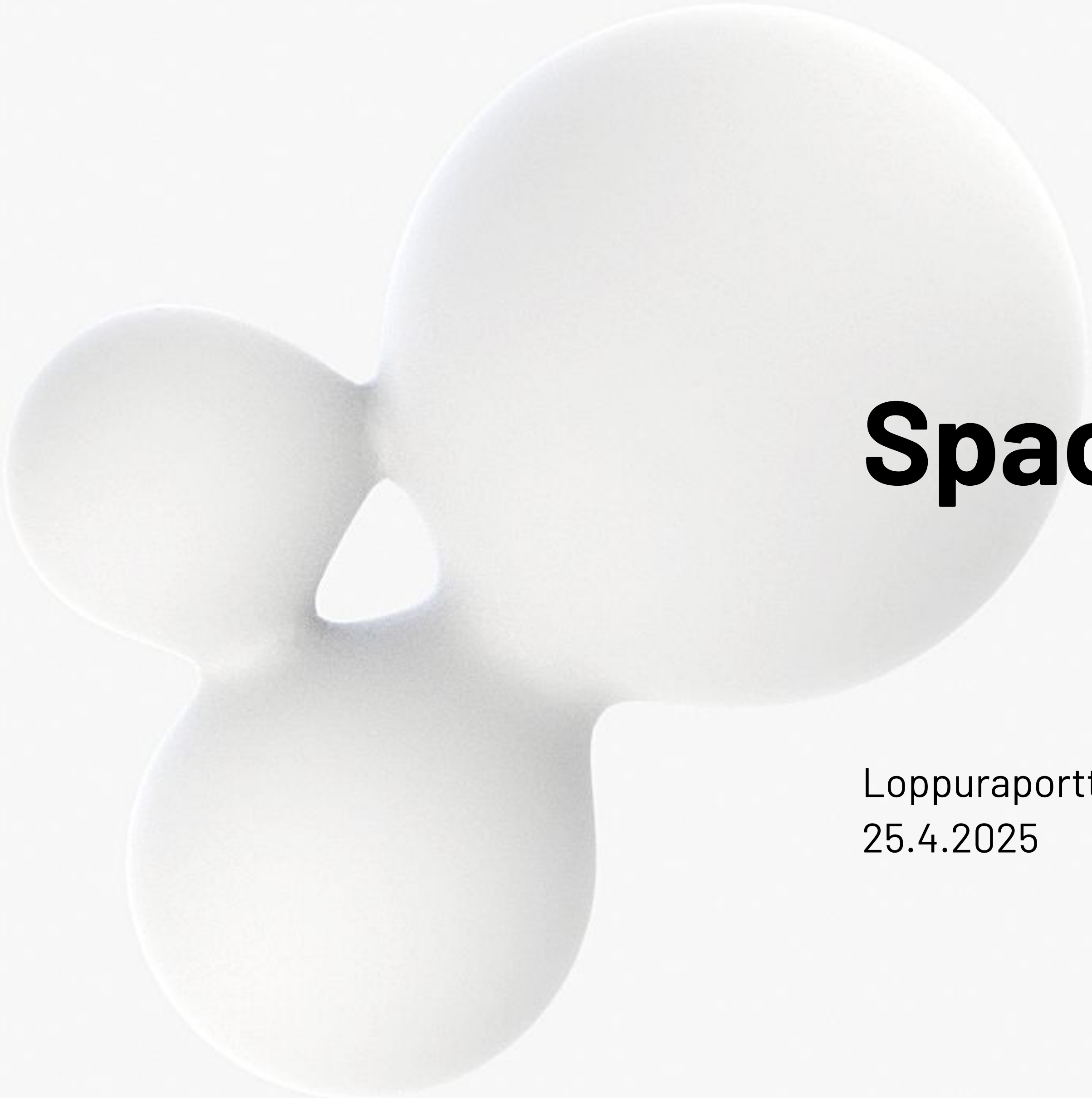




Spacent-raportti

Loppuraportti
25.4.2025

Jämsä Tehdas - Nykytila

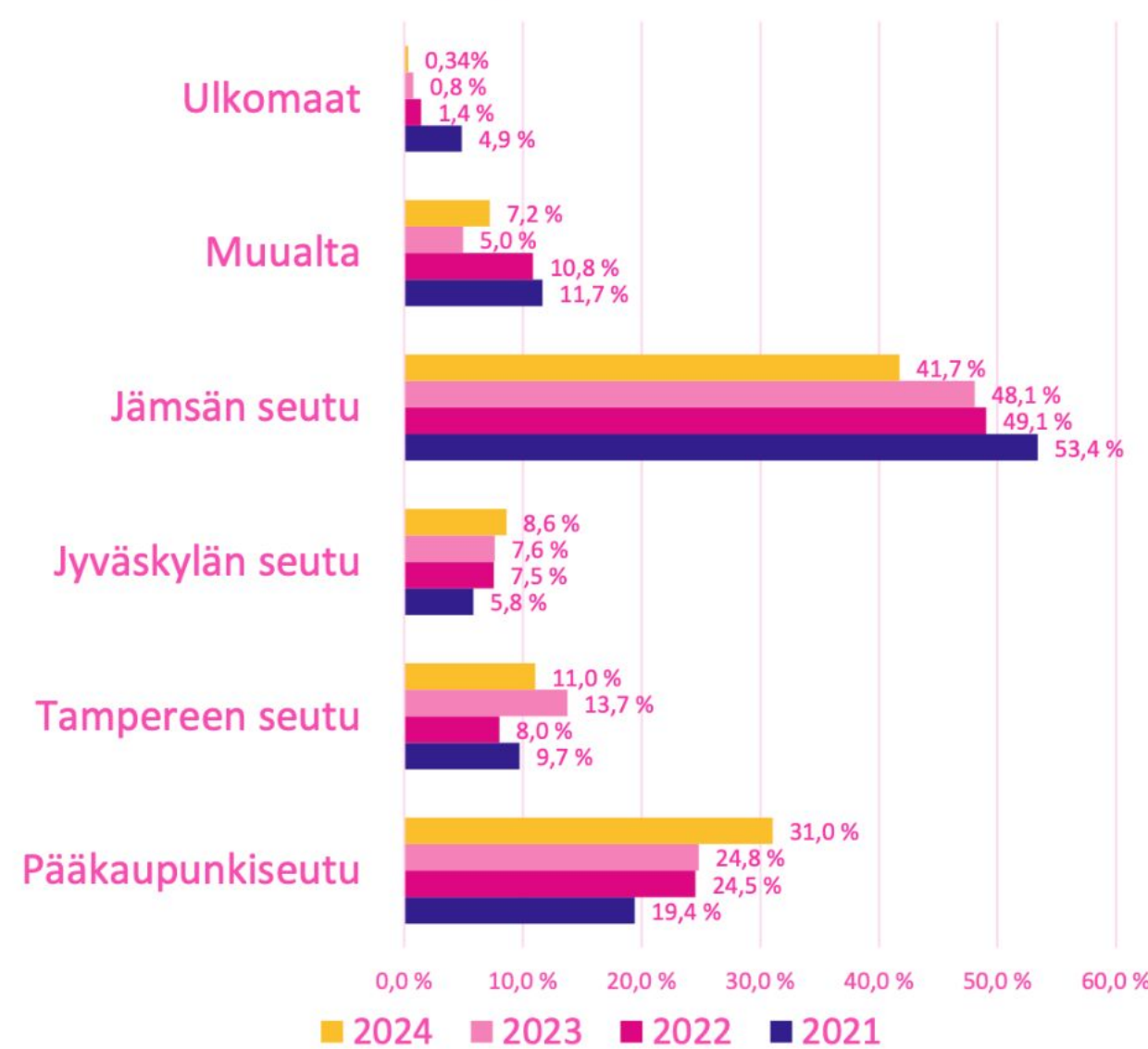
- Tilassa on vahva yhteisöllisyys ja runsasta käyttöä erityisesti arkisin
- Tilaa on varattu erittäin paljon suhteessa vastaaviin muihin etätyötiloihin, tosin tilan ilmaisuus selittää isoin osin sen suosion
- Palveluiden muuttaminen maksulliseksi todennäköisesti pudottaa ison osan nykyisistä käyttäjistä pois, mutta mahdollistaa toisaalta uusien käyttäjien saamisen
- Tilassa on erityyppisiä tiloja, jotka tukevat erinomaisesti läsnätyön tekemistä
- Etätyötilaa on rahoitettu erilaisten projektien kautta, mutta rahoitus päättyy vuoden 2025 loppuun



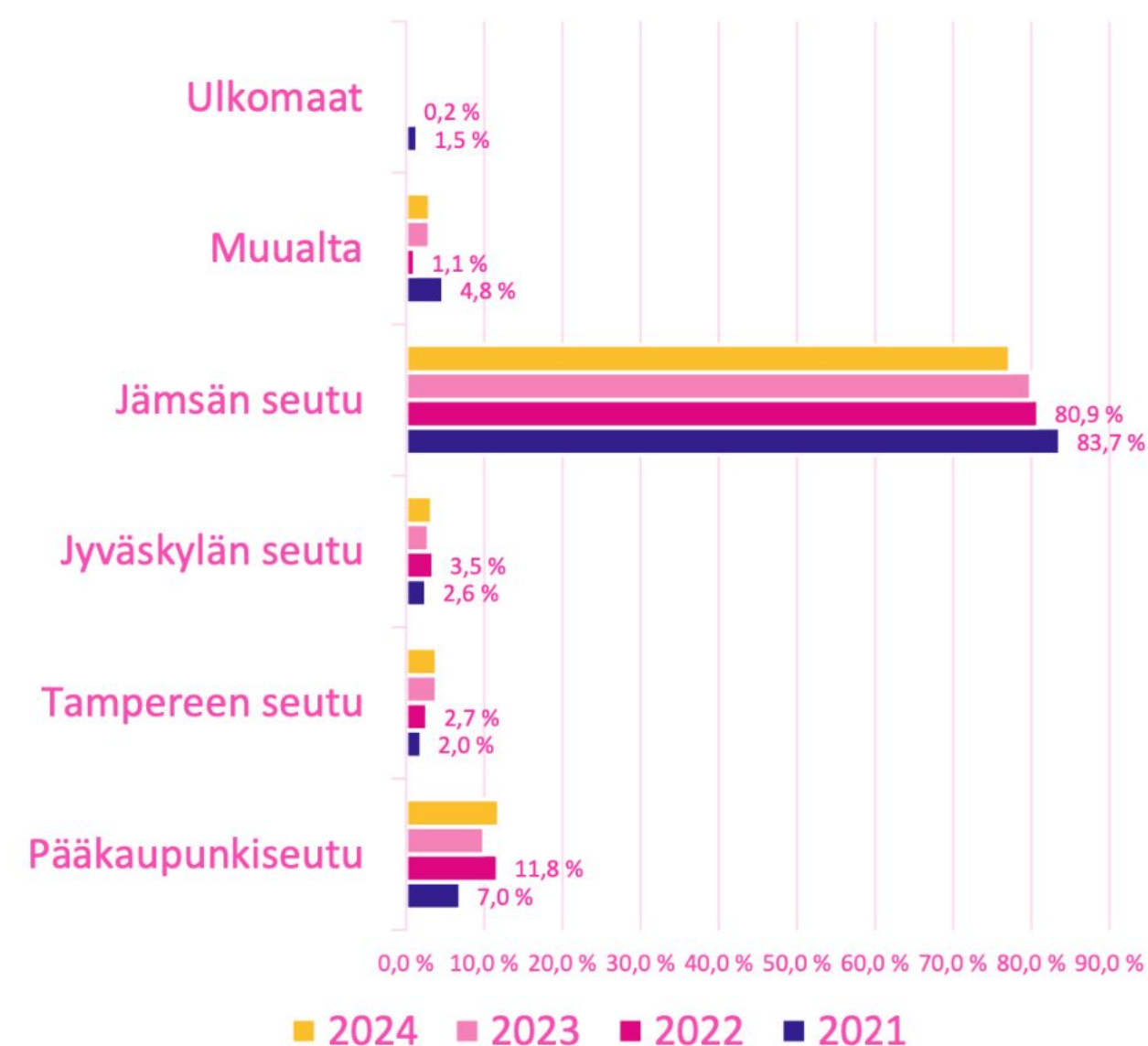
Käyttötilastot ja käyttäjäpalaute

Mistä Tehtaan käyttäjät tulevat

Käyttäjämäärien mukaan



Käyttötuntien mukaan



JÄMSÄ > Tehdas

- Jämsän Tehtaan keräämistä kattavista käyttötilastoista voidaan tehdä seuraavia havaintoja
 - Käyttäjistä reilu 40 % tuli vuonna 2024 Jämsän seudulta, mutta tuntimääräisesti he tekivät liki 80 % varauksista → ulkopaikkakuntalaiset tekevät tuntimääräisesti varauksista vain reilu 20 % vaikka he edustivatkin liki 60 % käyttäjistä
 - Käyttäjät on jaoteltu kolmeen ryhmään: etätyöntekijä, opiskelija ja yrittäjä
 - Etätyöntekijät on suurin ryhmä (noin 75 % sekä käyttäjämäärästä että varatuista tunneista)
 - Loppuosuus jakaantuu käyttäjämäärältään opiskelijoihin ja yrittäjiin, mutta opiskelijat tekevät datan mukaan tuntimääräisesti muita lyhyempiä varauksia

Käyttötilastot ja käyttäjäpalaute

KÄYTTÖKERTOJA

	2021	2022	2023	2024
• 100+	5	6	4	7
• 50-99	2 27	6 58	10 68	8 66
• 10-49	20	46	54	51
• 5-9	19	33	43	45
• Alle 5	64	131	150	179

- Jämsän Tehtaan keräämistä kattavista käyttötilastoista voidaan tehdä seuraavia havaintoja

- Vakikäyttäjien määrä on vakiintunut reilu 60 käyttäjään vuosittain

- Uusia käyttäjiä on tullut keskimääräisesti 135 vuosittain

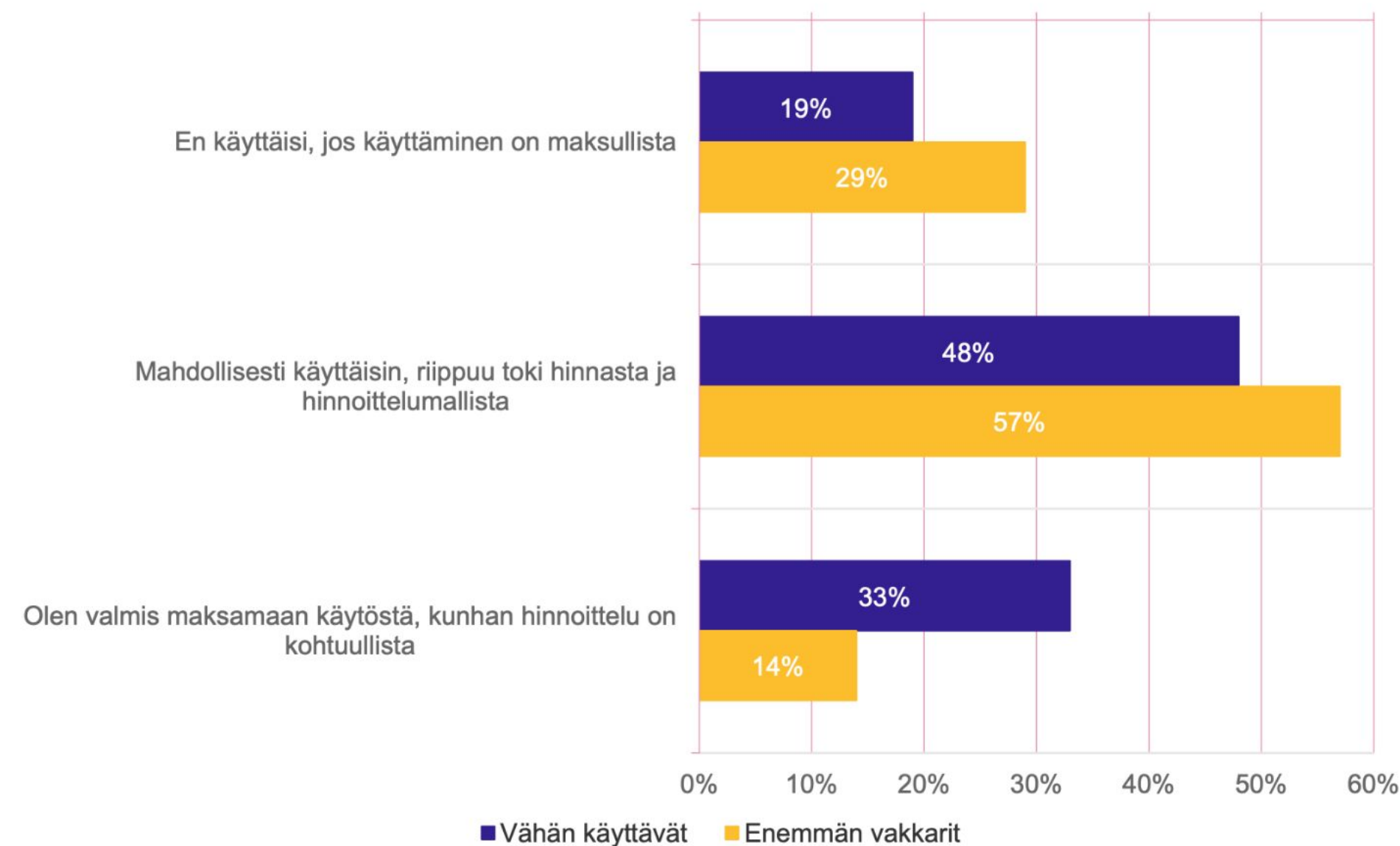
- Ottaen huomioon uusien käyttäjien määrä ja vuosittaisten kokonaiskäyttäjien määrä, selkeästi yli puolet käyttäjistä jää käyttämään palvelua myös ensimmäisen vuotensa jälkeen eli useammaksi vuodeksi

→ Käyttäjät arvostavat palvelua

	VUOSI 2021	VUOSI 2022	VUOSI 2023	VUOSI 2024	YHTEENSÄ
• Käyttötunnit (tuntia)	7 732,5	15 525,5	18 134,5	19 593,5	
• Varaukset (kappaletta)	1 381	2 865	3 470	3675	
• Rekisteröintejä	149	204	170	197	720
• Uusia käyttäjiä	107	163	132	140	542
• Käyttäjiä	107	212	262	290	
• Ovikoodi annettu käyttäjälle	40	71	82	88	281

Käyttötilastot ja käyttäjäpalaute

Käyttäisitkö jos muuttuisi maksulliseksi

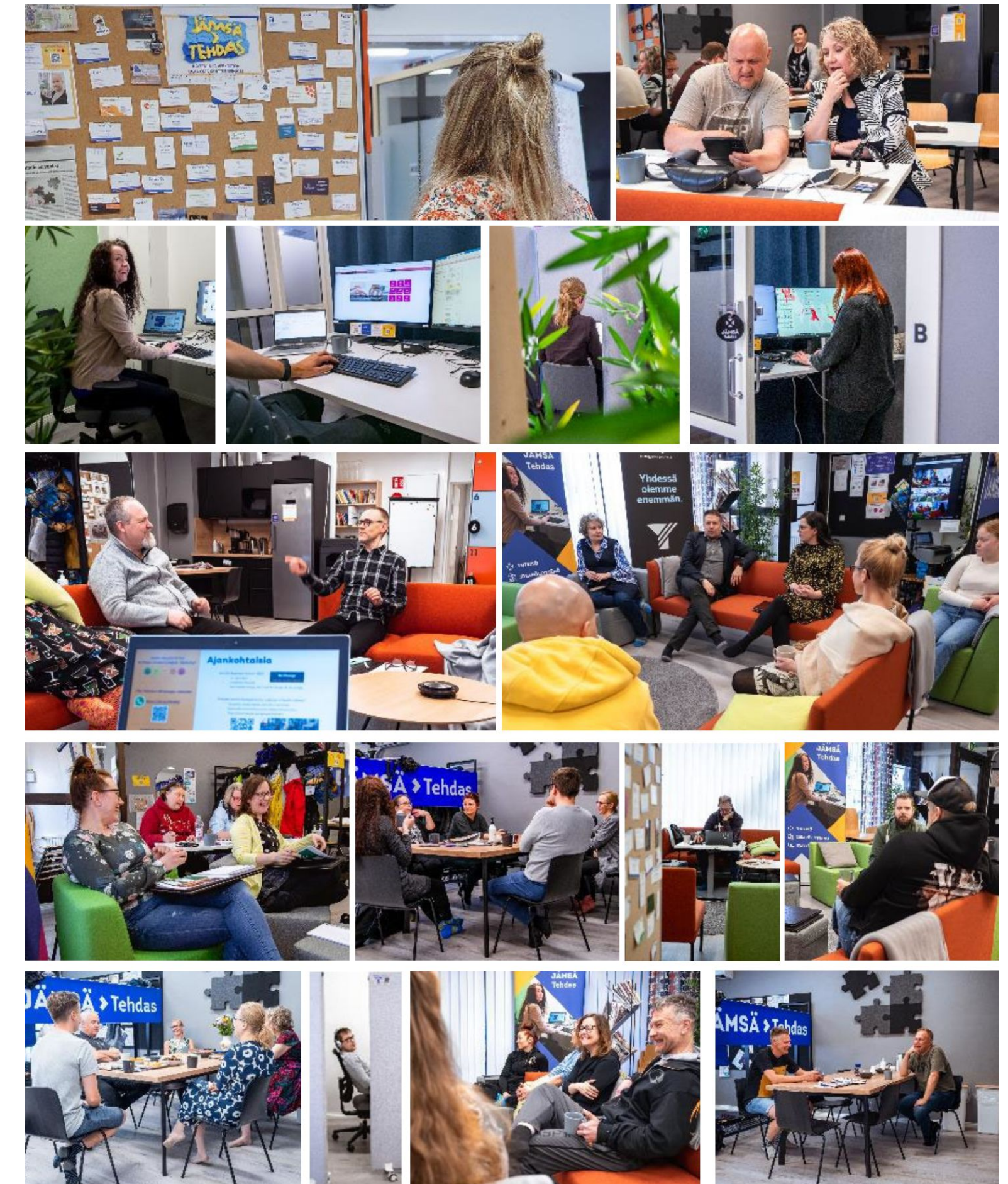


JÄMSÄ ➤ **Tehdas**

- Jämsän Tehtaan keräämän käyttäjäpalautteen perusteella 24 % käyttäjistä ei käyttäisi tilaa, jos se olisi maksullista
 - Enemmän tilaa käyttävät suhtautuvat kriittisemmin tilan maksullisuuteen
 - Suurin eri vastausprosentteihin tuli kaikista hintakriittisimpään vastausvaihtoehtoon (19 prosenttiyksikköä)
- Kun otetaan huomioon, että määrällisesti suurempi osa käyttäjistä on Jämsän ulkopuolelta, mutta heidän tuntimääräinen käyttönsä on pienempää, voidaan olettaa heidän kuuluvan suurimmaksi osin vähän tilaa käyttävien kategoriaan
 - Eri kohderyhmien huomioimisen merkitys korostuu liiketoimintamallia ja tilojen hinnoittelua tarkastellessa

Toimintamallien kuvaus

- Toimintamallin osalta tiloissa tulisi siirtyä vain osittaiseen maksuttomuuteen mahdollisimman pienin häiriöin nykyisille käyttäjille
- Liiketoimintamalliin tulisi miettiä, että siirrytään joko kokonaan maksullisuuteen tai osin maksullisiin tiloihin
 - Kokonaan maksullisuus todennäköisesti karkottaisi nykyisistä käyttäjistä suurimman osan
- Kaupallisen operaattorin saaminen tiloihin on todennäköisesti erittäin vaikeaa tilan pienen koon takia ja koska omia toimistoja on rajallisesti
- Osin maksullisuuteen siirtyminen voidaan toteuttaa monella erilaisella tavalla
 - Toinen puoli tiloista maksulliseksi
 - Omat huoneet, kopit ja neuvotteluhuone maksulliseksi
 - Tilat maksullisia muille kuin jämsäläisille
 - Tilat maksuttomia esim. 2 krt kuukaudessa
- Maksullisten tilojen osalta tärkeimpiä kohderyhmiä
 - Jämsässä asuvien työntekijöiden työnantajat, joilla toimistot muualla (Jämsä Tehdas voittaa kotiolot)
 - Yksityisesti tiloista maksavat jämsäläiset (jos tilat osittain maksullisia esim tilatyypin mukaan)
 - Jämsässä majoittuvat matkalaiset (esim. Himoksella) ja työmatkaajat



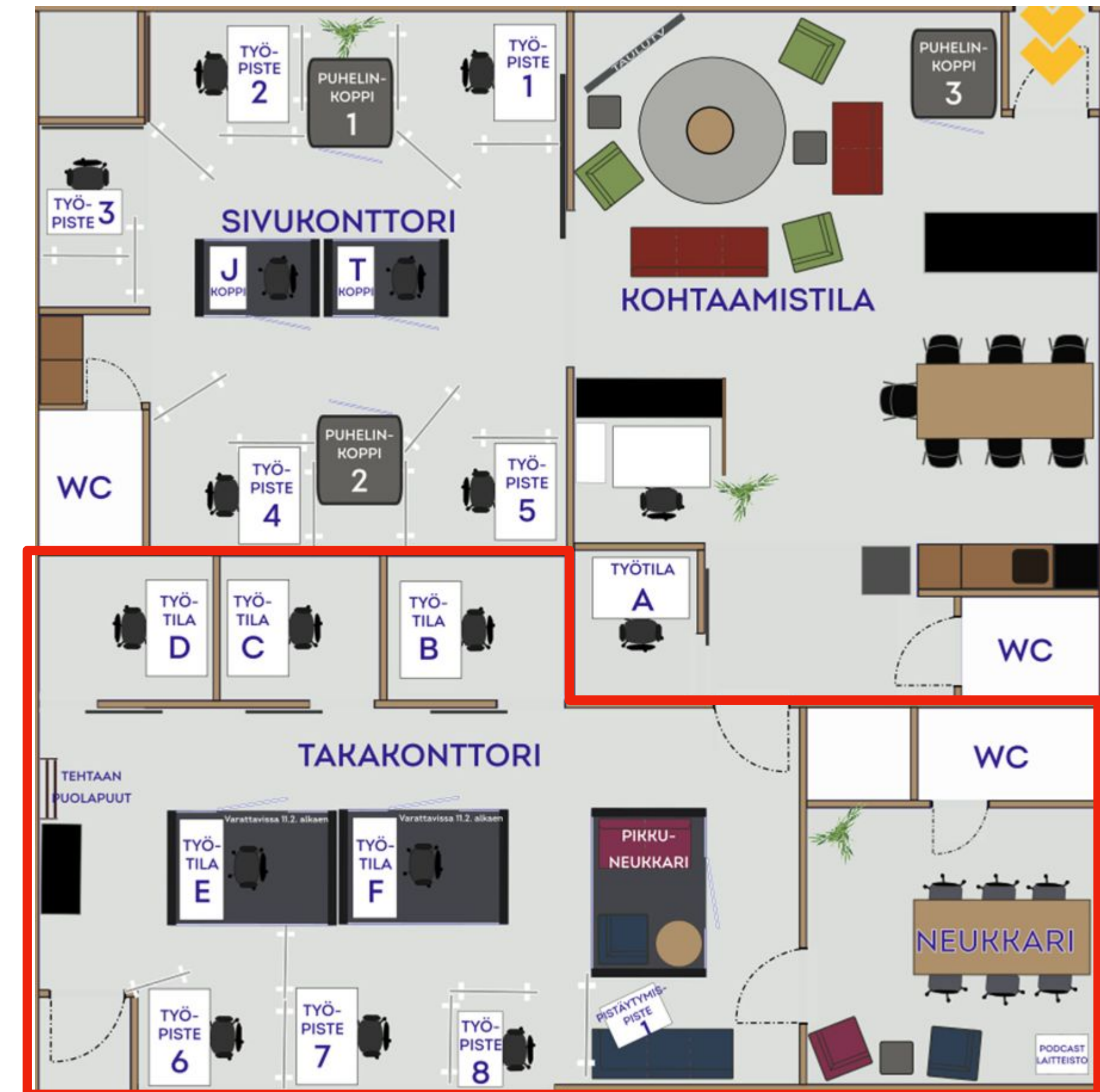
Kustannusmallit

- Nykyinen kustannusrakenne on raskas, jos tilaa katsoo puhtaasti etätyötilana
- Tyypillisesti Jämsän Tehtaan kokoisessa tilassa on 0,5 henkilöresurssia tai vähemmän hoitamassa käytännön asioita ja yhteisömanageerausta ei ole
- Jämsän Tehtaassa yhteisö ja tapahtumat ovat kuitenkin suuressa roolissa, joten on perusteltua pitää henkilöresursointi yhteisön toimivuuden takia
- Tällä hetkellä henkilöstökustannukset ja tilavuokra ovat suurimmat kustannuserät ja muut palvelut ovat pienempi erä
- Tämän vuoden (2025) ennusteessa kiinteät kustannukset ovat noin 160 k€ koko vuodelle
- Erilaisiin tutkittaviin skenaarioihin liittyy seuraavia kustannuksia, joiden suuruuteen valittu skenaario saattaa vaikuttaa
- Kustannuslajit ja oletukset
 - Siivous ja vartiointi - noin 250 €/kk
 - Yhteisömanageeraus - 4000 €/kk
 - Sähkö/vesi - 100 €/kk
 - Kulunvalvonta - 0-50 €/kk
 - Kahvit - 100 €/kk
 - Tilavuokra - 2000 €/kk



Skenaarioita – Toinen puoli maksulliseksi

- Skenaarion kuvaus
 - Takakonttorin tilat muutetaan maksulliseksi kaikille (neukkari maksullinen kaikille)
 - Sivukonttori pysyy maksuttomana
 - Kohtaamistila pidetään avoimena maksuttomana taukotilana ja tapahtumatilana
- Skenaarion hyvät puolet
 - Suuri osa nykyisistä käyttäjistä jatkaisi käyttöönsä
 - Takakonttorin tiloissa on enemmän mahdollisuuksia rauhalliseen työhön joten se voi tarjota tarpeeksi lisäarvoa maksun keräämiseksi
 - Yhteisön Kohtaamistila säilyisi täysin avoimena
- Skenaarioon liittyviä riskejä
 - Sivukonttori muodostuu vilkkaaksi ja erityisesti koppien osalta hyvin paljon käytetyksi
 - Neukkarin osalta ilmainen käyttö jatkunee vilkkaana
 - Kulunvalvonnan osalta mahdollisesti tehtävä teknisiä ratkaisuja
 - Onko Takakonttori riittävästi parempi kuin Sivukonttori perustellaakseen maksullisuuden?
 - Miten käyttäjät löytävät sovelluksen ja maksavat kätevästi?



Maksulliset tilat

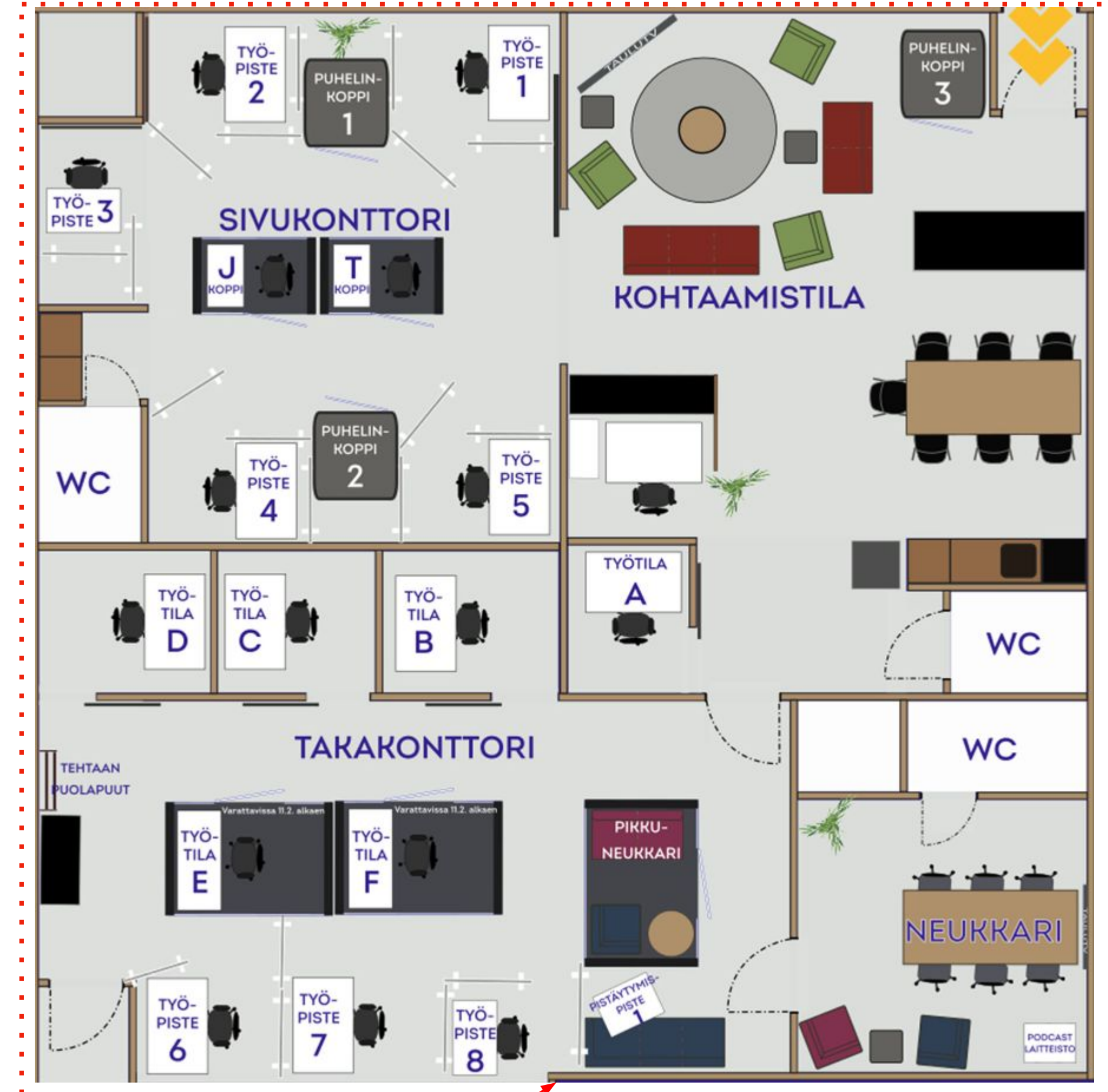
Skenaarioita – Toinen puoli maksulliseksi

Kuukausi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Pöytäpaikkavaraukset	10	10	15	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Käyttöaste	17 %	17 %	25 %	25 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %	33 %
Yksittäisvaraukset	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pöytäpaikkojen kokonaiskäyttöaste	25 %	25 %	33 %	33 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %
Pöytäpaikkatuotto	200	200	238	238	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275
Huonevaraukset	10	10	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Huoneiden käyttöaste	13 %	13 %	25 %	25 %	25 %	25 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %	38 %
Neuvotteluhuoneiden käyttöaste	2 %	2 %	4 %	4 %	6 %	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Neuvotteluhuonetuotto	73	73	147	147	220	220	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293
Tiimitilavaraukset	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tiimitilatuotto	100	100	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kuukausijäsenyydet	5	5	5	8	8	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Kuukausijäsenyyksien tuotto	100	100	100	160	160	160	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Kokonaistuotto	623	623	984	944	1055	1055	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318	1318
Kustannukset																		
Siivous	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200
Vartiointi	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40
Yhteisömanageraus	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
Sähkö/vesi	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80
Kalustus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kulunvalvonta	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40
Kahvit	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Tilavuokra	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Tilamyyntikomissio	-38	-38	-55	-45	-48	-48	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54
Kustannukset yhteensä	-6 498	-6 498	-6 515	-6 505	-6 508	-6 508	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514	-6 514
Nettotuotto	-5 875	-5 875	-5 530	-5 560	-5 453	-5 453	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196	-5 196

- Oletukset tuottojen osalta
 - Hinnat: Pöytäpaikkavaraus 7,5 €/päivä, työhuone 15 €/varaus, neuvotteluhuone 10 €/h, koko takakonttorin varaus (tiimitilavaraus) 100 €/päivä, kuukausijäsenyys 20 €/kk
- Oletukset käytöstä (varauksia kuukaudessa 6 kk päästä maksullisuuden käynnistämisestä)
 - Pöytäpaikkojen varaukset - 25 kpl
 - Työhuonevaraukset - 30 kpl
 - Tiimitilavaraukset - 1 kpl
 - Neukkarivaraukset - 20 kpl
 - Kuukausijäsenyyksiä - 10 kpl
- **Yhteensä tuotto tiloista arviolta 1300 €/kk yllä mainituilla oletuksilla**

Skenaarioita – Tilat maksuttomat jämsäläisille

- Skenaarion kuvaus
 - Kaikki tilat, pois lukien kohtaamistila tapahtumien aikana, muuttuvat maksullisiksi muille kuin jämsäläisille
 - Tällä hetkellä ei-jämsäläisten varauksia on noin 120 kpl per kk
- Skenaarion hyvät puolet
 - Suuri osa nykyisistä käyttäjistä jatkaisi käyttöönsä
 - Tällä hetkellä on jo käyttöä muiden kuin jämsäläisten toimesta
 - Yhteisön Kohtaamistila säilyisi täysin avoimena
- Skenaarioon liittyviä riskejä
 - Käyttäjien hallinta vaatii manuaalista työtä
 - Neukkarin osalta ilmainen käyttö jatkunee vilkkaana
 - Kuinka suuri osa ei halua maksaa vaan jää muualle tekemään töitä (oletettu noin 50% vähennys varauksiin)



Maksulliset tilat

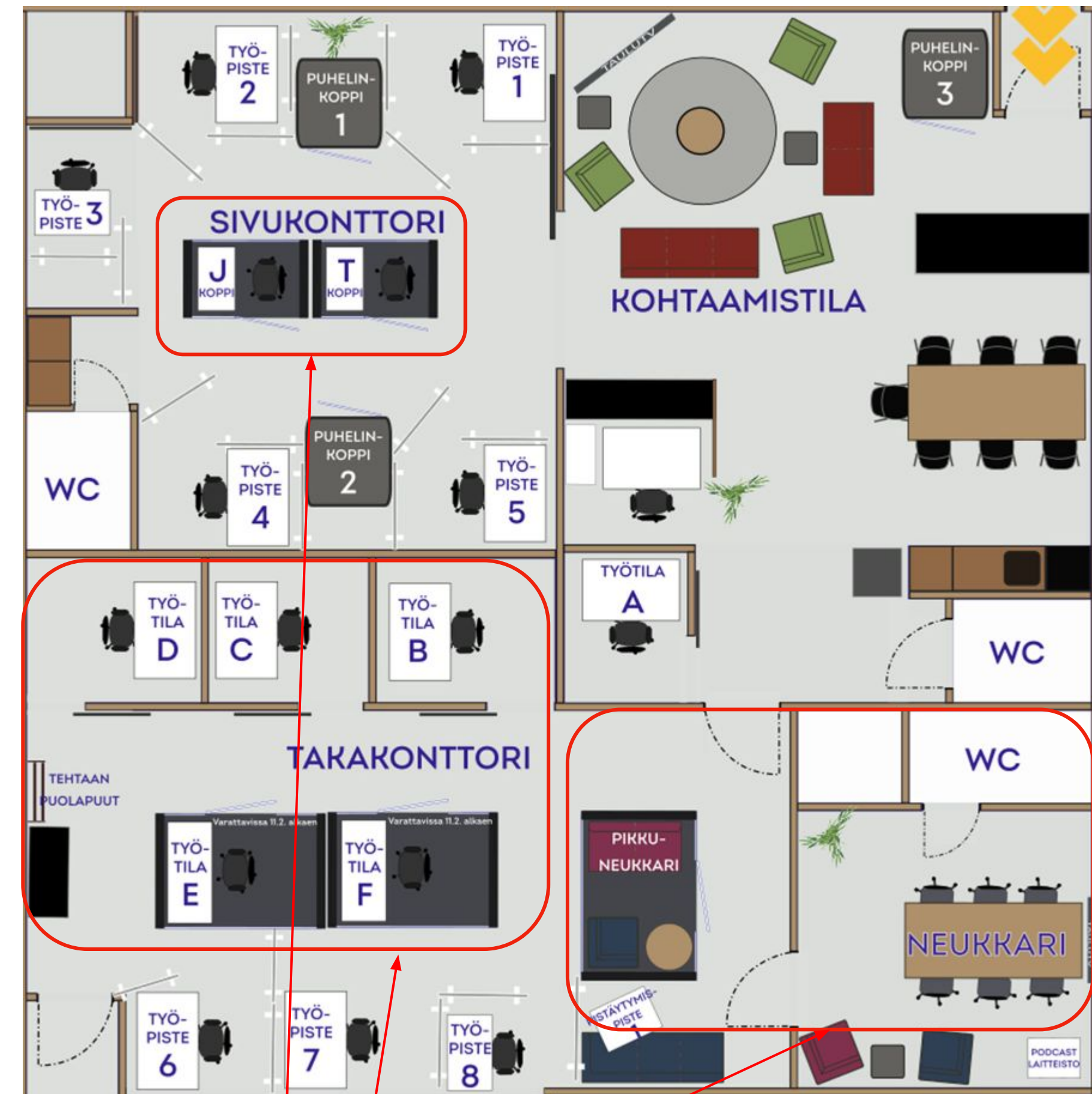
Skenaarioita – Tilat maksuttomat Jämsäläisille

Kuukausi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Pöytäpaikkavaraukset	10	10	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Käyttöaste	6 %	6 %	13 %	13 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %
Yksittäisvaraukset	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pöytäpaikkojen kokonaiskäyttöaste	9 %	9 %	16 %	16 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %
Pöytäpaikkatuotto	200	200	275	275	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Huonevaraukset	10	10	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Huoneiden käyttöaste	7 %	7 %	14 %	14 %	14 %	14 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %
Neuvotteluhuoneiden käyttöaste	2 %	2 %	4 %	4 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Neuvotteluhuonetuotto	73	73	147	147	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183
Tiimitilavaraukset	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tiimitilatuo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kuukausijäsenyydet	2	2	2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Kuukausijäsenyyksien tuotto	40	40	40	80	80	80	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kokonaistuotto	563	563	862	902	1013	1013	1183	1183	1183	1183	1183	1183	1183	1183	1183	1183	1183	1183
Kustannukset																		
Siivous	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200
Vartiointi	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40
Yhteisömanageeraus	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
Sähkö/vesi	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80
Kalustus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kulunvalvonta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kahvit	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Tilavuokra	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Tilamyntikomissio	-35	-35	-39	-41	-42	-42	-43	-43	-43	-43	-43	-43	-43	-43	-43	-43	-43	-43
Kustannukset yhteensä	-6 455	-6 455	-6 459	-6 461	-6 462	-6 462	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463	-6 463
Nettotuotto	-5 892	-5 892	-5 597	-5 559	-5 449	-5 449	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280	-5 280

- Oletukset tuottojen osalta
 - Hinnat: Pöytäpaikkavaraus 7,5 €/päivä, työhuone 15 €/varaus, neuvotteluhuone 10 €/h, koko takakonttorin varaus (tiimitilavaraus) 100 €/päivä, kuukausijäsenyys 20 €/kk
- Oletukset käytöstä (varauksia kuukaudessa 6 kk päästä maksullisuuden käynnistämisestä)
 - Pöytäpaikkojen varaukset - 30 kpl
 - Työhuonevaraukset - 30 kpl
 - Tiimitilavaraukset - 1 kpl
 - Neukkarivaraukset - 10 kpl
 - Kuukausijäsenyyksiä - 5 kpl
- **Yhteensä tuotto tiloista arviolta 1200 €/kk yllä mainituilla oletuksilla**

Skenaarioita – Huoneet ja neukkari maksullisia

- Skenaarion kuvaus
 - Työhuoneet ja neukkarit muutetaan maksullisiksi
 - Työpisteet ja kohtaamistila edelleen ilmaisessa käytössä
- Skenaarion hyvät puolet
 - Suuri osa nykyisistä käyttäjistä voisi jatkaa käyttöönsä
 - Työhuoneet ja neukkarit ovat suosituimmat tilat tälläkin hetkellä ja niiden maksullisuus voisi olla perusteltua
 - Yhteisön Kohtaamistila säilyisi täysin avoimena
- Skenaarioon liittyviä riskejä
 - Ilmaisen käytön hallinta olisi vaikeaa maksullisissa tiloissa
 - Neukkarin osalta ilmainen käyttö jatkunee vilkkaana
 - Käyttäjäkokemus saattaa kärsiä nykyiseen verrattuna ja olla epäselvä uusille käyttäjille



Maksulliset tilat

Skenaarioita - Huoneet ja neukkari maksullisia

Kuukausi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Pöytäpaikkavaraukset	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Käyttöaste	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Yksittäisvaraukset	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pöytäpaikkojen kokonaiskäyttöaste	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Pöytäpaikkatuotto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Huonevaraukset	15	15	25	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Huoneiden käyttöaste	11 %	11 %	18 %	18 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %
Neuvotteluhuoneiden käyttöaste	3 %	3 %	5 %	5 %	5 %	5 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Neuvotteluhuonetuotto	110	110	183	183	183	183	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293
Tiimitilavaraukset	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tiimitilatuotto	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kuukausijäsenyydet	4	4	4	7	7	7	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Kuukausijäsenyyksien tuotto	80	80	80	140	140	140	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Kokonaistuotto	515	515	738	798	873	873	1043	1043	1043	1043	1043	1043	1043	1043	1043	1043	1043	1043
Kustannus																		
Siivous	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200
Vartiointi	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40
Yhteisömanageraus	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
Sähkö/vesi	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80
Kalustus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kulunvalvonta	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80
Kahvit	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Tilavuokra	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Tilamyyntikomissio	-23	-23	-26	-29	-29	-29	-38	-38	-38	-38	-38	-38	-38	-38	-38	-38	-38	-38
Kustannukset yhteensä	-6 523	-6 523	-6 526	-6 529	-6 529	-6 529	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538	-6 538
Nettotuotto	-6 008	-6 008	-5 788	-5 731	-5 656	-5 656	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494	-5 494

- Oletukset tuottojen osalta
 - Hinnat: Pöytäpaikkavaraus 7,5 €/päivä, työhuone 15 €/varaus, neuvotteluhuone 10 €/h, koko takakonttorin varaus (tiimitilavaraus) 100 €/päivä, kuukausijäsenyys 20 €/kk
- Oletukset käytöstä (varauksia kuukaudessa 6 kk päästä maksullisuuden käynnistämisestä)
 - Pöytäpaikkojen varaukset - 0 kpl
 - Työhuonevaraukset - 30 kpl
 - Tiimitilavaraukset - 1 kpl
 - Neukkarivaraukset - 20 kpl
 - Kuukausijäsenyyksiä - 10 kpl
- **Yhteensä tuotto tiloista arviolta 1000 €/kk yllä mainituilla oletuksilla**

Skenaarioita – Tilat kokonaan maksullisia

- Skenaarion kuvaus
 - Kaikki tilat muuttuvat maksullisiksi
- Skenaarion hyvät puolet
 - Korkein tuotto tutkituista skenaarioista
 - Selkeät pelisäännöt maksullisuuden/maksuttomuuden osalta
- Skenaarioon liittyviä riskejä
 - Iso osa nykyisistä käyttäjistä lopettanee käytön
 - Vaatimustaso tilojen osalta kasvaa maksullisuuden myötä
 - Saadaanko nykyisistä käyttäjistä tarpeeksi maksavia käyttäjiä, jotta tiloissa pysyy elämää?



Maksulliset tilat

Skenaarioita – Tilat kokonaan maksullisia

Kuukausi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Pöytäpaikkavaraukset	10	10	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Käyttöaste	6 %	6 %	13 %	13 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %	19 %
Yksittäisvaraukset	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pöytäpaikkojen kokonaiskäyttöaste	9 %	9 %	16 %	16 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %
Pöytäpaikkatuotto	200	200	275	275	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Huonevaraukset	10	10	20	20	30	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Huoneiden käyttöaste	7 %	7 %	14 %	14 %	21 %	21 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %	29 %
Neuvotteluhuoneiden käyttöaste	2 %	2 %	4 %	4 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Neuvotteluhuonetuotto	73	73	147	147	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183
Tiimitilavaraukset	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tiimitilatuotto	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kuukausijäsenyydet	10	10	15	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Kuukausijäsenyyksien tuotto	200	200	300	300	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Kokonaistuotto	723	723	1122	1122	1483	1483	1633	1633	1633	1633	1633	1633	1633	1633	1633	1633	1633	1633
Kustannukset																		
Siivous	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200
Vartiointi	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40
Yhteisömanageraus	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
Sähkö/vesi	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80
Kalustus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kulunvalvonta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kahvit	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Tilavuokra	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Tilamyyntikomissio	-43	-43	-52	-52	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58	-58
Kustannukset yhteensä	-6 463	-6 463	-6 472	-6 472	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478	-6 478
Nettotuotto	-5740	-5740	-5350	-5350	-4 995	-4 995	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845	-4 845

- Oletukset tuottojen osalta
 - Hinnat: Pöytäpaikkavaraus 7,5 €/päivä, työhuone 15 €/varaus, neuvotteluhuone 10 €/h, koko takakonttorin varaus (tiimitilavaraus) 100 €/päivä, kuukausijäsenyys 20 €/kk
- Oletukset käytöstä (varauksia kuukaudessa 6 kk päästä maksullisuuden käynnistämisestä)
 - Pöytäpaikkojen varaukset - 35 kpl
 - Työhuonevaraukset - 40 kpl
 - Tiimitilavaraukset - 1 kpl
 - Neukkarivaraukset - 20 kpl
 - Kuukausijäsenyyksiä - 20 kpl
- **Yhteensä tuotto tiloista arviolta 1600 €/kk yllä mainituilla oletuksilla**
 - Variaatioina jossa 2 krt kuukaudessa tilat maksuttomia tuotto tippuu noin 800 €/kk

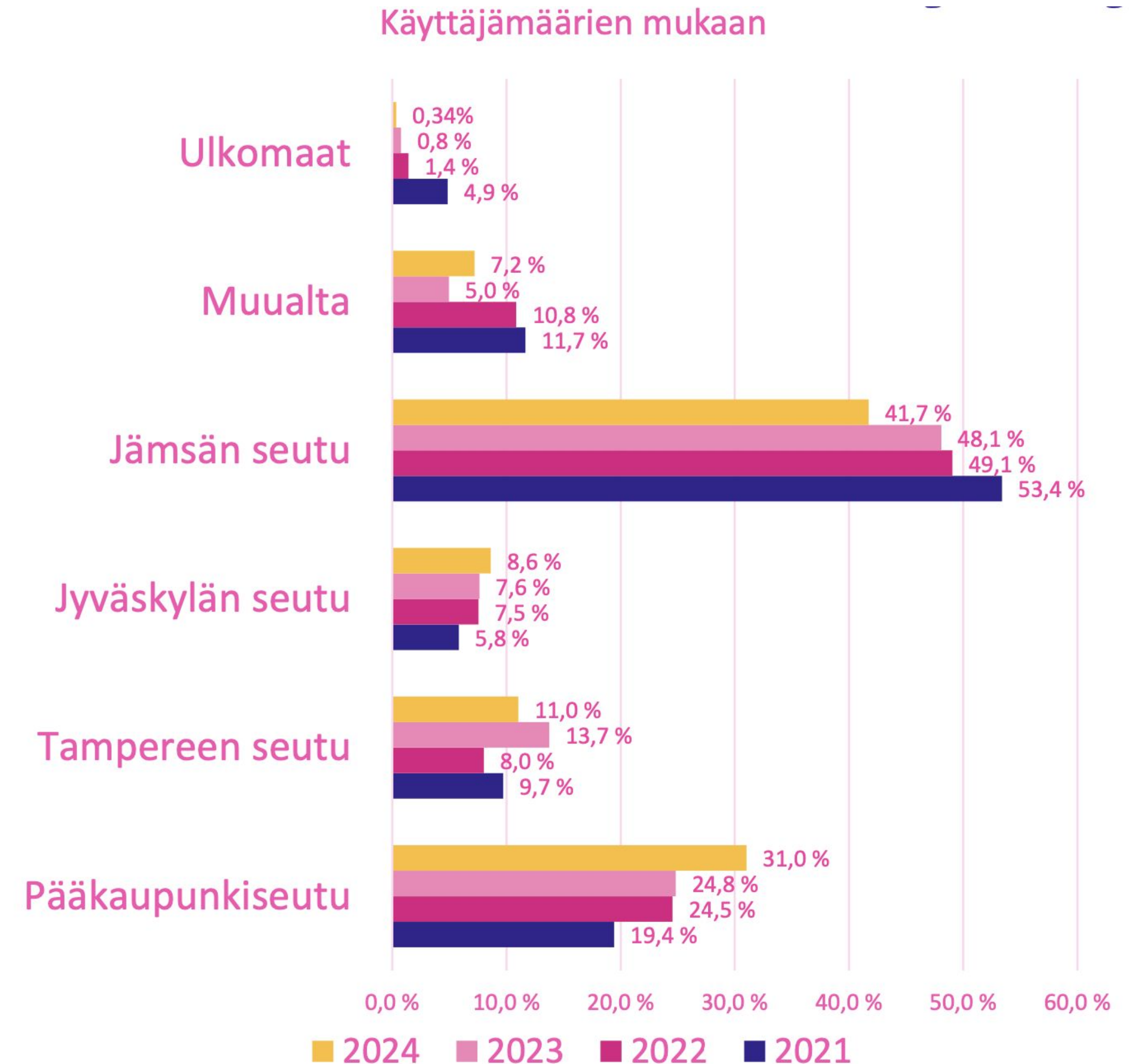
Johtopäätökset

- Tilat, ja erityisesti yhteisö, tuottavat selkeästi lisäarvoa Jämsälle, jota ei ole laskettu suoraan mukaan tilasta saatavaan tuottoon (esim. houkuttelevuus, verotulot)
 - Verrattuna muihin tunnettuihin etätyötilakokeiluihin, käyttö on runsasta ja käyttäjät tyytyväisiä
- Tilan saaminen kaupallisesti voitolliseksi ei onnistu todennäköisesti vaikka kaikesta yhteisömanagerauksesta luovuttaisiin ja tilat muuttuisivat kokonaan maksullisiksi
 - Arviomme mukaan maksimituotto tiloista liikkuu 1600-2000 €/kk välissä
- Tällä hetkellä tila on projektirahoituksesta johtuen poikkeuksellisen hyvin resursoitu henkilöstömielessä
 - Tilan toiminta ei vaadi kahden ihmisen läsnäoloa, vaikka nykyinen yhteisö onkin pitkälti heidän luomansa ja tilassa on paljon tapahtumia
- Tila on käyttäjilleen erittäin tärkeä ja osalla pienimuotoinen maksullisuus olisi mahdollinen skenaario
 - Toisaalta käyttäjätutkimusten perusteella suuri osa yhteisöstä kokee nimenomaan maksuttomuuden tärkeimmäksi asiaksi tilassa
- Tilan siirtämistä uuteen paikkaan tutkittiin myös, mutta sen tuoma lisäarvo on hyvin pieni
 - Käyttäjät pitivät nykyistä sijaintia keskustassa olennaisena asiana konseptin toimivuuden kannalta
- Tilan toimivuus nykyisessä käytössä on verrattaen erittäin hyvä
 - Tilojen muuttaminen maksulliseksi ei vaatisi suuria toimenpiteitä muuten kuin kulunvalvonnan ja nykyisen varauskäyttöliittymän osalta



Suosituksset

- Suosittelemme, että tilat muutetaan osin maksullisiksi
 - Tutkittujen skenaarioiden väliset erot tuotoissa ovat pienet, mutta suosittelemme joko sitä että Takatila muutetaan maksulliseksi tai tila muutetaan maksulliseksi muille kuin jämsäläisille
 - Takatilan muuttaminen maksulliseksi operatiivisesti helpointa
- Kustannusten osalta suurimmat kuluerät ovat henkilöstökustannukset ja tilavuokra
 - Emme suosittele tilan siirtämistä uuteen paikkaan, muuttokustannusten jälkeen säästö jää hyvin marginaaliseksi
 - Henkilöstömitoitus tulisi olla 0,5-1 työntekijää, jonka pääfokus käytännön asioiden lisäksi olisi yhteisön fasilitointi
 - Lisäksi nykyisiä yhteisön aktiivijäseniä voitaisiin pyrkiä aktivoimaan ottamaan roolia mahdollisten arjen asioiden kanssa tiloissa
- Tilamyynnin tueksi tulisi käyttää automatisoitua myyntikanavaa (esim. DeskMe), jotta ulkopuolinen myynti saadaan laskutettua tehokkaasti
 - Myös kulunvalvonta tulisi osin automatisoida, esimerkiksi automaattinen koodi varauksen yhteydessä
 - Hinnoittelun osalta voidaan miettiä kuukausijäsenyyttä, jonka suositeltu hintapiste olisi alle 100 €/kk
 - Lisäksi voisi tarjota postipalvelua (postiosoite, skannaus), tyypillinen hinta noin 50€/kk



Tuottojen osalta muita ideoita

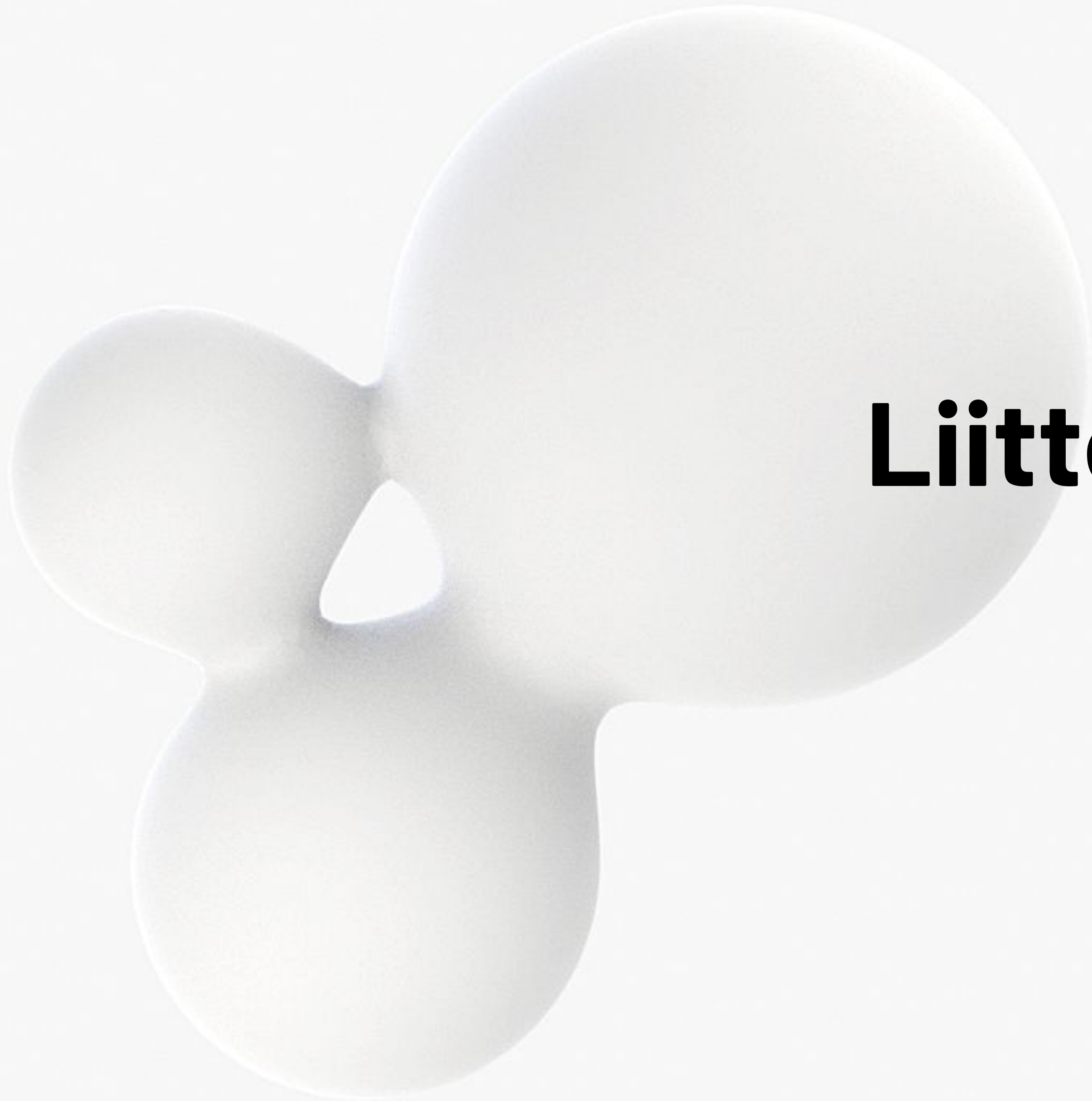
- Suosittelemme, että aloitetaan keskustelu Himoksen alueen yrittäjien kanssa Jämsän Tehtaan roolista osana heidän tarjoamaan palvelupakettia
 - Esimerkiksi tiettyinä aikoina tai tietynlaisiin majoitusratkaisuihin sisällytetään 1 €:n lisä per varaus, josta 0,5 € allokoidaan Jämsän Tehtaan käyttökuluihin
 - Tai vaihtoehtoisesti annetaan varaajalle mahdollisuus ottaa lisäpalveluna etätyötoimisto esim. 2€/varaus hinnalla
 - Etätyömahdollisuuden on tutkittu olevan lisäarvopalvelu monentyyppisille matkaajille ja mahdollistavan pidemmän viipymän vapaa-ajan kohteissa
 - Lisäksi mahdollisuutena on saada myös yrittäjille lisäosa uuden palvelun tuotoista
 - Palvelu voitaisiin lanseerata Himoksen lomamökkien varausjärjestelmässä todennäköisesti pienin kustannuksin
- Kaupungin oma toimistokäyttö olisi hyvä tutkia myös joustotilojen näkökulmasta
 - Osa työntekijöistä ei tarvitse omia työpisteitä tai huoneita ja tarjoamalla mahdollisuus käyttää myös etätyötiloja voidaan luoda edellytyksiä tilojen tiivistämiselle jatkossa



Mahdollisia lisätuottoajatuksia ja järjestelmäajatuksia

- Erilaisten palveluiden lisääminen osaksi Jämsä tehdas konseptia
 - Postipalvelu tulisi tarjota joka tapauksessa kiinteille kuukausi jäsenille kuuluen hintaan ja myös mahdollisuus virtuaaliosoitteeseen (noin 50€/kk)
 - Useassa paikassa suositaan printtauksen maksullisuutta osana myös paperittoman toimiston suosimista
 - Yrityksiä ja työntekijöitä hyödyttävien hyvinvointipalveluiden tarjoaminen joko omalla henkilöstöllä tai ulkopuolisten palveluntuottajien toimesta (komissio myynnistä Jämsä tehtaalle)
 - Tapahtumamyynnin suuntaaminen esim. yrityksille jotka pitävät tiimipäiviä
- Tilojen ja päiväpassien ulosmyyntivaatii varausjärjestelmän uudistamisen
 - Mahdolliset ajatukset 10 kerran korteista tai ilmaisesta kiintiöstä vaativat järjestelmän uudistamisen
 - Yleisesti käytetyt coworking softat ovat esim. Nexodus ja Office Rnd
 - Toimivia toimistojen ulosmyynnin osalta (käyttäjähallinta vaikeampaa) ovat esim. Asio tai Taitori
 - Lisäksi oman taustajärjestelmän lisäksi tilat kannattaa laittaa myyntiin esim. Spacentin alustalle, tämä toimisi myös yhdessä Deskmen kanssa





Liitteet

Spacent lyhyesti

Olemme suomalainen vuonna 2019 perustettu teknologiayritys, ja työllistämme tällä hetkellä 11 hybridityön asiantuntijaa. Alustapalvelumme mahdollistaa yli 320 toimiston käytön erikokoisille asiakkaillemme ja hyödynnämme keräämäämme dataa laajamittaisesti neuvonantoprojekteissa niin kiinteistön omistajille kuin käyttäjille.

Olemme Pohjoismaiden johtava hybridityön alusta, jonka takana on yli 15 vuotta tutkimusta tilojen joustavasta käytöstä ja hybridityön malleista Aalto-yliopistossa, MIT:ssa ja Tongjin yliopistossa.

320+

sijaintia

210 000+

varattua päivää

22 000+

käyttäjää

22

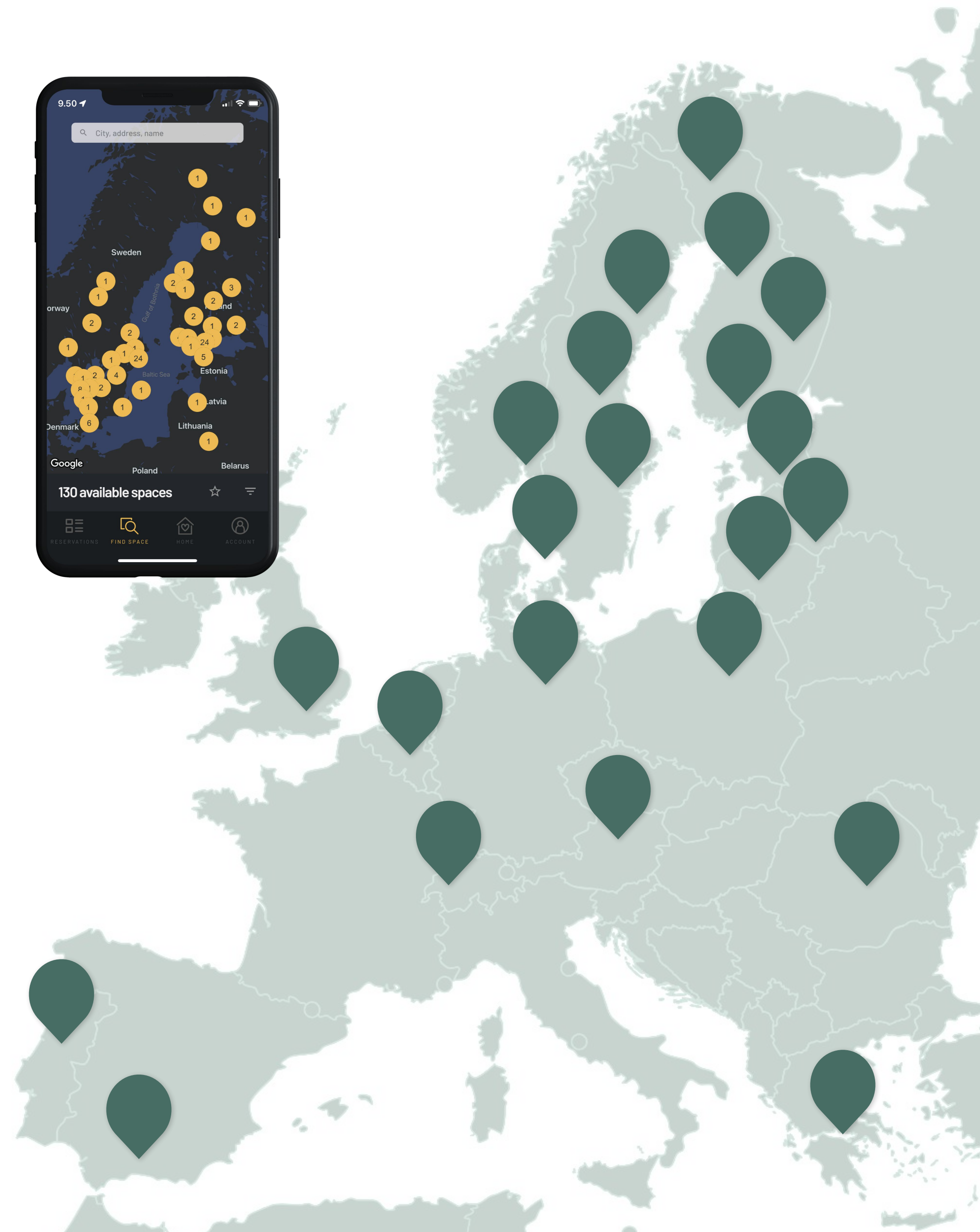
maata

4,5/5

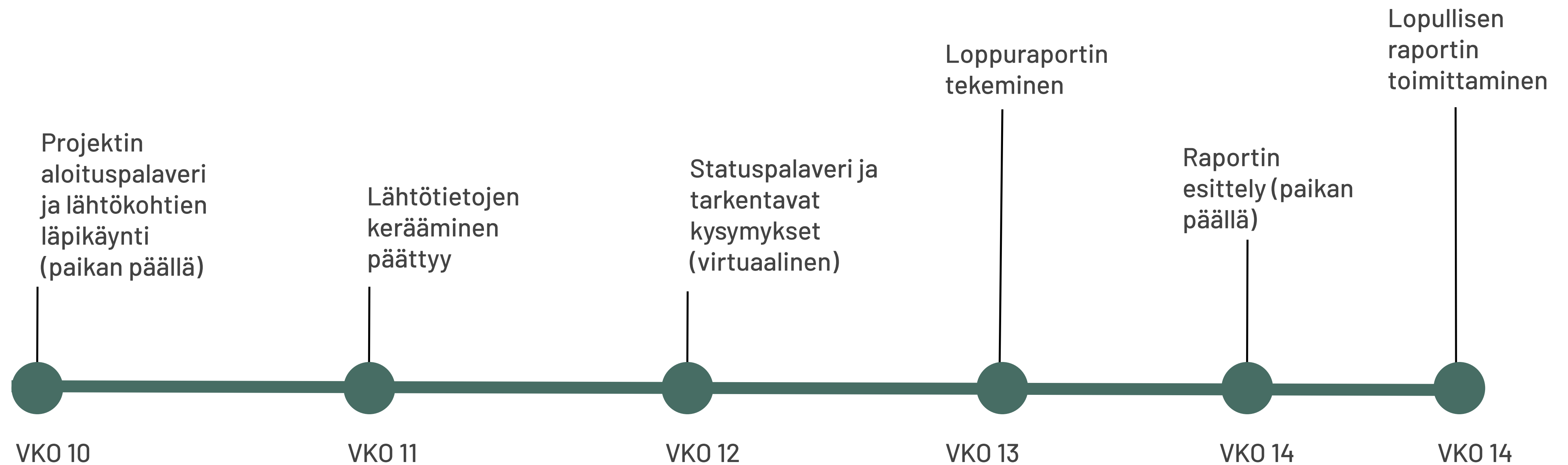
tilareittaus

92

NPS



Projektin toteutus



Projektin toteutus

1. **Nykytilan kuvaus** toteutetaan yhteistyössä tilaajan ja kohdetta operoivien asiantuntijoiden kanssa. Metodissa kuvataan nykyinen toiminta, jota benchmarkataan Spacentin tuntemiin muihin operointimalleihin erityisesti palveluiden ja kustannusrakenteen osalta. Lisäksi käyttäjäprofiileihin tutustutetaan ja niitä verrataan Spacentin nykyään 23 000 käyttäjästä kerättyyn dataan
2. **Toimintamallien kuvaus** suoritetaan sekä tuottopotentiaalia arvioimalla että kuvaamalla vaihtoehtoisia liiketoimintamalleja erityisesti niiden vaatimien resurssien käytön osalta. Spacentilla on laaja kuva Suomessa toimivista operaattoreista sekä kansainvälisesti parhaista käytänteistä, joita voidaan hyödyntää liiketoimintamallin kuvauksessa ja arvioinnissa. Lisäksi Spacent tekee jo nyt yhteistyötä lähes kaikkien Suomessa toimivien jaettujen tilojen operaattoreiden kanssa.

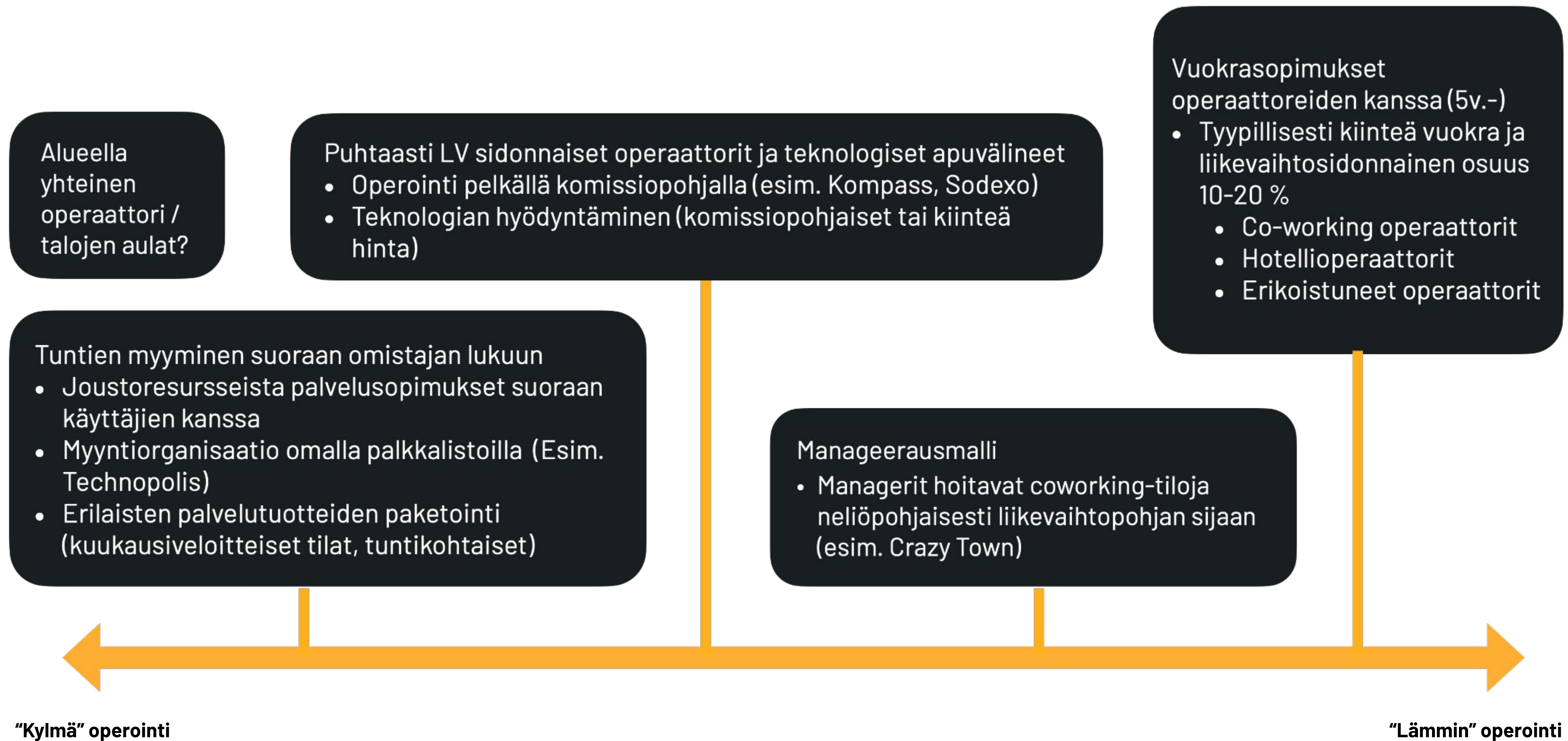
Kohderyhmien määrittäminen on tärkeä osa liiketoimintamallin kuvausta, ja tähän kuuluvat niin käyttäryhmien, potentiaalisten asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden määrittäminen. Lisäksi alustavasti erilaisten myyntistrategioiden määrittäminen osana projektin lopputuotoksia.

3. **Kustannusmallien** osalta määritämme projektin aikana laskennallisesti erilaisten skenaarioiden avulla tuottopotentiaalia ja mallien kustannuksia. Laskelmiin sisältyy vuokratuottojen lisäksi myös erilaisten joustavien tilojen myynnistä saatavien tuottojen arviointi ja uudenlaiset mahdollisesti hyödynnettävät konseptit. Investointien määrittämisessä käytetään apuna erilaisia Spacentin benchmark lukuja muista vastaavista hankkeista, mutta varsinainen rakennushankkeiden suunnittelu on projektin ulkopuolella.
4. **Riskianalyysissä** arvioidaan kunkin skenaarion osalta suurimmat riskit niiden todennäköisyyden ja vaikutuksen avulla. Lisäksi riskiarviota hyödynnetään osana kustannusmallien oletuksia. Lisäksi osana riskiarvioita tehdään myös positiivisten vaikutusten arviointi niiden todennäköisyyden ja vaikuttavuuden osalta.
5. **Suosituks** valittavasta mallista esitellään osana loppuraporttia perusteluineen ja arvio niiden toteutettavuudesta kuuluu osaksi suositusten arviointia.

Lopputuotoksena tehdään kirjallinen raportti (noin 20 sivua) ja erillinen laskelma tutkituista skenaarioista.



Operointikonseptista



Referenssi- asiakkaitamme



Uudenlainen kampussuunnittelu

Miten lisätä koulujen ja
laitosten yhteistyötä
tiloja jakamalla?

Jaetut tilat

Toimistotyön ja
opetuksen
järjestäminen jaetuissa
tiloissa inspiroi ja
edistää yhteistyötä

Miten tukea
yhteisöllisyyttä?

Etätyö- ja opetus

Miten saadaan
houkuteltua sidosryhmät
takaisin kampukselle?

Pienemmät omat tilat



Turhien investointien
välttäminen ja muutoksen
sisäinen myyminen

Miten myydä
ajatus
tiivistämisestä?

Case Haukilahden Lukio

Haukilahden lukio oli ensimmäinen "koulu palveluna" sovellus joka suunniteltiin ja toteutettiin yhteistyössä Spacent-tiimin toimesta Aalto yliopiston kampukselle 2016.

Tuloksia

- 25 % pienemmät CO2 päästöt
- 35 % vuotuinen säästö
- 177 % lisää hakemuksia
- 60 % joustavia resursseja
- 85 % opiskelijamäärän lisäys verkostoresursseja lisäämällä (320 -> 600 opiskelijaa)

Opiskelijapalaute (kysely)

- Kasvanut koulun symbolinen arvo
- Korkeampi yhteenkuuluvuuden tunne
- Toimivammat tilaresurssit oppimiseen
- Parempi yhteishenki





Lukion opetus on järjestetty muuttuvissa osoitteissa Aalto yliopiston kampuksella.

Käytettävien opetustilojen sijainnit ovat maksimissaan 10 minuutin kävelyetäisyyden päässä.

Osoitteet pyritään lukeutsemaan vähintään yhdeksi jaksoksi kerrallaan.

Alueella on myö muita opetustilan tarjoajia, joita Haukilahden lukio käyttää (Senaatti kiinteistöt, yksityiset kiinteistönomistajat)

Kiitos!

Eetu Ristaniemi

Chief Executive Officer

eetu.ristaniemi@spacent.com

+358 40 773 9083

Spacent HQ
Kaisaniemenkatu 4
00100 Helsinki
Finland

Spacent Sweden
Spacent Ab 7a
Posthuset, Vasagatan 28
111 20 Stockholm

