

Paula Kaasalainen

SAVONLINNAN ALUEEN
HEVOSALAN PALVELUIDEN
TARVEKARTOITUS

Tavoitteena uuden talliyrityksen
perustaminen
Lomamokkilan yhteyteen

Opinnäytetyö
Matkailu


Maaliskuu 2011



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU


Mikkeli University of Applied Sciences

KUVAILULEHTI

 MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences	Opinnäytetyön päivämäärä 15.03.2011
Tekijä(t) Paula Kaasalainen	Koulutusohjelma ja suuntautuminen Matkailu
Nimeke Savonlinnan alueen hevospalveluiden tarvekartoitus Tavoitteena uuden talliyrityksen perustaminen Lomamokkilan yhteyteen	
Tiivistelmä <p>Tämä opinnäytetyö tutkii hevosalan palveluiden kysyntää Savonlinnan alueella. Tutkimuksella selvitetään onko Savonlinnan alueella riittävästi kysyntää uuden hevosalan yrityksen perustamiselle, ja mille hevosalan toimintamuodoille löytyy tarvetta eniten. Myös hevosmatkailun sijan selvittäminen kokonaiskysynnässä on yksi tämän tutkimuksen tärkeimmistä tavoitteista. Tutkimuksen tuloksilla on haettu apua liiketoiminnan suunnitteluun, ja niillä on pyritty vastaamaan liikeidean kannalta oleellisiin kysymyksiin: mitä, kenelle ja miten?</p> <p>Tutkimuksen tulosten tarkoituksena oli antaa vastauksia opinnäytetyön toimeksiantajalle, Lomamokkille. Lomamokkila on Savonlinnassa matkailupalveluita harjoittava yritys. Majoituspalveluiden lisäksi Lomamokkila tarjoaa kokous-, juhla- ja ateriapalveluja. Uusi talliyritys tulisi toimimaan Lomamokkilan yhteydessä. Tutkimuksen tavoitteena oli osoittaa uuden talliyrityksen tarjoama lisäarvo Lomamokkilan nykyiselle toiminnalle.</p> <p>Tutkimuksen aineisto on kerätty sähköisin verkkokyselyin Webropol-ohjelmaa hyödyntäen.. Kohderyhmiä tutkimuksella on ollut kolme; Lomamokkilan matkailija-asiakkaat, Savonlinnan alueen yritykset sekä paikalliset hevosharrastajat. Jokaiselle kohderyhmälle on käytetty omaa, tarkoin suunniteltua kyselylomaketta. Tutkimus on toteutettu loka-marraskuussa 2010.</p> <p>Vastauksia kyselyihin saatiin kaikilta kohderyhmiltä yhteensä 122 kappaletta. Paikallisten hevosharrastajien ja asukkaiden osuus vastauksista oli suurin, 77 kappaletta. Lomamokkilan asiakkaiden keskuudessa vastausprosentiksi muodostui 38 prosenttia ja yritysten keskuudessa 14 prosenttia.</p> <p>Tehdyn kartoituksen tulosten mukaan kysyntää hevosalan palveluille Savonlinnan alueella on. Suurin kysyntä on ratsastustuntitoiminnalla ja hevosten hoitopalveluilla. Lajeina suosituimmiksi nousivat koulu-, este- ja vaellusratsastus. Ratsastuspalveluista kiinnostuneita löytyi joka kohderyhmästä, mutta potentiaalisimmaksi kohderyhmäksi tämän tutkimuksen mukaan muotoutui paikalliset harrastajat. Hevosmatkailun sija tämän tutkimuksen mukaan myötäilee hevosmatkailun yleistä tilaa Suomessa. Potentiaalia löytyy, mutta talliyrityksen kannattavuuden kannalta myös muiden toimintamuotojen harjoittaminen hevosmatkailun rinnalla on välttämätöntä. Tutkimuksen mukaan myös Lomamokkila hyötyisi uuden talliyrityksen tuomasta lisäarvosta, ja yhteisille palveluille löytyisi kysyntää.</p> <p>Työ antoi Lomamokkille pohjan uuden palvelukonseptin luomiselle ja vastasi asetettuihin tutkimuskysymyksiin. Jatkotoimenpiteitä tälle työlle voisivat olla kannattavuus- ja rahoituslaskelmat, sekä yhteistyön aloittamiseen liittyvät sopimusasiat. Myös yhteistyöpalvelujen tuotekehitykseen tulisi panostaa.</p>	
Asiasanat (avainsanat) hevosala, hevosyrittäjyys, hevosmatkailu, liiketoiminnan suunnittelu, yritysyhteistyö, tarvekartoitus, Savonlinna	

Sivumäärä 67 s. + liitt. 10 s.	Kieli Suomi	URN
Huomautus (huomautukset liitteistä) Liitteet näyttävät vain kyselyjen asiasisällöt, eivät sähköisessä kyselyssä hyödynnettyjä ulkoasuja.		
Ohjaavan opettajan nimi Erja Härkönen	Opinnäytetyön toimeksiantaja Lomamokkila	

DESCRIPTION

 MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences	Date of the bachelor's thesis 15.03.2011
Author(s) Paula Kaasalainen	Degree programme and option Degree Programme in Tourism
Name of the bachelor's thesis A survey of horse and stable services in the Savonlinna area for launching a new stable business at Lomamokkila Holiday Village	
Abstract <p>This bachelor's thesis surveys the demand for horse and stable services in Savonlinna. The survey investigates if there is enough demand for a new horse and stable business in Savonlinna and which operational forms would be most in demand. A further objective is to examine the share of horse tourism in the total demand. The results of this survey function as a basis for developing business operations and provide answers to the essential questions of: what, to whom and how?</p> <p>The purpose of the study is to provide answers to the commissioner, Lomamokkila Holiday Village. Lomamokkila is a company offering travel and holiday services in Savonlinna. Besides accommodation services Lomamokkila offers conference, party and catering services. The new horse business would operate in connection with Lomamokkila. The aim of this survey was to investigate the added value the new horse business would bring to the present Lomamokkila business.</p> <p>The research material of this survey was collected by electronic network questionnaires using the Webropol program. The survey had three target groups; the customers of Lomamokkila, companies operating in the Savonlinna region and local leisure time horse enthusiasts. Each target group was issued a customized questionnaire in October-November 2010.</p> <p>A total of 122 replies were received from all target groups. The share of the local leisure time horse enthusiasts was the largest with 77 replies. The response rate among the customers of Lomamokkila was 38 per cent and among the companies operating in Savonlinna 14 per cent.</p> <p>According to the results there is a demand for horse and stable services in Savonlinna. The biggest demand was for riding lessons and horse care services. The most desired forms of horseback riding were dressage, show jumping and trail riding in nature. There was interest in every target group, but according to this survey the most potential target group for the new horse business would be the local leisure time enthusiasts. According to this survey the share of horse tourism is the same as in Finland in general. There is potential, but a profitable horse business has to operate alongside other forms of services. The survey shows that also Lomamokkila would benefit from the added value a new horse business would bring and there would be also demand for the co-operation services.</p> <p>This survey gave a base for Lomamokkila to create the new service concept and provided answers to the issued research questions. Further measures after this survey could be profitability and financial calculations and contract issues concerning the co-operation. Also it would important to invest in the product development of the co-operation services.</p>	

Subject headings, (keywords)		
horse stable, horse entrepreneurship, horse tourism, business plan, business partnership, need survey, Savonlinna		
Pages	Language	URN
67 p. + app. 10 p.	Finnish	
Remarks, notes on appendices		
Appendixes show only the literary contents of the questionnaires, not the layout of the electronic survey.		
Tutor	Bachelor's thesis assigned by	
Erja Härkönen	Lomamokkila Holiday Village	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	1
1.1	Opinnäytetyön toimeksiantaja ja lähtökohdat	1
1.2	Opinnäytetyön aihe ja tavoitteet	1
1.3	Opinnäytetyön rakenne	2
2	HEVOSALA SUOMESSA	3
2.1	Hevoskasvatus	3
2.2	Ravivalmennus	4
2.3	Siittola- ja oriasemapaalvelut	5
2.4	Hevosten hoitopaalvelut	6
2.5	Ratsastustuntitoiminta.....	7
2.6	Vaellusratsastus- ja matkailupaalvelut	8
2.7	Muut hevosalan toimintamuodot	8
3	YRITTÄJÄNÄ HEVOSALALLA.....	9
3.1	Alueellinen jakautuminen	9
3.2	Tulevaisuuden näkymät	10
3.3	Ajankohtaiset asiat.....	11
4	HEVOSMATKAILU	14
4.1	Hevosmatkailu ja sen moninaisuus.....	14
4.2	Hevosmatkailun muodot	16
4.2.1	Vaellusratsastus.....	16
4.2.2	Ratsastusmatkat ja -lomat	18
4.3	Hevosmatkailuyrittäjyys Suomessa	20
4.4	Tuotetarjonta.....	21
4.5	Hevosmatkailuasiakkaat	21
4.6	Ammattitaito	22
4.7	Tulevaisuuden haasteet ja mahdollisuudet	23
5	LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU	23
5.1	Liikeidea	24
5.2	Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan	26
5.3	Yritysyhteistyö liiketoiminnan suunnittelussa.....	27
5.3.1	Yritysyhteistyön merkitys.....	27
5.3.2	Yritysyhteistyön peruselementit	28

5.3.3	Yhteistyösuhteen syntyminen ja sen vaiheet	29
6	TARVEKARTOITUKSELLE TIETOA	30
6.1	Kysely - hyvässä ja pahassa.....	31
6.2	Hyvällä sisällöllä ja harkitulla ulkoasulla luotettavuutta ja mielekkyyttä ...	32
6.3	Hevosalan palveluiden tarvekartoitus Savonlinnan alueella	34
7	TUTKIMUSTULOKSET	37
7.1	Lomamokkilan matkailuasiakkaat	37
7.2	Yritysasiakkaat	45
7.3	Paikalliset hevosharrastajat ja paikalliset asukkaat	49
7.4	Tärkeää tietoa tuloksilla.....	54
8	POHDINTA	63
	LÄHTEET	65
	LIITTEET	68
	1 Kysely Lomamokkilan asiakkaille suomeksi	
	2 Kysely Lomamokkilan asiakkaille englanniksi	
	3 Kysely yrityksille	
	4 Kysely paikallisille hevosharrastajille ja asukkaille	

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön toimeksiantaja ja lähtökohdat

Opinnäytetyöni toimeksiantajana toimii Savonlinnassa yritystoimintaa harjoittava perheyritys Lomamokkila. Nimensä mukaan Lomamokkila tarjoaa majoituspalveluita mökeissä, vierastaloissa, lomarakennuksessa, pihapiirissä sijaitsevassa aittarakennuksessa, sekä päärakennuksessa. Majoituspalveluiden ohella yritys tarjoaa myös ateriala-, virkistymis-, aktiviteetti- ja juhlapalveluita.

Lomamokkila sijaitsee Saimaan rannalla, ja asiakkaat tulevat sekä kotimaasta että ulkomailta. Matkaa Savonlinnan keskustaan Lomamokkilasta kertyy 12 kilometriä, Kerimäelle 20 kilometriä ja Punkaharjulle 25 kilometriä.

Matkailupalveluiden harjoittamisen lisäksi Lomamokkilan yrittäjät kasvattavat ylänmaankarjaa. Lemmikkieläiminä ja matkailijoiden viihdyttäjinä pihalta löytyy kesäisin eläimiä ankoista kissoihin ja koiriin.

1.2 Opinnäytetyön aihe ja tavoitteet

Hevosmatkailua Lomamokkilan pihapiirissä ei kuitenkaan vielä ole harjoitettu, vaikka osa asiakkaista on kiinnostusta asiaa kohtaan jo suullisesti ilmaissut. Tämän kiinnostuksen huomioimisen myötä Lomamokkilan tämänhetkiset yrittäjät, Laura ja Kalle Björn, ovat miettineet mahdollisuutta vuokrata tilojaan yksityiselle yrittäjälle ratsastustallitoimintaa varten. Tällä palveluiden monipuolistamisella olisi tarkoitus saada lisäarvoa myös Lomamokkilan omille matkailualan palveluille. Opinnäytetyöni lähtökohdaksi on siis aito tarve ratsastuspalveluiden kysynnän tarkemmalle kartoittamiselle ja liiketoiminnan suunnittelussa tarvittavien tietojen keräämiselle.

Opinnäytetyöni aiheena on ratsastuspalveluiden tarvekartoituksen tekeminen. Sen lisäksi, että työni on tarkoitus varmistaa kannattavuutta ja tutkia asiakaspotentiaalia, on sen suljettava pois mahdollisuus siitä, että talliyritys häiritsisi Lomamokkilan nykyistä toimintaa ja nykyisiä asiakassuhteita.

Talliyrityksen kysynnän selvittämisen lisäksi Lomamokkilan yrittäjät haluavat nähdä uuden palvelun tuovan myös heille hyötyä. Tietenkään heidän ei ole kannattavaa panostaa tilojen kunnostukseen ja remontoimiseen tallikäyttöön ennen kuin viitettä tilojen hyödyllisyydelle olisi saatu. Työn lähtökohtana on ollut, että itse olisin mahdollinen uusi talliyrittäjä Lomamokkilan tiloissa, ja näin työni voidaan katsoa tulevan myös omaan käyttööni.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Työni koostuu johdannon lisäksi hevosalan ja hevosityrittäjyyden kokonaisvaltaisemmasta esittelystä. Alan ja yrittäjyyden, sekä niihin liittyvien tunnuslukujen esittelyllä pyrin antamaan lukijalle paremman käsityksen oman työni lähtökohtien kannalta tärkeimmistä hevosalan muodosta, hevosmatkailusta.

Lukijan ymmärtäessä alaa kokonaisuutena, on hänellä myös mahdollisuus saada oikeampi ja realistisempi kuva hevosmatkailusta ja sen tämän hetkisestä sijasta koko hevososalalla. Hevosalan esittelyssä pääasiallisina lähdeaineistoina on käytetty raportteja Hevosityrittäjyys 2005 ja 2009 -kyselyistä. Näiden kyselyiden tulosten voidaan katsoa kattavan parhaiten hevosalan tämän hetkisen tilanteen.

Alaan kokonaisuutena ja yrittäjyyteen paneutumisen jälkeen työni etenee hevosmatkailu-toimintamuodon tarkempaan katsaukseen. Hevosmatkailutoiminnan mahdollinen aloittaminen Lomamokkilan yhteyteen on ollut työni lähtökohtana, ja täten tämä toimintamuoto käsitellään tarkemmin.

Liiketoiminnan suunnittelu ja siinä huomioitavat asiat, sekä yritysysteistyön merkitys on nostettu työssäni esille taas työni päämäärän vuoksi. Tutkimukseni tarkoituksena on kysynnän selvittämisen ohella myös kerätä liiketoiminnan suunnittelun kannalta oleellista tietoa. Myös Lomamokkilan ja talliyrityksen mahdollinen tuleva yhteistyö on kartoitusta tehdessä huomioitava. Näiden tavoitteiden vuoksi koin erityisen tärkeänä käsitellä liiketoiminnan suunnittelua ja yritysysteistyön merkitystä myös omina aihealueinaan.

Vielä ennen oman tutkimukseni tarkempaa esittelyä, olen kertonut palvelun tarvekartoituksen teosta yleensä ja etenkin kyselystä sen muotona. Tällä olen pyrkinyt peruste-

lemaan omassa tutkimuksessa tekemiäni valintoja sekä sen tulosten käsittelyn haasteita. Tutkimukseni toteuttamisesta kertovan osion jälkeen olen edennyt työssäni tutkimustuloksiin. Tulokset olen ensin käsitellyt vastaajaryhmittäin tarkasti ja sen jälkeen kokonaisvaltaisemmin poimien tutkimustavoitteisiin ja -kysymyksiin vastaavat tulokset esille. Tässä osiossa olen myös pohtinut tuloksista ilmenneitä liiketoiminnan suunnittelun kannalta huomioitavia seikkoja.

Työni viimeisenä osiona ennen lähdeluetteloja ja liitteitä on pohdintani. Pohdintaosioon olen kirjoittanut mietteitäni koko opinnäytetyöni onnistumisesta, sekä sen tehtävänä olleen tutkimuksen toteuttamisesta. Lisäksi tässä osiossa olen antanut jatkokehitysideoitani omalle työlleni. Opinnäytetyöni on kokonaisuus hevosalan ja eritoten hevosmatkailun liiketoiminnan aloittamisesta ja siihen liittyvistä tärkeistä asioista sekä tekemästäni tutkimuksesta ja sen tuloksista.

2 HEVOSALA SUOMESSA

Hevosala on varsin monipuolinen useiden eri toimintamuotojensa vuoksi. Suomessa asuvat 75 000 hevosta työllistävät ihmisiä, mahdollistavat harrastamista, tarjoavat elämyksiä, toimivat hyvinvoinnin tuottajina ja kehittävät Suomen maaseudun tuottavuutta. Hevosalan vaikutus myös muihin toimialoihin, kuten maatalouden ja kaupan alaan, on merkittävä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 7.)

Hevostalouden merkitys maaseudun elävöittämiseen, kaupungin ja maaseudun yhdistämiseen, uusien työpaikkojen luomiseen sekä aktiviteettien tarjoamiseen tuntuu olevan vain kasvussa (Varkia ym. 2006, 192).

2.1 Hevoskasvatus

Koko maassa harjoitettava toimintamuoto, hevoskasvatus, käsittää hevosten kasvatuksen sekä omaan käyttöön että myyntiä varten. Hevoskasvatusta harjoitetaan niin harrastus- kuin yritystoimintanaakin. Yritystoimintanaan hevosia kasvattavat henkilöt harjoittavat yleensä kasvatustoimintansa ohessa myös muita palveluita, kuten omien hevosten ravivalmennusta, hevosten hoitopalveluita, hevosten myyntiä, siitos- tai oriasematoimintaa, sekä omaa harrastekäyttöä. (Pussinen ym. 2007, 29.)

Muista hevosalan toimintamuodoista hevoskasvatus poikkeaa tulevaisuuden näkymien suhteen. Hevoskasvatusta harjoittavilla yrittäjillä on eniten yritystoiminnan vähentämisaikeita, eikä alan laajenemisesta ole niin suurta varmuutta. Myös kasvattajien tilat poikkeavat muita toimintamuotoja harjoittavien tiloista. Tilat ovat monesti huomattavasti suurempia ja sijoittuvat pääsääntöisesti maatilojen yhteyteen ja maaseudulle. Sisätallitilaa ei tarvita niin paljoa, koska kasvavat varsat pärjäävät pihatto-olosuhteissa muiden ikätoveriensä kanssa. (Pussinen ym. 2007, 29.)

Taloudellinen kannattavuus on sekin yksi erottavista tekijöistä muiden toimintamuotojen suhteen. Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyn tulosten mukaan hevoskasvatusta yritystoimintanaan harjoittavat tienaavat muita toimintamuotoja harjoittavia vähemmän, keskimääräisen liikevaihdon jäädessä 30 000 euroon. (Pussinen & Thuneberg 2010, 21.)

Hevoskasvatuksessa ainoa arvo ei kuitenkaan ole varsasta tai nuoresta hevosesta saatavalla rahallisella arvolla vaan myös sen koulutuksella ja tulevalla kilpailumenestyksellä. Kunnia ja taito arvoina ovat monesti hevoskasvatuksessa suurempia kuin taloudellinen menestyminen. (Pussinen ym. 2007, 29 - 31.)

Tulevaisuuden haasteina ja mahdollisuuksina hevoskasvatuksessa tulevat olemaan hevosten tuonti ulkomailta, suomenhevonen kasvatusrotuna, sekä yhteistyön lisääminen kasvattajien välillä. Lisäksi uudet yrittäjät tuovat tarpeen hevosjalostuksen ja -kasvatuksen koulutukselle ja neuvonnalle. (Pussinen ym. 2007, 31.)

2.2 Ravivalmennus

Suomen ravivalmentajat ry:n jäsenistöön kuuluu 170 ammattivalmentajaa, joista osa keskittyy yritystoiminnassaan omien hevosten ravivalmennukseen ja osa hoitohevosten ravivalmennukseen. Myös yrittäjämäistä ravivalmennusta esiintyy koko Suomessa. Kuitenkin Etelä-Suomessa valmennuspalkkioiden ja ohjastuspalkkioiden osuus liikevaihdosta on huomattavasti suurempi kuin esimerkiksi Pohjois-Suomessa, missä yrittäjien liikevaihdon suurimman osan tekevät muut ravivalmennukseen yhdistetyt toimintamuodot. (Pussinen ym. 2007, 35 - 36.)

Ravivalmennukseen useimmiten yhdistettyjä toimintamuotoja ovatkin hevoskasvatus, hevosten hoitopalvelut ja ravihevosten myynti. Myös kengityspalveluja esiintyy ravivalmennuksen ohessa. Valmennusta harjoitetaan pääsääntöisesti maaseudulla sekä taajama-alueilla raviratojen yhteydessä. Kiinnostusta valmentajilla riittää sekä lämminverisiin hevosiin että suomenhevosiin. (Pussinen ym. 2007, 36.)

Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyn tulosten perusteella hoitohevosia valmentavien valmennustallien keskimääräinen liikevaihto on 127 000 euroa. Eroja liikevaihdossa esiintyy omien ja vieraiden hevosten valmennuksen suhteen, sillä omia hevosia valmentavien tallien liikevaihdon keskiarvo ylsi kyselyn mukaan vain 25 000 euroon. Suurimmilla ravivalmennustalleilla Suomessa hevospaikat voivat ylittää yli 50 hevospaikkaan ja liikevaihto lähemmäs puolta miljoonaa euroa. (Pussinen & Thuneberg 2010, 27.)

Ravivalmennuksella on myös työllistävä vaikutus. Hevospaikkojen määrien ollessa suuria työtä riittää ulkopuolisillekin työntekijöille. Tämän toimintamuodon tulevaisuus näyttää valoisalta, eikä toiminnan lopettamisaikeita esiinny niin kuin hevoskasvatuksessa. Ravivalmentajat myös itse uskovat kysynnän säilyvän vähintään tyydyttävänä ja pitävät hyvää menestymistä, omaa työpanosta ja toiminnan tehostamista mahdollisen hiljaisemman kysyntäajan päihittäjänä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 28.)

2.3 Siittola- ja oriasemapalvelut

Suomen noin 70:stä siittola- ja oriasemasta suurin osa toimii maaseudulla maatalan yhteydessä tarjoten tammojen siemennys- ja eläinlääkäripalveluita. Tätä hevosalan toimintamuotoa voidaan pitää ammattitaitoisimpana ja yrittäjämäisimpänä toimintamuotona. Edellä mainittua olettamusta kuvastavat hevospaikkojen suuret lukumäärät, toimintaan kohdistuvat vuosittaiset suuret investoinnit sekä liikevaihdon korkea taso. (Pussinen ym. 2007, 42 - 43.)

Siittola- ja oriasemien liikevaihdon keskiarvoksi määräytyikin Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyn perusteella 300 000 euroa hevospaikkojen keskimääräisen lukumäärän ollessa 50 paikkaa. Suurimmillaan tämän toimintamuodon liikevaihdot ovat lähellä miljoonaa euroa ja hevospaikat lähellä sataa tai enemmän. Liikevaihtoon vaikuttavia sekä

siittola- ja oriasemapalveluihin useimmiten rinnastettavia toimintamuotoja ovat hevosten kasvatusta, hoitopalvelut sekä hevosten myynti. (Pussinen & Thuneberg 2010, 31.)

Toimintamuodon kysynnän jatkuvuuteen vaikuttaa pitkälti kotimaan kasvatustoiminnan ja ulkomaihin kohdistuvan yhteistyön kehittyminen (Pussinen, Korhonen, Pölönen & Varkia 2007, 43). Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyyn pohjaten uskalletaan siittola- ja oriasematoiminnan väittää säilyvän aikalailla ennallaan. Suurin osa vastaajista (58 %) nimittäin kertoi pitävänsä toiminnan ennallaan laajentamis- (22 %) ja vähentämishalukkaiden (22 %) jakautuessa tasan. Suurista investointitarpeista huolimatta myös kannattavuuden uskottiin säilyvän vähintään tyydyttävänä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 31.)

2.4 Hevosten hoitopalvelut

Hevosten hoitopalveluilla tarkoitan opinnäytetyössäni karsinapaikkojen vuokrausta, johon useimmiten sisältyy hevosten jokapäiväiseen hoitamiseen liittyviä toimintoja, kuten ruokkiminen, tarhaaminen ja karsinan siivoaminen. Laurea-ammattikorkeakoulun laatiman tallitietokannan mukaan lähes 70 prosenttia hevosalan yrittäjistä tarjoaa hevosten hoitopalveluita (Pussinen 2007, 5).

Kuitenkin totuudenmukaisemman kuvan tästä toimintamuodosta antaa Hevosyrittäjyys 2005 -kysely, jonka perusteella ainoastaan seitsemän prosenttia talliyrittäjistä harjoittaa hevosten hoitopalveluita päätoimisena toimintamuotonaan. Molempien selvitysten tutkiminen antaa meille oikean kuvan hevosten hoitopalveluiden yleisyydestä. Hevosten hoitopalveluita tarjoaa moni yrittäjä, mutta yleensä jonkin muun toimintamuodon ohessa. (Pussinen ym. 2007, 39.)

Kasvatustoiminta, oma harrastuskäyttö, ratsu- ja ratsastusvalmennus, sekä ravihevosten valmennus ovat yleisimpiä hevosten hoitopalveluihin yhdistettäviä toimintamuotoja. Myös hevosten hoitopalveluita kuten useita muita toimintamuotoja harjoitetaan pääsääntöisesti maatilojen yhteydessä. Kuitenkin jatkuva kaupungistuminen tulee vaatimaan palveluita yhä lähemmäksi. (Pussinen ym. 2007, 39 - 40.)

Keskimääräinen liikevaihto hevospalveluita tarjoavilla talliyrittäjillä Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyn mukaan on 104 000 euroa (Pussinen & Thuneberg 2010, 29). Suomessa

on myös jokseenkin harrastustoimintanaan karsinan vuokrausta ja hevosen hoitoa tarjoavia talleja. Näiden esiintyminen voi jokseenkin kilpailla talliyrittäjien kanssa. (Pussinen ym. 2007, 40.)

Yrittäjät kuitenkin uskovat kysynnän ja kannattavuuden lisääntymiseen. Suurin osa Hevosyrittäjäyys 2009 -kyselyyn vastanneista aikookin joko säilyttää toimintansa ennallaan tai laajentaa sitä. Ainoastaan viidesosalla vastaajista on toiminnan vähentämisaikkeitä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 29.)

2.5 Ratsastustuntitoiminta

Ratsastuksen kysyntä on kasvanut huimasti viimeisen viiden vuoden aikana. Suomen ratsastajainliitto on vuonna 2009 ilmoittanut ratsastusta harrastavien määräksi 150 000 henkilöä. Myös kansallisen liikuntatutkimuksen mukaan harrastajamäärät ovat kasvaneet vuosista 2005–2006 vuosiin 2009–2010 yhteensä noin 40 prosentilla. Puhelinhaastatteluna toteutetun Kansallisen liikuntatutkimuksen 2009–2010 mukaan ratsastusharrastajia Suomessa on 144 000. Myös uusia ratsastustalliyrityksiä on syntynyt viime vuosina. Tätä todentaa Hevosyrittäjäyys 2009 -kyselyn tulokset, joiden mukaan noin kolmasosa vastaajista on aloittanut yritystoimintansa 2000-luvulla. (Pussinen & Thuneberg 2010, 25; Suomen liikunta ja urheilu 2010a; Suomen liikunta ja urheilu 2010b.)

Kysynnän kasvu näkyy myös ratsastustalliyrittäjien tulevaisuuden aikeissa ja odotuksissa. Hevosyrittäjäyys 2009 -kyselyyn vastanneista yksikään ratsastustalliyrittäjä ei aikonut lopettaa toimintaansa. Tätä vastoin suurin osa aikoi säilyttää toimintansa ennallaan ja laajentamisaikkeitä löytyi jopa 23 prosentilta vastaajista. Myös kannattavuuteen uskottiin. Heikoksi kysynnän lähivuosien aikana arvioi ainoastaan kaksi prosenttia vastaajista. (Pussinen & Thuneberg 2010, 25.)

Muista toimintamuodoista ratsastustuntitoiminta eroaa selkeimmin tilojen, sekä liikevaihdon suhteen. Ratsastustalliyritykset sijoittuvat pääasiassa taajamiin kaupunkien läheisyyteen kysynnän äärelle. Näin ollen ratsastustalliin maa-alat ovat muita toimintamuotoja harjoittavien yrittäjien aloja huomattavasti pienemmät. Hevosten lukumäärät voivat olla suuria, mutta laidun- ja piha-alueet ovat muihin toimintamuotoihin ja hevospäärään nähden pienempiä. Maankäytön suunnittelu ja laajentamishalukkaiden

yrittäjien hevosten sijoittaminen tulevat olemaankin tämän toimintamuodon tulevaisuuden haasteita. (Pussinen ym. 2007, 32 - 34.)

Pienemmistä tiloista huolimatta ratsastusyrietykset voivat yltyä korkeaankin liikevaihtoon, parhaimmillaan yli puoleen miljoonaan euroon. Hevosyrittäjyys 2009 –kyselyn vastausten mukaan ratsastustuntitoimintaa pääasiallisesti harjoittavien yritysten keskimääräinen liikevaihto on 135 000 euroa hevos- ja ponipaikkojen ollessa keskimäärin 26 paikkaa. Ratsastustuntitoimintaan yleisimmin yhdistettäviä toimintamuotoja ovat hevosten hoitopalvelut, kasvatustoiminta, ratsastusvalmennus, ratsuhevosten koulutus, ratsastusterapia ja vaellusratsastus. (Pussinen & Thuneberg 2010, 25.)

Toimintamuodon tulevaisuuden uskotaan kehittyvän yhä yksilöllisemmän palvelun suuntaan. Erikoistuminen tiettyyn ratsastuksen lajiin, henkilökohtainen opetus ja pienryhmävalmennukset tuntuisivat olevan tulevaisuuden tuulia. Hevostenomistajien aktiivisuus ja tavoitteellisuus omassa lajissaan tulevat varmasti muokkaamaan ratsastustalliyrietysten tulevaisuuden toimintaa. (Pussinen & Thuneberg 2010, 25.)

2.6 Vaellusratsastus- ja matkailupalvelut

Myös vaellusratsastus- ja matkailupalveluiden kysyntä on nousussa. Kysynnän kasvuun ja kannattavuuteen uskottiinkin eniten näiden toimintamuotojen kohdalla Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyssä. Myös toiminnan supistamisen aiheet olivat vähäiset, sillä vain yksi vastaaja oli tätä suunnitellut. Hevosmatkailua pidetään tulevaisuuden mahdollisuutena hevosalalla. Syvällisemmin tähän toimintamuotoon paneudutaan myöhemmin tässä työssä oman aihealueotsikon, ”Hevosmatkailu”, alla. (Pussinen & Thuneberg 2010, 31.)

2.7 Muut hevosalan toimintamuodot

Ratsu- ja ratsastusvalmennus, ratsu- ja ravihevosten myynti, maahantuonti ja vienti, hevosten vuokraus, vammais- ja terapiaratsastus, valjakkoajo sekä hevosten kengitys- ja hierontapalvelut lukeutuvat näihin muihin hevosalan toimintamuotoihin. Nämä muodot ovat yleisiä jonkin aiemmin esitellyn päätoimisen toimintamuodon rinnalla ja voivat näin olla merkityksellisiä myös liikevaihdon kannalta, mutta harvemmin kannattavat yksissään päätoimisesti. Näillä toimintamuodoilla on useasti suppeampi asia-

kasryhmä ja näiden palvelujen tarjoaminen vaatii yleensä erikoisosaamista. (Pussinen ym. 2007, 46.)

3 YRITTÄJÄNÄ HEVOSALALLA

Kuten aiemmasta hevosalan esittelystä voidaan päätellä, ainoana yhteisenä nimittäjänä hevosalalla toimii hevonen, muutoin yritystoiminta on varsin erilaista riippuen eri toimintamuodoista. Alati yritysmäisempään suuntaan muuttuva ja kehittyvä hevosala kaipaa tukea. Uudet harrastajat voivat olla alan tulevaisuuden yrittäjiä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 7 - 21.)

Tällä hetkellä Suomessa on noin 3 500 yritystoimintaa harjoittavaa tallia, kun tallien kokonaismäärä on noin 15 000 (Kaskinen 2007, 19.) Yritystoiminnan aste kuitenkin vaihtelee harrastusmaisesta toiminnasta ammattimaiseen tuloksellisempaan toimintaan. Täten myös hevosyrittäjien liikevaihdon määrät vaihtelevat toimintamuodoittain aina muutamasta tuhannesta lähelle miljoonaa euroa. Aiemmin esitellyt keskiarvot liikevaihdon määrästä toimintamuodoittain ei välttämättä paljasta erittäin hyvin tai huonosti menestyviä yrittäjiä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 21 - 31.)

Hevosyrittäjäyys 2005-kyselyn tulosten mukaan jo tutuiksi tulleet hevosalan muodot jakautuvat yritystoiminnassa päätoimisesti seuraavasti: hevoskasvatus (31 %), ratsastustuntitoiminta (26 %), ravivalmennus (21 %), hevosten hoitopalvelut (7 %), siitos- toiminta- ja oriasemapalvelut (3 %) sekä matkailuun liittyvät palvelut(3 %) (Pussinen ym. 2007, 18). Kuten aiemmin on selvinnyt, yritystoiminnan kokonaisuus monesti koostuu useammista eri toimintamuodoista. Eri mallien yhdistäminen on monelle yrittäjälle taloudellisesti välttämätöntä. (Lillkvist & Duncker 2005, 12 - 13.)

3.1 Alueellinen jakautuminen

Kaikkia hevosalan toimintamuotoja harjoitetaan yritystoimintana koko maassamme. Alueellisesti toimintamuodoissa on kuitenkin jakaantuvuutta. Etelä-Suomessa ratsastus- ja hevosenhoitopalveluita tarjoavia talleja esiintyy eniten, kun taas vahvoiksi ravi- ja kasvatustoiminnan alueiksi luetaan Keski-Suomi, Itä-Suomi ja Pohjanmaa. (Pussinen & Thuneberg 2010, 18.)

Myös yritystoiminnan laajentamis- ja supistamisaikeiden on todettu jakaantuvan hieman alueittain. Pohjois-Suomessa esiintyy eniten aikomusta jatkaa ja laajentaa hevosalan yritystoimintaa, kun Länsi- ja Etelä-Suomessa on eniten toiminnan supistamista tai peräti lopettamista suunnittelevia talleja. (Pussinen & Thuneberg 2010, 18.)

3.2 Tulevaisuuden näkymät

Hevosalan uskotaan edelleen kasvavan, vaikka talouden taantuma on vuonna 2005 povattua huikeaa uusien yritysten syntynopeutta hieman hidastanutkin. Hevosalaan kohdistuva, jatkuvasti lisääntynyt kysyntä kuitenkin antaa uskoa kasvuoletuksille. Aiemmin arvioitua 100-200 uuden tallin määrää vuosittain voidaan pitää realistisena, kun taloustilanne paranee. (Pussinen & Thuneberg 2010, 13.)

Toki yritystoimintaa myös lopetetaan tai muutetaan harrastustoiminnaksi. Hevosyrittäjäyys 2005 - ja 2009 -kyselyjen pohjalta tehtyjen arvioiden mukaan yritystoiminnan tulee vuosittain lopettamaan tai muuttamaan harrastustoiminnaksi noin 1-2 prosenttia hevosalan yrityksistä. Tätä voidaan kuitenkin pitää verraten pienenä prosenttina, kun esimerkiksi maatilojen lopettamisprosentin uskotaan olevan yli 3,5 prosenttia lähi vuosina. Kyselyjen pohjalta tehdyissä arvioissa ei myöskään ole huomioitu mahdollisia sukupolven vaihdoksia tai yrityskauppoja, joiden myötä yritystallien kokonaislukumäärä ei pienene, yritys ainoastaan vaihtaa omistajansa. (Pussinen & Thuneberg 2010, 12 - 13.)

Myös hevosalan järjestöjen ilmoittamat tilastot vakuuttavat alan olevan nousussa. Suomen ratsastajainliiton mukaan vuosina 2004-2008 heidän jäsentalliensa määrä kasvoi yhteensä 64 tallilla. Vuonna 2008 Suomen ratsastajainliitolla olikin valvonnassaan yhteensä 211 ratsastuskoulua, 49 harrastetallia ja 10 yksityistallia. Myös ammatillisensioitujen ravivalmentajien määrä on kasvanut 2000-luvulla noin viidellä valmentajalla vuodessa. Tätä tilastoa ylläpitää ja valvoo Suomen Hippos ry. (Pussinen & Thuneberg 2010, 13 - 14.)

Myös itse hevosyrittäjät uskovat alan ja toimintansa kannattavuuteen jatkossakin. Hevosyrittäjäyys 2009 -kyselyyn vastanneista peräti 70 prosenttia uskoi kannattavuuden olevan vähintään tyydyttävää tasoa lähivuosien aikana. Oman toiminnan kannattavuuden kehittymiseen melko tai erittäin hyväksi uskoi lähes kolmasosa vastaajista. He-

vosyrittäjien arvioinneissa on kuitenkin huomioitava alan tärkeys yrittäjille. Monelle tyydyttävä taso voi merkitä pelkästään taloudellisesti pärjäämistä ja mahdollisuutta saada tehdä haaveilemaansa työtä, kun toisille tyydyttävä voi merkitä huomattavasti korkeampaa tulotasoa. Kyselyn tulokset tältä osin on hieman tulkinnanvaraiset. (Pussinen & Thuneberg 2010, 15 - 16.)

3.3 Ajankohtaiset asiat

Yrittäjien ja hevosten hyvinvointi, yritysten kannattavuus, ympäristöasiat, investoinnit, yhteistyö muiden toimijoiden kanssa ja asiakassuhteiden hallinta ovat tämän päivän polttavia asioita hevosyrittäjyydessä toimintamuodosta huolimatta. Nämä asiat vaativat jatkuvaa tarkastelua hyvistä tulevaisuuden näkymistä huolimatta. (Pussinen & Thuneberg 2010, 33.)

Yrittäjien hyvinvointi ja yritysten kannattavuus

Nämä kaksi asiaa liittyvät saumatta toisiinsa. Jotta hevosalan yrittäjät voivat viettää vapaapäiviä ja lomaa, on yrityksen kannatettava niin, että ulkopuolisen avun palkkaaminen on yrittäjän vapaa-ajalle mahdollista. Teettään jo pelkästään yrityksen käytössä olevista hevosista huolehtiminen työtä vuoden jokaisena päivänä lähes aamusta iltaan, eikä asiaa helpota työpaikan toimiessa useasti samanaikaisesti myös kotina. (Pussinen & Thuneberg 2010, 33.)

Maailman markkinat, kustannusten kehitys, hevostalouden alueellinen ja valtakunnallinen rakenne, hevosurheilun toimintaympäristö, sekä yrittäjä itse vaikuttavat kaikki omalta osaltaan vahvasti hevosyritysten kannattavuuteen. Kuitenkin tärkeimpänä tekijänä voidaan pitää itse yrittäjää, joka voi omalla ammattitaidollaan ja omilla valinnoillaan itse vaikuttaa parhaiten yrityksensä kannattavuuteen. Järkeviä ja harkittuja valintoja edellyttävät etenkin oman toiminnan laajuuden suunnittelu sekä itselle järkevimpien toimintamallien valitseminen, omat resurssit huomioiden. (Pussinen & Thuneberg 2010, 33.)

Sopivan toiminnan laajuuden ja käytännöllisten toimintamallien suunnittelun lisäksi yrittäjien on huomioitava kustannustehokkuus ja oikeanlainen hinnoittelu. Kannattavaksi toiminnaksi ei voida laskea vielä kulujen peittoamista vaan yrittäjän on saatava

työstään myös asianmukaista palkkaa. Hevosyrittäjien liiketaloudellisen taidon syventäjinä ja opastajina toimivat ammattitaitoiset kirjanpitäjät, yritysneuvojat, sekä hevosalan koulutus-, neuvonta- ja tutkimustoiminta. (Pussinen & Thuneberg 2010, 33 - 34.)

Työssä jaksamista ja yrittäjien hyvinvointia pitäisi myös pitää kannattavuuden mittareina näin fyysisellä ja paljon vaativalla alalla. Liian usein hevosten hyvinvointi kuitenkin menee yrittäjän hyvinvoinnin edelle. Yrittäjien jaksamista ja arkirutiineja voidaan parhaiten helpottaa loimituspalveluilla, muun lisätyövoiman käytöllä, toimintojen osittaisella automatisoinnilla ja arkirutiinien helpottamisella, mutta näiden hyödyntäminen vaatii useimmiten taloudellista menestymistä. Näin taloudellinen kannattavuus ja yrittäjien hyvinvointi kulkevat käsi kädessä. (Pussinen & Thuneberg 2010, 34.)

Yritysten investoinnit

Mittavia investoinnit yleensä ovat sekä hevosiin että olosuhteisiin liittyen. Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyyn vastanneet olivat keskimäärin investoineet muutamia kymmeniä tuhansia euroja viimeisen viiden vuoden aikana. Yleisimpiä investointikohteita olivat hevosten tarhaus- ja harjoittelualueet, lantalat, muut ympäristöön liittyvät olosuhteet, sekä vanhojen tallien peruskorjaukset. Uusiin talleihin tai maneeseihin investointeiden kustannukset pyörivätkin jo muutamissa sadoissa tuhansissa euroissa. (Pussinen & Thuneberg 2010, 34 - 35.)

Koulutusta ja neuvontaa yrittäjät kaipaavat investointien suunnitteluun, kustannusten arviointiin, tallirakentamiseen, tilaratkaisuihin ja automatiikkaan. Yrittäjien toiminnan kehittämisessä avuksi voivat olla Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen myöntämät investointituet. (Pussinen & Thuneberg 2010, 35.)

Ympäristö ja hevosten hyvinvointi

Hevostalleja koskevaan lainsäädäntöön on viimeisen 11 vuoden aikana tullut huomattavia uusia päätöksiä. Hevosten pitoon liittyvistä eläinsuojeluvaatimuksista tuli uusi asetus vuonna 1999 ja talousvesien käsittelystä vesihuoltolaitosten viemäriverkostojen

ulkopuolella vuonna 2004. Vanhoilla talleilla siirtymäaika näiden säädösten mukaisiksi umpeutuu vuonna 2014. (Pussinen & Thuneberg 2010, 36.)

Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyyn vastanneista yrittäjistä noin puolet oli kyselyyn mennessä joutunut suunnittelemaan investointejansa eläinsuojeluvaatimuksiin liittyvän säädöksen vuoksi. Myös lähes joka toisen hevosyrityksen toimintaan vaikuttivat ympäristöön ja muuhun maankäyttöön liittyvät asiat, kuten jätevesien käsittely, hevosen kanssa tiellä liikkuminen, rakentamis- ja kaavoitusasiat tai naapurisuhteet. (Pussinen & Thuneberg 2010, 36.)

Investointeja voidaan kuitenkin lähivuosina monen yrittäjän kohdalla odottaa. Näissä hevosten ja ihmisten hyvinvointiin, yleiseen viihtyvyyteen, tallin imagoon ja turvallisuuden vaikuttavissa kehityksen toteuttamissuunnitelmissa on hyvin tärkeää tarjota koulutusta ja tietoa talliyrittäjille. (Pussinen & Thuneberg 2010, 36.)

Yhteistyö ja ostopalvelut

Talliyrittysten tärkeimpiä ja yleisimpiä yhteistyökumppaneita ovat maatilat. Näitä yrittäjät tarvitsevat usein rehunhankinnan, lantahuollon ja laidunvuokrauksen takia. Mahdollisuutena hevosalalla on eri talliyrittäjien välinen yhteistyö, jolla voitaisiin korostaa jokaisen yrittäjän vahvinta osaamista: yksi hoitaisi kasvatustyön, toinen varsalaitumen pidon ja varhaiskoulutuksen ja kolmas nuoren hevosen ravi- tai ratsuvalmennuksen. Näin jokainen yrittäjä pääsisi keskittymään siihen, missä oma ammattitaito on korkeimmillaan. (Pussinen & Thuneberg 2010, 36 - 37.)

Tällainen yhteistyö voisi olla myös kustannustehokasta samanikäisten hevosten pärjätessä samankaltaisissa oloissa. Jokaisen yrittäjän ei tarvitsisi panostaa hevosen kehityksen joka vaiheeseen. Yhteistyön edellyttämät sopimusasiat ja äärimmäistä luottoa vaativa luonne kuitenkin usein kariuttaa yhteistyön kehityksen. (Pussinen & Thuneberg 2010, 37.)

Ostopalveluina tyypillisimpiä ovat kengityspalvelut, kirjanpito ja taloushallinto. Muihin vähemmän käytettyihin hevosyrittäjien ostopalveluihin lukeutuvat loimituspalvelut, viikonloppuapu sekä neuvontapalvelut. (Pussinen & Thuneberg 2010, 38.)

Asiakassuhteiden hallinta ja kysynnän lisääminen

”Heppahulluus” on jotain sellaista, mikä harvoin häviää ihmisestä. Hevosten parissa harrastavat harvoin lopettavat tai vaihtavat harrastustaan huomioimatta pakottavia elämäntilanteita. Näin ollen talliyrittäjille on tärkeää saada säilytettyä jo olemassa olevat asiakassuhteensa ja pitää niistä huolta. Hyvä asiakassuhde uskollisen, hevosiin kiintyneen asiakkaan kanssa voi olla jopa ikuinen. (Pussinen & Thuneberg 2010, 39.)

Toki myös uutta asiakasvirtaa kaivataan. Hevosharrastuksen suurimpana mahdollisuutena on sen sopivuus kaiken ikäisille. Valttikorttina tuleekin varmasti tulevaisuudessa olemaan yhä tarkempi palvelujen segmentointi kohderyhmittäin. Osa kaipaa nostalgisia, lapsuudenmuistoja herättäviä hetkiä, osa tiettyyn ratsastuksen lajiin erikoistunutta kilpavalmennusta, osa sykettä nostattavaa raviurheilua. Tuotesuunnittelu ja kohdentaminen tarkoin valikoidulle kohderyhmälle nousevat yhä tärkeämpään arvoon hevosalan tulevaisuudessa. (Pussinen & Thuneberg 2010, 39 - 40.)

Suomalaisista koostuvien eri kohderyhmien lisäksi on mahdollista yrittää laajentaa markkinointia myös kansainvälisille markkinoille. Tähän oivallisimmat edellytykset ovat hevosten myynnillä ja hevosmatkailulla. Kuten muillakin aloilla, myös hevosalalla uusien asiakkaiden hankkimisen rinnalla vähintään yhtä tärkeää on jo olemassa olevista asiakassuhteista huolehtiminen. (Pussinen & Thuneberg 2010, 39 - 40.)

4 HEVOSMATKAILU

4.1 Hevosmatkailu ja sen moninaisuus

Maaseutumatkailu määritetään maaseudulla toteutettavaksi matkailun elinkeino- ja yritystoiminnaksi. Se hyödyntää maaseudun luontaisia mahdollisuuksia ja voimavaroja, joita ovat muun muassa luonto, maisema ja kulttuuri. Maaseutumatkailua harjoitetaan sekä päätoimisesti että sivutoimisesti, esimerkiksi maatilatalouden ohessa. (Hemmi 2005a, 185.)

Luontomatkailu taas on matkailua, joka tapahtuu sille olennaisessa ympäristössä eli luonnossa, ja joka pyrkii ottamaan huomioon matkailun kestävä kehityksen. Luontomatkailu-termiin sisältyvät sekä luonnosta nauttiva matkailija, luontoa yritystoimin-

nassaan hyödyntävä yrittäjä, yrittäjän tarjoamat luontomatkailutuotteet, luontomatkailun julkiset toimijat, sekä luonto matkakohteena. Luontomatkailun yleisimpänä pääpiirteenä on luonnon vetovoimaisuuden hyödyntäminen. (Hemmi 2005b, 333 - 335.)

Aktiviteettimatkailuksi luettavaan matkailuun on sisällyttävä fyysisen aktiviteetin harjoittaminen. Aktiviteetin ei tarvitse olla hikipäässä tehtävää urheilua vaan se voi olla leppoisampaakin toimintaa, kuten ympäristöön tutustumista. Aktiviteettimatkailun pääasiallisena tekijänä on kuitenkin yhden tai useamman aktiviteetin harrastaminen loman ohessa. (Räsänen & Saari 2004, 3 & 9 - 11.)

Elämys- ja seikkailumatkailu nitoutuvat toisiinsa molempien pyrkiessä tuottamaan ikimuistoisia elämyksiä kohderyhmälleen. Seikkailumatkailu panostaa elämysmatkailua enemmän jännittäviin ja sykettä nostattaviin, asiakkaalle täysin uusiin elämyksiin. Elämysmatkailu itsessään taas ei välttämättä vaadi seikkailun elementtejä. Molemmat matkailun muodot ovat myös vahvassa yhteydessä aiemmin esiteltyihin maaseutu-, luonto- ja aktiviteettimatkailun muotoihin. (Verhelä & Lackman 2003, 178 - 179.)

Hevosmatkailun voidaan katsoa edustavan kaikkia näitä matkailun muotoja tarjotessaan palveluja pääsääntöisesti maaseudulla, hyödyntäessään tuotetarjonnassaan pitkälti luonnonympäristöä ja sen vetovoimatekijöitä, sisältäessään selkeän fyysisen aktiviteetin, sekä tuottaessaan kuluttajille elämyksiä ja uusia seikkailuja. (Martin-Päivä 2006, 4.)

Hevonen on kuitenkin hevosmatkailun olennaisin osa. Hevosmatkailua ovat sekä maasto- ja vaellusratsastukset, reki- ja kärryajelut, ratsastuslomat, ravit ja muut kilpailutapahtumat, hevosenäyttelyt että muut hevoselämyksiä tarjoavat palvelut, joihin liittyy matkustaminen. Kansainvälinen hevosmatkailuliitto FITE antaakin hevosmatkailu-termille seuraavanlaisen selitteen: *Normaalin asuinpaikan ulkopuolella tapahtuvaa vapaa-ajan tarkoituksessa harjoitettavaa hevosaktiviteettiä*. Liitto myös jakaa hevosmatkailutuotteet kahteen eri kategoriaan: 1) ratsastuslomiin ja 2) muihin hevosiin liittyviin tapahtumiin. (Martin-Päivä 2006, 4; Matkailun edistämiskeskus 2009, 3.)

4.2 Hevosmatkailun muodot

Kuten edellä ilmeni, hevosmatkailun käsite on laaja ja -muotoja on useita. Opinnäytetyössäni keskityn ainoastaan oman työni kannalta tärkeisiin ja jalostettavan liikeidean kannalta mahdollisiin hevosmatkailun muotoihin. Suurien, matkailullisesti merkittävien kilpailutapahtumien järjestäminen Lomamokkilassa ei nykyisten resurssien puitteissa olisi mahdollista, kun taas vaellusratsastuksen ja kurssimuotoisien ratsastuslomien järjestäminen voisi olla.

4.2.1 Vaellusratsastus

Matkailun ohjelmapalveluiden normiston eli MoNo:n mukaan ratsastus yleensä on luonnossa tai rakennetussa ympäristössä tapahtuvaa ohjelmapalveluiden järjestämistä, jota harjoitetaan ympäri vuoden. MoNo:n määritelmässä pintaan nousee ratsastuksen kaupallisuus ohjelmapalvelutuotteena. MoNo painottaa määritelmässään ratsastusta ohjauksen alla, muttei sulje määritelmästänsä pois myöskään omatoimista ratsastusta asiakkaan omalla hevosella. Määritelmänsä MoNo on sisällyttänyt myös ratsastukseen kuuluvan luvallisen alueen, asianmukaiset varusteet ja turvallisuusseikat. (Hemmi 2005, 339.)

Matkailun edistämiskeskuksen eli MEK:in mukaan vaellusratsastus on maastossa liikumista yleensä rauhallisten ja kestävien hevosrotujen kanssa. MEK:in mukaan toiminnan on oltava kaiken tasoisille suunnattua, ohjattua ja ammattimaista, varusteet ja turvallisuus huomioon ottaen. MEK erottaa maastoratsastuksen vaellusratsastuksesta lyhyemmän keston perusteella. Keskuksen määritelmän mukaan maastoratsastusretkellä ei yövytä ja se on kestoltaan muutenkin lyhyempi. (Matkailun edistämiskeskus 2009, 3.)

Myös Suomen Ratsastajainliiton vaellusjaosto luokittelee vaellusratsastuksen erilaisien nimitysten alle vaelluksen pituuden, keston ja siihen kuuluvan tarjoilun mukaan. Varsinaisiksi vaelluksiksi Suomen Ratsastajainliiton vaellusjaosto laskee vähintään yhden tai useamman yöpymisen sisältävän vaelluksen. Retkeksi jaosto kutsuu maastoratsastusta, joka kestää neljästä seitsemään tuntia ja johon sisältyy puolentoista tunnin välein tauko pienen eväspalan kera ja yksi pidempi tauko, jolla tarjoillaan lämmin ateria. Maastoksi lukeutuvat kahdesta kolmeen tuntia kestävät, yhtäjaksoiset, tauotta

ratsastettavat maastoratsastukset, joihin ei eväitä tai muuta tarjoilua sisälly. (Hemmi 2005, 341.)

Vaellusratsastuksessa käytettävät hevosrodut

Suomessa vaellusratsastuksessa suosituin rotu on suomenhevonen, mutta vaelluksia tarjotaan myös muilla roduilla. Suomessa muita vaellusratsastukseen käytettyjä rotuja ovat connemara, morganhevonen, hannoverilainen ja islanninhevonen. Kaikki nämä rodut ovat kuuluisia rauhallisuudestaan, kiltteydestään, vankkarakenteisuudestaan ja kestävydestään. Näiden ominaisuuksien avulla pystytään parhaiten välttämään vaelluksessa mahdollisesti sattuvat vahingot. (Hemmi 2005, 339.)

Suomenhevonen on Suomen ainoa oma hevosrotu, ja sitä voidaankin pitää Suomen kansallisaarteena. Se on vankkarakenteinen, kestävä, voimakas ja kuuluisa vetokyvyttään, vaikkakin suhteellisen matala, ainoastaan 153 - 160 senttimetriä suomenpienhevosta lukuun ottamatta. Suomenhevosta luonnehditaan monipuoliseksi yleishevoseksi sen monenlaiseen käyttötarkoitukseen soveltuvuuden vuoksi. Suomenhevokset ovat yleisesti luonteeltaan iloisia, eloisia, rehellisiä ja ystävällisiä. (Ellingsen 2000, 57 - 59.)

Kuusamossa sijaitsevan Finnhorse Farmin vaellusoppaan, Jorma Patosalmen, mukaan suomenhevokset soveltuvat vaelluskäyttöön parhaiten luonteensa, varmajalkaisuutensa, kestävyytensä ja rauhallisuutensa vuoksi. Patosalmi ylistää suomenhevosta myös niiden säikkymättömyyden vuoksi. Aikaisemmin mainituista, MEK:in selvityksessä esille tulleista talleista viisi käyttää vaellustoimintaansa suomenhevosta. Suomenhevokset antavatkin vaelluksille lisäarvoa monien matkailijoiden mielestä. (Tickl'en 2006, 26; Ellare Oy 2008, 20 - 21.)

Islanninhevonen on suomenhevosen jälkeen seuraavaksi yleisin vaelluskäytössä ja erityisen suosittu asiakkaiden silmissä. Sitä pidetään ainutlaatuisena sen puhdasrotuisena säilymisen vuoksi. Sen alkuperäismaa, kuten nimestä huomaakin, on Islanti, missä niitä on käytetty pitkien välimatkojen kulkemiseen maastosta huolimatta. Islanninhevokset ovat suomenhevosta huomattavasti matalampia, vain noin 125–140 senttimetriä korkeita. Mataluudestaan huolimatta islanninhevokset ovat rotevia ja vahvanolaisia

ja kantavat selässään suuremman ihmisen. Luonteeltaan ne ovat yhteistyökykyisiä, työhaluisia ja rohkeita. (Ellingsen 2000, 43 - 45.)

Islanninhevosia käytetään vaelluksilla niiden kestävyiden, vahvuuden ja rohkeuden vuoksi. Vaelluksessa suuri hyöty on myös niiden mataluudesta, aloittelijatkaan eivät jännitä niiden korkeutta. Lisähelppotusta aloittelijoille ja hienoja kokemuksia aktiiviharrastajille islanninhevosekset antavat askellajeillaan. Normaalien kolmen askellajin, käynnin, ravin ja laukan, lisäksi islanninhevosilla on kaksi vertaansa vailla olevaa askellajia. Näitä ovat töltti ja passi. Liikkeissä on helppoa istua kokemattomammankin, eikä islanninhevosten kanssa tarvitse jännittää vaikeita maastoja, sillä ne ovat tottuneet vaeltamaan niin tasaisilla pelloilla kuin kivilouhikoissa. (Viitanen 2009.)

MEK:in tekemässä selvityksessä ei tullut esille kuin kaksi vaellustallia, missä käytetään islanninhevosia, mutta kuitenkin niillä on suuri suosio ja käyttöaste vaellustallien keskuudessa. Suomessa kaiken kaikkiaan islanninhevosia on harraste- ja ammattikäytössä tällä hetkellä lähes kolmetuhatta. (Viitanen 2009; Ellare Oy 2008, 20 - 21.)

Vaellusratsastuksen vetovoimatekijät

Vaellusratsastuksen merkittävimpinä vetovoimatekijöinä voidaan pitää sen kiireetöntä luonnetta, mahdollisuutta rentoutumiseen, luonnon läheisyyttä, samanhenkisten ihmisten kohtaamista, nähtävyyksiin tutustumista ja tietenkin hevosia, joiden vuoksi moni valitsee vaellusratsastuksen vaikkapa patikoinnin sijaan. Ulkomaalaisia asiakkaita vaellusratsastukselle vetää erityisesti Suomen kaunis luonto ja Suomen oma hevosrotu, suomenhevonen. Myös lajin seikkailumainen luonne vetää pariinsa ratsastajia, jotka eivät ole muutoin ratsastuksesta kiinnostuneita. (Suomen ratsastajainliitto 2010.)

4.2.2 Ratsastusmatkat ja -lomat

Ratsastusmatkat ja -lomat koostuvat pääsääntöisesti intensiivisestä ratsastuksesta, historiallisista, kulttuurillisista ja luonnonläheisistä ratsastusreiteistä, asiantuntevasta opastuksesta, elämyksellisistä ja matkan luonteeseen sopivista hevosista sekä varusteista, majoituksesta, ruokailuista, muista oheispalveluista ja -aktiviteeteista, sekä matkustuksesta. Tarkalla asiakassegmentoinnilla ja suunnittelutyöllä saadaan rakennettua hyvinkin erinäköisiä ratsastusmatkoja. (Martin-Päivä 2006, 4.)

Ratsastusmatkojen erilaisista luonteista oivallisia esimerkkejä ovat Australialaisen yrityksen, Blazing Saddlesin, tarjoamat luonnonläheiset vaellusmatkat Australiaan ja Via Hipon järjestämät kouluratsastuksen erikoismatkat Portugaliin. Luonnonläheinen vaellusmatka on suunniteltu sademetsiin suuntautuvaksi elämykseksi, jonka aikana asiakkaalla on mahdollisuus tutustua Australian ihmeelliseen luontoon sekä eksoottisiin eläimiin kuten kenguruhiin. Matka taitetaan villihevosista kesytetyin karjahevosin ja mukana matkalla on kulttuurista kertova ystävällinen opas. Kaikki ratsastusvarusteista ruokailuun on tällä sademetsävaelluksella hyvin luonnonmukaista. (Paavola 2005, 50 - 52.)

Luonteeltaan päinvastainen esimerkki, Portugalin intensiivinen kouluratsastusmatka, koostuu vastavuoroisesti korkealaatuisesta opetuksen tasosta, pitkälle koulutetuista, lajiin erinomaisesti soveltuvista hevosista, lajin syvällisestä tarkastelusta sekä ratsastustaidon tietoisesta kasvattamisesta ja paikalliseen ratsastuskulttuuriin tutustumisesta. Näin ratsastukseen ja hevosiin liittyviä vetovoimatekijöitä voidaan käyttää eri tavalla hyödykseen. Ratsastusmatkoja ja -lomia tuotteistaessa monesti vain mielikuvitus on rajana. (Via Hippo 2011.)

Ratsastusmatkojen erilaisista luonteista riippumatta on matkoilla kuitenkin myös yhteisiä tyypillisiä piirteitä. Matkoja tarjotaan pääsääntöisesti viikon kestävinä ja niihin sisältyy runsaasti ratsastusta, mikä tarkoittaa noin kahta tuntia päivää kohden. Välipäivät viikon matkoihin on kuitenkin jätetty, jolloin asiakkaille tarjotaan muita loma- matkoille tyypillisiä aktiviteetteja, kuten matkakohteen kulttuuriin, ostosmahdollisuuksiin, huvipuistoihin, yms. tutustumista. (Sunhorse Oy 2011.)

Riippumatta ratsastusmatkan teemasta on asiakkaille aina jokin kulttuurillinen tai historiallinen matkan kohokohta järjestetty. Matkojen myymisen helpottamiseksi, järjestäjät pääsääntöisesti huolehtivat myös ratsastamattomille matkaseuralaisille vaihtoehtoisia aktiviteettimuotoja. Ratsastuskeskuksilta onkin usein järjestetty hyvät kulkuyhteydet muun muassa golfkentille. Ratsastusmatkat ovat tyypillisimmin valmismatkoja täysihoidolla, joihin sisältyy ratsastuksen lisäksi myös yöpymiset, ruokailut, sekä pisimmälle suunnitelluissa tapauksissa matkustamiset lentokenttäkuljetuksineen. (Sunhorse Oy 2011.)

4.3 Hevosmatkailuyrittäjyys Suomessa

Hevosmatkailu toimialana on varsin uusi. Hevosmatkailuyritysten määrä Suomessa on noin kaksisataa yritystä, muttei näistä läheskään kaikki harjoita hevosmatkailutoimintaansa päätoimisesti. Ala näyttää kuitenkin olevan jatkuvassa, melko nopeassa kasvussa. Onhan suurin osa yrityksistä perustettu vasta 2000-luvulla. Hevosmatkailuyritysten palvelut koostuvat muun muassa vaellusratsastuksesta, majoituksesta, kokous- ja koulustilatarjonnasta, sekä ateriapalveluista. Suomen vaellustallien liittoon kuuluu yhteensä 32 Suomessa toimivaa hevosmatkailutallia. Valmennustyyppisiä ratsastuslomaa ei Suomessa juurikaan ole tarjolla. (Matkailun edistämiskeskus 2009, 4; Martin-Päivä 2006, 5-8; Suomen Vaellustallien Liitto ry 2011.)

Suurin osa (88%) hevosmatkailuyrityksistä toimii maaseudulla maatilatalouden verotuksen piirissä, mutta yrityksiä esiintyy kuitenkin läpi Suomen pohjoisesta etelään. Päätoimisesti toimivien tallien voidaan katsoa sijoittuvan enemmän Pohjois-Suomeen kun taas sivutoimisesti hevosmatkailua harjoittavat yritykset jakaantuvat tasaisemmin koko Suomen alueelle. Yrittäjien keski-ikä Hevosyrittäjyys 2009 -kyselyyn vastanneiden perusteella on 44 vuotta ja keskimääräinen liikevaihto 69 000 euroa. Hevospaikkoja samaisen kyselyn perusteella hevosmatkailutalleilla on keskimäärin 23. (Pussinen & Thuneberg 2010, 31; Martin-Päivä 2006, 7.)

Laajentamishalukkuus hevosmatkailuyrittäjien keskuudessa on selkeä, eikä toimintaa ainakaan aiota supistaa. Noin puolet kyselyyn vastanneista aikoi laajentaa toimintaansa ja puolet säilyttää sen ennallaan. Kuten aiemmin mainitsinkin, ainoastaan yksi vastanneista hevosmatkailuyrittäjistä harkitsi toiminnan lopettamista. (Pussinen & Thuneberg 2010, 31.)

Toiminnan kannattavuutta hevosmatkailuyrittäjät turvaavat harjoittamalla myös muita hevosalan toimintamuotoja hevosmatkailun ohessa. Näistä tyypillisimpiä ovat ratsastustunnit, hevoskasvatus, hevosten hoitopalvelut, sekä ratsu- ja ratsastusvalmennus. Useasti myös oma harrastuskäyttö on tavallista hevosmatkailuyrittäjyyden rinnalla. (Pussinen ym. 2007, 44.)

4.4 Tuotetarjonta

Kuten edellä selvisi, Suomessa hevosmatkailuyrittäjien tarjonta keskittyy pääsääntöisesti maasto- ja vaellusratsastukseen. Kurssimuotoisia ratsastusmatkoja tarjotaan ja myydään hyvin vähän. Ratsastuksen rinnalla tarjottavia hevosmatkailupalveluja ovat muun muassa hiihtoratsastus ja lyhyet rekiajelut. Matkailun edistämiskeskuksen tekemän selvityksen mukaan Suomessa on ainoastaan seitsemän vaellustallia, jotka tarjoavat useamman päivän kestäviä vaellusratsastusretkiä. (Martin-Päivä 2006, 5; Ellare Oy 2008, 20 - 21.)

MEK:in selvityksessä ilmenneillä talleilla on resursseja tarjota useamman päivän kestäviä vaellusratsastuksia tai tehdä yhteistyötä muiden alan toimijoiden kanssa niin, että useamman päivän kestäviä hevoslomapaketteja on mahdollista järjestää. Selvityksessä esille nousseet toimijat ovat Matkailupalvelu Iso-Herttua, Ypäjän hevosopisto, Oulanka Trail Oy, Uusi Tahko Areena Oy, Huuskon Talli, Kuumen Hevoset, sekä Lapin Vaellushevoset Oy. Vaelluksien pituuden lisäksi MEK on vaatinut talleilta myös mahdollisuutta järjestää vaellukset vähintään englannin kielellä. (Ellare Oy 2008, 20 - 21.)

Pääpaino tuotetarjonnassa on täten yhdestä kolmeen tuntia kestäville maastoretkillä sekä neljästä kuuteen tuntia kestäville puolipäiväretkillä. Myös seitsemästä kahteentoista tuntiin kestäviä kokopäiväretkiä on tarjolla, mutta näillä retkillä ei yövytä. Pidempiä vaelluksia järjestetään pääsääntöisesti Lapissa ja Itä-Suomessa ja lyhyempiä retkiä Etelä-Suomessa. (Martin-Päivä 2006, 5.)

Retkiin on sisällytetty lähes poikkeuksetta retken pituudesta riippuen joko kahvitauko tai ruokailu luonnossa. Pidemmällä retkillä taukoja ja aterioita on luonnollisesti enemmän. Myös majoituspalveluita yhdistetään pidempiin retkiin ja vaelluksiin. Majoitus on pääsääntöisesti järjestetty maatilamajoituksena tai enemmän erähenkisesti teltoissa ja kodassa. (Martin-Päivä 2006, 5.)

4.5 Hevosmatkailuasiakkaat

Hevosmatkailuasiakkaiden joukko on kirjava niin iän, sukupuolen kuin aikaisemman ratsastuskokemuksenkin suhteen, mutta yleisesti tyypillisimpänä kotimaisena vaellus-

ratsastusasiakkaana pidetään ratsastusta harrastavaa tai harrastanutta 35-45-vuotiasta naista. Pääpaino kotimaisissa asiakkaissa on yksittäishenkilöillä, jotka harrastavat perheenjäsentensä ja puolisoitensa kanssa. Yritysten osuus asiakkaista on edelleen vähäinen. Myös ulkomaalaiset asiakkaat ovat pääasiassa yksittäisiä henkilöitä. Ulkomaalaisryhmiä tavataan hevosmatkailuasiakkaina lähes poikkeuksetta ainoastaan eri sesonkien aikana, kuten jouluna. (Martin-Päivä 2006, 6.)

Ulkomaisten ja kotimaisten asiakkaiden ero on selvin palvelukulutuksessa. Kotimaiset asiakkaat ostavat enemmän pidempiä vaelluksia varsinkin Pohjois-Suomessa kun taas ulkomaalaiset pitävät lyhyempikestoista aktiviteeteista kuten rekiajelusta. (Martin-Päivä 2006, 6.)

Sesongit vaihtelevat pitkälti hevosmatkailuyritysten tuotetarjonnasta riippuen ja näin hevosmatkailulle on vaikea määrittää kovimman sesongin aikaa. Tyypillisimpiä sesonkiaikoja ovat joulunaika, mikä voi alkaa jo marraskuussa, kevättalvi hiihtolomista pääsiäiseen, sekä kesä kesäkuusta syyskuun loppuun. Toukokuun alkupuolta ja loka-kuuta voidaan pitää hevosmatkailussa hiljaisimpana aikana. (Martin-Päivä 2006, 6.)

4.6 Ammattitaito

Hevosalan koulutusta on nykyisin kohtuullisen paljon tarjolla, ja osan tutkinnoista voi suorittaa muun muassa oppisopimuskoulutuksena tai näyttökokeilla. Nämä eri opiskeluvaihtoehdot ja -muodot ovat innostaneet yrittäjiksi aikovia tai jo olemassa olevia yrittäjiä opiskelun pariin ja tehneet siitä miellyttävämpää. Monilla yrittäjillä on entuudestaan jo vankka taito hevosten parissa työskentelystä esimerkiksi harrastuksen kautta saatuna. Näin hevosmatkailuyrittäjillä suurimmat ammattitaidolliset puutteet ovatkin yleensä yritystoiminnassa ja muissa hevospalveluiden tarjontaan liittyvissä asioissa, kuten ensiaputaidoissa. (Työllistävä Hevonen 2010; Martin-Päivä 2006, 15 - 16.)

Kuluttajaviraston ohjeistukset ja vaatimukset kuitenkin kannustavat ja ohjaavat kiinnittämään huomiota erittäin tärkeisiin ja turvallisuuttakin edistäviin seikkoihin. Hevosmatkailuyrittäjällä tai hänen työntekijöillään, jotka ohjaavat vaellusratsastuksia tulisi olla hevosalan koulutuksen tai vankan oman käytännön kokemuksen lisäksi myös erä- ja ensiaputaitoja, jotta tarvittaessa esimerkiksi suunnistaminen tai hätämaajoittuminen onnistuisi. Myös asiakkaiden olisi hyvä vaatia ammattitaitoista, osaavaa ja

koulutettua palvelua. Näin voimme saada lisää ammattitaitoisia yrittäjiä. (Martin-Päivä 2006, 16.)

4.7 Tulevaisuuden haasteet ja mahdollisuudet

Hevosmatkailun tulevaisuuden haasteita tulevat olemaan palvelujen laadun parantaminen ja tuotetarjonnan monipuolistaminen, ammattitaidon lisääminen ja yrittäjien kouluttaminen, sekä turvallisuuspuolen ohjeistuksen ja alan laatuluokitusten luominen, jotta saataisiin taattua tuotteiden ja palveluiden turvallisuus ja ammattitaitoinen toteuttaminen. Haasteena esille nousee myös hevosmatkailulle sopivien ja matkailullisesti merkittävien, elämyksiä tarjoavien reittiverkostojen suunnittelu ja toteutus, uusien, laadukkaiden ja toimivien tuotepakettien suunnittelu ja tuotteistaminen, sekä Euroopan markkinoiden kartoittaminen ja tuotekehitys- ja markkinointistrategian laatiminen Suomen hevosmatkailulle. (Martin-Päivä 2006, 17.)

Myös upeita mahdollisuuksia hevosmatkailulla on olemassa. Itse asiassa lähes kaikki edellä mainitut haasteet ovat myös luettavissa mahdollisuuksiksi, erityisesti tuotetarjonnan monipuolistaminen ja kansainvälisten markkinoiden haltuun ottaminen. Suomen turvallinen, eksoottinen ja kiinnostava olemus ulkomaalaisten ajatuksissa, sekä kaunis ja puhdas luonto tarjoavat mainion pohjan toimialan kehitykselle. Maastot ovat oivalliset, kasveja ja eläimiä riittää ja lisäksi vaihtuvat vuodenaajat antavat hienot puitteet tuotekehitykselle ja maan markkinoinnille elämyksellisenä hevosmatkailumaana. Suomenhevonen rotuna tuo myös uskomatonta lisäarvoa. Potentiaalın puuttumisesta ei voi Suomea syyttää. Hevosmatkailuyrittäjien on vain opittava hyödyntämään sitä. (Matkailun edistämiskeskus 2009, 4 - 5.)

5 LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Minkä tahansa alan yrittäjäksi, myös hevosalan yrittäjäksi, ryhtyvän on ensimmäisenä varmistettava itseltään yrittäjäksi sopiminen. Yrittäjäyys on pitkäjännitteisyttä, tahtoa ja kovaa uskoa vaativa elämäntapa. Omien yrittäjäominaisuuksien arviointia voi tehdä monella tapaa: itsetutkiskelulla, ulkopuolisien arvioinneilla sekä yrittäjäominaisuuksia kartoittavilla testeillä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

Tärkeitä, pohdittavia asioita ovat oman tiedon, osaamisen ja kokemuksen realistinen arviointi ja mahdollisten lisätaitojen hankkimisen tarve, omat resurssit ajallisesti ja voimallisesti, oman elämän tärkeysjärjestys, oma motivaatio ja panostushalukkuus, paineensietokyky ja epävarmuuden käsittelytaito, sekä tietenkin omat tavoitteet ja niihin pyrkimisen aikataulus. Kun varmuus omasta yrittäjäkyydestä ja -halukkuudesta on selvillä, on liikeidean hahmottelun aika. (Meretniemi & Ylönen 2008, 16.)

5.1 Liikeidea

Yrityksen liikeidea kuvastaa sitä, millä keinoin yritys aikoo menestyä ja hankkia tuloa. Se on yrityksen synnyn, perustamisen ja olemassaolon kuvaus. ”Jos yrityksellä ei olisi liikeideaa, ei sillä olisi syytä olla olemassa” (Kotro 2007, 9). Kattava liikeidea vastaakin kysymyksiin:

- mitä tuotteita ja palveluja yritys tarjoaa ja myy
- kenelle näitä tuotteita ja palveluja tarjotaan ja myydään
- miten tuotteita ja palveluja tuotetaan, toimitetaan ja myydään.

(Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Parhaimmillaan liikeidea antaa suuntaa yritykselle ja näin ohjaa yritystä menestymään. Liikeidea voi olla innovatiivinen, täysin uusi idea tai vanhan idean jalostus. Tärkeintä tämän päivän markkinatilanteessa on kuitenkin nousta esiin, erottua muista: ”Riippumatta siitä, mitä teet, jos haluat menestyä, sinun pitää olla ainutlaatuinen ainakin hetken aikaa. Meidän tulee kaikkien pyrkiä saavuttamaan monopoliasema” (Nordström & Ridderstråle 1999, 207 - 208). Liikeidean löytämiseen on monia eri vaihtoehtoja: valmiin yrityksen ostaminen, franchising ja agentuuritoiminta, vanhojen ideoiden hyödyntäminen, uusien innovaatioiden keksiminen ja oman osaamisen hyödyntäminen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19 - 20.)

Ostamalla valmiin yrityksen saa kaupan mukana valmiin liikeidean. Tämä vaihtoehto on muita nopeampi ja yksinkertaisempi niiltä osin, että liikeidea, asiakaskunta ja toimintakonsepti ovat valmiina. Ostajalla on myös tieto ostettavan yrityksen markkinatilanteesta, ja näin toiminnan pääsee aloittamaan heti. Valmiin yrityksen ostaminen on kuitenkin usein pääomaa vaativaa, eikä vanhan omistajan luomat liikeidea ja toimin-

takonsepti välttämättä miellytä uutta omistajaa. Asiakaskuntakaan omistajan vaihtuessa ei välttämättä säily ennallaan. Etenkin suurien uudistusten tekeminen liian aikaisessa vaiheessa, heti omistajan vaihdoksen jälkeen, voi viedä asiakkaita. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

Myös franchising-yrittäjäksi ryhtyessä saa valmiin liikeidean. Lisäksi aloittava yrittäjä saa sopimuksen antajalta neuvoa ja tukea, sekä hänellä on mahdollisuus ostaa tarvitsemaansa osaamista. Lisäapua ketjuuntuminen tuo esimerkiksi tuotteiden ja palvelujen myyntiin ja markkinointiin. Aloittava yrittäjä voi aloittaa toimintansa turvallisesti ketjun tavaramerkin alla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

Agentuuritoiminta on itsenäistä yrittämistä kauppavedustajana. Agenttia sitoo velvollisuus edistää päämiehensä tuotteiden ja palvelujen myyntiä tai ostoa. Asiakkaina tämän toimintamuodon edustajilla ovat yleensä tukkuliikkeet tai muut yritykset. Toimintamuodossa panostukset ja riskit ovat suhteellisen pieniä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

Vanhoiden ideoiden hyödyntämisessä liikeidea syntyy soveltamalla ja kehittämällä vanhoja ideoita, tuotteita ja palveluja tämänhetkisten vaatimusten mukaisiksi tai muuten aikaisempia paremmiksi ja myyvämmiksi. Myös kokonaan uusista ideoista ja keksinnöistä voi syntyä hyviä liikeideoita. Näitä täysin uusia ideoita ja vanhojen ideoiden huomattavasti paremmiksi jalostamisia kutsutaan innovaatioiksi. Liikeidea voi syntyä myös innovaatiosta asiakkaiden tarpeiden suhteen. On mahdollista joko kiinnittää huomio sellaisiin tarpeisiin, mitä ei aiemmin ole havaittu tai luoda kokonaan uusia tarpeita asiakkaille. Markkina-aukon löytäminen tai luominen on kuitenkin uuden liikeidean vaatimus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20.)

Myös omaa osaamista hyödyntämällä voi löytää ja rakentaa liikeidean. Tämä osaaminen voi kummuta joko harrastuksen tai ammatin parista. Oivia esimerkkejä oman osaamisen hyödyntämisestä liiketoiminnassa ovat leipomot, parturikampaamot, kauneushoitolat ja autokorjaamot ja toki myös tässä työssä käsitellyt talliyrietykset. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20.)

Millä tahansa tavalla liikeidean löytää tai keksii, on sen arvioimien ja testaaminen erityisen tärkeää. Varsinkaan täysin uuden idean kohdalla ei tähän voida panostaa lii-

kaa. Arvioimisen ja testaamisen eri muotoja ovat tilastojen tutkiminen, sekä kyselyt ja haastattelut. Myös ulkopuolisten asiantuntijoiden apu voi olla tarpeen ja kullannarvoista. Savonlinnan seudulla asiantuntija-apua ja yritysneuvontaa antaa muun muassa Itä-Savon Uusyrityskeskus (Ihalainen 2009, 2). Liikeidean arvioimisen ja testaamisen tärkeimpinä tehtävinä ovat tuotteiden ja palveluiden sopivuuden varmistaminen asiakkaille, yrityksen toimintatavan toimivuuden katsastaminen, sekä yrityksen kilpailuaseman määrittäminen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 22.)

5.2 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan

Liiketoimintasuunnitelma on liikeideaa kokonaisvaltaisempi suunnitelma. Se analysoi, perustelee ja täsmentää liikeideaa ja näin toimii yritystoiminnan perustana ja ohjenuorana. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on tärkeää sekä itse yrittäjän että rahoittajien vuoksi. Sen lisäksi että se ohjaa ja opastaa itse yrittäjää, se on välttämätön haettaessa esimerkiksi pankkilainaa, starttirahaa tai muita rahoituksia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 24.)

Liikeidean lisäksi muita liiketoimintasuunnitelman osia ovat tuotteiden ja palvelujen suunnittelu kannattaviksi, asiakkaiden määrittäminen hyvin yksityiskohtaiselle tasolle saakka, yrityksen toimintatavan selkeä konkretisointi, yritysvision määritteleminen tulevaisuuden tavoitteiden varalle, toimialan, markkinatilanteen ja kilpailijoiden selvittäminen ja tiedostaminen, sekä erilaiset yritystoimintaan ja kannattavuuteen liittyvät laskelmat. Näiden lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa on huomioitava toiminnan, rahoituksen, kirjanpidon, vakuutuksien, henkilöstön sekä markkinoinnin ja myyntityön suunnittelu. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on tärkeää uhrata aikaa, sillä mitä paremmin ja yksityiskohtaisemmin se on tehty, sen varmempi yritystoiminta on aloittaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 25 - 33.)

Suunnitelman laatimisen vuoksi yrittäjän on tärkeä selvittää seuraavia asioita potentiaalisilta asiakkailtaan: mitkä palvelut ovat kysytyjä, ketkä näitä palveluja toivovat, mitä nämä asiakkaat ovat näistä palveluista valmiita maksamaan, mitä tasoa ja ominaisuuksia he palvelulta odottavat ostaakseen sen, asiakkaiden ostovalmiutta ja -tiheyttä sekä tietenkin asiakkaiden ostopäätökseen vaikuttavia asioita ja näiden asioiden tärkeysjärjestystä. Nämä selvitettävät asiat on mahdollista selvittää esimerkiksi haastatteluin tai kyselyin halutulle kohderyhmälle. Asiakkailta kerätty tieto on liike-

toiminnan suunnittelussa ja palvelujen kehittämisessä hyvin tärkeällä sijalla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 25 - 33; Von Koskull 2009, 84.)

5.3 Yritysyhteistyö liiketoiminnan suunnittelussa

Myös mahdollinen yritysyhteistyö on hyvä ottaa mietintään jo liiketoiminnan suunnitteluvaiheessa, sillä se voi vaikuttaa paljolti edellä mainittuihin liiketoimintasuunnitelman osiin, kuten markkinoinnin ja myyntityön suunnitteluun. Myös itse palvelujen kokoamisessa yhteistyökuviolla voi olla suuri vaikutus. Näin kaikki liiketoiminnan osaset, yritysyhteistyö mukaan lukien, on huomioitava jo liiketoimintaa suunniteltaessa.

Kansainvälisten markkinoiden tavoittaminen sekä laadukkaiden, monipuolisten ja kaikilta osin ammattitaitoisten hevosmatkailutuotepakettien toteuttaminen vaatii useasti yhteistyötä muiden tahojen kanssa. Jokaisella hevosmatkailuyrittäjällä ei ole omasta takaa majoituspaikkoja, ravintolapalveluita tai esimerkiksi muita oheisaktiviteetteja tarjota. Tällöin yritysyhteistyö näitä palveluita tarjoavien yritysten kanssa voi olla ainoa kannattava ja järkevä mahdollisuus onnistumiseen. Myös kansainvälisessä toimintaympäristössä pärjääminen vaatii monesti useamman tekijän yhteistyön ja tuen.

Nimensä mukaisesti yritysyhteistyö on jotakin, mitä yritykset tekevät yhdessä. Yritykset ovat juridisesti itsenäisiä, mutta haluavat vapaaehtoisesti tehdä yhteistyötä paremman kilpailuaseman saavuttamisen ja turvaamisen eteen. Yritysyhteistyöhön kuuluu aina kaksi tai useampi yritys. Yritysyhteistyön solmijoiden on erityisen tärkeää tehdä yhteistyön edellyttämistä velvollisuuksista ja oikeuksista molempia osapuolia miellyttävä ja yhteistyön sisältöä edesauttava sopimus, sillä Suomen lainsäädäntö ei puutu yhteistyösopimukseen. (Opetushallitus 2008; Evaserve 2007; Kauppa- ja teollisuusministeriö 2002, 27.)

5.3.1 Yritysyhteistyön merkitys

Ennen yrittäjille oli kunnia-asia tehdä kaikki työ itse tarvitsematta ottaa apua muilta vastaan. Tämän päivän muuttuvat markkinat ja globalisoituminen ovat kuitenkin vaatineet yrittäjiä luomaan ja ottamaan käyttöön uusia yhteistyökuvioita. Yksityisten yri-

tysten välinen kilpailu on muuttunut pikemminkin yritysverkostojen väliseksi kilpailuksi, ja asiakkaiden vaatima kokonaisvaltainen palvelu on tehnyt monista yrittäjistä riippuvaisia yhteistyöverkostostaan. (Toivola 2006, 5.)

Ryhtyessään yhteistyöhön yrittäjät toivovat saavansa siitä jotakin etua yritystoimintaansa. Seuraavaksi lueteltavat mahdolliset yritys yhteistyöstä koituvat etuudet toimivat useimmiten myös yrittäjien halun synnyttäjinä yritys yhteistyön aloittamista kohtaan:

- kustannussäästöt
- riskin väheneminen
- markkinatiedon saanti
- lisä- tai tukirahoitus
- tuottavuuden parantaminen
- kehitysyhteistyön tehostuminen
- uusien johtamistapojen ja työskentelytyylien omaksuminen
- henkilöstön sitoutuminen ja motivaation paraneminen

(Ek & Salo-Kimppa 1994, 25.)

Tärkeä merkitys yhteistyöllä ja kumppanuussuhteilla on myös näkyvyyden ja tunnettavuuden suhteen. Tämä merkitys näkyy jo kansainvälisiä markkinoita pienemmässäkin mittakaavassa. Yrittäjän ammattitaidolla ja osaamisella tai palveluiden laadulla ei ole merkitystä, mikäli muut ihmiset, eritoten potentiaaliset asiakkaat, eivät siitä tiedä. Nordström ja Ridderstråle (2002) kiteyttävätkin asian niin, että yrittäjän yksilöllinen kilpailukyky on yhtä kuin se, mitä tiedät ja osaat kerrottuna, sillä ketä tunnet. Heidän mukaansa ”Mitään vähänkään hämmästyttävää ei ole tehty koskaan eristyksissä”. Yrittäjien on elintärkeää rakentaa ympärilleen omia heikkouksiaan tukeva kumppaniverkosto. (Nordström & Ridderstråle 1999, 212 - 213.)

5.3.2 Yritys yhteistyön peruselementit

Yritys yhteistyö ja verkostotoiminta koostuvat molemmat kolmesta peruselementistä: tietopääoma, lisäarvo ja luottamus. Peruselementtien hallinnan taso on yhteydessä kumppanuussuhteiden sitomistaidon tasoon. Mitä paremmin elementit on hallussa, sitä onnistuneempia suhteita solmitaan. (Ståhle & Laento 2000, 26.)

Peruselementeistä ensimmäisenä mainittu tietopääoma koostuu sekä yrityksen näkyvästä että näkymättömästä tietopääomasta. Näkymättömän tietopääoman arvioidaan kattavan jopa 95 prosenttia koko tietopääomasta. Tämän näkymättömän tietopääoman muodostavat yrityksen työntekijöiden kokemukset, tietämykset ja taidot. Vaikeinta on näiden tietojen ja taitojen hallinta, johtaminen ja hyödyntäminen. Yritys kun ei näitä työntekijöidensä ominaisuuksia omista. Kuitenkin ne esille saatuaan ja hyödynnettyään ajan kanssa, niistä muodostuu yrityksen osaamista, joka jää yritykselle vaikka kyseisen taidon aikaisemmin yksin taitanut työntekijä lähtisi. Sama kuvio pätee yritysverkoston sisällä. (Stähle & Laento 2000, 28 - 38.)

Lisäarvolla taas tarkoitetaan arvon nousua yritysyhteisössä tai -verkostossa silloin, kun siihen lisätään lisää uutta tietopääomaa ja osaamista. Yritysverkostoa voidaan ajatella arvoketjuna, jossa jokainen siihen liittyvä tuo lisäarvoa omalla tiedollaan ja taidollaan. Haasteellisinta on eri toimijoiden tietopääoman tiedostaminen ja hyödyntäminen mahdollisimman optimaalisesti koko ketjun kannalta. Yritysyhteistyöllä pyritään jalostamaan tätä lisäarvoa ja hyödyntämään sitä itse. (Stähle & Laento 2000, 40 - 43.)

Kuitenkaan suuri tietopääoma ja siitä koituva mahdollinen lisäarvo eivät yksissään riitä vaan tärkeänä elementtinä esille nousevat vielä yritysyhteistyösuhde ja luottamus. Mikäli luottamusta ei ole saatu rakennettua yhteistyöyritysten välille eivät peruselementit ja -edellytykset toimivalle yhteistyölle täyty, eikä avointa vuorovaikutusta synny. Yrittäjien välinen luottamus rakentuu tiedon ja kokemuksen kautta. Yritysten on oltava varmoja yhteistyökumppanin valmiudesta hoitaa asiat sovitulla tavalla, arvo maailman samankaltaisuudesta, sekä aikomuksesta toimia yhteisen hyödyn eikä pelkästään oman hyödyn eteen. Myöskään henkilökemioiden yhteen sopimista ei voida unohtaa toimivan yritysyhteistyön piirteitä luetellessa. (Stähle & Laento 2000, 52 - 58.)

5.3.3 Yhteistyösuhteen syntyminen ja sen vaiheet

Yhteistyön aloittamiseen yritys tarvitsee kumppanin. Kumppanin valinnassa katse on tärkeä pitää tulevaisuudessa, eikä ainoastaan tuijottaa sillä hetkellä hyödyllisintä vaihtoehtoa. Tärkeimpiä huomioon otettavia seikkoja yhteistyökumppanin valinnassa ovat

niin taloudelliset kuin osaamiseen liittyvät resurssit, yrityskulttuuri, arvot, omistussuhteet sekä mahdolliset sitoutumiset kolmansien osapuolien kanssa. Erityistä tarkkavai- suutta tulisi noudattaa ulkomaalaista yhteistyöyritystä harkitessa. (Stähle & Laento 2000, 94.)

Markkinoiden suurin toimija ei välttämättä ole yrityskumppaniksi paras vaihtoehto vaan tärkeämpää on arvokas, taloudellisia tuloksia ja kilpailukykyä edistävä suhde, josta molemmat osapuolet saavat merkittävää hyötyä ja lisäarvoa markkinoilla. Suh- teen syntymistä on kuvattu kuusivaiheiseksi prosessiksi, joka muodostuu tiedosta, tutuksi tulemisesta, valinnasta, sopimuksesta, panostuksesta ja hyödyntämisestä. (Stähle & Laento 2000, 94; Ek & Salo-Kimppa 1994, 34.)

Prosessissa tiedolla tarkoitetaan yrityksen itsensä, ympäristönsä ja potentiaalisten kumppaneidensa tuntemista. Tutuksi tuleminen määrittää ihmisten osuutta suhteen syntymisessä, ja valintavaihe kattaa sekä etsinnän että valinnan, joka johtaa yhteis- työsuhteeseen. Sopimuksella prosessissa tarkoitetaan yhteisten pelisääntöjen luomista, sitoumuksien sekä sopimuksen purkamismahdollisuuksien määrittämistä. Panostus taas kattaa itse yhteistyön aikarajoiheen ja tavoitteineen. Hyödyntäminen taas viittaa yhteistyön lopulliseen motiiviin eli siitä saatavaan hyötyyn. (Ek & Salo-Kimppa 1994, 34 - 35.)

6 TARVEKARTOITUKSELLA TIETOA

Liiketoimintasuunnitelman laatimista varten tehtävän tarvekartoituksen voi suorittaa usein eri tutkimusmenetelmin. Näitä aineistonkeruun perusmenetelmiä ovat kyselyt, haastattelut, havainnointi, sekä dokumenttien, elämäkertojen sekä tarinoiden hyödyn- täminen. Tässä työssä paneudun ainoastaan kyselyyn tarvekartoituksen suorittamisen välineenä, koska käytin sitä myös itse tutkimusaineistoni keräämiseen.

Kysely tutkimusmenetelmänä on pitkään käytetty ja kuuluu survey-tutkimuksen mene- telmiin. Kysely onkin valmiiksi, etukäteen suunniteltu, koko kohderyhmälle samansi- sältöinen eli tarkasti standardoitu tutkimusmenetelmä. Kyselyä hyödyntämällä kyselyn kohdehenkilöiden eli vastaajien on tarkoitus muodostaa koko käsiteltävää perusjouk- koa kuvastava vastaus kysyttäviin asioihin.

Näin määrällisesti mittaavaa tutkimusta kutsutaan kvantitatiiviseksi tutkimukseksi. (Hirsjärvi ym. 1997, 182 - 183.)

6.1 Kysely - hyvässä ja pahassa

Kyselyn ominaispiirteistä ensimmäisenä mainittakoon sen keräämä suuri tutkimusaineisto. Vastaajia on helpompi saada useita ja kysymyksiä mahdollisuus kysyä useampia kuin esimerkiksi haastattelussa tutkimusmuotona. Kyselymenetelmä myös usein säästää tutkijan aikaa ja vaivannäköä, ja näin sen yhtenä ominaispiirteenä voidaan pitää tehokkuutta. Kysely säästää aikaa myös vastauksien saamiselta. Kyselyn helppo lähetettävyyys ja tulosten nopea käsittelymahdollisuus tietokoneella ovat myös tehokkuuden piirteitä. Kysely on ominaispiirteeltään usein myös selkeä aikataulultaan ja kustannuksiltaan. Kyselyn avulla kerättyyn aineistoon on olemassa valmiiksi kehitettyjä tilastollisia analysointitapoja sekä raportointimuotoja, eikä uusien mallien kehittäminen vie tutkijan tärkeää tutkimisaikaa. (Hirsjärvi ym. 1997, 184.)

Heikommiksi ominaispiirteiksi kyselylle voidaan nimetä epävarmuus vastaajien rehellisyydestä ja kyselyyn suhtautumisen vakavuudesta, mahdolliset väärinymmärrykset esimerkiksi vastausvaihtoehtojen suhteen, vastaajien mahdollisen tietotason puuttuminen kysytyn asian suhteen, hyvän lomakkeen laatimiseen kulutettu aika sekä tutkijalta vaadittu tieto ja taito. Myös vastaamattomuusprosentti eli kato voi nousta kyselyä tutkimusmuotona käytettäessä joskus suureksi. Koska tutkija ei ole lähellä vastaajaa selvittämässä epäselviä asioita tai varmistamassa vastaajan ymmärrystä ja rehellisyyttä, on näitä heikompia ominaispiirteitä pyrittävä ennakoidusti välttämään jo kyselyn suunnitteluvaiheessa. Myös kyselyn testaaminen ennen sen julkaisemista vähentää riskiä epäonnistua. (Hirsjärvi ym. 1997, 184.)

Päämuotoina kyselylle mainittakoon posti- ja verkkokysely sekä kontrolloitu kysely. Posti- ja verkkokyselyssä kyselyt lähetetään joko sähköisesti tai postitse vastaajille, jolloin vastaajat itse täyttävät lomakkeen ja lähettävät sen takaisin tutkijalle. Menetelmää pidetään nopeana ja vaivattomana aineiston keruun kannalta. (Hirsjärvi ym. 1997, 185.)

Tämän menetelmän avulla vastausprosentti yleensä parhaimmillaankin jää

30 - 40 prosenttiin ja vastauksien karhuaminen on tavanomaista. Vastausprosenttiin posti- ja verkkokyselyissä vaikuttaa pitkälti valittu vastaajajoukko. Erityisryhmille suunnatuilla kyselyillä saavutetaan yleensä korkeampi vastausprosentti kuin valikoimattomille joukoille lähetetyillä. Sähköinen kyselyjen lähettäminen on edullista, mutta postitse lähettämisessä on huomioitava siitä aiheutuvat kustannukset varsinkin, mikäli aiotaan käyttää vastauksien karhuamista tyydyttävän vastausprosentin saavuttamiseksi. (Hirsjärvi ym. 1997, 185.)

Kontrolloitu kysely tutkimusmuotona taas hyödyntää henkilökohtaista kanssakäymistä vastaajien kanssa. Kontrolloidun kyselyn toteuttamiseen on olemassa kaksi tyypillistä tapaa. Toisessa, informoiduksi kyselyksi kutsutussa, tavassa kyselyn suorittaja toimittaa kyselyn kohderyhmälle itse ja kertoo samalla kyselystä, sen tarkoituksesta ja vastaa heränneisiin kysymyksiin. Vastaajat sitten täyttävät kyselylomakkeet itse omalla ajallaan ja palauttavat vastaukset sovitusti. Toisessa tavassa taas kyselyt lähetetään kohderyhmälle etukäteen antaen tietty vastausaika, mutta sitten kyselyn suorittaja noutaa itse vastaukset. Tässä menetelmässä henkilökohtainen kontakti otetaan vastaajan omien pohdintojen ja vastausten jälkeen. (Hirsjärvi ym. 1997, 185 - 186.)

6.2 Hyvällä sisällöllä ja harkitulla ulkoasulla luotettavuutta ja mielekkyyttä

Kyselyn laatimisessa suureen rooliin nousee ennakkosuunnittelu, jonka avulla voidaan välttää monta kyselyn toteuttamiseen ja vastausten käsittelemiseen liittyvää ongelmaa. Kyselyn laatijan on tärkeä tiedostaa mahdolliset kyselynsä riskit ja tutustua alan opuksiin jo suunnitteluvaiheessa. Apuna on mahdollista käyttää myös aikaisemmin tehtyjä ja hyviksi koettuja lomakkeita. Näitä kuitenkin harvoin pystyy suoraan kopioimaan omaan käyttöön, vaan ainakin lomakkeen huolelliseen muokkaustyöhön oman aihealueen piiriin on varattava aikaa. (Valli 2002, 533.)

Suunnittelussa katse on nimenomaan suunnattava tulevaan eli vastausten analysointivaiheeseen. Huolellinen kysymysten suunnittelu ja näin luotettavien vastausten saaminen ovat hyvän tutkimusaineiston edellytyksiä. ”Tulkintojen teossa vaikeutena on, ettei tutkija voi tehdä tarkentavia kysymyksiä tai havaintoja enää jälkikäteen, sillä aineiston keruu on peruuttamaton vaihe tutkimuksessa.” (Valli 2002, 533.)

Kysymystyyppin valintaan johdattaa kysyttävä asia. Kysymystyyppinä ovat esimerkiksi valinta- ja monivalintakysymykset, tärkeysjärjestystä mittaavat kysymykset, asteikkoihin perustuvat kysymykset sekä avoimet kysymykset. Hyvin suunniteltu ja vastaajaa miellyttävä kysely sisältää yleensä useampia eri kysymystyyppinä. (Hirsjärvi ym. 1997, 186 - 190.)

Kysymystyyppistä riippumatta kysymyksien ja kyselylomakkeen laadinnassa on hyödyllistä kiinnittää huomiota selkeyteen. Sekä kyselyn ohjeistuksessa että itse kysymyksissä ja vastauksissa tulisi välttää sanoja, joilla voi olla eri merkitys eri ihmisille sekä kaksoismerkityksellisiä kysymyksiä. Selkeyttä lisäävät myös lyhyemmät ja rajatut kysymykset sekä etukäteen annetut vastausvaihtoehdot. (Hirsjärvi ym. 1997, 191 - 192.)

Vastausvaihtoehtojen käyttö voi myös helpottaa vastaajan vastaamista. Hyvin henkilökohtaisissa asioissa, kuten esimerkiksi ikään ja taloudellisiin asioihin liittyvissä, asioissa vastaajaan on mukavampi vastata esimerkiksi ikä- tai palkkaryhmä valitsemalla kuin ilmoittamalla sama asia täsmällisen tarkasti. Vastaajien mukavuudesta huolehtiessa tulee kiinnittää huomiota myös kysymysten määrään ja järjestykseen lomakkeessa. Vastaamiseen kuluva aika ei saa olla liian pitkä, ja kysymykset olisi hyvä aloittaa helpoiten vastattavilla kysymyksillä siirtyen kyselyn loppua kohden aina spesifisempiin kysymyksiin. Sanojen, kysymysten ja valintavaihtoehtojen valinta ja käyttö tulee huomioida myös kohderyhmän mukaan, vastaajille ymmärrettäviksi. (Hirsjärvi ym. 1997, 192.)

Myös ulkoasu sisältyy suunnitteluun. Kyselylomakkeen on oltava moitteettoman, siistin ja helposti täytettävän näköinen. Toki ulkoasuun on hyvä kiinnittää huomiota myös mielenkiinnon herättämisen ja visuaalisuuden näkökulmasta. Vastauksille on oltava riittävästi tilaa, ja kysymykset on oltava aseteltu loogisesti. Kokonaisuus on tärkeä. (Hirsjärvi ym. 1997, 193.)

Kokonaisuudesta huolehtiessa on panostettava myös saatekirjeeseen. Saatekirjeeseen tulee olla virheetön ja houkutteleva, ja sen tulee sisältää riittävä informaatio kyselyn vastaamisen kannalta sekä rohkaisu vastaamisen aloittamiseksi. Myös kyselyn järjestämisen ajankohta vaikuttaa sen kokonaisuuteen. Tämäkin tulee miettiä kohderyhmäkohtaisesti. Suuri ero parhaalla ajankohdalla voi olla esimerkiksi yrittäjien ja yksityis-

henkilöiden kesken. Ennen kyselyn lähettämistä ja julkaisua on kyselyn toimivuus testattava. Vallin (2002, 537) mukaan 5 - 10 henkilön testiryhmä on riittävä huolelliseen esitestaukseen. Kyselyn laatimisessa ja toteuttamisessa, kuten monessa muussakin työssä, pätee sanonta: ”Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty”. (Hirsjärvi ym. 1997, 193.)

6.3 Hevosalan palveluiden tarvekartoitus Savonlinnan alueella

Oman tutkimukseni tehtävänä oli kartoittaa

- löytyykö Savonlinnan alueelta kysyntää hevosalan palveluille
- mitkä hevosalan palvelut ovat kysytyimpiä
- mikä on hevosmatkailun sija kysynnän suhteen
- olisiko uudelle hevosalan yritykselle paikkaa jo olemassa olevien talliyritysten joukossa
- ja hyödyttäisikö yhteistyö hevosalan palveluita tarjoavan yrityksen kanssa Lomamokkilan matkailupalvelutoimintaa.

Näiden enemmänkin suuntaa antavien tutkimuskysymysten lisäksi tutkimukseni tarkoitus oli kerätä vielä spesifisempää aineistoa mahdollisen uuden talliyrityksen liiketoiminnan suunnittelun helpottamiseksi. Näin vastauksia oli määrä hakea myös potentiaaliin asiakkaisiin, heidän ostokäyttäytymiseen sekä ostomotiiveihin. Tutkimuksella oli pyrittävä vastaamaan liikeidean suunnitteluun; mitä, kenelle ja miten, sekä syvällisemmin liiketoimintasuunnitelman laatimisessa herääviin kysymyksiin. Tärkeänä seikkana oli myös saada vastaus mahdollisen uuden talliyrityksen vaikuttavuudesta Lomamokkilan toimintaan. Sen lisäksi, että oli toiveena selvittää hevospalveluiden tuoma mahdollinen lisäarvo Lomamokkilalle, haluttiin varmistaa, etteivät hevospalvelut myöskään vie Lomamokkilan entisiä asiakkaita tai aseta Lomamokkilaa negatiivisempaan valoon palveluntarjoajana.

Tutkimuksen toteutin siltä pohjalta, että minä itse voisin olla mahdollinen uusi talliyrittäjä Lomamokkilassa. Näin tutkimuksessa painottuvatkin omat kiinnostukseni hevosalan toimintamuotoja kohtaan, eikä esimerkiksi kasvatus-, ravivalmennus- ja siittolatoimintojen kysyntää ole huomioitu. Painotuksessa huomioin tietenkin myös Lomamokkilan yrittäjien ajatukset toivomastaan toiminnasta ja yleisen kysyntäkäsityksen matkailijoiden keskuudessa.

Kohderyhmiksi tutkimukselleni muotoutuivat Lomamokkilan matkailuasiakkaat, mahdolliset yritysasiakkaat, sekä paikalliset hevosharrastajat ja asukkaat. Matkailu- ja yritysasiakkaat tuntuivat itsestään selvyyksiltä sen vuoksi, että nämä molemmat ryhmät edustavat asiakkaita, jotka voisivat olla oivallisimpia hyödyntämään Lomamokkilan ja talliyrityksen yhteistyössä syntyneitä palveluita.

Paikalliset hevosharrastajat ja asukkaat taas halusin tutkimukseen mukaan talliyrityksen kannattavuuden näkökulmasta. Kuten tiedetään, hevosmatkailu on monelle yrittäjälle edelleen sivutoimista yritystoimintaa, ja näin talliyritykset tarvitsevatkin paikallisia vakioasiakkaita toimintansa kannattavuuden takaamiseksi. Lisäksi itse koen säännöllisesti käyvät asiakkaat motivaation lähteenä.

Kuten aiemminkin ilmeni, tutkimusmenetelmänäni toimi kysely. Kesän 2010 aikana vastauksia matkailuasiakkailta keräsin suoraan Lomamokkilassa. Paikalle toimitin kyselyn paperisia versioita, joita asiakkaat saivat vapaaehtoisesti täyttää ja palauttaa. Vastauksia kuitenkin palautui harmillisen vähän, joten päätin muuttaa suunnitelmaa muiden kyselyiden kanssa yhtenäisempään suuntaan. Näin ollen kaiken kerätyn ja hyödynnetyn aineiston olen kerännyt sähköisesti verkkokyselyillä Webropol-ohjelmaa hyödyntäen.

Lomamokkilan matkailuasiakkaista kysely lähetettiin 25 kotimaiselle ja 25 ulkomalaiselle asiakkaalle eli yhteensä 50 matkailuasiakkaalle. Lomamokkilan yrittäjät valikoivat vastaajat itse. Yritysasiakkaita tavoittaessa hyödynsin Savonlinnan seudun yrittäjien yrityshakemistoa. Mukaan valitsin kaikki hakemistossa esiintyvät yritykset, jotka olivat ilmoittaneet yrityksensä kooksi jonkun muun kuin yksinyrittäjän ja joilla oli ilmoitettuna toimiva sähköpostiosoite. Näin kysely lähetettiin yhteensä 181 yrittäjälle. Yrityksille kyselyn lähetin itse oman saateviestini kanssa.

Paikalliset hevosharrastajat ja asukkaat taas pyrin tavoittamaan paikallisen ratsastusseuran, Saimaan hevosurheilijoiden, kautta. Seuran puheenjohtaja lähetti linkin kyselyyn kaikille sähköpostiosoitteensa ilmoittaneille jäsenille, yhteensä 97 henkilölle. Tämän lisäksi kyselystä ja siihen vastaamisen mahdollisuudesta oli ilmoitus Saimaan hevosurheilijoiden Internet-sivuilla sekä pieni lehti-ilmoitus Itä-Savossa lukijan markkinoilla ”Sekalaiset”-osiossa. Näillä ilmoituksilla pyrin antamaan vastaamisen mah-

dollisuuden myös muille hevosharrastajille kuin Saimaan hevosurheilijoiden jäsenille sekä niille hevosista kiinnostuneille ihmisille, ketkä eivät kuulu mihinkään ratsastusseuraan.

Jokaiselle kohderyhmälle suunnittelin oman kyselyn; Lomamokkilan matkailuasiakkailla sekä suomeksi (LIITE1) että englanniksi (LIITE2), paikallisille yrityksille (LIITE3) sekä paikallisille hevosharrastajille ja asukkaille (LIITE4). Kaikki laatimani kyselyt koostuivat samoista perusaihealueista, joita olivat taustatiedot eli ketä, kiinnostuksen kohteet eli mitä ja tarkemmat ostomotiivit ja palveluodotukset eli miten. Yritysten kohdalla tingin tarkemmista ostomotiiveista, sillä halusin kyselyn olevan mahdollisimman vähän aikaa vievä ja koska pelkäsin tietotason puutetta hevosharrastuksen suhteen.

Kysymysten suunnittelussa pyrin huomioimaan tutkimuksen tavoitteet. Halusin saada kattavat vastaukset tavoitekysymyksiini. Yritin välttää myös verkkokyselyissä usein sattuvia kömmähdyksiä, kuten tietotason puutetta, epäselvyyttä, jne. Halusin kyselyistä helposti täytettävät, kiinnostavat ja selkeät. Helposti täytettävyyteen pyrin kysymystyyppien valinnoilla, vastausvaihtoehtojen antamisilla arkaluontoisiin asioihin, sekä antamalla useaan kohtaan myös vaihtoehdon jokin muu, mikä? tai en osaa sanoa. Tällä pyrin välttämään myös tietämättömyydestä ja ymmärtämättömyydestä koituvia hankaluuksia.

Kiinnostavuuteen taas pyrin kyselyn monipuolisuudella ja vaihtelevilla kysymystyypeillä, verkkokyselyn ulkonäöllä sekä kyselyn saateviestillä ja aloitusohjeistuksella, joilla pyrin myös kannustamaan vastaamisessa. Selkeyttä kyselyyn sain kysymysten asettelulla yksinkertaisimmista tarkempaa tietoa vaativiin kysymyksiin päin, sekä aihealueittain etenemisellä. Myös verkkokyselyssä mahdollistettu yksi kysymys sivullaan -toiminto teki kyselystä selkeämmän näköisen. Liitteinä olevat kyselymallit eivät valitettavasti ulkonäöllisesti vastaa totuutta kuvien ja muiden tehoste-elementtien puuttuessa.

Kuitenkin koin kyselyn asiasisällön tärkeimmäksi ja tämän pyrin suunnittelemaan huolella kohderyhmäkohtaisesti. Hyödynsin kyselyjen suunnittelutyössä myös aiemmin tehtyjen kyselyjen tutkimista. Suunnittelin kyselystä lyhyemmän niille, jotka eivät olleet hevospalveluista tai uudesta talliyrityksestä kiinnostuneita välttääkseni vastaa-

jan kyllästymisen sekä etenkin epäluotettavien vastausten saamisen. Asiasta kiinnostuneilta, potentiaalisilta asiakkailta hankin vastauksia useampiin kysymyksiin. Heiltä pyrin saamaan sitä kallisarvoista, liiketoiminnan suunnittelun kannalta oleellista tietoa irti.

Jokaisen kyselyn vastaajilla oli mahdollisuus myös tuoda omat mielipiteensä ja ajatuksensa esiin kyselyjen lopussa sijaitsevissa vapaata tilaa -osioissa ilman minkäänlaisia raameja. Vastausten uskaliaasta antamisesta huolehti myös se, että jokainen kysely toteutettiin anonymisti. Kyselyn toimivuus varmistettiin testaamalla kyselyä sekä hevosharrastusta harrastavien että ei harrastavien kesken. Tällä haluttiin varmistaa myös yksi tärkeimmistä, ymmärrettävyys.

Kaikki kyselyt lähetettiin loka-marraskuun vaihteessa 2010, tarkoituksella ennen joulukuureita. Samaan aikaan ilmestyi myös pieni lehti-ilmoitus Itä-Savossa. Kysely oli avoinna muutaman kuukauden, mutta vastaukset kyselyihin sain jo ensimmäisten kahden viikon sisällä. Karhuamista vastausten kalasteluun en halunnut hyödyntää, sillä halusin vastaukset vain niiltä, jotka saman tien olivat kyselystä innostuneet. Pidin tätä myös eräänlaisena kiinnostuksen mittarina.

7 TUTKIMUSTULOKSET

Vastauksia kaikista kyselyistä yhteensä tuli 122 kappaletta. Aktiivisimpia vastaajia ehdottomasti olivat paikalliset asukkaat ja hevosharrastajat. Tämä lienee siinä määrin selvää, että koskettaahan mahdollisen uuden talliyrityksen perustaminen heitä lähintä, ja herättää varmasti siksi myös kiinnostusta. Kokonaisuudessaan vastaajamäärä tyydytti, vaikka matkailijoiden osuuden tästä olisi toivonut olevan suurempi. Vastauksia analysoitaessa onkin kiinnitettävä huomiota vastausten luotettavuuteen siinä määrin, että kuinka hyvin vastaukset edustavat koko perusjoukkoa, ja voidaanko vastauksia yleistää koskettamaan koko perusjoukkoa ja heidän mielipiteitään.

7.1 Lomamokkilan matkailuasiakkaat

Sähköiseen verkkokyselyyn Lomamokkilan asiakkaista vastasi yhteensä 19 henkilöä, viisitoista kotimaista ja neljä ulkomaista. Vastausprosentiksi verkkokyselyn suhteen tämä tekee 38 prosenttia, mitä voidaan pitää hyvänä vastausprosenttina. Kuitenkin on

huomioitava, ettei otantaa tehty koko Lomamokkilan asiakaskunnasta. Tämä vähentää jokseenkin vastausmäärän arvokkuutta.

Paperiseen kyselyyn kesän 2010 aikana vastasi vain alle kymmenen henkilöä. Parante-
lin kyselyssä huomaamani heikkouksia sähköiseen kyselylomakkeeseen, ja näin kyse-
lyiden vastaukset eivät säilyneet yhdenmukaisina, eikä vertailukelpoisina. Lopullisesta
tulosten tarkastelusta päätinkin näin jättää kesän aikana tulleet vastaukset kokonaan
pois. Kuitenkaan kukaan vastanneista ei ollut talliyrityksen perustamista vastaan ja
osa vastanneista olisi hevospalveluista kiinnostunut.

Kotimaiset asiakkaat

Kotimaisten vastaajien osuus oli 15 henkilöä eli 60 prosenttia Lomamokkilan matkai-
lijavastaajista, joille suomenkielinen kysely lähetettiin. Näistä vastaajista kymmenen
asui Etelä-Suomessa, yksi Hämeessä ja yksi Oulun seudulla. Kaksi vastaajista asui
ulkomailla, toinen Sveitsissä ja toinen Saksassa.

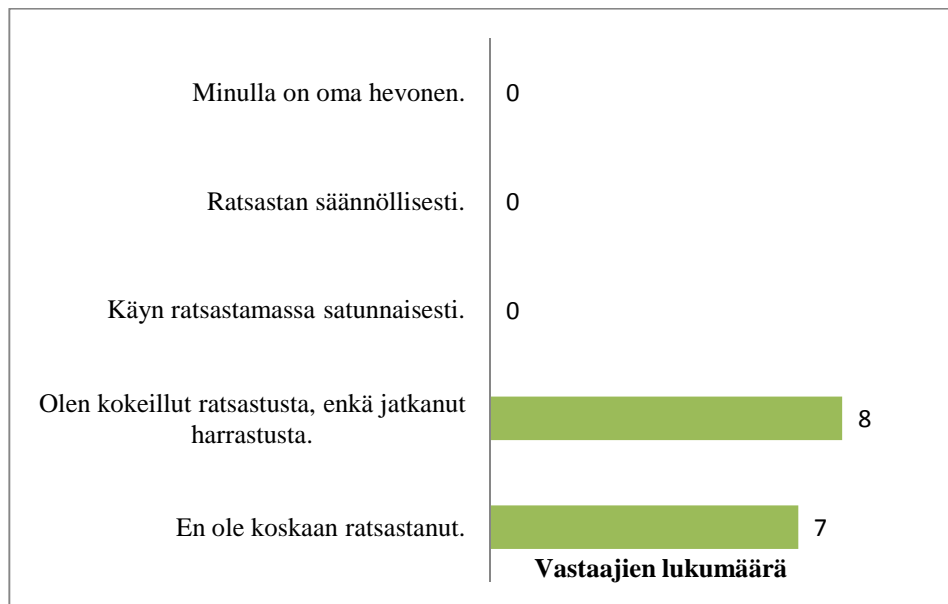
Iän ja sukupuolen oli jättänyt ilmoittamatta yksi vastaaja. Vastanneista kymmenen oli
naisia ja neljä miehiä. Yksikään vastaajista ei ollut alle 26-vuotias. Yhden vastaajan
ikä osui ikähaarukkaan 26 - 44 vuotta, ja kaikki muut olivat iältään 45-vuotiaita tai
vanhempia.

Asiakaskokemusta Lomamokkilan suhteen kysyttäessä ilmeni, että vastaajista peräti
kymmenen henkilöä vierailee Lomamokkilassa säännöllisesti, lähes vuosittain. Kaksi
vastaajaa oli vierailut kahdesta kolmeen kertaa ja kolme vastaajaa yhden kerran. Tyy-
pillisimmän loman pituudeksi seitsemän vastaajaa ilmoitti kuudesta päivästä yli yh-
deksän päivää kestävät matkat, kun viisi vastaajaa ilmoitti tyypillisimmin viettävänsä
lomalla yhdestä viiteen päivää. Kahden vastaajan lomalla vietetyn ajan kesto vaihtelee
niin, etteivät he pystyneet määrittämään lomalleen tyypillisintä aikamäärää. Yksi vas-
taaja ei ollut vastannut loman kestoa kysyvään kysymykseen.

Loman ajankohdan määräytyminen oli kuitenkin melko yksipuolinen vastaajien kes-
ken. Kolmesta vastaajaa viidestätoista ilmoitti lomailevansa pääsääntöisesti kesäi-
sin. Ainoastaan kahdella vastaajalla lomailun ajankohta vaihtelee niin, etteivät he pys-
tyneet määrittämään tyypillisintä ajankohtaa. Lomaseurana vastaajilla taas tyypilli-

simmin oli puoliso tai perhe. Näistä vaihtoehdoista jommankumman oli valinnut yhteensä kymmenen vastaajaa. Sekä vaihtoehdon tyypillisesti yksin lomailusta että tyypillisimmin isomman ystävä- tai sukulaisryhmän kanssa lomailusta oli valinnut ainoastaan yksi henkilö. Kolme vastaajaa ei ollut osannut määrittää tyypillisintä lomaseuraansa.

Ratsastuskokemus Lomamokkilan asiakkailla ei ole vastausten perusteella suuri. Kaikki valitsivat vastausvaihtoehtokseen joko sen, etteivät koskaan ole ratsastaneet tai sen, että olivat ainoastaan kokeilleet. Kukaan vastaajista ei kyselyn perusteella harrasta ratsastusta eikä omista hevosta.

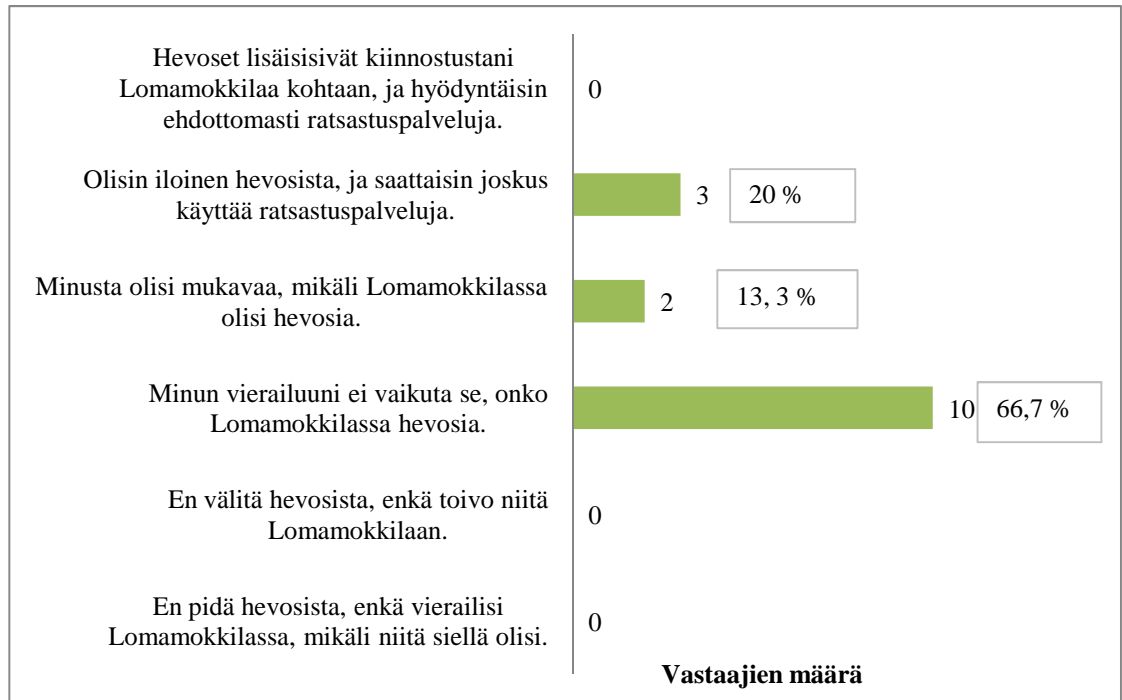


KUVIO 1. Kyselyyn vastanneiden kotimaisten matkustajien aikaisempi ratsastuskokemus

Rahankäyttötottumuksia lomaillessa tiedustelevaan kysymykseen vastasi ainoastaan kaksitoista henkilöä. Vastaukset eivät ole kovin päteviä kysymyksen heikon asettelun ja määrittämisen vuoksi, eikä täten vastauksista voi vetää suuria johtopäätöksiä. Kuitenkin niiden perusteella voidaan todeta vastaajien käyttävän lomaillessaan rahaa myös aktiviteetteihin.

Ratsastuskiinnostavuutta mittaavaan kysymykseen kuitenkin kaikki vastaajat olivat antaneet mielipiteensä. Kukaan vastaajista ei kokenut hevosia Lomamokkilaan matkustamisensa esteenä. Pääasiassa hevosten läsnäololla ei olisi minkäänlaista vaikutus-

ta vieraiden lomanviettoon. Osa vastaajista kuitenkin olisi iloinen hevosista ja saattaisi jopa hyödyntää talliyrityksen palveluja.



KUVIO 2. Kyselyyn vastanneiden kotimaisten matkustajien kiinnostus hevos- ja ratsastuspalveluita kohtaan

Edellä kuvatusta kaaviosta ilmenneillä viidellä hevosiin positiivisesti suhtautuneella vastaajalla kysely jatkui tarkempiin kiinnostusta mittaaviin kysymyksiin. Muilla vastaajilla jäljellä oli enää vapaata tilaa -osio.

Viidestä vastaajasta ainoastaan neljä vastasi kysymykseen, joka kartoitti kuviteltua ratsastuspalvelujen käyttöiheyttä seitsemän päivän loman aikana. Kolme vastaajista kuvittelisi käyttävänsä ratsastuspalveluja seitsemän päivän loman aikana yhdestä kahteen kertaan ja yksi vastaaja korkeintaan yhden kerran. Yksikään vastaajista ei kuvitellut käyttävänsä ratsastuspalveluja kahta useampaa kertaa. Jo pelkästään vastaajien aiempi hyvin vähäinen ratsastuskokemus jo yksissään selittänee tämän kysymyksen vastaukset.

Ymmärrettävästi myös yksi toivotuimmista ratsastuksen ja hevosurheilun lajeista Lomamokkilan yhteyteen oli alkeisratsastus. Alkeisratsastuksen kanssa yhtä toivottuja olivat myös vaellusratsastus sekä kärry- ja rekiajelu. Myös hiihtoratsastusta ja hevos-

ten uittamista oli toivottu. Kukaan vastaajista ei ollut toivonut ratsastuksen pääsuuntauslajeina pidettyjä koulu-, este- ja maastoesteratsastusta. Vastauksista voikin päätellä kokeilunomaisten ja enemmän elämyksellisten lajien olevan kotimaisten matkailijoiden suosiossa. Kaksi vastaajaa oli valinnut myös vaihtoehdon, ettei ymmärrä tai ei ole kokeillut ratsastuksen eri lajeja, eikä täten pysty valikoida mieluisimpia.

Ymmärryksen ja osaamisen puutteeseen oli vedottu myös mieluisinta hevosrotua sekä ratsastajaryhmäkoko tiedusteltavissa kysymyksissä. Hevosrodun kohdalla ainoastaan yksi vastaajista oli valinnut mieluisimman rodun, puoliverisen ratsuhevosen ja muut neljä vastaajaa eivät joko ymmärtäneet tai välittäneet hevosrodusta. Ratsastajaryhmäkoossa taas kolme vastaajaa oli valinnut Ei osaa sanoa -vaihtoehdon ja kaksi vastaajaa oli yksimielisesti ollut sitä mieltä, että suurin ratsastajaryhmäkoko heidän mielestään on neljästä kuuteen ratsastajaa.

Ratsastushintaa kysyttäessä kaikki viisi olivat valmiita maksamaan tunnin ratsastuksesta 21 - 30 euroa. Tämän kysymyksen vastauksissa ei ollut yhtään poikkeamaa, kun hevosalan koulutus taas oli aiheuttanut vastauksissa hajontaa. Kysyttäessä vastaajilta ratsastuspalvelun ohjaajalta oletettavaa vähimmäiskoulutusta, kaksi vastaajista ei ymmärtänyt koulutuksista tai ei osannut sanoa, yhdelle riitti ohjaajan vahva kokemus lajin parissa, yhdelle harrasteohjaajan koulutus ja yksi oletti palveluntarjoajalla olevan vähintään ratsastuksenopettajan koulutuksen.

Viimeisenä kysymyksenä olleeseen asiakkaiden ostomotiiveja mittaavaan kysymykseen ei ollut vastannut kuin kaksi vastaajaa. Vastauksessa vastaajan tuli laittaa tärkeysjärjestykseen kysytyt asiat oman ostopäätöskäyttäytymisen mukaan. Kahden ihmisen vastauksilla ratsastuslaji on koettu vaikuttavan eniten ostopäätökseen. Seuraavaksi vaikuttavimpana on pidetty ratsastushintaa ja kolmanneksi vaikuttavimpana ratsastustilaa ja -paikkaa. Tasasijalle ja neljänneksi tärkeimmäksi ostopäätökseen vaikuttamisessa ovat päässeet hevosrotu ja ohjaajan koulutus. Vähiten vastaajien mukaan ostopäätökseen vaikuttaa ratsastajaryhmäkoko.

Lisäksi vastaajilla oli mahdollisuus kirjoittaa vapaasti muita mieleen tulleita ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä heti edellä mainitun kysymyksen vastausvaihtoehtojen alle. Yksi vastaajista oli maininnut vastauksissaan palvelun sopivuuden lapselle. Vii-

meisellä sivulla ennen tutkijan kiitosta oli vastaajilla mahdollisuus kirjoittaa vapaasti mielipiteistään, toiveistaan ja ideoistaan.

Vapaata tilaa -osion toiveissa suurin paino oli palvelujen sopivuudella lapsille ja senioreille. Myös ”metsäpolku-järvimaisema ratsastusta” oli toivottu. Ideana talliyritystä oli pidetty sekä mukavana, mutta myös joidenkin mielestä ei niin välttämättömänä. Kehitysideoita oli annettu myös Lomamokkilan matkailupalveluille, mutta ne eivät kosketa tällä erää tutkimustani. Positiivisinta vastauksissa oli vastaajien realismi ja se, ettei kukaan ollut täysin hevospalveluiden käynnistämistä vastaan. Potentiaalisinta matkustajajoukkoa tämä tutkimus ei kuitenkaan varmasti tavoittanut.

Ulkomaiset asiakkaat

Ulkomaisten vastaajien määrä jäi neljään henkilöön, mikä on prosentuaalisesti 16 prosenttia niistä 25 henkilöstä, jolle englanninkielinen kysely lähetettiin. Vastauksia ei voida yleistää koko perusjoukkoa käsittäviksi vastausprosentin jäädessä niin pieneksi. Kuitenkin joitain oletuksia voidaan vastausten perusteella tehdä.

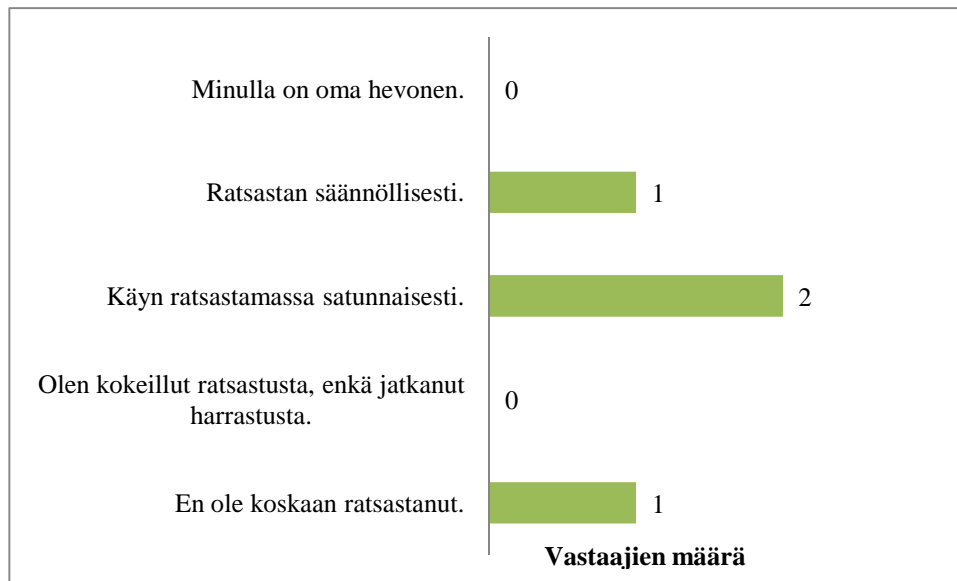
Näistä neljästä vastaajasta kaksi ilmoitti kotimaakseen Italian, yksi Saksan ja yksi Venäjän. Naisia vastanneista oli kolme ja miehiä yksi. Kotimaisiin vastaajiin nähden ulkomaiset vastaajat olivat hieman nuorempia. Yhden vastaajan ikä osui ikähaarukkaan 19 - 25 vuotta, kahden ikähaarukkaan 26 - 44 vuotta ja yhden 45 - 60 vuotta. Yksikään ulkomaalainen vastaaja ei ollut yli 60-vuotias kun kotimaisista vastaajista peräti kuusi henkilöä ilmoitti iäkseen yli 60 vuotta.

Vierailukokemus oli kaikilla ulkomaalaisilla vastaajilla samansuuruinen. Kaikki vastaajat olivat vierailleet Lomamokkilassa ainoastaan yhden kerran. Kaikki vastaajat viettävät myös tyypillisimmin lomallaan yli neljä päivää. Yksikään ulkomaisista vastaajista ei ilmoittanut tyypillisimmän lomansa pituudeksi yhdestä kolmeen päivää, eikä suurta vaihtelevuutta tyypillisimmän loman pituudessa vastaajien kohdalla ollut. Kaikki pystyivät valitsemaan jonkin vaihtoehdon loman kestoa tiedustelevaan kysymykseen.

Myös loman tyypillisimmän ajankohdan jokainen vastaaja osasi määrittää. Kaikki neljä vastaajaa vastasivat vierailevansa Suomessa pääasiassa kesäisin. Tyypillisim-

mäksi lomaseuraksi kolme vastaajaa ilmoitti joko perheen tai suuremman ystävä- tai sukulaisryhmän. Yksi vastaaja kertoi vierailevansa Suomessa tyypillisesti yksin.

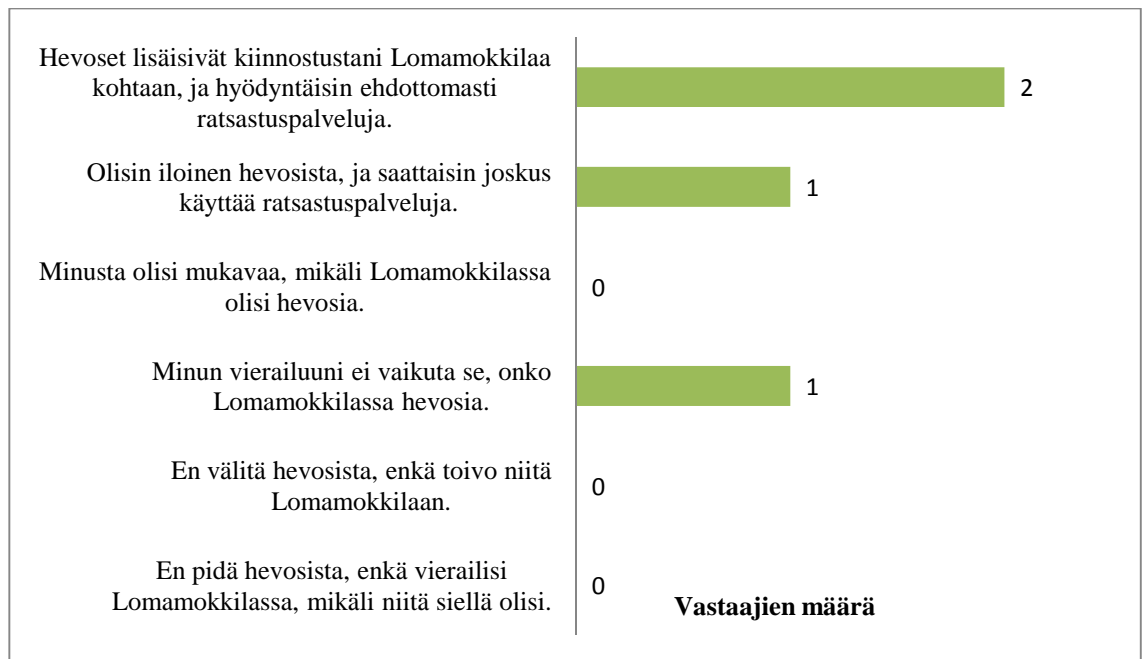
Aikaisempi ratsastuskokemus oli ulkomaisilla vastaajilla kotimaisia suhteessa hieman suurempi. Ainoastaan yksi neljästä vastaajasta ilmoitti, ettei ollut koskaan ratsastanut, mutta myöskään ulkomaisista vastaajista ei hevosen omistavia henkilöitä löytynyt. Kuitenkin ratsastusta harrastettiin satunnaisesti tai säännöllisesti.



KUVIO 3. Kyselyyn vastanneiden ulkomaisten matkustajien aikaisempi ratsastuskokemus

Ratsastus harrastuksena vaatii taloudellista panostusta. Myös ulkomaalaiset vastaajat kotimaisten tavoin käyttävät loman aikana rahaa myös aktiviteetteihin. Aktiviteetteihin käytetyn rahan osuus kokonaiskulutuksesta on ulkomaalaisilla vastaajilla vielä kotimaisia vastaajia suurempi.

Myöskään ulkomaalaisista vastaajista ei löytynyt yhtään vastaajaa, joka olisi ollut hevosten tuloa Lomamokkilaan vastaan. Ainoastaan yhden vastaajan lomailuun hevosten olemassa olo ei vaikuttaisi millään lailla, mutta kolme muuta vastaajaa ilahtuisi hevosista ja joko saattaisi käyttää hevospalveluja tai ehdottomasti käyttäisi hevospalveluja lomansa aikana.



KUVIO 4. Kyselyyn vastanneiden ulkomaisten matkustajien kiinnostus hevos- ja ratsastuspalveluita kohtaan

Yllä olevasta kaaviosta ilmenevät kolme hevosista kiinnostunutta vastaajaa jatkoivat lisäkysymyksiin vastaamista. He kaikki kuvittelivat käyttävänsä ratsastuspalveluja seitsemän päivän loman aikana kolmesta neljään kertaa eli suhteessa useammin kuin kotimaiset asiakkaat. Toki myös ulkomaisten vastaajien kiinnostus oli kotimaisia suurempi.

Ratsastuslajien kiinnostavuus ulkomaalaisilla vastaajilla oli kotimaisten vastaajien kanssa samansuuntainen. Myös he toivoivat alkeisratsastusta ja vaellusratsastusta, sekä enemmän elämyksellisiä hevosurheilun muotoja, kuten kärry- ja rekiajelua sekä hiihtoratsastusta. Toivotuimmaksi hevosroduksi taas ulkomaalaisten keskuudessa nousi suomenhevonen. Myös tähän vaikuttanee elämyksellisyyden hakeminen.

Kaikki kolme ulkomaalaista vastaajaa olivat sitä mieltä, että suurin mahdollinen ratsastajaryhmäkoko on neljästä kuuteen ratsastajaa. Tässä he olivat täysin yksimielisiä niiden kotimaisten vastaajien kanssa, jotka olivat ottaneet kantaa ratsastajaryhmäkoon. Ratsastushinnassa ilmeni kuitenkin selkeä ero ulkomaalaisten ja kotimaisten vastaajien kesken. Ulkomaalaiset ovat vastaustensa mukaan valmiita maksamaan ratsastustunnista vähemmän kuin kotimaiset, kaikkien ulkomaisten valitessa ratsastustunnin sopivaksi hinnaksi vaihtoehdon 10 - 20 euroa.

Ulkomaalaiset vastaajat olettivat ratsastuspalvelun tarjoajalta myös vähempää koulutusta. Yksikään vastaajista ei olettanut ratsastuksenopettajan koulutusta vaan ratsastuksenohjaaja oli suosituin vaihtoehto. Yksi vastaajista ei joko ymmärtänyt näitä vaihtoehtoja tai ei osannut ottaa kantaa kysymykseen.

Myös ulkomaalaisista ainoastaan kaksi oli vastannut ostopäätökseen vaikuttavien tekijöiden tärkeysjärjestystä mittaavaan kysymykseen. Vastauksissa ulkomaalaisten ja kotimaisten vastaajien kesken on nähtävissä pientä yhtenevyyttä. Molemmat vastaajaryhmät pitivät sekä ohjaajan koulutusta että käytettävää hevosrotua vähiten tärkeinä seikkoina.

Tärkeimpien seikkojen joukkoon taas molemmat olivat nostaneet ratsastuksen hinnan sekä ratsastuspaikan sijainnin. Suurin ero ryhmien vastauksien kesken oli ratsastuslajin ja ratsastusryhmäkoon suhteen. Ulkomaalaiset pitivät ratsastusryhmäkokoja selkeästi kotimaisia vastaajia tärkeämpänä ja ratsastuslajia taas vähemmän tärkeänä. Ulkomaalaisista vastaajista yksi oli maininnut mahdollisuuden vuokrata hevonen omaan käyttöön ilman opastusta ostopäätökseen vaikuttavaksi tekijäksi.

Kyselyn lopussa olleeseen vapaan tilan osioon oli kommentoinut ainoastaan yksi vastaajista. Hän ehdotti järjestettävän muutaman tunnin kestäviä joka aamuksia lasten ”hevosleirejä” tai kokoontumisia, missä lapsille opetettaisiin ratsastuksen ohella myös hevosten ja varusteiden hoitoa. Hänen mielestään Lomamokkila olisi täydellinen paikka hevosaktiviteettien järjestämiseen.

Kaiken kaikkiaan ulkomaalaiset vastaajat olivat positiivisesti asiaan suhtautuneita, mutta vastauksien määrä oli harmittavan pieni. Kuitenkin kotimaisten vastaajien kanssa löytyneistä yhtäläisyyksistä voi jotain matkailijoihin liittyviä johtopäätöksiä onneksi tehdä. Tärkeintä oli huomata, ettei Lomamokkilan vastaajista yksikään ollut hevosia vastaan.

7.2 Yritysassiakkaat

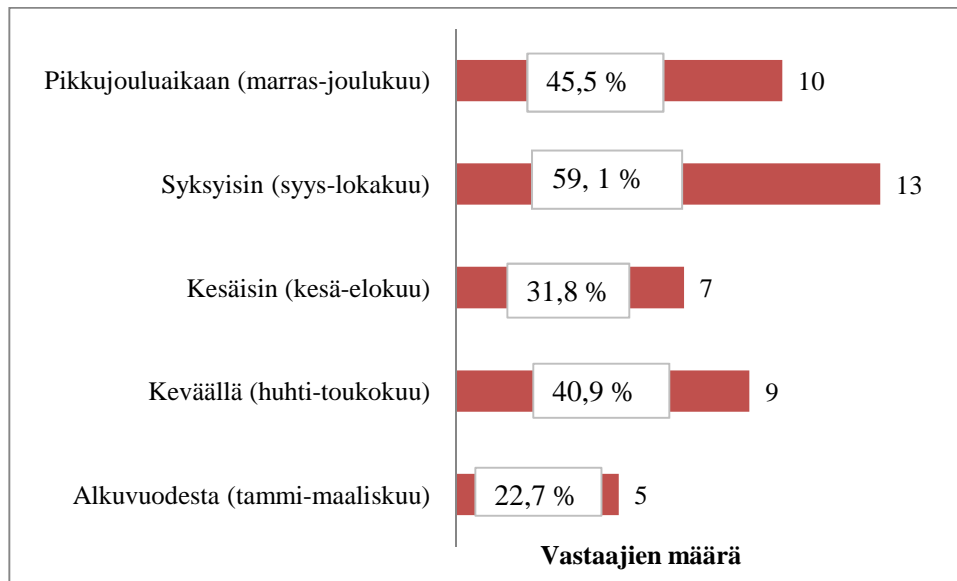
Kaikista 181 kyselyn saaneista yrityksistä 25 vastasi kyselyyni. Näin vastausprosentiksi yritysasiakkaiden keskuudessa muodostui pyöreästi 14 prosenttia, mikä ei täysin

tyydytä minua tutkijana. Vastanneista yrittäjistä neljätoista ilmoitti asemakseen yrityksessä toimitusjohtajan, kolme johtajan, neljä omistajan, yksi toimistopäällikön, yksi talouspäällikön, yksi kauppiaan ja yksi hallintojohtajan. Vastaajien ilmoittamien asemien perusteella vastaajia voidaan pitää riittävän merkittävässä rooleissa työskentelevinä henkilöinä vastamaan tutkimukseeni.

Yrityksien toimipaikkakuntana toimi kaikilla vastaajilla Savonlinna. Muutamalla yrityksellä oli toimintaa myös muilla paikkakunnilla. Mikroyrityksiä eli alle 10 työntekijän yrityksiä vastanneista oli kuusitoista, pieniksi yrityksiksi luokiteltavia eli alle 50 työntekijän yrityksiä kahdeksan ja keskisuuria eli 50 - 249 työntekijän yrityksiä yksi. Yritykset jakaantuivat hyvin eri toimialoille aina sosiaali- ja matkailupalveluista pankki-, tietotekniikka- ja rakennusaloille. Näin voidaankin katsoa toimialajakauman olevan riittävän suuri vastaamaan yleensä yritysten käsityksiin.

Virkistyspäivätoiminnan järjestämisestä kysyttäessä kaikki vastaajat eivät vastanneet kysymyksiin. Toiminnan tiheyttä tiedustelevaan kysymykseen yksi vastaajista jätti vastaamatta. Muiden vastauksista voidaan päätellä, että tyypillisimmin yritykset järjestävät virkistyspäivätoimintaa yhdestä kahteen kertaa vuodessa. Tämän vaihtoehdon valitsi peräti 14 vastaajaa. Ei koskaan -vaihtoehdon, Harvemmin kuin kerran vuodessa -vaihtoehdon ja 3 - 4 kertaa vuodessa -vaihtoehdon valitsi jokaisen yhteensä kolme vastaajaa. Ainoastaan yksi yritys kertoi järjestävänsä virkistyspäivätoimintaa useammin kuin neljä kertaa vuodessa.

Suosituimmiksi virkistyspäivätoiminnan kuukausiksi muodostuivat syys-joulukuu. Myös huhti- ja toukokuussa oltiin totuttuja järjestämään tällaista toimintaa. Vähiten toimintaa järjestettiin kuitenkin kesällä ja alkuvuoden kuukausina. Toiminnan ajankohtaa mittaavaan kysymykseen vastasi 22 yritystä.



KUVIO 5. Virkistyspäivätoiminnan ajankohdan jakautuminen kyselyyn vastanneiden yritysten kesken

Myös virkistyspäivien pituutta mittaavaan kysymykseen vastasi ainoastaan 22 yritystä. Kymmenen yritystä kertoi virkistyskertojensa olevan yleensä puolen päivän mittaisia, seitsemän yhden kokonaisen päivän mittaisia, neljä yhden kokonaisen päivän ja yöpymisen mittaisia ja yksi kahden päivän mittaisia. Yksikään yritys ei kertonut virkistyskertojensa kestävän yleensä pidempään kuin kaksi päivää.

Kymmenen yritystä ilmoitti virkistyspäivätoimintaansa osallistuvan lähes koko yrityksen henkilöstön, neljä yli puolen henkilöstöstä ja kolme alle tämän. Rahaa yritykset käyttivät virkistyspäivätoimintaan yhdellä kerralla keskimäärin 40 - 190 euroa per työntekijä. Ainoastaan yksi yritys ilmoitti käyttävänsä rahaa alle 40 euroa per työntekijä ja yksi 191 - 250 euroa per työntekijä. Kukaan ei vastannut käyttävänsä yhdellä kertaa enempää rahaa virkistyspäivätoimintaan kuin 250 euroa per työntekijä.

Virkistyspäivätoiminnan ohjelmasta kysyttäessä ilmeni, että kaikkien kysymykseen vastanneiden yritysten (22) virkistyspäiväohjelmaan yleensä sisältyy ruokaa ja juomaa. 16 yritystä kertoi siihen kuuluvan myös uintia ja saunomista. Ruoan, juoman, uimisen ja saunomisen jälkeen suosituimpina ohjelmina olivat urheilu ja elävä musiikki. Myös taide ja kulttuuri, koulutus, kauneus, terveys ja hyvinvointi sekä yöpymisen tulivat valituksi jokainen vähintään neljän yrityksen yleiseen virkistyspäiväohjel-

maan. Muina ohjelmamuotoina vastaajat ilmoittivat kelkkailun, luontoretkeilyn ja erilaiset kilpailut.

Lomamokkilan tunnettavuutta tiedustelevaan kysymykseen olivat jälleen kaikki 25 yritystä vastanneet. Neljä vastaajista ei tiennyt Lomamokkilaa ollenkaan, kymmenen oli kuullut nimen, muttei tiennyt yrityksestä enempää, yhdeksän tunsi Lomamokkilan nimeltä ja tiesi jotain sen tarjonnasta, yhdelle Lomamokkila oli hyvin tuttu ja yksi yritys oli jopa hyödyntänyt Lomamokkilan palveluja. Kuitenkin keskiarvollisesti Lomamokkilan tunnettavuus jäi kohtalaisen pieneksi vastaajien keskuudessa.

Hevos- ja ratsastuspalveluista kiinnostuneita yrityksiä oli vähemmän kuin kiinnostumattomia. 15 yritystä ilmoitti reilusti, etteivät ole kiinnostuneita kyseisistä palveluista, kun kymmenen ilmoitti mahdollisesta kiinnostuksestaan ja mahdollisesta palvelujen hyödyntämisestä omassa virkistyspäivätoiminnassaan. Yksikään yritys ei ollut erityisen kiinnostunut kysytyistä palveluista.

Ainoastaan nämä kymmenen mahdollisesti asiasta kiinnostunutta jatkoivat seuraavaan kysymykseen, joka tiedusteli yritysten halukkuutta hyödyntää myös Lomamokkilan palveluja hevos- ja ratsastuspalveluiden rinnalla. Kymmenestä vastaajasta kuusi kertoi saattavansa hyödyntää myös Lomamokkilan palveluja, kun kolme ilmoitti hyödyntävänsä niitä suurella todennäköisyydellä. Ainoastaan yksi yritys ilmoitti, ettei hyödyntäisi Lomamokkilan palveluja hevos- ja ratsastuspalvelujen ohella.

Kaiken kaikkiaan yritysten kiinnostus hevos- ja ratsastuspalveluita kohtaan oli huono tai olematon. Ainoastaan neljä yritystä oli jokseenkin sitä mieltä, että uuden talliyrityksen perustaminen Lomamokkilan yhteyteen herättäisi kiinnostusta heidän omassa yrityksessään ja saisi heidät innostumaan sekä talliyrityksen että Lomamokkilan palveluista. Kysyttäessä suhtautumista tällaiseen väitteeseen muut ilmoittivat olevansa joko jokseenkin tai täysin eri mieltä. Yhdellätoista yrityksellä kaikista 25 yrityksestä ei ollut oikein kunnollista mielipidettä koko väitteeseen.

Vapaata tilaa -osiossa yritykset olivat sekä toivottaneet onnea että antaneet omia kehitysideoitaan. Laadukkuutta toivottiin niin talliyrityksen kuin muidenkin oheispalveluiden suhteen. Myös kysynnän riittävyttä alueella kyseenalaistettiin, ja näin kehoitet-

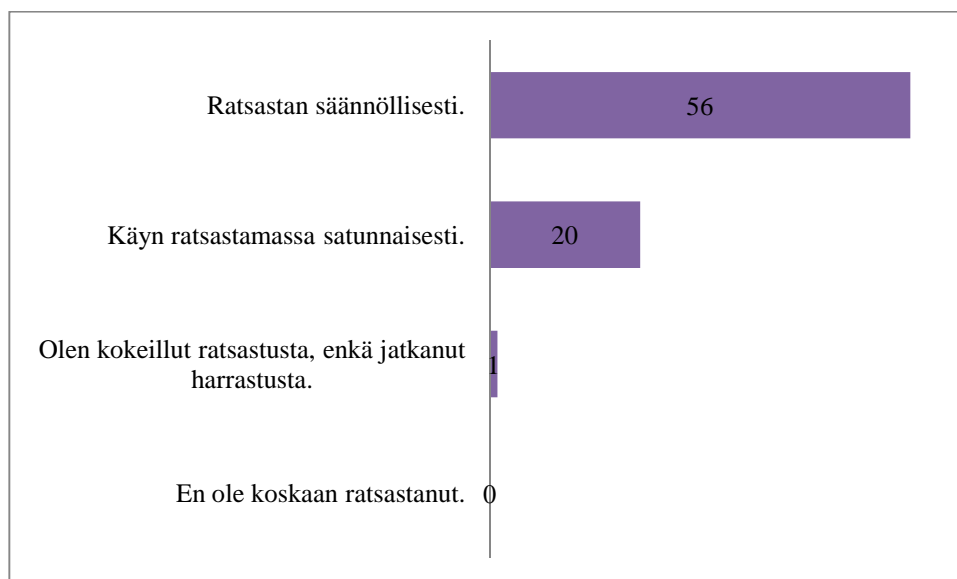
tiinkin erottumaan muista alueen yrittäjistä. Yhteistyötä muiden toimijoiden kanssa pidettiin oivana vaihtoehtona tällaisten palvelujen suunnittelussa.

7.3 Paikalliset hevosharrastajat ja paikalliset asukkaat

Paikallisille hevosharrastajille ja asukkaille suunnattuun kyselyyn tuli yhteensä 77 vastausta. Vastaajamäärä on erinomainen lähetettyjen kyselyjen määrään nähden, mutta todellisen vastausprosentin määrittäminen on mahdotonta, sillä vastaaminen mahdollistettiin myös muille henkilöille Itä-Savossa ja Saimaan hevosurheilijoiden Internet-sivuilla olleiden mainosten avulla. Kuitenkin kaiken kaikkiaan tämän kohderyhmän vastausmäärä tyydytti yli odotusten.

Vastaajista reilu puoli, 39 henkilöä, ilmoitti kotipaikkakunnakseen Savonlinnan, 16 henkilöä Kerimäen, yhdeksän Punkaharjun, viisi Enonkosken, kolme Sulkavan ja kolme Parikkalan, sekä yksi Lohjan. Lisäksi yksi vastaaja ilmoitti asuvansa Jyväskylässä, mutta hänkin oli kotoisin Savonlinnasta. Vastaajista 75 henkilöä oli naisia ja kaksi henkilöä miehiä.

Vastaajien ikäjakauma oli kuitenkin sukupuolijakaumaa tyydyttävämpi. Vastaajista viisitoista oli 10 - 18-vuotiaita, neljätoista 19 - 25-vuotiaita, kolmekymmentäviisi 26 - 44-vuotiaita ja kolmetoista 45 - 60-vuotiaita. Yksikään vastaaja ei ollut alle 10-vuotias eikä yli 60-vuotias. Kaikki vastaajat olivat vähintään kokeilleet ratsastusta, ja suurin osa heistä harrastikin ratsastusta säännöllisesti.



KUVIO 6. Kyselyyn vastanneiden paikallisten hevosharrastajien ja asukkaiden ratsastuskokemus ja -tottumukset

Vastaajien joukossa oli myös hevosen omistajia. Omistajuutta tiedustelevaan kysymykseen vastanneista 76 henkilöstä peräti 31 henkilöä omisti hevosen. Kuitenkaan yli puolella vastaajista, 45 henkilöllä, ei ollut omaa hevosta.

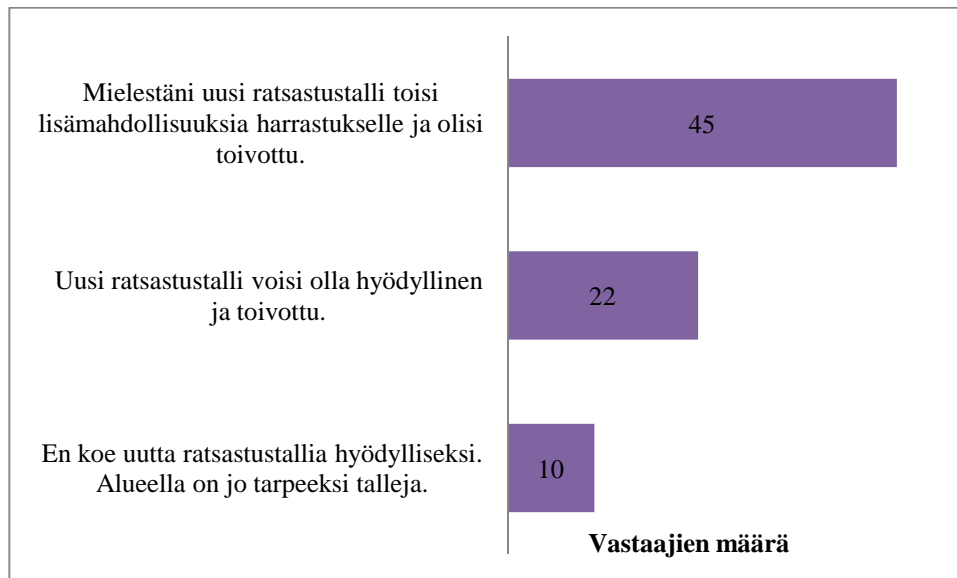
Suurin osa vastaajista, 40 henkilöä, valitsi mieluisammaksi ratsastuslajikseen koulu- ratsastuksen. Esteratsastuksen valitsi ainoastaan 15 vastaajaa ja vaellusratsastuksen 10 vastaajaa. Jokin muu, mikä? -vaihtoehdon valitsi yhteensä 11 vastaajaa. Näinä muina vaihtoehtoina vastaajat olivat maininneet useamman eri lajin yhdistelmät, maastoratsastuksen sekä moneen kertaan lännenratsastuksen. Yhdelle vastaajista, ratsastuskokemukseen ainoastaan kokeilun ilmoittaneelle, ei esitetty mieluisimman lajin kysymystä laisinkaan.

Ratsastusmahdollisuuksia tiedustelevaan kysymykseen oli vastannut 75 henkilöä. Heistä kolmelle ei ole löytynyt yhtään sopivaa harrastuspaikkaa ja kolme muuta ei ole löytänyt täysin mieluista, vaikka ovat käyneetkin useammalla eri tallilla. 21 vastaajaa taas vaihtaisi säännöllisesti käyttämäänsä ratsastustallia, mikäli löytäisivät itseensä miellyttävämmän. Näin kysymykseen vastanneista peräti 27 henkilöä ovat joko kokonaan tai mieluisempaa ratsastustallia vailla.

Riittävän tyytyväisiä nykyiseen harrastuspaikkaansa taas oli 35 vastaajaa, ja 13 vastaajaa kertoi käyvänsä useammalla eri tallilla vaihtelevuuden tuoman mukavuuden vuoksi. Tallia paremman löytyessä vaihtavilta 21 henkilöltä kysyttiin myös syitä vaihdon halukkuuteen. Tallimatkan pituus ja liikenneyhteydet tuli valittua useimman kerran.

Useasti valittuja syitä olivat myös henkilökunnan koulutuksen, ratsastustuntien, ratsastus- ja muiden tilojen, sekä tallivarustuksien riittämätön taso ja laatu. Tässä yhteydessä myös talli-ilmapiiiri nousi esiin kolme kertaa ja hevosten hoidon laatu kerran. Myös Jokin muu, mikä? -vaihtoehto valittiin neljästi. Syinä oli mainittu hevosten koulutustason ja sopivuuden puute ratsastuskouluun, liian vähäinen hevosten arvostus työkaverina, ratsastustuntien sisällön riittämätön vaihtelevuus sekä liian pienet tarhat.

Kuten aiempien vastausten perusteella voidaankin arvailla, koettiin uusi mahdollinen ratsastustalli hyödylliseksi ja toivotuksi. Ainoastaan 10 vastaajaa kaikista 77 vastaajasta ei uskonut uuden ratsastustallin hyödyllisyyteen alueella jo toimivien muiden tallien joukossa, ja reilusti yli puolet vastaajista oli ehdottoman vakuuttuneita uuden ratsastustallin tuomasta lisäarvosta alueen hevosharrastukselle.



KUVIO 7. Kyselyyn vastanneiden paikallisten hevosharrastajien ja asukkaiden mielipiteen jakautuminen uuden talliyrityksen perustamisen suhteen Savonlinnan alueelle

Edellä ilmenneelle kymmenelle, uuden ratsastustallin hyödyttömäksi kokeneelle, kysely jatkui suoraan Vapaata tilaa -osioon ja kiitoksiin kyselyn loppupuolelle. Loput, 67 henkilöä, jatkoivat vastaamista tarkemmin toiveita ja odotuksia kartoittaviin kysymyksiin.

Tallin yhteyteen toivottavissa palveluissa ja ratsastuslajeissa vastaajilla oli mahdollisuus valita useita vaihtoehtoja. Eniten toivottuja palveluja uuden tallin yhteyteen olivat ehdottomasti ratsastustunnit. Tämän vaihtoehdon oli valinnut jopa 62 vastaajaa.

Ulkopuoliset valmentajat palveluna oli valittu 49 kertaa, yksityisten hevosten tallipaikat 40 kertaa, hevosten koulutus- ja ratsutuspalvelut 39 kertaa, yksityisten hevosten pihatto- ja laidunpaikat 32 kertaa sekä hevoskerhotoiminta 22 kertaa. Myös vammaisratsastusta oli toivottu. Tämän palvelumuodon oli valinnut yhteensä 14 vastaajaa.

Hää- ja juhla-ajelutusta oli toivonut yhteensä kahdeksan henkilöä, ja Joitain muita palveluja, mitä? -vaihtoehdon oli valinnut yhteensä seitsemän henkilöä.

Muina palveluina oli toivottu aikuisille suunnattuja tunteja ja kursseja, lännenratsastusta, maastoja, maneesia, ratsastus- ja hevostaitokursseja, ratsastuskentän ja maneesin vuokraamista ulkopuolisten käyttöön sekä vaellusratsastusta. Tässä vaiheessa vastaajat eivät nimittäin tietäneet ratsastuslajeja kysyttävän vielä erikseenkin.

Ratsastuslajitoiveissa kouluratsastus ja esteratsastus nousivat yli muiden toivotuimpien kärkeen. Kouluratsastuksen olivat valinneet yhteensä 54 vastaajaa ja esteratsastuksen 43 vastaajaa. Myös maastoesteratsastus ja vaellusratsastus olivat paljon toivottuja. Molemmat tulivatkin valituiksi yli 30 kertaa.

Alkeis- ja talutusratsastusta, hiihtoratsastusta sekä hevosten uittamista toivottiin, mutta nämä hävisivät muille lajeille jokaisen tullessa valituksi 16:sta 24.ään kertaan. Yhdeksän vastaajaa toivoi myös muita ratsastuksen lajeja uuden tallin yhteyteen. Näistä toivotuimmaksi muodostui useamman vastaajan mainitsema western eli lännenratsastus. Muina toiveina olivat maastoratsastus, istuntaharjoitukset sekä centered riding. Ainoastaan yksi vastaaja ei osannut vastata lajitoiveita kartoittavaan kysymykseen.

Hevosrotuina mieluisimpia olivat suomenhevonen tullessaan valituksi 35 kertaa sekä puoliverinen ratsuhevonen 22 kertaa. Neljä vastaajaa valitsi ponin mieluisimmaksi rodukseen ja kolme islanninhevosen. Kolme valitsi myös Jokin muu, mikä? -vaihtoehdon. Yhdelle tämän vaihtoehdon valinneista ei ollut väliä rodulla, kunhan vain hevoset eivät olisi liian suuria. Kahdesta muusta toinen kertoi mieluisimman hevosrotunsa olevan lämminverinen ravuri ja toinen piti lännenratsastuksessa useimmiten käytetyistä roduista eniten.

Suurimmaksi mahdolliseksi ratsastajaryhmäkooksi kaikki toivoivat joko yhdestä kolmeen hengen ryhmiä (21) tai neljästä kuuteen hengen ryhmiä (46). Kenenkään tähän kyselyyn vastanneen mielestä ratsastustunnilla ei voi olla yli kuutta henkilöä kerrallaan.

Myöskään maksuvalmiudessa ei ollut suurta hajontaa eri vastausvaihtoehtojen valinnan välillä. Suurin osa, 50 henkilöä, oli valmiita maksamaan tunnin ratsastuspalvelus-

ta 10 - 20 euroa, ja 21 - 30 euroa -vaihtoehdon valitsi 14 vastaaja. Ainoastaan kaksi vastaaja oli valmiita maksamaan alle 10 euroa ja yksi yli 30 euroa. Maksuvalmiutta tiedusteltiin tunnin ratsastuspalvelusta neljästä kuuteen henkilön ryhmässä.

Ratsastuspalvelun ohjaajalta toivottu vähin hevosalan koulutus oli 33 vastaajan mielestä ratsastuksenohjaaja ja 27 vastaajan mielestä ratsastuksenopettaja. Koulutusta siis vastaajat selkeästi arvostivat. Harrasteohjaaja tuli valituksi neljä kertaa, ja pelkkä vahva oma kokemus riitti ainoastaan kahdelle vastaajalle. Yksi vastaaja oli vastannut jokin muu -vaihtoehdon kautta, että mielestään on pitkälti henkilöstä kiinni, mikä vaihtoehdoista on riittävä ja joskus hänestä kouluttamaton henkilö voi olla osaavampi kuin kouluja käynyt. Tämä lienee mahdollista, mutta äärimmäisen hankala huomioida yleistä käsitystä kysyttäessä.

Tallimatkan pisin mahdollinen pituus yhteen suuntaan laskettuna aiheutti jokseenkin eriävyyttä mielipiteissä. Vastaajista 13 kertoi, ettei tallimatkan pituudella ollut heille merkitystä, 31 vastaajaa oli valmiita kulkemaan tallimatkana yhteen suuntaan 16 - 25 kilometriä, 19 vastaajaa 5 - 15 kilometriä ja neljä vastaajaa ainoastaan alle viisi kilometriä. Näiden vastausten perusteella vastaajat ovat valmiita yllättävän pitkiinkin, ei jalan kuljettaviin, tallimatkoihin.

Ostopäätökseen vaikuttavien tekijöiden tärkeysjärjestystä arvioivan kysymyksen vastauksista ilmeni, että ratsastushinta, -laji ja ohjaajan koulutus ovat eniten merkitseviä tekijöitä ostopäätöstä tehdessä. Tämän jälkeen seuraavaksi eniten merkitsevät ratsastustila ja -paikka sekä ratsastajaryhmäkoko. Ratsastuspaikan sijainti ja etenkin hevosenrotu tuntuivat olevan ostopäätökseen vähiten vaikuttavilla sijoilla.

Muina ostopäätökseen vaikuttavina tekijöinä vastaajat olivat maininneet laadukkuuden ja pätevyyden niin opettajan, hevosten kuin yleensäkin palveluiden suhteen. Myös maine ja paikan ulkoinen olemus, kuten siisteys, mainittiin muissa ostopäätökseen vaikuttavissa tekijöissä. Kuitenkin tässä yhteydessä mainitut muu tallilla käyvä väki, heidän käytös ja talli-ilmapiiiri nousivat muiden vaikuttavien tekijöiden joukosta selkeästi esille. Nämä seikat oli huomioinut useampi vastaaja.

Myös kyselyn lopussa olleessa Vapaata tilaa -osiossa nousi talli-ilmapiiiri, asiakaspalvelu ja kaikkien huomioiminen ikään, kokoon ja varallisuuteen katsomatta useasti

esille. Tähän selvästi toivottiin panostettavan. Myös kilpailu- ja valmennustoiminnan kaipaus nousi uudelleen selkeästi esille samaan aikaan ”koko perheen harrastuspaikka” -toiveen kanssa. Edelleen painotus oli laadukkuudessa niin tilojen, opetuksen, hevosten kuin palvelunkin suhteen. Tiloista puhuttaessa maneesi nousi esille noin joka viidennellä vapaan mielipiteensä antaneella, ja myös yhteistyötä eri tahojen ja liikuntaseurojen kanssa tunnuttiin arvostettavan, ja siihen uutta tallia kannustettiin.

Myös näkyvyys nostettiin tallin toivotuiksi piirteiksi. Useampi vastaaja toivoi sijainniksi Savonlinnan itäpuolta ja yksi länsipuolta. Lisäksi joukkoon mahtui yksittäisiä yksityiskohtaisempia toiveita, sekä hyvinkin suurellisia vaatimuksia. Kaiken kaikkiaan kaikki vapaasti mielipiteitään, toiveitaan ja kehitysideoitaan ilmaisseet vastaajat olivat erityisen positiivisesti ja innolla odottaen uuteen talliyritykseen suhtautuvia. Kyllähän talli toivotettiin myös tervetulleeksi vapaan tilan vastauksissa!

7.4 Tärkeää tietoa tuloksilla

Pääasiassa kaikkien kohderyhmien vastaajat suhtautuivat mahdollisesti perustettavaan uuteen talliyritykseen edellä mainitun kaltaisella positiivisuudella. Skeptisimpiä olivat paikalliset yritykset, joiden realismi puhutteli myös uuden talliyrityksen kannattavuutta alueella. Innostuneimpia ja kannustavimpia vastausten perusteella olivat ehdottomasti paikalliset hevosharrastajat ja asukkaat. Heistä löytyi myös varmasti potentiaalisin asiakaskohderyhmä.

Matkailuasiakkaissa taas potentiaalisin kohderyhmä jäi varmasti tavoittamatta. Eihän vastaajat taustatietojensakaan mukaan kuvastaneet aiemmin tässä työssä tyypillisimmiksi hevosmatkailuasiakkaiksi luonnehdittuja henkilöitä. Kuitenkin jotain osiittaa Suomessa matkailevien matkustuskäyttäytymisestä ja tottumuksista saatiin kerättyä.

Kysyntätilanne ja hevosmatkailun sija kysynnässä

Kaiken kaikkiaan Savonlinnan alueelta löytyy kysyntää talliyrityksen palveluille. Eniten toiveet kohdistuivat ratsastustunti- ja valmennustoimintaan, hevosten hoitopalveluihin, sekä hevosten ratsutus- ja koulutuspalveluihin. Myös vaellustalli- ja kilpailutoiminta ovat tutkimukseni mukaan alueelle toivottuja.

Tutkimuksen perusteella ilmennyt hevosmatkailun sija kuvastaa hyvin yleistä hevosmatkailun sijaa Suomessa. Potentiaalia ja innokkaita varmasti löytyy, mutta heidän määrä ei tunnu olevan riittävä ainoastaan hevosmatkailu-toimintamuodon harjoittamiseen liiketoimintana.

Myös tämä tutkimus antaa viitteitä siihen, että hevosmatkailun rinnalla on harjoitettava myös muita hevosalan toimintamuotoja. Kokonaisuudessaan kysyntä varmasti tulisi riittämään uudelle talliyritykselle, mutta yksissään hevosmatkailun varaan ei toimintaa näiden tulosten perusteella ole kannattavaa rakentaa.

Mitä?

Uuden talliyrityksen toiminnan tulisikin koostua useammista eri toimintamuodoista. Päämuotoina voisivat olla paikallisille asukkaille ja hevosharrastajille suunnatut ratsastustuntitoiminta ja hevosten hoitopalvelut. Näiden rinnalla voisi palveluja kehittää ja markkinoida myös matkailu- ja yritysasiakkaille. Matkailu- ja yritysasiakkaille markkinoidessa pääpaino tulisi ehdottomasti olla vaellusratsastuksella, sekä muilla elämyksellisillä lajeilla kuten kärry- ja rekiajelulla.

Koulu-, este- sekä maasto- ja vaellusratsastus olisivat tutkimuksen mukaan kannattavimmat ratsastuksen lajit Lomamokkilan yhteydessä. Näihin päähuomio tulisi yritystoiminnan suunnittelussa kohdentaa. Erikoisemmat lajit, sekä muut palvelumuodot, kuten hää- ja juhla-ajelutus, olisivat sitten enemmänkin yrityksen sivutoimintamuotoja, joita yritys voisi resurssiensa ja taloudellisten tarpeidensa mukaan harjoittaa.

Nämä sivutoimintamuodot olisivat oivia paikkaamaan päätoimintamuodoissa käytettävien hevosten loma-aikoja, sillä näihin tarvitaan yleensä pienempi määrä hevosia kerrallaan. Näin sivumuodot hevosten hoitopalveluiden kanssa takaisivat yritykselle kannattavuutta myös ratsastustuntitoiminnan loma-aikoina.

Hevosten hoitopalveluita päätoimintamuodoista ei kannattaisi pois sulkea myöskään niiden suuren kysyntämäärän sekä yleisen kannattavuuden vuoksi. Hoitohevoset toki työllistävät yrittäjää paljon, mutta tämän toimintamuodon harjoittaminen ei ole millään lailla riippuvainen yrittäjän omassa omistuksessa olevista hevosista, joiden mah-

dolliset loukkaantumiset voivat taas vaikuttaa negatiivisesti esimerkiksi ratsastustunti-toimintaan.

Hevosten hoitopalvelut mahdollistavat helpommin myös ulkopuolisen työvoiman käytön. Useampi henkilö kuitenkin osaa tallia siivota ja ruokkia hevosia, kun sijaisen hankkiminen ratsastustunnin pitäjälle voi aiheuttaa enemmän vaivaa. Myös tutkimuksen tulosten mukaan on merkityksellistä, kuka ratsastusta ohjaa. Hevosten hoitopalvelut voisivat näin pehmentää äkillisistä sairastumisista aiheutuvia taloudellisia menetyksiä talliyritykselle.

Yritysasiakkaille taas tulisi suunnata palveluja, jotka eivät vaatisi paljoa tai laisinkaan aikaisempaa kokemusta hevosten parissa, ja jotka mahdollistaisivat koko yrityksen henkilöstön osallistumisen. Tutkimuksessa ilmennyt yritysten tottuneisuus pitää erilaisia leikkimielisiä kilpailuja osana virkistyspäivätoimintaansa antaa myös talliyritykselle idean palvelujen suunnitteluun. Näitä leikkimielisiä kilpailuja voisi suunnitella toteutettavan myös hevosiin liittyvien aihealueiden alla. Erilaiset visailut ja muut kilpailut, sekä kärry- ja reki ajelu mahdollistaisivat myös ratsastusta pelkäävien osallistumisen.

Toimintana olisi järkevää tarjota myös erilaisia ratsastus- ja hevosenhoitokursseja sekä -leirejä. Nämä mahdollistaisivat parhaiten Lomamokkilan palveluiden liittämisen ratsastuspalveluiden yhteyteen, ja ovat yleensä erittäin kysytyjä. Kurseja ja leirejä olisi helppo markkinoida sekä koti- että ulkopaikkakuntalaisille.

Myös useamman päivän kestävien ratsastuslomien suunnittelu palvelukonseptiin voisi olla harkinnan arvoinen asia, sillä niin kuin aiemmin on ilmennytkin, on Keski-Euroopassa näillä saatu jo menestystä. Ratsastusmatkoja markkinoimalla myös potentiaalisimpien hevosmatkailuasiakkaiden tavoittaminen olisi mahdollista. Lomamokkilassa jo vieraileville matkustajille palveluiden tulisi tutkimuksen mukaan kuitenkin olla enemmän kokeiluluontoisia, yksi palvelukerta kerrallaan ostettavia.

Tallin tilojen, kuten ratsastuskentän ja maneesin vuokraus, sekä ulkopuolisten valmentajien ja kilpailutapahtumien järjestäminen olisivat tutkimuksen mukaan Savonlinnan alueella myös hyvin kysytyjä. Nämä toimisivat myös talliyrityksen sivutoimintamuotoina.

Kenelle?

Kuten edellä on ilmennyt, paikalliset asukkaat ja hevosharrastajat ovat tutkimuksen perusteella osoittautuneet potentiaalisimmaksi kohderyhmäksi. Kuitenkin kiinnostusta oli myös yritys- ja matkailuasiakkaiden parissa.

Kaikkien kohderyhmien kesken suurin osa vastaajista oli naisia. Paikallisissa asukkaissa ikähaarukka jakaantui laajimmalle. Kohderyhmänä paikallisten asukkaiden keskuudessa talliyritys voi pitääkin kaiken ikäisiä naisia nuorista eläkeikäisiin. Tämän mahdollistaa myös ratsastuksen sopivuus lajina kaikille.

Aivan pieniä lapsia vastaajissa ei kuitenkaan ollut, mutta tämä selittyneekin kyselyn vastaanottajilla. Kuitenkin on selvää, että paikkakuntalaisistakin löytyy yhä uusia ja uusia lapsia sekä nuoria harrastuksen pariin, ja heitä tulisi pitää tulevaisuuden tekijöinä, eikä näin heitä voida unohtaa talliyrityksen kohderyhmästä, vaikkei heitä tutkimuksen perusteella ilmennytkään.

Kokemuksen ja lajitietoisuuden taso vastanneilla oli kattava. Vastaajat osasivat vaatia harrastukseen liittyviä eri seikkoja ja vaikuttivat hyvinkin määrätietoisilta. Myös eri lajien voimakas painottaminen sekä laadukkuuden vaatiminen uudelta talliyritykseltä osoittivat, että palveluja tulitaisiin tarjoamaan hyvinkin osaaville, vaativille ja myös innokkaille hevosalan harrastajille. Vaativuutta kuvasti myös useiden vastaajien tyytymättömyys nykyisiin harrastusmahdollisuuksiinsa ja -paikkoihinsa.

Osasta vastaajia hehkui myös harrastuksellisuuden kaipuu. Vastaajat toivoivat voivansa harrastaa omalla tasollaan ja tulevansa hyväksytyksi sellaisena kuin ovat. Tämä asettaa uudelle talliyritykselle haasteita, kun osa pääkohderyhmäläisistä vaatii tasokkuutta ja kovaa ammatillisuutta lajin parissa ja osa mukavaa harrastushenkeä. Tosiasia on vain hyväksyttävä ja suunniteltava toiminta sen mukaisesti.

Kohderyhmään mahtuu kuitenkin eritasoisia harrastajia, joilla on erilaiset tavoitteet. Savonlinnan alueella ei mitä luultavimmin tule ainakaan alkuun olemaan kannattavaa rajata jotain kohderyhmän osaa kokonaan pois. Tämä tulee esille myös talliyrityksen

jatkuvuutta ajatellessa. Nuorina ja kokemattomina kaikki aikanaan harrastuksensa aloittavat.

Matkailuasiakkaissakin ikähaarukka tutkimuksen mukaan on kirjava. Vastaajista suurin osa oli iäkkäämpiä, mutta useasta vastauksesta huokui uuden talliyrityksen merkitys vastaajien mukana matkustaville lapsille ja lapsenlapsille. Paikallisten asukkaiden ja hevosharrastajien kohderyhmään verrattuna matkailuasiakkaiden kokemustaso on hyvin pieni. Matkailuasiakkaita tämän tutkimuksen mukaan voisikin parhaiten kuvaila kokeilun- ja elämystenhakuisiksi nautiskelijoina. Ratsastuksen nippelitiedon sijaan matkailuasiakkaat toivoivat elämyksellisyyttä ja nautintoa.

Kuitenkin laatutietoisuutta löytyi myös heistä. On myös huomioitava, ettei tutkimus tavoittanut potentiaalisinta hevosmatkailuasiakasjoukkoa. Heidän keskuudessaan tietoisuus ja lajitoiveet ovat varmasti lähempänä paikallisten kohderyhmää.

Myös yritysasiakkaita kohderyhmänä voidaan tutkimuksen mukaan pitää laadukkuutta vaativina. Yritysasiakkaiden kohderyhmä muihin ryhmiin nähden oli innottomampi ja hitaasti lämpiävämpi. Virkistyspäivätoiminnan järjestäminen oli lähes kaikille kohderyhmäläisille kuitenkin tuttua, ja toimintaan sisältyikin yleensä aktiviteetteja. Hevos-toiminta voisi tutkimuksen mukaan tuoda kokeiluhalukkaita yrityksiä, mutta ei pääasiallisena kohderyhmänä.

Vaikka tutkimus osoittaakin, että palveluja tulisi suunnata pääasiallisesti vain paikallisille asukkaille ja hevosharrastajille, ei Lomamokkilan yhteydessä toimivan tallin tulisi kuitenkaan unohtaa ja pois sulkea matkailu- ja yritysasiakkaita, sillä yhteistyössä toimiminen Lomamokkilan kanssa olisi keino, joilla näiden kohderyhmien edustajia voisi houkutella ja saada paremmin asiakkaiksi. Ajan kanssa pääkohderyhmä selkeytyy paremmin, ja tilanteen mukaan jopa matkailuasiakkaat voivat muotoutua talliyrityksen pääasialliseksi kohderyhmäksi. Laajemmalla kohderyhmäajattelulla on kuitenkin tämän tutkimuksen mukaan aloitettava.

Miten?

Miten? -kysymykseen vastaamisessa haluan nostaa esille laadukkuuden merkityksen. Vastaajaryhmästä riippumatta kaikki olettivat uuden talliyrityksen palveluilta laaduk-

kuutta ja ammattitaitoa. Ammattitaidon merkitys näkyi myös ratsastuspalvelun ohjaajan koulutuksen merkityksessä vastaajille ja sen tärkeydessä ostopäätökseen vaikuttavana tekijänä.

”Alueella on useampia pieniä talliyrityksiä, jotka tarjoavat hevosten ylläpitopalveluita ja pienimuotoista ratsastuksen tuntiopetusta. Savonlinnassa voisi olla tarvetta laadukkaalle ratsastuskoululle, jossa olisi maneesi, laadukkaat hevoset ja opetus.”

”Nykyaikaiset, uudet, siistit puitteet. Tasokkuutta!”

”Laadukasta, rehellistä ja ystävällistä palvelua kaivataan aina lisää. Mielellään myös osaavat ja opetuskäyttöön sopivat ratsut.”

”Puhtaasti kaupallinen ratsastuskoulu, jossa on riittävän osaava opettaja ja sopiva hevuskanta.”

”Asiantunteva koulutuksen saanut opettaja, koulutetut hevoset...”

”Hienoa olisi, jos tänne lähiseudulle saataisiin ammattimaista toimintaa lisää. Pieniä talleja on aivan liikaa. Hyvät puitteet ja ammattiopetus sekä valmentautumismahdollisuus olisivat hyvin tervetulleita.”

Laadukkuus ja ammattitaito tulisikin huomioida niin, että mitä tahansa hevosalan toimintamuotoa harjoittaa tai mitä palveluja tarjoaa, on ne tehtävä ja hoidettava kunnolla ja laadukkaasti.

Ammattitaidon hankkiminen ja jatkuva kehittäminen tuntuvatkin olevan nykyasiakkaiden arvostuksessa korkealla. Mitään ei pidä tehdä sieltä tännepäin -asenteella. Pelkkä oma vahva kokemus ja olettaus omasta ammatillisuudesta eivät tutkimuksen mukaan enää tänä päivänä ratsastuspalvelun tarjoajalta riitä.

Yrittäjän riittävän ammattitaidon sekä palveluiden laadukkuuden lisäksi talli-ilmapiiiriin toivottiin uuden talliyrityksen kiinnittävän huomiota. Palveluja toivottiin kaikille tasapuolisesti, ja muulla tallilla käyvällä väellä oli yllättävän suuri vaikutus vastaajien viihtyvyyteen ja ostokäyttäytymiseen.

”Talli tarjoaisi ikään ja kokoon katsomatta ratsastajan omalle tasolle sopivaa toimintaa...”

”Tällä alueella on paljon talleja, joihin on aika vaikea päästä piireihin. Sen takia olisi hyvä olla talli, missä henkilökunta ja myös hevosten hoitajat, yms. olisivat kohteliaita ja ystävällisiä. Kaikki hyväksyttäisiin joukkoon ja raha ei ratkaisisi arvostuksen määrää.”

”Sisäänpäin lämpiäviä talleja on jo tarpeeksi. Sellainen hyvällä ja rehdillä ilmapiirillä varustettu talli. Tervetuloa!”

”..., voin tulla sellaisena kuin olen.”

”Kaupungin liepeillä tarvittaisiin maalaistallia, jossa ei katsota rotuun, kokoon, vaateeseen, eikä muuhun...”

”Monipuolisuus, lämminhenkisyys, palveluhenkisyys, koko perheen harrastuspaikka.”

”..., tällä hetkellä tallit ovat niin sisäpiirikeskeisiä että uudelle avoimelle yrittäjälle uskoisin olevan kysyntää. ☺”

”Toivoisin pientä ja lämminhenkistä ratsastustallia, jossa olisi mukavaa oppia ratsastuksen saloja mukavassa porukassa, erittäin tärkeänä pidän myös opettajan luonnetta...”

Talli-ilmapiirin kehittymiseen ja asiakaspalvelun ystävällisyyteen ja lämminhenkisyyteen vaikuttaa pitkälti talliyrittäjän ammattitaito asiakaspalvelun suhteen. Toki myös persoonalla ja yrittäjän arvomaailmalla on merkityksensä. Mukavaa talliseuraa tarjotessa voi olla helpointa kiinnittää huomio samanhenkisyyteen.

Mahdollinen uusi talliyrittäjä voisikin tarjota ratsastuspalveluja kohderyhmäkohtaisesti. Ratsastuspalveluiden ajoittamisessa voisikin olla oma paikkansa niin vasta-alkaneille lapsille kuin kokeneemmille senioreille. Ratsastuksen ollessa tärkeä harrastus myös sosiaalisen elämän kannalta, olisi tärkeää saada samanhenkiset ihmiset harrastamaan

yhdessä. Myös koko talliväen yhteisillä illanvietoilla ja teemapäivillä voitaisiin estää kuppikuntaisuuden syntyminen tallin asiakkaiden kesken.

Avoimuuden arvostaminen näkyi myös yhteistyömahdollisuuksien arvostuksessa. Moni vastaaja toivoikin uuden talliyrityksen olevan kykenevä yhteistyöhön muiden toimijoiden kanssa. Sisäänpäin kääntyneisyys ja ainoastaan yhdellä tallilla harrastaminen ovat tuntuneet menettävän suosionsa.

Palveluiden toivotaan sopivan niin lapsille kuin vanhemmillekin. Talliyrittäjältä odotetaan sopeutumiskyvykkyyttä ja kykyä suunnitella palveluja kohderyhmäkohtaisesti ja asiakkaiden toiveita täyttävästi. Odotukset yrittäjää kohtaan ovat korkeat.

Hevosrodun valinnassa uudella talliyrityksellä ei pitäisi olla suurta vaikeutta. Eniten toivottuja kaikkien vastaajaryhmien kesken olivat suomenhevoset sekä puoliveriset ratsuhevoset. Näiden kahden rodun yhdistäminen ratsastustallitoimintaan voisi olla järkevintä.

Molemmat rodut sopisivat sekä koulu-, este- että vaellusratsastuskäyttöön, ja lisäksi näillä roduilla voisi harjoittaa myös erikoisempia hevosurheilun lajeja. Lapset huomioiden talliyrityksellä olisi hyvä olla käytössään myös muutama pieni poni, joilla ratsastuksen alkeet olisi turvallista opetella. Islanninhevosta ei tämän tutkimuksen mukaan olisi kannattavinta valita käytettäväksi roduksi, vaikka se toimiikin erinomaisesti kokemattomampien ratsuna.

Ratsastajaryhmäkoot tulisi suunnitella yhdestä kuuteen ratsastajan välille lajin vaatimuksista riippuen. Tunnin kestävän palvelun hinta voisi olla noin 20 euron luokkaa, mutta tätä toki voisi soveltaa lajista ja ratsastajaryhmäkoosta riippuen. Saatuja tuloksia on mielestäni pidettävä ainoastaan suuntaa antavina. Ammattitaitoinen talliyrittäjä hinnoittelee palvelunsa tarkempien palveluun liittyvien ominaisuuksien ja ratkaisujen perusteella, vaikka potentiaalisten asiakkaiden mielipiteitä onkin tärkeä kuunnella. Kaiken kaikkiaan laadukkuudesta tunnuttiin olevan valmiita maksamaan.

Ajankohdallisesti talliyrityksen tulisi panostaa matkailijoiden toivomiin aktiviteetteihin kesäaikaan, ja yritysasiakkaille markkinointiin olisi järkevintä panostaa enemmän

syksyaikaan. Paikalliset asukkaat harrastavat säännöllisesti ympäri vuoden ja heidän asiakkuuden tulisikin taata talliyritykselle ympärivuotinen elanto.

Laadukkuus, ammattitaito, palveluhenkisyys, ystävällisyys, monipuolisuus sekä yhteistyövalmius muiden tahojen kanssa ovat tutkimukseni mukaan tärkeimpiä asioita, joihin uuden mahdollisen talliyrittäjän tulisi kiinnittää huomiota. Näiden elementtien varaan tulisi talliyrittäjä ja sen palvelut tämän tutkimuksen mukaan rakentaa.

Lomamokkilan saama hyöty uudesta talliyrityksestä

Kaiketi Lomamokkila hyötyisi uuden talliyrityksen tuomista monipuolisemmista palvelumahdollisuuksista. Heillä olisi mahdollisuus uusien asiakkaiden hankkimiseen niin matkailu-, yritys- kuin paikallistenkin asiakkaiden suhteen, eikä jo olemassa olevia asiakkaita hevostoiminta tämän tutkimuksen mukaan ainakaan häiritsisi. Jopa osa heistäkin voisi vierailta Lomamokkilassa mieluummin uuden talliyrityksen perustamisen myötä.

Myös sijainniltaan Lomamokkila tuntuisi olevan mainio kohde uudelle talliyritykselle. Se sijaitsee Savonlinnan itäpuolella vastausten mukaan riittävän lähellä savonlinalaisia, kerimäkeläisiä, punkaharjulaisia sekä enonkoskelaisia, joita suurin osa vastaajista olikin. Muun paikkakunnan asukkaita vastaajissa oli merkitsemättömän vähän. Suurin osa vastaajista joutuisi kulkemaan tallille varmasti jollakin kulkuneuvolla, mutta tähän oltiin vastausten mukaan valmiita. Yleisen hevosmatkailukäsityksen mukaan Lomamokkila olisi oivallinen paikka hevosmatkailun tuottamiseen ja varsin hyvä houkuttelemaan matkailuasiakkaita.

Lomamokkilalle hyötyä tavoiteltaessa, olisi hyvä hyödyntää myös paikallisten asukkaiden merkitys. Edelläkin mainittujen päivä- ja viikonloppukurssien sekä pidempien ratsastus- ja hevosenhoitoleirien järjestäminen mahdollistaisi Lomamokkilan ateria- ja majoitustilojen käytön lisäämisen. Joskus myös kokoustilat voisivat tulla oivaan arvoonsa teoriatuokioita järjestäessä. Suuri suoranainen hyöty matkailuasiakkaiden vastauksista ei ilmene, mutta tutkimustulosten kokonaisuudesta on aistittavissa potentiaalia ratsastustallin ja Lomamokkilan yhteistyöpalveluiden kehittämiseen.

8 POHDINTA

Näin tutkimuskysymykset saivat kaipaamansa vastaukset. Kysyntää riittää ja asenne on pääosin myönteinen uutta talliyrittystä kohtaan. Itse hevosmatkailun sija vaikuttaa toistaiseksi vielä suhteessa pieneltä muun toivotun ratsastustallitoiminnan rinnalla, mutta ainahan yrittäjä joutuu ottamaan tietoisesti riskin yritystoimintaa aloittaessa.

Olenkin sitä mieltä, että uudelta talliyrittäjältä vaaditaan rohkeutta ja päämäärätietoisuutta uuden talliyrittäjän suhteen. Laadukkuudella, ammattitaidolla ja riittäväällä erottumisella muista palveluntarjoajista, ovat matkailuasiakkaatkin varmasti tavoitettavissa. Potentiaalisin hevosmatkailijaryhmä on vain löydettävä.

Oikeanlaiselle pitkäjänteisyydellä ja suunnitelmallisuudella hevosmatkailukin on nostettavissa päätoimintamuotojen joukkoon myös Savonlinnan alueella. Lomamokkilan ja talliyrittäjän yhteistyö tulisi olemaan ehdottoman tärkeä valttikortti tässä työssä. Yhteistyöllä voisi saada paljon hyvää aikaiseksi.

Työni kaiken kaikkiaan onnistui vastaamaan sille asetettuihin tavoitteisiin ja tutkimuskysymyksiin hyvin. Käsitys halutusta onnistuttiin tutkimuksen avulla selvittämään, ja johtopäätöksiä tulevan tallin toiminnasta pystyttiin jo muodostamaan. Tutkimus antoi vastauksia sekä omaan käyttööni, että antoi kuvaa suunnitelmien kannattavuudesta myös Lomamokkilalle.

Matkailuasiakkaiden ja etenkin potentiaalisten hevosmatkailuasiakkaiden kohderyhmä jäi tavoittamatta. Kuitenkin osa Lomamokkilan aiemmista asiakkaista tavoitettiin, ja pystyttiin varmistumaan, ettei hevostalliyrittäjän perustaminen Lomamokkilan yhteyteen häiritsisi heidän vierailuaan.

Matkailijoille suunnattu kysely olisi ollut hyvä lähettää kaikille Lomamokkilan asiakkaille. Näin tuloksiin olisi saatu arvokkaampi otanta. Muiden mahdollisten potentiaalisten hevosmatkailuasiakkaiden tavoittamista Lomamokkila voi vielä harkita, mikäli haluaa lisävarmuutta matkailuasiakkaiden näkemyksiin. Potentiaalisimmat hevosmatkailuasiakkaat voisi tavoittaa esimerkiksi jonkin hevosmatkoja tarjoavan matkanjärjestäjän, kuten Via Hipon, kautta.

Tutkimuksen toteutuksessa muita parannettavia asioita olisivat esimerkiksi joidenkin kysymysten ja vastausvaihtoehtojen parempi ja suunnitelmallisempi asettelu. Onneksi suurimmat kömmähdykset kysymyksien asettamisessa oli tapahtunut spesifisempää, ei suoranaisesti tutkimuskysymykseen vastaavaa tietoa keräävissä, kysymyksissä, eivätkä ne täten vaikuttaneet tutkimuksen kokonaisuuden onnistumiseen.

Lisäksi tiiviimpi yhteistyö opinnäytetyön toimeksiantajan kanssa olisi voinut auttaa tutkimuksen edetessä, ja sillä oltaisiin voitua välttyä väärinkäsityksiltä ja ymmärrysvirheilä. Tämä ei kuitenkaan aikataulullisesti ollut mahdollista, ja näin esimerkiksi kyselyjen lähettämisessä ei saavutettu täyttä yhteisymmärrystä.

Kuitenkin pääasiassa työn toteutus onnistui. Mikäli uusi talliyritys aiotaan Lomamokkilaan perustaa, on seuraavana rahoitus- ja muiden liiketoiminnan suunnitelmien aika. Myös työssäni esille nousseet yritysyhteistyöhön liittyvät sopimusasiat tulisi hoitaa huolella. Myös tässä tutkimuksessa kerättyä tietoa on mahdollisuus hyödyntää monipuolisemmin ja useammasta eri näkökulmasta tarkastellen. Vastuksia voitaisiin hakea tarkemmin vastaajakohtaisesti esimerkiksi tarkempien kohderyhmätietojen hankintaan. Kuitenkaan tämän työn tutkimuskysymyksiin vastatessa en kokenut sitä tarpeelliseksi.

Vain aika tulee näyttämään varmasti, toteutuvatko uuden talliyrityksen suunnitelmat ja ovatko tutkimukseni avulla hankitut tulokset myös käytännössä toimivia. Moni asia saa usein oikean merkityksensä ja arvonsa vasta käytännössä. Kaiken kaikkiaan mahdollisuudet vaikuttaisivat uudelle talliyritykselle olevan olemassa. Rohkeutta!

LÄHTEET

Ek, Eeva & Salo-Kimppa, Susanna 1994. Verkostotalouden työkirja 1. Yritysyhteistyö. Oulu: Kansainvälisen verkostotalouden instituutti.

Ellare Oy, 2008. Aktiviteettiselvitys 2008. PDF-dokumentti.
[http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/2de336c93bf3d646c225751d0043c16b/\\$FILE/AKTIVITEETTISELVITYS%202008.pdf](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/2de336c93bf3d646c225751d0043c16b/$FILE/AKTIVITEETTISELVITYS%202008.pdf)

Ellingsen, Elin M. 2000. Suosikkirodut. Italia: Eurolitho S.p.A..

Evaserve 2007. Tietopalveluiden palveluverkoston arviointi. PDF-dokumentti.
http://www.evaserve.fi/evaserve_tool/service_nets/Moduuli_palveluverkostot_101207.pdf

Hemmi, Jorma 2005a. Matkailu, ympäristö, luonto osa 2. Jyväskylä: Gummerus.

Hemmi, Jorma 2005b. Matkailu, ympäristö, luonto osa 1. Jyväskylä: Gummerus.

Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 1997. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä: Gummerus.

Ihalainen, Mira 2009. Kannattaa yrittää! Tutkimus pk-yritysten menestymisestä Savonlinnan talousalueella. Mikkelin ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Kaskinen, Katriina 2007. Suomalaisen hevosmatkailun mahdollisuudet. Hämeen ammattikorkeakoulu. Matkailun koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2002. Yritysten yhteistyö ja franchising - sopimuksien hallinta ja sopimusohjaus. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kotro, Mikko 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita.

Lillkvist, Anneli & Duncker, Linn 2005. Tiedolla tuloksiin. Pietarsaari: Forsbergin Kirjapaino Oy. Parainen: Hevosfakta.

Matkailun edistämiskeskus 2009. Hevosmatkailun kehittämisstrategia 2009-2013.
[http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/a8fb21844af0c7dec225754d0044fb88/\\$FILE/Hevosmatkailun_kehitt%C3%A4misstrategia_2009-2013.pdf](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/a8fb21844af0c7dec225754d0044fb88/$FILE/Hevosmatkailun_kehitt%C3%A4misstrategia_2009-2013.pdf)

Martin-Päivä, Minna 2006. Hevosmatkailun nykytilan ja kehittämistarpeiden kartoitus 2006 -raportti. Laurea-ammattikorkeakoulu. Hyvinkää.
http://www.hevosyrittaja.fi/ep/tiedostot/hevosten_maaseutu.pdf

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Nordström, Kjell A & Ridderstråle, Jonas 1999. Funky Business. Pelin henki - käytä päätäsi. Jyväskylä: Gummerrus.

Opetushallitus 2008. Verkostoituminen. WWW-dokumentti.
<http://www2.edu.fi/etalukio/yritytajyysvayla/?page=287>

Paavola, Terhi 2005. Hevosella Australian sademetsissä. Hevoset ja ratsastus 2/05, 50-52.

Pussinen, Sirpa, Korhonen, Jukka, Pölönen, Ilpo & Varkia, Rauni 2007. Kasvava hevosala. Hevosalan näkymiä Suomessa. Helsinki: Edita Prima Oy.
<http://markkinointi.laurea.fi/julkaisut/b/b19.pdf>

Pussinen, Sirpa 2007. Yhteenveto tallitietolomakkeiden vastauksista. Laurea-ammattikorkeakoulu. Hyvinkää.
http://www.hevosyrittaja.fi/ep/tiedostot/Tallitietokannan_Yhteenveto_2007.pdf

Pussinen, Sirpa & Thuneberg, Terhi 2010. Katsaus hevosalan yritystoimintaan. Raportti hevosyrittäjyys 2009 -kyselystä. Hämeenlinna: HAMK

Räsänen, Pirjo & Saari, Heli 2004. Melonta-, pyöräily- ja vaellustarjontamme ja sen kysyntä ulkomailla: tilannekartoitus. Helsinki: Matkailun edistämiskeskus.

Stähle, Pirjo & Laento, Kari 2000. Strateginen kumppanuus: avain uudistumiskykyyn ja ylivoimaan. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Sunhorse Oy 2011. Ratsastusmatkat ja -kurssit. WWW-dokumentti.
<http://www.sunhorse.fi/>

Suomen liikunta ja urheilu 2010a. Kansallinen liikuntatutkimus 2009 - 2010. Lapset ja nuoret. PDF-dokumentti.
http://slu-fi-bin.directo.fi/@Bin/1ba0a950bbf817f09d0f526e1ccdf068/1290200093/application/pdf/2548635/100422_liikuntatutkimus_2009-2010_lapset_ja_nuoret_nettiin.pdf

Suomen liikunta ja urheilu 2010b. Kansallinen liikuntatutkimus 2009 - 2010. Aikuisliikunta. WWW-dokumentti.
http://www.slu.fi/@Bin/2548606/Liikuntatutkimus_aikuisliikunta_2009-2010.pdf

Suomen ratsastajainliitto 2010. Vaellusratsastus - kiireetön tapa nauttia luonnosta yhdessä hevosien kanssa. WWW-dokumentti.
<http://www.ratsastus.fi/asp/system/empty.asp?P=394&VID=default&SID=478036414515119&A=closeall&S=0&C=29436>

Suomen vaellustallien liitto 2011. Jäsenet. WWW-dokumentti.
<http://www.vaellustallit.fi/jasenet.html>

Tickl'en, Margit 2006. Tutustu suomenhevoseen. Forssan kirjapaino.

Toivola, Tuija 2006. Verkostoituvaa yrittäjyys. Strategiana kumppanuus. Helsinki: Edita Oy.

Työllistävä hevonen 2010. Hevosalan koulutus. WWW-dokumentti.

<http://tyollistavahevonon.wordpress.com/2010/10/04/hevosalan-koulutus/>

Valli, Raine 2002. Yksinkertainen kysymys - vaikea ymmärtää. Kyselylomakkeen kysymysten merkitysanalyttinen tarkastelu. Katsaukset 5/2002, 533-543.

Varkia, Rauni, Pussinen, Sirpa & Korhonen, Jukka 2006. Elvyttääkö hevonen maaseudun? Terra 118: 3-4, 192.

Verhelä, Pauli & Lackman, Pekka 2003. Matkailun ohjelmapalvelut. Porvoo: WSOY.

Via Hippo 2011. Ratsastusmatkat. Portugali. WWW-dokumentti.

<http://www.viahippo.fi/ratsastusmatkat/portugali>

Viitanen, Johanna 2009. Islanninhevonen. WWW-dokumentti.

<http://www.islanninhevonen.net/islanninhevosyhdistys/islanninhevonen/>

Von Koskull, Catharina 2009. Use of Customer Information: an ethnography in service development. Helsinki: Edita.

Ratsastuspalveluiden tarvekartoitus Lomamokkilan yhteydessä

Tervetuloa vastaamaan kyselyyn ratsastuspalveluiden kysynnästä Lomamokkilan yhteydessä. Kysely on osa opinnäyteytötä ja vastauksenne sen vuoksi erittäin tärkeä! Kysely etenee vastauksien mukaan ja näin jokaisen vastaajan ei tarvitse vastata jokaiseen kysymykseen. Tekstikenttiin vastataan kirjoittamalla ja valintakysymyksiin merkitsemällä oikeaa tai lähinnä olevaa vaihtoehtoa vastaava ympyrä. Mikäli vastauksessa on mahdollisuus valita useampi vaihtoehto, on tästä mainittu erikseen. Tärkeysjärjestyssä pyytävissä kysymyksissä noudattakaa kysymyksen yhteydessä annettuja ohjeita. Vapaata tilaa -osioon voi kirjoittaa vapaasti omia mielipiteitä, odotuksia ja kehitysideoita ratsastuspalveluiden kehittämiseksi. Mukavaa vastaustuokiota!

1) Kotikaupunki?**2) Sukupuoli?**

- Nainen
 Mies

3) Ikä?

- Alle 10 vuotta
 10-18 vuotta
 19-25 vuotta
 26-44 vuotta
 45-60 vuotta
 Yli 60 vuotta

4) Asiakaskokemus?

- Olen vierailut Lomamokkilassa kerran.
 Olen vierailut Lomamokkilassa 2-3 kertaa.
 Vierailen Lomamokkilassa säännöllisesti, lähes vuosittain.

5) Loman kesto?

- Tyypillisesti vietän lomalla 1-3 päivää.
 Tyypillisesti vietän lomalla 4-5 päivää.
 Tyypillisesti vietän lomalla 6-9 päivää.
 Tyypillisesti vietän lomalla yli 9 päivää.
 Lomailuni kesto vaihtelee niin, etten pysty määrittämään tyypillistä kesto.

6) Loman ajankohta?

- Lomailen pääsääntöisesti keväisin.
 Lomailen pääsääntöisesti kesäisin.
 Lomailen pääsääntöisesti syksyisin.
 Lomailen pääsääntöisesti talvisin.
 Lomailuni ajankohta vaihtelee niin, etten pysty määrittämään pääsääntöistä ajankohtaa.

7) Lomaseura?

- Lomailen tyypillisesti yksin.
 Lomailen tyypillisesti puolisoni kanssa.
 Lomailen tyypillisesti perheeni kanssa.
 Lomailen tyypillisesti isomman ystävä-/sukulaisryhmän kanssa.
 Lomaseurani vaihtelee niin, etten pysty määrittämään tyypillisintä lomaseuraani.

8) Ratsastuskokemus?

- En ole koskaan ratsastanut.
 Olen kokeillut ratsastusta, enkä jatkanut harrastusta.
 Käyn ratsastamassa satunnaisesti.
 Ratsastan säännöllisesti.
 Minulla on oma hevonen.

9) Rahankäyttötottumukset lomalla? (Merkitse kunkin vaihtoehdon perään karkea arvio loman aikana kuluttamastasi rahasta.)

Matkustaminen

Majoitus

Ruokailu

Aktiviteetit

10) Valitse kiinnostustasi hevos- ja ratsastuspalveluita kohtaan parhaiten kuvaava vaihtoehto.

- En pidä hevosista, enkä vierailisi Lomamokkilassa, mikäli niitä siellä olisi.
- En välitä hevosista, enkä toivo niitä Lomamokkilaan.
- Minun vierailuuni ei vaikuta se, onko Lomamokkilassa hevosia.
- Minusta olisi mukavaa, mikäli Lomamokkilassa olisi hevosia.
- Olisin iloinen hevosista ja saattaisin joskus käyttää ratsastuspalveluja.
- Hevoset lisäisivät kiinnostustani Lomamokkilaan kohtaan, ja hyödyntäisin ehdottomasti ratsastuspalveluja.

11) Seitsemän päivän aikana kuvittelisin käyttäväni ratsastuspalveluja

- korkeintaan yhden kerran.
- 1-2 kertaa.
- 3-4 kertaa.
- 5-6 kertaa.
- 7 tai yli seitsemän kertaa.

12) Seuraavia ratsastuksen ja hevosurheilun lajeja toivoisin Lomamokkilan yhteyteen. (Voit valita useamman vaihtoehdon.)

- En ymmärrä/En ole kokeillut ratsastuksen eri lajeja, enkä osaa valikoida mieluisimpia.
- Alkeisratsastus
- Kouluratsastus
- Esteratsastus
- Vaellusratsastus
- Maastoesteratsastus
- Karry- ja rekiajelu
- Hiihteratsastus
- Hevosten uittaminen
- Joitain muita lajeja, mitä?

13) Mieluisin hevosrotu?

- En ymmärrä/välitä hevosrodusta.
- poni
- suomenhevonen
- islanninhevonen
- puoliverinen ratsuhevonen
- jokin muu, mikä?

14) Mielestäni suurin mahdollinen ratsastajaryhmäkoko on

- En osaa sanoa.
- 1-3 ratsastajaa.
- 4-6 ratsastajaa.
- 7-10 ratsastajaa.
- yli 10 ratsastajaa.

15) Tunnin ratsastuspalvelusta 4-6 henkilön ryhmässä olisin valmis maksamaan

- alle 10 euroa.
- 10-20 euroa.
- 21-30 euroa.
- 31-40 euroa.
- 41-50 euroa.
- yli 50 euroa.

16) Ratsastuspalvelun ohjaajalla oletan olevan vähintään seuraavan hevosalan koulutuksen.

- En ymmärrä hevosalan koulutuksista./En osaa sanoa.
- Ei koulutusta, vahva oma kokemus lajin parissa.
- Harrasteohjaaja
- Ratsastuksenohjaaja
- Ratsastuksenopettaja
- Jonkin muun, minkä?

17) Numeroi seuraavat ratsastuspalvelun ostopäätökseen vaikuttavat tekijät mieleiseesi tärkeysjärjestykseen. (1 = vaikuttaa eniten ostopäätökseesi, 6 = vaikuttaa vähiten ostopäätökseesi)

Ratsastuslaji

Hevosrotu

Ratsastajaryhmäkoko

Ratsastustila/-paikka

Ratsastushinta

Ohjaajan koulutus

Ostopäätökseen vaikuttavia muita tekijöitä (ei numeroita, kirjoitetaan vain tekstikenttään):

18) Vapaata tilaa mielipiteille, toiveille ja ideoille!**Suurkiitos vastauksestanne ja osallistumisestanne Lomamokkilan palveluiden kehittämiseen!**

A Survey about riding utilities

Welcome to answer this survey about riding utilities. Your answer is really important for us! Every answerer does not have to answer every question. Please answer by writing when there is a box provided, and by marking the best option in choice questions. If there is a possibility to choose more than one option, this will be told separately within the question. Some questions will ask you to prioritize options; in these cases, please follow the instructions provided. In the end of this survey, you will have a chance to freely give your opinion, write down your expectations and tell us what you would like us to do in order to develop our riding utilities. Have a pleasant time while completing this survey!

1) Home country?

2) Gender?

- Female
 Male

3) Age?

- Under 10 years
 10-18 years
 19-25 years
 26-44 years
 45-60 years
 Over 60 years

4) Customer experience?

- I have visited Lomamokkila 1 time.
 I have visited Lomamokkila 2-3 times.
 I visit Lomamokkila regularly, almost on yearly basis.

5) Duration of your holiday?

- Typically I spend 1-3 days on my holiday.
 Typically I spend 4-5 days on my holiday.
 Typically I spend 6-9 days on my holiday.
 Typically I spend over 9 days on my holiday.
 The duration of my holiday varies so that I am unable to specify a typical duration.

6) The season of your holiday?

- I visit Finland mainly during spring.
 I visit Finland mainly during summer.
 I visit Finland mainly during fall.
 I visit Finland mainly during winter.
 The season of my holiday varies so that I am unable to specify a typical season.

7) The entourage on your holiday?

- Typically I visit Finland on my own.
 Typically I visit Finland with my partner.
 Typically I visit Finland with my family.
 Typically I visit Finland with a bigger group of friends and/or my relatives.
 The entourage on my holiday varies so that I am unable to specify a typical entourage.

8) Horseback riding experience?

- I have never ridden a horse.
- I have tried to ride a horse for a couple of times and I did not want to continue the hobby.
- I ride a horse every now and then.
- I ride a horse regularly.
- I have a horse.

9) Expenditure (=the use of money) on your holiday? (Please fill in a broad estimate of how much you think you use money in Euros during your holiday.)

Traveling

Accommodation

Eating

Activities

10) Please pick an option that suits the best on your interest.

- I do not like horses and I would not visit in Lomamokkila if they had horses.
- I do not care about horses and I do not want them in Lomamokkila.
- I do not care whether there are horses in Lomamokkila or not.
- It would be nice if there were horses in Lomamokkila.
- I would enjoy the horses and I might use the riding utilities sometimes.
- The horses would make me more interested in Lomamokkila, and I would definitely use the riding utilities during my stay in Lomamokkila.

11) During seven days I think I would use the riding utilities

- at most once.
- 1-2 times.
- 3-4 times.
- 5-6 times.
- 7 or over seven times.

12) I would wish to have the following forms of horseback riding and horse racing in Lomamokkila. (You can pick several options.)

- I do not know/I have not tried different forms and so I can not pick options.
- Basic riding
- Dressage
- Show jumping
- Trail riding in nature
- Jumping ground fences
- Wagon and sleigh ride
- Ski riding
- Taking horses for a swim
- Some other forms, which ones?

13) The most agreeable horse breed?

- I do not have knowledge of/I do not care about horse breed.
- a pony
- a Finn horse
- an Icelandic horse
- a warm blood riding horse
- some other breed, what?

14) In my opinion, the biggest possible group size for a riding lesson is

- I can not say.
- 1-3 riders.
- 4-6 riders.
- 7-10 riders.
- over 10 riders.

15) For an one-hour horseback riding utility in group of 4-6 people, I would be willing to pay

- under 10 Euros.
- 10-20 Euros.
- 21-30 Euros.
- 31-40 Euros.
- 41-50 Euros.
- over 50 Euros.

16) I suppose the instructor of the riding lesson to have at least a following certificate in the field of equine sports

- I have not knowledge of certificates./I can not say.
- No certificates, just a strong knowledge and experience with horses.
- a hobby instructor
- a riding instructor
- a riding teacher
- Some other certificate, what?

17) Number the following factors which may affect your decision when buying a riding utility in the order of importance. (1 = the most important factor, 6 = the least important factor)

the form of horseback riding or horse racing

the breed of the horse

the group size in a riding lesson

the location and site of the riding utilities

the price of a riding lesson

the certificate of the instructor of the riding lesson

Other important factors (do not number, just write):

18) Free space for opinions, wishes, expectations, and ideas!

Submit

Thank you very much for your time and participation in developing services and utilities of Lomamokkila!

Tarvekartoitus ratsastuspalveluista Lomamokkilan yhteydessä

Tervetuloa vastamaan kyselyyn ratsastuspalveluiden kiinnostavuudesta Savonlinnan alueella toimivien yritysten keskuudessa. Kysely on osa opinnäytetyötä ja siksi vastauksenne erittäin tärkeitä! Kyselyyn vastataan anonyymisti, eikä täten yritystä voida tunnistaa vastauksista. Mukavaa vastaustuokiota!

1) Asemanne yrityksessä?

2) Yrityksenne toimipaikkakunta?

3) Yrityksenne koko? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Mikroyritys (alle 10 työntekijää)
- Pieni yritys (alle 50 työntekijää)
- Keski-suuri yritys (50-249 työntekijää)
- Suuryritys (250 työntekijää tai enemmän)

4) Yrityksenne toimiala?

5) Kuinka usein yrityksenne järjestää virkistyspäivätoimintaa? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Ei koskaan
- Harvemmin kuin kerran vuodessa
- 1-2 kertaa vuodessa
- 3-4 kertaa vuodessa
- Useammin kuin 4 kertaa vuodessa

6) Mihin aikaan vuodesta yrityksenne pääsääntöisesti järjestää virkistyspäivätoimintaa? Voit valita useamman vaihtoehdon.

- Alkuvuodesta (tammi-maaliskuu)
- Keväällä (huhti-toukokuu)
- Kesäisin (kesä-elokuu)
- Syksyisin (syys-lokakuu)
- Pikkujouluaikaan (marras-joulukuu)

7) Kuinka pitkiä yrityksenne järjestämät virkistyspäivät/ -kerrat yleensä ovat? Valitse sopivin vaihtoehto.

- 1/2 päivää
- 1 kokonainen päivä
- 1 kokonainen päivä + yöpyminen
- 2 päivää
- Pidempiä kuin 2 päivää

8) Kuinka suuri osa henkilöstöstänne yleensä osallistuu virkistyspäivätoimintaanne? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Alle 1/4 osa henkilöstöstä
- 1/4 - 1/2 henkilöstöstä
- Yli 1/2 henkilöstöstä
- Lähes koko henkilöstö

9) Kuinka paljon yrityksenne keskimäärin käyttää rahaa virkistyspäivätoimintaan yhdellä kertaa? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Alle 40 €/työntekijä
- 40-80 €/työntekijä
- 81-130 €/työntekijä
- 131-190 €/työntekijä
- 191-250 €/työntekijä
- Enemmän kuin 250 €/työntekijä

10) Minkälaista ohjelmaa virkistyspäivätoimintaanne yleensä sisältyy? Voit valita useamman vaihtoehdon.

- Ruoka ja juoma
- Taide ja kulttuuri
- Elävä musiikki
- Uiminen/saunominen
- Urheilu
- Koulutus
- Kauneus/terveys/hyvinvointi
- Yöpyminen
- Jotain muuta ohjelmaa, mitä?

11) Kuinka hyvin yrityksenne tuntee Lomamokkilan? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Yrityksemme ei tiedä Lomamokkila-nimistä yritystä lainkaan.
- Yrityksellemme Lomamokkila-nimi on tuttu, mutta emme tiedä yrityksestä enempää.
- Yrityksemme tuntee Lomamokkilan nimeltä ja tietää jotain sen tarjonnasta.
- Lomamokkila on yrityksellemme hyvin tuttu, ja tiedämme sen tarjonnan.
- Lomamokkila on yrityksellemme erittäin tuttu, ja olemme hyödyntäneet sen palveluja.

12) Olisiko yrityksenne kiinnostunut hevos- ja ratsastuspalveluista virkistyspäivätoimintaanne? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Ei, yrityksemme ei ole kiinnostunut hevos- ja ratsastuspalveluista.
- Yrityksemme voisi olla kiinnostunut hevos- ja ratsastuspalveluista ja saattaisi hyödyntää niitä virkistyspäivätoiminnassa.
- Kyllä, yrityksemme on kiinnostunut hevos- ja ratsastuspalveluista ja luultavasti hyödyntäisi niitä virkistyspäivätoiminnassa.

13) Olisiko yrityksenne kiinnostunut hyödyntämään myös Lomamokkilan palveluja (kokous-/koulutustilat, ateriapalvelut, majoitus, muut aktiviteetit) hevos- ja ratsastuspalveluiden ohella? Valitse sopivin vaihtoehto.

- Emme, olisimme ainoastaan kiinnostuneita hevos- ja ratsastuspalveluista.
- Saattaisimme hyödyntää myös Lomamokkilan palveluja.
- Suurella todennäköisyydellä hyödyntäisimme myös Lomamokkilan palveluja.
- Kyllä, ehdottomasti hyödyntäisimme myös Lomamokkilan palveluja. Valmis paketti olisi yrityksellemme mieluisin.

14) Valitse kiinnostustanne parhaiten kuvaava vaihtoehto väitteeseen: "Uuden talliyrityksen perustaminen Lomamokkilan yhteyteen herättäisi kiinnostusta yrityksessämme ja saisi meidät innostumaan sekä talliyrityksen että Lomamokkilan palveluista".

- Täysin eri mieltä
- Jokseenkin eri mieltä
- Ei samaa eikä eri mieltä
- Jokseenkin samaa mieltä
- Täysin samaa mieltä

15) Vapaata tilaa mielipiteille ja kehitysideoille hevos- ja ratsastuspalveluita kohtaan!A large empty rectangular box with a thin black border, intended for providing feedback and development ideas. It has small upward and downward arrow icons in the top-right and bottom-right corners, respectively.

Lähetä

Suurkiitos vastauksestanne!

Ratsastuspalveluiden tarvekartoitus Savonlinnan alueella

Tervetuloa vastamaan kyselyyn ratsastus- ja tallipalveluiden kiinnostavuudesta Savonlinnan alueella. Kysely on osa opinnäytetyötä ja vastaukset eivät ole erittäin tärkeitä. Kyselyyn vastataan anonyymisti eikä täten vastaajien henkilöllisyys tule selville. Kysely koostuu valinta-, monivalinta- ja tekstikenttäkysymyksistä. Lisäksi kyselyssä on avoimia kysymyksiä. Valintakysymyksissä vastaaja valitsee oikean tai sopivimman vaihtoehdon. Monivalintakysymysten yhteydessä on erikseen mainittu mahdollisuudesta valita useampi vaihtoehto. Tekstikenttä- ja avoimissa kysymyksissä kirjoitetaan vastaus sille erikseen varattuun tilaan. Mukavaa vastaustuokiota!

1) Kotipaikkakunta?

2) Sukupuoli?

- Nainen
 Mies

3) Ikä?

- Alle 10 vuotta
 10-18 vuotta
 19-25 vuotta
 26-44 vuotta
 45-60 vuotta
 yli 60 vuotta

4) Ratsastuskokemus?

- En ole koskaan ratsastanut.
 Olen kokoillut ratsastusta, enkä jatkanut harrastusta.
 Käyn ratsastamassa satunnaisesti.
 Ratsastan säännöllisesti.

5) Omistatko hevosta?

- Kyllä
 En

6) Mieluisin ratsastuslaji?

- Kouluratsastus
 Esteratsastus
 Vaellusratsastus
 Jokin muu, mikä?

7) Ratsastusmahdollisuudet?

- Minulle ei ole löytynyt yhtään sopivaa ratsastusharrastuspaikkaa.
 Käyn useammalla eri tallilla, ja pidän siitä vaihtelevuuden vuoksi.
 Käyn useammalla eri tallilla löytäkseni oman harrastuspaikkani, mutten ole vielä löytänyt täysin mieleistä.
 Käyn säännöllisesti yhdellä ratsastustallilla, mutta vaihtaisin paikkaa, mikäli löytäisin itseni miellyttävämmän.
 Käyn säännöllisesti yhdellä tallilla, ja olen niin tyytyväinen paikkaan, etten sitä vaihtaisi.

8) Syy haluusi vaihtaa tallia mieluisemman löytyessä? Voit valita useamman vaihtoehdon.

- Korkea hintataso
- Henkilökunnan riittämätön koulutustaso/Ratsastustuntien laatu
- Ratsastustilojen riittämättömyys/Tilojen laatu (esim. maastoreitit, kenttä, maneesi, yms.)
- Tallin varustuksen riittämätön taso (esim. karsinat, valaistus, pesupaikat, varuste- ja sosiaaliset tilat, yms.)
- Tallimatkan pituus/liikenneyhteydet
- Talli-ilmapiiirin laatu
- Hevosten hoidon laatu
- Jokin muu, mikä?

9) Mielipiteesi uuden ratsastustallin tulosta Savonlinnan alueelle?

- En koe uutta ratsastustallia hyödylliseksi. Alueella on jo tarpeeksi talleja.
- Uusi ratsastustalli voisi olla hyödyllinen ja toivottu.
- Mielestäni uusi ratsastustalli toisi lisämahdollisuuksia harrastukselle ja olisi toivottu.

10) Uuden tallin yhteyteen toivomasi palvelut? Voit valita useamman vaihtoehdon.

- Ratsastustunnit
- Hevoskerhotoiminta
- Tallipaikat yksityisille hevosille
- Pihatto-/laidunpaikat yksityisille hevosille
- Ulkopuoliset valmentajat
- Hää- ja juhla-ajelutus
- Hevosten koulutus- ja ratsutuspalvelut
- Vammaisratsastus
- Joitain muita palveluja, mitä?

11) Mitä ratsastuslajeja toivoisit voivasi harrastaa uudella ratsastustallilla? Voit valita useamman vaihtoehdon.

- Alkeis-/talutusratsastus
- Kouluratsastus
- Esteratsastus
- Vaellusratsastus
- Maastoesteratsastus
- Hiihtoratsastus
- Hevosten uittaminen
- Joitain muita lajeja, mitä?
- En ymmärrä ratsastuksen eri lajeja./En osaa sanoa.

12) Mieluisin hevosrotu?

- Poni
- Suomenhevonen
- Islanninhevonen
- Puoliverinen ratsuhevonen
- Jokin muu, mikä?

13) Mikä on mielestäsi suurin mahdollinen ratsastajaryhmäkoko ratsastuskentällä ratsastettaessa?

- En osaa sanoa
- 1-3 ratsastajaa
- 4-6 ratsastajaa
- 7-10 ratsastajaa
- Yli 10 ratsastajaa

14) Minkä verran olisit valmis maksamaan tunnin ratsastuspalvelusta 4-6 henkilön ryhmässä?

- Alle 10 euroa
- 10-20 euroa
- 21-30 euroa
- 31-40 euroa
- 41-50 euroa
- yli 50 euroa

15) Minkä hevosalan koulutuksen oletat ratsastuspalvelun ohjaajalla vähintään olevan?

- En ymmärrä hevosalan koulutuksista./En osaa sanoa.
- Ei koulutusta, vahva oma kokemus lajin parissa.
- Harrasteohjaaja
- Ratsastuksenohjaaja
- Ratsastuksenopettaja
- Jonkin muun, minkä?

16) Mikä olisi sinulle pisin mahdollinen tallille kuljettava matka? (Vaihtoehdot yhteen suuntaan laskettuna)

- Alle 5 kilometriä
- 5-15 kilometriä
- 16-25 kilometriä
- Matkalla ei ole minulle merkitystä.

17) Numeroi seuraavat ratsastuspalvelun ostopäätökseen vaikuttavat tekijät mieleiseesi tärkeysjärjestykseen. (1 = vaikuttaa eniten ostopäätökseeni, 7 = vaikuttaa vähiten ostopäätökseeni)

Ratsastuslaji

Hevosrotu

Ratsastajaryhmäkoko

Ratsastustila/-paikka

Ratsastushinta

Ohjaajan koulutus

Ratsastuspaikan sijainti

Ostopäätökseen vaikuttavia muita tekijöitä: (ei numerointia, pelkkä kirjoitus)

18) Vapaata tilaa mielipiteille, toiveille ja ideoille uuden ratsastustallin suhteen!

Lähetä

Suurkiitos vastauksestasi!