

Talviurheiluvälineiden vuokraus

Liiketoimintapotentiaaliselvitys

Riitta Turkia



Mitä on talviurheiluvälineiden vuokraustoiminta?

- Kaikkea ei tarvitse omistaa itse, kun haluaa olla aktiivinen ja päästä harrastusten pariin.
- Erilaisten talviurheiluvälineiden vuokrausmahdollisuus on hyödyllistä, kun esimerkiksi tuotteen hinta on korkea itse ostettavaksi, tai halutaan ensin kokeilla jotakin urheilumuotoa tai ei ole tilaa varastoida tarvikkeita kotona.
- Vuokrattavat välineet ovat kaikkien saatavilla helposti ja edulliseen hintaan paikan päällä.

Käytetyille talviurheiluvälineille uusi elämä

- Käytetyt, pieneksi tai muuten tarpeettomaksi jääneet, hyväkuntoiset välineet voi kierrättää, myydä tai lahjoittaa, etteivät ne jää nurkkiin lojumaan.
- Yrittäjät ovat huomanneet liiketoiminnan mahdollisuudet viime aikoina käytettyjen välineiden vuokraustoiminnassa.
- Välineiden vuokraustoimintaa voidaan pyörittää suoraan liikuntapaikoilta esimerkiksi muun yritystoiminnan ohessa tai sivutoimimisena.
- Liiketoimintapotentiaaliselvityksessä selvitetään onko tällainen toiminta kannattavaa. Ensin selvitetään asiakaspotentiaali ja sitten liiketoimintamahdollisuuksia.

Kyselystä liikkeelle selvittämään liiketoimintapotentiaalia ja asiakkaita

- Selvityksen alussa lähetettiin kyselyt Päijät-Hämeessä toimiville maaseudun matkailu- ja liikunta-alan yrityksille.
- Toinen kysymyspatteristo lähetettiin Päijät-Hämeen alueen kyläyhdistyksille tavoittamaan mahdollisia potentiaalisia asiakkaita koko maakunnan alueelta.
- Kyselyt suoritettiin Webropol -työkalulla.
- Yrityskyselyssä selvitettiin, oliko yrityksessä ollut jo aiemmin vuokrattavia talviurheiluvälineitä tai olisiko kiinnostusta harkita vuokraustoimintaa.
- Asiakaskyselyssä selvitettiin kiinnostusta vuorata jokin talviurheiluväline sen sijaan, että ostettaisiin uusi.

Yrityskyselyt

- Yrityskyselyssä selvitettiin, oliko yrityksessä ollut joskus vuokrattavia talviurheiluvälineitä, ja jos oli niin mitä? Selvityksen mukaan noin puolella vastaajista vuokrattavia välineitä oli ollut jokin seuraavista: talvikalastusvälineitä, luisteluvälineitä, potkukelkkoja, retkeilyvälineitä, lumikenkiä. Noin puolella vastaajista ei ollut vuokraustoimintaa.
- 60 % vastaajista näki potentiaalisimmiksi asiakkaiksi kotimaan matkailijat, perheet ja nuoret. 40 % vastaajista asiakaspotentiaalia nähtiin nuorissa sekä työssäkäyvissä aikuisissa. Kyselyn mukaan 20 % arvioi kyselyn mukaan kohderyhmäksi eläkeikäiset ja ulkomaan matkailijat.
- Sellaiset vastaajat, joilla ei ollut aiempaa kokemusta vuokraustoiminnasta näkivät, että talviurheiluvälineistä potentiaalisimmat tuotteet vuokrattaviksi heidän yrityksissään olisivat erilaiset talvikalastukseen, luisteluun, kävelyyn liittyvät välineet. Edellä mainitut tuotteet esiintyivät puolella vastaajista.

Vuoraajan kokemuksia

- Yrityksillä, joilla oli aiemmin jo ollut jotakin urheiluvälineiden vuokraustoimintaa, oli pääsääntöisesti hyviä vuokrauskokemuksia erityisesti sen vuoksi, että asiakas kokee hyväksi palveluksi käyttää vuokrattavia välineitä omien sijaan. Kaikkea tarvitse itse pakata autoon, vaan ovat saatavilla määränpäässä helposti.
- Lisäksi pieni lisätulo yritykselle koettiin hyväksi.
- Heikoksi kokemukseksi mainittiin vaativat asiakkaat, jotka toivovat vuokrattavien tuotteiden olevan aina uusimpia malleja.
- Osa urheiluvälineitä jo aiemmin vuokranneista yrittäjistä koki kyseisen vuokraustoiminnan ylimääräisenä työnä muun ohella.

Asiakaspotentiaaliselvityskysely

- Selvityksen tavoitteena oli kartoittaa asiakaskuntaa eli potentiaalisia talviurheiluvälineiden vuokraajia.
- Kyselyssä kysyttiin seuraavanlaisia kysymyksiä:
 - Missä olet käynyt harrastamassa jotakin talviurheilua?
 - Oletko ostanut viimeisen kahden vuoden aikana jonkin talviurheiluvälineen - minkä?
 - Kuinka monta kertaa käytit ostamaasi tuotetta keskimäärin vuodessa?
 - Oletko aiemmin vuokrannut mitään talviurheiluvälineitä - mitä?
 - Oletko valmis vuokraamaan talviurheiluvälineitä - miksi?
 - Mitä välineitä vuokraisit mieluiten?
 - Mitä olisit valmis maksamaan eri välineiden vuokraamisesta?
 - Miltä alueelta vuokraisit mieluiten välineitä talviurheiluun?

Koottuja vastauksia potentiaalisilta asiakkailta

- Eniten oli harrastettu talviurheilua Vierumäellä (41 %), Messilässä (41 %) ja Pajulahdella (14 %).
- Kyselyssä kysyttiin myös, että onko vastaaja ostanut kahden vuoden aikana jonkin talviurheiluvälineen. 68 % vastaajista oli ostanut murtomaahiihtovälineet. Seuraavaksi suosituimpia olivat muun muassa luistimet (32 %), lumikengät (23 %), lasketteluvälineet (18 %), potkukelkka (18 %).
- Jatkokysymyksenä kysyttiin, kuinka monta kertaa vuodessa vastaaja oli käyttänyt edellisessä kysymyksessä ostamaksi ilmoitettuja tuotteita. Suurin osa (60 %) oli käyttänyt viisi kertaa tai useammin, mutta yksi oli käyttänyt kerran vuodessa ja kaksi vastaajaa ei ollut käyttänyt ostamaansa tuotetta lainkaan.

Aiempi asiakkaiden vuokraustoimintakäyttäytyminen

- Vastaajista 42 % oli joskus vuokrannut ostamisen sijaan jonkin talviurheiluvälineen. 23 % vastaajista ei ollut kiinnostunut vuokraamaan mitään.
- Henkilökohtaisen investoinnin näkökulmasta lasketteluvälineet (52 %) nousivat suurimmaksi halutuksi vuokrauskohteeksi sekä retkiluistimet (48 %) ja murtomaahiihtovälineet (38 %). Edellä mainittuja oli myös eniten vuokrattu (62 %), kun kysyttiin mitä oli aiemmin vuokrattu. Lisäksi murtomaahiihtovälineitä, retkiluistimia, lumikenkiä, fatbikeja, moottorikelkkaa oli vuokrattu joskus.
- Vuokravälineiden käyttöä jatkossa harkitsi 76 % vastaajista, 12 % ei osannut sanoa ja 12 % ei sanonut harkitsevansa vuokravälineiden käyttöä.
- Vuokravälineiden käytön puolesta puhujat vastasivat muun muassa, että kaikilla ei ole varaa omiin välineisiin, ei kannata ostaa vähäisen käytön vuoksi, vuokravälineet eivät vie tilaa omassa varastossa, säästyy rahaa.
- Ne ketkä eivät harkinneet vuokrausmahdollisuutta kokivat, ettei ole tarvetta tai ettei vuokratuote ole välttämättä hyvässä kunnossa vuokraushetkellä.

Mitä oltiin valmiita maksamaan vuokrattavista tuotteista per käyttökerta?

- vastausvaihtoehtoja annettiin kahdeksan seitsemän eri hintaluokan haitarilla
- muita tuotteita olivat: pulkka, ahkio, mäenlaskuvälineet, lumiliukusukset, sähköpyörä.
- annettujen vastausten prosentuaalinen osuus kaikista annetuista vastauksista näkyy kunkin euromääräisen sarakkeen alla
- lopuksi kysyttiin vielä, miltä alueelta Päijät-Hämeessä vuokraisit mieluiten itselle mieleisiä talviurheiluvälineitä. Vastaukset jakaantuivat seuraavasti: Asikkala (48 %), ja Heinola (39 %) koettiin suosituimmiksi. Äänet annettiin myös Hartolaan, Sysmään, Padasjoelle, Nastolaan, Hollolaan, Kärkölään.

Euroa per käyttökerta:	1-2 €	3-4 €	5-6 €	7-8 €	9-10 €	11-15 €	16-20 €	Enemmän kuin 21 €
Maastohiihtosuksipaketti (sukset, sauvat, monot)	4,60 %	4,50 %	27,30 %	13,60 %	27,30 %	18,20 %	0,00 %	4,50 %
Laskettelusukset (sukset, sauvat, monot)	10,00 %	0,00 %	0,00 %	5,00 %	25,00 %	20,00 %	25,00 %	15,00 %
Lumilauta	5,30 %	0,00 %	10,50 %	5,30 %	36,80 %	5,30 %	36,80 %	0,00 %
Luistimet (tavalliset tai retkiluistimet)	4,70 %	9,50 %	38,10 %	9,50 %	28,60 %	4,80 %	4,80 %	0,00 %
Potkukelkka	5,00 %	25,00 %	40,00 %	10,00 %	15,00 %	5,00 %	0,00 %	0,00 %
Pilkki ja kaira	10,50 %	15,80 %	42,10 %	5,30 %	26,30 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Lumikengät	4,60 %	18,20 %	27,30 %	13,60 %	22,70 %	9,10 %	4,50 %	0,00 %
Sauvakävelysauvat	21,00 %	52,60 %	21,10 %	0,00 %	5,30 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Jokin muu, mikä?	42,80 %	0,00 %	14,30 %	0,00 %	0,00 %	42,90 %	0,00 %	0,00 %

Mihin tuloksiin päästiin - onko liiketoimintapotentiaalia?

- Yrityksille lähetetyn kyselyn mukaan, saadut vastaukset antoivat positiivisen kokonaiskuvan vuokraustoiminnasta.
- Vastausten perusteella voidaan todeta, että vuokraustoimintamallit kiinnostavat suurinta osaa vastaajista, niin yrittäjiä kuin potentiaalisia asiakkaitakin.
- Potentiaalisiksi asiakkaita nähdään kaiken ikäiset, paikalliset sekä satunnaiset kotimaiset ja ulkomaiset matkaajat.
- Uusien liiketoimintamallien rantauttaminen maaseudulle voi tuoda potentiaalisia urheiluvälineiden vuokrakäyttäjiä lisää sekä virkistää maaseudun matkailu ja virkistystoimintaa.
- Sen sijaan, että käyttäjä ostaisi välineitä itse, niitä voidaan vuokrata helposti ja edullisesti paikan päällä.
- Lisäksi useammassa vastauksessa huomioitiin yritysten välinen yhteisvuokramalli, jossa kaikkea ei tarvitse ostaa itse, varsinkin jos käyttöaste on alhaista. Toisin sanoen kylän eri yritykset voisivat yhteistyössä toistensa kanssa aloittaa talviurheiluvälineiden vuokrauspalvelun pyörittämisen.
- Niin yritysten kuin asiakkaiden näkökulmasta asiakaspalvelukokemus voi olla arvoa tuovaa molemmille; yritys saa lisätienestiä ja asiakas helposti ja edullisesti käyttöönsä haluamansa välineet talviurheiluun.

Liiketoimintaa urheiluvälineiden vuokrauspalvelusta

- Esimerkiksi, jos sinulla on matkailuyritys tai muu, järven rannalla. Mieti voisiko järveä käyttää mahdollisuuksien mukaan luisteluun, pelaamiseen, retkiluisteluun tai pilkkimiseen? Voisiko tästä saada pieniä lisäansioita?
- Entä onko matkailu- tai majoituspalveluyrityksen lähellä hyvät maastot, jonne satunnainen matkailija voisi lähteä hiihtämään tai kävelemään lumikengillä maastoon pientä korvausta vastaan? Löytyisikö hyviä pulkkamäkiä myös?
- Tai jos sinulla ei ole omaa liiketoimintaa, mutta puitteet ympäristössä antaisivat mahdollisuuden sivutoimiselle yrittämiselle harrastusmielessä, niin selvitä sivutoimisen työn tuottajana asia ensin esimerkiksi Verotoimistosta.

Liiketoiminnan aloittaminen vuokrattavien talviurheiluvälineiden parissa

- Menestyvän liiketoiminnan ydin on asiakastuntemus ja ymmärtäminen, miten asiakkaat käyttäytyvät.
- Ennen toiminnan aloittamista asiakaskäyttämistä yritys voi kartoittaa erilaisten kyselyiden tai valmiiden aineistojen avulla, esimerkiksi aiemmat kyselyt.
- Kyselyn ja vastausten analysoinnin avulla tunnistetaan olemassa olevat asiakkaat.
- Analysoinnin jälkeen pyritään löytämään se asiakaspotentiaali, myös he, joita ei ole vielä tavoitettu.
- Esimerkiksi voidaan hyödyntää jonkinlaista ennustemallia, jolla pyritään löytämään uusia asiakkaita sekä ennustetaan nykyisten asiakkaiden tulevia ostokertoja.
- Asiaa voidaan lähestyä kartoittamalla eri osa-alueita Business Model Canvas -työkalun avulla.

Kumppanit



- kunnat
- muut paikalliset yritykset
- muut paikalliset matkailu- ja majoitusyrittäjät
- maaseutukohteet.
- mahdollisesti kyläyhdistykset ja/tai urheiluseurat

Ydintoiminnot



- paikka, missä talviurheiluvälineet ovat lainattavissa
- välineiden huolto ja kunnossapito
- lainausjärjestelmän ylläpito

Resurssit



- välineet oheistarvikkeineen
- lainausjärjestelmä
- lainauspisteiden henkilökunnan työaika

Arvolupaus



- vaivattomasti ja edullisesti talviurheiluväline käyttöön
- omia välineitä ei tarvitse pakata autoon varta vasten
- satunnaista tarvetta varten ei tarvitse hankkia omaa välinettä, mikä säästää kukkaroa, säilytystilaa sekä luonnonvaroja.

Asiakassuhde



- kertaluontoinen tai useammin toistuva lainaus
- lainaustapahtuma vuokraajan kanssa

Kanavat



- kylän ja kunnan somekanavat
- paikalliset sanomalehdet
- esitteet
- eri tapahtumien yhteydessä
- puskaradio”

Asiakasryhmät



- paikalliset asukkaat, vapaa-ajan asukkaat
- satunnaiset kulkijat, kuten lomailijat
- myös yritykset

Kulurakenne

- toiminnan toteuttajan henkilökunnan työaika
- talviurheiluvälineiden ja oheistuotteiden hankintakulut
- huoltokulut
- mahdolliset maksulliset mainoskanavat ja esitteet



Tulovirrat

- vuokratulot
- mahdolliset sponsorit



Toiminnan aloittaminen - näillä alkuun

1. Mieti, minkä tyyppinen urheiluvälineiden vuokraustoiminta tukisi omaa yritystoimintaasi ja toimintaympäristöä sekä elävöittäisi alueen elinkeinoa.
2. Selvitä onko lähialueella vastaavaa toimintaa. Vastaava toiminta voidaan nähdä myös mahdollisuuksina yhteistyökumppanuuteen.
3. Selvitä potentiaalisten asiakkaiden kiinnostus ja tarve vuokraustoimintaa kohtaan.
4. Kirjaa mitä arvoa haluat tuottaa asiakkaallesi, millä tuotteilla ja millä hinnalla (mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan).
5. Mitä resursseja yrityksesi tarvitsee toiminnan pyörittämiseen.
6. Mitä kuluja vuokraustoiminnan aloittamisesta syntyy. Arvioi myös käytönaikaisia kuluja (huolto, varausjärjestelmä tms.)
7. Hanki tuotteet - käytettyjä hyväkuntoisia saa nykyään edullisesti eri tarpeisiin.
9. Pääsääntöiset tulot kertyvät vuokratuloista. Jos mahdollista, harkitse myös sponsoritoimintaa.
10. Markkinoi palvelua aktiivisesti eri jakelukanavissa.
11. Seuraa aikaa ja uudista toimintaa ajoittain.
12. Kerää palautetta ja kehitysideoita asiakkailta.

Esimerkkihinnointelua vuokraustoiminnasta

- Ostetaan käytettyjä suksia 5 paria hintaan 80 €/kpl, yhteensä 400 €.
- Arvioidaan muut kulut 100 €.
- Jotta päästäisiin tulokseen nolla, niin vuokrauskertoja suksipaketille täytyisi olla 50 talven aikana hintaa 10 €/lainaus.
- Liiketoiminta on onnistunut, jos tuloja saadaan sen verran, että kulut on katettu.

Maastohiihtosuksipaketin hinta käytettynä (sis. sukset, sauvat, monot)	400 € (5 pakettia á 80 €)
+ Muut kulut (voitelutarvikkeet, huollot ulkopuolisilla)	<u>100 €</u>
Kulut yhteensä:	500 €
- Saadut vuokratulot	<u>500 € (lainauksia 50 kertaa á 10 €/suksipaketti)</u>
Tulos:	0 €

Skaalautuvaa liiketoimintaa talviurheiluvälineiden vuokraustoiminnalla

- Skaalautuvuuden tavoitteena on liiketoiminnan lisääminen erilaisin nykyaikaisin keinoin.
- Skaalautuvaa arvoa tuottavaa liiketoimintaa voi olla esimerkiksi välineiden käytön opetukseen liittyvät kurssit (hiihtokoulu, kalastuskurssi tms.)
- Välineiden vuokraustoimintaa voi ideoita erilaisilla paikoilla eri ehdoin; digitaalinen vuokraustoiminta (nouto/palautus), jäsenyydet. Tai digitaalisen vuokrauspalvelun aloittaminen 24/7 (rekisteröityneet asiakkaat). Tai sovellukset, joista vuokrataan, nouto esim. avainkoodilla älykaapista tms.
- Ympäristötietoisuus voi lisätä myös urheiluvälineiden uudelleenkäytön suosiota.
- Arvoa tuottavaa hyötyä vuokraajalle on myös helppous, ettei hänelle itselleen koidu välineiden huoltoa.

Yhteenveto

- Liiketoimintapotentiaaliselvityksen tavoitteena oli arvioida talviurheiluvälineiden vuokraustoimintaa ja käytettyjen välineiden kiinnostavuutta kyselyjen avulla sekä sen avulla luoda uusia liiketoimintamahdollisuuksia maaseudulle.
- Lisäksi tavoitteena on havaita potentiaalisia uusia liiketoimintamahdollisuuksia talviurheiluvälineiden vuokraustoimintaan liittyen.
- Asiakaskyselyn mukaan aiemmin talviurheiluvälineiden vuokraustoiminta on keskittynyt suurempien liikuntapaikkojen läheisyyteen.
- Asiakasarvoa tuottavaa liiketoimintaa voidaan saada aikaan myös pienemmällä paikkakunnilla tuottamalla uusia elämyksiä esimerkiksi muun liiketoiminnan ohessa. Näitä elämyksiä voi tarjota erilaisten talviurheiluvälineiden vuokrausmahdollisuus.

Maallemuuttajat 2030

- Talviurheiluvälineiden vuokrauksen liiketoimintapotentiaaliselvitys on toteutettu Maallemuuttajat 2030 –hankkeen toimesta syksyllä 2021
- Maallemuuttajat 2030 –projektissa (6/2019-12/2021) kehitettiin Päijät-Hämeen maaseudun palvelutarjontaa jakamis- ja palvelutalouden keinoin. Talviurheiluvälineiden vuokraustoiminta oli yksi palvelukokeilu, joka projektissa selvitettiin.
- Hanketta rahoitti Euroopan Unionin maaseuturahasto ja toteutti LAB-ammattikorkeakoulu sekä LUT-yliopisto.