

Salla Forsman

TÄYSIHOITOA JA HEVOSMATKAILUA
MARKKINOINTITUTKIMUS PERUSTETTAVALLE HEVOSTALLILLE

Matkailun koulutusohjelma
2012

TÄYSIHOITOA JA HEVOSMATKAILUA
MARKKINOINTITUTKIMUS PERUSTETTAVALLE HEVOSTALLILLE

Forsman, Salla
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Matkailun koulutusohjelma
Kesäkuu 2012
Ohjaaja: Halme, Jaana
Sivumäärä: 42
Liitteitä: 2

Asiasanat: kvantitatiivinen tutkimus, maksuhalukkuus, kilpailuetu

Tämän opinnäytetyön aiheena oli tehdä markkinointitutkimus Pirkanmaalle, Ikaalisiin perustettavalle hevosten täysihoidotallille. Tarkoituksena oli selvittää, onko alueella kysyntää täysihoidotallille, ja millaisella palvelutarjonnalla yrityksen kannattaisi toimintaansa lähteä toteuttamaan. Lisäksi selvitettiin, onko vastaajilla kiinnostusta hevosmatkailupalveluihin, joihin on mahdollista osallistua omalla hevosella. Tutkimus toteutettiin kyselytutkimuksena lähialueen hevosharrastajille, jotka ovat Suomen ratsastajainliiton tai Hämeen hevosjalostusliiton jäseniä.

Teoriaosuudessa esiteltiin hevosalaa ja sen toimintamuotoja. Markkinointitutkimuksen teoriaa käsiteltiin markkina-analyysin, alueen kilpailutilanteen, kilpailustrategioiden ja maksuhalukkuuden näkökulmasta. Lisäksi esiteltiin tutkimusmenetelmä ja aineisto.

Tutkimuksesta ilmeni, että alueella saattaisi olla kysyntää hyvillä puitteilla varustetulle täysihoidotallille, jossa olisi tarjolla hevosille lajityypillistä hoitoa sekä mahdollisuudet harrastaa aktiivisesti valmentautuen. Perustettavalle yritykselle kysyntä alueella ei kuitenkaan ole riittävää.

Eniten täysihoidotallin palveluina arvostettiin täysihoitoa, kokopäivätarhausta, mahdollisuutta kesälaitumeen, valaistua ratsastuskenttää, lämmintä varustehuonetta, pesuboksia, talliin tulevaa lämmintä vettä sekä wc:tä. Vähiten arvostettuina palveluina vastaajat pitivät maneesia ja hevosten liikutuspalvelua.

Hevosmatkailupalveluista oltiin hyvin kiinnostuneita, eniten kiinnostusta herättivät perinteiset valmennusviikonloput koulu- ja esteratsastuksessa. Myös vaellusviikonloput maastossa omalla hevosella herättivät runsaasti kiinnostusta vastaajissa.

MARKET RESEARCH FOR A NEW STABLE WITH LIVERY AND EQUESTRIAN LEISURE SERVICES

Forsman, Salla

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in tourism

June 2012

Supervisor: Halme, Jaana

Number of pages: 42

Appendices: 2

Keywords: quantitative research, willingness to pay, competitive advantage

The topic of this thesis was to do the market research for a new stable with livery and equestrian leisure services which will set up in Ikaalinen which is a town in Pirkanmaa. The main object was find out is there enough demand for livery stable and what kind of services customers want there would be. The purpose was also found out if customers are interested in equestrian leisure services. The research was made as a quantitative research with a questionnaire. The questionnaire was send to receiver via e-mail.

The theoretical part of the thesis was the presentation of horse industry and the different parts of market research. Market analysis, competitive situation near Kilvakkala, competitive strategies and willingness to pay were presented.

From the research became evident that there were not enough demand for a new stable in Kilvakkala region. For part-time business the demand might be enough. The most important services in livery stable were full livery, whole day ranching, possibility to pasture in summer, riding circle with proper lightning, warm room to horses equipment, hot water, toilets and water box where you can wash the horses even in winter.

In the part of equestrian leisure services found out that there is pretty much interest to participate in different kind of courses and trail riding with own horse. The most popular courses were traditional dressing and show jumping training courses but there were also lot of interest in horse psychology and natural horsemanship courses.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	TYÖN TAVOITE, TARKOITUS JA KESKEISET TUTKIMUSKYSYMYKSET	
	2.1 Työn tavoite ja tarkoitus.....	6
	2.2 Keskeiset tutkimuskysymykset ja rajausta.....	7
3	YRITYSTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIA ALUEELLA.....	7
4	HEVOSALA.....	10
	4.1 Hevosalan tulevaisuus.....	11
	4.2 Hevosalan toimintamuotoja.....	13
	4.2.1 Ratsastustuntitoiminta.....	13
	4.2.2 Karsinapaikkojen vuokraus ja hoitopalvelut.....	14
	4.2.3 Vaellusratsastus tai muu matkailupalveluihin liittyvä toiminta.....	15
5	MARKKINOINTITUTKIMUS.....	15
	5.1 Markkina-analyysi.....	15
	5.2 Kilpailutilanne Kilvakkalan lähialueella.....	16
	5.3 Kilpailustrategiat.....	19
	5.4 Maksuhalukkuus.....	22
6	MARKKINOINTITUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	24
	6.1 Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä.....	24
	6.2 Kysely.....	25
	6.2.1 Kyselylomakkeen laatiminen.....	26
7	KYSELYN TULOKSET JA YHTEENVETO.....	27
	7.1 Tulokset.....	27
	7.1.1 Taustatiedot.....	28
	7.1.2 Tallin palvelutarjonta.....	31
	7.1.3 Tallipaikan hinta.....	33
	7.1.4 Hevosmatkailu.....	34
	7.2 Tulosten yhteenveto.....	35
8	LUOTETTAVUUSTARKASTELU.....	37
9	POHDINTA.....	38

LÄHTEET

LIITTEET

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aihe on minulle monellakin tapaa läheinen. Olen harrastanut ratsastusta ja hevosten hoitoa pikkutyöstä lähtien. Iän sekä kokemuksen karttuessa olen useaan otteeseen miettinyt rakkaan harrastuksen muuttamista mielekkääksi ammatiksi. Yrittäminen on kiinnostanut minua aina lukiosta lähtien, joten oman yrityksen perustaminen on vuosien varrella alkanut tuntua aina vain paremmalta vaihtoehdolta. Pirkanmaalla sijaitseva Ikaalinen tarjoaa yritystoiminnalle hyvät mahdollisuudet ja on tullut minulle tutuksi asuttuani Ikaalisissa 1,5 vuoden ajan. Lisäksi minulla on paljon hevosalan kontakteja ja ystäviä, joiden osaamista ja alueen tuntemusta voisin käyttää hyödykseni omaa yritystä perustaessani. Tallin sijoittuminen Kilvakkalan kylään lähelle Hämeenkankaiden harjuja mahdollistaa maastoratsastuksen vähäisellä käytöllä olevilla teillä ja hyvillä maapohjilla, joilla ratsastus on sallittua. Alueella on myös hyvät mahdollisuudet matkailulliseen kehittymiseen. Ikaalisten kylpylä tuo alueelle koko ajan matkailijoita ja majoituskapasiteettia löytyy aina mökeistä ja maatilamatkailukohteista hotellihuoneisiin. Myös erilaisia vapaa-ajan aktiviteetteja tarjoavia yrityksiä alueella on paljon.

Opinnäytetyöni tarkoituksena on selvittää, onko Ikaalisten alueella kysyntää uudelle täysihoidotallille ja millaisia odotuksia asiakkailta täysihoidotallin palveluille on. Täysihoidotallilla tarkoitetaan tässä työssä tallia, joka vuokraa karsinapaikkoja täysihoidolla käsittäen jokapäiväisen hoidon kuten tarhauksen, ruokinnan ja karsinan siivouksen. Tutkimuksen on tarkoitus selvittää, onko täysihoidotallin palveluita mahdollista täydentää hevosmatkailupalveluilla. Tässä työssä hevosmatkailupalveluilla tarkoitetaan vaellusratsastusta sekä kurssi- ja leirimuotoista toimintaa. Hevosmatkailua on tarkoitus tarjota yksityisille hevosenomistajille, jotka haluavat lähteä oman hevosen kanssa valmentautumaan tai maastoon vaeltamaan. Työn tavoitteena on selvittää, millaisella palvelutarjonnalla alueella on kysyntää, ja millaista kilpailuetua näille

markkinoille kannattaisi tarjota. Työni auttaa hahmottamaan markkinatilannetta ja suunnittelemaan mahdollista yritystoimintaa. Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena eli määrällisenä kyselytutkimuksena. Web-kysely lähetettiin sähköpostitse lähialueen hevosharrastajille Suomen ratsastajainliiton ja Hämeenkyrön hevosjalostusliiton kautta.

2 TYÖN TAVOITE, TARKOITUS JA KESKEISET TUTKIMUSKYSYMYKSET

2.1 Työn tavoite ja tarkoitus

Työn tarkoituksena on selvittää, onko Ikaalisten, Jämijärven, Kankaanpään, Hämeenkyrön, Parkanon, Sastamalan, Kihniön, Tampereen, Ylöjärven, Kyröskosken ja Nokian kuntien alueella kysyntää täysihoitotallille ja hevosmatkailupalveluille. Kysynnän perusteella pohdin oman yrityksen perustamista ja minkälaisella palvelutarjonnalla yritystoimintaa kannattaisi lähteä toteuttamaan. Yrityksen toimipaikka, Kilvakkalan kylä, valittiin Hämeenkankaan harjualueen läheisyyden vuoksi. Kilvakkalasta on myös saatavilla isoja tonttipaikkoja, joille tallin rakentaminen on mahdollista. Tavoitteena on kysynnän ohella selvittää, millaisia palveluja pidetään välttämättömyyksinä täysihoitotallille. Tarkoituksena on myös selvittää, mistä palveluista ollaan valmiita maksamaan ja pidetäänkö jotain palvelua täysin tarpeettomana.

Markkinointitutkimuksella pyritään selvittämään millaisella palvelutarjonnalla on mahdollisuuksia menestyä tällä alueella ja löytää perustettavalle tallille sopiva kilpailuetu. Kyselyn sivutuotteena pyritään selvittämään onko alueella kysyntää hevosmatkailupalveluille ja millaisella palvelutarjonnalla kysyntään kannattaa vastata. Muita tavoitteitani työn tekemisessä on oman osaamiseni hyödyntäminen

sekä matkailu- että hevospuolella, sekä syventää liiketoiminnan ymmärrystä ja yrityksen perustamiseen tarvittavia tietoja.

2.2 Keskeiset tutkimuskysymykset ja rajaus

Tutkimuksen tavoitteena on saada vastaus kysymyksiin, onko edellä mainituissa kunnissa, lähellä Kilvakkalan kylää, kysyntää täysihoitotallin palveluille ja mitä palveluita tallin tulisi tarjota. Lisäksi vastauksien perusteella selvitettiin millaista kilpailuetua perustettavan yrityksen kannattaisi tällä alueella lähteä tavoittelemaan. Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena tutkimuksena. Web-kysely lähetettiin Suomen ratsastajainliiton ja Hämeenkyrön hevosjalostusseuran kautta hevosharrastajille Ikaalisten, Jämijärven, Kankaanpään, Hämeenkyrön, Parkanon, Sastamalan, Kihniön, Tampereen, Ylöjärven, Kyröskosken ja Nokian kuntien alueella. Kaikki sijaitsevat noin 60 kilometrin päässä Kilvakkalan kylästä. Kyselyllä pyrittiin tavoittamaan sekä ratsu- että ravipuolen ihmisiä. Ratsastusseurat valittiin otannan kohteeksi helpon tavoitettavuuden ja suuren asiakaspotentiaalinsa vuoksi. Olen itse toiminut usean vuoden ajan ratsastusseurassa sekä tavallisena jäsenenä että hallituksen jäsenenä. Kokemukseni mukaan ratsastusseuroihin kuuluvat harrastajat toimivat lajin parissa aktiivisesti kilpaillen, valmentautuen ja osallistuen erilaisille kursseille sekä hevosen kanssa että ilman.

3 YRITYSTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIA ALUEELLA

Ikaalisten lähialueella, noin 60 kilometrin säteellä, toimii 18 Suomen ratsastajainliiton alaista ratsastusseuraa, joissa on kussakin 100- 200 jäsentä. (Suomen ratsastajainliiton [www-sivut](http://www.sivut.fi).) Alueella on siis paljon aktiivisia harrastajia. Läheskään kaikki harrastajat ole ratsastusseurojen jäseniä, vaan niiden lisäksi alueella toimii yksityisiä ratsu- ja ravihevosten omistajia sekä erilaisista

taustoista lähtöisin olevia harrastajia. Täysihoidotallille voisi hyvinkin olla kysyntää, sillä alueella ei juurikaan ole pelkästään täysihoidtoa tarjoavia talleja. Perustettavan yrityksen päätoimisena ideana on tarjota hevosten täysihoidtoa. Kysynnästä riippuen toimintaa voidaan suunnata esimerkiksi aktiivisille aikuisille harrastajille, jotka haluavat kehittyä useammassa lajissa. Mikäli kysyntää on, palveluihin lisätään hevosmatkailupalveluja yksityisille hevosomistajille.

Hevosmatkailupalveluihin voidaan sisällyttää esimerkiksi viikonlopun majoitus ja hoito hevosille, taukopaikan rakennus ja huolto vaellusreitillä varrelle, merkityt reitit, kartat ja laavuruokailu. Hevosmatkailua alueella tukevat loistavat vaellusmahdollisuudet Hämeenkaan alueella. Pehmeä hiekkakangas soveltuu erinomaisesti ratsastukseen ja tarjoaa erilaisia mahdollisuuksia vaativasta maastotreenistä kevyempään nautiskeluun. Reittivaihtoehtoja Hämeenkantaiden alueella on satoja kilometrejä. Alueella on useita laavuja, kotia ja tulentekopaikkoja.

Ainoa hankaluus alueella on suunnistettavuus. Koko Hämeenkaan alue on puolustusvoimien harjoitusalue. Puolustusvoimien käytössä olevat isot kulkuvälineet ovat synnyttäneet hiekkakankaille omia polkujaan, joita ei ole merkitty karttoihin, mutta ne ovat kooltaan hyvin samankokoisia kuin kartoissa olevat reitit. Kankailla kulkee myös hiihtolajien pohjana toimiva retkeilyreitti Pirkan ura, jossa ratsastus ei ole sallittua. Luontoon merkitty reitti voisi olla tarpeellinen hevosmatkailijoille, joille alue ei ole entuudestaan tuttu. Karttapohjaan merkityt vauhdikkaammat hyväpohjaiset osuudet sekä hidaskulkuiset vaikeapohjaisemmat osuudet lisäävät myös vaeltamisen turvallisuutta. Merkityn reitin avulla ratsastaja voi myös suunnitella hevosensa kunnolle sopivan reittiratkaisun ja suunnitella eri tasoisia harjoituksia eri päville vierailunsa ajan. Laavuruokailujen ja taukopaikkojen huollolla tehdään vaeltamisesta helpompaa ja mukavampaa asiakkaille. Taukopaikkojen käytännöt, kuten hevosten turvallinen sitominen ja tulenteko saattavat olla vieraita ratsastajille, jotka eivät ole harrastaneet vaellusratsastusta tai luonnossa retkeilyä. Taukopaikkahuollolla varmistetaan turvallinen lepotauko niin hevosille kuin ratsastajillekin.

Ikaalisten ja Jämijärven alue tarjoaa myös muita mielenkiintoisia matkailupalveluja. Koska alueella on paljon pieniä yrityksiä, yhteistyötä tekemällä pystyttäisiin tarjoamaan asiakkaille erilaisia kokonaisuuksia ja saataisiin mahdollisesti alueelle lisää matkailijoita. Suurimpia matkailupalvelujen tarjoajia lähialueella ovat Ikaalisten kylpylä ja Jämin alue. Ikaalisten kylpylä tarjoaa perinteisiä kylpyläpalveluja, hoitoja, ravintoloita, tansseja jne. Kylpylä sijaitsee noin kymmenen kilometriä kaupungin keskustasta. (Ikaalisten kylpylän [www-sivut](#).)

Jämin alue sijaitsee Hämeenkankaan reunamalla, noin 25 kilometriä Ikaalisten keskustasta. Jämin alue tarjoaa paljon erilaisia aktiviteetteja, kuten melontaa, värikuulapelejä, talvigolfia, patikointi-, sauvakävely- ja lenkkeilypolkuja sekä lumikenkäretkiä, maastopyöräreittejä, kattavan latuverkoston johon kuuluu myös valaistuja latuja, moottorikelkkailu- ja mönkijäretkiä sekä laskettelurinteen vuokravälineineen. (Jämin [www-sivut](#).) Alueella on runsaasti majoituskapasiteettia, eri tasoisia mökkejä, mökkikyliä, caravan-alueita, maatilamatkailukohteita ja hotellihuoneita on saatavilla sekä Jämijärveltä että Ikaalisten keskustan liepeiltä. Ratsastusvaelluksia alueella tarjoavat Niinisalon ratsastajat sekä Ikaalisissa toimiva hevosmatkailutila Luomajärven hevoskievari. Luomajärven hevoskievari on erikoistunut maastoratsastukseen, mutta tilalla ei ole tarjolla perinteisiä ratsastusvalmennuksia tai -tunteja valmennustyypistä. Tilalle on mahdollista majoittua oman hevosen kanssa, mutta hevoset majoittuvat joko pilttuutallissa tai ulkotarhassa. Pilttuutallissa hevonen seisoo päästään sidottuna ja se soveltuu vain siihen etukäteen opetetuille hevosille. Hevoskievari ei tarjoa mahdollisuutta opastettuihin retkiin omalla hevosella.

Tallin sijainti Ikaalisissa on toisaalta erinomainen, toisaalta syrjäinen. Isoja kaupunkia on lähitöillä kaksi. Poriin on noin 95 kilometriä ja Tampereelle noin 50 kilometriä. Sijainti Kilvakkalan kylässä on lähellä kolmostietä, joka on vilkkaasti liikennöity ja hyvin huollettu tie. Kolmostietä pitkin on myös matkailijoiden helppo liikkua kauempaakin, Vaasa- Helsinki akselilla. Alle tunnin ajomatkan päässä Kilvakkalasta sijaitsee Teivon ravirata ja Teivon uusittu

hevosklinikka, Niinisalon maneesi ja maastoesterata sekä Niinisalon harjoitusravirata.

Kuitenkin Ikaalinen on sijainniltaan melko syrjäinen. Alueella on suuria metsäalueita, joissa riittää tilaa liikkua hevosella, sekä kärryillä ajaen että ratsain. Monipuoliset maastot tarjoavat hyvät mahdollisuudet treenata hevosia sekä kilpailu- että virkistysmielessä, ja alueen yleinen mielipide on hyvin hevosmyönteinen. Kilvakkalan alue ei ole tiuhaan asuttua, joten mahdollisuudet tallin ja ulkoilutarhojen vaatiman tontin löytymiseen ovat hyvät. Ikaalisten ainoa maneesitalli, Anjalan hevostila, sijoittuu myös Hämeenkankaiden läheisyyteen. Tilalla käy säännöllisesti useita vierailevia valmentajia, mm. olympiaratsastaja Jenny Eriksson. Anjalan hevostilalla järjestetään säännöllisesti sekä kilpailuharjoituksia että seurakilpailuja. Anjalan hevostila toimii yhteistyössä Ikaalisten ratsastajat ry:n kanssa.

4 HEVOSALA

Hevosalalla toimii suuri joukko hyvin erilaisia ihmisiä: niin harrastajia kuin yrittäjiäkin. Hevosalan yritysten toiminta on myös hyvin heterogeenistä. Toiminta voi olla harrastuspohjaista tai toimia täysipäiväisenä elantona. Hevosalalla on kuitenkin vaikutus yhteiskuntaamme, sillä se työllistää koko- tai osa-aikaisesti 15 000 henkilöä. Alalla on myös vaikutusta mm. maatalouteen ja kaupan alaan. Hevosalan kasvua kuvastavat eri järjestöjen tilastot. Suomen Ratsastajainliiton tilaston mukaan SRL:n hyväksymien jäsentallien määrä kasvoi vuodesta 2004 vuoteen 2008 64 tallilla. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 7)

Suomessa on hevosia Suomen Hippoksen mukaan 75 000, joista 37 % on lämminverisiä ravureita, 28 % suomenhevosia, 22 % ratsuhevosia ja 13 % poneja. Hevosten lukumäärä on kasvanut vuosina 1990-2000 lähes tuhannella hevosella vuosittain. Hevosala on viimeisen kymmenen vuoden aikana muuttunut ja se on kehittynyt yhä enemmän yritysmäisempään suuntaan. Hevonen on myös yhä

useammin osana hyvinvointi-, virkistys- ja matkailupalveluiden tuotteita, jotka sijoittuvat maaseudulle. Myös hevosten kasvatusta ja rehujen tuotanto edesauttaa maaseudun elinvoimaisuutta. Ratsastuksen harrastajia on Suomessa on 150 000 Suomen Ratsastajainliiton mukaan (jäljempänä SRL). Hevosten omistajia on Suomen Hippoksen mukaan 35 000. Raveissa käy vuosittain n. 200 000 eri kävijää. Suomessa on noin 16 000 tallia, joista yrityksinä toimii yli 3000. Hevosharrastajien, omistajien ja yrittäjien määrien perusteella voidaan arvioida hevosten vaikuttavan noin joka kymmenennen suomalaisen elämään tavalla tai toisella. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 8-9.)

4.1. Hevosalan tulevaisuus

Hevosalan on kuitenkin edelleen kehitysvaiheessa, ja vaikka uusia yrityksiä perustetaan melkein 100:n yrityksen vuosivauhtia, osa yrityksistä myös lopettaa toimintansa. (Hevosalalle syntyy jo... 2008) Kaikesta huolimatta, vaikka oletettaisiin hevosalalla lopettavien yritysten määrän olevan 1-2 prosentin luokkaa, se on vähemmän kuin maatalousalalla, jossa lopettavien yritysten määrä on 3,5 prosenttia. Lähivuosina voidaan pitää todennäköisenä, että lopettajia on enemmänkin. Pitkällä tähtäimellä hevosten pariin tarvitaan uusia harrastajia joista mahdollisesti tulee uusia yrittäjiä. Hevosalan jatkuvuutta lisää kuitenkin se, että talli voi jatkaa toimintansa yhden yrittäjän lopettamisen jälkeen uuden yrittäjän voimin ja pelkästään harrastuspohjaisena toimintana lisää hevosalan jatkuvuutta. Tulevaisuuden suunta hevosalalla on erilaistaminen. Peruspohja on kuitenkin hevosten kasvatuksessa, ravi- ja ratsastustoiminnassa. Näiden toimintamuotojen sisällä voi erikoistua erilaisiin palveluihin ja tyypillistä onkin, että yritystoiminnan kokonaisuus muodostuu useammasta toimintamuodosta. Kysyntää kohdistuu paljon matkailupalveluihin, mutta tällä alalla on määrällisesti vähemmän yrityksiä. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 13-14.)

Vuonna 2005 tehtiin kysely 172 hevosomistajalle Laurea-ammattikorkeakoulun toimeksiannosta. Tuloksista koottiin vuonna 2007 julkaistu

Kasvava hevosala- hevosalan kehitysnäkymiä Suomessa. Otannan rajauksena olivat kolmen tai useamman hevosen omistajat. (Pussinen ym. 2007.) Osalle vastaajista tehtiin vuonna 2009 jatkokysely, nimeltään Hevosyrittäjyys 2009. Kohderyhmäksi rajattiin tallitoimintaa harjoittavat yrittäjät. Kyselyllä haluttiin selvittää, miten yrittäjät näkevät laskusuhdanteen aikana kannattavuus- ja tulevaisuudennäkymät hevosalalla. Hevosyrittäjyys 2009-kyselyn tuloksista käy ilmi, että alan yrittäjät kokivat ratsastustuntien, karsinapaikkojen vuokraamisen, vaellusratsastuksen ja muun matkailutoiminnan kannattavuusnäkymät paremmiksi tulevaisuudessa. Näkymät ravivalmennuspalveluissa ja oriasema- sekä siitospalveluissa sen sijaan nähtiin hieman heikkeneviksi. Mittarina toimi pelkästään yrittäjien oma arvio ja näkemys asiasta. (Pussinen, & Thuneberg, 2010, 10.)

Yhtenä liiketoiminnan kehityksen mittareista voidaan pitää yrityksen liikevaihtoa. Sen perusteella ei voida kuitenkaan tehdä yleispäteviä johtopäätöksiä hevosalasta, sillä osa yrityksistä toimii vain sivutoimisesti ja liikevaihdon määrä vaihtelee suuresti toimintamuotojen välillä. Liikevaihdon kehittymisen perusteella voidaan kuitenkin todeta, että yleensä toiminta aloitetaan sivutoimisena muun toiminnan, kuten maatalouden tai palkkatyön ohella. Näin ollen hevostoiminta voi olla merkittävä sivuelinkeino. ”Kyselyn mukaan talleilla, joissa eläinpaikkoja oli kymmenen tai enemmän, oli liikevaihdon keskiarvo 98 000 euroa vuodessa. Kymmenellä prosentilla liikevaihto ylitti 220 000 euroa. Vastauksista ilmeni, että maatilatalouden tuloverolain mukaan toimivien keskimääräinen liikevaihto (43 000 euroa) oli selkeästi pienempi verrattuna elinkeinoverotuksen piirissä olevien liikevaihtoon (145 000 euroa). Verrattuna maatalouteen liikevaihdoltaan noin 10 000 euron hevosyritys vastaa suurehkoa viljatilaa tai keskikokoista karjatilaa.” (Pussinen & Thuneberg, 2010, 11-15.) Myös matkailun edistämiskeskus MEK on kartoittanut liikevaihdon kehitystä kansallisessa hevosmatkailututkimuksessa (2009). Suurin osa kyselyyn vastanneista koki hevosmatkailun erittäin tai melko kannattavaksi liiketoiminnaksi. Puolet kyselyyn vastanneista arvioi hevosmatkailun liikevaihdon edelleen kasvavan seuraavan kahden vuoden aikana. Puolet uskoi liikevaihdon säilyvän ennallaan. (Matkailun edistämiskeskuksen www-sivut.)

4.2 Hevosalan toimintamuotoja

Hevosalan yrittäjistä on vaikea muodostaa yhtenevää profiilia, sillä yritystoiminta on erilaista eri toimintamuodoissa. Yhteisenä tekijänä toimii hevonen, mutta toiminta on erilaista hevoskasvatuksessa, ratsastustuntitoiminnassa, ravivalmennuksessa, siittolatoiminnassa ja karsinapaikkojen vuokraamisessa. Tässä esitellään ne toimintamuodot, jotka koskettavat mahdollista tulevaa yritystoimintaa. Nämä toimintamuodot ovat ratsastustuntitoiminta, karsinapaikkojen vuokraus ja hoitopalvelut sekä vaellusratsastus ja muu matkailupalveluihin liittyvä toiminta.

4.2.1 Ratsastustuntitoiminta

Hevosyrittäjyys 2009-kyselyyn vastanneista 62 yrittäjällä toiminnan pääasiallinen muoto oli ratsastustuntitoiminta. Keski-ikä ratsastustalliyrittäjä on kyselyn mukaan 44-vuotias ja harjoittanut toimintaa vuodesta 1995 saakka. Noin kolmasosa vastaajista oli aloittanut yritystoimintansa 2000-luvulla. Talleilla oli keskimäärin 26 hevos- tai ponipaikkaa ja keskimääräinen liikevaihto oli 135 000 euroa. Suurimmilla ratsastustalleilla hevospaikkoja voi olla 50- 60 liikevaihdon kasvaessa jopa yli puoleen miljoonaan euroon. Ratsastustoiminnan lisäksi harjoitetaan usein myös karsinapaikkojen vuokraamista tai kasvatustoimintaa. Muita oheistoimintoja ovat ratsastusvalmennus, hevosten ratsukoulutus, ratsastusterapia ja vaellusratsastus. Lähes puolella vastaajista oli myös majoitustiloja leiri- tai kurssitoimintaa varten. Suurin osa vastaajista (66 %) kuului elinkeinoverotuksen piiriin. Toiminimi ja osakeyhtiö olivat useimmat yritysmuodot. Ratsastustuntien pito nähtiin yhtenä kyselyn valoisimmasta toimintamuodoista, sillä kukaan vastaajista ei ollut aikeissa lopettaa toimintaansa. Suurin osa (61 %) aikoi säilyttää toiminnan sellaisenaan ja lähes neljäsosa (23 %) suunnitteli laajentavansa toimintaansa. Yrittäjillä oli myös vahva usko tuntitoiminnan kannattavuuteen, sillä vain kaksi prosenttia uskoi kannattavuuden olevan heikko viiden vuoden kuluttua.

Kyselyn vastaajat uskoivat eniten kasvua olevan vaellusratsastuksen ja muun hevosmatkailun kysynnällä. Seuraavaksi eniten kysyntää nähtiin olevan ratsastustuntitoiminnalla, ratsastusvalmennuksilla ja ratsuhevosten koulutuksella. Tulevaisuuden suuntana saattaakin olla yhä enemmän yksilöllisyyden arvostaminen ja tietyillä asiakaskunnilla on toiveita entistä henkilökohtaisempaan palveluun ja pienryhmävalmennukseen. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 25-26.)

4.2.2 Karsinapaikkojen vuokraus ja hoitopalvelut

27 kyselyyn vastanneella karsinapaikkojen vuokraus oli pääasiallinen toimintamuoto. Kyselyn ulkopuolelle jäivät kuitenkin yrittäjät, jotka pelkästään vuokraavat tallipaikkoja, mutta eivät omista ollenkaan hevosia vastaajien rajauksen (omistaa kolme tai useamman hevosen) takia. Tässä yhteydessä karsinapaikan vuokrauksella käsitetään myös hevosen hoitopalvelut, sillä yleisimmin karsinapaikkoja vuokrataan täysihoidolla. Talleissa oli keskimäärin 18 hevospaikkaa, joista 11 oli hoitohevosia. Yritystallien liikevaihto oli keskimäärin 104 000 euroa. Vastaajien keski-ikä oli 44 vuotta ja puolet vastaajista oli aloittanut toimintansa vuoden 1998 jälkeen. Maatilatalouden tuloverolain piirissä toimi suurin osa vastaajista (67 %). Suuntana näytti olevan liiketoiminnan jatkuminen samana. Kymmenesosalla vastaajista oli laajennusaikeita ja vähentämisaikeissa oli viidesosa. Omaa kasvatustoimintaa oli yli puolella vastaajista toiminnan ohessa. Lähes puolet vastaajista (41 %) arvioi tallipaikkojen vuokrauksen kysynnän lisääntyvän lähivuosina. Hevosharrastuksen pariin suuntautuu yhä enemmän uusia hevosenomistajia, jolloin hevosenomistajajoukko kaupunkilaistuu ja hevosten hoitopalveluiden kysyntä kasvaa. Kolmasosa vastaajista arveli kannattavuuden muuttuvan melko hyväksi lähivuosien aikana. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 29-30.)

4.2.3 Vaellusratsastus tai muu matkailupalveluihin liittyvä toiminta

Kyselyyn vastasi 17 yrittäjää, joilla oli joko oheis- tai päätoimintana vaellusratsastusta tai muuta matkailupalveluihin liittyvää toimintaa. Vastaajien keski-ikä oli 44 vuotta, ja yritysten liikevaihto 69 000 euroa. Hevospaikkoja oli keskimäärin 23. Matkailullisissa palveluissa näkyi selvä yhteys maaseutuun, sillä yli 88 prosenttia vastaajista kuului maatilatalouden verotuksen piiriin. Puolet vastaajista aikoi laajentaa toimintaansa ja puolet säilyttää toiminnan ennallaan. Vain yksi vastaajista aikoi lopettaa toimintansa. Vaellusratsastuksen ja matkailuun liittyvien toimintojen kysynnän uskottiin kasvavan eniten kaikista toimialoista. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 31.)

Matkailun edistämiskeskuksen MEKin teettämän kansallisen hevosmatkailututkimuksen (2009) mukaan lähes puolet vastanneista arvioi yrityksen hevosmatkailun liikevaihdon kasvavan seuraavien kahden vuoden aikana hieman tai selvästi. Tyypillisimpiä hevosmatkailutuotteita ja -palveluja ovat erilaiset leirit ja kurssit sekä vaellukset. Kansalliseen hevosmatkailututkimukseen 2009 vastanneista yrityksistä 45 prosenttia tuottaa hevosmatkailupalveluja päätoimisesti ja 55 prosenttia sivutoimisesti. (Matkailun edistämiskeskuksen www-sivut.)

5 MARKKINOINTITUTKIMUS

5.1. Markkina-analyysi

Markkina-analyysin tavoitteena on tieto, joka auttaa päätöksenteossa. Onnistuneet päätökset ovat pohja markkinoilla menestyvälle ja kannattavalle toiminnalle. Markkina-analyysin tiedot koskevat ensisijaisesti yrityksen markkinoita, sen toimintaympäristöä, asiakkaita, muita sidosryhmiä ja asiakkaita. Väestö

rakenteineen ja muutoksineen luo toiminnan edellytykset. Ihmisten mielipiteet, arvot ja asenteet vaikuttavat myös toimintaympäristössä. Niiden tuntemus yleisellä tasolla antaa pohjan asiakkaitten, oman henkilöstön ja muiden sidosryhmien ymmärtämiselle ja ennakoinnille. (Lotti, 2001, 26- 27.) Tieto kokonaismarkkinoista onkin yksi markkina-analyysin tärkeimmistä kulmakivistä, sillä kokonaismarkkinoden kautta nähdään yrityksen ja sen tuotteiden asema tärkeimpien kilpailijoiden tuotteisiin nähden (Lotti, 2001, 49). Kokonaismarkkinoihin vaikuttaa yleisesti monet eri tekijät, esimerkiksi taloudelliset muutokset koti- ja keskeisillä vientimarkkinoilla, potentiaalisen asiakaskunnan määrän ja rakenteen muutos, potentiaalisen ostovoiman muutos, asiakaskunnan usko tulevaisuuteen ja osto- sekä investointikiinnostus. Myös yrityksen omat sekä vanhojen että uusien kilpailijoiden toimenpiteet, uusien tuotteiden tulo markkinoille, keskeiset toimialaa koskevat päätökset, verotus ja korot vaikuttavat kokonaismarkkinoihin. (Lotti, 2001, 54.)

5.2 Kilpailutilanne Kilvakkalan lähialueella

Kokonaan uutta liiketoimintaa aloitettaessa kilpailija-analyysi on iso osa toimintasuunnitelmaa. Keskeisiä kilpailijoita koskevia tietoja ovat seuraavat: taloudelliset tunnusluvut, tiedot strategiasta, tavoitteista ja toimintatavoista, tuotteet, palvelut, brandit ja niiden asema, asiakkaat, asiakastyytyväisyys, alueellinen kattavuus, organisaatio ja johto, myynnin, mainonnan, tiedottamisen toimenpiteet, tuotekehitys sekä hintapolitiikka. (Lotti, 2001, 61.) Näistä tämän tutkimuksen kannalta oleellisimpia olivat tuotteet, palvelut, brandit ja niiden asema, alueellinen kattavuus sekä hintapolitiikka. Tutkin palveluntarjoajien omilta nettisivuilta ja Suomen yritysrekisterin kautta saatavia tietoja yritysten palvelutarjonnasta ja hintatasosta.

Kasvavilla markkinoilla ei kilpailijoiden eikä heidän liikkeidensä tunteminen ole niin tarkkaa kuin laskevilla tai vakiintuneilla markkinoilla. Näissä asemissa kilpailijoiden seuraavien liikkeiden arvioiminen on etu. Kilpailijatietoa hankitaan niin systemaattisilla mittauksilla kuin epävirallisempia teitä seuraillen, kuten

medioita seuraamalla, messuilla käymisellä, pitämällä silmät ja korvat auki myös huhupuheille. (Lotti, 2001, 61- 62.)

Ikaalisten, Jämijärven, Kankaanpään, Ylöjärven, Tampereen, Parkanon, Kihniön, Sastamalan, Kyröskosken, Hämeenkyrön ja Nokian kuntien alueella toimii 18 ratsastusseuraa. (Suomen ratsastajainliiton www-sivut 2011.) Ratsastusseurojen jäsenmäärät vaihtelevat 100- 200 välillä. Aktiivisia harrastajia alueelta näin ollen löytyy. Harrastajia on myös paljon liiton toiminnan ulkopuolella. Kunnissa on erikokoisia talleja, joiden palvelutarjonta on hyvin erilaista. Tarjontaa on ratsastuskoulutoiminnasta hevosten valmennus- ja koulutuspalveluihin. Joillain talleilla toiminta muodostuu ratsastuskoulutoiminnasta ja karsinapaikkojen vuokrauksesta, joillain siitostoiminnasta ja hevosten koulutuspalveluista. Toimijakenttä on hevosialalle tyypillisesti hyvin heterogeenistä. Isoja ratsastuskouluja, jotka toimivat ratsastusseurojen kotitalleina, löytyy useita. Hämeenkyrössä Sata-Hämeen ratsastuskoulu (Sata-Hämeen ratsastuskoulun www-sivut.) ja Kartanon yksityistalli (Osaran yksityistallin www-sivut.), Tampereella Tampereen ratsastuskeskus (Horseforte Oy:n www-sivut.), Ylöjärvellä Jutan talli (Jutan tallin www-sivut.) ja Vahannan ratsastuskoulu (Vahannan ratsutilan www-sivut.), Nokiolla Nokian ratsastuskoulu. (Nokian ratsastuskoulun www-sivut.) Isoilla talleilla on hyvät puitteet aktiiviselle harrastamiselle: useimmat ovat SRL:n hyväksymiä ja valvomia talleja. Jäsenyys luo tietyt rajoitukset tallin toiminnalle, ja se saattaa tuoda lisäarvoa asiakkaalle. Vakituisesti käyvät nimekkäät valmentajat houkuttelevat aktiivisia kilpa- ja harrasteratsastajia isoille talleille. Maneesit mahdollistavat harjoittelun katetussa tilassa ympäri vuoden. Joillain talleilla on oma maneesi yksityishevosten omistajille. Tämä tuo varmasti lisäarvoa asiakkaalle, kun harjoittelemaan pääsee milloin vain riippumatta ratsastuskoulun tuntien aikatauluista. Osalla isoista talleista on myös useampi ratsastuskenttä, vähintään kuitenkin yksi. Toisaalta isoilla talleilla on paljon hälinää, kävijät ja hevoset vaihtuvat. Kaikkien isojen tallien palveluihin kuuluu ammattitaitoinen henkilökunta, joka on paikalla huolehtimassa hevosista koko päivän ajan. Isot tallit ovat omassa sarjassaan markkinoilla myös hintaluokassaan. Hämeenkyrössä isoimmat tallit veloittavat kuukauden tallipaikasta alkaen 405 euroa. Lähempänä Tamperetta hinnat nousevat

500 euron yläpuolelle. Korkein karsinapaikan vuokra Tampereella on 620 euroa kuukaudelta. Kyseiseltä tallilta löytyy kaksi isoa maneesia ja iso ulkokenttä.

Kilvakkalan lähialueella toimii jonkin verran pieniä alle kymmenen hevosen talleja, jotka harjoittavat pienimuotoista ratsastustuntitoimintaa. Tallit vuokraavat täysihoitopaikkoja myös yksityisille. Näiden tallien hintataso on puitteista riippuen 340- 400 euron hintahaarukassa. Tämän hintaluokan talleilla on harvemmin maneesia, mutta valaistu ratsastuskenttä löytyi kaikilta palveluntarjoajilta. Hinnat nousevat korkeammaksi mitä lähemmäs Tamperetta mennään. Pelkästään yksityishevosten täysihoitoa harjoittavia talleja ei alueelta löydy kuin muutamia. Nämä tallit ovat lähinnä yksityisten hevosenomistajien sivutoimista toimintaa palkkatyön ohessa. Yhdessäkään yksityistallina toimivassa tallissa ei ollut kokopäiväistä työntekijää saatavilla olevien tietojen mukaan. Talleissa oli karsinapaikkoja useimmiten alle 10. Hintatietoja ei tallien omilta nettisivuilta juurikaan löytynyt. Tallien tavoitettavuus vaikutti muutenkin melko heikolta. Yritysrekisteristä saattoi löytyä jokin toiminimi, jonka toiminnan mainittiin olevan hevosalaa, mutta tarkempia tietoja ei ollut saatavilla. Ilman minkäänlaisia kytköksiä alueen hevospireihin on saatavilla olevien tietojen mukaan tallipaikkoja vain vähän ja niistä suuri osa isoja ratsastuskouluja, jotka ratsastustuntitoiminnan ohella ottavat täysihoitoon yksityisiä hevosia.

Talleista saatava informaatio on suurilta osin heikkoa; netissä olevat sivustot ovat useilla päivittämättä, tiedot eivät ole ajankohtaisia eivätkä sivut houkuttele ulkoasullaan. Perustettavan tallin tulisi panostaa hyviin, selkeisiin nettisivuihin, joilta on löydettävissä nopeasti ajankohtaista tietoa. Sivuilla olisi hyvä näkyä ajantasaisen hintatietojen lisäksi onko tallipaikkoja vapaana. Näin asiakkaiden olisi helppo löytää talli muutenkin kuin puskaradion kautta sekä saada ajankohtaista tietoa nopeasti ja mihin aikaan tahansa.

5.3 Kilpailustrategiat

Kilpailussa menestyminen riippuu kilpailuedun luomisesta ja ylläpitämisestä markkinoilla. Kun yrityksellä on selvä käsitys alan kilpailutilanteesta ja kilpailijoistaan, on löydettävä keinot, joiden avulla yritys pystyy vakuuttamaan olemassa olevat ja potentiaaliset asiakkaansa ylivoimaisuudestaan kilpailijoihinsa nähden. Tämä merkitsee sitä, että yrityksen tulee aikaansaada kohderyhmän arvostama seikka tai toimintataso, johon kilpailijat eivät pysty. Kilpailuetua voidaan määritellä olevan kohdeasiakkaan arvostama, yrityksen tarjonnan sisältämä ylivoimaisuus, joka on liiketaloudellisesti toteutettavissa ja markkinoille uskottavasti realisoitavissa. Määritelmässä kohdeasiakkaan arvostus merkitsee sitä, että kilpailueduksi ei voida katsoa sellaista asiaa jota asiakas ei ymmärrä tai jonka olemassaoloa ei arvosteta. Kilpailuetua ei tuo tuotteen ominaisuus, jota kohderyhmään kuuluva asiakas ei osaa käyttää, vaikka kyseistä ominaisuutta ei muissa tuotteissa olisikaan. Joku kohderyhmä saattaa arvostaa kotimaisuutta, joku asioinnin helppoutta. Kilpailuedun toimivuus rakentuukin siihen, että sen täytyy kytkeytyä johonkin kohderyhmän tärkeänä pitämään seikkaan. Kilpailuetuun liittyy myös tilanneperusteisuus, sillä sama henkilö ei kaikissa tilanteissa arvosta samoja ominaisuuksia. (Albanese & Boedeker, 2002, 52 ; Rope, 2000, 96- 97.) Esimerkiksi ostettaessa nuoren hevosen koulutuspalvelua tallin sosiaalituloilla ei juurikaan ole merkitystä, mutta harrasteratsun tallipaikkaa valitessa sillä saattaakin olla tärkeä rooli. Näin ollen ostotilanne ja käyttötarpeet määrittävät sen, mitkä ominaisuudet ovat kulloinkin merkittäviä.

Ylivoimaisuuden vaade sisältyy kilpailuetu- käsitteeseen. Yrityksen on saavutettava taso, jota kilpailijat eivät saavuta joko toiminnallisuudella tai mielikuvilla. Ylivoimaisuus voi hyvinkin olla asia, joka ei varsinaisesti ole olemassa, vaan se voidaan rakentaa puhtaasti mielikuvien varaan. Näitä ovat esimerkiksi iloisuus ja nuorekkuus. Näin ollen toiminnallisesti yhtäläiset yritykset tai tuotteet voidaan saada näyttämään erilaisilta riippuen siitä, millaisia mielikuvia niihin saadaan liitettyä. Kilpailuetuun kuuluu myös olennaisena osana liiketaloudellisuus. Kilpailuetuja ei ole olemassa valmiina, vaan ne täytyy

määrätietoisesti rakentaa. Siksi on tärkeää rakentaa kilpailuetuperusta, jonka aikaansaaminen ei ylitä siitä seuraavaa pitkän aikavälin hyötyperustaa. Liiketaloudellisuuden arviointi on kuitenkin vaikeaa, sillä kilpailuetu joudutaan tekemään ensin. Vasta tekemisen jälkeen päästään tutkimaan kilpailuedun taloudellisia vaikutuksia ja tällöinkin joudutaan arvioimaan mikä osa menestyksestä on johtunut mistäkin. (Rope, 2000, 97- 98.)

Kilpailuedun toimivuutta ei ratkaise se, onko joku tekijä olemassa vai ei, vaan se, uskoko markkinoilla oleva kohderyhmä tekijän olemassaoloon. Kilpailuedun saaminen uskottavaksi liittyy yrityksen taustaimagoon. Ropen mukaan markkinoitaessa viimeistelyä ja teknisesti huippuluokkaa olevaa tuotetta, täytyy sekä yrityksen että tuotteen myös näyttää viimeistellyltä ja ensiluokkaiselta. On vaikea ajatella hevosten saavan ammattimaista ja lajityypillistä hoitoa pienessä navetassa, jonka pihapiiri on mutainen ja täynnä rautaromua. Kilpailuedun realisoituminen kytkeytyy sen yhteneväisyyteen yrityksen tai tuotteen kokonaishabituksen kanssa. Toimintakokonaisuuden on ilmennettävä sitä kilpailuetua, joka markkinoille viedään. Kilpailuedun realisoitumiseen liittyy myös sen saaminen markkinoiden tietoisuuteen. Viestinnässä on aina nostettava esille kilpailuetua, sillä kukaan ei voi huomata tuotteessa olevaa ominaisuutta jos sen ei kerrota olevan olemassa. (Rope, 2000, 99.)

Kun yritys on luonut itselleen kilpailuedun, sen käyttäytyminen markkinoilla määräytyy valitun kilpailustrategian mukaisesti. (Albanese & Boedeker, 2002, 53.) Vain sellaiset strategiat toimivat, jotka on muokattu toimialan ja yrityksen omien taitojen ja voimavarojen mukaan (Porter, 2006, 70). Kilpailustrategian valinnan taustalla vaikuttavat kaksi perusasiaa, toimialan rakenne ja asemointi. Kilpailun luonne vaihtelee paljon eri toimialojen kesken, kaikki alat eivät tarjoa yhtäläisiä pitkäaikaisen kannattavuuden mahdollisuuksia. Jotkut asemat taas ovat toimialasta riippuen kannattavampia kuin toiset. Kilpailustrategian on pohjaututtava toimialan rakenteen ja sen muutosten ymmärtämiseen. Toimialalla kilpailun määrää Porterin (Porter, 2006, 71- 72.) mukaan viisi kilpailutekijää: uusien tulokkaiden uhka, korvaavien tuotteiden tai palvelujen uhka,

tavarantoimittajien neuvotteluasema, asiakkaiden neuvotteluasema sekä olemassa olevien kilpailijoiden välinen kilpailu.

Nämä viisi tekijää määräävät alan kannattavuuden, koska ne vaikuttavat hintoihin, kustannuksiin ja alalla tarvittavaan investointitasoon. Usein tulokkaiden uhka rajoittaa voittopotentiaalia, koska uudet tulokkaat tuovat lisää kapasiteettia ja vievät tullessaan markkinaosuuksia, jolloin katteet laskevat. Vaikutusvaltaiset asiakkaat ja tavarantoimittajat voivat vaikuttaa hintoihin. Tiukka kilpailu verottaa voittoja, koska kilpailuun menee paljon varoja tai koska asiakkaita joudutaan houkuttelemaan edullisemmilla hinnoilla ja näin ollen pienemmillä katteilla. Läheisten korvaavien tuotteiden läsnäolo alentaa myös hintaa ja toimialan myyntivolyymia.

Kilpailuetujen luominen on keino, jonka avulla yritys voi saavuttaa valta-aseman markkinoilla (Albanese & Boedeker, 2002, 53). Kilpailuetuja on Porterin (Porter, 2006, 74.) mukaan kahta perustyyppiä: alhaiset kustannukset ja differointi. Kun yrityksellä on alhaiset kustannukset, se pystyy suunnittelemaan, tuottamaan ja markkinoimaan vastaavaa tuotetta kilpailijoitaan tehokkaammin. Mikäli hintataso on sama kuin kilpailijoilla, johtavat alhaiset kustannukset voittojen ylivoimaisuuteen. Differointi merkitsee kykyä tarjota asiakkaalle ainutlaatuista ja ylivertaista arvoa tuotteen laadun, erikoisominaisuuksien tai myynnin jälkeisen palvelun muodossa. Kummankin tyyppinen kilpailuetu merkitsee kilpailijoita parempaa kannattavuutta. Eri kohderyhmille saattavat saman tuotteen eri seikat muodostaa kilpailuedun perustan. Yhdelle kohderyhmälle merkittävä seikka saattaa olla toisella täysin merkityksetön. Tämän takia segmentointi on tärkeää, sillä sen perusteella markkinat pyritään ryhmittämään joukkoihin, jotka eroavat ostokäyttäytymiseltään tai ostoperusteiltaan toisistaan. (Rope, 2000, 97.)

Tarkemmin erilaisia kilpailustrategioita ovat kustannustehokkuuteen perustuva strategia, joka mahdollistaa kilpailijoita matalamman hinnoittelun. Mikäli yritys pystyy tuottamaan palveluita hyvin edullisesti, kustannusjohtajuus-strategia saattaa olla paras ratkaisu. Silloin yritys voi halutessaan pyrkiä kasvattamaan markkinaosuuksia alhaisella hinnoittelulla. Tuotteiden, yrityksen imagon tai

toiminnan ainutlaatuisuus voi toimia strategiana. Tällöin asiakkaat arvostavat enemmän tuotteen ainutlaatuisuutta ja omaleimaisuutta kuin hintaa. Erilaistaminen perustuu myös tähän strategiaan. Yritys keskittyy tuotteiden ainutlaatuisten ominaisuuksien korostamiseen kilpailijoiden tuotteisiin nähden, jolloin asiakas ostopäätöstä tehdessään arvostaa enemmän näitä ominaisuuksia kuin hintaa. Erilaistamisen ansiosta yrityksen ei myöskään tarvitse osallistua hintakilpailuun, jota usein käydään matalasuhdanteiden aikana. Muunnelma erilaistamisstrategiasta on keskittyminen, jossa yritys keskittyy alueellisesti tai asiakasryhmältään pieneen sektoriin ja erikoistuu tuottamaan näille kohderyhmille sopivia tuotteita ja palveluja. Tämä strategia vaatii onnistuakseen syvällistä asiakkaiden tarpeiden tuntemista ja erikoisosaamista. Ketjuuntumisen ja verkostoitumisen strategioiden kautta yritykset pyrkivät saavuttamaan kilpailuetua kasvavilla markkinoilla. (Albanese & Boedeker, 2002, 53- 54.)

5.4 Maksuhalukkuus

Maksuhalukkuus, willingness to pay (WTP), on taloustieteissä paljon käytetty mittari. Maksuhalukkuudella voidaan määrittää summa, jonka kuluttaja on valmis maksamaan saadakseen tietyn palvelun tai tuotteen itselleen. Hyväksymishalukkuus, willingness to accept (WTA), taas mittaa vastavuoroisesti summaa, jolla tuotteesta tai asiasta oltaisiin valmiita luopumaan. (Barbier & Hanley, 2009, 16.) Maksuhalukkuutta voidaan käyttää mittarina silloin kun kuluttajalla ei vielä ole kyseistä tuotetta. Kun kuluttajalla on kyseinen tuote, mittarina toimii luopumishalukkuus, eli mistä hinnasta kyseisestä tuotteesta voitaisiin luopua. Jo markkinoilla olevien tuotteiden maksu- ja luopumishalukkuuden arvo pitäisi olla suunnilleen sama tai erotuksen hyvin pieni. Tuote voidaan siis ostaa ja siitä voidaan luopua suunnilleen samalla hinnalla. Markkinoimattomien tuotteiden kohdalla maksu- ja luopumishalukkuuden välinen eroavaisuus saattaa olla suurempi riippuen siitä, onko tuote korvaamassa jo markkinoilla olevaa tuotetta vai tarjoamassa kokonaan uutta. (Carson, 2000, 1413) Mikäli kuluttaja ostaa kilon sokeria kymmenellä rahayksiköllä, paljastaa se hänen

maksuhalukkuutensa olevan ainakin 10 rahayksikköä. Hänen maksimaalinen maksuhalukkuutensa tuon laatuista sokerista on siis vähintään 10 rahayksikköä, sillä muuten asiakas ei maksaisi sokerista kyseistä hintaa. Jos hän taas myisi kilon samaa sokeria 10 rahayksiköllä, olisi se myös hänen minimaalinen luopumishalukkuutensa. (Markandya ym. 2002, 298.)

Hanleyn ja Barbierin mukaan maksuhalukkuudella voidaan mitata myös sitä, miten paljon asiakas on valmis maksamaan lisätäkseen tuotteessa arvostamaansa asiaa. (Hanley & Barbier, 2009, 16.) Oletetaan, että Jutta vie hevosensa ratsuttajalle, joka myös kilpailuttaa hevosta. Koulutuksen tuloksena hevosen arvo nousee ja tuo jokapäiväiseen ratsastukseen uusia ulottuvuuksia. Jutan maksimaalinen maksuhalukkuus on mittari sille, miten paljon hän arvostaa hevosen kehityksen hänelle tuomaa hyötyä, eli sen oppimia uusia asioita, jotka mahdollistavat kilpailemisen tietyllä tasolla. Tässä tapauksessa maksuhalukkuus ilmentää, kuinka tärkeänä Jutta pitää hevosensa koulutustasoa ja minkälaisia kilpailutuloksia hän arvostaa. Lisäksi maksuhalukkuus ilmentää, kuinka paljon hän on halukas tai kykenevä luopumaan tuloistaan tai muihin asioihin käytössä olevasta rahasta voidakseen maksaa hevosensa ratsutuksesta. Maksuhalukkuus mittaa myös mieltymyksen intensiteettiä, millä tasolla haluan harrastaa, riittääkö kotona harjoittelu vai haluanko kilpailla, sekä mieltymysten suuntaa, haluanko maksaa enemmän ratsastuksesta kuin muista harrastuksista. Samaan tapaan luopumishalukkuudesta ajateltuna; suunnitteilla oleva tie vähentäisi alueen maastoratsastusmahdollisuuksia. Minimi luopumishalukkuuttasi rauhallisista maastoilureiteistä kuvaa miten paljon sinulle täytyisi maksaa, jotta tie saataisiin rakentaa.

6 MARKKINONTITUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Tutkimusstrategiana tämän markkinointitutkimukseen tekemiseen käytettiin kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusmenetelmää. Tutkimusmenetelmänä käytettiin strukturoitua lomakekyselyä. Strukturoiduissa kysymyksissä vastaajalle annetaan valmiit vaihtoehdot, joista vastaaja valitsee yhden tai useamman vaihtoehdon. Kysely toimitettiin kohderyhmälle web-kyselynä erilaisten yhdistysten kautta. Näin tavoitettiin mahdollisimman suuri joukko erilaisia hevosharrastajia noin 60 kilometrin säteellä Ikaalisista. Kysely lähetettiin niille yhdistyksille, joiden kotipaikkakunta sijaitsee 60 kilometrin säteellä Kilvakkalasta. Tutkimus toteutettiin siten, että vastaajat vastasivat kyselyyn anonymisti. Kyselyn perusteella tutkittiin millaisia palveluja alueen hevosharrastajat, hevosen omistajat ja potentiaaliset hevosenomistajat täysihoitotallilta toivovat, sekä onko alueella kysyntää täysihoitotallin palveluille.

6.1 Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä

Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä mittaa asioita numeraalisesti. Sen avulla voidaan selvittää, missä määrin jokin asia on muuttunut, tai missä määrin jokin asia vaikuttaa johonkin toiseen asiaan. Määrällinen tutkimusmenetelmä voidaan valita, mikäli tutkimusaineisto on muutettavissa mitattavaan ja testattavaan muotoon. Määrällisessä tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita kausaalisuudesta, eli asioiden syy-seuraussuhteista. Syyn löytäminen ei ole sinänsä tärkeää, vaan tavoitteena on löytää lainalaisuus siitä, miksi asiat ovat niin kuin ne ovat. Näitä yleisiä lainalaisuuksia voidaan esittää numeraalisesti esimerkiksi keskiarvoina, jakaumina ja keskihajontana. (Vilkkä, 2005, 49- 50.) Yleensä saadaan kartoitettua olemassaoleva tilanne, mutta ei pystytä riittävästi selvittämään asioiden syitä. (Heikkilä, 2004, 18.) Tässä tutkimuksessa otannaksi valittiin kokonaisotanta Kilvakkalan lähialueen hevosharrastajista, jotka ovat erilaisten hevosityhdistysten jäseniä. Yhteistyöhön saatiin mukaan Hämeen hevosjalostusliitto sekä Suomen

ratsastajainliitto. Kokonaisotannalla varmistettiin suurin mahdollinen otanta. Erilaisten harrastajien tavoittaminen tiettyjen sääntöjen mukaan olisi ollut liian hankalaa tutkimuksen toteuttamiseksi. Tutkimuksen tulosten kannalta harrastustaustalla tai lajilla (ravi- vai ratsupuoli) ei ollut merkistystä. Kyselyllä oli tarkoitus selvittää yleisesti alueen hevosharrastajien mielipiteitä täysihoidotallista ja niiden palvelutarjonnasta, joten kokonaisotanta oli paras ja helpoin ratkaisu riittävän tutkimusmateriaalin aikaansaamiseksi. Tutkimus päätettiin toteuttaa kyselytutkimuksena, jotta voitaisiin selvittää laajasti mielipiteitä täysihoidotallin palveluista.

6.2 Kysely

Yksi tapa kerätä tietoa on kysely. Se tunnetaan survey-tutkimuksen keskeisenä menetelmänä. Termi survey on englantia ja tarkoittaa sellaisia kyselyn, haastattelun ja havainnoinnin muotoja, joissa aineistoa kerätään standardoidusti ja joissa kohdehenkilöt muodostavat otoksen tai näytteen tietystä perusjoukosta. (Hirsjärvi ym. 2010, 193.) Kyselytutkimuksella voidaan hankkia tutkimusaineistoa, joka kuvaa laajan kohderyhmän käsityksiä, mielipiteitä ja asenteita. Kyselytutkimusta käytetään suuriin yleiskartoituksiin ja esitutkimuksena tarkemmille tutkimuksille. Yleensä kyselytutkimuksella tuotetaan jakaumatasoista tietoa, joka kertoo, millä tavalla eri taustatekijöiden mukaan jakautuneet ryhmät suhtautuvat kulloinkin kyseessä olevaan asiaan, tai mikä on kunkin muuttujan saamien vastausten määrä. (Mäntyneva ym. 2008, 48.) Kyselytutkimuksen etuna on yleensä pidetty mahdollisuutta kerätä laaja tutkimusaineisto. Kyselytutkimukseen voidaan saada paljon henkilöitä ja kyselyssä voidaan kysyä monia asioita. Menetelmä säästää tutkijan aikaa. Huolellisesti suunniteltu lomake voidaan myös nopeasti käsitellä tallennettuun muotoon ja analysointi voidaan suorittaa tietokoneella. Tulosten tulkinta voi kuitenkin osoittautua ongelmalliseksi, ja kyselytutkimukseen liittyy myös heikkouksia. Tutkija ei voi esimerkiksi olla varma, ovatko vastaajat olleet rehellisiä vastatessaan kysymyksiin tai ovatko he ottaneet kysymyksiä vakavasti. Myös kato eli vastaamattomuus saattaa nousta suureksi, hidastaa sekä vaikeuttaa

tutkimuksen tekoa. Tavallisimmin aineistoa pidetään pinnallisena ja tutkimuksia teoreettisesti vaatimattomina. (Hirsjärvi ym, 2010, 195.) Internet- kyselyä käytettäessä on myös muistettava, että Internetin käyttötottumukset vaihtelevat väestöryhmittäin, jolloin vastaajien taustamuuttujat eivät vastaa koko perusjoukon taustamuuttujia. (Mäntyneva ym., 2008, 50.)

6.2.1 Kyselylomakkeen laatiminen

Kyselylomake pyrittiin laatimaan mahdollisimman yksinkertaiseksi, jotta vastaaminen olisi mahdollisimman helppoa eikä vastaajien tarvitsisi käyttää lomakkeen täyttämiseen muutamaa minuuttia kauempaa. Lomake rakentui kolmesta eri osiosta; perustiedoista, täysihoitotallin palvelutarjonnasta ja hevosmatkailu-osiosta. (Liite 1.) Taustamuuttujiksi eli perustiedoiksi valittiin ikä, kotipaikkakunta, hevosenomistajuus ja montako hevosta, sekä onko vastaaja aikeissa ostaa hevosen lähitulevaisuudessa. Ikä valittiin taustatekijäksi lähinnä tutkimukseen kelpaamattomien vastausten (alaikäiset vastaajat) poissulkemiseksi. Hyvään tutkimusetikkaan kuuluu etteivät alaikäiset vastaa kyselyyn itsenäisesti ja web-kyselyyn vastaajien valvominen on siltä osin mahdotonta. Alaikäisten vastaajien vastauksia ei myöskään voida pitää todenmukaisina, sillä he eivät tee itsenäisesti suuria taloudellisia päätöksiä, eivätkä näin ollen päättä perheessään suurista investoinneista. Vastaajilta kysyttiin myös sopivaa tallimatkan pituutta (valmiit vaihtoehdot), joka on erittäin oleellinen kysymys tutkittaessa alueen kysyntää.

Täysihoitotallin palvelutarjontaa selvitettäessä eriteltiin eri palvelut, ja vastaaja ilmaisi niiden tärkeyttä itselleen tallipaikan valintakriteerinä asteikolla 1-5: ykkösen tarkoittaessa, ettei tekijällä ole ollenkaan vaikutusta tallipaikan valintaan, kaksi vähän valintaan vaikuttava tekijä, kolme ei ole merkitystä valintaan, neljä melko tärkeä valintaan vaikuttava tekijä, viisi erittäin tärkeä valintaan vaikuttava tekijä. Palvelujen erittely oli tärkeää sillä täysihoitotallin palveluita ei ole standardoitu missään. Täysihoito- nimellä myydään paljon erilaisia palveluita sisältäviä kokonaisuuksia. Joillain talleilla palvelutarjontaan kuuluvat kaikki

hevosten päivittäiset rutiinit, joillain talleilla taas on eritelty loimitukset ja sisälle tuominen täysihoitoon kuulumattomiksi palveluiksi. Tutkimuksessa oli tärkeää selvittää mitä palveluita vastaajat haluavat tiettyyn kuukausihintaan kuuluvan. Tallipaikan palveluista vastaajilla oli myös avoin kysymys. Avoin kysymys otettiin mukaan, jotta olisi mahdollista saada vastauksia, joita ei etukäteen olla osattu ottaa huomioon.

Samaan tapaan kysyttiin kiinnostusta hevosmatkailupalveluihin, erilaisia palveluja arvioitiin kiinnostaviksi asteikolla 1-5, ykkösen tarkoittaessa ei lainkaan kiinnostusta osallistua kurssille, kaksi vähän kiinnostusta osallistua, kolme en osaa sanoa, neljä melko paljon kiinnostusta osallistua ja viisi erittäin paljon kiinnostusta osallistua kurssille. Myös hevosmatkailupalvelujen jälkeen oli avoin kysymys, jossa kysyttiin muita vastaajan mielestä kiinnostavia palveluita. Kysely testattiin ennen vastaajille lähetystä kuudella eri vastaajalla, joista kolme oli hevosharrastajia ja kolme ei. Mitään väärinymmärryksiä tai epäselvyyksiä ei kyselystä testivaiheessa löydetty. Ainoa koevastaajilta saatu huomautus oli lomakkeella ollut teitittely. Kaikki vastaajat kokivat sen hieman jäykäksi, mutta teitittely jätettiin lomakkeeseen. Teitittely kuuluu hyvään tutkimuskäytäntöön, ja siten haluttiin varmistaa ettei ketään vastaajaa loukata (Vilkkä, 2007, 164.) Kaikki koevastaajista olivat alle 40-vuotiaita ja kokeneita Internetin käyttäjiä.

7 KYSELYN TULOKSET JA TULOSTEN YHTEENVETO

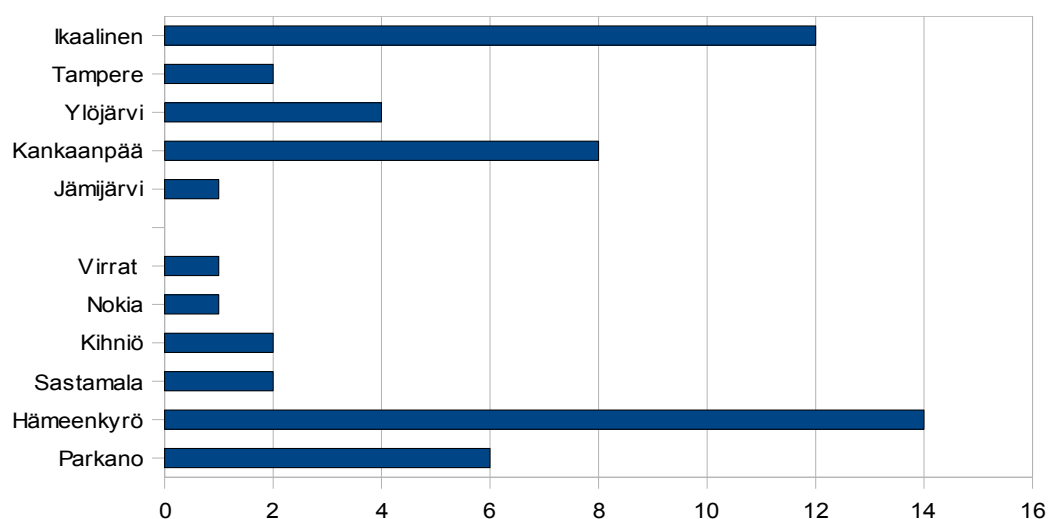
7.1 Kyselyn tulokset

Kysely lähetettiin Suomen ratsastajainliiton alaisten ratsastusseurojen puheenjohtajille kyseisten alueiden aluesihteerin kautta. Puheenjohtajia pyydettiin saatekirjeessä toimittamaan kyselyä eteenpäin oman seuransa jäsenille. Tutkimukseen valittiin 18 ratsastusseuraa, joiden kotipaikkunta on 60 kilometrin

päässä Ikaalisista. Lisäksi kysely lähetettiin Hämeen hevosjalostusseuralle eteenpäin välitettäväksi. Vaikka otanta oli suuri, reilun kuukauden kuluessa ja vastausten karhuamisesta huolimatta täytettyjä lomakkeita palautettiin 60. Yksi palautettu lomake jouduttiin poistamaan kokonaan, sillä se oli täytetty väärin. Vastausten joukossa oli kaksi alaikäisten täyttämää lomaketta, jotka on erikseen analysoitu. Lisäksi muutamia vastauksia tuli otanta-alueen ulkopuolelta. Nämä vastaukset jätettiin kokonaan pois tutkimuksesta. Näin ollen analysoitavaksi jäi yhteensä 53 lomaketta.

7.1.1 Taustatiedot

Taustatiedoissa kysyttiin vastaajan kotipaikkakuntaa ja ikää. Vastaajalta kysyttiin, omistaako hän hevosta, jos omistaa niin montako, ja onko hän aikeissa ostaa hevosta lähitulevaisuudessa. Vastaajia oli 11 eri paikkakunnalta; Hämeenkyröstä, Ikaalisista, Kankaanpäästä, Tampereelta, Ylöjärveltä, Jämijärveltä, Sastamalasta, Kihniöstä, Virroilta, Parkanosta ja Nokialta. Selkeä enemmistö vastaajista ilmoitti kotipaikkakunnakseen Hämeenkyrön (26%) ja Ikaalisen (23%). Kankaanpään kotipaikkakunnakseen ilmoitti 15 % vastaajista. (Kaavio 1)

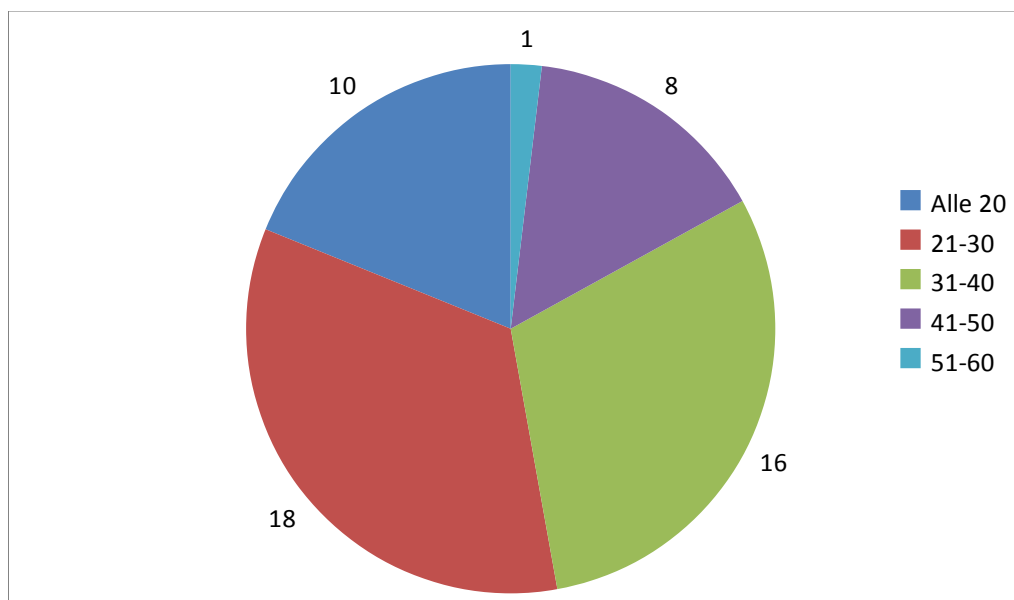


Kaavio 1. Kyselyyn vastanneiden kotipaikkakunnat.

Valitettava vastaajakato tuli etenkin Tampereen hevosharrastajista. On mahdollista, etteivät Tampereella toimivat ratsastusseurat halunneet välittää

kyselyä eteenpäin jäsenilleen. Toisaalta perustettavan yrityksen potentiaaliset asiakkaat asuvat luultavammin Ikaalisissa, Hämeenkyrössä ja Kankaanpäässä, joten realistisemmän tuloksen (kysynnän arvioinnin) takia on hyväkin että vastaukset painottuvat näihin kaupunkeihin.

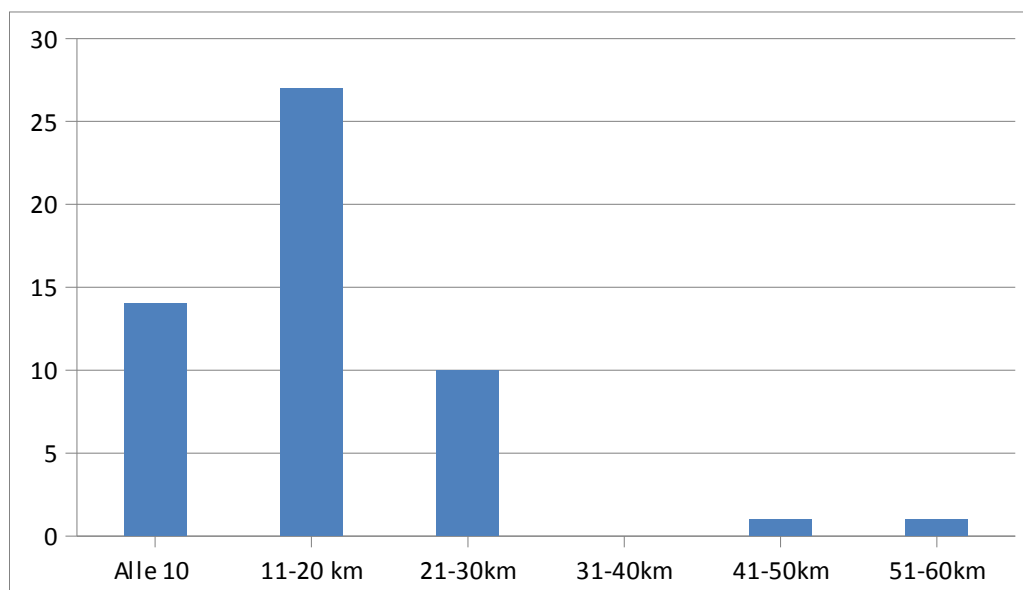
Ikähaarukasta näkyi selvästi alle 21- 40 -vuotiaiden olleen aktiivisimpia vastaamaan kyselyyn. 34 % vastaajista oli 21- 30 -vuotiaita ja 31- 40 -vuotiaita oli 30 % vastaajista. (Kaavio 2.) Tutkimuksen rajauksesta huolimatta nuorimmat kyselyyn vastanneet olivat 16- vuotiaita (2 vastaajaa) ja vanhin vastaaja oli 53 -vuotias.



Kaavio 2. Vastaajien ikäjakauma.

Kyselyyn vastaajista hevosenomistajia oli 39. Kyselyyn vastanneet omistivat keskimäärin kaksi hevosta (1,97). Hevosharrastajia, joilla ei ole vielä omaa hevosta oli 15. Näistä 8 oli aikeissa ostaa hevosen lähitulevaisuudessa. Lähitulevaisuudessa ensimmäisen hevosen aikoi hankkia kaksi vastaajaa Ikaalisista, kaksi Hämeenkyröstä, yksi Kankaanpäästä, yksi Virroilta ja yksi Parkanosta. Ensimmäisen hevosen ostajat ovat potentiaalisia tallipaikan tarvitsijoita, sillä useimmiten saman omistajan hevoset ovat samassa tallissa. Lisää hevosia lähitulevaisuudessa hankkivia olivat kolme ikaalislaista vastaajaa, ylöjärvinen ja kankaanpääläinen vastaaja.

Tallimatkan sopiva pituus oli enemmistön (27 vastaajaa) mielestä 11- 20 kilometriä. Myös molemmat ala-ikäiset vastaajat olivat vastanneet tallimatkan sopivaksi pituudeksi 11- 20 kilometriä. 14 vastaajan mielestä sopiva pituus oli alle 10 kilometriä, ja 10 vastaajaa vastasi 21- 30 kilometriä. 41- 50 kilometriä oli sopiva pituus yhden vastaajan mielestä, samoin 51- 60 kilometriä oli sopiva yhdelle vastaajalle. Tallimatkan sopiva pituus näytti olevan jossain määrin riippuvainen hevospäärästä; 7 alle 10 kilometriä sopivaksi tallimatkaksi vastanneista omisti 3 tai useamman hevosen. Kaikki lyhimmän vaihtoehdon valinneista olivat hevosenomistajia. Suosituimman vaihtoehdon, 11- 20 kilometriä, vastanneista 18 oli hevosenomistajia. (Kaavio 3.) Kuitenkin myös pisimmät vaihtoehdot valinneet vastaajat olivat hevosenomistajia, molemmat ilmoittivat omistavansa yhden hevosen ja 51- 60 kilometriä sopivana tallimatkana pitävä vastaaja ilmoitti aikovansa ostaa lähiaikoina toisen hevosen.



Kaavio 3. Vastaajien mielestä tallimatkan sopiva pituus.

7.1.2 Tallin palvelutarjonta

Vastaajia pyydettiin arvioimaan erilaisia palveluja asteikolla 1- 5, ykkösen tarkoittaessa että palvelu ei ole tallipaikan valintaan vaikuttava tekijä, kaksi vähän vaikutusta valintaan, kolme ei ole merkitystä onko palvelu olemassa vai ei, neljä melko tärkeä vaikutus ja viisi erittäin tärkeä vaikutus. Kysytyt palvelut olivat täysihoito, puolihoito, mahdollisuus pienentää tallivuokraa töitä tekemällä, kokopäivätarhaus, puolipäivätarhaus, mahdollisuus kesälaitumeen, maneesi, valaistu kenttä, lämmin vesi, lämmin varustehuone, pesuboksi, sosiaalitila tai kahvihuone, wc, valmentautumismahdollisuudet, ammattitaitoinen työntekijä paikalla koko päivän, hevosten liikutuspalvelu ja hyvät mahdollisuudet maastoratsastukseen.

Näistä eniten erittäin tärkeinä pidettyjä ominaisuuksia olivat täysihoito 43 % (23) vastaajista, kokopäivätarhaus 58 % (31), mahdollisuus kesälaitumeen 57 % (30), valaistu kenttä 60 % (32), lämmin vesi 55 % (29), lämmin varustehuone 47 % (25), pesuboksi 34 % (18) ja wc 55 % (29). Hyviä maastoratsastusmahdollisuuksia piti erittäin tärkeinä 43 prosenttia (23) vastaajista ja melko tärkeinä 45 prosenttia (24) vastaajista. Eniten melko tärkeinä valintaan vaikuttavina palveluina pidettiin mahdollisuutta pienentää vuokraa töitä tekemällä (40 %, 21 vastaajaa) valmennusmahdollisuuksia (36 %, 19 vastaajaa), koko päivän tallilla olevaa työntekijää (32 %, 17 vastaajaa). Vähemmän tärkeinä pidettyjä palveluita olivat sosiaalitila tai kahvihuone, liikutuspalvelu ja maneesi. Sosiaalitila tai kahvihuone oli melko tärkeä tai erittäin tärkeä 34 % (18) vastaajista. Liikutuspalvelun enemmistö (81 %, 43 vastaajista) arvioi asteikolla 1-3. Enemmistö, 61 % (32 vastaajaa) arvioi myös maneesin asteikolla 1-3.

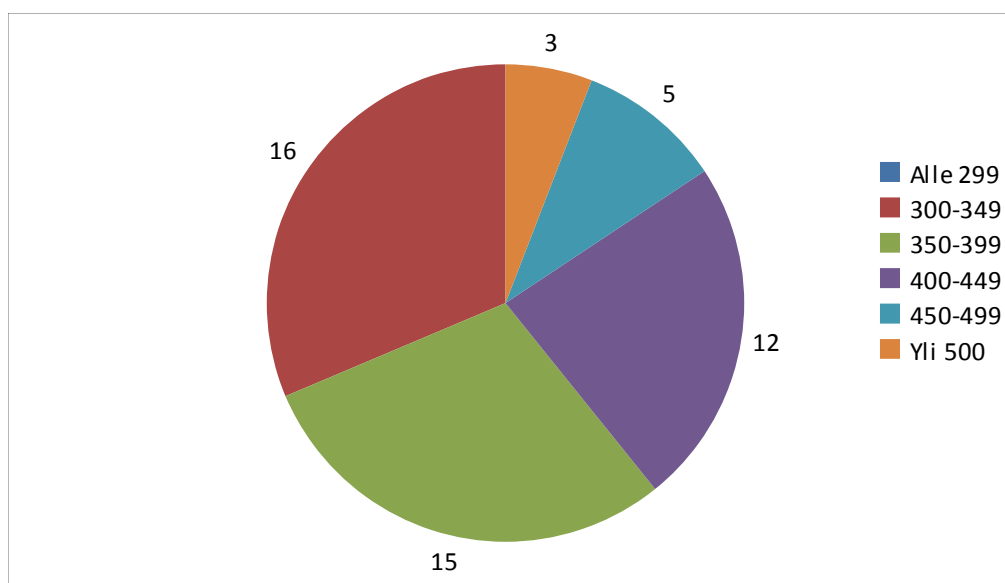
Lomakkeella kysyttiin myös avoimella kysymyksellä mitä muita palveluita vastaajat toivoisivat täysihoidotallilta löytyvän. 16 vastaajaa oli vastannut avoimeen kysymykseen. Neljä vastaajista toivoi tallilta löytyvän pesukoneen tai muun isojen tavaroiden ja varusteiden (kuten loimien) pesumahdollisuuden. Aktiivista harrastamista tukevia asioita, kuten valmennusmahdollisuuksia ja

kilpailujen järjestämisiä toivottiin monessa vastauksessa. ”On hyvä jos tallilla on mahdollisuus ottaa ratsastustunteja/valmennusta/kursseja mikäli näin ei ole kuljetuskaluston/trailerin vuokrauspalvelu olisi plussaa. Ja miksei muutoinkin, mikäli tulee kisoihin tai klinikalle reissua.” ”Aina plussaa, jos tallilla järjestetään kisoja esim. kerran kuussa.” (Liite 2.) Myös varsojen koulutusmahdollisuus, hevosten koulutusmahdollisuus ja trailerin vuokraus mainittiin useampaan kertaan. Muutamassa vastauksessa toivottiin tallin järjestävän kilpailuja ja monipuolinen ratsastusseuratoiminta tuli myös esille yhdessä vastauksessa.

Hevosten päivittäiseen hoitoon liittyviä toivomuksia oli myös useammalla vastaajalla. ”Tärkeintä on, että puitteet ovat hevosen kannalta kunnossa. Tarhat isot ja mahdollisuus tarhata laumassa. Pitkä ulkoiluaika, tarpeeksi heinää, juotto ulos myös talvella. Hyvä talli-ilma ja reilun kokoiset karsinat.” (Liite 2.) Useassa vastauksessa mainittiin erikseen hevosten juotto ulos myös talvisin. Muun muassa loimituksen, tarhojen siivouksen, haavojen ym. erityistoimenpiteiden hoidon toivottiin järjestävän tallin henkilökunnan toimesta. Yhdessä vastauksessa oli mainittu ”ammattitaitoisen tallihenkilökunnan olevan riittävä.” (Liite 2.) Ymmärtäisin vastauksen tarkoittavan, ettei henkilökunnan tarvitse välttämättä olla hevosalalle kouluttautunutta, mutta työkokemusta alalta on oltava. Suomen ratsastajainliiton hyväksymät tallit edellyttävät tallin henkilökunnalta hevosalan koulutuksen (Suomen ratsastajainliiton [www-sivut.](http://www.srat.fi)), mutta kokemukseni mukaan on hyvin yleistä ettei liiton ulkopuolella toimivalla talleilla ole välttämättä koulutuksen saanutta henkilökuntaa. Usein henkilökunnalla on kuitenkin jopa kymmenien vuosien kokemus hevosten kanssa toimisesta. Moni kilparatsastaja pitää suosittuja valmennusryhmiä eri puolella Suomea ilman alan koulutusta. Useammassa vastauksessa toivottiin hevosten saavan tarhata kaverin kanssa tai laumassa. Myös pitkä ulkoiluaika, reilun kokoiset karsinat, isot tarhat ja hyvä talli-ilma mainittiin. Yhdessä vastauksessa raviharrastus toivottiin huomioitavaksi tallilla: ”Itse en ole ratsuiehmiä mutta juuri ravitouhuillekin jotain.” (Liite 2.) Perusrehujen ja loimituksen toivottiin kuuluvan palveluihin yhdessä vastauksessa.

7.1.3 Tallipaikan hinta

Tallipaikan hintaa koskevaan kysymykseen oli jättänyt vastaamatta kaksi vastaajaa. Suosituimmat vastaukset olivat hyvin lähellä toisiaan. Eniten vastauksia keräsi 300- 349 euroa kuukaudessa, (16 vastaajaa). 15 vastaajan mielestä sopiva hinta oli 350- 399 euroa kuukaudessa, ja 12 vastaajan mielestä 400- 499 euroa kuukaudessa. Viisi vastaajaa piti sopivana 450- 499 euron kuukausivuokraa ja vain kolme vastaajaa oli valmiita maksamaan yli 500 euroa kuukaudessa. Alle 299 euroa ei kukaan vastaajista pitänyt sopivana hintana täysihoidosta. (Kaavio 4.)



Kaavio 4. Vastaajien mielestä sopiva tallipaikan hinta kuukaudessa.

Tallipaikan hinnalla ei juurikaan ollut korrelaatiota paikkakunnan, montako hevosta vastaaja omisti tai täysihoidon tärkeyden kanssa. Myöskään vastaajien iällä ei ollut korrelaatiota tallipaikan hinnan kanssa.

Tallipaikan hinnan suuruus määräytyi selvästi sen mukaan, millaisia palveluja vastaaja tallilta halusi. Osa vastaajista halusi maneesitallin 300- 349 hintahaarukassa, kun taas joku oli valmis maksamaan yli 500 tallista ilman maneesia. Palvelutarjonnan suhde hintaan näkyi etenkin kalliimman vaihtoehdon, yli 500 euron kuukausihinnan valinneiden vastaajien haluamista palveluista.

Vastauksien painopiste oli hyvissä puitteissa (maneesi, pesuboksi, wc) sekä henkilöstöä vaativissa palveluissa (kokopäiväinen työntekijä, täysihoito, valmennusmahdollisuudet ja liikutuspalvelut). Kustannuksia vaativista palveluista oltiin siis myös valmiita maksamaan.

7.1.4 Hevosmatkailu

Lomakkeella kysyttiin vastaajan kiinnostusta osallistua erilaisiin hevosmatkailupalveluihin. Ensimmäisenä kohtana kysyttiin onko vastaaja kiinnostunut osallistumaan omalla hevosellaan kurssille tai leirille. Kiinnostusta pyydettiin arvioimaan asteikolla 1-5, 1 ei lainkaan kiinnostusta, 2 vähän kiinnostusta, 3 en osaa sanoa, 4 melko paljon kiinnostusta, 5 erittäin paljon kiinnostusta. Annetuista vaihtoehdoista perinteiset valmennusviikonloput, joilla tarkoitetaan lajikohtaisia valmennuksia koulu-, este- tai kenttäratsastuksessa olivat selvästi eniten kiinnostusta herättäviä. 77 % (41) vastaajista oli melko kiinnostunut tai erittäin kiinnostunut osallistumaan valmennusviikonloppuun. Vähiten kiinnostusta herätti lännenratsastusviikonloppuleirille tai -kurssille osallistuminen, 26 % (14 vastaajaa) melko kiinnostuneita ja erittäin kiinnostuneita. Vastaajista 53 prosenttia (28 vastaajaa) oli melko tai erittäin kiinnostunut osallistumaan maasta käsittely- ja hevospsykologiakurssille. Maasta käsittelyllä ja hevospsykologialla hevosen luonnolliseen käyttäytymiseen perustuvaa käsittelyä, jossa ihmisen kehonkielellä ja hevosen eleiden tarkkailulla on suuri merkitys. Klassisella ratsastuksella tarkoitetaan ratsastajan kehon käyttöön perustuvaa ratsastustyyliä. Klassinen ratsastus oli 55 % (29 vastaajaa) mielestä melko tai erittäin kiinnostavaa.

Hevosmatkailu-osiossa kysyttiin myös vastaajan kiinnostusta osallistua omalla hevosella vaellusratsastusleirille tai -viikonloppuun samalla 1-5 asteikolla. Erilaisina palvelukokonaisuuksina kysyttiin kiinnostusta vaeltaa itsenäisesti merkittyjä reittejä pitkin omin eväin varustautuneena tai itsenäisesti merkittyjä reittejä pitkin laavuruokailujen kanssa, vaeltaminen ohjatusti sisältäen ruokailut tai vaeltaminen maastossa yöpyen. Vaeltaminen kiinnosti suurelta osin vastaajia,

omin eväin varustautuneena merkittyjä reittejä pitkin itsenäisesti kiinnosti melko tai erittäin paljon 55 % (29) vastaajista. Vaeltaminen itsenäisesti merkittyjä reittejä pitkin laavuruokailujen kera kiinnosti melko paljon tai erittäin paljon 60 % (32) vastaajista. Ohjattu vaeltaminen sisältäen ruokailut kiinnosti melko tai erittäin paljon 57 % (30) vastaajista. Maastossa yöpyminen kiinnosti 49 prosenttia (26) vastaajista. Myös hevosmatkailuosion jälkeen kysyttiin, onko jokin muu palvelu, joka vastaajaa kiinnostaisi. Vastaajista vain kaksi oli vastannut avoimeen kysymykseen. Toinen vastaajista kertoi kaikkien kurssien ja palveluiden kiinnostavan, mutta aika ei riitä mihinkään hevosten ollessa omassa pihassa omalla hoidolla. Toinen vastaaja oli kiinnostunut ratsastusreittien teko- ja ylläpitopalvelusta.

7.2 Tulosten yhteenveto

Tutkimuksen tulos ei ole pienen otannan vuoksi kovin luotettava, mutta sitä voidaan pitää kysynnän ja palvelutarjonnan suuntaamisen suhteen suuntaantavana. Tutkimuksessa kävi ilmi, että Kilvakkalan lähialueella ollaan valmiita maksamaan keskimääriin 300- 400 euroa kuukaudessa tallipaikasta täysihoidolla. Tärkeinä tai melko tärkeinä ominaisuuksia pidettiin täysi- tai puolihoidtoa sekä koko- tai puolipäivätarhausta. Myös mahdollisuus pienentää vuokraa tallitöitä tekemällä koettiin melko tärkeänä ominaisuutena. Mahdollisuus kesälaitumeen oli enemmistön mielestä tärkeä ominaisuus. Tärkeinä tallin ominaisuuksina pidettiin lämmintä varustehuonetta, pesuboksia, wc:tä ja lämmintä vettä. Melko tärkeinä pidettiin kokopäiväistä ammattitaitoista tallityöntekijää sekä mahdollisuutta osallistua valmennuksiin. Enemmistö vastaajista piti hyviä maastoratsastusmahdollisuuksia melko tai erittäin tärkeinä.

Hevosten päivittäiseen rutiiniin liittyviä toivomuksia tuli ilmi avointen kysymysten vastauksista. Toivottiin juottoa ulos myös talvella, pitkiä ulkoilu-aikoja tarhakaverin kanssa, hyvää talli-ilmaa ja tarhojen siivousta. Näiden vastauksien perusteella voidaan päätellä, että hyvillä puitteilla ja hevosten

hyvinvointiin sekä lajityypillisen käyttäytymiseen panostavalla yksityistallilla on kysyntää alueella. Toisaalta moni vastaajista omisti useamman kuin yhden hevosen ja useasta vastauksesta kävi ilmi hevosia pidettävän kotitalleissa. Lisäksi mahdollisuutta vähentää tallivuokraa töitä tekemällä oli 40 prosentin (21 vastaajaa) mielestä melko tärkeää. Toimintatapa on hyvin tyyppillinen hevosalalla tuttavien tai ystäväysten kesken ja vähentää huomattavasti asiakkaita työn hinnan veloittavilta täysihoitotalleilta.

Maneesia piti melko tärkeänä tai tärkeänä vain 37 prosenttia (19) vastaajista. Tämä heijastelee joko siihen, että vastaajat eivät yksinkertaisesti tarvitse maneesia tai ovat tottuneet harrastamaan ilman sitä. Toisaalta valaistua ratsastuskenttää ja hyviä maastoratsastusmahdollisuuksia arvosti suuri osa vastaajista. Tämä kertoo myös ratsastajien suuntautumisesta enemmänkin harrasteratsastamiseen kuin tavoitteelliseen kilparatsastukseen. Toisaalta suuri osa piti tärkeänä mahdollisuutta osallistua valmennuksiin ja lisäksi vastauksista tuli ilmi kiinnostus monipuoliseen ratsastusseuratoimintaan, ratsastuskilpailuihin ja trailerin vuokraukseen, joka kertoo vastaajien aktiivisesta harrastamisesta. Maneesin vähemmän tärkeä rooli viittaa luultavasti enemmänkin siihen, että maaseututalleilla on totuttu harrastamaan ilman maneesia ja kilpailuihin tai valmennuksiin lähdetään erikseen maneesitalleille.

Toinen alaikäisistä vastaajista oli hevosenomistaja, toinen ei. Molemmat olivat vastanneet sopivaksi tallimatkan pituudeksi 11- 20 kilometriä. On mahdotonta tietää, onko heillä käytössään esimerkiksi mopoautoa tai muuta omaa kulkuvälinettä, jolla tuon matkan edestakainen kulkeminen itsenäisesti olisi mahdollista. Toinen vastauksista oli melko epälooginen; yhtään täysihoitotallin palvelutarjonnan ominaisuutta ei oltu merkitty arvosanalla viisi. Luultavasti tähän vaikutti se, ettei vastaaja omistanut hevosta eikä ilmoittanut olevansa aikeissa hankkia omaa hevosta. Harrasteratsastajan, jolla ei ole käsitystä hevosten jokapäiväisistä rutiineista, voi olla vaikea ajatella tallin palveluiden hyödyllisyyttä iästä riippumatta. Toinen vastaus oli selkeämpi, painotukset olivat selkeästi hevoselle mahdollisimman hyvissä puitteissa, kuten kokopäivätarhauksessa ja mahdollisuudessa kesälaitumeen. Hintahaarukat olivat kummassakin vastauksessa

suosituimpien vastausten välillä, 300- 400 euroa kuukaudessa. Alaikäisten on tietenkin vaikea arvioida tallipaikan taloudellista puolta sillä tuskin kukaan 16-vuotias on vielä vastuussa oman hevosensa elättämisen lisäksi asumis- ja ruokakuluistaan.

8 LUOTETTAVUUSTARKASTELU

Oman opinnäytetyön kriittinen arviointi on osa oppimisprosessia. Opinnäytetyöstä tulee arvioida työn idea, työlle asetetut tavoitteet ja teoreettinen viitekehys. Arvioinnissa on myös tärkeää ottaa kantaa siihen, miten työlle asetetut tavoitteet saavutettiin. (Vilka & Airaksinen, 2003, 154-155.) Lähteiden käyttöä on tärkeää harkita tarkkaan ja käyttämäänsä lähdemateriaalia on syytä arvioida kriittisesti jo ennen siihen perehtymistä tunnettuuden, iän ja laadun perusteella. (Vilka & Airaksinen, 2003, 72.)

Tämän opinnäytetyön idea selvittää, onko Kilvakkalaan perustettavalle täysihoitotallille kysyntää, toteutui työssä hyvin. Tutkimuksen perusteella kysyntä ei riitä päätoimisen yritystoiminnan aloittamiseen. Tavoitteiden mukaisesti tutkimuksesta ilmeni myös millaisia palveluita tallissa haluttaisiin olevan. Myös hevosmatkailupalveluille olisi tutkimuksen mukaan kysyntää alueella. Hevosmatkailupalveluista kysyttäessä kysymyksen asettelu oli hankalaa, sillä vaikka vastaajat olivatkin kiinnostuneita hevosmatkailupalveluista, on vaikea arvioida moniko heistä osallistuisi, mikäli kurssseja järjestettäisiin.

Lähteitä pyrittiin käyttämään mahdollisimman monipuolisesti huomioiden niiden luotettavuus ja ikä. Lähteinä käytettiin suomen- ja englanninkielistä kirjallisuutta sekä internet-lähteitä. Materiaaleiksi pyrittiin valitsemaan uudehkoja teoksia. Teoreettinen viitekehys oli työhön sopivaa. Teoria pyrittiin rakentamaan johdonmukaisesti aloittaen hevosalasta yleensä edeten sen eri toimintamuotoihin.

Markkinointitutkimuksen teorioista otettiin mukaan työhön liittyvät markkina-analyysi, alueen kilpailutilanne, kilpailustrategiat ja maksuhalukkuus.

Työn tavoitteet toteutuivat hyvin, sillä tutkimuksesta kävi ilmi onko alueella kysyntää täysihoidotalille vai ei. Vaikka kysyntä ei oman yrityksen perustamiseen tutkimuksen perusteella olekaan riittävää, koen oppineeni prosessista paljon ja saaneeni hyviä ideoita oman yrityksen suunnitteluun, jonka kuitenkin toivon jossain vaiheessa voivani perustaa.

9 POHDINTA

Tutkimuksen tuloksesta voidaan päätellä, että alueella on kysyntää hevosten täysihoidolle hyvissä puitteissa ja 300-400 euron kuukausihintaan. Päätoimisena yrityksen perustaminen alueelle ei kuitenkaan ole kannattavaa. Suurin osa vastaajista haluaa tallin sijaitsevan 11-20 kilometrin säteellä ja tällä säteellä Kilvakkalasta on vain Ikaalinen ja Hämeenkyrö. On kuitenkin mahdollista, että sivutoimisena aloitettava toiminta olisi kannattavaa, mikäli tilat voitaisiin rakentaa jo olemassaoleviin rakennuksiin. Päätoimisena yritys kuitenkin tuskin olisi kannattava sillä tutkimuksesta kävi ilmi, että monilla hevosenomistajilla hevoset olivat kotitalleissa ja monelle oli tärkeää mahdollisuus pienentää tallivuokraa töitä tekemällä. Tämä kertoo siitä, ettei vastaajilla ole halukkuutta maksaa hevostensa hoitamisesta muille niin paljon että se olisi liiketoiminnallisesti kannattavaa. Kokonaan uudet rakennukset, tarhojen ja ratsastuskentän rakentaminen ja muut vaadittavat rakenteet vaativat suuria investointeja kysynnän ollessa kuitenkin suhteellisen vähäistä. Toisaalta kyselyssä ei selvitetty minkään muun palvelun, kuten ratsastustuntien tai hevosten ratsukoulutuksen kysyntää. Näillä palveluilla saatettaisiin nostaa kysyntää, mutta toisaalta nostaa yrityksen perustamiseen tarvittavia resursseja. Uuden yrityksen saattaa olla myös vaikea päästä markkinoille, mikäli nimi on paikallisissa hevospireissä uusi.

Kuitenkin hevosalalla puhaltavat muutoksen tuulet monessakin mielessä. Vuonna 2014 astuvat voimaan hevostallien uudet tilavaatimukset, jotka vaikuttaa merkittävästi kotitallien toimintaan. Uusien määräysten mukaan tallien tulee olla vähintään 2,2 metriä korkeita ja karsinoiden täytyy olla 160 cm korkeille hevosille 9 m². Säkäkorkeudeltaan pienemmille riittää hieman pienempi karsina. (Valtioneuvoston asetus hevosten suojelusta 588/2010) Vaadittu korkeus on monelle vanhalle navetalle mahdottomuus ja monet kotitallin pitäjät joutuvat miettimään hevostensa sijoittamista tai vaihtoehtoisesti investoimista täysin uusiin rakennuksiin. Tulossa on ainakin merkittäviä saneerauksia monelle yksityiselle hevosenomistajalle. Kaikkien eläinsuojien on täytettävä nämä vaatimukset viimeistään 1.1.2014, uusien rakennusten kohdalla vaatimuksien on täyttyvä heti. Lisäksi yrittäjien on huomioitava uudet maa- ja metsätalousministeriön tuettavaa rakentamista koskevat säädökset ja määräykset.

Hevosalan ongelma on ollut jo vuosia sen kannattavuus. Omien kokemuksieni mukaan nuoremman sukupolven yrittäjät ovat alkaneet nostaa toimintaa ammattimaisemmalle tasolle nostamalla palvelujen hintoja ja sekä itselleen että henkilökunnalle maksettavaa palkkaa Tallien toiminta on vuosikymmeniä perustunut vapaaehtoistyölle ja ilmaisten työntekijöiden työpanokselle. Nykyisin tallityttökulttuuri on kuitenkin häviämässä, eikä ilmaisen työn tekijöitä enää löydy. Hevostenomistajat eivät välttämättä ole pysyneet mukana alan kehityksessä ja ihmettelevät kohonneita hintoja. Myös kohonneet kustannukset sähkön ja öljyn osalta nostavat tallipaikkojen hintoja. Toisaalta kaupunkilaistunut hevosenomistajajoukko osaa vaatia tallien puitteilta paljon eikä uusilla hevosenomistajilla ole välttämättä niin paljon tietotaitoa, että he voisivat pitää hevosiaan kotitalleissa. (Pussinen & Thuneberg, 2010, 29- 30.) Tämä tarkoittaa yhä enenevässä määrin tarvetta täysihoitotalleille ja varmasti hevostenomistajat joutuvat heräämään kehitykselle, jossa jokaisesta palvelusta ja hoitamisen osaamisesta täytyy maksaa.

Tutkimukseen osallistuneista kyselyn vastaajista suuri osa oli ratsupuolen harrastajia, mutta muutama ravipuolen vastaaja erottui joukosta selvästi. Yli 500 euron kuukausihinta oli kolmen vastaajan mielestä sopiva tallipaikalle. Näistä

kaksi oli selkeästi ravipuolen harrastajia. Vastaukset olivat painottuneet valmennukseen ja liikutuspalveluun ja vähiten arvostettiin maneesia ja valaistua ratsastuskenttää. Lisäksi muutama muu vastaaja oli ilmoittanut olevansa ravipuolen harrastaja ja yksi vastaaja toivoikin ravipuolen harrastamisen huomioitavan myös tallilla. Ravipuolella täysihoitotalleihin kuuluu yleensä myös valmennus- ja kilpailutuspalvelut täysihoidon ohella. Kuitenkaan ravipuolen harrastajiin suuntautuminen ei vaadi kovinkaan erilaisia tai suuria panostuksia verrattuna ratsupuoleen, joten ravipuolen harrastajiin satsaaminen saattaisi myös tuoda lisää asiakkaita perustettavalle tallille. Hyvät maastomahdollisuudet tarvitaan myös ajoharjoitteluun. Sijainti Kilvakkalassa on raviharrastamiseen hyvä, lähellä sijaitsevat Teivon ja Porin raviradat sekä Niinisalon ja Honkajoen harjoitusradat. Tallin puitteissa ravihevosten tarpeisiin vastaavat suurilta osin samat asiat kuin ratsuhevosillakin, ainoastaan ravihevosten varusteet (kärryt yms.) vaativat isomman säilytystilan. Oli hienoa, että kyselyyn mukaan saatiin myös muutama ravipuolen vastaaja antamaan erilaista näkökulmaa.

Kyselyn vastauksista tulivat ilmi samat hevosalan nousevat trendit kuin kansallisessa hevosmatkailututkimuksessakin. (Matkailun edistämiskeskuksen [www-sivut](#).) Kokemukseni mukaan hevospiireissä heräillään hevosten lajityypilliseen hoitoon ja sen tärkeyteen hevosten hyvinvoinnissa. Nousussa ovat niin kokopäivätarhaus kuin pihattotallitkin, joissa hevoset asustavat ulkona katoksellisissa aitauksissaan yötä päivää. Näiden trendien perusteella maalla sijaitsevat pikkutallit saattavat olla hyvinkin kysytyjä tulevaisuudessa, kun hevosille halutaan tarjota luonnonmukaisempia olosuhteita kauempaa kaupungeista.

Mahdollisuus tarhata hevosia laumassa oli monen kyselyyn vastanneen toiveissa. Tämä on kuitenkin hankala toive tallinpitäjän näkökulmasta. Hevosten keskinäiset välienselvittelyt ja leikit voivat yltyä rajuiksikin. Jos hevoset tarhaavat useamman hevosen laumassa, on vaikea löytää korvaajaa mikäli vahinkoja sattuu. Rikkoontuneet loimet ja riimut eivät ole epätavallisia, mutta myöskin isompia vahinkoja voi sattua. Korvausvelvollisuus on vaikea määritellä, mikäli hevonen on saanut vakavan potkun tai muun vamman tarhakaveriltaan. Tähän pitäisi laatia

kunnolliset sopimukset, jotka pois lukisivat ainakin tallinpitäjän vastuun näistä vahingoista.

Hevosalan trendit tulivat selvästi esille myös matkailupalveluista kysyttäessä. Lajityypillisuus ja hevospsykologia, ns. luonnolliset hevostaidot kiinnostavat harrastajia yhä enemmän ja vastauksista nousivatkin suosituiksi maastakäsittely ja hevospsykologia. Toisaalta suosituinta kurssitarjontaa kyselyn perusteella edustaa kuitenkin perinteinen valmennusviikonloppu, jolla tarkoitetaan lajikohtaisia valmennuksia esimerkiksi koulu- tai esteratsastuksessa. Myös klassinen ratsastus nousi esille vastauksista. Istuntakeskeiset ratsastustyyli-tyylit ovat olleet viime vuosina nouseva trendi. Kehotietoisien ratsastuksen ja centered ridingin, istuntakeskeisen ratsastusmetodin, kurssit ovat erittäin suosittuja ja kursseille lähdetään tunnettujen valmentajien perässä kauempaakin. Erikoisemmalla kurssitarjonnalla perustettava talli voisi hankkia itselleen kilpailuetua muihin kilpailijoihin nähden ja houkutella tulijoita kauempaakin.

Myös vaellusviikonloput olivat vastaajien mielestä kiinnostavia. Lähes kaikki vaihtoehdot olivat 50 prosentin mielestä melko tai erittäin kiinnostavia. Kysymyksen asettelun hankaluus on kuitenkin siinä, että vastaajan kiinnostuneisuus ei välttämättä tarkoita sitä että vastaaja osallistuisi kurssille. Yksi vastaajista oli vastannut matkailupalvelujen jälkeen esitettyyn avoimeen kysymykseen ”kaikki kiinnostaa, mutta aika ei riitä hevosten ollessa kotitallissa omalla hoidolla”. (Liite 2.) Tämä on luultavasti ongelma useankin vastaajan kohdalla. Hevosten kanssa matkustaminen vaatii myös melko paljon organisointia, kuljetuskalustoa ja aikaa. Pelkkä kuljetuskaluston vuokraaminen viikonlopuksi saattaa tuoda kurssille hintaa useita satoja euroja, mikä luultavasti vähentää osallistumishalukkuutta. Toisaalta itsenäiseen vaeltamiseen tehdyt reitit ja karttahankinnat eivät ole erityisen suuri investointi, mutta voisi olla mukava lisä yrityksen palvelutarjontaan. Ruokailujen tai yöpymisen järjestäminen maastossa vaatiikin jo suurempaa investointia ja ammattimaisempaa otetta mm. lupien järjestämiseen. Lisäksi sekä kalustoa että henkilöstöä täytyy olla käytettävissä huomattavasti enemmän kuin itsenäisen vaeltamisen järjestämisessä. Merkityt reitit voisivat palvella myös esimerkiksi kävellen tai maastopyörällä vaeltajia.

Tutkimuksen pieni otanta vähentää sen luotettavuutta, mutta suuntaa antavana se on käyttökelpoinen. Sain hyviä ideoita vastaajien ajatuksista oman yrityksen parustamista ajatellen ja osittain vastaukset olivat sellaisia, etten itse olisi osannut ajatella palveluntarjoajana niiden olevan tärkeitä hevosenomistajille. Toisaalta taas kokemukseni perusteella minulla on paljon käytännön kokemusta siitä, millaisia palveluita täysihoitotallilla voidaan realistisesti tarjota ja mitä ei. Tutkimuksen aihe oli mielenkiintoinen ja kiinnostava. Vaikka täysihoitotallin perustaminen ei tämän tutkimuksen valossa olekaan kannattavaa, koen oppineeni prosessista paljon. Markkinointitutkimuksen perusteellinen läpikäyminen ja perusteellinen palvelutarjonnan miettiminen antoivat paljon uusia näkökulmia mahdollisen yritystoiminnan suunnittelulle tulevaisuudessa. Aiheen kiinnostavuudesta huolimatta se osoittautui myös hieman ongelmalliseksi. Alan termit ja käsitteet ovat itselleni tuttuja ja paikoin oli vaikea ajatella, mitkä kaikki termit on avattava ja selvitettävä. Tutkimuksen tuloksia on saattanut myös vääristää alan ja alueen tuntemukseni ja varmasti tutkija, jolle aihe ja alue olisi ollut tuntematon, olisi saanut objektiivisemmän näkemyksen tutkimukseen.

LÄHDELUETTELO

- Albanese, P & Boedeker, M. 2002. Matkailumarkkinointi. Helsinki: Edita.
- Carson, R.T. 2000. Contingent Valuation: A User's Guide. Environmental science and technology 8. s. 1413. Viitattu 5.3.2012.
<http://www.econ.ucsd.edu/~rcarson/papers/CVusersguide.pdf>
- Hanley, N & Barbier, E.B. 2009. Pricing Nature. Cost-benefit analysis and environmental policy. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Heikkilä, Tarja. 2004. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita.
- Hirsjärvi S., Remes, P & Sajavaara P. 2010. Tutki ja kirjoita. 15. -16. painos. Helsinki: Tammi.
- Horseforte Oy:n www-sivut. Saatavissa www.horseforte.fi. Viitattu 23.11.2011
- Ikaalisten kylpylän www-sivut. Saatavissa www.ikaalistenkylpyla.fi. Viitattu 24.3.2011
- Jutan tallin www-sivut. Saatavissa www.jutantalli.sporttisaitti.com. Viitattu 23.11.2011.
- Jämin www-sivut. Saatavissa www.jamille.fi Viitattu 24.3.2012.
- Lappalainen, Elina. 2008. Hevosalalle syntyy jo yli sata uutta yritystä vuodessa. Helsingin Sanomat, 13.8.2008.
- Lotti, Leena. 2001. Tehokas markkina-analyysi. Helsinki: WSOY
- Matkailun edistämiskeskus MEK. Kansallinen hevosmatkailututkimus 2009. MEK A:165, Helsinki 2009. Saatavissa www.mek.fi. Viitattu 23.3.2012.
- Markandya, A., Harou, P., Bellú L. & Cistulli V. 2002. Environmental economics for sustainable growth. A handbook for practitioners. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Nokian ratsastuskoulun www-sivut. Saatavissa www.ratsastus.com. Viitattu 23.11.2011
- Osaran yksityistallin www-sivut. Saatavissa www.osaranyksityistalli.com. Viitattu 23.11.2011
- Porter, Michael E. 2006. Kansakuntien kilpailuetu. Toinen tarkastettu painos. Helsinki: Talentum

- Pussinen, S. , Korhonen J., Pölönen I. & Varkia R. Kasvava hevosala. Hevosalan kehitysnäkymiä Suomessa. Laurea-ammattikorkeakoulun julkaisusarja B 19. Vantaa 2007. Saatavissa markkinointi.laurea.fi/julkaisut. Viitattu 23.3.2012.
- Pussinen, S. & Thuneberg, T. Katsaus hevosalan yritystoimintaan, raportti hevosyrittäjäyys 2009- kyselystä. Hämeen ammattikorkeakoulun julkaisuja 1/2010. 2010. Saatavissa www.hamk.fi/julkaisut. Viitattu 4.11.2011.
- Sata-Hämeen ratsastuskoulun www-sivut. www.s-hrk.com Viitattu 23.11.2011.
- Suomen ratsastajainliiton www-sivut. Saatavissa www.ratsastus.fi. Viitattu 23.11.2011.
- Raatikainen, Leena. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
- Rope, Timo. 2000. Suuri markkinointikirja. Helsinki: Otavan kirjapaino Oyj.
- Vahannan ratsutilan www-sivut. Saatavissa www.vahannanratsastuskoulu.com. Viitattu 23.11.2011.
- Valtioneuvoston asetus hevosten suojelusta 10.6.2010/588. Saatavissa www.finlex.fi. Viitattu 23.4.2012.
- Vilkka, Hanna. 2007. Tutki ja mittaa. Helsinki.: Tammi.
- Vilkka, Hanna. 2005. Tutki ja kehitä. Helsinki: Tammi.
- Vilkka, H & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.

LIITTEET

Hei!

Olen matkailun opiskelija Satakunnan ammattikorkeakoulusta, ja teen opinnäytetyönäni täysihoitotallien palveluihin liittyvää tutkimusta. Sinä yli 18-vuotias hevosharrastaja, vastaathan kyselyyn! Kyselyyn vastaaminen vie aikaasi vain muutaman minuutin ja on tärkeä osa opinnäytetyöni valmistumista. Kyselyyn vastataan nimettömänä ja tietoja käsitellään luottamuksellisesti.

Ohessa linkki kyselyyn: <https://elomake.samk.fi/lomakkeet/1707/lomake.html>

Suurkiitos ajastasi ja iloista kevättä hevosten parissa!

Salla Forsman

Täysihoitotallin palvelutarjonta

Huomaattehan, että voitte vastata kyselyyn, vaikkette omistaisikaan hevosta.

Ennen lomakkeen sulkemista muistakaa painaa Tallenna-nappia, jotta täyttämäne lomake tallentuu järjestelmään.

Taustatiedot

Kotipaikkakunta

Ikä

Omistatteko /omistaako perheesi Ei Kyllä Montako hevosta?

hevosen

Aiotteko/aikooko perheesi ostaa Ei Kyllä lähiaikoina hevosen?

Tallimatka

Tallimatka [?](#)

Paljonko kilometrejä saa kulua Alle 10 11-20 21-30 31-40 41-50 51-60 tallimatkaan?

Tallin palvelutarjonta

Valitkaa jokaisesta ominaisuudesta yksi vaihtoehto sen mukaan, miten se vaikuttaa päätökseenne valita tallipaikka hevosellesi.

1= ei ollenkaan valintaan vaikuttava tekijä, 2= vaikuttaa vähän valintaan, 3=ei ole merkitystä valintaan, 4= melko tärkeä valintaan vaikuttava tekijä, 5=erittäin tärkeä valintaan vaikuttava tekijä.

LIITE 1 (2/3)

Tallin palvelutarjonta

	1	2	3	4	5
täysihoito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
puolihoito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mahdollisuus pienentää vuokraa töitä tekemällä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
kokopäivätarhaus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
puolipäivätarhaus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mahdollisuus kesälaitumeen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
maneesi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
valaistu kenttä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lämmin vesi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lämmin varustehuone	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pesuboksi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
sosiaalitila/kahvihuone	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
wc	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
valmentautumismahdollisuudet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ammattitaitoinen työntekijä paikalla koko päivän	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
hevosten liikutuspalvelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
hyvät mahdollisuudet maastoratsastukseen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Mitä muita palveluita haluaisitte tallilla olevan?

300-349 350-399 400-449 450-500 Yli 500

Paljonko tallipaikka saa maksaa euroa/kk, jos tarjolla on edellisessä kysymyksessä tärkeinä/erittäin tärkeinä pitämänne palvelut?

Hevosmatkailu

Kiinnostaisiko Teitä osallistua omalla hevosella johonkin seuraavista kursseista/leireistä? Vastatkaa jokaiseen kohtaan.

1=ei lainkaan, 2=vähän, 3=en osaa sanoa, 4=melko paljon, 5=erittäin paljon.

Hevosmatkailu

	1	2	3	4	5
Valmennusviikonloppu/leiri omalla hevosella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lännenratsastusviikonloppu/leiri omalla hevosella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Maastakäsittely-/hevospsykologiakurssi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Klassisen ratsastuksen kurssi omalla hevosella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kiinnostaisiko Teitä lähteä vaellusratsastukselle omalla hevosella, viikonlopuksi tai pidemmäksi aikaa? Vastatkaa jokaiseen kohtaan.

1=ei lainkaan, 2=vähän, 3=en osaa sanoa, 4=melko paljon, 5=erittäin paljon.

Vaellusviikonloppu/-leiri omalla hevosella

	1	2	3	4	5
Itsenäisesti, omin eväin, merkittyjä reittejä pitkin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Itsenäisesti, merkittyjä reittejä pitkin, laavuruokailuineen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ohjatusti, sisältäen ruokailut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yöpyen maastossa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kiinnostaisiko joku muu hevosmatkailupalvelu Teitä? Mikä?

Kiitos osallistumisestanne!

LOMAKKEEN AVOIMET KYSYMYKSET JA NIIHIN SAADUT VASTAUKSET

Mitä muita palveluita haluaisitte tallilla olevan?

- Mahdollisesti varsojen opetusta, hevosten valmennusta ja mahdollisuus valmentautumiseen.
- Mahdollisuus pestä loimet ynnä muut isot hevosten tavarat.
- On hyvä jos tallilla on mahdollisuus ottaa ratsastustunteja/valmennusta/kurseja mikäli näin ei ole kuljetuskaluston/trailerin vuokrauspalvelu olisi plussaa. Ja miksei muutoinkin, mikäli tulee kisoihin tai klinikalle reissua.
- Tärkeintä on, että puitteet ovat hevosen kannalta kunnossa. Tarhat isot ja mahdollisuus tarhata laumassa. Pitkä ulkoiluaika, tarpeeksi heinää, juotto ulos myös talvella. Hyvä talli-ilma ja reilun kokoiset karsinat.
- Itse en ole ratsuiehmiä mutta juuri ravitouhuillekin jotain.
- Pesukone.
- Aina plussaa, jos tallilla järjestetään kisoja esim. kerran kuussa.
- Ammattitaitoinen henkilökunta riittää.
- Loimien yms. pesumahdollisuus, tarvittaessa haavanhoito tms. erityistoimenpiteet.
- Täysihoidon sisällöllä on merkitystä: tarhan siivous, vettä hevosille ulos ympäri vuoden.
- Loimitus (yksi päälle/yksi pois), perusruoat sisältyen tallivuokraan.
- Monipuolista ratsaastusseuratoimintaa.
- Hevosten juotto pihalle kesällä ja talvella.
- Mahdollisuus pestä loimia ym.
- Esim. traileri vuokrattavana.
- Tarhakaverit.

Kiinnostaisiko joku muu hevosmatkailupalvelu teitä? Mikä?

- En osaa sanoa.
- Kaikki kiinnostaa, mihinkään ei vaan ole aikaa kun hevoset on omassa pihassa omalla hoidolla.
- Ratsastusreittien teko ja ylläpitopalvelu.