



SEISSNOBBAILU. "Juridiikka on glorifioitua ja alalla käytetään kryptistä kieltä. Tärkeily pitää kitkeä, koska kysymys on arkisista asioista", sanovat viittä vaille valmiit lakimiehet Samuli Rantanen (vas.) ja Ville Kaituri.

Etsi ja arvostele juristi verkossa

Oikeustieteen opiskelijat haluavat tuoda lakialalle avoimen kilpailutuksen ja julkisen vertailun.

Turku

Paula Launonen
klyritys@kauppalehti.fi

Kuluttajat ovat jo tottuneet ostamaan ja arvostelemaan esimerkiksi hotelli- ja ravintolapalveluja verkossa. Nyt pieni turkulainen startup vie juristit samalle viivalle. Viime keväästä neuvonnan tai oikeusavun tarvitsija on voinut etsiä lakimiehiä ja lähettää heille tarjouspyyntöjä *Lakivälitys.fi*-portaalin kautta.

"Mukana on reilut 50 eri aloihin erikoistunutta lakimiestä ja -toimistoa Suomen suurimmista kaupungeista. Olemme välittäneet noin 120 tarjouspyyntöä. Suurin osa on saanut pyyntöönsä vastaukset jopa kolmelta tai neljältä lakimieheltä", kertoo toimitusjohtaja **Ville Kaituri**.

Hän uskoo, että tammikuussa 2015 palveluntarjoajia on mukana jo parisataa

TOISTAISEKSI Lakivälitys.fi on aiheuttanut perustajilleen pelkkiä kuluja. Kallein investointi on 7000 euron hintainen ohjelma, jolla palvelu on toteutettu. Kassavirtaa yrittäjät eivät ole edes tavoitelleet.

"Tänä vuonna portaali on lakimiehille ja -toimistoille maksuton. Näin teemme tunnetuksi sähköistä markkinapaikkaa, jollaista Suomessa ei ole ollut", Kaituri perustelee.

Lakivälitys Oy

Mitä tekee: Verkkopalvelu, jossa lakipalveluiden ostajat kilpailuttavat juristeja.

Perustettu: 2013

Kotipaikka: Turku

Omistajat: Ville Kaituri, Samuli Rantanen, Niko Markkanen

Toimitusjohtaja: Ville Kaituri

Henkilöstö: omistajat + 1 osa-aikainen ohjelmoija

Liikevaihto: 0 euroa

Tulos: 0 euroa

”Viisi prosenttia keissin arvosta on mitätön markkinointikulu Suomen parhaiten tuottavalla toimialalla.”

Ville Kaituri
Lakivälitys Oy

Maksulliseksi Lakivälitys.fi muuttuu vuodenvaihteessa. Kuluttajien kukkarolle portaalinperustajat eivät silloinkaan mene, vaan lasku lähtee palveluntarjoajille.

Kiinteitä taksoja ei ole, koska Kaiturin mielestä olisi epärealistista laskea kuukausittain ilman takuuta markkinoinnin tehokkuudesta. Niinpä lakipalveluiden tuottaja maksaa vain saamistaan yhteydenottoista.

Vuodelle 2015 Kaituri on budjetoinut 60000 euron liikevaihdon. Laskelma perustuu oletukseen, jonka

mukaan lakipalveluiden tarjoajille lähtee joka viikko 50 tarjouspyyntöä, joista 80 prosenttia johtaa yhteydenottoon.

MUTTA miksi ihmeessä menestyvät lakipalveluiden tuottajat haluavat maksaa näkyvyydestä turkulaisnuorten portaaliin? Juridiikkaahan ajatellaan perinteisesti alana, jossa on myyjän markkinat.

"Näin onkin, koska alan työttömyys on alle prosentin ja kilpailu vähäistä. Uskomme kuitenkin, että tosiasioihin perustuva markkinointi tuo lisäarvoa konservatiiviselle alalle. On paljon tehokkaampaa saada tarjouspyyntöjä verkon kautta kuin hieroa kauppoja kalliilla illallisilla."

Kaituri aikoo valloittaa lakimiesten euro-orientoituneet bisnessielut tarjoamalla ylivoimaista kustannustehokkuutta.

"Noin viisi prosenttia keissin koko arvosta on mitätön markkinointikulu Suomen parhaiten tuottavalla toimialalla."

KAITURI uskoo, että järkevästi rakennettu portaali yhdistää puskardiota paremmin lakipalveluiden tarvitsijan ja tarjoajan - ja tästä hyötyvät molemmat.

"Nythän tilanne on se, että tarvitsemaan juristia ihminen kyselee tuttavilta ja saa suosituksia kaverista, joilla ei välttämättä ole juuri sen asian erityisosaamista, johon hän apua tarvitsee. Meidän palvelussamme haku tapahtuu oikeudenalan mukaan, joten tarjouspyynnöt lähtevät oikeanlaisille asiantuntijoille."

LAKIVÄLITYS.FI-PORTAALISSA asiakkaat voivat myös arvioida saamia palveluita.

"Avoin palaute hyödyttää kaikkia osapuolia. Kuluttajat löytävät parhaat asiantuntijat erilaisiin tarpeisiinsa ja juristit saavat näkyvyyttä omille vahvuuksilleen."