



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



LINDSTRÖM

Lindström vuokraa
työvaatteita yrityksille.
Sadattuhannet ihmiset
pukeutuvat joka päivä töissä
Lindströmin työvaatteisiin.
Lindström tuo ja hakee työvaatteet
ja pesee ne.
Lindström omistaa nämä vaatteet.



Ongelma

Työvaatteet sitovat yritysten rahaa
ja vaatteista huolehtiminen vaatii työtä.
Yritys menettää rahaa,
kun työvaatteet päätyvät pois käytöstä
tai jätteeksi liian aikaisin.

Ratkaisu

Lindström tuo asiakasyrityksen työntekijöille
työvaatteet.
Se myös huoltaa vaatteet
ja vaihtaa rikkiäiset vaatteet uusiin.
Lindströmin vaatteet ovat hyvää laatua.
Työvaatteiden käyttöikä on pitkä.

Ansaintamalli ja hyöty Lindströmille

Yleensä Lindström ja asiakasyritys
tekevät kolmen vuoden sopimuksen.
Näin Lindström saa tasaisia tuloja
sopimuksen ajan.
Sillä on asiakasyrityksille myös muita palveluja,
Lindström esimerkiksi vuokraa mattoja
ja henkilösuojaimeja.

Hyöty asiakkaalle

Asiakasyrityksen ei tarvitse laittaa rahaa
tai työvoimaa siihen,
että se ostaa työvaatteet ja pitää ne kunnossa.
Lindströmiltä sen on helppo saada
oikeanlaiset työvaatteet työntekijöille.

*Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan
3. versio. www.sitra.fi*





Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

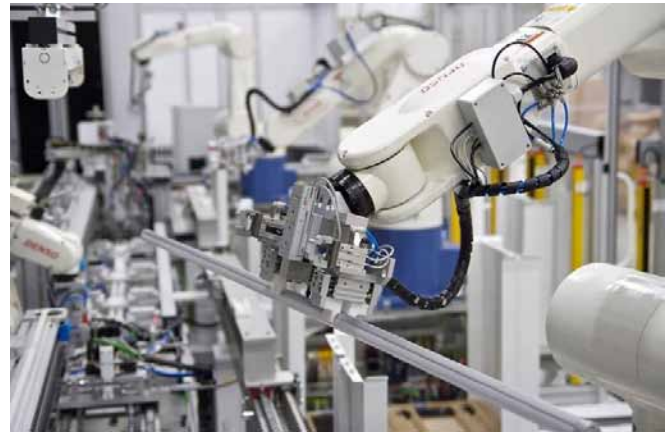
Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



VALTAVALO

Valtavalon Vaivaton-palvelu myy valoa, eikä lamppuja. Palvelu säästää energiaa ja asiakasyrityksen rahaa.



Ongelma

Valaistus vie paljon energiaa ja se myös maksaa paljon. Suurin osa energiasta tulee fossiilisista polttoaineista. Niiden käyttö lisää ilmastonmuutosta ja aiheuttaa monia ympäristöongelmia. Vanhojen valaisimien kierrätys ja jätteiden hävitys voi myös olla vaikeaa.

Ratkaisu

Valtavallo suunnittelee ja toteuttaa toiselle yritykselle LED-valaistuksen. Valtavallo tutustuu ensin asiakkaan tilaan ja tarpeisiin ja toimittaa sitten LED-valot. Valtavallo voi myös asentaa valaisimet ja huolehtia niiden ylläpidosta. Yritys asentaa asiakkaan vanhoihin valoihin LED-valoputket. LED-valoputki on energiatehokas, pitkäikäinen ja ympäristöystävällinen. Asiakasyritykselle on helppoa, kun toinen yritys huolehtii valaistuksesta.

Ansaintamalli ja hyöty Valtavalolle

Valtavallo myy LED-valaisimia ja valaistuspalvelua. Palvelun sopimuskausi on kolmesta viiteen vuotta.

Hyöty asiakkaalle

Valtavalon asiakas säästää, kun sen ei tarvitse ostaa valaisimia itse. Valtavalon palvelun kuukausimaksu on edullinen. Palvelu voi jopa puolittaa valaistuskustannukset. Yritys säästää rahaa myös, kun se ei asenna ja huolla valaisimia itse. Hyvä valaistus lisää työntekijöiden tehoa ja viihtymistä ja tekee työnteosta turvallista.

Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan 3. versio. www.sitra.fi



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



TAMTURBO

Tehtaiden koneet tarvitsevat paljon paineilmaa.

Tamturbo on kehittänyt paineilmalaitteen, joka on öljytön ja pitkäikäinen.

Tamturbon asiakas ei omista laitetta, vaan hän saa sen käyttöönsä palveluna.

Tamturbo myy paineilmaa, jota laitteet tuottavat.



Ongelma

Paineilma on tehtaissa tärkeää. Paineilmaa käytetään esimerkiksi automaation ja koneiden käyttövoimana.

Perinteisissä laitteissa on kaksi eri tyyppiä:

- Öljyvoideltavat paineilmalaitteet kuluttavat paljon öljyä ja ovat epäluotettavia.
- Öljyttömät paineilmalaitteet vaativat öljyä voiteluun, ovat kalliita huoltaa ja menevät helposti rikki.

Ratkaisu

Tamturbo myy paineilmaa palveluna tehtaisiin. Asiakas saa käyttää Tamturbon laitteita ja maksaa vain paineilmaasta, jonka käyttää.

Tamturbo on keksinyt uuden tavan tuottaa paineilmaa.

Tamturbon laite toimii ilman öljyä. Lisäksi laite kuluttaa vähemmän energiaa kuin perinteinen laite.

Ansaintamalli ja hyöty Tamturbolle

Tamturbo myy paineilmaa palveluna. Lisäksi yritys myy paineilmalaitteita. Paineilma palveluna -mallissa Tamturbo laskuttaa asiakasta sen mukaan, kuinka paljon hän käyttää paineilmaa. Kun sopimus päättyy, Tamturbo voi viedä saman laitteen toiselle asiakkaalle.

Hyöty asiakkaalle

Asiakas säästää paljon rahaa, kun hän ostaa paineilmaa palveluna. Asiakkaan ei tarvitse ostaa ja huoltaa kallista laitetta. Lisäksi säästyy sähköä.

Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan 3. versio. www.sitra.fi



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



INNORENT

Innorent rakentaa ja vuokraa halleja, jotka sopivat eri käyttöön. Halleja voi käyttää esimerkiksi liikuntahalleina, myymälöinä tai varastoina. Tiloja voi siirtää paikasta toiseen.



Ongelma

Rakennusten rakentamiseen kuluu paljon luonnonvaroja, aikaa ja rahaa. Joskus on vaikeaa tietää, kuinka pitkään rakennusta tarvitaan. Tyhjäkin rakennus kuluttaa resursseja, esimerkiksi lämmitykseen kuluu energiaa ja rahaa.

Ratkaisu

Innorent rakentaa ja vuokraa asiakkaalle hallin, jota voi käyttää moneen tarkoitukseen. Halli on helppo purkaa ja siirtää. Siksi se on aina oikean kokoinen ja oikeassa paikassa. Halli on käytössä vain sen aikaa, kuin asiakas sitä tarvitsee.

Ansaintamalli ja hyöty Innorentille

Innorent saa tuloja, kun se vuokraa tai liisaa siirrettäviä halleja. Liisaaminen tarkoittaa pitkäaikaista vuokraamista. Innorent rakentaa hallin, ja asiakas vuokraa hallin. Kun sopimus päättyy, Innorent voi siirtää hallin uuteen käyttöön muualle.

Hyöty asiakkaalle

Asiakkaan ei tarvitse ostaa tai rakentaa tilaa itse. Hän säästää rahaa, kun voi vuokrata tilan. Asiakkaan ei myöskään tarvitse myydä tilaa, kun sen käyttö loppuu. Asiakas saa nopeasti tilat, jotka tarvitsee.

Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan 3. versio. www.sitra.fi



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



REPACK

RePackin pakkaukset vähentävät jätteen määrää verkkokaupassa, koska ne käytetään monta kertaa. Verkkokaupan asiakas saa hyvityksen, kun hän palauttaa pakkauksen. RePack omistaa pakkaukset, ja verkkokauppa maksaa pakkausten käytöstä.



Ongelma

Kun verkkokaupan suosio kasvaa, lisääntyy myös pakkausjätteen määrä. Lähetysten pakkausta käytetään vain kerran, jonka jälkeen se menee jätteeksi tai kierrätykseen.

Ratkaisu

Kun asiakas tilaa tuotteita verkkokaupasta, hän voi valita Repackin pakkauksen. Kun asiakas on saanut ostoksensa, hän palauttaa pakkauksen postilaatikkoon ilman maksua. Pakkaus kestää vähintään 20 käyttökertaa, eli jätteen määrä vähenee paljon. Myös hiilidioksidipäästöt vähenevät: ne ovat noin 80 prosenttia pienemmät kuin tavallisella muovipakkauksella.

Ansaintamalli ja hyöty RePackille

RePack vuokraa pakkauksen verkkokaupalle. Kauppa maksaa RePackille aina, kun sen asiakas valitsee RePackin pakkauksen. Asiakas maksaa 0–4 euron lisämaksun. Hän saa hyvityksenä etusetelin, kun palauttaa pakkauksen. RePack saa maksun aina, kun etuseteli tuo kauppaan asiakkaan.

Hyöty asiakkaalle

Verkkokauppa hyötyy, koska RePack lisää asiakkaiden sitoutumista. Kauppa voi brändäytyä roskattomaksi, eli se voi käyttää roskattomuutta etuna markkinoinnissa.

Verkkokaupan asiakas säästää rahaa etusetelin avulla, kun hän ostaa seuraavan kerran. Etusetelillä saa alennusta kaikissa verkkokaupoissa, jotka käyttävät RePackia. RePack vähentää jätteiden syntyä.



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



NAAVA

Naava tarjoaa palveluna älykkäitä viherseiniä. Viherseinät ovat seiniä, jotka on päällystetty kasveilla. Naava seuraa ja hoitaa viherseiniä etänä.



Ongelma

Toimistojen ja muiden tilojen ilmanlaatu ja viihtyisyys ovat tärkeitä. Niistä huolehtiminen vaatii kuitenkin työtä: esimerkiksi ilmansuodattimia pitää vaihtaa ja kasveja pitää ostaa ja hoitaa. Palvelut täytyy yleensä ostaa useasta eri paikasta.

Ratkaisu

Naava tarjoaa asiakkaille kauniita viherseiniä, jotka kosteuttavat ja puhdistavat ilmaa. Seinissä on sensoreja ja automaatio, joiden avulla Naava seuraa ja hoitaa seiniä etänä.

Ansaintamalli ja hyöty Naavalle

Naava myy viherseinän asiakkaalle palveluna eli vuokraa seinän. Aika voi olla kuukausia tai vuosia. Naava vastaa seinän hoidosta ja kunnosta. Naava voi päivittää seiniä, sillä ne koostuvat osista. Kun sopimus päättyy, Naava voi siirtää viherseinän uuteen paikkaan.

Hyöty asiakkaalle

Asiakkaan ei tarvitse itse huolehtia tilojen viihtyisyydestä ja ilmanlaadusta. Asiakas saa kauniin viherseinän, joka parantaa ilmaa. Asiakas voi hankkia seinän itselleen sopivaksi ajaksi. Kun hän ei enää tarvitse seinää, se on helppo palauttaa Naavalle.

Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan 3. versio. www.sitra.fi



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



MARTELA

Martela myy yrityksille palvelua, jossa se suunnittelee ja toteuttaa niille uuden työympäristön, esimerkiksi toimiston. Martela huolehtii kalusteiden koko elinkaaresta. Se valmistaa, asentaa ja lopuksi kierrättää kalusteet.



Ongelma

Työ ja työympäristöt muuttuvat. Tilan tarve vähenee digitalisaation takia, sillä töitä voi tehdä etänä esimerkiksi kotona. Toimistot ovat usein liian suuria, ja osa tiloista on tyhjiä. Kuitenkin niitä lämmitetään, valaistaan ja jäähdytetään, ja se kuormittaa ympäristöä.

Ratkaisu

Martela suunnittelee ja toteuttaa sopivan tilan yhdessä asiakkaan kanssa. Suunnittelun jälkeen Martela hoitaa muuton, tuo uudet kalusteet ja asentaa ne. Vanhat kalusteet voidaan kunnostaa niin, että ne sopivat uuteen tilaan. Tarpeettomat kalusteet Martela kunnostaa ja myy verkkokaupassaan.

Ansaintamalli ja hyöty Martelalle

Martela myy palvelua, jossa se suunnittelee ja toteuttaa työympäristön ja sen kalusteet. Martela huolehtii kalusteiden koko elinkaaresta, eli valmistaa, asentaa ja lopulta kierrättää kalusteet. Asiakas voi myös ostaa suunnittelun, kalusteet ja muuton erillisinä palveluina.

Hyöty asiakkaalle

Kun tiloja käytetään tehokkaammin, yritykset säästävät paljon rahaa. Uusi työympäristö suunnitellaan työntekijöiden tarpeiden mukaan. Silloin työntekijät voivat paremmin ja työn tuottavuus paranee. Hyvä työympäristö on etu myös silloin, kun yritys etsii uusia työntekijöitä. Työntekijät viihtyvät paremmin työssään, kun työympäristö on innostava ja toimiva.

Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan 3. versio. www.sitra.fi



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys ei aina myy asiakkaalle tuotetta, vaan palvelua.

Silloin yritys antaa tuotteen asiakkaan käyttöön,
mutta omistaa sen edelleen itse.

Yritys huolehtii, että tuote pysyy kunnossa.

Kun asiakas ostaa palvelun,
hän ei maksa tuotteen hintaa.
Hän maksaa siitä,
että saa tuotteesta sen hyödyn,
jonka haluaa.
Esimerkiksi tehdas voi maksaa toiselle
yritykselle siitä,
että tehtaassa on aina hyvä valaistus.
Tehdas ei osta valaisimia,
vaan maksaa palvelusta
esimerkiksi kuukausimaksun.
Silloin valaistusyritys luo pitkiä asiakassuhteita.
Se saa myös tulovirtaa eli rahaa kauan,
koko sopimuksen ajan.

Palveluyritys on vastuussa,
että sen tuote on kunnossa.
Se maksaa tuotteen valmistuksen,
ylläpidon ja korjauksen.
Siksi yrityksen kannattaa tehdä vain tuotteita,
jotka ovat kestäviä ja hyvää laatua.

Jos asiakas ei enää halua tuotetta,
yritys ottaa tuotteen takaisin
Ja vie sen toiselle asiakkaalle.
Siksi yrityksen ei tarvitse tehdä koko ajan
uusia tuotteita.

Asiakkaalle on kätevää,
että hänen ei tarvitse ostaa tuotetta omaksi.
Hän pääsee myös helposti eroon
turhasta tuotteesta.

Tuotteessa voi olla mukana digitaalista
tekniikkaa, jolla kerätään tietoa siitä,
miten asiakas käyttää tuotetta.
Tiedon avulla yritys voi kehittää
parempia tuotteita.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



24RENT

24Rent vuokraa yhteiskäyttöautoja. Ero tavalliseen vuokraukseen on se, että auton voi vuokrata lyhyeksi aikaa ja asiakas hoitaa itse auton noudon ja palautuksen. Auto on helppo vuokrata puhelimella. Yhteiskäyttöauton ja joukkoliikenteen yhdistelmä on vaihtoehto omalle autolle.



Ongelma

Omistusautoja käytetään vain vähän aikaa päivässä. Suomalaiset myös ajavat vanhoilla autoilla, jotka aiheuttavat paljon päästöjä. Lisäksi autoille tarvitaan paljon pysäköintitilaa, jonka rakentaminen on kallista.

Ratkaisu

24Rent vuokraa yhteiskäyttöautoja. Auto varataan itse netissä 24Rent-palvelussa, ja auton saa käyttöön puhelimella. Autot ovat paikoissa, joissa ihmiset liikkuvat paljon. Käytön jälkeen auto palautetaan sovittuun paikkaan. Suurin osa henkilöautoista on hybridautoja, jotka ovat ympäristölle ystävällisiä.

Ansaintamalli ja hyöty 24Rentille

24Rent saa rahaa, kun se vuokraa autoja asiakkaille netissä. 24Rentillä ei ole toimistoa eikä suurta määrää työntekijöitä, mikä tuo säästöä. 24Rent ei omista itse autoja, vaan hankkii ne leasing-sopimuksella eli vuokraamalla. Siksi 24Rent ei tarvitse suurta määrää rahaa autoihin.

Hyöty asiakkaalle

Yhteiskäyttöauto säästää ympäristöä ja on helppo ratkaisu. Asiakkaan ei tarvitse huolehtia auton vakuutuksista, veroista ja huolloista. Asiakas voi vuokrata auton silloin, kun sitä tarvitsee. Yhteiskäyttöauto lisää myös hyötyliikuntaa, koska sen käyttö on harkitumpaa kuin oman auton käyttö.

Lähde: Sitra (2017): Kiertotalouden kiinnostavimmat -listan 3. versio. www.sitra.fi