

Kesäkalastuspalveluiden tuotteistaminen Lapin Luon- toelämykselle

Ilkka Korvanen, Alexander Sell



Tekijät

Ilkka Korvanen, Alexander Sell

Koulutusohjelma

Liikunnan- ja vapaa-ajan koulutusohjelma

Opinnäytetyön otsikko

Kesäkalastuspalveluiden tuotteistaminen Lapin Luontoelämykselle

**Sivu- ja lii-
tesivumäärä**
45 + 12

Tämän työn tavoitteena oli kehittää kesäkalastuspalvelut Lapin luontoelämykselle, joka on työn toimeksiantaja. Lapin luontoelämys on ohjelmapalveluita järjestävä yritys, joka toimii Levillä ja muualla Lapissa. Tavoitteena on kesäkalastuspalveluiden avulla lisätä yrityksen kesäasiakkaiden määrää. Tavoitteena on saada tuotteet yrityksen kesän 2016 tarjontaan.

Työharjoittelu suoritettiin Lapin luontoelämykselle, jonka aikana saatiin toimeksianto alkaa kehittämään kesäkalastuspalveluita. Yrityksellä ei ollut kesäkalastuspalveluita ja innokas kalastusharrastuksemme yhdistettynä yritykselle tulleeeseen kysyntään, johti yhteistyöhön tämän työn osalta. Työssä tuotteistettiin kolme uutta kesäkalastustuotetta, joita yritys voi alkaa tarjota asiakkailleen vuodesta 2016 lähtien.

Työn toiminnallinen osuus koostui ideoinnista, jossa otettiin huomioon toimeksiantajan toiveet sekä kartoitettiin jo tarjolla olevia kesäkalastuspalveluita. Suurin taustatyö tehtiin tutkimalla Levin ja sen lähialueiden vesistöjä, etsien sopivia paikkoja kesäkalastuspalveluiden järjestämiselle. Tuloksena löytyi kolme paikkaa, joista tuotteistamalla kehitettiin toimivat palvelut. Lopuksi palvelut viimeisteltiin lopulliseen myyntiasuun tuotteistamisen teorian pohjalta ja tuotoksena saatiin kattavat tuotekortit sekä tuoteselosteet. Loppukesästä suoritettiin asiakasryhmän kanssa pilottikokeilut palveluille ja kerättiin palautetta.

Työn teoriaosuudessa käsitellään kalastusmatkailua sekä kalastusmatkailijoita Suomessa, tutkitaan kalastusmatkailun vetovoimatekijöitä, perehdytään itse kalastustuotteeseen sekä kalastuspalvelun tuotteistamiseen.

Työn tuloksena syntyi kolme kesäkalastuspalvelua, joista yksi järjestetään järvimaisemissa ja muut kaksi sijoittuvat jokimaisemiin. Tuotteista yksi soveltuu täysin aloittelijoille, yksi on yleistuote ja yksi on kohdennettu kokeneemmille kalastusmatkailijoille. Jokaisesta tuotteesta tehtiin kattavat tuotekortit sekä tuoteselosteet. Tuotekortti sisältää kaiken oleellisen tiedon asiakkaalle aikatauluista tuotesisältöön. Tuoteseloste on yritykselle ja oppaalle tarkoitettu ohjekirja avuksi tuotteen toteuttamiselle.

Sisällöltään ja toteutukseltaan tuotteet ovat valmiita, mutta ennen markkinoille tuomista tarvitsee jatkokehittämistarpeena jokaiselle tuotteelle tehdä vielä turvallisuussuunnitelma sekä hinnoitella ne yhdessä toimeksiantajan kanssa.

Asiasanat: Tuotteistus, ohjelmapalvelut, kalastus

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Kalastusmatkailu ja sen asiakkaat.....	2
2.1	Kalastusmatkailun tarjonta Suomessa.....	3
2.2	Kalastusmatkailija vai matkailukalastaja.....	3
2.3	Suomalaiset kalastuksen harrastajat	5
2.4	Ulkomaalaiset kalastuksen harrastajat	6
2.5	Erikoisasiakasryhmät	9
2.5.1	Yritysasiakkaat.....	10
2.5.2	Kokousasiakkaat.....	11
2.5.3	Kannustematka-asiakkaat	11
2.5.4	Kongressiasiakkaat	11
2.5.5	Koululaisryhmät.....	12
2.6	Kalastusmatkailun vetovoimatekijät.....	12
3	Kalastustuote	14
3.1	Erilaisia kalastustuotetyyppejä	14
3.1.1	Opastetut kalastusmatkat.....	14
3.1.2	Kalastusmatkailijoille suunnatut palvelut	15
3.1.3	Kalastuskilpailut	16
3.1.4	Muita palveluita	16
4	Kalastuspalveluiden tuotteistaminen	17
4.1	Tuotteistamisen vaiheet	17
4.1.1	Ideointi	17
4.1.2	Kohderyhmän valinta	18
4.1.3	Yhteistyökumppanit.....	18
4.1.4	Tuotteen testaaminen.....	19
4.1.5	Hinnoittelu	19
4.1.6	Lopullinen myyntiasu.....	20
4.2	Tuotteistamisen hyödyt	22
4.3	Kalastuspalveluiden turvallisuus.....	22
5	Lapin Luontoelämys	24
6	Työn tavoite	26
7	Työn toteutus	28
8	Työn tulos	31
8.1	Kyrmyyniskoja munajärveltä	31
8.2	Mahtiharjusta Meltausjoelta.....	33
8.3	Kirkasvetinen Kapsajoki	34
9	Arviointi	36

10 Pohdinta.....	38
Lähteet	43
Liitteet.....	46
Liite 1. Kapsajoki tuotekortti.....	46
Liite 2. Kapsajoki tuoteseloste	47
Liite 3. Munajärvi tuotekortti.....	49
Liite 4. Munajärvi tuoteseloste	50
Liite 5. Meltausjoki tuotekortti	52
Liite 6. Meltausjoki tuoteseloste.....	53
Liite 7. Palautelomake asiakkaille	56
Liite 8. Palautelomake toimiksiantajalle	57

1 Johdanto

Opinnäytetyö on projektiluontoinen työ kalastuspalveluiden tuotteistamisesta. Työn tarkoituksena on tuotteistaa kesäkalastuspalvelut Lapin luontoelämykselle, joka on työn toimeksiantaja. Työ on todella ajankohtainen, koska palveluille on ollut paljon kysyntää.

Toimimme kesällä 2015 työharjoittelussa Lapin luontoelämyksellä. Olemme molemmat aina kalastaneet ja liikkuneet paljon luonnossa. Työharjoitusjakson aikana Lapissa tähän avautuivat hyvät mahdollisuudet. Innokkaan kalastusharrastuksemme sekä yritykselle tulleen kysynnän johdosta saimme toimeksiannon kehittää yritykselle kesäkalastuspalvelut. Kesäkalastuspalveluiden suppea tarjonta Levin alueella ihmetyttää, koska alue on kalastuksellisesti potentiaalinen.

Elämä siirtyy maalta kaupunkeihin ja rauhallinen maalaismaisema jää uusien toimisto- ja asuinrakennusten alle. Ihmiset eivät ole enää samalla tavalla osana luontoa kuin ennen. Ihminen tarvitsee luonnon antamaa rauhaa lieventääkseen hektisen arjen luomaa kuormitusta. Luonnossa tapahtuvat harrastukset ovat yksi tärkeä vetovoimatekijä, kun mietitään miten ihmisiä saataisiin liikkumaan luontoon. Kalastus on yksi monipuolisimmista tavoista toteuttaa itseään luonnossa.

Luontoon kohdistuva matkailu on yksi nopeimmin kasvavista segmenteistä matkailun eri muodoista ja erityisesti Suomen matkailussa luonto on vahva vetovoimatekijä. Kalastus kuuluu luontomatkailemisen piiriin ja siitä on tullut yksi kysytyimmistä matkailun oheispalveluista. Jotta kalastuksesta saadaan kannattava tuote, on se tuotteistettava hyvin. Tästä johtuen kalastuspalveluiden tuotteistaminen on lisääntynyt 2000-luvulla voimakkaasti. (Myllylä & Laamanen 2005, 60.)

Toimeksiantajalta saatiin vapaat kädet tuotteistaa yritykseltä puuttuvat kesäkalastuspalvelut. Tarkoituksena on kalastuspalveluiden tuotteistamisen teorian pohjalta tuotteistaa kolme toimivaa palvelua, joita yritys voi alkaa tarjoamaan asiakkaille vuodesta 2016 lähtien. Tarkoituksena on kehittää monipuoliset tuotteet, joista osaa voi käyttää aivan vasta-aloittajille tai ulkomaisille turisteille, ja osaa jo enemmän kalastusta harrastaneille. Tuotteiden suunnittelussa keskityttiin Kittilän kunnan ja sen lähialueiden vesistöihin. Tarkoituksena on kehittää tuotteista täydelliset tuotekortit asiakkaalle sekä tuoteselosteet toimeksiantajan käyttöön.

2 Kalastusmatkailu ja sen asiakkaat

Luontomatkailu on luontoon kohdistuvaa matkailua, jossa olennaisena osana on lihasvoiman tai luonnonvoiman aiheuttama liikunnallinen elämys. Perusteena luontomatkailulle on luonto ja sen luomat mahdollisuudet tuotteen toteuttamiseen. (Verhelä & Lackman 2003,98.)

Kalastusmatkailu kuuluu luontomatkailun piiriin. Luontomatkailusta on monta eri määritelmää. Hyväksyttävälle luontomatkailulle on joidenkin määritelmien mukaan asetettu reuna-ehdoja. Ehtoja ovat esimerkiksi moottorittoman ajoneuvon kanssa liikkuminen, kestävä kehitys tai ympäristövastuu. Joillakin määritelmillä luontomatkailulla tarkoitetaan kaikkea luontoon sijoittuvaa matkailua. (Hemmi 2005a,334.) Luontomatkailussa kalastus on saanut kritiikkiä. Eripuraa aiheuttaa se, että kalastaessa ihminen vaikuttaa luontoon, eikä itse luonto ole matkan tärkein motiivi (Nurmi 2004, 5.)

Luontomatkailusta Hemmi (1995, 158) kirjoittaa seuraavaa: ”Luontomatkailu on luonnonympäristössä tapahtuvaa matkailua, joka pyrkii noudattamaan kestävän kehityksen mukaisen matkailun periaatteita mm. siten, että luonnon kantokyky ei matkailukohteessa ylitä eikä biodiversiteetti taannu.” Jottei edellä siteeratun kommentin perusteella sekoitetaisi luonto-matkailua ekomatkailuun, on mainittava, että luontomatkailun pääperusteena ei ole resurssiperustan suojeleminen, kuten ekomatkailussa. Kestävän ja ympäristöstävällisen luontomatkailun säilymisen takia on kuitenkin tärkeää hallita ja valvoa matkailuvaikutuksista luonnolle aiheutuvia seurauksia. (Saarinen 2003)

Luonnon merkitys matkailussa kasvattaa kokoajan suosiotaan. Suomen puhdas ja ainutlaatuinen luonto on suuri vetovoimatekijä Suomeen kohdistuvassa matkailussa. (Silvennoinen & Tyrväinen 2000, 112.)

Aktiivimatkailu on osa nykypäiväistä luontomatkailua. Aktiivimatkailuksi määritetään matkailua, joka sisältää ainakin kahta seuraavista elementeistä: fyysinen toiminta, luontoympäristö tai kulttuuriin syventyminen. Aktiivimatkailu on yksi nopeimmin kasvavista matkailun osa-alueista. Maailmanlaajuisesti sen arvo oli vuonna 2013 noin 200 miljardia euroa. Määrä lähes kolminkertaistui kahden vuoden aikana. (World Tourism Organization, 2014)

Kalastus on osa suomalaista kansanperinnettä. Se on aikoinaan ollut tärkeä elinkeinonelle suomalaiselle. Nykyään se on kuitenkin yksi nopeimmin taantuvimmista elinkeinoista. Ammattikalastus ei yksinkertaisesti kannata enää. Kalastamisesta on yhä enemmän tulossa harrastus, kuin ammatti sen alkuperäisessä merkityksessä. Tämä avaa kuitenkin aivan uusia mahdollisuuksia esimerkiksi matkailun saralla. (Lehtonen 2007, 134.)

Kalastusta ja matkailua yhdistävinä termeinä käytetään useimmiten ”matkailukalastus” tai ”kalastusmatkailu” (Kirjavainen 1997,12). Näitä termejä avataan myöhemmin opinnäytetyössä.

2.1 Kalastusmatkailun tarjonta Suomessa

1990- luvun lopussa ja 2000-luvun alussa suomalainen virkistyskalastus ja erityisesti vapaa-ajankalastus nosti suosiotaan. Suomessa oli parhaimmillaan runsaat kaksi miljoonaa vapaa-ajankalastajaa (henkilöä, jotka vähintään kerran vuodessa osallistuivat kalastustapahtumaan). Määrä on kuitenkin laskenut 2000-luvun aikana ja tällä hetkellä vastaava luku on noin 1,5 miljoonaa (MMM 2007.)

2000-luvun alussa alettiin määrätietoisesti kehittää tuotteistettua kalastusmatkailua. Maa- ja metsätalousministeriön (MMM) vapaa-ajan kalatalouden kehittämisstrategian tavoitteena on nostaa Suomi eurooppalaisten kalastusmatkailumaiden joukkoon. Alasta halutaan saada yksi luontoon suuntautuvan matkailun tärkeimmistä osa-alueista. (Puhakka & Salonen 2007, 4.)

2000-luvulla kalastuspalveluiden tuotteistaminen on lisääntynyt voimakkaasti ja kalastuksesta onkin tullut yksi kysytyimmistä matkailun ohjelmapalveluista. Matkailun ohjelmapalvelut raportissa Jaakko Ryymin (2003) toteaa, että Pohjois-Suomessa oli tarjolla kalastustuotteita 80. Itä-Suomessa tarjonta keskittyi kesätuotteisiin, joita oli lähes 100. Saaristossa tuotteita oli selvityksen mukaan noin 40 erilaista tuotetta. (Myllylä & Laamanen 2005, 60.)

2.2 Kalastusmatkailija vai matkailukalastaja

Kalastuksesta vähän tietävät kategorisoivat usein kaiken kalastukseen liittyvän samaan muottiin. On kuitenkin tärkeää ymmärtää, että kalastuksenharrastajia on moninainen kirjo ja, että erilaisia kalastusmuotoja syntyy nykyisin kovaan tahtiin. (Kirjavainen 1997, 12.)

Asiakaslähtöisyys on tärkein tekijä, kun matkailuyrittäjä suunnittelee palveluitaan kalastaville asiakkailleen. Tuleeko asiakas Suomesta vai ulkomailta, onko asiakas saaliin vai rauhallisen luontoelämyksen perässä, vai onko asiakas vain kokeilemassa uutta viehättävää harrastusta. Näitä kysymyksiä helpottaakseen ovat kalastuspalveluiden asiakkaat jaettu kahteen eri ryhmään: kalastusmatkailijat ja matkailukalastajat. Näihin kahteen, jo vakiintuneeseen termiin, on mahdoton olla törmäämättä kalastuspalveluiden tarjoajana. Kuopion yliopiston julkaisemassa selvityksessä Markku Jaakkola kumppaneineen on

määritellyt termit seuraavasti: ”Kalastusmatkailu on matkustamista ja viiptymistä vakinaisen asuinpaikkakunnan ulkopuolella kalastuksen harrastamisen ja siitä saatavan virkistyksen vuoksi. Kalastusmatkailijan matkan motiivi on kalastus. Matkailukalastuksessa matkan motiivi on matkailu ja matkailukalastaja harrastaa kalastusta muun lomailun ohessa.” (Kirjavainen 1997, 12.) Matkailukalastajien ja kalastusmatkailijoiden välisiä eroavaisuuksia voi tarkastella seuraavasta taulukosta. (Taulukko 1.)

Taulukko 1. Matkailukalastajien ja kalastusmatkailijoiden välisiä eroavaisuuksia. (Kirjavainen 1997, 13.)

	Matkailukalastaja	Kalastusmatkailija
Matkan motiivi	Matka tehdään muun motiivin kuin kalastuksen vuoksi	Matkan motiivi on kalastus
Ennakkosuunnittelu	Kalaan lähdetään usein ilman ennakkosuunnittelua	Matka yleensä tarkoin ennalta suunniteltu
Kalastus harrastuksena	Kalastusharrastuksen tärkeys vaihtelee: kalastus voi olla tärkein harrastus, mutta joillakin asiakkailla ostettu kalastusmatka voi olla jopa ensimmäinen kalastuskokemus vuosiin.	Kalastus yleensä tärkeä harrastus.
Saalis	Saalis ei niin tärkeä. Määrä tärkeämpi kuin laatu.	Saaliin laatu tärkeä. Oikea laji ja saaliskoko. Tiedettävä, onko kala istutettua vai luontaisesti lisääntyvää.
Kalastusvälineet	Riittää hyvässä kunnossa olevat perusvälineet. Matkailukalastajilla yleensä harvoin omia välineitä.	Kalastusvälineet tarkkaan valittuja kohteena olevalle kalastuspaikalle sopivaksi. Vuokravälineiden käyttö harvinaista.
Kalastusopas	Kalastusopas tärkeä osa kalastusmatkaa etenkin sellaisille asiakkaille, joilla omat kalastustaidot ovat vähäiset.	Opastetuille kalastusmatkoille osallistutaan harvoin, sillä omat kalastustaidot hyvät. Ulkomailla opasta voidaan käyttää tutustuessa kohdemaan kalastustapoihin.
Majoitus	Majoitutaan kohteeseen, joka soveltuu matkan luonteeseen. Majoitusvaihtoehtona voi olla hotelli, maatilamatkailukohde, lomamökki yms.	Majoitus ei niin tärkeä osa matkaa kuin kalastus. Valitaan jokin sopiva erähenkinen majoituskohde kalastuspaikan välittömässä läheisyydessä.
Kalastusseura yksin/ryhmässä	Kalastavat yleensä ryhmän mukana tai oman perheen kanssa.	Kalastavat usein yksin, kalastuskaverin tai kaveriryhmän kanssa. Myös oma perhe voi olla mukana.
Asiakasryhmiä	Esim. Lapsiperheet, yritykset, eläkeläiset, liikuntarajoitteiset henkilöt, kalastusharrastajat, jotka kalastavat muun lomailun ohessa	Esim. Perhokalastajat, heittokalastajat, vetouistelijat, pilkkijät, kilpaonkijat

2.3 Suomalaiset kalastuksen harrastajat

Riista- ja kalatalouden viimeisimmän, vuonna 2012 teettämän tutkimuksen mukaan noin 1,5 miljoonaa suomalaista käy ainakin kerran vuodessa kalassa. Vaikka kalastusharrastus on nostamassa suosiotaan myös naisten parissa, on määrä vielä pieni miehiin verrattuna. 1,5 miljoonasta harrastajasta naisia on reilu puoli miljoonaa, miehiä vajaa miljoona kappaletta. (RKTL 2014.)

Käytetyin pyydys vuonna 2012 oli onki. Onkea käytti 59 prosenttia kalastajista. Toiseksi suosituin pyyntiväline oli heittovapa, puhekielessä paremmin virvelinä tunnettu. Virveliä käytti 48 prosenttia kalastajista. Suomalaisten talvella suosimaa pilkintää harrasti 28 prosenttia. Verkkokalastusta harrasti 27 %, vetouistelua 26 % ja katiskaa tai rysää 23 % suomalaisista kalastuksen harrastajista. (RKTL 2014.)

Suomalaisten kalastusharrastajien arvioitu kokonaissaalis vuonna 2012 oli noin 24,5 miljoonaa kiloa. Tästä määrästä noin 75 prosenttia pyydettiin sisävesiltä ja loput 25 prosenttia Suomen merialueilta. Kokonaissaaliista noin puolet oli Suomen yleisimpiä petokaloja, ahventa tai haukea. Suurin osa suomalaisista ottaa kalasaaliinsa talteen. Tämän todistaa pyydetystä saaliista ihmisravinnoksi päätyvä määrä, joka vuonna 2012 oli noin 19 miljoonaa kiloa. Elävänä vapautetun kalan määrä oli 3,5 miljoonaa kiloa. Vuonna 2012 rapuja pyydettiin Suomessa arviolta 2,5 miljoonaa kappaletta. Luontaisen jokiravun osuus tästä oli vain noin kymmenen prosenttia. Elävänä vapautettujen rapujen määrä oli noin miljoona kappaletta. Saaliin määrästä noin 58 prosenttia pyydettiin perinteisin pyydysmenetelmin eli verkoilla, rysillä ja katiskoilla. Vapavälinein pyydetyn saalin osuus oli 40 prosenttia. (RKTL 2014.)

Puolet kalastusta harrastavista asuinkunnista saivat keskimäärin saalista enintään kahdeksan kiloa. Asuntokunnan muodostavat kaikki vakinaisesti yhteisessä asunnossa asuvat ihmiset (Tilastokeskus 2015.) Asuntokunnan keskimääräinen saalis oli 29 kiloa, 20 prosenttia kalastaneista asuntokunnista eivät saaneet saalista lainkaan. Vapaa-ajankalastajien saaliin arvo vuonna 2012 oli 51 miljoonaa euroa. Hinta on arvioitu ammatikalastajien saaliista maksetun hinnan perusteella. Saaliin arvoa on mahdoton mitata tarkkaan, sillä harva vapaa-ajankalastaja myy pyytämänsä saaliin. Suurin osa menee omaan, perheen, sukulaisten tai ystävien suuhun. Sama pätee pyydetyn ravun suhteen. Suurin osa käytetään ravustajien asuntokunnissa tai heidän työskentelemissään yrityksissä. (RKTL 2014.)

Riista ja kalatalouden viimeisin tilastotutkimus tehtiin vuoden 2013 alussa ja siinä tutkittiin vuoden 2012 dataa. Poimitun otoksen koko oli 6000 asutokuntaa. Kysely kohdistettiin 18- 74- vuotiaisiin henkilöihin. Kyselylomake oli nelisivuinen. 6000:esta lomakkeesta vastauksia saatiin 2627 eli 44 prosenttia lähetetyistä lomakkeista. (RKTL 2014.)

Taloustutkimus Oy:n joulukuussa 2007 ja maaliskuussa 2008 välisenä aikana teettämä kyselytutkimus selvitti suomalaisten kalastusmatkailuyritysten asiakkaiden määrän olevan noin 210 000 vuodessa. Noin puolet tästä määrästä oli valinnut matkansa päämotiiviksi kalastuksen. Asiakkaista noin yksi neljäsosa oli rajojemme ulkopuolelta. (RKTL 2008.)

Suomessa on noin 95 000 järjestäytyntä vapaa- ajankalastajaa, eli kalastuksenharrastajaa, jotka kuuluvat johonkin alan järjestöön. Suomen kolme suurinta vapaa- ajan kalastusjärjestöä ovat Suomen Kalamiesten Keskusliitto, Suomen Urheilukalastajien liitto ja Suomen Metsästäjä- ja Kalastajaliitto. Kalastajat kuuluvat suurempiin järjestöihin omien paikallisten kalastuskerhojen ja – seurojen kautta. (Kirjavainen 1997, 15.)

Vaikka suomalaisista kalastuksenharrastajista saadaan tarkkoja lukumääriä, on vaikea arvioida, kuinka moni heistä olisi potentiaalinen kalastuspalveluiden käyttäjä. Paras keino on tutkia ja kartoittaa vastaavien yritysten asiakasmääriä ja selvittää minkälaiset kalastuspalvelut kiinnostavat asiakkaita eniten. Kyselylomakkeiden ja tutkimusten teettäminen käy ennen pitkää kalliiksi. (Kirjavainen 1997, 15.)

Internetin ja sosiaalisen median esiinmarssi on kuitenkin helpottanut kalastusmatkailijaryrittäjää tässä asiassa. Tutustumalla kalastusfoorumeihin ja uppoutumalla sosiaaliseen mediaan, yrittäjä saa kattavan yleiskuvan sen hetkisistä trendeistä ja kysynnästä. (MMM 2008, 8.)

2.4 Ulkomaalaiset kalastuksen harrastajat

Kalastus on myös maailmalla yksi suosituimmista vapaa- ajan harrastuksista. Euroopassa noin 25 miljoonaa henkilöä kalastavat ainakin kerran vuodessa. Yhdysvalloissa on arviolta noin 61 miljoonaa kalastuksenharrastajaa. Venäjältä ei ole tietoa, mutta venäläiset ovat tunnetusti kovia kalanpyytäjiä ja -syöjiä. (Kirjavainen 1997, 15.)

Venäläiset kalastusasiakkaat on hyvä eritellä, koska he ovat ulkomaalaisista tärkein ryhmä kalastuspalveluita tarjoavissa yrityksissä. Venäjä on myös viime vuosina ollut toiseksi tärkein matkailijaryhmä heti ruotsalaisten jälkeen. Venäläisiä kalastajia kiinnostavat kaikki kalalajit ja he rakastavat kaikin tavoin valmistettuja kalaruokia. Venäläisten asiakkaiden

kanssa on syytä olla tarkkana alamittojen ja sääntöjen suhteen, sillä heidän tapanaan on ottaa kaikki saadut kalat talteen ja valmistaa ne ruoaksi keinolla millä hyvänsä. (Myllylä & Laamanen 2005, 40.)

Keski-Euroopassa kalastus on pääsääntöisesti urheilukalastusta. Ainoastaan ammattikalastajat saavat kalastaa seisovilla pyydyksillä. Euroopassa kalakantojen hupenemiseen on reagoitu nopeammin, koska siellä kantojen häviäminen on efektiivisempää, kuin esimerkiksi Suomessa. Euroopan maiden välillä on myös suuria eroavaisuuksia. Esimerkiksi Unkarissa, Saksassa ja Puolassa vapaa-ajankalastajan on suoritettava tutkinto, ennen kuin saa kalastaa (vastaavanlainen kuin suomessa suoritettava metsästyskortti). Toinen mielenkiintoinen ero on kalojen pyydä ja päästä kulttuurissa. Esimerkiksi Englannissa, Hollannissa, Irlannissa ja Itävallassa lähes kaikki saatu kala vapautetaan ja näin kalakantojen säilyvyys vesistöissä turvataan. Saksassa vastaavanlainen menettely on kielletty. (Kirjavainen 1997, 16.)

Eri maiden kalastajamäärissä ja kalastustavoissa on huomattavissa suuria eroja. (Taulukko 2.) Maan yleisimmät kohdekalat määrittelevät käytetyimmät kalastustavat ja menetelmät. Esimerkiksi Suomen yleisimmät kalalajit ovat ahven, kuha ja hauki ja tämän vuoksi suomalaiset ovat osaavia ahvenen, kuhan ja hauen kalastajia. Mutta Suomessa edellä mainitut kalalajit eivät kasva yhtä suuriksi kuin esimerkiksi Tanskassa, Hollannissa tai Saksassa. Tyypillinen suomalaisen tekemä kalastusmatka voi juuri tästä syystä suuntautua joihinkin edellä mainituista maista. Nykyajan trendinä on suunnata kalastusmatkat maihin, joissa on parempi mahdollisuus saada isompia kaloja kuin omien rajojen sisäpuolella. Sama trendi on huomattavissa Suomeen kohdistuvassa kalastusmatkailussa. Lapin harjukset ovat jos ei maailman, niin ainakin Euroopan suurimpia. Tämän vuoksi moni keskieurooppalainen tekee kalastusmatkansa Suomen Lappiin, haaveenaan saada yli 50cm jättiharjus, jotka ovat Keski-Euroopan tiheästi kalastetuilla joilla todella harvinaisia. (Kirjavainen 1997, 16.)

Taulukko 2. Eri maiden kalastajamääriä ja suosiossa olevia kalastustapoja. (Kirjainen 1997, 17.)

Iso-Britannia:	Kalastuksen harrastajia noin neljä miljoonaa, joista 90% miehiä. Kalastuksella pitkät perinteet. Kalastuskilpailut suosittuja.
Irlanti:	Harrastajia noin 125 000, joista 97% miehiä. Perhokalastus erittäin suosittua
Ranska:	Harrastajia noin 2 miljoonaa. Irlantilaisten tekemän selvityksen mukaan maassa olisi jopa 4 miljoonaa kalastuksen harrastajaa.
Italia:	Noin 3 miljoonaa kalastuksen harrastajaa, joista 2/3 kalastaa sisävesillä ja 1/3 sekä sisävesillä että merellä. Järjestäytyneitä kalastajia noin 700 000. Kalastuskilpailut suosittuja. Merikalastusveneistä hyvin kehittyneitä. Perhokalastus hyvin suosittua.
Espanja:	Harrastajia noin 2 miljoonaa. Kiinnostus taimenen ja lohen pyyntiin suurempaa kuin hauen kalastukseen.
Itävalta:	Noin 300 000 kalastuksen harrastajaa. Perhokalastus suosittua.
Sveitsi:	Sveitsissä on noin 200 000 kalastuksen harrastajaa. Ahvenen kalastus suosittua.
Belgia:	Noin 400 000 kalastuksen harrastajaa. Onginta suosittua, samoin kalastuskilpailut. Hauen kalastus yleistä.
Saksa:	Harrastajia yli 2,5 miljoonaa. 7000 kalastusseuraa, joissa yhteensä 600 000 jäsentä. Kalastusmatkailuun erikoistuneiden matkanvälittäjien palveluita käyttää vuosittain noin 20 000 matkailijaa. Tärkeimpiä kohdealueita Norja, Irlanti, Kanada ja Espanja. Kalastus Saksassa erittäin säädeltyä mm. kilpailut kielletty ja alle 15 vuotiaat eivät saa kalastaa yksin. Hauen kalastus suosittua
Hollanti:	Noin 1,1 miljoonaa kalastuksen harrastajaa, joista 400 000 järjestäytyneitä. Onginta erittäin suosittua, mutta myös muut kalastustavat kuten uistelu ja perhokalastus käytössä. Hollannin kalastussäädöksistä mainittakoon ahvenen rauhoitus 1.4-31.5. Hauen kalastus suosittua
USA:	yli 60 miljoonaa kalastuksen harrastajaa. 44 miljoonaa lunastaa vuosittain sisävesiluvan, 4 miljoonaa lohikalojen vapakalastusluvan ja 18 miljoonaa merikalastusluvan. USA:n kalastajat ovat erittäin vahvasti erikoistuneita

Maailman suosituimpia kalastusmatkailukohteita ovat muun muassa Islanti, Norja, Alaska, Uusi-Seelanti, Grönlanti, Venäjä ja monet Afrikan maat. Kalastuskohteilla on monia yhtäläisyyksiä, muun muassa suuret pinta-alat, jotka mahdollistavat omassa rauhassa kalastamisen sekä luonnosta nauttimisen. Näissä maissa on yleensä myös hyvin vahva kanta

jotain tiettyä kalalajia, esimerkiksi Islanti ja sen suuret taimenet tai Egypti ja sen jättikokoiset niilinahvenet. Suosituissa kalastuskohteissa on jo kauan panostettu matkailuun ja sen kehittämiseen. (Kirjavainen 1997, 16.)

Ulkomaiset matkailijat ovat yksi tärkeimmistä asiakasryhmistä kalastuspalveluita ajatellen. Tämä selviää matkailun edistämiskeskuksen (MEK) teettämästä rajahaastattelusta, jossa selviää, että joka neljäs Suomeen saapuva ulkomainen matkailija oli kalastanut. Tämän perusteella voidaan havaita, että kalastaminen on tärkein ulkomaisten matkailijoiden ke-sääaktiviteetti, ja sitä harrastaa suuri joukko matkailijoita vuosittain. (Myllylä & Laamanen 2005, 38.) Määrät ovat nähtävissä alla olevassa taulukossa. (Taulukko 3.)

Taulukko 3. Matkansa aikana kalastaneita matkailijoita, lkm (Myllylä & Laamanen 2005, 38.)

Matkailijan kotimaa	1998	1999	2000	2001
Ruotsi	33700	38300	35700	30800
Saksa	20600	16000	16000	18000
Venäjä	35900	7900	6700	12500
Iso-Britannia	3300	3200	2800	4000
Norja	3200	3300	3800	4000
Viro	8400	8600	7700	3600
USA	2400	3200	4200	3600
Sveitsi	4500	4500	2000	3500
Ranska	4000	1400	2300	2600
Espanja	2700	?	2300	1700
Italia	900	1700	1100	1600
Tanska	400	1500	1700	1600
Alankomaat	2800	2100	?	1300
Japani	-	700	500	-
Yhteensä	>120000	92500	92400	99400

2.5 Erikoisasiakasryhmät

Erikoisasiakasryhmillä tarkoitetaan pääasiassa henkilöitä, joiden pääsääntöisiin harrastuksiin ei kuulu kalastus. Erikoisasiakkaat ovat yleensä matkailukalastajia, joille on järjestetty kalastusaktiviteettejä osana muuta ohjelmaa. Tyypillisiä erikoisasiakkaita ovat muun muassa lapsiperheet, eläkeläiset, yritykset, koululaisryhmät sekä kokous-, kannuste- ja kongressimatkailijat. Erikoisasiakkaat eroavat varsinaisista kalastuksenharrastajista mo-

nella eri tapaa. Erikoisasiakkaat ovat usein kokemattomia ja he eivät välttämättä tiedä kalastusvesistä, kaloista, välineistä tai kalastustekniikoista mitään. Siksi tärkeintä onkin järjestää tällaisille ryhmille kunnon opastusta. Erikoisasiakkaat kuuluvat innokkaisiin asiakasryhmiin. Moni erikoisasiakas on kertonut halunneensa jo aiemmin kalaan, mutta tilanteesta on puuttunut henkilö, joka kertoisi miten kaikki tapahtuu. (Kirjavainen 1997, 18.)

Kun tällainen henkilö pääsee kalastusoppaan ohjaamalle kalaretkelle, voi hänelle aueta kalastuksen salat ja sitä mukaan kehittyä aivan uusi harrastus. Tämän vuoksi olisi ensisijaisen tärkeää, että kalastusopaskulttuuria kehitettäisiin Suomessa. Kalastusopaskulttuurin puuttumisen takia, on Suomessa järjestetty vasta noin kaksikymmentä vuotta ohjattuja kalastuspalveluita muille kuin aktiiviharrastajille. Matkailukalastaja tarvitsee lähes poikkeuksetta oppaan kun taas kalastusmatkailijalle opas on vain harvoin välttämättömyys. (Kirjavainen 1997, 18.)

Erikoisasiakkaat luovat erittäin potentiaalisen asiakasryhmän matkailuyrittäjille. Kokematon matkailukalastaja onkin yleensä tuottoisampi vaihtoehto, kuin kokenut kalastusmatkailija. Kalastusmatkailija tarvitsee usein vain kalastusluvut, kun taas erikoisryhmän asiakas on valmis käyttämään paljon enemmän rahaa. Lupien lisäksi erikoisasiakkailta kuluu rahaa usein kaiken kattavaan varustukseen, kalastusoppaaseen ja muun muassa hienompaan ruokaan ja majoitukseen, josta kokeneempi harrastaja on valmis tinkimään. Matkailuyrittäjän ei tarvitse kokea myöskään niin suurta saalispainetta erikoisasiakasryhmän asiakkaan kohdalla, kuin kokeneemman kalastajan. Kokeneemmalle kalastajalle saaliin määrä, laatu ja koko näyttelevätkin paljon suurempaa roolia, kuin kokemattomalle kalastajalle. (Kirjavainen 1997, 18.)

2.5.1 Yrityisasiakkaat

Yritykset ja julkisyhteisöt käyttävät kalastuspalveluita järjestäessään lyhytaikaista, puolesta päivästä kahteen päivään kestäviä virkistys- tai kannustuspäiviä. Tällaisia palveluja yritykset tarjoavat omille työntekijöilleen, avainasiakkailleen tai yhteistyökumppaneilleen. Tällöin usein ostetaan täyden palvelun kalastuspaketteja, jotka sisältävät kalastusoppaan palvelut, kalastusvälineet, ruokailut, saunan, majoituksen ja mahdollisesti myös muita palveluita. Hinta ei ole ratkaiseva tekijä, vaan palveluiden taso ja laadukkuus. Boxberg ym. (2001) käyttävät tällaisista yrityksille kohdennetuista tuotteista nimitystä business-virkistystuotteet ja usein nämä tuotteet muodostavat ohjelmapalveluyrityksille merkittävän osan liikevaihdosta.

2.5.2 Kokousasiakkaat

Kokouksella tarkoitetaan lyhytkestoista yhteistä tapaamista tietyn asian tiimoilta ja usein nämä sisältävät myös ohjelmallisia ja elämyksellisiä osioita muun ohjelman lomassa. Osallistujat haluavat välillä rentoutua ja muutaman tunnin kalastus toimii hyvänä virkistyskentänä. Kokousasiakkaat ovatkin kalastuspalveluita tarjoavalle yrittäjälle tärkeä asiakasryhmä. (Myllylä & Laamanen 2005, 19.)

Kokousasiakkailla kalastustaidot ja -tiedot eivät ole usein suuret, mutta intoa voi löytyä. Hyvin toteutettu oheisohjelma saattaa tuoda saman asiakasyrityksen uudelleen samalle paikalle, joten houkuttelemisessa ja palvelemisessa kannattaa tehdä yhteistyötä muiden matkailuyrittäjien kanssa. (Myllylä & Laamanen 2005, 22.)

2.5.3 Kannustematka-asiakkaat

Kannustematka on matka, jonka yrityksen työntekijä on saanut palkinnoksi saavutetusta tuloksesta. Matka on siis yrityksen tapa palkita hyviä työntekijöitä ja usein matkan kohteeksi valitaan korkeatasoisia, eksoottisia ja räätälöityjä matkailutuotteita. Suomen verotuksen takia kannustematka-asiakkaat tulevat usein ulkomailta. Erikoisasiakasryhmistä juuri kannustematkailijat ovat usein vaativimpia asiakkaita, mutta samalla hyvinkin tuottoisia. (Myllylä & Laamanen 2005, 24.)

Kannustematkailijoille tarjottavat palvelut ovat usein omaperäisempiä, koska matkan tarjonneella yrityksellä on tavoitteena tarjota matkailijalle jotain ikimuistoista. Yleensä kalastus on vain yksi osa kokonaisuutta, johon voi lisätä vaikka helikopterimatkan keskelle erämaata. (Myllylä & Laamanen 2005, 24.)

Suomeen ulkomailta suuntautuneiden kannustematkojen kysyntä on viime vuosina kasvanut selvästi ja matkailuammattilaisten arvioiden mukaan kysynnälle ei näy rajoja. Edellytyksenä kuitenkin on että uusia ja riittävän eksoottisia tuotepaketteja kehitellään ja tuodaan markkinoille riittävästi. On myös otettava huomioon, että kannustematkailutuotteen elinkaari on selkeästi lyhyempi kuin muiden tuotteiden. (Myllylä & Laamanen 2005, 24.)

2.5.4 Kongressiasiakkaat

Kongressimatkailulla tarkoitetaan kansainvälistä istuntoa, neuvottelua tai kokousta, joka kestää vähintään kaksi päivää. Kongressiin osallistuvien määrä on vähintään 30, joista ainakin puolet ovat ulkomaalaisia. Osallistujat tulevat myös ainakin kolmesta eri maasta. Osanottajien viihtymistä pyritään parantamaan järjestämällä erilaisia oheistapahtumia

sekä ohjelmia, johon kalastus soveltuu mainiosti. Kalastuksen tulee sijaita luonnossa kongressipaikan ulkopuolella ja sen pitää soveltua kaiken ikäisille sekä kuntoisille henkilöille mukaan lukien liikkumiskyvyttömät. Se ei tarvitse ennakkovalmisteluja osallistujalta. Vaativan asiakasryhmän ja sen koon takia tarvitaan usein monen kalastuspalveluita tarjoavan yrityksen yhteistyötä matkan onnistumisen kannalta. (Myllylä & Laamanen 2005, 25.)

2.5.5 Koululaisryhmät

Peruskoulun aikana tehdään usein viikon mittaisia leirikoulujaksoja, joihin voi sisältyä kalastuksellisia elementtejä. Suomessa on noin 3000 peruskoulua, joten koululaisryhmiä voidaan pitää potentiaalisena asiakasryhmänä. Kalastuksellisten osioiden sisällyttäminen leirikoulupalveluja tarjoavien matkailuyritysten ohjelmistoon tarjoaa hyvän mahdollisuuden saada koululaisryhmiä asiakkaaksi. Leirikoulujen kalastustuotteet voivat olla esimerkiksi erilaiset kalastuskilpailut tai pilkkiretket. (Myllylä & Laamanen 2005, 28.)

2.6 Kalastusmatkailun vetovoimatekijät

Suomen loputtomat kalavedet järvineen ja jokineen tunnetaan kalastuspiireissä ympäri maailmaa. Puhtaat vedet ja ilmasto luovat ulkomaisille matkailijoille vahvan vetovoimatekijän, jossa Lappi esittää suurta roolia. Vetovoimatekijöiden tarkastelussa keskitytään pääasiassa Lapin alueeseen, koska kehittämämme tuotteet sijaitsevat Lapissa. Kalastusmatkailu luokitellaan luontomatkailun piiriin, joten näiden vetovoimatekijät ovat hyvin samankaltaiset. Luonto onkin Suomeen kohdistuvan matkailun tärkeimpiä vetovoimatekijöitä. (Karusaari & Nylund 2015, 37.)

Puhdas ilmasto ja vedet ovat Suomen luontomatkailun valttikortteja niiden harvinaisuuden ja ainutlaatuisuuden johdosta. Myös luonnon hiljaisuus ja koskemattomuus luovat autenttisen ympäristön, jossa mieli ja sielu lepäävät. (Elinkeino- ja innovaatio-osasto, TEM raportteja, 20.) Etenkin Pohjois- ja Itä-Suomessa sekä saaristossa luonnon merkitys kansainvälisessä matkailussa korostuu ja jokamiehenoikeudet mahdollistavat luonnosta sekä sen antimista nauttimisen (Karusaari & Nylund 2015, 37).

Lappi sijaitsee napapiirin yläpuolella, joten se on sijainnillisesti vahva vetovoimatekijä (Lapin seutukaavaliitto 1991, 26). Lapin yötön yö tuo jo itsessään paljon matkailijoita ympäri maailmaa. Lapland – The North of Finland -matkailuhankkeen markkinointijohtaja Hanna-Mari Talvensaari Lapin liitosta sanookin, että: ”Lapin keskiyön aurinko on uskomaton ja poikkeuksellinen valoilmiö, jonka ihmeellisyyttä on monen ulkomaisen matkailijan vaikea

kuvitella. Tämä ainutlaatuinen luonnonilmiömme on vahva vetovoimatekijä kansainvälisillä markkinoilla.” (YourLapland 2013.)

Lapin ainutlaatuinen luonto maisemakohteineen, joihin isot tunturit ja vaarat lukeutuvat, luo hyvän vetovoimatekijän luontomatkailijalle. Myös monet kansallis- ja luonnonpuistot vahvistavat Lapin vetovoimaisuutta. (Lapin seutukaavaliitto 1991, 26.) Lapin erämaat ja ruska vahvistavat luontoon liittyvien ohjelmalvelujen vetovoimatekijöitä. Kulttuurillisia vetovoimatekijöitä ovat Lapin elämäntapa ja Saamelaisuus kansankulttuurina. (Brännare, Kairamo, Kulusjärvi & Matero 2005, 236-237.)

Lapin kalasto luo myös omat vetovoimatekijänsä. Lapin vesissä ui kalalajeja joita esiintyy vain napapiirin pohjoispuolella. Tällaisia kalalajeja ovat esimerkiksi harjus ja nieriä. Kyseisiä kalalajeja voi toki saada myös muualta mutta harvakseltaan. Samalla kalastusmatkailijoita Lappiin houkuttelee vesistöjen vähäinen kalastuspaine ja paikkojen saavuttamattomuus. Monelle Lapin kalastusmatkaajalle juuri oma rauha erämaajoen rannassa on tärkein asia matkassa.

3 Kalastustuote

Tuotteen perusmääritelmän mukaan tuote on tavara tai palvelu, josta asiakas saa tarvitsemansa hyödyn. Matkailussa tuotteella tarkoitetaan sellaisia palveluita, joissa sisältö koostuu useista eri osapalveluista ja se noudattaa ennalta suunniteltua sisältöä. Kalastustuotteessa nämä sisällöt koostuvat usein kalastusoppaan palveluista ja ruokailusta. Kalastustuotteita voivat olla muun muassa pilkkiretket, kalastusristeilyt ja perhokalastuskurssi. Yksinkertaisimmillaan tuote voi sisältää pelkän majoituksen, kalastusluvut ja veneen käyttöoikeuden. (Myllylä & Laamanen 2005, 59.)

Matkailun ohjelmapalvelujen normiston määritelmän mukaan kalastus kaupallisena ohjelmapalveluna on luontoon tukeutuvaa palvelujen järjestämistä, joka tapahtuu ohjattuna tai osin omatoimisesti. Toiminta toteutuu luvallisilla kalastusalueilla, kalastuslain edellyttämien lupien mukaisesti, ympäristövastuullisesti, turvallisuusnäkökohdat, lait, asetukset sekä säädökset huomioon ottaen. Kalastustuotteilla saadaan kalastuksen pariin houkutelua henkilöitä, joita omatoiminen kalastus ei kiinnosta. Hyvin tuotteistetuilla kalastuspalveluilla saadaan myös omatoimisesti kalastavia ostamaan erillisiä palveluita kalastuksen parista. (Myllylä & Laamanen 2005, 59.)

3.1 Erilaisia kalastustuotetyyppejä

3.1.1 Opastetut kalastusmatkat

Opastetut kalastusmatkat ovat ohjelmapalveluita, joissa oppaana toimiva henkilö johdattaa asiakkaat kalastuksen maailmaan. Osallistuminen kyseisille retkille ei vaadi asiakkailta erityisesti kalastustaitoja, joten ne ovat suosittuja yritysten ja muiden ryhmien keskuudessa. Matkailuyrittäjän ei itse tarvitse osata kalastaa tarjotakseen opastettuja kalastusmatkoja, tarvitsee vain löytää osaava yhteistyökumppani. Suomessa ei vielä ole standardoitu kalastusoppaan tutkintoa, joten oppaana voi toimia paikallinen ammattikalastaja, koulutuksen saanut kalastusopas tai innokas kalastuksen harrastaja. (Myllylä & Laamanen 2005, 66.)

Opastetut kalastusmatkat eivät tarvitse olla sidottuja yhteen paikkaan, vaan asiansa osaava opas siirtää tarvittavan kaluston asiakkaan haluamalle tai oppaan parhaaksi näkemälle paikalle. Tämä vaatii oppaalta paljon paikkatuntemusta ja kokemusta ja hyvällä oppaalla onkin varastossa lukuisia paikkoja minne asiakkaita viedä. Opastetuille kalastusmatkoille osallistuvat ovat usein vaativia asiakkaita, joten sisältö tulee suunnitella huolellisesti. Matkat kannattaa tehdä eri yritysten kesken yhteistyönä, koska ne sisältävät monta eri osa-aluetta. Majoittaminen, saunan lämmitys, ruuan valmistus ja kalastusop-

paana toimiminen yhtäaikaisesti onnistuu todella harvalta. Majoitusyrittäjän ja kalastusoppaan yhteistyö on havaittu toimivaksi malliksi ja kun molemmat hoitavat omat osuutensa, on lopputulos usein onnistunut. (Myllylä & Laamanen 2005, 66.)

Hyvän kalastusoppaan ei tule luvata varmaa saalista luonnon kalavesistä, ei ainakaan esitteissään. Toki on paikkoja, jossa saalis on 99 % varmaa, mutta luonto voi olla oikukas. Oppaan tulee aina varmistaa, että kaikki tarvittavat luvat ovat kunnossa ennen asiakkaiden saapumista kalapaikoille. Kalastusoppaan velvollisuuksiin tulee myös valvoa ja valistaa asiakkaitaan kalojen alamitoista ja rauhoituksista. Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty ja hyvä kalastusopas tutustuu myös mahdollisiin riskitekijöihin. Oppaan tulee nähdä retki asiakkaiden silmin, sillä oppaan näkökulmasta pieni kala voi olla asiakkaalle unelmien kala. Tie sydämeen käy vatsan kautta, eikä ravinnon merkitystä retkillä saa aliarvioida. Opastuksen ja ruuan valmistamisen yhdistäminen on poikkeustapauksia lukuun ottamatta haasteellista, joten toimivan ratkaisun löytäminen tähän on tärkeää. (Kirjavainen 1997, 47)

Hyvä opas tuntee kalastettavat vedet kuin omat taskunsa, tämä lisää saalisvarmuutta tehokkaasti. Asiakkaat ovat retkillä elämysten ja nautinnon takia, eikä hyvä opas kuluta heitä loppuun. Usein asiakkaat ovat mukavuudenhaluisia, joten kalastusopas voi valmistella asioita jo etukäteen. Mukavat kulkuväylät, toimivat, lämpöiset varusteet ja esimerkiksi sade suoja sateen sattuessa jättävät suurella todennäköisyydellä paremman vaikutuksen palvelusta asiakkaalle. Kalastusoppaan ei tule kuvata tai julkaista asiakkaiden tietoja ilman heidän suostumustaan. Lisäksi vakuutusten tulee olla täysin kunnossa.

(Kirjavainen 1997, 47)

3.1.2 Kalastusmatkailijoille suunnatut palvelut

Kalastusmatkailijat valitsevat matkakohteen kalastuksellisten kriteerien perusteella, joten asiakaskuntana he ovat todella vaativia. Kalastusmatkailijat eivät yleensä vaadi majoituksesta suurta tasoa, mutta kaikki kaloihin ja kalastusympäristöön liittyvä on ensiarvoisen tärkeää. Tärkeää asiakkaille on saada tarkkaa tietoa kohteen kalastuksellisista ominaisuuksista jo kohdetta valitessaan. Näihin tietoihin lukeutuvat tiedot saalismahdollisuuksista eli minkäkokoisia, mitä kaloja sekä mitkä ovat kohteen ennätyskalat. Asiakkaan tulee tietää myös ovatko kalat istutettuja vai luonnonkantaa. Tärkeää on myös tietää lupa-alueen koko, luvan hinnat, kalastussäännöt, kauden pituus, parhaat ajankohdat sekä parhaiten toimivat välineet. Asiakas haluaa myös saada hyvän kartan lupa-alueesta, kuvauksen kalastusympäristöstä sekä kalastuskuvia kohteesta. Kaikki tämä ennakkotieto on tärkeää, kun kaukaa matkaava asiakas valitsee matkallensa mukaan otettavaa varustusta. (Myllylä & Laamanen 2005, 69.)

3.1.3 Kalastuskilpailut

Myös kalastuskilpailut lasketaan kalastuspalveluihin. Kilpailut voivat olla joko leikkimielisiä tai selkeillä säännöillä järjestettyjä. Erilaisia kilpailuja ovat esimerkiksi pilkkikisat, onkikisat, vetouistelukisat tai kalalajien bongauskisat. Kalastuskilpailujärjestäjän tulee ottaa huomioon muun muassa onko kyseessä yksilö- vai joukkuekilpailu, mitkä ovat saaliskalat, sallitut pyyntivälineet, kilpailualue, aika sekä palkinnot. Erilaisilla kilpailuilla saadaan heräteltyä yrityksen asiakkaiden kalastushalukkuutta sekä tietoisuutta siitä, että yritys tarjoaa kalastuspalveluita. (Myllylä & Laamanen 2005, 71.)

3.1.4 Muita palveluita

Muita suosittuja matkailupalveluita ovat erilaiset loimukala-ateriat, kalajuttuillat, rapuillalliset ja savukalaillat. Edellä mainittuja palveluita voi sisällyttää myös esimerkiksi opastettuun kalastusmatkaan. Myös kalojen käsittelyyn, fileointiin tai esimerkiksi perhokalastukseen liittyvät kurssit ovat lisänneet suosiotaan. (Myllylä & Laamanen 2005, 70.)

4 Kalastuspalveluiden tuotteistaminen

Tuotteistamisella tai tuotekehityksellä tarkoitetaan uusien tuotteiden kehittämistä tai vanhojen tuotteiden parantamista vastaamaan entistä paremmin asiakkaiden tarpeita. Tuotteistamisen lähtökohtana on siis aina asiakaskeskeisyys. (Pesonen, Siltanen & Hokkanen 2006, 35.) Tuotekehityksen pitäisi perustua tietoon asiakkaiden tarpeista, eikä yrityksen omiin mieltymyksiin tai tuntemuksiin (Komppula & Boxberg 2002, 97).

Kun lähdetään tuotteistamaan kalastuspalvelua ideasta itse tuotteeksi, tarvittavat peruselementit ovat idea palvelujen kehittämiseksi, vesialueet, joissa kalastus suoritetaan, tarvittava tietotaito, kalusto ja välineet, tarvittavat yhteistyökumppanit sekä toiminnan vaatitut luvat (Kirjavainen 1997, 40). Kalastuspalveluiden tuotteistaminen Suomessa on suhteellisen nuorta, mutta tietyt peruseriaatteen ovat selvillä. Selkeät ja lyhyet, muutaman tunnin tai yhden päivän mittaiset perustuotteet myyvät paremmin kuin monen päivän kestävät retket. Perustuotteeseen asiakas voi helposti itse lisätä haluamia lisäpalveluita. Muutenkin tuotetta harvoin myydään täysin samanlaisena kuin myyntiesitteessä, vaan asiakas haluaa usein vaikuttaa tuotteen sisältöön. Hyvä tuote on siis helposti muunneltavissa ja se on yksinkertainen. Yhteistyö muiden yritysten kanssa on tärkeää ja sillä saavutetaan usein paras tulos. Tärkeää on myös hyvä tuoteselostus, joka ei sisällä ylisanoja, jotta asiakkaat eivät pettyisi. Kalastustuotteessa luonnollisena osana on myös kalaruoka. (Myllylä & Laamanen 2005, 62.)

Tuotekehitystyöllä pyritään helposti myytävään ja markkinoitavaan tuotteeseen, joka tyydyttää asiakkaiden tarpeet. Kalastuksen tuotteistuksen tärkeimpänä lähtökohtana on suunnitella asiakaslähtöisiä tuotteita. Tuotteiden sisältö suunnitellaan enemmän asiakkaiden toiveiden, kuin yrittäjän mieltymysten mukaan. (Myllylä & Laamanen 2005, 60.) Tuotteiden laatu ja toimivuus ovat käytännössä erittäin merkittäviä, ne muodostavat koko tuotteistuksen kivijalan (Myllylä & Laamanen 2005, 62). Palvelujen tuotteistamisessa kannattaa määrän sijasta keskittyä laatuun. Resurssien kohdistaminen on tärkeää, eikä kaikkea kannata yrittää tarjota kaikille. Jos palvelu on hankalasti toteutettava, tulee miettiä onko tarjoamiseen kannattavaa edes ryhtyä (Kirjavainen 1997, 19.)

4.1 Tuotteistamisen vaiheet

4.1.1 Ideointi

Parhaiden matkailutuotteiden ideat syntyvät usein itsestään, koska aidot ja yksinkertaiset tuotteet ovat yleensä myyvimpiä. Ideat lähtevät paikkakunnan sekä yrittäjän omista vahvuuksista ja osaamisesta. Tällöin myös investoinnit jäävät mahdollisimman alhaiselle ta-

solle. Tuotekehityksen ideoinnissa kannattaa käyttää seuraavia kysymyksiä: mitä, missä, kenelle ja miten? Yrittäjän tulee omien ideoiden lisäksi kuunnella myös asiakkaita kehittäessään kalastuspalveluita. (Myllylä & Laamanen 2005, 60.) Asiakkaiden tarpeita on syytä selvittää itse tai muiden yrittäjien kanssa yhteistyössä ja hankkimalla käyttöön aiheesta mahdollisesti tehtyjen tutkimusten tuloksia (Verhelä & Lackman 2003, 77).

Ideoinnissa tulee ottaa huomioon, kuinka suurelle ryhmälle tuote voidaan omilla resursseilla turvallisesti tuottaa sekä saada se vastaamaan asiakkaiden toivomaa laatua. Samalla pitää miettiä, kuinka pienelle ryhmälle kalastustuote kannattaa tuottaa. Kalastustuotteiden kehittäminen vaatii osittain erikoistietämystä ja alan kehittyessä kovaa vauhtia, kannattaa yrittäjän tutustua mahdollisten kilpailijoiden toimintaan, käyttää avuksi asiantuntijoita, tiedustella, haastatella sekä testata tuotetta ennen sen markkinoille tuomista. Tuotteistamista ei kuitenkaan kannata aloittaa kopioimalla kilpailijoiden tuotteita, koska silloin tuotteen aitous menetetään. Tuotteen kehittäminen tulee aina tehdä kalastuspaikkakohtaisesti ja yrityksen resurssit huomioon ottaen. (Myllylä & Laamanen 2005, 60.)

4.1.2 Kohderyhmän valinta

Ohjelmapalveluyrityksissä uuden tuotteen kehittämis- ja toimintavaiheessa asiakaskeskeisyyden tulisi ohjata yrityksen toiminnan ajattelutapaa niin, että palvelujärjestelmässä lähtökohtana ovat asiakkaan tarpeet. Asiakaskeskeisyyden tulisi näkyä yrityksen toiminnassa muun muassa siten, että kysyntään vastataan ja asiakasta palvellaan laadukkaasti jokaisessa vuorovaikutustilanteessa. (Komppula & Boxberg 2002, 66-67)

Kalastustuotteiden kehittämisessä ratkaisevassa asemassa on kohderyhmän valinta. Asiakkaiden aiempi kokemus kalastamisesta vaikuttaa suuresti siihen, millaisia palveluita heille kannattaa tarjota. Vähän kalastaneille asiakkaille suunnattujen tuotteiden kalastukseen käytettävä aika tulee olla vähäisempää kuin enemmän kalastaneille. Vähemmän kalastaneille tulee myös itse kalastuksen ja kalastusympäristön olla helppoja. (Myllylä & Laamanen 2005, 61.)

4.1.3 Yhteistyökumppanit

Tuotetta ideoidessa on hyvä ottaa huomioon, että kaikkea ei tarvitse osata tehdä itse. Usein parhaimmat ja houkuttelevimmat tuotteet syntyvät yrittäjien yhteistyönä. Kukin yrittäjä tuottaa tuotteeseen oman vahvuusalueensa osan, eli modulin ja kun modulit yhdistetään, saadaan aikaan lopullinen tuote. Kalastustuotteissa moduleita ovat esimerkiksi kalastusoppaan palvelut, majoitus ja ateriapalvelut. (Myllylä & Laamanen 2005, 61.)

4.1.4 Tuotteen testaaminen

Etenkin ohjelmapalveluissa on jokaisen tuotteen jokainen osa-alue testattava ennen markkinoille tuomista. Testaamisella löydetään mahdolliset ongelmat, turvallisuusriskit, aikataulutuksen toimivuus sekä muita tuotteen kannalta tärkeitä asioita. Aluksi tuote on hyvä testata oman henkilökunnan voimin ja sen jälkeen joko tuttavien tai täysin uuden asiakasryhmän kesken. Pelkästään omalla henkilökunnalla ei kannata testata, koska silloin ei ehkä havaita sellaisia riskitekijöitä, jotka johtuvat asiakkaan omista kyvyistä, taidoista tai kulttuuritaustasta. (Komppula & Boxberg 2002, 108; Saarinen & Järviluoma 2002, 59; Jaakkola & Tunkelo 1987, 161–162.)

Tuotekehitystyö saattaa olla melko hidasta ja aikaa vievää. Usein perustuotteet saadaan paperille nopeasti, mutta markkinointikelpoisiksi tuotteet muuttuvat vasta niiden testauksen jälkeen. Paperilla tuote voi näyttää hyvältä, mutta käytännössä se ei toimikaan. Testaus tulee tehdä oikein kohdennetulle asiakasryhmälle, jotta paras mahdollinen palaute saadaan kerättyä. Testaus tulisi myös toistaa riittävän monta kertaa erilaisissa sääolosuhteissa, kalastuspaikoissa ja eri kalustolla, sekä ottaen huomioon tuotteen toiminnalliset rajat sekä vara- ja hätäsuunnitelmat (Jaakkola & Tunkelo 1987, 161-162). Ennen testauksen aloittamista on testiryhmälle jaettava kaikki markkinointimateriaali, että he saavat parhaan mahdollisen mielikuvan tuotteesta ja pystyvät miettimään vastaako tuote näitä odotuksia. Myös kyselylomake on hyvä jakaa ennen testaamista, jolloin kysymyksiä voi miettiä koko palvelun ajan. Testauksen jälkeen tuotetta on helppo muokata lopulliseksi versioiksi ja markkinointi voidaan aloittaa. (Myllylä & Laamanen 2005, 61.)

4.1.5 Hinnoittelu

Kalastuspalvelulle oikean hinnan löytäminen voi olla yrittäjälle vaikeaa. Hinnan on oltava sellainen, että ostava asiakas kykenee ja suostuu sen maksamaan. Hinnan on oltava myös yrittäjälle niin hyvä, että myynnistä jää riittävä kate yrityksen ylläpitämiseen, tuotteen kehittämiseen sekä markkina-aseman säilyttämiseen ja parantamiseen. Hinnan tulee olla heti markkinoille tullessaan oikealla tasolla suhteessa kilpailijoihin. Jos hinta on alhainen muihin verrattuna, on sitä hyvin vaikea saada nostettua myöhemmin. (Myllylä & Laamanen 2005, 73.)

Tuotteen hintaa mietittäessä kannattaa tehdä taloudellinen analyysi, joka sisältää ainakin seuraavia asioita: kuinka suurelle ryhmälle tuote voidaan omin resurssein turvallisesti tuottaa, vastaamaan asiakkaan laatuodotuksia, kuinka pienelle ryhmälle tuote ylipäänsä kannattaa tuottaa sekä miten paljon tuote vie aikaa ja voimavaroja sen valmisteluihin ja jälkitoimenpiteisiin. Kannattaa myös miettiä, kuinka helposti ja millä kustannuksilla tuote

muuntuu asiakkaan toiveiden mukaiseksi tai toiselle kohderyhmälle. (Komppula & Boxberg 2002, 111.)

Yksi toimiva tapa hinnoitella tuote on laskea ensin omakustannushinta ja lisätä tähän haluttu kate. Perusperiaatteita ovat kustannusarvio, kysyntä, kilpailijoiden ja markkinoiden tunteminen sekä yrityksen tavoitteet. Myös arvonlisävero tulee huomioida hinnassa. Jos tuotetta myy matkanjärjestäjä tai -välittäjä, tulee lopullisessa hinnassa olla huomioituna myyntiprovisio. (Myllylä & Laamanen 2005, 73.)

4.1.6 Lopullinen myyntiasu

Palvelun pukeminen kirjalliseen tai sähköiseen muotoon on tärkeää, jotta tuotteesta pystytään kertomaan asiakkaalle. Tämä lopullinen myyntiasu ilmenee usein tuotekortin muodossa ja sitä voidaan pitää palvelun varastoimisena. Hyvin tuotteistetulla palvelulla saadaan ohjattua asiakkaiden odotuksia yrityksen haluamaan suuntaan. Kun asiakkaan odotukset vastaavat palvelun toteutumaa tai ylittävät ne, on palvelun laatu siltä osin kunnossa. (Sipilä 2003, 60-61 Lohimäen 2004 mukaan.)

Kalastustuotteissa tuotekortin tulee sisältää ainakin seuraavia asioita. Tuotteen yleisteksti on usein tuotekortin tärkein osa, koska siinä esitellään tuote ja sen avulla tuote myydään. Tekstin pitää olla houkutteleva ja myyvä, mutta ei liioitteleva. Sen tulee sisältää paikka, missä tuote toteutetaan, mitä kaloja ja minkäkokoisia on mahdollisuus saada sekä oppaan rooli ja kuka opas ylipäänsä on. Taitavasti laaditulla yleistekstillä asiakas pääsee mielikuvitusmatkalle väsyttämään kaloja ja maistelemaan päivän saalista. (Myllylä & Laamanen 2005, 64.)

Tuotteen kesto tulee mainita selkeästi ja se tulee olla mietittynä eri asiakkaiden tarpeiden mukaan. Vähän kalastaneille asiakkaille suunnattujen tuotteiden kalastukseen käytettävä aika tulee olla vähäisempää kuin enemmän kalastaneille. Hinta pitää olla esillä selkeästi ja huomioituna tulee olla myös mahdolliset erikoishinnat lapsille, eläkeläisille tai opiskelijoille. Jos eri ryhmäkokoja varten ovat eri hinnat, on ne oltava myös eriteltyinä. Myös arvonlisävero on hyvä mainita ja onko se sisällytetty hintaan. Hinnan sisällön on tärkeää olla selkeästi esillä, jotta asiakas tietää mistä hän maksaa. Sisältyykö hintaan esimerkiksi kalastusluvat, oppaan palvelut ja ruokailu ovat esimerkkejä, jotka kannattaa hinnan yhteydessä mainita. On tärkeää myös mainita kuuluvatko kalastusvälineet hintaan vai pitääkö omat välineet olla mukana. (Myllylä & Laamanen 2005, 64-65; Puustinen & Rouhiainen 2007, 220.)

Kalastustuotteilla on yleensä maksimi- ja minimi ryhmäkoot, koska suuren ryhmän kanssa vesillä liikkuminen on usein haastavaa. Myös välineiden määrä ja esimerkiksi veneen koko vaikuttavat ryhmän kokoon. Tuotteen toteutusaika on kalastustuotteissa keskeistä, koska kalalajeilla ja eri kalastuspaikoilla on usein rauhoitusajat, joita tulee noudattaa. Myös jäätilanne ja veden korkeus saattavat määrittää, pystytäänkö tuotetta toteuttamaan. Edellä mainittujen lisäksi mahdolliset lisämaksulliset palvelut sekä palvelukielet tulee mainita tuotteen yhteydessä. (Myllylä & Laamanen 2005, 64-65; Puustinen & Rouhiainen 2007, 220.)

Tuotekortin lisäksi on tuotteesta tehtävä tuoteseloste, joka on ohjelmapalvelun tuottajan tukimateriaali. Tuoteselosteen avulla lisätään tuotetuntemusta markkinointi- ja myyntikanavissa. Tuoteselostetta käyttävät siis vain palvelun tuotantoon, markkinointiin ja myyntiin liittyvät toimijat ja se on tärkeä työkalu esimerkiksi kalastuspalvelua ohjaavalle kalastusoppaalle. Tuoteselosteen tulee sisältää ainakin seuraavat asiat: palvelusisältö, välineet ja varusteet, tapahtumakuvaus, hinnoitteluperuste sekä peruutus- ja maksuehdot. Palvelusisältö on käytännössä sama, kuin tuotteesta tehty tuotekortti, sisältäen nimen ja kuvauksen tuotteesta, voimassaoloajat, tuotteen keston, palvelut, opastuksen, opastuskielet, aikataulun sekä toteutus- ja lähtöpaikan. (MoNo 2004, 7.)

Välineet kohdassa kerrotaan tarvittavat välineet, jotka mahdollistavat palvelun järjestämisen eli esimerkiksi heittokalastusvälineet siimoineen ja uistimineen. Myös tarvittavat lisävarusteet kuten kahluuhousut ja – kengät. Tapahtumakuvauksesta käy ilmi toiminnan luonne ja vaativuus, tarvittavat erityistaidot, kuten perhokalastus sekä mahdolliset saalislajit. Hinnoitteluperuste tulee olla, jotta asiakkaalle voidaan kertoa yksikkö-, kokonais- tai tuntihinta ja sisältyykö hintaan jotain välityspalkkiota. Peruutus- ja maksuehdot, viimeinen peruutuspäivä ja peruutuksesta tulevat kustannukset, mahdollinen säävaraus sekä minimi ja maksimi osallistujamäärät on myös oltava tuoteselosteessa. Palvelun tuottajan osoite ja varaustiedot, ilmoitus tarvittavista vakuutuksista sekä mahdolliset lisäpalvelut kuuluu myös sisällyttää tuoteselosteeseen. (MoNo 2004, 7.)

MoNon mukaan tapahtumakuvauksen luonnetta ja vaativuutta kuvataan seuraavin termein:

Helppo = asiakas ei tarvitse aiempaa kokemusta

Normaali = tarvitaan jonkun verran kokemusta

Vaativa = kokenut kalastaja

Erittäin vaativa = erityisharrastaja

(MoNo 2004, 7.)

4.2 Tuotteistamisen hyödyt

Ilman tuotteistamista palvelut jäävät usein myymättä. Pelkkä maininta mahdollisuudesta opastettuihin kalastusmatkoihin ei tuota usein myyntiä, mutta selkeä tuote sisältöesittelyineen ja hintoineen houkuttelee reilusti enemmän asiakkaita. Monella yrityksellä on valmiudet hyviin kalastustuotteisiin majoituksesta itse kalastukseen asti, mutta ne jäävät tuotteistamatta. (Myllylä & Laamanen 2005, 59.)

Yrityksille tuotteistaminen on kannattavaa, koska silloin asiakas saa paremmin tietoa palvelusta eli mistä on maksamassa. Samalla asiakas hahmottaa selvemmin minkälaisesta palvelukokonaisuudesta on kyse, jolloin yllätyksien ja väärinkäsitysten riskit vähenevät. Palvelulla ollessa selkeä hinta, on sen jälleenmyynti ja markkinointi helpompaa. Tuotetta on oikeastaan hyvin vaikea jälleenmyydä ilman selkeää sisältöä ja hintaa. Hyvin paketoitua tuotetta leviää myös tieto asiakkaiden keskuuteen helpommin, kuin erinäisistä ja hajallaan olevista osapalveluista. Tyytyväinen asiakas on valmis ostamaan tuotteen uudestaan ja samalla tieto hyvästä tuotteesta leviää muille potentiaalisille asiakkaille. (Myllylä & Laamanen 2005, 59; Viherkoski 1998, 10–11.)

Yrityksille tuleville tarjouspyynnöille on helpompi vastata, kun palvelu on valmiiksi tuotteistettu. Usein tarjouspyyntöihin tulee vastata todella nopeasti, koska kilpailua on paljon. Jos tarjouspyynnön tullessa aletaan kasata tuotetta, on se usein jo liian myöhäistä. Kun on kunnan tuotteet valmiina, ei tarvitse kuin postittaa valmiit tuotekortit tarjouksen pyytäjälle. Hyvä kalastustuote on yritykselle pitkäikäinen, taloudellisesti kannattava ja varma myyntivaltti. (Myllylä & Laamanen 2005, 60.)

4.3 Kalastuspalveluiden turvallisuus

Ohjelmapalvelun tuottaja on aina vastuussa oman tuotteen turvallisuudesta ja tämän takia turvallisuusasiat tulee tuotteistamisessa ottaa huomioon. Kalastuspalveluissa on huomiotava vaihtuvat olosuhteet sekä lainsäädännön turvallisuudelle asettamat vaatimukset. Lisäksi palvelun tulee tapahtua luvallisilla ja turvallisiksi todetuilla alueilla. Myös päihteiden käytössä on oltava säännöt, sillä päihteiden vaikutuksen alaisena ohjelmapalveluun osallistuminen lisää onnettomuusriskiä. (MoNo 2004, 15)

Ohjelmapalvelun tuottajien tulee sitoutua käyttämään ammattitaitoisia oppaita, jotka omaavat riittävät taidot oman erityisalan toteuttamiseksi. Jos palvelu sisältää esimerkiksi melontaa, tulisi oppaalla olla jonkinlainen koulutus kyseisestä toiminnasta. Oppaiden tulee tuntea myös toimintaympäristön olosuhteet ja käytettävät välineet, olla luotettavia, nopeaan tilannearviointiin kykeneviä, resurssien ja omien rajansa tuntevia sekä hyväkäyttöksi-

siä. Tuottajien vastuulla on myös huolehtia siitä, että käytettävät välineet täyttävät mahdolliset turvallisuusmääräykset eli niiden on oltava turvallisia, toimintavarmoja ja oppaan hallittava niiden käyttö. Oppaan tulee myös osata opettaa välineistön turvalliseen käyttämiseen ja muutenkin yleisten turvatoimien tulee olla suunniteltuja ja harjoiteltuja. Myös varasuunnitelmat tulisi olla ennalta suunniteltuja ja harjoiteltuja. (MoNo 2004, 16; Verhelä & Lackman 2003, 51)

Oppaita tulee olla riittävästi ryhmän kokoon, palvelun kestoon ja vaativuuteen nähden. Suosituksena pidetään yhtä opasta kymmentä asiakasta kohden, mutta olosuhteiden, palvelun sisällön ja asiakasryhmän mukaan oppaiden määrää tarvittaessa lisätään. Jokaiselle palvelutuotteelle tulee laatia oma turvallisuussuunnitelma. Turvallisuussuunnitelman tulee sisältää ainakin seuraavia asioita: toiminnan tai suorituspaikan kuvaus, toiminnan turvallisuudesta vastaava henkilö ja hänen varamiehensä yhteystietoineen, ajo-ohjeet suorituspaikalle, toimintaan ja suorituspaikkaan liittyvät riskit sekä niiden ennaltaehkäisy ja hallinta. Jos palvelu sisältää jonkin reitin mitä kuljetaan, on kerrottava reittiselostus, lähtöpaikka, paluupaikka, päivämatkat, yöpymis- ja taukopaikat, toimintapaikat ja kartta, missä kaikki kohdat ovat merkitty. Lisäksi tulee olla toimintasuunnitelma fyysinen vamman tai muun onnettomuus- tai vahinkotilanteen varalle. Turvallisuussuunnitelman tulee sisältää myös yleisiä toimintaohjeita, esimerkiksi tulenkäsittelyyn ja puukon käyttämiseen liittyen sekä toimintaohjeet siitä, mitä tehdään tapaturman tai onnettomuuden jälkeen. Turvallisuussuunnitelma ei välttämättä koskaan ole täydellinen ja varsinkin ohjelmapalveluissa saattaa sattua vaikka minkälaisia onnettomuuksia, joita ei tule ajatelleeksi suunnitelmaa laatiessa. Siksi on tärkeää, että jokaiselle tuotteelle tehdään omat suunnitelmat, jossa kaikki mahdollinen pyritään ottamaan huomioon. Kun onnettomuuksia sattuu, on niistä pidettävä kirjaa, jotta niitä pystyttäisiin ennakoimaan ja ennaltaehkäisemään. (MoNo 2004, 17-18, 33-34)

5 Lapin Luontoelämys

Toimeksiantajanamme toimiva Lapin Luontoelämys sijaitsee 10 kilometriä pohjoiseen Levin laskettelukeskuksesta osoitteessa Ounasjoentie 810. Yritys on perustettu vuonna 1997 ja sen tavoitteena on antaa asiakkaille ainutlaatuisia luontoelämyksiä. Yrityksen ideana on olla mahdollisimman ympäristöystävällinen ja ainoastaan logistiikassa käytetään autoja ja muita moottoroituja kulkuvälineitä. Yrityksen perustajana ja omistajana toimii Raija Palosaari. Muita työntekijöitä ovat työharjoittelijat ympäri vuoden sekä kausipainotteisesti toimivat palkalliset työntekijät. (Lapin Luontoelämys, Etusivu.)

Yritys toteuttaa yksilöllisiä luontoretkiä ja ohjelmapalveluita sekä kesällä että talvella Levin alueella mutta myös muualla Lapissa. Kesän aktiviteetteihin kuuluvat melontasafarit, melontakoulut, erilaiset tunturipatikoinnit, maastopyöräretket sekä koskenlaskeminen. Koskenlaskutuotteita on kaksi, joista toinen sijaitsee yrityksen välittömässä läheisyydessä könkäänkoskella ja se suoritetaan pelkällä autonrenkaan sisäkumilla. Toinen sijaitsee Muoniossa pienen automatkan päässä ja se suoritetaan kumiveneellä. (Lapin Luontoelämys, kesäaktiviteetit.)

Melontasafareita yritys järjestää Ounasjoella ja Kapsajoella. Valittavana on normaaleiden safareiden lisäksi yöttömän yön melonta sekä kulttuurimatka Särestön taidegalleriaan. Kaikki safarit on muokattavissa asiakkaan toiveiden mukaan. Melontasafareiden lisäksi yritys tarjoaa myös melontakoulua. Patikointiretkiä yrityksellä on Levin huipulle, Kätkätunturille, Särkitunturille sekä Pallakselle. Näiden lisäksi on mahdollisuus lähteä maastopyörillä Levin hiihtomaastoihin. Kesän tarjontaan kuuluvat myös erilaiset kulttuurimatkat, joissa Suomen Lappi ja sen historia on pääosassa. Matkoja on Lemmenjoelle kulta-alueelle, saamelaismuseo Siidaan, Särestön taidegalleriaan, taatsin seidalle, Kautokeinoon, Altaan, Skierrin ja Rautuskylään. Eräänlaisena kulttuurimatkana voidaan pitää myös nuottakalareissua Jerisjärvellä. Yritykseltä on mahdollisuus myös vuokrata kaikki tarvittavat välineet omaan melontaretkeen sisältäen myös logistiikan. (Lapin Luontoelämys, kesäaktiviteetit.)

Talvella yritys tarjoaa lumikenkäsafareita, potkukelkkaretkiä, hiihtoretkiä, revontuliretkiä, pilkkiretkiä sekä kulttuurimatkoja. Lumikenkäsafarit ovat yrityksen päätulonlähde. Safareita on aloittelijoille, Levitunturille, Lapin yöhön, Samilandiin, Särkitunturille, Olympiatunturille sekä Aakenustunturiin. Potkukelkkasafareita on kolmenlaisia; citysafari, huskysafari ja porosafari. Myös hiihtoretket ovat samantyyppisiä husky- ja porotiloille. Sekä potkukelkalla että hiihtäen voidaan suunnata myös retki Haltille. Talven kulttuurimatkoissa pääasiassa on saamelaisuus ja paikallinen kulttuuri. Arktisella pilkkireissulla pääsee kalastamaan pai-

kallisia vesiä. Talven erikoisuutena ovat erilaiset revontuliretket. (Lapin Luontoelämys, talviaktiviteetit.)

Sekä kesällä että talvella yritys osallistuu Levin laskettelukeskuksen viikko-ohjelmaan, jolloin palvelut ovat matkailijoille helpommin saatavilla. Yrityksen pääkohderyhmiä ovat kaikenikäiset sekä kotimaiset että ulkomaiset luonto ja liikuntamatkailijat.

6 Työn tavoite

Työn tavoitteena on kehittää kolme kesäkalastuspalvelua, joita Lapin Luontoelämys voi alkaa käyttämään omina tuotteinaan kesästä 2016 lähtien. Palveluista tehdään kattavat tuotekortit kalastuspalveluiden tuotteistamisen teorian pohjalta, joita yritys voi käyttää omilla nettisivuillaan ja muussa markkinoinnissa. Yrityksen palveluista puuttuu täysin kesäkalastuspalvelut, vaikka kysyntää on ollut huomattavasti. Tavoitteena on luoda monipuoliset tuotteet, joista asiakas voi omien mieltymyksiensä mukaan valita hänelle parhaiten sopivat palvelut.

Levin alueella kesäkalastuspalveluiden tarjonta on kovin suppeaa ja tavoitteenamme on saada tarjontaa monipuolisemmaksi. Alueen potentiaali on kalastuksellisesti huomattava, eikä tämän hetken palvelut mielestämme täytä tätä potentiaalisuutta. Lapin luontoelämyksen pääkausi palveluiden tarjoamiselle on talvi, kesä on usein hiljaisempaa aikaa. Tavoitteena on lisätä kesäpalveluiden asiakasmääriä kalastustuotteiden avulla. Tavoitteena on myös selvittää pelkillä oman yrityksen resursseilla ja mahdollisimman pienillä investoinneilla. Esimerkiksi ison veneen hankkiminen on täysin turhaa, kun voidaan käyttää yrityksellä jo olevia kanootteja.

Tavoitteena on luoda palvelut, joista asiakas voi helposti valita itselleen sopivan. Yhden tuotteen pitää soveltua täysin aloittelijoille, yhden kokeneemmille kalastajille ja yhden siltä väliltä eli kaikille. Kaikilla tuotteilla pitäisi olla riittävästi eroavaisuuksia ja omat tavoitteensa. Yhden tuotteen tavoitteena on myös sen soveltuvuus käytettäväksi sisältönä Levin viikko-ohjelmaan. Tällöin tuotteen tulee sijaita lähellä ja sen pitää olla mahdollisimman helposti toteutettavissa.

Monesti asiakkaan motiivina on saada kalaa ja tavoitteena on kehittää ainakin yksi tuote, jossa kalansaanti olisi lähes täysin varmaa. Samalla tuotteen pitää olla soveltuva kaikenlaisille kalastajille mukaan lukien lapset, ulkomaalaiset sekä kalastusta koskaan harrastaneet. Tällä mahdollistetaan kalansaannin tuoma nautinto ja ilo kaikille mahdollisille asiakkaille.

Yhden tuotteen tavoitteena on luoda asiakkaalle mahdollisuudet suurkaloihin ja kalastuksellisesti hienoihin elämyksiin. Tuotteen asiakkaiden motiivina on päästä paikoille, joissa on mahdollisuus isoihin kaloihin. Tällöin asiakas ei käytännössä tarvitse oppaan palveluita muuhun, kuin paikkojen näyttämiseen ja oheispalveluihin, kuten ruokailu ja kuljetukset. Kyseisen tuotteen asiakkaiden tulisi olla jo enemmän kalastaneita, jolloin perusasioihin ei tarvitsisi kiinnittää huomiota.

Yksi tuote on niin sanottu yleistuote, jota voisi tarjota kaikille, sekä aloittelijoille että kokeneemmillekin kalastajille. Tämän tuotteen asiakkaiden motiivina on päästä aidon Lapin erämaajoen kalastuksen tunnelmaan. Samalla kohteen pitää olla helposti kalastettavissa ja saavutettavissa. Kalansaanti ei näytelisi suurinta roolia, vaan Lapin puhdas luonto, kirkkaat vedet ja pääseminen pois kaupungin kiireestä olisivat asiakkaiden suurimpia motiiveja.

Tavoitteena on myös oppia tuotteistamaan täysin uusia ohjelmalveluita. Uuden palvelun tuotteistaminen on pitkä prosessi, joka alkaa tuotteen ideoinnista ja päättyy valmiiseen tuotteeseen. Tuotoksena saadaan esimerkiksi valmis tuotekortti, kuten meidänkin työssä. Työmme tavoitteena on tehdä tuoteseloste myös yrityksen käyttöön sekä oppaalle tueksi. Tuotteistamisen oppiminen on tärkeää ohjelmalvelu alalla ja esimerkiksi oman yrityksen perustaminen ei onnistu ilman tuotteistuksen hallitsemista. Tuotteistamisen idean hallitsemisen pohjalta on helpompi kehittää jo olemassa olevia palveluita vieläkin paremmaksi. Tavoitteena onkin, että opinnäytetyön valmistuttua hallitsemme ohjelmalveluiden tuotteistamisen.

7 Työn toteutus

Työn toteutuksessa noudatettiin aiemmin esiteltyjä tuotteistamisen vaiheita, joihin kuuluvat ideointi, kohderyhmän valinta, yhteistyökumppanit, tuotteen testaus, hinnoittelu ja lopullisen myyntiasun luominen (Myllylä & Laamanen 2005, 60-61, 64-65; Puustinen & Rouhiainen 2007, 220). Vaiheista jätettiin kuitenkin pois yhteistyökumppaneiden käyttö, koska tavoitteena on, että yritys pystyy järjestämään kaiken tarpeellisen. Myös hinnoittelu jätettiin myöhempään vaiheeseen, koska esimerkiksi myöhemmin tulevat väline ja varuste hankinnat tulee ottaa hinnoittelussa huomioon. Kesäkalastustuotteita alettiin suunnitella ja ideoida välittömästi toimeksiannon jälkeen kesäkuun alussa. Toimeksiantaja antoi suullisesti tarvekartoituksen kesäkalastuspalveluille, jonka perusteena oli, että joka kesä oli ollut reilusti kysyntää. Kysynnän laadusta ei ollut suurempaa suuntausta, vaan usein kysyttiin kalastuspalveluiden tilauksesta, esimerkiksi mistä niitä voisi tilata. Tämän johdosta saimme täysin vapaat kädet palveluiden suunnittelun suhteen. Kuitenkin koko oppinnäytetyön ajan käytiin keskusteluja toimeksiantajan kanssa siitä, missä vaiheessa mennään ja minkälaisia toiveita tuotteiden eri osa-alueisiin on.

Työtä toteutettaessa pidettiin tarkasti mielessä kalastuspalveluiden tuotteistamisen peruseriaatteet ja niitä noudatettiin koko tuotteistamisen ajan. Peruseriaatteiden mukaan selkeät ja lyhyet, muutaman tunnin tai yhden päivän mittaiset perustuotteet myyvät paremmin kuin monen päivän kestävät retket. Perustuotteeseen asiakas voi myös itse helposti lisätä haluamiaan lisäpalveluita. Hyvä tuote on siis helposti muunneltavissa ja se on yksinkertainen. Tärkeää tuotteen myynnin kannalta on hyvä tuoteselostus, joka ei sisällä ylisanoja, jotta asiakkaat eivät pettyisi. Kalastustuotteessa luonnollisena osana on myös kalaruoka. (Myllylä & Laamanen 2005, 69.)

Tarkistimme minkälaisia kalastuspalveluita Levin alueella on tällä hetkellä tarjolla, jotta omat, täysin uudet, tuotteemme eroaisivat niistä riittävästi. Tuotteiden luomiselle määritettiin omat tavoitteet, jotka toimeksiantaja hyväksyi ja joiden pohjalta ideointi alkoi. Palveluiden tulisi sijaita suhteellisen lähellä Leviä ja tutkittavaksi alueeksi valittiinkin noin sadan kilometrin säde. Lapissa välimatkat ovat pitkiä ja sadan kilometrin päässä oleva kohde on vielä todella lähellä. Kalastuspalveluiden tuotteistaminen tulee tehdä aina kalastuspaikkakohtaisesti ja kun täysin uusia tuotteita aletaan kehittämään, on oikeiden ja sopivien paikkojen löytäminen yksi suurimmista haasteista.

Ideointi ja suunnittelu kestivät koko työharjoittelun ajan, eli reilu puolitoista kuukautta ja ideoinnin aikana lähialueiden vesistöjä tutkittiin. Aina töiden salliessa, lähialueiden eri jo-

kia ja järviä lähdettiin mahdollisuuksien mukaan tutkimaan. Lapin kesä tarjoaa valoisuutta läpi vuorokauden ja usein kalastus venyi aamun pikkutunneille asti.

Pikkuhiljaa alkoi muodostua ideoita, missä kalastuspalveluita voisi järjestää. Tietenkin parhaat paikat ovat sellaisia minne tarvitsee patikoida useampia kilometrejä ja tällaiset paikat jouduttiin sulkemaan pois logistiikan haastavuuden vuoksi. Löytyi kuitenkin paikkoja, mihin pääsee autolla hyvinkin lähelle eikä kalantulokaan hävinnyt suuresti parhaimmille paikoille.

Kun kalastuspaikat palveluiden järjestämiselle alkoivat löytyä, piti jokaiselle paikalle löytää omat toimivat välineet, uistimet sekä tekniikat. Myös kyseinen prosessi kuuluu ideointi ja suunnittelu vaiheeseen ja saattaa olla todella työläs. Tämän vuoksi paikallisten kalastusoppaiden tai kokeneiden kalastajien käyttö yhteistyökumppanina olisi hyödyksi. Työ tehtiin kuitenkin itse, joten tämän jälkeen voimme sanoa olevamme alueen kalastusasiantuntijoita. Välineinä käytettiin kevyitä UL- tai perhokalastusvälineitä. Joka paikalla tutkittiin, kumpi keino toimii paremmin missäkin tilanteessa. Tärkeimmät tekijät välineiden valitsemiselle ovat veden korkeus, sääolosuhteet ja ajankohta. Kun vesi on riittävän matalalla, niin kalastus pintaperhokalastusvälineillä onnistuu. Veden ollessa korkealla, olisi suositeltavaa käyttää heittokalastusvälineitä tai uppoavia perhoja, jolloin pyydykset saadaan syvemmälle kalojen ulottuville.

Sääolosuhteilla on myös vaikutusta kalastukseen. Jos on kova tuuli tai sade, niin perhoja on vaikea heittää eikä hyönteisiä ole silloin liikkeellä. Ajankohtaa ajatellen alkukesällä on hyvin hankalaa saada tulosta perhokalastusvälineillä, kun hyönteisiä ei vielä ole riittävästi liikkeellä. Edellä mainituista syistä johtuen, tuotteissa käytetään aina heittokalastusvälineitä, koska niillä voi kalastaa ympäri avovesikauden, jolloin asiakkaiden on helpompi saada kalaa. Tietenkin asiakkaille annetaan mahdollisuus myös perhokalastukseen ja sen opastukseen.

Käytettävät uistimet eroavat paikkojen välillä vain hieman. Parhaiten toimivat Bete-lotto lipat, muut pienet lipat, pienet vaaput, lusikat ja liisit. Joka päivälle on löydettävä aina erikseen juuri silloin toimivat värit ja mallit. Myös kosken tai järven eri kohdille on löydettävä omat uistimet virtauksien vaihtelevasta voimakkuudesta ja syvyydestä johtuen. Myös oikeat kalastustekniikat tulee löytää paikoille erikseen. Tutkimustyössä tärkeintä on löytää kalojen olinpaikat. Tuntemalla kalapaikkojen profiili eli syvyydet, koskenniskat, loppuliu'ut ja kivet kalansaanti helpottuu. Kalojen olinpaikasta, syönnistä, veden korkeudesta, vuorokauden ajasta sekä vallitsevista sääolosuhteista riippuen pitää tekniikoita soveltaa.

Kalastuspalveluihin kuuluu keskeisenä osana myös kala- ja retkiruoka (Myllylä & Laamanen 2005, 69). On siis suunniteltava, missä jokaisen palvelun ruokailut ja mahdollinen yöpyminen järjestettäisiin. Ruokapaikan sijainnin on oltava keskeisellä paikalla kalastusta ajatellen. Paikan tulee olla myös visuaalisesti toimiva. Logistiikan puolesta on vain mietittävä, mistä on lyhyin reitti paikoille.

Kohderyhmän valinta on myös ratkaisevassa roolissa tuotteiden kehittämisessä. Asiakaiden aiempi kokemus vaikuttaa suuresti millaisia palveluita heille kannattaa tarjota. Vähemmän kalastaneille kalastukseen käytettävän ajan tulee olla vähäisempää kuin kokeneemmille kalastajille, joita saattaa olla jopa vaikea saada lopettamaan kalastus. (Myllylä & Laamanen 2005, 61.) Vaikka tuotteistamisen lähtökohtana pidetään aina asiakaskeksisyyttä, jouduttiin tarvekartoituksen puutteellisuuden takia luomaan omat tavoitteet ja ideat tuotteiden pohjaksi. Näiden tavoitteiden pohjalta valittiin kaikille tuotteille omat pääasiakasryhmät, joiden pohjalta tuotteet viimeisteltiin lopullisiksi kokonaisuuksiksi. Kokonaisuuksissa asiakaslähtöisyys oli merkittävin tekijä.

Ohjelmapalveluissa tuotteen jokaisen osa-alueen testaaminen on tärkeää ennen markkinoille tuomista. Testaamisella löydetään mahdolliset epäkohdat, jotka ehditään vielä korjata. (Komppula & Boxberg 2002, 108; Saarinen & Järviluoma 2002, 59.) Elokuun alussa suoritettiin kalastustuotteiden testaukset asiakasryhmän kanssa. Aikataulun puolesta pystyttiin testaamaan kahta tuotetta, joista kerättiin kattavat palautteet. Toisesta testatusta tuotteesta saatiin palautetta myös suoraan toimeksiantajalta, hänen ollessa mukana asiakasryhmässä.

Ennen testauksen aloittamista on testiryhmälle jaettava kaikki markkinointimateriaali, jotta he voivat saada parhaan mahdollisen mielikuvan tuotteesta ja pystyvät miettimään vastaako tuote näitä odotuksia. Myös kyselylomake on hyvä jakaa ennen testaamista, jolloin kysymyksiä voi miettiä koko palvelun ajan. (Myllylä & Laamanen 2005, 61.) Testauksessa toimittiin näiden edellä mainittujen periaatteiden mukaan eli testiryhmälle jaettiin alustavat tuotekortit sekä kyselylomakkeet (Liite 7 & Liite 8) ennen testauksen aloittamista. Lisäksi tuotteet testattiin täysin samalla tavalla kuin ne oli suunniteltu toteutettavaksi, joten asiakkaiden oli helppo saada hyvä kokonaiskuva tuotteesta. Lopuksi tuotteita työstettiin lopulliseen myyntiasuun, josta tuloksena syntyivät valmiit tuotekortit (Liite 1, Liite 3 & Liite 5), joita yritys voi laittaa omille nettisivuilleen ja jakaa esimerkiksi alueen hotelleille. Tuotekorttien lisäksi jokaisesta tuotteesta tehtiin tuoteselosteet yrityksen ja oppaan käyttöön. (Liite 2, Liite 4 & Liite 6) Myös paljon kuva- ja videomateriaalia kerättiin, kun paikkoja tutkittiin. Näitä materiaaleja voidaan käyttää tuotekorteissa ja yrityksen sivuilla markkinointikeinona.

8 Työn tulos

Opastetut kalastusmatkat ovat ohjelmalveluita, joissa oppaana toimiva henkilö johdat-
taa asiakkaat kalastuksen maailmaan (Myllylä & Laamanen 2005, 66). Kaikkia kehittä-
miämme tuotteita voidaan pitää opastettuina kalastusmatkoina, mutta Meltausjoen tuote
sisältää myös kalastusmatkailijoille suunnattujen palvelujen piirteitä. Tämä siksi, koska
kalastusmatkailijat valitsevat matkakohteen kalastuksellisten kriteerien perusteella, joita
Meltausjoen tuote tarjoaa reilusti (Myllylä & Laamanen 2005, 69).

Työn tuloksena saatiin aikaan kolme kesäkalastustuotetta ja niistä kattavat tuotekortit.
(Liite 1, Liite3 & Liite 5) Tuotekorttien lisäksi jokaisesta tuotteesta tehtiin tuoteselosteet
yrityksen ja oppaan käyttöön. (Liite 2, Liite 4 & Liite 6) Yksi tuote sijaitsee järvellä ja muut
jokimaisemissa. Järvikalastustuote sijaitsee yrityksen läheisyydessä Munajärvellä. Jokika-
lastustuotteet sijaitsevat Kapsajoella ja Meltausjoella. Kapsajoelle matkaa kertyy noin
kolmekymmentä kilometriä suuntaansa ja Meltausjoelle hieman reilu sata kilometriä.
Jokaiselle kalastustuotteelle on omat tavoitteensa. Munajärven tuotteen tavoitteina olivat
sen soveltuvuus kaikille, kalansaannin lähes täysi varmuus sekä soveltuvuus viikko-
ohjelmaan. Meltausjoen tuotteen tavoitteina oli luoda mahdollisuudet suurkaloihin ja unoh-
tumattomiin elämyksiin. Kapsajoen tuotteen päätavoitteena oli helppo kalastettavuus ja
saavutettavuus sekä antaa asiakkaalle aito kokemus Lapin erämaajoella kalastamisesta.

8.1 Kyrmyniskoja munajärveltä

Munajärven kalastustuote sijaitsee muutaman kilometrin päässä yrityksestä pienellä järvellä.
Kalastus keskittyy pääasiassa ahvenen kalastukseen, mutta tarjolla on myös isoja haukia
sekä pieni mahdollisuus siikaan. Järven ahvenkanta on erittäin hyvä ja kalansaamiselle
pystytään antamaan 99 % varmuus. Tuote soveltuu kaikille, mukaan lukien täysin aloittelij-
jat, lapset sekä ulkomaiset turistit. Myös kokeneemmille kalastajille Munajärvi antaa hieno-
ja kokemuksia ahventen suuren keskikoon puolesta. Kalastus tapahtuu joko soutuveneestä
tai kanooteista. Rannalta kalastaminen on haastavaa järven rantojen soisuudesta joh-
tuen. Liikkuminen veneellä tai kanootilla tuo myös lisää elämyksiä asiakkaille.

Yhden tuotteen oli löydyttävä läheltä, jotta sitä voitaisiin käyttää Levin viikko-ohjelmassa.
Munajärvi on yrityksestä vain muutaman kilometrin päässä, joten se soveltuu tähän tehtä-
vään täydellisesti. Munajärven tuotteella pystyttiin täyttämään tavoitteet kalansaannin lä-
hes täydestä varmuudesta ja soveltuvuudesta kaikille, koska kohde on helppo kalastetta-
va. Edellä mainitut syyt johtivat Munajärven valintaan yhdeksi tuotteista.

Kalastusvälineinä käytetään kevyitä heittovälineitä tai mato-onkea. Heittovälineitä käytettäessä toimivat vieheinä parhaiten vaaput, lusikat ja lipat. Munajärvellä ahvenet iskevät sekä isoihin että pieniin uistimiin. Isojen uistinten kohdalla mahdollisuudet kookkasiin haukiin kuitenkin kasvavat. Isolle ahvenelle ykköstykinä järvellä toimivat kuparinväriset lipat. Palvelun aikana on helppo pitää pieni kurssi heittokalastusvälineiden käytöstä täysin aloittelijoille. Tämä siksi, että veneestä heitettäessä ei ole vaaraa tartuttaa siimaa puihin ja järven pohja on mutaista, jolloin pohjaan jäämiset voidaan myös välttää.

Tuote alkaa asiakkaiden viemisestä Munajärven rantaan, jossa veneet ja kanootit odottavat. Rannalla pidetään pieni opastus vesillä liikkumisesta, kalastusvälineiden käytöstä, turvallisuudesta ja retken kulusta. Tämän jälkeen asiakkaille jaetaan tarvittavat välineet, joihin sisältyvät kalastusvälineet, käytettävät uistimet ja pelastusliivit. Munajärvi on myös siitä helppo kohde, että se ei vaadi erillistä paikkakohtaista lupaa. Jos asiakas kalastaa heittovälinein tarvitsee hän yleisen kalastuskortin ja läänikohtaisen kalastusluvan. Helpot- taaksemme asiakasta, ovat lupa-asiat Lapin luontoelämyksen puolelta hoidettu kuntoon ja ne sisältyvät hintaan. Jos asiakas kalastaa mato-ongella, ei hän tarvitse lupia ollenkaan.

Kalastukseen käytetään 1-2 tuntia, jonka jälkeen pidetään evästauko nuotion äärellä. Tauon aikana paistetaan asiakkaiden kalastamia kaloja tai vaihtoehtoisesti makkaraa sekä keitetään nokipannukahvit. Kalastuspalveluissa isoa roolia näyttelee kalaruoka, joten tavoitteena on syödä aina asiakkaiden kalastamia kaloja. Samalla tarjolla on mehua ja muuta pikkupurtavaa. Tauon jälkeen jatketaan joko kalastusta tai sitten retki päättyy siihen. Retken jälkeen asiakkaat saavat kalastamansa kalat fileoituna niin halutessaan. Vaihtoehtoisesti opas ottaa kalat omaan käyttöön tai sitten osa kaloista tai jopa kaikki vapautetaan. Kalojen suhteen asia päätetään aina ennen kalastuksen aloittamista. Oppaan pitää olla aina vastuullinen kalastaja ja on tärkeää kunnioittaa saalista, joten asiakkaille on kerrottava selkeästi kuinka paljon ja mitä kaloja ruoaksi otetaan.

Asiakkaiden määrästä ja ryhmän rakenteesta riippuen opas liikkuu joko yksin kajakilla tai jonkun kanssa samassa kanootissa tai veneessä. Oppaan liikkussa kajakilla pystyy hän toimimaan kaikkien kanssa sekä auttamaan aina tarvittaessa. Oppaan tarvitsee mennä asiakkaan kanssa samaan kanoottiin tai veneeseen vain tilanteissa, joissa asiakas ei pysty olemaan ilman avustusta vesillä tai jos ryhmän rakenne niin vaatii.

Munajärven tuote soveltuu myös hyvin erilaisille ryhmille, kuten koululaisryhmät tai erilaiset yritysasiakkaat. Tämä sen takia, koska käytettävissä on lukuisia kanootteja ja tuotteen ohjelma on myös hyvin soveltuva erilaisille ryhmille. Tämän lisäksi tuote voidaan järjestää myös osana Levin viikko-ohjelmaa, koska se sijaitsee lähellä ja on helppo järjestää. Viik-

ko-ohjelma on samalla myös loistava markkinointikeino uusille kalastuspalveluille. Kalastuspalveluiden on oltava myös helposti muokattavissa asiakkaiden toiveiden mukaan. Munajärven tuotetta pystytään muokkaamaan kaikilla osa-alueilla aina ajankäytöstä käytettäviin välineisiin.

8.2 Mahtiharjusta Meltausjoelta

Meltausjoki sijaitsee reilun sadan kilometrin päässä yrityksestä. Tuote pidetään Unarinkönkään alueella, mutta asiakkaiden toiveiden mukaan on mahdollista siirtyä myös muille Meltausjoen koskialueille. Kalastus keskittyy harjuksen kalastukseen, mutta saatavilla on myös taimenia, ahvenia sekä suuria haukia. Meltausjoella on todella hyvät mahdollisuudet isoihin harjuksiin, jotka tässä tilanteessa tarkoittavat yli neljänkymmenen sentin mittaisia yksilöitä. Samalla on mahdollisuus saada taimenia sekä ahvenia. Hauet ovat Meltausjoella isoja ja saattavat jopa häiritä kalastusta katkomalla siimoja.

Tuote soveltuu pelkästään kokeneemmille kalastajille, joiden motiivina on päästä paikoille, missä on mahdollisuudet suuriin kaloihin. Aloittelijoille tuotetta ei voi suositella sen haastavuuden takia, sillä kalastus tapahtuu pääosin keskellä koskea kahluuvarusteilla ja osittain kosket ovat vaikeita kalastaa. Rannalta kalastaminen onnistuu myös, mutta tällöin ei parhaille paikoille voi rantojen pusikkoisuudesta johtuen päästä. Kalastus tapahtuu joko kevyillä heittovälineillä tai perhokalastusvälineillä.

Tuotteen perusrunkona on vuorokauden kestävä iltapäivällä kello 13.00 alkava reissu, johon kaikki ruokailut ensimmäisen päivän päivällisestä seuraavan päivän lounaaseen asti kuuluvat. Tuote alkaa asiakkaiden kuljetuksella Unarinkönkään parkkipaikalle. Parkkipaikalta siirrytään joko laavulle, vuokrakämpälle tai telttapaikalle asiakkaiden yöpymistoiveista riippuen. Jos reissu ei kestä yön yli, niin kokoonnutaan laavulle, jossa reissun ruokailu tapahtuu. Tällöin tuote alkaa iltapäivällä kello 13.00 ja päättyy päivällisen jälkeen illalla kello 20.00.

Alkuun opas kertoo minkä tyylinen kalastuskohde Unarinkongäs on, jakaa tarvittavat välineet sekä kertoo reissun aikataulun ja muut yleiset asiat. Meltausjoella asiakas tarvitsee valtion kalastuksenhoitomaksun ja lääninkohtaisen luvan lisäksi Meltausjoen oman paikakohtaisen luvan. Luvat hoitaa Lapin Luontoelämys ja lupamaksut on sisällytetty asiakkaan maksamaan loppusummaan.

Parhaimmille kalapaikoille pääsemiseen kuuluu kahlaaminen koskessa ja alussa pidetään pieni opastus kahluuhousujen käyttöön. Jos paikalla on asiakkaita, jotka eivät ole koskaan

kahluuhousuja käyttäneet, pidetään pieni perehdytyskurssi laavun edessä olevalla koskiosuudella. Mahdollisimman pian lähdetään kalastamaan oppaan näyttäessä parhaat paikat ja kalastustekniikat.

Keskeisessä roolissa kalastuspalveluissa on kala- ja retkiruoka ja tuotteessa niihin on panostettu reilusti. Ensimmäinen ruokailu pidetään 3-4 tunnin kalastamisen jälkeen laavulla. Ruokailuna on kattava retkipäivällinen, jonka jälkeen on jälleen energiaa lähteä koskelle kalastamaan. Ruokailun jälkeen kalastetaan vielä 1-2 tuntia, jonka jälkeen on iltanuotion aika makkaranpaiston ja muiden virvokkeiden muodossa. Samalla käydään päivä läpi ja kerrotaan seuraavan päivän ohjelma. Vielä iltanuotion jälkeen on mahdollisuus lähteä kalastamaan.

Seuraava päivä alkaa aamupalalla ja nokipannukahvilla. Kalastusta jatketaan joko samoilla paikoilla tai siirrytään muualle Meltausjoella sijaitsevista hyvistä paikoista. Kalastus lopetetaan lounaaseen noin kello 13.00, jossa syödään toivottavasti asiakkaiden itse pyytämiä kaloja. Tuote on täysin muokattavissa asiakkaiden aikataulun ja mahdollisten muiden toiveiden mukaan. Reissu voidaan pitää myös ilman yöpymistä, jolloin päivällisen jälkeisen pienen kalastus osuuden jälkeen lähdettäisiin siirtymään takaisin päin.

8.3 Kirkasvetinen Kapsajoki

Kapsajoki sijaitsee noin kolmenkymmenen kilometrin päässä yrityksestä ja autolla on mahdollista päästä ihan jokirantaan saakka. Kalastus keskittyy noin 1-2 kilometrin mittaiselle alueelle, joka alkaa heti jokivarrelle päästessä. Saaliskaloina ovat pääasiassa harjukset sekä taimenet ja sivusaaliina tulee haukia. Harjuksissa on hyvät mahdollisuudet saada mittakaloja, mutta taimenessa mittakaloja tulee vain harvoin. Hauet ovat pääosin pieniä, mutta mahdollisuus yli kaksikiloisiin on.

Kapsajoella joella asiakas tarvitsee valtion kalastuksenhoitomaksun ja läänikohtaisen luvan lisäksi Kapsajoen oman paikkakohtaisen luvan. Luvat hoitaa Lapin Luontoelämys ja lupamaksut on sisällytetty asiakkaan maksamaan loppusummaan.

Tuote soveltuu kaikille sen helpon kalastettavuuden johdosta. Tuote on suunnattu asiakkaille, jotka haluavat päästä aitoon Lapin erämaajoen tunnelmaan, jossa kirkaat vedet, puhdas luonto ja arjen kiireiden unohtaminen pelaisivat suurinta roolia. Kohteen rannat ovat suhteellisen helppoja kalastaa ja kahluuhousujen käyttö on turvallista joen heikon virtauksen ja mataluuden takia. Kalastus tapahtuu pääasiassa kevyillä heittokalastusvälineillä, mutta perhokalastusvälineitä voi halutessaan käyttää. Tuotteen yhteydessä voi pi-

tää myös pienen perhokalastuksen alkeiskurssin, koska kohde on helposti kalastettava myös perhokalastusvälineillä.

Tuote alkaa asiakkaiden kuljetuksella jokirantaan, jossa opas kertoo minkä tyylinen kalastuskohde Kapsajoki on. Opas jakaa tarvittavat välineet ja kertoo reissun aikataulun sekä muut yleiset asiat. Tämän jälkeen aloitetaan kalastaminen kohti alavirtaa, oppaan näyttämässä kalojen parhaat olinpaikat ja toimivimmat uistimet. Kalastusta jatketaan noin kaksi tuntia, jonka jälkeen pidetään tulistelutauko makkaranpaiston ja nokipannukahvien keittelyn merkeissä. Lisäksi tarjolla on mehua ja muuta pikkupurtavaa ja mahdollisesti paistetaan asiakkaiden saamia kaloja.

Tulistelutauon jälkeen kalastetaan vielä noin tunnin verran, jonka jälkeen retki aletaan lopetella lähtöpaikalla. Ennen asiakkaiden kyyditsemistä takaisin Leville, käydään oppaan johdolla pieni loppupalauttekeskustelu retken herättämistä tuntemuksista. Palautteen jälkeen välineet kerätään ja asiakkaat kyyditään takaisin Leville.

9 Arviointi

Kehittämistämme tuotteista pääsimme testaamaan kahta, jotka olivat Meltausjoki ja Munajärvi. Kapsajoki jäi aikataulun puolesta vielä testaamatta. Meltausjoen testiryhmä koostui kahdesta kalastusmatkailijasta, jotka olivat matkustaneet Lappiin pelkästään kalastuksen perässä. Munajärven testiryhmä koostui neljästä asiakkaasta, joista kaksi ei ollut kalastaneet käytännössä koskaan. Munajärven testauspäivään saatiin myös toimeksiantaja mukaan testaamaan ja antamaan palautetta tuotteesta. Asiakkailta kerättiin palautteet kyselylomakkeella (Liite 7), jossa kysyttiin seuraavia asioita: vastasiko tuote odotuksia, tuotteen toimivuus ja sujuvuus, oppaan tärkeys, plussat ja miinukset sekä kehittämisehdotuksia. Toimeksiantajalle kyselylomake oli hieman muokattu yrityksen näkökulmaa ajatellen. (Liite 8)

Meltausjoki vastasi täysin asiakkaiden odotuksia koko tuotteesta ja sen tarjoamista saalisaloista. Tuotteen toimivuudesta tuli positiivista palautetta sen lyhyistä välimatkoista, kalastusympäristöstä sekä saalismahdollisuuksista. Opasta pidettiin tärkeässä roolissa, sillä hän voi näyttää mihin uistinta kannatta heittää, mistä saa kalastaa sekä minkälaisilla tekniikoilla. Hänen roolinsa myös ruuanlaitossa korostui.

Tuotteen kiteytti eräs asiakas hienosti: ” Itse tuote on mielestäni toimiva kokonaisuus. Matkat ovat suhteellisen lyhyitä ja luonnon rauhasta saa nauttia hyvien saalismahdollisuuksien ääressä. Myös tuotteeseen kuuluvat kahluuhousut ovat tarpeelliset ja lisäävät kalastusnautintoa. Yhden yön reissu on mielestäni sopiva kyseiselle kohteelle.”

Asiakkaiden jakamia plussia ja miinuksia

- + kalaa tuli ja suhteellisen helposti kalastettavissa oleva koski (kahluuvälineillä!)
- + laavumajoitus
- + ei turhaa kävelyä
- + notskipaikat

- ei taimenta (tällä kertaa)
- ilman kahluuhousuja jäävät parhaat kalapaikat saavuttamatta

Kehittämisehdotuksia ja suurimpia miinuksia eivät asiakkaat tuotteelle keksineet. Tuotetta pidettiin myös potentiaalisena ja jo lähes valmiiksi toteutettavana tuotteena.

Munajärven tuote ylitti asiakkaiden odotukset täysin. Tuotetta markkinointiin saalisvarmana ahvenpaikkana ja sitä se olikin. ”Kalantulo ylitti odotukset. Ahventa tuli noin 1/5 heitolla ja yhtään alle 200g:n pötkylää ei tainnut joukossa olla.” Tuotteen toimivuudesta tuli positiivista palautetta ja sen sopivuudesta täysin aloittelijoille oltiin yhtä mieltä. Tuotetta pidettiin toimivana päiväretkenä, johon kanootilla kalastaminen ja saaliin ruuaksi valmistaminen tuovat eksoottisia tekijöitä. Opasta asiakkaat pitivät tärkeänä, jos tarvitsee opastusta virvelin käyttöön tai melomiseen kanootilla. Myös ruuan valmistamisessa on opas hyödyksi.

Asiakkaiden jakamia plussia ja miinuksia

- + 99% kalatakuu!
 - + vähän eksoottisempi kanoottikalastus
 - + saaliin valmistus ja syönti
 - + Toimiva päiväretki
 - + Järven kalaisuus yhdistettynä kalastuksen aloittamiseen
- ei juuri keksi.. säävaraus? Muuta kuin ahventa jos haluaa, niin meidän kohdalla ei täpännyt (paitsi yksi alle 1/2kg hauki..)
- liian lyhyt retki, mieluummin koko päivän kestävä retki

Toimeksiantajan odotukset tuotteesta täyttyivät reilusti yli. Hän piti tuotetta erittäin hyvin sopivana uudeksi tuotteeksi. Oppaan roolia hän piti tärkeänä tuotteen toimivuuden ja sujuvuuden kannalta. Hyvä opas varmistaa myös tyytyväiset asiakkaat. Kehittämisehdotuksia ei tämän hetken tuotteesta löytynyt, vaan ne tulevat tuotteen mukana ajallaan jos tarvetta on. Ainoana miinuksena toimeksiantaja piti sitä että, reissulla innostus on niin kova, että aikaa saattaa mennä enemmän kuin on alun perin suunniteltu.

10 Pohdinta

Opinnäytetyömme on ajankohtainen. Ihmisten tulisi arvostaa enemmän luontoa sekä sen tarjoamia mahdollisuuksia. Kalastus on mahtava esimerkki luonnon tarjoamista harrastuksista. Kalastus ei rajoitu yhteen tiettyyn ympäristöön. Kaloja voi tavoitella avomereltä, pohjoisen puroilta tai hiljaisilta metsälammilta. Kaikissa edellä mainituissa ympäristöissä on aivan omanlaisensa ekosysteemi, mikä tekee niistä aivan uniikkeja ympäristöjä. Juuri kalastuksen tarjoama monipuolisuus tekee siitä yhden Suomen suosituimmista vapaa-ajan harrastuksista. Kalastus ei katso ikää, sukupuolta tai ulkonäköä. Kalastusta harrastavat niin lapset, vanhukset, perheet kuin liikuntarajoitteisetkin.

Ennen vanhaan kalastusta harrastettiin pääasiassa ravinnon, eikä niinkään elämysten takia, mitä kalastusmatkailu parhaimmillaan tarjoaa. Tämä on kuitenkin muuttuva trendi. Hyvänä esimerkkinä voidaan käyttää suosiotaan kovaan tahtiin nostavaa pyydä & päästä kalastusta (C&R, Catch and Release fishing). C&R kalastus on tärkeää, jotta kalastus voisi noudattaa kestävästä kehitystä. Jotta kestävä kalastus olisi turvattu myös tulevaisuudessa, tulisi yhä useamman suomalaisen ymmärtää, ettei kaikkia saaliiksi päätyviä kaloja tarvitse tappaa. Vastuullinen kalastaja ottaa ruuaksi sen määrän, minkä hän itse tai kotilous tarvitsee. Tämä on otettu tarkasti huomioon kehittämässämme tuotteissa. Asiakkaita valistetaan pyydä & päästä kalastuksen tärkeydestä, ja heitä kehoitetaan toimimaan sen mukaan.

Pyydyskalastus, varsinkin verkkokalastus, on todettu olevan Suomen kalavesien syöpä. Verkko kun ei saalistaan valikoi, vaan tappaa surutta kaiken. Niin uhanalaiset, alamittaiset kuin myös suuret emokalat, jotka ovat geeniperimänsä takia elintärkeitä kalojen lisääntymisessä, voivat jäädä verkon saaliiksi. Pyydyskalastusrajoituksia ja niiden valvontaa tulisi tihentää, jotta luonnonmukainen kestävä kalastusmatkailu olisi myös lastenlastemme aikaan mahdollista. Tässä asiassa voidaan ottaa mallia muista aktiivisesti kalastavista valtioista (Taulukko 2, 11.), missä suositaan vapavälinein tapahtuvaa kalastusta. Joissain maissa pyydyskalastus on jopa kielletty muilta kuin ammattia harjoittavalta taholta. Kalavesiemme onneksi pyydyskalastus on vähenemässä ja uusia rajoituksia pyritään viemään läpi. Tämä tulee suojelemaan tuotteissa tavoiteltuja kohdekaloja, ennen kaikkea taimenia. Myös uusi kalastuslaki, joka astuu voimaan vuoden 2016 alussa, sisältää paljon hyviä uudistuksia. Esimerkiksi parhaillaan valmisteilla olevassa uutta kalastuslakia täydentävässä kalastusasetuksessa villi eli rasvaevällinen taimen saa asetuksessa erityiskohtelun. Esimerkiksi Suomenlahdella sen pyynti kielletään kokonaan. Varsinkin vapaa-ajankalastajia on puhuttanut ranta-alueiden verkkokalastuskiellon puuttuminen. Asetuksessa ei ole kansalliseen lohi- ja meritaimenstrategiaan sisältyvää kieltoa kalastaa yli 0,20

millin lankavahvuisilla verkoilla 50 metriä lähempää rantaa syksyllä ja keväällä. Kiellon puuttumisen pelätään verottavan luonnontaimenkantoja. Toivottavasti täydennykset menevät läpi, sillä se palvelisi kaikkia kalastuksen ystäviä. Tuotteissamme erityisesti Lapin villin taimenen kohdalla pyrittiin mahdollisimman kauaskantaviin ratkaisuihin. Tämä ilmenee siten, että taimenen alamittaa kunnioitetaan ja esimerkiksi Kapsajoella pyritään vapauttamaan kaikki, jopa täysimittaiset yksilöt, mahdollisimman vahingoittumattomana takaisin. Tässä oppaalla on suuri merkitys kertoa, kuinka kaloja käsitellään siten, etteivät ne vahingoitu ennen vapauttamista.

Kalastusmatkailussa tyypillistä on, että kalastetaan elämysten eikä niinkään ravinnon takia. Toki asiakkaat tahtovat yleensä itsellensä muutamat ruokakalat, mikä on täysin ymmärrettävää. Tässä yhteydessä voidaan nostaa esiin vielä hyvän oppaan ammattitaidon tärkeys. Eihän kokematon asiakas yleensä tiedä mitä kalaa tulisi suosia ja mitä ei. Hyvä opas kertoo ja opettaa asiakkailleen alamitoista, uhanalaisista kalalajeista ja miten jostain ei niin tyypillisestä ruokakalasta voikin saada maittavan aterian (Kirjavainen 1997, 47).

Päätoimiset kalastusoppaat ovat vielä harvinaisuus Suomessa. Tulevaisuudessa kysyntä opastetuille kalastusmatkoille tulee kuitenkin nousemaan ja näin ollen tälle ammattikunnalle syntyy tarve. Syy siihen on selkeä, sillä nykyajan lapset eivät enää ole tietoisia luonnosta ja sen tarjoamista resursseista. Ei ole edes harvinaisuus ettei nuori aikuinen erota ahventa hauesta, mutta kaupan kalatiskissä notkuva norjalainen kassilohi kylläkin tunnistetaan. Kun vanhemmat eivät osaa opettaa lapsilleen yleissivistävää tietoa kaloista ja järvistä, syntyy tarve kalastusoppaille. Vaikka tämä on mahdollisuus monelle tulevalle kalastusoppaalle, on se kansaa ajatellen huolestuttavaa. Samaan on törmätty muun muassa sieni- ja marjametsällä.

Lähtiessämme toukokuun lopulla Kittilään suorittamaan työharjoittelua, emme vielä tienneet mitään meidän tulevasta opinnäytetyöstämme. Mielessä kävi ajatus siitä, että jospa työharjoittelu tarjoisi uusia ideoita opinnäytetyön suorittamiseen. Ei mennyt kauan, kun Lapin luontoelämyksen toimitusjohtaja Raija Palosaari alkoi udella meidän opinnäytetyöstä. Hänen kuultua meidän olevan ilman aihetta, ehdotti hän meille ideoita. Oli syntynyt tarve kesäkalastuspalveluille ja hän toivoi meidän alan asiantuntijoina tuotteistavan hänelle valmiit tuotteet. Tartuimme heti tilaisuuteen ja aloimme viemään asiaa eteenpäin.

Heti alkuun huomasimme, että keskikesä ja kesälomaa viettäviin opettajiin yhteydessä oleminen ei ole paras yhdistelmä. Tiedonkulun kanssa oli alkuun ongelmia. Ehdimme kuitenkin saada tiedon, että opinnäytetyön aihe on hyväksyttävä ja, että voimme suorittaa opinnäytetyön yhdessä. Opinnäytetyön kulkuun ja rakenteeseen liittyviin kysymyksiin

emme saaneet tarkkaa ohjeistusta, minkä ymmärrämme hyvin. Elimme keskikesää ja opettajilla oli oikeus viettää lomansa rauhassa.

Työharjoittelujaksomme ei ollut kuitenkaan ajallisesti loputon, joten toimiin oli ryhdyttävä. Tuleviin kalastuskohteisiin piti ehtiä tutustumaan kunnolla ja otettava selvää mahdollisimman monesta asiasta niihin liittyen. Tulevia tuotteita piti myös ehtiä testaamaan koeryhmällä ennen virtavesien rauhoitusajoja. Teimme työharjoittelun lisäksi päivittäin töitä opinnäytetyön parissa. Kävimme kohteisiin tutustumisen lisäksi keskusteluja Palosaaren kanssa ja pyrimme kartoittamaan parhaalla mahdollisella tavalla myös hänen toiveitaan. Oli tärkeää tietää millaisille asiakkaille tuotteet tulisi suunnitella ja millaisia tuotteita Lapin Luontoelämys haluaa tarjota.

Asuimme työharjoittelun ajan Raija Palosaaren luona, mikä mahdollisti hyvin tiiviin viestinnän opinnäytetyöhön liittyen. Muussa tapauksessa olisimme varmasti joutuneet tekemään kanssakäymisen puhelimen välityksellä. Päivittäinen kanssakäyminen oli yksi syy siihen, miksi työn tekeminen oli niin vaivatonta ja nopeasti etenevää. Päivittäinen vuorovaikutus Palosaaren kanssa auttoi meitä myös paljon tuotteiden suunnittelussa.

Määritimme työlle tavoitteet, jotka täytyivät lähes täysin. Kaikki kolme tuotetta saatiin tuotettua ja kaikista kasattiin kattavat tuotekortit ja tuoteselosteet. Tulevaisuus tulee näyttämään saadaanko tuotteet yrityksen tarjontaan ja saadaanko niillä lisättyä kesän asiakkaiden määrää. Tällä hetkellä näyttää hyvältä, koska tuotteista saatiin monipuoliset ja houkuttelevat ja ne eroavat tällä hetkellä tarjolla olevista kesäkalastustuotteista hyvinkin paljon.

Munajärven tuote täyttää tavoitteiden puolesta sopivuuden kaikille, saalisvarmuuden sekä sopivuuden Levin viikko-ohjelmaan. Viikko-ohjelmaan tuote soveltuu läheisen sijainnin ja helpon toteutettavuuden puolesta. Meltausjoen tuote täyttää tavoitteet suurkalojen mahdollisuudesta ja unohtumattomista elämyksistä. Tavoitteet yleistuotteen luomisesta, joka soveltuisi kaikille ja jolla asiakas pääsisi aitoon Lapin erämaajoen tunnelmaan, täyttyy Kapsajoen tuotteessa. Kapsajoki on myös helposti saavutettavissa ja kalastettavissa, joten nekin kohdat täyttyvät. Yksi tavoitteista oli myös yleisesti oppia tuotteistamaan ohjelmapalveluita ja näkemyksemme mukaan tämäkin tavoite täyttyy.

Paperilla valmis opinnäytetyömme vaikuttaa juuri sellaiselta kuin me ja toimeksiantajamme toivoivat. Kahta tuotteista päästiin kokeilemaan myös pienellä testiryhmällä. Palaute oli hyvää niin asiakkailta kuin työn toimeksiantajalta. On hyvä kuitenkin muistaa, että ensimmäisten testausten aikana tuotteet olivat vielä kehitysvaiheessa, eikä niistä siksi pidä

vetää liian vahvoja johtopäätöksiä. Toisaalta kehitysehdotuksia ei suuremmin tullut ja palautteen mukaan tuotteet ovat toteuttamiskelpoisia sellaisenaan. Tämän tuloksena tuotok-
siamme voidaankin pitää onnistuneina. Palautteen tarkastelussa tulee olla kuitenkin kriitti-
nen asiakasryhmien pienuuden johdosta. Meltausjoen tuote testattiin vain kahdella kalas-
tusmatkailijalla ja Munajärven tuote neljällä asiakkaalla. Tuotetta tulisi siis testata vielä
suuremmalla otoksella, jotta palautetta saataisiin laajemmin. Muutenkin tuotteita pitää
testata vielä riittävän monta kertaa erilaisissa sääolosuhteissa, kalastuspaikoissa ja eri
kalustolla, sekä ottaen huomioon tuotteen toiminnalliset rajat sekä vara- ja hätäsuunnitel-
mat (Jaakkola & Tunkelo 1987, 161-162).

Opinnäytetyö on nyt valmis. Se ei kuitenkaan tarkoita sitä, että työmme projektin äärellä
loppuisi tähän. Olemme saaneet aikaan hyvän suunnitelman ja selkeät raamit tuotteille ja
niiden toteuttamiseen. Seuraavana on vuorossa projektin käytäntöön vieminen. Kesäka-
lastus tulee uutena tuotteena Lapin Luontoelämykselle, joten yrityksen on hankittava uu-
sia välineitä kuten esimerkiksi virveleitä, uistimia ja kahluuhousuja. Hankinnoissa tulemme
tarjoamaan tietotaitoamme Lapin Luontoelämykselle. Meidän osaamisestamme on apua
heille. Näin Lapin Luontoelämys voi hankkia parhaiten sopivat välineet juuri niitä tuotteita
varten, jotka olemme suunnitelleet.

Ennen tuotteiden käyttöönottoa tarvitsee jatkokehittämistarpeina jokaiselle tuotteelle laatia
oma turvallisuussuunnitelma työssä aiemmin esitellyn turvallisuussuunnitelman sisällön
mukaisesti (MoNo 2004, 17-18, 33-34). Turvallisuussuunnitelmaa laatiessa tarvitsee tuot-
teiden testaamista vielä jatkaa, jotta mahdolliset turvallisuusriskit löytyvät ja vara- ja hätä-
suunnitelmat on valmiiksi harjoiteltu (Jaakkola & Tunkelo 1987, 161-162). Turvallisuus-
suunnitelma kannattaa laatia yhteistyössä toimeksiantajan kanssa, jotta jo paperilla val-
miina olevat yrityksen turvallisuuteen liittyvät toimenpiteet saadaan yhdistettyä uusien
tuotteiden turvallisuussuunnitelmaan.

Jatkokehittämistarpeina olisi tuotteille hyvä tehdä myös markkinointisuunnitelma. Ke-
räsimme kesän aikana tuotteista paljon kuva- ja videomateriaalia, jota voi hyvin käyttää
mainontana esimerkiksi sosiaalisessa mediassa ja yrityksen nettisivuilla. Hyvänä esimerk-
kinä on Munajärven tuotteesta tehty valmis videopätkä, joka voidaan vain lisätä kun tuot-
teen julkaiseminen tulee ajankohtaiseksi. Kesän aikana kerättyä materiaalia tulisi myös
käyttää tuotekorttien graafisessa jatkosuunnittelussa. Näin tuotekorteista saataisiin hou-
kuttelevampia, mikä lisäisi todennäköisesti tuotteiden myyntiä. Muita markkinointitoimen-
piteitä voisivat olla erilaisille alan messuille osallistuminen, jälleenmyyjille tuotteisiin tutus-
tumisen tarjoaminen ja paikallislehti-ilmoitukset.

Ennen tuotteiden käyttöönottoa pitää ne vielä hinnoitella yhteistyössä toimeksiantajan kanssa. Vielä ei ole varmaa tietoa siitä otetaanko kaikki tuotteet käyttöön jo ensi sesongin aikana. Siitä päättää loppujen lopuksi Lapin Luontoelämys. Työmme tavoitteena oli saada kaikki tuotteet yrityksen vuoden 2016 ohjelmaan ja näin myös kovasti toivomme. Tavoitteenamme on tarjota tuotteiden markkinoille tuomisessa mahdollisimman paljon apua Lapin Luontoelämykselle. Parastahan olisi, että pääsisimme Lapin Luontoelämyksen palkkailistoille. Silloin voisimme toimia oppaina reissuilla ja muutenkin ottaa päävastuuta kaikesta yrityksen kalastuspuoleen liittyvästä. Tämä olisi niin sanotusti ”win win” tilanne sekä meille että Lapin Luontoelämykselle.

Käyttämiämme kalastuspalveluiden tuotteistamisen vaiheita (Myllylä & Laamanen 2005, 60-61, 64-65; Puustinen & Rouhiainen 2007, 220) voivat muutkin kalastuspalveluita tarjoavat tai kehittävät tahot soveltaa omassa tuotteistamisessaan. Varsinkin jos tuotteistaa hyvin samankaltaisia lyhyitä kalastusreissuja, jotka pääasiassa tuotetaan täysin yhden yrityksen resursseilla, on opinnäytetyöstä apua. Kun tuotteeseen lisätään lukuisia moduleita ja monia yhteistyökumppaneita, on tuotteistaminen silloin reilusti pidempi prosessi ja yhteistyökumppaneiden välinen viestintä tärkeässä roolissa. Yhteistyökumppaneiden käytöllä tuotteesta saadaan usein kuitenkin laadukkaampi, joten jatkokehittämistarpeena työlemme voisi olla yhteistyökumppaneiden etsiminen ja hyödyntäminen.

Vaikka kävisi niin, ettei Lapin Luontoelämyksellä olisi mahdollisuutta jatkaa yhteistyötä kanssamme, tulemme kuitenkin saamaan tästä opinnäytetyöstä hyödyn tulevaisuuttamme ajatellen. Olemme molemmat suunnitelleet kouluttautua kalastusoppaiksi jossain elämän vaiheessa. Kalastuspalveluiden tuotteistaminen ja kehittäminen tulisivat olemaan osana koulutusta ja mahdollista työelämää. Tulemme varmasti palaamaan opinnäytetyömme ääreen peilataksemme sitä uusien tulevien projektien kanssa. Käyttämiämme tuotteistamisen vaiheita voi soveltaa ja käyttää tulevaisuudessa jos tarvitsee tuotteistaa kalastuspalveluita tai muita ohjelmapalveluita (Myllylä & Laamanen 2005, 60-61, 64-65; Puustinen & Rouhiainen 2007, 220). Voimme ottaa siitä vinkkejä ja ammattitaidon kehittyessä miettiä, että mitä olisi tullut tehdä toisin. Opinnäytetyöstä on ollut myös siinä mielessä hyötyä, että vaikka tiesimme paljon kalastuksesta jo ennen työtä, niin tiedämme kalastuksesta nyt vielä enemmän. Lisäksi olemme oppineet paljon uutta ohjelmapalveluiden tuotteistamiseen liittyen.

Lähteet

Brännare, R., Kairamo, H., Kulusjärvi T. & Matero, S. 2005. Majoitus- ja matkailupalvelu. 4.painos. WSOY.

Elinkeino- ja innovaatio-osasto. 2014. TEM raportteja, Suomen matkailun tulevaisuuden näkymät. Tulostettu: 25.10.2014.

Hemmi, J. 2005a. Matkailu, ympäristö, luonto. Osa 1. Gummerus Kirjapaino Oy: Jyväskylä.

Imatran Seudun kehitysytio Oy. 2004. Kalastuspalvelut kaupallisina ohjelmapalvelutuotteina –käsikirja 2004. Luettavissa: <http://www.kehy.fi/filebank/233-KKkalastus.pdf> Luettu:21.10.2015

Imatran Seudun kehitysytio Oy 2004. Matkailun ohjelmapalvelujen. Raportti 4. Ratsastus ja pyöräily kaupallisina ohjelmapalvelutuotteina. 2004. Luettavissa: <http://docplayer.fi/1492105-Matkailun-ohjelmapalvelujen-raportti-4-ratsastus-ja-pyoraily-kaupallisina-ohjelmapalvelutuotteina.html> Luettu :22.10.2015

Karusaari, R. & Nylund, A. 2015. Matkailu on cool. 2.painos. Sanoma pro Oy. Helsinki.

Kirjavainen, E. 1997. Kalastuksesta matkailutuote- Matkailukalastusyrityksen opaskirja, Kalatalouden Keskusliitto n:o 121. Vammalan Kirjapaino Oy. Vammala.

Komppula, R. & Boxberg, M. 2002. Matkailuyrityksen tuotekehitys. Edita Prima Oy. Helsinki.

Lapin Luontoelämys. Luettavissa: <http://www.lapinluontoelämys.fi>;
<http://www.lapinluontoelämys.fi/kesaaktiviteetit>;
<http://www.lapinluontoelämys.fi/talviaktiviteetit>. Luettu 21.10.2015.

Lapin seutukaavaliitto.1991. Lapin matkailun aluerakenne 2030. Luettavissa: http://www.lappi.fi/lapinliitto/c/document_library/get_file?folderId=90644&name=DLFE-3991.pdf. Luettu: 21.10.2015.

Lehtonen, H. 2007. Kalavesillä. WS Bookwell Oy: Porvoo.

Lohimäki, T. 2004. Opinnäytetyö: Kalastusohjelmalvelujen tuotteistaminen Case Big Fish Oy. Haaga Instituutti.

Maa- ja metsätalousministeriö. 2008. Kalastusmatkailun kehittämisen valtakunnallinen toimenpideohjelma 2008–2013. Luettavissa:
http://www.mmm.fi/attachments/vapaaajankalastus/66qQB7Y4E/kalastusmatkailun_kehittamisen_toimenpideohjelma.pdf Luettu: 15.10.2015

Myllylä, M. & Laamanen, M. 2005. Tuotteistettu kalastusmatkailu. Kalatalouden Keskusliiton julkaisuja nro 153. Vammalan kirjapaino Oy. Vammala.

Nurmi, A. 2004. Opinnäytetyö: Kalastusmatkailu Laukaan Kuusaankoskella sekä muualla Keski-Suomessa. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Pesonen, I., Siltanen, T. & Hokkanen, T. 2006. Menestyvä matkailuyritys. Edita Prima Oy. Helsinki.

Puustinen, A. & Rouhiainen, U-M. 2007. Matkailumarkkinoinnin teorioita ja työkaluja. Edita Prima Oy. Helsinki.

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos. 2014. Vapaa-ajankalastus 2012 tilastoja. Luettavissa:
http://www.rktl.fi/www/uploads/pdf/uudet%20julkaisut/Tilastot/rktl_tilastoja_1_2014_web.pdf. Luettu 03.10.2015

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos. 2008. Kalastusmatkailu numeroina, kyselytutkimus yrittäjille. Luettavissa:
http://www.rktl.fi/www/uploads/pdf/uudet%20julkaisut/selvityksia_13_2008.pdf. Luettu 11.11.2015

Saarinen, J. 2003. Luontomatkaailun tutkimustarpeet ja Suomen ensimmäinen luontomatkaailuprofessori - Luontomatkaailun tutkimus Suomessa. Luettavissa
<http://www.metla.fi/tapahtumat/2003/luontomatkaailu/saarinen-puhe.htm> Luettu: 03.10.2015

Saarinen, J. & Järviuoma, J. 2002. Luonto matkailukohteena: virkistystä ja elämyksiä luonnosta. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 866. Rovaniemen painatuskeskus Oy. Rovaniemi.

Silvennoinen, H. & Tyrväinen, L. 2001. Luontomatkailun kysyntä Suomessa ja asiakkaiden ympäristötoiveet. Teoksessa Sievänen, T. (toim.). 2001. Luonnon virkistyskäyttö 2000. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 802.

Verhelä, P. & Lackman, P. 2003. Matkailun ohjelmalvelut. WS Bookwell Oy. Porvoo.

Viherkoski, P. 1998. Laatu luonto-opastukseen. Vammalan kirjapaino Oy. Vammala

World Tourism Organization UNWTO. 2014. Global Report on Adventure Tourism, AM Reports: Volume nine. Luettavissa: https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/staticunwto/Affiliate-members/1-GLOBAL+REPORT+ON+ADVENTURE+TOURISM_online.pdf. Luettu 11.11.2015.

YourLapland. Luettavissa:

<http://www.yourlapland.com/tama-on-lappi/luonto/yoton-yo-houkuttelee-matkailijoita-lappiin/>. Luettu: 21.10.2015.

Liitteet

Liite 1. Kapsajoki tuotekortti

Kirkasvetinen Kapsajoki

Oletko aina halunnut kalaan kirkasvetiselle lappilaiselle erämaajoelle ilman sen vaikeampia ponnisteluja? Mikäli näin on, olette löytäneet oikean tuotteen. Kapsajoki sijaitsee noin 30 minuutin ajomatkan päässä Levin keskustasta ja autolla pääsee aivan jokirantaan saakka. Saaliskaloina ovat pääasiassa harjukset ja taimenet, sivusaaliina tulee haukia. Harjuksien kohdalla on hyvä mahdollisuus saada mittakala, mutta taimenessa mittakaloja tulee vain harvoin. Hauet ovat pääosin pieniä, mutta mahdollisuus yli kaksikiloisiin on.

Kapsajoen tuote soveltuu kaikille, niin aloittelijalle kuin kokeneemmallekin kalastajalle. Kapsajoki on matala sorapohjainen joki, joten aloittelijan on helppo ottaa siinä ensiaskeleensa kahluuhousuissa. Kalastus tapahtuu pääasiassa kevyillä heittokalastusvälineillä, mutta perhokalastusvälineitä voi halutessaan myös käyttää.

Tuote alkaa asiakkaiden kuljetuksella jokirantaan, jossa opas kertoo minkä tyylinen kalastuskohde Kapsajoki on, jakaa tarvittavat välineet ja kertoo reissun aikataulun sekä muut yleiset asiat. Tämän jälkeen aloitetaan kalastaminen kohti alavirtaa oppaan näyttäessä kalojen parhaat olinpaikat ja toimivat uistimet. Kalastusta jatketaan noin kaksi tuntia, jonka jälkeen pidetään tulistelutauko makkaranpaiston ja nokipannukahvien keittelyn merkeissä. Lisäksi tarjolla on mehua ja muuta pikkupurtavaa ja mahdollisesti paistetaan asiakkaiden saamia kaloja.

Tulistelutauon jälkeen kalastetaan vielä noin tunnin verran, jonka jälkeen retki aletaan lopettelemaan lähtöpaikalla. Ennen asiakkaiden kyyditsemistä takaisin Leville, käydään oppaan johdolla pieni loppupalauttekeskustelu, jossa käydään läpi retken herättämiä tuntemuksia. Palautteen jälkeen kerätään välineet ja kyyditään asiakkaat takaisin Leville.

Kesto: n. 4-5 tuntia

Hinta:

Hinta sisältää: Kalastusvälineet, kahluuhousut, kalastusluvut, eväät (grillimakkaraa & pikku purtavaa), pannukahvi & mehu, kuljetus

Ryhmän koko: 4-12

Retki voimassa: 1.6-10.9

Varusteet ja välineet: Luontoon soveltuva, säänmukainen retkivaatetus

Palvelukielet: Suomi, englanti, ruotsi

Lisätiedot ja varaukset: : Lapin Luontoelämys
Ounasjoentie 810
99140 KÖNGÄS

Puh. 040 7163 033
raiski@levi.fi

Liite 2. Kapsajoki tuoteseloste

Tuoteseloste Kapsajoki

Palvelusisältö

Tuote: Kirkasvetinen Kapsajoki

Tuotteen voimassaoloaika: 1.6-10.9

Tuotteen kesto: 4-5 tuntia

Opastus: Opas kertoo minkä tyylinen kalastuskohde Kapsajoki on, jakaa tarvittavat välineet ja kertoo reissun aikataulun sekä muut yleiset asiat. Tämän jälkeen aloitetaan kalastaminen kohti alavirtaa oppaan näyttäessä kalojen parhaat olinpaikat ja toimivat uistimet.

Palvelukielet: Suomi, englanti, ruotsi

Ryhmän koko: 4-12

Palvelut: Tuote alkaa asiakkaiden kuljetuksella jokirantaan, jossa opas kertoo minkä tyylinen kalastuskohde Kapsajoki on, jakaa tarvittavat välineet ja kertoo reissun aikataulun sekä muut yleiset asiat. Tämän jälkeen aloitetaan kalastaminen kohti alavirtaa oppaan näyttäessä kalojen parhaat olinpaikat ja toimivat uistimet. Kalastusta jatketaan noin kaksi tuntia, jonka jälkeen pidetään tulistelutauko makkaranpaiston ja nokipannukahvien keittelyn merkeissä. Lisäksi tarjolla on mehua ja muuta pikkupurtavaa ja mahdollisesti paistetaan asiakkaiden saamia kaloja.

Tulistelutauon jälkeen kalastetaan vielä noin tunnin verran, jonka jälkeen retki aletaan lopettelemaan lähtöpaikalla. Ennen asiakkaiden kyyditsemistä takaisin Leville käydään, oppaan johdolla pieni loppupalauttekeskustelu, jossa käydään läpi retken herättämiä tuntemuksia. Palautteen jälkeen kerätään välineet ja kyyditään asiakkaat takaisin Leville.

Kohderyhmä: Kapsajoen tuote soveltuu kaikille, niin aloittelijoille kuin kokeneemmallekin kalastajalle. Kapsajoki on matala sorapohjainen joki, joten aloittelijan on helppo ottaa siinä ensiaskeleensa kahluuhousuissa. Kalastus tapahtuu pääasiassa kevyillä heittokalastusvälineillä, mutta perhokalastusvälineitä voi myös halutessaan käyttää. Saaliskaloina ovat pääasiassa harjuksen ja taimenet ja sivusaaliina tulee haukia. Harjuksien kohdalla on hyvä mahdollisuus saada mittakala, mutta taimenessa mittakaloja tulee vain harvoin. Hauet ovat pääosin pieniä, mutta mahdollisuus yli kaksikiloisiin on.

Välineet ja varusteet

-Asiakkaille on tarjolla kevyet heittovälineet (ns. Ultra light virveli), jossa siimat.

-Harjuksen ja taimenen kalastukseen soveltuvia uistimia, pääasiassa lippoja, lusikkauistimia ja pieniä vaappuja.

-Kalastusluvut (lääninomainen lupa, valtion kalastuksenhoitomaksu ja Kapsajoen lupa.)

-Kahluuvarustus

- Asiakkaille tarjottavat eväät (nokipannu ja kahvit, makkaraa, mehua sekä pikkupurtavaa)

Tapahtumakuvaus

Luonne ja vaatavuus: Koko tuote kestää noin 4-5 tuntia, josta aktiivista kalastusta on noin 3 tuntia. Tuotteen vaatimustaso on helppo, eli se ei vaadi aikaisempaa kokemusta jokikalastuksesta. Kapsajoen tuote soveltuu kaikille, niin aloittelijalle kuin kokeneemmallekin kalastajalle. Kapsajoki on matala sorapohjainen joki, joten aloittelijan on helppo ottaa siinä ensiaskeleensa kahluuhousuissa.

Hinta sisältää: Opastetun kalastuksen Kapsajoella, kalastusvälineet, kahluhousut, kalastusluvut, eväät (grillimakkaraa & pikku purtavaa), pannukahvi & mehu, kuljetus

Peruutukset: Alle 24 tuntia ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta peritään ohjelman täysi hinta. Yli 24 tuntia, mutta alle 3 vuorokautta ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta peritään 50 % varatun ohjelman hinnasta. 3 vuorokautta tai aiemmin ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta ei peritä maksua.

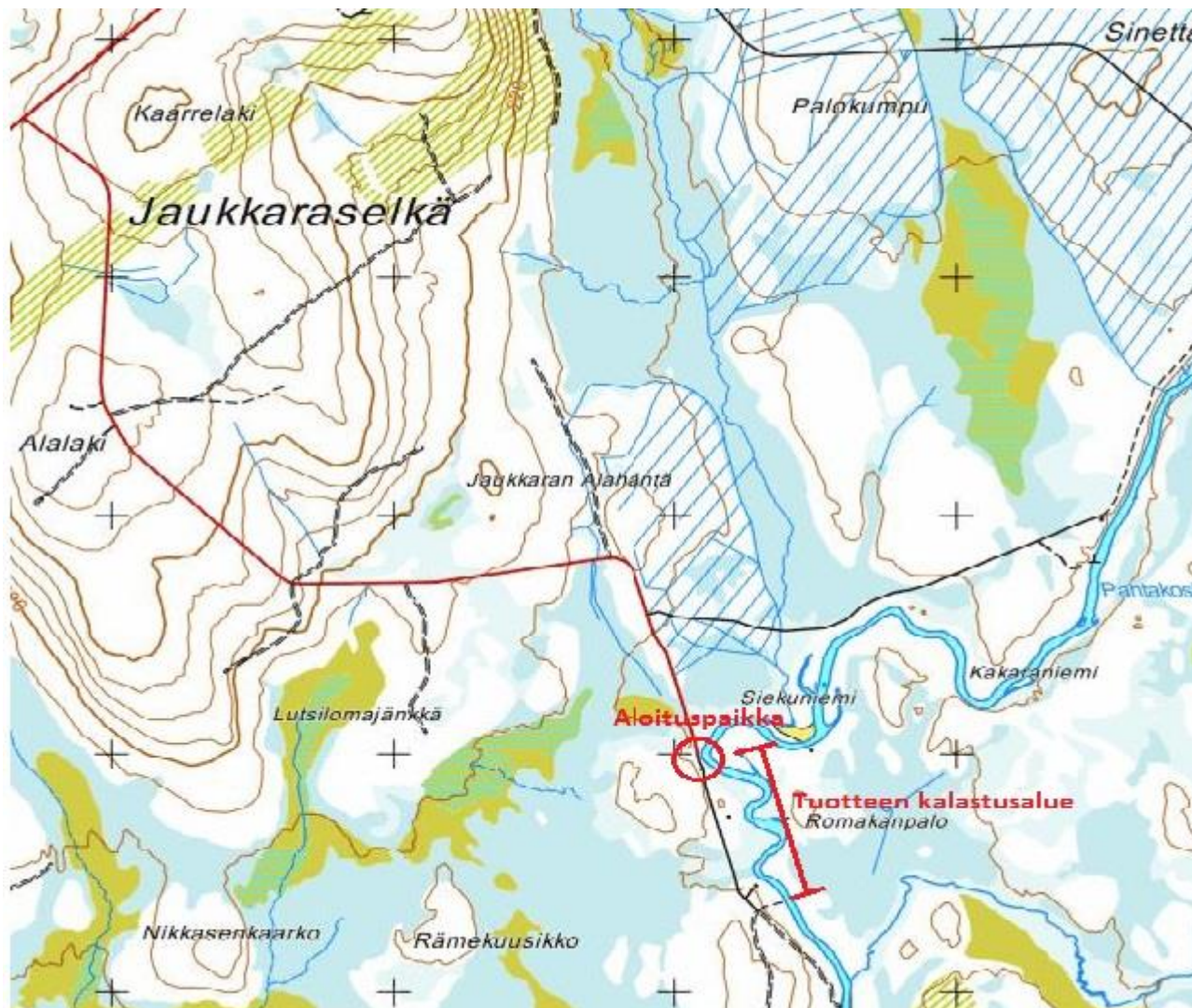
Lisätiedot ja Varaukset: Lapin Luontoelämys

Ounasjoentie 810

99140 KÖNGÄS

Puh. 040 7163 033

raiski@levi.fi



Liite 3. Munajärvi tuotekortti

Kyrmyniskoja Munajärveltä

Kun haluatte viettää yrityksen virkistyspäivää, perheen kesken laatu-aikaa tai viedä koululaisryhmän ikimuistoiselle kalaretkelle, olette tervetulleita Lapin luontoelämyksen tarjoamalle kalaretkelle Munajärvelle. Levin keskustasta kivenheiton päässä, Könkään kylällä sijaitseva Munajärvi on noin 185 ha kokoinen, helposti kalastettava matala järvi. Munajärvi tarjoaa pääasiassa kookkaita ahvenia ja haukia, mutta kahden kilon siikaan on myös mahdollisuus.

Munajärven kalastusretki sopii kaikille, niin aloittelijoille kuin pidemmän aikaa kalastusta harrastaneille, ahvenen suuren keskikoon takia. Munajärvi on hyvin saalisvarma kohde, joten jos asiakkaan ainoana kriteerinä on saada saalista, voimme suositella tätä tuotetta teille. Tuote on kestoaltaan noin 2-3 tuntia, joten se sopii hyvin muun muassa lapsiperheille ja ohikulkumatalla oleville turisteille.

Kyrmyniskoja Munajärveltä- tuote alkaa kuljetuksella Munajärven venerantaan. Rannalla pidetään pieni opastus vesillä liikkumisesta, kalastusvälineiden käytöstä, turvallisuudesta ja retken kulusta. Asiakas voi halutessaan valita perinteisen mato-ongen tai kevyet heittovälineet. Molemmat soveltuvat mainiosti Munajärvelle. Kun välineet ovat valmiina ja pelastusliivit kaikilla päällä, jaetaan asiakkaat joko soutuveneeseen tai kanooteihin. Voimme lämpimästi suositella vakaita inkkarikanooteja kaikille. Kanootista kalastaminen luo aivan omanlaisensa tunnelmaa lapin hiljaisella suojärvellä. Kalastusaika on noin 1-2 tuntia, jonka jälkeen siirrytään rantaan evästuolle. Tauon aikana paistetaan makkarat tai vaihtoehtoisesti asiakkaiden kalastamia kaloja sekä keitetään nokipannukahvit. Samalla tarjolla on mehua ja muuta pikkupurtavaa. Tauon jälkeen joko jatketaan kalastusta tai sitten retki päättyy siihen. Retken jälkeen asiakkaat saavat kalastamansa kalat fileoituna niin halutessaan. Vaihtoehtoisesti opas ottaa kalat omaan käyttöön tai sitten kaikki vapautetaan. Kalojen suhteen asia päätetään aina ennen kalastuksen aloittamista.

Kesto: n. 3-4 tuntia

Hinta:

Hinta sisältää: Kalastusvälineet, kalastusluvat, pelastusliivit, soutuveneen tai kanootin, eväät (grillimakkarat & pikkupurtavaa), nokipannukahvit & mehu

Ryhmän koko: 4-12 henkilöä, alle 4:n henkilön ryhmät sopimuksen mukaan

Retki voimassa: Keväällä jäiden lähdöstä- syksyyn jäiden tuloon

Varusteet ja välineet: Luontoon soveltuva, säänmukainen retkivaatetus

Palvelukielet: Suomi, englanti ja ruotsi

Lisämaksusta: Saaliin fileointi

Lisätiedot ja varaukset: Lapin Luontoelämys

Ounasjoentie 810

99140 KÖNGÄS
Puh. 0407163033

raiski@levi.fi

Liite 4. Munajärvi tuoteseloste

Tuoteseloste Munajärvi

Tuote: Kyrmyniskoja Munajärveltä

Tuotteen voimassaoloaika: keväällä jäiden lähdöstä- syksyyn jäiden tuloon.

Tuotteen kesto: 3-4 tuntia

Opastus: Opas on joko asiakkaan parina soutuveneessä tai kanootissa. Jos tasalukuinen ryhmä, opas voi olla vaihtoehtoisesti kajakissa.

Palvelukielet: Suomi, englanti ja ruotsi.

Ryhmän koko: 4-12 henkilöä, alle 4:n henkilön ryhmät sopimuksen mukaan

Palvelut: Palvelu toteutetaan Könkään kylällä sijaitsevalla Munajärvellä. Kyrmyniskoja Munajärveltä- tuote alkaa kuljetuksella Munajärven venerantaan. Rannalla pidetään pieni opastus vesillä liikkumisesta, kalastusvälineiden käytöstä, turvallisuudesta ja retken kuluista. Asiakas voi halutessaan valita perinteisen mato-ongen tai kevyet heittovälineet. Molemmat soveltuvat mainiosti Munajärvelle. Kun välineet ovat valmiina ja pelastusliivit kaikilla päällä, jaetaan asiakkaat joko soutuveneeseen tai kanootteihin. Kalastusaika on noin 1-2 tuntia, jonka jälkeen siirytään rantaan evästauolle. Tauon aikana paistetaan makkarat tai vaihtoehtoisesti asiakkaiden kalastamia kaloja sekä keitetään nokipannukahvit. Samalla tarjolla on mehua ja muuta pikkupurtavaa. Tauon jälkeen joko jatketaan kalastusta tai sitten retki päättyy siihen. Retken jälkeen asiakkaat saavat kalastamansa kalat lisämaksusta fileoituna niin halutessaan. Vaihtoehtoisesti opas ottaa kalat omaan käyttöön tai sitten kaikki vapautetaan. Kalojen suhteen asia päätetään aina ennen kalastuksen aloittamista.

Kohderyhmä: Munajärven kalastusretki sopii kaikille, niin aloittelijoille kuin pidemmän aikaa kalastusta harrastaneille, ahvenen suuren keskikoon takia. Munajärvi on hyvin saalisvarma kohde, joten jos asiakkaan ainoana kriteerinä on saada saalista, voimme lämpimästi suositella tätä tuotetta teille. Tuote on kestoltaan noin 3-4 tuntia joten se sopii hyvin muun muassa lapsiperheille ja ohikulkumatkalla oleville turisteille.

Välineet ja varusteet

-Asiakkaille on tarjolla kevyet heittovälineet (ns. Ultra light virveli), jossa siimat, tai kolmen ja neljän metrin mato-onkia ,jotka soveltuvat hyvin veneestä ja kanootista kalastamiseen.

-Ahvenen ja hauenkalastukseen soveltuvia uistimia, pääasiassa lippoja, lusikkauistimia ja pieniä vaappuja.

-Matoja onkijoille.

-Kalastusluvut, asiakkaan ei tarvitse huolehtia niistä.

-Pelastusliivejä on lasten ja aikuisten koossa.

-Soutuveneet ja vakaat kanootit.

-Aivot ja melat.

-Asiakkaille tarjottavat eväät (nokipannu ja kahvit, makkaraa, mehua ja pikkupurtavaa)

-Opas tarkastaa. että asiakkailla on säänmukainen varustus.

- Fileerausveitsi ja piikki (asiakas voi lisämaksua vastaan pyytää saaliin käsittelyä)

Tapahtumakuvaus

Luonne ja vaativuus: Koko tuote kestää noin 3-4 tuntia, aktiivista kalastusta on 1-2 tuntia. Munajärvi on noin 185 ha kokoinen helposti kalastettava, matala ja rauhallinen suojärvi. Munajärvi tarjoaa pääasiassa kookkaita ahvenia ja haukia, mutta jopa yli kaksikiloisiin siikoihin on mahdollisuus. Tuote on vaativuustasoltaan helppo ja soveltuu siksi kaikille asiakasryhmille. Tuote on ennen kaikkea rento ja rauhallinen, jossa tarkoituksena on irtautua hetkeksi arjesta.

Hinta sisältää: Kuljetuksen, kalastusvälineet, kalastusluvut, pelastusliivit, soutuveneen tai kanootin, eväät (grillimakkarat & pikkupurtavaa), nokipannukahvit & mehu. Lisämaksusta kalojen ruudoton fileeraus.

Edellä mainitun ohjelman mukaisen paketin hinta on x euroa per henkilö sisältäen arvolisäveron.

Peruutukset: Alle 24 tuntia ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta peritään ohjelman täysi hinta. Yli 24 tuntia, mutta alle 3 vuorokautta ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta peritään 50 % varatun ohjelman hinnasta. 3 vuorokautta tai aiemmin ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta ei peritä maksua.

Lisätiedot ja Varaukset: Lapin Luontoelämys
Ounasjoentie 810
99140 KÖNGÄS
Puh. 040 7163 033
raiski@levi.fi



Liite 5. Meltausjoki tuotekortti

Mahtiharjusta Meltausjoelta

Kun kotivedet käyvät liian tutuiksi on aika ottaa askel kohti uusia kokemuksia. Meltausjoki tarjoaa hieman kokeneemmalle kalastajalle mieleenpainuvia hetkiä Lapin kauniissa erämaassa. Meltausjoki sijaitsee napapiirin tuntumassa, Rovaniemen kaupungin luoteisosassa. Tämä vapaana virtaava joki tarjoaa erinomaiset mahdollisuudet harjuksen, taimenen sekä kookkaan jokihauen kalastukseen. Joessa esiintyy myös ahventa, siikaa, madetta ja särkikaloja. Mainittakoon vielä erikseen, että yli 40 cm harjukset eivät ole harvinaisuus Meltausjoella ja jopa 50cm mahtiharjuksiin on realistiset mahdollisuudet.

Reissun tavoitteena on luoda asiakkaille ikimuistoisia elämyksiä Lapin kauniissa erämaassa. Tämän lisäksi asiakkaille luodaan kattava yleiskuva joesta ja sen parhaista ottipaikoista. Lisäksi olisi tarkoituksena tehdä asiakkaista vieläkin parempia jokikalastajia muun muassa vieheiden uittoon, joessa kahlaamista ja mahdollisten kalojen väsyttämistä silmällä pitäen.

Tämä kokeneemmalle kalastajalle suunnattu reissu on vuorokauden mittainen. Vuorokauden aikana asiakkaille tarjotaan kaikki ruokailut ensimmäisen päivän päivällisestä seuraavan päivän lounaaseen. Tuote alkaa iltapäivällä kello 13.00 asiakkaiden kuljetuksella Unarinkönkään parkkipaikalle. Sieltä siirrytään joko laavulle, vuokrakämpälle tai telttapaikalle asiakkaiden yöpymistoiveista riippuen. Kalareissu alkaa aina alkupalaverilla nokipannukahvien äärellä. Palaverissa opas ottaa huomioon asiakkaiden toiveet ja tekee tulevasta vuorokaudesta suunnitelman, esimerkiksi kohdekaloja ja ruokailuaikoja ajatellen. Alkupalaverissa tehdään varustetarkistus ja opas täydentää niitä tarvittaessa. Opas kertoo myös hyvistä ottipaikoista, -välineistä ja -vieheistä. Kun kaikki on valmiina, siirrytään joelle kaan. Päivä päättyy iltanuotiolle makkaranpaiston ja muiden virvokkeiden nauttimisen merkeissä.

Seuraava päivä alkaa aamupalalla ja nokipannukahvilla. Kalastusta jatketaan joko samoilla paikoilla tai siirrytään muualle Meltausjoen monista muista hyvistä paikoista. Kalastus lopetetaan lounaaseen noin kello 13.00, jossa toivon mukaan syödään asiakkaiden itse pyytämiä kaloja. Tuote on täysin muokattavissa asiakkaiden aikataulun ja mahdollisten muiden toiveiden mukaan. Reissu voidaan pitää myös ilman yöpymistä, jolloin päivällisen jälkeisen pienen kalastus-session jälkeen lähdettäisiin siirtymään takaisin päin.

Kesto: 24h (13.00-13.00) tai 7h (13.00-20.00)

Hinta:

Hinta sisältää: Opastetun kalastuksen Meltausjoella, kaikki ruokailut, maukkaat välipalaleivät/kahvit, laavun, vuorakämpän tai teltan, kalastusvälineet, kahluuhousut, kalastusluvut

Ryhmän koko: 4-8 henkeä, alle 4:n henkilön ryhmät sopimuksen mukaan.

Retki Voimassa: 1.6-10.9

Varusteet ja välineet: Luontoon soveltuva, säänmukainen retkivaatetus

Palvelukielet: Suomi, englanti ja ruotsi.

Lisämaksusta:

Lisätiedot ja Varaukset: Lapin Luontoelämys
Ounasjoentie 810
99140 KÖNGÄS
Puh. 040 7163 033
raiski@levi.fi

Liite 6. Meltausjoki tuoteseloste

Tuoteseloste Meltausjoki

Palvelusisältö

Tuote: Mahtiharjusta Meltausjoelta

Tuotteen voimassaoloaika: 1.6-10.9

Tuotteen kesto: 24h (13.00-13.00) tai 7h (13.00-20.00)

Opastus: Alkupalaverissa opas ottaa huomioon asiakkaiden toiveet ja tekee tulevasta vuorokaudesta suunnitelman esimerkiksi kohdekaloja ja ruokailuaikoja ajatellen. Alkupalaverissa tehdään varustetarkistus ja opas täydentää niitä tarvittaessa. Opas kertoo myös hyvistä ottipaikoista, -välineistä ja -vieheistä. Kun kaikki on valmiina, siirrytään joelle kalaan, jossa opas jatkaa opastustaan.

Palvelukielet: Suomi, englanti ja ruotsi

Ryhmän koko: 4-8 henkeä, alle 4:n henkilön ryhmät sopimuksen mukaan.

Palvelut: Palvelu toteutetaan Meltausjoella, joka sijaitsee napapiirin tuntumassa, Rovaniemen kaupungin luoteisosassa. Vuorokauden aikana asiakkaille tarjotaan kaikki ruokailut ensimmäisen päivän päivällisestä seuraavan päivän lounaaseen. Tuote alkaa iltpäivällä kello 13.00 asiakkaiden kuljetuksella Unarinkönkään parkkipaikalle. Sieltä siirrytään joko laavulle, vuokrakämpälle tai telttapaikalle asiakkaiden yöpymistoiveista riippuen. Kalareissu alkaa aina alkupalaverilla nokipannukahvien äärellä. Palaverissa opas ottaa huomioon asiakkaiden toiveet ja tekee tulevasta vuorokaudesta suunnitelman, esimerkiksi kohdekaloja ja ruokailuaikoja ajatellen. Alkupalaverissa tehdään varustetarkistus ja opas täydentää niitä tarvittaessa. Opas kertoo myös hyvistä ottipaikoista, -välineistä ja -vieheistä. Kun kaikki on valmiina, siirrytään joelle kalaan.

Ensimmäinen ruokailu pidetään 3-4 tunnin kalastamisen jälkeen laavulla. Ruokailuna on kattava retkipäivällinen, jonka jälkeen on jälleen energiaa lähteä koskelle kalaan. Ruokailun jälkeen käydään vielä kalassa 1-2 tuntia, jonka jälkeen on iltanuotion aika makkarapaiston ja muiden virvokkeiden muodossa. Samalla käydään päivää läpi ja kerrotaan seuraavan päivän ohjelma. Iltanuotion jälkeen voi vielä halutessaan käydä kalassa.

Seuraava päivä alkaa aamupalalla ja nokipannukahvilla. Kalastusta jatketaan joko samoilla paikoilla tai siirrytään muualle Meltausjoen monista muista hyvistä paikoista. Kalastus lopetetaan lounaaseen noin kello 13.00, jossa toivon mukaan syödään asiakkaiden itse pyytämiä kaloja.

Tuote on täysin muokattavissa asiakkaiden aikataulun ja mahdollisten muiden toiveiden mukaan. Reissu voidaan pitää myös ilman yöpymistä, jolloin päivällisen jälkeisen pienen kalastus-session jälkeen lähdettäisiin siirtymään takaisin päin.

Kohderyhmä: Tämä on kokeneemmalle kalastajalle suunnattu reissu. Meltausjoki tarjoaa erinomaiset mahdollisuudet harjuksen, taimenen ja kookkaan jokihauen kalastukseen. Joessa esiintyy myös ahventa, siikaa, madetta ja särkikaloja. Mainittakoon vielä erikseen, että yli 40 cm harjukset eivät ole harvinaisuus Meltausjoella ja jopa 50cm mahtiharjuksiin on realistiset mahdollisuudet. Kalastus tapahtuu pääasiassa kevyillä heittokalastusvälineillä, mutta perhokalastusvälineitä voi myös halutessaan käyttää.

Välineet ja varusteet

-Asiakkaille on tarjolla kevyet heittovälineet (ns. Ultra light virveli), jossa siimat.

-Harjuksen ja taimenen kalastukseen soveltuvia uistimia, pääasiassa lippoja, lusikkauistimia ja pieniä vaappuja.

-Kalastusluvut (lääninkohtainen lupa, valtion kalastuksenhoitomaksu ja Meltausjoen vuorokausilupa.

-Kahluuvarustus

-Vuorokauden kaikki ruokailut (kattava retkipäivällinen, iltapala, aamupala, lounas (vaihtoehtoisesti asiakkaiden saamia kaloja), tämän lisäksi nokipannu ja kahvit, joita tarjoillaan alkupalaverissa sekä muiden ruokailuhetkien yhteydessä.

- Laavu, teltta tai vuokrakämppä (määräytyy asiakkaan toiveen mukaan)

Tapahtumakuvaus

Luonne ja vaatimus: Tuote kestää vuorokauden. Se on tarkoitettu henkilölle, jolla on aiempaa kokemusta kalastuksesta. Tuotteen vaatimustaso on normaali, eli se edellyttää jonkin verran kokemusta aktiviteetista. Reissun tavoitteena on luoda asiakkaille ikimuistoisia elämyksiä Lapin kauniissa erämaassa. Tämän lisäksi asiakkaille luodaan kattava yleiskuva joesta ja sen parhaista ottipaikoista. Lisäksi olisi tarkoituksena tehdä asiakkaista vieläkin parempia jokikalastajia muun muassa vieheiden uittoon, joessa kahlaamista sekä mahdollisten kalojen väsyttämistä silmällä pitäen.

Hinta sisältää: Kuljetuksen, opastetun kalastuksen Meltausjoella kalastusvälineet, kalastusluvut, kahluuvarustuksen, ruokailut (päivällinen, iltapala, aamupala ja lounas) nokipannu & mehu, yöpymisen (laavu, teltta tai vuokrakämppä)

Lisämaksusta makuupussi ja makuualusta.

Edellä mainitun ohjelman mukaisen paketin hinta on x euroa per henkilö sisältäen arvoisäveron.

Peruutukset: Alle 24 tuntia ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta peritään ohjelman täysi hinta. Yli 24 tuntia, mutta alle 3 vuorokautta ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta peritään 50 % varatun ohjelman hinnasta. 3 vuorokautta tai aiemmin ennen varattua ohjelmaa tehdystä peruutuksesta ei peritä maksua.

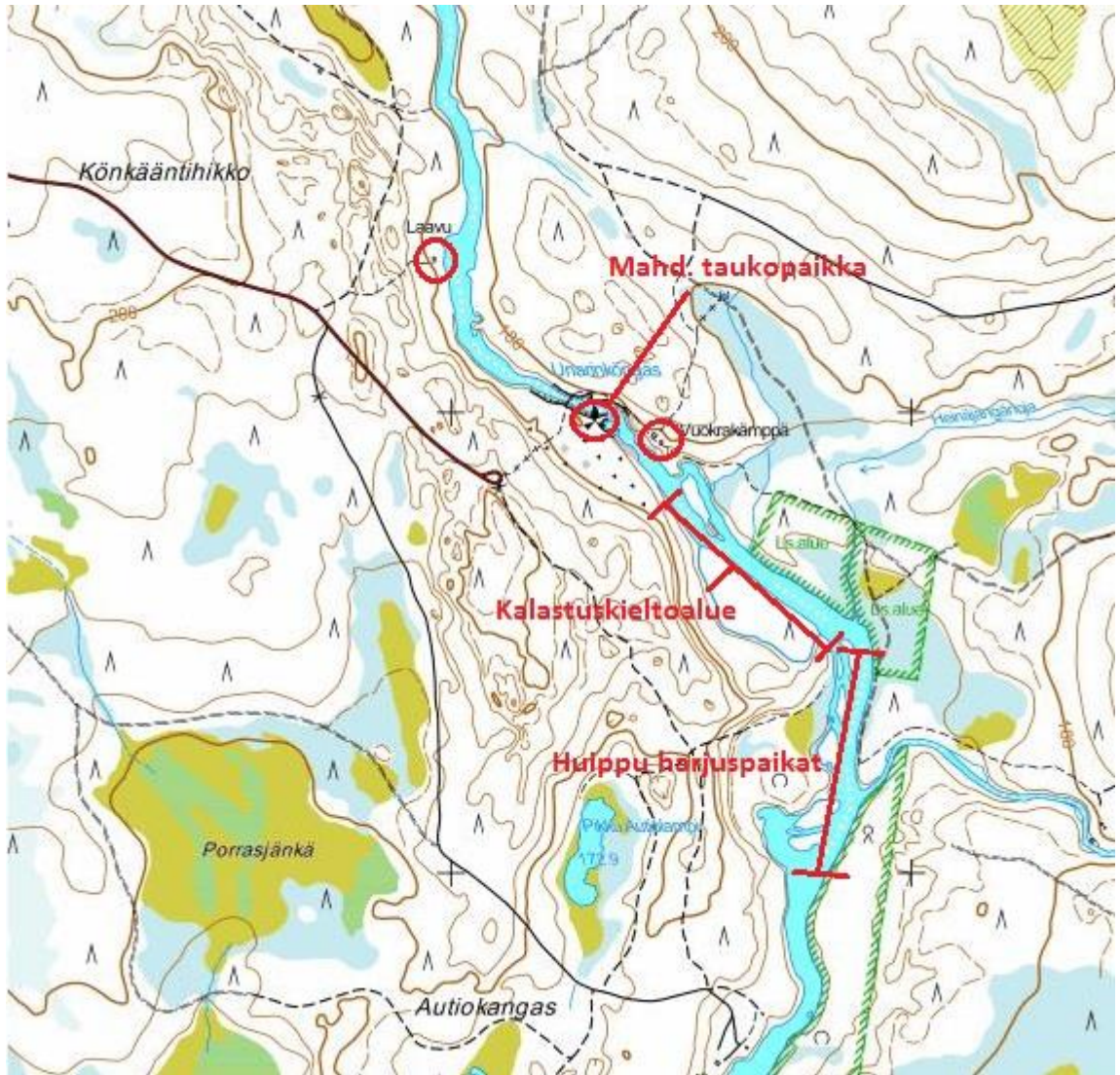
Lisätiedot ja Varaukset: Lapin Luontoelämys

Ounasjoentie 810

99140 KÖNGÄS

Puh. 040 7163 033

raiski@levi.fi



Palautelomake asiakkaille

Vastasiko tuote odotuksianne?

Tuotteen toimivuus ja sujuvuus?

Kuinka tärkeässä roolissa opas on tuotteen onnistumisen kannalta?

Tuotteen plussat?

Tuotteen miinukset?

Kehitettävää?

Vapaa sana?

Palautelomake toimeksiantajalle

Vastasiko tuote odotuksianne?

Tuotteen käytettävyys yrityksen palveluina?

Tuotteen toimivuus ja sujuvuus?

Kuinka tärkeässä roolissa opas on tuotteen onnistumisen kannalta?

Plussat?

Miinukset?

Kehitettävää?

Vapaa sana?
