# SUOMEN PELITEOLLISUUDEN MENESTYS, KEHITYS JA MONETISAATIO-MALLIT

Lappeenrannan–Lahden teknillinen yliopisto LUT

Tietotekniikan kandidaatintyö

2024

Eric Liski

Tarkastaja: Professori Jussi Kasurinen

TIIVISTELMÄ

Lappeenrannan–Lahden teknillinen yliopisto LUT
LUTin insinööritieteiden tiedekunta
Tietotekniikka

Eric Liski

**SUOMEN PELITEOLLISUUDEN MENESTYS, KEHITYS JA MONETISAATIOMALLIT**

Tietotekniikan kandidaatintyö
2024
42 sivua, 4 kuvaa ja 5 taulukkoa
Tarkastaja: Professori Jussi Kasurinen
Avainsanat: peliteollisuus, suomen peliteollisuus

Suomen peliteollisuus on nähnyt valtavaa menestystä viimeisessä vuosikymmenessä ja jopa valloittanut globaalin mobiilipeliteollisuuden. Tämän kandidaatintyön tavoitteena on tutkia ja analysoida Suomen peliteollisuuden menestystekijöitä, alan kehitystä vuosien varrella sekä sen nykytilaa ja kuinka suomalaiset peliyritykset monetisoivat pelejään saadakseen merkittäviä taloudellisia voittoja.

Työn ensimmäisessä osassa käydään läpi Suomen peliteollisuuden kehitys 1980-luvulta nykytilaan ja tarkastellaan alan nykyisiä keskeisiä toimijoita. Tässä osassa analysoidaan myös kehityksen käännekohtia sekä avainyrityksiä, jotka ovat olleet keskeisiä tekijöitä alan kehityksessä vuosien varrella.

Työn toisessa osassa keskitytään enemmän nykyisten keskeisten toimijoiden käyttämiin monetisaatiomalleihin ja niiden tarkasteluun. Tutkimuksessa todettiin kaksi keskeistä monetisaatiomallia, premium malli ja freemium malli. Työssä analysoimme näiden mallien käytännön soveltamista alan nykyisillä keskeisillä toimijoilla. Premium mallin osalta tarkastellaan Remedy Entertainmentin pelejä Control ja Alan Wake 2. Freemium mallin osalta analysoimme taas sen käyttöä Supercellin pelissä Clash of Clans.

ABSTRACT

Lappeenranta–Lahti University of Technology LUT

LUT School of Engineering Sciences

Software Engineering

Eric Liski

**THE SUCCESS, DEVELOPMENT, AND MONETIZATION MODELS OF THE FINNISH GAME INDUSTRY**

Bachelor's Thesis

2024

42 pages, 4 figures and 5 tables

Examiner: Professor Jussi Kasurinen

Keywords: game Industry, finnish game industry

In the past decade the Finnish game industry has seen some incredible success and even dominating the global mobile gaming industry. The goal of this thesis is to examine and analyse the success factors of the Finnish games industry, the development of the Finnish game industry through out the years as well as the current state of it and how the Finnish game studios monetize their games to gain incredible financial profits.

In the first part of the thesis, we will go through the development of the Finnish game industry all the way from 1980s to the current state of the industry. In this part we will analyse the turning points of the development, key companies which have been key factors in the industries development of the years.

In the second part of the thesis, we will focus more on the monetization models that the current key actors use. The two key monetization models found in the study were premium model and the freemium model. We will analyse the practical use of these models for current key actors in the industry. For the premium model, we will analyse Remedy Entertainment's games Control and Alan Wake 2. As for the freemium model, we will analyse its use in Supercell's game Clash of Clans.

SYMBOLI- JA LYHENNELUETTELO

| | |
|---|---|
| C64 | Commodore 64 |
| WAP | Wireless Application Protocol |
| F2P | Free-to-play |
| P2P | Pay-to-play |
| IAP | In-app-purchases |
| DLC | Downloadable Content |
| APP | Application |
| GTA | Grand Theft Auto |
| CoC | Clash of Clans |
| MMORTS | Massively multiplayer online real-time strategy game |
| FOMO | Fear of Missing Out |

**Sisällysluettelo**

Tiivistelmä

Abstract

Symboli- ja lyhenneluettelo

1 Johdanto ... 8
1.1 Tausta ja motivaatio ... 8
1.2 Tavoitteet ja rajaukset ... 10
1.2.1 Miksi Suomen peliteollisuus on menestynyt? ... 10
1.2.2 Miten Suomen peliteollisuus on kehittynyt? ... 10
1.2.3 Miten Suomen peliyritykset monetisoivat pelejään? ... 10
1.2.4 Rajaukset ... 11
1.3 Työn rakenne ... 11
2 Kirjallisuuskatsaus ... 13
2.1 Ytimekäs katsaus ... 13
2.2 Mitä tiedetään jo valmiiksi? ... 13
2.3 Mitkä asiat ovat jääneet aiemmissa tutkimuksissa auki ... 13
3 Ratkaisumenetelmät ... 15
3.1 Toimintatapa ja tiedonkeräämisen työkalut ... 15
3.2 Tiedon kerääminen ja analysointi ... 15
4 Suomen pelialan yleiskatsaus ... 16
4.1 Suomen pelialan kehitys ... 16
4.1.1 1980-luku ... 17
4.1.2 1990-luku ... 19
4.1.3 2000-luku ... 21
4.1.4 2010-luku ... 22
4.2 Suomen pelialan nykytila ... 23
5 Suomen pelialan monetisaatiomallit ... 25
5.1 Premium-pelit ... 25
5.2 Freemium-pelit ... 30
6 Johtopäätökset ... 35

6.1 Miksi Suomen peliteollisuus on menestynyt? ..... 35
6.2 Miten Suomen peliteollisuus on kehittynyt? ..... 36
6.3 Miten Suomalaiset peliyritykset monetisoivat pelejään? ..... 37
Lähteet ..... 38

**KUVIOT**

Kuva 1: Suomen peliteollisuuden kokonaismyynnin kasvu vuosina 2004–2022

Kuva 2. Ensimmäinen kaupallinen suomalainen videopeli ”Chesmac” 1979

Kuva 3: Suomen peliteollisuuden keskeiset tiedot 2022

Kuva 4: Clash of Clans -pelin erityistarjouket, jotka ovat näkyvissä pelin sisäisessä kaupassa

**TAULUKOT**

Taulukko 1: Tiedot Control ennakkotilausbonuksista, Standardi- ja Deluxe Editionin eroista, hintajakaumista sekä alustakohtaisista eroista

Taulukko 2: Control perus- ja Ultimate Edition -versioiden hinnat, Season Passin ja yksittäisten DLC hinnat eri alustoilla

Taulukko 3: Alan Wake 2 perus- ja Deluxe Edition -versioiden hinnat sekä päivityksen hinta eri alustoilla

Taulukko 4: Pelialan käyttämien alustojen jakautuminen Suomessa vuonna 2019 ja 2022

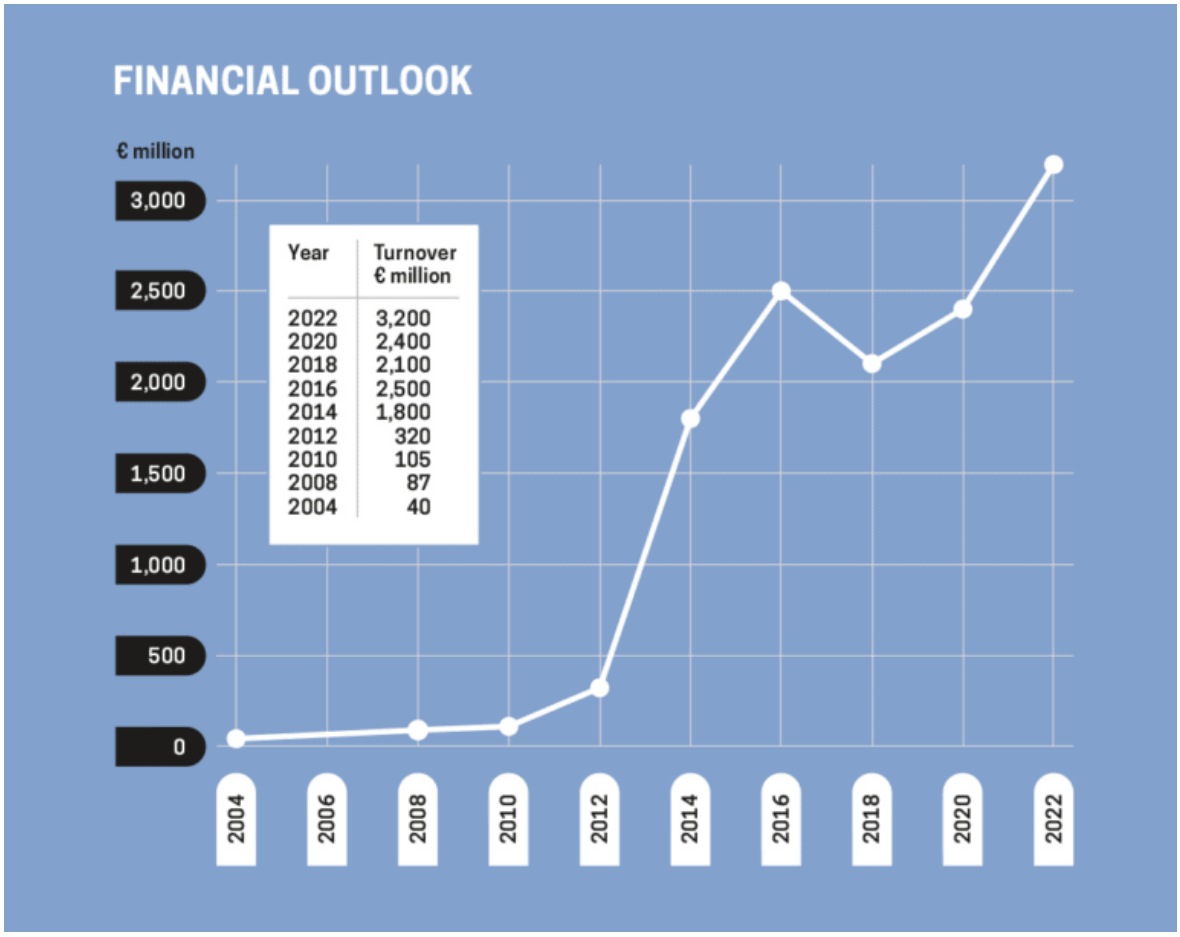
Taulukko 5: Clash of Clans -pelin jalokivien hinnoittelu

# 1 Johdanto

Peliteollisuus on yksi nopeimmin kasvavista ja innovatiivisimmista teollisuudenaloista koko maailmassa, ja Suomi on noussut yhdeksi sen keskeisimmistä toimijoista (Neogames Finland, 2022a). Tässä luvussa käydään läpi kandidaatintyön aiheen taustaa, motivaatiota sen valitsemiseen, työn tavoitteita, rajauksia, sekä työn kokonaista rakennetta.

## 1.1 Tausta ja motivaatio

Viimeisten vuosikymmenten aikana suomalainen peliteollisuus on kokenut merkittävää kasvua ja saavuttanut mainetta kansainvälisillä markkinoilla, kuten kuvasta 1 voidaan huomata. Tämä kandidaatintyö keskittyy tarkastelemaan suomalaisen peliteollisuuden menestystä, kehitystä ja monetisaatiomalleja. Aihe on ajankohtainen juuri nyt, sillä peliala on noussut yhdeksi Suomen merkittävimmistä talouden aloista, ja sen vaikutukset ulottuvat laajalle sekä taloudellisesti että kulttuurisesti.




*Kuva 1. Suomen peliteollisuuden kokonaismyynnin kasvu vuosina 2004–2022 (Neogames Finland 2022a)*

Alan tutkiminen tarjoaa arvokasta tietoa niin akateemiselle yhteisölle kuin alan toimijoille, jotka pyrkivät ymmärtämään digitaalisen viihteen ja teknologian vaikutuksia nykypäivän yhteiskunnassa. Lisäksi tämänhetkinen kiinnostus aiheeseen heijastaa laajempaa trendiä, jossa digitaalinen talous ja viihteen muodot ovat keskeisessä asemassa nykyaikaisessa globaalissa taloudessa. Näin ollen on olennaista ymmärtää, miten peliala toimii, miten se on kehittynyt ja millaisia mahdollisuuksia se tarjoaa tulevaisuudessa.

## 1.2 Tavoitteet ja rajaukset

Tämän kandidaatintyön tarkoituksena on syventää ymmärrystä Suomen peliteollisuudesta, keskittyen erityisesti sen menestystekijöihin, kehitysnäkymiin ja monetisaatiomalleihin. Tarkoituksena on vastata seuraavaan kolmeen keskeiseen tutkimus kysymykseen.

### 1.2.1 Miksi Suomen peliteollisuus on menestynyt?

Ensinnäkin tavoitteena on selvittää ja tutkia Suomen peliteollisuuden menestys ja sen menestystekijät, kuten miten ne ovat vaikuttaneet alan kasvuun ja kehitykseen. Tässä tarkastelussa pyritään tunnistamaan ne tekijät, jotka ovat mahdollistaneet Suomen peliteollisuuden nousun yhdeksi maailman johtavista toimijoista. On olennaista myös ymmärtää, mitkä ovat olleet alan keskeiset vahvuudet ja kilpailuedut, jotka ovat mahdollistaneet menestyksen kansainvälisillä markkinoilla.

### 1.2.2 Miten Suomen peliteollisuus on kehittynyt?

Toiseksi pyritään analysoimaan Suomen pelialan kehitys. Tässä on tarkoituksena tutkia Suomen pelialan kehitys sen ensimmäisestä kaupallistetusta pelistä nykyisiin peleihin saakka. Teknologian kehitys ajan myötä on mahdollistanut vaativimpien pelien luomisen, joka on antanut Suomen pelialan kasvaa ja innovoida tämän mukana. Suomen peliala on saanut erittäin paljon hyötyä näistä mahdollisuuksista, sekä nämä ovat antaneet Suomen pelialan pysyä kilpailukykyisenä kansainvälisellä tasolla.

### 1.2.3 Miten Suomen peliyritykset monetisoivat pelejään?

Kolmanneksi keskitytään tutkimaan, miten pelialan yritykset Suomessa ovat onnistuneet luomaan kestäviä ja kannattavia liiketoimintamalleja. Pelialalla on monia erilaisia tapoja ansaita tuloja, ja on olennaista ymmärtää, miten suomalaiset peliyhtiöt ovat valinneet strategiansa ja miten ne ovat menestyneet siinä.

### 1.2.4 Rajaukset

Rajaukset tässä kandidaatintyössä ovat seuraavat.

Työ keskittyy pääasiassa Suomen peliteollisuuteen, mutta voi hyödyntää vertailevaa näkökulmaa globaalin pelialan ymmärtämiseen.

Vaikka peliteollisuus on laaja-alainen, työ keskittyy erityisesti pelialan menestystekijöihin, kehitysnäkymiin ja monetisaatiomalleihin, eikä käsittele syvällisesti peliteknologiaa tai pelisuunnittelua.

Nämä rajaukset auttavat keskittymään olennaisiin näkökulmiin ja teemoihin tässä tutkimuksessa, mikä mahdollistaa syvällisemmän ja tarkemman tarkastelun Suomen peliteollisuuden nykytilasta ja tulevaisuuden näkymistä.

## 1.3 Työn rakenne

Tämän kandidaatintyön rakenne koostuu johdannon lisäksi seuraavista osioista.

Kirjallisuuskatsaus. Tässä luvussa esitellään aiempia tutkimuksia ja teorioita, jotka ovat relevantteja Suomen peliteollisuuden kehitykselle. Ytimekkäässä katsauksessa käsitellään keskeiset teoriat ja tutkimustulokset, ja tarkastellaan mitä tietoa on jo saatavilla. Osio myös korostaa tutkimusaukkoja ja kysymyksiä, joita aikaisemmissa tutkimuksissa ei ole käsitelty kattavasti, ja jotka ohjaavat tämän työn tutkimusta.

Ratkaisumenetelmät luku kuvaa käytettyjä menetelmiä tiedon keräämiseen ja analysoimiseen. Alaluvussa 3.1 esitellään tutkimuksen lähestymistapa ja työkalut, kuten kyselylomakkeet tai haastattelut, jotka ovat olleet käytössä tiedon keräämiseksi. Alaluvussa 3.2 puolestaan kuvataan, miten kerättyä tietoa on analysoitu, mukaan lukien käytetyt analyysimenetelmät ja arviointikriteerit.

Suomen pelialan yleiskatsaus. Tässä luvussa tarkastellaan Suomen pelialan kehitystä ja sen keskeisiä tapahtumia eri aikakausina, sekä selvitetään sen menestystekijöitä.

Suomen pelialan monetisaatiomallit. Luvussa käsitellään erilaisia tapoja, joilla suomalaiset peliyritykset monetisoivat pelejään, sekä käydään muutamia käytännöllisiä esimerkkejä peliyrityksistä ja peleistä, jotka hyödyntävät näitä malleja.

Johtopäätökset. Tämä on työn viimeinen luku, jossa tiivistetään tutkimuksen keskeiset löydökset ja vastataan työn alussa asetettuihin tutkimuskysymyksiin.

# 2 Kirjallisuuskatsaus

Tässä kirjallisuuskatsauksessa tarkastellaan pelialan tutkimuskenttää, keskittyen erityisesti siihen, mitä aiemmassa kirjallisuudessa on jo tiedossa, ja mihin asioihin tarvitaan lisätutkimusta.

## 2.1 Ytimekäs katsaus

Aiemmassa kirjallisuudessa on käsitelty laajasti pelialan kehitystä, sen taloudellista merkitystä, yrityksiä ja niiden menestystarinoita sekä pelaamisen sosiaalisia ja terveydellisiä vaikutuksia. Tutkimukset ovat tarjonneet kattavan kuvan alan historiasta ja nykytilasta, erityisesti globaalissa kontekstissa. Lisäksi on tutkittu pelialan innovaatioita, kuten virtuaalitodellisuutta ja lisättyä todellisuutta, sekä niiden vaikutuksia viihdeteollisuuteen ja käyttäjäkokemukseen.

## 2.2 Mitä tiedetään jo valmiiksi?

On jo tiedossa, että peliteollisuus on valtava taloudellinen voimavara monille maille, ja se on kasvanut merkittävästi viime vuosikymmeninä varsinkin Suomessa. Merkittävät suomalaiset peliyritykset, kuten Rovio Entertainment ja Supercell, ovat saavuttaneet valtavaa kansainvälistä menestystä ja tuoneet huomattavaa taloudellista hyötyä kotimaahansa. Lisäksi tiedetään, että pelaaminen voi tarjota monia positiivisia kokemuksia, kuten yhteisöllisyyttä ja ongelmanratkaisutaitojen kehittymistä.

## 2.3 Mitkä asiat ovat jääneet aiemmissa tutkimuksissa auki

Vaikka pelialan monetisaatiomallit ovat olleet tutkimuksen kohteena, Suomen kontekstissa on edelleen avoimia kysymyksiä erityisesti monetisaatiomallejen tehokkuudesta ja vaikutuksista. Esimerkiksi Supercellin pelit, kuten Clash of Clans ja Clash Royale, ovat tunnettuja

menestyksekkäistä ilmaisten pelien monetisaatiomalleista, mutta tarkkaa ymmärrystä siitä, miten nämä mallit toimivat ja miten ne vaikuttavat pelaajien kokemukseen ja sitoutumiseen, tarvitaan lisää tutkimusta.

# 3 Ratkaisumenetelmät

Seuraavaksi käsitellään, millaisella toimintatavalla ja tiedonkeräämisen työkaluilla näihin esiteltyihin tutkimuskysymyksiin aiotaan vastata, tiedon keräämistä ja analysointia sekä mahdollisia ennakkokokeiluita.

## 3.1 Toimintatapa ja tiedonkeräämisen työkalut

Tutkimuksessa käytetään monipuolista toimintatapaa, joka sisältää sekä kvantitatiivisia että kvalitatiivisia menetelmiä. Tiedonkeruussa hyödynnetään useita lähteitä, kuten kirjallisuuskatsauksia, aiempia tutkimuksia, tilastoja ja verkkojulkaisuja. Lisäksi käytetään myös pelialan taloudellisia raportteja, kuten Neogames julkaisemia pelialan vuosi raportteja.

## 3.2 Tiedon kerääminen ja analysointi

Tiedon keräämisessä pyritään kattavaan näkemykseen Suomen peliteollisuudesta eri näkökulmista, kuten yritysten menestyksestä, alan kehityksestä ja käytetyistä monetisaatiomalleista. Analyysissä käytetään sekä kvantitatiivisia että kvalitatiivisia menetelmiä, kuten tilastollisia analyyseja, teema-analyysejä ja sisällönanalyysejä.

# 4 Suomen pelialan yleiskatsaus

Tässä luvussa tutkitaan syvällisesti Suomen pelialaan, tarjoten kattavan katsauksen alan historiaan, nykytilanteeseen ja keskeisimpiin toimijoihin. Luvussa kuvataan pelialan kehitystä Suomessa aina sen alkuvaiheista nykypäivään, tarkastellaan alan nykytilaa niin kansallisella kuin kansainvälisellä tasolla sekä esitellään alan merkittävimmät vaikuttajat ja yritykset. Luku antaa lukijalle kokonaisvaltaisen ymmärryksen Suomen pelialasta ja sen roolista nykypäivänä.

## 4.1 Suomen pelialan kehitys

Suomen peliala on kehittynyt merkittävästi 1980-luvulta lähtien. Kuten johdannossa jo tämä todettiin, Suomen peliala on nähnyt erittäin merkittävää menestystä kansallisesti, että kansainvälisesti, ja sen historia on täynnä innovaatioita, menestystarinoita sekä teknologista edelläkävijöittä. Tämä menestys ei ole sattumaa, vaan se on tulos monien tekijöiden yhdistelmästä Suomen pelialan historian aikana.

Vuonna 1979 Raimo Suonio loi ensimmäisen kaupallisen suomalaisen videopelin *Chesmac* Telercasin valmistamalle Telmac 1800 -mikrotietokoneelle (Kuorikoski, J., 2015). Tämä videopeli oli ensimmäinen askel kohti suomalaisen peliteollisuuden kehittymistä siihen, minkälaisena se tunnetaan tänä päivänä.

*Kuva 2. Ensimmäinen kaupallinen suomalainen videopeli ”Chesmac” 1979 (Finnish Video Games: A History and Catalog 2015, Kuorikoski, J. F.)*

### 4.1.1 1980-luku

Vaikka Suomen pelialan juuret ulottuvat jopa 1970-luvun loppuun asti, varsinaisesti kuitenkin ala alkoi kehittyä merkittävästi vasta 1980-luvulta lähtien. Tämä vuosikymmen oli erittäin merkittävä, koska tämä oli aikaa, jolloin pelikehitys ja tietokoneiden yleistyminen alkoivat todella luoda pohjaa tulevalle suomen pelialan menestykselle.

1980-luvun pelikehitys oli tällöin vielä pääasiassa harrastus pelinkehittäjille. 1980-luku oli myös niin sanottu ”kokeilun vuosikymmen” Suomessa, jolloin innovaatiot ja luovuus pelialalla kasvoivat voimakkaasti. 1980-luvulla kotitietokoneet alkoivat yleistyä Suomessa ja Commodore oli kovassa suosiossa Suomessa tämän vuosikymmenen. Commodoren kehittämä Commodore VIC-20 kotitietokone oli merkittävä Suomen pelialan historiassa, sillä se oli yksi ensimmäisistä laajasti saatavilla olleista kotitietokoneista ja tämän takia tarjosi

monille suomalaisille ensimmäisen perehdytyksen tietokoneisiin ja pelikehitykseen. (Kuorikoski, J., 2015)

Vuonna 1982 Commodore kuitenkin vielä vahvisti oman valtakauden Suomessa heidän seuraavan sukupolven markkinoille saapuneella kotitietokoneella nimeltä Commodore 64 (C64). Commodoren uuden sukupolven kotitietokone nousi hyvin nopeasti suuren suosioon varsinkin Suomessa ja väkilukuun suhteutettuna C64 oli menestyksekkäämpi Suomessa kuin missään muualla maailmassa. Commodore 64 myös ylistettiin nimellä ”Republic’s Computer” eli ”Tasavallan Tietokoneeksi”. (Kuorikoski, J., 2015)

Commodore 64 suosion myötä Suomen kotimainen pelikehitys alkoi saamaan enemmän näkyvyyttä ja tukea. Pelien ohjelmointi oli monille harrastajille ensimmäinen perehdytys ohjelmointiin ja tietotekniikkaan ylipäätänsä. C64 tarjosi myös mahdollisuuden kehittää ja jakaa pelejä muiden harrastajien kanssa, mikä loi aktiivisemman ja innostuneemman yhteisön. Muun muassa Mikrobitti-lehti julkaisi koodaus esimerkkejä julkisuissaan, jotka inspiroivat innokkaiden tietokonekerhojen ja harrastelijapiirien syntymistä. Nämä yhteisöt olivat tärkeitä, sillä suomalaiset nuoret tekivät ensimmäiset pelinsä näissä yhteisöissä. (Kuorikoski, J., 2015)

Jo 1980-luvulla Suomesta alkoi nousta ensimmäisiä suosittuja ja kansallisesti tunnettuja pelinkehittäjiä. Ensimmäinen kaupallinen suomalainen Commodore 64 -videopeli oli Simo Ojaniemen vuonna 1984 ohjelmoima videopeli nimeltä *Raharuhtinas*, jonka julkaisi suomalainen yritys Amersoft. Amersoft jatkossa myös julkaisi muita kansallisesti tunnettuja Commodore 64 videopelejä 1980-luvulla, kuten *Afrikan Tähti* (1985) ja *Uuno Turhapuuro Muuttaa Maalle* (1986), joka on ainoa kaupallinen suomalainen videopeli, joka perustuu kotimaiseen elokuvaan. (Kuorikoski, J., 2015)

1980-luvun loppupuolella Suomessa alkoi nousta myös merkittäviä kansainvälisesti tunnettuja pelinkehittäjiä. Yksi näistä tunnetuista pelinkehittäjistä tähän aikaan oli Stavros Fasoulas. Fasoulas oli yksi merkittävimmistä pelinkehittäjistä Suomen historiassa, sillä hän loi vuonna 1986 ensimmäisen kansainvälisesti levitetyn suomalaisen kaupallisen videopelin nimeltä *Sanxion* alustalle C64 (Play Finland, 2020a). *Sanxion* oli vaakasuoraan vierivä futuristinen avaruus räiskintäpeli, joka muun muassa erottui innovatiivisella grafiikalla ja pelattavuudellaan tähän aikaan (Kuorikoski, J., 2015).

Toinen merkittävä Fasoulasin ohjelmoima videopeli oli vuonna 1987 alustalle Commodore 64 julkaistu videopeli nimeltä *Delta*. *Delta* oli myös vaakasuoraan vierivä futuristinen avaruus räiskintäpeli, mutta se erottui erityisesti sen kehittyneellä visuaalisella ulkonäöllään verrattuna muihin tämän ajan C64 -videopeleihin. Tämän ansiosta Juho Kuorikoski (2015) pitää sitä edelleen yhdeksi Commodore 64 -historian parhaimmista ulkonäöltään näyttävistä videopeleistä ja todisti Fasoulasin taidot ohjelmoijana. Yhdysvaltalainen videopeli yhtiö Electronic Arts myöhemmin samana vuonna julkaisi myös *Delta* pelin uudella nimellään *Delta Patrol* Yhdysvalloissa C64 -videopeli alustalle ja vuonna 1990 *Delta* julkistiin jälleen kerran videopeli alustalle ZX Spectrum uudella nimellä *Delta Charge* (Wikipedia 2024a).

Fasooulas ei ollut merkittävä Suomen pelialan historiassa ainoastaan kaupallisesta menestyksestään, vaan hän oli myös suuri inspiraation lähde monille muille tuleville pelienkehittäjille. Fasoulasin ohjelmoimat videopelit osoittivat, että suomalaiset pelinkehittäjät pystyivät luomaan innovatiivisia ja teknisesti edistyneitä pelejä, jotka pystyivät kilpailemaan kansainvälisillä markkinoilla.

Fasoulasin ohjelmoimat videopelit ja kansainvälinen menestys auttoi luomaan uuden sukupolven Suomalaisia pelinkehittäjiä. Yksi näistä inspiroituneista pelinkehittäjistä oli Juhani Tapanimäki, joka sai inspiraatiota Fasoulasin ohjelmoivasta *Sanxion* pelistä 1989 Pelit-lehden artikkelin mukaan, joka on myös aiemmin tunnettu nimellä C-lehti (Kuorikoski, J., 2015).

Juhani Tapanimäki, joka sai inspiraatiota Fasoulasin ohjelmoimasta Sanxion-pelistä, loi oman ensimmäisen pelinsä *Octapolisin* vuonna 1987. Hän opiskeli Tampereen yliopistossa, missä hänen kiinnostuksensa pelinkehitykseen syveni entisestään. Tapanimäen ura on osoittanut, kuinka aikaisemmat suomalaiset pelinkehittäjät ovat voineet vaikuttaa uuden sukupolven tekijöihin ja innostaa heitä luomaan omia innovatiivisia pelejään. (Mäyrä, 2015)

### 4.1.2 1990-luku

1990-luku oli merkittävä vuosikymmen Suomen pelialan kehitykselle ja kasvulle. Tässä vuosikymmenessä suomalainen peliteollisuus alkoi siirtyä harrastelijapohjaisesta toiminnasta kohti ammattimaisempaa ja kaupallisempaa suuntaan. Tämä kehitys näkyi uusien pelinkehittäjien ja peliyritysten nousussa, jotka alkoivat tuottaa laadukkaita ja innovatiivisia

pelejä sekä kotimaisille että kansainvälisille markkinoille. Tähän muutokseen vaikutti suuresti Suomen pelialalla muodostunut Assembly niminen demoskene, joka oli tietokoneharrastajien alakulttuuri, joka keskittyi visuaalisesti vaikuttavien tietokone ”demo” -esitysten luomiseen. Nämä reaaliaikaiset esitykset mittasivat laitteistojen grafiikkakäsittelykykyä äärimmilleen. Demoskene oli erityisen aktiivinen ja monet suomalaiset pelinkehittäjät, kuten Housemarque ja Remedy Entertainment saivat alkunsa tästä ympäristöstä. Assemblyt ovat yksi keskeisimmistä syistä menestyneeseen suomalaiseen peliteollisuuteen, sillä ne tarjosivat kannustavan ympäristön monille nuorille, jotka myöhemmin löysivät tiensä pelialalle. Ensimmäinen Assembly tapahtuma järjestettiin vuonna 1992 ja se toimii edelleen keskeisenä tapahtuma suomalaiselle pelikulttuurille. (Kuorikoski, J., 2015)

1990-luvun alussa Suomen peliala oli vielä suhteellisen pieni, mutta sitä yhdisti vahva yhteisöllisyys ja innostus tietotekniikkaa ja pelikehitystä kohtaan. Kotimaiset tietokonelehdet, kuten Mikrobitti, jatkoivat tärkeän roolinsa pelaajien ja kehittäjien yhteisön tukemisessa. Lehdissä julkaistiin edelleen koodiesimerkkejä ja artikkeleita, jotka auttoivat uusia sukupolvia oppimaan ohjelmointia ja kehittämään omia pelejään. (Kuorikoski, J., 2015)

Housemarque, yksi merkittävimmistä suomalaisista peliyrityksistä, syntyi vuonna 1995 kahden pienemmän peliyrityksen, Bloodhouse ja Terramarque, yhdistyessä (PlayStation Blog, 2022). Molemmat yritykset olivat perustettu vuonna 1993 ja olivat jo itsenäisesti saavuttaneet merkittävää menestystä pelialalla ennen yhdistymistään. Näiden kahden yrityksen yhdistyminen toi yhteen niiden parhaat puolet molemmista ja muodosti perustan Housemarquen tulevalle menestykselle.

Housemarquen ensimmäiset julkaisut yrityksen perustamisen jälkeen olivat *Alien Incident* (1996), joka oli ”point-and-click” -seikkailupeli, ja *Super Stardust* (1996) PC, joka oli 2D avaruusammuntapeli ja alkoi muovata yrityksen arcade-pelien juuria. *Super Stardust* oli alun perin Bloodhousen kehittämä peli, joka julkaistiin Amigalle ja Amiga CD32 jo vuonna 1994. Nämä pelit olivat vasta Housemarquen tarinan alkua, mutta ne osoittivat jo varhain yrityksen kyvyn tuottaa laadukkaita ja teknisesti vaikuttavia pelejä. (PlayStation Blog, 2022)

Toinen merkittävä pelialan toimija 1990-luvulla oli Remedy Entertainment, joka perustettiin vuonna 1995. Remedy tuli tunnetuksi erityisesti vuonna 1996 julkaistusta *Death Rally* -pelistä, joka yhdisti ajopelin ja taisteluelementit innovatiivisella tavalla. *Death Rally* oli merkittävä saavutus, joka nosti Remedy Entertainmentin nopeasti peliteollisuuden tietoisuuteen.

Remedy jatkoi menestystään 2000-luvun alussa *Max Payne* -sarjan myötä, joka on kansainvälisesti tunnettu pelisarja.

### 4.1.3 2000-luku

1990-luvun lopussa ja 2000-luvun alussa Suomen peliteollisuus alkoi siirtyä mobiilipelien kehitykseen. Tähän vaikutti merkittävästi uusi mobiiliteknologian kehitys Wireless Application Protocol (WAP). Nokian WAP mahdollisti yksinkertaisten pelien lataamisen ja pelaamisen matkapuhelimilla, joka avasi mahdollisuuden mobiilipeli kehitykselle. Lopulta kuitenkin WAP teknologia rajoitti liian paljon pelienkehitystä, jolloin se jouduttiin hylkäämään. (Kuorikoski, J., 2015)

2000-luvun alussa Remedy Entertainment jatkoi vahvaa nousuaan pelialan kärkeen *Max Payne* -pelisarjan avulla. Ensimmäinen sarjan peli, *Max Payne*, julkaistiin vuonna 2001, ja se nousi nopeasti yhdeksi Suomen pelialan menestyneimmistä peleistä. Yksi pääominaisuuksista *Max Paynessä* oli sen innovatiivinen Bullet Time -mekaniikka, joka hidasti toimintaa antaen pelaajalle mahdollisuuden reagoida tarkemmin ja luoda elokuvamaisia hetkiä pelin aikana. *Max Payne* oli ylivoimaisesti suurin suomalainen pelijulkaisu siihen mennessä, kun se ilmestyi vuonna 2001. Alkuperäinen peli ja sen jatko-osa myivät yhteensä yli kahdeksan miljoonaa kappaletta, ja brändin liikevaihto oli noin 500 miljoonaa dollaria. (Kuorikoski, J., 2015)

*Max Payne* -sarjan jatko-osa, *Max Payne 2: The Fall of Max Payne*, julkaistiin vuonna 2003, vain kaksi vuotta alkuperäisen pelin julkaisun jälkeen. Pelissä tuotiin takaisin sen ikoninen Bullet Time -mekaniikka, jota kehitettiin edelleen luomaan entistäkin sulavampia ja elokuvamaisempia toimintakohtauksia. *Max Payne 2* säilytti edeltäjänsä tumman ja synkän tunnelman, mutta lisäsi uusia elementtejä, jotka paransivat pelin pelattavuutta ja tarinankerrontaa. *Max Payne 2* menestyi hyvin kansainvälisesti, ja se vahvisti Remedyn asemaa innovatiivisena ja laadukkaana pelinkehittäjänä. Pelisarjan menestys kiinnitti myös suurempien pelitalojen huomion, ja lopulta Rockstar Games, joka tunnetaan muun muassa *Grand Theft Auto* (GTA) -sarjasta, hankki *Max Paynen* oikeudet Remedy Entertainmentilta (Kuorikoski, J., 2015). Tämä siirto tarkoitti, että Remedy Entertainment pystyi keskittymään täysin heidän seuraavaan peliin *Alan Wake*, kun taas Rockstar Games oli vastuussa *Max Payne 3:sta* (Mäyrä, 2015).

2000-luvun lopussa Suomen peliala laajensi toimintaansa mobiilipelinkehittäjänä Applen julkaiseman iPhonen ja AppStoren ansiosta. Tämä kehityssuunta avasi uusia mahdollisuuksia suomalaisille pelikehittäjille, erityisesti Rovio Entertainmentille, joka julkaisi vuonna 2009 pelin *Angry Birds*. *Angry Birds* nousi nopeasti globaaliksi ilmiöksi, ja siitä tuli yksi maailman menestyneimmistä mobiilisovelluksista. Vuoteen 2012 mennessä *Angry Birds* oli ladattu yli 700 miljoonaa kertaa, ja yli 30 miljoonaa ihmistä pelasi sitä päivittäin. Rovio jatkoi pelisarjan laajentamista uusilla versioilla ja spin-off-peleillä, mikä vahvisti sen asemaa mobiilipelialan kärjessä. Angry Birds osoitti, että Suomessa voidaan kehittää globaaleja menestystarinoita mobiilipelien alalla, ja se toi mukanaan uuden aikakauden suomalaiselle peliteollisuudelle. (Mäyrä, 2015)

### 4.1.4 2010-luku

2010-luku oli Suomen pelialan menestynein vuosikymmen, jossa Suomen pelialan liikevaihto nousi 105 miljoonasta 2,4 miljardiin (NeoGames Finland, 2022a). Tämän liikevaihdon suuren kasvun taustalla oli digitaalinen jakelun voimakas kehittyminen ja mobiilipelien suosion kasvu. Play Store ja App Store olivat keskeisiä alustoja, jotka mahdollistivat mobiilipelien helpon ja nopean jakelun kansainvälisellä tasolla, joka poisto fyysisen jakeluketjun tarpeen, mikä mahdollisti pelinkehittäjille suoran yhteyden käyttäjiinsä. Digitaalinen jakelu myös mahdollisti peliyritysten saamaan merkittävästi suuremman osuuden tuotoistaan, jopa 70 % verrattuna aikaisempaan 15–25 % osuuteen, jonka perintein jakelu tarjosi (Play Finland, 2020b).

Digitaalinen jakelu myös mahdollisti pelialan innovaatiota, sillä se poisti suuren taloudellisen riskin pienille yrityksille. Pelinkehittäjät pystyivät kokeilemaan uusia pelikonsepteja ja ideoita ilman merkittäviä kustannuksia. Tämä loi mahdollisuuden vahvalle startup-kulttuurille, jossa pienet pelistudiot ja yksittäiset kehittäjät saivat mahdollisuuden tuoda omia uusia ideoitaan markkinoille. Suomen pelialla tämä näkyi erityisen voimakkaasti. Yksi näistä startup yrityksistä oli Supercell, joka nousi nopeasti yhdeksi maailman menestyneimmistä peliyrityksistä. Vuonna 2010 perustettu Supercell saavutti valtavaa kansainvälistä menestystä peleillään, kuten *Clash of Clans* (2012), *Hay Day (2012), Clash Royale* (2016) ja *Brawl Stars* (2017). Supercellin menestys perustui sen kykyyn hyödyntää freemium mallia tehokkaasti, sekä kokeilla ja innovoida monia eri peli ideoitaan digitaalisen jakelun avulla.

Supercellin lähestymistapa mikromaksuihin oli huolellisesti suunniteltu, jonka avulla Supercell nousi yhdeksi maailman kannattavimmista peliyrityksistä koko maailmassa. (Play Finland, 2020c)

Rovio Entertainmentin ja Supercellin lisäksi myös Fingersoft nousi merkittäväksi toimijaksi Suomen pelialla 2010-luvulla. Fingersoft, joka perustettiin vuonna 2012 saavutti kansainvälistä menestystä pelillään *Hill Climb Racing*.

Startup-kulttuurin mukana myös tuli Slush-tapahtuma, joka on yksi tärkeimmistä startup-tapahtumista Suomessa. Slush järjestettiin ensimmäisen kerran vuona 2008 ja siitä lähtien se on ollut keskeinen tapahtuma suomalaisille peliyrityksille ja startup-yrityksille antamalla näille mahdollisuuden esitellä innovatiivisia ideoitaan, verkostoitua ja hankkia rahoitusta kansainvälisiltä sijoittajilta (Wikipedia 2024b).

## 4.2 Suomen pelialan nykytila

Suomen pelialan nykytila on erittäin hyvä, sillä se on saavuttanut merkittävää menestystä viime vuosina. Tämä voidaan huomata kuvasta 3, jossa nähdään, että vuonna 2021 alan liikevaihto ylitti 3 miljardin euron rajan nousten 3,2 miljardiin euroon. Kasvu edellisestä vuodesta oli yli 30 prosenttia. Suomen peliala on myös merkittävä työllistäjä Suomessa. Vuonna 2022 alan työntekijämäärä ylitti 4000 henkilöä Suomessa ja ulkomailla. Pelialalla on kuitenkin haasteena vielä työvoimapula. Etätyöt ovat myös yleistyneet ja noin 35 % työntekijöistä työskentelee pääsääntöisesti etänä. Vuoden 2022 lopussa Suomessa oli 232 aktiivista pelistudiota ja koronavuosina perustettiin 46 uutta studiota. (Neogames Finland, 2022b)

*Kuva 3: Suomen peliteollisuuden keskeiset tiedot 2022 (Neogames Finland, 2022b)*

Pelialan kehityksessä on tapahtunut muutoksia myös kehitysalustojen suhteen. Mobiilipelit ovat edelleen keskiössä, mutta PC-pelit ovat lähes yhtä suosittuja. Monet peliyritykset myös kehittävät pelejään monelle eri alustalle. Keskeisiä toimijoita Suomen pelialla ovat Supercell ja Remedy Entertainment. (Neogames Finland, 2022b)

# 5 Suomen pelialan monetisaatiomallit

Tässä luvussa käsitellään, miten suomalaiset peliyritykset luovat tuloja peleillään ja varmistavat liiketoimintasa kestävyyden.

## 5.1 Premium-pelit

Rocket Brush Studion (2022) mukaan yksi yleisimmistä ja perinteisimmistä monetisaatiomalleista pelialalla on malli, jossa pelit myydään kertamaksullisena tuotteena. Tämmöisiä pelejä kutsutaan ”Premium” -peleiksi myös tunnettu pelialalla nimellä ”Pay-to-play” (P2P). Premium-peleissä pelaajat maksavat kertaluonteisen maksun saadakseen käyttöoikeuden peliin.

Premium-peleihin liittyy usein myös ladattavaa sisältöä eli DLC:seitä (Downloadable Content). Ladattava sisältö tarjoavat pelinkehittäjille mahdollisuuden jatkaa pelien elinkaarta ja tulojen virtaa pitkään alkuperäisen julkaisun jälkeen ja tarjoavat pelaajille mahdollisuuden laajentaa pelikokemustaan lataamalla ladattavaa sisältöä. Ladattavaksi sisällöksi voidaan luokitella tarinajaksoja, kenttiä, hahmoja, aseita tai kosmeettisia muutoksia, kuten ”skinejä”, jotka muuttavat hahmojen ulkoasua pelissä. Ladattava sisältö voi olla joko maksullinen tai ilmainen, ja ne julkaistaan yleensä jonkin aikaa alkuperäisen pelin julkaisun jälkeen. Lisäksi jotkut pelit tarjoavat niin sanottuja ”kausikortti” eli ”season pass” lisäosan, jonka mukana tulee kaikki nykyiset ja tulevat ladattavat sisällöt yhdellä alennetulla hinnalla. Nämä yleensä julkaistaan alkuperäisen pelin julkaisun mukana ja ne toimivat sijoituksina tuleviin ladattaviin lisäosiin. (Montelli, 2021)

Suomessa on historiallisesti ollut useita menestyneitä Premium-pelejä, ja tämä malli on edelleen käytössä monille suomalaisille peliyrityksille. Erinomaisia esimerkkejä lähiaikaisista suomalaisista Premium-peleistä on Remedy Entertainmentin kehittämät pelit *Control* (2019) ja *Alan Wake 2* (2023). Molemmat Remedy Entertainmentin peleistä ovat nähneet valtavaa kansainvälistä menestystä ja ovat hyviä esimerkkejä suomalaisista nykyajan Premium-peleistä.

**Esimerkki 1: *Control***

*Control* julkaistiin elokuussa vuonna 2019 ja se sai julkaisussaan laajalti positiivisia arvioita suosituilta peli kriitikoilta. *Control* muun muassa sai 82/100 pistearvosanan Metacriticiltä ja 8,8/10 arvosanan IGN:ltä. *Control* julkaistiin useille alustoille, kuten PlayStation 4, Xbox One ja PC. Myöhemmin *Control* myös lisättiin lisäosineen uusimmille peli alustoille PlayStation 5 ja Xbox Series X/S. PC:llä (Remedy Games, 2021).

Julkaisun aikaan *Control* perusversio maksoi 59,99 € kaikilla alustoilla. Pelistä oli myös saatavana julkaisun aikaan digitaalinen kopio nimeltä *Control Deluxe Edition* alustalle PlayStation 4 hintaan 79,99 € ja fyysinen kopio *Control Deluxe Edition* alustoille PlayStation 4 ja Xbox One hintaan 69,99 €. PlayStation 4 *Control Deluxe Edition* sisälsi kaiken mitä perusversio (*Control Standard Edition*) sisälsi, sekä monia muita bonuksia, kuten kosmeettisia tavaroita, molemmat tulevat ladattavat sisällöt *The Foundation DLC #1* ja *AWE DLC #2*, sekä sivutehtäviä. *Control Deluxe Edition* digitaalista versiota ei ollut saatavissa alustalle Xbox One. *Control* myös hyödynsi julkaisussaan ennakkotilausbonuksia, jotka riippuivat siitä mille alustalle ennakkotilasi pelin. Ennakkotilausbonukset koostuivat kosmeettisista tavaroista, konsoliteemoista, pelaajan aseen ja kykyjen parantavista ominaisuuksista, sekä pelin sisäisistä resursseista ja rakennusmateriaaleista. Alla olevasta taulukosta (ks. taulukko 1) voidaan nähdä yksityiskohtaiset tiedot ennakkotilausbonuksista, Standardi- ja Deluxe editionien eroista, hintajakaumista, sekä alustakohtaisista eroista. (Garcia et al., 2019)

| Platform | Preorder Bonuses | Standard Edition | Deluxe Edition | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Physical | Digital |
| PS4 | ▪ Control Avatar<br>▪ Shifting Place Dynamic Theme<br>▪ Tactical Response Gear<br>▪ Astral Dive Suit<br>▪ Crafting Resources Pack<br>▪ Rare Player Mod<br>▪ Rare Service Weapon Mod<br>▪ Explorer Theme<br>▪ Black Rock Quarry Theme | ▪ $59.99<br>▪ Physical and digital editions have the same content but the avatar and shifting place theme are exclusive to digital. | ▪ $69.99<br>▪ Futurepak metal packaging aka Steelbook<br>▪ Art cards<br>▪ Standard PS4 preorder bonuses | ▪ $79.99 digital but $71.99 for PS Plus Members who preorder.<br>▪ All standard preorder bonuses<br>▪ Urban Response Gear (preorder)<br>▪ Exclusive Side Mission "Isolation."<br>▪ Post-launch: The Foundation DLC #1<br>▪ Post-launch: Awe DLC #2 |
| Xbox One | ▪ Tactical Response Gear<br>▪ Crafting Resources Pack | ▪ $59.99<br>▪ Physical and digital have the same content. | ▪ $69.99<br>▪ Futurepak packaging aka Steelbook<br>▪ Art cards<br>▪ Standard Xbox One preorder bonuses | There is no digital version of the Deluxe Edition for Xbox One. |
| PC | ▪ Tactical Response Gear<br>▪ Crafting Resources Pack | ▪ $59.99<br>▪ Epic Games Store Timed-Exclusive for 1 year | N/A | |

*Taulukko 1: Tiedot Control ennakkotilausbonuksista, Standardi- ja Deluxe Editionin eroista, hintajakaumista sekä alustakohtaisista eroista. (Garcia et al., 2019)*

*Controlliin* pystyi myös ostaa kausikortti lisäosan *Season Pass*, joka maksoi 14,49 €. *Season Passin* avulla pystyi saamaan kaikki tulevat maksulliset ladattavat sisällöt peliin. *Control* oli aluksi vain saatavilla vain Epic Games Storesta, PlayStation Storesta ja Xbox Games Storesta, mutta vuonna 2020 pelistä tehtiin uusi versio nimeltä *Control Ultimate Edition*, joka sisälsi kaikki myöhemmin lisätyt laajennukset. Tämä uusi *Control Ultimate Edition* oli myös saatavilla muiden alustojen lisäksi Steam Storesta hintaan 39,99 € (SteamDB, 2024). Vuonna 2020 peliin lisättiin myös kaksi ladattavaa sisältöä eli DLC:tä (Downloadable Content), jotka sai automaattisesti, jos omisti *Season Passin* tai *Control Ultimate Editionin*. Nämä ladattavat sisällöt olivat *The Foundation DLC* ja *AWE: Expansion 2*. *The Foundation DLC* laajensi pelin tarinaa ja lisää uusia tehtäviä sekä alueita. *AWE: Expansion 2* taas yhdistää *Controlin* ja *Alan Waken* maailmat ja toi mukanaan uutta sisältöä, kuten uusia vihollisia ja tarinallisia elementtejä. Jos halusi ostaa ladattavan sisällön erikseen niin nämä molemmat maksoivat 9,99 €. *Control* ei sisällä minkäänlaisia mikrotransaktioita. Nykyisin *Controlin* ja sen ladattavan sisällön hinnat ovat muuttuneet. Alla oleva taulukko (ks. taulukko 2) esittelee nykyiset hinnat eri alustoilla. Taulukossa olevat hinnat ovat ilman alennuksia. (Epic Games Store, 2024a; PlayStation Store, 2024a; Xbox, 2024a)

| **Alustat** | Epic Games Store | PlayStation Store | Xbox Game Store | Steam Store |
|---|---|---|---|---|
| *Control* | 31,99 € | 29,95 € | 29,99 € | Ei Saatavilla |
| *Control Ultimate Edition* | 39,99 € | 39,95 € | 39,99 € | 39,99 € |
| *Control Season Pass* | 14,49 € | 14,45 € | 14,49 € | Ei Saatavilla |
| *The Foundation DLC* | 9,99 € | 9,99 € | 9,99 € | Ei Saatavilla |
| *AWE: Expansion 2* | *9,99 €* | 9,99 € | 9,99 € | Ei Saatavilla |

*Taulukko 2: Control perus- ja Ultimate Edition -versioiden hinnat, Season Passin ja yksittäisten DLC hinnat eri alustoilla*

**Esimerkki 2: *Alan Wake 2***

*Alan Wake 2* on tällä hetkellä viimeisin Remedy Entertainmentin tekemä peli, joka julkaistiin lokakuussa vuonna 2023 ja sai julkaisussa 89/100 pisteenarvosanan Metacriticiltä, sekä 9/10 pistearvosanan IGN:ltä. *Alan Wake 2* on jatko-osa *Alan Wake* pelisarjalle, joka alun perin julkaistiin vuonna 2010. *Alan Wake 2* on Remedy Entertainmentin suurin menestys tähän asti.

*Alan Wake 2* oli myynyt miljoona kappaletta joulukuun 2023 loppuun mennessä ja 1,3 miljoonaa kappaletta helmikuun 2024 alkuun menneessä. *Alan Wake 2* on myynyt 50 % enemmän kopioita ja 300 % enemmän digitaalisia kopioita ensimmäisessä kahdessa kuukaudessa kuin *Control* oli myynyt ensimmäisessä neljässä kuukaudessa. *Alan Wake 2* on näiden tilastojen perusteella Remedy Entertainmentin nopeimmin myynyt peli tähän mennessä. (Remedy Entertainment Plc, 2023)

*Alan Wake 2* on saatavilla alustoilla PlayStation 5, Xbox Series X/S ja PC:llä vain Epic Games Storesta. *Alan Wake 2:sta* on myynnissä kaksi eri versiota, *Alan Wake 2* peruspeli versio ja *Alan Wake 2 Deluxe Edition*, joka sisältää valmiiksi kaikki nykyiset ja tulevat

ladattavat sisällöt. Alan *Wake 2* on myynnissä moneen eri hintaan alustan ja version mukaan. Perusversion voi myös päivittää *Deluxe Editioniin* lisämaksusta.

Tarjouksia ja alennuksia huomioon ottamatta PC:llä Epic Games Storessa *Alan Wake 2* on saatavilla hintaan 49,99 €, PlayStation Storessa hintaan 59,95 € ja Xboxin Microsoft Storesta hintaan 59,99 €. *Alan Wake 2 Deluxe Edition* on taas saatavilla Epic Games Storesta hintaan 69,99 €, PlayStation Storesta hintaan 79,95 € ja Xbox Game Storessa hintaan 79,99 €. Alla olevasta taulukosta (ks. taulukko 3) voidaan selkeästi huomata ja vertailla tämän Premium-pelin hinnat ja eroavaisuudet alustalta toiselle. (Epic Games Store, 2024b; PlayStation Store, 2024b; Xbox, 2024b)

| **Alustat** | Epic Games Store | PlayStation Store | Xbox Game Store |
|---|---|---|---|
| *Alan Wake 2* | 49,99 € | 59,95 € | 59,99 € |
| *Alan Wake 2 Deluxe Edition* | 69,99 € | 79,95 € | 79,99 € |
| *Alan Wake 2 Deluxe Upgrade* | 20,00 € | 19,95 € | 20,00 € |

*Taulukko 3: Alan Wake 2 perus- ja Deluxe Edition -versioiden hinnat sekä päivityksen hinta eri alustoilla*

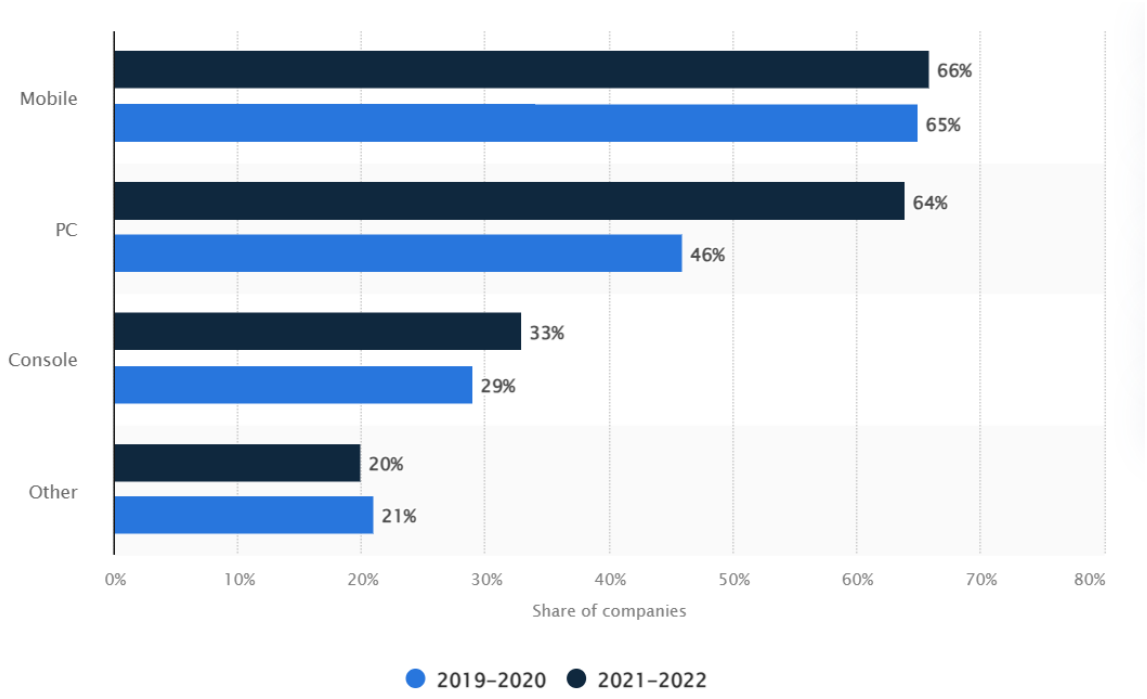
## 5.2 Freemium-pelit

Freemium-pelit ovat toinen merkittävä monetisaatiomalli Suomen pelialalla. Termi ”Freemium” muodostuu yhdistelmästä englanninkielisistä sanoista ”free” (ilmainen) ja ”premium” (korkealuokkainen). Freemium on monetisaatiomalli, jossa ohjelman perusversio on ilmainen, mutta lisäominaisuuksista peritään maksuja (Tang, 2016). Pelialalla Freemium monetisaatiomallia hyödyntävät pelit on paremmin tunnettuja nimellä ”Free-to-play” lyhennettynä F2P (Hamari et al., 2018).

Freemium monetisaatiomallin suosio pelialalla voidaan todeta vuonna 2015 tehdyn tutkimuksen mukaan, missä analysointiin 300 suosituinta mobiili sovellusta eli appia Applen App storesta huomattiin, että suurin osa näistä appeista ovat pelejä, jotka käyttävät Freemium/Free-to-play monetisaatiomallia (Brockmann, Stieglitz & Cvetkovic, 2015). Freemium-malli on myös hyvin näkyvissä suomalaisessa peliteollisuudessa, sillä vuonna 2014 Clash of Clans oli yksi kolmesta eniten tuottavimmista freemium-peleistä Puzzles & Dragons ja Candy Crush Sagan ohella, jotka kukin raportoivat yli miljardin dollarin tuloista (Tang, 2016).

Freemium-pelien menestys perustuu niiden kykyyn houkutella suuria määriä pelaajia tarjoamalla pelin perusversio ilmaiseksi ja luomalla sitten tuloja sovelluksen sisäisillä ostoilla eli in-app-purchases (IAP). IAP-ostot myös tunnetaan paremmin nimellä mikromaksut (englanniksi ”microtransactions”). IAP-ostojen avulla pelaajat voivat maksaa premium-kokemuksen saamiseksi, mikä sisältää lisäominaisuuksia, päivityksiä, virtuaalivaluuttaa tai mainosten poistamisen. (Tang, 2016)

Tämä monetisaatiomalli hyödyntää pelaajien halukkuutta investoida peliin sen jälkeen, kun he ovat ensin kokeilleet sitä ilmaiseksi. Tämän on yksi suurimmista syistä miksi tämä monetisaatiomalli on erityisen suosittu mobiili pelialalla. Sillä Suomen peliala on hyvin keskittynyt mobiilipeleihin, mikä voidaan todeta Statistan taulukosta (ks. taulukko 4) Suomen pelialan alustan käyttämisen jakaumasta.




*Taulukko 4: ”Pelialan käyttämien alustojen jakautuminen Suomessa vuonna 2019 ja 2022.” Statista, 2022*

Mobiilipelit ovat vuosikymmen muodostaneet merkittävän osuuden Suomen pelialan kokonaismarkkinoista. Tämä vahvistaa freemium-mallin merkityksen ja suosion suomalaisessa peliteollisuudessa, sillä monet mobiilipelit käyttävät tätä mallia maksimoidakseen pelaajamääränsä ja tulonsa pitkällä aikavälillä.

Hamari, Hanner ja Koivisto (2018) korostavat tutkimuksessaan, että freemium-palvelujen koettu arvo vaikuttaa merkittävästi käyttäjien jatkokäyttöaikeisiin ja haluun ostaa premium-sisältöä. Heidän tutkimuksensa mukaan freemium-palvelun nauttiminen voi vähentää premium-sisällön ostoaikeita mutta lisätä palvelun kokonaiskäyttöä. Tutkimuksessaan he kutsuivat tätä ilmiötä ”Demand Through Inconvinience”, joka viittaa siihen, että korkeampi nauttiminen freemium-palvelusta johtaa vähäisempiin ostoaikeisiin premium-sisällöstä, mutta lisää palvelun käytön kokonaismäärässä. Tämä siis käytännössä tarkoittaa, että freemium-pelien menestyksekkään käytön saavuttamiseen vaaditaan tasapaino ilmaisen sisällön houkuttelevuuden ja maksullisen sisällön tarpeellisuuden välillä.

Yksi maailman parhaiten menestyneimmistä mobiilipeliyrityksistä on suomalainen peliyritys Supercell, joka on saavuttanut erinomaista menestystä globaalilla mobiili pelimarkkinalla. Supercell hyödyntää erinomaisesti freemium monetisaatiomallia monissa peleissään. Erinomaisia esimerkkejä suomalaisista freemium-peleistä ovat Supercellin tunnetuimmat pelit *Clash of Clans* (2012), *Hay day (2012), Clash Royale* (2016) ja *Brawl Stars (2018)*. Kaikki nämä pelit ovat nähneet valtavaa kansainvälistä menestystä ja hyviä esimerkkejä menestyneestä freemium mallin hyödyntämisestä.

**Esimerkki 1: *Clash of Clans***

*Clash of Clans* on suomalaisen peliyrityksen Supercellin vuonna 2012 julkaisema Massively Multiplayer Online Real-Time Strategy (MMORTS) -peli, joka on historiallisesti ollut yksi maailman menestyneimmistä mobiilipeleistä. Pelissä pelaajat rakentavat omia kyliään, keräävät resursseja, päivittävät kyliään, kouluttavat joukkoja ja hyökkäävät muiden pelaajien kyliin reaaliaikaisesti.

*Clash of Clans* hyödyntää freemium monetisaatiomallia, jossa peli on ilmainen ladata ja pelata, mutta sisältää sovelluksen sisäisiä ostoksia eli In-App Purchases (IAP). Supercell tasapainottelee huolellisesti pelin mukavuuden ja epämukavuuden välillä, jotta pelaajat tuntisivat tarvetta tehdä IAP-ostoja. Tämä tasapainottelu on kriittinen pelin pitkän aikavälin sitouttamisen ja tuottojen kannalta.

IAP-mallin avulla pelaajat voivat ostaa virtuaalista valuuttaa, joka tunnetaan nimellä "gems" (jalokivet). Jalokivet ovat keskeinen osa *Clash of Clansin* monetisaatiomallia, sillä ne tarjoavat pelaajille mahdollisuuden nopeuttaa resurssien keräämistä, nopeuttaa rakennusta rakentamista, joukkojen koulutusta, sekä niitä voi käyttää kosmeettisten asujen eli "skinien" ostamiseen. Pelaajat myös ansaitsevat jalokiviä passiivisesti pienten päivittäisten määrien muodossa tai aktiivisesti suorittamalla pelin saavutuksia. Jalokiviä voi myös ostaa oikealla rahalla, mikä nopeuttaa pelin etenemistä, tarjoaa merkittäviä etuja pelaajille ja tekee pelikokemuksesta merkittävästi mukavamman. Alempana olevasta taulukosta (ks. taulukko 5) voidaan nähdä eri jalokivien hinnoitteluja. (Clash of Clans Wiki, 2024)

| Gems | 80 | 500 | 1200 | 2500 | 6500 | 14000 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| EUR, € | € 1,19 | € 5,99 | € 11,99 | € 23,99 | € 59,99 | € 119,99 |
| USD, $ | $ 0,99 | $ 4,99 | $ 9,99 | $ 19,99 | $ 49,99 | $ 99,99 |

*Taulukko 5: Clash of Clans -pelin jalokivien hinnoittelu (Clash of Clans Wiki, 2024)*

*Clash of Clans* hyödyntää myös kuukausittaista "Kultapassi" (englanniksi ”Gold Pass”) mekaniikkaa, joka maksaa 7,99 €. Kulta Passi on eräänlainen Battle Pass -mekaniikka, jossa pelaajat voivat ansaita tasoja suorittamalla tehtäviä ja pelaamalla peliä. Kultapassi tarjoaa useita etuja, kuten resurssien keräämisen tehostamista, rakennusten rakentamisen nopeuttamista, alennuksia päivityksille, taikaesineitä, ja joukkojen koulutuksen nopeuttamista. Lisäksi Gold Pass tarjoaa kosmeettisia tavaroita, kuten asuja eli "skinejä" sankareille. Kultapassi motivoi pelaajia ostamaan sen tarjoamalla merkittäviä etuja pelin etenemiseen. (Supercell, 2024a; Supercell, 2024b)

*Clash of Clans* hyödyntää myös toista Battle Pass -mekaniikkaa nimeltä “Tapahtumapassi” (englanniksi ”Event Pass”). Tämä passi eroaa kultapassista kestoltaan ja tarjoamistaan eduista. Tapahtumapassi on suunniteltu erityisiin ajankohtaisiin tapahtumiin pelissä. Pelaajat ansaitsevat passiin tasoja hyökkäämällä muiden kyliin. Tapahtumapassi tarjoaa pelietujen, resurssien ja kosmeettisten esineiden lisäksi ainutlaatuista virtuaalista valuuttaa, jota voidaan käyttää ajallisessa tapahtumakaupassa (englanniksi ”Event Shop”). Tässä kaupassa pelaajat voivat ostaa erilaisia kosmeettisia esineitä, resursseja, taikaesineitä tai eeppisiä sankarivarusteita, jotka ovat saatavilla vain ajallisesti tapahtumapassin kautta. Tämä houkuttelee pelaajia osallistumaan erityisiin tapahtumiin kesken kuukauden ja palkitsee aktiivisia pelaajia eksklusiivisilla sisällöillä. (Supercell, 2024c)

*Clash of Clans* hyödyntää myös ajallisia erityistarjouksia (englanniksi ”Special Offers”) (Clash of Clans Wiki, 2024). Nämä ajalliset erityistarjoukset yrittävät saada käyttäjät ostamaan tarjouksia hyödyntämällä FOMO tunnetta eli "Fear of Missing Out" -tunnetta. Erityistarjoukset ovat näkyvissä rajoitetun ajan voimassa ja tarjoavat houkuttelevia etuja, kuten suuria määriä jalokiviä, resursseja ja taikaesineitä, jotka nopeuttavat pelin etenemistä, kuten voidaan huomata kuvasta 4. Tämä kannustaa pelaajia tekemään ostoksia nopeasti, jotta he eivät menetä näitä ainutlaatuisia mahdollisuuksia. Kultapassi myös hyödyntää tätä tunnetta

tarjoamalla ainutlaatuisia kosmeettisia tavaroita sankareille. Erityistarjoukset ovat hinnoiltaan yleensä 0,99 € ja 29,99 € välillä ja ovat käyttäjä kohtaisia.

*Kuva 4: Clash of Clans -pelin erityistarjouket, jotka ovat näkyvissä pelin sisäisessä kaupassa (Gaming Stack Exchange, 2020).*

Näiden IAP-ostojen ansiosta Supercell pystyy tasapainottelemaan pelin ilmaisen saatavuuden ja tuottojen välillä, mikä on kriittistä pelin pitkän aikavälin sitouttamisen ja menestyksen kannalta.

# 6 Johtopäätökset

Tässä luvussa vastataan työn alussa asetettuihin tutkimuskysymyksiin ja katsotaan mitä työstä ylipäätänsä opittiin.

## 6.1 Miksi Suomen peliteollisuus on menestynyt?

Tähän tutkimuskysymykseen lähdettiin vastaamaan tutkimalla Suomen pelialan historiaa käsittelevillä lähteillä ja analysoimalla alan keskeisiä kehitysvaiheita ja niiden taustalla vaikuttavia tekijöitä. Suomen peliteollisuuden menestys on seurausta useiden tekijöiden yhdistelmästä, jotka ovat yhdessä luoneet ympäristön Suomen peliteollisuuden kasvulle. Luvussa 4 käytiin Suomen pelialan kehitystä ja siinä samalla huomattiin Suomen pelialan menestykseen vaikuttavia tekijöitä.

Ensimmäinen merkittävä menestystekijä Suomen pelialalla huomattiin Suomen pelialan innovatiivinen ja osaava kehittäjäyhteisö. Suomen peliala 1980-luvulla oli vielä varsinaisesti vain harrastajapohjaista ja siihen liittyi paljon kokeilua ja luovuutta. Pelikehittäjät, kuten Stavros Fasoulas ja Juhani Tapanimäki loivat peleillään perustan tulevalle menestykselle ja inspiroivat uusia tulevia kehittäjiä. Suomi on myös ollut edelläkävijä tietotekniikan ja teknologian alalla. 1980-luvulla kotitietokoneiden, kuten Commodore 64. C64 kotitietokoneen yleistyminen tarjosi suomalaisille mahdollisuuden tutustua pelinkehitykseen ja ohjelmointiin. Samoihin aikoihin myös tietokonelehdet, kuten Mikrobitti ja C-lehti julkaisivat ohjelmointikoodeja ja peliohjeita, jotka innostivat nuoria kokeilemaan pelikehitystä ja ohjelmointia. Tämän takia pelinkehitys ja ohjelmointitaidot olivat helposti saavutettavissa monille suomalaisille.

Toinen menestystekijä Suomen pelialalla oli sen suosittu demoskene ja yhteisöllisyys. 1990-luvulla demoskenellä oli merkittävä rooli Suomen pelialan kehityksessä. Tämä tarjosi ympäristön nuorille, jossa he saivat mahdollisuuden kehittää taitojaan ja tuoda esiin luovuuttaan. Demoskene toi yhteen monia lahjakkaita pelinkehittäjiä, jotka muodostivat yhdessä edelleenkin kansainvälisesti tunnettuja peliyrityksiä, kuten Remedy Entertainment ja Housemarque. Demoskene myös loi edelleen tunnetun Assembly-tapahtuman, joka toimii

edelleen merkittävänä kokoontumispaikkana niin pelinkehittäjille kuin muillekin tietokoneharrastajille.

Kolmas menestystekijä on Suomen mobiilipelien nousu ja startup kulttuuri, joka tuli mahdolliseksi digitaalisen jakelun kautta. Digitaalinen jakelu teki suuren muutoksen pelialaan, sillä se poisti perinteisen jakeluketjun tarpeen, mikä mahdollisti suuremman osan tuotoista päätymisen suoraan pelinkehittäjille. Tämä näkyi mobiilipeleissä, joissa jakelualustat kuten Google Play Store ja Apple App Store tarjosivat mahdollisuuden tavoittaa maailmanlaajuisen yleisön. Digitaalinen jakelu myös mahdollisti pienempien pelistudioiden kilpailukyvyn, joka johti innovaatioon pelialalla. Tämä mahdollisti Suomessa startup kulttuurin, missä pelinkehittäjät pystyivät testaamaan ideoitaan ja uusia pelikonsepteja ilman merkittäviä riskejä. Slush-tapahtuma on myös erittäin tärkeä osa Suomen menestystä, sillä antoi startup yrityksille verkostoitua ja hankkia rahoitusta kansainvälisiltä sijoittajilta.

## 6.2 Miten Suomen peliteollisuus on kehittynyt?

Tähän tutkimuskysymykseen lähdettiin vastaamaan tutkimalla Suomen pelihistoriaa käsitteleville lähteillä ja analysoimalla alan keskeisiä kehitysvaiheita. Luvussa 4 käytiin läpi Suomen pelialan kehityksen merkittäviä vaiheita 1970-luvun loppupuolelta nykypäivään asti. Tutkimuksessa todettiin, että Suomen peliteollisuus sai alkunsa vuonna 1979 Telmac pelistä Chesmac, jonka jälkeen peliteollisuus siirtyi varsinaisesti kotitietokoneille, kuten Commodore VIC-20, Commodore 64 ja ZX Spectrumin ympärille. 1980-luvun alkupuoliskolla peliteollisuus oli vielä varsinaisesti harrastajapohjaista. Vasta 1980-luvun loppupuoliskolla ja. 1990-luvulla Suomen peliteollisuus alkoi siirtyä ammattimaisempaan ja kaupallisempaa suuntaan. 1990-luvun demoskene loi perustan monille menestyville suomalaisille pelinkehittäjille ja yrityksille, kuten Housemaruqe ja Remedy Entertainment, jotka ovat saavuttaneet kansainvälistä menestystä ja ovat edelleen merkittäviä peliyrityksiä kansainvälisellä tasolla. 2000-luvulla suomalainen peliteollisuus laajeni merkittävästi mobiilipelien kehitykseen. Aluksi Nokian WAP-teknologian avulla, joka menestyi alussa, mutta lopulta epäonnistuivat alustojen yksinkertaisuuden ja pelien rajoittavuuden takia. Varsinaisesti vasta 2000-luvun loppupuolella Suomen peliteollisuus näki valtavaa menestystä mobiilipelikehityksessä Applen App Storen ja Google Play Storen myötä. Näiden myötä muodostui esimerkiksi Rovio Entertainmentin *Angry Birds* -peli, joka oli keskeinen tekijä Suomen pelialan

kehityksessä. 2010-luvulla Suomen peliteollisuus koki valtavan kasvun, joka nosti tämän liikevaihdon 105 miljoonasta 2,4 miljardiin vuosikymmenen loppuun mennessä. *Angry Birds* oli yksi tekijä tässä kasvussa, mutta myös uusi peliyritys Supercell ja sen mobiilipelit *Clash of Clans* ja *Clash Royale* saavuttivat valtavaa kansainvälistä menestystä.

## 6.3 Miten Suomalaiset peliyritykset monetisoivat pelejään?

Tätä tutkimuskysymystä lähdettiin vastaamaan tutkimalla Suomen pelialan keskeisiä toimijoita ja tutkittiin miten he monetisoivat pelejään. Luvussa 5 käytiin myös esimerkkejä monetisaatiomallejen käytännöllisestä toiminnasta. Tarkemmin lähdettiin tutkimaan Remedy Entertainmentin ja Supercellin pelejen *Control*, *Alan Wake 2* ja *Clash of Clansin* monetisaatiomallejen toimintaa. Todettiin kuitenkin, että nykyajan Suomen peliteollisuudessa käytetään varsinaisesti kahta eri monetisaatiomallia tai jotakin niiden variaatiota. Nämä monetisaatiomallit olivat premium-malli ja freemium-malli.

Premium-malli oli perinteisempi tapa monetisoida pelejä. Tässä mallissa pelaaja maksaa pelistä etukäteen ja saa käyttöönsä pelin. Todettiin tutkimuksessa, että Suomen pelialalla tätä monetisaatiomallia käyttää esimerkiksi Remedy Entertainment peleissään *Control* ja *Alan Wake 2*.

Toiseksi monetisaatiomalliksi todettiin freemium-malli, jota hyödynnetään Suomen pelialalla erityisesti mobiilipeleissä. Tässä mallissa pelin perusversio on ilmainen ladata ja pelata, mutta se sisältää pelin sisäisiä ostoksia eli IAP-ostoja, jotka voivat olla esimerkiksi kosmeettisia esineitä tai pelin nopeuttavia etuja. Tutkimuksessa todettiin Freemium-mallin onnistuneena käyttäjä Supercellin peliä *Clash of Clans*.

# Lähteet

Brockmann, T., Stieglitz, S. & Cvetkovic, A., 2015. 'Prevalent Business Models for the Apple App Store'. Wirtschaftsinformatik Proceedings 2015, 81. [verkkoaineisto]. [Viitattu 29.7.2024]. Saatavilla: https://aisel.aisnet.org/wi2015/81

Clash of Clans Wiki, 2024. In-App Purchases. [verkkoaineisto]. [Viitattu 1.8.2024]. Saatavilla: https://clashofclans.fandom.com/wiki/In-App_Purchases

Epic Games Store (2024a). Control. [verkkoaineisto]. [Viitattu 23.7.2024]. Saatavilla: https://store.epicgames.com/en-US/p/control

Epic Games Store (2024b). Alan Wake 2 Deluxe Edition. [verkkoaineisto]. [Viitattu 24.7.2024]. Saatavilla: https://store.epicgames.com/en-US/p/alan-wake-2

Gaming Stack Exchange, 2020. What does 4x, 5x, 6x value mean in special offers in CoC? [verkkoaineisto]. [Viitattu 2.8.2024]. Saatavilla: https://gaming.stackexchange.com/questions/373142/what-does-4x-5x-6x-value-mean-in-special-offers-in-coc

Garcia, J., Claiborn, S., et al. (2019) Preorder Bonuses and Deluxe Edition Content. *IGN*. [verkkoaineisto]. [Viitattu 17.7.2024]. Saatavilla: https://www.ign.com/wikis/control/Preorder_Bonuses_and_Deluxe_Edition_Content

Hamari, J. & Tuunanen, J., 2014. 'Player types: A meta-synthesis', Transactions of the Digital Games Research Association, 1(2), pp. 29-53. [verkkoaineisto]. [Viitattu 1.8.2024]. Saatavilla: https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/99064/player_types_a_meta_synthesis.pdf

Hamari, J., Hanner, N. & Koivisto, J., 2020. 'Why pay premium in freemium services? A study on perceived value, continued use and purchase intentions in free-to-play games', *International Journal of Information Management*, 51, p. 102040. [verkkoaineisto]. [Viitattu 28.7.2024]. Saatavilla: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0268401218311812

Kuorikoski, J. (2015). Finnish Video Games: A History and Catalog [verkkoaineisto]. [Viitattu 9.5.2024]. Saatavilla: Finnish Video Games: A History and Catalog - Juho Kuorikoski - Google-kirjat

Montelli, C. (2021). What is DLC? Understanding downloadable content, a feature of nearly every new game. *Business Insider*. [verkkoaineisto]. [Viitattu 25.7.2024]. Saatavilla: https://www.businessinsider.com/guides/tech/dlc-meaning

Mäyrä, F., 2015. ’Finland', teoksessa Wolf, M. J. P. (toim.) Video Games Around the World. [verkkoaineisto] s. 159–173. [Viitattu 14.5.2024]. Saatavilla: https://lut.primo.exlibrisgroup.com/permalink/358FIN_LUT/1js2888/alma991968675606254

Neogames Finland (2022a), About the industry. [verkkoaineisto]. [Viitattu 27.03.2024]. Saatavilla: https://neogames.fi/about-the-industry/

Neogames Finland (2022b), About the industry. [verkkoaineisto]. [Viitattu 27.03.2024]. Saatavilla: https://neogames.fi/about-the-industry/

Play Finland (2020a) The Game Industry of Finland 2020 - The History of the Finnish Game Industry, part 1. Neogames. [verkkoaineisto]. [Viitattu 20.5.2024]. Saatavilla: https://youtu.be/SPM_fP-K5YA

Play Finland (2020b) The Game Industry of Finland 2020 - The History of the Finnish Game Industry, part 2. Neogames. [verkkoaineisto]. [Viitattu 12.8.2024]. Saatavilla: https://youtu.be/oIObHAw5nfM

Play Finland (2020c) The Game Industry of Finland 2020 - The History of the Finnish Game Industry, part 3. Neogames. [verkkoaineisto]. [Viitattu 12.8.2024]. Saatavilla: https://youtu.be/8jnPWPdqki0

PlayStation Blog (2022). "The history of Housemarque: From the Finnish demoscene to PlayStation Studios". [verkkoaineisto]. [Viitattu 23.5.2024]. Saatavilla: https://blog.playstation.com/2022/03/28/the-history-of-housemarque-from-the-finnish-demoscene-to-playstation-studios/

PlayStation Store (2024a). Control. [verkkoaineisto]. [Viitattu 23.7.2024]. Saatavilla: https://store.playstation.com/fi-fi/product/EP4040-CUSA11454_00-CONTROLBUNDLESTN

PlayStation Store (2024b). Alan Wake 2 Deluxe Edition. [verkkoaineisto]. [Viitattu 24.7.2024]. Saatavilla: https://www.playstation.com/fi-fi/games/alan-wake-2/

Remedy Entertainment Plc. (2023) Remedy announces sales information for Alan Wake 2. [verkkoaineisto]. [Viitattu 15.6.2024]. Saatavilla: https://investors.remedygames.com/announcements/remedy-entertainment-plc-remedy-announces-sales-information-for-alan-wake-2/

Remedy Games (2021). Control Ultimate Edition comes to PlayStation 5 and Xbox Series X|S today. [verkkoaineisto]. [Viitattu 19.6.2024]. Saatavilla: https://www.remedygames.com/article/control-ultimate-edition-comes-to-playstation-5-and-xbox-series-x-s-today

Statista, 2023. 'Distribution of platforms used by the gaming industry in Finland in 2019 and 2022', Statista. [verkkoaineisto]. [Viitattu 29.7.2024]. Saatavilla: https://www.statista.com/statistics/1008761/distribution-platforms-game-companies-finland/

SteamDB (2024). Control. [verkkoaineisto]. [Viitattu 26.7.2024]. Saatavilla: https://steamdb.info/app/870780/

Supercell, 2024a. Clash of Clans Gold Pass. [verkkoaineisto]. [Viitattu 2.8.2024]. Saatavilla: https://store.supercell.com/fi/clashofclans/product/7e32d3e3

Supercell, 2024b. *Kultapassi.* [verkkoaineisto]. [Viitattu 15.8.2024]. Saatavilla: https://support.supercell.com/clash-of-clans/fi/articles/season-challenges-gold-pass-2.html

Supercell, 2024c. *Tapahtumat ja Tapahtumapassi*. [verkkoaineisto]. [Viitattu 15.8.2024]. Saatavilla: https://support.supercell.com/clash-of-clans/fi/articles/events-2.html

Tang, A. K. Y., 2016. 'Mobile app monetization: app business models in the digital era', *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 7(5), pp. 224–229. [verkkoaineisto]. [Viitattu 29.7.2024]. Saatavilla: https://www.ijimt.org/vol7/102040.pdf

Wikipedia (2024a). “Delta (video game)”. [verkkoaineisto]. [Viitattu 21.5.2024]. Saatavilla: https://en.wikipedia.org/wiki/Delta_(video_game)

Wikipedia (2024b). “Slush (event)”. [verkkoaineisto]. [Viitattu 14.8.2024]. Saatavilla: https://en.wikipedia.org/wiki/Slush_(event)

Xbox (2024a). Control. [verkkoaineisto]. [Viitattu 23.7.2024]. Saatavilla: https://www.xbox.com/fi-FI/games/store/control/BZ6W9LRPC26W

Xbox (2024b). Alan Wake 2. [verkkoaineisto]. [Viitattu 24.7.2024]. Saatavilla: https://www.xbox.com/en-US/games/store/alan-wake-2/9PNZH065X7PV