

PELILLISTÄ, OSALLISTA JA YHTEISKEHITÄ

Satakunnan Pelillisuusverkosto-hanke

GAMECOAST



Pirita Ihamäki
Projektipäällikkö
Prizztech Oy
Pori 2020



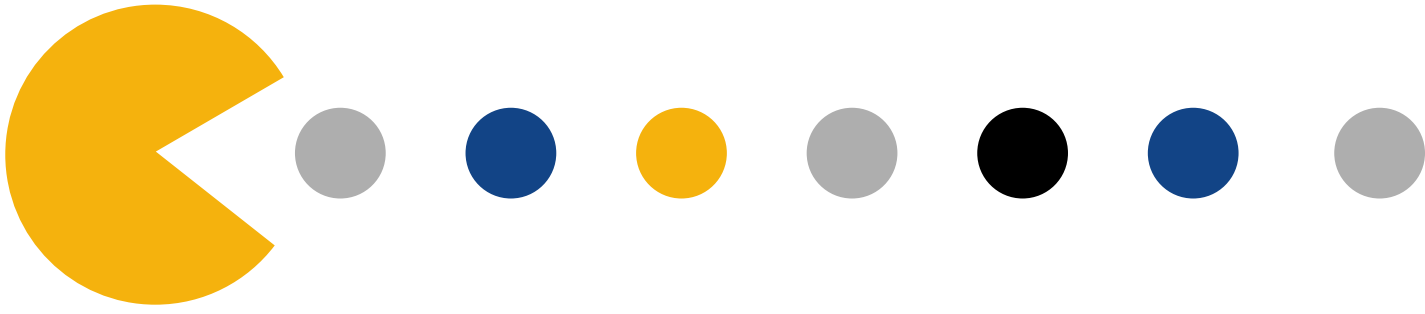
Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Prizztech



@Gamecoast1



LinkedIn Gamecoastnetwork



<https://Gamecoast.fi>



Pirita Ihamäki 2020
Prizztech Oy



I. SATAKUNNAN PELILLISYYSVERKOSTO PELILLISTÄÄ..... 5

Tiivistelmä.....	5
Pelillisyyden määritelmä.....	5
Hankkeen lähtökohta ja toiminta	7
Prizztech fasilitaattorina.....	8

II. SATAKUNNAN PELILLISYYSVERKOSTO OSALLISTAA 9

Yhteiskehittämisen kulttuuri	9
------------------------------------	---

TYÖPAJAT, KOKEILUT JA DEMOT 10

Joukkorahoituksen pelillistämistyöpaja	10
Hubblen Älypaja.....	12
Porikortteleiden yhteiskehittämisen työpaja.....	14
SOTEUTTAMO: Pelillistä hyvinvointiasi -työpaja.....	16
Gamining Meets X -haaste	21
Ekasteppi nuorille - digitaalinen hyvinvointipalvelu.....	23
Palvelumuotoilemalla ja yhteiskehittämällä pelillinen turvatarkastus	23
Palvelumuotoile tuotteesi, palvelusi tai liikeideasi	26
Yritysvierailu Gluen-virtuaaliympäristössä.....	27
UC4D - Työturvallisuuskokeilu 3D virtuaaliympäristössä	30

III. PELILLISYYTTÄ HYÖDYNTÄVÄÄ LIKETOIMINTAA TUKEVA ARVIOINTIMALLI YHTEISKEHITTÄMISEN TUKEMISEEN 32

V. GAMECOAST-VERKOSTON JÄSENTEN KOKEMUKSIA HANKKEESTA..... 34

Miksi mielestäsi pelillisyyttä voitaisiin hyödyntää toiminnassanne?	34
Minkälaista yhteistyö oli Satakunnan pelillisyyssverkosto-hankkeessa?	35

IV. YHTEENVETO SATAKUNNAN PELILLISYYS- VERKOSTON TOIMINTAYMPÄRISTÖSTÄ..... 36

Gamecoast verkoston partnerit	39
-------------------------------------	----

GAMECOAST-VERKOSTO

40 Yritystä
10 korkeakoulua, oppilaitosta
ja hanketta
5 kansainvälistä verkostoa



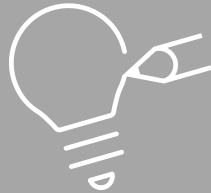
Gamecoast-verkosto
55 toimijaa



Hanke 3.9.2018-
31.8.2020

TYÖPAJAT

37 palveluinnovaatiota
80% palauteprosentti
4,25/5 palautteen keskiarvo



Työpajoja 13
yhteensä

FAKTAA

SATAKUNNAN PELILLISYYSVERKOSTO KÄYNNISTYY

Syntyy Gamecoast-verkoston
brändi

SATAKUNNAN PELILLISYYSVERKOSTO – HANKE PÄÄTTYY

Satakunnasta on tullut
pelillisyyden maakunta ja
Gamecoast-verkosto jatkaa
kehittämistään!



Tapahtumia
yhteensä 30

TAPAHTUMAT

30 tapahtumaan
osallistuminen
Gaming Meets X- tapahtuma
brändi syntyy



Gamecoast-
verkosto
Satakunnassa
tunnettu ja jatkaa
kehittämistään!



Gamecoast-
verkkosivut ja
Twittertili

GAMECOAST- VERKKOSIVU JA TWITTERILI

26 artikkeleita jäsenistä
7 tapahtumista
70 seuraajaa Twitterissä
152 twiittiä

I. SATAKUNNAN PELILLISYYSVERKOSTO PELILLISTÄÄ

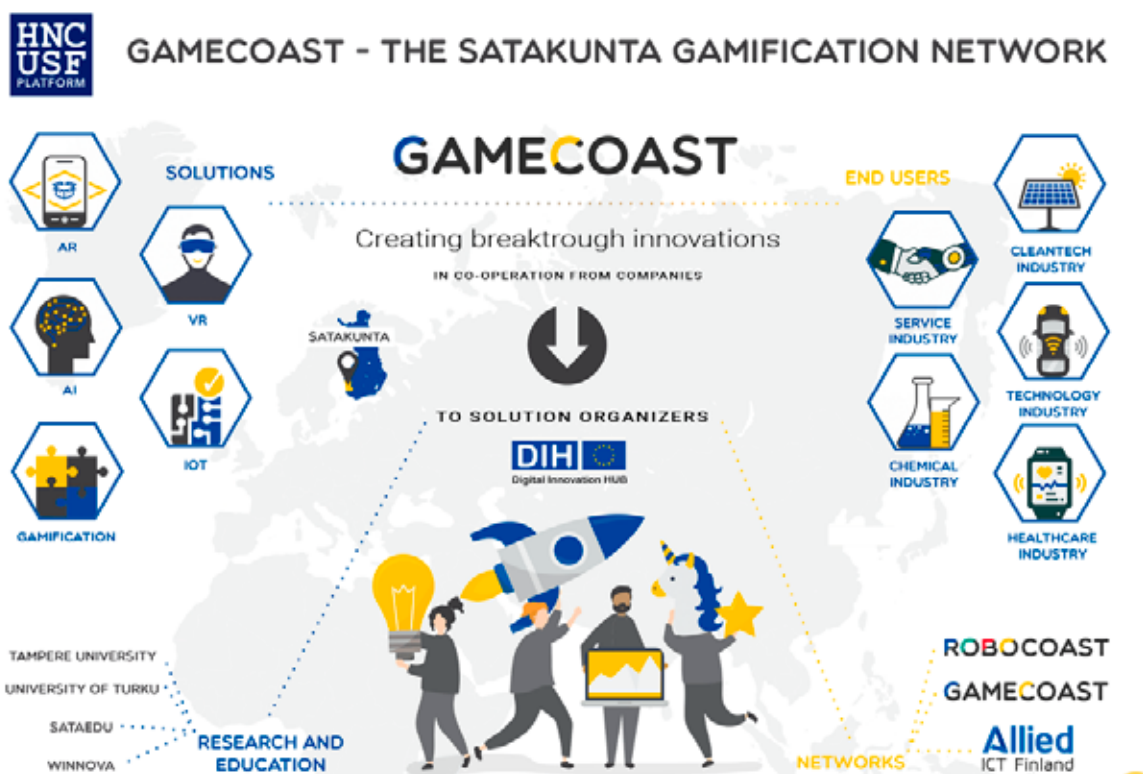
Tiivistelmä

Satakunnan pelillisuusverkosto -hankkeen visiona oli kohtauttaa pelialan, luovan alan ja teknologia-alan toimijoita luomalla pelillisyyttä ja uutta teknologiaa hyödyntävä innovaatioverkosto ja järjestää työpajoja sekä pilotoida verkostossa saatuja tuote- ja palvelukonsepteja. Gamecoast-verkosto on monialainen 55 toimijan yhteiskehittämisen alusta, jossa on 40 yritystä, 5 kansainvälistä verkostoa, sekä oppilaitoksia, yliopistoja ja hankkeita. Hankkeen aikana toteutettiin 13 työpajaa, jossa syntyi yhteensä 37 pelillistettyä tuote- tai palvelukonseptia. Gamecoast-verkosto osallistui noin 30 tapahtumaan. Näistä 16 tapahtumaan osallistui noin 100 yritystä ja noin 1300 henkilöä. Pelillisyyteen liittyä läheisesti monia uusia

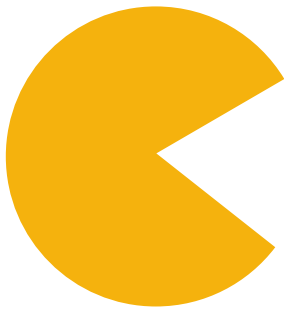
teemoja ja teknologioita, kuten ohjelmistokehitys, tekoäly, robotiikka ja automaatio. Näitä yhdistelemällä ja hyödyntämällä voidaan ratkaista entistä monimutkaisempia ongelmia, ja toisaalta luoda uusia ratkaisuja ja tuotteita, joilla on aitoa kilpailuetua.

Pelillisyyden määritelmä

Satakunnan pelillisuusverkosto -hankkeessa on nostettu menestyksekkäästi pelillisuus ja osallistaminen kehittämistoiminnan keskiöön. Tässä selvityksessä pelillisyydellä tarkoitetaan pelillisten elementtien hyödyntämistä toisessa kontekstissa, esimerkiksi hyvinvoinnissa tai työturvallisuudessa. Pelillisyyttä tarkastellaan tässä loppuraportissa ensisijaisesti Gamecoast-yrittäjäverkoston mahdollisuutena



Gamecoast-verkosto



edistää yritysten kehittämisiä uusia pelillistettyjä omia palvelujaan tai yhteiskehittämiään palveluja sekä niiden menestymistä paikallisesti ja kansainvälisesti. Pelillisyyttä voidaan hyödyntää myös Teollisuus 4.0 kontekstissa, jossa toimitaan enemmän tai vähemmän autonomisesti verkostomaisessa toimintaympäristössä. Gamecoast-verkoston yritykset käyttävät pelillisyyttä asiakkaan osallistamisen välineenä palvelutuotteen kehittämisessä tai pelillisyyttä käytetään palautteen keräämisessä asiakkailta asiakaspolussa. Satakunnan pelillisuusverkosto-hankkeessa syntyi Gamecoast-brändi. Gamecoast-verkostossa on tällä hetkellä 55 toimijaa, joka osa Robocoast DIH -konsortiota.

Zichermannin (2010) mukaan pelillisuus on osa käyttäjien sitouttamista ja ongelmien ratkomista pelillisen ajattelun ja pelidynamiikan keinoin. Determing ja muut (2011) määrittelevät pelillisten elementtien hyödyntämisen kontekstissa, joka ei ole peli tai pelillinen itsessään. Huotari ja Hamari (2012) korostavat pelillisyyden tukevan asiakkaan arvon muodostumista yhdistäen sen pelillisyyden määritelmään erityisesti palveluiden ominaispiirteisiin, joissa asiakas on itse luomassa palvelusta saamaansa lisäarvoa. Palvelutuotteissa asiakkaan kokemaa arvoa luodaan yhteistyössä palvelun tuottajan/tuottajien ja käyttäjän kanssa palveluntuottajien mahdollistamissa resursseissa (Vargo & Lush 2004)



Faktaa Gamecoast-verkostosta



den soveltaminen Porin kaupunkikeskustan tyhjiin liiketiloihin, pelillistetty Tukenasi 24/7 -palvelukonsepti, Acute Software tyytyväisyyskyselyn pelillistäminen chatbot-ratkaisulla, Elinarin yritysesitys virtuaalihuonekokeilulla, työturvallisuuteen liittyvän demon kokeileminen UC4D-toimesta, erilaiset konseptit, kokeilut ja pilotoinnit kanavoitiin todellisiin ongelmiin pelillisyyttä ja uutta teknologiaa hyödyntämällä. Pelillisuus mahdollisti uusien yhteiskehittämisen mallien kehittämisen verkostossa ja työpajojen siirtämisen virtuaalisiksi. Frelander Solutions toteutti viiden viikon työpajakokeilun, jossa kehitettiin palvelumuotoilua ja pelillisyyttä hyödyntäen palveluita ja tuotteita seuraavalle tasolle. Näiden kautta kokemus karttui ja Gamecoast-verkoston yritysten sisäinen osaaaminen kasvoi. Tuotekehitystyöpajojen seurauksena syntyi Gamecoast-verkostolle oma brändi, joka tunnettiin nimellä Gaming Meets X. Satakunnan pelillisuusverkosto-hankkeen aikana syntyi start up-yritys Frelander Solutions Oy, jota vetää Noora Frelander.

Hankkeen aikana kerättiin palautetta työpajoista anonymisti digitaalisilla kyselyillä. Kyselyt lähetettiin osallistujille aina kyseisen työpajan jälkeisenä päivänä. Palautekyselyihin saatiin vastauksia 80 %:lta työpajaan osallistujalta. Palautteiden keskiarvoksi muodostui 4,25 arvoasteikolla 1-5.

Prizztech fasilitaattorina

Projektin fasilitaattorina toimi Prizztech Oy. Prizztech Oy:stä projektin vetäjänä toimi Pirita Ihamäki projektipäällikkönä, joka toteutti työpajat ja osallistui erilaisiin tapahtumiin, sekä järjesti ohjausryhmäkokoukset, valmisteli työpaja-aineistot, esitykset sekä tuotti loppuraportin. Tarkemmin fasilitaattorin tehtäviä olivat:

- työpajoihin osallistuvien kokoon kutsuminen ja aktivointi
- vuorovaikutteisten pelillisyyttä hyödyntävien työpajojen ohjaus (työpajojen järjestäminen, aikataulutus ja kutsujen laatiminen)
- yhteenvetojen kirjoittaminen työpajoista
- loppuraportin kokoaminen ja toimittaminen

Projektin aikana fasilitoitiin yhteensä 13 työpajaa ja 16 tapahtumaa. Gamecoast-verkosto mahdollisti ja fasilitoi Helpompi Elämä -innovaatiotapahtumassa teknologian kokeilut, jossa UC4D esitteli pelillistettyä työturvallisuussovellusta, jota halukkaat pääsivät arvioimaan. Kokeilut madalsivat kynnystä mm. virtuaalilasien käyttämiseen sekä innostivat ja voimaannuttivat käyttäjiä pohtimaan teknologian kehittämistä ja teknologian hyödyntämistä turvallisuuden näkökulmasta.

II. SATAKUNNAN PELILLISYYSVERKOSTO OSALLISTAA

Yhteiskehittämisen kulttuuri

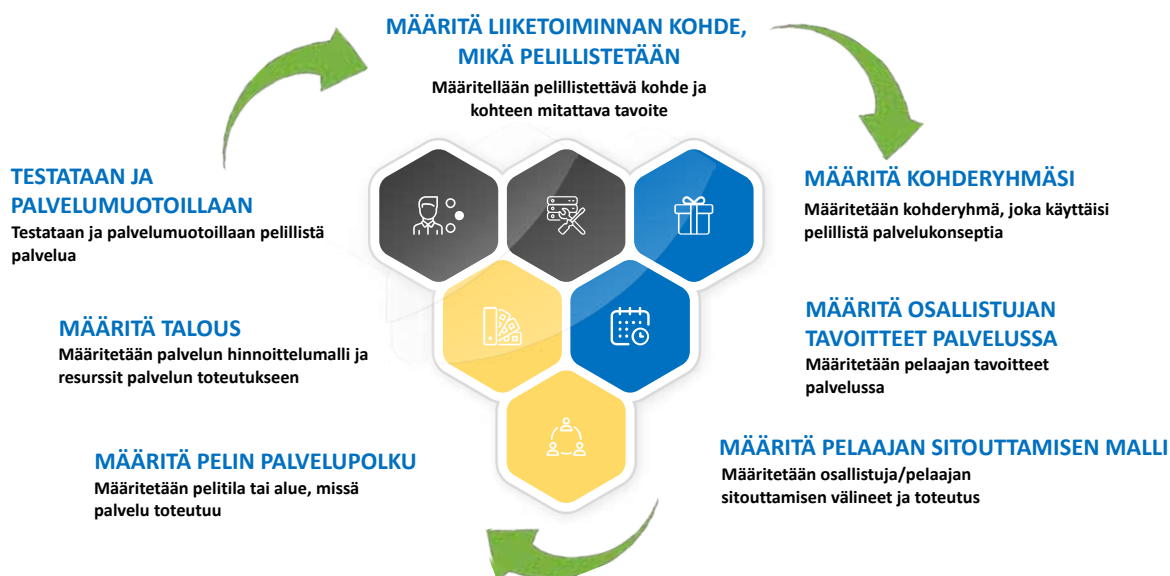
Uusi yhteiskehittämisen kulttuuri on avoimuuden, oppimisen ja inhimillisen vuorovaikutuksen kulttuuria. Sen tehtävä on tukea tehokasta toimintatapojen ja käytäntöjen uudistamista. Tuulaniemi (2013) näkee yhteiskehittämisen (co-creation) palvelumuotoilun työtapana ja periaatteena, ei varsinaisena kehittämistyökaluna, kuten tässä loppuraportissa yhteiskehittäminen nähdään tärkeänä toimintatapojen muutokseen johtavana työtapana. Yhteiskehittämisessä varsinaisen tuotanto ja uusien palveluiden kehittäminen pyritään sulauttamaan yhteen (Engström 2004). Kokeilukulttuuri edistää työpajatyöskentelyä ja teknologioiden pilotointoja ja hankkeessa nämä koettiin merkityksellisiksi kaikille osapuolille.

Tässä selvityksessä nähdään osallisuus aito- osallistumisena asiakkaan näkökulmasta. Ristaniemen (2005) mukaan asiakaslähtöinen toimintamalli on prosessi, johon sisältyy suunnitelmallisuus, yksilöllisten tavoitteiden

asettaminen, yhteistoiminta ja jatkuva arviointi. Osallisuus ja osallistuminen kuvaavat sitoutumista ja asioihin vaikuttamista, joka lähtee yksilöstä itsestään, kuten Gamecoast-verkoston jokaisella yrityksellä on samanlaiset vaikutusmahdollisuudet.

Työpajat ja testaukset tuottivat teknologian kehittäjille, luovan alan ammattilaisille ja pelialan tuottajille runsaasti tietoa asiakkaiden ja loppukäyttäjien tarpeista. Nopeiden kokeilujen avulla palveluideoiden ja prototyyppien toimivuutta voitiin testata ennen kuin palveluita lähdettiin varsinaisesti kehittämään eteenpäin. Yhteiskehittäminen mahdollisti pelillisten teknologiapalveluiden soveltamisen uusille kohderyhmille. Kokeilukulttuuri, osallistava työpajatyöskentely ja teknologiset pilotoinnit sekä toimialarajoja ylittävä kumppanuusyhteistyö loivat mahdollisuuksia saada pelillisyydellä ja uuden teknologian soveltamisella saavutetut hyödyt ja todelliset asiakastarpeet kohtaamaan menestyksekkäästi

Pelillistämisen palvelumuotoiluprosessi



Lähde: Burke 2014, 12.



TYÖPAJAT, KOKEILUT JA DEMOT

Joukkorahoituksen pelillistämistyöpaja

Pelillisyyistyöpaja oli ensimmäinen konkreettinen yhteiskehittämisen työpaja, joka järjestettiin Gamecoast-yrityksille. Norded Oy oli heittänyt haasteen Gamecoast-yrityksille ”Miten pelillistäisit joukkorahoituspalvelun”. Työpaja toteutettiin Prizztechin ja Nordedin kanssa yhteistyössä. Työpajaan osallistui kahdeksan yritystä kehittämään pelillisiä elementtejä joukkorahoituspalveluun. Työpaja mahdollisti yhteiskehittämisen, mutta työpajan ansiosta löydettiin uusia yhteistyökumppaneita kehittämään kyseistä konseptia eteenpäin.

Työpajan aikana muodostettiin kolme ryhmää, jotka kehittivät ideoita. Ensimmäisen ryhmän ideassa tuotiin esille, että palvelu itsessään olisi pelillistetty video joukkorahoituskoulutuksesta tai joukkorahoitusvalmentajapalvelusta, jota tukisi AL-chatbot. Joukkorahoituspalvelun video pysähtyisi automaattisesti ja tarjoaisi asiakkaalle erilaisia interaktiivisia tehtäviä. Esimerkiksi asiakkaan tulisi määritellä kartalle uudet tavoitteet mihin pyrkii kuten markkinaosuus kohdemaassa. Joukkorahoituspalvelu keräisi asiakastietoa antamalla asiakkaalle erilaisia tehtäviä, jotta se pystyisi palvelemaan asiakasta paremmin samalla myös kasvattamaan omaa asiakasdataa. Asiakasdataa yhdistettäisiin Kickstarterin palvelusta saatuun dataan, jotta joukkorahoituskampanjoista tulisi menestyksellisempiä. Joukkorahoituskoulutus toimisi sekä asiakkaan valmentamisena sekä se osallistaisi asiakasta kehitysprosessiin. Joukkorahoitusvalmentajapalvelussa toimisi yhteisöllinen tila, jossa asiakkaat voisivat kommentoida toisten asiakkaiden keskeneräisiä kampanjavoitteita ja näin oppia omasta tekemisestään.

Toisen ryhmän idea lähti liikkeelle tarkoituksenaan houkutella mahdollisimman laaja

osallistujajoukko kurssille. Ensin tarjottaisiin ilmainen osio kaikille joukkorahoituskurssin osallistujille. Joukkorahoituskurssi alkaisi ”testaa ideasi meillä”, jossa osallistuja valitsisi eri kategorioista omaa ideaansa vastaavat palaset, mikä hyödyntäisi tekoälyä. Kickstarterin sivustolle kertynyttä dataa hyödynnettäisiin toteutuneiden kampanjabudjettien ja siitä saatujen joukkorahoituksen vertailemiseen. Tällöin voitaisiin arvioida suoraan kampanjaan käytetyn rahan määrää suhteessa siihen paljonko tuote/palvelu saa joukkorahoitusta vastineeksi. Tämä olisi niin sanotusti pelillistetty, mitä paremmin osallistuja pystyisi tekemään järkeviä päätöksiä sitä paremmin hän pärjäisi kurssilla. Tämä kaikki olisi automatisoitu eikä se vaatisi palvelun tuottajan panosta.

Toinen vaihe olisi syvällisempi, joka olisi maksullinen ja palvelu olisi enemmän henkilökohdainen. Asiakkaalla olisi mahdollista ansaita, jopa kurssilla rahat takaisin. Kurssi toteutettaisiin pelinä, jossa osallistujalle esitettäisiin 2 viikon päähän tarvittavia tapahtumia ja toisaalta myös uhkakuvia. Tällöin pelaaja tekisi valintoja, joiden seurauksena kurssi etenisi. Jos asiakas tekisi virheitä kampanjan arvo laskisi, kun taas asiakas tekisi oikeita valintoja kampanjan arvo nousisi eli tuottaisi joukkorahoitusta tuotteelle.

Kolmannen ryhmän idea keskittyi tekoälyn kehittämiseen. Asiakkaalta lähdettäisiin kyselemään tavoitteita, esimerkiksi kuinka paljon tavoitteet saavasi rahoitusta Kickstarterista. Tämän jälkeen palvelu antaisi tietoa mitä tavoitteeseen vaaditaan. Tekoäly olisi keskusteleva ja inhimillinen. Asiakas määritteli alueen, missä hän harjoittaa yritystoimintaa, koska tämän jälkeen palvelu muodostaisi automaattisesti logistiikkaketjuvaihtoehtoja asiakkaalle. Tekoäly kyselisi asiakkaalta hänen tavoitteistaan ja keräisi tietoa. Palvelu toimisi niin sanotusti kartalla, joka olisi interaktiivinen ja hyödyn-

täisi pelillisiä elementtejä mm. tavoitteiden asettamisessa. Palvelussa pystytään tekemään valintoja mm. kuljetusmahdollisuuksista ja palvelussa olisi mukana ekoloogisuus, johon asiakas voisi vaikuttaa ja saada luotua mm. ekologista brändiä.

Pelillistämisen työpaja, jossa asiakkaan kanssa yhdessä luotiin (co-creation) yhteiskehittämällä pelillistetty joukkorahoituskurssi tai palvelu. Yhdessä kehittämisessä on tärkeitä huomata, kuten Birke ym. (2012) ovat todenneet asiakkaiden tarpeet, toiveet ja mielipiteet, jotka tukevat asiakkaan ymmärtämistä luonnollisella tavalla. Pelillistämisen tarkoituksena on saattaa osallistujat tilaan, missä he ovat aidoimmillaan ja unohtavat olevansa tiedonkeruun kohteena. McMullin (2007) on todennut, että pelien avulla mutta myös pelillisen palvelumuotoilun

avulla voidaan asiakkaista saada sellaista tietoa, jota asiakkaat eivät itse osaa pyydettäessä antaa.

McMullin (2007) näkee pelin tai pelillisen palvelumuotoilun avulla saavutettavan paremmin ns. hiljaisen tiedon, jota on vaikea pukea sanoiksi. Osallistujilta pyydettiin palautetta pelillistämisen työpajasta, missä he kuvasivat työpajaa ”hyvä paketti, käytännön läheistä ja innokas vetäjätiimi”. ”Hyvä työpaja, hyvää työskentelyä kaikilta osallistujilta ja mielenkiintoinen case.” Työpajan aikana syntyi Nopia Oy:lle idea pelillistetyn videon kehittämisestä palvelutuotteeksi, jota he lähtivät itsenäisesti kehittämään asiakkaansa kanssa yhteistyössä. Työpajanpalautteen pohjalta se sai arvosanaksi 4,5/5, mikä kuvasi työpajan onnistumista.

12 osallistujaa
Pelillisyystyöpajassa

4,5/5
osallistujien palaute

Työpajoissa syntyi

3

konseptia
joukkorahoitus-
palvelun
PELILLISTÄMISEEN

LÄHTEET:

Ihamäki, P. & Heljakka, K. (2020) Out of the Box, Into the Cubes: Envisioning User Experiences through a Tool for Gamification, Toyification and Playification, In: (Eds.) Brooks, A. and Brooks, E.I. (2020) Interactivity, Game Creation, Design, Learning, and Innovation, 8th EAI International Conference, ArtsIT 2019 and 4th EAI International conference, DLI 2019 Aalborg, Denmark, November 6-8,2019 Proceedings, Springer DOI. org/10.1007/987-3-030-53294-9, 49-68.

Hubblen Älypaja

Satakunnan pelillisuusverkosto -hankeen aikana järjestettiin Hubblen Älypaja™, joka toimi herättelijänä tekoälyn inhimillistämässä ja tekoäly toimii vahvasti osana pelillistämässä erilaisissa sovelluksissa ja tuotteissa. Työpaja toteutettiin Prizztechin ja Hubblen kanssa yhteistyössä.

Hubblen Älypajassa™ haluttiin inhimillistää tekoälyä kertomalla siitä kansantajuisesti ja muodostamalla selkeä kuva mitä nykyinen tekoäly on. Perusteiden tietämisen pitää olla innovoinnin ja kokeilujen vauhdittajana laaja-alaista. Aamupäivän kestävässä Älypajassa™ osallistujille tarjottiin perustason tietoa esimerkkien tukemana. Työpajan innovointiosiossa osallistujat jaettiin ryhmiin, jotka pohtivat tekoälyn potentiaalisia käyttökohteita. Kun osallistujat olivat ryhmissään päättäneet omasta ideastaan, käytiin läpi, mitä erilaisia asioita tulee selvittää ennen varsinaista datan hankkimista, tutkimista ja laadun varmistamista.

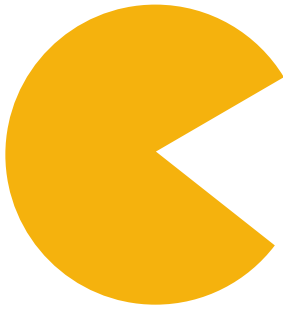
Osallistujille esitettiin, että tekoälyratkaisuisissa käytettäviä teknologioita ei tarvitse ideointi-

vaiheessa osata tai edes ymmärtää. Pääasia on kiteyttää, mitä ongelmaa ollaan ratkaisemassa, minkä tiedon perusteella ongelma ratkaistaan ja mistä voidaan saada dataa, joka sisältää tarvittavat tiedon sekä tärkeimpänä mitä hyötyjä ideoitu ratkaisu tuottaisi. Työpajassa saatiin aikaiseksi pienimuotoisia tekoälyä hyödyntäviä konsepteja yhteistyönä eri yritysten välille, jotka jäivät osallistujille jatkokehittettäviksi.

Ensimmäinen ryhmä lähti kehittämään, miten tekoälyä voisi hyödyntää tyhjen liiketilöiden käyttöönotossa. Ensin tekoäly tekee päätöksen liiketilan kannattavuudesta tietyllä alueella. Toisessa kohtaa tekoäly antaa tietoa siitä kannattavuuspäätöksestä ja yrityksen arvolutapauksesta. Kolmannessa tekoäly antaa vastauksen kannattaako liiketoiminta kyseisessä liikehuoneistossa eli kyllä vai ei. Neljänneksi tekoäly antaa tietoa, miten ihmiset liikkuvat kyseisellä alueella. Tekoäly antaa tietoa mitä liiketiloja alueella on ja minkälaisia kilpailijoita kyseisellä alueella on. Lisäksi tekoäly antaa tietoa ihmisten varallisuudesta ko. alueella, minkälaisia ihmisiä alueella asuu ja minkälaisia asukkaita asuu läheisillä reuna-alueilla. Viidenneksi tulisi joukkotietoa ihmisten tavasta liikkua ja pysäh-



Hubblen Älypaja



tyvätkö he kyseisellä alueella ja minkälaisia parkkitiloja alueella on. Kuudenneksi tekoälyä hyödynnettäisiin siihen, että se pystyisi ehdottamaan tyhjiin liiketilaan parhaiten sopivan yrityksen laajan tietoanalyysin pohjalta.

Toinen ryhmä haluaisi testata tekoälyä ”minkälainen on porilaisten henkinen olotila” ja kerätä eri tietolähteistä tähän aineistoa. Yritysmaailman näkökulmasta saataisiin mielenkiintoisia tuloksia, kun tieto yhdistetään asukkaiden mielipiteisiin. Tällöin voitaisiin tehdä ryhmäluokituksia tyytyväisistä porilaisista. Esimerkkinä Porin torista voisi laittaa kolme erilaista kuvaa, mihin suuntaan porilaiset haluaisivat Porin torialueen kehittyvän. Tällaisista indikaattoreista voisi olla hyötyä Porin kaupunkikeskustan kehittämisessä. Ryhmän ajatuksena

oli, että asukkaille voitaisiin jakaa erilaisia väittämiä, joista he voisivat äänestää. Lisäksi tekoäly etsisi eri materiaaleista eri kantoja tukevia ratkaisuehdotuksia. Näiden pohjalta tekoäly loisi porilaisesta henkisestä olotilasta erilaisia ryhmiä.

Älytyöpaja toi tekoälyn inhimillisyyden esille. Työpajasta saatiin hyvää palautetta ”Työpaja avasi onnistuneesti vaikeita tekoälyyn liittyviä käsitteitä. Tekoäly on terminä vielä niin vieras ihmisille, että sitä voisi avata hieman enemmän jo työpajan kutsussa”. ”Lisää tällaista kannattitulla!” Työpajan arvosanaksi saatiin 4,25/5, joten työpaja oli oikein onnistunut.

Kirjoittajat: Jani Nurmi ja Pirita Ihamäki

12 osallistujaa
työpajassa

4,25/5
osallistujien palaute

Työpajoissa syntyi
2

tekoälyä ja
pelillisyyttä
kokeilevaa
KONSEPTIA



Porikortteleiden yhteiskehittämisen työpaja

Porikortteleiden yhteiskehittämisen työpajassa Gamecoast-verkoston vetäjä Pirita Ihamäki esitteli uutta teknologiaa (AR Agumented Reality) eli lisätyn todellisuuden teknologiaa ja virtuaalitodellisuutta (VR Virtual Reality) sekä pelillisyyttä hyödyntäviä tapoja toteuttaa viestintää ja osallistaa asiakkaita mukaan kehittämään Porin kaupunkikeskustan aluetta. Tarkoituksena oli herätellä yrityksiä katsomaan viestintää uudesta näkökulmasta, voisiko viestintä antaa myös lisäarvoa esimerkiksi aktivoida asiakasta ratkaisemaan tehtäviä kaupunkikeskustassa saaden palkkioksi esimerkiksi tarjouksia. Työpajassa lähdettiin ajatuksesta, että yritykset voisivat määritellä liiketoiminnan kohteen, mikä halutaan pelillistää. Burke (2012) näkee pelillistämisen työkaluna, jota soveltamalla voidaan vaikuttaa käyttäytymiseen, taitojen kehittämiseen tai innovaatioiden mahdollistamiseen.

Työpajan aikana ideoitiin pelillistämisen hyödyntämistä Porin keskustan kehittämisessä. Tarkoituksena oli tuottaa ajatuksia: Miten löydetään Porin keskusta-alue? Miten pidetään asiakkaat Porin keskustan alueella? Miksi kokemuksia Porin keskustan alueella jaettaisiin ystäville ja muille?

Ensimmäisessä ryhmässä otettiin huomioon monimediallinen käyttö, tavalliset lehtimainokset, tienvarsimainokset ja somekanavat, kuten

Instagram-mainonta sekä oma someseinän toteuttaminen Porin keskustan alueelle. Viestintään lisättäisiin digitaalisten tienvarinäyttöjen hyödyntämistä mm. ohjaamiseen keskustan parkkipaikoille. Porin keskustan elävöittämiseen tarvittaisiin Poripeli, toisaalta virtuaali- taidekokeilut toisivat katukuvaan näkyvyyttä ja uutta ilmettä. Keskustan alueelle tulisi lisätä toistuvia tapahtumia. Ensimmäinen ryhmä ideoi Pockemon Go tyyppisen pelin, jossa kerättäisiin Porin karhuja ja pelissä Porin piru pääsisi välillä valloilleen ja söisi näitä kerättyjä karhuja. Tässä pelissä laskettaisiin askelten määriä keskustan alueella. Porin keskusta alueen kokemusten jakamisessa pitäisi näkyä yllätyksellisyys ja yritysten välillä voisi järjestää erilaisia kisoja.

Toinen ryhmä ideoi, että Porin keskustan alueelle houkuteltaisiin ihmisiä mielipidepalkan avulla, joka toimisi omana digitaalisena sivustona. Porilaiset voisivat kirjoittaa mielipiteitään ”ns. luukuttaa” sivustolla mm. palvelukokemuksista tai epäkohdista Porin keskustan alueella. Ajatuksena oli, että Pori nostettaisiin negatiivisuuden kautta ja käännettäisiin se positiiviseksi. Esimerkkinä kuka osaa valittaa parhaiten ja löytää siihen ratkaisun. Miten tehdään tosi huonosta palvelusta tai teosta parempi. Sisällön pitäisi houkuttaa myös mediaa, jotta he myös kirjoittaisivat asiasta kiinnostavalla tavalla. Ajatuksena olisi, että mielipidepalsta pyrki kannustamaan ihmisiä kokeilemaan kyseistä palvelua, tapahtumaa tai käydä katso-massa kyseistä paikkaa Porin keskustan alueella. Asiakkaat pidettäisiin keskustan alueella



tapahtumilla, joille on selkeä jatkumo ja niistä syntyvät tarinat. Tarinat paikoista ja tapahtumista jaettaisiin mielipidepalstalla, jossa niillä nähtiin olevan jatkumo.

Kolmas ryhmä kehitti idean ”paikallisilta paikallisille”, koko kesän kattava festivaalit Porin torilla, mihin tulisi paikallisia muusikoita, ruuantuottajia ja taiteilijoita. Porikorttelit on Satakunnan näyteikkuna ja sen pitäisi näkyä paremmin Porissa. Siksi koko kesän kattavasta festivaalista haluttaisiin tehdä merkityksellinen ja se tarjoaisi elämyksiä, joita lähdetäisiin maakunnastakin katsomaan. Ihmisiä tulisi pai-

kalle, jos festivaalit olisivat koko kesän ja siellä olisi aina jotain uutta ohjelmaa, uusia maku-nautintoja ja tarjottavana olisi erilaisia näkökultmia paikallisuuteen liittyen.

Työpajan osallistujat arvioivat työpajaa, että työpaja nähtiin tärkeänä ”yhteisen tekemisen kautta kaikki saavat hyötyä”. Työpaja lähti käyntiin pelillisyyden esittelyllä ”oli mukana kuulla pelillisyydestä”. ”Toivottavasti aiheen parissa jatketaan vielä ja työskennellään yhdessä pitkäjänteisesti keskustan kehittämiseksi.” Työpaja sai arvosanaksi 4/5, joten tulosta voidaan pitää erinomaisena ja merkityksellisenä osallistujille.

12 osallistujaa
työpajassa

4/5
osallistujien palaute

Työpajoissa syntyi
3 palvelukonsepti-
ehdotusta Porin
keskustan alueen
KEHITTÄMISEEN

SOTEUTTAMO: Pelillistä hyvinvointiasi -työpaja

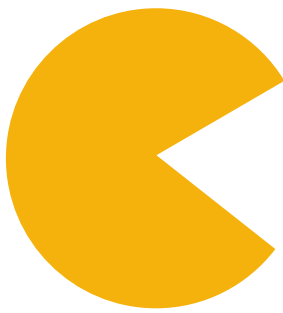
SOTEUTTAMO on Sitran ja kuntatoimijoiden kehittämä sosiaali- ja terveysalan uudistumisen ja verkostojen kehittämisen työkalupakki. Tavoitteena on luoda tiivis ja monipuolinen vuorovaikutuskanava eri toimijoiden välille. Soteuttamo konkreettisia työkaluja sotepalveluiden yhteiskehittämiseen -tapahtuma järjestettiin Satakunnan Ammattikorkeakoulussa.

Prhaladin ja Ramaswamyn (2004) mukaan yhteiskehittämisessä yhteistyö asiakkaiden ja yritysten välillä edellyttää vuoropuhelua (dialogue), mahdollistamista (access), riskin arviointia (risk assessment) ja läpinäkyvyyttä (transparency). Tämä siksi, että yritykset kykenisivät paremmin sitouttamaan asiakkaat yhteistyökumppaneikseen. Työpajassa vuoropuhelulla tarkoitetaan keskustelua asiakkaan

ja yrityksen välillä sekä sitoutumista yhdessä kehittämiseen. Tilaisuudessa lähdettiin tasa-vertaisesti kehittämään ja oppimaan yhdessä haasteiden ratkaisemista. Mahdollistaminen (access) edellyttää tiedon ja välineiden saattamista osapuolten käyttöön. Työpajassa käytettiin comicubes-prototypointityökalua. Riskin arvioimisella tarkoitetaan yhdessä luomisen yhteydessä asiakkaalle mahdollisesti aiheutuvaa vahinkoa. Nykyään läpinäkyvyys on enemmän tavoiteltua yrityksissä, jotta asiakkaat suhtautuvat luottavammin ja sitoutuvat tiiviimmin yhdessä kehittämiseen (Prhalad & Ramsawamy 2004). Soteuttamossa järjestettiin Pelillistä hyvinvointiasi -työpaja. Työpajassa käytiin ensin läpi hyvinvoinnin ja pelillisyyden käsitteitä. Heräteltiin työpajan osallistujien kiinnostusta työpajan kokemukselliseen oppimiseen pelillistä palvelumuotoilua hyödyntäen, jota tuettiin hyvinvointialan ammattilaisten osallistumisella, aitoudella, tarinoilla ja vuorovaikutuksella. Työpajassa esiteltiin pelillistetty



Soteuttamo: Pelillistä Hyvinvointiasi -työpaja



palvelumuotoiluprosessi, jota käytiin esimerkkien avulla läpi. Työpajassa pelillisuus näkyi asiakkaan osallistamisena hyvinvointipalvelun kehittämiseen. Tällöin pelillistämisen tavoitteena tai tarkoituksena on hyödyntää osallistujia tai asiakkaita tuottamaan tietoa aktiivisesti palvelun kehittämiseksi ja sen markkinoimiseksi.

Työpajassa jokaiselle ryhmälle annettiin kolme kuutiota, jotka olivat asiakaskuutio, hyvinvointipelikuutio ja palvelukuutio. Työpajan osallistujien tuli vastata kaikissa kuutioissa 6 kysymykseen. Työpajan aikana kysymyskuutiot auttoivat rakentamaan narratiivista tarinaa. Työpajan aikana muodostui kaksi erilaista hyvinvointipeliä erilaisille kohderyhmille. Narratiivisen tarina menetelmän etuna asiakkaiden osallistamisessa on se, että saadaan esiin vastaajien omat mielipiteet ja tällöin saattaa esille nousta sellaisia asioita, joita ei olisi osattu selvittää esimerkiksi kyselyiden perusteella. Narratiivien avulla saadaan rikasta ainestoa, jota voidaan käyttää palvelukonseptien suunnittelussa.

Yhteiskehittämisen tuloksen syntyä asiakastarina ja hänen ongelmansa ratkaisu ”Martta yksinäinen iäkäs leskirouva asuu yksin maalais-talossa. Harrastaa käsitöitä ja hänellä on koira. Häntä käy tapaamassa vanhat tutut ja maatalousrouvat. Hän on kuulunut maatalousnaisiin aikaisemmin. Martta ei itse enää pääse juuri liikkumaan ja näin vanhat maatalousrouvat käyvät hänen luonaan kahvilla. Hän on muistisairas ja hän odottaa pääsyä kaihinleikkaukseen. Hän näkee huonosti ja hänellä on liikkumisvaikeuksia. Hän tarvitsisi kotiin muistia aktivoivan pelin, tai palvelu TV:n sekä jonkinlaista liikunta

aktiiviteettia. Pelin ideana on se, että Martta saa rakentaa itse omaa arkeaan päivittäin tai viikoittain. Hän voi valita pelistä itselleen sopivia vaihtoehtoja. Peli motivoi häntä elämäntilanteeseen ja se auttaa häntä säilyttämään itsemääräämisoikeuttaan.

Pelin sisällöt valitaan asiakkaan oman kiinnostuksen mukaan. Peli vahvistaa suunnitelmallisuutta ja ennakoitavuutta elämäntilanteessa. Lisäbonuksena pelissä on, että hän voi käyttää peliä yhdessä kylän rouvien kanssa ja näin he voivat vaihtaa pelissä ideoita arjen pyörittämiseen, esimerkiksi mitä tänään syötäisiin tai mikä käsityö seuraavaksi aloitetaan. Arjen hallinnan pelissä on mukana kotipalvelu, joka tarkastaa aamuisin Martan voinnin. Kotipalvelun henkilökunta ovat omilla kasvoillaan palvelussa mukana. Kotipalvelu voi antaa myös vinkkejä päivän askareisiin. Ryhmä itse tuotettaisiin kyseisen Arjen askareet -pelin. Pelissä kotihoito olisi meidän asiakas. Peliä pitäisi markkinoida palvelun tuottajalle eli perusturvalle. Sovitaan markkinointisuunnitelmasta palveluiden tuottajien kanssa eli tehdään suunnitelma, miten markkinoidaan. Varmasti siihen valikoituisi somekanavia palvelun tuottajien kanssa yhteistyössä. Lisäksi markkinointikanavana toimisi puskaradio hyvin eli Martta kertoisi, että hänellä on tällainen tosi hieno peli, missä hän pääsee suunnittelemaan oman päivänsä askareet. Tällä tavalla Arjen askareet -peli lähtisi leviämään. Loppukäyttäjänä ovat kotihoidon asiakkaat, myös omaishoitajat ja omaishoidettavat. Aja-tuksena olisi toteuttaa myös yhteistyötä oppilaitosten kanssa. Oppilaitoksia ja oppilaita voisi hyödyntää palvelun markkinoinnissa ja käytön ohjauksessa. Arjen askareet -peli mahdollistaa virikkeellisen kotona asuminen, koska siellä



Soteuttamo: Pelillistä hyvinvointiasi -työpajassa yhdistettiin pelillisyyttä ja hyvinvointia. Kuvituskuva

maalla ei ole niitä palveluita eikä päivätoimintaa, niin Martta pystyy itse itselleen järjestämään virikkeellistä toimintaa. Arjen askareet -peli tukee valinnan vapautta ja kyseinen peli vahvistaa asianomaisten oikeutta tehdä omia päätöksiä oman elämän hallinnasta.

Toisen ryhmän ideana olisi asiakastarina 18-vuotiaasta pojasta, joka on juuri luopunut mopostaan. Hän opiskelee toisen-asteen oppilaitoksessa ja asuu Nakkilassa äidin ja isän sekä koiran ja kissan kanssa. Hän haaveilee omasta uudesta autosta, mutta tällä hetkellä hän laittaa vanhaa autoa kuntoon. Hän on vähän tällainen nörttipoika, joka osaa korjata autoja. Hänen sloganinsa on, että kerran täällä vain eletään. Hän on peliriippuvainen ja valitettavasti käyttää nuuskaa. Hänellä on ajanhallinnan ongelmia hukassa sekä vähän sosiaalisia suhteita. Ratkaisuongelmiin olisi kotoa muutto, lisätä sosiaalista elämää ja liittyminen Anglia-kerhoon, mitkä toisivat hänelle positiivisia elämän vahvuuksia. Ideana tällä pelillä on yhteisöllisyyden lisääminen. Tässä pelissä yhteisöllisyyttä lisätään

tehtäviä tekemällä ja samalla opitaan toisilta kavereilta uusia asioita. Peli etenee niin, että tiettyjä tehtäviä tekemällä saa pisteitä. Yhteistyökumppanina tässä olisi autoliike tai varaosaliike. Tietyllä pistemäärällä saisi aina tiettyjä varaosia autoon tai alennuksia varaosista. Huippupalkintona olisi se, että kun auto olisi tuunattu ja laitettu kuntoon niin tämä kaveri pääsisi esittelemään autoaan jonnekin automessuille. Tästä saa oppimisen iloa ja uusia kavereita. Nämä tasot haastaa jatkamaan peliä ja näin pääsemään seuraavalle tasolle. Ennen viimeistä palkintoa saisi renkaat autoon, että pääsee liikkeelle auton kanssa. Se on myös sellainen motivoiva juttu. Yhteisössä on vaihdettu tietoa auton rakentamisesta, ja niin yhteisö nähdään voimavarana. Palvelua myydään kiillotelulla Anglialla tai muulla merkillä kullekin räätälöitynä, tämä on "Auto valmiiksi peli". Tätä mainostetaan ammattioppilaitoksissa, varaosaliikkeissä ja ABC:lla. Tietysti Anglia-yhteisössä ja ehdottomasti muissa vastaavissa kerhoissa ja tietysti somekanavissa. Kohderyhmänä ovat juuri ajokortin saaneet tee-se-itse tyytit. Tätä sponsoroi

varaosaliikkeet, autoliikkeet ja yhteistyökumppanit sekä oppilaitokset. Tässä kaikki voittavat ja tämä yhdistää tosimaailman ja virtuaalimaailman sekä ennalta ehkäisee ongelmia. Yhdessä oppiminen ja yhdessä tekeminen sekä osaamisen tunnistaminen ja opinnollistaminen.

Työpaja tuotti sosiaali- ja terveysalan ammattilaisille pelillisyydestä uuden välineen ja uusia palvelukonsepteja. Työpajan tuloksena syntyneet hyötypelit lisäsivät oman elämää koskevaa pohdintaa. Pelin suunnittelun synnyttämä pohdinta oli moniulotteista ja suunnitelmissa huomioitiin realismi. Uudet oivallukset eivät siis hyödytä ainoastaan asiakkaita itseään, vaan syntyneestä pohdinnasta on hyötyä myös ammattilaisille. Kun asiakas tunnistaa itse omassa elämässään olevia haasteita ja kehityskohtia, toimintaa voidaan suunnitella yhteiselle pohjalle. Tavoitteet kumpuavat silloin asiakkaan omista toiveista. Pelilliset menetelmät voivat tällöin lisätä osallisuutta ja asia-

kaslähtöisyyttä, kun toimintaa suunnitellaan asiakkaan yksilölliset toiveet ja voimavarat huomioiden. Työpajaan osallistujat arvioivat: ”hyvä yhteiskehittämisen menetelmä, jossa ammattilaiset, asiakkaat ja sidosryhmät voivat osallistua ideoimaan ja hyödyntämään pelillisyyttä sekä käyttämään välineenä kuutioita ja toisaalta nähdä pelillisuus osana toteutusta”. ”Nämä kuutiot olivat niin hienot ja näitä oli kiva rakennella. Olen muutenkin askartelusta pitävä ihminen”. ”Yhdessä tekeminen ja ideointi pelillisyyttä hyödyntäen saivat itselleni uusia ideoita omaan työhöni”. Soteuttamo Konkreettisia työkaluja sotepalveluiden yhteiskehittämiseen -tapahtuma järjestettiin Satakunnan Ammattikorkeakoulussa yhteistyössä Hyvinvointia edistävän teknologian tutkimusryhmän kanssa.

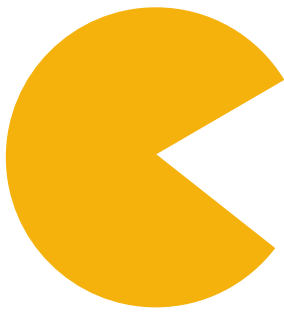
”Peli on siis mukana sanoittamassa asiakkaan kokemuksia eli arkista tarinaa”.

Kirjoittajat Sari Merilampi ja Pirita Ihamäki

14 osallistujaa työpajassa

Työpajassa syntyi 2 ideaa





Sosiaalialan vapaaehtoistyötä pelillisyyden keinoin

Gamecoast-verkosto tarjoaa pienille yrityksille mahdollisuuden osallistua ratkaisemaan iso- jaakin haasteita. Verkoston tilaisuuksista ja työpajoista löytyy yhteistyökumppaneita. Näin kävi myös viestintätoimisto Kumppanialle ja teknologiastudio Alinelle, joiden osaamiset täydentävät toisiaan.

Pelillisuus kiinnostaa sekä Alinen Sami Hautamäkeä että Kumppanian Nina Toivolaa. Gaming Meets X -työpajassa sai alkunsa tuoteidea, jonka jatkojalostamiseen päätettiin saman tien tarttua.

”Keskustelimme, kuinka päihdemaailma on koventunut entisestään. Erityisen vaikeassa asemassa ovat nuoret päihteidenkäyttäjät. Vain kolmasosa todella saa apua. Aihe poiki idean sovelluksesta, joka yhdistää tukea tarvitsevat, päihteiden käyttäjät ja vapaaehtoistyöstä kiinnostuneet tukihenkilöt tuen tarpeen, sijainnin ja tavoitettavuuden perusteella”, kertoo Hautamäki.

Teknologiaan, palvelumuotoiluun ja palvelun rakentamiseen keskittynyt Aline suunnittelee ja toteuttaa sovelluksen. Sosiaali- ja terveysalojen viestintään erikoistunut Kumppania tuo mukaan verkostonsa ja viestintäosaamisen.

”Pelillistäminen tulee sovelluksessa selkeänä esiin. Ajatuksena on saada sekä tukea tarvitsevat että vapaaehtoiset kokemaan onnistumisen iloa ja etenemään hyvän tavoitteen puolella”, avaa Toivola.

Sekä Kumppaniassa että Alinessa on tahto kehittyä ja soveltaa oppimaansa. Palvelusovellusideaa lähdettiin testaamaan sote-toimijoiden ja päihdehuollon asiantuntijoiden kanssa. Gamecoast-verkoston vetäjä Pirita Ihamäki toimi pelillisyyden sparraajana ja toisinaan myös apuna tapaamisten järjestämisessä. Asiantuntijoiden kanssa käytyjen keskusteluiden tuloksena sovellus sai runsaasti vihreää valoa ja kehitystyö on nyt tukevasti käynnissä.

Kirjoittajat Nina Toivola ja Sami Hautamäki



Gamecoast on saanut Alinen Sami Hautamäen ja Kumppanian Nina Toivolan suunnittelemaan enemmänkin yhteistyötä edustamiensa yritysten välille.

Ekasteppi nuorille - digitaalinen hyvinvointipalvelu

Precond Oy osallistui pelillisuusverkostohankkeen Gaming Meets X -työpajaan. Ryhmän koostumus oli moniammatillinen, ja osaamista törmätettiin tehokkaasti jäsenten keskuudessa. Teemaksi valikoitui digipalvelun ideointi hyvinvoinnin ja pelillisyyden kentällä. Havaintojen mukaan yhteiskehittäminen laajensi ymmärrystä teknologian mahdollisuuksista.

Työpaja antoi kipinän, ja tuotesuunnittelija Silja Vattunen aloitti oman kehittämistyönsä Precond Oy:ssä. Ekasteppi on digipalvelu, ja se auttaa opiskelijoita ottamaan hyvinvoinnin askelia. Ekasteppi toimii matalan kynnyksen periaatteella. Visiona on saada nuoret kiinnostumaan omasta hyvinvoinnistaan ja tehdä heidän arjestaan mielekäästä.

Ryhmä hyödynsi palvelumuotoilun menetelmää, kokeillen kehittämällä -mallia, jossa ryhmä keräsi ensin aiheita, mitä ongelmaa he lähtevät ratkaisemaan. Silja Vattunen toimi fasilitaattorina ryhmässä. Ongelman ratkaisuun lähdettiin hakemaan ratkaisuehdotuksia, joissa pelillisuus toimisi osana toteutusta. Tarkoituksena oli myös muuttaa mahdollisia olemassa olevia tapoja nuorten hyvinvoinnin tukemisessa. Ryhmän ajatuksena olisi kokeilla hyvinvoinnin mittareiden käyttöä, joka tuntui luontevalta nuorten keskuudessa. Silja Vattunen lähti viemään Ekasteppi nuorille suunnat-

tua digitaalista hyvinvointipalvelua eteenpäin ja hän otti Winnovan opiskelijat ideoimaan konseptia yhteistyössä ja testaamaan paperiprotoilla pelillisyyttä hyödyntävää digitaalista hyvinvointipalvelua. ”Kiinnostus teemaa kohtaan kasvoi, ja tavoitteena on tulevaisuudessa hyödyntää pelillisyyttä digipalveluissa”, totesi Silja Vattunen Precond Oy:stä. Teemaa varten toteutettiin hankehakemus yhteistyössä Winnovan kanssa eli tulokset osoittivat, että tällaiselle toteutukselle olisi tarvetta.

Kirjoittajat Silja Vattunen ja Pirita Ihamäki



Silja Vattunen ideoi yhdessä ryhmänsä kanssa Ekasteppi-konseptin.

30 osallistujaa
Gaming meets X
-työpajassa

Työpajassa syntyi
6 palvelu-
konseptia, joista 3
on kehitetty palveluksi
tai projektiksi



Gaming Meets X -haaste

Vitec avasi pelillisyytyöpajassa pelialan ja luovan alan yrityksille aidon haasteen, joka on ratkaistavissa pelillisyyden tai tekoälyn avulla. Haasteena oli ratkaista Vitec Acute-potilastietojärjestelmän tyytyväisyyskyselyn ja NPS-tulosten konseptointi.

Vitecin Acute -potilastietojärjestelmään kaivattiin pelillistettyä tyytyväisyyskyselyä antamaan palautetta järjestelmän toiminnasta. Samalla kyselyllä haluttiin selvittää Acuten reaaliaikainen NPS (Net Promoter Score) -indeksi. Tyytyväisyyskyselyn tuloksena haluttiin saada jokainen käyttäjä näkyviin Acutesta uloskirjautumisen yhteydessä. Esittämisen tapana toivottiin pelillisyyttä, luovuutta ja visuaalisesti kokonaisvaltaista toteutusta. Tyytyväisyys halutaan tuoda esille pelillisin keinoin – uudella innovatiivisella tavalla, jota ei vielä ole toteutettu. Kysymyksiä esim. Kuinka tyytyväinen olit Acuteen tänään? ja Kuinka valmis olet suosittelemaan Acutea tuttavillesi?

Haaste tavoittelee potilastietojärjestelmän käyttäjien palautetta sekä sitoutumista Acuten tuotekehitykseen. Vastausten perusteella heitä halutaan myös ohjata antamaan kommentteja, tutustumaan tarkemmin käyttöohjeisiin ja opasvideoihin, ilmoittautumaan koulutuksiin, kirjoittamaan avointa tekstiä tai löytämään tarvittava palvelu Acutemarketista.

”Koko haasteen tavoitteena on saada asiakkaiden ääni paremmin esiin ja asiakkaat tyytyväisemmiksi”, sanoi Jyri Mäkinen Acute Vitecista.

Haaste julkaistiin 1.10.2019 Gaming Meets X -tapahtumassa, jossa pelillisyytyöpajassa syntyi ensimmäisen vaiheen ideoita. Kilpailutyöt palautettiin 30.10.2019 mennessä. Kilpailutyöt arvosteltiin seuraavien kriteerien perusteella 1) Selkeys, 2) Kustannustehokkuus, ja 3) Innovaatiivisuus.

Haastekilpailun voitti Botteja Oy. Botteja tarjoaa Chatbot palveluautomaattia asiakaspalvelun tukemiseen, koulutuksen edistämiseen tai myynnin avuksi. Tekoälyyn (AI) pohjautuva chatbot tarjoaa asiakkaille luonnollisen ja nopean tavan yhteydenottoon yritykseesi.

Harri Messo Botteja Oy:stä oli mukana pelillisyytyöpajassa ja otti haasteen vastaan. Hän lähti suunnittelemaan automatisoidusta Chatbot ratkaisusta Vitecille pelillistettyä tyytyväisyyskyselypalvelua.

Tällä hetkellä on kehitteillä jo uusi 2.0 Chatbot -versio, toteaa Harri Messo. Olemme lisänneet asiakasymmärrystä palvelun käytössä ja tärkeätä on taata asiakkaille jatkuvan palvelun kehittäminen.

Palvelumuotoilemalla ja yhteiskehittämisellä pelillinen turvatarkastus

Gamecoast-verkoston vetäjä Pirita Ihamäki toteutti yhteistyössä Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikön dosentti Kati Suomen ja Pori Laboratory of Play -tutkimusryhmän vetäjän Katriina Heljakan kanssa Markkinoinnin pelillistäminen-työpajan. Kolme oppituntia sisältäneessä työpajassa hyödynnettiin pelillistettyä palvelumuotoilun prosessia. Pelillistetyn palvelumuotoilun pääajatuksena on yhteiskehittäminen, jolla tarkoitetaan asiakkaiden sitouttamista arvokkaita kokemuksia luomalla, parantamalla jo olemassa olevia palveluita tai toteuttamalla uusia palveluita (Macey & Schneider 2008). Pelillistämistä on hyödynnetty yhteiskehittämisessä lisäämään motivaatiota ja aikaansaamaan pelillisiä kokemuksia. Työpajassa tarkoituksena oli esitellä pelillistetyn

palvelumuotoilun teoriaa ja mahdollistaa opiskelijoiden yhteiskehittäminen. Turun yliopiston Kauppakorkeakoulussa haluttiin osallistaa opiskelijoita yhteiskehittämisen prosessiin osana Markkinoinnin perusteet-kurssia, johon osallistui 72 opiskelijaa.

Työpajan ajatuksena oli esitellä pelillisyyttä ja sen tuottamia mahdollisuuksia uusien konseptien luomisessa. Työpajan ote oli kokeellinen. Kokeilu itsessään koostui työpajassa kahdesta pääosasta: prototyypistä ja kokeiluasetelmasta. Prototyyppi voi olla valmis esine tai kuten työpajassamme kartonkinen Comi-cubes-kuutio (40X X40X40cm), joka mahdollistaa kokeellisen ja leikinomaisen työskentelyn luomalla käyttäjilleen kehollisia ja tarinallisia kokemuksia. Kokeiluasetelma puolestaan on se tapahtuma tai tilanne, jossa osallistujat ovat vuorovaikutuksessa prototyypin kanssa. Vuorovaikutustilanteesta kerätään palautetta, joka johtaa kokeilusta oppimiseen.



Markkinoinnin pelillistäminen -työpaja, Turun yliopiston kauppakorkeakoulun opiskelijat ideoivat turvatarkastuksen pelillistämistä.



Markkinoinnin pelillistäminen -työpaja, Turun yliopiston kauppakorkeakoulun opiskelijat ideoivat turvatarkastuksen pelillistämistä.

Markkinoinnin pelillistämisen työpaja lähti liikkeelle markkinoinnin pelillistämisen teoriaosuudella ja esimerkeillä, joiden jälkeen opiskelijoille annettiin tehtäväksi lentokentän turvatarkastuksen pelillistäminen. Kokeilussa toimivat fasilitaattoreina Pirita Ihamäki ja Katriina Heljakka, jotka ohjasivat toimintaa ja vuorovaikutusta prototyyppien kanssa.

Opiskelijat toteuttivat työpajassa kuusi palvelukonseptia turvatarkastuksen pelillistämiseksi. Osallistujat kommentoivat tehtävänantoa seuraavasti: ”Comicubes-kuutioiden kanssa oli mukava työskennellä ja ne sopivat hyvin ryhmätyöhön”. Lisäksi opiskelijat kokivat, että yhteistyö piirtämisen ja pinoamisen mahdollistavilla kuutioilla oli leikkisää. Osa ryhmistä jopa leikkivät kuutiolla kuten rakennusleluilla, rakentaen suurikokoisia mallinnuksia kuvitteellisesta asiakaspolusta. Yhden ryhmän toteutus oli liukumäkeä muistuttava rakennelma, joka korvasi turvatarkastuksessa mm. jonotuksen. Yksi opiskelijaryhmä toteutti mallinnuksensa vaakatasoon, jotta he pystyivät piirtämään turvatarkastuksen kohta kohdalta etenevänä palvelupolkuna.

Opiskelijat kokivat Comicubes-työkalun sopivan nopeaan prototypointiin erinomaisesti.

Esimerkiksi yksi opiskelija kertoi, että kuutioiden avulla ryhmä suunnitteli lentokentän turvatarkastuksen vaiheet piirtämällä rinnakkaiset palvelupolut. Ryhmä koki Comicubes-kuutiot vaivattomana suunnittelutyökaluna. Toinen ryhmä kommentoi, miten Comicubes työkalun leikkisyys heijastui heidän työstämässään konseptissa. Opiskelija kommentoi, ”aloin rakentamaan tornia Comicubes-kuutioilla ja tunsin ryhmämme luovuuden tuomaa jännitystä pelillisestä toteutustavasta suunnitella lentokentän turvapalvelua”.

Työpajassa kävi ilmi, että pelillisen palvelumuotoilun ja fyysisen suunnittelutyökalun Comicubes:n kanssa koettiin onnistuneita kokemuksia, vaikka tehtävänanto oli haastava. Olemme Katriina Heljakan kanssa tehneet tutkimusta Comicubes-kuutioiden käytöstä luovaa työskentelyä tukevana työkaluna. Olemme saaneet positiivisia tuloksia ja vahvistaneet näin käsitystämme siitä, että pelillistetyt työpajat toimivat erityisen hyvin korkeakouluopiskelijoiden työstettäviksi.

Työpajan tuloksena syntyi osallistujien sitoutuneisuus aineettoman palvelun kehittämiseen, mikä on tulosta opiskelijoiden motivaatiosta ja heidän Comicubes-työkalua kohtaan kokemastaan uutuusarvosta sekä onnistumisen

kokemuksista. Esimerkki eräästä työpajassa syntyneestä ideasta: ”Kun tullaan turvatarkastukseen kaikki nesteet pitää heittää pois. Se voitaisiin tehdä mielekkäällä tavalla pelaamalla koripalloa pullojen kanssa. Pullot tulisi heittää koripallorenkaiden läpi, josta saisi pisteitä ja pisteitä voisi käyttää lentokentällä uusia virvokkeita ostettaessa, eli saada alennusta virvokkeista”.

Tavoitteena on viedä suunnitteluhaaste todelliseen lentokenttäympäristöön ja haastaa

turvapalvelun nykyiset tarjoajat miettimään pelillistämisen mahdollisuuksia, eli millaisia ratkaisuja voitaisiin luoda yhdessä asiakkaiden kanssa turvatarkastuksen käyttökokemuksen parantamiseksi. Kysymmekin mitä palvelumuotoilun pelillistäminen ja uudentyypinen vuorovaikutus voisi tuoda lentokentän turvapalvelujen tulevaisuuteen, esimerkiksi hyödyntämällä pelimäisiä elementtejä asiakaspoluissa - Pirita Ihamäki ja Katriina Heljakka

Kirjoittanut Pirita Ihamäki ja Katriina Heljakka

3 markkinoinnin
pelillistämisen työpajaa

Osallistujina
72 opiskelijaa
Turun kauppakorkeakoulusta

Työpajojen tuloksena syntyi
6
palvelukonseptia
turvatarkastusten
pelillistämiseen

Tutkimustuloksia esiteltiin
GameOn
-konferenssissa
2020

LÄHTEET:

Ihamäki, P. & Heljakka, K. (2020) Case Workshop Gamified Airport Security. In (Eds.) Ana Veloso, Oscar Mealha and Liliana Costa (2020) 21st International Conference on Intelligent Games and Simulation, GAMEON2020, 24. –25.9.2020, Aveiro, Portugal. A Publication of EUROSIS-ETI, 5–12.

Ihamäki, P. & Heljakka, K. (2020) Out of the Box, Into the Cubes: Envisioning User Experiences through a Tool for Gamification, Toyification and Playification, In: (Eds.) Brooks, A. and Brooks, E.I. (2020) Interactivity, Game Creation, Design, Learning, and Innovation, 8th EAI International Conference, ArtsIT 2019 and 4th EAI International conference, DLI 2019 Aalborg, Denmark, November 6-8,2019 Proceedings, Springer DOI. org/10.1007/987-3-030-53294-9, 49-68.

WORKSHOP

Palvelumuotoile tuotteesi, palvelusi tai liikeideasi

Gamecoast-verkosto järjesti 5 viikon mittaisen työpajasarjan kerran viikossa ”Take Your Product or Service Idea to the Next Level in 5 Weeks”. Gamecoast-verkosto tarjosi yrityksille korona-aikana mahdollisuuden osallistua etänä tapahtuvaan työpajasarjaan, jossa tarkoituksena oli saada yrityksille uusia tapoja kehittää omia tuotteitaan, palveluitaan ja omaa liiketoimintaansa. Työpaja toteutettiin Prizztechin ja Frelander Solutionsin kanssa yhteistyössä.

Noora Frelander palvelumuotoilee yrityksiä Frelander Solutions startup -yrityksensä kautta työpajoilla kehittämään yritysten toimintaa ja valmentaa yrityksiä joukkorahoituksen mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Noora Frelander on opiskellut aikaisemmin Satakunnan Ammattikorkeakoulussa Rauman yksikössä palvelumuotoilua ja kansainvälistä kauppaa. Opiskeluaikoina hän lähti mukaan Norded-yritykseen, joka keskittyy yritysten ennakkomarkkinointiin joukkorahoituksella mm. Kickstarterissa ja Indiegogo palveluissa, joista hänellä on esimerkkejä useista menestyneistä joukkorahoituskampanjoista. Hän toimii lisäksi Nordedissa asiakaspalveluvastaavana. Noora Frelander tarjosi myös henkilökohtaista valmennusta yritysten palvelujen muotoilemiseen viiden viikon aikana. Hän koki, että viiden viikon työpajasarja toi mahdollisuuden kasvattaa myös omaa verkostoa. Pieni ryhmä mahdollisti nopean reagoinnin uusien sisältöjen tuomiseen työpajoihin. Hänelle jäi mieleen työpajoista esimerkiksi henkilöbrändäämisen merkitys someviestinnässä, josta nousi keskustelua. Noora Frelander piti työpajan pientä

kokoa antoisana, koska siinä pääsi syvällisemmin palvelemaan yrityksiä.

Outi Mykrä Karhukodes Oy:stä osallistui Gamecoastin vetämään ”Take Your Product or Service Idea to the Next Level in 5 weeks”- työpajasarjaan. Karhukodes Oy:ssä (Toptila) Outi Mykrä toimii ammattijärjestäjänä, joka on ainoita yrityksiä tällä hetkellä Porissa. Ammattijärjestäjä on järjestämisen asiantuntija, joka yhdessä asiakkaan kanssa luo systemaattisesti järjestystä ja tilaa sekä auttaa asiakasta luopumaan turhasta tavarasta. Ammattijärjestäjät auttavat erityisesti kodin, toimiston ja varastojen järjestämisessä sekä ajankäytön hallinnassa. Outi Mykrä toivookin, että Porissa ja lähikunnissa myös yritykset ottaisivat rohkeasti yhteyttä ja laittaisivat toimitilansa kuntoon.

Outi Mykrä kuvaili, että viiden viikon työpajasarjassa markkinointi ja siihen liittyvä työpaja oli yksi tärkeimmistä työpajan anneista. Toisaalta uutena ajatuksena työpajoista Outi Mykrä koki saaneensa prototypoinnin, jota hän piti aikaisemmin pelkäämään fyysisen tuotteen prototypointina. Työpajassa kävi ilmi, että myös digitaalisia palveluita on mahdollista prototypoida ja saada asiakkailta palautetta tuotteen ominaisuuksista ennen varsinaisen tuotteen lanseeraamista. Työpajan yhteydessä pelillisuus nousi yhdeksi teemaksi ja tästä syntyikin uusi tapa ajatella, että myös digitaalinen sovellus toimisi motivointikeinona ns. valmentajana, eli pelillisuus toimisi ammattijärjestäjän apuna. Esimerkkinä prototypointityöpajassa ideointiin, että henkilö, joka hyödyntää ammattijärjestäjän palveluita, voisi saada uusia haastetehtäviä sovellukseensa ja hän kävisi läpi näitä ammattijärjestäjän kanssa fyysisissä tapaamisissa. Lisäksi asiakas voisi saada pisteitä vastaamalla haastetehtäviin uudessa pelillistetyssä ammat-

tijärjestäjäpalvelussaan. Koettiin myös tärkeäksi jakaa onnistuneita kokemuksia muille, mikä mahdollistaisi muiden henkilöiden osallistamisen haasteisiin ja näin saamaan esimerkiksi ilmaisen ammattijärjestäjäkäynnin. Prototyypointipajassa syntyi uusi pelillistetty ammattijärjestäjäproto, toteaa Outi Mykrä.

Noora Frelander ja Outi Mykrä totesivatkin yhdessä, että pienen ryhmän etuna oli, että päästiin yhdessä kehittämään yrityksen pal-

veluja syvällisemmin ja toisaalta saatiin luotua upea verkosto. Meistä muodostui jopa ystäviä ja innostimme toisiamme edistämään toistemme liiketoimintaa eteenpäin. Koimme, että yksin yrittäjänä verkostot luovat voimavaran kehittää toimintaa, uudistaa omia tuotteita ja palveluita, mutta myös kehittää omaa osaamistaan uudelle tasolle. Gamecoast-verkosto mahdollisti etätyöpajasarjan, jossa syntyi jopa uusi proto, pelillistetty ammatinjärjestäjävalmentaja, jatkokehittelyyn.

Take Your Product or Service Idea to the Next Level in 5 Weeks -työpaja

kesto **5** viikkoa

Työpajassa
7 osallistujaa

Yritysvierailu Gluen-virtuaaliympäristössä

Porilainen ohjelmistoyritys Elinar lähti ennakkoluulottomasti kokeilemaan Gluen kehittämää virtuaaliympäristöä yritysvierailun tapaamispaikkana. Glue on moderni yhteistyöalusta, jossa hyödynnetään 3D:n interaktiivista virtuaaliympäristöä. Alusta on luotu realistisen tuntuisen vuorovaikutuksen kohtaamispaikaksi, jota asiantuntijat tarvitsevat tiimitilana globaalien etäyhteyksien tehokkaan yhteistyön aikaansaamiseksi. Glue Collaboration Jani Leskinen toteaa, että on hienoa olla aktiivisena toimijana Gamecoast-verkoston ja Robocoast-verkoston toteuttamissa kokeiluissa Gluen virtuaalisella yhteistyöalustalla.

Gluen virtuaaliympäristö otettiin nopeasti haltuun tilana, joka tarjosi mahdollisuuden Elinarin, Prizztechin ja Satakunnan Kauppakamarin asiantuntijoiden sekä kahdeksan Satakunnan Ammattikorkeakoulun tietojenkäsittelytieteen opiskelijan kohtaamisessa. Voidaankin puhua kokeilukulttuurista, jossa korostui vuorovaikutus ja oppiminen eri organisaatioiden välillä. Gluen virtuaaliympäristö toimi kokeilun alustana. Elinar oli yritysvierailun kohteena, Prizztechin asiantuntijuus tuli esille Living Lab -virtuaaliympäristön testaamisessa ja Satakunnan Kauppakamari testasi Explore Work -konseptiaan virtuaaliympäristössä. Satakunnan Kauppakamarin Explore Work! -hankkeen koordinaattori Noora Finne innostui kuullessaan tällaisesta mahdollisuudesta. Yhdessä opeteltiin virtuaalimaailman käyttöä



Glue virtuaaliympäristö

ja tehtiin valmisteluita. Noora Finne totesi, että ennakointi on tärkeä asia tilaisuuden onnistumisen kannalta. Noora Finne kävi opiskelijoiden kanssa ennen varsinaista yritysvierailua harjoittelemassa virtuaalihuoneen käyttöä. Elinar avasi tilaisuuden yritysesittelyllä ja kertomalla tekoölyavusteisista sisällönhallintaratkaisuisista sekä miten datasta tuotetaan lisäarvoa asiakkaiden liiketoimintaan. Elinar on kehittänyt sisällönhallintaratkaisuja jo yli 25 vuotta, palveluita ovat tekoölyn lisäksi ohjelmistoratkaisut, konsultointi, migraatiot ja ylläpitopalvelut. Elinar esitteli yrityksessä työskentelevien henkilöiden erilaisia työtehtäviä. Elinarin markkinointikoordinaattori Milka Peltomäen

mielestä virtuaaliympäristö mahdollisti yritysvierailun järjestämisen vaivattomasti. Elinarinsa harjoittelija Jonathan Pere oli juuri saanut harjoittelunsa päätökseen ja hän kertoi harjoittelukokemuksestaan Elinarissa. Jonathan Pere totesi, että Elinarin yritysesittely virtuaalimaailmassa toi uuden näkökulman opiskeluun ja pohtikin, voisiko virtuaalimaailmaa hyödyntää opinnäytetyössä.

Virtuaaliympäristö toimii oivallisesti aktiivisena vuorovaikutuksen tilana, se on reaaliaikainen ja osallistuminen on aktiivista, jossa osallistujat liikuttelevat näppäimistöllään omaa virtuaalihahmoaan virtuaalitulassa tai heillä on 3D



lasit ja ohjaimet, millä he ohjaavat toimintaansa tilassa. Tämän vuoksi kokemuksesta tulee immerstiivinen eli siihen uppoudutaan ja ollaan kohtaamisessa todella läsnä. Elinarin yritys-esittelyosuus jatkui opiskelijoiden aktiivisella osallistamisella, jossa heidän tehtävänä oli hyödyntää virtuaalimaailmassa olevia työkaluja mm. post-it lappuja, joihin he kirjoittivat hyvän harjoittelupaikan ominaisuuksista. Tämä antoi Elinarille ja opiskelijoille ajatuksia siitä, min-kälaisia asioita tulisi huomioida harjoittelussa. Opiskelijat pääsivät myös haastattelemaan Elinarilla työskenteleviä henkilöitä. Opiskelijat vastasivat yritysvierailun jälkeen kyselyyn kokemuksistaan Gluen virtuaaliympäristössä.

Opiskelijoilla oli aikaisempaa kokemusta virtuaaliympäristöissä. Kuitenkin opiskelijat lähtivät pohtimaan virtuaalimaailman merkitystä ammattikäytössä, esimerkkinä ”virtuaalimaailmassa itselläni on paljon kokemuksia, mutta tämä oli erilainen, sillä en ole ollut muiden kanssa samassa virtuaalitallassa. Hyvä kokemus ja sain muistilapuista inspiraation omaan VR-projektiin”. Viihteellinen pelimaailma tulee arki-seksi ja sitä tullaan hyödyntämään virallisissa tapaamisissa, kuten opiskelija totesi ”avatarilla

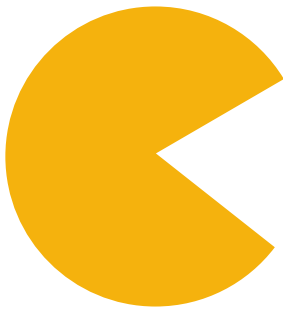
liikkuminen ei sinänsä ole uutta itselleni, mutta miltään osin virallista tapaamista en aikaisemmin ole kokeillut. Hauskaa puuhaa kaikin puolin ja hyvä tuntuma tästä jäi”. Gluen virtuaalimaailma mahdollistaa tasa-arvoisen aseman vuorovaikutustilanteessa, kuten opiskelija kuvasti ”tasa-arvoinen asema muiden vieressä - sukupuoli tai pituus tms. ei asettanut eri arvoiseen asemaan”. Virtuaalihahmot ovat samankokoisia ja osallistujalla on mahdollisuus muokata omaa hahmoaan, mutta koko pysyy vakiona kaikilla. Gluen virtuaalimaailma tarjosi opiskelijoille rennon ja hauskan yritysvierailukokemuksen, joka varmasti jäi mieleen, kuten opiskelija totesi ”hiukan virallinenkin tapahtuma tuntui jotenkin kevyemmältä ja rennommalta oleskella. Uudet jutut ovat muutenkin aina hauskoja, etenkin hyvällä porukalla”. Pelillisyyden ja viihteellisyden voi tuoda myös virallisten tilaisuuksien yhteyksiin tekemättä niistä kuitenkaan peliä, ihmiset tekevät niistä tilaisuuden, vaikka se tapahtuisikin virtuaaliympäristössä, toteaa Pirita Ihamäki, Gamecoast-verkoston vetäjä. Kokeilujen toteuttaminen yhdessä tekemällä antaa mahdollisuuden saavuttaa jotain enemmän kuin yksittäisten osasten summa.

12 osallistujaa
työpajassa

2,5 h
kesto

Glue

**-virtuaalityö-
pajan osana
Elinarin yritys-
esittely**



UC4D - Työturvallisuuskokeilu 3D virtuaaliympäristössä

Hankkeessa Gamecoast-verkoston yritykset ovat hyödyntäneet asiakkaita ja kumppaniyri-tysten näkemyksiä kehittäessään uusia pelillisyyttä hyödyntäviä innovaatioita. Yhteiset uutta teknologiaa ja pelillisyyttä hyödyntävät kokeilut ovat avanneet uusia liiketoimintamahdollisuuksia pelialan ja luovan alan yrityksille sekä uusia näkökulmia yhteisten palveluiden kehittämiseen teollisuuden tarpeisiin. Parhaimmillaan yhteiskehittäminen on johtanut uusien palveluiden kaupallistamiseen ja laadukkaampien palveluiden tuottamiseen kokeilusta saatujen hyvien kokemusten myötä. Hankkeessa toteutettu kehittämistoiminta tarjoaa monipuolisesti uutta tietoa pelillisyyttä ja uutta teknologiaa hyödyntävien palveluiden käytettävyydestä ja vaikutuksista.

UC4D Unlimited Creations hyödyntää pelitek- nologiaa 3D mallien visualisointiin animaati- oiden toteutukseen. UC4D Oy:ssä toimii tällä hetkellä, Timo Kyyrö Creative Directorin ja Ville Lundberg Project Directorin tehtävissä. UC4D iskulause ”Seeing is Believing” eli usko mitä näet, toimii realistisen 3D maailman tuotetuis- sa kaupunkinäkymissä, esimerkkinä UC4D:n toteuttama tulevaisuuden Keilaniemen alue Helsinki – Tallinna tunneliprojektille. UC4D Oy:n 3D mallinnukset sopivat esimerkiksi kiinteistö- välitykseen (asuntojen myymiseen), työturval- lisuuden pelillistämiseen simuloimalla erilaisia vaaratilanteita koulutuksessa ja tehdasalueella työntekijän perehdyttämiseen. UC4D toteuttaa teollisuuden tarpeisiin visuaalisia mallinnuksia.

3D kaupunkiympäristöjen ja avoimen data hyö- dyntäminen palvelujen kaupallistamisessa on seuraava askelemme, toteaa Timo Kyyrö.

Suomessa 3D kiinteistön muodostamisen sää- dösmuutokset tulivat voimaan 1.8.2018, jotka tarkoittavat, että 3D kiinteistöjä voi syntyä vain asemakaava-alueille. Lisäksi tonttien osalta edellytetään sitovaa kolmiulotteista tonttija- koa. 3D kiinteistönmuodostamisen käyttöönot- toprojekti on laatinut ammattilaisten käyttöön 3D-käsikirjan. (Lisätietoa Maanmittauslaitok- selta) Espoon kaupunki on toteuttanut 3D-Es- poo kuvauksen fyysisestä kaupungista. (Espoon 3D-dataasaayntavoimestarajapinnasta) Espoo näkee pelimaailman tulevan osaksi kaupunkien 3D malleja. UC4D käyttää jo tällä hetkellä kan- sainvälistä Unreal Engine pelimoottoria kau- punki ja tehdasalueille kaavailtujen projektien visualisointiin. Kyyrö kertoo, että valitsimme Unreal Engine pelimoottorin sen monipuoli- suuden takia, ja koska se on maailmanlaajuinen kaupallinen toimija, joka ylläpitää palvelua. 3D tehdasmallien hyödyntäminen pelillistetyssä työturvallisuuskoulutuksessa on oivallinen tapa simuloida ja harjoitella vaaratilanteita, toteaa Timo Kyyrö.

FinEstBayArea:n kanssa on tehty yhteistyötä ja heille on toteutettu Tallinaan johtavan reitin visualisointi. Esille on noussut pelillistäminen ja sen hyödyntäminen järkevällä tavalla, esi- merkiksi visuaaliset ohjeet laitteiden sijainnin ja korjauksen apuvälineeksi. Olemme toteutta- neet mm. kaupunkien jätealaiden toimintojen visualisointia myynnin apuvälineeksi. Tällaisel- la 3D mallintamista voidaan hyödyntää teolli- suuden tukipalveluissa, joissa voidaan näyttää

asioita tarvittaessa eri tilanteissa ja koulutuksissa reaaliaikaisesti 3D mallinuksella, toteaa Ville Lundberg. Ville Lundberg kuvailee, että tuotteiden ja palveluiden myynnin- ja markkinoinnin tukena tällainen 3D mallinnus toimii erittäin hyvin. Lisäksi messuilla, joissa halutaan tuoda uusinta teknologiaa ja tuotteita esille, virtuaalinen maailma sopii sekä palveluiden että tuotteiden esittelyyn sekä laajempien asuinalueiden tai kerrostalojen esittelyyn, toteaa Timo Kyyrö.

Gamecoast-verkostosta haetaan kumppanuuksia toteuttaa asioita yhdessä ja laajemmin. Pelillisuus on selkeä osa 3D mallinnustyökalua, jossa simulointiympäristössä pyritään tuottamaan esimerkiksi pelillistettyä työturvallisuuspalvelua. Pelillistetyssä työturvallisuuspalvelussa pelaajan/asiakkaan toiminta perustuu oikea-ai-

kaisuuteen, nopeuteen ja yhteistyöhön, josta saadaan pisteitä. Pelillisuus tulee olemaan keskeinen osa rakennettaessa 3D kaupunkiympäristöjä, jossa simulointiympäristö tarjoaa erilaisia rooleja suorittaa tehtäviä. Roolien avulla pääset näkemään kaupungin toimintoja ja antamaan toiminnoista palautetta, uusia ehdotuksia ja ideoimaan oman ympäristösi kehittämistä. UC4D ja Mainoskuvaamo Esa Kyyrö tuottavat tulevaisuuden 3D palveluita kaupunkien, yritysten ja valtion toiveisiin pelillisyyttä hyödyntäen. Helpompi Elämä -innovaatiotapahtumassa UC4D esitteli pelillistettyä työturvallisuussovellusta, jota halukkaat pääsivät arvioimaan. UC4D sai kerättyä laajalta asiakasryhmältä palautetta sovelluksen käytettävyyteen liittyen.



III. PELILLISYYTTÄ HYÖDYNTÄVÄÄ LIIKETOIMINTAA TUKEVA ARVIOINTIMALLI YHTEISKEHITTÄMISEN TUKEMISEEN

Arviointimalli auttaa tarkastelemaan pelillistettävää liikeideaa ja -toimintaa useasta näkökulmasta, joita ovat 1) substanssiosiot, 2) prosessit ja 3) ulkoiset voimat. Strategiset orientaatiot ja ulkoisen toimintaympäristön arviointi auttavat lisäksi haastamaan kehittämistä eri lähtökohdista. Mallin substanssiosiot muodostuvat viidestä osa-alueesta, joita ovat asiakas, resurssit, talous (tulot) ja yrittäjän persoona. (Ratilainen ym. 2019, 160)

Arviointimallissa asiakasosiossa tarkoitetaan potentiaalisia pelillistettävän liikeidean hyödyntäviä asiakkaita. Tällöin määritellään asiakaskohderyhmät ja selvitetään segmentin ominaispiirteet, mihin liittyvät mm. demografiset tekijät, käyttäytyminen, tottumukset, arvot ja ostopäätöskriteerit. Tärkeätä on ymmärtää asiakkaan ongelmat, haasteet, tarpeet, mieltymykset ja intohimot, jotta voidaan luoda tarkkaan valitulle segmentille oikeanlaiset ratkaisut tai arvioida mitkä ratkaisut sopivat tietyille kohderyhmille parhaiten. (Ratilainen ym. 2019, 161)

Talous-osioon kuuluvat mm. yrityksen tärkeimmät tulovirrat, sekä ymmärrys siitä arvosta, mistä asiakas on valmis maksamaan. Osiossa tarkastellaan mm. hintapäätöksiä, hinnan ja maksuehtojen määrittämistä kustannus- ja katelaskennan keinoin. Peleistä tyypillisiä hinnoittelumalleja hyödynnetään osiossa, esimerkiksi lisenssimaksua. Yhtenä tyypillisenä hinnoittelumallina on, että pelin ensimmäinen kierros voisi olla ilmainen. Kun asiakas on koulutunut pelistä tai pelillistetyistä palvelusta, se muodostuu maksulliseksi jopa kuukausikohtaiseksi hinnoittelussa. Osioon sijoittuu myös yrityksen resursseista ja toiminnasta nousevan kudurakenteen arviointi. (Ratilainen ym. 2019, 162)

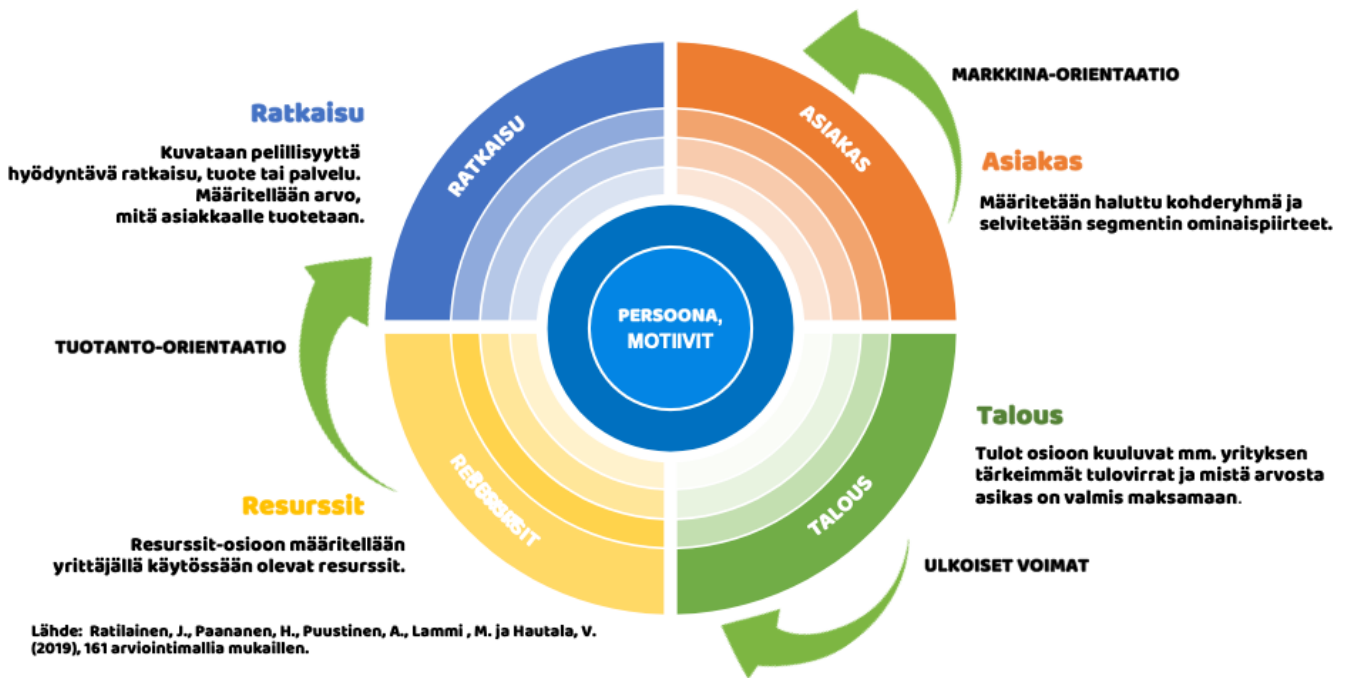
Resurssit-osioon määritellään yrittäjällä käytössä olevat resurssit. Näitä ovat esimerkiksi fyysiset resurssit (koneet, laitteet ja toimitilat), inhimilliset resurssit (henkilöstö ja osaaminen) sekä muut aineettomat resurssit (verkotot ja kumppanit, IP-oikeudet), joita hyödyntämällä asiakkaalle arvoa tuottava pelillisyyttä hyödyntävä ratkaisu aiotaan toteuttaa. (Ratilainen ym. 2019, 162)

Ratkaisu-osioon kuvataan tarjottavaksi suunniteltu ratkaisu, tuote tai palvelu, millä tavalla asiakkaan ongelma aiotaan ratkaista, mitä pelillisiä toiminnallisuuksia tuotteessa tai palvelussa on sekä mitä arvoa pelillisyyttä tuottaa asiakkaalle. (Ratilainen ym. 2019, 162)

Toiminnan ytimessä on **yrittäjän persoona**, joka sisältää asenteen ja ammatillisen identiteetin, oppimis- ja muuntautumiskyvyn sekä ymmärryksen omasta osaamisesta (Rae 2004). Asenne ja persoonallisuustekijät ovat keskeisiä tekijöitä, jotka määrittävät luovan alan yrittäjän, pelialan yrittäjän suhtautumista markkina- lähtöiseen arvonluotiin, luovan osaamisen ja pelillisten elementtien kaupallistamiseen ja oman itsensä ilmaisuun perustuvaan tuotantoon. (Ratilainen ym. 2019, 162) Muuttujia voivat olla esimerkiksi identiteetti, tunteet, arvot, motivaatio, luovuus ja kyky oppia uusia asioita tai valmius muuttaa omia näkemyksiään (esim. Tötterman 2008).

Substanssiosiot kääntyvät toiminnaksi prosesseissa - kuten Gamecoast-verkostossa substanssiosioiden väliin muodostuu erilaisia prosesseja sekä riippuvuussuhteita, joissa tapahtuu merkittävä osa yrityksen liiketoiminnan kehittymistä ja verkostossa kumppanien kanssa yhteisten tuotteiden kehittymistä.

Pelillisyyttä hyödyntävän liiketoiminnan arviointimalli



Nämä johtavat yrityksessä tapahtuviin toimintoihin, joissa resurssit muutetaan asiakkaalle tarjottavaksi pelillistetyiksi ratkaisuihin ja asiakasarvoiksi. Samalla asiakasymmärryksestä jalostetaan arvolupaus, joka tuotetaan asiakkaalle ratkaisuehdotuksena. Osioiden välissä voidaan tarkastella mm. jakelukanavia, markkinointia, tuotannon tehokkuutta, kumppanuussuhteita ja verkostoon liittyviä asioita. (Ratilainen ym. 2019, 162)

Ulkoiset voimat ja toimintaympäristö (Gamecoast) muodostavat keskeisen osan mallia. Näiden avulla arvioidaan yrityksen ja liiketoimintamallin kykyä reagoida ulkopuoliseen muutokseen, toimia niiden asettamissa rajoituksissa sekä löytää muutoksesta kilpailuetua tai uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Ulkoisia voimia voidaan arvioida mm. uusien trendien, markkinavoimien, toimialan muutosten ja kilpailijoiden voimien osalta (Osterwaldet & Pigneur 2010), sekä hyödyntää monipuolisesti jo olemassa olevia valmiita työkaluja, kuten viiden kilpailuvoiman malli (Potter's Five Forces), SWOT- tai PESTEL-analyysijä. (Ratilainen ym. 2019, 162)

Pelillisyyttä hyödyntävän liiketoiminnan mallintamisessa on kaksi selkeää suuntaa 1) kysyntälähtöinen suunta asiakkailta toimittajille ja 2) tuottajalähtöinen idea, tuote tai palvelu kohti markkinoita ja kuluttajia (Martinaityte & Kregždaitė 2015). Arviointimallissa tämä näkyy kahtena eri suuntaisena prosessivirtana, jotka kiertävät läpi substanssiosiot ja väliin sijoittuvat prosessit, kuten markkinalähtöinen kysyntäprosessi (markkinaorientaatio) sekä yrittäjälähtöinen tuotantoprosessi (tuotanto-orientaatio). Markkinaorientaatiossa keskitytään asiakkaan ja asiakastarpeiden ymmärtämiseen sekä markkinapotentiaalien ymmärtämiseen. Lähestymistapa tuottaa tietoa ja ymmärrystä vastapäiseen kiertosuuntaan edetessä. Asiakasymmärrys on keskeistä, joka auttaa yrittäjää palvelumuotoilemaan kohderyhmälleen oikeanlaisia pelillisyyttä hyödyntäviä ratkaisuja ja määrittämään oikeat resurssit myös Gamecoast-verkostosta. Tuotanto-orientaatiossa keskitytään itseilmaisun ja yksilöllisten palveluiden tuottamiseen. Tällöin yritys voi jopa ohittaa asiakasymmärryksen synnyttämisen uusia ratkaisuja suunniteltaessa. (Griffin 2004, Voss & Voss 2000, Ratilainen ym. 2019, 163)

V. GAMECOAST-VERKOSTON JÄSENTEN KOKEMUKSIA HANKKEESTA

Miksi mielestäsi pelillisyyttä voitaisiin hyödyntää toiminnassanne?

Harri Messo Botteja Oy: Valitsemamme teknologiaratkaisut tukevat hyvin pelillisyyttä, voisimme helposti lisätä pelillisiä elementtejä myös muihin asiakashaasteisiin. Varmasti hyvä asia asiakkaille, jotka haluavat erottua kilpailijoistaan ja joilla on asioihin uutta, avointa katsantokantaa.

Silja Vattunen Predico Oy:stä: Olemme kehittämässä nuorille suunnattua hyvinvoinnin palvelua. Selvitämme mahdollisuuksia, miten voimme hyödyntää pelillisyyttä digipalvelun toteutuksessa tulevaisuudessa.

Sami Hautamäki Aline Oy:stä: Teemme yrityksille eri toimialoilta sekä omiin hankkeisiimme mobiilisovelluksia. Mobiilisovelluksen käyttömukavuuden ja käytettävyyden kannalta pelillisuus on todella tärkeä asia. Tämän päivän kuluttajalla on paljon erilaista teknologiaa ympärillään ja mikäli uutta palvelua ei ole mielekästä käyttää eikä siihen liity mitään pelillisyyden luomaa motivaatiotekijää, on hankalaa saada uutta ideaa tai palvelua markkinoille.

Sari Toivanen Idearäättälit: Pelillisyyttä voidaan hyödyntää verkkopohjaisten asiakastöiden palvelumuotoilussa ja Idearäättälin omassa tuotekehityksessä.

Kati Suomi dosentti Turun yliopisto kaup-pakorkeakoulu: Mielestäni markkinoinnin ja muidenkin kauppatieteellisten aineiden opetuksessa voidaan hyödyntää pelillistämistä. Opiskelijat innostuvat pelillistetyistä oppimistilanteista ja pelillistäminen tarjoaa myös tavan lisätä yhteisöllisyyttä opiskelijaryhmässä. Kurssillani toteutettu työpaja osoitti itselleni konkreettisesti, että pelillisyyttä voidaan lisätä opetukseen myös ilman kallista teknologiaa. Pelillistämistä voidaan toiminnassamme hyödyntää monella tavalla. Edustamani oppiaineen, markkinoinnin kurseilla, pelillisyyttä voidaan hyödyntää esim. kun opiskelijat pohtivat palvelupolkuja, digitaalista markkinointia ja brändäämistä.

Frelander Solutions auttaa yrityksiä parantamaan yritysideoitaan ja pelillisuus on osa parantamista. Lisäämällä pelillisuus uuteen palvelumuotoiluun voidaan tehdä siitä entistä asiakas läheisemmäksi. Frelander Solutions haluaa olla myös itse hauska ja helposti lähestyttävä, joten pelillisyyttä voi käyttää myös siinä.





Pelillisten palvelukonseptien kehittäminen on yhteistyötä. Kuvituskuva.

Minkälaista yhteistyö oli Satakunnan pelillisyyshankkeessa?

Harri Messo Botteja Oy: Hankkeessa esitelty haaste oli hienosti alustettu ja esitelty; kaikki osapuolet olivat selkeästi nähneet vaivaa asian eteen. Jo haasteen esittelytilaisuudessa meille tuli kolme erilaista lähestymistapaa haasteeseen, näistä sitten yksi valikoituikin haasteen ratkaisuksi. Kokonaisuudessaan hieno hanke, mahtavien yhteistyökumppanien kanssa.

Silja Vattunen Predico Oy: Pelillisyyshankkeen puitteissa syntyi kosketuspintaa alueen yrityksiin ja koulutusten tarjoajiin. Osallistuimme työpajoihin, koulutuksiin ja etätapaamisiin. Saimme ajankohtaista tietoa teknologiasta ja verkostoidumme alan toimijoiden kanssa. Koulutukset lisäsivät ymmärrystä brändin merkityksestä markkinoinnin suunnittelussa.

Sami Hautamäki Aline Oy: Yhteistyö on ollut erittäin antoisaa. Olemme saaneet uusia kontakteja ja verkostoja, pystyneet ideoimaan työpajoissa uusia palveluja sekä saaneet hankkeen kautta myös paljon arvokasta asiantuntija-apua.

Sari Toivanen Idearäätilit Oy: Satakunnan pelillisyyshankkeeseen on tarjottu monipuolisia ja mielenkiintoisia tapahtumia sekä verkostoitumismahdollisuuksia mukana olleiden toimijoiden kesken. Tapahtumista on tiedotettu aktiivisesti ja mukaan kannustettu kaikkia tasavertaisesti. Hankkeen avainhenkilön jalkautuminen yritysten pariin on luonut todellisia kosketuspintoja, osallistamista ja viestinnän levittämistä eri sidosryhmiin.

Kati Suomi dosentti Turun yliopisto Kaupakorkeakoulu: Kokemuksen yhteistyöstä oli hyvin positiivinen. Työpajat suunniteltiin huolellisesti etukäteen yhdessä, joten ne olivat linjassa opintojakson osaamistavoitteiden kanssa. Toteutus oli laadukas ja opiskelijoita innostava ja osallistava. Myös opiskelijoita työpajoista saamani palaute oli positiivista.

Oli todella mukavaa tavata uusia ihmisiä ja parantaa yritysideoita ”Take your product of service to the next level in 5 weeks”- verkko-pajoissa, jotka pidettiin kesäkuussa 2020. Oli myös todella hauskaa olla mukana mentorina Innovation Challengessa! Yhteistyö on sujunut todella mallikkaasti ja toivottavasti tehdään vielä monia yhteisiä hankkeita Prizztechin kanssa.



IV. YHTEENVETO SATAKUNNAN PELILLISYYS- VERKOSTON TOIMINTAYMPÄRISTÖSTÄ

Yhteenvedona pelillistäminen voidaan nähdä toimintana, joka kohdistuu toiseen toimintatapaan, kuten markkinointiin ja työturvallisuuteen. Pelillistämisen elementtejä ovat esimerkiksi kilpailu, yhteistyö, tavoitteet, mitarit, tarinankerronta, sattuma, hauskuus ja vapaaehtoisuus. Yrityksissä pelillistäminen voi kohdistua esimerkiksi rekrytointiin, perehdytykseen, työhyvinvointiin, arvojen jalkauttamiseen, työturvallisuuteen ja vaikutusanalyysiin muutosten läpivienneissä jne. Yhteisölliset pelit lisäävät verkottunutta sosiaalista kanssakäymistä, vuorovaikutusta ja palautteen antoa. Pelillisyyden avulla voidaan kehittää työn palkitsemiseen ja motivointiin uusia muotoja. Pelillistä ympäristöä voidaan hyödyntää strategiassa ja kehitystoiminnassa tai opetuksessa ja tiedon jakamisessa. Pelillisyyden avulla voidaan myös käsitellä ja kehittää työympäristön ilmapiiriä.

Satakunnan pelillisyydverkosto -hankkeen keskeisiä tuotoksia ovat työpajoissa syntyneet pelillisyyttä hyödyntävät palvelukonseptit, yhteistoiminnallisen kehittämisen lisääminen ja huippuosaaminen sekä niihin pohjautuvat uudet innovaatiot, jotka tähtäävät

kansainvälisille markkinoille. Gamecoast-verkostossa on järjestetty pelillistettyjä tuotekehityspajoja, joissa on kirkastettu ajatuksia uudesta tuotteesta tai palvelusta työpajan avulla. Lopputuloksena on visioitu tuote tai palvelu. Joukkorahoituksen pelillistämistyöpajassa syntyi mm. Double Funding -palvelu, joka toimii joukkorahoitusvalmentajapalveluna mm. Kickstarter- ja Indiegogo-palveluissa. Satakunnan pelillisyydverkosto -hankkeen aikana syntyi start up-yritys Frelander Solutions Oy, jota vetää Noora Frelander.

Gamecoast-verkostossa toteutettiin uutta teknologiaa hyödyntäviä testauksia mm. UC4D 3D pelillistety työturvallisuuden kokeilussa, jossa päästiin harjoittelemaan mm. oikeita ulospääsyreittejä ja sammuttamaan tulipaloja. Testauksissa käyttäjien kokemuksilla ja ajatuksilla oli painoarvoa tuotteen jatkokehittämiseen. Pilottien huomattiin helpottaneen kokeilukulttuurin edistämistä, laskeneen teknologian käyttöönoton kynnyistä sekä teknologiasta saata- vat hyödyt nähtiin ja koettiin omakohtaisesti. Yksittäisten tuotetestausten toteutuksessa haettiin Gamecoast-verkostosta sopivat toi-



mijat. Nämä kokeilut tuottivat monipuolisesti uusia ajatuksia palveluiden edelleen kehittämiseen ja käyttäjäystävällisyyden huomioimiseen teknologioissa. Toteutettujen pilottien myötä yritykset pystyivät laajentamaan palvelunsa markkinoita uusille kohderyhmille sekä löytämään palveluilleen uusia käyttötarkoituksia. Testattujen teknologioiden monimuotoisuuden myötä hankkeen kokeiluihin osallistui laaja kirjo erilaisia käyttäjäryhmiä. Gluen virtuaalihuone on jo markkinoilla oleva tuote, mutta virtuaaliympäristöä hyödynnettiin täysin uusiin tarkoituksiin mm. työpajatyöskentelyyn ja Elinarin yritysesitykseen.

Yhtenä keskeisenä tuloksena Gamecoast-verkostossa saatiin aikaan yritysten kohtauttaminen ja uusien kumppanuuksien syntyminen. Gamecoast-verkoston tavoitteena on lisätä yritysten välistä yhteistyötä, tukea yritysten kasvua ja kansainvälisyyttä hakemalla uusia innovaatiota teknologioiden (AR, VR, AI, IoT) ratkaisuilla valmistavan teollisuuden ja hyvinvointiteknologiateollisuuden tarpeisiin. Gamecoast-verkoston toimintaympäristö kehittyi sekä fyysisenä toimintaympäristönä mm. työpajojen kautta ja samalla myös erilaisten tapahtumien seurauksena, mutta Gamecoast kehittyi myös digitaalisena toimintaympäristönä mm. Gluen virtuaaliympäristön kohtaamispaikkana. Gamecoast-verkosto kehittää jatkossakin fyysisen ja digitaalisen toimintaympäristön kehittämistä.

Gamecoast-verkoston toiminta perustuu avoimen innovointiin ja kilpailuun, uusien yhteistyömahdollisuuksien luomiseen mikä houkuttelee uusia vetovoimaisia yrityksiä Satakunnan alueelle. Pelillisten elementtien

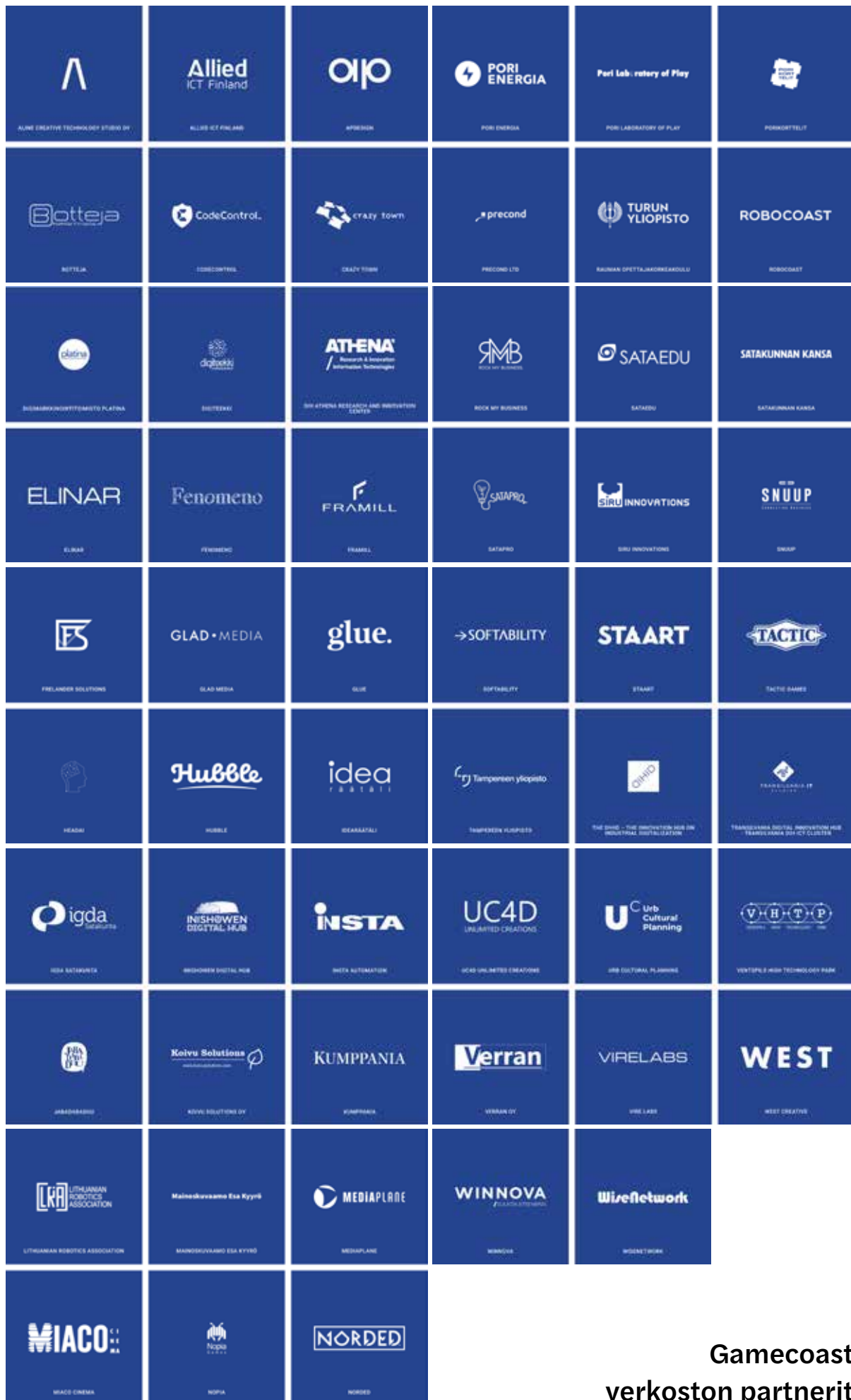
mahdollistama yhteistoiminnallisuus ja innovaatioprosessin visuaalinen konkretisoiminen motivoi pelillisyytyöpajoissa osallistujia toimimaan ketterämmin ja auttaa yhteisen ymmärryksen rakentamisessa palvelun pelillistämiseksi. Gamecoast-verkostossa on tavoitteena löytää yhteiskehittämisen muotoja ja taten uusia liiketoimintamalleja ja arverkostoja. Gamecoast-verkosto on prosessi, jossa yritykset hakevat kyvykkyyksiä mitkä johtavat omien verkostojen kehittymiseen ja samalla se lisää Gamecoast-verkoston kehittymistä. Arverkostojen luonti ei ole erillinen toiminto vaan osa muuta liiketoiminnan kehittämistä. Tällöin Gamecoast-arverkosto kehittyi osana päivittäistä liiketoimintaa ja yritykset hyödyntävät kumppanuuksia sekä hakevat uusia yhteistyökumppaneita samaan verkostoon kuuluvista jäsenistä. Gamecoast-verkostossa jokainen yritys tuo arvoa verkoston toimintaa ja yritykset ovat toisiinsa kytköksissä, jotka luovat yhdessä arvoa loppuasiakkaalle.

Vaikka Satakunnan pelillisyytverkosto -hanke loppui verkosto jatkaa kehittymistä ja on osa Robocoast DIH konsortiota. Gamecoast-verkoston tavoitteena on vahvistaa alueella pelillisyyden, robotiikan ja tekoälyn osaamista jatkossakin. Satakunnasta löytyy osaamista, toimijoita ja mahdollisuudet kehittyä pelillisyyden maakunnaksi, jolla on kansallista ja kansainvälistä merkitystä.

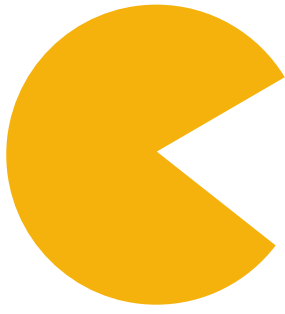
Gamecoast-verkosto järjesti hankkeen aikana 12 työpajaa, joissa syntyi 37 pelillistettyä tuotetai palvelukonseptia. Gamecoast osallistui noin 30 tapahtumaan. Näistä 16 tapahtumaan osallistui 100 yritystä ja noin 1300 henkilöä.

Lähdeluettelo:

- Birke, M., Bilgram, V. & Füller, J. (2012) Innovation is the Aim of the Game: Using Gamification when Co-creating and Co-selecting Ideas with Consumers. <http://value-co-creation.blogspot.fi/2012/07/innovations-are-aim-of-game-using.html> (luettu 23.11.2020)
- Burke, B. 2012. Gamification 2020: What is the Future of Gamification? Gartner, Inc. http://www.gartner.com/resources/237400/237457/gamification_2020_what_is_th_237457.pdf (luettu 23.11.2020)
- Deterding, S., Dixon, D., Khaled, R. & Nacke, L. (2011) From Game Design Elements to Gamefulness: Defining "Gamification" MindTrek'11, September 28-30, 2011, Tampere, Finland.
- Engeström, Y. (2004) Ekspansiivinen oppiminen ja yhteiskehittäminen työssä. Tampere: Vastapaino.
- Griffin, A. (2004) Obtaining Customer Need for Product Development. Customer Research in New Product Development ID 4320 - Creusen & Morel. Delft University of Technology, 148–161.
- Huotari, K. & Hamari, J. (2012) Defining Gamification - A Service Marketing Perspective. In Proceeding of the 16th international academic MindTrek conference (pp. 17-22). ACM.
- Macey, W.H., Schneider, B. (2008) The Meaning of Employee Engagement Industrial and Organizational Psychology, 330.
- Martinaitytė, E. & Kregždaitė, R. (2015) The Factors of Creative Industries Development in Nowadays Stage. Economics & Sociology, 8 (1). https://www.economics-sociology.eu/files/ES_Vol8_1_Martinaitytė.pdf (luettu 23.11.2020)
- McMullin, J. 2007. Using Design Games. <http://boxesandarrows.com/using-design-games/> (luettu 23.11.2020)
- Orava, J. (2009) Living Lab -toiminta Suomessa, Seinäjoki: Innovaatio ja osaamisen -verkosto/Seinäjoen Teknologiakeskus Oy. Aluekeskusohjelman verkkojulkaisu 3/2009.
- Prahalad, C.K. & Ramaswamy, V. (2004) Co-creating unique value with customers. Strategy & Leadership 32(3), 4-9.
- Rae, D. 2004. Entrepreneurial learning: a practical model from the creative industries. Education & Training, 46 (8/9). Emerald Group Publishing Limited <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/00400910410569614/full/pdf?title=entrepreneurial-learn-ing-a-practical-model-from-the-creative-industries> (luettu 23.11.2020)
- Ristaniemi, T. (2005) Psykiatrisen sairaalan "armahtava todellisuus"? Asiakslähtöisyys psykiatrisen kuntoutuspotilaan kokemana. Kuntouttavan sosiaalityön ammatillinen lisensiaatintutkimus, Helsingin yliopisto, Helsinki.
- Ratilainen, J., Paananen, H., Puustinen, A., Lammi, M. & Hautala, V. (2019) Luovien alojen liikeideoiden arviointityökalu, (Toim.) Römer-Paakkanen, T., Suonpää, M. & Hermiö, A. (2019) Yrittäjyyskasvatuksen kaari, Lapsuudesta tulevaisuuden työhön, 13. Yrittäjyyspäivät, 2-3.10.2019, Helsingissä, Haaga-Helium julkaisut 12/2019. <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/309404/yrittaajyyskasvatus.pdf?sequence=1> (luettu 23.11.2020)
- Tuulaniemi, J. (2013) Palvelumuotoilu, Talentum, Helsinki.
- Tötterman, H. (2008) From creative ideas to new emerging ventures. Entrepreneurial Process among Finnish Design Entrepreneurs. Hanken School of Economics. Edita Prima Ltd. Helsinki. ISBN: 978-952-232-010-0
- Vargo, S. L. & Lusch, R. F. (2004) Evolving to a new dominant logic for marketing, In Journal of Marketing, 68(1), 1–17.
- Voss, G.B. & Voss, Z.G. (2000) Strategic Orientation and Firm Performance in an Artistic Environment. Journal of Marketing, 64, 67-83. <https://pdfs.semanticscholar.org/56f8/c61ed-d69c117e4c198f5e56a245887d64f9e.pdf> (luettu 23.11.2020)
- Zichermann G. 2010. Fun is the Future: Mastering Gamification. October 2010. Saatavissa: <http://www.gamification.co/gabe-zichermann/> (luettu 23.11.2020)



Gamecoast
verkoston partnerit



GAME OVER

Thank you for playing

GAMECOAST



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Prizztech