



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



LINDSTRÖM

Sadattuhannet ihmiset pukeutuvat päivittäin Lindströmin työasupalvelun toimittamiin työvaatteisiin. Lindström vuokraa työvaatteita sekä hoitaa myös pesula- ja noutopalvelut. Tekstiilit säilyvät Lindströmin omistuksessa vaatteiden koko elinkaaren ajan, jolloin käyttö on tehokasta ja hallinta eri asiakkaiden välillä on kannattavaa.



Ongelma

Työvaatteet sitovat yritysten rahaa (pääomaa) ja niiden hallinnointi vaatii työtä. Arvoa hukataan, kun työvaatteet päätyvät pois käytöstä tai jätteeksi liian aikaisin.

Ratkaisu: työvaatteet palveluna

Lindströmin palvelussa työvaatteet viedään sovitun toimitusrytmin mukaisesti lähellä sijaitsevaan huoltoon ja tilalle tuodaan uudet vaatteet. Tekstiilit ovat työvaate- tai muussa käytössä tuotteen kuntoon nähden sopivissa kohteissa koko sen käyttöiän ajan. Omistajana Lindström pitää huolta tekstiilien kunnosta ja hankkii pitkäkestoisia ja kestäviä vaatteita.

Ansaintamalli ja hyödyt Lindströmille

Sopimuskausi on tyypillisimmin kolme vuotta, josta Lindströmille kertyy tasaisesti tuloa. Se voi myös tarjota muita palveluja, kuten mattojen ja henkilösuojaimeiden vuokrausta, asiakkailleen. Toimintamalli mahdollistaa pitkäkestoiset asiakassuhteet ja asiakastytytyvyyden.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Asiakkaalla ei sitoudu rahaa työvaatteisiin eikä resursseja niiden hallintaan ja huoltamiseen. Puhtaat, huolletut, turvalliset ja laatuvaatimusten mukaiset vaatteet ovat saatavilla helposti ja huolettomasti

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





Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

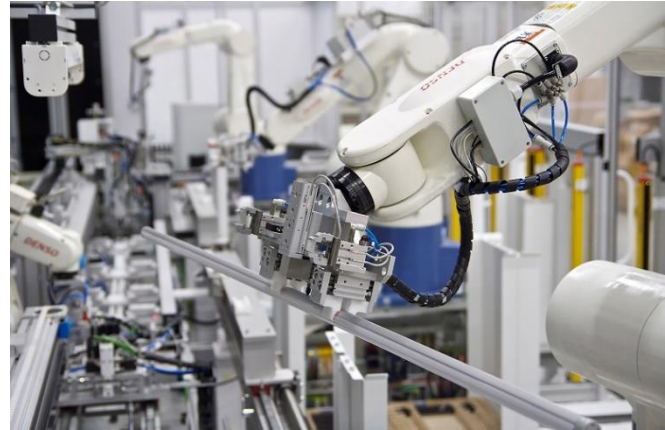
Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



VALTAVALO

Valtavalon Vaivaton -palvelu myy lamppujen sijaan valoa. Valtavalon palvelumalli säästää energiaa ja asiakkaan valaistuskustannuksia. Asiakas maksaa ostamansa palvelun tehokkaammasta valaisusta kertyvillä säästöillä. Tärkeä osa ratkaisua on rahoituskumppanuus asiakkaan ja Valtavalon välillä.



Ongelma

Valaistus aiheuttaa merkittävän osan tilojen energiankulutuksesta ja sen kustannuksista. Energiaa tuotetaan pääosin fossiilisten polttoaineiden avulla, joiden käyttö lisää ilmastomuutosta ja johtaa moniin ympäristöongelmiin. Vanhojen valaisimien kierrätys ja jätteiden hävitys voi myös olla ongelmallista.

Ratkaisu: energiatehokas LED-valaisinratkaisu palveluna

Palvelumalliin kuuluu valaistuksen alkukartoitus ja valonlähteiden toimitus, tarvittaessa myös asennus- ja ylläpitopalvelu. Olemassa oleviin valaisimiin asennetaan energiatehokas, pitkäikäinen ja ympäristöstä ystävällinen led-valoputki. Ratkaisu helpottaa myös isojen valaistuskokonaisuuksien hallintaa.

Ansaintamalli ja hyödyt Valtavalolle

Valtavalo myy led -valaisimia sekä valaistuspalvelua. Rahoituskumppanuuden myötä Valtavalo saa rahat palveluun myydyistä tuotteista välittömästi. Palvelun sopimuskauden pituus on kolmesta viiteen vuotta. Tuotteet on yksilöity sarjanumeroilla, jolloin rahoitusyhtiö voi hakea tuotteet helposti pois, jos käyttäjä ei maksa laskujaan.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Valaisupalvelu ei vaadi alkuinvestointeja, ja asiakas voi maksaa kuukausimaksua palvelusta kertyvillä säästöillä. Palvelu voi jopa puolittaa valaisemisesta aiheutuvat kustannukset. Merkittäviä säästöjä tulee myös asennus- ja ylläpitokulujen ulkoistamisesta. Lisäksi valaistuksen on osoitettu vaikuttavan positiivisesti työntekijöiden suorituskykyyn, työturvallisuuteen, työtapaturmien ja poissaolojen määrään sekä terveyteen ja yleiseen hyvinvointiin.

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



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



TAMTURBO

Tamturbo on kehittänyt öljyttömän ja pitkäikäisen paineilmakompressorin, jonka asiakas saa käyttöönsä palveluna. Tamturbo myy paineilmaa, jota vuokrattavat laitteet tuottavat.



Ongelma

Teollisuus käyttää paineilmaa muun muassa automaation ja koneiden käyttövoimana. Paineilman luotettava saanti on tärkeää. Öljyvoideltavat paineilmalaitteet kuluttavat paljon öljyä ja ovat epäluotettavia. Öljyttömät paineilmakompressorit vaativat myös öljyä voiteluun ja ovat kalliita huoltaa sekä rikkoutuvat herkästi.

Ratkaisu: paineilmaa palveluna

Tamturbo myy paineilmaa palveluna teollisuuden tarpeisiin, eli asiakas saa käyttöönsä Tamturbon paineilmalaitteet ja maksaa vain käyttämästään paineilmosta. Yritys on kehittänyt uudenlaisen kompressoriteknologian, jolla paineilmaa voidaan tuottaa täysin ilman öljyä. Tamturbon paineilmalaitteet kuluttavat 15% vähemmän energiaa kuin perinteiset paineilmalaitteet.

Ansaintamalli ja hyödyt Tamturbolle

Tamturbo myy asiakkailleen sekä paineilmaa palveluna että itse paineilmalaitteita. Paineilma palveluna -mallissa asiakasta laskutetaan käytetyn paineilman määrän mukaan. Tamturbo voi sopimuksen päätyttyä toimittaa saman laitteen toiselle asiakkaalle.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Asiakkaan ei tarvitse investoida laitteen hankintaan eikä huolehtia sen huollosta ja ylläpidosta. Huoltokustannusten puuttumisen ja energiatehokkuuden ansiosta palvelun ostaminen on asiakkaalle merkittävästi halvempi vaihtoehto perinteiseen teknologiaan verrattuna.

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



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



INNORENT

Yritys rakentaa, vuokraa ja toimittaa asiakkailleen erilaisiin tarpeisiin sopivia siirrettäviä tiloja, joita voi käyttää esimerkiksi liikuntahalleina, myymälöinä tai tehdashalleina.



Ongelma

Rakennusten rakentamiseen käytetään paljon luonnonvaroja ja resursseja sekä niiden elinkaari on vuosikymmenien pituinen. Rakennusten käyttötarvetta ei kuitenkaan pystytä aina ennustamaan pitkälle tulevaisuuteen. Rakennus voi jäädä tyhjilleen. Myös tyhjiillään olevat rakennukset kuluttavat resursseja, erityisesti energiaa.

Ratkaisu: siirrettävät tilat vuokrasopimuksella

Innorent rakentaa, vuokraa ja toimittaa asiakkailleen siirrettäviä toimitiloja, joita voi käyttää esimerkiksi liikuntahalleina, myymälöinä tai tehdashalleina. Toimitilat ovat helposti purettavia ja siirrettäviä. Tiloja on tällöin käytössä juuri sen verran ja niin kauan, kuin niitä tarvitaan.

Ansaintamalli ja hyödyt Innorentille

Innorentin liiketoiminta perustuu siirrettävien tilojen vuokraamiseen tai liisaamiseen. Yritys rakentaa tilat ja asiakas maksaa tilasta käytön ajalta vuokraa. Sopimuksen päätyttyä yritys voi siirtää saman rakennuksen uuteen käyttöön muualle.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Rakentaminen ja omistaminen on kallista. Innorentin toimitilojen avulla asiakkaan ei tarvitse omistaa tai rakennuttaa tarvitsemiaan tiloja tai miettiä niiden myyntiä tarpeen päätyttyä. Asiakas ei myöskään joudu rakentamaan uusia tiloja lyhyttä tarvetta varten.

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



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



REPACK

RePackin uudelleenkäytettävät pakkaukset vähentävät verkkokaupassa syntyvän pakkausjätteen määrää. Loppuasiakas saa hyvityksen palauttaessaan pakkauksen postin kautta. RePack omistaa pakkaukset ja verkkokauppiat maksavat pakkausten käytöstä.



Ongelma

Verkkokaupan lähetyspakkauksia ei yleensä käytetä uudestaan vaan ne päätyvät jätteeksi tai kierrätykseen. Kun verkkokaupan suosio kasvaa, lisääntyy myös pakkausjätteen määrä.

Ratkaisu: uudelleenkäytettävät postipakkaukset palveluna

Uudelleenkäytettävän pakkauksen voi valita toimitustavaksi verkkokaupasta ostaessa. Verkkokauppaostoksen mukana tullut pakkaus palautetaan julkiseen postilaatikkoon ilman maksua. Pakkaus kestää vähintään 20 käyttökertaa ja sen ympäristölle haitalliset hiilidioksidipäästöt ovat noin 80 prosenttia pienemmät kuin kertakäyttöisen muovipakkauksen päästöt. Toimintamalli vähentää pakkausjätteen syntyä merkittävästi.

Ansaintamalli ja hyödyt RePackille

RePack tekee leasing-sopimuksia verkkokauppojen kanssa. Ne maksavat RePackille aina asiakkaan käyttäessä toimitustapaa. Valitessaan RePackin toimitustavaksi kuluttaja maksaa 0-4 euron lisämaksun verkkokaupasta riippuen. RePack saa myös provisiomaksuja etuseteleillä verkkokaupoille välitetyistä asiakkaista.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Kaupan näkökulmasta RePackin toimintamalli edistää asiakkaiden sitoutumista. Kaupat voivat brändäytyä roskattomiksi eli kauppa voi käyttää markkinoinnissa roskattomuutta etuna. Kuluttaja-asiakkaat puolestaan saavat pakkauksen palauttamisesta etusetelin, jonka he voivat käyttää kaikissa RePackia hyödyntävissä verkkokaupoissa. Toimintamalli ehkäisee jätteiden syntyä.

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



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



NAAVA

Naava tarjoaa palveluna älykkäitä viherseiniä, joita yritys seuraa ja ohjaa etänä sensoridataan perustuen. Viherseinät ovat kasveilla päällystettyjä seiniä. Naavan päivitettävät ja eri moduuleista koostuvat seinät voidaan siirtää uusiin tiloihin sopimuksen päätyttyä.



Ongelma

Yritysten toimitilojen ilmanlaatuun ja tilojen viihtyisyyteen kiinnitetään yhä enemmän huomiota. Niistä huolehtiminen edellyttää usein esimerkiksi ilmansuodattimien vaihtoa, huonekasveista huolehtimista ja niiden säännöllistä uusimista sekä muita toimia, jotka eivät yleensä kuulu yrityksen ydinliiketoimintaan. Palvelut täytyy yleensä ostaa usealta eri toimijalta erikseen.

Ratkaisu: luonto ja terveellinen sisäilma palveluna

Naava tuottaa asiakkailleen huonekalumallisia, älykkäitä viherseiniä. Esteettisyyden eli kauniin ulkonäön lisäksi ne kosteuttavat ja puhdistavat ilmaa. Yritys huolehtii viherseinien kunnosta ja ylläpidosta asiakkaan puolesta. Naavan automaatiojärjestelmä ohjaa etänä viherseinien toimintaa. Tietoja seinistä saadaan sensoridatan avulla. Näin Naava tietää tarkalleen, millaisissa olosuhteissa kukin tuote on ja milloin esimerkiksi viherseinän vesiastiat tulee täyttää.

Ansaintamalli ja hyödyt Naavalle

Viherseinät myydään asiakkaalle palveluna tietyn sopimuskauden mittaiseksi jaksoksi. Jakson kesto voi olla muutamista kuukausista useisiin vuosiin. Palvelupakettiin kuuluu tuotteen ylläpidosta ja laadusta vastaaminen. Viherseiniä voidaan myös tarvittaessa päivittää esimerkiksi valaistusta vaihtamalla. Palveluna tarjottavien tuotteiden etuna Naavalle on se, että ne voidaan siirtää sellaisenaan uusiin tiloihin, mikäli asiakas ei halua jatkaa tuotteen käyttöä sopimuskauden jälkeen.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Asiakkaan ei tarvitse itse huolehtia vastaavien ratkaisujen hankinnasta, ylläpidosta ja huollosta. Asiakas saa laadukkaan, ilmaa kosteuttavan ja puhdistavan tuotteen, joka toimii myös esteettisenä viherseinänä. Tuote voidaan hankkia halutun mittaiseksi ajaksi, ja sopimuskauden jälkeen asiakas voi luopua siitä ilman, että tuotteelle tarvitsee itse etsiä jatkokäyttökohdetta. Viherseiniä on myös mahdollista siirtää, jos tilojen käyttötapaa tai pohjaratkaisua muutetaan.

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



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



MARTELA

Martela tarjoaa käyttäjälähtöistä työympäristöä elinkaari-palveluna. Tästä on hyötyä palvelun tarjoajalle sekä palvelua ostavalle yritykselle.



Ongelma

Töiden tekotapa muuttuu ja samalla vaatimukset työympäristölle muuttuvat. Digitalisaatio vaikuttaa tilankäyttötarpeisiin ja mahdollistaa paikasta riippumattoman työskentelyn. Toimistotilojen tarve vähenee ja vajaassa käytössä olevia tiloja lämmitetään, valaistaan ja jäähdytetään vuoden ympäri.

Ratkaisu: käyttäjälähtöinen työympäristö elinkaaripalveluna

Martela määrittelee, suunnittelee ja toteuttaa yhdessä asiakkaan kanssa sopivan toimitilan palveluna. Tilojen tarve tutkitaan aina tapaus- ja yrityskohtaisesti. Suunnittelun jälkeen Martela hoitaa asiakkaan muuton, tarvittavat uudet kalusteet ja niiden asennuksen sekä tarpeettomien kalusteiden uudelleenvalmistuksen. Tarpeettomat hyväkuntoiset kalusteet kunnostetaan ja tarjotaan Martela Outletin kautta uusille käyttäjille. Asiakkaan uuteen tilaan soveltuvat käytetyt kalusteet voidaan tarvittaessa kunnostaa myös asiakkaan omaan käyttöön sopiviksi.

Ansaintamalli ja hyödyt Martelalle

Martela tarjoaa asiakkailleen työympäristön ja toimistokalusteiden elinkaarimallia kokonaispalveluna. Tämä mahdollistaa asiakkaalle laajan ja kokonaisvaltaisen palvelun. Asiakas voi halutessaan ostaa myös erillisinä palveluina työympäristön määrittelyn, suunnittelun, kalusteet ja muuton.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

Toimitilojen tehokkaammalla käytöllä yritysasiakkaat voivat saavuttaa merkittäviä kustannussäästöjä. Käyttäjälähtöisen työympäristömuutoksen avulla voidaan kehittää työhyvinvointia ja samalla parantaa työn tuottavuutta. Asiakkaat ovat myös huomanneet työympäristön olevan tärkeä tekijä, kun kilpaillaan parhaista työntekijöistä. Työntekijöille inspiroiva työympäristö luo viihtyvyyttä työhön.

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



Liiketoimintamalli

TUOTE PALVELUNA

Yritys voi päättää, että se ei myykään asiakkaalle tuotetta vaan palvelua. Palvelu tarkoittaa tässä sitä, että tuote on kyllä asiakkaalla käytössä, mutta se säilyy yrityksen omistuksessa. Yritys lupaa huolehtia siitä, että tuote toimii jatkuvasti parhaalla mahdollisella tavalla.

Palvelua ostaessaan asiakas ei maksa tuotteesta ostohintaa. Hän maksaa siitä, että saa tuotteesta jatkuvasti sen hyödyn, mitä haluaa. Esimerkiksi tehdas voi maksaa yritykselle siitä, että tehtaassa on jatkuvasti hyvä työskentelyvalaistus. Asiakas ei osta valaisimia, vaan maksaa palvelusta esimerkiksi kuukausimaksua. Tällä tavalla toimiva yritys luo läheisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita kuin yritys, joka pyrkii vain myymään tuotteitaan. Myös tulovirtaa syntyy pidemmällä ajalla kuin tuotemyynissä. Yritys vastaa tuotteen kunnossapidosta ja korjauskustannuksista. Siksi yrityksen kannattaa valmistaa vain laadukkaita ja kestäviä tuotteita.

Jos asiakas ei enää halua tätä tuotetta, yritys ottaa sen takaisin ja voi toimittaa sen jollekin toiselle asiakkaalle. Siksi yrityksen ei tarvitse tuottaa jatkuvasti uusia tuotteita myytäväksi. Asiakkaalle on kätevää, että hänen ei tarvitse sijoittaa rahaa hankintaan, ja hän pääsee helposti eroon turhaksi käyneestä tuotteesta.

Tuotteeseen voidaan yhdistää digitaalinen ratkaisu, jolla kerätään tietoa siitä, miten asiakas käyttää tuotetta. Tiedon avulla yritys voi kehittää entistäkin parempia tuotteita asiakkailleen.

Lähde: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra



24 RENTAL NETWORK

24Rent tarjoaa helposti kännykällä käyttöön otettavia yhteiskäyttöautoja. Uudet joustavat liikkumispalvelut yhdistettynä joukkoliikenteeseen tarjoavat vaihtoehtoa yksityisautoille.



Ongelma

Omistusautot seisovat ison osan ajasta käyttämättöminä. Samaan aikaan suomalaiset ajavat keskimäärin reilusti yli kymmenen vuotta vanhoilla autoilla, jotka aiheuttavat enemmän päästöjä kuin uudet autot. Lisäksi pysäköintitilojen rakentaminen vie maapinta-alaa muulta käytöltä ja kasvattaa rakentamiskustannuksia.

Ratkaisu: yhteiskäyttöauto läheltä viidessä minuutissa

24Rent vuokraa yhteiskäyttöautoja. Autot on sijoitettu paikkoihin, joissa ihmiset liikkuvat paljon, eikä niiden vuokraaminen vaadi erillistä käyntiä palvelupisteessä. 24Rent-palvelussa auto varataan itse verkossa, sen saa käyttöönsä kännykällä ja käytön jälkeen auto palautetaan sovittuun paikkaan. Henkilöautoista valtaosa on hybridautoja.

Ansaintamalli ja hyödyt 24Rentille

24Rentin liiketoiminta perustuu autojen vuokraukseen Internetissä ilman fyysistä toimipistettä tai isoa työntekijämäärää. Yritys hankkii autot leasing-sopimuksella, minkä ansiosta sen ei tarvitse sitouttaa suuria määriä pääomaa autoihin.

Hyödyt asiakkaalle ja loppukäyttäjälle

24Rentin avulla auton voi vuokrata käyttöön silloin, kun sitä tarvitsee. Samalla erilaisista muista autoiluun liittyvistä kuluista, kuten huolloista ja vakuutuksista, ei tarvitse huolehtia. Asiakas voi myös hyödyntää helpommin eri liikkumispalveluita esimerkiksi julkista liikennettä ja vuokra-autoa. Yhteiskäyttöautoon tukeutuminen oman auton sijaan lisää todennäköisesti myös hyötyliikuntaa ja positiivisia terveysvaikutuksia, kun auton käyttö on harkitumpaa.

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