

# Yhteistyöverkoston kehittäminen Pajakylän ja ympäröivän maaseudun kanssa (Hankenumero:67715)

Toteutusaika: 1.10.2018-28.2.2020



## Hankkeen loppuraportti



Euroopan maaseudun  
kehittämisen maatalousrahasto:  
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



LEADER  
Peräpohjola

# Sisällysluettelo

Hanketiivistelmä.....	3
1. Hankkeen lähtökohdat.....	4
1.1. Hankkeen rahoitus.....	4
1.2. Hankkeen tavoitteet.....	5
2. Hankkeen toimenpiteet ja toteutustapa .....	6
2.1. Hankkeen hallinnointi .....	6
2.1.1. Yritysten haastattelut.....	7
2.1.2. Nykytila-analyysin laadinta.....	7
2.1.3. Joulupukin Pajakylän nykytilan yhteenveto.....	8
3. Toimenpidesuunnitelma.....	14
3.1. Lyhyen ajan toimenpiteet 1.2.2020-31.7.2020.....	15
3.2. Keskipitkän ajan toimenpiteet 1.8.2020-31.7.2022.....	16
3.3. Pitkän ajan toimenpiteet 1.8.2022-31.7.2025.....	17
4. Yhteistyö ympäröivän maaseudun kanssa.....	18
4.1. Joulupukin Kylän ja ympäröivän maaseudun toimenpidesuunnitelma.....	21
5. Yhteenveto ja esitykset jatkotoimenpiteiksi.....	22
5.1. Yhteenveto.....	22
5.2. Tulokset ja vaikutukset.....	22
5.3. Oppilaitosyhteistyö.....	24
5.4. Esitykset jatkotoimenpiteiksi .....	24

## Hanketiivistelmä

Joulupukin Pajakylällä on pitkä historia vuodesta 1950 lähtien. Alussa Pajakylän konsepti liittyi porontaljojen, matkamuistojen ja lahjatavaroiden myyntiin. Tuotemyynnin rinnalle tuli myöhemmin Joulupukin tapaamiset ja ohjelmapalvelut. Pajakylän toiminta monipuolistui kun alueelle alettiin rakentaa majoitustiloja. Pajakylässä toteutettavat ja sieltä lähtevät ohjelmapalvelut ovat lisääntyneet voimakkaasti majoitustilojen rakentamisen ansiosta. Pajakylän yritykset ovat aina tehneet yhteistyötä ympäröivän maaseudun matkailuyritysten ja kylien kanssa. Samoin yhteistyötä on tehty Lapin eri kunnissa sijaitsevien matkailuyritysten kanssa. Pajakylän yhteistyö aluetta ympäröivän maaseudun yritysten ja kylien kanssa antaa Pajakylälle uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Samoin Pajakylän yritysten tiivistyvä yhteistyö aluetta ympäröivän maaseudun kanssa antaa siellä oleville yrityksille ja kylille uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Tässä hankkeessa luotiin yritysten haastattelujen, työpajojen, analyysien, dokumentoitujen prosessien ja uusien yhteistyömallien avulla tiedollista pohjaa yritysten välisen yhteistyön edelleen kehittämiseksi. Hankkeen kohderyhmänä olivat alueen yritykset, ympäröivä maaseutu, julkisen sektorin toimijat ja toiminnan sidosryhmät. Hanke kohdistui myös niihin Leader Peräpohjola-alueella toimiviin maaseutuyrityksiin, joilla on halua tehdä yhteistyötä Joulupukin Pajakylän kanssa. Hankkeen tavoitteena oli, että Pajakylän ja ympäröivän maaseudun yhteinen kehitys jatkuu voimakkaana ja koordinoituna tulevaisuudessa. Tavoitteena oli, että hankkeen selvitysten tuloksena yhteistyö tiivistyy Pajankylän ulkopuolella toimiviin yrityksiin ja kyläyhdistyksiin. Yhteistyön systematisointi hyödyttää Pajakylässä, maaseudulla ja muualla toimivia yrityksiä.

Hankkeen hallinnoijana toimi Joulupukin Pajakylän osuuskunta. Hanke toteutti Manner-Suomen maaseutuohjelman toimenpidettä 16.3. mikroyritysten yhteistyö ja alatoimenpide tiedonhankinta, teollinen tutkimus. Toimintasuunnitelmassa otettiin huomioon tämän rahoitusvälineen vaatimukset. Hankkeen suunnitelma toteutettiin yhteistyössä projektipäällikön ja hankkeeseen kilpailutetun konsulttiyrityksen Naka Consunting Oy:n kanssa.

Hankkeen tuloksena syntyi toimenpidesuunnitelma, mikä pitää sisällään Pajakylän ja ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet ja kehittämistoimenpiteet. Toimenpiteet jaetaan ajankohtaisiin toimenpiteisiin (1kk-6kk), lyhyen ajan toimenpiteisiin (7kk-36kk) ja pidemmän ajan toimenpiteisiin (3v-5v). Hankkeessa tehtyjä selvityksiä, työpajojen tuloksia, tehtyjä analyyseja ja sovittuja yhteistyöprosesseja käytetään myöhemmin pohja-aineistona laadittaessa Master Plan -suunnitelma Pajakylään ja ympäröivälle maaseudulle.

# 1. Hankkeen lähtökohdat

Hanke toteutti Manner-Suomen maaseutuohjelman toimenpidettä 16.3. mikroyritysten yhteistyö ja alatoimenpide tiedonhankinta, teollinen tutkimus. Toimintasuunnitelmassa otettiin huomioon tämän rahoitusvälineen vaatimukset. Hankkeen suunnitelma toteutettiin yhteistyössä projektipäällikön ja hankkeeseen kilpailutetun konsulttiyrityksen Naka Consulting Oy:n kanssa.

## 1.1. Hankkeen rahoitus

Hankkeen hyväksytty rahoitus oli yhteensä 102 000,00 euroa, mikä jakautui alla esitetyn rahoitussuunnitelman mukaisesti:

Rahoituslaji	Haettu euroa	Hyväksytty euroa
Haettava tuki/avustus	81 600,00	
EU-osuus		34 272,00
Valtio		31 008,00
Kuntaraha toimintaryhmältä		16 320,00
Julkinen tuki yhteensä	81 600,00	81 600,00
Yksityinen rahoitus (rahallinen)	20 400,00	20 400,00
Yksityinen rahoitus	20 400,00	20 400,00
Rahoitus yhteensä	102 000,00	102 000,00
Kokonaisrahoitus	102 000,00	102 000,00
<b>Yhteensä</b>	<b>102 000,00</b>	<b>102 000,00</b>

## 1.2. Hankkeen tavoitteet

Hankkeen tavoitteena oli vakiinnuttaa ja vahvistaa Joulupukin Pajakylän osuuskunnan asema alueen yhteisten toimintojen koordinoijana ja yhteistyön luojana alueen ulkopuolisen maaseudun yritysten ja muiden toimijoiden kanssa. Hankkeen tavoitteena oli, että Pajakylän ja ympäröivän maaseudun yhteinen kehitys jatkuu voimakkaana ja koordinoituna tulevaisuudessa.

Tavoitteena oli edelleen, että hankkeen selvitysten tuloksena yhteistyö tiivistyy Pajankylän ulkopuolella toimiviin yrityksiin ja kyläyhdistyksiin. Hankkeen tavoitteena oli tehdä toimenpidesuunnitelma, jossa analysoidaan Pajakylän ja sen ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet ja määritellään toteutettavat toimenpiteet.

Hankkeen aikana määritellyt kehittämisen mitattavat tavoitteet oli seuraavat:

Hankkeessa kehitetyt uudet tuotteet ja menetelmät 1,00 kpl;

Yhteistyömalli Pajakylän ja ympäröivän maaseudun välillä.

Hankkeessa mukana olevien yritysten määrä 60,00 kpl:

Pajakylässä ja ympäröivällä maaseudulla olevat yritykset.

Hankkeessa mukana olleiden muiden toimijoiden määrä 7,00 kpl:

Oppilaitokset (2) Lapin amk ja Lapin koulutuskeskus Redu, Rovaniemen kaupunki, VisitRovaniemi ja kyläyhdistykset (3); Vikajärven seudun kylät, Sonka Napapiirin kyläyhdistys, Vanttauskosken kyläyhdistys.

Aktivointitilaisuuksiin osallistuneiden määrä yht. 100,00 kpl Työpajat, tapaamiset

Aktivointitilaisuuksiin osallistuneiden määrä, Naiset 50,00 kpl Työpajat, tapaamiset

Aktivointitilaisuuksiin osallistuneiden määrä, Miehet 50,00 kpl Työpajat, tapaamiset

## 2. Hankkeen toimenpiteet ja toteutustapa

Hankkeen toteutus piti sisällään seuraava 10 sisältökokonaisuutta:

1. Hankkeen hallinnointi
2. Hankehaastattelut
3. Nykytila-analyysin laadinta
4. Liiketoiminnallisten teemat
5. Alueen kasvutavoitteet
6. Markkinointiviestintätarpeet
7. Paikallisten tuotteiden myynti
8. Alueen infrastruktuuri
9. Yhteistyö ympäröivän maaseudun kanssa
10. Kansainvälinen yhteistyö

Hankkeen tuloksena syntyi toimenpidesuunnitelma, mikä pitää sisällään Pajakylän ja ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet ja kehittämistoimenpiteet. Toimenpiteet jaetaan ajankohtaisiin toimenpiteisiin (1kk-6kk), lyhyen ajan toimenpiteisiin (7kk-36kk) ja pidemmän ajan toimenpiteisiin (3v-5v). Hankkeessa tehtyjä selvityksiä, työpajojen tuloksia, tehtyjä analyyseja ja sovittuja yhteistyöprosesseja käytetään myöhemmin pohja-aineistona laadittaessa Master Plan -suunnitelma Pajakylään ja ympäröivälle maaseudulle.

### 2.1. Hankkeen hallinnointi

Hankkeen hallinnoijana toimi Joulupukin Pajakylän osuuskunta. Osuuskunnan hallitus nimesi vuoden mittaisen kehittämishankkeen osa-aikaiseksi (62,5% työajasta) projektipäälliköksi hallituksen jäsenen Antti Nikanderin. Projektipäällikkö aloitti työnsä 1.10.2018. Hankkeen avauspalaveri pidettiin 17.10.2018 Hotel Santa Clausin kokoustiloissa, Rovaniemellä.

Hankkeelle nimettiin seurantaryhmä. Seurantaryhmään kuuluivat:

Marko Jääskö Santa Claus Holiday Village

Maarit Aho Santas Hotels

Jyrki Niva Lapland Safaris

Ari Hiltula, Ari Hiltula Ky, Simo

Johanna Alamikkotervo, Vanhalan lammastila, Tervola

Kari Rekilä, Lapin koulutuskeskus REDU

Erkki Kautto, Naka Consulting, asiantuntija

Juha Kutuniva, Peräpohjolan Leader

Antti Nikander, projektipäällikkö, sihteeri

Hankkeen konsulttiyrityksen valinta toteutettiin laajana kilpailutuksena HILMA, julkisten palvelujen hankintajärjestelmä. Hilma, julkiset hankinnat tarjouspyyntö numero 2018-022527 julkaistiin ajalla 1.-15.11.2018. sivustolla [www.hankintailmoitukset.fi](http://www.hankintailmoitukset.fi).

Määräaikaan mennessä 15.11.2018 klo 15.00 saapui kuusi tarjousta. Tämän jälkeen tarjoukset avattiin, käsiteltiin ja pisteytettiin hankintailmoituksen mukaisten kriteerien mukaisesti. Tarjousvertailu saatettiin tiedoksi osuuskunnan hallitukselle. Hankintapäätös tehtiin osuuskunnan hallituksen kokouksessa keskiviikkona 28.11.2018. Joulupukin Pajakylän osuuskunnan kehittämishankkeen konsultointia toteuttamaan valittiin Naka Consulting Oy, jonka kanssa Joulupukin Pajakylän osuuskunta solmi kahden viikon valitusajan päättymisen jälkeen kirjallisen tarjouspyynnön mukaisen sopimuksen.

Tarjouspyynnön mukaisesti valittiin kokonaistaloudellisen edullisin tarjoaja. Vertailuperusteena olivat paras hinta/laatusuhde. Vertailuperusteiden painotuksena olivat hinta 40% ja laatu 60%.

### **2.1.1. Yritysten haastattelut**

Hankkeessa haastateltiin Joulupukin Pajakylän ja ympäröivän maaseudun toimijoita. Haastattelujen toteuttamiseksi laadittiin kehittämistarpeisiin perustuva haastattelurunko. Haastattelurungon teemoja ovat: Pajakylän nykytila, keskeiset liiketoiminnalliset teemat, alueen kasvutavoitteet, yhteiset markkinointi- ja markkinointiviestintätarpeet ja paikallisten tuotteiden myynnin edistämisen keinot, alueen infrastruktuuri, yhteistyö ympäröivän maaseudun kanssa ja kansainvälinen yhteistyö.

Haastattelut toteutettiin yhteistyössä projektipäällikön ja hankkeeseen kilpailutetun konsulttiyrityksen Naka Consulting Oy:n nimeämän asiantuntija Erkki Kauton kanssa. Kaikkiaan toteutettiin 41 yritysten, 12 julkisorganisaatioiden, 11 maaseututoimijoiden ja 9 muiden sidosryhmien haastattelua, yhteensä 73 haastattelua.

### **2.1.2. Nykytila-analyysin laadinta**

Napapiirin Pajakylällä on pitkä historia vuodesta 1950 lähtien. Pajakylän kasvu on vaihdellut ja kasvu on liittynyt lähes aina Pajakylässä tehtyihin investointeihin. Alussa Pajakylän ydinkonsepti liittyi porontaljojen, matkamuistojen ja lahjatavaroiden myyntiin. Tuotemyynnin rinnalle tuli myöhemmin Joulupukin tapaamiset ja erilaiset ohjelmapalvelut. Pajakylän toiminta monipuolistui suuresti, kun alueelle alettiin rakentaa majoitustiloja. Pajakylässä toteutettavat ja sieltä lähtevät ohjelmapalvelut ovat lisääntyneet voimakkaasti.

Hankkeessa analysoitiin Pajakylän nykytila pohjautuen toisaalta alueen historiaan sekä nykyisiin taloudellisiin tunnuslukuihin ja toisaalta haastatteluissa esiin tulleisiin asioihin. Yhteen koottavaa tietoa olivat mm. työpaikkojen lukumäärä, asiakkaiden määrä eri toimialaryhmissä, yhteenlaskettu liikevaihto, vuodepaikkojen määrä, yöpymisvuorokaudet jne. Tämä tieto auttaa kehittämään aluetta ja alueen yritysten yhteistyötä. Nykytila-analyysi oli tärkeä suunniteltaessa ja arvioitaessa Pajakylän tulevia kehitysmahdollisuuksia.

### 2.1.3. Joulupukin Pajakylän nykytilan yhteenveto

Joulupukin Pajakylän nykytilaa kuvaava yhteenveto laadittiin hankehaastattelujen perusteella. Hankkeessa haastateltiin kaikkiaan 73 toimijaa. Haastateltavista 41 oli osuuskunnan jäsenyrityksiä, 12 julkisia organisaatioita, 11 maaseutuyrityksiä ja 9 sidosryhmätoimijoita. Nykytila esiteltiin eri toimijoille hankkeen työpajassa 10.5.2019. Nykytila rakentui hankehaastattelussa esille tulleiden asiasisältöjen mukaisesti.

#### Historian askelmerkkejä

- Napapiiri vuonna 1943
- Rooseveltin Maja vuonna 1950
- Rooseveltin majan laajennus vuonna 1956
- Napapiirin uusi maja vuonna 1965
- Concorde lennot alkoivat vuonna 1984
- Joulupukki päivittäin tavattavissa vuodesta 1992
- Majoitustoimintaa vuodesta 2011



#### Pajakylän infrastukturi

- Kiinteistöhuolto, monta erillistä toimijaa (Kammari, Lahjatalo, Posti, Pokan alueet, Lassila & Tikanoja, Alltime)
- Edelleen "ei kenenkään" hoitoalueita
- Puuttuu kiinteistöjen alueellinen koordinoitu hoito
- Valaistus parantunut, sovittu mitä kaupunki laittaa ja mitä yritykset laittavat /Maksut yritykset ja kaupungin kehittämistä
- Yleistä lumirakentamista enemmän alueelle
- Kesäilme ollut heikko ja siivoton-nyt panostus kesäilmeeseen (kukat, istutukset, siisteys, Napapiirin linja)
- Keskusaukiosta olohuone

#### Joulupukin Pajakylä

- Avoinna 365 päivää vuodessa
- Majoitusta (mökkit, hotellit, iglut)
- Myymälät
- Ravintolat, kahvilat
- Lumimaailmat
- Porot, huskyt, moottorikelkat
- Erilaiset aktiviteetit



## **Santa Claus Village**

- 41 osuuskunnan osakasyritystä
- 1 000 vuodepaikkaa
- Liikevaihto 40 miljoonaa euroa
- Vuonna 2018 Kävijöitä 512 000
- Asiakkaista 70% -95 % kansainvälisiä

## **Haastatteluteemat olivat seuraavat:**

- Onko Joulupukin Pajakylä ollut menestystarina?
- Nykytilanteen arviointi
- Miten tähän on tultu?
- Markkinointi
- Palvelukonseptit
- Tapahtumat
- Paikalliset tuotteet
- Infratraktuuri
- Operatiivinen toiminta
- Osuuskunnan rooli
- Julkisten tahojen roolit
- Yhteistyö

## **Pajakylän menestystarina**

- Ei syntynyt hetkessä, jo seitsemäs vuosikymmen menossa
- On selkeästi menestystarina, mutta...
- Kansainvälinen maine erittäin hyvä
- Kansallinen maine aika hyvä
- Lappilainen – ehkä pientä kateutta
- Paikallinen – matkailun moottori,
- mutta – välillä ristiriitoja, yleensä pieniä
- → Ei vielä ympärivuotinen menestystarina
- Muuttunut käyntikohteesta kansainväliseksi matkailukohteeksi
- Majoitustoiminnan aloitus ratkaiseva tekijä
- Virallinen ja tunnustettu ympärivuotinen Joulupukin kotikylä ja kotikaupunki
- Rovaniemen tärkein matkailukohde
- Pajakylästä hyötyvät myös “ulkopuolella” olevat yritykset
- Lunastamatonta potentiaalia (liiketoiminta, sisällöt) vielä runsaasti
- Asiakaslähtöisyys, ympärivuotinen joulubrändi ei ole kokonaan “jalkautunut” toimintaan
- Kesä ei näy, Napapiiri kohteena ei löydy

### **Miten tähän on tultu?**

- Perinteinen pysähdyspaikka – huoltoasemat
- Kaupungin ja valtion tuki
- Pioneeriyritysten johdolla
- Innovatiiviset ja rohkeat yrittäjät
- Riskejä ottaen ja uutta hakien
- Yrityksen ja erehdyksen kautta
- Osittain sattumien kautta (Concorde tuli jne.)
- Ympärivuotinen Joulupukki, Joulupukin Pääposti
- Majoitusinvestoinnit – tarjonta luo kysyntää
- Pajakylä ei ole enää pelkkä käyntikohde vaan matkailukeskus ja portti (hub, gate) monipuolisille palveluille, aktiviteeteille ja elämyksille
- Kaikki tämän Joulun sadun sisällä
- Monipuolinen majoitus on kehityksen moottori, rohkeaa ja erilaista arkkitehtuuria
- Nyt ollaan tienhaarassa, halutaanko Pajakylästä tehdä Lapin merkittävin matkailukohde?

### **Palvelukonseptit**

- Monipuolisuus plussaa (Joulupukki, Napapiiri, aktiviteetit, ruokailut, ostokset)
- Lumeton aika on sekä haaste että mahdollisuus
- Napapiirikonsepti vaatii kehittämistä
- Paikallisten vieraileminen Pajakylässä
- Kapasiteettihaasteita sesongin aikana (lounas, päivällinen, iltaohjelma)
- Perheaktiviteetit ja lapset, ei riittävästi tekemistä
- Miten “Joulun satu” ohjaa matkailijan kaupungista, lentokentältä Pajakylään?
- Enemmän elämyksiä, wau efektejä
- Asiakastyytyväisyys on vielä hyvä 4,0, mutta laskussa (esim. TripAdvisor)
  
- Yhteistä tarinaa tukevan palvelutavan ja konseptin kehittäminen
- Alueopastus ja asiakasohjaus ympärivuotisesti kuntoon (aluekartat yksin riittämätön)
- Sähköinen Napapiiri toimimaan (WiFi, Info-tytöt ja näytöt)
- Yhteinen logo/merkki oman yrityksen ulkoasun lisäksi
- Yhteinen brändi ja alue, jossa 40 elämystuottajaa
- Kestävä kehitys ja vastuullinen liiketoiminta (ympäristö, muovi, jätteiden käsittely)
- Pajakylän alueen valokuvauksellisten kohteiden rakentaminen

### **Markkinointi**

- Visit Rovaniemi tärkein yhteistyökumppani, pääosin ollaan tyytyväisiä
- Pajakylän yritykset enemmän mukaan kansainvälisiin markkinointitapahtumiin yhteistyössä Visit Rovaniemen kanssa
- Jokaisella yrityksellä oma markkinointinsa, mutta tehokkuuden takia pitäisi olla yhteinen strateginen markkinointisuunnitelma
- Jälkimarkkinointi asiakkaille, haastattelut
- Some, videot, sisältötuotanto

## **Tapahtumat**

- Mieliapiteissä suurta eroavaisuutta
- Nykyinen tapahtumamäärä riittävä
- Tapahtumilla ei suurta merkitystä
- Lisää myyntitapahtumia
- Neljä vuodenaikatapahtumaa
- Juhannusjuhlat – juhannustanssit, haitarimusiikki, juhannuskoivut
- Medialavat tapahtumiin
- Tekniset järjestelyt aina ammattilaisille

## **Paikalliset tuotteet**

- Nettikauppaa ei ole hyödynnetty
- Paikallisille tuotteille "omat alueet" shop in shop kokeilut
- Paikallisten tuotteiden profiloituminen, esimerkiksi poroon liittyvät tuotteet
- Farmers Markets -konseptit
- Paikalliset maistelumenut
- Asiakkaat ostavat yhä vähemmän, laatu ja paikallisuus tärkeitä
- Maaseudun yrityksille mahdollisuus

## **Infrastrukturi**

- Opasteet olleet iso ongelma (teksti pientä ja valot puuttuu), tästä syystä yritykset joutuneet laittamaan omia kylttejään
- Infotaulut; suuria toimintahäiriöitä (liian pienet ja vajaakäytöllä)
- Tarvitaan 3-4 isoa digitaalista opastustaulua, jotka toimivat vuodenaikojen mukaan, sisällöt vaihtuvat
- Sitowise esittää ohjausryhmälle 22.5.2019 omat visuaaliset ratkaisut
- Santanet; kapasiteetti alimitoitettu ja toimintavarmuus heikko; Netin uudistus ja päivitys työn alla kaupungin ja Neven kanssa
- Kehäajattelu: 1. Ohjelmapalvelut 2. Majoitus 3. Ravintolat ja kahvilat 4. Myymälät
- Ali- tai ylikulku saatava Tähtikujan ja Nelostien liittymään (perusteena asiakkaiden tarpeet, aktiivinen asiakasliikenne)
- Kaava lähti liikkeelle turvallisuusasioista, mutta muuttui koko alueen kehittämiseksi, tästä syntyi ongelmia
- Pysäköintialueet ongelma, alueita ei merkitty selkeästi, henkilökunnan pysäköintialueet puuttuvat
- Yksi pysäköintialue Shellin viereen
- Moottorikelkkojen pysäköintialueet eivät selkeitä
- Kokonaissuunnitelma puuttuu, alueella ei ole yhtään katua, ei merkittyjä alueita jalkankulkijoille
- Julkinen liikenne kaupunkiin ei toimi riittävän hyvin, bussipysäkin opasteet, aikataulut, penkit tarvitaan, mieluiten alueen teemaan sopiviksi
- "Tuloportti" nelostielle, että ollaan tulossa Joulupukin Pajakylään

### **Operatiivinen toiminta**

- Jatkuvuus tärkeää, ei projektien varassa, projekteista saa lisäresursseja kehittämiseen
- Kehittämispäällikkö tarvitaan ympärivuotisesti (100% haastatelluista tätä mieltä)
- Vastaa toimintasuunnitelman toteutuksesta (hallituksen valmisteleva ja vuosikokouksen hyväksymä)
- Nykytilanteessa ollaan osittain hankkeen varassa ja toisaalta lyhytaikaisissa sopimuksissa, nyt syyskuun 2019 loppuun saakka

### **Osuuskunnan rooli**

- Asiat omissa käsissä
- Yhteistyöhön ollaan valmiita
- Kaupunki haluaa, että Pajakylää ohjataan yritysvetoisesti Osuuskunnan johdolla
- Neuvottelukumppani, joka tuo alueen yritysten äänen kuuluviin
- Kerää toiminnot yhteen, on toimintojen portaali
- Sidosryhmät pitävät tärkeänä osuuskunnan roolia, vaativat sen tehokasta toimintaa

### **Julkisten tahojen roolit**

- Yhteistyö tärkeää
- Kaupunki saa verotuloja
- Kaupunki on kaavoituksen osalta asiantija, mutta kaikki viisaus ei ole kaupungissa
- Kaupungin kehittämisrahan hallinnointi kaupungilla
- Visit Rovaniemi markkinointikumppani
- Oppilaitokset osaamisen osalta, kehitettävää, kumppanuussopimukset
- ELY rahoituksen asiantuntija, yrittäjät eivät tunne rahoituksen kaikkia mahdollisuuksia

### **Yhteistyö**

- Osuuskunnan tulee ottaa Pajakylän alueen johtavana operatiivisena toimijana
- Osakkaiden keskinäistä yhteistyötä pitää tiivistää
- Osuuskunta kehittämisen ja muutoksen moottorina
- Roolituskysymykset tärkeitä – osuuskunta, yritykset, kaupunki, kaupungin yhtiöt
- Yhteistyö ympäröivän maaseudun kanssa

### **Kohti haluttua tuleva**

- Visuaalinen ilme ja toiminta kohti Joulupukin kylän tarinaa
- Yhdessä sovittu ympärivuotinen toiminta
- Laajenemismahdollisuudet ja-suunnat (majoitus, ravintolat, kahvilat, elämyskohteet) vähissä
- Lisää tontteja ja toimitiloja saatava tarjolle
- Yhteistä toimintasuunnitelmaa vahvistettava – alueen vahvuudet ja yritysten osaaminen otettava yhä paremmin käyttöön
- Tulevaa kehittämistä varten yhteinen kehittämis- ja investointihanke, jonka tavoitteena ympärivuotinen Joulupukin kylä ja kansainvälinen matkailukeskus (Syksyn 2019 hakuun, toteutus 2020-2021)
- Hankkeen rahoitus: EU-rahoitus, omarahoitusta kaupungilta ja yrityksiltä
- Yhteistyön kehittäminen ympäröivän maaseudun kanssa



Kuva. Joulupukin Kylässä, Napapiirillä sijaitseva Rooseveltin maja.

### 3. Toimenpidesuunnitelma

Hankkeen tavoitteena oli laatia toimenpidesuunnitelma, jossa analysoidaan Pajakylän ja sen ympäröivän maaseudun, alueen kasvutavoitteet ja määritellään toteutettavat toimenpiteet. Toimenpiteet jaetaan ajankohtaisiin toimenpiteisiin (1kk-6kk), lyhyen ajan toimenpiteisiin (7kk-36kk) ja pidemmän ajan toimenpiteisiin (3v-5v).

Hankkeen tavoitteena oli vakiinnuttaa ja vahvistaa Joulupukin Pajakylän osuuskunnan asema alueen yhteisten toimintojen koordinoijana ja yhteistyön luojaana alueen ulkopuolisen maaseudun yritysten ja muiden toimijoiden kanssa.

Hankkeessa laadittu toimenpidesuunnitelma perustuu yritysten ja sidosryhmien haastatteluihin päivitetään tarpeen mukaan, vähintään kerran vuodessa

- 1.Tavoitteiden määrittely
- 2.Toimenpiteet, jotka tarvitaan tavoitteiden saavuttamiseksi
- 3.Määritellään ketkä (yritykset, organisaatiot, ihmiset) ovat vastuussa toteutuksessa
- 4.Toimenpiteiden yksittäiset kustannukset (aika ja raha)
- 5.Kunkin toimenpiteen rahoitus ja rahoituksen hankinta
- 6.Välitarkistukset puolivuositain (1.10. ja 1.5. kunakin vuonna)

Osuuskunnan hallituksen yhteenveto. Neljä tärkeintä asiaa, jotka saadaan hankkeessa ensin liikkeelle:

- Liikennesuunnittelu (ali-ylikulku, jalankulkualueet, liittymä)
- Ympärivuotisten tilaisuuksien ja tapahtumien suunnittelu ja pilottitoteutukset
- Visuaalisen ilmeen suunnittelu (opasteet, lava, tervetuloportti, valaistus)
- Digitaalisuus (kartta, netti, apsit)

#### **Tavoitteet**

- Santa Claus Village on Napapiirillä sijaitseva matkailukeskittymä, mikä on kehittynyt viime vuosien aikana päiväkäyntikohteesta kansainväliseksi matkailukeskukseksi. Tavoitteena on hyödyntää syntyneet uudet kehittämismahdollisuudet.
- Alue on vielä leimallisesti lumellisen ajan, talvisesongin kohde. Tavoitteena ottaa käyttöön lumettoman ajan kasvu- ja palvelupotentiaali
- Tavoitteena ottaa systemaattisesti käyttöön digitaalisten välineiden luomat uudet mahdollisuudet.
- Tavoitteena kehittää ja hyödyntää Napapiiri-konsepti nykyistä paremmin.
- Tavoitteena kehittää Santa Claus Villagen yritysten ja ympäröivän laajan maaseudun yritysten yhteistyötä siten, että kumpikin osapuoli hyötyy siitä.

### **3.1. Lyhyen ajan toimenpiteet 1.2.2020-31.7.2020**

1. Joulupukin kylän yhteisten toimintojen vuosikello
2. Suunnitelma vuoden 2020 aikana järjestettävistä tapahtumista
3. Eri toimijoiden roolit, tehtävät ja vastuuhenkilöt määritettävä ja sovittava työnjako (osuuskunnan jäsenet, osuuskunnan hallitus, kehittämispäällikkö, kaupungin vastuuhenkilöt, muut)
4. Joulupukin kylän huoltosopimukseen kuuluvien alueiden määrittely ja huoltosopimuksen uudistaminen. (osuuskunnan esitys ja kaupungin päätös)
5. Joulupukin kylän 70-vuotishjelman suunnittelu ja toteutus
6. Rooseveltin majan tilanteen selvittäminen, mm. omistus
7. Asiakasarvioiden seuranta, analysointi ja tiedottaminen osuuskunnan jäsenyrityksille puolivuositain
8. Joulupukin kylän kesäkauden 2020 ilmeeseen liittyvien toimenpiteiden listaus, vastuutahot ja aikataulut
9. Joulupukin Pajakylän nimen muuttaminen vastaamaan englanninkielistä nimeä Santa ClausVillage/ Joulupukin Kylä
10. Joulupukin kylän nettisivujen päivittäminen. Jos mahdollista nettisivuilta linkki kunkin yrityksen omaan markkinointiin ja myyntiin.
11. Joulupukin metsän liittäminen osaksi Joulupukin kylän tarjontaa
12. Opastekylttien uusiminen

## **Keskipitkän ajan toimenpiteet 1.8.2020-31.7.2022**

8. Kestävän matkailun konseptin suunnittelu ja vaiheittainen toteuttaminen Joulupukin Kylässä.
9. Tapahtumien toteutusmallin suunnittelu. Etsitään alueelle sopivia tapahtumatuottajia, jotka vastaavat itsenäisesti tapahtumien toteutuksista ja kustannuksista. Ydintapahtumat tuottaa osuuskunta yhteistyössä Rovaniemen kaupungin kanssa.
10. Esiintymis- ja medialavat sekä tapahtumien tekniikan pitäisi olla valmiina kaikissa tapahtumissa. Ammattilaisryhmät tapahtumien järjestämisessä. Suunnitelma ja pilottitoteutuksien sekä niiden rahoitusten järjestäminen.
11. Pajakylää tulisi kehittää siihen suuntaan, että siellä olisi enemmän esillä myös ympäröivän maaseudun yrityksiä ja niiden palveluja. Rahoitusta tähän näkymiseen ehkä saatavissa Leader-ohjelmasta ja Kylien kehittämissäätiöltä.
12. Joulupukin kylän näkyminen E75 tiellä (Euroopan valtatie) on hyvin vaatimaton sekä etelästä että pohjoisesta. Tehdään suunnitelma, järjestetään toteutukselle rahoitus ja toteutetaan suunnitelma.
13. Joulupukin kylässä paikalliset tuotteet tulisi erottua nykyistä paremmin, pitäisi näkyä tekijät tuotteiden takana. Järjestetään kokeiluja kuten mm. shop-in shop pilotteja, nettimyynntiselvitys ja pilotti, matkailijoiden ostamien tuotteiden lähetyspalvelun kehittäminen.
15. Joulupukin kylä ei tarvitse markkinointiorganisaatiota, mutta osuuskunnan tulisi nykyistä tiiviimmin muotoilla yhteistä viestiä VisitRovaniemen kanssa. Joulupukin Kylä on ydintoimija Rovaniemen Official Hometown of Santa Claus brändissä. Yhteistyömallin luominen ja toteutus.
16. Lumettoman ajan tuotekehitys. Tuotteiden ja palvelujen testaus ja tulosten analysointi.
17. Alueen kaava tulisi saada vastaamaan yritysten tarpeita. Ennen alue oli käyntikohde, nyt siitä on tullut majoituksen takia matkailukeskus. Mukana myös E75 tien länsipuoli. Miten edetään.
18. Alue tarvitsee Master Plan tyyppisen kokonaiskehikon, jossa määritellään alueen kehittämissuunnat käytännön läheisesti yhteistyössä alueen yritysten, maaseutuyritysten, Rovaniemen kaupungin ja muiden julkisten toimijoiden kanssa.
19. Selvitetään ja otetaan käyttöön digitaalisten ratkaisujen mahdollisuudet alueen elämyksellisen asiakasohjauksen, palvelutarjonnan, myynnin, markkinoinnin ja vuorovaikutuksen edistäjänä.



### **3.3. Pitkän ajan toimenpiteet 1.8.2022-31.7.2025**

1. Master Planin toteuttaminen ja toteutuksen seuranta.Vaiheittainen toteutus ja niihin liittyvät rahoitusjärjestelyt.
2. Joulupukin Kylä osana kokonaisuutta, jossa on mukana mm. lentokenttä, Rovaniemen kaupunki, ympäröivä maaseutu ja Lapin muut kohteet.
3. Joulupukin Kylän tarinan vaiheittainen kokoaminen. Tarina alkaa kun asiakkaat tulevat Rovaniemelle (lentämällä, junalla, bussilla, omilla autoilla). Matkailijoiden pitäisi heti tietää, he ovat tulleet joulupukin kotikaupunkiin.
4. Joulupukin kylän oman kansainvälisen ja kotimaisen markkinoinnin toteuttaminen osana Rovaniemen ja Lapin markkinointia.
5. Joulupukin kylän toiminnanjohtajan palkkaaminen. Ei ole pelkästään osuuskunnan yrittäjien vastuulla huolehtia palkasta, vaan siinä voisi olla osa kaupungin rahoitusta (osa kehittämisrahoituksesta). Tarvitaan joka tapauksessa jatkuvuusperiaatteella oleva toiminta. Kasaisi alueen yhteistä ääntä. Toiminnanjohtaja toisi esitykset osuuskunnan hallituksen päätettäväksi.
6. Kasvun vahvistaminen ja kasvun edellytysten turvaaminen. Nykytilanteessa ollaan vasta alussa, kasvu suuruus tulee olemaan 3-4 kertainen 10 -15 vuoden kuluessa.
7. Alueen merkittävien infrainvestointien suunnittelu, rahoitusjärjestelyt ja toteutus yhteistyössä julkisten organisaatioiden ja yritysten kanssa.

## 4. Yhteistyö ympäröivän maaseudun kanssa

Hankkeen yhtenä keskeisenä sisällöllisenä tavoitteena oli kartoittaa Joulupukin Kylän ja ympäröivän maaseudun väliset yhteistyömahdollisuudet. Joulupukin Kylä sijaitsee Rovaniemen vanhan maalaiskunnan alueella ja Leader-rahoituksen mukaisella maaseutualueella. Hankkeessa haastateltiin maaseudulla toimivia yrityksiä ja kyläyhdistyksiä. Haastattelujen perusteella voidaan todeta, että matkailutoiminnan yhteistyötarvetta ja halukkuutta on usealla eri taholla.

Lähtökohtana matkailutoiminnan kehittämisessä ovat palvelukohteiden saavutettavuus ja keskeinen sijainti. Rovaniemellä sijaitsee ympärivuotisesti toimiva lentokenttä, rautatieasema ja linja-autosema. Meri-Lapissa sijaitsee lisäksi laivasatama, josta on yhteys kansainvälisille reiteille. Rovaniemen ja Kemi-Tornion maakuntakeskukset pitävät sisällään monipuolisen koulutus-tarjonnan, aluehallinnon, kauppakeskittymät ja julkiset palvelut. Alueen vahvoja matkailuvaltteja ovat mm. Joulupukin Kylä, Napapiiri, Arktikum, Korundi, Pilke, Ounasvaara, Ranua Zoo, Kemin Lumilinna ja Jäänmurtaja Sampo.

Pääosa Joulupukin Kylän matkailijavirrasta koostuu ulkomaisista asiakkaista. Lapille ominainen vuodenaikakierto ja erityisesti talvi eivät kuulu usean asiakkaan kotimaan arkeen lainkaan. Sen vuoksi heidän pääasiallisena kiinnostuksen kohteenaan on kokea Lapin ja puhtaan luonnon tarjoamia ympärivuotisia elämyksiä. Näiden elämysten toteuttamiseen lappilainen elämäntapa ja paikallinen kulttuuri antavat erinomaiset edellytykset. Puhdas luontoympäristö kyllineen, vaaroineen, tuntuineen ja vesistöineen luovat erinomaisen perustan liikkumiselle. Monipuoliset luonnon antimet: marjat, sienet, puuvarat, yrtit monipuolistavat ja syventävät tarjolla olevaa asiakaskokemusta.

Alueemme elinvoimaisuus perustuu monialaiseen ja laajaan yritystoimintaan. Matkailun kehittäminen voi luoda kyliin uutta työllistävää liiketoimintaa. Aidolle maatilamajoitukselle on kysyntää sekä kotimaisten että ulkomaisten asiakkaiden keskuudessa. Alueemme järvet ja joet ovat houkuttelevia kohteita ulkomaisille kalastusmatkailijoille. Lähtökohtana palveluntarjonnalle ovat saavutettavuus ja peruspalveluiden saatavuus käsittäen majoitus- ja ruokapalvelut.

Maaseudun puhdas luonto tarjoaa useita mahdollisuuksia matkailun kehittämiseen. Luontevia kehittämiskohteita ovat mm. kalastus-, marjatus-, maastopyöräily-, kävely-, patikointi- ja hiihtolajien tuotteet. Myös perinteisen savotta-teeman ympärille voidaan luoda erilaisia palvelukokonaisuuksia. Maatilavierailut, joissa matkailijat saavat tutustua maatilan arkeen, elämäntyyliin ja eläimiin ovat yksi potentiaalinen tuotekehityksen kohde.

Green Care toiminnassa maatilojen toimintaa on käytetty kuntoutumisen ja kasvatuksenympäristöinä. Maatilojen tarjoamat päivätoimintapalvelut ovat monissa maissa laajentuneet viime vuosien aikana. Luonnon parissa tapahtuva toiminnallisuus ja osallisuuden kokemukset ovat olleet monille asiakasryhmille soveltuvia.

Hankkeen yhtenä keskeisenä sisällöllisenä tavoitteena oli kartoittaa Joulupukin Kylän ja ympäröivän maaseudun väliset yhteistyömahdollisuudet. Joulupukin Kylä sijaitsee Rovaniemen vanhan maalaiskunnan alueella ja Leader-rahoituksen mukaisella maaseutualueella. Hankkeessa haastateltiin maaseudulla toimivia yrityksiä ja kyläyhdistyksiä. Haastattelujen perusteella voidaan todeta, että matkailutoiminnan yhteistyötarvetta ja halukkuutta on usealla eri taholla.

Lähtökohtana matkailutoiminnan kehittämisessä ovat palvelukohteiden saavutettavuus ja keskeinen sijainti. Rovaniemellä sijaitsee ympärivuotisesti toimiva lentokenttä, rautatieasema ja linja-autosema. Meri-Lapissa sijaitsee lisäksi laivasatama, josta on yhteys kansainvälisille reiteille. Rovaniemen ja Kemi-Tornion maakuntakeskukset pitävät sisällään monipuolisen koulutus- ja palvelutarjonnan, aluehallinnon, kauppakeskittymät ja julkiset palvelut. Alueen vahvoja matkailuvaltteja ovat mm. Joulupukin Kylä, Napapiiri, Arktikum, Korundi, Pilke, Ounasvaara, Ranua Zoo, Kemin Lumilinna ja Jäänmurtaja Sampo.

Pääosa Joulupukin Kylän matkailijavirrasta koostuu ulkomaisista asiakkaista. Lapille ominainen vuodenaikakierto ja erityisesti talvi eivät kuulu usean asiakkaan kotimaan arkeen lainkaan. Sen vuoksi heidän pääasiallisena kiinnostuksen kohteenaan on kokea Lapin ja puhtaan luonnon tarjoamia ympärivuotisia elämyksiä. Näiden elämysten toteuttamiseen lappilainen elämäntapa ja paikallinen kulttuuri antavat erinomaiset edellytykset. Puhdas luontoympäristö kylineen, vaaroineen, tuntureineen ja vesistöineen luovat erinomaisen perustan liikkumiselle. Monipuoliset luonnon antimet: marjat, sienet, puuvarat, yrtit monipuolistavat ja syventävät tarjolla olevaa asiakaskokemusta.

Alueemme elinvoimaisuus perustuu monialaiseen ja laajaan yritystoimintaan. Matkailun kehittäminen voi luoda kyliin uutta työllistävää liiketoimintaa. Aidolle maatilamajoitukselle on kysyntää sekä kotimaisten että ulkomaisten asiakkaiden keskuudessa. Alueemme järvet ja joet ovat houkuttelevia kohteita ulkomaisille kalastusmatkailijoille. Lähtökohtana palveluntarjonnalle ovat saavutettavuus ja peruspalveluiden saatavuus käsittäen majoitus- ja ruokapalvelut.

Maaseudun puhdas luonto tarjoaa useita mahdollisuuksia matkailun kehittämiseen. Luontevia kehittämiskohteita ovat mm. kalastus-, marjatus-, maastopyöräily-, kävely-, patikointi- ja hiihtolajien tuotteet. Myös perinteisen savotta-teeman ympärille voidaan luoda erilaisia palvelukokonaisuuksia. Maatilavierailut, joissa matkailijat saavat tutustua maatilalan arkeen, elämäntyyliin ja eläimiin ovat yksi potentiaalinen tuotekehityksen kohde.

Green Care toiminnassa maatalojen toimintaa on käytetty kuntoutumisen ja kasvatuksen ympäristöinä. Maatalojen tarjoamat päivätoimintapalvelut ovat monissa maissa laajentuneet viime vuosien aikana. Luonnon parissa tapahtuva toiminnallisuus ja osallisuuden kokemukset ovat olleet monille asiakasryhmille soveltuvia.

Mielenterveystyössä ja sosiaalisessa kuntoutuksessa keskeistä on maatilalan arkiset rutiinit ja luontoympäristön rauhoittava vaikutus, jotka edistävät asiakkaiden elämänhallinnan tunnetta. Maatilalan työt siirtävät kuntoutujan huomiota pois sairaudesta ja tuovat tekemistä antaen päivälle tarkoituksen. Luontokokemukset ja luonnon kiertokulun näkeminen auttavat kuntoutujia ymmärtämään elämän vaihteellisuutta.

Asiakkaiden nähdessä työnsä tulokset ja saadessa onnistumisen kokemuksia heidän itseluottamuksensa vahvistuu. Tilan työt opettavat vastuullisuutta ja elvyttävät oma-aloitteisuutta. Kehitysvammaisten osalta on ollut tärkeää osallisuuden ja toiminnallisuuden kokemukset, joita maatilaympäristössä on mahdollista saada. Toiminta on sopinut varsinkin luonnon parissa viihtyville yksilöille, jotka kaipaavat fyysistä tekemistä.

Green Care-toiminta on nouseva trendi, jossa luontoa ja eläimiä hyödynnetään hoiva- ja matkailutoiminnassa. Yksi tärkeä tavoite on luoda verkostoja aloittavien Green Care -yrittäjien välille ja kehittää niiden markkinointia ja tuotteistusta. Erilaisten verkostojen kehittäminen ja niiden yhteistyön voiman ja osaamisen hyödyntäminen on kehittymisen kannalta olennaista.

Eri järjestötoimijoiden hyödyntäminen, oppilaitosten kanssa tehtävä yhteistyö tiedon levittämisen ja osaamisen kehittämisen suhteen vie paikallisyhteisöjä eteenpäin. Paikallisella tasolla yhteistyötä tulee myös kehittää. Kylien sisäistä ja ulkoista yhteistyötä kuntien ja kaupunkien kanssa tulee syventää. Kaupunkikeskustoissa on myös paljon vapaaehtoisjärjestöjä, joiden palveluita voidaan yhdessä sovitusti tuoda kyliin. Kylätaloja voidaan käyttää tuotettavan palvelun keskuksina.

Maaseudulla sijaitseviin kylätaloihin on tärkeää luoda monipuolista sisältöä ja toimintoja. Kokeilukulttuurin edistäminen liittyy niin kylien liiketoiminnan kehittämiseen, kuin myös uuteen yritystoimintaan. Uusia konsepteja tulee testata yritysten välisenä yhteistyönä ennen lopullisen tuotanto- tai käyttöönottopäätöksen tekemistä. Sähköinen liiketoiminta luo myös useita yrittämisen mahdollisuuksia. Valokuituyhteyksien avulla kyliin voidaan perustaa yrityksiä, jotka tarjoavat sähköisiä palveluita etänä. Tällaisia palveluita voivat olla esimerkiksi elämys-, opastus-, koulutus- ja kurssipalvelut.

Luontoon liittyvät erilaiset uhat kuten saasteet ja ilmastonmuutos voivat vaikuttaa ihmisten elämänlaatuun ja elinkeinojen harjoittamiseen usealla eri tavalla. Talvien lämpenemisellä ja lumen tulon myöhemmällä ajankohdalla on suora vaikutus talvimatkailuun. Vahva joulumatkailun perinne ja lumiaktiiviteettien kokeminen on kiinteä osa talvi- ja lumiajan sesonkia.

Jatkossa on tärkeää kehittää uusia matkailutuotteita korvaamaan talven lumettomia jaksoja. Ilmastonmuutos on osa tulevaisuuden matkailuarkea. Talvisesongin lyheneminen ja lumettomuus ovat uhkatekijöitä, jotka vaikuttavat talvimatkailuista tulonsa saavien yritysten kannattavuuteen ja työllistämismahdollisuuksiin. Jatkossa on tärkeää panostaa ympärivuotiseen matkailutarjontaan huomioimalla ja tuotteistamalla myös lumeton aika osaksi matkailupalvelujen tarjontaa. Tämä tarkoittaa kesämatkailun kehittämistä tarjomalla asiakkaille erilaisia elämyksiä, kuten yöttömän yön tilaisuudet, tapahtumat ja ohjelmapalvelut.

Matkailun tulevaisuuden näkymät ovat edelleen lupaavat. Lappilainen maaseutu näyttäytyy kansainvälisillä matkailusektorilla puhtaana, turvallisena ja rauhallisena elämysympäristönä. Tulevaisuuden kasvun tärkeänä lähtökohtana ja kehittämiskohteena tulee olla maaseudun matkailupalveluiden saavutettavuuden kehittäminen käsittäen asiakasliikennepalvelujen, toimituskanavien ja digitaalisuuden kehittämisen.

## **4.1. Joulupukin Kylän ja ympäröivän maaseudun toimenpidesuunnitelma**

Hankkeen yhtenä keskeisenä sisällöllisenä tavoitteena oli kartoittaa Joulupukin Kylän ja ympäröivän maaseudun väliset yhteistyömahdollisuudet. Lisäksi tavoitteena oli laatia toimenpidesuunnitelma, jossa analysoidaan Pajakylän ja ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet ja määritellään toteutettavat toimenpiteet.

Hankkeessa kerätyn haastattelumateriaalin perusteella voidaan todeta, että Pajakylän ja ympäröivän maaseudun yhteistyö on jo nyt toimivaa. Toimintaa tulee jatkossa kehittää yhä toimivammaksi. Lähtökohtana kehittämiselle on toiminnallisen yhteistyön edistäminen. Tämä tarkoittaa yhteisiä hankkeita, projekteja, ympärivuotista palveluntarjontaa ja tapahtumia. Näiden toteutus voi tapahtua yhteistyössä maaseudun yritysten, yritysryhmien, kylien ja kyläyhdistysten kanssa. Luonnollisesti myös julkisen sektorin toimijoiden osallistumien kehittämistyöhön on tärkeää mahdollistamalla ja rahoittamalla suunnitellut kehittämistoimet käytännössä.

Ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet rakentuvat potentiaalisen palvelurakenteen ja ympärivuotisen matkailutoiminnan ympärille. Merkittävintä kasvua on mahdollista saada aikaan suunnitelmallisella ympärivuotisella toiminnalla. Tämän mahdollistamiseksi tarvitaan osaava toimijaverkosto, ammattitaitoinen henkilökunta ja potentiaalisia asiakasryhmiä kiinnostavat tuotevalikoimat. Näiden tueksi tulee verkostoitumisessa ja markkinoinnissa hyödyntää Joulupukin Kylän olemassa olevaa kansainvälistä kontaktiverkostoa.

### **Konkreettisia toimenpidesisältöjä ovat:**

1. Lähikylien palvelutarjonta ja kylätapahtumat, kaikki vuodenajat huomioiden
2. Kehittämistyöpajat kyläyhdistysten kanssa, toiminnallinen vuosikello
3. All inclusive-paketit, esim. Lehtojärvelle viedään asiakkaat ja maaseudun palveluntarjoaja tarjoaa kaikki asiakkaan tarvitsemat palvelut
4. Ympärivuotisen maaseudun digitaalisen ja painetun esittelyaineiston laatiminen
5. Verkkokaupan hyödyntäminen paikallisten tuotteiden myymiseksi
6. Ympäröivän maaseudun tuotteille "omat alueet" ns. shop in shop kokeilut
7. Paikallisten tuotteiden profiloituminen, esimerkiksi poroon liittyvät tuotteet
8. Farmers Markets -konseptit: tarjolla lähellä tuotettuja, paikallisia ja puhtaita makuja
9. Paikalliset maistelumenut: paikallisia makuja, nouto suoraan tiloilta, lähituottajan tarinat
10. Maatilamajoitus, airbnb- ja bokun-myyntialustaa hyödyntäen

## **5. Yhteenveto ja esitykset jatkotoimenpiteiksi**

### **5.1. Yhteenveto**

Hanke toteutti Manner-Suomen maaseutuohjelman toimenpidettä 16.3. mikroyritysten yhteistyö ja alatoimenpide tiedonhankinta, teollinen tutkimus. Toimintasuunnitelmassa otettiin huomioon tämän rahoitusvälineen vaatimukset. Hankkeelle nimettiin seurantaryhmä. Hankkeen suunnitelma toteutettiin yhteistyössä projektipäällikön ja hankkeeseen kilpailutetun konsulttiyrityksen Naka Consulting Oy:n kanssa.

Hankkeessa laadittiin toimenpidesuunnitelma, jossa analysoitiin Pajakylän ja sen ympäröivän maaseudun, alueen kasvutavoitteet ja määriteltiin toteutettavat toimenpiteet. Toimenpiteet jaettiin ajankohtaisiin toimenpiteisiin (1kk-6kk), lyhyen ajan toimenpiteisiin (7kk-36kk) ja pidemmän ajan toimenpiteisiin (3v-5v). Hankkeen tavoitteena oli vakiinnuttaa ja vahvistaa Joulupukin Pajakylän osuuskunnan asema alueen yhteisten toimintojen koordinoijana ja yhteistyön luojana alueen ulkopuolisen maaseudun yritysten ja muiden toimijoiden kanssa.

Hankkeessa tehtyjä selvityksiä, työpajojen tuloksia, tehtyjä analyyseja ja sovittuja yhteistyöprosesseja käytetään myöhemmin pohja-aineistona laadittaessa Master Plan -suunnitelma Pajakylään ja ympäröivälle maaseudulle.

### **5.2. Tulokset ja vaikutukset**

Hankkeen tavoitteena oli vakiinnuttaa ja vahvistaa Joulupukin Pajakylän osuuskunnan asema alueen yhteisten toimintojen koordinoijana ja yhteistyön luojana alueen ulkopuolisen maaseudun yritysten ja muiden toimijoiden kanssa. Hankkeen tavoitteena oli, että Pajakylän ja ympäröivän maaseudun yhteinen kehitys jatkuu voimakkaana ja koordinoituna tulevaisuudessa. Tavoitteena oli edelleen, että hankkeen selvitysten tuloksena yhteistyö tiivistyy Pajankylän ulko-puolella toimiviin yrityksiin ja kyläyhdistyksiin. Hankkeen tavoitteena oli tehdä toimenpidesuunnitelma, jossa analysoitiin Pajakylän ja sen ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet ja määriteltiin toteutettavat toimenpiteet.

Joulupukin Pajakylän osuuskunnan asema alueen yhteisten toimintojen koordinoijana ja yhteistyön luojana on vahvistunut. Osuuskuntaan on liittynyt uusia jäseniä, osuuskunta on saanut toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen vuosittaisen kehittämISRahan kohdentamisesta alueen kehittämiseen. Lisäksi osuuskunta on käynnistänyt heti tämän selvityshankkeen jälkeen kahden vuoden EAKR-hankkeen, jonka tavoitteena on toteuttaa laaditun toimenpidensuunnitelman tavoitesisältöjä.

Joulupukin Pajakylän osuuskunnan suhde on vahvistunut ja monipuolistunut alueen ulkopuolisen maaseudun yritysten ja muiden toimijoiden kanssa. Tätä tukevat toimijatapaamiset, tutustuminen ympäröivän maaseudun yritysten ja kyläyhdistyksen toimintaan. Lisäksi käynnistyneen EAKR-hankkeen tavoitteena, että Santa Claus Villageen ja ympäröivälle maaseudulle rakentuu ympärivuotinen toimintakonsepti ja kausi- ja kuukausiaikataulutettu palvelukartta. Näiden myötä

mahdollistetaan kävijämäärien, liikevaihdon, majoitusvuorokausien ja ympärivuotisten työpaikkojen kasvu. Hankkeessa rakennettava kestävä kehityksen käsikirja edistää matkailukeskuksen ja maaseudun roolia vastuullisena kestävä kehityksen toimijana.

Käynnistyneessä hankkeessa on tavoitteena rakentaa Santa Claus Villagestä kansainvälinen ympärivuotinen matkailukeskus, mikä jatkossa näyttäytyy yhtenäisenä teemapohjaisena kokonaisuutena. Ympärivuotisen toiminnan myötä mahdollistetaan kävijämäärien, liikevaihdon, yöpymisvuorokausien ja ympärivuotisten työpaikkojen kasvu. Tavoitteena on kaupunki-, maaseutu- ja ohjelmalveluyritysten kanssa tehtävä yhteistyö, mikä mahdollistaa toimialan yrittäjien elinvoimaisuuden ja ympärivuotisten työpaikkojen tarjonnan. Tavoitteena on, että Santa Claus Villagen yritykset hyötyvät kaupungin ja maaseudun monipuolisesta tarjonnasta ja täten myös ympäröivät yritykset hyötyvät Santa Claus Villagen asiakasvirroista.

<b>Hankkeen määrälliset tulokset ovat seuraavat:</b>	<b>Tavoite</b>	<b>Tulos</b>
1. Hankkeessa kehitetyt uudet tuotteet ja menetelmät	1,00	1,00
Tuote: Yhteistyömallin runko Pajakylän ja ympäröivän maaseudun välillä		
2. Hankkeessa mukana olevien yritysten määrä Pajakylässä ja ympäröivällä maaseudulla	60,00	63,00
3. Hankkeessa mukana olleiden muiden toimijoiden määrä	7,00	8,00
Lapin amk ja Lapin koulutuskeskus Redu, Rovaniemen kaupunki, Kylien kehittämissätiö, VisitRovaniemi, Vikajärven seudun kylät, Lehtojärven kyläyhdistys, Siika-Kämän kyläyhdistys ja Kotiseutuyhdistys Rovaniemen Totto ry		
Aktivointitilaisuuksiin osallistuneiden määrä	100,00	100,00
Aktivointitilaisuuksiin osallistuneet, naiset	50,00	55,00
Aktivointitilaisuuksiin osallistuneiden miehet	50,00	45,00

**Määrällisten tulosten osalta** voidaan todeta, että hankkeessa kehitettiin yksi uusi tuote/ menetelmä. Hankkeessa mukana olevien yritysten määrä Pajakylässä ja ympäröivällä maaseudulla ylittyi hiukan, kuten myös hankkeessa mukana olleiden muiden toimijoiden määrä. Hankkeen aktivointitilaisuuksiin osallistui hiukan enemmän naisia.

### 5.3. Oppilaitosyhteistyö

Hanke toteutti Manner-Suomen maaseutuohjelman toimenpidettä 16.3. mikroyritysten yhteistyö ja alatoimenpide tiedonhankinta, teollinen tutkimus. Toimenpiteen 16.3. mukaisen tukikelpoisuuden mukaisesti yhtenä edellytyksenä oli siis yhteistyökumppanuus.

Hankkeen yhteistyökumppanina toimi Lapin koulutuskeskus REDU. Allekirjoitetulla yhteistyösopimuksella molemmat osapuolet sitoutuivat toimimaan yhteistyössä hankkeen toteutuksessa ja edistämään hankkeen tavoitteiden saavuttamista. Sopimuksen lähtökohtana oli, ettei sopimuksesta aiheutunut taloudellisia tai juridisia velvoitteita kummallekaan osapuolelle.

Yhteistyö Lapin koulutuskeskus REDUn kanssa edisti tämän yhteistyöhankkeen tavoitteiden saavuttamista. Heidän antama lisätieto maaseudun toimijaverkostosta ja mikroyritysten liiketoiminnallisesta arjesta tuki hankkeen tavoitteiden mukaisen tiedon keruuta. Lisäksi heidän aikaisempaa mikroyritysten toiminnasta hankittua kokemustietoa on hyödynnetty hankkeen tavoitteiden mukaisen toiminpidesuunnitelman laadinnassa.

Mikroyritysten osaamisen kehittäminen on keskeisessä asemassa. Haasteena on miten kartoittaa ja kehittää osaamista. Lapin koulutuskeskus REDU on yhdessä Turun yliopiston kauppakorkeakoulun Porin yksikön kanssa kehittänyt verkkoympäristössä toimivan osaamisen verkkopalvelun. Verkkopalvelussa keskitytään juuri edellä kuvattuihin kipupisteisiin mikro- ja pk-yritysten näkökulmasta. Tämä palvelu on mahdollista ottaa käyttöön osana hankkeen jälkeisissä kehittämistoimenpiteissä.

### 5.4. Esitykset jatkotoimenpiteiksi

Hankkeen lopputulokset ja laadittu toiminpidesuunnitelma esiteltiin hankkeen osapuolille 27.2.2020 pidetyssä loppuseminaarissa. Hankkeen toimintojen tuloksena syntyi toiminpidesuunnitelma, jossa analysoitiin Pajakylän ja sen ympäröivän maaseudun kasvutavoitteet ja määriteltiin toteutettavat toimenpiteet. Toimenpiteet on jaettu ajankohtaisiin toimenpiteisiin (1kk-6kk), lyhyen ajan toimenpiteisiin (7kk-36kk) ja pidemmän ajan toimenpiteisiin (3v-5v).

Joulupukin Pajakylän osuuskunta vastaa toiminpidesuunnitelman toteuttamiseen Euroopan unionin aluekehitysrahaston rahoittamalla kaksivuotisella kehittämishankkeella Santa Claus Village-ympärivuotinen kansainvälinen matkailukeskus.

Hankkeen tavoitteena on rakentaa Rovaniemellä sijaitsevasta Joulupukin Pajakylästä eli Santa Claus Villagestä kansainvälinen ympärivuotinen matkailukeskus, mikä jatkossa näyttäytyy yhtenäisenä teemapohjaisena kokonaisuutena. Ympärivuotisen toiminnan myötä mahdollistetaan kävijämäärien, liikevaihdon, yöpymisvuorokausien ja ympärivuotisten työpaikkojen kasvu. Tavoitteena on kaupunki-, maaseutu- ja ohjelmopalveluyritysten kanssa tehtävä yhteistyö, mikä mahdollistaa toimialan yrittäjien elinvoimaisuuden ja ympärivuotisten työpaikkojen tarjonnan.



Tavoitteena on lisäksi, että Santa Claus Villagen yritykset hyötyvät kaupungin ja maaseudun monipuolisesta tarjonnasta ja täten myös ympäröivät yritykset hyötyvät Santa Claus Villagen asiakasvirroista.

Tämän hankkeen kehittämistoimet kohdentuvat kaikki seuraaviin Santa Claus Village-ympäri vuotinen kansainvälinen matkailukeskus sisältöihin:

1. Alueen fyysinen ja sähköinen infrastruktuuri (toiminnallinen suunnittelu)
2. Joulubrandi, ympärivuotinen Joulupukin kylä (suunnittelu ja pilotit)
3. Kestävä kehitys, vastuullinen liiketoiminta ja luontoympäristö (käsikirja)
4. Myynti- ja palvelutoiminta lumiaikana (marras-huhtikuu)
5. Myynti- ja palvelutoiminta lumettomana aikana (touko-lokakuu)

Nämä kaikki viisi kohdennusta ovat hankkeen tuloksena rakentuvan toiminnallisen masterplanin sisältöjä.

Hankkeen rahoitus muodostuu suunnitelman mukaisesti EU:n, Rovaniemen kaupungin ja kylien kehittämisäätien ja osuuskunnan osakasyritysten rahoituksesta.

Lopuksi voidaan todeta, että Leader-rahoitteinen hanke nimeltään Yhteistyöverkoston kehittäminen Pajakylän ja ympäröivän maaseudun kanssa, toteutti Manner-Suomen maaseutuohjelman toimenpidettä 16.3. mikroyritysten yhteistyö ja alatoimenpide tiedonhankinta, teollinen tutkimus. Toimintasuunnitelmassa otettiin huomioon tämän rahoitusvälineen vaatimukset. Hanke toteutui kaikilta osin rahoittajan hyväksymän suunnitelman mukaisesti. Kaikki hankkeen toimenpiteet on saatu toteutettua ilman ongelmia tai viivästystä.

Lämmin kiitos kaikille toimijoille ja osapuolille, jotka mahdollistivat hankkeen onnistuneen ja tavoitteen mukaisen toteutuksen.

Rovaniemellä 25.3.2020

Antti Nikander  
Projektipäällikkö