

# DRONE PÄÄTÖKSENTEON TUKENA

## - näe metsä ja toimenpiteet ilmasta

*Puuraaka-aineiden kysynnän odotetaan jatkavan kasvuaan ja metsänomistajakunnan muuttuvan edelleen. Metsänomistajien metsätalouden tavoitteet, arvot ja tietämys ovat monipuolistuneet ja etämetsänomistajien joukko kasvaa. Enemmän metsästä -hankkeen alussa tunnistettiin tarve metsä-palvelusektorin uusille teknisille ratkaisuille, jotta metsänomistajien ja yrittäjien olisi helpompi harjoittaa metsäpalveluihin liittyvää liiketoimintaa.*

### Tarkoitus

Drone-pilotti tarkasteli dronella otettuja kuvia hyödyntävän palvelukonseptin mahdollisuuksia. Kohderyhmänä olivat pienet ja keskisuuret yritykset sekä yksityismetsänomistajat, jotka asuvat kaukana metsäomaisuudestaan. Pilotissa taimikon harvennusta tehtiin Ruotsissa hankkeen alueella, joka sisältää karkeasti Västerbottenin ja Västernorrlandin. Pilotitutkimuksessa haettiin vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- Millaista tukea metsänomistajat uskovat dronella kerättyjen kuvien tuovan päätöksentekoon?
- Missä määrin drone-kuvat (pysäytys- ja liikkuvat kuvat) häivyttävät metsänomistajan fyysisistä ja/tai henkistä etäisyyttä metsään?
- Millä tavalla puustoa pitäisi kuvata, jotta sen tilasta saadaan selkein kuva?
- Haluavatko ihmiset maksaa tai saada lisäarvoa tämän tyyppisestä drone-kuvauspalvelusta?
- Pystyvätkö pk-yritykset houkuttelemaan paremmin metsänomistajia ja saavuttamaan näin lisää tilauksia käyttämällä dronea viestintävälineenä?

Kuusitoista metsänomistajaa osallistui pilottiin, katsoi kaksi lyhyttä dronella kuvattua näytevideota ja vastasi niihin liittyvään kyselyyn. Haastatteluja tehtiin kolmen pienemmän yrityksen kanssa, jotta saataisiin selville heidän näkemyksensä droneista ja siitä, mitä mahdollisuuksia drone-kuville he näkivät omassa liiketoiminnassaan. Kyselyn laatimisen jälkeen järjestettiin webinaari.

### Tulokset

Tulokset osoittivat, että kohderyhmä tavoitettiin monelta osin. Enemmistö tunsu hyvin koko metsänsä tai osan siitä ja sen kehityksen ajan kuluessa. Puolet ryhmästä oli jossain vaiheessa saanut yhteydenoton taimikon harvennusta tarjoavalta yritykseltä, ja heidän kaikkien mielestä oli "erittäin helppoa" tai "melko helppoa" kommunikoida metsästä, sen sijainnista ja toimenpiteiden tarpeesta metsäpalveluyrityksen kanssa.

Drone-materiaalia koskevan kysymysosan tulos osoittaa, että dokumentointi on tärkeää ennen taimikon harvennusta ja sen jälkeen, ja myös perinteisesti mitattuja puustotietoja, kuten tiheys ja keskipituus, halutaan saada. Dronen ohjaus on ratkaisevan tärkeässä roolissa materiaalin käyttökelpoisuuden kannalta. Oli odotettavaa, että osasta puustoa on vaikea saada selkeää kuvaa tietokoneen näytöltä katsottavaksi, jos drone esimerkiksi lentää liian nopeasti tai heiluu kuvauksen aikana.

Osallistujat olisivat valmiita maksamaan olenaisista drone-palveluista ja olisi toivottavaa, että he pystyisivät mukauttamaan palvelun sisällön omiin tarpeisiinsa ja siten myös vaikuttamaan sen hintaan. Valtaosa osallistujista ostaisi drone-palvelun mieluummin riippumattomalta yritykseltä tai muulta yritykseltä kuin kyseistä metsäpalvelua tarjoavalta toimijalta.



EUROOPAN UNIONI

**Interreg**  
Botnia-Atlantica  
Euroopan aluekehitysrahasto



**Enemmän metsästä**

Asiakaslähtöisiä palveluita metsänomistajille

Vastauksissa kuvataan kuitenkin myös, että riippumattomuus ei ole tärkeintä, jos tiedot ovat saatavilla, selkeitä ja luotettavia.

Voidakseen kilpailla perinteisten maastokäyntien kanssa drone-palvelun tulee olla korkealaatuista. Sen tulee olla helposti paikannettava ja merkitty esimerkiksi GPS-paikannuksilla. Toinen toive olisi, että materiaalia olisi helppoa ohjata ja mahdollista keskeyttää, zoomata ja tarkentaa. On tärkeää, että drone-kuvat lisäävät luottamusta ja rikastuttavat keskustelua.

Yritysten mukaan drone-materiaalin hyödyntämisen mahdollisuudet ovat esimerkiksi hintalaskelmien tekemisessä sekä drone-palveluiden tarjoamisessa asiakkaille. Yrityksen omiin drone-palvelujen tarjoamisen kiinteisiin kustannuksiin voi olla vaikea vaikuttaa ja tarjotakseen edullisia drone-palveluita niin suurten kuin pienten metsäalueiden omistajille, he joutuisivat joskus tekemään pienempää voittoa yksittäisestä kohteesta tai tarjoamaan palvelua lisäarvoa tuottavana palveluna yhdistettynä muihin metsäpalveluihin taloudellisen voiton tuottamiseksi jokaisessa liiketoiminnassa. Vaikka osallistujat tunsivat metsänsä hyvin ja heidän oli helppo kommunikoida metsästä ja toimenpiteiden tarpeesta metsäpalveluntarjoajien kanssa, kiinnostus drone-kuvien käyttöä kohtaan oli suurta, mikä viestisi pilotin kohderyhmää laajemmasta ja suuremmasta asiakasryhmästä.

Tässä on ehdotus drone-palveluiden suunnittelun mukauttamiseksi eri asiakasryhmien tarpeisiin. Siihen voisi sisältyä vähintään kolme erilaista palvelua:

- Suuri osa metsänomistajista, jotka eivät ole päättäneet toimenpiteestä, voisivat olla valmiita ostamaan drone-palvelun riippumattomalta yritykseltä tai palvelua itsenäisesti tarjoavalta yritykseltä.
- Toiselle ryhmälle voidaan tarjota drone-aineistoa avuksi myyntineuvotteluihin metsäpalveluiden tarjoajan kanssa. Heitä ei häiritse ajatus siitä, että sama yritys tarjoaa metsäpalvelut ja drone-palvelut, jos tiedot ovat luotettavia ja yrityksellä on heidän luottamuksensa.
- Metsänsä kehityksestä hyvin tietoinen ryhmä voisi olla kiinnostunut hieman yksinkertaisemmasta palvelusta, kuten ennen ja jälkeen -kuvista tilatun metsäpalvelun ohessa toimenpiteen seuraamiseksi.

Luottamus yritykseen on pohjimmiltaan tärkeintä liiketoiminnassa ja drone-kuvat nähdään hyvänä pohjana vuoropuhelulle asiakkaiden ja palveluntarjoajien välillä. Keskustelussa yritys voi varmasti hyötyä siitä, että se on avoin uusille ideoille ja toiveille liittyen erilaisiin tilanteisiin, joissa droneja voidaan käyttää, sekä moninaisille tavoille suunnitella houkuttelevia drone-palveluita.

## PILOTTITIIVISTELMÄ



EUROOPAN UNIONI

**Interreg**  
Botnia-Atlantica  
Euroopan aluekehitysrahasto



**Enemmän metsästä**  
Asiakaslähtöisiä palveluita metsänomistajille