

Nuorten matalan kynnyksen palvelujen hankinta - Case Tampere

Hankinnan tavoitteet (yksilölle) ja mittarit

Vähintään 50 % asiakkaista siirtyy jatkopalveluihin välittömästi 1-3 kuukauden sisällä ryhmän loputtua.

Mittari: jatkopalveluun siirtyneiden määrä

Hankinnan tuottavuustavoitteet (taso, ominaisuudet, laatu, kustannukset) ja mittarit

Nuoria on oltava palvelun piirissä vähintään 180/vuosi (asiakkuus=yhtäjaksoisesti vähintään yhden kerran viikossa 4 viikon ajan)

Mittari: palvelun piirissä olevien nuorten määrä

Nuorten matalan kynnyksen palvelujen hankinta - Case Tampere

Kannustinjärjestelmä

Tuloshinnoittelu ja Bonus-sanktio-malli

Tulostaso: nuoren siirtyminen jatkopalveluun

Bonus-sanktio: nuoren pysyminen palvelussa väh.4 viikon ajan.

Kannustinjärjestelmän logiikka

Kannustinjärjestelmä on kaksiosainen. Tuloshinnoittelu koskee yli 4 viikkoa palvelun piirissä pysyviä asiakkaita (palvelun käyttäjäksi lasketaan nuori, joka on ollut palvelun piirissä yhtäjaksoisesti vähintään 1 kerran viikossa 4 viikon ajan.), tavoite n. 200 asiakasta/vuosi. Bonus-sanktio koskee jatkopalveluun sijoittuvien nuorten määrää, ja perushintaan sisältyy että 50% asiakkaista sijoittuu jatkopalveluun.

Nuorten matalan kynnyksen palvelujen hankinta - Case Tampere

Kannustinjärjestelmän maksuperuste

Tuloshinnoittelu: Jos nuoria on vuoden aikana alle 180, tulee tarjoajan palauttaa vuosihinnasta laskettu yhden asiakkuuden keskiarvohinta niin monella, kuin se alittaa 180 vuodessa. Jos taas asiakkuuksia on vuoden aikana yli 220, vastaavasti tilaaja maksaa palveluntuottajalle asiakkuuden keskiarvohinnan niin monella kuin se ylittää 220 vuodessa.

Bonus-sanktio: Perushintaan (tarjottuun vuosihintaan) sisältyy tavoite, että vähintään 50 % asiakkaista siirtyy jatkopalveluihin (eli tavoitteen mukaisella asiakasmäärällä 100 asiakasta). Jokaisesta alle tavoitteen jäävästä asiakkaasta sanktio on 500 €/asiakas ja vastaavasti bonus jokaisesta tavoitteen ylittävästä asiakkaasta on 500 €/asiakas (tavoitteen mukaisesti asiakkaita 200, joten 50 % on 100 asiakasta)

- maksimibonus olisi näin ollen 100 asiakasta * 500 € eli 50 000 €, kuten myös maksimisanktio
- lopulliset bonukset ja sanktiot lasketaan todellisen asiakasmäärän, eli yhtäjaksoisesti vähintään 1 kerran viikossa 4 viikon ajan palvelun piirissä pysyneiden asiakkaiden lukumäärän perusteella

Nuorten matalan kynnyksen palvelujen hankinta - Case Tampere

Esimerkki tuloshinnoittelusta:

- Esimerkiksi tarjoajan tarjoushinta on 300 000 € /180-220 nuorelle/vuosi, jolloin nuoren keskiarvohinta lasketaan seuraavasti: $300\,000 / 200 = 1500$ €.
Jos palvelunkäyttäjää on vuoden aikana ollut 170 (jolloin nuoria käy 10 vähemmän, (eli $180 - 170 = 10$), palveluntuottajan tulee palauttaa tilaajalle seuraava summa: $10 * 1500 \text{ €} = 15\,000 \text{ €}$.