



Katsaus kiertotalousmyymälän liiketoimintamalleihin

31.5.2022



Taustaa

Selvitys liiketoimintamalleista on toteutettu osana CircHubs 2 -hanketta, jossa luodaan uudenlainen kiertotalousmyymälän konsepti.

Kehitettävänä on toiminta- ja palvelualusta, joka tarjoaa yrityksille innovatiivisia ja uusia liiketoimintamahdollisuuksia, tukee materiaalivirtojen uusiokäyttöä ja jalostusta sekä mahdollistaa tuotteiden ja arvokkaiden materiaalien kierrossa pysymisen mahdollisimman pitkään.

CircHubs 2 -hanketta toteuttavat Lounais-Suomen Jätehuolto ja Kiertokaari. Hanketta rahoittavat Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR), kuutoskaupungit, hanketoteuttajat sekä Suomen valtio.

Liiketoimintamallien selvityksellä tuetaan kiertotalousmyymälöiden toteuttamista. Kiertotalousmyymälä edistää materiaalien uusiokäyttöä pidentämällä niiden elinkaarta ja luomalla kuluttajille uusia, vaivattomampia mahdollisuuksia hankkia kiertotalouden mukaisia tuotteita.

Työn toteuttajana oli Ramboll Finland Oy. Työssä selvitettiin, millaisia mahdollisuuksia kiertotalouden liiketoimintaan perustuva myymälä tuo erilaisille toimijoille, kartoitettiin asiakasprofiileja, tehtiin kiertotalousmyymälän riskianalyysi sekä esiteltiin erilaisia sopimusmalleja. Selvityksestä viestitään osana Suomen kiertotalouskeskusten yhteistä CircHubs-verkostoa.

Lisätietoja hankkeesta

[Hanke-esittely](#)

[6Aika-strategia](#)

[CircHubs](#)

Johdanto



Millaisia mahdollisuuksia kiertotalousmyymälä luo yrityksille, kuluttajille ja muille toimijoille? Entä millaisia riskejä toimintaan liittyy, ja miten niitä voidaan ehkäistä ja lieventää?

Tähän selvitykseen on kiteytetty muutamia keskeisiä kiertotalousmyymälän liiketoimintamallin osa-alueita, jotka on hyvä ottaa huomioon liiketoiminnan suunnittelussa.

Erilaisten asiakasprofiilien kautta voidaan hahmottaa, millaisia tarpeita kiertotalouden tuotteille ja palveluille on havaittu.

Esimerkit kiertotalousmyymälän sopimuskumppaneista auttavat sopimusvaihtoehtojen ja palvelupakettien määrittelyssä.

Riskianalyysissä on otettu huomioon esimerkiksi myytävien tuotteiden valintaan, laatuun ja hinnoitteluun liittyvät seikat.



Mahdollisuudet eri sidosryhmille

Millaisia mahdollisuuksia kiertotalousmyymälä tuo yrityksille, kuluttajille ja muille toimijoille? Millaisia ovat erilaisten asiakasryhmien tarpeet tuotteille ja palveluille?



Mahdollisuudet kiertotalousyritykselle

1. Lainsäädäntö ja toimintaympäristö luovat uusia mahdollisuuksia liiketoiminnalle.
2. Kiertotalousyrityksillä on tarve toimia yhdessä.
3. Kiertotalousyrityksillä on halua toimia edelläkävijöinä sekä tarve erottua perinteisistä toimijoista.
4. Kiertotalousyritykset tarvitsevat tiloja omien tuotteidensa ja palveluidensa myyntiin.
5. Kiertotalousyrityksillä on tarve toimia vastuullisesti.

Erottuminen
positiivisesti
muista
"perinteisistä"
toimijoista

"Vastuullisuus-
leima"
yritykselle
yhteistyön
kautta

Tila
käytettävissä
oman tuotteen
myyntiin

Monta palvelua
samassa paikassa
houkuttelee
enemmän
asiakkaita, kaikki
yritykset hyötyvät

Uusia
materiaaleja
käyttöön,
mahdollisesti
sellaisia, mitä ei
ennen ole saanut



Mahdollisuudet kuluttajalle

1. Liiketoimintapohjainen kuluttajakäytöksen arvomuutos - toimintaympäristön muutos mahdollistaa uudenlaisen liiketoiminnan.
2. Arvopohjainen kuluttajakäytöksen muutos - kuluttajilla on halua toimia vastuullisesti.
3. Tarjotaan kuluttajille "yhden katon alta" -palvelu, joka tuo lisäarvoa.
4. Tarjotaan kuluttajille yksilöllisiä tuotteita ja palveluita.
5. Tarjotaan kuluttajille kohtuuhintaisia tuotteita ja palveluita.





Mahdollisuudet muille toimijoille

1. Väylä liikelaitosten ilmasto- ja ympäristötavoitteiden toteuttamiseen.
2. Sosiaalisen vastuun kantaminen uusia työpaikkoja luomalla.
3. Tutkimus- ja kehitystyön mahdollistaminen konseptin ympärille sekä yhteistyö oppilaitosten kanssa.

Toteuttaa kaupungin ilmasto- ja ympäristötavoitteita

Työpaikkoja ja työnhakijoita

Tutkimus ja uudet innovaatiot

Malliprofiilien mukaiset asiakastarpeet

Matti Metsä



Päivi Pitkänen



Kirsti Kirsikka



Helmi Helen



Jätekeskuksen asiakas	Muu jätehuollon asiakas	Keskivertokuluttaja	Edelläkävijä
- Käytetyt huonekalut, polkupyörät, ikkunat, puutarhatuotteet jne. - Sponttaani remonttitarve - Työkalujen lainaaminen ja vuokraus - Erilaiset remonttitarvikkeet - Metritavaraa, työstettävää, puolivalmistetta - Noutopalvelu, peräkärryn lainaus	- Harrastekerhot ja -kurssit, yhteisöllisyys, elämyksellisyys - Kodinkoneiden korjauspalvelu - Apupalvelu, kuljetuspalvelu - Kirjojen vaihtopalvelu, tiedon saanti	- Korjauspalvelu, kuljetuspalvelu - Käytettyjen vaatteiden ja tavaroiden kierrätyspalvelu - Arjen sujuvoittamiseen liittyvät palvelut - Harrastevälineiden huolto ja kierrätys - Valmis vaatepaketti	- Vaatteiden ja sisustustuotteiden kierrätys - Vintagemyymälä - Kahvila - Elämykset - Design ja uniikit tuotteet - Tiedon tarve esim. vastuullisuudesta
Palvelutarve Myymälä, vuokrauspalvelu	Palvelutarve Apupalvelu, harrastustoimintaa (tilantarve)	Palvelutarve Erilaisten arkea helpottavien tavaroiden ja palveluiden tarve	Palvelutarve Kahvila, myymälä, kurssit, elämyspalvelut



Palvelupaketit ja sopimukset

Millaisia palveluita kiertotalousmyymälän taustataho tarjoaa yrityksille? Millaisia ovat sopimuskumppanit ja millaisia sopimuksia heille voisi tarjota?

Palveluyhteistyökumppanin sopimusasiasimerkkejä - oheispalvelut kuluttajille

Mitä **taustataho** tarjoaa **palveluyhteistyökumppanille**?

- Uusia asiakkaita
- Mainontanäkyvyyttä
- Taloudellisen riskin kantamista (luvataan tilattavaksi kumppanilta X tilausta kuukaudessa hintaan Y €)
- Optio tulla fyysisiin tiloihin vuokralaiseksi

Mitä **kumppani** tarjoaa **taustataholle**?

- Palveluyhteistyökumppani sitoutuu
 - toimittamaan palvelun palvelulupauksen mukaisesti
 - mainostamaan yhteistyötään taustatahon kanssa verkkosivuillaan ja liiketiloissaan

Palveluyhteistyökumppanuuden voimassaolon edellytyksenä on, että vuokralaisella ja vuokranantajalla on voimassaoleva yhteistyösopimus

- Vuosittainen tarkastelu

Palvelulupaus



Esimerkkejä materiaalin myynnin sopimustavasta suljetussa kierrossa

Materiaalin ostajan ollessa yhteistyösopimuksen osapuoli, **hän saa materiaalista X % alennuksen.**

TAI

Materiaalin ostajan ollessa yhteistyösopimuksen osapuoli ja sitoutuessa myymään vähintään 50/70/90 % taustataholta ostamastaan materiaalista taustatahon kaupassa, **hyvittää taustataho X+Y % materiaalin hinnasta tulevista materiaaliostoista ("cashback")**.

JA/TAI

Materiaalinostajan ollessa yhteistyösopimuksen osapuoli ja sitoutuessa myymään vähintään 50/70/90 % taustataholta ostamastaan materiaalista taustatahon kaupassa, tarjoaa taustataho

- Mahdollisuuden vuokratiloihin myymälätilassaan alennettuun hintaan
- Mainospaikan verkkosivuilla



Esimerkkejä palvelupakettien toteuttamisesta

Minimi	Keskitaso	Maksimi
Rahoitus minimivaiheessa tulee omarahoituksena.	Rahoitus keskitasovaiheessa tulee osin omana ja osin ulkopuolisilta rahoittajilta.	Maksimivaiheessa rahoitus tulee ulkopuolisilta rahoittajilta.

Sopimuskumppanit

Esimerkkejä sopimuskumppaneista ja heidän kanssaan tehtävistä sopimuksista

Yhteistyösopimus



Vuokrasopimus



Palveluyhteistyösopimus



Materiaalinmyyntisopimus



Jalostajat

Muut
uudelleenkäyttötuo-
tteiden myyjät

Tilojen vuokraajat

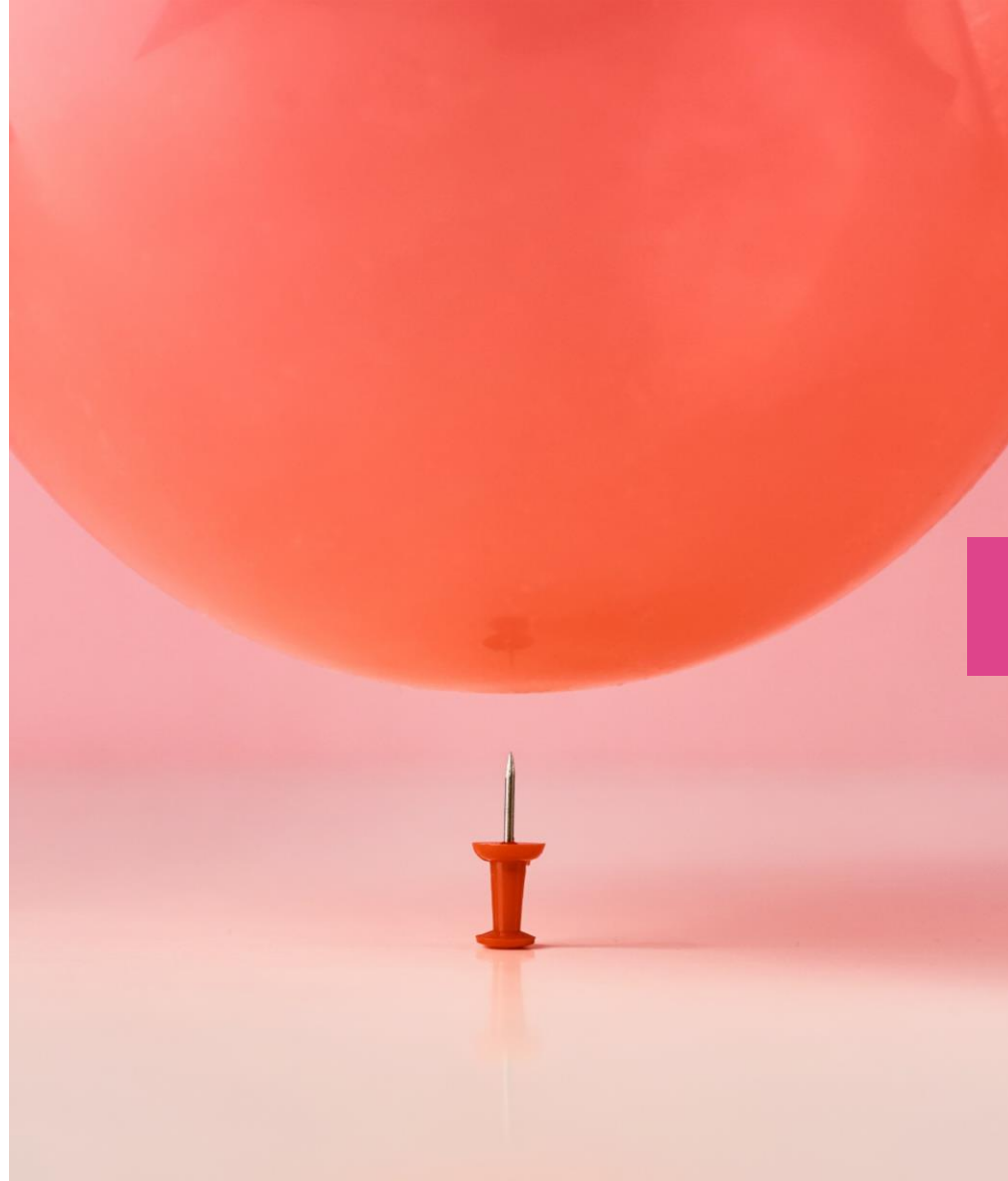
Kuljetusyhtiö

LVIS-asennus

Korjauspalvelu

Brändin jalostajat

Muut jalostajat



Riskianalyysi

Millaisia riskejä kiertotalousmyymälän toimintaan liittyy esimerkiksi myytävien tuotteiden ja toiminnan kannattavuuden osalta? Millaisilla toimenpiteillä riskejä voidaan lieventää?

Riskianalyysi

RISKIT	VAHINGOT	TODENNÄKÖISYYS	LIEVENTÄVÄT TOIMENPITEET
Toiminta ei ole kannattavaa	++	++	- Huolellinen suunnittelu ja parempi palveluiden tuotteistaminen - Varmistetaan ulkopuolinen rahoitus esim. hankeraha
Palveluja ei haluta ostaa	++	+	Panostetaan esimarkkinointiin ja tarvittaessa palvelun sisältömuutos
Kiertotaloustuotteille vaikea löytää kannattavuutta	++		- Kiertotaloysmyymäläkonsepti on kokeilu saada liiketoiminnasta kannattavaa lisäämällä myyntivolyymia ja alentamalla liiketoiminnan kiinteitä kustannuksia - Varmistetaan tuki, rahoitus ja työllisyysraha
Yhteistyöyritysten kannattavuus	++(+)		- Avoin keskustelu - Hinnoittelu- ja sopimusmalli otetaan huomioon - Ks. edellinen
Tuote ei käy kaupaksi ja päätty jätteeksi	++	++	- Step-by-step – liiketoiminnan käynnistäminen vaiheittain - Suunnitelmallinen markkinointi ja brändäys sekä riittävä budjetointi - Valikoiman suunnittelu ja vaihtoehtojen kartoittaminen - Edullinen lähtöhinta, hinnan alentaminen ajoissa
Toimijat pettyvät esim. luvattuihin palveluihin, tilavuokra liian kova, tuotteet eivät mene kaupaksi	++	++	- Sopimukset, pelisäännöt ja yhteiset toimintatavat - Jo suunnittelussa otettava huomioon, että yrityksiä on hyvin erikokoisia - Yritysten omat liiketoimintasuunnitelmat
Liian suuri odotusarvo toiminnalle	++	Ei tiedä	- Realistinen suunnittelu - Avoimia keskusteluja organisaatioiden ja sidosryhmien kanssa
Vastuut tuotteista, tuote aiheuttaa rikkoutuessaan jonkin vahingon		+	- Vastuu selvitetty ja sopimus laadittu - Laadunvarmistusprosessi (esim. omat laatujärjestelmät, vakuutukset) - Selvitetään vastuukysymykset etukäteen - Riittävä tutkimus ja testaus tuotekehitysvaiheessa - Materiaalin laadun varmistaminen (esim. vaaralliset aineet, pilaantuneet)

Riskianalyysi

RISKIT	VAHINGOT	TODENNÄKÖISYYS	LIEVENTÄVÄT TOIMENPITEET
Tuotteiden varastoiminen, tulipalon tai pilaantumisen riski	++	+	Varastointiin liittyvä riskikartoitus ja turvallisuusselvitys
Pilaantuvat materiaalit	+++	++	Varaston kiertonopeus
Tuotteiden varastoinnille ei ole tilaa, tuotteet vahingoittuvat	+	++	Ks. edelliset
Tuote ei vastaa vaatimuksia, tuote on esim. homehtunut ja aiheuttaa terveysvaaraa		++	- Esiselvitys tuotteiden valmistajan kanssa - Ohje tuotteiden vastaanotosta sekä turvallisuusvaatimukset - Säilytysratkaisut
Liian laaja ja sekava tuotevalikoima	++	+++	- Sähköinen varastokirjanpito - Edullisen hävittämisen varmistaminen - Hyvien sisään ostajien varmistaminen - Kriteerit/standardit tuotteille
Raaka-aineiden saatavuus tai ylitarjonta		+	Riittävä viestintä eri toimijoiden välillä
Hyviä tuotteita liian vähän/vajaa tarjonta	+	++	Esiselvityksen teettäminen
Puutteellinen brändäys	+	+	Palvelun ostaminen asiantuntijapalveluna
Ilkeät huhut	++++	+	Jatkuva avoin viestintä toiminnasta
Puuttuu innovaatioita ja sopivia yhteistyöyhtiöitä			Markkinakartoituksen teettäminen

The left side of the slide features a decorative background. It consists of a light blue-grey gradient with numerous out-of-focus circular light spots in shades of yellow, white, and red. Overlaid on this background is a faint, abstract network diagram with white nodes and thin blue lines connecting them.

Yhteenveto

- Kiertotalouden liiketoiminnan toteuttamisessa tarvitaan aktiivista yhteistyötä kiertotalousyritysten ja muiden toimijoiden välillä.
- Kiertotalouden tuotteet ja palvelut on tärkeää tuoda helposti kuluttajien saataville.
- Kiertotalous on työkalu kaupunkien ilmasto- ja ympäristötavoitteiden toteuttamiseen.
- Kiertotalousmyymälä edistää materiaalien uudelleenkäyttöä ja luo uutta kiertotalouden liiketoimintaa.

