

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

Markkinointi urheilijoille

2011

Henri Hyppönen

UUSI TILAUSLENTOYHTIÖ TURUN TALOUSALUEELLE

– Markkinatutkimus ja liiketoimintasuunnitelma



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Markkinointi Urheilijoille

Kesäkuu 2011 | 81 sivua

Ohjaaja: Ilmo Elomaa

Henri Hyppönen

UUSI TILAUSLENTOYHTIÖ TURUN TALOUSALUEELLE

Suomi on maantieteelliseltä sijainniltaan lentoliikennettä suosivassa paikassa. Se on sen verran kaukana muusta Euroopasta, että Suomeen matkataan usein lentäen, mutta sinne suunnataan myös muistakin syistä. Maapallon muoto luo ns. oikoreitin kaukomatkoilla Pohjois-Amerikkaan ja Aasiaan. Sijainti Venäjän ja Länsi-Euroopan välissä luo myös mahdollisuuksia matkustaja- ja rahtiliikenteessä.

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan Turun talousaluetta lentoliikenteen tukikohtana. Opinnäytetyössä kerrotaan myös lentoliikenteestä yleisesti ja sen nykytilanteesta Suomessa ja Turussa. Tarkoituksena oli selvittää kerätyn aineiston avulla, minkälaisia mahdollisuuksia Turku tarjoaa siellä liikennöiville lentoyhtiöille.

Opinnäytetyössä tehtiin markkinatutkimus ja liiketoimintasuunnitelma. Markkinatutkimuksessa selvitetään Turun seudulla asuvien mieltymyksiä matkustettaessa Turusta lentäen. Kohderyhmäksi valittiin Turun AMK:n opiskelijat ja henkilökunta. Markkinatutkimuksen kysely lähetettiin Turun AMK:n sähköpostiverkkoon ja se tavoitti suurimman osan Turun toimipisteissä opiskelevista opiskelijoista ja Turun AMK:n henkilökuntaa.

Kyselystä kävi ilmi että vastaajat käyttävät mielellään Turun lentoasemaa lähtöpaikkanaan. Vastaajat pyrkivät keskittämään lähtönsä Turkuun ja ovat tyytyväisiä lisääntyneistä lennoista. Turun lentoaseman koko ja käytännöllisyys on myös huomattu. Pieni koko lyhentää lentoasemalla vietettävää aikaa huomattavasti.

Alustava liiketoimintasuunnitelma laadittiin tilauslentoyhtiölle. Liiketoimintasuunnitelma toimii tärkeänä työkaluna yrittäjälle perustamisvaiheessa, rahoitusta haettaessa sekä tuotteiden ja palvelujen kehittämisessä. Kyselyn vastaukset tukivat pyrkimystä luoda tulevaisuudessa Turun alueella toimiva tilauslentoyhtiö.

ASIASANAT:

Markkinatutkimus, liiketoimintasuunnitelma, tilauslentoyhtiö, lentoasema, liikeidea, liiketalous

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business and administration | Marketing

June 2011 | 81 pages

Instructor: Ilmo Elomaa

Henri Hyppönen

A NEW CHARTER AIRLINE COMPANY TO THE FINANCIAL AREA OF TURKU

Finland's geographical position favors airline travelling. The country is situated so far from the rest of Europe that it is often travelled to by airplane. Its distant, but in many respects useful, location attracts other travelers too. Our planet's shape forms a "shortcut" to Northern-America and Far-East. Being between Russia and Western-Europe opens new opportunities in passenger and cargo traffic.

In this thesis Turku's financial area is being studied as an airline traffic's base. The thesis tells about the airline traffic generally and it's situation in Finland and Turku. The purpose was to study, along with the gathered material, what possibilities Turku offers to airline companies operating to and from Turku.

The thesis includes a market research and a business plan. The market research's goal was to examine the preferences and habits of Turku area citizens towards flying from Turku. The chosen target group consists of students and staff of the TUAS. The inquiry was sent via the TUAS e-mail network and it reached the majority of the students and staff in different TUAS offices around Turku.

The inquiry's results tell that the travelers gladly use Turku as a departure airport when travelling. The answerers try to focus their flights to depart from Turku and welcome new additional flights. The airport's size and practicality have also been valued as a positive factor. The small size shortens the passengers' time spent on the airport.

The preliminary business plan was made for a charter airline company. A business plan is an important tool when founding a new enterprise, applying financing and developing products and services. The answers received from the inquiry support the future goal of founding a new charter airline company.

KEYWORDS:

Market research, business plan, charter airline company, airport, business idea, business

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 LENTOLIIKENTEESTÄ YLEISESTI	7
2.1 KAUPALLINEN LENTOLIIKENNE	7
2.2 TILAUSLENTOLIIKENNE	8
2.3 NYKYTILANNE SUOMESSA JA TURUSSA	11
2.3.1 Suomen lentoliikenne	11
2.3.2 Turun lentoasema	12
2.3.3 Turun talousalue logistisena keskuksena, Turun Logicity-hanke	17
2.3.4 Turku vierailukohteena	19
2.3.5 Kehärata	19
2.4 TURUSTA LIIKENNÖIVÄT REITTILENTOYHTIÖT	20
2.4.1 Finnair	21
2.4.2 Muut reittilentoyhtiöt	23
2.5 TILAUSLENTOYHTIÖT	25
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	29
3.1 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TARKOITUS JA SISÄLTÖ	29
3.2 LIIKEIDEA	31
4 MARKKINATUTKIMUS	35
4.1 MARKKINATUTKIMUKSEN SISÄLTÖ JA TUTKIMUSPROSESSI	35
4.2 MARKKINATUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	38
4.3 MARKKINATUTKIMUS PERUSTETTAVALLE TILAUSLENTOYHTIÖLLE	42
4.3.1 Kyselyn toteuttaminen	42
4.3.2 KYSELYN TULOKSET	45
4.3.3 YHTEENVETO	58
5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TILAUSLENTOYHTIÖLLE	60
5.1 LENTOYHTIÖN PERUSTAMINEN	60
5.2 HAAVE OMASTA LENTOYHTIÖSTÄ	63
LIITTEET	67
LÄHTEET	79

1 JOHDANTO

Ilmailuala on mielenkiintoinen ala. Se on muuttunut konkreettisesti ajan mittaan ja viime vuosien taloustilanne on pakottanut lentoyhtiöt ahtaalle ja tekemään tarkoin harkittuja muutoksia. Ilmailualaa on vaikea tutkia, sillä tilanteet muuttuvat jatkuvasti. Suomi on taas hieman poikkeuksellinen maa. Maassa liikennöivien yhtiöiden kilpailu on perustunut pääosin Finnairin ja joidenkin ulkomaisten yhtiöiden väliseen kilpaan. Suomessa riittää kuitenkin potentiaalia. Se on harvaan asuttu, etäisyydet ovat aika pitkät ja maa sijaitsee Euroopan nurkassa. Edellä mainitut piirteet eivät ehkä muuten innosta, mutta ilmailualalle ne ovat kiinnostavia.

Mielenkiinto ilmailualaa kohtaan on, ainakin minun kohdallani, periytyvää. Vanhempani ovat aina matkustaneet paljon sekä työnsä että mielenkiintonsa takia. Usein pääsin mukaan matkoille ja pikkuhiljaa kipinä syttyi. Olen aina nähnyt lentokoneet muunakin kuin vain kulkuneuvoina paikasta A paikkaan B. Ala ei kiinnosta minua vain omana maailmanaan tai harrastuksena, vaan myös liikemaailmana ja kiinnostavana työmaailmana. Valmistumisen jälkeen olen ajatellut pyrkiä töihin ilmailualalle. Lentokapteenin ammatti on lapsuuden haave. Myöhemmin tulivat vielä ajatukset omasta lentoyhtiöstä.

Aiheen valinta oli minulle luontevaa, mutta halu käsitellä aihetta kasvoi entisestään huomattuani kuinka vähän ilmailualasta ja lentoliikenteestä on tehty opinnäytetöitä. En koe, että olisin alan asiantuntija, mutta tuttu aihepiiri on luonnollinen valinta. Tutkimuksellisten tavoitteiden lisäksi toivon tämän työn lisäävän ihmisten mielenkiintoa alaa kohtaan tai ainakin opettavan siitä jotain. Olen huomannut kuinka pintapuoleisesti moni alaa tuntee. Ymmärrettävästi lentäminen on vain kulkukeino, mutta ehkä tämä työ syventää lukijan tietämystä huipputeknologiaa ja isot markkinat omaavasta alasta.

Opinnäytetyössä tutkin, minkälainen talousalue Turku on ilmailualan näkökulmasta. Haluan selvittää minkälaisia mahdollisuuksia Turku, isona logistiikan keskuksena, tarjoaa uudelle lentoyhtiölle. Turun alue on merkittävä

tekijä henkilöauto-, juna- ja laivaliikenteessä. Miltä tilanne näyttää lentoliikenteessä? Kerron myös Turussa liikennöivistä lentoyhtiöistä käyden läpi lyhyesti niiden historiaa ja toimintaa.

Asun itse Turussa, ja koska kaupunki on minulle tuttu, haluaisin mahdollisen uuden yhtiön perustettavan kotikaupunkiini. Markkinatutkimuksessa selvitan, minkälaista lentoyhtiötä Turkuun mahdollisesti kaivataan. Markkinatutkimuksesta saatujen vastausten perusteella laadin liiketoimintasuunnitelman uudelle yhtiölle. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa käyn läpi mitä eri vaiheita on otettava huomioon yhtiötä perustettaessa. Suunnitelman laatimiseen on olemassa paljon erilaisia ohjeita ja pyrin tekemään sen niiden ohjeiden mukaan soveltaen niitä alaa vastaavaksi.

Liiketoimintasuunnitelma kannattaa tehdä uuden yrityksen perustamisvaiheessa. Liiketoimintasuunnitelman avulla on helpompi jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Hyvin laaditun liiketoimintasuunnitelman avulla kartoitetaan riskit, perustellaan toiminta-ajatus ja hankitaan mahdollisesti tarvittava rahoituksen. Tässä opinnäytetyössä tehty markkinatutkimus on osa liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelman luonteeseen tulee ratkaisevasti vaikuttamaan markkinatutkimuksessa saadut vastaukset.

Markkinatutkimuksen avulla hankitaan tietoja markkinatilanteista ja niiden muutoksista. Se tehdään yleensä silloin, kun ollaan perustamassa uutta yritystä. Sen avulla pyritään selvittämään ennakolta, minkälaisella mahdollisuuksilla uudella yrityksellä olisi menestyä.

2 LENTOLIIKENTEESTÄ YLEISESTI

2.1 KAUPALLINEN LENTOLIIKENNE

Kaupallinen lentoliikenne on aina ollut toimialana poikkeuksellinen. Asiakslähtöisyys ei ole ollut tärkeä suunnannäyttävä suurimmalla osalla lentoyhtiöistä, vaan asiakkaat ovat hankkineet sitä mitä heille on tarjottu. Perinteisesti alalla ei ollut konkreettista kilpailua ja lentolippujen hinnat pyörivät taivaissa. Vasta 1980-luvulla lentoyhtiöiden strategiat ja toimintamallit alkoivat muuntautua päivän ehtojen mukaisiksi. Sitä ennen strategiat suunniteltiin ja toteutettiin aika lailla tuotantolähtöisesti. Toimintamallien muuntautuminen sai alkunsa silloisella lentoliikenteen valta-alueella, Pohjois-Amerikassa. 1990-luvulla vastaavia toimenpiteitä alettiin tehdä Euroopassa ja Aasiassa ja toimenpiteitä vahvistettiin 2000-luvulle siirryttäessä. (Doganis, 2001, 5-9)

Nyky maailma tarjoaa haasteensa lentoyhtiöille. Perinteiset lentoyhtiöt ovat saaneet rinnalleen itsenäisesti toimivat halpalentoyhtiöt. Kilpailu on muodostunut kahden toimintamallin välille. Perinteiset lentoyhtiöt luottavat palvelun laatuun, luotettavuuteen ja brändiin. Halpalennoille ominaista ovat taas karsitut palvelut. Näin saadaan hinnat mahdollisimman alas. Turussa halpalentoja lentää unkarilainen Wizzair. Varausvaiheessa ilmoitettuihin hintoihin lisätään esim. bensiinivero, lentokenttämaksut ja matkatavaroista veloitetaan yleensä lisähintaa. Lennoilla tarjottavat ateriat ym. ovat maksullisia. Halpalentoyhtiöiden toiminta herättää usein keskustelua ja monet ovat kyseenalaistaneet lentojen edullisuuden.

Syyskuun 2001 terroristi-iskut Yhdysvalloissa, polttoaineen hinta ja jatkuva paine päivittää yhtiön laivastoa ovat ajaneet useat yhtiöt ahtaalle, jos ei jopa konkurssiin. Fuusioita syntyy isojen yhtiöiden kesken myös ilmailualalla. Maailman suurin lentoyhtiö syntyi yhdysvaltalaisen United Airlinesin ja Continental Airlinesin fuusioituttua toukokuun alussa 2010. Aikaisemmin samana vuonna British Airways ja espanjalainen Iberia yhdistyivät. Uudet palvelukonseptit ja lentoyhtiöiden laaja kirjo on heikentänyt vakioasiakkaan

sitoutumista tuttuun lentoyhtiöön. Tarve pitää asiakkaat on luonut erilaisia keinoja ylläpitää pitkä asiakassuhde.

Viimeisen vuoden(2009-2010) aikana lentoliikenne on kokenut myös Suomessa harvinaisempia ilmiöitä. Talven aikana Finnairin lentäjät lakkoilivat, Helsinki-Vantaan lentoaseman työntekijät lakkoilivat ja Islannissa purkautunut tulivuori levitti lähes koko Euroopan ylle tuhkapilven, joka häyttasi lentoliikennettä.

2.2 TILAUSLENTOLIIKENNE

Jo pelkkä mielikuva tilauslentämisestä tuo arvonsa konseptille. Yksityisillä lentokoneilla harva pääsee lentämään. Tilauslentokoneet ovat kuin autojen limusiineja: Kun muut kulkevat linja-autolla, kulkevat toiset nahkapenkillä istuskellen kotiovelta perille asti.

Tilauslentoja on maailmalla käytetty jo joitakin kymmeniä vuosia. Konseptin tarjoama mahdollisuus lentää omassa rauhassa ja vapaammin ehdoin keräsi suurta suosiota yritysten johtoportaisissa ja varakkaiden ihmisten parissa. Tilauslennolla pääsee lentämään paikkoihin johon normaaleilla reittilennoilla ei yleensä pääse ja nykyään ollaan aikataulujen kiristyessä valmiita maksamaan säästetystä ajasta. Julkisuuden henkilöt kaipaavat taas omaa rauhaa ja tilauslennolla välttää lentokentät ihmismassoineen.

Tilauslentoyhtiöt käyttävät yleensä pienempiä koneita kuin perinteiset matkustajalentoyhtiöt. Perinteiset tilauslentokoneet ovat sekä potkuri-, että suihkuturbiinikoneita ja varusteltu 4-16 matkustajalle. Suihkuturbiinein varustetut lentokoneet myös lentävät korkeammalla kuin isot matkustajalentokoneet ja pystyvät tämän ansiosta lentämään huomattavasti kauemmas, ainakin suhteellisesti.



Kuva 1. Falcon 900EX (Dassault Falcon)

Tilauslentokoneita käyttävät arvovaltaiset ja vaikutusvaltaiset ihmiset, joilla on korkeat vaatimukset, joten tarjolla olevien puitteiden täytyy olla myös sen mukaiset. Tilauslentokoneet sisustetaan yleensä kallein ja arvokkain materiaalein. Vakiovarusteluun kuuluu keittiö, erilaiset medialaitteet ja räätälöity kalustus ym.



Kuva 2. Esimerkki tilauslentokoneen sisustuksesta. (Premier Aviation)

Tilauslentoliikennettä harjoitetaan Suomessakin aktiivisesti, vaikka toiminta rajoittuu aika pieneen asiakasryhmään. Suomen maantieteellinen sijainti tälläkin

alalla on eduksi. Suomi hyötyy esim. Venäjän läheisestä sijainnista. Wihuri-konserniin kuuluva Jetflite Oy on Pohjoismaiden suurin yksityinen tilauslentoyhtiö. Sen kalustoon kuuluu toistakymmentä huippuluokan lentokonetta (Jetflite 2010). Suomessa toimivien tilauslentoyhtiöiden lentokoneet on vuokrattu ja yhtiöt vuokraavat niitä eteenpäin toisilleen. Esimerkiksi Finnairin lentokoneita välitetään eteenpäin tarvittaessa. Helsinki-Vantaan lentoasemalla on myös erillinen liikelentoterminaali (Finavia, 2010).

Suomessa tilauslentoliikennettä käyttäviä osapuolia on rajallisesti, mutta Venäjällä tarvetta vastaaville konsepteille on. Suurten yritysten johtoryhmien ja edustajien esim. öljyalalta on päästävää joustavasti liikkumaan Euroopan pääkaupunkeihin. Venäjällä ollaan valmiita maksamaan turvallisuudesta ja luotettavuudesta. Venäläiset pitävät suomalaista liiketoimintaa luotettavampana ja turvallisempaan kuin omaansa ja näin suomalaisia tilauslentoyhtiöitäkin kohtaan on positiivisia tuntemuksia. Helsingin sijainti lähellä Pietaria ja Moskovaakin on herättänyt kiinnostusta Helsingissä toimivia tilauslentoyhtiöitä kohtaan.

”Halosen yksityislento Afrikkaan maksoi puoli miljoonaa”

Useille tulee varmasti mieleen kysymys siitä, kuinka paljon tilauslentäminen maksaa. Kysymykseen on vaikea vastata. Tilauslentäminen ei ole jokaisen saatavilla, sillä hinnat ovat monikymmenkertaisia perinteisiin reittilentoihin verrattuna. Hyvän käsityksen hinnoista antaa presidentti Tarja Halosen Afrikanmatka helmikuun 2011 lopulla. Iltalehti kirjoitti 25.3.2011 presidentin tilauslentojen kuluista. Presidentti vieraili matkallaan Namibiassa ja Etelä-Afrikassa ja tilauskoneen käytöstä laskutettiin 481 000 euroa. Matka oli todennäköisesti Halosen virkakauden kallein. Vuonna 2010 Halonen käytti yhdeksään ulkomaan matkaansa kaikkiaan lähes 600 000 euroa. Kyseisen vuoden kallein matka oli vierailu Lähi- Idässä jolloin kustannukset nousivat 216 000 euroon. Kun Halonen vieraili pääministeri Vladimir Putinin luona Pietarissa, yksityiskoneen kulut olivat 112 000 euroa.

(IL 25.3.2011)

2.3 NYKYTILANNE SUOMESSA JA TURUSSA

2.3.1 Suomen lentoliikenne

Suomi on oivallinen maa lentomatkustajille. Kotimaan reittiverkosto on melko tiheä ja säännöllisiä lentoyhteyksiä on noin kolmellekymmenelle paikkakunnalle Maarianhaminasta Lappiin asti. Suomen merkittävimmät lentoasemat kansainvälisen liikenteen kannalta ovat Helsinki-Vantaan – lentoaseman lisäksi Turku, Tampere, Oulu sekä Vaasa. Ulkomaille suuntautuvassa, lähtevässä liikenteessä suomalaiset ovat kuitenkin pääosin riippuvaisia Helsinki-Vantaan tarjonnasta. (Vesterinen & Vuoristo 2002, 79.)

(Liite 1: Suomalaisen vapaa-ajanmatkat kuukausittain 2008–2010, ennakkotiedot)

Lentoliikenteestä riippuvaisena, Suomi tulee pysymään lähinnä sen maantieteellisten seikkojen takia. Suomessa asutus on keskittynyt kaupunkeihin ja pitkänmallisessa maassa etäisyydet niiden välillä kasvavat isoksi. Suomen sisäinen matkailu on vilkasta, ihmiset ovat yhä kiireisempiä ja lomailuun käytetään yhä enemmän rahaa. Etelä-Suomen helteet, meri ja saaristo houkuttelevat matkailijoita pohjoisesta ja päinvastoin talvella etelästä matkustetaan Lapin tuntureille hiihtokeskuksiin. Kotimaan sisäinen liikenne on vilkasta, mutta viimeisten vuosien aikana ulkomaan liikenne on ottanut suuria harppauksia. Suomi sijaitsee kaukana Euroopan sydäimestä Koillis-kulmassa, joka pakottaa kehitykseen. Etäisyydet ovat lyhentyneet huomattavasti lentokone- ja laivateknologian kehittyttyä, mutta todellisuus etäisyyksistä tuli hyvin ilmi tuhkakatastrofin aikana.

Huhtikuussa 2010 Islannissa Eyjafjalla -niminen tulivuori purkautui parin sadan vuoden hiljaiselon jälkeen. Purkauksesta muodostunut tuhkapilvi levisi, ensin Pohjois-Euroopan kautta, lähes koko Euroopan ylle. Sen seurauksena oikeastaan kaikki Euroopan lentokentät ja ilmatilat suljettiin. Tuhkan pelättiin vahingoittavan lentokoneiden turbiineja. Suomalaiset ympäri maailmaa joutuivat odottelemaan toista viikkoa ennen kuin lentoja uskallettiin taas alkaa lentää. Ne

jotka eivät jaksaneet odottaa, lähtivät matkaan eri keinoin. Iltalehdissä uutisoitiin esim. viiden miehen porukasta, joka osti vanhan Opel Corsan Espanjasta ja ajelivat sillä halki Euroopan. Myös suomalaisia merkkihenkilöitä oli jumissa eripuolilla Eurooppaa (esim. Jyrki Katainen, Martti Ahtisaari ja Erkki Liikanen).

Suomen maantieteellisestä sijainnista on kyllä myös hyötyä. Keski-Eurooppaan verrattuna, Suomesta lentää nopeammin Aasiaan ja Pohjois-Amerikkaan Keski-Eurooppaan verrattuna. Selityksenä nopeuteen on maapallon muoto: jos lennät Päiväntasaajaa pitkin, kertyy kilometrejä huomattavasti enemmän kuin esim. Kravun kääntöpiiriä pitkin lentäessä. Pallon pohjoispuolelta voi siis oikaista. Näin ollen lennot esim. Pohjoismaista vaikka Uuteen-Seelantiin ovat taas pisimpiä. Suomen maantieteellinen sijainti on myös suomalaisen Finnairin kilpailuetu.

(Liite 2: Finnairin lentoajat)

Suomessa nähdään aika varmasti vilkasta lentoliikennettä tulevaisuudessakin. Suomi ei ole liikkumassa mihinkään, joten tänne on jatkossakin tuotava ja täältä vietävä ihmisiä ja rahtia. Siihen, että minkälaista ja missä volyymissä kaupallista lentoliikennettä Suomessa tullaan harjoittamaan, on vaikea vastata. Vastaukseen tulevat kuitenkin vaikuttamaan sellaiset seikat kuin, kilpailu perinteisten ja halpalentoyhtiöiden välillä, toipuminen taloustilanteesta ja ilmastonmuutoksen tuomat toimenpiteet. On mielenkiintoista nähdä miten matkustajien ostokäyttäytyminen muuttuu talouden elpessä. Kysynnän lisääntyessä, öljyn hinnan ja tuhkaongelmien ahdistamilla lentoyhtiöillä on varaa nostaa hintojaan.

2.3.2 Turun lentoasema

Turun lentoasema sijaitsee noin 8:n kilometrin päässä Turun keskustasta. Vuonna 2009 sen kautta kulki 277 999 matkustajaa ja 6 900 tonnia rahtia. Matkustajamäärältään Turun lentokenttä on kohtalaisen pieni, vasta viidenneksi Suomessa, mutta rahtimääriltään lentoasema on Suomen toiseksi suurin Helsingin jälkeen. Säännölliset reittilennot vievät matkustajia Turusta Helsinkiin,

Maarianhaminaan, Ouluun, Tampereelle, Budapestiin, Varsovaan, Gdanskiin, Kööpenhaminaan, Riikaan, Tallinnaan, Tukholmaan, Kittilään. Lisäksi lennetään charter-lomalentoja etelän lomakohteisiin. Turun lentokenttä koostuu kolmesta terminaalista: Terminaalista 1, joka on auki vuorokauden ympäri, pelkistetyimmästä terminaalista 2, joka on suunnattu halpalentoyhtiölle sekä rahtiterminaalista, jossa toimii kuljetusyhtiö TNT :n Suomen lentorahdin pääkeskus. Terminaalia käyttää myös DHL. (Wikipedia 2010)

Turun lentoaseman vahvuutena nähdään sen maantieteellinen sijainti. Se on vilkkaiden 1, 9 ja 8 teiden vieressä ja juna- ja bussiliikenne toimivat hyvänä syöttöliikenteenä. Valtakunnallisesti merkittävien Turun ja Naantalien satamien läheisyys vaikuttaa myös Turun lentoasemaan. Turun lentoaseman potentiaalinen logistisena keskuksena on huomannut myös maailmanlaajuinen TNT. Se pääsee hyödyntämään pienempää lentoasemaa nopeine yhteyksineen. (Finavia 2010)

Turun lentoasema ei ole siis kansainvälisellä tasolla suuri, mutta sitä pidetään juuri sen vahvuutena. Matkustaja välttää yksinkertaisella ja helposti hallittavalla kentällä pitkät jonotus- tai odotusajat. Pienellä asemalla ei tarvitse kävellä pitkiä matkoja, vaan kaikki tarvittavat tarkastuspisteet, ilmoittautumiset, kaupat ja portit ovat 5 minuutin matkan sisällä. Matkustaja voi olla alle puolessa tunnissa istumassa lentokoneessa siitä hetkestä kun astuu lentokentän ovesta sisään.(Juha Aaltonen 2010.)

Pieni ja yksinkertainen ei tarkoita kuitenkaan sitä, että puitteet ja palvelut eivät olisi kansainvälistä tasoa. Turun asemalla ovat moderneja niin lentokoneiden ylläpitolaitteet kuin asiakaspalvelun laitteet. Juha Aaltosen mukaan lentoasemalle ei olla suunnittelemassa laajennusta. Lentoasema satsaa laitteiden, olosuhteiden ja palveluiden ylläpitoon. Pieni koko ja modernisuus ovat lentoaseman etuja. (Juha Aaltonen 2010.)



Kuva 3. Turun lentoasema ilmasta kuvattuna

“Vilskettä Turun taivaalle”

Turun Sanomien artikkelissa 10.2.2010 kerrotaan Turun lentokentän nykytilanteesta. Turusta on tasaiseen tahtiin avattu uusia yhteyksiä Eurooppaan ja Baltian maihin. Unkarilainen halpalentoyhtiö Wizz Air avaa keväällä 2010 nykyisen Gdanskin yhteyden lisäksi reitit Budapestiin, Varsovaan ja Riikaan. Tuoreita yhteyksiä on kehitetty pitkään ja hartaasti ja niiden avulla Turun lentokentän toiminta lisääntyy oleellisesti.

Asiakkaille on huomattavaa merkitystä, että tarjolla on uusia mahdollisuuksia matkustamiseen – unohtamatta jo olemassa olevia reittejä. Kaikkien reittien merkitys on Turun lentoasemalle suuri. Turulle ja koko alueelle on tärkeää, että kotikentältä pääsee määränpäähän turvallisesti ja vaivattomasti, kertoo Turun lentoaseman vt. päällikkö Juha Aaltonen.

Aaltonen kertoo, että Varsova ja Riika ovat hänelle jo ennestään tuttuja, mutta hän suunnittelee jo matkaa perheen kanssa Budapestiin. Mahdollisuus lähteä kotikentältä vaikutti myös heidän päätökseensä lähteä.

Yhtiö on suorittanut ennakkokartoituksen, jonka perusteella matkustajia uudelle reitille pitäisi riittää hyvin. Uusien reittien uskotaankin kasvattavan liikenteen määrää Turun lentokentällä huomattavasti.

Toivomme matkustajamäärien kasvavan vähintään 11 prosenttia, Aaltonen kiteyttää.

Turun ilmatilaan uskotaan tulevan muutoksia, sillä kuhunkin kohteeseen lennetään kahdesti viikossa, ainakin aluksi. Jos kysyntä kasvaa, lentojen määrää kasvatetaan tarpeen mukaan.

Varsovan ja Budapestin reittien uskotaan herättävän paljon kiinnostusta. Vetovoimaiset kaupungit houkuttelevat puoleensa paljon lomailijoita. Mutta koska kaupungit ovat myös merkittäviä tukikohtia Euroopan liikenteessä, monet varmasti käyttävät niitä hyvinä välilaskupaikkoina matkalla kaukaisempiin ja eksoottisiin kohteisiin. Aaltonen näkee myös merkittävänä sen, että uudet halpalentoyhtiöt ovat alkaneet yhä enemmän käyttää Turkua Tampereen ja Helsingin kenttien lisäksi, mikä taas tuo Turulle näkyvyyttä sekä kansainvälisesti että valtakunnallisesti.

Lama on jättänyt jälkensä myös Turun lentokentälle ja 2000- luvulla on ollut vaikeaa.

Tilanne on erittäin haasteellinen. Viime vuonna tultiin matkustajamäärissä alas 12 prosenttia edellisvuoteen nähden. Viime loka-joulukuussa suunta näytti kuitenkin kääntyvän parempaan, sillä pääsimme selvästi plussan puolelle.

Aaltosen mukaan suunta parempaan on ainakin osaksi halpalentoyhtiöiden ansiota. Riian, Tallinnan ja Gdanskin reitit ovat paljon työmatkalaisten ja bisnesväen käytössä, mutta joukossa on myös omalla rahalla matkaavia huvimatkaillijoita.

Suoran yhteyden ja maltillisen hinnoittelun avulla saadaan matkustajat houkuteltua kokeilemaan uusia paikkoja. Kun halutaan irtautua arjesta, niin varteenotettava vaihtoehto laivamatkalle on lyhytloma jossain vanhassa hansakaupungissa. Turku pyrkii kuitenkin pitämään ovet auki mahdollisimman moneen suuntaan ja kohteeseen. Esimerkkinä tuodaan esille jo pitkään kaavailtu reitti Turun ja Pietarin välille. Yhteys on yhä kehitteillä, ja sopivaa toimintamallia ja operoijaa haetaan koko ajan.

Vaihtoehdot tarjonnassa lisäävät ihmisten kiinnostusta matkustamiseen. Uteliaisuus kasvaa, kun ulottuville tulee uusi kaupunki, Aaltonen tietää.

Talvilomakauden aikana liikenne lisääntyy Turun lentokentällä. Tjäreborgin charter-lennot Kanarialle lentävät kahdesti viikossa, kun taas Finncomm lentää Kittilään 20. helmikuuta – 18. huhtikuuta 2010 parhaan hiihtokauden aikana. Turun lentokentällä olisi potentiaalia vilkkaamallekin liikenteelle, mutta Helsingin läheinen sijainti tuo haasteita ainakin charter-yhteyksistä kilpailtaessa. Tampereen, Kuopion ja Oulun kentillä on taas enemmän tilaa tällaiselle toiminnalle.

Matkojen edullisuus on vaikuttanut ratkaisevasti siihen, mistä halutaan lentää. Aaltonen pitääkin Turkua monella tapaa potentiaalisena lähtökenttänä.

Ihmiset ovat hiljalleen heränneet esimerkiksi Baltian kaupunkien olemassaoloon. Niin ikään Gdansk on saavuttanut mainetta erittäin kiinnostavana kaupunkina. Sillä on tulevaisuutta myös kesälomakohteena.

(Turun Sanomat 10.02.2010)

“Turun lentokenttää on kehitettävä”

Europarlamentaarikko Ville Itälä otti kantaa Turun lentoaseman tulevaisuuteen 15.2.2010 ilmestyneessä Turun Sanomien numerossa. Kommenttinsa mukaan Itälä olisi valmis ajamaan alas Turun lentoaseman tällä hetkellä hienosti

kehittyvän toiminnan ja korvaamaan sen huippunopeilla junilla Helsinki-Vantaalle. Omilla suunnitelmillaan Itälä etenee vastoin maakunnan virallisia tavoitteita.

Piakkoin päivitettävässä maakuntasuunnitelmassa Turun lentoasemaa kaavaillaan yhdessä Turun sataman ja muun liikenneverkon myötä Itämeren alueen logistiikan keskittymäksi.

Kyseinen hanke tunnetaan jo nyt Logicity- nimellä. Hankkeelle on kaavailtu jopa yli 5000 työpaikkaa, joka perustuu muun muassa lentoliikenteen halpalentoformaatin vakinaistumiseen ja nopean rahdin kehittyviin markkinoihin. Joten Itälän visiointi suorastaan vastustaa Varsinais-Suomen kehitystä ja työllisyyden kasvua.

Tuleva maakuntaohjelma edellyttää maakunnan raideliikenteen edistämistä, mutta painopisteen on oltava tällä hetkellä lähiliikenteen aikaansaamisessa Uudestakaupungista, Loimaalta ja Salosta Turkuun. Raideliikenteen uudeksi visioksi pitääkin siten asettaa raideyhteyden saaminen Turun keskustasta ja Loimaan suunnasta Turun lentoasemalle. (Matias Ollila, maakuntahallituksen jäsen (kesk.)

(Turun Sanomat 20.02.2010)

Turun lentoaseman tulevaisuus vaikuttaa siis mielenkiintoiselta, mutta kehityksen suunta on vielä vähän hämärän peitossa. Tulevaisuus lentoliikenteen markkinoilla on jo jakautunut perinteisten, halpalentoyhtiöiden ja niiden välimuodon hybridilentoyhtiöiden kesken. Saa nähdä mitkä näistä lentoyhtiöistä Turussa vielä joskus liikennöivät.

2.3.3 Turun talousalue logistisena keskuksena, Turun Logicity-hanke

Turku on luonnollisesti Länsi-Suomen logistinen keskus. Suurin kunnia kuuluu laivaliikenteelle, joka kulkee Turun sataman kautta. Myös Naantalın satama on

merkittävä tekijä. Turun sataman kautta kulkee paljon sekä matkustajia että rahtiliikennettä ja sataman tuomaa potentiaalia ovat hyödyntäneet myös muut kuljetusmuodot hyödyntäneet. Junaliikenne, lentoliikenne ja maantieliikenne (matkustajat sekä rahti) tarjoavat suosittuja jatkoyhteyksiä Turun lähialueille ja muihin Suomen suurkaupunkeihin. Ykköstien lopullinen muuttuminen nopeaksi moottoritieksi vahvisti sen tärkeyttä entisestään. Se on ylivoimaisesti Suomen vilkkain tie liikenne- ja rahtimäärältään.

Turun Logicity- hanke

Turun seudulla on jo kauan ollut käynnissä Logicity –niminen hanke. Sen tarkoituksena on kehittää Turun lentokentän lähistöön logistiikkakeskus, joka yhdistäisi kaikki suurimmat Turun alueella käytettävät kuljetusmuodot. LogiCityn on tarkoitus tarjota yrityksille lisää tehokkuutta logistiikassa eli toimitusketjujen hallinnasta. Tällaisten yritysten tyypillisiä toimialoja ovat esimerkiksi kuljetus- ja lisäarvologistiikka, jakelukeskukset, varastointi ja tukkukauppa sekä korkeaan teknologiaan liittyvät logistiset toiminnot.

Logicityn rakentaminen on jo alkanut. Keväällä 2010 Kaukokiito avasi uuden rahtiterminaalin Tampereen moottoritien ja Turun ohikulkutie risteyspaikkaan. LogiCityn asemakaava mahdollistaa tällä hetkellä noin 400 000 kerrosneliömetrin rakentamisen. Lentoaseman pohjoispuolisen kaavoituksen valmistuttua alue antaa mahdollisuuden yli 1 000 000 kerrosneliömetrin toteuttamiseen. (Logicity 2011.)

(Liite 3: Logicity –hankkeen pohjapiirustus)

Tulevaisuutta ajatellen itse koen tärkeänä Logicity –hankkeen onnistumisen. Turku tulee säilymään aina merkittävänä logistisena keskuksena, mutta, jos haluamme tehdä siitä kansainvälisesti kilpailukykyisen, Logicityn tyyppisiin hankkeisiin on tartuttava.

2.3.4 Turku vierailukohteena

Vaikka opinnäytetyö keskittyy tutkimaan, minkälaisia reittejä Turusta voisi kehittää poispäin maailmalle, on myös otettava huomioon, mistä päin maailmaa kiinnostus voisi kohdistua meihin, Turkuun. Usein lentoyhtiöiden panos tuntuu keskittyvän erityisesti siihen, että saadaan asiakkaat vietyä kotimaasta pois, sinne minne asiakas ikinä haluaakin. Mielestäni olisi myös tärkeää keskittyä matkustajien tuomiseen, tai siihen, minkälaisia tulonlähteitä joillakin reiteillä Turku kohti voitaisiin tuoda. Varakkaita turisteja tulee paljon Venäjältä kiinteistömarkkinoiden ja hyvän hinta-laatu suhteen perässä. Suora lento- ja laivayhteys kiinnostaisi varmasti molemmin puolin. Helsingistä aloitettiin 2010 viisumivapaa laivayhteys Pietariin. Onnistuisiko sama Turusta? Tai vaihtoehtoisesti lentää Tallinnaan?

Turku on, kuten kaikki tietävät, yksi Suomen vanhimmista ja perinteikkäämmistä kaupungeista. Sen historiallista ja kulttuurillista merkitystä ei voi unohtaa ja sen ainutlaatuisuus on herättänyt mielenkiintoa myös Suomen ulkopuolella ja siitä esimerkkinä valinta Euroopan kulttuuripääkaupungiksi 2011. Turismi ei ehkä ole Turun merkittävin tulonlähde, mutta sen panos kasvaa merkittävästi kulttuuripääkaupunkivuoden lähestyessä, sen aikana ja toivottavasti myös jälkeen. Emme voi unohtaa myöskään Turun saaristoa. Saaristomme herättää paljon mielenkiintoa sen poikkeuksellisen ulkomuotonsa takia. Vastaavaa näkyä ei muualla ole.

2.3.5 Kehärata

Helsinki-Vantaan lentoasemalle avataan nopea junayhteys vuonna 2014. Sen jälkeen Tikkurilasta pääsee lentoasemalle kahdeksassa minuutissa. Nopea raideyhteys helpottaa myös Helsingin ja lentoaseman välistä liikennöintiä. Helsingistä matka-aika on nopeimmillaan noin 30 minuuttia. Radan rakentaminen aloitettiin vuoden 2009 alussa. Uusi junayhteys yhdistää toisiinsa pohjoisen pääradan ja läntisen Martinlaakson radat. Pohjoisen suunnan

matkustajat vaihtavat kaukojunista kätevästi Kehäradan juniin Tikkurilassa. Helsinki-Vantaan juna-asema rakennetaan maan alle nykyisen kotimaan- ja ulkomaanterminaalin väliin. (Finavia, 2011)

Kehäradalla tulee olemaan suuri vaikutus Turun lentoasemaan. Valmistuessaan rata tuo Helsinki-Vantaan lentoasemalle Turusta matkaaville uuden ja nopean kulkukeinon linja-auton lisäksi. Lentoasemille kulkevat ”pikajunat” ovat jo yleinen käytäntö muualla maailmalla. Isoille lentoasemille on muodostunut omat pienet rataverkostot. Radan valmistuminen nostaa Helsinki-Vantaan profiilia entisestään Suomen lentomatkustamisen keskuksena. Kehärata- ja Logicity-hankkeet ovat aloittaneet kilpajuoksun. Vaikka lentoasemat eivät ole suoranaisia kilpailijoita keskenään, ne tuskin pyrkivät hyödyntämään toisiaan.

2.4 TURUSTA LIKENNÖIVÄT REITILENTOYHTIÖT

Olemassa olevista yrityksistä keskityn kotimaisiin ja pohjoismaisiin lentoyhtiöihin ja luonnollisesti kaikkiin niihin, jotka liikennöivät Turussa. Joukossa on perinteisten lentoyhtiöiden lisäksi myös ns. halpalentoyhtiöitä. Seuraavat lentoyhtiöt harjoittavat päätoimisesti matkustajaliikennettä, mutta myös rahti on olennainen osa toimintaa. Erityisesti pienemmät yritykset, jotka lentävät matkustajalentoja harvemmin, harjoittavat paljon rahti- ja postikuljetusta. Finnair ja SAS ovat markkinajohtajia Pohjoismaissa, mutta esim. AirBaltic kirii kovaa vauhtia.

Oman yrityksen perustaminen näiden kilpailijoiden joukkoon vaatii tarkkaa suunnittelua. Yrityksen liikeidea poikkeaisikin ainakin suurimmista yrityksistä, sillä nämä yritykset ovat reittilentoyhtiöitä. Itse haaveilen tilauslentoyhtiön perustamisesta.

2.4.1 Finnair

Finnair on vuonna 1923 perustettu suomalainen lentoyhtiö. Se on yksi maailman vanhimmista edelleen toiminnassa olevista lentoyhtiöistä. Vuonna 2008 Finnair kuljetti lennoillaan yli 8 miljoonaa matkustajaa. Viime vuosina, lentoyhtiö on keskittynyt vahvistamaan markkina-asemaansa Aasian ja Euroopan välisessä liikenteessä. Tänä päivänä Finnairin asema Euroopan ja Aasian välisessä liikenteessä on vakiintunut ja jatkuvasti voimistuva. Liikenteen laajentumisessa Aasiaan yhtiöllä on tukenaan erityisesti Suomen maantieteellisesti edullinen asema: lyhimmät reitit Euroopasta Kaukoitään kulkevat Helsingin kautta.

Finnair-lentoyhtiö on osa suurempaa Finnair-konsernia, jonka muita toimialoja ovat tekniset ja maapalvelut sekä, matkatoimistoala sekä matkailualan tieto- ja varaupalvelu. Konsernissa työskentelee noin 9500 henkilöä.

Suomen valtio omistaa enemmistön Finnair Oyj:n osakkeista, 55,8 prosenttia. Muita omistajia ovat eri vakuutusyhtiöt, yritykset ja yksityishenkilöt. Noin 20 prosenttia osakkeista on ulkomaalaisomituksessa.

Finnair on tärkeä toimija Euroopan ja Aasian välisessä liikenteessä. Yhtiö lentää kaiken kaikkiaan yhdeksään eri kohteeseen viidessä eri maassa. Euroopassa Finnair lentää useita päivittäisiä lentoja tärkeimpiin ja suurimpiin kaupunkeihin. Yhtiö on myös rakentanut aikataulunsa niin, että se palvelee hyvin suomalaisia, mutta erityisesti niitä jotka käyttävät Helsinkiä välilaskupaikkana Aasian liikenteessä. Kotimaassa Finnair lentää 12 kohteeseen. Kun mukaan lasketaan kotimaassa liikennöivän Finncomin reitit, niin kohteita kertyy jo 20. Finnairin tarjoaa myös tilauslentoja yli 60 lomakohteeseen. Etupäässä lennot tehdään Välimeren alueelle, Kanarian saarille ja Kaakkois-Aasiaan.

Finnair-konsernilla on yli 60 koneen laivasto. Voimakkaasti kasvava Aasian-liikenne tuo laivastoon lähivuosina uusia Airbus A330, A340 ja uutta teknologiaa käyttäviä Airbus A350XWB lentokoneita. Kaukoliikennelaivaston uudistuessa, Boeing MD-11 -koneet poistuvat käytöstä maaliskuun 2010 loppuun mennessä.

Finnairin kapearunkolaivasto on jo nyt yksi Euroopan uusimmista ja ekotehokkaimmista. Laivasto koostuu Airbus A320 perheen -koneista sekä brasilialaisista Embraer 170- ja Embraer 190 -koneista. (Finnair 2010.)

(Liite 4: Finnairin laivasto on Euroopan uusimpia.)

”Finnair tähtää Pohjolan ykköseksi”

Kauppalehden kirjoituksessa 7. toukokuuta 2010 kerrotaan Finnairin uudistetusta strategiasta ja kunnianhimoisista tavoitteista. Finnairin tavoitteena on vuoteen 2017 mennessä olla Pohjolan ykkönen, jolla on eniten lentomatkustusta, paras kannattavuus ja laadultaan arvostetuin. Euroopan ja Aasian liikenteessä Finnair haluaa olla halutuin vaihtoehto ja kolmen suurimman joukossa niillä reiteillä, joita lentää Helsingin kautta.

Finnairin toimitusjohtaja Mika Vehviläinen kertoo, että yhtiö on siirtynyt nyt ”championship -liigaan”. Lentoyhtiö on jo nyt Pohjois-Euroopan suurin Aasian liikenteessä ja on ainoa joka omaa neljän tähden Skyrax -luokituksen.

”SAS karsii ja supistaa, Finnair kasvaa ja laajentaa.”

SAS, Finnairin pahin kilpailija, on Pohjoismaiden suurin lentoyhtiö, mutta Finnair on nopeasti kaventanut SAS:n etumatkaa. Vuonna 2008 eroa oli volyymissä SAS:n hyväksi 40 prosenttia, viime vuonna enää 20 prosenttia. Jos sama vauhti jatkuu, ero kääntyy Finnairin eduksi jo parissa vuodessa.

Finnair havittelee jo 2010-luvun loppupuolella ilmasillan rakentamista Intiasta, Pohjois-Amerikkaan Helsingin kautta. Tämä avaisi useita uusia reittejä potentiaalisilla markkinoilla. Aasian markkinat ovat 600 kertaa isommat kuin Suomen markkinat. Tällä hetkellä Finnair lentää ympäri vuoden vain Delhiin ja New Yorkiin.

Vehviläinen kuitenkin kertoo, että kunnianhimoisiin tavoitteisiin ei päästä ellei kilpailukyky säily. Tämä tarkoittaa sitä, että kustannustaso on pidettävä kurissa

ja säästöohjelmia riittää jatkossakin. Perusasiat ovat kuitenkin kunnossa. Kalusto on yksi alan uusimpia ja Helsinki-Vantaan kotikenttä tarjoaa lyhyimmät lentoajat Euroopasta Aasiaan ja Pohjois-Amerikkaan sekä lyhyimmät vaihtoajat ja laadukkaimmat palvelut.

(Kauppalehti 7.5.2010)

2.4.2 Muut reittilentoyhtiöt

Blue1

Blue1 on suomalainen lentoyhtiö, joka on kuulunut skandinaaviseen SAS-ryhmään vuodesta 1998 lähtien. Lentoyhtiö on perustettu vuonna 1988, jolloin se aloitti Air Botnia nimellä. Blue1 on suomen toiseksi suurin lentoyhtiö ja vuonna 2008 se kuljetti 1,6 miljoonaa matkustajaa. Muutamassa vuodessa Blue1 on ottanut vankan markkina-aseman kotimaan lisäksi myös ulkomailla. Blue1:n toiminta perustuu laajalti SAS-ryhmän ja Star Alliance ryhmän palvelemiseen ja suuri osa yhtiön lennoista suuntaakin Suomesta SAS:n pääkentille Tukholmaan, Osloon ja Kööpenhaminaan. Yhtiö liikennöi toki myös muualle Eurooppaan ja erityisesti lomakausina avataan uusia kotimaan ja Euroopan reittejä. Blue1 panostaa pohjoiseurooppalaiseen liike- ja vapaa-ajanmatkustukseen. Kaikkia toiminnan osa-alueita pyritään jatkuvasti kehittämään (Blue1 2010).

Turusta Blue1 lentää Tukholmaan ja Kööpenhaminaan.(Blue1 2010)

(Liite 5: Blue1:n lentolaivueeseen kuuluu 12 konetta.)

SAS

SAS, eli Scandinavian Airlines System on skandinaavinen vuonna 1946 perustettu lentoyhtiö. Yhtiö syntyi kun Tanskan(DDL), Norjan(DNL) ja Ruotsin(SILA) valtion lentoyhtiöt perustivat yhteisen yrityksen liikennöimään

maiden välillä. Vuonna 1951 aloitettiin yhteistoiminta Euroopan reiteillä ja vuonna 1951 muodostettiin yhteinen SAS konserni.

SAS on Pohjoismaiden suurin lentoyhtiö. Sen kotikenttiä ovat Tukholman Arlanda ja Kööpenhaminan Kastrup. Oslo-Gardermoenin kenttää pidetään yhteytenä konsernin kahdelle pääkentälle. Vuonna 2008 SAS kuljetti 29 miljoonaa matkustajaa 172 eri kohteeseen. SAS-konsernissa työskenteli vuonna 2008 20 496 työntekijää, mutta vielä vuonna 2005 työntekijöitä oli yli 32 000. SAS on ollut myös perustamassa maailman suurinta lentoyhtiöiden allianssia Star Alliancea. Allianssiin kuuluu yli 20 lentoyhtiötä eri puolilta maailmaa. Star Allianceen kuuluvat yhtiöt lentävät päivittäin 18 000 lentoa, lennättää vuosittain 389 miljoonaa matkustajaa 162 eri maassa.

Nykyään SAS:n omistajuus on jakaantunut tasan kahtia. Ruotsin(21,4%), Tanskan(14,3%) ja Norjan(14,3%) valtiot omistavat yrityksestä 50% ja toinen 50% on jakautunut yksityisille osakkeenomistajille. Suuri yksityinen omistaja on ruotsalaisen Wallenberg suvun Knut ja Alice Wallenberg -säätiö 7,6% omistuksella. (SAS 2010.)

Turusta SAS lentää Kööpenhaminaan. SAS-ryhmään kuuluva Blue1 operoi muut lennot Turusta.

(Liitteet 6 ja 7: SAS-ryhmän rakenne ja laivue)

AirBaltic

AirBaltic on latvialainen lentoyhtiö, joka perustettiin vuonna 1995. Se on yksi maailman nopeimmin kasvavista lentoyhtiöistä. Latvian valtio omistaa yhtiöstä 52,6 % ja SIA konsultti- ja hallinnointiyhtiö 47,2 %. Vuonna 2008 airBalticilla lensi 2,7 miljoonaa matkustajaa. Yhtiö pitää kotikenttinaan kahden Baltian maanpääkaupunkeja Riikaa ja Vilnaa. Niistä lennetään yli 70 kohteeseen. AirBalticin laivastoon kuuluu 31 lentokonetta ja se on yksi nopeimmin kasvavista. (AirBaltic2010.)

Turusta airBaltic lentää Riikaan, Tallinnaan ja Ouluun. (2010)

(Liite 8. AirBalticin laivasto)

Wizzair

Wizzair on vuonna 2003 perustettu unkarilainen halpalentoyhtiö. Kuusi liikemiestä yhdisti voimavaransa nykyisen toimitusjohtajan József Váradin kanssa ja vain kolmen kuukauden kuluttua heillä oli rekisteröity yritys valmiina lentämään. Yhtiöllä on 11 kotikenttää ja se lentää yli 150 kohteeseen.

Wizzairin laivastoon kuuluu 28 konetta. Kaikki ovat samanlaisia Airbus A320 tyyppisiä koneita. Yhtiön tavoitteena on saavuttaa 132 lentokoneen laivue vuoteen 2017 mennessä.(Wizzair 2010.)

Turusta Wizzair lentää Riikaan, Gdanskiin Varsovaan ja Budapestiin. (2010)
(Liite 9. Wizzairin Airbuseja)

TNT

TNT on kansainvälinen rahtiyhtiö. Se on yksi maailman johtavista pikalähetysyrityksistä. TNT pitää Turun lentokentän yhteydessä Suomen valtakunnallista pääkeskustaan. Tämä näkyikin Turun lentokentän kautta kulkevan rahdin määrissä mikä tekee Turun lentoasemasta Suomen toiseksi suurimman rahdinkäsittelijän. Myös DHL käyttää Turun rahtiterminaalia. (TNT 2010.)

Toukokuussa 2010 TNT avaa jokapäiväiset edestakaiset lentoyhteydet Turusta Tallinnaan ja Riikaan. Boeing 737 lentokoneet korvataan isommilla 757 malleilla kasvaneen kysynnän vuoksi. (TS. 17.05.2010)

2.5 TILAUSLENTOYHTIÖT

Opinnäytetyössä tutkin mahdollisuuksia perustaa tilauslentoyhtiö Turun alueelle. Suomessa tilauslentoyhtiötoiminta on pikkuhiljaa kasvamassa. Tilauslentoyhtiöiden lisäksi Suomessa toimii muutama yhtiö jotka välittävät

tilauslentopalveluita. Seuraavassa esittelen lyhyesti muutamia yrityksiä jotka näen kilpailijoina. Turku Air on paikallinen kilpailija ja JetFlite on taas kilpailijoista suurin.

Turku Air

Turku Air on turkulainen liikelentoyhtiö joka lentää pääosin tilauslentoja. Yhtiö tarjoaa räätälöityjä tilauslentoja Pohjoismaiden ja Baltian maiden alueella ja pitää kotikenttää Turussa. Turku Airin palveluja käyttävät useat Turun seudun yritykset juuri sen takia, että se ei ole sidottu aikatauluihin ja yhtiön koneet pystyvät laskeutumaan suoraan pienillekin lentoasemille mikä säästää huomattavasti aikaa. Yhtiö lentää pienkoneilla joilla pystytään lähtemään liikkeelle lyhyellä varoitusajalla. Turku Air lentää silloin tällöin reittilentoja Maarianhaminaan ja paljon postilentoja tilauslentojen ohessa. Turku Air on ainoa kilpailija joka toimii Turusta. (Turku Air 2010.)

JetFlite

Jetflite Oy on pohjoismaiden suurin yksityinen tilauslentoyhtiö ja osa maailmanlaajuista Wihuri-konsernia. Yhtiö muodostui vuonna 1998 Wihuri Oy:n ostettua Euro-Flite Oy:n ja Jetflite Oy:n kaksi vuotta aikaisemmin. Sillä on ylivoimaisesti modernein kalusto tilauslentokäyttöön. Liiketoimintamuodoiksi yhtiö mainitsee tilauslennot, avaimet käteen –operointisopimukset, ambulanssilennot ja huoltotoiminnan. Ambulanssilennot yhtiö lentää joko lentokoneella tai helikopterilla. Koneiden kalustus on vaihdettavissa ambulanssilennoille sopivaksi. Yhtiö on tuonut jo tuhansia potilaita hoidettavaksi kotimaahan tai kuljettanut elinsiirtoa tarvitsevia. (Jetflite 2010.)

JetFlite toimii Vantaalla ja käyttää kotilentoasemanaan Hki-Vantaan lentoaseman liikelentoterminaalia.

Muita

Nämä pienemmät tilauslentoyhtiöt toimivat eri puolilla Suomea. Ne vastaavat kooltaan ja toimintamalliltaan tässä työssä suunnitteilla olevaa yhtiötä. Yhtiöiden kalustoon ei kuulu monta lentokonetta, mutta tarjottavia palveluita on pystytty lisäämään lentokoneiden muunneltavuuden ansiosta. Se tuo lisätuloja pienin lisäkustannuksin. Haaste on lähteä laajentamaan.

Suomen Tilauslentopalvelu Oy

Suomen Tilauslentopalvelu Oy on liike- ja tilauslentojen markkinointiin keskittynyt yhtiö. Se on vuonna 1993 perustettu ja se toimii Helsinki-Vantaan Liikentoterminalista käsin.

Suomen Tilauslentopalvelu Oy käyttää useita yhteiskumppaneita. Kaikki nämä luotettavat suomalaiset ja eurooppalaiset lentoyhtiöt täyttävät yleiseurooppalaisten EASA-ilmailumääräysten asettamat korkeat laatuvaatimukset. Kaikilla yhtiön käyttämillä lentoyhtiöillä on myös laaja operointikokemus mm. idän vaativissa olosuhteissa.

Suomen Tilauslentopalvelu Oy on osa suomalaista Finncomm-konsernia. Konserniin kuuluu myös Finncomm Airlines, yksityinen suomalainen lentoyhtiö. Yhtiö on kotimaanlentojen markkinajohtaja lentojen määrällä mitattuna, noin joka toinen kotimaanlento on Finncommin operoima. Yhtiöllä on 17 kohdetta kotimaassa ja kolme Euroopassa. Laivastoon kuuluu tällä hetkellä 12 ATR - potkuriturbiinikonetta ja kaksi Embraer -suihkukonetta. (Suomen tilauslentopalvelu Oy 2011.)

Oulun tilauslento

Vuonna 1992 perustetun Oulun Tilauslento Oy:n toimialana on tilaus- ja lentorahtiliikenne sekä sairaankuljetuslennot. Yhtiö käyttää kaksimoottorisia Cessna F406-merkkisiä potkuriturbiinikoneita, joihin mahtuu yhdeksän matkustajaa. Yhtiö toimii Suomen ilmailuviranomaisen myöntämän Lapin

Tilauslento Oy:n ansiolentoluvan perusteella. Oulun tilauslennon kalusto on varusteltavissa niin, että se pystyy ottamaan vastaan sairaankuljetustehtäviä ja yhtiö kuljettaa myös paljon rahtia.(Oulun tilauslento 2011.)

Scanwings

Scanwings Oy on suomalainen liikelentoyhtiö, jonka kotikenttänä on Helsinki-Vantaan lentoasema. Scanwings operoi yhdellä Cessna Citation CJ2+ -suihkukoneella sekä kolmella Beechcraft 90 King Air-potkuriturbiinikoneilla. Myös Scanwingsin lentokoneet ovat muunneltavissa ambulanssi- tai mittauslentoja varten.(Scanwings 2011.)

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

3.1 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TARKOITUS JA SISÄLTÖ

Lentoyhtiön perustaminen on iso askel. Lentoyhtiötä ei voi perustaa hetken mielihoiteesta, vaan perustamisen käynnistyttyä on pidettävä suunta selvänä. Lentoyhtiön perustaminen on pysynyt vielä vankasti haaveen roolissa, mutta joitakin ajatuksia on kertynyt ja niiden avulla suunnitelma saanut muotoaan. En aio käydä suunnitelmaa läpi, vaan seuraavassa käyn yleisesti liiketoimintasuunnitelman tekemistä läpi.

Rahoituksellisesti alalle lähteminen vaatii paljon ja perustetun yhtiön saaminen omavaraiseksi vaatii aikaa. Jo toiminnan käyntiin saaminen tarvitsee paljon investointeja, puhumattakaan sen ylläpidosta. Kalusto ja henkilökunta ovat lentoyhtiön eniten resursseja vaativia tekijöitä. Niinkin isot investoinnit kuin omat lentokoneet eivät ole mielestäni kannattavia tai ajankohtaisia. Lentokoneiden leasing on nykyään yleistä ja tässäkin tapauksessa, se toisi joustavuutta alkuaskeleisiin. Suomessa tilauslentoyhtiöt vuokraavat paljon kalustoa toisilleen.

Yritystoiminnassa liiketoimintasuunnitelmaa käytetään välineenä, joka sisältää kaikki ne ajatukset ja toimet joiden kanssa hallitaan kaikkia osa-alueita valitulla liiketoiminta-alueella (Pitkämäki 2000, 9). Liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjä hakee rahoitusta sekä jatkaa tuotteiden ja palvelujen kehittämisestä. Liiketoimintasuunnitelman on hyvä sisältää yrityksen toiminta-ajatus, liikeidea, markkinatutkimus ja riskianalyysi, visio tulevaisuudesta sekä mahdollisia laskelmia pääomatarpeesta ja kuluista (Raatikainen 2001, 34).

Valmiin liiketoimintasuunnitelman avulla saadaan tietoa alasta ja sen toimintaympäristöstä sekä markkinoista. Se tukee ja opettaa yrittäjää ja samalla valmistaa tätä kohtaamaan tulevia haasteita, esimerkiksi rahoituksen hakemista (Vanhala, Laukkanen & Koskinen 2002, 71). Liiketoimintasuunnitelma toimiikin pääasiallisesti myös rahoitusneuvottelujen pohjustuksena lainaa haettaessa (Ruuska 2001, 4).

Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä edellytyksenä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mitä todennäköisimmin myös liiketoiminnan rahoittajat edellyttävät sitä, sillä lentoyhtiön perustamisessa pyörii isot rahat. Liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus helpottaa liiketoiminnan aloittamista ja sen kehittämistä. Hyvin tehty suunnitelma myös auttaa hallitsemaan varsinaista liiketoimintaa ja työstämään ideoita toteuttamiskelpoisiksi ja tuottaviksi toimenpiteiksi. (Venture cup 2010.)

Liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan oman osaamisen vahvuuksia ja heikkouksia sekä tarjottavan tuotteen tai palvelun ominaisuuksia. On mietittävä, ketkä ovat asiakkaita ja mitä toiveita heillä on. On myös hyvä selvittää, ketkä ovat kilpailijoita; tutkimalla on hyvä selvittää minkälaiset heidän tuotteensa ja toimintatapansa ovat.

Liiketoimintasuunnitelman täytyy antaa selkeää ja tiivistä tietoa kaikista liiketoiminnan olennaisista puolista. Suunnitelman tulee välittää tietoa yrityksen perustamiseen, toimintaan ja johtamiseen liittyvistä käytännön seikoista sekä kustannusten, myynnin, kannattavuuden ja kasvunäkymien analysoinnin tuloksista. Näiden tietojen avulla selviää, kestäkö liikeidea lähemmän tarkastelun ja miltä osin sitä pitää muuttaa tai miettiä kokonaan uudestaan. (McKinsey & Company 2000, 48.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on

- selkeä
- olennaiseen keskittyvä
- looginen ja johdonmukainen
- yrityksen johdon näkemys yrityksen tulevasta kehityksestä
- tulevaisuutta ennakoiva
- asiallinen ja kriittinen
- riskit tunnistava ja niihin varautuva

Liiketoimintasuunnitelma ei täysin vastaa tarkoitustaan, jos se

- tehdään ensisijaisesti rahoittajia varten
- kuvailee ainoastaan tätä päivää
- aliarvioi riskejä
- on ensisijaisesti markkinoiva yritysesite

(Opetushallitus, EDU 2010)

Liiketoimintasuunnitelman täytyy siis olla rohkaiseva, mutta samalla realistinen. Se on vielä suunnitelma eli kaikkea ei voikaan ennakoida ja laskelmoida. Yrityksen perustamiseen kuuluu aina riski eli suunnitelmassa on hyvä tulla ilmi kaikki uhkakuvat ja haasteet alkuaikoina ja tulevaisuudessakin. Koska yritystä ei ole vielä olemassa, kuvaa liiketoimintasuunnitelma koko yritystä. Se on yrityksen sen hetkinen ”ruumiillistuma”.

3.2 LIIKEIDEA

Liikeidealla kuvataan yrityksen tapaa menestyä valitulla toiminta-alalla. Liikeidea sisältää kuvaukset markkinoista, tuotteista ja organisaation toimintatavasta. Liikeideasta tulee ilmi yrityksen vahvuudet kilpailijoihin verrattuna. (Opetushallitus, EDU 2010)

Hyvä liikeidea sisältää jotain uutta samalla markkina-alueella toimiviin kilpailijoihin nähden. Hyvä liikeidea antaa kilpailuedun. Hyviä liikeideoita voi löytää vieraasta ympäristöstä, toiselta paikkakunnalta tai ulkomailta ja soveltaa niitä omiin olosuhteisiin. (Opetushallitus, EDU 2010) Useita liikeideoita on tuotu ulkomailta Suomeenkin. Monet meille jo arkipäiväiset tuotteet tai palvelut ovat muokkautuneet suomalaiseen kulttuuriin.

Liikeidea muodostuu seuraavista osista:

Markkinat

- asiakkaat
- markkinalohkot
- ongelmat/tarpeet

Tuotteet ja palvelut

- fyysiset tuotteet
- palvelut
- tuotejärjestelmät
- ongelmanratkaisut

Organisaatio

- Keskeisiä organisaatioon liittyviä voimavaroja ovat henkiset voimavarat eli tieto, taito ja osaaminen, välineelliset voimavarat eli toimitilat, koneet ja laitteet sekä taloudelliset voimavarat.

(Opetushallitus, EDU 2010)

Jokaisen osa-alueen hallitseminen heti liiketoiminnan alussa on mahdotonta. On siis tärkeää määritellä minkälaisia kompromisseja yhtiö on valmis tekemään. Jotkut yllä olevista liikeidean osa-alueista voivat olla yhtiön vahvuuksia ja niiden esiin tuominen on tärkeää. Esim. asiakaskontaktiverkosto voi olla hyvinkin laaja jo ennen liiketoiminnan aloittamista, mutta kaluston laatu ei ole niin korkea kuin mahdollista. Heikompia osa-alueita voi varallisuuden mukaan pikkuhiljaa kehittää, kunhan ne ovat sen verran vahvat, etteivät ne vaikuta liian negatiivisesti liiketoimintaan.

Toimivan liikeidean perustana on seuraavien tekijöiden yhteensopivuus:

Markkinat

Asiakkailla on tarpeita. Tyydyttääkseen ne, he ostavat tuotteita tai palveluita. Yrityksen kannalta tämä merkitsee, että sen tuotteilla tai palveluilla on kysyntää, markkinoita.

Samaa tarvetta voidaan tyydyttää useilla eri tuotteilla/palveluilla. Kilpailijoita

ovat kaikki samaa tai samantapaista tuotetta/palvelua valmistavat yritykset. (Opetushallitus, EDU 2010) Lentoyhtiöillä tällaisia ovat esim. maan pinnalla ja ilmassa tarjottavat palvelut. Kilpailuetua haetaan keittämällä poikkeuksellisia konsepteja.

Keskeisiä kysymyksiä alkavassa yrityksessä ovat

- Missä ovat asiakkaat, joiden tarpeita tuotteet/palvelut tyydyttävät?
- Onko kohderyhmä sopivan kokoinen voimavaroihin nähden?
- Voiko asiakkaita jakaa pienempiin osamarkkinoihin?
- Ketkä ovat pahimmat kilpailijat ja mitkä ovat näiden vahvat ja heikot puolet?

(Opetushallitus, EDU 2010)

Tuotteet ja palvelut

Yrityksen valmistamat tuotteet voivat olla joko fyysisiä tuotteita tai palvelutuotteita. Myös fyysisiin tuotteisiin voidaan liittää palvelua joko myynnin yhteydessä tai myynnin jälkeen. Tuotteet voivat olla vakiotuotteita tai erikoistuotteita, kummallakin on omat markkinansa ja kilpailukeinonsa. (Opetushallitus, EDU 2010) Hyvä esimerkki on lentoyhtiöiden kanta-asiakasohjelmat. Aktiivisimmat asiakkaat palkitaan esim. pistein joita käyttämällä voi lunastaa erilaisia alennuksia tai tuotteita. Uudet lentoyhtiömuodot (esim. halpalentoyhtiöt) taas ovat tuoneet täysin uusia kilpailualueita perinteisten lentoyhtiöiden päänvaivaksi.

Keskeisiä tuotteisiin/palveluihin liittyviä kysymyksiä alkavassa yrityksessä ovat:

- Mikä on se tuote/palvelu, jota yritys ryhtyy tuottamaan?
- Perustuuko asiakkaan valinta hintaan, laatuun, toimitusaikaan, saatavuuteen, tuotteen erilaisuuteen, myyntitaitoon vai siihen palveluun, joka tuotteeseen liittyy?

(Opetushallitus, EDU 2010)

Organisaatio

Mitkä ovat ne voimavarat, joiden varaan toiminta perustuu? (Opetushallitus, EDU 2010) Lentoyhtiön perustaminen vaatii ison ja vakaan taloudellisen pohjan. Haasteena on kilpailla jo taloudellisesti vakaita yhtiöitä vastaan. Tällöin poikkeavan konseptin löytäminen korostuu.

Keskeisiä voimavaroihin liittyviä kysymyksiä ovat:

- Mitkä ovat henkiset voimavarat?
- Mitä välineellisiä voimavaroja yrityksellä on?
- Mitkä ovat yrityksen taloudelliset voimavarat?

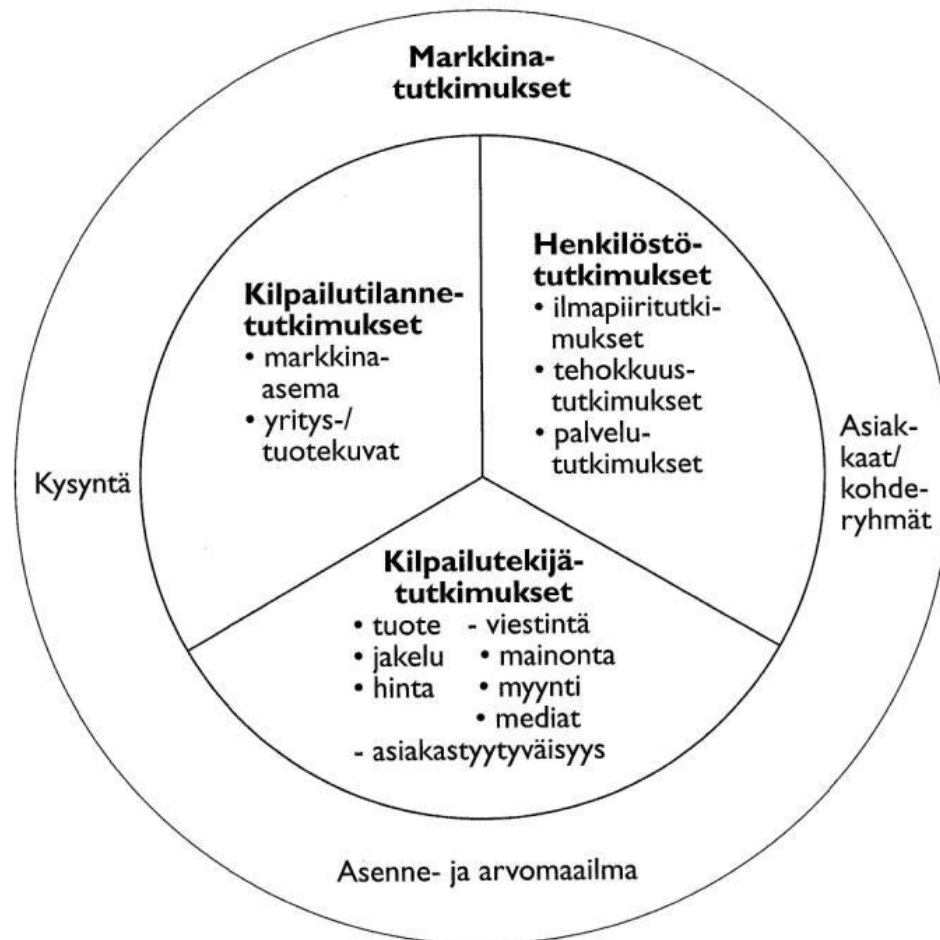
(Opetushallitus, EDU 2010)

Taloudelliset seikat korostuvat tässä työssä. Lentoyhtiön kalusto on kallista ja perustamisvaiheessa taloudelliset voimavarat ovat rajalliset. Asiakkaiden kiinnostuksen herättäminen on elintärkeää. Sen herättämiseksi markkinoinnilla on kaksi suurta haastetta: yhtiön tuominen esille ja sen erottuminen kilpailijoista.

4 MARKKINATUTKIMUS

4.1 MARKKINATUTKIMUKSEN SISÄLTÖ JA TUTKIMUSPROSESSI

Markkinointitutkimus sekoitetaan usein samaksi asiaksi kuin markkinatutkimus. Markkinatutkimuksella selvitetään markkinoiden jakaantumista ja kokoa, sekä markkinoiden kehittymistä. Markkinointitutkimuksen avulla taas selvitetään sellaisia asioita, jotka ovat tarpeen markkinointipäätöksiä tehtäessä. Markkinatutkimus on siis osa markkinointitutkimusta. (Rope 2000, 421.) Kuviossa 1 Timo Rope kuvaa markkinointitutkimuksen toimintakenttää.



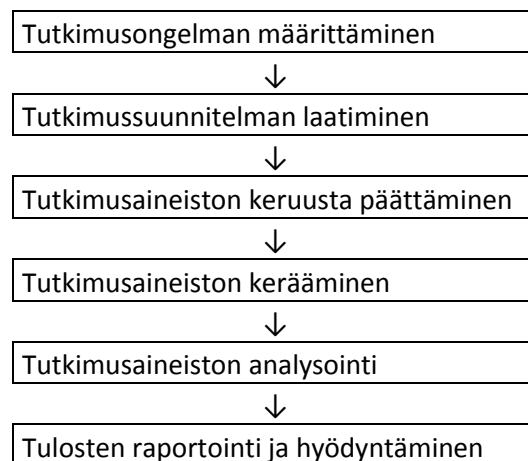
Kuvio 1. Markkinointitutkimuksen toimintakenttä. (Rope 2000, 429.)

Markkinatutkimuksen käyttötarkoitukset

- Päätöksenteon laadun ja luotettavuuden parantaminen
- Päätöksenteon prosessin tehostaminen
- Riskinoton rajaaminen ja minimointi
- Ajankohtaisen ja luotettavan tiedon selvittäminen
- Uusien markkinamahdollisuuksien hahmottaminen

(Wikipedia 2010)

Kun markkinointitutkimusta lähdetään tekemään, on hyvä kartoittaa selkeä järjestys, minkä mukaan se tullaan suorittamaan. Alla olevassa kuviossa on yksi esimerkki.



Kuvio 2. Markkinointitutkimusprosessin vaiheet (Mäntyneva, Heinonen, Wrangle, 2008, 13)

Markkinatutkimukset sisältävät markkinoihin liittyvää tutkimustietoa. Näitä ovat mm. kysyntätutkimukset, joihin saa tietoa sekä tilastoista että selvittämällä markkinointipotentiaalia kyselytekniikalla. Peruskohde kysyntätiedon selvittämisessä on markkinapotentiaali. Siihen tarvitaan tietoja alueen väestömäärästä ja tuotealan kulutusluvuista.

Toinen keskeinen markkinatutkimuksen laji on asiakaspotentiaalin tai kohderyhmän kartoitus. Asiakaskohderyhmästä selvitetään erilaisia taustatietoja, esim.

- Ikä
- Sukupuoli
- Sosiaaliryhmä
- Tulotaso
- Perheen koko ja
- Maantieteellinen jakautuminen

Näiden perinteisten maantieteellisten ja sosioekonomisten taustatietojen lisäksi keskeistä markkinoiden ymmärtämisessä on, että tiedetään mm.

- Ostotavat
- Valintakriteerit
- Elämäntyyli ja
- Muut asenne- ja arvopohjaiset ns. pehmeät tekijät, jotka selvittävät kulutuskäyttäytymistä

(Rope ja Vahvaselkä 1994, 59)

Tilauslentoyhtiön kohderyhmiä ovat suuret yritykset ja varakkaat yksityishenkilöt Länsi-Suomen alueella. Kohderyhmään kuuluvat kaipaavat nopeaa matkustamista omin ehdoin omassa rauhassa. Räätelöidyillä palveluilla on hintansa, mutta niistä ollaan valmiita maksamaan. Haaste onkin se, että miten heidät tavoittaa.

4.2 MARKKINATUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Tutkimusongelma

Markkinatutkimus alkaa määrittelemällä tutkimusongelma. Mitä halutaan selvittää? Tutkimusongelman määrittelee yritysjohto tai tutkimuksen teettäjä. Mitä tarkemmin tutkimusongelma määritellään, sitä varmemmin saadaan vastaukset toivottuihin osa-alueisiin. Tutkimus kannattaa rajata, eikä kannata tuhjata resursseja epäoleellisiin faktoihin. Kannattaa myös selvittää tässä vaiheessa, onko ongelmaan jo saatavilla tietoa esimerkiksi tietopankissa tai jossain valmiissa tutkimuksessa. Siinä tapauksessa tutkimuksen voi rajata vain siihen osaan josta tietoa ei ole vielä saatavilla. Tutkimustavoitteessa tulee määritellä kirjallisesti mihin seikkoihin tutkimuksen pitäisi antaa vastaus, mikä on perus-joukko ja aikataulu. (Rope 2000, 436.)

Tutkimusote

Tutkimuksia voidaan tehdä kerran tai useampaan otteeseen. On siis päätettävä tutkimusotetta valittaessa onko tietoa tarkoitus tuottaa jatkuvasti, toistuvasti vai kertaluonteisesti. Jos tutkimus tehdään vain kerran, ei ole tarpeen miettiä ajallista tai alueellista vertailukelpoisuutta. Jos, samalta kohderyhmältä kootaan tietoja säännöllisin väliajoin, täytyy varmistua, että tiedot ovat tällöin vertailukelpoisia. Muuten ei voi mitata muutosta. Jatkuvilla mittauksilla pyritään havaitsemaan markkinointitoimenpiteiden aiheuttamaa muutosta. Silloin kohteena on sama joukko ja mittausta tehdään koko ajan. (Lotti 2001, 107 – 108.)

Tutkittavan tiedon tarkkuus on tutkimusotetta valittaessa toinen kriteeri. Tutkimusote voi olla joko kartoittava kuvaileva, tai selittävä. (Lotti 2001, 108)

Lotin mukaan kartoitus voi pohjautua olemassa oleviin tietoihin eri toimialajärjestöistä, Internetistä, tilastoista ja mahdollisesti muutamien asiantuntijoiden haastatteluihin. Se tunnetaan usein nimellä kirjoituspöytä tutkimus. Se voi myös olla eräänlainen esitutkimus, eikä sitä ole tarkoitus toistaa. (Lotti 2001, 108.) Kenttätutkimukseen verrattuna

kirjoituspöytä tutkimus on edullisempi, nopeampi ja yksinkertaisempi. Joskus tiedot eivät kuitenkaan riitä, ja kenttätutkimus antaa lisätietoa (Lahtinen, Isoviita & Hytönen 1995, 34).

Kuvaileva tutkimus perustuu systemaattisilla haastattelutekniikoilla ja tietyltä otokseen valitulta kohderyhmältä hankittuihin tietoihin. Tietoa kerätään useimmiten asiakassuhteista, arvoista, asenteista, asiakastyytyväisyydestä, brändeistä ja imagoista. Mittaukset toistetaan tietyin väliajoin, jotta saadaan selville mikä on muuttunut. (Lotti 2001, 108.)

Tutkimusotteista vaativin on selittävä tutkimusote. Se mittaa useampien eri asioiden vaikutusta toisiinsa. Hyviä esimerkkejä ovat paneelitutkimukset. Ne ovat tyypillisiä tutkimuksia joissa on selittävä ote. Selittävä ote saadaan jatkuvalla mittauksella. Silloin voidaan havainnollistaa tehtyjen markkinoinnin toimenpiteiden vaikutus. (Lotti 2001, 108 – 109.)

Ensimmäisenä markkinatutkimuksella hankitaan tietoa, jonka avulla pyritään selvittämään kenelle markkinointiponnistelut kannattaa suunnitella ja kohdistaa, eli hahmotellaan kohderyhmä. Se, minkälaisia ja kuinka laajoja menetelmiä käytetään, määräytyy mm. sen mukaan onko tavoitteena myydä vanhoille vai uusille asiakkaille. Markkinointimixia suunnitellessa hankitaan tietoa kuluttajien mediankäytöstä, mutta myös muuta tietoa esim. ajankäytöstä, kulkureiteistä ja erilaisista tottumuksista. (Markkinointiviestinnän toimistojen liitto, MTL 2011)

Markkinatutkimusmenetelmiä on perinteisesti kahta lajia: laadullisia ja määrällisiä. Laadullisessa tutkimuksessa voidaan käyttää yksilohaastatteluja tai ns. fokusryhmiä. Fokusryhmiin kuuluu kohderyhmän ihmisiä ja heitä voidaan kutsua esim. keskustelemaan ryhmissä.

Määrälliset tutkimukset tehdään joko poimimalla otanta, tai käyttämällä paneelia. Otanta koostuu tilastollisesti kohderyhmää edustavasta joukosta, kun taas paneelissa eksaktia edustavuutta tärkeämpää on saman joukon käyttö pitemmän ajan kuluessa useampaan kyselyyn. Määrälliset tutkimukset voidaan tehdä henkilökohtaisesti haastatellen, puhelimitse tai netissä. Monesti kyselyt on strukturoitu, eli vastaajat pakotetaan valitsemaan annetuista vaihtoehdoista,

joka taas helpottaa analyysia. Aina kuitenkin kyselyt sisältävät vapaan vastauksen kysymyksiä. Näin vastaajille annetaan mahdollisuus myös yllättää kyselijä ja vastaukset ovat monipuolisempia. (MTL, 2011.)

Tiedonkeruu

Markkinatutkimuksessa tieto kerätään luonnollisesti kysymällä kohderyhmältä kysymyksiä ja mielipiteitä. Saadut vastaukset analysoidaan, minkä perusteella voidaan tehdä johtopäätöksiä. Erityistä huomiota on kiinnitettävä myös tiedonkeruun kohderyhmään, jonka perusteella tyypillisesti valitaan tiedonkeruun kanavat.

Tiedonkeruun kanavia voivat olla esimerkiksi:

- Kirjepostitus, jossa tutkimuslomake
- Sähköpostikysely
- Web-lomake
- SMS -kysely
- Kasvotusten tapahtuva haastattelu
- Puhelinhaastattelu

(Wikipedia, 2011)

Jotta markkinatutkimus on luotettava, on varmistettava kysymysasettelun validiteetti sekä otannan ja otoksen reliabiliteetti. Perusajatus on, mitä enemmän vastaajia, sen luotettavammin voidaan tehdä johtopäätöksiä.

Kilpailija-analyysi

Selvittämällä kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet sekä analysoimalla heidän strategioitaan, pystyy yritys helpommin asemoimaan sijaintinsa markkinoilla ja terävöittämään omaa strategiaansa. Sen lisäksi se auttaa yritystä määrittämään oikean hintatason ja kilpailuedut.

Omaa toimintaa kannattaa suunnitella nykypäivänä tarjolla olevin keinoin. Eri yritysten kotisivujen lisäksi saa helposti tietoa jopa yrityksen/kilpailijan asiakkaista ja projekteista vuosikertomuksista, tilinpäätöksistä, toimialaliittojen julkaisuista, tilastokeskuksesta ja lehtiartikkeleista. Verkostoitumisen merkitystä ei kannata vähätellä. Toimialatapaamiset ovat oivallinen tapa saada tietoa alalla toimivista yrityksistä, kuten alan messut. (Suomalais-ruotsalainen kauppakamari FinSve, 2011.)

4.3 MARKKINATUTKIMUS PERUSTETTAVALLE TILAUSLENTOYHTIÖLLE

4.3.1 Kyselyn toteuttaminen

Tässä opinnäytetyössä tehtävässä sähköpostikyselyssä kenttätyövaihe koostuu lomakkeiden lähetyksestä, vastaajien muistutuksesta ja mahdollisista uusintakyselyistä.

Tutkimus suoritettiin sähköpostikyselynä. Sähköpostikysely lähetettiin Turun ammattikorkeakoulun opiskelijoille. Perusjoukoksi valittiin opiskelijat, koska heidät oli helppo tavoittaa korkeakoulun yhteisen sähköpostiverkon kautta. Opiskelijat kiinnostivat tavoitettavuuden lisäksi myös siksi, että kyseessä on tutkimus liiketoimintasuunnitelmaa varten jonka käytäntöön ottaminen ei ole vielä ajankohtaista tai mahdollinen yritys perustettaisiin vasta joidenkin vuosien kuluttua. Tällä hetkellä opiskelevat ovat silloin siirtyneet työelämään ja ovat siis potentiaalista asiakaskuntaa. Ymmärrettävästi heidän mielipiteensä ja tottumuksensa saattavat muuttua vuosien mittaan, mutta heidän vastauksensa antavat kuitenkin suuntaa siitä mihin asiakkaiden ostokäyttäytyminen on menossa. Tilauslentoyhtiön asiakkaat ovat yleensä yritysten asiantuntijoita, konsultteja tai johtajia. Yritysasiakkaiden lisäksi varakkaat yksityishenkilöt saattavat käyttää tilauslentopalveluita.

Sähköpostiin lähetettiin linkki Webropol -kyselyjärjestelmään, jonne oli tehty valmis sähköinen kysely. Opiskelijoille lähetettävän kyselyn oli tarkoitus selvittää ihmisten ajatuksia Turusta lentoliikenteen keskuksena. Kyselyssä kysytään mielipiteitä esim. Turun lentoasemasta ja siellä liikennöivistä lentoyhtiöistä. Kysely pyrkii myös tutkimaan asiakkaiden ostokäyttäytymistä matkoja varattaessa. Kysely ei siis tuo esille kaikkea tilauslentoyhtiön perustamiseen tarvittavaa materiaalia. Lisäksi kysely lähetettiin paljon matkustaville tuttavapiirin ihmisille. Tavoitteena oli saada ainakin 400 vastausta.

Tutkimuksen tarkoituksena on vastata seuraaviin kysymyksiin:

Mitä mieltä ollaan Turun alueen tarjoamista lentoliikennereiteistä?

Kuinka tyytyväisiä Turusta liikennöiviin lentoyhtiöihin ollaan?

Mitä puutteita tai mitä parannettavaa niissä mahdollisesti olisi?

- palvelut
- lentoyhtiön luonne
- reittikohteet

Mitkä tekijät vaikuttavat eniten asiakkaiden ostopäätöksiin varauksia tehdessä?

Mitä kautta varaukset tehdään?

Nämä kysymykset tulivat esille kartoitettaessa tämän hetken tilannetta Turussa. Liiketoimintasuunnitelman kannalta on tärkeä selvittää minkälaisista tarpeista tai puutteista luodaan markkinarako. Yllä oleviin kysymyksiin saadut vastaukset antavat selvän kuvan matkustajien/asiakkaiden toiveista ja mieltymyksistä Turusta matkustettaessa.

Vastausten perusteella pyritään siis selvittämään, onko mahdollisesti kysyntää lentoyhtiöiden uusille palveluille. Jos asiakkaat ovat tyytymättömiä joihinkin tiettyihin osa-alueisiin tai esim. jotain palvelua kaivataan lisää. on kysyntään pyrittävä vastamaan mahdollisuuksien mukaan. Jos kysyntää on, sen perusteella kehitetään liiketoimintasuunnitelma uudelle turkulaiselle tilauslentoyhtiölle, joka tarjoaisi kaivattuja palveluita ym. Liiketoimintasuunnitelman haasteena onkin se, että pyritään vastaamaan mahdollisimman laajasti kysynnän eri osa-alueisiin niin, että liiketoiminta on vielä kannattavaa.

Kysely tehtiin sähköpostikyselynä Turun ammattikorkeakoulun opiskelijoille. Opiskelijoille lähetettiin Turun ammattikorkeakoulun sähköpostiin linkki, josta pääsee suoraan kyselyyn. Kyselyn tekemiseen käytettiin Webropol-sivustoa. Sivulla on tarjolla erilaisia apuvälineitä kyselyiden ja gallupien tekoon. Sähköpostiin kirjoitin myös lyhyen saatekirjeen, jossa kerroin tutkimuksen aiheesta ja tarkoituksesta. Tämä tutkimus oli kvantitatiivinen tutkimus

Kysely lähetettiin 11.5.2010. Kahden päivän sisällä julkaisusta, vastaajia oli kertynyt jo 600. Vastaajien aktiivisuus yllätti minut, koska julkaisuajankohta oli jo lähellä kesälomia ym.

Kyselyssä selvitettiin seuraavia asioita:

- Vastaajan sukupuoli, ikä ja ammatti
- Työmatkustaminen ja lomamatkustaminen lentäen
 - o Kuinka usein matkustetaan, missä, minne ja miten?
- Mitkä tekijät vaikuttavat ostopäätökseen tilausta tehdessä?
- Mistä matkat varataan?
- Miten vastaaja suhtautuu Turun lentoasemaan?
 - o Mitä asioita halutaan muuttaa ym.
- Tarvitaanko Turkuun uutta lentoyhtiötä?

Haastattellessani Turun lentoaseman apulaispäällikköä Juha Aaltosta, kyselin häneltä olisiko hänellä toiveita asioiden suhteen joita selvittäisin markkinatutkimuksen yhteydessä ja otin hänen toiveensa huomioon kysymyksiä laadittaessa. Hän oli luonnollisesti kiinnostunut kysymyksistä koskien Turun lentoasemaa ja sen toimivuutta, mutta mielenkiintoa herätti myös asiakkaiden tottumukset lentomatkoja varattaessa; esim. mitä kautta asiakkaat varaavat lentojaan ja mitä palveluita he käyttävät silloin apunaan?

(Liite 10: Kyselylomake)

4.3.2 KYSELYN TULOKSET

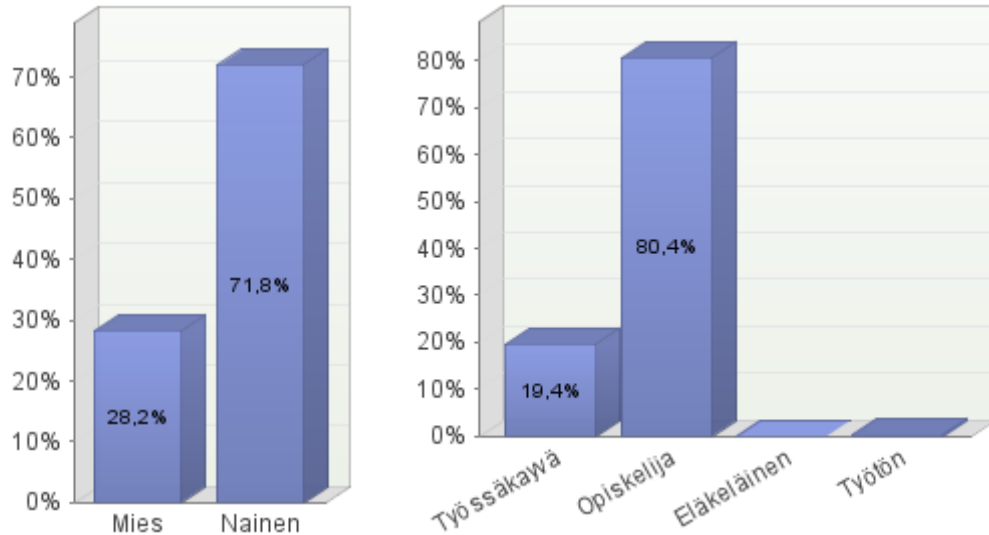
Seuraavassa käydään läpi kyselystä saatua aineistoa. Vastaajia on yli 700 ja pääosa vastaajista on opiskelijoita. Kyselyssä taustamuuttujia ovat sukupuoli, ikä, ammatti. Jokaisesta kysymyksestä on pystytty luomaan oma kuvionsa kuvaamaan vastauksien jakaumaa.

Kysely keräsi (alle 2 viikossa) lopulta 728 vastaajaa, jonka jälkeen aloitettiin aineiston analysointi. On myös otettava huomioon kyselyn vastauksia tarkasteltaessa, että lähes kaikki vastanneet ovat opiskelijoita. Vastaukset olisivat todennäköisesti toisenlaiset, jos kaikki vastaajat olisivat esim. eläkeläisiä.

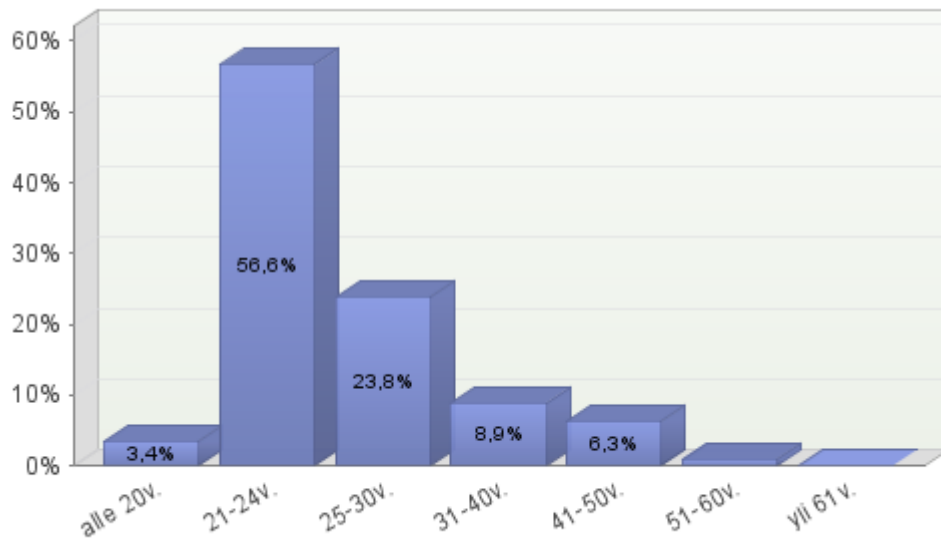
Tutkimuksen validiteetti on hyvä. Vastaukset selvittivät matkustajien mielipiteet Turun lentoasemasta ja kertoivat heidän matkustustottumuksista. Avoimiin kysymyksiin saatiin lisäksi tarkentavia vastauksia.

Tutkimuksen luotettavuus on myös hyvä. Perusjoukko käsitti periaatteessa koko Turun alueen asukkaat, mutta se rajattiin Turun AMK :n opiskelijoihin ja työntekijöihin helpon tavoitettavuuden takia. Tutkimus pyrki selvittämään Turun alueella asuvien ajatuksia lentomatkustamisesta ja Turun lentoaseman käyttämisestä. Otanta oli riittävä yleisen ja luotettavan käsityksen saamiseksi. Vastaaviin tuloksiin päästäisiin hyvin todennäköisesti jos kysely suoritettaisiin uudestaan. Vastausvaihtoehtoja oli riittävästi ja vastauksiin saatiin lisäkysymysten ansiosta kattavat perustelut.

Seuraavassa käydään läpi vastauksista saatua aineistoa kuvioin.



Kuvio 1 ja 2. Vastaajien sukupuoli (n= 696) ja ammatti (n=700)



Kuvio 3. Vastaajien ikäjakauma (n=698)

Kysymyksissä 1-3 tarkastellaan vastaajien sukupuolta, ikää ja ammattia.

Vastaajien ammattia kysyttäessä vajaa 20 % vastasi olevansa työssäkäyviä.

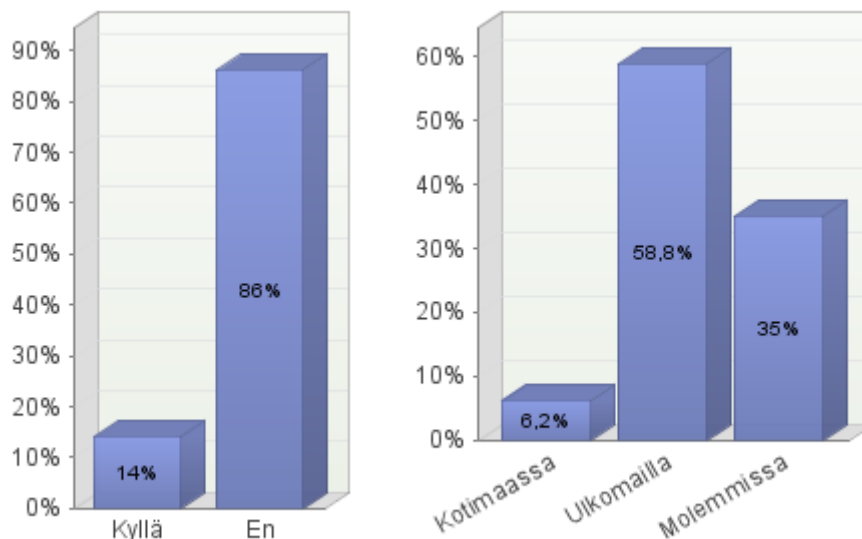
Jos vastaajien ikärakennetta tarkastelee, voisi olettaa, että ainakin osa

työssäkävivistä on iltaopiskelijoita tai eivät ole ns. ”päätoimisia” opiskelijoita.. Kysely lähetettiin kaikille Lemminkäisenkadulla, Ruiskadulla ja Sepänkadulla opiskeleville. Lemminkäisenkadulla opiskellaan pääosin liiketaloutta, bio- ja elintarvikealaa, palveluiden tuottamisen alaa ja kauneudenhoitoalaa. Sepänkadulla opiskellaan rakennustekniikkaa ja automatiikkaa. Vastaajien naisvaltaisuutta voidaan taas selittää toimipisteillä, joihin kysely lähetettiin. Ruiskadun toimipiste on keskittynyt sosiaali- ja terveysalan opintoihin, joissa on tunnetusti paljon naisopiskelijoita, kuten myös Lemminkäisenkadulla toimivalla kauneudenhoitoalalla.

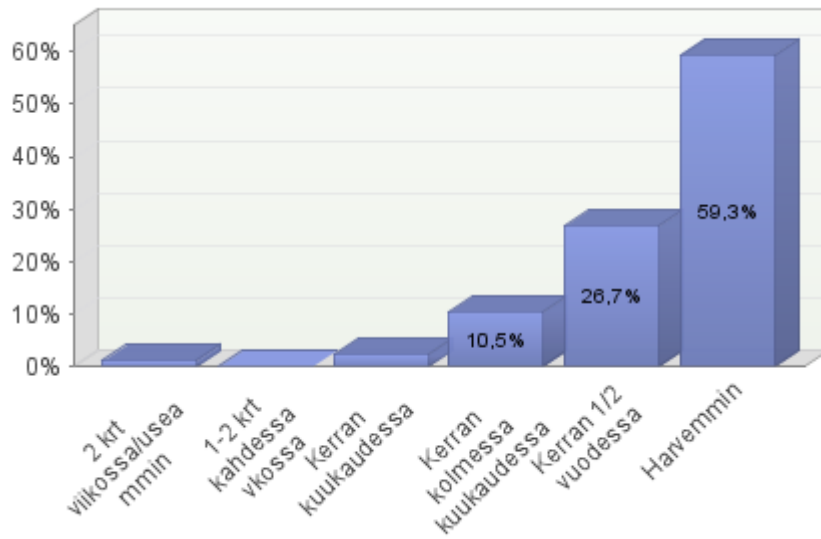
Työmatkustaminen lentäen

Kysymyksissä 4-6 tutkitaan vastaajien työmatkustamista.

Vain vajaa 20 % vastaajista kertoi olevansa työssäkäyviä. Tämänkin joukon sisällä kaikki eivät välttämättä ole pelkästään työelämässä, vaan saattavat opiskella työn ohessa. 14 % työssäkävivistä kuitenkin matkustaa työtehtäviensä takia lentäen ja vajaat 60 % matkoista kohdistuu pääosin ulkomaille. Työmatkoja tehdään silti vähän. Lähes 60 % matkustaa työn takia harvemmin kuin kerran puolessa vuodessa.



Kuvio 4 ja 5. Työmatkoja lentäen matkustavat vastaajat (n=136) ja työmatkustusalueet (n=80)

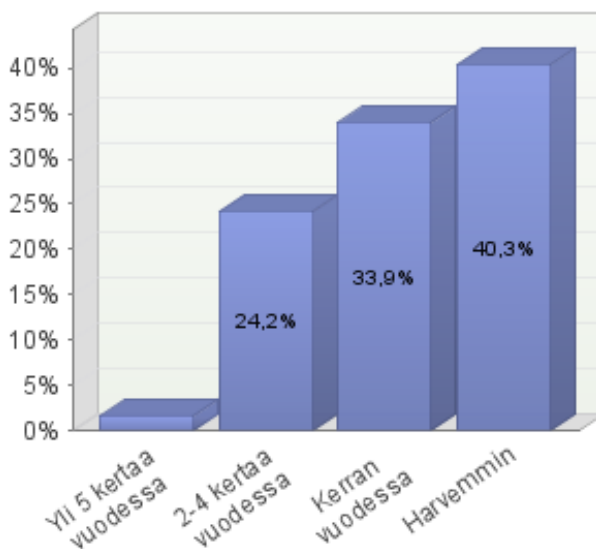


Kuvio 6. Vastaajien työmatkojen tiheys (n=86)

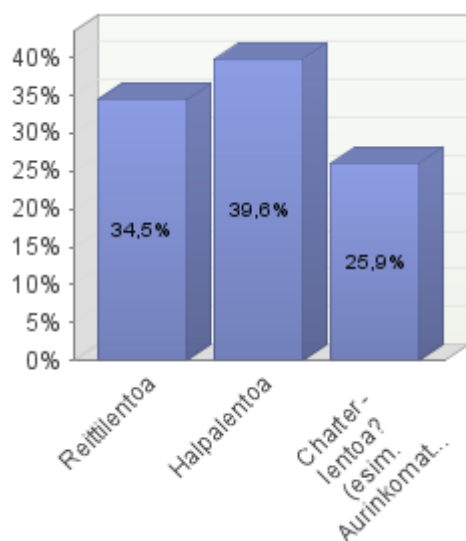
Lomamatkustaminen lentäen

Kysymykset 7 ja 8 tutkivat vastaajien lomamatkustamista.

Matkojen hinnan lasku on tarjonnut myös mahdollisuuden opiskelijoille matkustaa lentäen. Reilu kolmannes vastaajista matkustaa lentäen lomalle kerran vuodessa ja vielä jopa neljännes 2-4 kertaa vuodessa.



Kuvio 7. Lomamatkojen tiheys (n=699)



Kuvio 8. Vastaajien käyttämä lentoyhtiö muoto lomamatkoilla (n=687)

Olen kyselyssä jakanut lentomatkestamismuodot kolmeen ryhmään. Reittilentoja tarjoavat perinteiset lentoyhtiöt kuten Finnair. Hintaan ei tule merkittäviä lisämaksuja ja lennoilla tarjoillaan ainakin osa aterioista ja virvokkeista ilman lisähintaa.

Halpalentoja tarjoavat nimensä mukaisesti halpalentoyhtiöt. Halpalennoille ominaista ovat karsitut palvelut. Näin saadaan hinnat mahdollisimman alas. Turussa halpalentoja lentää unkarilainen Wizzair. Varausvaiheessa ilmoitettuihin hintoihin lisätään esim. polttoainemaksu, lentokenttämaksut ja matkatavaroista veloitetaan yleensä lisähintaa. Lennoilla tarjottavat ateriat ym. ovat maksullisia. Halpalentoyhtiöiden toiminta herättää usein keskustelua ja monet ovatkin kyseenalaistaneet lentojen edullisuuden.

Charter-lennoilla lennetään suosittuihin lomakohteisiin ympäri maailmaa. Suomalaisten suosiossa ovat Kanarian saaret, Thaimaa, Bulgaria ja Välimeren maat. Charter-lennot ovat matkanjärjestäjien tilaamia tilauslentoja. Tunnettuja matkanjärjestäjiä ovat esim. Aurinkomatkat, Finnmatkat ja Tjäreborg. Charter-

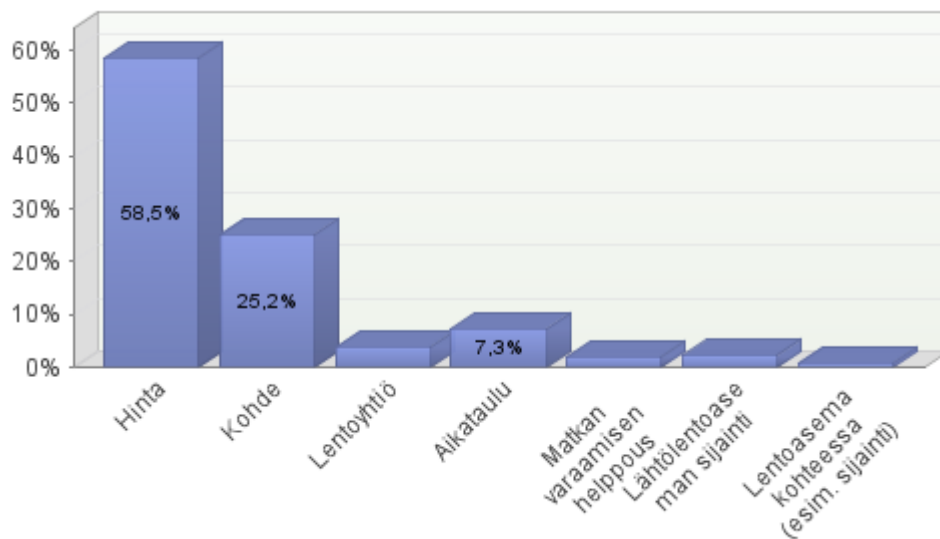
toiminta perustuu lentokoneiden korkeaan täyttöasteeseen ja tukkutyyliseen tilausmäärään. Charter-lennolla päästään suoraan kohteeseen tai lähelle sitä ilman välilaskuja ym. Matkanjärjestäjä huolehtii matkan sujuvuudesta.

Halpalentojen suosio näkyy erityisesti opiskelijoiden joukossa. Vaikka kaikkia muotoja käytetään tasaisesti, vajaan 40 % vastaajista kertoo yleensä käyttävänsä halpalentoyhtiötä lentäessään lomalle. Reittilentoihin käyttää 34,5 % ja Charter-lennoin lomailee 25,9 %.

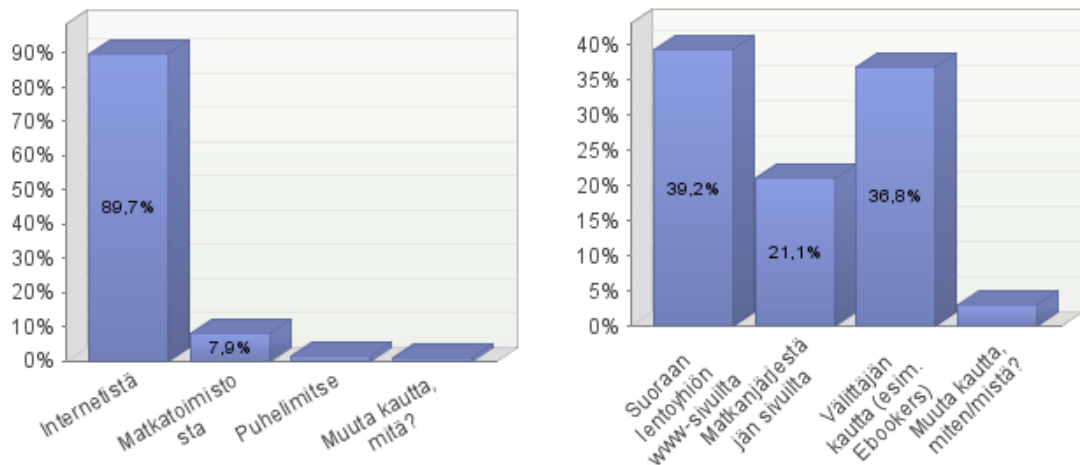
Matkan varaaminen

Kysymyksissä 9-11 tutkitaan vastaajien mieltymyksiä varattaessa matkoja.

Nykyteknologia tarjoaa useita eri keinoja varata matkoja. Halusinkin selvittää mitkä asiat vaikuttavat eniten päätöksiin varauksia tehdessä ja mistä tarkalleen varaukset tehdään.



Kuvio 9. Eniten matkan valintaan vaikuttava asia varattaessa (n=694)



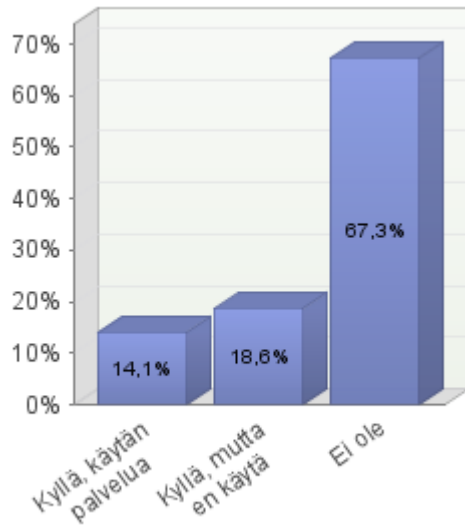
Kuviot 10 ja 11. Mitä kautta vastaajat varaavat matkansa (n=692 ja 622)

Internet osoittautui ylivoimaisesti suosituimmaksi tavaksi varata matkoja. Internetistä vastaajat tekevät varaukset tasapäisesti joko suoraan lentoyhtiön www- sivuilta (39,2 %) tai välittäjän kautta (36,8 %) joita ovat esim. Ebookers. Uskoisin, että suoraan lentoyhtiön www-sivuilta varattavissa lennoissa on suurin osin kyse halpalennoista, koska harvat matkatoimistot välittävät halpalentoja. Ebookersin tms. kautta etsitään taas perinteisten lentoyhtiöiden halpoja lentoja.

Turun lentoaseman www- sivujen aikataulujärjestelmä

Finavia tarjoaa jokaisella lentoasemansa kotisivulla aikataulujärjestelmän jolla pystyy tarkastelemaan eri lentovaihtoehtoja. Järjestelmä on kätevä erityisesti matkan suunnittelun alkuvaiheessa jolloin on hyvä selvittää sopivia aikatauluja. Asiakas voi valita haluamansa lentopäivän, kohteen, lähtöajan tunnin tarkkuudella ja jopa lentoyhtiön. Järjestelmä luettelee eri vaihtoehdot ja kertoo esim. arvioidun kokonaismatkustusajan. Sen jälkeen kun löytää sopivat lennot voi siirtyä varaamaan niitä suosimallaan tavalla. Järjestelmä ei siis tarjoa varausmahdollisuuksia. Varaukset tulee tehdä muualla.

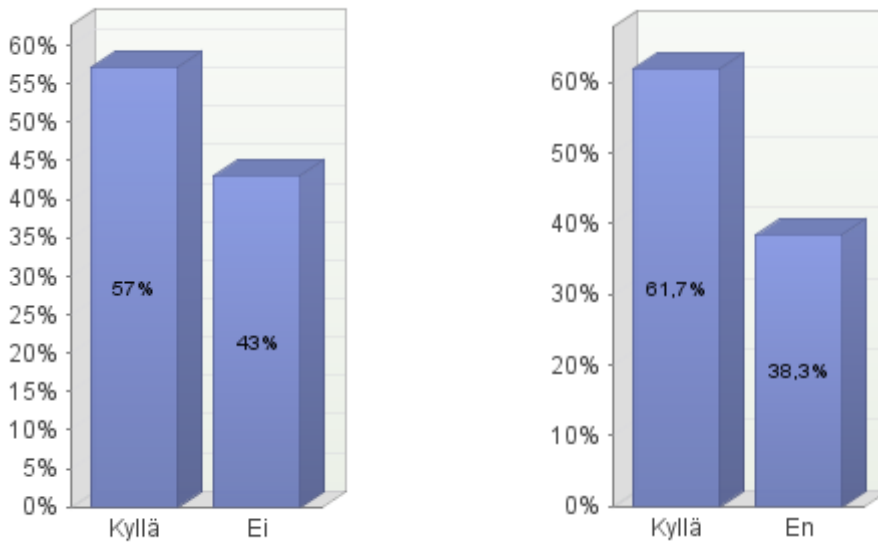
Haastateltua Juha Aaltosta kiinnosti tietää kuinka monelle järjestelmä on tuttu ja kuinka moni sitä käyttää. Aikataulujärjestelmä oli minullekin vieras, mutta tutustuttuani siihen huomasin sen olevan varsin kattava.



Kuvio 12. Finavian aikataulujärjestelmän tunnettuus (n= 630)

Turusta lähteminen matkalle

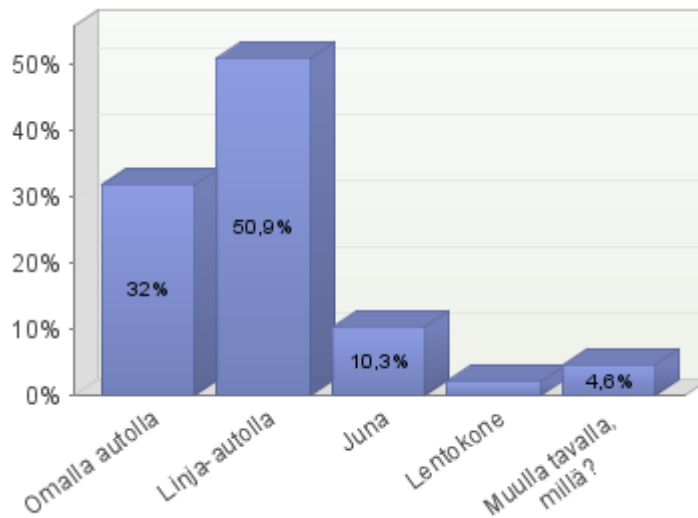
Helsinki-Vantaa on Suomen päälentoasema ja useimmat lennot ovat tarjolla sieltä. Erityisesti kaukaisempiin ja eksoottisempiin kohteisiin pääsee vain Helsinki-Vantaalta, pois lukien Charter-lennot.



Kuviot 13 ja 14. Kotikentältä lähdön vaikutus (n=696) ja valmius maksaa siitä (n=698)

Turun lentoaseman haasteena on tarjota nopeita ja aikataulullisesti sopivia lentoja isommille Euroopan lentoasemille ja suosittuihin lomakohteisiin. Vastaajista 57% myönsi, että mahdollisuus lentää suoraan kohteeseen kotipaikkakunnalta vaikuttaa heidän päätökseen matkaa valittaessa. Lähes kaksi kolmasosaa olisi myös valmis maksamaan enemmän matkastaan, jotta ei tarvitsisi matkustaa ensin toiselle paikkakunnalle (esim. Hki-Vantaa), vaan voisi lentää suoraan kohteeseen.

Kysely selvitti miten Turun seudulla asuvat matkustavat Hki-Vantaalle.

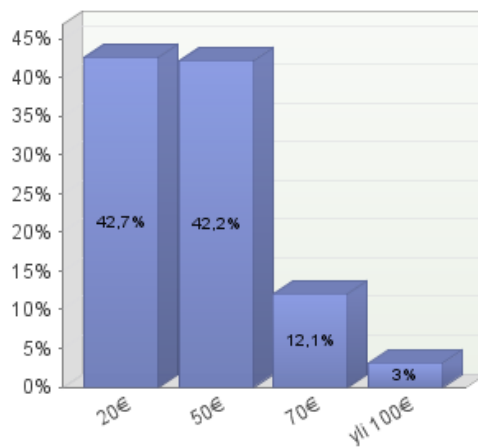


Kuvio 15. Vastaajien matkustustapa Helsinki-Vantaalta lähteville lennoille (n=697).

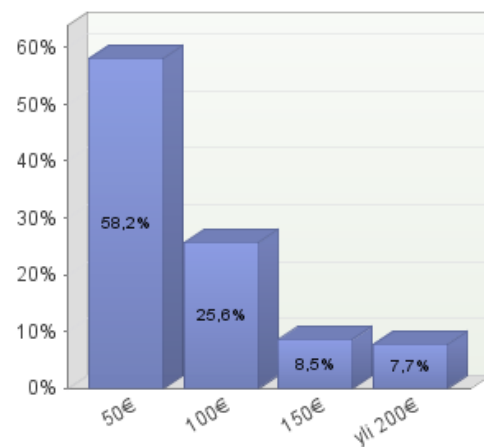
Yli puolet vastaajista matkustaa Helsinki-Vantaan lentoasemalle linja-autolla. Suosio selittyy matkustustavan helppoudella. Linja-autot kulkevat Turun halki ja kyytiin pääsee useilta pysäkeiltä. Kehä III:lla Espoossa matkustajat vaihtavat linja-autoa ja matkaavat suoraan lentoasemalle. Junalla pitäisi ensin matkata Helsinkiin asti eikä linja-autolla menetä paljon aikaa henkilöautoon verrattuna. Vastausvaihtoehtona oman auton, linja-auton, juna ja lentokoneen lisäksi oli myös muulla tavalla, jossa vastaaja pääsi omin sanoin kertomaan miten lentoasemalle matkaa. Muulla tavalla matkustavista suurin osa kertoo pääsevänsä tuttavien tai sukulaisen kyydissä.

Kyselyssä kysyttiin kuinka paljon vastaaja olisi siitä valmis maksamaan lisää suoraan Turusta lähikohteisiin ja kaukoikohteisiin lennettäessä.

Lähikohteet:



Kaukokohteet:

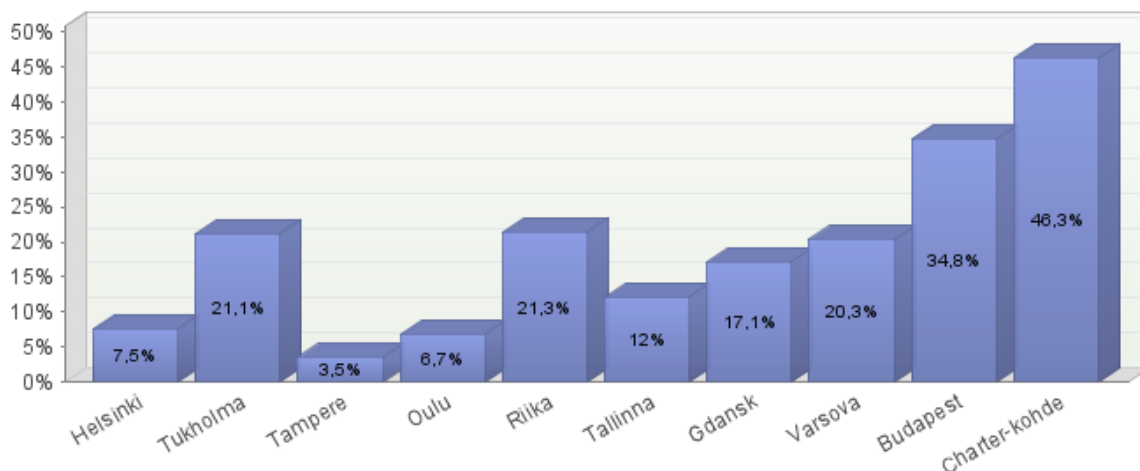


Kuviot 16 ja 17. Lisämaksun määrä (n. 431 ja 426)

Lähikohteisiin pääsemisestä suoraan ollaan valmiita maksamaan aika paljon suhteessa lentolippujen yleisimpiin hintoihin, mutta kaukokohteisiin olisi erittäin haastavaa tarjota suoraa lentoa. Turusta on esim. huomattavan paljon haastavampaa saada iso lentokone täyteen eikä 50€ tarjoa juurikaan lisäkatetta lennon tarjoamiselle.

Mihin lisää lentoja?

Turusta lennetään lentoaseman kokoon nähden kiitettävän kattavaan valikoimaan eri kohteita. Turusta lennetään myös joitakin Charter-lentoja, mutta tulokset kertoivatkin, että kysyntää lisälennoille on (46,3 %).



Kuvio 18. Kohteita, johon kaivataan lisää lentoja (n=492)

Uusia kohteita:

Kysymyksessä 20 kysyttiin mihin uuteen kohteeseen vastaaja haluaisin lentoreittejä suoraan Turusta olevan. Useat kohteet kiinnostavat vastaajia, mutta Lontoo ja Saksan suurimmat kaupungit keräsivät reilusti eniten mielenkiintoa.

Palveluiden tarjonta

Avoimessa kysymyksessä 21 selvitettiin mitä palveluita nykyisten lentoyhtiöiden haluttaisiin tarjoavan tai lisäävän. Eniten vastaajia huolestutti lennoilla tarjottavien palveluiden lisääntynyt maksullisuus. Moni toivoi aterioiden ja juomien pysyvän maksuttomana, erityisesti pidemmällä lennoilla. Mainintoja kertyi myös matkatavaroiden lisämaksuista ja palvelun tasosta. Muuten yhtiöiden toimintaa ollaan kohtalaisen tyytyväisiä.

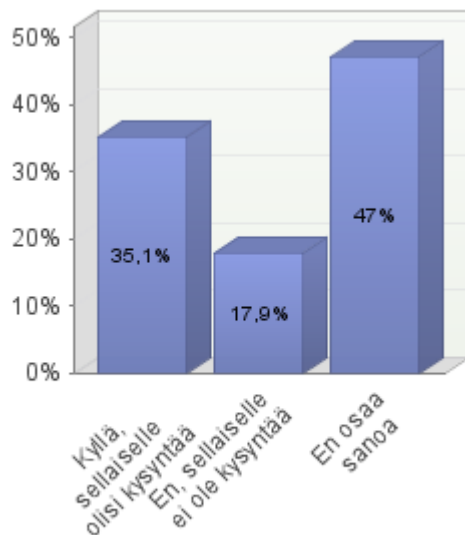
Kysymys 22 oli myös avoin. Siinä kysyttiin mitä lisäpalveluita vastaajat kaipaisivat Turun lentoasemalle. Suurin osa ei osannut nostaa mitään tiettyä esille, mutta monet kaipasivat yleisesti lisää lentoja ja palveluita. Vastaajien kommentteista kävi kuitenkin hyvin ilmi, että he ymmärsivät Turun lentoaseman

koon vahvuutena isompiin lentoasemiin verrattuna, eivätkä siksi olleet kovin vaativia lentoasemaa kohtaan.

Oli myös hämmentävää huomata, kuinka moni ei ollut käyttänyt Turun lentoasemaa olleenkaan, tai se oli täysin vieras. Kysymykseen vastanneista reilu 20 kertoi, ettei ollut koskaan käyttänyt tai käynyt Turun lentoasemalla.

Uusi lentoyhtiö

Viimeisessä kysymyksessä kysyttiin vastaajien mielipidettä siitä, että näkeekö vastaaja mahdollisena, että Turussa aloittaisi toiminnan uusi lentoyhtiö



Kuvio 19. Vastaajien ajatukset uudesta lentoyhtiöstä Turussa (n=692)

Valtaosa vastanneista (47 %) ei osannut ottaa kantaa kysymykseen. Syytä siihen ei kyselystä löydy, mutta pidän todennäköisenä syynä suurimman osan kohdalla heikkoa tuntemusta ilmailualasta. Toinen syy voi olla vähäinen lentomatkustuskokemus. Kokemattoman on vaikea saada selvää kuvaa, siitä mille olisi kysyntää tai mitä pitäisi muuttaa.

4.3.3 YHTEENVETO

Saatuihin vastauksiin vaikutti selvästi vastaajien ikä, mutta tämä oli odotettavissa koska kysely lähetettiin lähes pelkästään opiskelijoille. Merkittävintä kyselyn tuloksissa oli kuitenkin se, että vastaajien kiinnostus matkustamista kohtaan on suuri. Vaikka, opiskelijoilla ei ole niin usein mahdollisuutta matkustaa kuin esim. työssäkäyvillä, sai heidän mieltymyksistään mielenkiintoista materiaalia.

Opiskelijan budjetin ja aikataulujen takia, opiskelija matkustaa harvoin. Lähes kolme neljästä matkustaa lomalle lentäen kerran vuodessa tai harvemmin. Vastaajien matkakohteen valintaan vaikuttaakin eniten hinta. Halpalentoyhtiöiden tuleminen markkinoille on silti varmasti vaikuttanut lähivuosien aikana vastaajien matkustusaktiivisuuteen. Lentomatkustustyyppinä (reitti-, charter-, halpalennot) vastaajat käyttävät tasaisesti. Halpalennot ovat kuitenkin suosituimpia. Palvelut eivät ole olennaisia lennoilla ja lentomatkustamisesta on taas tullut enemmän vain kulkukeino. Halpalennot ovat tuoneet markkinoille myös uuden vaihtoehdon. Vanhan käsityksen mukaan perinteiset kaupunkilomat ja viikonloppulomat Keski-Euroopassa ovat kalliita. Halpalentoyhtiöt ovat tuoneet halvat hinnat myös pidennettyjen viikonloppujen matkailuun. Tämä vaihtoehto muiden joukossa suosii myös opiskelijoita. Halpalentoyhtiöt lentävät myös uusiin kohteisiin suoraan ja uudet kaupungit ovat herättäneet matkustajien mielenkiinnon.

Rohkaisevaa oli myös nähdä, että vastaajat pitävät Turun lentoasemaa vakavasti otettavana lähtöpaikkana. Lisääntynyt lähtöjen tarjonta Turusta on herättänyt matkustajien mielenkiinnon. Mielenkiintoiset uudet kohteet ovat lisänneet matkustajien kokeilunhalua. Harva tuskin olisi matkustanut esim. Gdanskiin, Puolaan, jos halpalentoyhtiö Wizzair ei tarjoaisi suoraa lentoa Turusta. Turun suosiota muidenkin kuin paikallisten parissa korostaa lentoaseman käytännöllisyys. Vastaajat pitivät lentoaseman kompaktista koosta, joka taas tarkoittaa lyhyempiä odotusaikoja ja parempaa palvelua. Aaltonen kertookin, ettei lentoaseman tavoitekaan ole kilpailla muiden isojen lentoasemien kanssa esim. koossa, vaan pyrkii luomaan hyvää ja laadukasta

palvelua matkustajille ja heidän käyttämilleen lentoyhtiöille. ”Jos laajentamisen aika tulee, niin se tulee. Sitä ei murehdita nyt ja se ei ole päätavoite tällä hetkellä”, sanoo Aaltonen.

Ala elää siis jatkuvassa muutoksessa. Halpalentoyhtiöt tulivat markkinoille kovaa ja pakottivat perinteiset lentoyhtiöt muuttamaan strategioitaan. Muutokset maailmantaloudessa toivat kuitenkin vaikeutensa kaikille lentoyhtiöille, tai koko alalle. Turun lentoasema näyttää silti hyvin selvinneen ja pärjäävän vaikeimpien aikojen jälkeen jos ihmisten matkustusintoa tarkastelee.

Tulevaisuudessa Turun lentoasemalla on kuitenkin vielä haasteita edessä. Helsinkiin vuonna 2014 valmistuva lähijunarata ”Kehärata” tulee helpottamaan huomattavasti liikkumista Hki-Vantaan lentoasemalle pääkaupunkiseudulla. Se miten se vaikuttaa Turun lentoasemaan matkustajavirtaan jää nähtäväksi. Saako lentoasema pidettyä matkustajansa ja lentoyhtiönsä vai houkuttaako iso lentoasema helpottuneine yhteyksineen?

Jatkotutkimuksena voisi tutkia Varsinais-Suomen alueella toimivien eri alojen yhtiöiden tottumuksia kuljettaessaan toimihenkilöitään lentäen. Tämä kertoisi lisää oleellisesta asiakaskannasta. Kuinka paljon yritykset investoivat työntekijöidensä kuljettamiseen ja pidetäänkö tilauslentämistä varteenotettavana vaihtoehtona?

5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

TILAUSLENTOYHTIÖLLE

5.1 LENTOYHTIÖN PERUSTAMINEN

Lentoyhtiön perustaminen on pitkä prosessi. Useat vaiheet pidentävät kulkua liikeideasta ensimmäiseen lentoon. Halusin perehtyä lentoyhtiön perustamisessa läpikäytäviin vaiheisiin. Ala oli tästä näkökulmasta minulle täysin vieras. Haaveena on siis pystyä joku päivä perustamaan tilauslentoyhtiö Turun alueelle.

Lentoyhtiön perustaminen on paljon pidempi ja monimutkaisempi prosessi kuin jonkun muun perinteisen alan yrityksen. Turvallisuus on yksi alan tärkeimmistä tekijöistä. Kuten kaikki varmasti ymmärtävät, että kun 10 000 metrin korkeudessa menee jotain pieleen teräsjättiläisessä, joka vastustaa painovoimaa, ei ole paljon tehtävissä. Ilmailuhallinnot ja – järjestöt ovat asettaneet tiukat turvallisuusehdot joiden mukaan lentoyhtiöiden tulee toimia. Tarkat huolto- ja ylläpitoehdot on läpäistävä moitteetta tietyin aikaväleihin. Näin pystytään turvaamaan matkustajien turvallisuus, ainakin teknologian osalta. Lentoyhtiön toiminnan aloittamiseksi täytyy myös mm. taloudellisten ja henkilöstöllistenkin asioiden olla kunnossa. Kun viranomaiset varmistuvat yhtiön taloudellisesta kunnosta, voivat he luottaa paremmin yhtiön toimintaan.

Lentoyhtiön ylläpito ei ole halpaa. Kalusto on jo itsessään kallista, mutta myös sen huoltaminen ja ylläpito vaatii paljon resursseja. Tiukat turvallisuusehdot vain lisäävät huollon tarvetta. Lentoyhtiö maksaa myös lentoasemien tarjoamista palveluista. Tällaisia ovat esim. säilytys ja huolto. Tarkemmin erilaisista kuluista kertoo Finavian palveluehdot 2010.

Kaupallisen ilmakuljetuksen edellyttämät Lentotoiminta- ja liikennelupaprosessit voivat kestää puoli vuotta tai kauemminkin, koska tarkastustyö on laaja ja yrityksen on usein täydennettävä ja kehitettävä toimintaansa ja järjestelmiään vaatimuksia vastaaviksi. Yhtiöt myös toimittavat vaadittavat dokumentit

Ilmailuhallintoon useissa osissa. Yhtiön toivomukset liikennöinnin aloittamisajankohdasta otetaan tarkastustyössä huomioon mahdollisuuksien rajoissa.(Trafi 2010)

Trafi on liikenteen turvallisuusvirasto jonka päätehtävänä on vastata liikennejärjestelmän sääntely- ja valvontatehtävistä, kehittää aktiivisesti liikennejärjestelmän turvallisuutta ja edistää liikenteen ympäristöystävällisyyttä.(Trafi 2011)

Trafin asettamia ehtoja ja menetelmiä lentoyhtiön perustamiselle:

Aloituskokous

Ennen viranomaisen ja yhtiön edustajien ensitapaamista uudessa yhtiössä on yleensä tehty jo paljon valmistelutöitä. Yhtiö on jo useimmiten selvittänyt, ketkä ovat sen avainhenkilöt, ja mistä yhtiö hankkii ilma-alukset ja miehistöt. Kokous on kuin informaatiotilaisuus, jossa viranomaiset ja yhtiön edustajat kertovat toisilleen omasta toiminnastaan ja menettelytavoistaan. Aloituskokouksessa yhtiö saa myös tietää kuka on määrätty heidän tarkastajakseen, joka huolehtii viranomaispuolella perustettavan yhtiön lupahakemuksen käsittelystä.

Toimintakäsikirja

Toimintakäsikirjan tulee sisältää tarkat tiedot yhtiön toiminnasta. Toimintakäsikirjassa käy Ilmailuhallinnolle ilmi, että käsikirja on kaikkien sitä koskevien määräysten sekä lentotoimintaluvan rajoitusten ja lupaehtojen mukainen. Toimintakäsikirja koostuu neljästä osasta:

- osa A sisältää yksityiskohtaiset toimintaohjeet
- osassa B paneudutaan ilma-aluksen teknisiin järjestelmiin ja siihen, kuinka niitä ja ilma-alusta käytetään
- C-osa sisältää tiedot yhtiön käyttämistä lentoreiteistä ja –paikoista
- D-osassa keskitytään lentoyhtiön sisäiseen koulutukseen.

Ilma-aluksen jatkuvan lentokelpoisuuden hallinta

Operaattorilla tulee olla Trafi Ilmailun hyväksymä jatkuvan lentokelpoisuuden hallintaorganisaatio(Part-MsubpartG).

Jatkuvan lentokelpoisuuden hallintaorganisaatiolta edellytetään omaa toimilupaa, jota haetaan Trafi Ilmailulta. Ilma-aluksella tulee olla ilmailuviranomaisen hyväksymä Part-M vaatimusten mukainen huolto-ohjelma. Kaupalliseen ilmakuljetukseen käytettävä ilma-alus sekä sen osat ja laitteet tulee huoltaa Part-145 huolto-organisaatiossa.

Turva-asiat

Uuden lentoliikenneyrityksen on laadittava ”Lentoyhtiön turvaohjelma” jossa yritys kuvaa kuinka se käytännössä toteuttaa siviili-ilmailun turvaamiseksi annetut määräykset.

Taloudelliset edellytykset

Liikenneluvan hakijan on annettava Trafille EU:n toimilupa-asetuksen mukainen talousselvityksen, jonka mukaan viranomainen arvioi, onko yhtiöllä lentoturvallisuuden kannalta riittävät taloudelliset edellytykset.

Organisaatio

Määräyksissä on asetettu nimetyille vastuuhenkilöille koulutukseen ja kokemukseen liittyviä vaatimuksia. Vastuuhenkilöiltä edellytetään lisäksi Trafian hyväksyntää tehtäviinsä.

Lentokalusto

Lentokaluston on oltava aiottuun toimintaan sopiva ja määrältään riittävä.

Jatkuva valvonta

Trafi valvoo luvanhaltijoita säännöllisin tarkastuksin, jotka kohdistuvat toiminnan eri osa-alueisiin (lentotoiminta, huolto ym.) ja kalustoon. Valvonnalla pyritään varmistamaan turvallisen toiminnan jatkuvuus.

(Trafi 2010)

5.2 HAAVE OMASTA LENTOYHTIÖSTÄ

En ole sen erityisemmin vielä miettinyt minkälainen perustettava lentoyhtiö olisi toimintamalliltaan eikä liikeidea ole saanut vielä selvää muotoa. Erityisesti minua kiinnostaisi jonkinlainen tilauslentoyhtiö. Matkustajalentoyhtiön perustaminen tuntuu todella kaukaiselta haaveelta ja koen tilauslentoyhtiön omiin toiveisiini nähden realistisempänä. Tilauslentotoimintaa harjoitetaan jo aktiivisesti Suomessakin. Suomessa toimiva Jetflite Oy on Pohjoismaiden suurin yksityinen tilauslentoyhtiö. Turussa taas toimii Turku Air. Seuraavanlaisia ajatuksia perustettavasta yhtiöstä minulle on kertynyt.

Tilauslentoyhtiö X

Tilauslentoyhtiö pitäisi keskuspaikkanaan Turku ja käyttäisi Turun lentoasemaa palveluineen. Asiakkaat olisivat pääosin Varsinais-Suomen ja Länsi-suomen alueella ja yritys tarjoaisikin Turku vaihtoehtona lähtökentäksi Helsingin sijaan. Länsi-Suomessa on paljon merkittäviä yrityksiä, joiden uskon olevan kiinnostuneita käyttämään tilauslentoyhtiötä, erityisesti jos toimipaikka on heitä lähempänä, tässä tapauksessa Turussa. Turun maantieteellinen sijainti on ihanteellinen. Turku on lähellä muuta Eurooppaa ja Itään matkustaessa asiakas säästää parin tunnin ajomatkan lentämällä suoraan kohteeseen esim. Venäjälle.

Tilaus- ja liikelentämistä pidetään usein kalliina ja varakkaiden kulkukeinona. Totta kai yksittäisen matkan hinta on kalliimpi kuin perinteisellä reittilennolla,

mutta suhteellisesti laskettuna tilauslento voi olla hyvinkin kannattava vaihtoehto. Jos ottaa huomioon terminaalissa kulutetun ajan ja sen, että toivottuun kohteeseen joutuisi lentämään välilaskun kautta tai jatkamaan perille eri kulkuneuvoin, säästää omin ehdoin suunnitellulla tilauslennolla huomattavasti. Tilauslennon avulla, asiakkaan ei tarvitse enää suunnitella menojaan kiinteiden aikataulujen perusteella. Sitä paitsi 10 hengen seurueen lennättäminen business- luokassa ei ole myöskään halpaa. Tilauslennolla lentokone on varattu kokonaan seurueelle ja mahdollisuuksien mukaan voi pitää lennon aikana vaikka kokouksia nauttien vieläkin paremmista olosuhteista ja mukavuuksista kuin reittilennoilla. Asiakkaalla on mahdollisuus vaikuttaa lennoilla tarjottaviin palveluihin, kuten ruokaan tai muihin tarjoiluihin. Kaikki on siis räätälöitävissä asiakkaan toiveiden mukaan.

Erialaisten räätälöityjen palvelujen avulla yrityksen tavoitteena olisi tuoda tilauslentäminen lähemmäksi tavallista kuluttajaa tai yrittäjää ja muokata heidän vanhanaikaisia käsityksiään tilauslentämisestä. Vaikka hinnoittelu tuo omat haasteensa uusien asiakasryhmien houkuttelussa, on alan potentiaali merkittävä.

Liiketoiminnan ylläpitämiseksi olisi pyrittävä keräämään lisätuloja. Monet tilauslentoyhtiöt lentävät postilentoja joiden avulla saadaan pidettyä varaustilanne riittävänä. On ymmärrettävä, että tilauslentoja varataan Suomessa ruuhkaksiin Keski-Euroopan maihin verrattuna vähän, joten jatkuvuus on taattava vaihtoehtoisilla palveluilla, kuten postilennot. Monet pienet lentoyhtiöt lentävät postilentoja silloin, kun koneet eivät ole varattuna. Ainakin Turussa, voisi olla mahdollista tarjota kuljetuspalvelua lentokentälle ja sieltä pois ja toimitilojen koon mukaan myös ruokailu- ja kokouspalveluja.

Tilauslentoyhtiö pitäisi siis päämajanaan Turku. Kalusto tulisi ratkaisemaan tarjottavan toimintasäteen, mutta ajatuksena olisi toimia Pohjoismaissa, Baltian maissa ja Länsi-Venäjällä. Venäjällä on potentiaaliset markkinat. Siellä asiakkaat ovat valmiita maksamaan turvallisista ja luotettavista kuljetuspalveluista. Yleisestikin venäläiset suhtautuvat suomalaisiin yrityksiin positiivisesti.

Haasteet

Uudella lentoyhtiöllä olisi liiketoiminnan alussa samat haasteet kuin millä tahansa muullakin yrityksellä. Ensimmäisenä on luotava kontaktiverkosto joka tavoittaa kiinnostuneet asiakkaat. Tämä vaatii suhteiden hyödyntämistä ja markkinointia. Yritys ei nouse esille itsestään.

Seuraava haaste olisi liiketoiminnan saaminen omavaraiseksi. Kuten tiedetään, kalusto tämän alan yrityksessä on kallista. Oman kaluston ostaminen ei ole alkuaskeleilla kannattavaa eikä turvallista. Kuten monet muutkin tilauslentoyhtiöt, kalustoa vuokrattaisiin. Lyhyehköillä vuokrasopimuksilla kalusto on ”irrottavissa” nopeasti ja yhtiön taloudelliseen tilanteeseen pystyy reagoimaan nopeammin.

Kilpailullisesti olisi onnistuttava markkinoimaan uutta yhtiötä tehden siitä vartenotettava vaihtoehto jo olemassa oleviin yhtiöihin nähden. Ala muuttuu jatkuvasti ja kilpailu ei enää kiristy ainoastaan tilauslentoyhtiöiden välillä. Viime vuosien taloustilanne on saanut tilauslentoyhtiöitä ennen käyttäneet yhtiöt harkitsemaan reittilentoyhtiöiden käyttöä. Kustannusten vähentäminen on lisännyt asiakkaiden joustavuutta aikataulujen ja palveluiden suhteen. Reittilentoyhtiöiden tarjoamat ylelliset lounge – palvelut maan päällä ja ykkösluokan mukavuudet lentokoneissa eivät jää kauas tilauslentoyhtiöiden tasosta. Tosin myös reittilentoyhtiöt ovat ahtaalla taloustilanteen takia ja joistakin mukavuuksista on luovuttu.

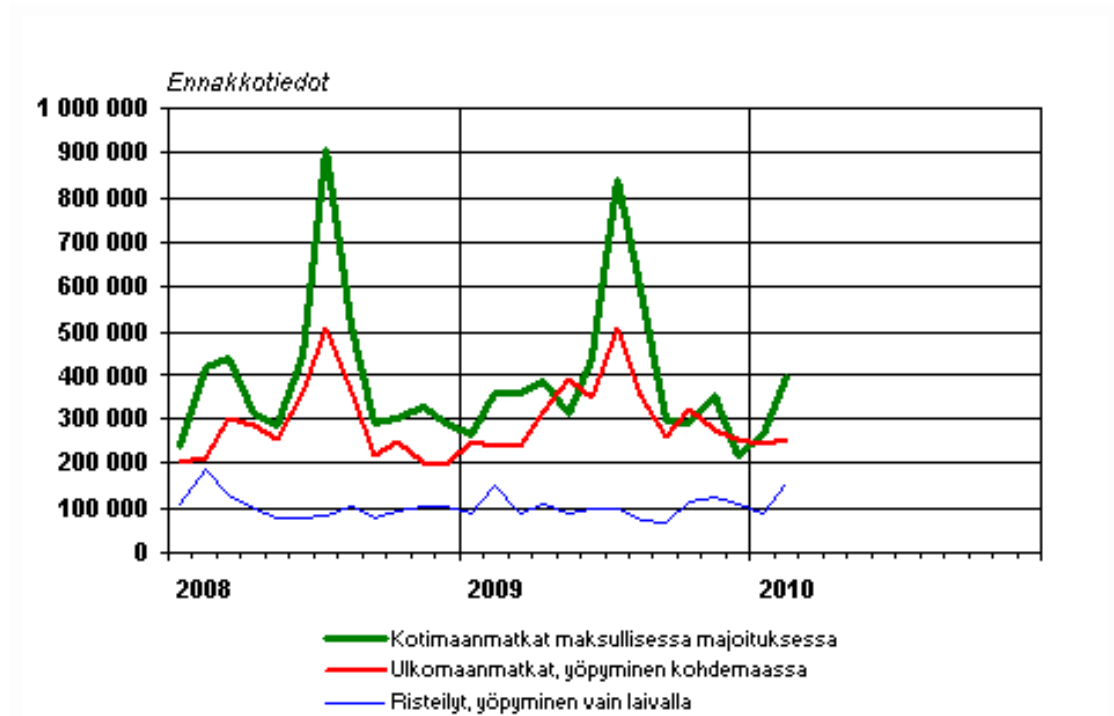
Jos minulta kysyy, uuden tilauslentoyhtiön aika ei ole kuitenkaan vielä, ainakaan minun perustamana. Ala vaatii niin paljon sellaista kokemusta mitä en vielä omaa. Yrittäjyys kiinnostaa, mutta lentoyhtiöstä aloittaminen on vielä liian haastavaan. Uskon silti, että markkinarako on olemassa. Taloustilanteen tasaannuttua, yritykset rohkenevat taas käyttää enemmän resursseja henkilöstönsä kuljettamiseen ja lentoliikenteen kilpailutilanne selkenee. Kilpailu kertoo mitkä lentomatrustustyypit jäävät ja mitkä eivät. Ovatko halpalentoyhtiöt vain tähdenlento tai muistuttavatko tulevaisuuden lentoyhtiöt enää lainkaan nykyisiä?

Ilmailuala itsessään ei ole katoamassa minnekään. Vaikka teknologia on vienyt sitä harppauksin eteenpäin, ne ovat vasta pieni askel sen rinnalla mitä tulevaisuudessa alaa odottaa.

Opinnäytetyötä tehdessäni aloitin suunnitelmieni kaavailun täyttämällä SWOT-analyysiä. Se tukee olennaisesti liiketoimintasuunnitelman laatimista. SWOT – analyysistä käy nimenmukaisesti ilmi ennalta arvioidut yhtiön vahvuudet(Strenghts), heikkoudet(Weaknesses), mahdollisuudet(Opportunities) ja uhat(Threats). Käyttämässäni pohjassa neljää kenttää analysoidaan neljästä näkökulmasta: taloudellinen, asiakas, sisäiset prosessit ja henkilöstö ja sen osaaminen. Työn edetessä täydensin analyysiä sen mukaan kun sain uusia ideoita tai törmäsin uusiin haasteisiin. Kaikkia kohtia en ole saanut täytettyä, mutta se tiivistää hyvin seikat jotka on otettava huomioon tilauslentoyhtiön liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa.

(Liite 11: SWOT –analyysi)

LIITTEET



Liite 1: Suomalaisten vapaa-ajanmatkat kuukausittain 2008–2010, ennakkotiedot

(Suomalaisten matkailu, Tilastokeskus 2010)



Liite 4. Finnairin laivasto on Euroopan uusimpia (Finnair)



Liite 5. Blue1:n lentolaivueeseen kuuluu 12 konetta. (Blue1)



Liite 6. SAS –ryhmän rakenne (SAS)



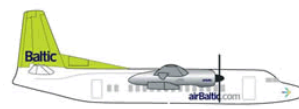
Liite 7. SAS:n laivasto on ylivoimaisesti Pohjoismaiden suurin. (SAS)



Boeing 757-200



Boeing 737-300/500

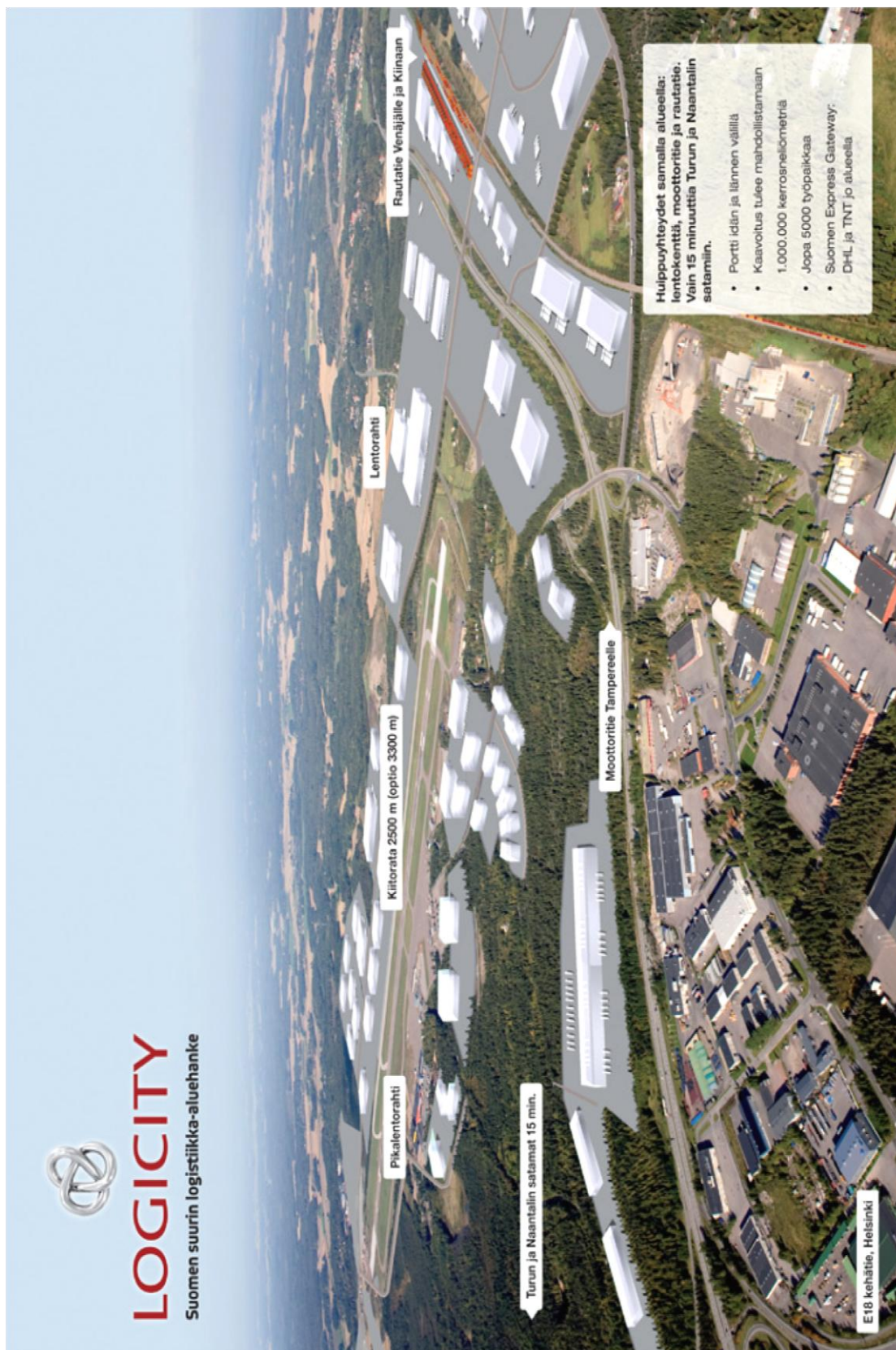


Fokker 50

Liite 8. AirBalticin laivasto (AirBaltic)



Liite 9. Wizzairin Airbus A320 koneita (Wizzair)



Liite 3. Tietokoneella toteutettu suunnitelma Logicity-hankkeesta (Logicity 2010)

Mistä	Mihin	Lentoaika	Etäisyys
Helsinki	Bangkok	9 t 45 min	7 912 km
Helsinki	Delhi	6 t 50 min	5 229 km
Helsinki	Hongkong	9 t 35 min	7 821 km
Helsinki	Nagoya	9 t 40 min	7 780 km
Helsinki	New York	8 t 45 min	6 626 km
Helsinki	Osaka	9 t 30 min	7 751 km
Helsinki	Peking	7 t 55 min	6 325 km
Helsinki	Shanghai	9 t 05 min	7 410 km
Helsinki	Soul	8 t 40 min	7 050 km
Helsinki	Tokyo	9 t 45 min	7 849 km

Liite 2. Finnairin lentoajat kaukolennoilla

(Finnair 2010)

Liite 10: Kyselylomake

Turun lentoasema ja lentomatkustaminen

1. Sukupuoli?

- Mies
- Nainen

2. Ikä?

- alle 20v.
- 21-24v.
- 25-30v.
- 31-40v.
- 41-50v.
- 51-60v.
- yli 61v.

3. Ammatti?

- Työssäkäyvä
- Opiskelija
- Eläkeläinen
- Työtön

4. Lennätkö työsi puolesta?

- Kyllä
- En

5. Kuinka usein?

- 2 krt viikossa/useammin
- 1-2 krt kahdessa vkossa
- Kerran kuukaudessa
- Kerran kolmessa kuukaudessa
- Kerran 1/2 vuodessa
- Harvemmin

6. Missä?

- Kotimaassa
- Ulkomailla
- Molemmissa

7. Kuinka usein matkustat lomalle lentäen?

- Yli 5 kertaa vuodessa
- 2-4 kertaa vuodessa
- Kerran vuodessa
- Harvemmin

8. Minne?



9. Lentäessäsi lomalle, minkälaista lentoa YLEENSÄ käytät?

- Reittilentoa
- Halpalentoa
- Charter -lentoa? (esim. Aurinkomatkat)

10. Mikä vaikuttaa ENITEN päätökseesi lentoa valittaessa?

- Hinta
- Kohde
- Lentoyhtiö
- Aikataulu
- Matkan varaamisen helppous
- Lähtölentoaseman sijainti
- Lentoasema kohteessa (esim. sijainti)

11. Mitä kautta yleensä varaat matkasi/lentosi?

- Internetistä
- Matkatoimistosta
- Puhelimitse
- Muuta kautta, mitä?

12. Internetistä varattaessa, varaat

- Suoraan lentoyhtiön www-sivuilta
- Matkanjärjestäjän sivuilta
- Välittäjän kautta (esim. Ebookers)
- Muuta kautta, miten/mistä?

13. Onko Finavian www -sivuilla käytävissä oleva lentoasemakohtainen aikatauluhaku sinulle tuttu?

- Kyllä, käytän palvelua
- Kyllä, mutta en käytä
- Ei ole

14. Vaikuttaako mahdollisuus lentää kotipaikkakunnaltasi suoraan kohteeseen matkan valintaan?

- Kyllä
- Ei

15. Asut Turun alueella ja kaukolentosi lähtee Helsinki-Vantaan lentoasemalta. Miten kuljet lähtöasemalle?

- Omalla autolla
- Linja-autolla
- Juna
- Lentokone
- Muulla tavalla, millä?

16. Olisitko valmis maksamaan lentolipustasi enemmän kuin esim. Helsingistä lennettäessä, jotta pääsisit lentämään kohteeseesi suoraan kotipaikkakunnaltasi?

- Kyllä En

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan?

17. Lähikohteet (Euroopan reittikohteet, Pohjoismaat, kotimaa)

- 20€ 50€ 70€ yli 100€

18. Kaukokohteet (muut maanosat, kaukolomakohteet)

- 50€ 100€ 150€ yli 200€

19. Mihin tarjolla olevaan kohteeseen/kohteisiin toivoisit olevan enemmän lentoja?

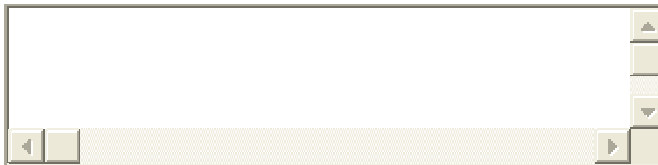
(voit valita useamman)

- Helsinki Tukholma Tampere Oulu Riika
 Tallinna Gdansk Varsova Budapest Charter-
kohde

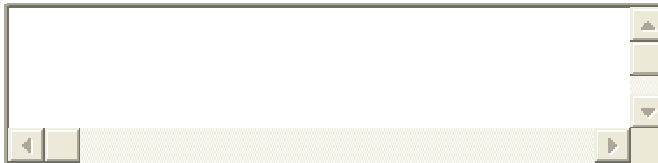
20. Mihin uusiin kohteisiin toivoisit Turun lentoasemalta olevan lentoja?



21. Mitä/minkälaisia palveluja kaipaisit nykyisten lentoyhtiöiden tarjoavan?



22. Mitä lisäpalveluita kaipaisit Turun lentoasemalle?



23. Näetkö mahdollisena, että Turussa toimisi uusi paikallinen lentoyhtiö lähitulevaisuudessa?

- Kyllä, sellaiselle olisi kysyntää
- En, sellaiselle ei ole kysyntää
- En osaa sanoa

Liite 11: SWOT- NELIKENTTÄANALYYSI	
Yrityksen nimi: <u>Tilauslentoyhtiö X</u>	
Vahvuudet (strengths) (yrityksen sisäinen tila/ nykyhetki)	Mahdollisuudet (opportunities) (toimintaympäristö/ tulevaisuus)
TALOUDELLINEN - Kalusto on vuokrattua - Toiminta lentoliikenteen ulkopuolella esim. kuljetuspalvelut	TALOUDELLINEN - Palvelukonsepteja perinteisen liikentämisen ulkopuolella - Uusien rahoitusvaihtoehtojen löytäminen
ASIAKAS - Tavoitteena on tuoda räätälöidyt tilauslentopalvelut tavallisen kuluttajan ulottuville	ASIAKAS - Paljon potentiaalisia yrityksiä/asiakkaita alueella joille voisi tarjota tilauslentopalveluita
SISÄISET PROSESSIT - Ei tarvita paljon sisäistä viestintää	SISÄISET PROSESSIT - Markkinointitieto
HENKILÖSTÖ JA OSAAMINEN - Yhtiön perustajalla ammattitaito ja lupakirjat lentää itse kalustolla Markkinoinnin tutkinto	HENKILÖSTÖ JA OSAAMINEN - Vastaanotto-/varauspalveluun apua AMK:n harjoittelijoista
Heikkoudet (weaknesses) (yrityksen sisäinen tila/ nykyhetki)	Uhat (threats) (toimintaympäristö/ tulevaisuus)
TALOUDELLINEN - Pääomaa tarvitaan - Ulkoisten palveluiden tarve, hankinta ja hinta	TALOUDELLINEN - Alkupääääoman kerääminen - Paikallinen kilpailu - Kysyntä rajallista
ASIAKAS - Yhteydet potentiaalsiin asiakkaisiin vielä heikot	ASIAKAS - Asiakkaat suosivat Hki-Vantaan lentoasemaa Kehärata
SISÄISET PROSESSIT - Vakinaisten töiden tarjoaminen vaikeaa tilaus tilanteiden mahdollisesti heikkojen tilausmäärien takia	SISÄISET PROSESSIT - Turvallisuuspuutteet - Onnettomuudet
HENKILÖSTÖ JA OSAAMINEN - Johtajan hallinnointiin käytettävät resurssit ja aika pienenevät jos lentää itse -Ulkoistaminen tarpeen joillakin osa- alueilla	HENKILÖSTÖ JA OSAAMINEN - Henkilökuntaa ei ole varaa palkata alkuvaiheessa - Ammattitaidon puute kaikkiin tehtäviin

LÄHTEET

Kirjalliset lähteet:

Doganis, Rigas 2001. Airline Business in the 21st Century. Routledge. Florence, KY, USA.

Heinonen J., Mäntyneva M., Wrange K. 2008. Markkinointitutkimus. Helsinki: WSOY

Lahtinen, J., Isoviita, A. & Hytönen, K. 1995. Markkinoinnin tutkiminen ja johtaminen. Tampere: Avaintulos Oy.

Lotti, L. 1985. Markkinointitutkimuksen käsikirja. Porvoo: Weilin+Göös Oy.

Lotti, L. 2001. Tehokas markkina-analyysi. Helsinki: WSOY.

McKinsey & Company 2001 Ideasta kasvuyritykseksi, käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseksi. Porvoo: WS Bookwell Oy

Raatikainen, L. 2001. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita

Rope, T. 2000. Suuri markkinointikirja. Helsinki: Kauppakaari Oyj.

Ruuska, M. 2001. Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kuopio. Finnvera

Vanhala, S., Laukkanen, M., Koskinen, M. 2002. Liiketoiminta ja johtaminen. Keuruu: Otava

Artikkelit:

Uudet reitit avaavat ovia Eurooppaan TS 10.02.2010

Finnair tähtää Pohjolan ykköseksi Kauppalehti 7.05.2010

Pikarahtiyhtiö TNT lisää kapasiteettiaan Turun reiteillä TS 17.05.2010

Turun lentokenttää on kehitettävä TS 20.02.2010

Halosen yksityislento Afrikkaan maksoi puoli miljoonaa Iltalehti 25.03.2011

Sähköiset lähteet:

Tukisäätiö Venture. Viitattu 4.2010.

<http://web.venturecup.fi/index.php?id=409>

Opetushallitus, EDU. Viitattu 3.2010.

http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=1&fail=yristoiminnan_kehittamissa_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelmaa.htm

Markkinointiviestinnän toimistojen liitto. Viitattu 5. 2010.

<http://www.mtl.fi/markkinatutkimus>

Suomalais-ruotsalainen kauppakamari. Viitattu 5.2011.

<http://www.finsk-svenska.com/index.php/fi/markkinavalmistelu/markkina-analyysi>

Logicity.hanke. Viitattu 3.2010.

<http://www.pilotturku.com/page/fi/logicityyn/>

Finavia, Kehärata. Viitattu 5.2011.

http://www.finavia.fi/hkivantaa_kehitty/keharata

Ilmailualasta:

Airline business in the 21st century. Viitattu 4.2010.

http://books.google.fi/books?id=xK4QxAVSd5gC&dq=Doganis,+Rigas+2001.+Airline+Business+in+the+21st+Century&printsec=frontcover&source=bn&hl=fi&ei=W1f_S6GDK4L4mgODqM2sDA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=4&ved=0CB0Q6AEwAw#v=onepage&q=Doganis%2C%20Rigas%202001.%20Airline%20Business%20in%20the%2021st%20Century&f=false

Trafi: Liikenteen turvallisuusvirasto. Viitattu 5.2010.

<http://www.ilmailuhallinto.fi/lentoyhtinperust>

Turun Lentoasema. Viitattu 3.2010.

www.finavia.fi/lentoasemat/lentoasema_turku

Dassault Falcon. Viitattu 4.2010.

<http://www.dassaultfalcon.com/aircraft/900ex/>

Premier Aviation. Viitattu 4.2010.

<http://www.premieraviation.com/>

Lentoyhtiöiden kotisivuja:

Air Baltic. Viitattu 3.2010.

<http://www.airbaltic.com>

Blue1. Viitattu 3.2010.

<http://www.blue1.fi>

Finnair. Viitattu 3.2010.

<http://www.finnair.fi>

SAS. Viitattu 3.2010.

<http://www.flysas.com>

Jetflight. Viitattu 5.2010.

<http://www.jetflight.fi>

Oulun tilauslento palvelu. Viitattu 5.2011.

<http://www.ouluntilauslento.fi/>

Scanwings. Viitattu 5.2011.

<http://www.scanwings.fi>

Turku Air. Viitattu 5.2010.

<http://www.turkuair.fi>