

Liiketoimintamallien rakentaminen luonnontuotealan yrityksille

LUMO-INKA

Uusia tuotteita metsästä -seminaari 29.3.2017

Ossi Pesälä

UEF // University of Eastern Finland

LUMO-INKA

- Hankkeen tavoitteena muun muassa;
 - Raaka-aine- ja kohdemarkkinalähtöisesti ideoida ja rakentaa eri tyyppisiä, Suomen olosuhteisiin soveltuvia liiketoimintamalleja.
 - Kasvun edellytysten luominen.
 - Uusien, tuotteistettavien raaka-aineiden löytäminen.
 - Tulonlähteitä niin metsänomistajille, kuin raaka-ainetta jatkojalostavillekin toimijoille.
- Liiketoimintamallit rakennettiin Business Model Canvasin mukaisessa viitekehyksessä.

Liikeidealähtöisten liiketoimintamallien rakentamisprosessi



LUMO-INKASSA rakennetut liiketoimintamallit

Aromikkaita luonnontuotehygieniatuotteita valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Villiyrttipetoja ja -etikkoja valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Yhteisvarastointi ja -prosessointitoiminnan liiketoimintamalli.

Hakkuukantoihin ympättävää sieniympäristöä valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Sienisipsejä valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Sienimassaa jatkojalostukseen tuottavan yrityksen liiketoimintamalli.

Sienien kasvatusalustoja tuottavan yrityksen liiketoimintamalli.

Sienijauheita ym. sienituotteita valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Eri tyyppisiä puu-uutteita tuottavan yrityksen liiketoimintamalli.

Eri tyyppisiä puutarhatuotteita villiyrteistä valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Pakuriolutta valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Luonnontuotteet huomioonottavan metsäsuunnitteluyrityksen liiketoimintamalli.

Marjaisia ja villiyrteisiä smoothieita valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Luonnontuoteterminaaliyrityksen liiketoimintamalli.

Kuusenkerkkien hankinta-, myynti- ja välitysyrityksen liiketoimintamalli.

Metsänvuokrausta luonnontuoteraaka-ainetuotantoon harjoittavan metsänomistajan liiketoimintamalli.

Koivunlehtiutteita tuottavan yrityksen liiketoimintamalli.

Kunntaa hankkivan ja asentavan yrityksen liiketoimintamalli.

Gourmet -hilloja valmistavan yrityksen liiketoimintamalli.

Esimerkkejä laadituista liiketoimintamalleista 1

17. METSÄSUUNNITELMAT LUONNONTUOTTEILLE	Yritys tarjoaa metsän-, niityn- tai pellonhoitosuunnitelmia maanomistajalle. Saatavilla useita eri luonnontuotteita huomioivia metsäsuunnitelmia. Hoitosuunnitelmia on saatavana 1. kertasuunnitelmana, 2. suunnitelma+ seuranta ja ohjeistus tietyn väliajoin ja 3. ulkoistettu metsänhoito suunnitelman pohjalta (kallein). (Kuten OTSO, tai muut metsäsuunnitelmia laativat yritykset esim. Metsäkumppani).			
Tärkeimmät yhteistyökumppanit <ul style="list-style-type: none"> Metsänomistajat ja maanomistajat IT-yritys, joka huoltaa nettisivuja Tutkimus- ja kehitysorganisaatiot Luonnontuotealan yritykset (raaka-aineen ostajat). 	Tärkeimmät prosessit <ul style="list-style-type: none"> Metsäsuunnitelmien laatiminen mittaustietoon ja maastokäynteihin perustuen maanomistajan toiveiden pohjalta. Metsäsuunnitelman päivitysapu Nettisuunnitelma: opastus käyttöön ja päivitykseen. Markkinointi: puu- ja luonnontuotekauppojen kilpailutus. 	Arvolupaus <ul style="list-style-type: none"> Saatavilla useita eri luonnontuotteita huomioivia metsäsuunnitelmia. Suunnitelma nettissä, voi päivittää ja seurata. Tutkimuksiin ja käytännön kokemuksiin perustuvat suunnitelmat Monia palvelupaketteja tilauksesta <ol style="list-style-type: none"> Luonnontuote(vara)kartoitukset Kertasuunnitelmana Suunnitelma+ seuranta ja ohjeistus tietyn väliajoin Ulkoistettu metsänhoito suunnitelman pohjalta (kallein) Lupaa tuen/takuun liiketoiminnan käynnistymiselle, asiakaskartoitus Auttaa kontaktien ja kumppanuussuhteiden syntymisessä luonnontuotealan yritysten kanssa 	Asiakassuhteet <ul style="list-style-type: none"> Henkilökohtaista ja jatkuvaa Liiketoimintaorientoitunutta Jakelukanavat <ul style="list-style-type: none"> Nettisivut: sähköinen reaaliaikainen järjestelmä: huutokauppa Mainostetaan metsänhoitopalveluiden (ja maatalouspalveluiden) ohessa Linkejä alan sivustoilla 	Asiakassegmentit <ul style="list-style-type: none"> Maanomistajat: 1. Omatoimiset metsänomistajat, asuvat tilalla tai sen lähellä, 2. Omatoimiset metsänomistajat, haluavat apua suunnitelman toteutuksessa, 3. Metsänomistajat, jotka haluavat ulkoistaa toiminnot, etämetsänomistajat. Sopisi parhaiten aktiiville metsänomistajille, jotka haluavat luoda liiketoiminnan mahdollisuuksia Suurmetsänomistajat Rahastot Kunnat Seurakunnat
Kustannusrakenne <ul style="list-style-type: none"> Nettisivut Sähköiset järjestelmät, jossa reaaliaikaiset metsäsuunnitelmat, mitä voidaan päivittää ja seurata Palkat 		Tulovirrat <ul style="list-style-type: none"> Palvelun myyminen asiakkaalle: <ol style="list-style-type: none"> Kertasuunnitelmana (halvin) Suunnitelma+ seuranta ja ohjeistus tietyn väliajoin (keskihinta) Ulkoistettu metsänhoitosuunnitelman pohjalta (kallein) Voidaan jakaa kustannuksia: metsänomistaja ja esim. luonnontuoteterminaali tilaajana.		

Esimerkkejä laadituista liiketoimintamalleista 2

26. METSÄN VUOKRAUS RAAKA- AINETUOTANTOON:	Metsänomistaja voi vuokrata osan tai koko metsänsä metsävarat tietyksi ajanjaksoksi toisen käyttöön tietyin ehdoin.			
Tärkeimmät yhteistyökumppanit <ul style="list-style-type: none"> • Vuokralainen • Alan lehdet/nettisivut ym. joihin voi ilmoitella omia vuokraushalukkuuksiaan ja -mahdollisuuksiaan. • Luonnontuotepörssit • LT-terminaalin pitäjät • MHY tai muu tietoa jakava taho 	Tärkeimmät prosessit <ul style="list-style-type: none"> • Tiedottaminen omasta halukkuudesta oman metsäomaisuutensa vuokraukseen. • Monitavoitteinen metsänomistus. • Luonnontuotteiden tuotantopotentiaalnin kartoitus. 	Arvolupaus <ul style="list-style-type: none"> • Vuokralainen saa tietyt resurssit käyttöönsä vuokraajaksi. • Vuokralainen saa hyödyntää koko vuokra-ajan maapohjaa • Puita ei saa kaataa (ei kuiviakaan) • Maanpinnalle ei saa aiheuttaa pysyviä vaurioita • Sopimuksella varmistetaan alueen kaupallinen käyttö, sekä se ettei metsien käsittelyllä pilata toista liiketoimintaa • Metsänomistajalle taataan puuntuottoa vastaava vuokra (eur/v) • Vuokra-ajan jälkeen alue on omistajan vapaassa käytössä • Vuokrakohdetta osoitettuun tarkoitukseen (mahla, sientenviljely hakkuukannoissa, pihkan valutus, kuusenkerkät, koivunlehdet) • Vuokralle ottaja tekee taloudelliset sitoumukset, ei metsänomistaja. 	Asiakassuhteet <ul style="list-style-type: none"> • Arvon yhdessä luontia. • Vrt. alueen vuokraus metsästykseseen. 	Asiakassegmentit <ul style="list-style-type: none"> • Raaka-aineen kerääjät • Raaka-aineen hankintayhtiöt esim. Itterminaalit. • Esi- ja lopputuotejalostajat • Matkailuyrittäjät • Elämysyrittäjät • Metsästyseurat
	Tärkeimmät resurssit <ul style="list-style-type: none"> • Omaa metsäomaisuutta • Tietotaitoa eri metsänkäytön vaihtoehtoista. • Luonnontuotemetsäsuunnitelma • Olemassa olevat jakelukanavat omien vuokraushalukkuuksien esiintuomiseksi. 		Jakelukanavat <ul style="list-style-type: none"> • Metsälehdet + muu alan media (tiedottamiseen vuokraohteista ja -halukkuuksista) • Metsaan.fi • Kiinteistövälittäjät • Matkailuyrittäjien/ elämysyrittäjien jne. foorumit 	
Kustannusrakenne <ul style="list-style-type: none"> • (Vuokrauspäätöksestä syntyvät vaihtoehtokustannukset) mahdolliset muutokset hakkuumahdollisuuksissa -> vuokrahinnan oltava suurempi kuin kasvutappio • Sopii erityisesti mahlan, koivunlehden ja kuusenkerkän tuotantoon. 	Tulovirrat <ul style="list-style-type: none"> • Metsäomaisuuden vuokraaminen sopimuksen mukaisesti asiakkaille. Tulot jatkuvia sopimuksen keston ajan tai raaka-aineen tuoton mukaan. • Vuokran katettava hakkuumahdollisuuksien menetyt • Voi luoda ansaitsemismahdollisuuksia vuokrametsänvälitysfirmeille. 			

Kiitos!
LUMO-INKA -hankkeen
tulokset julkaistaan
toukokuussa!



UNIVERSITY OF
EASTERN FINLAND

uef.fi