

# Case study

## Rovion kasvualusta Beacon

### Taustaa

Rovio Entertainment Oyj on maailmanlaajuinen mobiilipeleihin keskittyvä peliyhtiö, joka luo, kehittää ja julkaisee mobiilipelejä sekä lisensoi Angry Birds -brändiä kuluttajatuotteisiin, elokuvaan, animaatioihin ja muuhun viihteeseen. Rovio tunnetaan parhaiten Angry Birds -brändistään, joka sai alkunsa mobiilipelistä vuonna 2009 ja on sittemmin brändilisensoinnin kautta laajentunut peleistä erinäisiin viihde- ja kuluttajatuotekategorioihin.

Rovion strategiassa todetaan että he luovat iloa vuosikymmeniä kestävillä pelikokemuksilla, joissa pelaajat (eli asiakkaat) ovat keskiössä. Tämä kiteytyy hyvin Rovion arvossa kirjattuun toteamukseen: “Act with integrity: We support each other, communicate with honesty and respect, and put our **players first.**”

Rovio on työskennellyt yli vuosikymmenen ajan kehittääkseen Beacon-nimisen alustan, joka auttaa pelitiimejä hyödyntämään tuotteistettua dataa.

### Tavoite

Beaconin tavoite on tuotteistaa kaikki keskeiset toiminnot jotka auttavat pelitiimejä saamaan pelejä markkinoille nopeammin, kasvattamaan niiden yleisöä, sitouttamaan pelaajia ja maksimoimaan pelien liikevaihdon. Alustan toiminnallisuudet on ryhmitelty tuotteen elinkaaren mukaan vaiheisiin [Launch](#), [Grow](#), [Engage](#), ja [Earn](#).

Alustan avulla pelitiimit voivat keskittyä siihen, minkä he osaavat parhaiten – pelien luomiseen.

Rovio on havainnut, että pelaajatasolle viety asiakaskokemuksen personointi tuottaa parhaan tuloksen. Haaste on kuitenkin siinä, miten mobiilipelien keskeiset pelaajakokemukseen liittyvät toiminnallisuudet saataisiin tuotteistettua tavalla joka toimii mahdollisimman hyvin eri tyyppisille peleille. Beaconin tavoite on ratkaista tämä ongelma.



[Beacon-kasvualusta | Rovio](#)

[Build great games. Beacon takes care of the rest. - Rovio](#)

## Case-kuvaus

Yleinen ongelma millä tahansa toimialalla useampien tuotteiden tai nimikkeiden kokonaisuuksissa on tunnistaa sellaiset toiminnallisuudet jotka olisivat datan osalta **tuotteistettavissa**, eli tarjottavissa keskitetysti ilman että jokainen tuotetiimi joutuu vaikkapa koodaamaan tarvitsemansa personointi- tai kohdennustoiminnallisuudet itse. Tämä johtaa usein paitsi hajanaiseen asiakaskokemukseen, myös päällekkäisiin kustannuksiin liittyen tarvittaviin toiminnallisuuksiin.

Beacon ratkaisee tämän ongelman. Se käyttää hyväkseen Rovion pitkää kokemusta ja suurta määrää dataa, jonka päälle on rakennettu valmiita datatuotteita, rajapintoja ja ratkaisuja pelien eri elinkaaren vaiheisiin: esimerkiksi analytiikka- ja testaustyökaluja, sekä kasvun avuksi erilaisia attribuutio- ja ennustemalleja.

Beacon-alusta on oiva esimerkki siitä miten data ja sen päälle rakennetut algoritmit on järjestelmällisesti jaettu eri tiimien vastuualueille, ja miten ne tarjoillaan tuotteistettuna liiketoimintayksiköiden käyttöön tuomaan mahdollisimman paljon lisäarvoa. RovioCon Google 2022 -esityksestä marraskuulta 2022 saa hyvän yleiskuvan Beaconin toiminnallisuuksista:

[RovioCon 2022 Recap: Introducing Beacon - Rovio](#)

Rovio kuvaa [tuoreessa Beaconista kertovassa blogissaan](#) sen ominaisuuksia seuraavasti:

- **Data as a service** offers a single “source of truth” to operate services and automate actions: ingestion, data pipeline and transformation, machine learning.

- **Build tools and infrastructure as a service** are available for games to build on, commit and manage the QA and publishing processes.
- **Microservices** and capabilities, like the Beacon Unity and native SDKs and the Beacon Dashboard, are designed from the ground up to make our product offering easy to adopt and make the most of.
- **Cloud infrastructure** hosts data and services, running 24×7 year round with recorded uptime of over 99.95%. Beacon is built on Amazon Web Services.

Alusta mahdollistaa selkeiden vastuiden jakamisen, helpon ja luotettavan datan ja algoritmien hyödyntämisen sekä tulosten ja palautesilmukoiden luomisen, ja sitä ovat olleet luomassa niin peli- ja sovelluskehittäjät kuin datatieteilijätkin.

## Keskeiset opit

Beacon **demokratisoi datan** ja sen päälle rakennettujen työkalujen käytön, niin että kyvykkyys analysoida ja hyödyntää dataa ei asu vain omassa yksikössään, vaan on myös liiketoiminnan käytössä mahdollisimman tehokkaasti.

Datan tuotteistaminen kaikkien käyttöön auttaa **skaalaamaan teknologisia kyvykkyyyksiä liiketoiminnan käyttöön**. Päätöksiä voidaan tehdä nopeasti kun datan, analyysien ja mallien speksaamista ei tarvitse aina aloittaa alusta tai tehdä moneen kertaan eri osissa organisaatiota.

Vaikka Rovion skaala sekä kyvykkyyksien että käytettävissä olevien resurssien osalta onkin valtava, se ei estä silti mitä tahansa organisaatiota miettimästä mitä sellaisia osa-alueita asiakasdatan keräämisen ja tuotteistamisen näkökulmasta olisi mahdollista keskittää ja tarjota liiketoiminnan käyttöön mahdollisimman helposti. Isojen teknologiajättien keskinäisen kilpailun vuoksi pilvi-infran ja kehittyneiden tekoälymallien hinnat ja käytettävyys ovat viimeisten vuosien aikana ottaneet valtavia harppauksia, ja ne ovat käytännössä tänä päivänä jo minkä tahansa yrityksen ulottuvilla kokoluokasta riippumatta - hyvänä esimerkkinä vaikkapa yhdistelmänä Googlen tuotteet Analytics, BigQuery, Cloud Functions ja Looker.