

LOPPURAPORTTI

Loppuraportissa tarkastellaan hankkeen edistymistä hyväksytyyn hankesuunnitelmaan ja yleishyödyllisissä investoinneissa investointisuunnitelmaan nähden.

1. Toteuttajan nimi
Pelkosenniemen Kunta
2. Hankkeen nimi ja hankenumero
Kasvua uusilta markkinoilta –yritysryhmähanke. Hankenumero: 57883
3. Yhteenvedo hankkeesta (lisäksi muutama kuva tuetusta investoinnista)

Pelkosenniemen Pyhätunturin alueen kansainvälistymishankkeen matkailuyritykset muodostavat yhdessä edustavan ja kattavan kokonaisuuden Lapin alueella majoituksen ja ohjelmopalveluiden osalta. Kaikkia niitä yhdistävät samat markkina-alueet ja asiakaskohderyhmät. Samalla ne tukeutuvat perinteikkääseen Pyhätunturin hiihtokeskukseen ja Pyhä-Luoston kansallispuistoon. Useassa tapauksessa eri yritysten tuotteet voidaan myös sisällyttää samaan pakettiin ja ne voivat siten palvella asiakkaitten tarpeita kokonaisuuksina. Yhdessä yritykset saavuttavat kattavamman näkyvyyden ja löytävät uusia markkinointikanavia. Erityisesti pienten yritysten kohdalla kansainvälistymishanke mahdollistaa ulkomaan markkinoille pääsyn ja vapauttaa resursseja varsinaiseen tuotantoon.

4. Raportti

4.1. Hankkeen tavoitteet

Kansainvälistymishankkeen ensisijaisena tavoitteena on alueen tunnettuuden lisääminen ja sitä kautta kehittää ja vahvistaa jäsenyritysten kauppaa päämarkkina-alueella Euroopassa ja Aasian markkinoilla.

- Tavoitteena on vahvistaa syntyneitä kontakteja ja hankkia hankkeen jäsenyrityksille markkinakanavia ja markkinaosuutta valituissa kohdemaissa ja resurssien mukaan myös uusilla markkinoilla.
- Tavoitteena on myös uusien tai jo Lapissa toimivien ja laajentumishaluisten matkanjärjestäjien löytäminen ja sesonkien jatkaminen.
- Tavoitteena on liiketoiminnan kehittäminen ja vahvistaminen asiakkaitten tarpeita vastaaviksi ja siten saada lisää kysyntää ja yritysten kannattavuutta paremmaksi.
- Tavoitteet vaihtelevat jonkin verran yrityskohtaisesti. Keskeisimpänä kohderyhmänä kaikilla ovat ulkomaiset matkanjärjestäjät ja matkatoimistot, joilla on omaa tuotantoa.

- Majoittajilla kohteena ovat lapsiperheet, pariskunnat, joului- ja uudenvuodenasiakkaat, viikkoasujat, hiihtolomailijat, bussimatkalaiset ja ruskamatkailijat. Majoitusmuotona uudet lasikattoiset igluhuoneet tuovat oman lisänsä alueen mielenkiinnostavuuteen.
- Ohjelmapalveluilla kohteena ovat harrastajaryhmät, yritysvieraat, perheet, joului- ja uudenvuodenasiakkaat, revontulista kiinnostuneet, seikkailuohjelmista kiinnostuneet, luonnonpuistokävijät, mice-ryhmät ja bussiryhmät.
- Yhteistä kaikilla on päätavoitteena ulkomaisten matkailijoiden määrän lisääminen pidemmällä aikavälillä 2019-2025. Osa yrityksistä on nimennyt tavoitteeksi löytää matkanjärjestäjiä, jotka tuottaisivat esim. mahdollisimman monta ryhmää kesä- tai talviaikana, ryhmäkoot 15-30 henkilöä ja viipymä 2 - 3 vrk tai viikko, johon paketoidaan sopivassa määrin ohjelmapalveluja.

4.2. Toteutus

- toimenpiteet ja aikataulu

Toteutuneet markkinointitoimenpiteet

Lontoon workshop 30.1.2018

Hong Kongin matkanjärjestäjätapaamiset 24.2.-3.3.2018

Tukholman matkanjärjestäjätapaamiset 9.-12.4.2018

Madridin ja Barcelonan workshopit ja toimistokäynnit 24.-29.9.2018

Pariisiin Be Nordic workshop 22.11.2018

Yritysedustajat osallistuivat seuraavasti tapahtumiin

Lontoo, Pyhän Paroni Oy:n edustaja Henna Koskinen

Hong Kong, Kairankutsu Oy:n edustaja Kristiina Javäs

Tukholma, ei yritysedustajaa

Madrid ja Barcelona, Pyhä-Luoston Husky ja Poropuisto Oy:n edustaja Tuomas Tapola

Pariisi, Pyhä Igloos Oy:n edustaja Mika Viitala

Fam-trip 13.-16.12.2019

- resurssit

Pelkosenniemen kunta Mika Tenhunen

Bliss Adventure Oy, ohjelmapalvelut

Claudipal Oy / Ravintola Huttu-Uula, ravintolapalvelut

Kairankutsu Oy / Call of The Wilderness, opastus- ja ohjelmapalvelut

Keskusvaraamo Pyhähippu Oy / Central Booking Office Pyhähippu, majoituspalvelut ja niiden välitys

Lucky Ranch Oy, majoitus- ja ohjelmapalvelut

Pyhä Igloos Oy, iglumajoitus- ja ohjelmapalvelut

Poropuisto Kopara Oy / Reindeer Park Kopara, ohjelma- ja ravintolapalvelut

Pyhän Paroni Oy / Pyhän Asteli, majoitus- ja ohjelmapalvelut

Pyhäsafaris Oy, ohjelmapalvelut

- toteutuksen organisaatio

Pelkosenniemen kunta, elinkeinokoordinaattori Mika Tenhunen ja hänen apunaan yritysyryhmän yritykset sekä merkittävä apu Pyhä-Luosto matkailuyhdistyksen

toiminnanjohtajalta Anu Summaselta. Kirjanpidosta vastasi kunnan kirjanpitäjä Eeva Harju.

- kustannukset ja rahoitus

Rahoitus	
EU ja valtio	40 842,00
Kuntaraha toimintaryhmältä	10 210,50
Yksityinen rahallinen rahoitus	17 017,50
Rahoitus yhteensä	68 070,00

- raportointi ja seuranta (kokoukset, ohjausryhmätyöskentely, muu raportointi)

Tehty säännöllisesti konsultin sekä yritysryhmän osalta. Sisältävät yrityssalaisuuksia joten ei voida näyttää tässä.

- toteutusolelut ja riskit

Riskinä oli saada kaikki mukaan ja sitoutumaan hankkeeseen kun oli 9 yritystä mukana. Tuo riski osoittautui turhaksi sillä jokainen yritys oli hyvin mukana ja sitoutui kiitettävästi hankkeeseen. Toisena riskinä oli tavoittaa matkanjärjestäjät kun alue ei ole tunnettu. Tämä osoittautui vääräksi sillä yleensä kaikki mihin otettiin yhteyttä halusivat kuulla lisää hankkeesta ja yrityksistä sekä alueesta - Lapilla on vetovoimaa.

4.3. Yhteistyökumppanit

Pelkosenniemen kunta Mika Tenhunen

Bliss Adventure Oy, ohjelmapalvelut

Claudipal Oy / Ravintola Huttu-Uula, ravintolapalvelut

Kairankutsu Oy / Call of The Wilderness, opastus- ja ohjelmapalvelut

Keskusvaraamo Pyhähippu Oy / Central Booking Office Pyhähippu, majoituspalvelut ja niiden välitys

Lucky Ranch Oy, majoitus- ja ohjelmapalvelut

Pyhä Igloos Oy, iglumajoitus- ja ohjelmapalvelut

Poropuisto Kopara Oy / Reindeer Park Kopara, ohjelma- ja ravintolapalvelut

Pyhän Paroni Oy / Pyhän Asteli, majoitus- ja ohjelmapalvelut

Pyhäsafaris Oy, ohjelmapalvelut

Sekä hankkeen ulkopuolella yhteistyössä mukana myös Pyhätunturi Oy ja Metsähallitus.

4.4. Tulokset ja vaikutukset

Toimintakaudella 2018 on esitelty yritysten tuotantoa 116 henkilölle 77 matkanjärjestäjäyrityksestä ja noin 20 matkailumedian edustajalle käydyissä maissa.

Huomio edelleen on ollut, kuinka Pyhätunturin alue ei ole kovinkaan kansainvälisesti tunnettu kohde verrattuna muihin Lapin matkailukeskuksiin. Ne, jotka kertovat tuntevansa alueen, yhdistävät sen usein laskettelu- ja hiihtokohteena. Muu ohjelmapalvelutuotanto on vähemmän tunnettua. Tämä on myös

mahdollisuus, koska uudet kohteet kiinnostavat matkanjärjestäjiä. Myös ne matkanjärjestäjät, jotka myyvät Lapin kohteita, harkitsevat laajentumista Pyhätunturin alueelle.

Hankkeen jälkeen on saatu alueelle, hankkeen myötävaikutuksella uusia yrityksiä 1 kpl ja tämä on aloittanut alueen DMC –toiminnan mikä on alueella uusi palvelu välittämään ja hankkimaan kansainvälisiä matkanjärjestäjiä asiakkaiksi. Kansainvälistyminen on alkanut kasvamaan ja hankkeen positiiviset vaikutukset alkavat näkyä myös ohjelmopalveluyritysten myynnissä kasvuna. Hankkeen jälkeen kolmeen yritykseen on palkattu yhteensä kolme ympärivuotista työntekijää.

5. Mikäli hankkeella on ohjausryhmä, ohjausryhmän arvio hankkeen toteutuksesta (tämä tulee käsitellä viimeisessä ohjausryhmän kokouksessa) ja esitykset jatkotoimenpiteiksi:

Jatkotoimenpiteinä kansainvälistymishankkeen yrityksille suositellaan, että yritykset jatkavat samalla tavalla tarjoamalla tuotantoaan matkanjärjestäjille. Tärkeätä on rakentaa yhteistyössä valmiita paketteja, jotka sisältävät majoituksen ja ohjelmopalveluja. Osallistuminen tärkeimpien kohdemaitten markkinointitilaisuuksiin on suositeltavaa. Erityisen tärkeä markkinointitilaisuus on Matka-messujen yhteydessä järjestettävä Meet-Finland workshop.

Tehokas tapa markkinoida on käydä henkilökohtaisesti myyntikäynneillä matkanjärjestäjien luona.

Matkanjärjestäjien kutsuminen tutustumaan tuotteisiin on parasta markkinointia ja niitä kannattaa järjestää yhteistyössä resurssien mukaan.

Raportin laatija: Mika Tenhunen / Pelkosenniemen kunta

