niinku word to mouth tyyppinen, et ja sit instagram on se ehkä mun suurin niinku väylä mitä kautta sit tulee yhteydenottoja jos tulee..."

A3: "...miten sää löysit nää freelancerin freelanceriuden kautta tulleet työt?"

H3: "...koulussa opettaja kysy että kiinnostaisko eli opettajalla oli kontakteja näemme ja sitten ensimmäisen asiakkaan kautta taas muita asiakkaita eli...tai kyseinen asiakas taas sitten kyseli että voisinko mää tehdä joillekkiiin muillekkiiin sen tutuille"

A3: "Aivan eli oletetaan että sulla oli siis niin hyvä jälki että he suosittelin sitä sen jälkeen"

H3: "Joo tai ehkä mä olin niin halpa... \*naurahdus\*... jompikumpi"

### 5.4.3 Toimeksiantojen keskipituus?

A1: "...kuinka pitkiä nää yleensä nää toimeksannot oli keskimäärin?"

H1: "No yleensä ne oli yksittäisiä projekteja... verkkosivu-projekteja ja siinä alkuvaiheessa että tota joillekin oli sit myös vähän semmosta yritysilmmeen kehittämistä ja verkkopalveluiden tuottamista..." "...maksimissaan viidenkymmenen tunnin projekteja"

A2: "...nääh toimeksannot mitä saa asiakkailta saat niin kuinka pitkiä ne keskimäärin on?"

H2: "Jos puhutaan yritysasiakkaista niin noin päivän parin juttui yleensä siis se et mä meen vaikka kuvaamaan johonkin ja sitte saattaa olla yhden päivän tai kahden päivän kuvaukset ja sitte loput sit mä teen kotona... editoin koneella"

H2: "Sit se vaihtelee kuinka iso proggis on ollu et kui paljon mul menee siihen edintointiin sit aikaa"

A3: "...kuinka pitkiä nääh toimeksannot oli kun sä olit freelancerina?"

H3: "ai paljonko mä tein yhteensä vai?"

A3: "Keskimäärin silleen että minkälainen oli esimerkiksi... no lähetään siitä liikkeelle että minkälainen oli esimerkiksi ensimmäinen toimeksanto?"

H3: "Oliskohan ollu et piti tehdä uus logo firmalle ja sen jälkeen se sitten edistyi et tee täysin uus ilme kotosivuille ja sit mun piti viel toteuttaa se uus ulkonäkö et se aina vähitellen tuli seuraava ja seuraava"

A3: "Niin et e sitten nääh toimeksannot käytännössä muuttu aina vähän isommiks ja isommiks?"

H3: "Joo"

#### **5.4.4 Toimeksiantojen määrä samanaikaisesti?**

A1: "...teit sää useammalle toimeksantajalle samoihin aikoihin vai keskityi aina yhteen projektiin kerrallaan?"

H1: "...mulla oli maksimissaan kaks kerrallaan"

A1: "...oliko sulla henkilökohtaisesti ihan rajana että en useempaa ku sen maksimissaan kaks vai?"

H1: "...no se ois varmaan ehkä riippunut siitä projektista että jos on projektissa jossa on iso skouppi niin en tietenkään sit olis halunnut ottaa siihen ylimäärästä

yhtään mukaan...” ”...mut jos noi taas oli pienempiä niin ei ois haitannu niitä päällekkäin survoo...”

Haastateltavan numero 2. kohdalla kysymykseen päällekkäisistä toimeksiantoista päädyttiin erilaisella kysymyksellä. Haastateltavan tilanne oli, että oli kokopäivätoita ja siinä sivussa kuvaustehtäviä, joten kysymys muotoutui keskustelun kautta erilaiseksi.

A2: ”...onko sulla koskaan tullut sitten jaksamisen kanssa ongelmia jos on noin monta rautaa tulella?”

H2: ”Ei oikeestaan koska se on sit niinku asioit mist tykkään et jos mun päiväduuni ois semmonen mitä vihaan niin sit joo sit tulis... siis on ollu semmosii tilanteita missä päiväduuni on ollu ihan hirveetä niin sit se on kyl taas et ei oo hirveesti jaksamista...”

A3: ”...teiks sää uuseempaa toimeksantoo kerrallaan vai oliko aina yks asiakas kerrallaan ja yks toimeksanto?”

H3: ”Oli aina yks joo”

A3: ”...ja mitä sä teit siinä ohella?”

H3: ”Mä opiskelin vielä mut mä olin vielä töissä osa-aikasena koodaajana pienen firmas mis oli vaan 30 työntekijää ja siellä mä tein vähän kaikenlaista”

#### **5.4.5 Freelancerina olemisen paras puoli?**

Haastateltavalta numero yksi ei varsinaisesti tiedusteltu freelancerina olemisen parasta puolta mutta haastattelusta pystyi poimimaan seuraavan:

H1: ”...se oli enemmän keino päästä alalle ja täyttää portfolioo vähän uskottavammalla materiaalilla muilla kuin joillain kouluprojekteilla että et se oli se päätarve lähinnä”

A1: ”Oliko asiakkaat kuitenkin ymmärtäväisiä että ei ollut konfliktitilanteita ja riitoja siitä että tää saattaa venyäkin tää projekti...”

H1: "No ei oikeestaan ollu..." "...siinä on oma vahvuuteni yleensä sen projektin skouppauksessa mä aika paljon kyselin siitä asiakkaalta ennakoon asioita jol-  
lonka mä sain siltä hyvän ymmärryksen mitä ollaan hakemassa ja tietysti jos oli  
asiakkaalla graafista ohjeistusta olemassa niin tietysti näitten seuraaminen ja kat-  
tominen kuulu tietysti siihen projektiin ja että tulee kerralla tehtyä oikeenmukaista  
jälkeä ettei sitten tarvi tehdä turhaa työtä ja sit huomaa et eihän tää ollu yhtään  
brändin mukaista"

A2: "Mitä sää koet tässä kun sulla on freelancin vapaus..." "mikä on se paras  
puoli sun mielestä?"

H2: "...mä voin rakentaa sen mun aikatauluni ihan silleen miten mä ite haluan  
periaatteessa tietysti niissä rajoissa mitkä sopii asiakkaalle myöskin mutta joten-  
kin se antaa sit sitä vapautta siihen et jos mä teen edintointii himassa niin mä  
voin ottaa tunnin tauon siit ja tehdä jotain ihan muuta, sit taas palata siihen tai  
käydä välillä kaupassa ja silleen koko ajan niinku tehdä välis jotain muuta kokoajan  
silleen et mä teen aina vähän ja sit jotain muuta ja sit taas vähän mitä normaali  
jossain päivätyössä ei voi taas tehdä"

A3: "...sillon ku sää teit freelancerina hommia niin mitä sä koit siinä parhaaks  
puoleks?"

H3: "Se et mä pystyin tekeen millon tahansa, ei ollu mitään nine to five rajoitteita  
et esimerkiks siel työpaikas mis olin samaan aikaan niin multa kuitenkin vaadittiin  
et jos mä oon töis niin mä oon sillon perus työaikoihin saavutettavissa... mut fee-  
lancerina sä vaan saat jonku tehtävän ja teet sen sillon valmiiks kun sulle sopii...  
se oli kivaa"

#### **5.4.6 Freelancerina olemisen huonoin puoli?**

Haastateltavan numero 1 kanssa huonoimpaan puoleen päädyttiin keskustelta-  
essa aiheesta verkostoituminen.

A1: "Aivan verkostoituminen"

H1: "...näin jälkikäteen ajateltuna olisi tietysti ollu aika mahtavaa jos olis ollu siinä kohtaa jonkinlainen kovempikin verkosto, et ois voinu sitten alkaa tekemään sitä työtä ja projekteja mut tossa kohtaa sitä projektia joutu hakemaan ihan hakemalla että ei ollu taskut täynnä keissejä siinä kohtaa kun perustin toiminimeä"

H1: "Yrittäjäksi heittäytyminen on tietysti silleen että mitä nyt itse koki niin tietysti tollasella puolella sä hankit kaikki laitteet ja ohjelmistot, sehän nyt on tietysti ensimmäinen juttu mutta kyl siinä on sit muitakin juoksevia kuluja kuten työeläkevaikutus joka on yllättävän suuri osa kakusta"

A2: "Onko siinä sitten tossa vapaudessa myös tuleeko vastuu lisääntyyn?"

H2: "On siin tietysti se et on pakko ottaa itseään niskasta kiinni ja scheduloida ne duunit et kyllä ne on jossain vaiheessa pakko tehdä..."

A2: "...mikä on huonointa freelanceria toimimisessa?"

H2: "No se epävarmuus jatkuva epävarmuus siit että onko seuraavassa kuussa yhtään duunii... sen takii mulla on päiväduuni koska mulla ei oo tarpeeks... mä en oo tarpeeks iso nimi kuitenkaan että mä oon aika huono markkinoimaan omia kykijäni niin se on ehkä se mun akilleen kantapää..."

A3: "Ja mikä oli huonoin puoli näissä freelancer hommissa?"

H3: "No ehkä semmonen se on että hyvä että huono puoli että oon asiakkaan kanssa suoraan tekemisissä että mä oon huomannu et jos mä oon... jos mä pysyn keskustelemaan asiakkaan kanssa suoraan niin mä en osaa oikein sanoa ei tai jos vaaditaan liikaa niin mä oon silti sillai aa ok ei mitään kyl me pystytään tähän samaan hintaan mut sit jos siin on esimies välis tai just joku marketing jäbä niin se osaa keskustella paremmin niistä hinnoista ja et mitä me voidaan tehdä ja mitä me ei voida tehdä"

#### **5.4.7 Vinkkejä aloittelijoille**

Haastatteluiden loppuosana asiantuntijoilta kysyttiin vinkkejä vasta-alkajille. Näiden lisäksi haastatteluista valittiin mahdollisia osia, jotka myös täyttävät nämä kriteerit, eli mitä tehdä ja mitä välttää aloittaessa freelancerina työskentely.

A1: "Niin et se ei ollut sitten se et minä haluan olla freelancer lopun elämäni?"

H1: "Ei ollu joo..." "...jälkiviisaana lähtee perustaa jotain uudestaan niin kyl mä ettisin niitä kiinnostuneita asiakkaita ensin mahdollisimman paljon jo ennen ku mä perustaisin mitään koska se on huomattavasti mielekkäämpää, turvallisempaa alottaa se työn tekeminen niin että sulla on jo siellä pohjalla jotain asiakkuuksia tai mahdollisesti edes kiinnostuneita yhteystyökumppaneita..."

A1: "Sanoitkin sen oikeestaan... et hanki ne kontaktit eka"

H1: "...ihan kenelle tahansa joka harkitsee yrittäjän polkua että hanki ensin kontakteja ja tee vähän tunnustele maaperää et siin kohtaa ku sä sitten marssit sinne niin se on tavallaan vähän se putki auki jo eli se on semmonen vähän, se helpottaa sua ittees, aina kivempi kun on jotain faktaa että voit tästä projektista alottaa ja se voi toimii se projekti sen sun yrityksen tai uran aloittajana et se on kuitenkin aika kalseeta alottaa nollapisteestä kun sulla ei oo yhtään hajua et millon tulee keikka kun sun kuitenkin laskut alkaa juoksemaan"

H1: "Alottavalle että kannattaa olla laaja-alainen et ei kannata tavallaan fakkiutua(rajoittuminen tiedoiltaan ja harrastuksiltaan vain omaan alaansa) tai ottaa vain yhtä kulmaa et ottaa sen niinku menee rohkeasti ja ottaa niit keikkoja vastaan vaikka ne ei oookkaan ihan just sitä tiettyä työnsarkaa"

A2: "...mitä haluisit sanoo kannustavii vinkkei ihmisille jotka olis samassa tilanteessa haluis tehdä freelancerina mahdollisesti sivutoimisesti tai päätoimisesti et mistä kannattaa lähtee tällattees tilantees liikkeelle?"

H2: "No pitää ensin luoda se vahva tavallaan se oma duuni et sä voit myydä sitä silleen et sä et oikeesti häpee sun duunii yhtään et se on vaan niin raudanlujaa et periaatteessa pitää vaan tehdä sitä omaa juttuu vaan ja se et kehitty koko ajan ja siinä on vaan se et ei jumahda paikalleen ja sit pitäis osata markkinoida itseään..."

A3: "Ja oks sulla painiville freelancereille jotain... sana on ihan vapaa vaikka jotain kannustavia vinkkejä heittää ilmaan... mainitsitkin tuon että hinnoittele ittes mieluummin liian korkealle?"

H3: "Ja toinen on portfolio, kannattaa olla joku sivusto mistä näkee mitä sä oot tehny ja siihen kannattaa panostaa, kannattaa olla koodia näkyvissä jossain githubissa, tää on neuvo ihan niillekin jotka etsii vakituista työpaikkaa... musta tuntuu et se syy miks mulla ei ollu vaikeuksii löytää töitä on se et mulla oli portfolio mihin mä olin panostanu paljon aikoinaan... ja mulla oli siellä paljon projekteja et

siellä näki et mä oon ollu aktiivinen koodaushommien suhteen ja... no näki vähän kädenjälkeä”

H3: ”Eli tottakai on helpompi palkata joku jolla on jotain mitä näyttää ku joku joka vaan kertoo että on hyvä mut tää on vähän sama ku joku nimenomaan pyytää designia joltain niin tai menee ottamaan tatuointeja niin tottakai sä meet sen luo jolla on jotain näytettävää et hei tämmöstä mä oon tehny ku jonkun luokse so-keena...”



## 6 POHDINTA

Opinnäytetyötä varten löydettiin hyviä kanavia lähteä yrittämään itsenäisenä yrittäjänä, niin graafikkona kuin muille aloille erikoistuneena. Menetelmiä lähestyä potentiaalisia asiakkaita tuli ilmi ja näistä on todennäköisesti hyötyä tuleville aloiteleville freelancereille. Markkinapaikkoja epäsuoraan myyntiin ilman suoran asiakashankinnan tuottamaa vaivaa oli tarjolla runsaasti. Kuitenkaan nämä markkinapaikat eivät tarkoittaneet, että graafikko tai muun sisällän tuottaja pääsisi vähemmällä, mutta ne vähensivät kynnystä näyttää osaamistaan ja laittaa työnsä myyntiin.

Freelancerina toimiminen voi sopia monenlaisille graafikoille tai muille sisällöntuottajille. Osa voi tehdä päätoimenaan jotain muuta ja tehdä sivutoimisena freelancerin töitä pitäen näin osaamistansa monipuolisempuna sekä päästen tekemään työtä, jota haluaa tehdä. Joillekin freelancerina toimiminen voi avata portin työelämään.

Vaikeudeksi osoittautui löytää peliteollisuuteen erikoistuneita freelancereita, mutta käydyistä haastatteluista sekä luetusta kirjallisuudesta, että nettiartikkeleista pystyi päättämään, että ongelmat ovat freelancereilla hyvin yhteneväiset erikoistumisestaan riippumatta.

Jatkokehityksaiheena olisi, että freelancereihin keskittyttäisiin nimenomaan peliteollisuudessa. Sekä freelancereiden että pelitalojen kannat huomioon ottaen. Tässä opinnäytetyössä toteutettiin asiantuntijoilta kerättävä tieto kvalitatiivisesti, mutta kvantitatiivisella tutkimuksella saisi laajemman otannan alan trendeistä freelancereiden ja työnantajien näkökulmasta.

## LÄHTEET

Cirillo Francesco. 2020. Do more and have fun with time management. Luettu 9.11.2020. <https://francescocirillo.com/pages/pomodoro-technique>

Gahan, A. 2011. 3ds Max Modeling for games. Volume 1 : insider's guide to game character, vehicle, and environment modeling, Toinen painos. Amsterdam: Elsevier.

Haas, J, 2016. A History of the Unity Game Engine: An Interactive Qualifying Project. Luettu 30.4.2020. <https://www.pdf-archiv66666e.com/2016/10/30/haas-iqp-final/haas-iqp-final.pdf>

How Fiverr Pro Works, n.d. Luettu 16.4.2020. <https://sellers.fiverr.com/en/article/how-fiverr-pro-works>

How to Start Selling on Fiverr, n.d. Luettu 16.4.2020. <https://sellers.fiverr.com/en/article/how-to-start-selling-on-fiverr>

Kela, 2020. Mikä on työssäoloehto. Luettu 12.4.2020. <https://www.kela.fi/mika-on-tyossaoloehto>

Kendall, L. 2011. Freelancer : discover the power of your own success. Harlow: Pearson.

Ketola, T. 2009. Työtuolin säädöt käyttöön. Luettu 22.11.2020. <https://www.ttl.fi/tyoymparisto/ergonomian-tietopankki/toimisto-ja-tietotyö/>

Marketplace guidelines. n.d. Epic. Luettu 15.4.2020. <https://www.unrealengine.com/en-US/marketplace-guidelines>

Peiponen, P, 2019. Freelancer! Yrittäjäksi voit ryhtyä myös UKKO.fi:n kautta. Luettu 26.2.2020. <https://www.ukko.fi/2019/07/17/freelancer-yrittaja/>

Pricing and payments. 2018. Unity. Luettu 15.4.2020. [https://unity3d.com/legal/as\\_provider](https://unity3d.com/legal/as_provider)

Resolving Issues with an Order, n.d. Luettu 16.4.2020. <https://buyers.fiverr.com/en/article/resolving-issues-with-an-order>

Revenue and Earnings, 2020. Luettu 16.4.2020. <https://support.blendermarket.com/category/140-revenue-and-earnings>

Start your Blender Business today, 2020. Luettu 16.4.2020. <https://blendermarket.com/become-a-creator>

Submission Guidelines. 2020. Unity. Luettu 15.4.2020. <https://unity3d.com/asset-store/sell-assets/submission-guidelines>

Syt, n.d. Jäsenmaksut 2020. Luettu 15.4.2020. <https://synt.fi/jaseneksi/jasenmaksut/>

Te-palvelut, n.d. Yrittäjä ja työttömyysturva. Luettu 15.4.2020. [www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos\\_jaat\\_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja\\_tyottomyysturva/index.html](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos_jaat_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja_tyottomyysturva/index.html)

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos n.d. Istumisen haitat terveydelle. Luettu 9.11.2020. <https://thl.fi/fi/web/elintavat-ja-ravitsemus/liikunta/istumisen-haitat-terveydelle>

Tietoarkisto. 2020. Kvalitatiivisen datan käsittely. Luettu 15.6.2020. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/aineistonhallinta/kvalitatiivisen-datan-kasittely/>

TurboSquid History. n.d. Luettu 16.4.2020. <https://www.turbosquid.com/History>

Turbosquid, n.d. Join the SquidGuild.6 Luettu 16.4.2020. <https://www.turbosquid.com/3d-modeling/squidguild/>

Unreal Marketplace. Kuvakaappaus Unreal Marketplacen etusivusta. Katsottu 23.11.2020. <https://www.unrealengine.com/marketplace/>

Valtanen, T, 2017. Professori: Peliteollisuudesta tullut vakavasti otettava toimiala. Luettu 24.3.2020. <https://yle.fi/uutiset/3-9912240>

## LIITTEET

### Liite 1. Haastateltavan suostumuslomake

# Suostumuslomake

Annan suostumukseni siihen, että tietojenkäsittelyn tutkinto-ohjelman opiskelija Aleksi Jaatinen haastattelee minua ja nauhoittaa keskustelun. Aleksi Jaatisella on lupa käyttää tätä aineistoa opinnäytetyössään.

Allekirjoituksellani vahvistan osallistumiseni tähän opinnäytetyön asiantuntijamateriaalin keräämiseen ja suostun siihen, että haastattelutallennettani voidaan käyttää kyseisessä opinnäytetyössä. Minulle on luvattu, että nauhoite hävitetään asianmukaisesti opinnäytetyön valmistuttua.

Itse opinnäytetyössä haastateltavan henkilöllisyys salataan. Myöskään mahdollisesti haastattelussa ilmeneviä työnantajia tai toimeksiantajia ei mainita opinnäytetyössä nimeltä.

Paikka ja aika \_\_\_\_\_

Allekirjoitus \_\_\_\_\_

Nimenselvennys \_\_\_\_\_

Toivon, että opinnäytetyö lähetetään minulle sähköpostitse opinnäytetyön valmistuttua

\_\_\_\_\_ Kyllä \_\_\_\_\_ Ei

Sähköpostiosoitteeni \_\_\_\_\_