

Reaaliaikainen sähkönsuuranta – siitäkö bisnestä?

Työpaja 16.11.2011
Porvoo



Työpajatyöskentely



- Jakautuminen 2 ryhmään
 - Käyttäjät/kuluttajat
 - Kaupallistaminen/bisnesmahdollisuudet
- Valitkaa ryhmän sisältä kirjuri, joka kirjaa vastaukset ja kommentit muistiin





Työpajatyöskentely 2



Vastauksia ja kommentteja seuraaviin kysymyksiin:

1. Mitä esteitä näette palvelun laajemmalle käyttöönotolle?

2. Mitä mahdollisuuksia näette palvelun jatkolle?



1. Mitä esteitä näette palvelun laajemmalle käyttönotolle?
 - *Panos/tuotos –suhde ei ehkä tarpeeksi hyvä*
 - *Kansantajuisuus → watti on vaikeasti ymmärrettävä yksikkö tavalliselle ihmiselle, esim. euro helpompi*
 - *Hyödyt ulosmitataan palvelun alussa → mistä saadaan jatkuvampaa palveluliiketoimintasuhdetta?*
 - *Kilpailua on (verkkoyhtiöt, muut) high end ja low end –palveluita löytyy paljon*
 - *Lisäpalvelujen puute, hyöty hyvin rajattu*
 - *Oikean hyödyn saaminen ei ole kulutuskäyrän näkeminen vaan energian säästö → voi vaatia rinnalle neuvontaa joka on kallista.*
 - *hyödyn konkretisoiminen kuluttajille asti on vaikeaa*
 - *Osaavan työvoiman puute (Kajaanissa)*
 - *Jatkuva laskutus –malli vaatii ison alkuinvestoinnin*
 - *Hyöty on epävarma ja arvolupaus on löysä, lisäksi hyöty voi kuluttajien mielessä viedä mukavuutta*

2. Mitä mahdollisuuksia näette palvelun jatkolle?
 - *Sähkön hinnan nousu* kannustaa energiansäästöön
 - *Muut palveluun mahdollisesti liitettävät sovellukset*, kuten hälytys- ja turvajärjestelmä, hoiva jne. → tekevät palvelun houkuttelevammaksi
 - *Palvelu ei vaadi uudisrakennusta* vaan voidaan asentaa olemassaolevaan rakennuskantaan
 - *Ohjaamismahdollisuus/etäkäyttö*
 - *Laitekohtaisten mittausten mahdollisuus*
 - *Energianeuvonta*
 - *Vertailu muihin*



Työpajojen yhteenveto



2. Mitä mahdollisuuksia näette palvelun jatkolle?
 - Jos laitteet jakoon potentiaalisille asiakkaille ilmaiseksi → yritys ottaa vastuun asiakkaan säästöpotentiaalista ja säästön toteamisen jälkeen asiakkaalle voidaan tarjota palvelua
 - Win-win –laskutusmalli → jos asiakas voittaa säästöissä enemmän kuin mitä on maksanut palvelusta yritykselle

Potentiaalisen asiakasryhmän piirteitä:

- a) *Se jolle energia on kallista* (esim. 80-luvun sähkölämmitteiset omakotitalot)
- b) *Ne kotitaloudet, jotka ajattelevat ekologisesti ja yhteiskunnallisesti*





Muuta huomioitavaa



- Käyttöliittymän tulkinta → watit vaikeasti ymmärrettäviä!
- ”Miten suuri porukka tarvitaan, että palvelu olisi kannattavaa bisnestä?”
- Energian hinnan noustessa potentiaalisten kiinnostuneiden määrä todennäköisesti kasvaa
- Kotitalouksien oma energiantuotanto ja sen seuraaminen palvelun kautta tulevaisuudessa varmasti mahdollista → sähkön kulutuksen ja tuoton seuranta samassa
- <http://bwired.nl/> mielenkiintoinen hollantilainen linkki erään talouden kulutuksesta





Kiitokset osallistumisesta!



- www.southwood.fi
- www.stok.fi
- www.posintra.fi



SÄHKÖISEN TALOTEKNIIKAN OSAAMIS- JA KEHITTÄMISKESKUS