

Kari Hietala & Riikka Kallunki

# Matkailutuotteiden kartoitus ja kehittämistyö

Naturpolis Oy:lle



Opinnäytetyö

KAMK

Tradenomi

2021



KAMK • University  
of Applied Sciences

## Tiivistelmä

Tekijät:	Kari Hietala & Riikka Kallunki
Työn nimi:	Matkailutuotteiden kartoitus ja kehittämistyö Naturpolis Oy:lle
Tutkintonimike:	Tradenomi (AMK)
Asiasanat:	Kiertomatkatuote, pyörämatkatuote, valokuvausmatka ja lintubongausmatka

Tämä opinnäytetyö on osa Koillis- Suomen kehittämissyhtiö Naturpoliksen: Rannikolta tuntureille hanketta. Rannikolta tuntureille hanke on perustettu tukemaan matkailuelinkeinoa hankealueella, johon kuuluivat Oulu, Liminka, Rokua, Suomussalmi, Pudasjärvi, Taivalkoski, Kuusamo ja Salla. Alue on kärsinyt huomattavasti kansainvälisen matkailun tyrehtyessä koronaviruspandemian vuoksi. Tässä työssä oli tavoitteena suunnitella työn toimeksiantajana olevalle Naturpolikselle, uusia teemapohjaisia kiertomatkatuotteita. Teemoina kiertomatkatuotteille olivat lintubongaus, valokuvaus ja pyörämatkailu.

Työn toteutustapa on toiminnallinen kehittämistyö ja työ tehtiin parityönä. Toimeksiantajan yhteyshenkilönä oli projektipäällikkö Patricia Potrykus. Teoriataustana tälle työlle käytettiin tuoteistamisesta ja matkailupalvelutuotteista tehtyjä tutkimuksia sekä kirjallisuutta. Tuotekehityksen tueksi työssä perehdyttiin myös valmismatkalakiin, sekä asiakasryhmien käyttäytymiseen valituista tuoteteemoista Työn toteuttaminen aloitettiin kartoittamalla teemojen mukaisia tuotteita ja matkanjärjestäjiä. Kun tuotteiden kartoitus oli valmis, alettiin löytyneistä tuotteista kasaamaan laajan alueen kiertomatkatuotteita.

Tuloksena tässä työssä valmistui teemojen mukaiset kiertomatkatuotteet. Tuotteisiin yhdisteltiin myös muista palveluita. Tuotteen olivat toimeksiantajan toiveiden mukaisia, mutta toimeksiantaja teki tuotteille yrittäjiltä saadun palautteen mukaan korjauksia. Tuotteille oli tarkoitus järjestää testaus toimeksiantajan puolesta. Testaus järjestyi polkupyöräily tuotteelle, lintubongaus ja valokuvaustuotteet jätettiin testaamatta testaajien ja yritysten aikataulujen sovittamisen vuoksi.

## Abstract

Author(s): Kari Hietala & Riikka Kallunki  
Title: Mapping and development of tourism products for Naturpolis Oy  
Degree Program: Tradenomi (AMK)  
Keywords: A tour product, a bike product, a photography trip and a birdwatching trip

This thesis is part of the project of Northeast Finland development company Naturpolis. Project name is: From the Coast to the Fells (Rannikolta tuntureille). From the coast to the fells project has been established to support the tourism industry in the project area, which included Oulu, Liminka, Rokua, Suomussalmi, Pudasjärvi, Taivalkoski, Kuusamo and Salla. The region has been hit hard by the stagnation of international tourism due to the coronavirus pandemic. The aim of this work was to design new theme-based tour products for Naturpolis, the client of the work. The themes for the tour products were bird watching, photography and cycling.

The method of implementation of the work is functional development work and the work was done in pairs. The contact person for the client was Patricia Potrykus, the project manager. The theoretical background for this work was research on productisation and tourism service products, as well as literature. In order to support product development there is research data from travel package law (Valmismatkalaki) and data from the behavior of customer groups on selected product themes. When the inventory of the products was completed, touring products were designed.

As a result of this work, the tour products according to the themes were completed. The products were also combined with other services. The products were in accordance with the customer's wishes and, however, the customer made corrections to the products according to the feedback received from the entrepreneurs. The products were intended to be tested on behalf of the client. Testing was arranged for the cycling product, birdwatching and photographic products were not tested due to the agreement of testers and companies.

## Sisällys

1	Johdanto .....	4
2	Matkailupalvelutuote .....	5
2.1	Tuotteistaminen .....	5
2.2	Tuotekehitys.....	8
2.3	Matkailupalvelutuotteen suunnitteluprosessi.....	9
2.4	Markkinointistrategia ja segmentointi.....	13
2.5	Kiertomatkatuote .....	16
2.6	Valmismatkalaki .....	17
3	Matkanjärjestäjien kartoitus .....	19
4	Valmistuneet kiertomatkatuotteet .....	24
4.1	Pyörämatkatuote.....	24
4.2	Testaustulokset .....	28
4.3	Lintubongaus ja valokuvaus tuotteet.....	29
4.4	Tuotteiden testaus .....	31
5	Pohdinta .....	34
6	Lähteet.....	36
10	Liitteet	

## 1 Johdanto

Opinnäytetyön aiheemme liittyy Naturpolis Oy:n Rannikolta tuntureille- hankkeeseen. Hanke on syntynyt alueen matkailutoimijoiden reaktiona koronatilanteeseen. Hankkeen kohderyhmänä ovat alueen matkailudestinaatit ja -yritykset. Suomessa on panostettu voimakkaasti kansainväliseen matkailuun, joka on nyt kärsinyt huomattavia tappioita koronapandemian vuoksi. Tämä on vaikuttanut matkailuelinkeinon työllisyyteen ja yritystoimintaan huomattavasti. (Euromäärissä 2020.) Hankkeessa pyritään tuottamaan kotimaan matkailijoille kesäkaudeksi palveluita ja koska koronapandemian myötä suomalaisten kesän matkailu on keskittynyt pääosin kotimaahan, on tälle työlle syntynyt myös tarve (Suomalaisten 2020).

Hankkeessa on eri teemoja, jonka pohjalta lähdetään kehittämään matkailupalveluita sesonkien tasaamiseksi. Meille teemat jakoutuivat seuraavanlaisesti, Karille lintubongaus ja valokuvaus ja Riikalle pyöräily kaikissa sen muodoissa. Hankkeessa kartoitamme kotimaan ja ulkomaan, lähinnä eurooppalaisia matkanjärjestäjiä. Kartoitamme heidän myytävissä jo olevia tuotteita teemojen osalta. Tutkimme myös kyseisten teemojen osalta yhdistysten ja alojen julkaisuja. Lopuksi lähdetään kokomaan kiertomatkat ja testataan ne. Mahdolliset tuotteet tai tuote tulevat myyntiin ensi vuonna. Hankkeen tuloksena syntyy siis uusia, eri kohderyhmille suunnattuja, teemallisia, laajan maantieteellisen alueen yhteisiä kiertomatkatuotteita (Rannikolta tuntureille -hanke n.d.)

Naturpolis Oy – Nordic Business Center on Kuusamon kaupungin ja Taivalkosken kunnan omistama elinkeinon kehittämissyhtiö. Heidän tehtävänä on edistää kannattavan liiketoiminnan ja uusien työpaikkojen syntymistä Kuusamo Region- alueelle, auttaa muuttavia yrityksiä ja yksityishenkilöitä alueelle sijoittumisessa, kehittää alueen yritysten toimintaedellytyksiä ja toimintaympäristöä sekä edistää alueellista elinkeinoyhteistyötä. He tekevät aluemarkkinointia sekä yritysten ja alueen kehittämistä monipuolisen hanketoiminnan kautta. He ovat osa Suomen Elinkeino ja Kehitysyhtiöt SEKES ry:n – verkostoa. Heidän yrityspalvelupisteensä sijaitsevat Kuusamossa ja Taivalkoskella. Henkilöstö koostuu yrityskehityksen, rahoituksen, projektihallinnon sekä elinkeinon elämänsä eri toimialojen ammattilaisista. (Naturpolis.)

## 2 Matkailupalvelutuote

Tämä teoriaosuus sisältää tuotteistamista ja matkailun tuotekehityksen teorian tietoa. Tuotteistamisessa perehdytään matkailupalvelujen tuotteistamiseen. Matkailupalvelujen tuotteistaminen on hyvin tärkeää osata. Matkailualan yrityksillä on paljon uusia ajatuksia uudentyyppisistä palveluista, mutta ideoiden kanssa eteneminen on haastavaa. Tällä teoriapohjalla haemme lisäinformaatiota matkailualan yrityksille matkailupalvelujen tuotteistamisesta. Tässä matkailun tuotekehitys kohdassa käymme läpi vaihe vaiheelta, kuinka tuotekehitysprosessissa edetään lopputulokseen asti.

Hyvä matkailupalvelu luo eri asiakkaille erilaisia kokemuselämyksiä. Tämä kaikki on pyrittävä ottamaan huomioon tuotekehitysprosessissa. Tuote täytyy myös olla tuottajalle kannattava liiketaloudellisesti ja tuotteen on oltava sellainen, että jälleenmyyjät sekä välittäjät saavat sen kaupaksi (Verhelä & Lackman 2003, 74-75.)

Matkailupalvelutuote on sellainen, jota ei voida varastoida. Matkailupalvelutuote on tunnepohjainen elämys minkä asiakas kokee. Asiakkaan kokemus odotus palvelusta vaikuttaa asiakkaan tyytyväisyyteen, jolloin palvelun tuottajan osa on hankala. Jos tuote on tekniseltä ja vuorovaikutuslaadultaan hyvä, mutta kokemus palvelusta ei ole ollut hyvä, niin yritys voi leimautua huonoksi asiakkaan silmissä. (Verhelä & Lackman 2003, 74.)

### 2.1 Tuotteistaminen

Tuotteistamisella tähdätään yrityksen taloudellisen tuloksen parantamiseen. Jotta myyntiä saataisiin nostettua, olisi asiakkaiden tarpeet kartoitettava mahdollisimman hyvin. Keinoja tähän löytyy paljon, mutta aina ei kuitenkaan tarvita kalliita markkinointitutkimuksia. Yritys voi arjen toimintojen lomassa kerätä arvokasta tietoa markkinoista ja avainasiakasryhmien tarpeista ja näin ei tarvita merkittäviä investointeja. Helppous, tasalaatuisuus ja kannattavuus tuotteistamisen tavoitteena (Tonder 2013, 12.)

Tuotteistamisen hyötyjä ovat palvelun tasalaatuisuus, palvelu on toistettavissa, sisäisen tiedonjaon ja yhteistyön tehokkuus, markkinoinnin ja myynnin helpottuminen, riippuvuuksien ja synergian helpompi tunnistaminen ja se, että palvelun jatkokehittäminen helpottuu (Tuominen, Järvi, Lehtonen, Valtanen & Martinsuo 2015.)

Palvelujen tuotteistamisessa on kyse asiakkaan ongelman ratkaisemisesta tai tarpeen tyydyttämisestä. Palvelun tuotteistamisessa otetaan huomioon, että se vastaa asiakkaiden tarpeisiin, ostamisen motiiveihin ja on selkeä, vakioituinen sekä hinnoiteltavissa oleva toimenpide (Tonder 2013, 14.)

Tuotteistamiskelpoisen palvelun tuntomerkkejä ovat palveluun liittyvä toistuva asiakastarve, palvelun toteutuksesta löytyviä toistuvia osia, strategian mukainen ja yrityskuvaan sopiva palvelu, taloudellisesti kannattava ja toteuttamiseen että tuotteistamiseen löytyvä kokemus sekä osaaminen (Tuominen ym...). Palvelu on tuotteistettu hyvin, kun sillä on selkeä kohderyhmä ja markkinat, palvelu menee kaupaksi, se tuottaa katetta palvelun tarjoajalle ja se on monistettavissa. Tuotteistettu palvelu on syytä dokumentoida hyvin. Tämä siksi, jotta se on helppo siirtää ammatilliselta toiselle (Tonder 2013, 16-17.)

Tuotteistamiselle on tärkeää luoda yhteinen tavoite. Tavoitteina voivat olla palvelun tuottamisen tehostaminen, markkinoinnin ja myynnin tehostaminen, sisäisen tiedonjaon ja yhteistyön tehostaminen sekä tuotteistettavan palvelun roolin ymmärtäminen. Lisäksi tavoitteet voivat tulla palvelun ominaisuuksien kautta, eli palvelu on helposti myytävä, kuvattu, tasalaatuinen, toistettava ja jatkokehittävissä oleva. On tärkeää luoda yhdessä selkeät tavoitteet tuotteistamishankkeelle. On myös hyvä pohtia yleisesti, mitä on tuotteistaminen, mitä tuotteistetaan ja miten varmistetaan, että palvelu pysyy elävänä? (Tuominen ym...)

**Palvelun tarinakäsikirjoittamisen prosessissa** on seuraavat asiat: Suunnittelun kivijalaksi laadittu tarinaintiteetti eli ydintarina, tarinaelementtien tunnistaminen eli palvelun timantit, asiakkaat, toiminta, tarinaelementtien ideointi, tarinan ja palvelupolun hahmottaminen, palvelun tarinan tiivistelmä, palvelutuokioluettelo, palvelun tarinakäsikirjoitus, kuvakäsikirjoitus ja tuotantosuunnitelma (Kalliomäki 2014.)

Uutta tarinapalvelua suunniteltaessa lähdetään liikkeelle tavoitteista, asiakkaasta ja resursseista. Ideointivaiheessa keskitytään palvelun tarinan löytymiseen eikä vielä tarvitse miettiä käy-

tännön toteutusta. Palvelun ydintä miettiessä on hyvä vastata seuraaviin kysymyksiin: Miksi palvelu on olemassa? Palvelun lupaus, palvelun ainutlaatuisuus, kokemus palvelun kautta, toimintaympäristö, palveluun liittyvät arvot ja mistä asiakas muistaa palvelun? Palvelun toimintaan liittyviä peruselementtejä ovat alkuesittely, keskikohta ja loppupiste (Kalliomäki 2014.)

Tarinaelementtien ideoinnissa seuraavat kysymykset ovat avuksi; yrityksen ydintarinan hahmon toiminta palvelussa, palvelun teema, palvelun uusien asioiden hyödyntäminen tarinan ideoinnissa, palvelun erityisyys, hahmon muuttuminen, uhkaako hahmoa jokin, tunnetilat mitä asiakkaalle tarjotaan, sivuhahmot palvelutarinassa, tarinarekvisiitan nosto palvelussa ja toteutuuko hahmon unelma? (Kalliomäki 2014.)

Tarinapolun hahmottelun kysymyksiä; mistä palvelu alkaa (alkusysäys), asiakkaan houkuttelu, tarinan näyttämön esittely asiakkaalle, kokemuksen syventäminen tarinalla, asiakkaan mielestä huippukohtat, loppuratkaisu, palvelulupauksen lunastus ja palvelun loppuhäivytyt? Palvelun tarinasta tehdään tiivistelmä. Seuraavilla kysymyksillä tarkennetaan palvelun tarinallista viestiä; mistä halutaan viestiä, millaista kokemusta välitetään ja mikä on tarinallinen sanoma? Tiivistelmän kehitysvaiheessa on tärkeää materiaalien kerääminen ja tiedonhankinta (Kalliomäki 2014.)

Palvelupolku on toiminnallinen kokonaisuus, joka muodostuu toisiaan seuraavista palvelukohtauksista. Palvelupolulla tuotetaan kokonaisvaltainen kokemus, jolla tarjotaan arvoa asiakkaalle. Palvelukohtaukset on hyvä luetteloida. Näin on helpompi hahmottaa kokonaisuus. Seuraavat kysymykset auttavat palvelukohtausten luetteloinnissa; missä järjestyksessä palvelun juoni etenee, miten tarinaa tuetaan palvelun kulussa, onko vaihtoehtoja palvelukäsikirjoituksen kulussa, asiakkaan kokemukset (tunne, näkeminen, haistaminen, maistaminen ja kuuleminen), mitkä ovat palvelukohtausten tarkoitukset, ketkä ovat palvelukohtauksen paikallaolijat, mitä tapahtuu, mitä läsnäolijat haluavat, mitkä ovat heidän tarpeensa, millainen on asiakkaan asenne palvelukohtauksen alussa ja palvelukohtauksen tuottama jännite (Kalliomäki 2014.)

Palvelulle laaditaan lopullinen käsikirjoitus, kun palvelukohtaukset on luetteloitu. Käsikirjoitukseen kirjataan myös olennaisia seikkoja, kuten esineet, visuaaliset yksityiskohdat ja ruoka. Huomioitava on myös tuoksut, valaistus ja äänimaailma. Kuvallisesta palvelunkäsikirjoituksesta on hyötyä palvelun käytännön toteutuksessa. Käytännön toteutukseen päästään siirtymään, kun palvelu on tarinallistettu ja käsikirjoitus laadittu (Kalliomäki 2014.)



Tässä opinnäytetyössämme suunnittelemme tuotteet ja tuotteiden lopulliset viimeistelyt tekevät toimeksiantajan puolesta palkattu ulkopuolinen taho. Tämä on Helsingissä toimiva mainos- ja markkinointitoimisto Soma Helsinki. Soma Helsinki on luova sisältötoimisto. Soma Helsinki tekee lopulliset markkinointitoimenpiteet, visuaaliset ilmeet ja tuotteiden tarinallistaminen jää myös heidän tehtäväkseen.

## 2.2 Tuotekehitys

Matkailutuote, jonka asiakas ostaa ja kuluttaa, koostuu useista eri palveluista. Ne koostuvat aiheettomista ja konkreettisista elementeistä. Palvelun tuotantoprosessiin osallistuu myös siis asiakas (Verhelä 2018, 37.)

Hyvä matkailutuote on yksiselitteisesti sellainen, johon tuottaja, asiakkaat ja yhteistyökumppanit ovat tyytyväisiä. Tuotteiden ennakkosuunnittelu on vaikeaa, koska itse tuote syntyy vasta silloin, kun se on ollut asiakkaiden käytössä ja he ovat päässeet kokemaan elämyksen ja tunteet tuotetta käytettäessä. Tuotetta tai palvelua suunniteltaessa on mentävä mahdollisimman lähelle asiakkaan näkemää/kokemaa todellisuutta. Toimintaympäristö on otettava huomioon muiden tavoitteiden kanssa, jotka määrittävät asiakkaiden, tuottajien ja välittäjien kanssa. (Verhelä & Lackman 2003, 74.)

Asiakkaan näkökulmasta onnistunut tuote tai palvelu on sellainen, joka on vastannut hänen odotuksiaan ja kokemuksiaan siitä. Positiivinen muistijälki tuotteesta lisää asiakkaan kokemaa luotettavuuden ja turvallisuuden tunnetta tuottajasta. Hyvä tuote on myös tuottajalle kannattava ja se on toistettavissa ja helppo myydä. Onnistunut tuote saa asiakkaan ostamaan tuotteen uudelleen. Tuote on hyvä silloin, kun sillä on selkeä kohderyhmä markkinoilla ja se eroaa muista tuotteista. Tuotteen hinta täytyy olla oikea tuotteen sisältöön nähden, jolloin se on myös niin jälleenmyyjillä kuin välittäjilläkin helppo myydä eteenpäin. Tästä täytyy saada taloudellista hyötyä. Tuote on oltava yksinkertainen ja selkeä, jotta se on helppo varata ja sitä on helppo myydä eteenpäin. Toimintaympäristö on hyvä ottaa huomioon, koska tuotteella todennäköisesti syntyy uusia työpaikkoja sekä alueen tunnettavuus lisääntyy. Ympäristö- ja luontoystävällinen tuote tuottaa alueelle mahdollisesti palveluita vielä pitkän aikaa (Verhelä & Lackman 2003, 74-75.)

Smithin mallissa fyysinen toteutuspaikka on matkailutuotteen ydin (maantieteellinen, luonto tai nähtävyys). Seuraavaksi tarvitaan palveluita, jotta voidaan vastata asiakkaiden tarpeisiin. Sitten

tulee vieraanvaraisuus, joka on tärkeää, koska se näkyy palvelujen toteutuksessa ja henkilökunnan toiminnassa. Näiden jälkeen tulee valinnanvapaus, jolla tarkoitetaan sitä, että asiakkaalla on mahdollisuus vaikuttaa ja tehdä palvelun aikana myös omia valintoja, vaikka ruokailun suhteen. Viimeisenä tulee asiakkaan osallistuminen. Tällä tarkoitetaan sitä, että asiakas on jollain tavalla mukana palvelun toteutuksessa. Se voi olla fyysistä, aktiivista tai tunnetasoisista, jolloin asiakkaan kokema elämys vahvistuu (Verhelä 2018, 37-38.)

### 2.3 Matkailupalvelutuotteen suunnitteluprosessi

Matkailupalvelutuote syntyy useista eri osista. Nämä kaikki ovat tuottajalle erillisiä toimintaprosesseja. Prosessien on erotuttava selkeästi toisistaan ja niitä täytyy voida tarkastella erillisinä. Matkailutuote on asiakkaalle kokonaisuus, mutta tuottajan on huomioitava palvelun toimivuus kokonaisuuden osana (Verhelä & Lackman 2003, 75.)

Matkailutuotteet koostuvat useammasta tasosta ja kerroksesta. Matkailutuotteessa korostuu asiakkaiden kohtaaminen ja vuorovaikutus eri toimijoiden kanssa. Matkailutuotteessa yksittäisten yritysten tai välittäjäorganisaatioiden toimittamat tuotteet arvoketjun eri vaiheissa. Matkailukohteen tuotteessa korostuvat kokemukset ja niiden sisältämät alueen yritysten, yhteisöjen, ihmisten ja paikkojen kesken tapahtuva sosiaalinen vuorovaikutus. Matkailun kokonaistuote taas sisältää useita kohteen eri tuotteita. Se sisältää kaikki palvelut, tapahtumat ja kokemukset matkan aikana aina kotoa lähdettäessä ja sinne palaamiseen (Verhelä 2018, 39.)

Uutta tuotetta tai **palvelua ideoidessa** on tärkeä muistaa asiakkaan tarpeet ja yrityksen liikeidea. Hyviä menetelmiä ovat aivoriihiyöskentely, ideakilpailut ja muiden yritysten seuraaminen. Lisäksi aiheesta tehdyt tutkimukset ovat hyviä lähteitä. Tuotteesta on hyvä rakentaa persoonallinen ja omaan toimintaympäristöön sopivat (Verhelä & Lackman 2003, 76-77.)

Pohjana suunnittelussa pitää olla asiakkaan **tarpeet**. On luotava kokonaistavoitteet, joilla asiakkaalle saadaan luotua elämyksiä tuottava kokemus. Ohjelmanpalvelu vaatii teeman, johon palvelun kokonaisuudet ja osat perustuvat. Teemaa voidaan käyttää markkinoinnin työkaluna. On tärkeää selvittää ohjelmanpalvelun osanottajat ja heidän toiveensa etukäteen. Toteutusta helpottaa, kun tiedossa on osallistujien määrä, taitotaso, kunto ja motivaatio. Huomioon on otettava vuoden- ja vuorokaudenaika ja kuinka paljon aikaa ohjelman kestoon tarvitaan. Suunnitelmavaiheessa on huomioitava toimintaympäristö ja sen asettamat vaatimukset. Palvelun olennainen osa on siihen

käytettävät menetelmät. Käytännölliset asiat, kuten luvat, varusteet, kuljetukset yms. on otettava huomioon suunnittelun loppuvaiheessa (Verhelä & Lackman 2003, 78.)

Asiakkaiden tarpeet palveluntarjoajan näkökulmasta katsottuna ovat helposti ja vaikeasti ratkaistavia. Ratkaisut ovat myös asiakkaan näkökulmasta katsottuna helppoja sekä vaikeita. Joskus käy niin, että asiakkaan ja palveluntarjoajan näkökulmat eivät kohtaa, jotta tarpeet saataisiin tyydytettyä. Jos tarve on helposti ratkaistavissa niin asiakkaan kuin palveluntarjoajan näkökulmasta, niin silloin menestyvälle tuotteelle tulee heikot lähtökohdat. Asiakas pystyy itsekin tuottamaan helpon ratkaisun ja näin ollen palveluntarjoajalle ei tule tarvetta tuotteistaa uutta palvelua. Jos tarve on helposti ratkaistavissa asiakkaan mielestä ja palveluntarjoajan mielestä ei, niin silloin on vaarana, että asiakas kävelee kilpailevaan yritykseen, mikäli ratkaisua ei löydetä. Täydellinen tilanne tuotteistajalle on se, kun asiakkaalle vaikealta vaikuttava asia onkin helposti toteutettavissa palveluntarjoajan näkökulmasta. Silloin ollaan vahvassa omassa erityisosaamisessa tai on löydetty oikea kohderyhmä. Palvelun kate täytyy olla kuitenkin kohdallaan (Tonder 2013, 41-42.)

**Tuote on testattava** asiakkaiden kanssa ennen kuin sitä lähdetään markkinoimaan tai toteuttamaan. Näin saadaan selville kaikki toiminnalliset puutteet ja voidaan korjata ne. Asiakkaiden asemassa voidaan käyttää ulkopuolisia henkilöitä, jotka tuotteen testaavat. Oma henkilökuntaa tai tuottajaa ei kannata käyttää, koska tuote on itse suunniteltu ja oma kokemus tuotteesta saattaa ohjata tuotteen toteutumisen oikeaan suuntaan ja näin ollen erilaisten asiakkaiden vaikutus toteuttamisessa jää huomiotta (Verhelä & Lackman 2003, 78.)

Tuotetestauksen tavoitteena on löytää vikoja, ongelmia, kehityskohteita sekä varmistaa, että kaikki on huomioitu. Testaus voidaan toteuttaa useissa eri vaiheissa. Se voi olla joko osana suunnittelua tai kokeillaan yksittäistä osaa tuotteesta, että miten se kokonaisuudessaan toimii sekä miten tuotetestausta käytetään työvälineenä myynnin edistämässä. Ennen tuotteen myyntiin laittoa se täytyy kuitenkin testata vähintään kerran ja hyvissä ajoin. Kun lähdetään miettimään testausta, on hyvä pohtia, mitä halutaan selvittää ja miksi. Tuotetestauksen voi toteuttaa omalla tiimillä tai valita joku satunnainen ryhmä ihmisiä matkailualalta (Businessfinland n.d.)

Tuotteesta tai palvelusta on syytä tehdä **tuotekortti**, joka voi sisältää tuotteen nimen, kuvauksen tuotteesta, tuotteen käyttötarkoituksen, tuotteen hyödyt, tuotteen markkinat, tuotteen asiakasryhmät, tuotteen sisällöt, asiakaspalvelu, tuotteen viestinnät, tuotteen jakelukanavat, tuotteen saatavuuden, tuotteen hinnan, tuotteen lisäpalvelut ja asiakaspalautteet. Tuotekortti on jaettava jälleenmyyjille ja yrityksen henkilökunnalle. Tuotekortin tarkoitus on se, että jälleenmyyjät

osaavat kertoa mahdollisimman hyvin asiakkaalle tuotteesta tai palveluista (Verhelä & Lackman 2003, 78-79.)

Tuotekortit ovat joko sähköisiä tai printattavia lyhyitä esitteitä ja dokumentteja, joissa kerrotaan tuotteiden tärkeimmät tiedot. Tuotekorttimalleja löytyy useita erilaisia. On olemassa sisäinen tuotekortti, joka on tehty tiimin omaan käyttöön. Lisäksi on olemassa tuotekortit myyjille, joista löytyy kaikki oleellinen tieto myynnin tueksi. Matkanjärjestäjille voidaan tehdä omanlaisensa versio. Ulkoinen tuotekortti ns. esite tai flyeri, joka on asiakkaalle menevä mainos. Myyjille suunnatuissa korteissa on erona asiakkaille suunnattuihin se, että niihin on lisätty tuotteen lisäpalvelut kustannuksineen ja lisätiedot eri esiintyjistä. Tässä kohtaa on myös hyvä pohtia, mitä tietoja tuotekortin käyttäjä tarvitsee. Tuotekortit on syytä pitää ajan tasalla ja muutokset päivitetään heti, kun niitä tulee (Businessfinland n.d.) Toimeksiantaja on palkannut ulkopuolisen tahon hoitamaan tuotekortit ja niiden visuaalisen ilmeen. Helsingissä toimiva Soma Helsinki hoitaa tämän osa-alueen.

Yksi keskeisimmistä ja tärkeimmistä toimenpiteistä yrityksen kannalta on **hinnoittelu**. Se vaikuttaa suoraan yrittäjän tuloon. Monesti käy kuitenkin niin, että se ohitetaan liian nopeasti tuotteistamisprosessissa. Osaksi palvelujen hinnoittelun vaikeus johtuu juuri tästä (Tonder 2013, 88.)

Jotta tuotteesta tai palvelusta saadaan kannattava, on tuotteen lopullinen hinta oltava sellainen, että se sisältää kaikki siihen kuuluvat kustannukset. Hinnoittelukaava sisältää seuraavat asiat; majoituksen, kuljetukset, pääsymaksut, ruokailut, ohjelmalvelujen kulut, oppaiden kulut sekä mahdolliset vapaapaikkojen kulut. Muuttuvia kuluja ovat henkilöstökulut, raaka-aine ja materiaalikulut, ateriakulut, laitteet ja välineet, ulkopuolelta tulevat vuokravälineet ja oheismateriaalit asiakkaille. Näiden kulujen lisäksi on hintaan lisättävä kate, joka sisältää tietyn prosenttiosuuden yrityksen kiinteistä kuluista sekä jakelutien kustannukset eli myyntipalkkiot (matkatoimistot, välittäjät, matkailuorganisaatiot). Kiinteisiin kuluihin sisältyy markkinointi-, myynti- ja hallintokulut, pääomakulut, vuokrat, tietoliikenne ja vakuutukset. Näistä määritellään prosenttiosuus, joka sitten lisätään muuttuviin kustannuksiin. Huomioon on otettava myös arvonlisävero ja muut viranomaismaksut. Myös aika, mikä suunnitteluun ja toteuttamiseen kuluu, on muutettava rahaksi. Se on oltava vähintään sama kuin ulkopuoliselle työntekijälle maksettava palkka vastaavalta ajalta. Tämä on tuoteperusteista hinnoittelua (Verhelä & Lackman 2003, 82-84.) Tuotteidemme hinnoittelun hoitaa toimeksiantaja.

Valmiista tuotteesta laaditaan **esittelymateriaalit**, joita käytetään markkinoinnin ja myynnin tukena. Sähköisissä kanavissa on helppo esitellä tuotteita ja palveluita. Siellä mainosta voi päivitellä

ja muuttaa vaikka päivittäin. Tässä verkostoituminen on tärkeää ja saadaan toteutettua yhteis-mainontaa. Jos omat sivut laaditaan, on tärkeää, että ne löytyvät helposti kaiken muun tarjonnan seasta. Myös matkailumessut ja näyttelyt ovat hyvä mahdollisuus tuotteen esittelyyn. Tutustumismatkat eli FAM-matkat voivat ottaa myös esiteltäväksi alueen tuotteita tai palveluja (Verhelä & Lackman 2003, 84.)

Myyntiesittelyllä esitetään palvelu ja miksi asiakkaan pitäisi ostaa se. Myyntiesityksen tarkoitus on poistaa mahdollisimman tehokkaasti mahdolliset myynnin esteet ja herätellä asiakkaan mielenkiintoa ostaa palvelu. Käyttökohteet myyntiesityksille ovat yrityksen internetsivut, tuotekortit ja myös välitysmyyjälle toimitettava materiaali. Hyviä ensivaikutelmia myyntiesittelyihin luodaan kuvin ja filmimateriaalein. Lisäksi palvelulle luodaan slogan tai iskulause. Hyvällä myyntiesittelyllä otetaan myös kantaa mahdollisiin vastaväitteisiin tai kilpaileviin palveluihin. Kilpailijoiden tarjontaan on näin ollen hyvä tutustua etukäteen ennen myyntiesityksen laatimista. Yksityiskohtaiset sisältökuvaukset helposti saatavilla sekä selkeät ohjeet siitä, miten palvelu on ostettavissa ja nämä pitäisi sijoittaa osaksi myyntiesitystä (Tonder 2013, 68,70.) Tämä tulee toimeksiantajan puolesta. (Liitteet 3, 4 & 5.)

Tuotekehitysprosessissa täytyy olla **tuotteen testaus**, koska sen perusteella voidaan tietää, onko tuote onnistunut vai ei. Tässä vaiheessa tärkeää on yhteistyö asiakkaiden kanssa. Viimeistely tuotteesta tulee asiakkaalle syntyneestä kokemuksesta. Vuorovaikutus ja palveluntuottajan läsnäolo on myös tärkeässä roolissa (Verhelä & Lackman 2003, 85.)

**Palautteen kerääminen** on tärkeää heti tuotteen tai palvelun testaamisen jälkeen. On hyvä laatia palautekyselylomake, joka on laadittu kirjallisesti tai sähköisesti. Palautteen perusteella on helppo lähteä tuotetta tai palvelua muokkaamaan ja korjaamaan oikeaan suuntaan. Lisäksi on hyvä ottaa merkkeille asiakkaiden positiiviset ja negatiiviset reaktiot tuotteen tai palvelun toteuttamisen aikana (Verhelä & Lackman 2003, 85.)

Ohjelmalvelujen tuottajan on **hyvä olla yhteistyössä** saman alan yrittäjien, palvelujen myyjien ja välittäjien, sekä muiden saman tuotteen tuottajien ja viranomaisten kanssa. Näin on helpompi jakaa osaamista ja vastuuta sekä saadaan yhteisillä ponnistuksilla hyviä tuloksia aikaan kuin yksin toimien (Verhelä & Lackman 2003, 87.)

## 2.4 Markkinointistrategia ja segmentointi

Kiertomatkatuotteen suunnittelussa on mielestämme tärkeää ensin määritellä olemassa olevat markkinasegmentit ja pyrkiä löytämään kullekin teemalle parhaiten sopivat asiakasryhmät.

Markkinoita segmentoitaessa on edettävä aina asiakaslähtöisesti. Asiakassegmenttien tarpeet ja toiveet ovat suunnittelun perustana. Huomioimalla nämä seikat voidaan löytää sopivat asiakasryhmät ja suunnitella sekä kohdistaa sopiva tuotetarjonta heille. (Rope 2004, 58.)

Kun ollaan valitsemassa ja luomassa markkinointistrategiaa, on segmentoinnin suhteen tarjolla kolme vaihtoehtoa: segmentoimaton, selektiivinen tai keskitetty markkinointi. Omalle tuotteelle segmenttiä valittaessa on valintaan vaikuttavia tekijöitä analysoitava huolella, koska markkinasegmentin valinta vaikuttaa yrityksen toimintaan pitkällä aikavälillä. (Rope 2004, 60.)

**Segmentoimaton markkinointistrategia.** Tällä markkinointistrategialla usein halutaan kattaa markkina-alue kokonaisuudessaan ja se on mahdollista, jos yrityksellä on riittävän suuret resurssit käytössään. Segmentoimaton markkinointi on lähtökohtaisesti hyvä valinta, mikäli tuotteelle ei saada luotua riittävää erottuvuutta kilpailevista tuotteista. Tässä tapauksessa puhutaan myös tuotteiden homogeenisuudesta. Markkinoiden ollessa homogeeniset eli asiakaskunnan tarpeet ovat hyvin samankaltaiset, ei segmentoinnista ole välttämättä hyötyä, näin on myös silloin, jos markkinointialue on pieni. Poikkeuksena, jos yksittäinen liiketoimi on suurta, voidaan jopa jokaiselle asiakkaalle laatia oma markkinointisuunnitelma. Nykypäivänä segmentoimattomaan markkinointistrategiaan päädytään yhä harvemmin, koska kilpailevat yritykset lähes aina segmentoivat ja saavat etua suhteessa segmentoimattomiin kilpailijoihinsa. (Rope 2004, 60-63.)

**Selektiivinen markkinointistrategia.** Tämä markkinointistrategia soveltuu hyvin yhtiöille, jotka ovat erikoistuneet pienille markkinoille, missä yksikin kauppa voi silti olla suuri ja täten jokainen asiakas on yritykselle erittäin tärkeä. Tällaisessa tilanteessa voidaan jokaista asiakasta katsoa omana segmenttinään ja laatia yksityiskohtainen markkinointistrategia. Selektiivinen strategia on myös soveltuva suurille yrityksille, joilla on paljon resursseja käytettävissään. Tällainen yritys voi luoda jokaiselle segmentille oman eriytetyn tuote- ja markkinointistrategiansa. Näin yritys voi parhaillaan saavuttaa vahvan aseman jokaiselle asiakassegmentille. Selektiivisen markkinointistrategian onnistuessa voidaan saavuttaa suurin mahdollinen kokonaismyynti, mutta samalla kustannukset nousevat korkealle, koska jokaiselle asiakasryhmälle tehdään omaa tuotesuunnit-

telua, valmistusta ja markkinointia. Tämän strategian valitsemisessa on siis tehtävä tarkkoja laskelmia, jotta nähdään kattaako mahdollinen myynti strategian valinnasta koituneet suuremmat kulut. (Rope 2004, 60-64.)

**Keskitetty markkinointistrategia.** Mikäli yritykselle ei ole riittäviä resursseja kattaa markkinoinnillaan koko markkina-alueetta, on silloin valittava keskitetympi strategia. Kun alalla ja tai tuotteella on paljon kilpailijoita ja kilpailijat rakentavat ja pyrkivät saamaan erottuvuutta valitsemilleen segmenteille, on muidenkin alan toimijoiden valittava omat segmenttinsä ja kerättävä näistä tietoa, jonka avulla he pystyvät vastaamaan heidän asiakkaidensa tarpeisiinsa kilpailijoita paremmin. Keskitetyllä markkinoinnilla pystytään säästämään hyvinkin paljon tuotteen valmistuksessa, myynninedistämässä ja jakelussa. Tämän strategian kääntöpuolena on, että kapealla markkina-alueella on asiakkaat pidettävä jatkuvasti tyytyväisenä. Voimakkaamman kilpailijan saadessa otetta samalta segmentiltä voi oman yrityksen toiminnalle aiheutua hetkessä mittavaa vahinkoa, eli liian kapeasta keskittäytymisestä on olemassa isommat riskit. (Rope 2004, 64-65.)

Keskitetty segmentointistrategia jakautuu kahteen toimintatapaan:

- Täysin keskitetty. Tässä segmentointiryhmässä keskitytään palvelemaan yhtä valittua segmenttiä. Tämä tilanne tapahtuu usein alihankintasuhteessa isomman yrityksen yhteistyökumppanina. Silloin toiminta on täysin riippuvainen yhteistyö yrityksen tarpeesta ja onkin näin riskialtis valinta. Kuten esimerkiksi tilanteessa jossa, asiakasyrityksen toiminta jostain syystä vähenee tai jopa lakkaa. (Rope 2004, 65.)
- Rajattu markkinointi. Tätä markkinointimallia käytetään valtaosin liikemaailmassa ja sitä voidaan pitää yrityssegmentoinnin perusmallina. Mallissa rajataan useampi segmentti kuitenkin täysin kokonaismarkkinoita kattamatta. Kaikista segmenteistä pyritään löytämään omalle yritykselle tuottavimmat segmentit. (Rope 2004, 65.)

**Segmentoinnin tasot.** Tyyppisegmentoinnissa kyseessä on liikeideaan sisältyvä segmentti, jossa määritellään organisaatiotyyppi ja sitten ostoprosessiin osallistuvat henkilöt. Valitun asiakkaan ominaispiirteet kuvataan mahdollisimman tarkasti. Asiakassuhdesegmentoinnissa asiakkaat ryhmitellään asiakassuhteen mukaan satunnaisiin asiakkaisiin, volyymi- asiakkaisiin sekä entisiin asiakkaisiin ja ei-vielä asiakkaisiin. Näistä volyymiasiakkaat ovat tavallisesti yrityksen kannattavin asiakasryhmä. Satunnaiset asiakkaat on syytä palvella mahdollisimman hyvin, jotta heistä mahdollisimman moni siirtyisi kanta-asiakkaaksi eli volyymiasiakkaaksi. Ei vielä -asiakkaat ovat heitä,

joita pyritään markkinoinnin avulla tavoittamaan ja houkuttelemaan asiakkaiksi, ja kun heidät saadaan kokeilemaan tuotetta, pyritään asiakassuhdetta jatkamaan. Entinen asiakas ei terminä ole koskaan se, mitä liiketoiminnassa halutaan, koska tällöinhän asiakas on kokenut tuotteen tai palvelun huonoksi. Tällaisen asiakkaan takaisin saamiseen voi kulua huomattavan paljon aikaa ja rahaa. (Rope 2004, 65-70.)

Lähtökohta tuotteistamisessa on asiakkaiden tarpeisiin vastaaminen. Palvelu tai tuote suunnitellaan, rakennetaan ja jaotellaan siten, että ratkaistaan asiakkaan havaittu ongelma tai tyydytetään tarpeet. On syytä tutkia, mitkä tekijät ovat merkityksellisiä asiakkaan silmissä palvelussa. Näin päästään kehittämään vetovoimainen ja kilpailukykyinen tuote. (Tonder 2013, 39.)

**Markkinat** ja asiakkaat. Kun lähdetään tutkimaan markkinoita ja kohderyhmiä, niin varsinaista tutkimuksen teettämistä ei ole tarpeen tehdä, koska enemmän saadaan kerättyä systemaattisesti tietoa asiakaspalvelutilanteista. Parhaiten tietoa keräävät työntekijät, jotka ovat päivittäin tekemisissä asiakkaiden kanssa. (Tonder 2013, 40-41.)

**Asiakassegmentoinnilla** tarkoitetaan sitä, että yrityksen markkinat jaetaan erilaisiin sisäisesti samanlaisiin ryhmiin. On tärkeää löytää yritykselle itselleen parhaiten tuottava asiakasryhmä, kaikkia ei voi palvella ja asiakasryhmään sopimattomien palvelu voi olla jopa tuhoisaa liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta. (Tonder 2013, 43.) Perusteet segmentointiin löytyvät kuluttajien tarpeista ja ostokäyttäytymisestä. Segmentointiin liitetään myös kuluttajakäyttäytymisen tutkiminen ja ymmärtäminen. Ostoprosessin aikana vaikuttavat tekijät ovat fyysisiä, mentaalisia ja tunneperäisiä vaikuttimia sekä motiiveja, jotka ohjaavat ihmisiä. On hyvä ymmärtää asiakaskohderyhmän ostomotiivit, miksi he matkustavat ja mitkä ovat ne tarpeet, jotka houkuttelevat heitä kyseiseen palveluun asiakkaan näkökulmasta. (Tonder 2013, 43.)

**Matkailumarkkinoinnin segmentoinnissa** määritellään tietyntylaiset tyyppiasiakkaat heistä tehdyn profiloinnin mukaan. Profiloinnin pitää perustua asiakkaan oikeisiin ja todellisiin tarpeisiin. Segmentointi ja asiakasprofiilin muodostaminen on tärkeä työkalu palvelun kohdentamisessa. Matkailijoiden segmentointi voidaan tehdä nelijaon mukaisesti, mikä on seuraavanlainen: maantieteellinen, väestöllinen, psykologinen ja käyttäytymisfaktorillinen. Tehokkain tapa luokitella yrityksen markkinoita on matkailijan motivaation perusteella tehty segmentointi. Matkailumotivaatioihin luokitellaan fyysinen rentoutuminen, erilaisuuden etsiminen, sosiaalinen kanssakäyminen ja itsensä toteuttaminen. Nämä asiat vaikuttavat enemmän ostokäyttäytymiseen kuin esimerkiksi ikä, sukupuoli tai kansallisuus. (Tonder 2013, 44-45.)



**Markkinointikanavan** ja markkinointiviestinnän suunnittelussa on hyvä ottaa huomioon seuraavia asioita; määrittele asiakkaasi, mitä hän matkaltaan haluaa? Mikä on asiakassegmentin syy matkustaa? Mikä on markkinointikanava, jota asiakkaasi käyttää? Markkinointiviestin sisältö on oltava kiinnostava ja sellainen, jolla voidaan sitouttaa asiakasta palvelun käyttöön. Sosiaalisessa mediassa palvelun on oltava kiinnostava ja massasta poikkeava. (Tonder 2013, 50.)

## 2.5 Kiertomatkatuote

Tässä opinnäytetyössä kehitettiin teemapohjaisia kiertomatkatuotteita. Kiertomatka on valmismatkapaketti ja sopii matkaajille, jotka haluavat kokea matkansa aikana mahdollisimman paljon. Kiertomatkatuotteessa liikutaan useilla matkustusalueilla ja kiertomatkatuotteella on usein jokin teema kuten esimerkiksi kulttuurinähtävyydet tai luonto nähtävyydet. Nykyisten kaltaisten kiertomatkatuotteiden syntymisen historiasta puhuttaessa esiin nousee yksi nimi muiden edelle. Thomas Cook, joka 1800 luvun puolivälissä aloitti mannerten välisten kiertomatkatuotteiden järjestämisen laajan alueen kulttuurinähtävyyksille. (Thomas 2021). Tässä työssä tehtiin tutkimusta, millaisia ominaisuuksia on hyvällä valmismatkapaketilla ja kiertomatkatuotteella.

Koronaviruspandemian myötä kansainvälinen matkailu pysähtyi lähes kokonaan. Myös kotimaan matkailu on ollut vaikeuksissa. Työ- ja elinkeinoministeriön tutkimuksen mukaan matkailun palautuminen koronaan edeltäviin lukuihin, kestää ainakin vuoteen 2023 saakka. (Koronapandemian 2021, 11).

Samasta tutkimuksesta syyksi selviää, että syynä matkailun kysynnän laskemiselle ei ole Suomen matkustuskohteiden houkuttelevuus tai palveluiden heikko laatu. Matkustuksen lasku johtuu pääasiassa epävarmuuden tunteista, jotka painottuvat terveysturvallisuuden ja luottamuksen tunteeseen. (Koronapandemian vaikutukset Suomen matkailukysyntään – kehitysarviot 2021, 14). Tähän valmismatkoja ja kiertomatkoja järjestävien yritysten tulisi pystyä tarjoamaan vastaus. Valmismatkan järjestäjän on huomioitava turvallisuudentunteen luomisesta asiakkaalle. Tämän turvallisuudentunteen tulee näkyä koko tuotteen palvelupolussa alkaen matkan markkinoinnista, matkan ostoon, matkan aikana ja matkan jälkeen. Matkanjärjestäjän velvollisuuksiin kuuluu huolehtia asiakkaista, esimerkiksi kun asiakas matkanaikana sairastuu. Matkanjärjestäjän on valmismatkalain (L 1079/1994) mukaisesti avustettava matkustaja tarvittavaan hoitoon, jotta asiakkaalle syntyisi sairastumisesta mahdollisimman vähän haittaa.

Useat kiertomatkoja järjestävät matkatoimistot ovatkin huomioineet turvallisuudentunteen luomisen tuotemarkkinoinnissa. Esimerkkinä yhtenä näistä, Ikaalisten matkatoimisto perustelee valmismatkojen turvallisuutta yhtenä kuudesta syystä valita valmismatka omatoimimatkan sijaan. Lainsäädäntö ja kuluttajansuoja turvaa asiakkaan oikeuksia matkanhankinnasta aina matkan päättymiseen asti. Koronaviruspandemian aikana matkan peruuntumisen riski on suurentunut. Valmismatkoissa on turvaa ja joustoa myös peruuntumistilanteissa, omatoimimatkailijoilla tätä turvaa ei ole. (Pakettimatkalalle n.d.)

Matkatoimistojen sivustoja tutkimalla tässä työssä tultiin siihen tulokseen, että hyvän kiertomatkan ominaisuuksiin kuuluu asiakkaan kokema palvelun helppous, tasalaatuisuus sekä turvallisuus. Onnistuneessa kiertomatassa asiakkaan tehtäväksi pitää jäädä vain elämyksistä nauttiminen. Hyvään kiertomatkaan tulee sisältyä koko matkanohjelma sisältäen; lennot, kuljetukset, majoitukset, aktiviteetit ja ateriat. (Kiertomatkat n.d). Kiertomatalla tulee saada hyvää asiantuntevaa henkilökohtaista palvelua ja asiakastyytyväisyys tulee olla etusijalla. Matkaohjelma tulee suunnitella siten, että matkalla asiakas näkee ja kokee mahdollisimman paljon. (Miksi n.d).

## 2.6 Valmismatkalaki

Tässä osioissa käydään läpi keskeisempiä asioita heinäkuun ensimmäisenä päivänä vuonna 1994 voimaan tulleesta valmismatkalasta, sekä miten ja mihin lakia sovelletaan, millaisia säädöksiä liittyy markkinointiin ja sopimuksiin sekä millaisia velvollisuuksia matkanjärjestäjillä on. Kiertomatkatuotteen suunnittelussa kerätään ja yhdistellään sopivia matkustustuotteita ja otamme huomioon laissa säädetty velvollisuudet matkailutoimijoille. Perehdymme siis valmismatkalakiin, jotta osaamme ottaa tuotteiden suunnittelussa huomioon myös laissa säädetty velvollisuudet. Näin saadaan kehitettyä tuotteita, joissa kaikki tärkeimmät lakiseikat on otettu huomioon ja matkailualan toimijoille jää vähemmän huolen aihetta. Valmismatalla tarkoitetaan valmismatkalaisissa sellaista matkaa, missä on yhdistetty kuljetusta ja majoitusta sekä majoitukseen sisältyvät oheispalvelut kuten ruokailu. (L 1079/1994).

**Yleiset säännökset** miten lakia sovelletaan, on säädetty valmismatkalaisissa (L 1079/1994) ja sen ensimmäisessä luvussa seuraavasti. Kun matkaa myydään elinkeinoa säännöllisesti harjoittavan tahon toimesta ja matka kestää yli vuorokauden tai sisältää yöpymisen. Valmismatkan katsotaan olevan kyseessä silloin, kun se on etukäteen koottu, järjestetty tai sopimusta tehtäessä suunniteltu palvelu, joka koostuu kuljetuksesta ja majoituksesta sekä siihen liitetystä oheispalvelusta

kuten ruokailu tai jokin aktiviteetti. Vaikka matkan osia olisi eritelty hinnoituksessa ja laskutuksessa, pidetään tällaista etukäteen suunniteltua palvelupakettia valmismatkana. Valmismatkan välittäjällä on myös vastuu samalla tavalla kuin järjestäjällä, ja millään sopimuksen ehdolla ei voi heikentää matkustajan asemaa.

Markkinoinnissa annettavista tiedoista sekä **sopimuksen tekemisestä ja muuttamisesta** on säädetty valmismatkalain (L 1079/1994) toisessa luvussa seuraavasti. Valmismatkasta tehdyn esitteen täytyy sisältää sopimuksen yleiset ehdot ja matkan tärkeimmät tiedot. Nämä annetut tiedot sitovat matkan järjestäjää siltä osin, mikäli matkanjärjestäjä ei ole selkeästi ilmoittanut oikeuksistaan muutoksiin. Matkustajalle on annettava ennen sopimuksen tekoa kaikki oleellinen tieto ensisijaisesti kirjallisessa muodossa koskien matkan sisältöä, vaadittavia asiakirjoja, terveystieteitä sekä sopimuksen ehtoja. Tässä on myös ensisijaisesti huomioitava matkaan liittyvät kuljetukset ja niiden aikataulut. Myös sairauden tai onnettomuuden varalle on annettava tarpeelliset tiedot.

Matkanjärjestäjän velvollisuuksista ja matkanjärjestäjän **sopimusrikkomuksen seuraamuksista** on valmismatkalain (1079/1994) kolmannessa luvussa säädetty seuraavasti. Mikäli asiakas matkan aikana sairastuu, on matkanjärjestäjän avustettava matkustaja tarvittavaan hoitoon, jotta asiakkaalle syntyisi sairastumisesta mahdollisimman vähän haittaa. Matkanjärjestäjän voidaan katsoa toimivan virheellisesti, mikäli matka ei vastaa riittävästi sitä, mitä ollaan matkaesitteiden ja ennen sopimusta annettujen tietojen mukaan sovittu. Virheenä ei voida kuitenkaan pitää vähäisiä muutoksia, joihin asiakkaan on ollut mahdollista varautua ennalta matkan luonteen ja kohteen perusteella. Virheistä on ilmoitettava kohtuullisessa ajassa järjestäjälle. Virheeksi katsottujen ehtojen täytyessä on matkanjärjestäjä korvausvelvollinen, tästä ei kuitenkaan saa koitua kohtuutonta haittaa. Mikäli matkanjärjestäjän virheen tai muun päätöksen vuoksi matka muuttuu luonteeltaan liikaa, voi asiakas vaatia sopimuksen purkamista, hinnanalennusta, korvaavaa matkaa tai muuta vahingonkorvausta. Vahingonkorvauksista voidaan sopia matkasopimuksessa ja niitä voidaan myös sovittaa tilanteissa, joissa matkustaja omalla toiminnallaan myötävaikuttaa vahingon syntymiseen tai jos järjestäjän on ollut vaikea ennakoita vahingon syntymistä.

### 3 Matkanjärjestäjien kartoitus

Tässä työssä suunnitellut kiertomatkatuotteet luotiin yhdistelemällä hankkeen alueella jo olemassa olevia matkailupalvelutuotteita. Hankkeen toteutusalue koostui kokonaisuudessaan seuraavista alueista; Kuusamo, Oulu, Taivalkoski, Pudasjärvi, Raahe, Liminka, Muhos, Utajärvi, Vaala, Suomussalmi ja Salla. Tuotteille annettiin kolme teemaa, jotka olivat: Valokuvausmatkatuote, lintubongausmatkatuote ja pyöräilymatkatuote. Tuotesuunnittelun edellytyksenä oli, että löydämme teemojen mukaisia tuotteita ja niitä tarjoavia matkanjärjestäjiä hankealueelta mahdollisimman kattavasti. Kartoitustyötä tehtiin tämän opinnäytetyöntyön tekijöiden toimesta ja tietoja tuotteista etsittiin myös toimeksiantajan toimesta. Tuotteiden kartoitukseen käytettiin välineenä pääasiassa sähköisiä kanavia, kuten hakukoneita, matkatoimistojen ja matkanjärjestäjien internetsivustoja (Liite 1.)

#### **Kartoitusprosessi**

Kiertomatkatuotteiden suunnitteluprosessi muodostui ensisijaisesti toimeksiantajan tarpeiden mukaa. Toinen työn edistymistä ohjaava tekijä oli Kajaanin ammattikorkeakoulun määrittelemä opinnäytetyöprosessi. Rannikolta tuntureille -hankkeen projektipäällikkö Patricia Potrykus antoi tarvittavat informaatiot tuotteille asetetuista vaatimuksista niin sisällön, laadun, sidosryhmien sekä työn aikataulun suhteen. Toimeksiantajan ohjeiden mukaan työ aloitettiin kartoittamalla annettujen teemojen mukaisia tuotteita ja matkanjärjestäjiä, sen jälkeen itse tuotteiden suunnittelu ja testaus.

Tuotteiden ja matkanjärjestäjien kartoitus alkoi Kari Hietalan vierailulla Kuusamon matkailufossa, jossa haastateltiin matkailuinfon palveluvastaavaa Jari Karjalaista. Jari Karjalainen on työskennellyt pitkän uran matkailuneuvonnassa ja on myös valokuvauksen ja lintubongauksen harrastaja. Jari antoiinkin kattavasti tietoa Kuusamosta ja lähialueella olevista lintubongaus ja valokuvaus tuotteista. Lisäksi myös käytiin läpi hänellä tiedossa olevat pyörämatkatuotteet ja nämä edesauttoivat myös Riikan kartoitustyötä pyörämatkatuotteiden kartoituksessa. Tuloksena oli Jari Karjalaisen kokoama lista teemoina olevista tuotteista, jonka hän toimitti sähköpostitse Kari Hietalalle. Listassa oli lintubongaus, valokuvaus ja pyörämatkatuotteita järjestäviä tahoja Kuusamosta, Suomussalmelta, Oulusta ja Limingasta. Ulkomaisia matkanjärjestäjiä löytyi kolme, kaksi Sveitsistä ja yksi Englannista.

Seuraavaksi näitä saatuja tuotteita tarkasteltiin lähemmin ja lähes kaikilla matkanjärjestäjillä oli yhteistyötä muiden matkailualan toimijoiden kanssa ja niiden kautta alkoi löytymään vielä lisää teemoihin sopivia tai niitä tukevia tuotteita. Tuotekartoitus tapahtui lähes täysin internetin kautta hakuohjelmia hyödyntäen ja matkanjärjestäjien internet-sivuja tutkimalla.

Kartoitustyötä tehtiin samanaikaisesti myös Naturpoliksen ja heidän yhteistyökanavien toimesta. Kartoituksessa kertyneitä tietoja käytiin läpi, Patrician kanssa teams-kokouksissa sekä sähköpostitse viestittäen (Liite 2). Lisäksi Naturpoliksen toimesta oli perustettu Basecamp internet sovellukseen teemoille omat alueet, jossa kutsun saaneet henkilöt pystyvät jakamaan tiedostoja sekä vaihtamaan ajatuksia saavutetuista tuloksista.

Kartoituksen valmistua alkoi kiertomatkatuotteiden suunnittelu. Löydettyjä tuotteita pyrittiin arvioimaan benchmarkkaamalla ja vertailemalla tuotteita toisiinsa. Tuotteiden suunnittelussa on tärkeää, että siihen valitut palvelut ovat tasalaatuisia ja että asiakkaalle muodostuu helppo palvelukokemus. (Tonder 2013, 12). Tuotteita suunniteltaessa on otettu huomioon etenkin asiakas-segmenttien tarpeet ja ne ovat suunnittelun perustana. Huomioimalla edellä mainitut seikat voidaan löytää sopivat asiakasryhmät ja suunnitella sekä kohdistaa sopiva tuotetarjonta heille. (Rope 2004, 58.) Tuotteissa ei ole huomioitu kuljetuksia ja ne jäävät tuotetta myyvän tahon järjestettäväksi. Opinnäytetyössä valmistuneita kiertomatkatuotteita muokattiin vielä toimeksiantajan toimesta ja kiertomatkatuotteisiin lisättiin tuotteita ja palveluita, joita ei näy kartoitustuloksissa. (liite 1)

### **Löydetyt tuotteet, valokuvaus ja lintubongaus**

Seuraavaksi lyhyet esittelyt otsikon mukaisten teemojen tuotteista, jotka kartoituksessa löytyi. (liite 1)

Oulun ja Limingan alue.

- SaagaTravel, yritys sijaitsee Kempeleessä. Se järjestää henkilökuljetuksia ja valmismatkapaketteja. Teemaan sopivana tuotteena yrityksen järjestämä lintubussi Liminganlahdelle 2021 kesällä.
- Finnature, yrityksen toimipaikka sijaitsee Muhoksella. Yritys järjestää luontovalokuvaukseen liittyviä retkiä ja valokuvauskursseja. Toiminta keskittyy Oulun ja Limingan alueelle, mutta yritys toimii myös muillakin alueilla.

- Raven Tree, toiminta Limingan alueella. Yritys järjestää opastettuja valokuvausretkiä lintukojuille. Yrityksen erikoisuutena on kellukoku workshop. Tässä tuotteessa pukeudutaan märkäpukuun ja kelluvan kojun avulla liikutaan vesistöissä lintuja kuvaten.
- Oulun seudun retkipalvelut, yrityksen kotipaikka on Muhos. Yrityksen toiminta-alue on hyvin laaja. Yritys järjestää Oulun alueella valokuvausretkiä, mutta järjestää matkoja kauemmaskin, kuten pohjoiseen Suomeen ja Ruotsiin.
- Honkalinna Mika, asuu Kymenlaaksossa, mutta järjestää opastettuja lintuvalokuvausretkiä pohjoiseen Suomeen.

#### Kuusamo ja Suomussalmi

- Wildtaiga, Martinselkosen eräkeskus. Toimiin Kuhmon ja Suomussalmen alueella, jossa järjestää pääasiassa suurpetojen valokuvausretkiä. Osalla retkistä ollaan yöty, yrityksen omistamilla karhukojuilla.
- Karhu Kuusamo, yritys sijaitsee Kuusamossa. Järjestää suurpetojen valokuvausta omistamallaan karhukojuilla.
- Ruka Pro Guides Oy, sijaitsee Kuusamossa. Järjestää monipuolisia luontoteemaisia opastettuja retkiä. Tekee matkoja myös Venäjälle.
- Kuusamo Naturephotography, yrityksen kotipaikka Kuusamossa. Järjestää luontokuvauskursseja, luontokuvaus- ja linturetkiä sekä vuokraa kuvauskojuja.

#### Ulkomaiset

- Fotoreissen, sijaitsee Sveitsissä. Järjestää valokuvausmatkoja Suomeen ja toimii yhteistyössä Martinselkosen eräkeskuksen kanssa. Asiakkaana Sveitsiläiset ja Saksalaiset matkajat.
- Rolf Gemperle, sijaitsee Sveitsissä. Järjestää valokuvausmatkoja Suomeen. Matkat toteutetaan yhteistyössä Martinselkosen eräkeskuksen kanssa.

**Pyörämatkapakettien Kotimaisten ja Eurooppalaisten matkanjärjestäjien kartoitusta olemassa olevien tuotteiden osalta**

Kartoitus lähti käyntiin etsimällä tietoa internetistä jo myynnissä olevista tuotteista ja myyviä matkanjärjestäjiä. Kotimaan matkanjärjestäjien osalta Ellare, joka on erikoistunut pyörämatkailun kehittämiseen, tarjoaa suunnitteluoppaita. Erilaisia upeita Suomessa olevia pyöräreittejä löytyy [outdooractive.com](http://outdooractive.com):n sivuilta. Ylläksen sivuilta löytyy Suomen parhaimpia pyöräilyreittejä.

#### Kotimaa

- Kainuun Luontoretket tarjoaa läskipyöräretkiä Hossan Kansallispuistoon.
- Majatalosta majataloon pyörävaelluksen tarjoaa Äksyt Ämmät. Tämä oli mielenkiintoinen kokoonpano. Heiltä löytyy myös erilaisia kokoonpanoja kuten Kyläpyöräilykierros Bombalta kylille, pyöräilypaketti majatalo Pihlajapuusta Bomballe ja Hyvärilään, pyöräilypaketti Tiilikajärven Kansallispuistoon, opastettu pyöräretki Nurmeksen Vanhassa Kauppi-  
lassa ja Karjalainen pyörähdys- pyöräilypaketti Bombalta, majatalo Puukarin pysäkillä.
- Wildtaiga sijaitsee Suomen itärajalla, Kuhmon ja Suomussalmen alueella. He järjestävät pyöräretkiä luonnonmaisemissa.
- Topyhä.fi tarjoaa pyörävuokrauksia Limingan, Tupoksen, Kempeleen ja Oulun alueella. Sesonkina myös Pyhätunturin ja Kemijärven alueella.
- Rukapalvelulta löytyy opastettuja Rukan kierroksia sähköfattereilla tai näiden vuokrausmahdollisuuksia.
- Youtravel pyörämatkatuotteet kotimaassa ovat seuraavanlaisia; Suomi-Ahvenanmaan pyörämatka, Rannikkoreitti pyörämatka, Saariston rengastie, Saaristoreitti lyhyt, Saimaan kierros pyörämatka ja Tampere-Helsinki pyörämatka.
- Saaga Travel järjestää kiertomatkana pyöräilymatkatuotteen. Se koostuu Ukkohallan, Hossan ja Syötteen maastoista oppaan johdolla, kesto 5 pv tai erikseen räätälöidyt pyöräkiertomatkat 4pv.
- Tonttu Tärmön Paja toteuttaa opastettuja pyöräretkiä Nallikarista Oulun keskustaan.
- Hotel Kuusamon portista saa Maastopyöräsafareita Kuusamoon Nissinvaaranpolulle.
- Ski Sallassa huiputat Sallatunturit sähköfattereilla.

- Saija Oy Taivalkoskelta järjestää opastettuja pyöräretkiä Harjajärven ja Kylmäluoman maiemiin.
- Luonto- ja eräopas Harri Tapio järjestää pyöräretkiä Syötteelle, nämä reitit ovat suunniteltavissa.
- Rokualla saa ohjattuja maastopyöräretkiä Rokuan Geoparkissa.

#### Ulkomaa

Ulkomaille järjestettyjä pyöräretkiä tutkiessa löytyi seuraavia kotimaan matkanjärjestäjiä;

- Kunnon Lomat järjestää esim. Adrianmeren kierroksia, Alicante-Valencia, Alpeilta Adrianmerelle tai Alppijärvien kierros.
- Tema matkat järjestää pyöräretkiä teemalla pyöräillen ja purjehtien kauniissa Kroatiasa.
- OnOnBike/Travelon Matkat Oy järjestää räätälöityjä matkoja ryhmille oppaan kanssa.
- Tuulan Matkoilla pääsee Kreetalle pyöräilymatkalle.

Ulkomailla toimivia mm. pyöräretkiä järjestäviä matkanjärjestäjiä löytyi seuravaanlaisia;

- Mandatravel, Bike China, Irish Cycling Safaris, Scottish Cycling Holidays, Velo Asia ja Schulz Aktiv Reisen. Viimeksi mainittu järjestää myös ulkomailta Suomeen pyöräretkiä.



## 4 Valmistuneet kiertomatkatuotteet

Tässä opinnäytetyössä valmistui toimeksiantajan antamien vaatimusten mukaiset teemapohjaiset kiertomatkatuotteet jokaisesta valitusta teemasta. Tuotteet suunniteltiin vastuualueiden mukaan. Kari suunnitteli valokuvaus ja lintubongausteemaiset tuotteet ja Riikka pyöräilyteemaisen tuotteen. Tässä tuotteita käsittelevässä osiossa käydään läpi syntyneet tuotteet sekä mukana on myös tutkimustietoa tuotteiden teemana olleista aiheista. Tuotteista käydään läpi päiväkohtainen ohjelma sekä avataan lyhyesti niihin valittuja aktiviteetteja. Lopuksi tuotteista käydään läpi testaustulokset ja tuotteista saadut arviot alan ammattilaisilta.

### 4.1 Pyörämatkatuote

#### Tulevaisuuden pyörämatkailu vuonna 2021

Koronaviruspandemia on käynnistänyt ihmisten elämäntapojen ja prioriteettien arvioinnin. Pyöräilyä on pidetty lähinnä päivittäisten työmatkojen kulkuvälineenä, mutta nyt se on vapaa-ajan aktiviteetti, mikä on taas erittäin hyvä matkailualalle. Pyöräily tarjoaa erilaista arvostusta ulkona olemiseen ja lisäksi se tarjoaa myös vapautta. Lisäksi kestävä kehitys tulee mukana, jossa on koko yhteisö maailmanlaajuisesti mukana. Tällä hetkellä maailmassa on kova pyöräpula. Kysynnän uskotaan jatkuvan vuoteen 2022 asti. Kansainvälinen toimitusketju on massiivisen uudelleenarvioinnin kohteena, jotta toimittajien palveleminen olisi tehokkaampaa (Tourwriter.)

Pyörämatka-alan arvo Euroopassa oli ennen vuotta 2020 yksistään 44 miljardia euroa. Vaikka lukuja ei nähdä vielä nykyisessä markkinaraon tilassa, niin se sopii täydellisesti kotimaan matkailumarkkinoille. Pyöräily kuuluu terveys- ja hyvinvointialalle. Tälle alalle odotetaan kasvua koska se vetää nuoria, vanhoja ja kokeneita pyörämatkailijoita. Pyöräturismi tulee menestymään tulevina vuosina (Tourwriter.)

Pyörämatkailu on lähinnä itsenäistä matkailua. Pyörämatkailun yhteys kuntoiluun tarkoittaa sitä, että se kuuluu laajempaan terveys- ja hyvinvointimatkailun markkinarakoon. Kansainvälisten hyvinvointimatkojen markkinoiden ennustetaan kasvavan vielä 315 miljardilla Yhdysvaltain dollarilla seuraavien neljän vuoden aikana, vaikka COVID-19 häiritsee matkustusliikennettä. Ihmiset ovat viime aikoina enemmän kiinnostuneet terveellisistä elämäntavoista ja hyvinvoinnista. Muut

matkailusegmentit eivät välttämättä toistu ja kasva niin merkittävästi. Vetovoima seikkailuun ja luontoon vetää puoleensa (Tourwriter.)

Vuonna 2021 tullaan näkemään enemmän henkilökohtaisia investointeja pyöräilyyn. Vaikka kansainvälinen matkailu on suurilta osin pois, niin matkailu on kuitenkin niin syvästi juurtunut ihmisten elämään, että matkan suunnittelua on erittäin vaikea pysäyttää. Paikallinen matkustus on hyväksi tässä tilanteessa (Tourwriter.)

Matkustajat haluavat olla luovia kotimaanmatkoillaan koska he tietävät, että se edistää taloutta, kuluttaa paikallisesti ja tukee pienyrityksiä. Pyörämatkailulla saadaan matkailijoille uusia kokemuksia ja jännitystä matkarajoitusten aikana. Se voi olla hidastempoinen matkavaihtoehto, mutta sitä pidetään turvallisena matkustuskeinona pandemian jälkeen. Kreikassa suunnittelijat tietävät, että pyörämatkailijat kaipaavat monipuolisuutta lomalla ja että he käyttävät rahaa myös muihin aktiviteetteihin (Tourwriter.)

Pyöräilyyn on sijoitettu valtavasti resursseja kotimaan matkailun kasvu huomioon ottaen. Pyörämatkailulla on monia eri tapoja, joilla edistetään sen suurta menestystä. Pyörämatkanjärjestäjät suunnittelevat, markkinoivat ja vuokraavat oheistuotteitaan, tästä he saavat tulonsa. Vaikka kiertomatka ei vangitsisi potentiaalisia turisteja täysin, hyvä mahdollisuus saadaan siitä, kun on tarjolla laadukkaita varusteita tai oheispalveluita, jotta matkan voi tehdä myös omatoimisesti (Tourwriter.)

**Pyörämatkailusta on tullut** nyt valtava vetovoima. Ellaren teettämän tutkimuksen mukaan 82 % vastaajista aikoi erittäin tai melko varmasti lähteä seuraavan vuoden aikana tunnin päästä kotoa lomamatkalle, joka sisältäisi pyöräilyä. Todennäköisesti 12 tunnin päähän tai kauemmas vastaajista jopa yli kolmannes lähtisi pyöräilyä sisältävälle lomamatkalle. Outdooractiven (<https://www.outdooractive.com/fi/>) 2020 kesän tilastoja katsomalla nähdään, että eniten kiinnostasi maastopyöräily ja sitten päiväretkityyppiset retkipyöräilyreitit. Pyöräilijöitä kiinnostaa helppo reitit ja palvelut. Räsäsen mukaan pyörämatkailukohteita kehitettäessä on otettava huomioon reitin helppous ja vaivattomuus. Pitkät reitit ilman palveluita eivät ole kiinnostavia. Tämän otin huomioon suunnittelemassani pyörämatkatuotteessa koska välimatkat hankkeen paikkakuntien välillä tulevat olemaan pitkiä. Tutkimuksessa käy ilmi, että kotimaan pyörämatkailija haluaa nauttia kauniista maisemasta ja luonnossa, että ulkoilmassa vietetystä ajasta. Rannikko ja saaristo, Tunturi-Lappi sekä Järvi-Suomi herättivät eniten kiinnostusta (Businessfinland n.d.)

**Pyörämatkapakettia suunniteltaessa** käytin apuna Ellaren pyörämatkailun suunnitteluopasta. Reittiä suunniteltaessa oli huomioitava reitin vetovoimaisuus, saavutettavuus sekä yritysten hyödyntäminen reitin varrella.

Kohderyhmäksi valikoitui pitkän matkan pyöräilijät sekä mahdollisesti mukaan voidaan lukea myös lyhyen päivämatkan pyöräilijät. Pitkän matkan pyöräilijät ovat keski-ikäisiä ja sitä vanhempia. Ovat yleensä matkalla yksin, ystävien tai perheen kanssa. Heidän lapsensa ovat jo aikuisia. Pyöräilevät säännöllisesti. Päivämatkat keskimäärin 40 km, harvemmin yli 60 km. Pyöräilevät reippaasti ja pysähtyvät n. 1,5 h välein. Motivaatio löytyy sosiaalisesta aktiviteetista, liikunnasta ja ulkoilusta. Maastojen muotojen muuttuminen, ylä- ja alamäet lisäävät nautintoa. Nauttivat ajamisesta. Suosivat hyväkuntoisia polkuja ja pyöräilyreittejä (Outdoorsfinland.)

Lyhyen päivämatkan pyöräilijöitä ovat varhaiset keski-ikäiset ja sitä vanhemmat. Matkustavat yksin, ystävien tai perheen kanssa. Lapset ovat jo kouluikäisiä. Harrastuneisuus lajia kohtaan löytyy koska pyöräilevät usein. Päivämatkat yleensä 30-40 km. Vauhti on reipasta ja pysähtelevät usein. Motivaatio löytyy sosiaalisesta aktiviteetista, liikunnasta ja ulkoilusta nauttimisesta. Suosivat hyväkuntoisia polkuja ja pyöräilyreittejä. Osallistuvat yhteisiin pyöräilymatkoihin. Pyöräilevät myös lomakohteissa, vapaa-ajan asunnoillaan, kotonaan ja tekevät asiointi sekä vapaa-ajan matkoja. (Outdoorsfinland.)

**Seuraavassa suunnittelemani pyörämatkatuote** päiväkohtaisina ohjelmina.

Pyörämatkapaketin kesto on 7 yötä ja 8 päivää. Pyörämatkapaketin hinta koostuu ruokailuista, kuljetuksista, aktiviteeteista sekä majoituksesta. Omakustanteisiin kuuluvat muut ruokailut, joista erikseen maininta ohjelman sisällössä. Pyörävuokraukset ja osa aktiviteeteista, jotka myös mainitaan erikseen ohjelmassa. Pyörämatkapaketti sisältää myös reitti-infon, ohjelma-aikataulun ja kartat.

Ensimmäisenä päivänä saavutaan Ouluun lentäen tai junalla. Täältä bussikuljetus Nallikariin minne majoitutaan. Tutustuminen Oulun keskustaan opastetulla pyöräretkellä Nallikarista. Tämän järjestää Tonttu Tärmön Paja. Lounas/päivällinen tai illallinen, riippuen aikataulusta, nautitaan Ravintola Nallikarissa. Illalla vapaata ohjelmaa omakustanteisesti Nallikarin tarjoamien keksitekemisten kanssa. Tarjolla on fatbikepyöräilyä, sup-lautailua, minigolfia, melontaa ja monia muita aktiviteetteja. Iltapala nautitaan myös omakustanteisesti.

Toisena päivänä nautitaan aamupala Nallikarissa. Aamupalan jälkeen lähdetään pyöräilemään kohti Liminkaa. Ajettavaa matkaa kertyy n. 28 km. Saavutaan Liminganlahden luontokeskukseen,

jossa nautitaan lounas. Limingassa käydään polkemassa Torikan lenkki, joka on pituudeltaan n. 13 km. Vaihtoehtoisesti sen voi myös kävellä. Torikan lenkille suositellaan ottamaan eväitä mukaan, koska reitin varrella on mahdollisuus paistaa makkaraa. Majoitutaan Hotelli-Ravintola Liminganlahteen. Hotellissa nautitun aamupalan jälkeen bussikuljetus Rokualle, Rokua Health&Spahan.

Kolmantena päivänä lounas nautitaan Ravintola Rouskun runsaasta ja maittavasta noutopöydästä. Lounaan jälkeen maastopyöräilyä Rokuan Geoparkissa. Pyöräilyn jälkeen päivällinen tai illallinen riippuen aikataulusta, nautitaan Tatti Cabinetissa lähiruokien makuja maistellen. Majoitutaan Rokua Health & Spahan. Yöpyminen sisältää aamupalan, kylpylän ja kuntosalin vapaan käytön. Aamupalan jälkeen mahdollisuus käydä tutustumassa Rokuan kansallispuistoon ennen Suomussalmelle lähtevää bussikuljetusta.

Neljäntenä päivänä kun on saavuttu Hossan Porttiin, pyöräillään Hossan Seipiniemeen, jossa yövytään tentsileissä. Paikan päällä maastoruokailu. Seuraavana päivänä melotaan takaisin Hossan Porttiin. Hossan retkeilykeskuksessa nautitaan kevyt lounas, jonka jälkeen pyöräillään Taivalkoskelle Saijaan. Ajettavaa matkaa kertyy n. 45 km. Saijassa levätään, nautitaan Saijan savusaunan löylyistä ja pulahdetaan veteen. Illallinen nautitaan Saijassa.

Viidentenä päivänä Saijan Lomakartanossa nautitun aamupalan jälkeen lähdetään opastetulle melontaretkelle ”Päivä Jokijärvellä”, tämä sisältää nokipannukahvit saassa. Lounas nautitaan jälleen Saijan Lomakartanossa. Lounaan jälkeen bussikuljetus Kuusamon Tropiikkiin. Iltapäivällä mahdollisuus nauttia kylpylän palveluista, golffaamisesta tai vaikka shoppailusta Kuusamon keskustan kaupoissa. Illallinen nautitaan O’Learys-ravintolassa ja yöpyminen tapahtuu Tropiikissa.

Kuudentena päivänä nautitaan ensin aamupala Kuusamon Tropiikin Mango ravintolassa. Aamupalan jälkeen mahdollisuus käydä vielä kylpylän puolella. Bussikuljetus Rukalle lähtee n. klo 12.00. Rukalla pyöräillään sähköfattereilla Rukan maastoreiteillä, jonka jälkeen pyöräillään syömään Camp Kitchen&Bar:iin. Takarinteiltä pyöräillään takaisin Rukan keskusaukiolle, josta bussikuljetus Sallaan. Sallassa lyhyt patikointi Sallan uudessa kansallispuistossa. Majoittuminen Holiday Club Sallaan.

Seitsemäntenä päivänä aamupalan jälkeen valloitetaan erämaan polut fatbikella. Pyöräilyn jälkeen mahdollisuus ostoksille SportShop ja Cafe-paikkaan. Lounas/päivällinen syödään Ravintola Kielassa. Siirtyminen Pudasjärvelle Suomutunturin kautta bussikuljetuksella Hotelli Iso-Syötteelle.

Kahdeksantena päivänä nautitaan aamupala Ravintola Hilltopissa. Aamupalan jälkeen mahdollisuus lähteä pyöräilemään Syötteen eripituisia pyöräreittejä. Lounas/päivällinen Ravintola Hilltopissa. Mahdollisuus kokeilla myös muita aktiviteetteja. Iltapäivällä tai illalla bussikuljetus Ouluun, jonne pyörämatka lopulta päättyy ja kotimatkat voivat alkaa.

#### 4.2 Testaustulokset

Pyörämatkan testaustulokset ovat luottamuksellisia eikä niitä julkisteta.

#### 4.3 Lintubongaus ja valokuvaus tuotteet

##### **Lintubongaus tuote**

**Lintubongausturismi** on jatkuvasti suosiotaan lisäävä turismin ala Euroopassa. Lintubongaus houkuttelee etenkin kokeneita matkailijoita ja tarjoaa myös turismin alalla työskenteleville paljon uusia mahdollisuuksia ja on helposti markkinoitavissa esimerkiksi sosiaalisessa mediassa. (The European 2021.) Hollannin ministeriön perustaman Tuonnin ja edistämiskeskus viraston (CBI) julkaisemassa tutkimuksessa lintubongaus tuotteen piirteisiin kuuluu, että matkustetaan kohteeseen, jossa etsitään ja tarkkaillaan lintuja niiden luontaisessa elinympäristössä. Matkan syynä voi olla mm. harrastus, tutkimus tai koulutus. Tutkimuksessa lintubongauksen harrastajat luokitellaan kolmeen ryhmään;

**Satunaiset harrastajat**, joka on suurin ryhmä. Tämän ryhmän edustajat nauttivat lintujen katse-  
lusta, mutta lintujenbongaus ei välttämättä ole matkan päätarkoitus. He suosivat matkanjärjes-  
täjien palveluita, mutta odottavat valmismatkalta myös muitakin aktiviteetteja. (1. Product 2021.)

**Innostuneet harrastajat**, jotka edustavat toiseksi suurinta ryhmää. Heidän bongausmatkoilleen syinä on huvin lisäksi mm. koulutukseen ja suojelutyöhön liittyvät tarkoitukset ja myös jossain määrin ammattimaista tarkoituspää. Tämä ryhmä on yleisesti kiinnostunut luonnosta ja sen hyvinvoinnista ja suojelusta. Tämän vuoksi matkaan voi kuulua myös muun luonnon ja eläinlajien tarkkailua. (1. Product 2021.)

**Äärimmäiset harrastajat**, edustavat pienintä, mutta innokkainta ryhmää. Lintubongaus on viety tasolle, jossa ollaan valmiita matkaamaan jopa yhden lintulajin näkemisen vuoksi. He ovat hyvin erikoistuneita lintujen käyttöön sekä tietoisia lintulajien elinvoimaisuudesta ja usein taustalla voi olla lintutieteiden koulutusta. Tämä ryhmä käyttää myös huippuluokan välineitä apunaan bongauksessa ja ovat valmiita olemaan huonommissakin oloissa esimerkiksi majoitukseen liittyen. (1. Product 2021.)

Tuotteen kohderyhmänä on edellä mainittuun CBI:n tutkimukseen pohjaten olevan innostuneet ja satunaiset harrastajat sekä myös äärimmäisiä harrastajia on pyritty houkuttelemaan. Tuote on kiertomatkatuote lintubongaus temalla ja sen alueena on Liminka, Oulu, Pudasjärvi ja Kuusamo.

##### **Lintubongausta rannikolta tuntureille**

Ensimmäisenä päivänä asiakkaat saapuvat Ouluun, jossa asiakkaat harrastavat lintubongausta omatoimisesti Kempeleenlahdella. Tämän jälkeen he siirtyvät majoitukseen Oulu Airport Hotelliin, jossa myös illallinen.

Toisena päivänä nautitaan hotellin aamiainen, jonka jälkeen matkustetaan tutustumaan Liminganlahden luontokeskukseen sekä omatoimista lintubongausta alueella tai vaihtoehtoisesti asiakas voi varata Raventreen Mia Surakan ja Minna Raution kellukoju tuotteen opastettuna tai ilman opastusta. Päivällinen tarjoillaan Vihiluodon Kala ravintolassa ja asiakkaat majoittuvat Hotelli-Ravintola Liminganlahdessa.

Kolmantena päivänä aamiainen hotellissa ja siirrytään Oulun ja Pudasjärven puolivälissä sijaitsevalle Hirvisuolle, jossa kuljetaan luontopolkua pitkin ja käydään lintutornilla. Matka jatkuu Syöteen luontokeskukseen, jossa tutustutaan luontokeskukseen ja omatoimista lintubongausta alueella. Illallinen Ravintola Purossa ja majoitus Hotelli Pikku-Syötteessä.

Neljäs päivä alkaa hotellin aamiaisella ja matkataan Kuusamoon. Vierailaan matkailukeskus Karhuntassussa, jossa tutustutaan Hannu Hautalan valokuvanäyttelyyn. Seuraavana vuorossa Kuusamon Naturephotographyn järjestämä opastettu lintuvalokuvausretki, joka sisältää ruokailun. Toisena vaihtoehtona voi vuokrata samalta yritykseltä valokuvauskojun. Illallinen ja majoitus Isokenkäisten Klubilla.

Viides päivä alkaa aamiaisella ja on paluumatkustuspäivä

### **Valokuvaus tuote**

Valokuvausmatkustuksesta ja luontokuvamatkustuksesta ei ollut luotettavaa tilastotietoa saatavilla, joten asiakassegmenttejä tarkastellaan kotimaan matkailun asiakastyypeittäin ja pohjana on Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisema tutkimus kotimaanmatkailun nykytilasta ja potentiaali – selvitys kohderyhmistä ja kehittämistoimista vuodelta 2021. (Kotimaanmatkailun 2021). Tutkimuksesta ilmenneiden tulosten perusteella voidaan mielestäni päätellä, että kotimaisista matkailijatyypeistä valokuvausmatkailun kohderyhmäksi soveltuu parhaiten aktiivilomailijat, jotka koostavat 19 prosentin ryhmän ja kulttuurista sekä luonnosta nauttivat lomailijat 24 prosenttia kotimaan matkailijoista. (Kotimaan 2021.) Näille molemmille ryhmille on tyypillistä, että matkan tarkoitus ei ole pelkästään valokuvaaminen, joten kiertomatkaan on tuotu myös muita teeman ulkopuolisia elementtejä. Tutkimuksessa muut kotimaan matkailijaryhmät olivat kaupunkilomailijat, kyläilijät ja mökkeilijät, nautiskelijat sekä lapsiperheet. Myös nämä muut asiakasryhmät ovat potentiaalisia asiakkaita.

### **Valokuvausta rannikolta tuntureille**

Ensimmäinen päivä alkaa saapumisella Liminkaan. Nautitaan lounas ja palveluna kellukoku Raventreeltä, opastettuna tai omatoimisesti. Päivällinen ja majoitus Hotelli-Ravintola Liminganlahdessa.

Toinen päivä alkaa hotellin aamiaisella ja tämän jälkeen opastettu valokuvausretki Salamapaja yritykseltä Oulun tai Limingan alueella. Tämän jälkeen mennään tutustumaan Oulun keskustassa sijaitsevaan Pohjoinen valokuvauskeskukseen. Ruokailu ravintola Nallikarissa ja majoitus Best Western Hotel Apollo.

Kolmantena päivä, aamiainen hotellissa ja matkataan Pudasjärvelle. Täällä aloitetaan omatoimisella kyläkierroksella Kipinä- Iinattijärvi – Syötekylä. Lounasta nautitaan Niemitalon Juustolassa kierroksen aikana. Viimeisenä tehdään Rytivaaran kierros, jossa majoitutaan Rytituvalla sekä retkellä omat eväät.

Neljäntenä päivänä Rytivaaran kierros jatketaan loppuunsa, jonka jälkeen lähdetään Kuusamoon. Lounas Ravintola Talonpöydässä ja sen jälkeen vierailaan matkailukeskus Karhuntassussa. Tämän jälkeen on vuorossa Kuusamon Nature photographyn järjestämä retki Valtavaaralle. Illallinen ja majoitus Luontomatkailukeskus Oivangissa.

Viidentenä päivänä aamiaisen jälkeen kohti Suomussalmea. Matkalla pysähdytään katsomaan ympäristötaideteos Hiljaista kansaa ja optiona lounas Niittykahvilassa. Suomussalmella saavutaan Martinselkoseen, jossa vietetään yö valokuvauskojussa ruokailuineen.

Kuudes päivä on aamiaisen jälkeen matkapäivä.

#### 4.4 Tuotteiden testaus

**Valokuvausmatkalle** löytyi kiinnostusta valokuvauksen ammattilaiselta, jonka yritys järjestää valokuvausmatkoja ja yrityksen pää kohdemarkkina on Saksa. Tietoturva ja liikesalaisuus syistä yrityksen nimeä ei tässä työssä voida kertoa. Kontaktit yrittäjän kanssa hoiti Naturpoliksen edustajat. Tuotteiden testaus oltiin järjestämässä, mutta tästä kuitenkin jouduttiin luopumaan testaajan ja yrittäjän kesken tulleista aikataulu syistä. Yrittäjä antoi tuotteesta kuitenkin oman arviointinsa,



jonka mukaan tuote on suunniteltu pääosin hyvin, mutta oli sitä mieltä, että tuotteita joudutaan vielä jalostamaan, jotta toiminta olisi mahdollisimman sujuvaa niin asiakkaalle kuin yrittäjän kannalta. Myös matkan hinta olisi nousut liian korkealle alkuperäisissä tuotteissa. Yrittäjällä on tarkoitus testata tuotetta ensi vuonna.

Yrittäjän muutos ehdotukset valokuvaus tuotteelle:

- Yöpymisien määrä vähennetään
- Majoituksen tasoa voidaan laskea hinnan vuoksi ja koska se ei ole kohderyhmälle oleellinen vaatimus
- Huomioitava sesongit alueittain, esimerkiksi että karhun valokuvaus Suomussalmella päättyy elokuun puolivälissä metsästyksen vuoksi

**Lintubongausmatkalle** ei järjestetty testausta ollenkaan. Tuotteelle on tiedossa asiakas, joka aikoo varata matkan suoraan yrityksiltä. Alkuperäistä tuotetta muokattiin vielä Naturpoliksen hanketiimin toimesta, koska hinta olisi muodostunut liian korkeaksi.

Tehdyt muutokset:

- Majoituksien tasoa laskettiin
- Ruokailut edullisemmin
- Opastetuista retkistä luovuttiin. Tilalle väline/valokuvauskojujen vuokraus ja aktiviteetit ovat omatoimisia

Yhteenveto

Tuotteiden kehityksen suhteen tärkeimmäksi vaikuttajaksi nousi kokonaishinta. Alkuperäisissä tuotteissa tuotesuunnittelussa oli pyritty saamaan tuotteelle lisäarvoa laadukkaalla majoituksella ja ruokailulla, sekä tuotteissa haluttiin tuoda asiakkaalle helppo palvelupolku opastuksella ja valmiiksi järjestetyillä kuljetuksilla. Tuotteisiin tutustuneet yrittäjät toivat asiantuntemuksellaan kuitenkin esille sen, että sellaisenaan hinta muodostuisi niin korkeaksi, ettei tuotteille löytyisi ostajia. Hankkeen projektipäällikön kanssa käydyissä keskusteluissa huomattiin, että alueella on myös käytännössä mahdoton liikkua ilman omaa autoa, julkisen liikenteen ollessa vähäistä. Kohderyh-

miä ajatellen tulimme siihen tulokseen, että kotimaisille asiakkaille hinta on tärkein houkutus-  
kijä. Opastettuja retkiä olisi myös helpompi myydä ulkomaisille asiakkaille verrattuna kotimaisiin,  
jotka ovat ulkomaalaisiin verrattuna omatoimisempia matkaajia.

## 5 Pohdinta

Opinnäytetyömme tavoitteena oli luoda uusia teemapohjaisia kiertomatkatuotteita, tasaamaan sesonkeja ympärivuotisesti kotimaan matkailussa hankkeen alueella. Työn toimeksiantajana oli Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy ja työ oli osa ”Rannikolta tuntureille” hanketta. Tavoitteena oli saada tuotteet suunniteltua siten, että niistä saataisiin hyvät testitulokset ja että tuotteille löytyisi jo testausvaiheessa myyjä. Työ aloitettiin keväällä 2021 ja valmistumisen ajankohdaksi sovittiin lokakuu 2021. Työn teoriatausta oli työn aloitusvaiheessa liian laaja. Tämä johdettiin siitä, että meillä ei ollut työtä aloittaessa tarpeeksi tarkkaa käsitystä toimeksiannon laajuudesta, joka tarkentui työn edetessä. Työn pääteoriatausta on lopulta tuotteistamisesta ja tuotekehityksestä, mutta työstä löytyy myös teoriaa valmismatkojen lainsäädännöstä sekä markkinoinnista. Näiden lisäksi haimme tutkimustietoa asiakaskäyttäytymisestä sekä asiakassegmenteistä, tuotteissa olevien teemojen mukaisesti. Teemat olivat pyörämatkailu, lintubongausmatkailu ja valokuvausmatkailu. Työmme tehtäviksi tarkentui olemassa olevien tuotteiden ja matkanjärjestäjien kartoitus hankealueelta kotimaasta ja sinne matkoja järjestävien ulkomaalaisten yritysten löytäminen. Tuotteiden markkinoinnin Naturpolis päätti lopulta ulkoistaa eräälle Helsingissä sijaitsevalle markkinointiyritykselle.

Työ edistyi aikataulullisesti siten, että ensin aloimme etsimään työlle sopivaa teoriataustaa. Löytyneen teorian myötä alkoi työlle hahmottua tarkempi suunnitelma. Varsinainen työ alkoi teemojen mukaisten tuotteiden ja matkanjärjestäjien etsimisellä. Kartoitus aloitettiin haastattelulla Kuusamon matkailuinfossa, josta saatiin tuloksena kattava lista alueen matkanjärjestäjistä ja muutama ulkomaalainen matkanjärjestäjä löytyi Saksasta ja Sveitsistä. Kartoitustyö valmistui ja tuloksena saatiin kattava lista kaikista teemojen mukaisista toimijoista. Seuraavaksi alkoi tuotteiden suunnittelu. Tuotekehityksen aikana olimme säännöllisesti yhteydessä hankkeen projektipäällikköön ja kävimme tuotekehityksen tuloksia läpi. Säännöllinen kommunikaatio toimeksiantajaan ohjasi työtä haluttuun suuntaan eikä tuotekehityksen aikana pääsyt syntymään juurikaan sellaisia ongelmia, jotka olisivat vaatineet ajallisesti isoja korjauksia.

Projekti oli haasteellinen ja vaati perehtymistä alueen matkailuun sekä toimijoihin. Suurimpia haasteita työhön toi sopivan teorian löytäminen ja sen hyödyntäminen työssä. Etenkin tuotteiden teemoihin liittyen oli haastavaa löytää luotettavaa materiaalia. Itse tuotekehitystä pidimme hyvin kiinnostavana ja se kehitti luovuuttamme. Tuotteiden suunnittelussa onnistuttiin saavuttamaan toimeksiantajan asettamat tavoitteet ja toimeksiantajalta saatiin positiivinen palaute

työn tuloksista. Työn tuloksena valmistui teemojen mukaiset kiertomatkatuotteet kaikista kolmesta teemasta. Kaikille tuotteille oli tarkoitus järjestää testaus toimeksiantajalta. Testaukseen lopulta päätyi vain pyörämatkatuote. Valokuvaus ja lintubongaustuotteille testaukset peruuntivat testaajan ja mukana olleiden yritysten aikatauluongelmien vuoksi. Lintubongaus ja valokuvaustuotteille löytyi kuitenkin projektin aikana kiinnostusta alojen ammattilaisten keskuudesta ja heiltä saadun palautteen mukaan on mahdollista, että tuotteet tulevat ainakin osittain kokeiluun ensi vuonna.

Arviointi omasta osaamisestamme tuotekehityksen alueella on, että taitomme kehittyivät työn aikana merkittävästi. Toimeksiantajan sekä tuotteisiin tutustuneiden alan yrittäjien antaman palautteen mukaan, tuotekehitys onnistui hyvin. Tuotteille löytyi yrityksiltä kiinnostusta eikä tuotteissa ollut isoja puutteita. Ongelmia ja tarvetta muutoksille aiheutti lähinnä tuotteiden sesonkiluonteisuus sekä yrittäjien omat tarpeet. Silti voidaan sanoa, että tuotekehityksen osaaminen vaatii kohdallamme vielä runsaasti oppimista ja kehittämistä. Toimivan kiertomatkatuotteen suunnittelu vaatii mielestämme perusteellisempaan tutkimusta mukaan valittuihin yrityksiin ja niiden järjestämiin retkiin, jotta matka olisi mahdollisimman tasalaatuinen. Tässä työssä suunniteltu pyörämatkatuote testattiin kahden eri testaajan toimesta, kahdella alueella. Siitä testauksesta voi huomioida vaikuttavia seikkoja myös muiden teemojen tuotteiden toimivuuteen, alueen ollessa osittain sama. Tämän hankealueen alueella esiintyi puutteita mm. majoituksen ja ruokapaikkojen suhteen. Useat mukaan valitut ravintolat ovat kesäisin suljettuna ja tämä jäi osittain huomaamatta tuotesuunnittelussa. Myös liikkuminen alueella ilman omaa autoa on lähes mahdotonta. Tuotteisiin olikin suunniteltu kuljetukset tästä syystä, mutta tämä nostaa tuotteen hintaa merkittävästi. Yrittäjiltä saadun palautteen mukaan suurin ongelma löytää tuotteilla kysyntää, on hinta. Varsinkin kotimaiset matkailijat ovat omatoimisia ja käyttävät harvoin matkapaketteja sekä ohjelmalveluita kotimaassa. Tämän vuoksi, mikäli hinta on korkea, on kotimaisia matkailijoita vaikea saada kiinnostumaan tuotteesta.

## 6 Lähteet

- Businessfinland. (2021). Pyörämatkailuaktiivisuus kasvaa tulevaisuudessa. Viitattu 8.9.2021. <https://www.businessfinland.fi/ajankohtaista/uutiset/2021-visit-finland/pyoramatkailuaktiivisuus-kasvaa-tulevaisuudessa>
- Businessfinland. (N.d). Tuotteistaminen. Viitattu 31.2.2021. <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/matkailun-edistaminen/tuotekehitys-ja-teemat/kulttuurimatkailu/culture-creators/tuotteistaminen-ja-testaus>
- Kalliomäki, A. (2014). Tarinallistaminen: palvelukokemuksen punainen lanka. Talentum.
- Kiertomatkat. (N.d). Temamatkat. Viitattu 21.11.2021. <https://www.temamatkat.fi/matkustaa/kiertomatkat/>
- Kriittisyys opinnäytetyössä. (N.d) Kamk. Viitattu 10.5.2021. <https://www.kamk.fi/fi/opari/Opinnaytetyopakki/Perustutkinnon-opinnayte/Koulutus/Kriittisyys>
- Koronapandemian vaikutukset Suomen matkailukysyntään – kehitysarviot. (2021). Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 19.11.2021. [https://tem.fi/documents/1410877/2735818/Koronapandemian+vaikutus+matkailukysynn%C3%A4n+kehitykseen+2021+09+06+\(1\).pdf/a0a941aa-948d-dc44-5eae-01c20bc053aa/Koronapandemian+vaikutus+matkailukysynn%C3%A4n+kehitykseen+2021+09+06+\(1\).pdf/Koronapandemian+vaikutus+matkailukysynn%C3%A4n+kehitykseen+2021+09+06+\(1\).pdf?t=1630914157227](https://tem.fi/documents/1410877/2735818/Koronapandemian+vaikutus+matkailukysynn%C3%A4n+kehitykseen+2021+09+06+(1).pdf/a0a941aa-948d-dc44-5eae-01c20bc053aa/Koronapandemian+vaikutus+matkailukysynn%C3%A4n+kehitykseen+2021+09+06+(1).pdf/Koronapandemian+vaikutus+matkailukysynn%C3%A4n+kehitykseen+2021+09+06+(1).pdf?t=1630914157227)
- Kotimaanmatkailun nykytila ja potentiaali –selvitys kohderyhmistä ja kehittämistoimista (2021) Valtioneuvosto. Viitattu 1.10.2021. [https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/162882/TEM\\_2021\\_14.pdf](https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/162882/TEM_2021_14.pdf)
- Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. (2013). Kehittämistyön menetelmät. Ellibs.
- Miksi valita IMT:n kiertomatka. (N.d). Ikaalistenmatkatoimisto. Viitattu 21.11.2021. <https://www.ikaalistenmatkatoimisto.fi/kiertomatkat/>
- Pakettimatkalle vai omatoimimatkalle? – 6 syytä valita valmis pakettimatka. (N.d). Ikaalistenmatkatoimisto. Viitattu 21.11.2021. <https://www.ikaalistenmatkatoimisto.fi/pakettimatkalle-vai-omatoimimatkalle-6-syyta-valita-valmis-pakettimatka/>

1. Product description. (2021). Cbi. Viitattu 22.9.2021. <https://www.cbi.eu/market-information/tourism/birdwatching-tourism/market-potential>

Pyörämatkailun suunnitteluopas. (2021). Outdoorsfinland. Viitattu 8.9.2021. [https://iss.uu.com/outdoorsfinland/docs/py\\_\\_r\\_\\_matkailun\\_suunnitteluopas](https://iss.uu.com/outdoorsfinland/docs/py__r__matkailun_suunnitteluopas)

Päivitetty arvio: Koronapandemia supistaa matkailijoiden kulutusta Suomessa 40 prosenttia vuonna 2020. (2020). Valtioneuvosto. Viitattu 10.5.2021. <https://valtioneuvosto.fi/-/1410877/paivitetty-arvio-koronapandemia-supistaa-matkailijoiden-kulutusta-suomessa-40-prosenttia-vuonna-2020>

Rannikoilta tuntureille -hanke. (N.d). Naturpolis. Viitattu 10.5.2021. <https://www.naturpolis.fi/fi/hankkeet/#rannikolta-tuntureille-hanke>

Rope, T. (2004). Business to business -markkinointi. Porvoo: WSOY

Suomalaisten matkailu keskittyi kotimaahan kesällä 2020.(2020). Stat. Viitattu 10.5.2021. [https://www.stat.fi/til/smat/2020/14/smat\\_2020\\_14\\_2020-11-05\\_tie\\_001\\_fi.html](https://www.stat.fi/til/smat/2020/14/smat_2020_14_2020-11-05_tie_001_fi.html)

The European market potential for birdwatching tourism. (2021). cbi.eu. Viitattu 22.9.2021. <https://www.cbi.eu/market-information/tourism/birdwatching-tourism/market-potential>

Thomas Cook (2021). Britannica. Viitattu 19.11.2021. <https://www.britannica.com/biography/Thomas-Cook>

Tonder, M. (2013). Ideasta kaupalliseksi palveluksi: matkailupalvelujen tuottaminen. Vantaa: Restmark Oy.

Tourwriter (2021). Future Bike Tourism. Viitattu 19.9.2021. <https://www.tourwriter.com/travel-software-blog/future-bike-tourism-2021/>

Tuominen, T., Järvi, K., Lehtonen, M., Valtanen, J. & Martinsuo, M. (2015). Palvelujen tuotteistamisen käsikirja: Osallistavia menetelmiä palvelujen kehittämiseen. Aalto-Yliopisto.

1079/1994. Valmismatkalaki 28.11.1994/1-25 <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1994/19941079#Lidp447252768>

Verhelä P. (2018). Matkailun perusteet. Kuopio: Kuopion liikekirjapaino Oy.

Verhelä, P. & Lackman, P. (2003). Matkailun ohjelmapalvelut: matkailuelämyksen tuottaminen ja toteuttaminen. Porvoo: WSOY.

## 10. Liitteet

## Liite 1. Matkanjärjestäjien kartoitus

Matkanjärjestäjien kartoitusta		
Lintubongaus & valokuvaus		
Yritys	Tuotteet	Alue
Saagatravel.fi. Hakatie 15, 90440 Kempele	Lintubussi Liminganlahdelle kevät 2021 (bongaus)	Oulu, Liminka
Wildtaiga.fi. Martinselkosen Eräkeskus Pirttivaarantie 131 89920 Ruhtinansalmi	Valokuvausretket, suurpedot ja metso sekä teeri	Kuhmo, Suomussalmi
Finnature Oy (finnature.fi) Ylikiimingintie 205, 91500 Muhos	Linturetket, valokuvausretket	Oulu, Liminka
fotoreisen.ch Sveitsi. (yhteistyö: Boreal Wildlife Centre Kuhmo)	Valokuvaus Suurpedot myös lintuja	Kuhmo
Kuusamo Naturephotography Olli Lamminsalo ja Mikko Oivukka +358 500501706	Valokuvaus, linnut, kuvauskurssit	Kuusamo
Ruka Pro Guides Oy Rukanriutta 1, 93825 Rukatunturi 044 2050468	Valokuvaus, linnut	Kuusamo
Ammattiluontokuvaajat.fi Honkalinna Mika	Luontokuvaus, linnut	
Raventree Minna Rautio +358 407177612	Kuvaus linnut "kellukoju"	Liminka
Oulunseudun retkipalvelut Pasi Nurmikumpu +358 407347394	Kuvaus, kurssi	Oulu
KarhuKuusamo	Valokuvaus suurpedot	Kuusamo
https://www.rolfgemperle.ch Sveitsi Rolf Gemperle Fotografie Grossackerstrasse 344 5705 Hallwil (Schweiz) Telefon +41 627753031 info@rolfgemperle.ch	Valokuvaus suurpedot ja linnut	Kuhmo
https://natureslens.co.uk Englanti	Valokuvaus, suurpedot	Suomussalmi
PYÖRÄILY		
Kainuun luontoretket https://kainuunluontoretket.fi/fi_FI/retket-ja-kurssit/laskipyoraretki puh. 0400758295 tai timo@kainuunluontoretket.fi	Läskipyöräretki	Hossa
Wild Taiga https://wildtaiga.fi/tuote/pyoraretket/ puh. 086554100 tai sales@hotellikalevala.fi	Kaupunkipyöräretki tai pyörä- ja vaelluretket 3h ja 5h	Kuhmo ja Suomussalmi
Safaritalo/Safarihouse Safaritalo/Safarihouse https://rukapalvelu.fi/elamyskauppa/ puh. +35888608600 tai safarihouse@rukapalvelu.fi	Opastettu Rukan kierros sähköfättäreillä	Ruka, Kuusamo
Saaga Travel https://saagatravel.fi/tuote/pyoramatkakukkohallan-hossan-ja-syotteen-maastot-oppaan-johdolla/ puh. 086555100 tai myynti@saagatravel.fi	Pyörämatka: Ukkohallan, Hossan ja Syötteen maastot oppaan johdolla (5pv)	Kempele
Tonttu Tärmön Paja tonttutarmonpaja.fi	Opastettu pyöräretki Nallikarista Oulun keskusta	Oulu
Hotel Kuusamon portti kuusamonportti.fi FI-Kajaanintie 151 93999 Kuusamo 044 566 7685 info@kuusamonportti.fi	Maastopyöräsafari - Nissinvaaranpolku	Kuusamo
Ski Salla ski.salla.fi/opastetut-retket/	Huiputa Sallatunturit sähköfättäreillä	Salla
Saija Oy Saijantie 8 93400 Taivalkoski Saija.fi #358 (0)8 847 511 info@saija.fi#358 (0) 40 173 2520	Opastettu pyöräretki Harjajärven ja Kylmäluoman maisemiin	Taivalkoski
Luonto- ja eräopas Harri Tapio +358 (0)400 686382	Pyöräretkelle Syötteelle, reitit suunniteltavissa	Pudasjärvi
Rokua.com https://www.rokua.com/palvelut/ohjattu-maastopyoraretki-rokua-geoparkissa/)	Ohjattu maastopyöräretki Rokuan Geoparkissa n. 90 min	Rokua





## Liite 3. Pyörämatkatuote-esite



## Pyörämatka rannikolta tuntureille

# VAUHTIA LUONNOSSA LIKKUEN

Tämä pienryhmälle suunniteltu pyöräilymatkapaketti vie mukanaan upeisiin maisemiin ja vaihteleviin pyöräilykohteisiin rannikoilta tuntureille. Matka alkaa Oulusta ja päättyy Ouluun. Kohteet voi ottaa haltuun oman maastopyörän tai fatbiken satulassa. Myös kohteista voi vuokrata pyörän ja vaihdella sähköavusteisten, läskipyörien ja tavallisten maastopyörien välillä.

*Alueen upea luonto tarjoaa puitteet niin kesä- kuin talvipyöräilyyn.*

Matkan aikana tutustutaan pyöräillen Rokuan, Hossan, Sallan ja Syötteen kansallispuistojen maisemiin. Tuntureista matkan varrella osuvat Salla, Iso-Syöte ja Ruka, jossa laaksetellaan rinnettä alas pyörällä.

Pyöräilyn ja patikoinnin lisäksi matkan aikana päästään myös melontaretkelle ja SUP-laudan kyytiin. Tutuksi tulevat niin

Liminganlahden lintukosteikon siivekkäät asukkaat kuin Sallabunturin maisemissa laiduntavat porot.

Alueen upea luonto tarjoaa puitteet niin kesä- kuin talvipyöräilyyn. Talvista matkaa suunnitellessa kannattaa suunnata Suomussalmella sijaitsevalle Marttineellöksen luonnonsuojelualueelle. Alueen monipuoliset polkuverkostot tarjoavat mahdollisuuden unohtumattomiin talvisiin seikkailuihin pyörän satulassa.

Suunnitellaan yhdessä pyörämatkan rannikolta tuntureille





## Ensimmäinen matkapäivä

### OULU

Pyöräilymatka lähtee käyntiin Oulusta. Nallikarin alue tunnetaan upean uimarantansa ansiosta Suomen Rivierana, mutta sieltä löytyy myös paljon aktiviteetteja. Nallikarin teknikkarata on erinomainen paikka harjoitella maastopyöräilyn ja fatbikella ajon tekniikkaa.

Nallikarista järjestetään myös opastettuja pyöräretkiä Oulun

keskustaan. Vaihtoehtoisesti Suomen pyöräilykaupunkien aatelin kuuluvaan Ouluun voi tutustua omatoimisesti. Kevyen liikenteen väylä Oulusta löytyy yli 600 kilometriä.

Ilalliseen ja yöpymiseen löytyy runsaasti vaihtoehtoja Oulun laajasta ravintola- ja hotellivalikoimasta.

Kuva: Visit Oulu



## Toinen matkapäivä

# LIMINKA & ROKUA

### LINTUPARATIISIN KEHUTUT PYÖRÄREITIT

Aamiaisen jälkeen on edessä siirtyminen Liminkaan, Liminganlahden luontokeskuksesta lähtee useita hienoja maastopyöräreittejä, joista löytyy vaihtoehtoja kaiken tasoisille pyöräilijöille. Kehutut reitit olivat vuonna 2019 finaalissa Suomen Retkikohteeksi. Hyviä vaihtoehtoja täksi aamupäivän lenkeiksi ovat Torikan lenkki (13 km), Lyhyt Joutsenlenkki (14 km) tai Fatbike-lenkki (14 km).

Pyöräilyn jälkeen on aika nauttia lounas luonnon lähellä Hotelli-Ravintola Liminganlahdessa. Tämän jälkeen tutustutaan ainutlaatuisena lintuparatiisina tunnettuun Liminganlahden luontokeskukseen. Luontokeskuksesta 600 metrin pitkospuumatkan päässä on Virkkulan lintutorni, josta avautuvat upeat näkymät Liminganlahdelle.

Ilaksi matka jatkuu vajaan 100 kilometrin päähän Rokualle, jossa majoitutaan Rokua Health & Spa Hotelliin.



## Kolmas matkapäivä

# ROKUA

Aamiaisen jälkeen on aika hypätä maastopyörän selkään Rokua Geoparkissa, jonka maasto sopii täydellisesti maastopyöräilyyn. Tasaisten ja leveiden reittien varrella ei ole paljon hankalia kiviä tai juurakkoja, ja osittain Rokuan kansallispuiston alueella kulkevien reittien varrella on monenlaista maisemaa.

Lounaan jälkeen on mahdollista hypätä uudelleen pyörän selkään. Vaihtoehtoisesti Rokuan puhtaasta luonnosta ja kauniista maisemista voi nauttia myös vaeltamalla tai SUP-laudan päällä. Jos pyöräilyn rasitukset tuntuvat kropassa, sitä voi myös rentouttaa Rokua Health & Spa Hotellin kylpylöstöllä.



Kuva: Vili

## Neljäs matkapäivä

# SUOMUSSALMI

Aamiaisen jälkeen matka jatkuu 200 kilometriä koilliseen Suomussalmelle, Hossan kansallispuistoon. Matkan jälkeen maistuu lounas Hossan luontokeskuksessa ennen päivän pyöräilyä.

### HIEKKAHARJUN HURMOSTA

Hyvä reitti Hossan hurmaavin hiekkaharjuihin ja kirkasvetisiin lampiin tutustumiseen on 12,5 kilometrin mittainen rengasreitti Harjujen huikonen. Keski vaikea reitti vaatii jonkin verran kokemusta maastopyöräilystä, mutta aloittelevat pyöräilijät voivat helpottaa reittiä palaamalla Torkkonluukalta takaisin luontokeskukselle.

### KÄVELLEN KANJONIJÄRVELLE

Maastopyöräilyn lisäksi Hossassa kannattaa myös patikoida. Viiden kilometrin mittainen Ölöky-n ylitys on upea ja vaativa rengasreitti, jota kulkiessa ylitetään Suomen suurin kanjonijärvi Julma-Ölkky.

Kanjonijärven jylhistä maisemista matka jatkuu illaksi Taivalkoskelle, jossa majoitutaan Saijan Lomakartanoon. Ennen illallista päivän vaelluksen ja matkan pölyt voi huuhtella Saijan savusaunassa.



Kuvat: Harri Hattu ja Antti Kalmanen



## *Viides matkapäivä*

# TAIVALKOSKI & KUUSAMO



Aamiaisen jälkeen on aika lähteä vaihteeksi vesille. Saijan Lomakartanon Päivä Jokijärvellä -melontaretkellä tutustutaan kirjailija Kalle Päättälän kotijärveen. Noin kolme tuntia kestävä retken aikana nautitaan perinteiset nokipannukahvit saareissa.

### **VAARA TROPIIKIN KUPEESSA**

Lounaan jälkeen on aika jättää hyvästi Taivalkoskele ja siirtyä vajaat 90 kilometriä Kuusamoon. Kuusamossa majoitutaan Holiday Club Kuusamon Tropiikkiin.

Hosellilta pääsee näppärästi pyörän selkään 24,5 kilometriä pitkälle Nissinvaaran pyöräreitille, joka mutkottelee mäntymetsien ja vaaerojen maisemissa. Polveileva reitti, korkeuserot, suo- ja metsäpolut yhdistettynä kyllä halkovien ranteihin tekevät reitistä olämyksellisen.

Holiday Club Kuusamon Tropiikista löytyy kylpylän ja illallravintoloiden lisäksi ohjelmaksi myös esimerkiksi koilausta.

## *Kuudes matkapäivä*

# KUUSAMO & RUKA

Aamiaisien jälkeen on aika siirtyä 25 kilometrin matka Rukalle, jossa hypätään välittömästi pyörän selkään. Kuuden kilometrin mittainen Pyhän Jyssäys -maastopyöräreitti Pyhävaaran luonnonsuojelullaueella tarjoaa ajamisen ilon lisäksi kauniita maisemia tunturien, vaarojen ja lampien keskellä.

### **ALAMÄKIPYÖRÄILYÄ RUKALLA**

Lounasvaihtoehtoja Rukan kylästä löytyy yllin kyllin. Välitankkauksen jälkeen on

aika lisätä vauhtia. Mikä olisikaan parempi tapa siihen kuin alamäkipyöräily? Rukan hiihtokeskuksen Ruka Bike Parkista löytyy yhteensä viisi erilaista alamäkiajoreittiä. Ruka Family Parkista löytyy myös lapsille sopiva alue alamäkiharjoitteluun.

Vauhdikkaan iltapäivän jälkeen on aika sanoa hetkeksi näkemien Pohjois-Pohjanmaalle ja siirtyä 80 kilometrin matka pohjoiseen. Lappiin päästyä majoitutaan Sallatunturin tuvile, jossa nautitaan myös maistuva illallinen.

Kuva: Henri Tarvas



## Seitsemäs matkapäivä

# SALLA

Aamiaisen jälkeen on aika hypätä maastopyörän selkään. Sallan upeisiin maisemiin tubustuttavalle 13,5 kilometrin Hangasharjun maastopyöräilyreitille starttaaminen onnistuu suoraan Sallatunturin tuvilta. Reitti kulkee kauniissa mäntymetsässä ja kumpuilevassa harjumaastossa. Hangasjärveltä on kauniit näkyvät Ruuhitunturin suuntaan. Juomapullon voi (omalla vastuulla) tankata täyteen raikasta vettä kauniilla Sotkan lähteellä.

Pyöräilyn jälkeen on hyvä tankata energiaa lounaalla Ravintola Kielassa. Tässä kestävästä matkailun ravintolassa pääroolissa ovat lähiruoka ja aidot lappilaiset maut.

### TAIVAAN TAVOITTELUA JA POROJA

Lounaan jälkeen nouseaan vielä kävellen Sallatunturin huipulle. Edestäkäisin 3,8 kilometrin mittainen Taivaan tavoittelijan taival vie kauniiden, kuusivaltaisten sekametsien läpi ylös tunturin rinnettä. Huipulta näkyvät Venäjän puolella olevat vanhat Sallatunturit sekä Sallatunturin luonnonsuojelualueen metsät, lammet ja suot.

Ennen Sallasta poistumista käydään vielä Sallan Poropuistossa. Poropuiston viiden kilometrin mittaisella polulla kohtaa alueella vapaasti kulkevia poroja. Sarvipäitä pääsee myös halutessaan ruokkimaan ohjatuilla kieroksilla.

Sallasta matka jatkuu illaksi 195 kilometrin päähän Syötteelle, jossa nautitaan illallinen ennen majoittumista Hotelli Iso-Syötteen tunturi- tai kelomökkiin.



*Poropuiston viiden kilometrin mittaisella polulla kohtaa alueella vapaasti kulkevia poroja. Sarvipäitä pääsee halutessaan ruokkimaan ohjatuilla kieroksilla.*



## Kahdeksas matkapäivä

# PUDASJÄRVI

Aamiaisen jälkeen reppuun pakataan retkilounaan tarpeet ja lähdetään viihtymään Syötteen loistavin pyöräilymaastoihin. Syötteen kansallispuiston ja Iso-Syötteen retkeilyalueen maastoissa kulkee monipuolinen 150 kilometrin reittiverkosto, joka tarjoaa monipuolisia maastoja heikkakankaista aapasoihin.

### **SYÖTE ON MAASTOPYÖRÄILIJÄN PARATIISI**

Ajoittelijan kannattaa valita maastopyöräreiteistä 19 kilometrin Syötteen kierros, joka sekin tarjoaa sopivasti haastetta. Pitämävaaran 35-kilometrinen tarjoaa tiukkoja nousuja ja hauskoja laskuja. Haastavuutta tuo erityisesti pituus, mutta reitin varrelta löytyy myös reilusti taukopaikkoja.

Kovia haasteita hakeville löytyy Ahmankierros, jonka 17 kilometrin mahtuu myös teknistä osuutta, kivikkoa ja juurakkoa. 33 kilometrin retki Torasilammen kummituskämpälle antaa sekön luomavan vaaraluonnon vastapainoksi teknisiä haasteita, minkä lisäksi Pärjänjoki on Rajakoskella ylittävä kahlaamalla.





Aktiivisen pyöräilypäivän ja pyöräilylomien voi huipentaa mökkisaunan löylyihin ja illalliseen Hotelli-ko Syötteen ravintolassa.

Seuraavana aamuna on aamiaisen jälkeen aika ottaa paluukyyti 140 kilometrin päähän lähtöpaikalle Ouluun ja sieltä eteenpäin kohti kotia.



**naturpolis**  
NORDIC BUSINESS CENTER

Matkakulttuurin edistämiseksi edistävät  
kulttuurinkehittäjä - ohjelma.

## Liite 4. Lintubongaustuote-esitys



## *Lintubongausta rannikolta tuntureille*

# MONENLAISIA SIIVEKKÄITÄ LÄHIETÄISYYDELTA

Tämä omalla autolla tehtävä neljän päivän kiertomatka johdattaa lintubongarin Oulun ja Limingan rannikoilta Pudasjärven ja Kuusamon tuntureille.

Matkan varrella tutuksi tulevat Kempeleenlahden ja Liminganlahden luonnonsuojelualueet. Liminganlahti on yksi Euroopan merkittävimmistä lintukosteikoista ja yksi harvoista paikoista, joista voi vielä bongata erittäin harvinaisen mustapyrstökuiirin. Liminganlahti tarjoaa myös hyvän mahdollisuuden tutustua lintuihin todelliselta lähietäisyydeltä kellukojua kokeilemalla.

*Liminganlahti on yksi Euroopan merkittävimmistä lintukosteikoista ja yksi harvoista paikoista, joista voi vielä bongata erittäin harvinaisen mustapyrstökuiirin.*

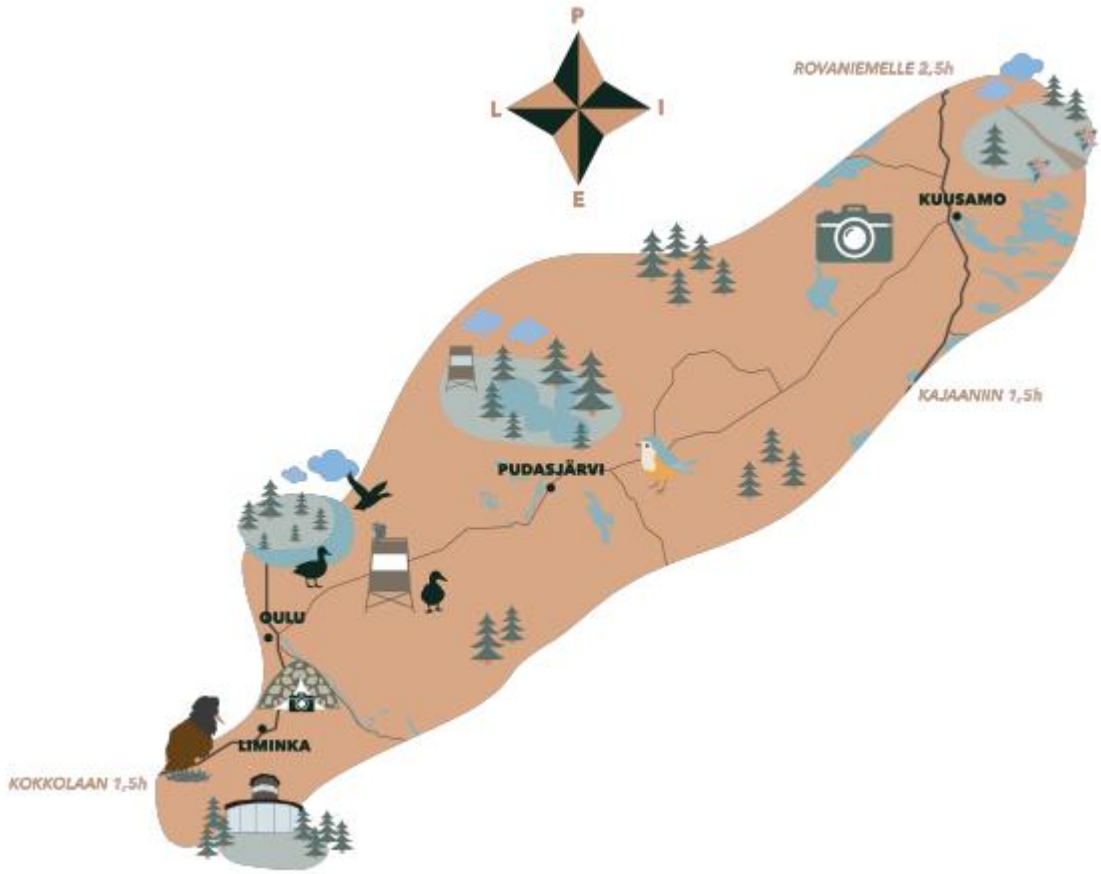
Pudasjärven suoalueet ovat erinomaisia paikkoja petolintujen, kurkien ja hanhien bongaamiseen. Syötteen kansallispuisto taas yksi harvoista paikoista, jossa voi bongata sinipyrstön.

Matkan päättösikohteesta Kuusamosta löytyy linturetkien lisäksi myös mielenkiintoinen ja kattava kokoelma suomalaisen luontokuvauksen historiaa Hannu Hautalan nimellä kantavasta luontokuvakeskuksesta.

Suunnitellaan yhdessä bongausmatkaa rannikolta tuntureille:







## Ensimmäinen matkapäivä

# OULU

Matka lähtee liikkeelle Oulusta. Oulun ja Kempeleen rajalla sijaitseva Finlandia Hotel Airport Oulu erinomainen lähtöpaikka, muutenkin kuin hyvien liikenneyhteyksiensä vuoksi. Kempeleenlahden luonnonsuojelualue vesilintuineen alkaa aivan hotellin edustalta. Hotellilta lähtevän

kolmen kilometrin luontopolun varrella on myös lintutorni.

Ensimmäisen linturetken jälkeen nautitaan maittava illallinen espanjalaisen keittiön herkuista hotellin El Sabor -ravintolassa ennen yönille painumista.



Kuva: Visit Oulu

## Toinen matkapäivä

### LIMINKA

Toisena päivänä matkustamiseen ei tuhraudu aikaa puolta tuntia enempää, sillä vain 30 kilometrin päästä löytyy Liminganlahti, joka on yksi Euroopan merkittävimmistä lintukosteikoista. Tällä maankohoamisen muovaamalla alueella kymmenet tuhannet linnut levähtävät, ruokailevat ja pesivät.

#### UHANALAISTEN LINTULAJIEN KEHTO

Liminganlahti on ainoita erittäin uhanalaisen mustapyrstökäärin pesimäpaikkoja. Merihänhille Liminganlahti on tärkein lisääntymisalue Suomessa. Liminganlahti on myös yksi harvoista paikoista, joissa voi vielä bongata sukupuuton partaalla olevia kiljuhanhia. Liminganlahdella voi nähdä myös väreillään hämmästyttävii suokukkoja ja seurata niiden lähes äänetöntä soidinta.

Liminganlahden alueella sijaitsee yhteensä viisi lintutomiä. Näistä suosituin on vain 600 metrin päässä luontokeskuksesta sijaitseva Virkkulan lintutomi. Ulkoilman lisäksi lintuihin voi syventyä myös Luontokeskuksen maksuttomassa Lintujen kahdeksan vuodenaikaa -näyttelyssä.

#### KOKEILISITKO KELLUKOJUA?

Mikäli mieli päästää todella lähelle lintuja, kannattaa vuokrata kellukkoju. Tämän voi tehdä omatoimisesti, mutta Raven Tree järjestää myös kellukkojuksia, joilla touko-kesäkuussa seurataan näyttävien suokukkojen soidinta aivan vedenpinnan reunasta.

Päivälliselle hyvä vaihtoehto on kalaherkkuja rentoon ja rehelleeseen tyyliin tarjoava Vihiludon Kalan ravintola. Majoittuminen onnistuu luonnon keskellä ja lähes lintutomin juurella Hotelli-Ravintola Liminganlahdessa.



## Kolmas matkapäivä

# PUDASJÄRVI

Kolmantena päivänä matka jatkuu Pudasjärvelle. Ensimmäinen pysähdyspaikka on noin tunnin ajomatkan päässä sijaitseva Hirvisuon soidensuojelualue ja sen lintutorri. Pohjanmaalle tyypillinen avoin aapasuo on linnustollisesti erittäin arvokas alue, joka sopii linturetkikohteena esimerkiksi petolintujen, kurkien ja hanhien muuton seurantaan.

Hirvisuolta matka jatkuu Sjötteen luontokeskukseen. Luontokeskuksesta löytyy Sjötteen kansallispuiston luonnosta ja historiasta kertova Lastuja selkosilta -näyttely sekä muita vaihtuvia näyttelyitä. Luontokeskuksesta järjestetään myös opastettuja Salojen siivekkäät -luontoretkiä, joilla tutustutaan paikallintujen elämään Sjötteen ikimetsissä.

### BONGAATKO SINIPYRSTÖN?

Omatoimiseen lintubongaukseen Sjötteen kansallispuisto tarjoaa erinomaiset puitteet. Sjötteen erikoisuus on vaarakuusikoiden

pohjoislaidoilla viihtyvä pieni rastaslintu sinipyrstö. Suomessa sitä tavataan vain Sjötteen ja Kuusamon vaaraimaisemissa. Sjötteellä parhaita paikkoja sinipyrstön bongaukseen ovat Ahmavaara, Maaselän alue ja Romevaara.

Majapaikaksi oivallinen valinta on Hotelli Pikku-Sjöte, jonka Ravintola Purossa vatsa täyttyy illallisella Sjötteen taianomaisia maimemia katsellen.



*Sjötteen erikoisuus on vaarakuusikoiden pohjoislaidoilla viihtyvä pieni rastaslintu sinipyrstö.*



## Neljäs matkapäivä

# KUUSAMO



Viimeinen päivä alkaa reilun tunnin ajomatalla Kuusamoon. Kuusamossa ensimmäinen kohde on matkailukeskus Karhuntasu, ja siellä Hannun jäljet - Hannu Hautala luontokuvakeskus. Ainutlaatuinen näyttelytila on kunnianosoitus Suomen kuuluisimman luontokuvaajan Hannu Hautalan elämäntyölle. Hautalan mittavasta elämäntyöstä ammentavien vaihtuvien klassikoiden lisäksi esillä ovat hänen merkittävimmät työnsä, kuten vuoden 1973 lehtikuvaksi valittu Parittelevat kotkat.

Hannu Hautalan valokuvanäyttely Kuusamon Karhuntasussa on suljettu kunnes uusi Karhuntasu näyttelyineen avautuu vuodenvaihteessa 2022-2023.

### LINTURETKI VAIKKAPA VALTAVAARALLE

Lounaan jälkeen on aika lähteä Hannu Hautalan opit mielessä kuvaamaan lintuja. Tämä onnistuu Kuusamo Nature Photographyn lintukuvausretkellä. Retkiä järjestetään vuodenaikojen mukaan vaihtelevasti Valtavaaran luonnonsuojelualueen varhoin metsiin ja Iivaaran luonnonsuojelualueen erämaahan. Hyvä vaihtoehto on



## Liite 5. Valokuvaustuote-esitys



A photograph of a person wearing a green jacket, holding a black Canon camera. The background is blurred, showing what appears to be a tent in a natural setting.



A circular logo with the text "RANNIKOLTA TUNTUREILLE" around the perimeter. Inside the circle, there is a stylized landscape with waves at the bottom and a mountain range at the top.

*Rannikolta tuntureille*

# VALOKUVAUSMATKA

LIMINKA - OULU - PUDASJÄRVI  
KUUSAMO - SUOMUSSALMI



## Valokuvausmatka

# MAISEMAN JA LUONNON IHASTELUA LINSSIN LÄPI

Tämä omalla autolla tehtäväksi suunniteltu kiertomatka johdattaa valokuvauksesta kiinnostuneen matkailijan rannikoita tuntureille halki Pohjois-Pohjanmaan aina Kainuuseen asti.

*Syötteen kansallispuiston maisemat tarjoavat mieleenpainuvat maisemat erityisesti luontokuvaajan linssin läpi.*

Liminganlahden uniikissa lintukosteikossa suokukkoja ja muita kahlaajia kuvataan vesirajasta kellukojusta. Kuusamon Valtavaaran luonnonsuojelualueella kameran etsimestä voi nähdä mm. sinipyrstön ja hippiläisen. Matkan päätteeksi Suomussalmen Martinselkosessa vietetään ikimuistoinen yö valokuvauskajussa karhujen keskellä.

Tutuksi tulevat myös Syötteen kansallispuiston maisemat, jotka tarjoavat mieleenpainuvat maisemat erityisesti luontokuvaajan linssin läpi.

Kuvauspaikkojen lisäksi matkan varrella mahtuu myös kiinnostavia museoita ja gallerioita. Pohjoisen valokuvakeskus Oulussa on esillä vaihtuvia valokuvanäyttelyitä. Kuusamossa taas tutustutaan Suomen kuuluisimman luontokuvaajan Hannu Hautalan ainutlaatuisen elämäntyöhön.

Suunnitellaan yhdessä valokuvausmatkaa rannikolta tuntureille!



KOK



## Ensimmäinen matkapäivä

# LIMINKA

Valokuvausmatka alkaa Limingasta, jonne saavutaan lounaan jälkeen. Liminganlahti on Suomen tunnetuin lintukosteikko, joten täällä kuvataan tietenkin lintuja. Kellukojun avulla kuvaajan on mahdollista päästä erittäin lähelle Liminganlahden harvinaisia lintuja.

### LINTUKUVAUSTA VESIRAJASTA

Kokeneimmat kuvaajat voivat lähteä kellukojukuvaamaan itsenäisesti, mutta Raven Treen valokuvaaja Mia Surakka

ja Limingan paikallisopas Minna Rautio järjestävät Liminganlahdella myös kurssia aiheesta.

Touko-kesäkuussa järjestettävillä kursseilla matkaja saa opastuksen ja pääsee kuvaamaan näyttävien suokukkojen soidinta aivan vedenpinnan rajasta.

Illallinen ja yöpyminen onnistuu myös ainutlaatuisen lintukosteikon välittömässä läheisyydessä Hotelli-Ravintola Liminganlahden uniikissa luontohotellissa.



## Toinen matkapäivä

# OULU

Aamiaisen jälkeen on aika jatkaa kuvausmatkaa. Omatoimisen kuvaamisen ohella hyvä vaihtoehto on oululainen Salamapaja, jonka ammattivalokuvaaja Thomas Kast järjestää opastettuja luonto- ja valokuvausretkiä Oulun ja Limingan alueella.

### POHJOISEN VALOKUVATAIDETTA

Oulussa valokuvausharrastajan on ehdottomasti vierailtava myös Pohjoisen valokuvakeskuksessa Kulttuuritalo Valveella. Pohjois-Suomen ainoassa valokuvataiteeseen erikoistuneessa galleriassa on esillä vaihtuvia koti- ja ulkomaisten ammattitaiteilijoiden valokuvanäyttelyitä.

Ilallinen Oulussa kannattaa nautti Pohjolan Rivieraksiin kutsutun Nallikarin hiekkarannan maisemissa. Tunnelmallinen Ravintola Nallikari ja sitä ympäröivä ainutlaatuinen merimaisema hivelevät makunystyröiden lisäksi myös näköaistia. Yöpymiseen löytyy paljon erilaisia vaihtoehtoja Oulun laajasta hotellitarjonnasta.



Kuva: Vieli Oo

## Kolmas matkapäivä

# PUDASJÄRVI

Aamiaisen jälkeen on aika jatkaa matkaa Suomen hirsipääkaupunkiin Pudasjärvelle. Pudasjärvellä ohjelmassa on ensimmäisenä omatoiminen kyläkiertös Kipinä - Inattijärvi - Syötekylä.

### KYLÄT JA KOSKET TUTUKSI

Kipinästä löytyy muun muassa Kipinäkosket, jotka ovat ljoen suurimmat vapaana virtaavat kuohut. Kipinässä sijaitsee myös leipäjuustostaan kuulu Niemitalon Juustola, jonka Juustokievarissa kannattaa nauttia lounas kyläkiertöksen aikana. Inattijärvi on idyllinen kylä, jonka puhdasvetistä järveä ympäröi kaunis vaaraisema, järvenranta peltoineen ja asutuksineen. Kyläkiertös päättyy Syötekylään, joka tunnetaan Suomen eteläisimmistä tunturistaan Iso-Syötteestä.

### AIKAHYPPY MENNEESEEN MAAILMAAN

Seuraavaksi on aika löytää parhaat kuvauspaikat Syöteen kansallispuiston upeista maisemista.

Tämä tapahtuu Ukonvaaran parkkipaikalta lähtevällä Rytivaaran kierroksella, jonka reitistä vaelletaan myötöpäivään ensimmäisenä päivänä reilun kolmen kilometrin matka Rytivuolle.

Reitti on monipuolinen katsaus Syöteen kansallispuiston luontoon ja historiaan. Rytivaaran kruunumetsätorpan pihapiiri on todellinen aikahyppy menneeseen maailmaan. Pihapiirin perällä olevassa Rytivuossa majoitutaan varausperiaatteella. Pihapiikin varanneet pääsevät myös saunomaan. Tälle retkelle on pakattava mukaan omat eväät!



*Rytivaaran  
kruunumetsätorpan pihapiiri  
on todellinen aikahyppy  
menneeseen maailmaan.*





## Neljäs matkapäivä

# KUUSAMO

Tupayön jälkeen on aika jatkaa Rytivaaran kierros loppuun. Koillisen kautta takaisin Ukonvaaraan kulkevan paikoin louhikkoisen polun varrelta löytyy esimerkiksi kuvauksellisia kirkaavettisia lampia.

### LUONTOKUVAUKSEN HISTORIA TUTUKSI

Seuraavaksi edessä on puolentoistatunnin ajomatka Kuusamoon. Kuusamossa pysähdytään ensimmäisenä lounaalle, johon viihtyisät puitteet luo maistuvaa lähiruokaa tarjoava kodikas ja luonnonläheinen Ravintola Talonpöytä.

Lounaan jälkeen vieraillaan matkailukeskus Karhuntasussa, josta löytyy Hannun jäljet - Hannu Hautala luontokuvakeskus. Ainutlaatuinen näyttelytila on kunnianosoitus Suomen kuuluisimman luontokuvaajan Hannu Hautalan elämäntyölle. Näytteillä on Hautalan vaihtuvia klassikkokuvia ja hänen merkittävimmät työnsä.

### VALTAVAARAN LAULULINNUT KAMERAN TÄHTÄIMESSÄ

Näyttelyn jälkeen on aika soveltaa Hannu Hautalan vinkkejä käytäntöön Kuusamo Nature Photographyn linturetkellä Valtavaaran luonnonsuojelualueelle. Valtavaarassa tavallisia laululintuja ovat sinipyrstö, rautiainen, peukaloinen ja hippäinen.

Hämärissä kuusimetsissä tuttuja ilmestyksiä ovat myös mm. varpuspöllö, pohjantikka ja kuukkieli. Metsän siimeksestä nousee myös Valtavaaran huipulle, joten lintujen lisäksi kuviin voi saada myös silmiä hivelevän järvmäiseman.

Retken jälkeen illalliseen ja yöpymiseen oivallisen vaihtoehdon tarjoaa Luontomatkailukeskus Oivanki Eläjärven rannalla.



## *Vides matkapäivä*

# SUOMUSSALMI

Oivangissa nautitun aamiaisen jälkeen matka jatkuu etelään Suomussalmelle. Puolentoista tunnin ajomatkan päässä viitostien varrella odottaa Hiljainen Kanso. Vuonna 1988 tanssija-koreografi Reijo Kelan Ilmarin Kyynnös -esityksestä alkunsa saaneet turvepäiset hahmot ovat vierailleet

Helsingin tuomiokirkon portailakin.

Vuodesta 1994 lähtien ympäristötaideteos on sijainnut nykyisellä paikallaan 30 kilometriä Suomussalmen keskustasta Kuusamoon päin. Lounaan saa nautittua paikalta löytyvässä Niitytupa-ravintolassa.





### KARHUJEN JÄLJILLÄ ITÄRAJALLA

Hijaisen Kansan jälkeen on aika lähteä katsomaan metsän kuningasta, ja se onnistuu aivan Itärajan tuntumassa sijaitsevassa Martinselkosen Eräkeskuksessa.

Vuodesta 1995 toiminut eräkeskus on erittäin varma paikka karhujen katseluun asiantuntevien oppaiden johdolla. Yö valokuvauksissa karhujen keskellä on taatusti unohtumaton kokemus.

Parasta aikaa valokuvaajille on kesäkuu, jolloin valoa riittää läpi yön. Toisinaan koirilta voi nähdä myös suden tai ahman, sekä merikotkan tai haarahaukan.



**naturpolis**  
 NORDIC BUSINESS CENTER  
 Matkailuliikkeen elpymistä edistävät  
 tukitoimenpiteet -rahasto