



AGROBRIDGES – YHTEYKSIEN RAKENTAMINEN TUOTTAJAN JA KULUTTAJAN VÄLILLE

Lyhyiden elintarvikeketjujen (SFSC) liiketoimintamallit - Kumppanuusmaatalous
13.6.2023



HANKE ON SAANUT RAHOITUSTA EUROOPAN UNIONIN HORIZON 2020 TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMASTA
SOPIMUKSEN NRO 101000788 MUKAISESTI.

agr
BRIDGES

Sisällysluettelo

Johdanto

Liiketoimintamallin määritelmä

Liiketoimintamalli-kanvaasi

Arvolupaus-kanvaasi

Esimerkkejä organisaatioista ja palveluista, jotka noudattavat tätä liiketoimintamallia



HANKE ON SAANUT RAHOITUSTA EUROOPAN UNIONIN HORIZON 2020 TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMASTA
SOPIMUKSEN NRO 101000788 MUKAISESTI.

Johdanto

agroBRIDGES-hankkeen (<https://www.agrobridges.eu/>) tavoitteena on rakentaa yhteyksiä tuottajien ja kuluttajien välille ja tarjota viljelijöille käytännön tietoa ja tukea, jotta he voivat parantaa markkina-asemaansa uusilla lyhyisiin elintarvikeketjuihin perustuvilla liiketoiminta- ja markkinointimalleilla.

Päätöksentekotyökalussa (DST) (<https://agrobridges-toolbox.eu/decisionsupporttool/>) lyhyille elintarvikeketjuille määritellään viisi liiketoimintamallia. Näitä ovat kumppanuusmaatalous (CSA), suoramyynti, vähittäiskauppa, verkkokauppa ja logistiikan kehittäminen.

Tämä dokumentti määrittelee:

- Kumppanuusmaatalous - liiketoimintamallin
- Liiketoimintamalli-kanvaasin (business model canvas), jossa tunnistetaan avaintekijät uuden liiketoiminnan kehittämiseksi.
- Arvolupaus-kanvaasin (value proposition canvas), joka havainnollistaa palvelun ominaisuuksien tai tarjonnan sekä asiakkaiden ja markkinoiden tarpeiden välistä suhdetta.
- Esimerkkejä organisaatioista/palveluista jotka noudattavat tätä liiketoimintamallia.

Lisätietoa metodologiasta löytyy raportista D2.1: SFSCs business and marketing models categorization:

https://www.agrobridges.eu/wp-content/uploads/2022/03/agroBRIDGES_D2.1_SFSCs-BM-categorisation_v1.0.pdf



Liiketoimintamallin määritelmä

Kumppanuusmaatalous liiketoimintamallissa (CSA) tuottajilla ja kuluttajilla on olemassa sopimus, jossa kuluttajat maksavat sovitun jäsenmaksun tai tarjoavat työvoimapalveluita (tai molempia) vastineeksi tuotteesta. Analyysissä huomioidaan kaksi liiketoimintamallin myyntikanavaa: A) CSA - Työtuntien vaihto osuuteen sadosta, B) CSA - Vuosittainen kestotilaus sato-osuuteen. Tuotteet toimittaa viljelijä.



Liiketoimintamalli-kanvaasi

Liiketoimintamalli-kanvaasi tarjoaa visuaalisen esitystavan, missä eri osiot kuvaavat liiketoimintamalliin liittyvää arvolupausta, infrastruktuuria, asiakkaita ja taloudellisia näkökohtia. Se auttaa yrityksiä kuvaamaan liiketoimintaan liittyviä tekijöitä ja niiden välisiä yhteyksiä.



Kumppanuusmaatalous – Liiketoimintamalli-kanvaasi

Kumppanit

- Paikalliset kuluttajat osaomistajina.
- Kumppanuus paikallisten supermarkettien ja tilamyymälöiden kanssa.
- Välikädet jakelussa.
- Sertifiointiin liittyvät toimijat

Toiminnot

- Osuus tai tilaus myydään ennen kauden alkua.
- Viikoittaiset toimitukset jäsenille.
- Yhteisön toimintaa edistävät toimet.
- Jäsenten rekrytointi ja sitouttaminen.

Resurssit

- Ydinjäsenet (markkinointi, jakelu, hallinto...)
- Markkinointi- ja tuotantotekniikat
- Lisätyövoima (Kumppanuusmaatalouden osakas).

Arvolupaus

- Tuottajien ja kuluttajien yhteinen taakka: yhteinen perustaminen, koska kuluttajat ovat osaomistajia.
- Omavaraisuus; elintarvikkeiden valta; voimaantuminen; yhteisö; oppiminen; sosiaalinen innovaatio; verkostoituminen.
- Elintarviketuotanto: Kuluttaja- ja viljelijälähtöisyys
- Riskien ja tuottojen jakaminen

Asiakassuhteet

- Luottamussuhde, koska hinnat ovat oikeudenmukaisia vertaisten välillä.
- Tiivis yhteistyö, koska hinnoista sovitaan ja niihin sitoudutaan etukäteen.
- Työvoiman, rahoituksen ja tietämyksen jakaminen.

Kanavat

- Nouto tilalta
- Keskusjakelupaikat
- Jakelu viljelijämarkkinoilla
- Kotiinkuljetukset
- Massajakelut

Asiakassegmentit

- Tiedostavat kuluttajat, jotka ovat kiinnostuneita elintarvikkeiden hankinnasta ja viljelijöiden työoloista.
- Sitoutuminen ja jäsenyys yhteisössä.
- Sitoutuminen ympäristöön
- Paikallisen tuotannon tunnistaminen.

Kustannusrakenne

- Jaettu riski jäsenyys - markkinointi
- Korkeat tuotantokustannukset (laadukkaat ja sertifioidut tuotteet)
- Toiminta- ja tuotantokustannukset.
- Markkinointi- ja levityskustannukset

Kustannusten alentamismahdollisuudet

- Ennalta määritellyt tilaukset
- Kumppanuus parantaa kulutusennusteen tarkkuutta.
- Ruokahävikin vähentäminen

Kassavirta

Pääasialliset tulovirrat

- Jäsenmaksut.
- Tilauspohjaiset tulovirrat
- "Taloudelliset vuokrat"
- Talous ei perustu voiton kasvattamiseen vaan viljelijöiden sosiaaliseen lähestymiseen ja kehitykseen.

Liiketoimintamalli-kanvaasin osioiden kuvaus

- **Kumppanit** - Liiketoiminnan kannalta keskeisimmät yhteistyökumppanit
- **Toiminnot** - Keskeisimmät tehtävät tai toiminnot liiketoiminnan harjoittamiseksi
- **Resurssit** - Asiakasarvon luomiseksi tarvittavat resurssit, jotka voivat olla fyysisiä, aineettomia, taloudellisia tai henkilöresursseja
- **Arvolupaus** - Yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut. Osterwalder: "Kokonaisnäkemys tuotteista ja palveluista, jotka yhdessä edustavat arvoa tietyille asiakassegmentille. Arvolupaus kuvaa tapaa, jolla yritys erottautuu kilpailijoistaan, ja on syy siihen, miksi asiakkaat ostavat tietystä yrityksestä eivätkä toisesta"
- **Asiakassuhteet** - Millaisia yhteyksiä yrityksen ja sen asiakkaiden välille rakentuu ja miten niitä ylläpidetään
- **Asiakassegmentit** - Yrityksen tuotteiden ja palveluiden kohderyhmä
- **Kanavat** - Keinot jakaa tuotteita ja palveluja, sisältäen markkinointiin ja jakeluun liittyvät toimintasuunnitelmat
- **Kustannusrakenne** - Kaikki liiketoiminnasta syntyvät kustannukset
- **Kassavirta** - Yrityksen tulot. Yrityksen kautta kulkevat erilaiset tulovirrat tekevät sen toiminnasta rahanarvoista



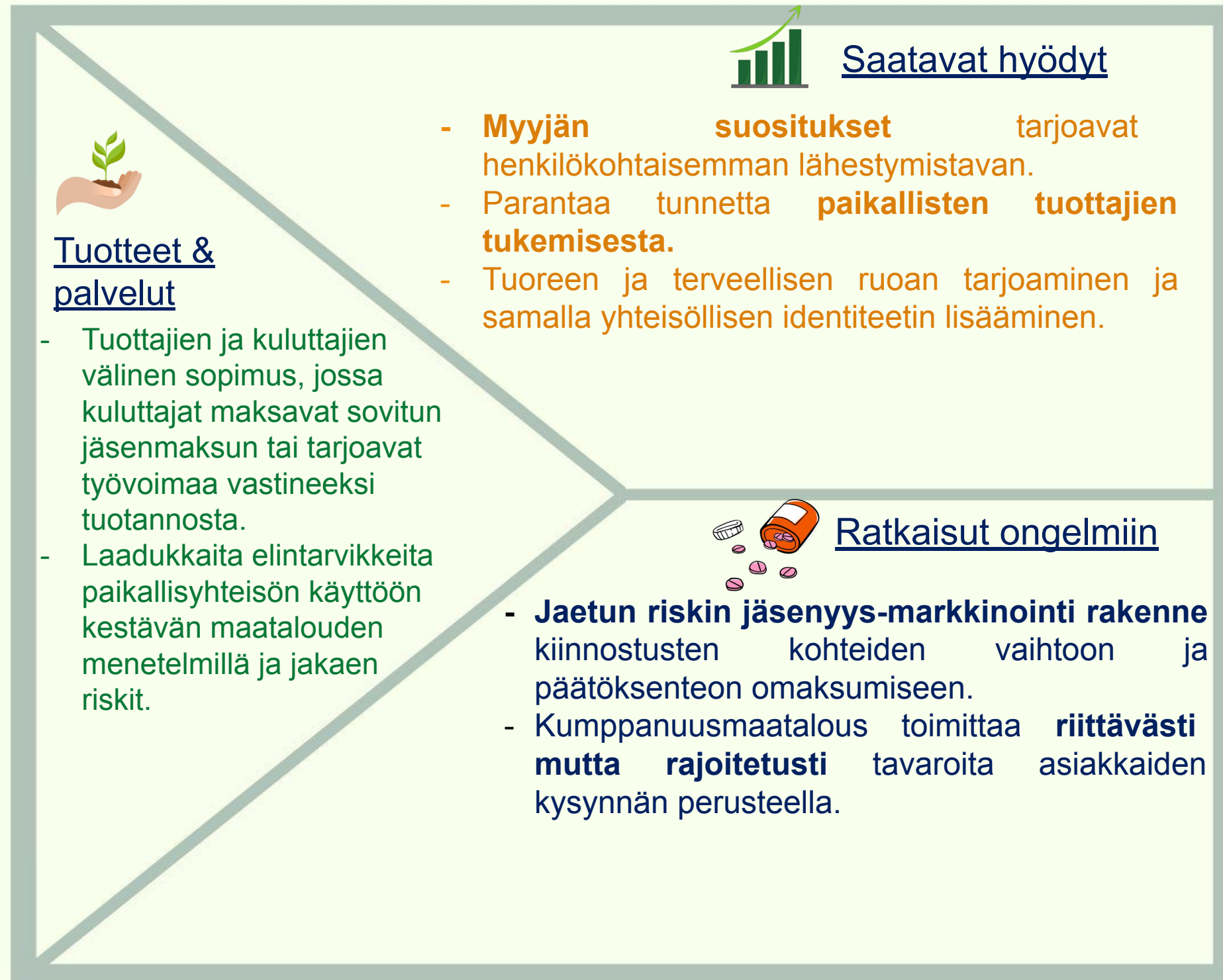
Arvolupaus-kanvaasi

Arvolupaus-kanvaasi auttaa määrittelemään tuotteen tai palvelun arvolupausasiakkaalle ja varmistaa, että tuote tai palvelu on sellainen, jota asiakas arvostaa ja tarvitsee.

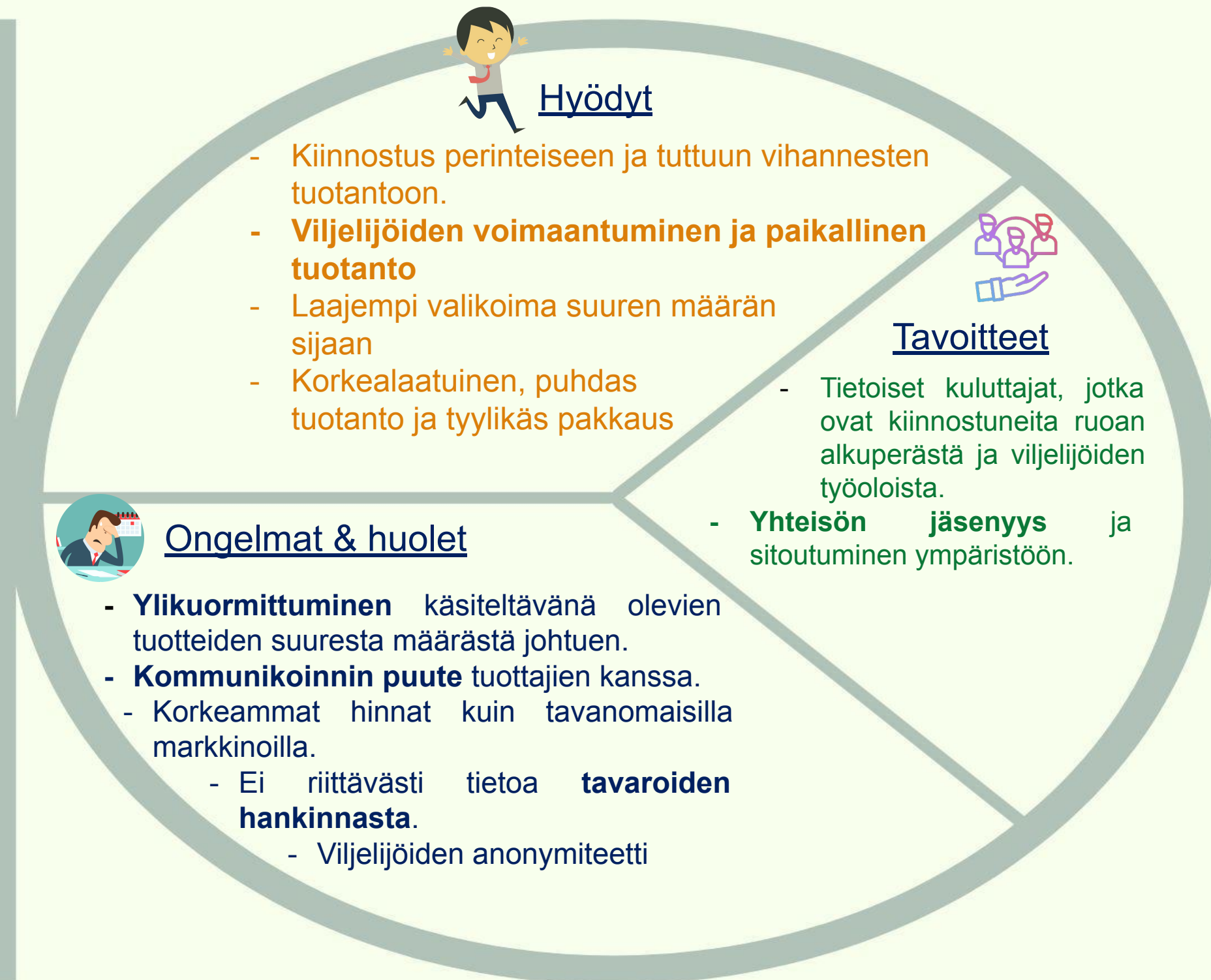


Vähittäiskauppa – Arvolupaus-kanvaasi

Arvolupaus



Asiakasprofiili



Arvolupaus-kanvaasin osioiden kuvaus

Arvolupaus

- **Tuotteet & Palvelut** - Tuotteet tai palvelut, jotka tuottavat asiakkaalle hyötyä ja ratkaisevat asiakkaan ongelman.
- **Saatavat hyödyt** – Miten palvelu tuottaa asiakashyötyä ja miten se tarjoaa lisäarvoa asiakkaalle.
- **Ratkaisut ongelmiin** – Kuvaus siitä, millä tavoin tuote/palvelu ratkaisee asiakkaan ongelman.

Asiakasprofiili

- **Hyödyt** – Asiakkaan odottamat ja tarvitsemat hyödyt, mikä ilahduttaisi asiakasta ja toimet, jotka voivat lisätä arvolupauksen hyväksymisen todennäköisyyttä.
- **Ongelmat & huolet** – Asiakkaan kokemat kielteiset kokemukset, tunteet tai riskit.
- **Tavoitteet** – Toiminnalliset, sosiaaliset ja emotionaaliset tehtävät, joita asiakkaat pyrkivät suorittamaan, ongelmat, joita he yrittävät ratkaista, ja tarpeet, joita he haluavat tyydyttää.



Esimerkkejä palveluista/organisaatioista

Palvelu/Organisaatio	Linkki	Alue / Maa	Myyntikanava	Liiketoimintamalli
Kaupunkilaisten oma pelto	https://www.omapelto.fi/#ruoka-a-omalta-pelloilta	Helsinki / Suomi	Kuukausimaksu, kaksi vaihtoehtoa: 1) itsepoiminta ja talkootyö 2) nouto sadonjakopisteeltä ja talkootyö	Kumppanuusmaatalous
Green City Farm	https://greencityfarm.fi/kestava-gastronomia-greencityfarmilla/	Helsinki / Suomi	Luonnonmukaisesti kasvatettuja vihanneksia ammattikeittiökumppaneille Perhon Liiketalousopiston pellolta	Kumppanuusmaatalous
Hunajalähde Oy	https://www.hunajalahde.com/	Pohjois-Savo / Suomi	Kummimehiläispesän ostaminen vuodeksi, sisältäen tietyn määrän hunajaa.	Kumppanuusmaatalous
Mitt Äppelträd	https://ofvergards.ax/mitt-appeltrad/	Ahvenanmaa / Suomi	Yhden tai useamman omenapuun vuosivuokra (vähintään 8 kg omenoita per puu)	Kumppanuusmaatalous
Kumppanuusmaatalouhanke 2019-2022	https://blogs.helsinki.fi/kumppanuusmaatalous/	Suomi	Kartta kumppanuusmaatalouspaikoista (https://blogs.helsinki.fi/kumppanuusmaatalous/lahde-mukaan/loyda/)	Kumppanuusmaatalous

