

RATKAISUTOIMISTO

SEEDI

Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto - Avoin
digitaalinen kiinteistönvälittäjien vertailupalvelu

Palvelun toteutuksen kartoitusprojekti



10.9.2018

Sisältö

1. Projektin lähtökohdat ja tavoitteet
2. Projektin työskentely
3. Projektin tulokset
4. Haasteet ja jatko
5. Projektin viestintä

1.1 Lähtökohdat

Kehittyäkseen kiinteistönvälitysalan toiminnan tulee olla avointa ja läpinäkyvää tarkasteltuna niin alan sisäisesti kuin myös kuluttajien ja muiden KIRA-alojen suuntaan.

Kattavaa hakemistoa välitysalan ammattilaisista, heidän osaamisestaan ja palvelunsa laadusta ei ole, eikä kuluttajan ole helppo löytää itselleen sopivinta välittäjää.

1.2 Palvelun idea

- **Verkkoalusta, joka mahdollistaisi kiinteistönvälittäjien puolueettoman arvioinnin ja vertailun siten, että se palvelisi suomalaisia kuluttajia sekä laajasti kiinteistö- ja rakennusalan toimijoita.**
- Alusta, jolla voidaan tarjota nykyistä enemmän ja nykyistä tarkempaa informaatiota kiinteistönvälittäjien toiminnasta ja ominaisuuksista. Näin kuluttajat pystyvät vertailemaan välittäjiä laajasti ja valitsemaan itselleen sopivan vaihtoehdon eri tilanteisiin. Lisäksi avoimen alustan data antaa uudenlaista tietoa ja uusia mahdollisuuksia myös muille KIRA-alan toimijoille.
- Ennen verkkopohjaisen palvelun mahdollista toteutusta piti kuitenkin varmistaa, että palvelu todella tuottaisi lisäarvoa alan toimijoille. Tätä varten KVKL ja Seedi käynnistivät kartoitusprojektin alustan toteutuksesta.

1.3 Kartoitusprojektin tavoitteet

- Luoda paras mahdollinen konsepti kiinteistönvälittäjien vertailupalvelusta niin kuluttajien kuin kiinteistönvälitysalan näkökulmasta
 - Kuluttajan tulee löytää helposti luotettava ja ammattitaitoinen kiinteistönvälittäjä.
 - Palvelun avoimen datan on tarkoitus ajaa kiinteistönvälittäjiä kehittämään ammattitaitoaan sekä luotettavuutta, jotta alan arvostus kasvaa.
- Hankkia ymmärrys, miten palvelu toteutetaan sekä sen reunaehdot
 - Minkälainen profiili kiinteistönvälittäjille luodaan palvelussa, kuten mitä perustietoja heistä kerrotaan sekä mitä tietoja kuluttaja arvioi kiinteistönvälittäjässä.
 - Ketkä arvostelevat kiinteistönvälittäjän ja miten.
 - Mitkä asiat ovat kuluttajalle merkittäviä
 - Miten varmistetaan reilu kohtelu kaikille välittäjille
 - Miten varmistetaan tiedon luotettavuus ja ajantasaisuus

1.4 Perusteltu suunnitelma jatkosta

- Luoda selkeä suunnitelma palvelun toteutuksesta, budjetista sekä rahoitusmahdollisuuksista
 - Muodostetaan toteutusprojektin aikajana, virstanpylväät sekä arvio kustannuksista.

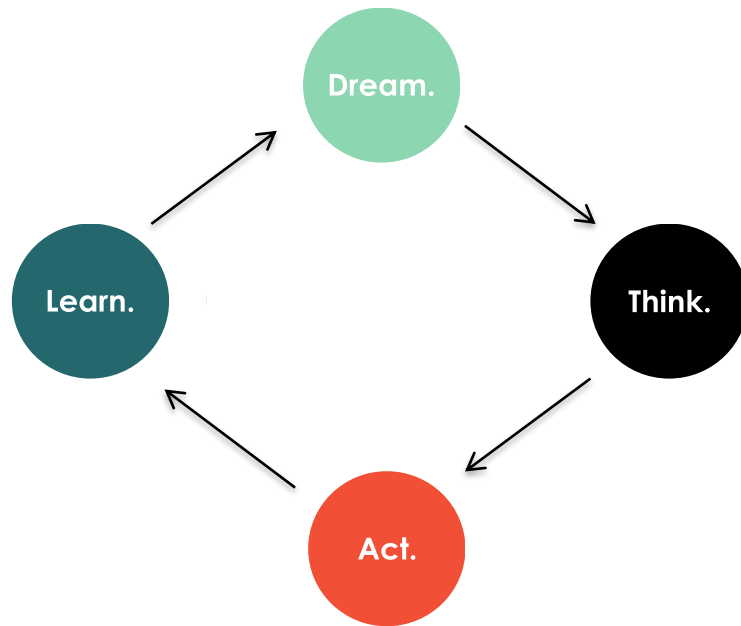
Tavoite:
Kartoitus antaisi selkeät perustelut
toteutuspäätökselle



Sisältö

1. Projektin lähtökohdat ja tavoitteet
2. Projektin työskentely
3. Projektin tulokset
4. Haasteet ja jatko
5. Projektin viestintä

2.1 Työskentelyssä on hyödynnetty ketteriä menetelmiä



1. Nopeat kehityssprintit: Luodaan nopeasti ensimmäinen versio, testataan asiakkailla ja henkilöstöllä, kehitetään yhdessä eteenpäin jne.
2. Yhtenä tiiminä: Organisaation ihmiset ja asiakkaat vahvasti mukana tekemisessä koko projektin ajan.
3. Avoin tiedonkulku: Työskentelyjaksojen aikana viikoittain tietoa projektin etenemisestä, jolloin pystymme koko ajan kehittämään tekemistä jo projektin aikana.

2.2 Projekti toteutettiin kolmessa vaiheessa



2.3 Projektin työskentelyn tavoitteet ja lopputulemat, 1 & 2 vaihe

Työskentely	Lopputulema
Vastaavien palveluiden benchmarkkaus	Ymmärrys jo olevissa olevista palveluista Suomessa ja kansainvälisesti
Työstetään ensimmäinen versio palvelusta	KVKL:n ja Seedin ymmärryksen perusteella ensimmäinen konsepti haastatteluihin
Haastattelut 1. vaihe, x5 välittäjää & x3 kuluttajaa	Ymmärrys kiinteistönvälittäjän ja kuluttajan kohtaamisista, niin kuluttajan kuin kiinteistönvälittäjän näkökulmasta
Konseptin iterointi havaintojen perusteella	Kehittyneempi konsepti palvelusta ja ensimmäinen graafinen demo
Tutkitaan palvelun tarjoamat mahdollisuudet muille sidosryhmille	Käsitys siitä, mitä palvelu voisi tarjota muille KIRA-alan toimijoille

2.4 Projektin työskentelyn tavoitteet ja lopputulemat, 3 vaihe

Työskentely	Lopputulema
Haastattelut 2. Vaihe (4 kiinteistönvälittäjää ja 9 kuluttajaa)	Perusteellinen käsitys kuluttajan ja välittäjän suhtautumisesta konseptiin sekä mitä he siltä toivoisivat / tarvitsevat
Käydään konseptia läpi yhdessä KVKL:n hallituksen kanssa	Alan näkemys kehitettyyn konseptiin
Valmis demo	Tiivistys kehitetystä konseptista ja ehdotus UX:stä UI:stä toteutusprojektia varten
Toteutus ja reunaehdot	Miten palvelu kannattaisi toteuttaa: aikajana, virstanpylväät, budjetti, ansaintamallivaihtoehtoja sekä tekninen toteutus
Jatkosuunnitelma	Toteutusprojektin tarkempi suunnitelma

Sisältö

1. Projektin lähtökohdat ja tavoitteet
2. Projektin työskentely
3. Projektin tulokset
4. Haasteet ja jatko
5. Projektin viestintä

3.1 Löysimme neljä benchmark-yritystä, kolme Australiasta ja yhden Tanskasta

Jokaisesta löytyy tilastointia ja palautekirjoituksia asunnonvälityksestä, kuten oman alueen hintataso, parhaat välittäjät ja palkkiot



Boligsiden.dk

Perustuu myyjän ja ostajan arviointeihin kiinteistönvälittäjäryityksistä (1-10)



ratemyagent

Perustuu myyjän ja ostajan arviointeihin kiinteistönvälittäjistä (0-5)



OpenAgent.com.au

Lista välittäjistä lähetetään erikseen kuluttajalle



local agent finder

Lista välittäjistä lähetetään erikseen kuluttajalle

3.2 Ensimmäisellä haastattelukierroksella havaittiin, että välittäjä valitaan henkilökemian, luottamuksen ja suosittelujen kautta

- Kuluttajat luottavat lähipiirinsä kokemuksiin sekä omaan ensivaikutelmaan välittäjästä. Tärkeätä on, että välittäjä osaa olla ihmisten kanssa tekemisissä.
- Vanhemmilla kiinteistönvälittäjillä noin 90% liideistä tulee suosittelujen kautta ja nuoremmilla noin 50%.
- Kiinteistönvälittäjien mielestä tärkeintä oli henkilökemia ja luottamus.
- Palautteen annossa oltiin yksimielisiä. Sen tulisi tapahtua heti kaupanteon jälkeen, kun asiat ovat vielä muistissa.
- Myyjän sekä ostajan palaute koettiin tärkeäksi. Yleisesti kaikki paitsi yksi haastatelluista pitivät palvelun konseptia hyödyllisenä

**Havainto:
Kuluttajille pitäisi tarjota
enemmän tietoa välittäjien
ammattitaidosta ja
myyntikokemuksesta.**

Havainto: Palvelun arviointien tulee olla luotettavia

Havaitsimme, että arviointien oikeudenmukaisuuden tulee välittyä kuluttajalle.



On löydettävä tapa tuottaa valideja arviointeja ja kommunikoida se



Palaute pyydetään sekä ostajalta että myyjältä kaupanteon jälkeen esim. sähköpostissa lähetettävällä linkillä. Siispä kiinteistönvälitysfirmojen järjestelmien rajapintoihin täytyy päästä käsiksi

3.3 Palvelu voidaan jakaa kahteen osaan: faktatietoihin ja kuluttajien antamiin arviointeihin

- Haastattelujen, vertailujen ja desk studyn perusteella löytyi näkemys palvelun jakamisesta
- Jaoimme toisella haastattelukierroksella palvelun näihin kahteen osaan ja kokeilimme systemaattisesti, mitä niiden pitäisi kuluttajien ja välittäjien mielestä sisältää.
- Tällä haastattelukierroksella haastattelimme x9 kuluttajaa ja x4 välittäjää
- Haastatteluista kaikki pitivät palvelua hyödyllisenä!

Tiivistettynä 2. haastattelukierroksen tuloksista tiedämme, mitä sisältöä kuluttajat ja välittäjät palveluun haluaisivat

3.4 Haastattelutulokset faktapohjaista tiedoista



Tieto	Kuluttajien KA. (n=9)	Välittäjien KA. (n=4)
Pätevyys, eli esim. LKV-tutkinto	5,2	7
Aiemmin myytyjen kohteiden sijainti, eli tieto että esim. 37 kiinteistöä myyty Lauttasaaresta	4,7	4,75
Aiemmin myytyjen kohteiden tyyppi, eli esim. 20% myydyistä asunnoista kerrostaloasuntoja, 30% omakotitaloja jne.	4,8	2,75*
Esimerkkireferenssit, eli kuvia ja kuvauksia aiemmin myydyistä kohteista	4,4	4,5
Aiemmin myytyjen kohteiden keskimääräinen myyntiaika	5,7	4,25*
Aiemmin myytyjen kohteiden keskimääräinen hinta	5,1	2
Kokemus vuosissa	4,9	5,25
Välittäjän palkkion suuruus	5,6	3*
Välittäjän palkkion läpinäkyvyys, eli mistä kaikesta palkkio koostuu	5,3	3,75*
Välittäjän itse kirjoittama kuvaus itsestään	4,4*	6

Kysyimme sekä kuluttajilta, että välittäjiltä mitkä ovat tärkeimmät faktapohjaiset tiedot, jotka pitäisi olla palvelussa. Asteikolla 1-7

- Kuluttajat pitivät kaikkia tietoja vähintäänkin melko tärkeinä
- Välittäjät eivät pitäneet myytyjen kohteiden keskimääräistä hintaa tai aiemmin myytyjen kohteiden tyyppiä oleellisina

3.5 Haastattelutulokset arviointikriteereistä



Kriteeri	Kuluttajien KA. (n=9)	Välittäjien KA. (n=4)
Ammattitaito	6,1	7
Tiedonkulku välittäjän ja myyjän/ostajan välillä	6,1	7
Aluetuntemus	5,2	6
Perehtyminen kohteeseen	6,2	7
Myyntitaidot, eli kuinka hyvin osaa sitä asuntoa esim. näytöissä myydä	5,4	5,75
Markkinointiaktiivisuus	5,1	5,25*
Lakiasioiden ja paperitöiden sujuvuus	5,6	6,5
Sähköisten työkalujen hyödyntäminen	4,2	5*
Neuvottelutaito (hintaneuvottelu lopussa)	5,2	6,5
Hinta/laatusuhde	5,2	6,25
Edellisten asiakkaiden antama yleisarvosana 0-10	6,1	6,5
Edellisten asiakkaiden antama suullinen palaute	5,7	5*

Kysyimme sekä kuluttajilta, että välittäjiltä mitkä olisivat tärkeimmät arvioitavat välittäjistä tekijät, jotka pitäisi olla palvelussa. Asteikolla 1-7

- Välittäjät pitivät lähes kaikkia hyvin tärkeinä, asiakkaiden suullinen palaute, markkinointiaktiivisuus ja sähköisten työkalujen hyödyntäminen koettiin hiukan vähemmän tärkeiksi
- Kuluttajat pitivät myös lähes kaikkia tärkeinä, sähköisten työkalujen hyödyntäminen ei ollut kuitenkaan oleellista

Palvelun alkuinvestoinnin lisäksi
myös ylläpito vaatii resursseja.
Palvelun
ansaintamahdollisuudet otettiin
tarkasteluun.

3.6 Palvelun ylläpito vaatii resursseja, joita on mahdollista kompensoida eri ansaintamalleilla

1. Kohdennettu markkinointi muuttoon liittyville yrityksille, kuten pienremontointi. Välittäjä voi arvostella valmiiksi remontin tai muun palvelun tarpeen.
2. Kuluttajilta maksu, mutta tämä todennäköisesti laskee käyttäjien määrää
3. Välittäjiltä provisio tai kuukausimaksu
4. Välittäjäyrityksiltä maksu
5. Ei maksuja ja KVKL maksaa ylläpidon

"Maksan nyt jo vinkkipalkkioita, niin miksi en voisi maksaa sitä täälläkin. Kuukausimaksussa riski tulee välittäjälle, joten en tiedä lähtisikö kaikki välittäjät siihen mukaan."

-Kiinteistönvälittäjä HKI

3.7 Palvelun data hyödyttäisi muita KIRA-alan toimijoita tarjoamalla kohdennetun markkinoinnin mahdollisuuksia

HALLITUKSEN
KÄRKIHANKE



Onnittelut uudesta
asunnosta!
Jos haluat päivittää
seiniesi värin. Me
autamme mielusti!

Huomasimme, että
sinulla on muutto
edessä. Kerro meille,
jos haluat säästää
omaa aikaasi
muuton kanssa. Me
autamme mielusti!



Löydä itsellesi ja asunnollesi sopiva, ammattitaitoinen välittäjä.

Aluetuntemus

Lauttasaari, 00200 HELSINKI

Lauttasaari, Vattuniemi, 00210 HELSINKI

Jätkäsaari, 00220 HELSINKI

Länsi-Pasila, 00240 HELSINKI

Laakso, Mellahdi, Take-Töölö, 00250 HELSINKI

Take-Töölö, 00260 HELSINKI

Pätevyydet

LKV YKV LVV KIAT KEDOK

VuT AKA KHK

Tietoa pätevyyskoista

Kokemus kohdeyhteisillä

Kerrostaloasunto 1-2h Kerrostaloasunto 3-4h

Kerrostaloasunto 5h+ Rivitalo Paritalo

Omakotitalo Kesämökki / muu vapaa-ajan asunto

HAE

MITEN VÄLITTÄJÄPALVELU TOIMII?



Hae välittäjiä
hakuheudoilla



Vertaile välittäjiä
ja lue lisää



Sovi tapaaminen
ja tee sopimus

Alue <input type="text" value="Helsinki, Kaupunki..."/> <input type="button" value="Näytä kaikki alueet"/> <input type="button" value="Näytä kaikki alueet"/>	Vapaat hakusanat <input type="text" value="Koti, kaksio..."/> <input type="button" value="Näytä kaikki"/>	Yritys <input type="text" value="Ei yritystä"/>	Pätevyydet <input checked="" type="checkbox"/> LKV <input type="checkbox"/> YKV <input type="checkbox"/> LVV <input type="checkbox"/> KIAT <input type="checkbox"/> KED® <input type="checkbox"/> VUT <input type="checkbox"/> AKA <input type="checkbox"/> KHK <input checked="" type="checkbox"/> Tietokonekäyttö	Kokemus kohdetyypeistä <input type="checkbox"/> Keskusteluasunto 1-2h <input checked="" type="checkbox"/> Keskusteluasunto 3-4h <input checked="" type="checkbox"/> Keskusteluasunto 5h <input type="checkbox"/> Rivitalo <input type="checkbox"/> Paritalo <input type="checkbox"/> Omakotitalo <input type="checkbox"/> Kesämökki / muu vapaa ajan asunto
---	--	---	---	---

126 HAKUTULOSTA ANTAMILLASI EHDOLLA

ANNA KOLEHMAINEN • LKV • YKV



Alue

Taka-Tina, 00260 HELSINKI

32 myytyä asuntoa

Yritys

Lasko, Mielähti, 00770 HELSINKI

24 myytyä asuntoa

Kokemus kohdetyypeistä

Keskusteluasunto 3-4h

32% kaikista myytyistä asunnoista

Keskusteluasunto 5h

7% kaikista myytyistä asunnoista



JYRKI LEINO • LKV • YKV



Alue

Taka-Tina, 00260 HELSINKI

29 myytyä asuntoa

Yritys

Lasko, Mielähti, 00770 HELSINKI

23 myytyä asuntoa

Kokemus kohdetyypeistä

Keskusteluasunto 3-4h

31% kaikista myytyistä asunnoista

Keskusteluasunto 5h

6% kaikista myytyistä asunnoista

REALIA



MARJA-LEENA MÄKIKUNNAS • LKV • KIAT



Alue

Taka-Tina, 00260 HELSINKI

28 myytyä asuntoa

Yritys

Lasko, Mielähti, 00770 HELSINKI

21 myytyä asuntoa

Kokemus kohdetyypeistä

Keskusteluasunto 3-4h

29% kaikista myytyistä asunnoista

Keskusteluasunto 5h

7% kaikista myytyistä asunnoista



JARMO LEHTINEN • LKV



Alue

Taka-Tina, 00260 HELSINKI

26 myytyä asuntoa

Yritys

Lasko, Mielähti, 00770 HELSINKI

22 myytyä asuntoa

Kokemus kohdetyypeistä

Keskusteluasunto 3-4h

29% kaikista myytyistä asunnoista

Keskusteluasunto 5h

5% kaikista myytyistä asunnoista

Aktia



LINNEA AHLQVIST • LKV



Alue

Taka-Tina, 00260 HELSINKI

Yritys

Lasko, Mielähti, 00770 HELSINKI

Kokemus kohdetyypeistä

Keskusteluasunto 3-4h

Keskusteluasunto 5h



[← TAKAISIN HAKUTULOKSIIN](#)


ANNA KOLEHMAINEN
LKV, YKV

☎ 090 356 1740

✉ Lähete Annalle sähköpostia

🏠 Kiteistomaailma Oy
Mannerheimintie 124
00280 Helsinki

VÄLITTÄJÄN ESITTELY

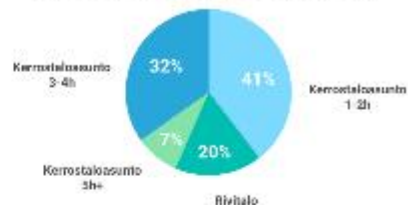
Mulla on yli 15 vuoden kokemus kiinteistöalalla, ja olen ollut Espoo alueella, Kaikkara ja Ylä-Suomen alueilla. Olen myös työskennellyt Espoossa vuorokausi-asuntojen, ja olen ollut mukana myös muutamissa kiinteistöjen myyntitoimissa. Olen myös ollut mukana kiinteistöjen myyntitoimissa, ja olen ollut mukana myös muutamissa kiinteistöjen myyntitoimissa. Olen myös ollut mukana kiinteistöjen myyntitoimissa, ja olen ollut mukana myös muutamissa kiinteistöjen myyntitoimissa.


Kiteistomaailma

TÄRKEIMMÄT ALUEET (edelliset 5 vuotta)

1. Taka-Töölö, 00260 HELSINKI
2. Laakso, Mellahti, 00270 HELSINKI
3. Kamppi, Leppäsuu, Etu-Töölö, 00100 HELSINKI
4. Laakso, Mellahti, Taka-Töölö, 00250 HELSINKI
5. Hakaniemi, Kallio, Siltasaari, Merihaka, 00530 HELSINKI
6. Punavuori, 00120 HELSINKI

KOKEMUS KOHDETYYPEISTÄ (edelliset 5 vuotta)



TÄRKEIMMÄT TIEDOT ALUEITTAIN (edelliset 5 vuotta)



KOHDEHISTORIA (edelliset 5 vuotta)

- | | | |
|--|---|------------------|
| Kerrostalosaosunto 2h + avok + kh + parveke, 36 m ² | 📍 Taka-Töölö, 00260 HELSINKI | 📅 Huhtikuu 2018 |
| Kerrostalosaosunto 4h + k + kh + vh + s, 62 m ² | 📍 Laakso, Mellahti, 00270 HELSINKI | 📅 Maaliskuu 2018 |
| Kerrostalosaosunto 3h + k + kh, 58 m ² | 📍 Kamppi, Leppäsuu, Etu-Töölö, 00100 HELSINKI | 📅 Tammikuu 2018 |

Aluealue <input type="text" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Valitse alue"/>	Myyjän kutsu <input type="text" value="0000000000000000"/> <input type="button" value="Valitse myyjä"/>	Yritys <input type="text" value="0000000000"/> <input type="button" value="Valitse yritys"/>	Käsitteet <input checked="" type="checkbox"/> KVV <input type="checkbox"/> KVV <input checked="" type="checkbox"/> KEDB <input type="checkbox"/> VJT <input type="checkbox"/> AJA <input type="checkbox"/> KVT <input checked="" type="checkbox"/> Tilipöytäkirja	Kokemus kohdetyypeillä <input type="checkbox"/> Keskusteluaine 1-2h <input checked="" type="checkbox"/> Keskusteluaine 3-4h <input checked="" type="checkbox"/> Keskusteluaine 5h+ <input type="checkbox"/> Ryhmä <input type="checkbox"/> Parhaat <input type="checkbox"/> Opetustapa <input type="checkbox"/> Keskustelu / muu vapaaehtoinen
--	--	---	---	--

126 HAKUTULOSTA ANTAMILLASI EHDOKKAILLA

ANNA KOLEHMAINEN • KVV • KVV 	Aluealue <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> 32 myyjäsuoraa 24 myyjäsuoraa	Kokemus kohdetyypeillä <input type="button" value="Keskusteluaine 3-4h"/> <input type="button" value="Keskusteluaine 5h+"/> 32% kaikista myyjäsuorista 7% kaikista myyjäsuorista	Yhteisarvo 9,2 / 10 <input type="button" value="→"/>
JYRKI LENO • KVV • KVV 	Aluealue <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> 29 myyjäsuoraa 23 myyjäsuoraa	Kokemus kohdetyypeillä <input type="button" value="Keskusteluaine 3-4h"/> <input type="button" value="Keskusteluaine 5h+"/> 31% kaikista myyjäsuorista 6% kaikista myyjäsuorista	Yhteisarvo 9,1 / 10 <input type="button" value="→"/>
MARJA-LEENA RÄÄKÖKURJAS • KVV • KVV 	Aluealue <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> 28 myyjäsuoraa 21 myyjäsuoraa	Kokemus kohdetyypeillä <input type="button" value="Keskusteluaine 3-4h"/> <input type="button" value="Keskusteluaine 5h+"/> 29% kaikista myyjäsuorista 7% kaikista myyjäsuorista	Yhteisarvo 9,1 / 10 <input type="button" value="→"/>
JARI LERTTINEN • KVV 	Aluealue <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> 26 myyjäsuoraa 22 myyjäsuoraa	Kokemus kohdetyypeillä <input type="button" value="Keskusteluaine 3-4h"/> <input type="button" value="Keskusteluaine 5h+"/> 29% kaikista myyjäsuorista 5% kaikista myyjäsuorista	Yhteisarvo 9,0 / 10 <input type="button" value="→"/>
LINDA ALBQVIST • KVV 	Aluealue <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> 21 myyjäsuoraa 10 myyjäsuoraa	Kokemus kohdetyypeillä <input type="button" value="Keskusteluaine 3-4h"/> <input type="button" value="Keskusteluaine 5h+"/> 28% kaikista myyjäsuorista 3% kaikista myyjäsuorista	Yhteisarvo 9,0 / 10 <input type="button" value="→"/>
LIISA KASKINEN • KVV 	Aluealue <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> <input type="button" value="Etelä-Häme (0000000000)"/> 18 myyjäsuoraa 7 myyjäsuoraa	Kokemus kohdetyypeillä <input type="button" value="Keskusteluaine 3-4h"/> <input type="button" value="Keskusteluaine 5h+"/> 22% kaikista myyjäsuorista 1% kaikista myyjäsuorista	Yhteisarvo 8,9 / 10 <input type="button" value="→"/>

[TAMBAH KUALITAS AIR](#)

ANNA KOLEHMAINEN
 POKJEN

[MISI POKJEN](#)

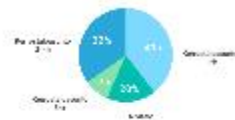
- 1. Menemukan masalah
- 2. Menemukan solusi
- 3. Menemukan cara
- 4. Menemukan hasil

[MUTUASAL TERUPY](#)

Salah satu misi Pokjen adalah menemukan masalah yang dihadapi masyarakat. Untuk itu, Pokjen melakukan kegiatan yang berfokus pada pemantauan kualitas air di sungai-sungai yang ada di Kota Palembang. Selain itu, Pokjen juga melakukan kegiatan lain seperti sosialisasi kepada masyarakat tentang pentingnya menjaga kualitas air.


INDUKSI KUALITAS AIR

1. Tahap 1: KUALITAS AIR
2. Tahap 2: KUALITAS AIR
3. Tahap 3: KUALITAS AIR
4. Tahap 4: KUALITAS AIR

KUALITAS AIR

TAMBAH KUALITAS AIR

AS KUALITAS AIR

KUALITAS AIR

<p>KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>TAMBAH KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>
<p>KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>TAMBAH KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>
<p>KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>TAMBAH KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>
<p>KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>TAMBAH KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>
<p>KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>TAMBAH KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>
<p>KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>TAMBAH KUALITAS AIR</p> <p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>	<p>Indikator 1: 22%</p> <p>Indikator 2: 41%</p> <p>Indikator 3: 29%</p> <p>Indikator 4: 8%</p>

**Arvioimme myös
kumppanimme kanssa palvelun
toteutuksen kustannuksia**

Palvelun toteuttaminen vaiheittain arvio kustannuksista



Palvelun kehittämiskustannukset	Työmäärä	Kustannus
Versio 1, välittäjähakupalvelu	n. 100 htp	n. 75 000 € (750 € / htp)
Dataintegraatiot (toteutuneet kaupat, kuinka monta eri lähdettä?)	n. 10 htp / integraatio	n. 7 500 € / integraatio
Versio 2, kuluttajien arvioinnit (+ muut käytön aikana havaitut uudet tarpeet)	n. 50% version 1 kustannuksista	n. 35 000 – 40 000 €
Jatkuvat ylläpitokustannukset		
Palvelinkustannukset + ylläpito		n. 500 € / kk

Sisältö

1. Projektin lähtökohdat ja tavoitteet
2. Projektin työskentely
3. Projektin tulokset
4. Haasteet ja jatko
5. Projektin viestintä

Yksi mahdollisuus palvelun toteutukseen olisi lanseerata ensin välittäjähakemisto ja myöhemmin tuodaan mukaan kuluttajien arviot



Kiinteistönvälittäjien digitaalisen hakupalvelun lanseeraus

Lanseerataan digitaalinen kiinteistönvälittäjien hakemisto, josta löytyy faktapohjaista tietoa välittäjistä

2019



Arvosteluiden julkaisu

Julkaistaan arvostelut järjestelmässä, kun niitä on tullut tarpeeksi

2020/
2021



Arvosteluiden kerääminen

Kerätään arvosteluita arviointipalvelua varten 1-2 vuotta

1. **Palvelu kannattaisi toteuttaa, 20/21 pitivät palvelua hyödyllisenä**
2. **Palvelu kannattaisi ensin toteuttaa hakemistopalveluna**, koska se näin alkuinvestointi on pienempi ja samalla voidaan jo kerätä arvioiteja. Samalla myös vastataa tarpeeseen objektiivisesta tiedosta välittäjien pätevydestä

Havaitsimme kuitenkin myös haasteita palvelun toteutukseen liittyen

- Vaikka haastatteluissa 20/21 piti palvelun konseptia hyödyllisenä niin havaitsimme myös konseptin haasteita
- Työstäessä palvelun konseptia yhdessä alan toimijoiden kanssa seuraavia haasteita ilmeni:
 - Miten varmistaa että yksittäiset toimijat eivät manipuloi tuloksiaan?
 - Miten ei suosita liikaa kokeneita kiinteistönvälittäjiä, jotta nuorempien välittäjien alalle tulo ei ole liian vaikeaa?
 - Miten varmistetaan, että KVKL toteuttaessaan palvelua ei tuo epäreilua kilpailuetua tietyille toimijoille?
 - Miten varmistetaan palvelun riittävä kattavuus?

Havaitut haasteet jarruttavat palvelun kehittämistä

- Hyvistä tuloksista huolimatta haasteiden takia Sedi ja KVKL eivät tässä vaiheessa lähde toteuttamaan palvelua
- KVKL jatkaa palvelun konseptin työstöä ja iterointia. Tavoitteena on luoda uusia palveluita, jotka tukevat alan kehittymistä oikeaan suuntaan.
- Tämä kartoitusprojekti luo kuitenkin hyvät edellytykset palvelun toteutukselle tulevaisuudessa kunhan konsepti saadaan hiottua niin, että nyt esille tulleet haasteet voitetaan

Tuloksien hyödynnettävyys ja vaikuttavuus

Hyödynnettävyys:

- KVKL hyödyntää kokeiluprojektin tuloksia palvelun konseptin jatkokehityksessä
- Tulokset tarjoavat lisäksi ymmärrystä myös kiinteistövälitysalasta yleisesti ja auttavat sen kehittämisessä
- Muut toimijat KIRA-alalla, jotka miettivät samankaltaisten palveluiden toteutusta, pystyvät saamaan hyödyllisiä tietoja mm. kokeilunpaikka.fi palvelussa olevan projektin selostuksen ansiosta

Vaikuttavuus:

- Tulokset ovat herättäneet keskustelua KVKL:n jäsenistössä ja edesauttaneet alan kehittymistä oikeaan suuntaan
- Hanke herätti alan huomion luotettavan ammattilaishakemiston tarpeesta

Sisältö

1. Projektin lähtökohdat ja tavoitteet
2. Projektin työskentely
3. Projektin tulokset
4. Haasteet ja jatko
5. Projektin viestintä

Viestintä

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto

- Kokeilun tulokset julkaistu kokeilunpaikka.fi palvelussa
 - <https://www.kokeilunpaikka.fi/fi/experiment/665/>
- Hankkeesta jaettu tietoa KVKL:n verkkosivuilla

Ratkaisutoimisto Seedi

- Tuloksia jaettu omassa sosiaalisessa mediassa

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto

- Kartoituksen johtopäätökset jaettu hallitukselle, liiton sidosryhmille ja Kira-Digi-foorumin kumppaneille

HALLITUKSEN
KÄRKIHANKE



RATKAISUTOIMISTO
SEEDI

*Liiketoiminnan kasvua
työn ilosta*