Pelialan liiketoiminta

Musa+

Kalle Raijonkari

Lokakuu 2023

jamk | Jyväskylän ammattikorkeakoulu
University of Applied Sciences

Wait a minute, who are you?

jamk

jamk

Hei, kuka puhuu?

Kalle Raijonkari

- Päivätyö Jamkissa:
  - Pelialan ope
  - Pelialan yritysyhteistyö
  - Asioiden tunteminen
- Muuna aikana:
  - Musiikin tuottaja ja tekijä
  - YAMK-opiskelija
  - Pelaaja
- Aiemmin
  - Yrittäjä av-alalla

jamk

Peliala vs. Musiikkiala

Suuruusluokkia

- Peliala Suomessa:
  - Liikevaihto: 3,2 mrd. € (The Finnish Game Industry Report. Neogames, 2022)
  - 4100 työntekijää (The Finnish Game Industry Report. Neogames, 2022)
- Musiikkiala Suomessa:
  - Arvo 1,25 mrd. € (Musiikkialan Talous Suomessa. Music Finland, 2022)
  - 30 000 työntekijää (Taiteen ja kulttuurin barometri. Cupore, 2019)

Monetisaatio

Mistä pelintekijät saavat rahaa?

- Early Access
- Mikrotransaktiot
- Aikaperusteiset ansaintamallit

➢ Peliteollisuus pyrkii saamaan asiakkaan maksamaan muulloinkin kuin julkaisuvaiheessa (useasti julkaisu on jopa ilmainen)
  - Ennen julkaisua
  - Julkaisun aikana
  - Julkaisun jälkeen (live-ops)

Early access - Ennakkojulkaisu

Monetisaatio

- Tuotetta ryhdytään myymään asiakkaalle ennen lopullisen tuotteen valmistumista
- Peleissä:
  - Tässä vaiheessa peli ei ole valmis, siitä puuttuu osia, mekaniikkoja, kenttiä, sisältöä jne.
  - Asiakas mukana pelin kehityksessä -> vaikutus ja yhteisön rakentaminen
  - ➢ Tuloksena sekä tuotannon rahoittaminen, mutta myös dataa pelaajien käyttäytymisestä ja ostohalukkuudesta (eli mikä toimii/ei toimi)
- Kuinka hyödyntäisimme musiikin alalla?

jamk

Mikrotransaktiot

Monetisaatio

- Tuotteeseen myydään lisäarvoa antavia osia tuotteen sisällä
- Peleissä:
  - Mikro-ostot:
    - Paljon tuotteita ja hintaluokkia 0,5€ - > 1000€ (kasuaaliostajista “valaisiin”)
    - Tuodaan pelaajalle lisäarvoa esim. kosmeettisientai pelimekaniikkaan vaikuttavan sisällön kautta
  - Downloadable content:
    - Suurempi paketti, jossa tuodaan peliin kokonaan uusi suurempi osio, hintaluokka muutamista euroista kymppeihin
- Kuinka hyödyntäisimme musiikin alalla?

Aikaperustaiset ansaintamallit

Monetisaatio

- Kuukausitilaus
  - Voidaan myydä kuukausitilaus jopa peliin, josta asiakas on jo kerran maksanut
  - Asiakas maksaa pelin ylläpidosta ja uudesta sisällöstä kuukausi/vuositasolla
  - Ennustettavammat tulot
- Season pass
  - Pelaaja maksaa valitessaan kausittaisen maksun, joka antaa lisäsisältöä peliin
  - Uusi paketti myyntiin tietyissä sykleissä – voidaan ajatella “tuotantokausina”
- Kuinka hyödyntäisimme musiikin alalla?

Ansaintamallien soveltaminen?

Mitä se vaatii?

- Aikaahan se vaatii…
  - Säännöllinen ja tavoitteellinen sisällön tuotanto
  - Selkeä brändi, selkeä tuote (onko tuote sinä, musiikkisi, tuotantosi, tapahtumasi, vai joku kombinaatio näistä?)
- Kohdeyleisön osallistaminen toimintaan
  - Voiko tuotteen ympärille rakentaa yhteisön? Esim. festivaalitapahtumat on tehneet tätä jo vuosia
- Mittaaminen
  - Toimiviin tuotteisiin panostaminen
  - Toimimattomien tuotteiden hylkääminen

Lisätietoa aiheesta:
https://www.xamk.fi/tutkimus-ja-kehitys/park/

Mitä ajatuksia heräsi?

jamk | Jyväskylän ammattikorkeakoulu
University of Applied Sciences