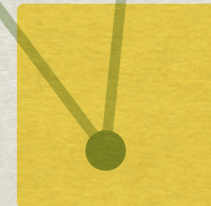


ASUKKAISTA ASIAKKAIKSI

Opas yrityksille palveluiden
tuottamisesta taloyhtiöihin



SISÄLLYS

Palvelua taloyhtiöön!	3
Taloyhtiö asiakkaana	4
<i>Taloyhtiöt Suomessa</i>	4
<i>Yhtiökokous päättää palveluiden hankinnasta</i>	5
<i>Taloyhtiö palvelun hankkijana vai mahdollistajana?</i>	6
Yrityksen polku taloyhtiöasiakkaan luo	8
Madalla kynnyellä tarjoamalla kokeilumahdollisuutta	13
<i>Tietoa nopeista kokeiluista</i>	13
<i>Tavoitteena oppia mahdollisimman paljon</i>	13
<i>Kestävän asumisen kokeiluja taloyhtiöissä</i>	14
Lopuksi	16

Circular Green Blocks – Kestävät kaupunkikorttelit kestävän liiketoiminnan ajureina

Kesto: syyskuu 2021–syyskuu 2023.

Kumppanit: Helsingin seudun ympäristöpalvelut, Forum Virium Helsinki, Metropolia Ammattikorkeakoulu ja Aalto-yliopisto.

Rahoittajat: Euroopan aluekehitysrahasto. Hanke on saanut rahoituksensa osana Euroopan unionin covid-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Tavoite: Circular Green Blocks -hankkeen tavoitteena oli edistää kierto- ja jakamistaloutta asuinkortteleissa yhdessä taloyhtiöiden, yritysten ja kaupungin kanssa.

Tekstit ja toimitus: Noora Haavisto, Annamaria Rossi, Karolina Toivettula ja
Petra Turtiainen / Forum Virium Helsinki

Circular Green Blocks -tiimi

Taitto: Ami Koiranen / Metropolia

Rahoitus: Julkaisu on tuotettu osana Circular Green Blocks -hanketta.



PALVELUA TALOYHTIÖÖN!

Asumisen palvelut yleistyvät ja kulutustottumusten muuttuminen luo uusia mahdollisuuksia yrityksille ja taloyhtiöille. Suomalaista lähes kaksi kolmasosaa asuu taloyhtiöissä, mikä tekee niistä kiinnostavan asiakasryhmän palveluntarjoajille. Jo monissa taloyhtiöissä käytössä olevat yhteiskäyttöautot ja jaetut tilat osoittavat, että kysyntää uusille palveluille ja malleille löytyy.

Circular Green Blocks -hankkeessa kokeiltiin uudenlaisia kierto- ja jakamistalouden palveluita yhdessä taloyhtiöiden ja niiden asukkaiden kanssa. Kokeiluihin valitut yritykset kehittivät taloyhtiöihin malleja yhteiskäyttöisten liikkumisvälineiden ja tavaroiden käytölle, opastivat asukkaita yhteisölliseen kaupunkiviljelyyn ja tutkivat millaiselle naapurivälille erityisesti taloyhtiötasolla on tarve.

Asukkaista asiakkaiksi -opas kokoaa näiden kokeilujen oppien pohjalta käytännöllisiä neuvoja yrityksille, jotka haluavat tarjota palveluitaan taloyhtiöille.

Oppaasta saa tietoa taloyhtiöistä asiakkaana ja vinkkejä siihen, miten asunto-osake- tai vuokrataloyhtiötä kannattaa lähestyä uuden palvelun kanssa, ja millaiset palvelumallit taloyhtiöissä toimivat parhaiten.

Toivomme, että tämä opas auttaa yritystäsi ymmärtämään paremmin taloyhtiöiden toimintaa ja tarpeita sekä tarjoaa hyödyllisiä vinkkejä palveluiden tarjoamiseen.



TALOYHTIÖ ASIAKKAANA

Valtaosa suomalaisista asuu taloyhtiöissä ja yritykset voivatkin tavoittaa niiden kautta paljon potentiaalisia asiakkaita kestävän asumisen palveluille.

Useat Suomen kunnat ja kaupungit tavoittelevat hiilineutraaliutta seuraavien vuosikymmenien aikana. Ilmastopäästöjä pyritään vähentämään merkittävästi esimerkiksi liikenteen ja energiankulutuksen kautta, mutta asuminen ja kulutus ovat myös keskeisiä kohteita ilmastotyölle. Kestävä elämäntapa kiinnostaa yhä useampaa, mutta pysyvä muutos vaatii sekä isoja muutoksia että helposti arkeen sulautuvia ratkaisuja.

73% asukkaista Suomessa asuu kaupungeissa ja tästä suuri osa erilaisissa taloyhtiöissä.

Yritykset voivat auttaa taloyhtiötä sopeutumaan ilmastonmuutoksen tuomiin haasteisiin ja tarjota kiertotalouden mukaista asumista tukevia ratkaisuja. Taloyhtiö voi huomioida kiertotaloutta esimerkiksi remonttien yhteydessä, jätehuollossa ja kiinteistön asukkaille suunnattujen palveluiden kautta.

Asunto on monelle suomalaiselle suurin sijoitus elämässä ja taloyhtiöillä on keskeinen asema arvon säilymisen ja kehittämisen kannalta. Taloyhtiöissä viihtyvät asukkaat ja hyvät palvelut nostavat taloyhtiön osakkeiden arvoa ja tekevät kohteesta halutun.

Taloyhtiöt pyrkivät aina paitsi viihtyisään myös edulliseen asumiseen. Taloyhtiö voi siis helpottaa asukkaidensa arkea ja mahdollistaa ilmastokestävää asumista uusien palveluiden kautta. Uusia palveluita tarjottaessa mielessä on kuitenkin hyvä pitää, että maksaja on yleensä lopulta asukas (tai osa asukkaista) joko suoraan tai esimerkiksi vastikkeiden kautta.



Palveluiden hankinnassa maksaja on loppuviimein asukas, joten palvelun tarpeen tulee aina myös tulla asukkailta

TALOYHTIÖT SUOMESSA

Isännöintiliiton arvion mukaan Suomen asukkaista noin 2,7 miljoonaa asuu taloyhtiössä. Näistä noin 2 miljoonaa asuu asunto-osakeyhtiöissä ja 0,7 miljoonaa vuokrataloissa. Näin ollen noin 50 prosenttia Suomessa asuvista asuu taloyhtiöissä. Taloyhtiöille tai asukkaille palveluita tarjoaville yrityksille on siis isot markkinat.

Taloyhtiöt tekevät valtavia hankintoja vuosittain, mutta varsinkin asunto-osakeyhtiöille palveluitaan tarjoavan yrityksen kannattaa varautua sinnikkyYTEEN, sillä haasteeksi voi osoittautua taloyhtiön hidas päätöksenteko. Vuokrataloyhtiöissä päätöksenteko keskittyy vuokrataloyhtiön omistavalle yritykselle, mutta talotöimikunta voi myös esittää ehdotuksia asukkaiden toivomista palveluista.



Taloyhtiöt ovat erilaisia asiakkaita

Suomen asunto-osakejärjestelmä on maailmalla ainutlaatuinen, eikä sellaista löydy mistään muualta. Suomessa **asunto-osakeyhtiö** omistaa rakennuksen ja kaikki sen asunnot.

Osakkaiden omistamat asunto-osakkeet puolestaan oikeuttavat asunnon hallinnan. Taloyhtiön asioista päättää taloyhtiön hallitus, joka koostuu taloyhtiön osakkaista. Taloyhtiön hallituksella on apunaan isännöitsijä.

Osa taloyhtiöissä asuvista asukkaista asuu **vuokrayhtiöiden** omistamissa asunnoissa. Vuokrayhtiöt voivat olla joko julkisomisteisia tai yksityisiä. Vuokrayhtiöissä asukas maksaa yhtiölle vuokraa asumisestaan. Vuokrayhtiöissä taloyhtiön asioista päättää vuokrayhtiö.

Osassa vuokrataloyhtiöissä toimii asukkaista koostuva talotoimikunta, jonka tehtävänä on edistää talon asukkaiden yhteistoimintaa, asumisviihtyvyyttä ja -turvallisuutta. Talotoimikunta päättää monesti myös yhteisten tilojen käytöstä.



YHTIÖKOKOUS PÄÄTTÄÄ PALVELUIDEN HANKINNASTA

Taloyhtiöissä palveluiden hankinta riippuu taloyhtiön hallintamuodosta. Vuokrataloyhtiössä päätöksen tekee vuokrayhtiö ja asunto-osakeyhtiössä taloyhtiön vähintään kerran vuodessa kokoontuva yhtiökokous.

Asunto-osakeyhtiöiden kohdalla harvoin kokoontuva yhtiökokous voi tehdä uusien palveluiden hankkimisesta palveluntarjoajan näkökulmasta haastavaa.

Taloyhtiön hallituksen tehtäviin kuuluu huolehtia taloyhtiön hallinnosta sekä kiinteistön ja rakennusten pidon asianmukaisesta järjestämisestä, mutta esimerkiksi yhtiövastikkeisiin vaikuttavista muutoksista päättää yhtiökokous. Hallitus voi tehdä päätöksiä vain sellaisista hankinnoista, jotka on budjetoitu ja joihin hallitus on saanut yhtiökokoukselta valtuudet.

Eri taloyhtiöissä saattaa olla pientä liikkumavaraa sen suhteen, minkä suuruisista hankinnoista hallituksella on valta ilman yhtiökokousta päättää. Käytännössä osakkaita koskevat uudet asiat viedään yleensä yhtiökokouksen päätettäväksi.



TALOYHTIÖ PALVELUN HANKKIJANA VAI MAHDOLLISTAJANA?

Taloyhtiö voi kerätä vastiketta kiinteistön käyttöön liittyvän hyödykkeen yhteishankintaa varten. Jakamiseen tai yhteiskäyttöön perustuvia ratkaisuja ja palveluita ei kuitenkaan vielä pidetä tavomaisena kiinteistön käyttöön liittyvänä palveluna, joten kokonaan taloyhtiön kustantamaa hinnoittelumallia ei kannata pitää ensisijaisena vaihtoehtona.

Taloyhtiö voi kuitenkin olla palvelun maksajana osittain tai toimia ainoastaan palvelun mahdollistajana. Taloyhtiö voi esimerkiksi osoittaa parkkipaikan yhteiskäyttöiselle autolle, tilan pihalta yhteisille viljelylaitikoille tai päättää yhteisten tilojen uusista käyttötarkoituksista.

Koska harva palvelu palvelee jokaista taloyhtiön asiakasta, tulee taloyhtiön maksajana olemisen olla tarkoituksenmukaista ja hyvin perusteltua. Tämän vuoksi suoraviivaisin hinnoittelutapa on, että asukkaat maksavat palvelusta käytön mukaan.

Kestävät asumisen palvelut voivat olla taloyhtiölle muuten arvoa tuova, esimerkiksi asuntojen hintaa nostava tekijä, jolloin taloyhtiön voi olla perusteltua maksaa esimerkiksi kuukausihintaa ja aloituskustannuksia palvelusta.

Taloyhtiön kustannuksia voi myös pyrkiä madaltamaan esimerkiksi avaamalla käytössä olevaa palvelua maksua vastaan myös muille kuin kyseisen taloyhtiön asukkaille.



Lue lisää taloyhtiöistä palvelunhankkijana [Taloyhtiöoppaasta](#).

Taloyhtiöissä piilee potentiaalia yrityksille

Oman palvelun myyminen taloyhtiölle tarjoaa yrityksille ajankohtaisen ja kiehtovan haasteen, joka kannattaa ottaa vastaan.

Mitä yrityksen pitäisi huomioida, kun se haluaa tuoda tuotteensa taloyhtiöön? Mitä vuoropuhelusta ja yhteistyöstä pitäisi oivaltaa?

Taloyhtiöklubi-toiminnan kehittäjä **Kimmo Karvinen** oli mukana Lauttasaaren Katajajarjun kiertotalouspalveluiden kokeiluissa. Nyt hän jakaa kokemuksiaan.

HYÖTYÄ YRITYKSELLE, TALOYHTIÖLLE JA ASUKKAILLE

”Kaikkein paras malli olisi, jos jokainen saisi jotain: taloyhtiö pienen vuokratu-
lon esimerkiksi lainauskontista pihalla, asukas mahdollisuuden vuokrata välineitä ja palveluita helposti ja yrittäjä suuren asiakaskunnan ja jatkuvuutta”, Karvinen sanoo.

Hän kannattaa erityisesti taloyhtiöiden välistä yhteistyötä naapurustoissa, koska siitä syntyy volyymietua. Sen ansiosta yritys voi myydä palvelun kerralla isommalle asiakaskunnalle ja palvelu kannattaa todennäköisemmin, koska käyttäjiä on enemmän. Lisäksi mahdollisen aloituskustannukset ovat todennäköisesti halvemmat.

Karvinen kehottaa yrityksiä ottamaan yhteyttä taloyhtiön hallitukseen ja niiden puheenjohtajiin isännöitsijän sijaan.

”Varsinkin, kun kyse on uudesta palvelusta, taloyhtiö ei ole aina helpoin kumppani saada oma yritysidea läpi. Tarjonta kuitenkin luo aina kysyntää.”

MADALLA KAIKKI KYNNYKSET!

Kierto- ja jakamistalouden kokeiluista on saatu innostunutta palautetta taloyhtiöiltä. Esimerkiksi tavaralainauspalvelut, laatikkosähköpyörät ja pihaviljely kiinnostavat asukkaita.

Kuten usein uusissa palveluissa, asukas ei etukäteen tiedä, mitä hän tarvitsee, ennen kuin kokeilee.

Taloyhtiö pohtiikin päätöksissään, mikä on yhtiön kokonaisedun mukaista, millainen palvelu kehittää omistaja-arvoa ja mitä hyötyä palvelu luo. Edistyksellinen taloyhtiöhän on lopulta se, jonka maine kiirii muuallekin.

”Ideat saavat helpommin hyväksynnän, jos kynnyksiä on vähän. Käyttäjät maksaa -periaatteen palvelut, eli

palvelut, jotka asukas itse kustantaa, saadaan helpommin läpi kuin palvelut, jotka maksetaan hoitovastikkeen kautta, koska ne vaativat yhtiökokouksen käsittelyn.”

ÄLÄ SÄIKÄHDÄ VIERASTA TOIMINTAYMPÄRISTÖÄ

Haasteena on, että taloyhtiökenttä on yrittäjille usein vieras. Tärkeät asiat, kuten toimivin lähestymistapa ja paras kaupallinen malli, opitaan vasta kokeilemalla. Suuri potentiaali kuitenkin motivoi.

Karvinen kertoo kolme tekijää, joihin oma kaupallinen palvelu pitäisi tarjota tehdessä aina saada kytkettyä: tarjotulla palvelulla parannetaan asumistyytyväisyyttä, alennetaan asumiskustannuksia tai kehitetään omistaja-arvoa eli vaikutetaan asuntojen arvoon.

”Asukkaat ja kuluttajat tarvitsevat palveluja – etenkin, kun he huomaavat, että naapuritalossakin on kehuttuja, hyötyä tuovia etuja. Tässä on mahdollisuuksia, joita kannattaa tavoitella.”

Teksti ja kuva: Siru Valleala



YRITYKSEN POLKU TALOYHTIÖASIAKKAAN LUO

Uudet jakamiseen perustuvat palvelut taloyhtiöissä tukevat asukkaiden kestäväää elämää. Seuraa polkua ja poimi matkalta vinkkejä, miten uutta palvelua kannattaisi tarjota taloyhtiölle.





Asukkaita löytyy hyvin asuinalueiden tapahtumista ja Facebook-ryhmistä. Järjestä tempaus tai mene mukaan paikallisten tilaisuuteen ja esittele ideaasi!



Esittele palvelu asukkaille äläkä vain hallitukselle. Järjestä tilaisuus tai tee pieni video, jotta palveluusi on helppo tutustua.

1 PALVELUKONSEPTIN KIRKASTAMINEN

Ennen kuin yritys ottaa yhteyttä potentiaaliin taloyhtiöasiakkaisiin, oman palvelukonseptin tulee olla selkeä ja kirkas.

Tutustu asiakkaisiisi ja heidän maailmaansa. Mieti, miten palvelusi helpottaa taloyhtiön tai sen asukkaiden arkea. Millaisen haasteen palvelu ratkaisee ja mitä lisäarvoa se tuo?

Kysy, kuuntele ja selvitä taloyhtiöiden tarpeita herkällä korvalla ja kehitä palvelukonseptiasi sen mukaan. Taloyhtiölle pitää olla selvää, millaista palvelua yritys tarjoaa, kenelle se on kohdistettu ja kuka siitä maksaa. Palvelun tulee olla helposti ymmärrettävissä.

Ymmärrystä kohderyhmästä voi saada alan keskeisiltä toimijoilta, kuten Kiinteistöliiton ja Isännöintiliiton maksullisista ja maksuttomista palveluista, julkaisuista ja tapahtumista.

Käytä kanavia asiakasymmärryksen lisäämiseen ja palvelukonseptin kirkastamiseen.

2 YHTEYS ASIAKKAASEEN

Selvittämällä taloyhtiön hallintamuodon pääset lähemmäksi oikeaa yhteyshenkilöä. Yrityksen on hyvä tunnistaa, millaiseen taloyhtiöön palvelua halutaan myydä, kuka varsinaisesta palvelusta maksaa ja kenen päätöksentekoa palvelunhankinta edellyttää.

Uuden palvelun esittelyssä tehokkain tapa on olla suoraan yhteydessä taloyhtiön hallituksen jäseneseen tai muihin asukkaisiin. Vuokrataloyhtiöiden kohdalla kannattaa ottaa yhteyttä suoraan vuokrayhtiöön.

Taloyhtiön hallintamuotoa voi yrittää selvittää verkosta osoitteen perusteella. Esimerkiksi asunnot.oikotie.fi -palvelun kautta löytyy tietoa varsinkin suurten kaupunkien taloyhtiöistä. Asunto-osakeyhtiön hallituksen jäsenten nimet ja isännöintiyhtiön voi selvittää asiakastieto.fi -palvelun kautta.

Taloyhtiöalan tapahtumat ovat keskeinen tapa saada näkyvyyttä ja päästä taloyhtiöiden ja isännöitsijöiden tietoisuuteen. Markkinoinnissa kannattaa myös huomioida Kiinteistöliiton ja Isännöintiliiton (maksulliset) markkinointikanavat sekä [Taloyhtiöklubin](#) kaltaiset toimijat.

3 NEUVOTTELUT

Kun saat yhteyden taloyhtiöön, tarjoudu esittelemään palvelua hallitukselle ja yhtiökokoukseen. Kerro selkeästi palvelun hyödyistä asukkaan ja taloyhtiön kannalta. Esittele ideasi referenssien ja esimerkkien kautta. Taloyhtiötä kiinnostaa, miten palvelu alentaa asumiskustannuksia, parantaa asumisviihtyisyyttä tai kehittää kiinteistön arvoa. Mieti, miten kytket myyntiargumenttisi näihin.

Mieti etukäteen, millaisia reunaehtoja palvelun käytöllä on esimerkiksi tilaan, sähköön tai lämmitykseen liittyen. Fyysisen palvelun sijoittelulla voi olla suuri merkitys palvelun käytölle. Joskus sopivanlainen tila löytyy esimerkiksi varastosta, mutta tila voi olla kaukana asukkaiden päivittäisten kulkureittien varrelta.

Osa taloyhtiöistä on varmasti kiinnostunut niin sanotuista “avaimet käteen” -palveluista. Toisille voi myös sopia, että asiakkaalla itsellään on aktiivinen rooli, jos sillä saadaan palvelun kustannuksia alemmaksi. Mieti, miten paljon olet valmis räätälöimään palvelukonseptiasi erilaisten tarpeiden ja mahdollisuuksien mukaan.



Taloyhtiöistä löytyy usein vähällä käytöllä olevaa tilaa. Käy paikan päällä tutustumassa ja ideoi käyttöä yhdessä hallituksen kanssa.

4 PÄÄTÖKSENTEKO JA HANKINTA

Asunto-osakeyhtiöissä päätöksentekoon vaikuttavat palvelun hinnoittelu ja laskutusmalli. Onko maksaja taloyhtiö, joka joutuu sulattamaan kulut yhtiövastikkeeseen, vai onko maksaja suoraan palvelua käyttävä asukas, jolloin taloyhtiöllä jää enemmän mahdollistajan rooli?

Tyypillisesti päätös maksullisen palvelun hankinnasta tehdään yhtiökokouksessa, joka järjestetään vähintään kerran vuodessa, yleensä maaliskuu-kesäkuussa. Isännöitsijä toimii taloyhtiön ja hallituksen päätöksenteon tukena.

Päätöksentekoa voi helpottaa tarjoamalla kokeilumahdollisuutta, joka ei vielä vaadi palveluun sitoutumista. Circular Green Blocks -hankkeessa taloyhtiöt ovat ottaneet kokeilut mielenkiinnolla vastaan. Kokeileminen on myös osoittanut yrityksille, miten erilaisia taloyhtiöt asiakkaina ovat.



Uusia kortteleita rakennettaessa on otollinen sauma uusien palveluiden kokeiluun ja myyntiin. Ota silloin yhteyttä suoraan rakennuttajaan.



5 PALVELUN KÄYTTÖNOTTO

Hyvä käyttöliittymäsunnittelu on kaikkien toimivien palveluiden lähtökohta. Taloyhtiöille ja asukkaille tarjottavat palvelut eivät ole tästä poikkeus. Huono käyttöliittymä voi jopa lopettaa palvelun käytön.

Uutta palvelua käyttöön otettaessa viestintä on keskeinen tekijä. Käyttöönotto vaatii yksityiskohtaista ja toistuvaa viestintää, jotta palvelu löydetään ja sen käytöstä tulee osa arkea. Monikanavainen ja jatkuva viestintä on tarpeen erityisesti silloin, kun asiakkaalta vaaditaan totuttujen rutiinien muuttamista.

Erityisesti jaettujen palveluiden kohdalla on tärkeää huomioida mahdolliset ongelmatilanteet, kuten ilkivalta ja väärinkäyttö. Jo palvelua myydessä tulee taloyhtiöille ja asukkaille selkeästi viestiä vastuun jakautuminen ja palvelun käyttöehdot sekä kertoa, miten väärinkäyttöä ehkäistään ja miten sellaisen ilmetessä toimitaan.



Anna käyttäjätukea paikan päällä. Uuteen palveluun tutustuminen tuntuu helpommalta, kun sitä ei tarvitse tehdä yksin.



Palvelun ei tarvitse rajoittua yhteen taloyhtiöön. Laajentamisesta hyötyvät kaikki, kun asiakkaita tulee lisää ja kustannukset laskevat.

Kiinnitä huomiota viestintään taloyhtiöissä

Jotta palvelu otetaan kattavasti käyttöön taloyhtiön sisällä, on viestintä äärimmäisen tärkeää.

Viestinnän tulee olla pitkäjänteistä ja toistuvaa, sillä ihmisten käytöksen muuttuminen vie aikaa. Viestinnässä kannattaa painottaa, mitä hyötyjä palveluiden käyttämisestä asukkaalle on.

Käytännössä taloyhtiöillä on hyvin erilaisia viestintäkanavia. Joissain yhtiöissä on otettu käyttöön modernit sähköiset viestintäkanavat, mutta toiset luottavat edelleen perinteisempiin menetelmiin eli ilmoitustauluihin ja postiluukuista jaettaviin tiedotteisiin. Kun tavoitteena on tuoda uusi palvelu taloyhtiöön, kannattaa ensimmäisenä selvittää, millaisia viestintäkanavia taloyhtiö käyttää.

Sähköisten viestintäkanavien käyttöön pitää pyytää lupa. Kanavat voivat olla erillisiä viestintään tarkoitettuja alustoja tai epävirallisempia sosiaalisen median kanavia, jotka ovat yleensä asukkaiden hallinnoimia eivätkä taloyhtiön hallituksen tai isännöitsijän.

Perinteisimmissä viestintäkanavissa pitää ottaa huomioon hyvin käytännönläheisiä seikkoja: kennellä on pääsy rappukäytäviin ja kuka pääsee jakamaan tiedotteita?

Eri viestintäkanavat luovat siis hyvin perustavanlaatuisia eroja siihen, miten palvelua lähetään jalkauttamaan taloyhtiöön ja se on hyvä ottaa huomioon jo suunnitteluvaiheessa.



MADALLA KYNNYSTÄ TARJOAMALLA Kokeilumahdollisuutta

Kokeilujakso voi parhaimmillaan auttaa palvelun kehittämisessä ja johtaa taloyhtiöissä hankintapäätökseen.

Kokeilumahdollisuuden tarjoaminen taloyhtiölle matalalla kynnyksellä voi olla yksi tapa herättää kiinnostusta potentiaalisissa asiakkaissa. Yritys voi tarjota mahdollisuutta itse, esimerkiksi määräajaksi alennetuin käyttökustannuksin ja ilman sitoutumispakkoa.

Yritysten kokeiluihin ja palvelu- tai tuotekehitykseen voi myös saada julkista tukea. Esimerkiksi isot kaupungit järjestävät kokeilumahdollisuuksia erilaisten hankkeiden ja ohjelmien puitteissa.

TIETOA NOPEISTA KOKEILUISTA

Nopeat kokeilut on ketterä malli uusien palvelujen ja teknologioiden kokeilemiseen aidossa kaupunkiympäristössä oikeiden loppukäyttäjien kanssa – olivat ne sitten asukkaita, kaupungin eri toimialojen yksikköjä tai kaupunkikonserniin kuuluvia yrityksiä.

Nopeat kokeilut vastaavat todellisiin tunnistettuihin haasteisiin ja ovat yleensä muutaman kuukauden pituisia. Circular Green Blocks -hankkeessa nopeiden kokeilujen avulla kerättiin oppeja taloyhtiöiden roolista jakamistalouden edistäjinä ja mahdollistajina.

Kokeiluohjelmassa yritykset testasivat palveluitaan uudessa ympäristössä ja tutustuivat taloyhtiöihin asiakasryhmänä. Lyhyen kokeilujakson aikana yritykset saivat asukkailta palautetta palveluiden toimivuudesta ja jatkokehitysideoita.



TAVOITTEENA OPPIA MAHDOLLISIMMAN PALJON

Yhteiskehittäminen on keskeinen osa nopeita kokeiluja. Sitä tehdään kaupungin, yritysten, asukkaiden ja muiden sidosryhmien kanssa. Kokeilusta riippuu, miten ratkaisun kehittäminen toteutetaan.

Kokeilujen tavoitteena on oppiminen ja tulosten jakaminen laajasti eri toimijoille. Kokeilujakson aikana kerätään tietoa teknologioiden ja palvelujen toimivuudesta suhteessa tarpeisiin ja tunnistettuihin haasteisiin.

Yrityksille kokeilut antavat kehitysideoita sekä referenssin kokeiltavan palvelun tai tuotteen toimivuudesta. Parhaimmillaan ne auttavat myös palvelun käyttäjiä ja tarjoajia löytämään toisensa.

KESTÄVÄN ASUMISEN KOKEILUJA TALOYHTIÖISSÄ

Hankkeen kokeiluissa yritykset pääsivät testaamaan palveluitaan uudessa ympäristössä ja tutustumaan taloyhtiöihin asiakasryhmänä.

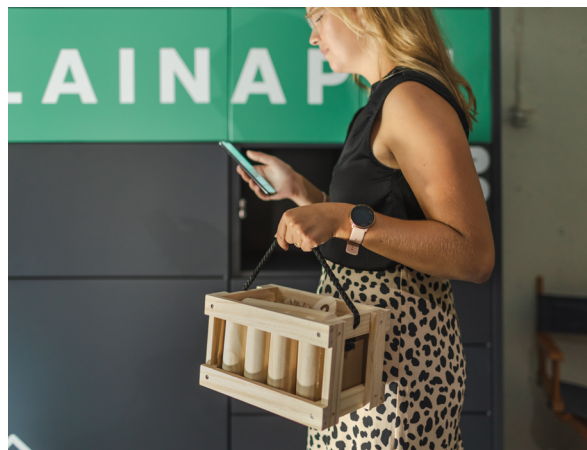


YHTEISKÄYTTÖISET LIIKKUMISVÄLINEET

Yhteiset sähkö- ja kuormapyörät herättivät asukkaissa kiinnostusta sekä vuokrataloyhtiössä että kymmenen taloyhtiön korttelissa.

Willari toi kesäksi 2022 yhteen yhtiöön kokeiltavaksi sähköpolkupyöriä ja lasten vetokärryn, joita asukkaat saivat lainata pihavarastosta. Pyörillä ajettiin neljän kuukauden aikana yhteensä 700 kilometriä.

Seuraavana keväänä sähköpyöräkokeilun oppeja skaalattiin **CoReorient Oy:n** kokeilussa, kun kymmenen taloyhtiötä sai käyttöönsä sähkökuormapyörät ja niiden säilytysratkaisun.



TAVAROIDEN LAINAAMINEN JA YHTEISKÄYTTÖ

Lainaamot toivat taloyhtiöihin yhteiskäyttöön ja lainattavaksi tavaroita, kuten pesureita ja työkaluja. Molemmissa ratkaisuihin lainaus tapahtui digitaalisesti.

CoReorient Oy:n kokeilussa tavarat olivat yhden taloyhtiön pihalla kontissa ja **Lainapilla** Lainappi-laatikossa eli laatikostossa, jonka luukut avautuivat sen mukaan, mitä halusi käyttöönsä.

Kokeilussa Lainappi kehitti sovellukseen ominaisuutta, jonka avulla taloyhtiön asukkaat pystyivät vuokraamaan omia tavaroita taloyhtiön tai rajatun naapuruston asukkaiden kesken.



VILJELYKOKEILUT

Viljelykokeiluissa taloyhtiöiden pihoille istutettiin hyötykasveja. **Blokgarden** toi kaupunkiviljelylaatikoita ja tarjosi tukipuutarhurin vinkkejä koko kasvukauden ajan.

Lisäksi Blokgarden kehitti sadevettä hyödyntävä kastelujärjestelmää. Yritys on jatkanut kaupunkiviljelyn tarjoamista palveluna taloyhtiöille.

Helsieni puolestaan toi pihalle osterivinnokkaita, joita asukkaat pääsivät kasvattamaan. Viljelykokeilut huipentuivat yhteiseen sadonkorjuupäivään.



ALUSTA NAAPURIAVULLE

Täysin digitaaliset naapurustopalvelut liittyvät tiedon jakamiseen ja naapuriapuun. **Commu** ja **2Loops** kokeilivat, miten Commun naapurisovelluksen saisi sovitettua taloyhtiöiden käyttöön. Sovellus nimettiin KotiCommuksi.

Yritykset tutkivat, miten apua tarjotaan ja pyydetään rajatun käyttäjäryhmän kesken. Lisäksi kokeilulla haluttiin lisätä taloyhtiöiden yhteisöllisyyttä ja auttamisen kulttuuria.



NAAPURUSTON OMA SOVELLUS

Toisin kuin perinteiset sosiaalisen median palvelut, **Superhood** on suunniteltu paikallisten kanavaksi, josta löytyy muun muassa yrityksiä ja alueen uutisia. Koska Superhood pyrkii tuomaan paikallista tietoa asukkaiden saataville, on sovellusta kokeiltu erilaisissa naapurustoissa.

Sovelluksen kautta löytyvät paikalliset palvelut, viranomaistiedotteet, uutiset, tapahtumat, ilmiöt ja keskustelut. Yritykset voivat käyttää sovellusta omana ilmoitustaulunaan.



TALOYHTIÖN LÄHILOGISTIikka

Metripe Oy:n kokeilussa selvitettiin, miten uusi lähilogistiikan ratkaisu palvelee taloyhtiön asukkaiden arkea. **LobbyBox**-palvelu mahdollistaa kotiinkuljetusten vastaanottamisen ja lähettämisen ilman vastaanottajan läsnäoloa.

Kokeilussa tutkittiin, miten LobbyBox helpottaa asukkaiden arkea ja tuo palvelut vielä lähemmäksi. Tavoitteena oli myös oppia, miten erilaisten palveluntuottajien valikoima saadaan integroitua palveluun ja millaisia haasteita siihen liittyy.



LOPUKSI

Taloyhtiökenttä tarjoaa yrityksille kiinnostavia mahdollisuuksia uusien asiakkaiden löytämiselle ja kestävää asumista tukevien palveluiden esittelemiselle. Kysyntää arkea ja asumista helpottaville kestäville ratkaisuille selkeästi löytyy, ja taloyhtiöt voivat toimia keskeisenä väylänä palveluiden tuomisessa lähelle asukasta.

Uuden palvelun käyttöönotto voi ottaa aikansa, varsinkin, jos se vaatii asukkailta käyttäytymisen muutosta. Lyhyt kokeiluaika kuitenkin mahdollistaa asukkaille kevyen kynnyksen tutustua uuden palvelun käyttöön ja toisaalta palautteen keräämisen vielä kehitteillä olevista palveluista.

Toivomme, että oppaastamme jäi käteen konkreettisia vinkkejä, miten uusia palveluita kannattaa lähteä taloyhtiöille tarjoamaan tai ainakin kokeilemaan. Ole rohkeasti yhteydessä taloyhtiöiden asukkaisiin tai vuokrataloyhtiöiden edustajiin ja lähde mukaan tekemään asumisesta entistä kestävämpää!

TUTUSTU MYÖS SARJAN MUIHIN JULKAISUIHIN:

-  **Yhteiskäyttöä yhtiöön:**
opas asukkaalle ja osakkaalle palvelun hankkimiseksi taloyhtiöön
-  **Kolmiulotteiset korttelit:**
opas taloyhtiöille kiinteistökohtaisen 3D-paikkatiedon hyödyntämiseen



KOKEILUISSA MUKANA OLLEET YRITYKSET

Blokgarden Oy

CoReorient Oy

Green House Effect Oy (Innogreen), EG-Trading Oy & Parkly Oy

Helsieni Oy

Lainappi Oy

Ronsam Digital Oy (Commu) & Muotoilutoimisto 2Loops Oy

Superhood Oy

Wcollab Oy (Willari)

KOKEILUISSA MUKANA OLLEET TALOYHTIÖT

Asunto-osakeyhtiö Katajajarjuntie 17, Lauttasaari

Asunto-osakeyhtiö Suurkartano, Malminkartano

HOAS, Kamppi

M2-kodit, Latokaski

M2-kodit, Oulunkylä

VAV asunnot, Leinelä

KUVAT

s. 3 Helsingin kaupunki / Michelle Ketter

s. 4 Helsingin kaupunki / Laura Oja

s. 5 (oik.), 6, 9, 10, 11, 14, 15 (oik. ja kesk.), 16 Vesa Laitinen

s. 5 (vas.), 13 Maija Astikainen

s. 7 Siru Valleala

s. 12 Ami Koiranen

