

Terhi Perfiljeff

**TOIVEIDEN MÖKKILOMA 2010 – ASIAKASKYSELY LOMARENGAS OY:N
ASIAKKAILLE**

Opinnäytetyö
Kajaanin ammattikorkeakoulu
Matkailu-, ravitsemis- ja talousala
Matkailun koulutusohjelma
Syksy 2010



Koulutusala Matkailu-, ravitsemis- ja talousala	Koulutusohjelma Matkailun koulutusohjelma
Tekijä(t) Terhi Perfiljeff	
Työn nimi Toiveiden mökkiloma 2010 – asiakaskysely Lomarengas Oy:n asiakkaille	
Vaihtoehtoiset ammattiopinnot	Ohjaaja(t) Mika Pietarinen, Simo Määttä Toimeksiantaja Lomarengas Oy
Aika Syksy 2010	Sivumäärä ja liitteet 127 + 86
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, millainen on Lomarengas Oy:n asiakaskunta ja millainen olisi heidän toiveidensa mökkiloma. Taustatietokysymysten lisäksi kyselyssä kysyttiin laajasti muun muassa vastaajien mielipiteitä mökin varusteista, pihapiiristä, mökkeilystä sekä eri varusteiden tärkeyksistä. Teoriakehyksenä on käsitelty mökkimatkailua, asiakassegmentointia sekä laajennettua tuotetta. Teoriaosuudessa on myös kerrottu Lomarengas Oy:stä, sen toiminnasta, asiakkaista sekä kilpailijoista.</p> <p>Tutkimuksen toimeksiantajana oli Lomarengas Oy, joka on alansa johtava valtakunnallinen markkinointi- ja myyntiyhtiö Suomessa. Lomarengas-konserniin kuuluvat Lomarengas Oy:n lisäksi myös FinFun Oy ja Ylläksen Matkailu Oy ja sen toimipaikat sijaitsevat Helsingissä, Tahkolla, Vuokatissa, Rukalla sekä Ylläksellä.</p> <p>Asiakaskysely toteutettiin tilastollisena tutkimuksena ja kyselylomakkeita tehtiin kaksi erilaista. Niistä toinen lähetettiin edellisenä vuonna rantamökkejä vuokranneille Lomarengas Oy:n asiakkaille ja toinen rinnemökkejä tai –huoneistoja vuokranneille FinFun Oy Rukan ja Ylläksen Matkailu Oy:n asiakkaille. Rantakysely lähetettiin 1 025 asiakkaalle ja rinnekysely 1 094 asiakkaalle. Rantakyselyyn tuli 318 vastausta ja rinnekyselyyn 204. Näin ollen rantakyselyn vastausprosentti oli 31,0 % ja rinnekyselyn 18,7 %. Kysely toteutettiin sähköisesti alkukesästä 2010 lähettämällä satunnaisesti asiakasrekisteristä valituille asiakkaille sähköpostitse linkki kyselyyn.</p> <p>Tuloksina saatuja ranta- ja rinnekyselyn vastaajien vastauksia vertailtiin keskenään ristiintaulukoinnin avulla. Tuloksista selvisi, että rantakyselyn vastaajista suurin osa on kotoisin pääkaupunkiseudulta, kun taas rinnekyselyn vastaajat ovat pääasiassa Länsi-Suomen läänistä tai Etelä-Suomen läänistä (poisluettuna pääkaupunkiseutu). Rantakyselyn vastaajat ovat pääasiassa lapsettomia pariskuntia, kun taas rinnekyselyn vastaajilla on useammin myös lapsia. Rantakyselyyn vastanneille on erittäin tärkeää, että mökki sijaitsee veden äärellä, kun taas rinnekyselyn vastaajat suosivat yksittäistä mökkiä hiihtokeskuksessa korkeintaan viiden kilometrin päässä hisseistä. Sauna on kummankin kyselyn vastaajille erittäin tärkeä varuste, mutta rantakyselyn vastaajat haluaisivat sen olevan puulämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa ja rinnekyselyyn vastanneet puolestaan toivoisivat sähkölämmitteistä saunaa mökissä tai huoneistossa. Jääkaappi, sähköliesi, kahvinkeitin, pölynimuri sekä televisio ovat kummankin kyselyn vastaajille erittäin tärkeitä varusteita. Lisäksi kyselyssä selvisi, että vastaajat ovat pääosin erittäin tyytyväisiä Lomarenkaan tarjoamiin palveluihin.</p>	
Kieli	Suomi
Asiasanat	Mökkimatkailu, asiakassegmentointi, asiakaskysely, Lomarengas Oy, laajennettu tuote
Säilytyspaikka	<input checked="" type="checkbox"/> Verkkokirjasto Theseus <input checked="" type="checkbox"/> Kajaanin ammattikorkeakoulun kirjasto

School The School of Tourism	Degree Programme Degree Programme in Tourism
Author(s) Terhi Perfiljeff	
Title The Cottage Holiday of Dreams 2010 – Customer Enquiry for the Customers of Lomarengas Ltd.	
Optional Professional Studies	Instructor(s) Mika Pietarinen, Simo Määttä
	Commissioned by Lomarengas Ltd.
Date Autumn 2010	Total Number of Pages and Appendices 127 + 86
<p>The purpose of the thesis was to examine the customers of Lomarengas Ltd. and what would be their cottage holiday of dreams. In addition to the background questions about the customers the enquiry also included variable questions about the equipment and surroundings of the cottage as well as the importance of certain equipment. The theory context contains cottage holidays, customer segmentation and theory about extended product. The theory context also includes the operation, customers and the competitors of Lomarengas Ltd.</p> <p>The thesis was commissioned by Lomarengas Ltd. which is the leading national marketing and sales company in the cottage rental industry in Finland. Lomarengas corporation includes Lomarengas Ltd., FinFun Ltd. and Ylläksen Matkailu Ltd. and it operates in Helsinki, Tahko, Vuokatti, Ruka and Ylläs.</p> <p>The customer enquiry was conducted as a quantitative research. Two different questionnaires were made; one was sent to the customers of Lomarengas Ltd. (cottage questionnaire) and the other one to the customers of FinFun Ltd. Ruka and Ylläksen Matkailu Ltd. (ski resort questionnaire). All of the customers had been on a cottage holiday previous year. The cottage questionnaire was sent to 1 025 customers of Lomarengas Ltd. and the ski resort questionnaire altogether to 1 094 customers of FinFun Ltd. Ruka and Ylläksen Matkailu Ltd. A total of 318 customers of Lomarengas Ltd. responded, so the response rate for that enquiry was 31.0 %. For the other enquiry 204 responses were received, so the response rate was 18.7 %. The enquiry was conducted as an electrical questionnaire at the beginning of the summer 2010. The hyperlink to the questionnaire was sent via email to randomly selected customers from the customer register.</p> <p>The results of these questionnaires were compared with each other by using crosstabs. The results revealed that the majority of the customers responding to the cottage questionnaire are from Helsinki metropolitan area whereas the majority of the customers responding to the ski resort questionnaire are mainly from Western or Southern Finland (excluding Helsinki metropolitan area). The cottage questionnaire respondents are mainly couples without children but most of the respondents of the ski resort questionnaire also have children. It's very important to the respondents of the cottage questionnaire to have a cottage by water whereas the other respondents prefer a cottage at a ski resort maximum of five kilometers from the lifts. A sauna is very important to all as well as a refrigerator, electric cooker, coffee maker, vacuum cleaner and television. The questionnaire also revealed that the respondents are mainly very satisfied with the services of Lomarengas Ltd.</p>	
Language of Thesis	Finnish
Keywords	Cottage holidays, customer segmentation, customer enquiry, Lomarengas Ltd.
Deposited at	<input checked="" type="checkbox"/> Electronic library Theseus <input checked="" type="checkbox"/> Library of Kajaani University of Applied Sciences

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 LOMARENGAS OY	2
2.1 Mökit ja huoneistot sekä niiden omistajat	2
2.2 Lomarenkaan toiminta	4
2.3 Lomarenkaan asiakaskunta	5
2.4 Lomarenkaan kilpailijat	5
3 MÖKKIMATKAILU	7
3.1 Mökkimatkailun kehittyminen	7
3.2 Mökkimatkailu nykyään	7
3.3 Ulkomaalaiset matkailijat Suomessa	10
3.4 Ulkomaalaisten matkailijoiden majoitustavat	11
4 LAAJENNETTU TUOTE	15
4.1 Tuote ja palvelu	15
4.2 Tuotteen kerrokset	16
4.3 Palvelun kerrokset	17
4.4 Kerrokset Lomarenkaan palveluissa	18
5 ASIAKASSEGMENTOINTI	20
5.1 Segmentointikriteerit	21
5.2 Segmentoinnin vaiheet	22
5.3 Segmentoinnin onnistuminen ja hyödyt	23
6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	25
6.1 Tutkimusongelma	25
6.1.1 Opinnäytetyöni tutkimusongelma ja työn rajaus	25
6.1.2 Tutkimusryhmän rajaus	26
6.2 Tutkimusmenetelmänä kvantitatiivinen tutkimus	27
6.2.1 Tutkimusmenetelmä opinnäytetyön kannalta	28
6.2.2 Kyselylomakemenetelmä	28
6.3 Opinnäytetyön toteutus	30
6.4 Validiteetti eli pätevyys	30

6.5 Reliabiliteetti eli luotettavuus	31
6.6 Opinnäytetyön toistettavuus	31
7 TULOKSET JA VERTAILU	32
7.1 Asiakassegmentointi vastausten perusteella	32
7.2 Lomarengasta koskevat tulokset	54
7.3 Mökille tai huoneistoon saapuminen	56
7.4 Mökkejä ja huoneistoja koskevat tulokset	58
7.4.1 Sijainti	64
7.4.2 Varustus	71
7.4.3 Saniteettitilat	82
7.4.4 Pihapiiri	85
7.4.5 Vesistö ja ranta mökin lähellä	92
7.5 Mökiltä tai huoneistosta lähteminen	98
7.6 Muiden kysymysten vastaukset	100
7.7 Avoimet kysymykset	110
7.7.1 Mitä tietoja jäi kaipaamaan	110
7.7.2 Kanta-asiakkuus	111
7.7.3 Mitä muita lisävarusteita pitäisi olla	112
7.7.4 Loppusiivous	113
7.7.5 Viikkohinta	114
7.7.6 Perustelut sille, ettei mökin laatu vastannut sen hintaa	114
7.7.7 Terveisiä Lomarenkaalle	115
7.7.8 Kehittämisehdotuksia	116
7.8 Yhteenveto	116
7.8.1 Tyypillinen rantakyselyn asiakas	117
7.8.2 Toiveiden mökkiloma rantakyselyn vastaajien mukaan	117
7.8.3 Tyypillinen rinnekyselyn asiakas	119
7.8.4 Toiveiden mökkiloma rinnekyselyn vastaajien mukaan	119
8 POHDINTA	122
LÄHTEET	125
LIITTEET	128

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on asiakaskysely Lomarengas Oy:n (jatkossa ”Lomarengas”), FinFun Oy:n (jatkossa ”FinFun”) ja Ylläksen Matkailu Oy:n (jatkossa ”Ylläksen Matkailu”) asiakkaille siitä, millainen heidän toiveidensa mökkiloma on. Kysely tehtiin erikseen rantamökin varanneille asiakkaille (Lomarengas) ja hiihtokeskusmökkejä varanneille (FinFun ja Ylläksen Matkailu). Opinnäytetyössä ”rantakysely” viittaa Lomarenkaan asiakkaiden tekemään kyselyyn ja ”rinnekysely” kyselyyn, johon vastasivat FinFun Rukan ja Ylläksen Matkailun asiakkaat. Samanlainen kysely on tehty aikaisemmin vuonna 2003 rantamökkikohteista ja opinnäytetyö aiheesta on valmistunut vuonna 2005. Kartoitusta ajankohtaista päivittää, koska välissä oli kulunut niin paljon aikaa ja lisäksi, koska hiihtokeskuskohteista ei vastaavaa kyselyä ollut aiemmin tehty.

Teoriaosuudessa on käsitelty aiheeseen liittyen mökkimatkailua, laajennettua tuotetta sekä asiakassegmentointia. Lomarenkaasta ja sen toiminnasta on myös kerrottu laajemmin teoriaosuudessa.

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, minkälainen on asiakkaiden toiveiden mökkiloma nykyään ja kuinka rantamökkejä ja hiihtokeskuskohteita varaavien asiakkaiden toiveet eroavat toisistaan. Lisäksi tavoitteena oli kartoittaa sitä, millainen on Lomarenkaan tyypillisin asiakaskunta ja eroavatko asiakasryhmät selkeästi ranta- ja rinnekohteita varaavien asiakkaiden keskuudessa.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä oli kyselylomake, joka lähetettiin sähköisesti satunnaisotoksella edellisen vuoden aikana mökkilomalla olleille asiakkaille. Sähköisesti toteutettu kysely palveli tarkoitusta haastattelua paremmin, sillä näin saatiin laajempi ja monipuolisempi otos. Vastajat tavoitettiin ympäri Suomea eikä vastausaika ollut millään riippuvainen haastattelijan fyysisestä olinpaikasta.

Tuloksista on suurta hyötyä Lomarenkaalle, FinFunille ja Ylläksen Matkailulle, sillä heillä ei ole tällaista tietoa hiihtokeskuskohteista. Rantamökkien asiakkaille kysely on toteutettu aiemminkin, mutta silloin ei ole pystytty vertailemaan ranta- ja hiihtokeskuskohteita varaavien asiakkaiden toiveita. Saatuja tietoja käytetään hyväksi sekä markkinoinnissa että mökin omistajille suunnatussa neuvonnassa.

2 LOMARENGAS OY

Lomarengas-konserni on Suomessa johtava markkinointi- ja myyntiyhtiö vuokramökkien, hiihtokeskusmajoituksen ja maatilalomien sekä niihin liittyvien oheispalvelujen saralla. Se on myös alan ainoa valtakunnallisesti toimiva yritys. Yhtiö tarjoaa palveluitaan kuluttajien lisäksi myös lomakohdeyrityksille ja aluevaraamoille. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

Lomarengas-konsernin toiminta alkoi yleishyödyllisenä yhdistyksenä yli 40 vuotta sitten ja sen tavoitteena oli maaseutumatkailun edistäminen ja maaseudun asuttuna pitämisen ylläpitäminen. Yhtiön liiketoiminnan yhtiöittäminen tapahtui vuonna 1997. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.) Lomarengas-konserni työllistää tällä hetkellä 34 työntekijää, joista Lomarengas Oy:ssä työskentelee 19 henkilöä, FinFun Oy:ssä 11 (Rukalla 9 ja Vuokatissa 2) ja Ylläksen Matkailu Oy:ssä 4 (Huttunen 2010).

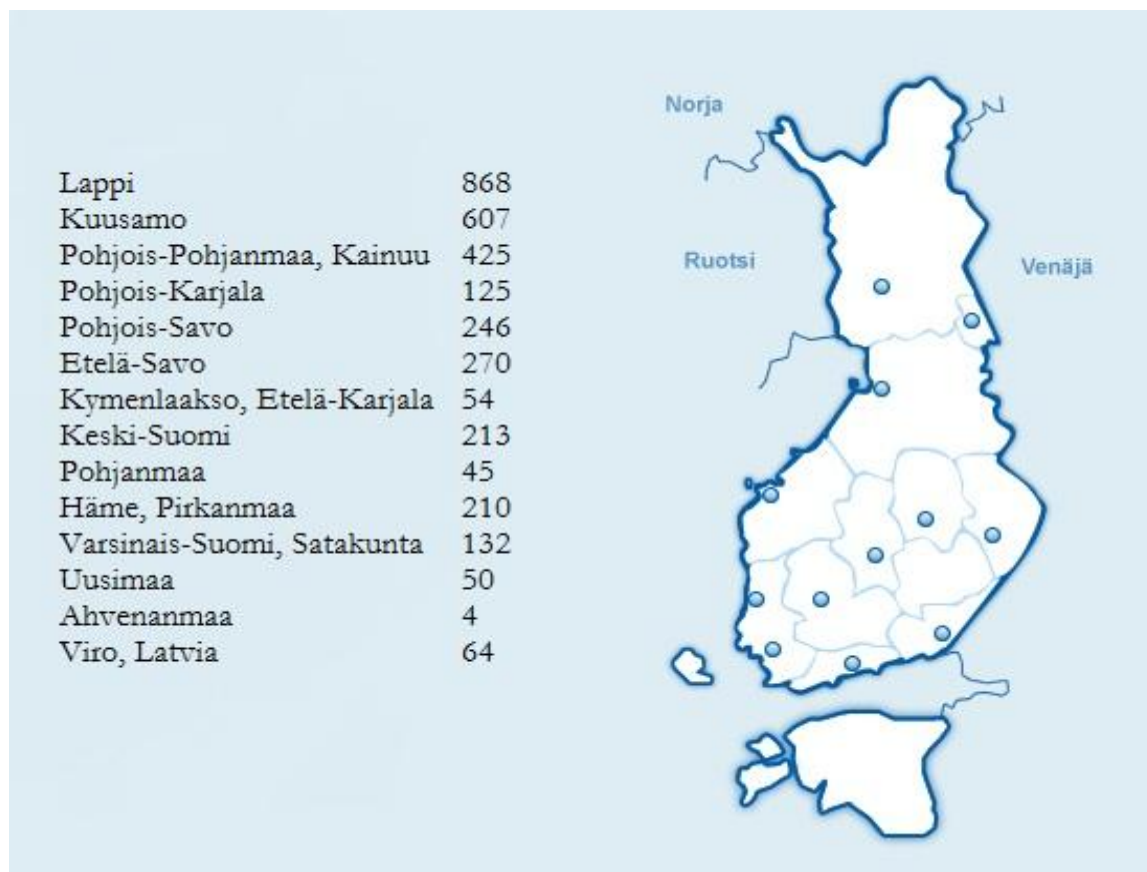
Vuonna 2003 Lomarengas Oy:n liikevaihto oli noin 6 000 000 euroa (Heinonen & Holopainen 2005, 7). Viime liikekaudella 1.10.2008–30.9.2009 liikevaihto Lomarengas Oy:llä oli yli 10 000 000 euroa, joten kasvu on ollut todella merkittävää. Koko konsernin liikevaihto viime tilikaudella oli noin 22 000 000 euroa. (Huttunen 2010.)

2.1 Mökkit ja huoneistot sekä niiden omistajat

Lomarengas-konsernin vuokrattavien kohteiden tarkka lukumäärä muuttuu kaiken aikaa, kun uusia kohteita tulee vuokrattavaksi ja osa vanhoista jää pois. Kohteita oli 5.8.2010 yhteensä 3 326, joista rantamökkejä 1 532 (46 %) ja rinnekohteita 1 794 (54 %). Koko konsernin kohteista noin 85 % on ympärivuotisessa käytössä. Kohteiden viikkohinnat vaihtelevat 250–3 000 euron välillä ja keskihinta on noin 650 euroa. Tässä on otettu huomioon viikonloppu- ja muut pätkämyynnit. (Huttunen 2010.)

Lomarenkaalla on reilusti muita alueita enemmän kohteita Lapissa ja Kuusamossa, joissa vuokrattavia mökkejä ja huoneistoja oli 13.8.2010 yhteensä 1 475 (kuva 1). Myös Kainuussa (425 kohdetta), Savossa (516), Keski-Suomessa (213) sekä Hämeessä ja Pirkanmaalla (210) kohteita oli reilusti. Näiden alueiden lisäksi Lomarenkaalla on mökkejä kaikilla muillakin alueilla, muttei niin merkittävästi kuin edellä mainituilla alueilla. Lomarenkaan toiminta on levi-

täytynyt myös Ahvenanmaalle, joskaan vuokrattavia mökkejä ei siellä 13.8.2010 ollut kuin neljä. Virossa ja Latviassa on 64 kohdetta, jotka voi vuokrata Lomarenkaan kautta. Yhteensä Lomarenkaalla oli 13.8.2010 vuokrattavissa olevia kohteita 3 313. Nämä kaikki vuokrattavissa olevat mökit löytyvät helposti Lomarenkaan Internet-sivuilta. Lisäksi asiakkaan on mahdollista tutustua kohteisiin aluehakuja käyttäen, jolloin pääsee käsiksi tietyn alueen vuokrattaviin kohteisiin. Internet-sivuilla Suomi on jaettu alla olevan kuvan mukaisiin alueisiin. (Lomarengas 2010.)



Kuva 1. Lomarenkaan mökit alueittain 13.8.2010 (Lomarengas 2010).

Lomarenkaalla on rantamökkien pihapiiriin liittyvät suositukset, joihin kuuluvat uimaranta, puutarhakalusteet, liiteri, laituri, soutuvene, pelastusliivit, ulkogrilli, autotie mökin pihaan saakka ja pyykinkuivausnarut tai -teline. Lisäksi rantamökillä tulisi olla soutuvene ja sauna. (Huttunen 2010.)

Suurin osakkeenomistajaryhmä ovat matkailuyrittäjät ja perustajajärjestöt ovat edelleen mukana toiminnassa Lomalaidun ry:n kautta osakkeenomistajina. Lomarengas-konsernin koh-

teilla on noin 1 500 erillistä omistajaa. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.) Heistä noin 5,5 % vuokraa mökkejään pääasiallisena elinkeinonaan (Huttunen 2010).

2.2 Lomarenkaan toiminta

Lomarengas-konserniin kuuluvat Lomarengas Oy, FinFun Oy, Ylläksen Matkailu Oy sekä Rukan Lomapalvelu Oy. Lomarengas Oy:n toimipisteet sijaitsevat Helsingissä ja Tahkolla, FinFun Oy:n toimipisteet Vuokatissa ja Rukalla. Lomarengas Oy osti vuonna 2007 FinFun Oy:n, joten se on täysin Lomarenkaan omistama tytäryhtiö. Ylläksen Matkailu Oy:n osakkeenemmistön (70 %) Lomarengas Oy osti vuonna 2008 ja Rukan Lomapalvelu Oy:stä Lomarengas Oy:n omistuksessa on 30 %. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

Konserniin kuuluvien yhtiöiden lisäksi Lomarengas on tehnyt palvelusopimuksen Ukkohallan, Paljakan, Pyhä-Bookingin, Karelia Expertin sekä Baltcott Oy:n kanssa. Lomarengas ei omistaja näitä yhtiöitä, mutta näiden kohteiden mökkien tiedot ovat myös saatavilla Lomarenkaan Internet-sivuilta. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

Lomarengas-konserni pystyy takaamaan asiakkailleen laadukkaan lomakohteen sekä luotettavan toiminnan ja helpon tavan varata majoitusta. Majoitus on mahdollista varata itsenäisesti Lomarenkaan Internet-sivuilta tai olemalla yhteydessä toimistolle joko puhelimitse tai käymällä paikan päällä. Internet-sivuilla asiakkaalla on mahdollista päästä näkemään kaikki Lomarenkaan tarjoamat majoituskohteet tai asiakkaan haluamalle ajankohdalle vapaana olevat kohteet. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

Lomakohdeyrityksille Lomarengas takaa kokonaisvaltaisen palvelupaketin, johon kuuluvat markkinointi, online- ja puhelinvarausjärjestelmä, laskutus, saatavien seuranta, vuokran tilitykset sekä asiakkuuden hallintajärjestelmä. Alueellisille organisaatioille ja keskusvaraamoille Lomarengas tarjoaa täysin uuden palvelukonseptin. Tämä aluevaraamokäyttöliittymä sisältää varausjärjestelmän ja jakelukanavan. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

Lomarenkaan liikeidea tuodaan esille mainostamalla ajoittain muun muassa televisiossa, lehdissä ja radiossa. Näiden lisäksi käytössä ovat kattavat Internet-sivut, joilta löytyy tarkat kohdekuvaukset ja hintatiedot kustakin kohteesta. Lisäksi asiakkaan tai mökin omistajan on mahdollista tehdä puhelinvarauksia ja tiedustella asioita puhelimitse toimistosta. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

2.3 Lomarenkaan asiakaskunta

Lomarengas-konsernin verkkosivuilla on keskimäärin 100 000 eri kävijää kuukaudessa ja varauksista 70 % tehdäänkin Internetin kautta. Loput 30 % ovat puhelin- ja tiskiasiakkaiden varauksia. (Lomarengas-FinFun Oy 2010.)

Viime tilikaudella 1.10.2008–30.9.2009 varauksia oli noin 33 000. Asiakkaita puolestaan oli noin 163 000, joten koko konsernissa keskimääräinen asiakasluku on 4,9 asiakasta per varaus. Yöpymisvuorokausia viime tilikaudella oli yhteensä 771 000. (Huttunen 2010.)

Asiakkaista noin 68 % on suomalaisia. Toiseksi suurin matkailijaryhmä ovat venäläiset, joita Lomarenkaan asiakkaista on noin 20 %. Tämän lisäksi myös saksalaiset (4 %) ovat suuri erillinen ryhmä. Loput 8 % tulevat muista maista. Ulkomaalaisten ja suomalaisten asiakkaiden varausten välillä ei ole suuria eroja. Ainoa merkittävä asia on, että venäläiset asiakkaat suosivat isompia ja paremmin varusteltuja mökkejä. Nämä kohteet ovat luonnollisesti myös hinna-
nokkaampia. (Huttunen 2010.)

2.4 Lomarenkaan kilpailijat

Lomarenkaalla on suoranaissina kilpailijoinaan vastaavia palveluita tarjoavia yrityksiä sekä yrityksiä, jotka tarjoavat asiakkaille esimerkiksi hotelli- tai risteilylomaa. Näiden lisäksi myös esimerkiksi taulutelevisio voi olla mökkiloman kilpailija, sillä potentiaalinen asiakas voi päätyä kuluttamaan rahansa taulutelevisioon vuokratun mökkiloman sijaan. (Huttunen 2010.)

Vuonna 2004 Lomarenkaan kilpailijoihin kuuluivat muun muassa FinFun Group Oy ja Ylläksen Matkailu Oy (Heinonen & Holopainen 2005, 11). Nykyään nämä yritykset kuuluvat Lomarengas-konserniin siten, että Lomarengas omistaa FinFun Group Oy:n kokonaan ja 70 % Ylläksen Matkailu Oy:stä (Lomarengas-FinFun Oy 2010).

Tällä hetkellä yksi merkittävimpiä Lomarenkaan kilpailijaryhmiä ovat Googlen hakupalvelun vuoksi yksittäisten omistajien mökkien vuokrausyritykset, kuten esimerkiksi Pakarisen Lomamökit ja Kauppisen Lomamökit. Internetissä toimii myös useita muita mökkien vuokrauspalveluita, kuten nettimokki.com, huvila.net sekä kesamokki.info, joiden kautta potentiaaliset asiakkaat saattavat vuokrata mökkinsä. Lisäksi kilpailua syntyy osaltaan myös Silja Linen, Tallinkin, Aurinkomatkojen, Finnmatkojen sekä erinäisten hotelli- ja kylpyläketjujen

kanssa, sillä samat asiakkaat käyttävät kaikkia palveluita. Suoranaisia kilpailijoita ovat muun muassa Levin Matkailu Oy ja Tahkovuori Oy. (Huttunen 2010.)

3 MÖKKIMATKAILU

Kun puhutaan kesämökistä, tarkoitetaan vapaa-ajan asuntoa, joka on rakennettu pysyvästi paikalleen. Kyse voi olla myös asuinrakennuksesta, jonka käyttötarkoituksena on olla lomatai vapaa-ajan asunto. Kesämökkirekisterissä ei oteta kyseiseen kategoriaan lueteltaviksi erilaisia lomamökkejä, jotka palvelevat liiketoimintaa, ovat siirtolapuutarhamökkejä tai jotka kuuluvat lomakyltiin. Huomioon ei oteta niin ikään vapaa-ajan asuntoja, jotka ovat ympäri-voitisessa asuinkäytössä vakinaisena asuntona. (Nieminen 2009, 19.)

3.1 Mökkimatkailun kehittyminen

Suomessa kesämökkien rakentaminen alkoi 1950-luvulla, jolloin mökkejä syntyi paikasta riippumatta lähes kaikkialle. 1960-luvulla mökkien rakentaminen jatkui ja rakennettaessa alettiin kiinnittää huomiota myös mökin rantoihin siten, että ne haluttiin pitää puhtaina ja vapaina. Mökkeilyn tärkeitä ominaisuuksia olivat luonto, rauha, ranta sekä oma maa ja metsä. (Krohn 1991, 128.)

1990-luvun alun jälkeen kesämökkien rakentaminen on alkanut hiipua eikä niitä enää valmistu lähellekään samaan tahtiin kuin aikaisemmin. Vuonna 2007 valmistui 4 000 vapaa-ajan asuntoa, kun 1990-luvun alkupuolella vuosittain rakennettiin jopa noin 8 000 uutta vapaa-ajan asuntoa. 1990-luvun alussa rakentuneet mökitkin ovat olleet huomattavasti pienempi lukuisia kuin 1970- ja 1980-luvuilla, jolloin kesämökkien lukumäärä lisääntyi jopa 40 prosenttia vuosikymmenessä. (Nieminen 2009, 19.)

3.2 Mökkimatkailu nykyään

Vuoden 2006 lopussa Suomessa oli yhteensä 475 051 vapaa-ajanasuntoa, joista jopa noin 47 400 oli Varsinais-Suomessa. Kyseisen alueen lisäksi myös Etelä-Savo ja Pirkanmaa ylittivät 40 000 mökin rajan. Yli 6 000 mökkiä sijaitsee Kuusamossa, joten tällä lukemalla se oli tutkimuksessa eniten mökkejä alueellaan pitävä yksittäinen kunta (taulukko 1). Kuusamon jälkeen eniten kesämökkejä oli Mikkelissä, Kuopiossa sekä Tammisaaressa, kussakin yli 5 000

kohdetta. Alla olevasta taulukosta näkyy kesämökkien määrä kunnissa vuonna 2006. Kunnat on jaettu 1.1.2007 voimassa olevan kuntajaon mukaisesti. (Tilastokeskus 2007.)

Taulukko 1. Kesämökkien määrä kunnissa 2006 (Tilastokeskus 2007).

Kunta (kuntajako 1.1.2007 mukainen)	Kesämökkien määrä
Kuusamo	6 138
Mikkeli	5 673
Kuopio	5 236
Tammisaari	5 142
Mäntyharju	4 651
Rovaniemi	4 241
Pälkäne	4 014
Uusikaupunki	3 815
Asikkala	3 742
Mustasaari	3 642
Kangasniemi	3 596
Tampere	3 571
Pori	3 504
Sysmä	3 502
Taipalsaari	3 392

Vuonna 2006 tehdyn tutkimuksen mukaan samana vuonna valmistuneiden mökkien omistajat olivat keskimäärin 53-vuotiaita. Kaikkien kesämökkien omistajien keski-ikä on puolestaan 60 vuotta kun taas alle 40-vuotiaita mökin omistajia oli vain alle kuusi prosenttia. (Tilastokeskus 2007.)

Vuonna 2007 asiantuntijat ovat olleet sitä mieltä, että mökkimatkailun suosio tulee kasvaamaan suuresti sekä kotimaisten että ulkomaalaisten matkailijoiden keskuudessa. Koska kaikilla suomalaisilla ei ole omia kesämökkejä, on olemassa mahdollisuus vuokrata mökki loman ajaksi. Reilulla puolella suomalaisista ei ole omaa kesämökkiä, joten tästäkin voi jo päätellä, että mökkien vuokraamiselle on kysyntää. (Riikilä 2007, 14.)

Nykyään suomalaiset ovat alkaneet harrastaa enemmän kotimaan matkailua. Tämä voi johtua siitä, ettei aina ole mahdollista eikä edes välttämätöntä lähteä matkalle niin kauas kuin mahdollista. Näin laman aikaan on lisäksi hyvin tärkeää tukea kotimaisia yrityksiä, jotta niiden toiminta ei lakkaa. Mökkimatkailu ja kotimaanmatkailu ovat myös ilmastonmuutoksen kannalta positiivista, sillä harva matkustaa mökille lentokoneella. Yleisesti junamatkailun ja interrailauksen suosio on nousussa, mutta omalla autolla matkaavia mökkeilijöitä on paljon. Auton hiilidioksidipäästöt eivät kuitenkaan ole yhtä suuret kuin lentomatkailusta syntyvät. (Karjalainen & Niemeläinen 2009, 7–8.)

Taantumakaan ei ole vaikuttanut merkittävästi lomamökkien myyntiin vuonna 2009, sillä vuoden 2008 kauppamäärästä jäätin hieman alle kymmenes. Vuonna 2009 lomakiinteistöjä myytiin 14 080, joista noin viidennes oli lahjoja. Kiinteistövälittäjät ovat sitä mieltä, että lomakiinteistöjen myynti tulee jälleen vilkastumaan tänä vuonna, sillä valmis jätevesijärjestelmä on suuri myyntivaltti. (Satakunnan Kansa 2010.)

Kuusamo on pitkään ollut Suomen hallitseva kesämökkikunta, mutta vuoden 2009 uudet kuntajaot vaikuttivat niin suuresti, että Kuusamo on nykyään mökkimäärältään sijalla viisi. Sen edellä ovat Länsi-Turunmaa (8 300 mökkiä), Hämeenlinna (7 600), Kouvola (7 500) sekä Salo (7 000). Kuusamossa oli vuonna 2009 noin 6 300 vapaa-ajan asuntoa. (Nieminen 2009, 25.)

Alkuvuodesta 2009 tehdyn kesämökkibarometrin mukaan Suomessa on noin puoli miljoonaa vapaa-ajan asuntoa ja ne lisääntyvät vuosittain jopa muutamalla tuhannella. Mökit ovat pääasiassa ainoastaan kesäkäytössä, ainoastaan hieman alle kolmanneksessa on peruslämpö päällä myös talvisin. Sähköt löytyvät nykyään jo 90 prosentista mökkejä, mutta käymälänä toimii edelleen yleisimmin puusee. (Iltalehti 2009.)

Vuoden 2009 kesämökkibarometriin kerättiin tietoa 5 000 kesämökin omistajalta tasaisesti kaikista maakunnista vuoden 2008 loka-joulukuussa. Vuonna 2007 kesämökkirekisterin mukaan Suomessa oli noin 478 000 kesämökkiä, joista noin 11 000 asuttiin vakituisesti ympäri

vuoden. Luku on kasvanut vuodesta 2003 jonkin verran, sillä silloin kyseinen luku oli 9 000. Näistä Suomen kesämökeistä suurimmassa osassa, noin 452 000, omistajana oli yksityinen henkilö ja noin 26 000 mökin omistaja oli jokin yhteisö. (Nieminen 2009, 18–19.)

Suomalaisten mökkeilyyn käyttämä aika on nykyään huomattavasti lisääntynyt verrattuna 10 vuotta sitten tehtyyn kyselyyn. Vuoden 2010 toukokuussa tehdyn kyselyn mukaan mökkeilyyn käytetään nykyään keskimäärin 38 päivää vuodessa, kun vastaava luku kymmenen vuotta sitten oli 31 päivää. Eniten mökkeilyä ovat lisänneet vanhemmat ikäryhmät, joista nykyään mökkeilee jopa 51 prosenttia. Aikaisemmin mökkeilyä harrasti ainoastaan 40 prosenttia 65–74-vuotiaista. Mainitun ikäryhmän mökkeilyn lisääntymisen lisäksi alueelliset erot mökkeilyssä ovat kaventuneet, sillä aikaisemmin pohjoissuomalaisista 54 prosenttia ja eteläsuomalaisista 63 prosenttia harrasti matkailua. Kyseiset luvut 2010 toukokuussa tehdyssä tutkimuksessa olivat pohjoissuomalaisilla 63 prosenttia ja eteläsuomalaisilla 65 prosenttia. Edellä viitatussa tutkimuksessa on kaksivuotinen aineistonkeruujakso, jolloin aineisto on laadukkaampaa, sillä sitä on kerätty ja kerätään pitkin vuosia 2009 ja 2010. (Metsäntutkimuslaitos 2010.)

3.3 Ulkomaalaiset matkailijat Suomessa

Ulkomaalaiset ihmiset saapuvat Suomeen pääosin Venäjältä ja Ruotsista, mutta näiden maiden kansalaisten lisäksi Suomeen tulee matkailijoita myös muun muassa Virossa, Saksasta ja Iso-Britanniasta. Tilan ja turvallisuuden lisäksi matkailijoita kiehtoo Suomessa luonto, järvet ja mökkeily. Myös suomalaiset ihmiset ovat saaneet paljon palautetta siitä, että ovat ystävällisiä ja luotettavia. Kesän tullen matkailijat liikkuvat paljon omilla autoillaan ja ovat pääosin kiinnostuneita pääkaupunkiseudusta, saaristosta ja Järvi-Suomesta. Heitä kiinnostavat Suomen kulttuurikohteet ja mökkeilyn harrastaminen, jolloin he pääsevät kokemaan ja näkemään suomalaista kulttuuria ja perinteitä. Talvella matkailijat suuntaavat pääosin Lappiin, jossa heitä viehättää muun muassa monipuolinen aktiviteettitarjonta ja lumivarmuus. Ulkomaalaiset ovat matkustaneet Suomeen useammin kesällä kuin talvella, mutta talvikauden suosio on ollut kasvussa. (Jäntti 2010, 16.)

Matkailunedistämiskeskuksen ja Tilastokeskuksen tekemä rajahaastattelututkimus kertoo, että Suomessa kävi kuusi miljoonaa ulkomaalaista matkustajaa vuoden 2008 aikana. Lisäystä vuoteen 2007 on ollut kuusi prosenttia ja etenkin venäläisten matkailu Suomeen kasvoi merkittävästi (13,0 %). Reilu kolmannes (2,3 miljoonaa) Suomen ulkomaalaisista matkailijoista

vuonna 2008 tuli Venäjältä. Toiseksi eniten matkailtiin Ruotsista, josta matkailijoita oli 765 000. Muita merkittäviä matkailijoita olivat virolaiset, joista reilu puoli miljoonaa teki matkan Suomeen. Virolaisten matkailu oli kuitenkin seitsemän prosenttia laskussa edellisestä vuodesta. Näiden lisäksi Suomeen matkustettiin paljon muun muassa Saksasta ja Iso-Britanniasta. Jopa lähes puolet Suomeen vuonna 2008 tulleista matkailijoista olivat Euroopan Unioniin kuuluvista maista. (Matkailunedistämiskeskus 2009, 13.)

Ulkomaalaisten matkailijoiden määrä laski vuodesta 2008, sillä vuonna 2009 Suomessa kävi 5,7 miljoonaa ulkomaalaista matkustajaa. Suurin osa tuli edelleen Venäjältä (2,2 miljoonaa), mutta venäläisten matkustus Suomeen väheni kuusi prosenttia edellisestä vuodesta. Myös ruotsalaisten matkailijoiden määrä väheni hieman, kun taas virolaisten matkustus Suomeen kasvoi edellisestä vuodesta 12 prosenttia. Myös Saksasta, Iso-Britanniasta ja Norjasta Suomeen matkustaneiden määrä väheni edellisestä vuodesta yli 10 prosenttia. Kuten vuonna 2008, niin myös vuonna 2009 lähes puolet matkoista tehtiin Euroopan Unionin maista. Suurin ryhmä Euroopan ulkopuolelta ovat japanilaiset, joiden matkustus Suomeen lisääntyi merkittävästi edellisestä vuodesta. (Matkailunedistämiskeskus 2010, 7.)

Matkailunedistämiskeskuksen ja Tilastokeskuksen tekemästä rajahaastattelututkimuksesta selvisi myös, että 55,0 % ulkomaalaisista matkailijoista vuonna 2008 oli miehiä. Kun tarkasteltiin työmatkailijoiden sukupuolijakaumaa, kävi ilmi, että heistä miehiä oli jopa 78,0 %. Tuttava- ja sukulaisvierailuja ja vapaa-ajanmatkoja tehneistä matkustajista kuitenkin hieman yli puolet oli naisia. Matkustajien keski-ikä oli 41 vuotta ja ikäryhmään 35–44-vuotiaat kuuluin suurin määrä matkustajia. Samanikäiset olivat myös työmatkailijoista suurin ryhmä. (Matkailunedistämiskeskus 2009, 18.)

3.4 Ulkomaalaisten matkailijoiden majoitustavat

Matkailunedistämiskeskuksen ja Tilastokeskuksen vuonna 2008 tekemästä rajahaastattelututkimuksesta selviää, että vuoden 2007 aikana ulkomaalaiset matkailijat majoittuivat eniten hotelleihin tai motelleihin (taulukko 2). Jopa 50 % vastanneista kertoi majoittuvansa jommassakummassa. Toiseksi suurin määrä vastaajista (23 %) majoittui Suomen matkallaan tuttavien tai sukulaisten luona. Muiden majoitustapojen prosentuaaliset osuudet edellä mainittujen jälkeen ovat huomattavasti pienempiä. Vastaajista 215 000 (6 %) majoitustapana oli oma asunto tai mökki Suomessa. Vuokramökissä majoittui vastaajista 136 000 (4 %), leirintäalueella

100 000 (3 %) ja retkeilymajassa 66 000 (2 %). Majoitustapaa kysyttiin yhteensä 5 736 000 rajahaastattelututkimukseen osallistuneelta, joista 2 217 000 ei yöpynyt lainkaan Suomen matkallaan. Alla olevasta taulukosta 2 selviää tarkemmin erityyppisten matkojen majoitustavat. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 40.)

Taulukko 2. Ulkomaalaisten matkailijoiden majoitustavat vuonna 2007, määrät tuhansia (Matkailunedistämiskeskus 2008, 40).

Majoitustapa	Työmatka		Tuttavat, sukulaiset		Muu vapaa-aika		Muu matka		Yhteensä	
	lkm	%	lkm	%	lkm	%	lkm	%	lkm	%
Hotelli, motelli	930	72	43	7	629	52	157	40	1760	50
Retkeilymaja	11	1	6	1	42	3	8	2	66	2
Leirintäalue	4	0	1	0	78	6	17	4	100	3
Vuokramökki	6	0	3	1	116	10	10	2	136	4
Tuttavat, sukulaiset	61	5	480	77	149	12	102	26	793	23
Oma asunto tai mökki	66	5	36	6	84	7	29	7	215	6
Työnantajan asunto	154	12	3	0	6	1	5	1	168	5
Muu majoitus	26	2	2	0	32	3	40	10	100	3
Monta majoitustapaa	31	2	50	8	74	6	27	7	181	5
Yhteensä	1289	100	624	100	1210	100	396	100	3519	100
Ei yöpymistä	346		67		1098		706		2217	

Vuosina 2005–2007 vuokramökissä majoittuvien ulkomaalaisten matkailijoiden määrät ovat olleet nousussa. Vuonna 2005 majoitustapaa kysyttiin rajahaastattelututkimuksessa 3 140 000 matkailijalta, joista 83 000 (3 %) majoittui vuokramökissä. Seuraavana vuonna prosentuaalinen osuus oli sama, mutta vuokramökissä majoittuvien matkailijoiden määrä oli kasvanut

112 000 matkailijaan 3 375 000 matkailijasta. Vuonna 2007 vuokramökissä majoittui 136 000 matkailijaa 3 519 000 Suomessa yöpyvistä matkailijoista (4 %). Ennen vuotta 2005 rajahaastattelututkimuksessa on puhuttu ”maaseutumajoituksesta”, mutta tämä on vuonna 2005 vaihdettu ”vuokramökki”-sanaksi. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 137.)

Vuoden 2007 rajahaastattelututkimuksessa haastateltiin 2 070 000 venäläistä matkailijaa, joista 692 000 yöpyi matkallaan Suomessa. Yöpyjistä suurin osa (46 %) yöpyi hotellissa tai motellissa ja toiseksi suurin osa (27 %) tuttavien tai sukulaisten luona. Omassa asunnossa tai mökissä venäläisistä yöpyi 4 %, leirintäalueella 2 % ja retkeilymajassa ainoastaan 1 %. Venäläiset yöpyivät keskimääräistä enemmän vuokramökeissä, sillä vastanneista jopa 9 % vietti yönsä vuokramökissä. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 67.) Edellä olevasta taulukosta 2 käy ilmi, että kaikista ulkomaalaisista matkailijoista vuokramökissä yöpyi 4 % matkailijoista (Matkailunedistämiskeskus 2008, 40).

Ruotsalaisia matkailijoita oli vuoden 2007 rajahaastattelututkimuksessa 768 000 ja heistä 466 000 yöpyi matkallaan Suomessa. Myös ruotsalaisista matkailijoista suurin osa (41 %) yöpyi hotellissa tai motellissa. Toiseksi suosituin majoitusvaihtoehto oli majoittua tuttavien ja sukulaisten luona (37 %). Ruotsalaisista jopa 12 % majoittui omaan asuntoon tai mökkiin, mutta ainoastaan 1 % vietti yönsä vuokratessa mökissä. Retkeilyalue ja leirintäaluekin saivat kumpikin ruotsalaisista matkailijoista ainoastaan yhden prosentin. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 71.)

Suomeen matkusti vuonna 2007 Virosta 561 000 matkailijaa. Heistä 379 000 yöpyi matkansa aikana Suomessa. Virolaisilla matkailijoilla suosituin yöpymistapa oli yöpyä tuttavien tai sukulaisten luona (30 %). Toiseksi suurin osa (27 %) majoittui työnantajan asuntoon ja kolmanneksi suurin osa hotelliin tai motelliin (17 %). Virolaisista matkailijoista 13 % yöpyi omalla asunnolla tai mökillä ja 3 % leirintäalueella. Vuokramökissä tai retkeilymajassa majoittui kummassakin 2 % matkailijoista. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 75.)

Iso-Britanniasta tulevia matkailijoita haastattelussa oli 313 000, joista 278 000 yöpyi matkansa aikana Suomessa. Suurin osa (65 %) majoittui hotelliin tai motelliin ja toiseksi suurin osa (46 %) tuttavien tai sukulaisten luo. Iso-Britanniasta tulevista matkailijoista 7 % majoittui vuokramökissä, retkeilymajassa 2 % ja leirintäalueella 1 %. Oma asunto tai mökki oli 3 %:lla vastaajista. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 83.)

Vuoden 2007 aikana Suomeen tulleista japanilaisista rajahaastattelututkimuksessa kysyttiin 103 000 matkailijalta majoitustapaa. Heistä 81 000 yöpyi Suomessa. Yöpyjistä huomattavasti suurin osa (89 %) majoittui hotellissa tai motellissa. Omassa asunnossa tai mökissä majoittui 2 %, retkeilymajassa samoin 2 % ja vuokramökissä 1 %. Leirintäalueella ei majoittunut yhtään matkailijaa Japanista. (Matkailunedistämiskeskus 2008, 111.)

4 LAAJENNETTU TUOTE

4.1 Tuote ja palvelu

Hyödykkeeksi sanotaan kaikkea sitä, mitä asiakas voi yritykseltä ostaa. Näin ollen sekä tavarat että palvelut ovat hyödykkeitä siten, että tavarat ovat fyysisesti koskettavissa olevia asioita ja palvelut aineettomia hyödykkeitä. Palvelua voidaan käyttää sellaisenaan markkinointiin tai sillä voidaan lisätä jonkin tuotteen myyntiä. Tuote puolestaan muodostaa kokonaisuuden, johon kuuluvat tavarat, palvelu sekä mielikuva. (Lahtinen & Isoviita 2001, 105.) Kuitenkin on huomattava, että palveluun sisältyy usein myös tavaroita (kuten ravintolapalveluun ruoka-aineet) ja tavaroihin palvelua (esimerkiksi tietokoneisiin huoltopalvelut) (Bergström & Leppänen 2002, 85).

Yrityksen tarjoama tuote on kaikkein keskeisin kilpailukeino yrityksen markkinointimixissä, sillä sen ympärille rakennetaan muut kilpailukeinoratkaisut (Bergström & Leppänen 2009, 194). Tuote-käsitteessä onkin merkittävää saada tuote kilpailijoiden tuotetta haluttavammaksi, jotta tuote saadaan kaupaksi (Rope & Mether 2001, 125). Yrityksen tulee pystyä vastaamaan asiakasryhmien kysyntään tuotteensa avulla (Bergström & Leppänen 2009, 194).

Seuraavassa on esimerkki tuotteen määrittelystä.

”Tuote on markkinoitava hyödyke, jota tarjotaan markkinoille arvioitavaksi, ostettavaksi ja/tai kulutettavaksi niin, että asiakkaille tuotetaan arvoa asiakkaan tarpeet, odotukset ja mielihalut tyydyttäen.” (Bergström & Leppänen 2009, 194.)

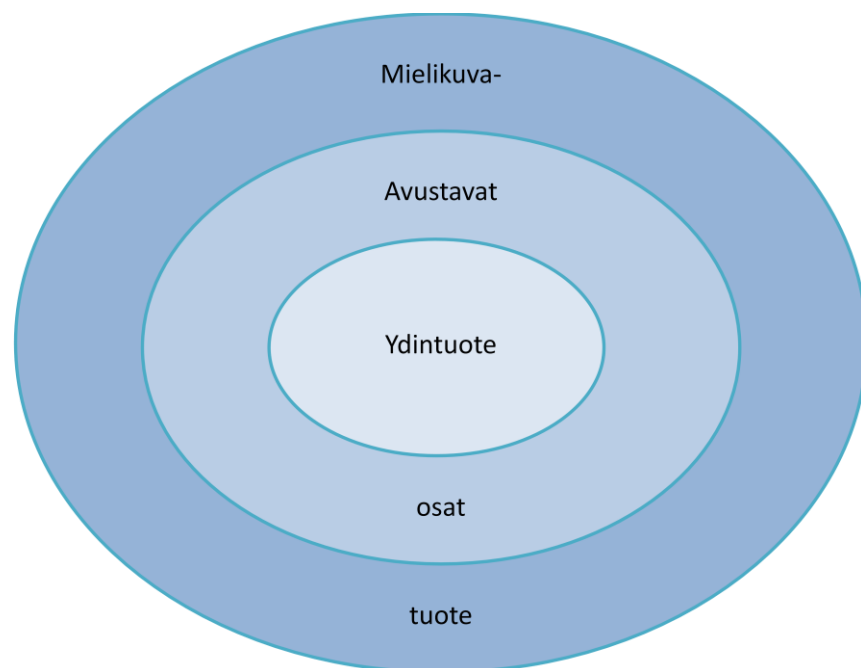
Tuote on siis kokonaisuus, joka ei tarkoita ainoastaan yrityksen tuotannon tulosta. Se on pikemminkin kokonaisuus, joka tuo ostajalleen arvoa ja on luotu käyttäen markkinointia. Ostessaan tuotteen, asiakas ostaa pikemminkin hyödyn ja mielihyvän, jonka tuote hänelle tarjoaa. Tuotekäsite on hyvin laaja ja perinteisesti käsitämme sen tarkoittavan tavaroita ja palveluja. Näiden lisäksi tuote voi tarkoittaa myös ihmisiä (poliitikko, orkesteri), paikkakuntia (”Elämyksiä Pohjanmaalla”), organisaatioita (SPR, World Vision) sekä myös ideoita (ympäristöystävällisyys, savuttomuus). (Bergström & Leppänen 2009, 194.)

Markkinoitavia tuotteita ja palveluita ovat kaikki ne, joita pystytään markkinoimaan. Jokaisella tuotteella on hyötypaketti, joka muodostuu fyysisten osien lisäksi palveluista ja ideoista.

Hyötypaketin fyysinen osa on esimerkiksi World Wildlife Fundin tunnuksen Panda-karhu, postikortit ja t-paidat, joita kuluttajille myydään. Näiden lisäksi kuluttajille tarjotaan palveluina WWF:n seminaareja, erilaisia kokouksia, lausuntoja ja avustuskampanjoita. Ideana kaiken taustalla on pandojen ja sademetsien suojeleminen. (Lahtinen & Isoviita 2001, 104.)

4.2 Tuotteen kerrokset

Tuote on kokonaisuus, jolla on eri kerroksia (kuva 2). Kerroksista tärkein on ydintuote, jonka ympärille täydentävät osat kerrostuvat. Täydentäviä osia ovat avustavat osat sekä mielikuvaluote eli laajennettu tuote. Tällä tavalla voidaan tarkastella kaikkia tuotetyyppejä, vaikka eri tuotteilla onkin eri tavoin painottuvat osat. Ostaja voi arvostaa tuotteeseen liittyvää palvelua tai merkkiä niin paljon, että on valmis maksamaan siitä kilpailijan tuotetta enemmän. Yritysten tulee ottaa tämä huomioon menestyäkseen, sillä tarjooman tulee olla kuluttajan tarpeita vastaava ja tuoda lisäarvoa ostajalle. (Bergström & Leppänen 2009, 203.)



Kuva 2. Tuotteen kerrokset (Bergström & Leppänen 2009, 204).

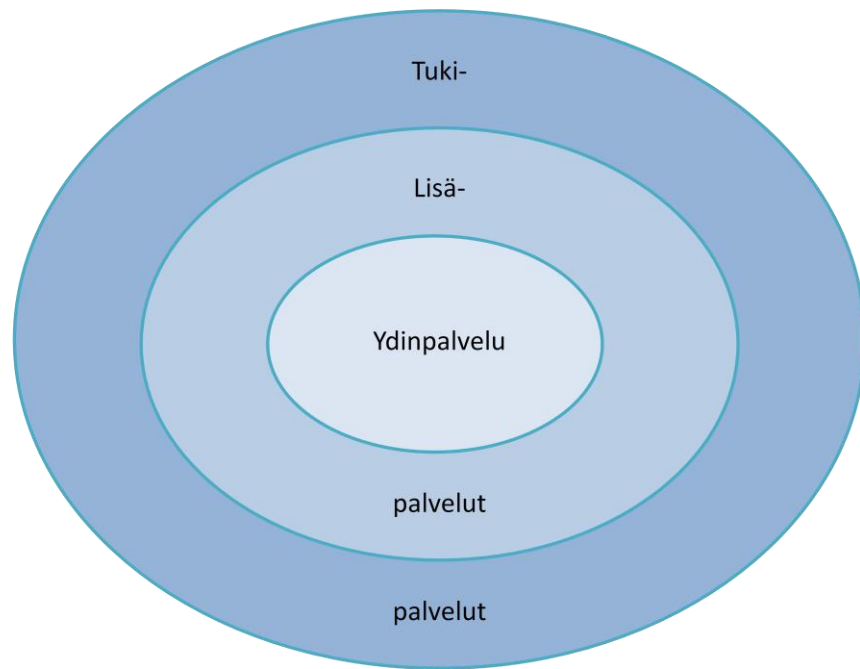
Kaikki tuotteen kerrokset vaikuttavat osaltaan siihen, millaisen mielikuvan potentiaalinen asiakas tuotteesta saa. Asiakas arvioi koko tätä kokonaisuutta tehdessään päätöstä siitä, ostako tuotteen vai ei. (Bergström & Leppänen 2009, 204–205.)

Toiminnalliseksi tuotteeksi kutsutaan ydintuotetta ja siihen kytkettäviä lisäetuja (avustavia osia). Tämä toiminnallinen tuote voi olla fyysinen tuote-elementti (kuten auto, tietokone), mutta se voi olla myös tuotteeseen liittyvä palvelu (esimerkiksi asennus, huolto). Toiminnallista tuotetta kutsutaan myös sisältötuotteeksi, mutta tässä vaiheessa se on vielä ainoastaan raakatuote. Siitä on saatava markkinoitava ennen kuin sitä pystytään todellisuudessa kutsu- maan tuotteeksi. Jotta raakatuotteesta saadaan oikea tuote, on siihen ympärille luotava mieli- kuvakerros. (Rope & Methner 2001, 125–126.)

On huomioitava, että jokainen ihminen kokee asiat eri tavalla. Vaikka lähtökohtaisesti asiak- kaat olisivat samassa tilanteessa kokemassa tai näkemässä samoja mielikuviiin vaikuttavia teki- jöitä, muodostuu heille kenties keskenään eriävä mielikuva tuotteesta. Jokaisen ihmisen to- tuus on se, millainen on juuri hänen mielikuvansa. Tämä saatu mielikuva vaikuttaa siihen, ostetaanko tuote vai ei. Se myös määrittelee sen, kuinka asiakas suhtautuu yrityksen viestin- tään. Näin ollen asiakkaiden mielikuvat vaikuttavat myös tuotteen hintaan ja siihen, joudu- taanko tuotetta myymällä myymään vai ostavatko asiakkaat sen helpommin. (Rope & Pöllä- nen 1998, 33.)

4.3 Palvelun kerrokset

Kerroksellisuus koskee tuotteiden lisäksi myös palveluja, joiden kohdalla se on kuitenkin hieman erilainen (kuva 3). Palveluista puhuttaessa kyseessä on ydinpalvelu, jonka ympärille muut kerrokset rakentuvat. Tämä ydinpalvelu on yrityksen toiminta, jonka vuoksi yritys on alkujaan perustettu. Muita kerroksia ovat lisäpalvelut ja tukipalvelut. Lisäpalvelut ovat yleensä palveluun kuuluva välttämätön osa, esimerkiksi lentomatkaa edeltävä lähtöselvitys kentäl- lä. Tukipalveluilla yritys puolestaan saa kilpailuetua muihin kilpailijoihin esimerkiksi tarjoa- malla asiakkaille ilmaisen kotiinkuljetuksen. Tällaista palvelukokonaisuutta kutsutaan palve- lupaketiksi. Esimerkiksi laivamatkan palvelupaketti voi sisältää muun muassa itse matkan lisäksi myös hytin, ateriat, ostoetuselut ja ohjelman. (Bergström & Leppänen 2009, 204.)



Kuva 3. Palvelun kerrokset (Bergström & Leppänen 2009, 204).

4.4 Kerrokset Lomarenkaan palveluissa

Palveluilla on siis omat kerroksensa ja Lomarenkaan palveluiden kohdalla ydinpalvelu on mökkimatkailu (kuva 4). Kaikki muut palvelut rakentuvat tämän palvelun ympärille. Yritys tarjoaa mökkimatkailua päätoimisena tuotteenaan valtakunnallisesti koko Suomessa ja lisäksi Lomarengas markkinoi ulkomailla.

Lisäpalveluja Lomarenkaan palveluissa ovat muun muassa loppusiivous, linavaatteet, lemmikkieläinmaksu sekä yksittäisten mökkien omat lisäpalvelut (kuva 4). Joissain mökeissä tai huoneistoissa lisäpalvelut voivat olla pakollisia, mutta suurimmassa osassa on mahdollista tehdä itse loppusiivous ja tuoda mukanaan omat linavaatteet. Mikäli mökissä tai huoneistossa on lemmikkieläinmaksu, se on pakollinen, mikäli lemmikkieläin otetaan mukaan mökkilomalle. Joissain yksittäisissä mökeissä on lisäksi erilaisia lisäpalveluita (esimerkiksi perämootorin vuokraus, veneen vuokraus).

Lomarenkaan tarjoamia tukipalveluita ydintuotteelle ovat kanta-asiakasedut, puhelinasiakaspalvelu, monipuolinen Internet-sivusto sekä Suomen kattavin mökkivalikoima (kuva 4). Puhelinpalvelun kautta on mahdollista tiedustella mökeistä ja huoneistoista sekä tehdä lomava-

rauksia. Internet-sivusto mahdollistaa varausten tekemisen ja pääsyn näkemään Suomen kattavimman lomamökki- ja lomahuoneistovalikoiman.



Kuva 4. Lomarenkaan palvelun kerrokset

5 ASIAKASSEGMENTOINTI

Segmentoinnilla tarkoitetaan ryhmittelyä, jossa yritys järjestää asiakkaansa ryhmiksi, joihin kuuluu samanlaisia asiakkaita. Segmentointia käyttämällä yrityksen on mahdollista lopettaa massamarkkinointi ja saavuttaa myynti- ja kannattavuustavoitteensa. Yritys voi käyttää segmentointia joko toimintansa alkuvaiheessa tai vauhdittaakseen jo olemassa olevan tuotteen markkinointia. (Lahtinen & Isoviita 2001, 94.)

Segmentointi liittyy hyvin kiinteästi markkinointiin ja onkin yksi alan peruskäsitteistä. Yrityksen on mahdotonta yrittää tyydyttää kaikkien olemassa olevien asiakkaiden tarpeita, joten on kannattavaa yrittää tavoittaa tietty asiakasryhmä, segmentti. Segmentointi määritellään nykyisen markkinointiajattelun mukaan alla olevan mukaisesti. (Bergström & Leppänen 2009, 150.)

”Segmentointi on erilaisten asiakasryhmien etsimistä ja valintaa markkinoinnin kohdeksi niin, että valitun kohderyhmän arvostukset ja tarpeet tuntien pystytään tyydyttämään ne kilpailijoita paremmin ja kannattavasti.” (Bergström & Leppänen 2009, 150.)

Jotta yrityksen asiakaslähtöinen markkinointi olisi menestyvää ja toimivaa, tulee segmentoinnin onnistua. Tähän päästään siten, että tunnistetaan ensin toisistaan eroavat asiakasryhmät sen perusteella, millainen ostokäyttäytyminen heillä on. Mahdollisia kohderyhmiä saattaa olla useita, mutta yrityksen tulee valita näistä ryhmistä omalle toiminnalleen parhaimmat. Nykyään on mahdotonta yrittää palvella asiakkaita siten, että kaikille olisi tarjolla kaikkea. Yrityksen on panostettava resurssinsa kohderyhmään, joten usein yrityksen kannattaisikin valita ainoastaan yhdestä muutamaan asiakasryhmää. Näin se onnistuu asiakassegmenttien palvelemisessa paremmin ja on siltä osin kilpailukykyinen. (Bergström & Leppänen 2009, 151.)

Vaikka yleensä yritys segmentoi itse asiakaskuntansa, on mahdollista antaa asiakkaan myös itse segmentoida itsensä. Tämä tapahtuu siten, että annetaan asiakkaille useita kanavia, joista he voivat valita itselleen sopivimmat. Sen jälkeen asiakasprofiili saadaan selville yhdistämällä kanavavalinta ja muut asiakastiedot. Antamalla asiakkaan profilisoida itsensä, voidaan jopa parantaa markkinointiviestinnän yksilöllistä kohdistuvuutta. Tällaista segmentointia kutsutaan joskus autosegmentoinniksi. (Arantola 2003, 151–152.)

Kun yritys on valinnut kohderyhmänsä, sen tulee suunnitella tuotteet ja asiakaspalvelu jokaiselle asiakassegmentille, jotta se pystyy palvelemaan niitä mahdollisimman hyvin. Kohde-

ryhmästä riippuen esimerkiksi hinta ja saatavuusratkaisut voivat olla erilaisia. Kun segmentointi on tehty onnistuneesti, yritys on saanut kaikki mahdolliset resurssit palvelemaan kohderyhmän tarpeita. Yrityksen menestys rakentuu näiden asiakkaiden varaan eikä muista potentiaalisista asiakkaista luopuminen ole ollut turhaa. Mikäli yritys ei ole tehnyt segmentointia, voi käydä niin, ettei markkinoitava tuote tule valituksi potentiaalisten asiakkaiden keskuudessa. (Bergström & Leppänen 2009, 151.) Asiakas voi myös kokea vastaanottamansa viestit irrelevanteiksi, mikäli yritys on säästänyt segmentoinnissa ja tehnyt tästä johtuen vääriä investointeja (Arantola 2003, 153).

5.1 Segmentointikriteerit

Yrityksen valitessa asiakassegmenttejään, sen tulee miettiä, mitkä ovat sen toiminnan kannalta tärkeimpiä segmentointikriteereitä. Markkinoita ei voi jakaa ainoastaan yhden segmentin perusteella vaan kohderyhmien määrittelyssä tulee ottaa huomioon useampia tekijöitä. Yleensä tässä tapauksessa yhdistellään kovia ja pehmeitä kriteereitä. Segmentointikriteerit jaetaan demografisiin kriteereihin sekä elämäntyyli- ja asiakassuhdekriteereihin. Näiden lisäksi on otettava huomioon myös kuluttajan tarpeet ja kuluttajan hakema hyöty. (Bergström & Leppänen 2009, 154–155.)

Demografisia kriteereitä on jo pitkään käytetty perusteena asiakassegmenteille. Niitä on hyvä ja helppo käyttää, sillä ne ovat objektiivisia ja mitattavissa olevia tekijöitä, kun taas psykograafisia arvoja on lähes mahdotonta mitata, sillä ne eivät ole objektiivisia. Psykograafisia kriteereitä ovat muun muassa eettiset standardit ja periaatteet. (Leppänen 2007, 47.)

Demografisia kriteereitä ovat esimerkiksi ikä, sukupuoli, koulutus ja ammatti, asuinpaikka, varallisuus, uskonto sekä perheen koko ja elinvaihe. Elämäntyylikriteereihin puolestaan kuuluvat muun muassa kunkin yksilön motiivit, asenteet, persoonallisuus, harrastukset sekä erilaiset kiinnostuksen kohteet. Asiakassuhteen perusteella määriteltäviä segmentointikriteerejä ovat esimerkiksi ostomäärä, ostotiheys, ostojen arvo tai asiakaskannattavuus, ostouskollisuus tai asiakastyytyväisyys. (Bergström & Leppänen 2009, 154.)

5.2 Segmentoinnin vaiheet

Segmentointi käsitetään usein ainoastaan kohderyhmien määrittelyä, mutta se on muutakin kuin vain sitä. Kyseessä on prosessi, jossa tutkitaan markkinoita ja selvitetään asiakkaiden ostokäyttäytymistä. Prosessin osana valitaan kohderyhmä, jonka tarpeiden pohjalta suunnitellaan ja toteutetaan markkinointiohjelma. (Bergström & Leppänen 2009, 152–153.)

Ensimmäinen vaihe segmentointiprosessissa on tutkia kysyntää ja ostokäyttäytymistä. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että selvitetään millaisia yhteisiä ja erilaisia toiveita ja tarpeita ostajilla on. Joissain tapauksissa nämä voivat olla hyvinkin samanlaisia, kun taas toisissa voi olla mahdotonta löytää yhteneväisyyksiä. Yrityksen tavoitteena on kuitenkin löytää segmenttien muodostamiselle edes joitain perusteita. Sen jälkeen yritys alkaa analysoida kysyntää ja ostokäyttäytymistä. Niitä analysoidessa yritys pyrkii löytämään kysyntää selittäviä tekijöitä, joiden pohjalta yritys valitsee kriteereitä muodostaakseen eri segmenttejä. Toimintansa kannalta kulloinkin tärkeimmät segmentointikriteerit ovat yrityksen ratkaistavissa. Käytettävien kriteerien on selitettävä sitä, miksi kunkin kohderyhmän ostokäyttäytymisen välillä on eroja. (Bergström & Leppänen 2009, 153–155.)

Yrityksen löydettyä hyvät perusteet segmentoinnille, on tarpeen jakaa kokonaismarkkinat erillisiin segmentteihin, jotka ovat kaikkien kyseisellä alalla toimivien yritysten tavoittelemia. Kyseessä ovat perus- eli liikeideasegmentointi ja asiakassuhdesegmentointi. Liikeideasegmentoinnissa on kyse pääasiassa kovista segmentointikriteereistä, jotka auttavat määrittelemään liikeidean tuotetarjoaman ja muut osatekijät. Tässä segmentoinnissa on hyvin tärkeää, että käyttötarpeet ja ostokäyttäytymisen tyypilliset piirteet ohjaavat toimintaa. Onnistuneen markkinointiratkaisun kannalta on tärkeää, että segmentit saadaan kuvattua mahdollisimman tarkasti. Asiakassuhdesegmentoinnissa on puolestaan kyse siitä, että ryhmittelyn lähtökohtina ovat ostamisen merkitys ja asiakassuhde. Tämä segmentointi tehdään tilanteen mukaan ja asiakkaiden ryhmittelyn perustana käytetään asiakassuhteen syvyyttä ja sitä, miten uskollinen asiakas on ja mitä tuoteryhmiä hän ostaa. Yksi syy tämän segmentoinnin käyttöön on ymmärrys siitä, että on helpompaa saada nykyinen asiakas ostamaan tuote kuin yrittää saada kaupattua tuote täysin uudelle asiakkaalle. Satunnais- ja pienasiakkaat saattavat olla 80 % yrityksen asiakaskunnasta, mutta tuovat yritykselle vain 20 % myynnistä. Suur-, kanta- ja avainasiakkaiden ryhmä puolestaan voi olla ainoastaan 20 % asiakaskunnasta, mutta näille asiakkaille myynti voi olla jopa 80 %. (Bergström & Leppänen 2009, 156–157.)

Toisessa segmentointiprosessin vaiheessa valitaan yrityksen kohderyhmä. Yrityksen tulee tässä vaiheessa valita itselleen sopivat segmentit, joita se yrittää tavoitella. Jokaiselle yritystä kiinnostavalle asiakassegmentille tulee tehdä asiakasanalyysi, jossa selvitetään asiakashyöty ja asiakkaita puhuttelevat argumentit. Jotta yritys voi valita kohderyhmän, sen pitää ensin päättää segmentointistrategia. Tässä strategiassa yrityksen täytyy tehdä päätös siitä, haluavatko he käyttää keskitettyä strategiaa vai selektiivistä strategiaa. Keskitetyssä strategiassa yrityksellä on ainoastaan yksi asiakassegmentti, jolle se markkinointiohjelmansa suunnittelee. Selektiivinen strategia puolestaan tarkoittaa täydellistä segmentointia eli sitä, että yrityksellä on useita asiakasryhmiä. Yrityksen tulee kuitenkin olla tarkkana siinä, minkä segmentin se valitsee. Valitessaan liian pienen tai kannattamattoman segmentin, yritys ei saa tarpeeksi tuottoja. Tämä voi johtua siitä, että segmentointia ei ole tehty huolellisesti tutkimalla asiaa tarpeeksi. (Bergström & Leppänen 2009, 153; 158–159.)

Kolmas vaihe segmentointiprosessissa käsittää markkinointiohjelman luomisen. Tässä vaiheessa yrityksen tulee suhteuttaa oma yritys tai tuote kilpailijoihin. Sen jälkeen kullekin valitulle asiakassegmentille tulee suunnitella oma markkinointiohjelma, jossa ostaja kokee tuotteen tietynlaisena verrattuna samankaltaisiin kilpailijan tuotteisiin. Jotta tämä onnistuisi, yrityksen on selvitettävä, mitä jo olemassa olevat tuotteet tarjoavat ja pystyttävä itse täyttämään asiakkaan tyydyttämättömät tarpeet. Näin yritys onnistuu erottumaan kilpailijoiden joukosta ja saa luotua imagoaan. Kun yritys tietää haluamansa aseman ostajien mielissä, se pystyy suunnittelemaan markkinointiohjelmat segmenteille. Kaikissa näissä valitsemisissaan asiakassegmenteissä yrityksen tavoitteena on saavuttaa kilpailuetu eli se tekijä, joka saa asiakkaan tuntemaan yrityksen ylivoimaiseksi. Toteutettuaan markkinointiohjelmat, yrityksen tulee seurata markkinointiohjelman tai -ohjelmien onnistumista. (Bergström & Leppänen 2009, 153; 160.)

5.3 Segmentoinnin onnistuminen ja hyödyt

Mikäli yritys yrittää saada itselleen kaikki mahdolliset asiakasryhmät, on vaarana, ettei markkinointi riitä tavoittamaan tarpeeksi lujalla volyyymilla ketään. Kun taas silloin, kun yritys on segmentoinut itselleen tärkeät kohderyhmät, yrityksen on mahdollista kohdentaa markkinointinsa juuri omalle toiminnalleen kannattaviin asiakkaisiin. Tällöin markkinointi onnistuu, sillä resurssit riittävät luomaan tarpeeksi huomiota ja näkyvyyttä tavoittaakseen valitut kohderyhmät. Yrityksellä tulisikin olla rohkeutta kohdistaa markkinoitava viesti tietyille ryhmille,

sillä vain siten asiakas tuntee viestin koskevan häntä henkilökohtaisesti. Yleisviestit eivät juurikaan tehoa yksittäisiin asiakkaisiin. Tällaisesta segmentoinnista on se hyöty, että se vahvistaa yrityksen profilia ja lisäksi vaikuttaa hyvin todennäköisesti positiivisesti myös yrityksen tulokseen. (Bergström & Leppänen 2009, 152.)

Tehokas ja oikein toteutettu segmentointi tuo yritykselle merkittäviä hyötyjä. Koska asiakasryhmän tarpeita on käytetty määriteltäessä markkinoita, yritys oppii ymmärtämään kuluttajaa ja sitä, mikä on syynä ostamispäätöksen syntymiselle. Markkinointia voidaan siis syventää vielä paremmin tyydyttämään kuluttajan tarpeita. Tähän liittyen hyötynä on myös uuden tilanteen aiheuttama sopeutumiskyky, jonka yritys on saanut ymmärtäessään paremmin kuluttajien käyttäytymistä. Ideaalisimmassa tilanteessa yritys osaa etukäteen arvioida muutoksen kysynnässä, kun kilpailijat vasta muuttavat markkinointiaan muutoksen tapahduttua. Lisäksi onnistuneen segmentoinnin hyötynä on se, että yritys voi markkinoinnissaan panostaa tuotteessaan tiettyihin puoliin, joita juuri tietty asiakassegmentti arvostaa. Segmentointi auttaa yritystä jatkossa myös suuntaamaan markkinaresurssinsa oikein, sillä joidenkin asiakasryhmien kohdalla markkinoinnin avulla päästään hyviin tuloksiin, kun taas toisten ei. Tämän tiedostaminen auttaa säästämään markkinoissa niille ryhmille, jotka eivät anna yritykselle mainonnan kautta niin hyviä tuloksia. Segmentoinnissa on yritykselle myös se hyöty, että sen avulla on mahdollista asettaa juuri tietyille segmenteille sopivat markkinointitavoitteet. Näihin on mahdollista myöhemmin vertailla toteutuneita tuloksia. (Rope 1991, 76.)

Lisäksi, jotta segmentoinnista on yritykselle tulevaisuudessakin hyötyä, on sitä seurattava jatkuvasti. Segmentointia on päivitettävä ja tarvittaessa muutettava, mikäli ympäristö, asiakkaat tai tilanne muuttuu selkeästi. Yrityksen tulee tuntea asiakasryhmänsä tarpeet ja arvostukset täysin, jotta se pystyy tarjoamaan asiakkailleen mitä he tarvitsevat. Lisäksi on hyvin tärkeää tunnistaa eri segmentointiryhmien väliset erot, jotta niitä voidaan hyödyntää markkinoinnissa. Kun yritys tuntee asiakkaansa, he tunnistavat syyt, jotka vaikuttavat asiakkaan ostopäätöksiin. Syyt tulee ottaa huomioon myös silloin, kun kohdennetaan haluttua viestiä asiakkaille. Tärkeää on myös se, että yritys syventää ja pitää yllä asiakassuhteitaan sekä ennakoi asiakkaissa mahdollisesti tapahtuvaa muutosta. (Bergström & Leppänen 2009, 164.)

6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

6.1 Tutkimusongelma

Kvantitatiivisen tutkimuksen tutkimusongelmat ovat selkeämmin näkyvillä kuin kvalitatiivisen tutkimuksen ongelmat. Tämä johtuu siitä, että kvantitatiivinen tutkimus jakautuu selkeämmin vaiheisiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 117.)

Perinteisen kaavan mukaan etenevässä tutkimuksessa tulisi ongelma määritellä mahdollisimman selkeästi ja tarkkaan. Tutkimuksella voi olla pääongelma, jota analysoimalla ja täsmenämällä voidaan saada myös osaongelmia tai toisinsanoen alaongelmia. Tämä ei kuitenkaan ole välttämätöntä, sillä tutkimuksen voi tehdä myös niin, että siinä on ainoastaan yksi ongelma tai useampi samanarvoinen ongelma. Pääongelma on yleensä yleisluontoinen kysymys, josta käy ilmi koko tutkimuksen aihe ja kokonaisuus. Siihen on mahdollista saada vastaus käyttäen apuna alaongelmien ratkaisuja. Kun tutkimuksen ongelmia mietitään, tulee selvittää, miksi juuri ne on valittu. (Hirsjärvi ym. 2004, 117; 119.)

Tutkimusongelmien esitys on yleensä kysymysmuodossa ja sen perusmuoto määräytyy tutkimuksen tarkoituksen mukaan. On erikseen kuvailevia ja selittäviä tutkimuksia, joissa on erilaiset kysymyksen asettelut. Kuvailevassa tutkimuksessa pyritään selvittämään miten tai minkälainen jokin asia on, kun taas selittävässä tutkimuksessa etsitään vastaukset kysymyksiin kuten miksi asia on tietyllä tavalla tai mitä tietynlaisista asiantiloista seuraa. (Hirsjärvi ym. 2004, 120.)

6.1.1 Opinnäytetyöni tutkimusongelma ja työn rajaus

Opinnäytetyöni tehtävä oli selvittää Lomarenkaalle millaisia asiakkaita heidän kohteitaan vuokraavat asiakkaat ovat ja millaisia vaatimuksia heillä on vuokrakohdetta valitessaan. Lomarenkaan edellinen kysely on tehty vuonna 2003 ja tällöin hiihtokeskusmökkien lukumäärä oli häviävän pieni. Nykyään Lomarenkaan mökkivalikoimasta noin puolet on rantamökki-kohteita ja puolet hiihtokeskusmökkejä. Tämän kartoituksen tarkoitus on myös asiakastytyväisyyden parantaminen kyselytulosten avulla.

Opinnäytetyöni liittyy hieman vuonna 2005 valmistuneeseen opinnäytetyöhön ”Toiveiden mökkiloma 2003, case Lomarengas Oy”, jonka tutkimusosuus on tehty vuonna 2003. Työn ovat tehneet Elina Heinonen ja Jonna Holopainen Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulusta. Tähän työhön oma opinnäytetyöni liittyy lähinnä siten, että pohjaksi otin kyselylomakkeen tästä työstä. Lomaketta päivitettiin jonkin verran ja sen pohjalta tehtiin myös kyselylomake hiihtokeskuskohteiden asiakkaille. En tule omassa työssäni vertailemaan kyselyn tuloksia tähän aiemmin tehtyyn työhön vaan vertaan rantamökkien ja hiihtokeskuskohteiden vastauksia keskenään.

Tutkin opinnäytetyössäni sitä, millaisia toiveita ja vaatimuksia Lomarenkaan kautta majoittumaan tulevilla asiakkaila on. Tutkimuksesta käy ilmi se, mitä rantamökkejä vuokraavat asiakkaat ovat mieltä ja millaisia tarpeita heillä on lomansa ajaksi. Lisäksi tutkimus valottaa samaa asiaa myös hiihtokeskusmökkejä vuokraavien asiakkaiden puolelta, sillä kahdelle asiakasryhmälle lähetettiin toisistaan hieman poikkeavat kyselylomakkeet. Lomarenkaan asiakkaille lähetettiin rantamökkejä koskeva kyselylomake ja FinFun Rukan ja Ylläksen Matkailun asiakkaille lähetettiin vastaavasti hiihtokeskusmökkejä ja –huoneistoja koskeva kysely.

Olen työssäni selvittänyt, onko kyseisten asiakasryhmien toiveissa suuria eroja ja ovatko ne kuinka merkittäviä. Tavoitteenani oli saada Lomarenkaalle tietoja siitä, kuinka he voisivat parantaa asiakastytyväisyyttä ja jo olemassa olevia kohteita omistajien kanssa. Mökkien ja huoneistojen omistajia pystytään neuvomaan paremmin heidän majoituskohteidensa suhteen ja markkinointia voidaan parantaa, kun tiedetään, mitä asiakkaat haluavat.

Lisäksi kysely näyttää myös sen, millainen on Lomarenkaan ja FinFun Rukan ja Ylläksen Matkailun asiakassegmentti. Tämän perusteella osataan myös markkinoida kohteita ja palveluita asiakkaille paremmin ja saadaan kerrottua omistajille tärkeää tietoa.

6.1.2 Tutkimusryhmän rajaus

Tutkimusryhmä rajattiin siten, että Lomarenkaan 1 025 asiakkaalle lähetettiin rantamökkejä koskeva kysely ja FinFun Rukan 570 asiakkaalle ja Ylläksen Matkailun 524 asiakkaalle lähetettiin rinnekohteita koskeva kysely. Kaikille asiakkaille ei siis lähetetty kyselyä, vaan kysely lähetettiin asiakasrekisterin avulla otokselle asiakkaista.

Otos asiakkaista on otettu siten, että suomalaiset Internet- ja puhelinasiakkaat laitettiin asiakasnumeron perusteella järjestykseen. Tämän jälkeen asiakkaista valittiin haluttu määrä (Lomarenkaalta 1 024, FinFun Rukalta 570 ja Ylläksen Matkailulta 524), jossa ei ole suosittu kanta-asiakkaita mitenkään erityisemmin kuin muita asiakkaita. Valitut asiakkaat ovat kaikki olleet lomalla viime vuonna ja kyseessä olevat asiakkaat ovat sellaisia, joiden varaukset eivät ole peruuntuneet, vaan he ovat todellisuudessa olleet lomailemassa. Osalla voi olla useampia varauksia ja osa puolestaan on voinut olla Lomarenkaan, FinFunin tai Ylläksen Matkailun kautta mökkeilemässä ensimmäistä kertaa.

Kyselyyn vastanneet Lomarenkaan asiakkaat ovat olleet lomalla 1.6.–30.8.2009 välisellä ajalla ja FinFun Rukan ja Ylläksen Matkailun asiakkaat ajalla 1.1.–30.4.2009. Varaukset on tehty joko Internetissä (lomarengas.fi, ruka.finfun.fi tai yllaksenmatkailu.fi) tai soittamalla Lomarengas-FinFunin call centeriin (Lomarenkaan ja FinFun Rukan varaukset) tai Ylläksen Matkailun puhelimeen (Ylläksen Matkailun varaukset). FinFun Rukan ja Ylläksen Matkailun asiakkaista osa on voinut toki varata majoituksen talveksi eikä ole ollut niin sanotulla ”rinnelomalla”, sillä jotkut kohteet sijaitsevat kaukanakin rinteistä. Käytännössä kuitenkin melkein kaikki ovat olleet rinnekohteissa majoittumassa.

6.2 Tutkimusmenetelmänä kvantitatiivinen tutkimus

Kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusta voidaan kutsua myös tilastolliseksi tutkimukseksi. Käytettäessä tätä tutkimusmenetelmää, voidaan selvittää kysymyksiä, jotka perustuvat lukumääriin ja prosentiosuuksiin. Kvantitatiivista tutkimusta tehtäessä täytyy otoksen olla riittävän suuri ja edustaa kohderyhmästä otettua otosta riittävän hyvin. Kun tutkimuksessa kerätään aineistoa, yleensä on käytössä kyselylomake, jossa on valmiina vastausvaihtoehdot. Tuloksissa käsitellään selville saatuja asioita numeeristen suureiden avulla ja käytetään taulukoita ja kuvioita havainnollistamaan saatuja tuloksia. Joissain tapauksissa tutkitaan lisäksi eri asioiden välisiä riippuvuuksia ja tapahtuneita muutoksia. Kvantitatiivisesta tutkimuksesta saatuja tuloksia pyritään yleistämään otosta laajempaan joukkoon käyttämällä tilastollista päättelyä. Tämän tutkimusmenetelmän avulla saadaan selville se, millainen tilanne on tällä hetkellä, mutta ei saada selville tilanteen taustalla mahdollisesti olevia syitä. (Heikkilä 2008, 16.)

Keskeistä kvantitatiivisessa tutkimuksessa on käyttää johtopäätöksiä aiemmista tutkimuksista ja käyttää hyväksi aiempia teorioita. Niiden lisäksi tutkimuksessa tulee esittää hypoteesi ja

määritellä käsitteet. Kvantitatiivinen tutkimus vaatii myös suunnitelman aineiston keruuta varten. Tässä suunnitelmassa on oleellista, että havaintoaineisto on sovelias käytettäväksi määrällisessä eli numeerisessa mittauksessa. Koehenkilöiden valinta on myös tarkkaa, sillä kvantitatiivisessa tutkimuksessa tulee määritellä perusjoukko, josta otetaan otos. Saadut tulokset tulee pystyä muuttamaan taulukkomuotoon siten, että sitä voidaan käsitellä tilastollisesti. Kvantitatiivisen tutkimuksen tuloksista on pystyttävä tekemään päätelmiä perustuen tilastolliseen analysointiin havaintoaineistosta. (Hirsjärvi ym. 2004, 131.)

6.2.1 Tutkimusmenetelmä opinnäytetyön kannalta

Opinnäytetyöni on kvantitatiivinen tutkimus, sillä siinä käsitellään useita täsmällisiä ja laskennallisia asioita tuloksia avatessa. Tämä tutkimusmenetelmä on hyvä silloin, kun tutkitaan suurta ihmisjoukkoa. Kysely saavutti useita satoja vastaajia, joten tulokset ovat luotettavia ja vastaajamäärä näin ollen riittävä kvantitatiivisen tutkimuksen kannalta.

Vuonna 2003 tehdyn kyselyn vastaajamäärä oli 639 ja kysely oli toteutettu postittamalla kysely asiakkaille kotiin. Tänä vuonna kysely toteutettiin sähköisesti ja vastaajien kokonaismäärä oli 522. Rantakyselyyn vastasi 318 asiakasta ja rinnekyselyyn 204.

6.2.2 Kyselylomakemenetelmä

On monta tapaa kerätä aineistoa. Näistä menetelmistä yksi on kysely, jossa aineisto kerätään kaikilta vastaajilta standardoidusti, eli asia kysytään kaikilta tismalleen samoin. Tällainen aineisto käsitellään useimmiten kvantitatiivisesti ja kyselylomake on mahdollista lähettää useille henkilöille yhtä aikaa. Kyselymenetelmä on tehokas, sillä tutkijan käyttämä aika ja vaivannäkö säästyvät. (Hirsjärvi ym. 2004, 182–184.)

Etenkin haastattelukyselyissä on nopeampaa käyttää valmiita lomakkeita tietojen keräämiseen. Tämän voi tehdä joko paperilomakkeilla, käyttämällä apuna tietokonetta tai keräämällä haastattelut Internetin välityksellä. Nopeuden lisäksi lomakkeen käyttö tarkoittaa tietojen tallentamista ja nopeuttaa tulosten käsittelyä. Näiden lisäksi valmiin lomakkeen käyttö myös mahdollistaa tasapuolisuuden haastattelijoiden kesken. (Holopainen & Pulkkinen 2004, 39.)

Tutkimuksella, joka suoritetaan kyselymuodossa, on myös heikkouksia. Tuloksia käsitellessä ei voi koskaan olla varma siitä, kuinka suurella vakavuudella vastaajat ovat kyselyyn suhtautuneet. Väärinymmärryksiä voi myös olla, sillä ei voida tietää, onko kyselyssä ollut vastaajien mielestä oikeita vastausvaihtoehtoja. Voi myös olla, etteivät kaikki vastaajat ole tuttuja kysymyksissä esiintyvien aiheiden kanssa. Vaikka kyselyn käsittely on nopeaa, hyvän lomakkeen aikaansaaminen on pitkä prosessi, joka vaatii tutkijaltakin laajaa tietoa ja taitoa. Joissain tapauksissa myös vastaamattomuus voi olla suuri. (Hirsjärvi ym. 2004, 184.)

Kyselylomakkeen käytön tavoitteena on muuttaa tiedon tarve kysymyksiä, joihin vastaajat haluavat vastata. Valmis kyselylomake auttaa käsittelemään tuloksia myös siten, että saadut vastaukset ovat yhdenmukaisempia vastaajien kesken eikä haastattelijan tarvitse yrittää tulkita epämääräisiä vastauksia. Vastaajien on myös helpompi vastata valmiiseen lomakkeeseen, kun heidän ei tarvitse pinnistellä keksiäkseen vastausvaihtoehtoja. Tästä johtuen hyvässä kyselylomakkeessa on ainakin osittain valmiit vastausvaihtoehdot, joista vastaaja voi valita mieluisimman. Nämä lomakkeet voidaan myös säilyttää tulevaa käyttöä varten. (Holopainen & Pulkkinen 2004, 39.)

Laadittaessa kyselylomakkeita on otettava huomioon monia asioita. Alkuun on määriteltävä millaista tietoa kyselyllä halutaan kerätä. Sen jälkeen tulee päättää menetelmä, jota käytetään. Näitä menetelmiä ovat esimerkiksi suora haastattelu, Internet-kysely, kirjekysely ja puhelinhaastattelu. Näiden jälkeen päästään miettimään taustamuuttujia ja yksittäisten kysymysten sisältöjä. Kysymyksiä on oltava oikea määrä, sillä liiallinen kysymysten määrä vaikuttaa alen tavasti vastausten laatutasoon. Kysymysten rakenteessa on otettava huomioon halutaanko käyttää avoimia kysymyksiä, monivalintakysymyksiä vai asteikkokysymyksiä. Avoimissa kysymyksissä käsittelyyn menee enemmän aikaa ja monivalinnoissa puolestaan vaihtoehdot täytyy rakentaa niin, että ne kattavat kaiken ja poissulkevat toisensa. Asteikkokysymyksissä tulee päättää käytettävä asteikko. Kysymysrakenteiden jälkeen on päätettävä sanamuoto, joka ei saa olla vastaajia johdatteleva ja jonka tulisi olla lyhyt ja yksiselitteinen. Yhdessä kysymyksessä pitää olla ainoastaan yhteen asiaan liittyviä asioita. Kysymysten järjestely tulisi tehdä niin, että alussa ovat helpommat kysymykset ja lopussa vaikeammat ja arkaluontoisemmat kysymykset. Lopuksi kyselylomakkeelle suunnitellaan ulkoasu ja se testataan. Lomake muuttuu laadinnan aikana useasti ja se onkin jatkuva prosessi siihen asti, kun mitään korjattavaa ei enää ole. (Holopainen & Pulkkinen 2004, 39–40.)

6.3 Opinnäytetyön toteutus

Tutkimus toteutettiin sähköisenä kyselynä, jossa mainostoimisto lähetti Lomarenkaan asiakkaille sähköpostissa linkin rantamökkejä koskevaan kyselyyn ja FinFunin ja Ylläksen Matkailun asiakkaille linkin hiihtokeskuskohteisiin keskittyvään kyselyyn. Näin saatiin aikaan kaksi erillistä vertailukelpoista kyselyä ja saatiin selville se, miten näiden asiakkaiden toiveet eroavat toisistaan. Toiseen kyselyyn vastasivat asiakkaat, jotka ovat varanneet rantamökin ja toiseen henkilöt, jotka olivat majoittuneet hiihtokeskuskohteissa.

Tutkimuksen jakaminen rantamökkeihin ja hiihtokeskusmökkeihin johtuu siitä, että kyseiset tuotteet poikkeavat niin paljon toisistaan, että oli tarpeen tehdä osittain toisistaan poikkeavat kyselylomakkeet. Rantamökkiasiakkaille lähetettävä kyselylomake ainoastaan päivitettiin. Päivityksessä apunani oli Lomarenkaan markkinointipäällikkö Pekka Huttunen. Hiihtokeskusmökkien kyselylomaketta ei ennestään ollut olemassa, joten se tehtiin käyttämällä pohjana päivitettyä rantamökkikyselyä. Rinnekyselyn teossa apuna olivat FinFun Rukan aluepäällikkö Marko Säkkinen sekä myyntineuvottelija Mia Oinas. Hiihtokeskuskysely muokattiin siten, että kyselyt ovat kuitenkin mahdollisimman paljon toistensa kaltaisia ja näin vertailukelpoisia.

Ennen kuin kysely lähetettiin asiakkaille, Lomarenkaan, FinFunin ja Ylläksen Matkailun henkilökunta testasi vielä kyselyn, jotta nähtiin kyselyn toimivuus. Henkilökunnan palautteen perusteella muokattiin vielä pieniä yksityiskohtia ja sen jälkeen kysely oli valmis lähetettäväksi. Houkuttimena vastata kyselyyn, kaikkiin kysymyksiin vastanneiden asiakkaiden kesken arvottiin 400 euron arvoinen lomalahjakortti.

Kysely toteutettiin Webropol 2.0 –ohjelmalla, joka Lomarenkaalla on käytössään. Ohjelma tekee kyselyn vastauksista yhteenvedon automaattisesti ja tuloksia pystyi myös katselemaan reaaliaikaisesti Internetistä niin, että se näytti välittömästi päivitetty tulokset asiakkaan vastattua kyselyyn. Ohjelmaa ei erikseen tarvinnut asentaa tietokoneelle vaan tuloksiin ja tietoihin pääsi käsiksi Internetin kautta. Tarkemmat tulokset olen käsitellyt SPSS-ohjelmalla.

6.4 Validiteetti eli pätevyys

Mittaamisen validiteetilla tarkoitetaan sitä, missä määrin on onnistuttu mittaamaan tavoiteltavaa asiaa. Paras tilanne on silloin, kun muuttuja mittaa tarkalleen juuri sitä, mitä oli tarkoi-

tuskin mitata. (Holopainen & Pulkkinen 2004,14.) Kuitenkin joskus mittari voi aiheuttaa virheitä, sillä vastaajat ovat voineet käsittää asiat eri tavalla kuin mitä tutkija on alun perin tarkoittanut. Virheet syntyvät, jos tutkija käsittelee saadut tulokset oman alkuperäisen ajattelunsa mukaisesti. (Hirsjärvi ym. 2004, 217.)

Opinnäytetyön kyselyssä onnistuttiin mittaamaan niitä asioita, joita oli tavoitteenakin mitata. Kummankin kyselyn vastaajat vastasivat ahkerasti kysymyksiin. Kysymykset olivat tarpeeksi selkeitä, sillä suurimpaan osaan kysymyksistä olivat vastanneet lähes kaikki vastaajat.

6.5 Reliabiliteetti eli luotettavuus

Reliabiliteetti tarkoittaa käytetyn mittarin luotettavuutta tuottamaan ei-sattumanvaraisia tuloksia. Korkea reliabiliteetti tarkoittaa sitä, että tulokset pysyvät samanlaisina samasta tai samantapaisesta aineistosta mitattuna riippumatta mittauskerrasta. (Holopainen & Pulkkinen 2004, 15.)

On monta tapaa, joilla tutkimuksen reliabiliteetti voidaan todeta. Mikäli kaksi arvioijaa saa samanlaisen tuloksen toisistaan riippumatta, on kyseessä reliabiliteetti tutkimus. Reliabiliteetti on kyseessä myös silloin, kun samalta henkilöltä saadaan eri tutkimuskerroilla sama tulos. (Hirsjärvi ym. 2004, 216.)

Opinnäytetyön tutkimusosiossa reliabiliteetti on korkea, sillä sama tulos saataisiin vaikka kyselyn suorittaisikin joku toinen henkilö. Eri aikaan tehty tutkimus samalle henkilölle toisi myös todennäköisesti samanlaisen vastauksen.

6.6 Opinnäytetyön toistettavuus

Opinnäytetyön on toistettavissa myöhemmin, sillä Lomarenkaalla on tutkimuksessa käytetty kyselylomake. Tulokset eivät välttämättä ole samoja, mutta todennäköisesti ainakin samankaltaisia. Tulosten eroavaisuuteen vaikuttaa ihmisten mielipiteet ja niiden muuttuminen vuosien aikana. Todennäköisesti vastaukset ovat kuitenkin hyvin lähellä toisiaan, joten kysely on helposti toistettavissa.

7 TULOKSET JA VERTAILU

Kyselylomakkeet (rantakysely LIITE 2 ja rinnekysely LIITE 5) laadittiin Webropol 2.0 –ohjelmalla Internetiin ja sähköinen kyselylomake lähetettiin valitulle otokselle linkkinä sähköpostiin. Saadut tulokset käsiteltiin SPSS-ohjelmalla, joka on suunniteltu tilastotieteelliseen käyttöön. Kuvioissa käytetyt pylväs- ja palkkikaaviot tehtiin Microsoft Office Excel –ohjelmalla ja avoimet kysymykset käsiteltiin Microsoft Office Word –ohjelmalla. Vastaajilta pyydetyt postinumerot on muutettu kunniksi käyttämällä apuna Itella Oyj:n Internet-sivujen postinumerohakua.

Tuloksissa olevat prosenttiluvut on huomioitu yhden desimaalin tarkkuudella ja kunkin kysymyksen prosentit muodostuvat kuhunkin kysymyksen vastanneiden lukumäärän mukaan. Kuvioissa merkintä ”n” tarkoittaa vastaajien lukumäärää kussakin kohdassa. Kuvioissa, joissa on useampi arvostelulla erittäin tärkeä, tärkeä, ei niin tärkeä tai ei lainkaan tärkeä esitetty kysymys, vastaajien lukumäärä on kuviossa mainittu kunkin muuttujan kohdalla. Muissa kysymyksissä vastaajien lukumäärä on ilmoitettu kuviotekstissä.

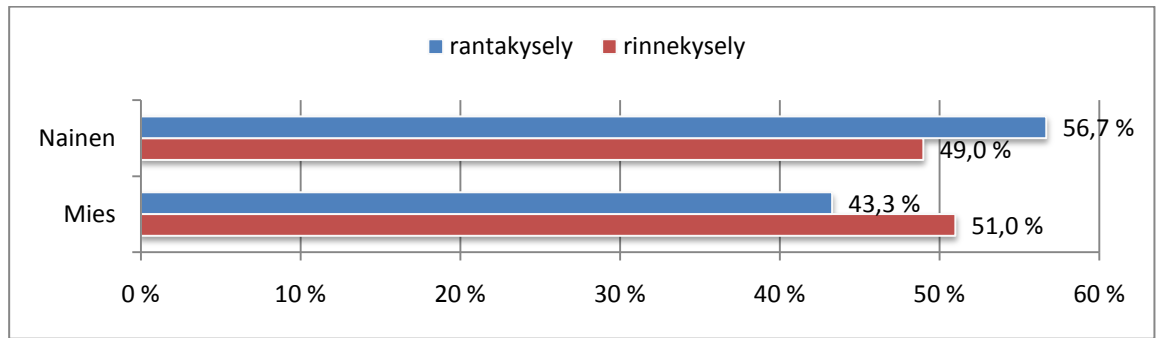
Rantamökkejä koskeva rantakysely lähetettiin 1 025 Lomarenkaan asiakkaalle ja heistä 318 vastasi kyselyyn määräaikaan (16.6.2010) mennessä. Näin ollen rantakyselyn vastausprosentti on 31,0 %.

Rinnemökkejä ja –huoneistoja käsittelevä rinnekysely lähetettiin 570 FinFun Rukan asiakkaalle ja 524 Ylläksen Matkailun asiakkaalle, eli yhteensä potentiaalisia vastaajia oli 1 094. Heistä yhteensä 204 vastasi siihen mennessä, kun kysely suljettiin (16.6.2010). Rinnekyselyn vastausprosentti on 18,7 %.

Kaiken kaikkiaan kyselyt lähetettiin yhteensä 2 119 asiakkaalle, joista 522 saatiin vastaus. Tämä tarkoittaa sitä, että koko kyselyn vastausprosentti on 24,6 %.

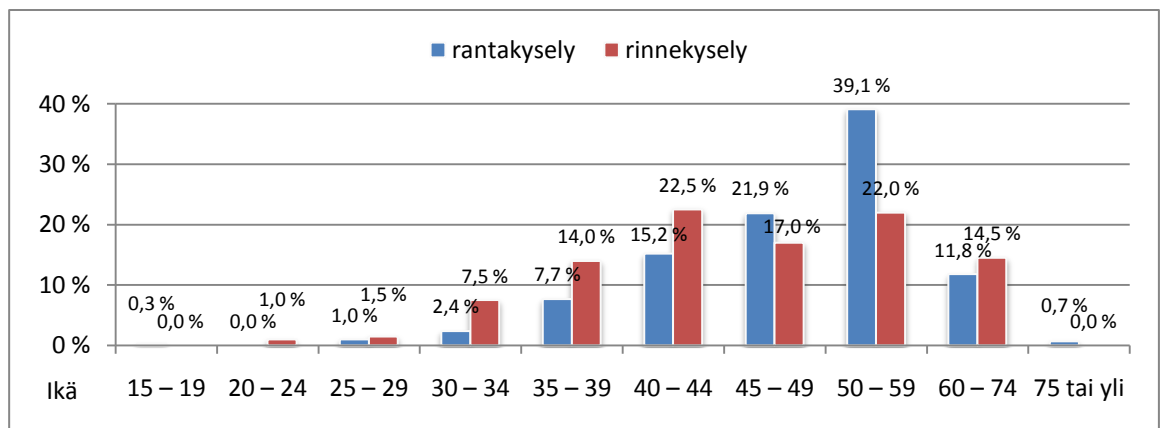
7.1 Asiakassegmentointi vastausten perusteella

Kuviosta 1 voi nähdä, että sukupuolijakauma ranta- ja rinnekyselyiden välillä on melko tasainen. Pientä eroa kuitenkin on huomattavissa, sillä rantakyselyyn osallistuneista naisia oli 56,7 %, kun taas rinnekyselyssä sukupuolijakauma oli tasaisempi (naisia 49,0 % ja miehiä 51,0 %).



Kuvio 1. Vastaajien sukupuolijakauma (rantakysely n=312, rinnekysely n=202).

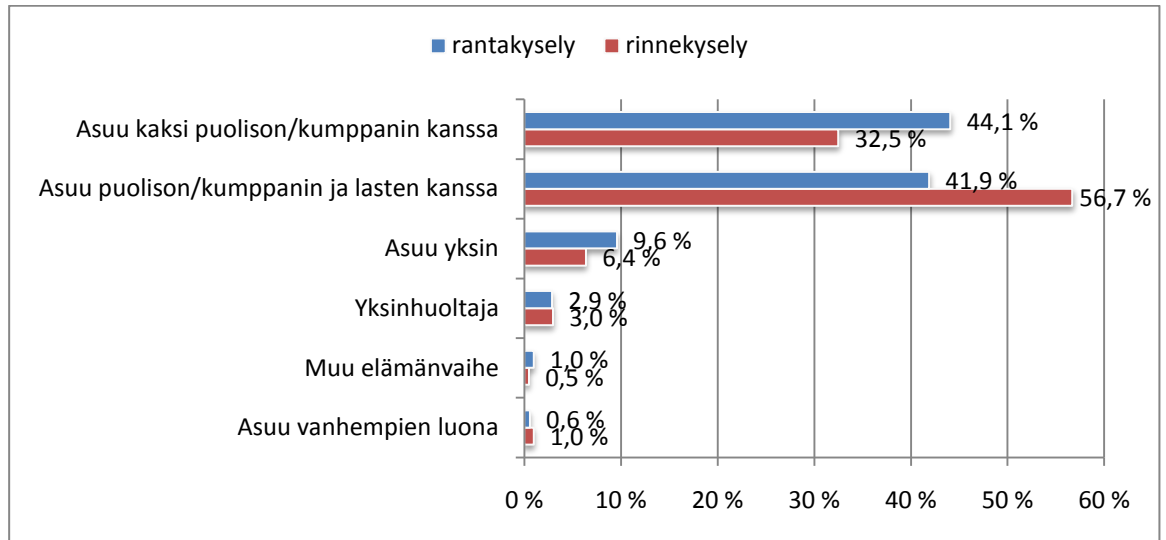
Rantakyselyssä suurin osa vastaajista on 50–59-vuotiaita (39,1 %), kun taas rinnekyselyssä ikäjakauma on huomattavasti tasaisempi (kuvio 2). Siinä hieman enemmän vastaajia on kuitenkin 40–44-vuotiaiden (22,5 %) ja 50–59-vuotiaiden (22,0 %) ikäryhmissä. Kolme merkittävintä ikäluokkaa ovat molempien kyselyiden vastaajien keskuudessa samat. Rantakyselyn vastaajista huomattavasti suurempi osa on kuitenkin 50–59-vuotiaita. Alla olevasta kuviosta näkee selvästi, ettei vastanneiden keskuudessa ole merkittävästi alle 30-vuotiaita eikä myöskään 75-vuotiaita tai sitä vanhempia. Rinnekyselyssä on prosentuaalisesti huomattavasti enemmän 30–39-vuotiaita kuin rantakyselyssä. Alle 15-vuotiaita ei ole vastaajissa lainkaan.



Kuvio 2. Vastaajien ikäjakauma (rantakysely n=297, rinnekysely n=200).

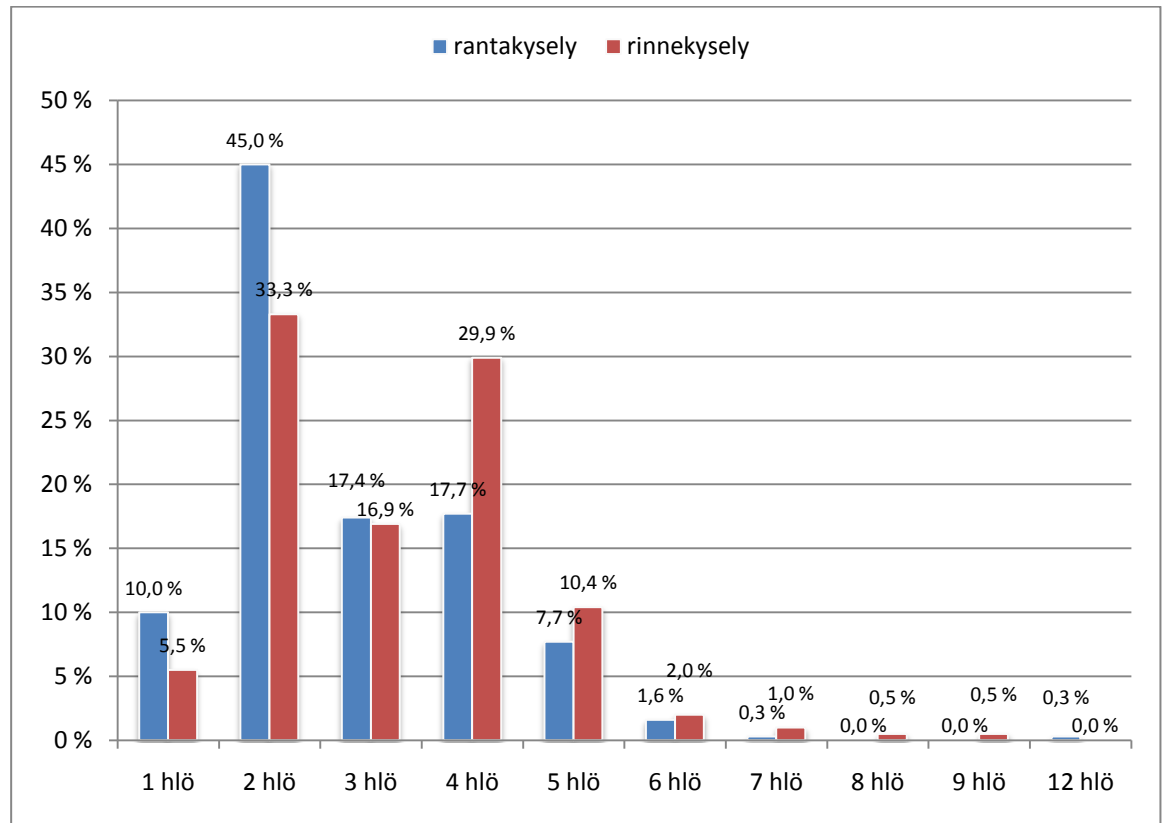
Kuviosta 3 käy ilmi vastaajien elämänvaihe. Rantakyselyn vastaajista suurin osa (44,1 %) asuu kaksin puolison tai kumppaninsa kanssa ja toiseksi suurimmalla osalla (41,9 %) on lisäksi lapsia. Rinnekyselyssä puolestaan on selkeästi suurempi ero sen välillä, onko perheessä myös lapsia vai ei. Rinnekyselyyn vastanneista jopa 56,7 % asuu puolison tai kumppanin ja lasten kanssa ja 32,5 % pariskunnista on lapsettomia. Yksin asuvia rinnekyselyyn vastanneita henki-

löitä on 6,4 %, joka on prosentuaalisesti hieman vähemmän kuin rantakyselyn yksinasuvien vastaajien osuus (9,6 %). Muita mainittuja elämänvaiheita rantakyselyn vastaajilla olivat ”asun kaksin äidin kanssa”, ”asun tyttäreni kanssa” sekä ”kaksin aikuisen lapseni kanssa”. Rinnekyselyyn vastanneista yksi henkilö oli valinnut kohdan ”muu elämänvaihe”, mutta ei ollut määritellyt sitä tarkemmin.



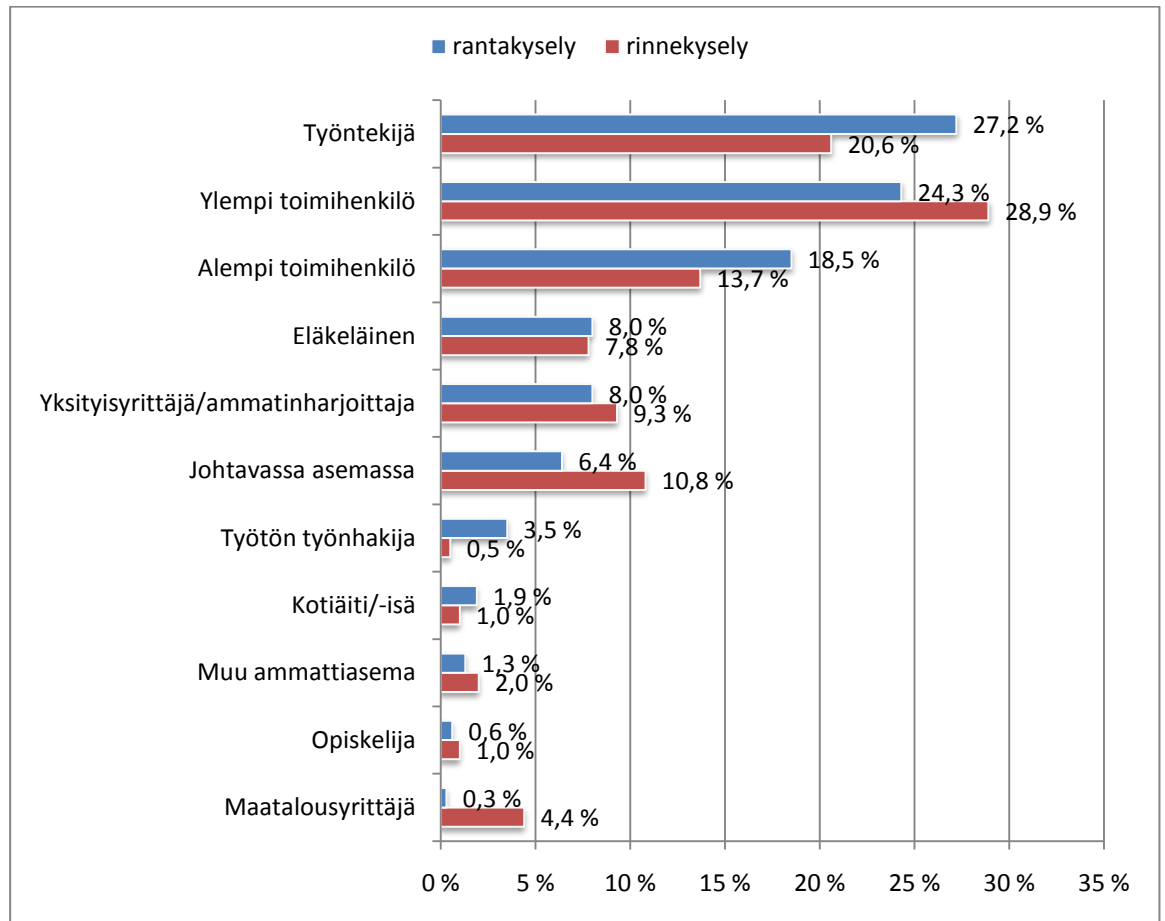
Kuvio 3. Vastaajien elämänvaihe (rantakysely n=313, rinnekysely n=203).

Rantakyselyn vastaajien taloudet ovat pääasiassa kaksihenkisiä (45,0 %), kuten myös rinnekyselyn vastaajien taloudet (33,3 %) (kuvio 4). Merkittävä ero on kuitenkin se, että rantakyselyn vastaajista huomattavasti suurin osa on kaksihenkisiä talouksia, kun taas rinnekyselyn vastaajista nelihenkisiä talouksia (29,9 %) on lähes yhtä suuri osa kuin kaksihenkisiäkin. Kolmehenkisiä talouksia on kummassakin kyselyssä lähes sama suhteellinen osuus. Yhden hengen talouksia on 10,0 % rantakyselyyn vastanneista ja 5,5 % rinnekyselyyn vastanneista henkilöistä. Rantakyselyyn vastanneiden taloudet eivät ole yli kuusihenkisiä, mutta poikkeuksena löytyy 12 hengen talous, joita on vastaajista 0,3 %:lla. Rinnekyselyssä talouksia on yhdeksänhengen talouteen saakka, tosin näitä suurtalouksia on prosentuaalisesti huomattavasti pienempi määrä.



Kuvio 4. Vastaajien talouden koko (rantakysely n=311, rinnekysely n=201).

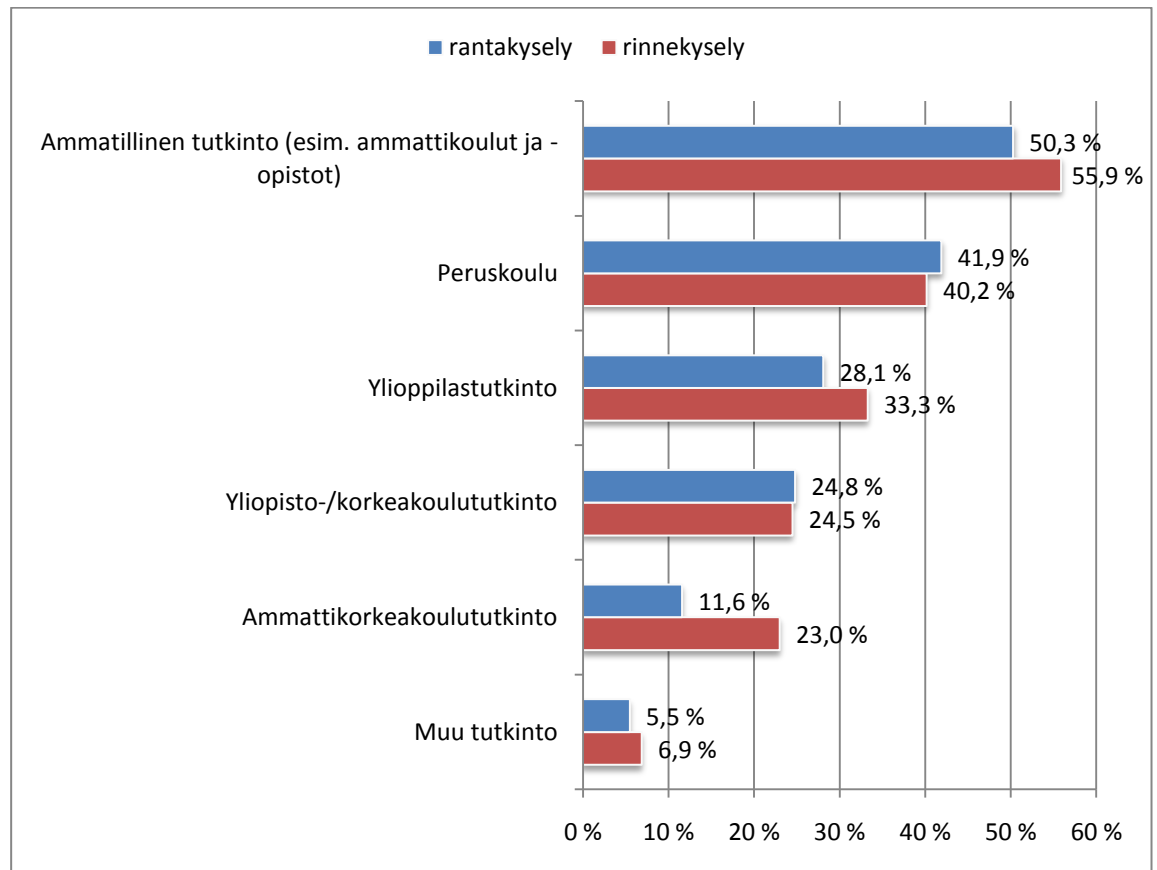
Kuvion 5 perusteella voidaan sanoa, että suurin osa rantakyselyyn vastanneista on ammattiasemaltaan työntekijöitä (27,2 %), ylempiä toimihenkilöitä (24,3 %) tai alempia toimihenkilöitä (18,5 %). Rinnekyselyssä puolestaan suurin osa on ylempiä toimihenkilöitä (28,9 %), työntekijöitä (20,6 %) tai alempia toimihenkilöitä (13,7 %). Kolme suurinta ammattiasemaryhmää ovat molempien kyselyiden keskuudessa samat, mutta prosentuaaliset jakaumat eroavat toisistaan. Muita huomattavia eroavaisuuksia on myös johtavassa asemassa olevien henkilöiden määrä vastanneiden parissa, sillä rinnekyselyssä heitä on prosentuaalisesti enemmän (10,8 %) kuin rantakyselyssä (6,4 %). Lisäksi myös maatalousyrittäjiä on rinnekyselyyn vastanneissa merkittävästi enemmän (4,4 %) kuin rantakyselyssä (0,3 %). Työttömiä työnhakijoita puolestaan on prosentuaalisesti enemmän rantakyselyssä (3,5 %) kuin rinnekyselyssä (0,5 %). Muina ammattiasemina kyselyissä useammin kuin kerran esille tuli asian tuntija, jonka rantakyselystä vastasi kolme vastaajaa ja rinnekyselystä yksi. Vastaajissa ei ole lainkaan koululaisia.



Kuvio 5. Vastaajien ammattiasema (rantakysely n=313, rinnekysely n=204).

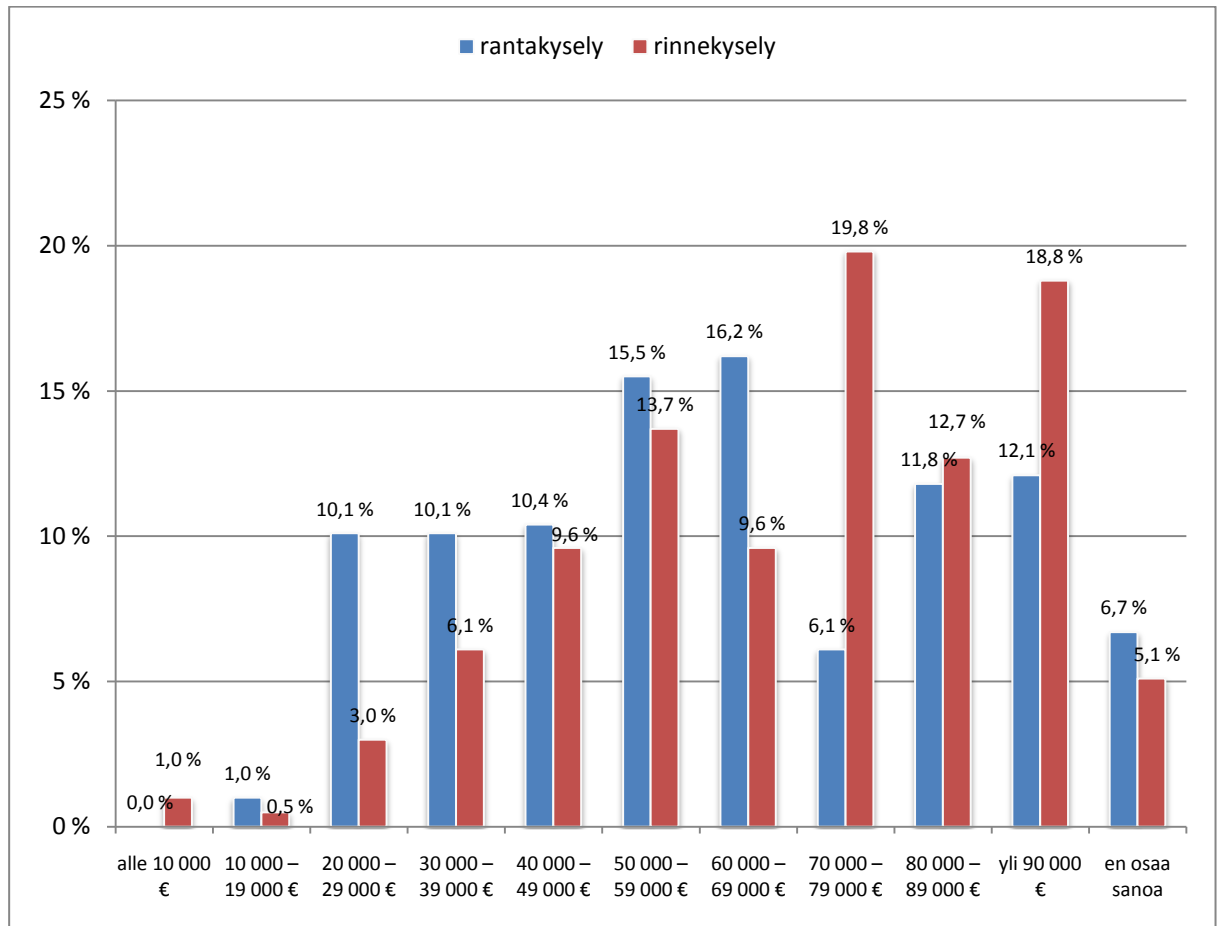
Suoritettuja tutkintoja koskeva kysymys oli monivalinta, johon vastaajaa pyydettiin valitsemaan kaikki häntä itseään koskevat vastaukset. Kyselyissä kävi ilmi, että suurin osa vastaajista sekä ranta- että rinnekyselyssä on suorittanut ammatillisen tutkinnon käymällä esimerkiksi ammattikoulun tai –opiston (kuviot 6). Peruskoulu oli toiseksi yleisin suoritettu tutkinto ja sen jälkeen ylioppilastutkinto. Prosentuaalisesti ranta- ja rinnekyselyiden kesken ei ole suuria eroavaisuuksia kuin ainoastaan ammattikorkeakoulututkinnon suhteen. Rantakyselyyn vastanneista ammattikorkeakoulututkinnon on suorittanut 11,6 % kun vastaava luku rinnekyselyyn vastaajilla on 23,0 %. Muita suoritettuja tutkintoja, jotka tulivat rantakyselyyn vastaajien keskuudessa esille enemmän kuin kerran, olivat MKT (kaksi vastaajaa) sekä opisto (kaksi vastaajaa). Rinnekyselyssä enemmän kuin kerran mainittiin JET, jonka on suorittanut kaksi vastaajaa. Tässä kohdassa on mielenkiintoista huomata, että ainoastaan hieman reilut 40,0 % kummankin kyselyn vastaajista on suorittanut peruskoulun. Tuloksissa tulee huomioida se, että osa vastaajista on sen ikäisiä, että he ovat suorittaneet koulunsa kansakoulussa,

jota ei ollut vaihtoehtona. Tämä voi vääristää hieman tuloksia, sillä jotkut ovat voineet kansakoulun sijaan vastata peruskoulun, mutta toiset taas jättää valitsematta mitään.



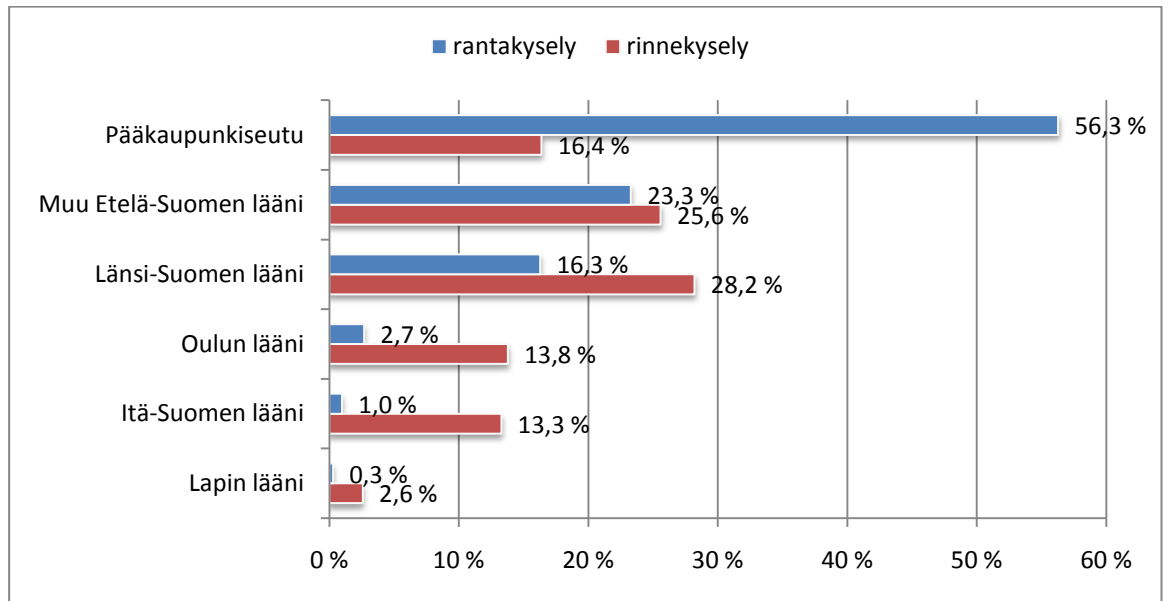
Kuvio 6. Vastaajien suorittamat tutkinnot (rantakysely n=310, rinnekysely n=204).

Kuviosta 7 saadaan selville, että yleisesti ottaen rinnekyselyyn vastanneet henkilöt ovat rantakyselyyn vastanneita hyvätuloisempia. Rantakyselyyn vastanneilla kolme suurinta vuositulo-luokkaa ovat 60 000 – 69 000 euroa (16,2 %), 50 000 – 59 000 euroa (15,5 %) ja yli 90 000 euroa (12,1 %). Rinnekyselyyn vastanneet puolestaan ovat suurimmaksi osaksi tuloluokista 70 000 – 79 000 euroa (19,8 %), yli 90 000 euroa (18,8 %) tai 50 000 – 59 000 euroa (13,7 %). Ainoastaan 10,6 % rinnekyselyn vastaajista saa palkkaa alle 40 000 euroa, kun vastaava luku rantakyselyyn vastanneilla on 21,2 %. Näiden lisäksi tuloluokka 60 000 – 69 000 euroa on ainoa, jossa rantakyselyyn vastanneita on huomattavasti enemmän kuin rinnekyselyyn vastanneita.



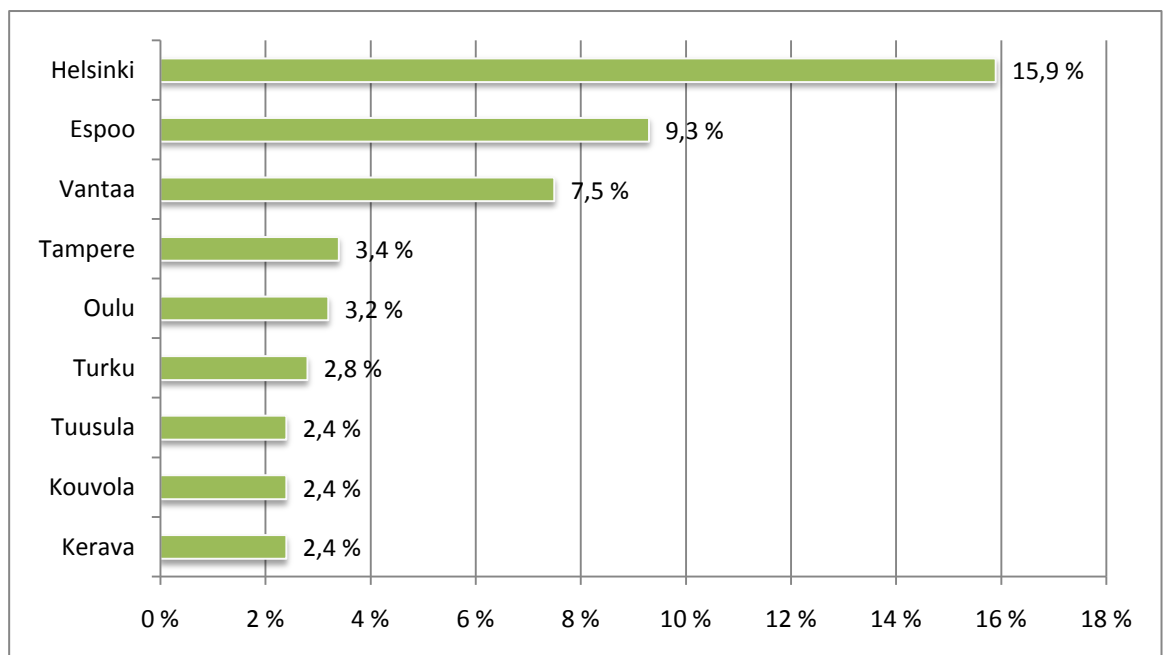
Kuvio 7. Vastaajien talouden yhteenlasketut vuositulot bruttona (rantakysely n=297, rinnekysely n=197).

Rantakyselyyn vastanneista reilu enemmistö (56,3 %) asuu pääkaupunkiseudulla, kun taas rinnekyselyn vastaajista eniten asuu Länsi-Suomen läänissä (28,2 %) (kuvio 8). Toiseksi suosituin lääni molemmissa kyselyissä on muu Etelä-Suomen lääni, jossa asuu 23,3 % rantakyselyyn vastanneista ja 25,6 % rinnekyselyn vastaajista. Prosentuaalisesti pääkaupunkiseudulla asuu suunnilleen yhtä paljon rinnekyselyyn vastanneista kuin mitä rantakyselyyn vastanneita asuu Länsi-Suomen läänissä. Merkittävää on, että Oulun läänissä ja Itä-Suomen läänissä asuu noin 27 % rinnekyselyyn vastanneista, mutta rantakyselyyn vastanneista näissä lääneissä asuu ainoastaan 3,7 %. Lapin läänistä on kotoisin 0,3 % rantakyselyn vastaajista ja 2,6 % rinnekyselyn vastaajista. Vastaajista kukaan ei asu Ahvenanmaalla.



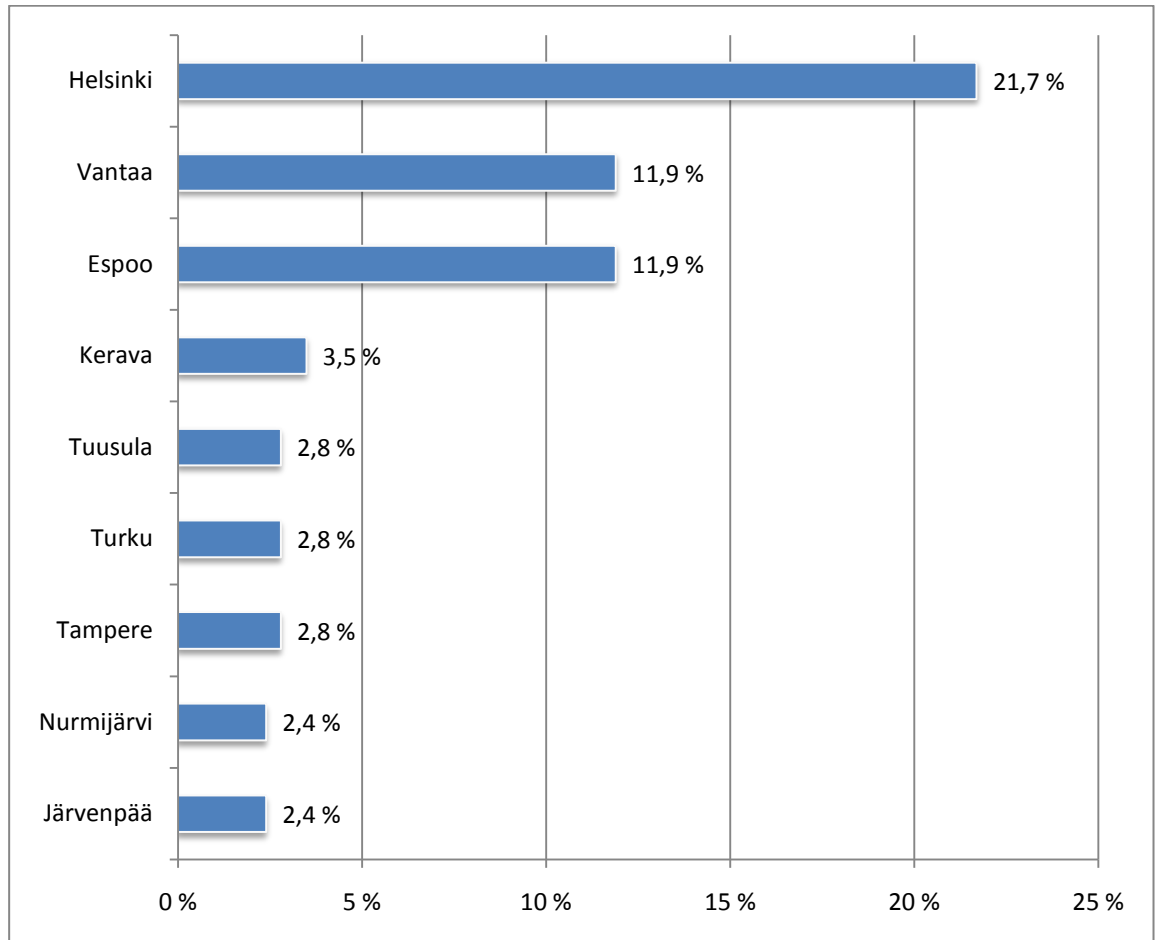
Kuvio 8. Vastaajien asuinpaikka (rantakysely n=300, rinnekysely n=195).

Ranta- ja rinnekyselyn vastaajista merkittävä osa asuu Helsingissä, Espoossa tai Vantaalla (kuvio 9). Helsingissä asuu enemmistö vastaajista, jopa 15,9 %. Seuraavaksi eniten vastaajia on Espoosta (9,3 %) ja kolmanneksi eniten Vantaalta (7,5 %). Alla olevassa kuviossa on esitetty yhdeksän yleisintä kaupunkia, joissa ranta- ja rinnekyselyn vastaajat asuvat.



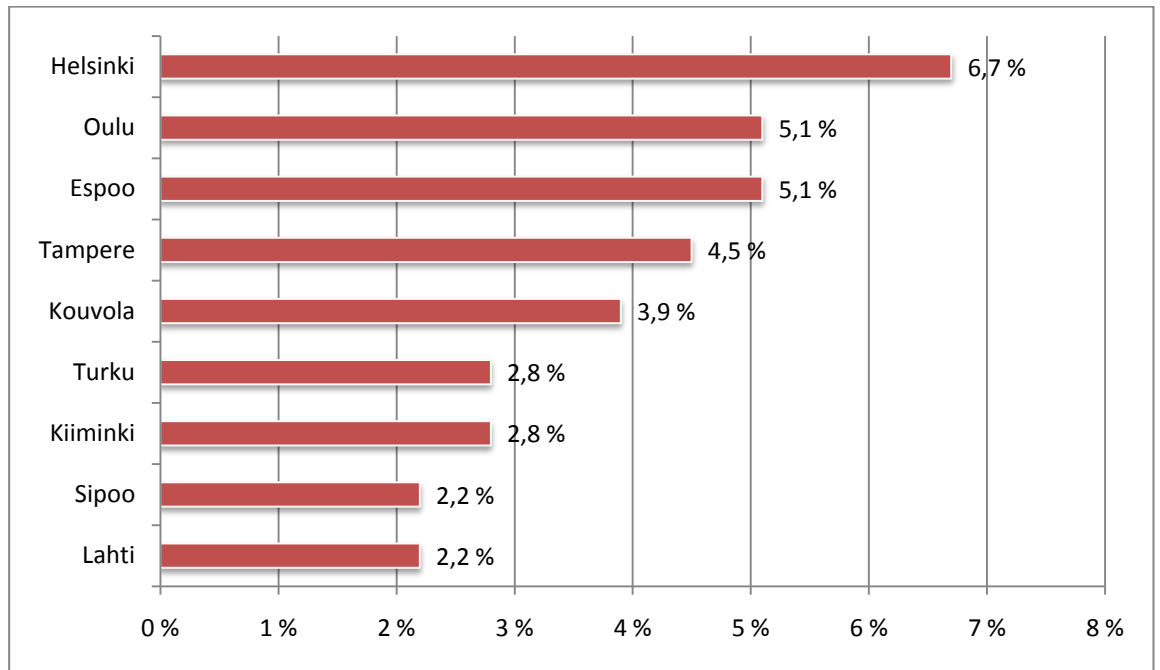
Kuvio 9. Yhdeksän yleisintä kuntaa, joista ranta- ja rinnekyselyn vastaajat olivat kotoisin (n=464).

Alla olevassa kuviossa 10 on eritelty rantakyselyyn vastanneiden henkilöiden asuinkunnista yhdeksän yleisintä. Jopa reilu viidennes kysymykseen vastanneista henkilöistä asuu Helsingissä (21,7 %). Vantaalla ja Espoossa asuu yhtä paljon vastaajia (11,9 %). Lopuissa mainituista kunnista asuu lähes saman verran vastaajia.



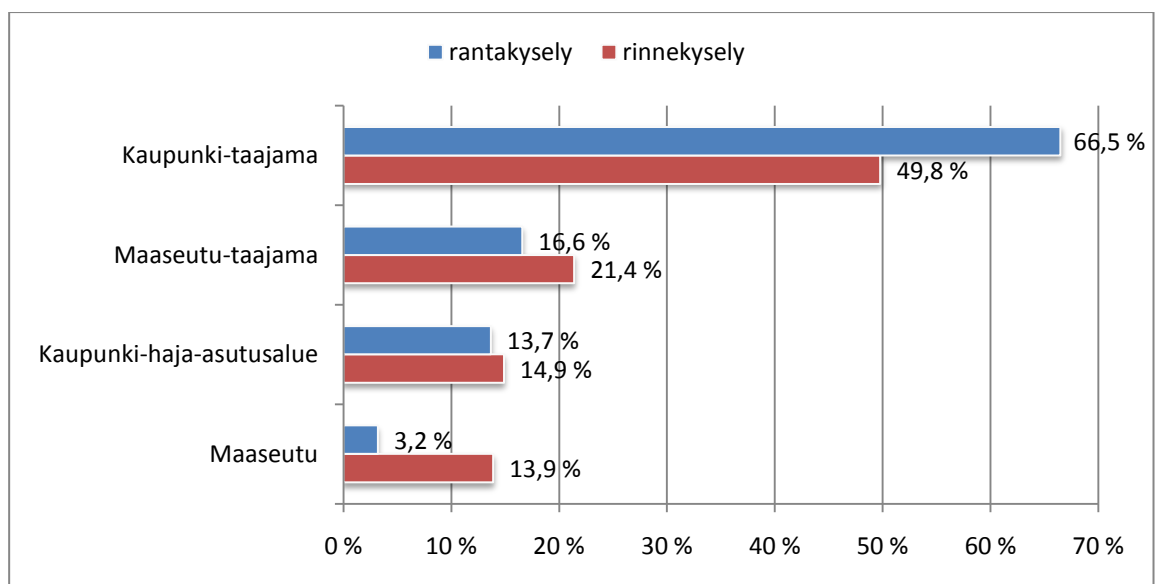
Kuvio 10. Yhdeksän yleisintä kuntaa, joista rantakyselyn vastaajat olivat kotoisin (n=286).

Myös rinnekyselyn vastaajista prosentuaalisesti suurin osa asuu Helsingissä (6,7 %), mutta erot muihin kuntiin eivät ole niin merkittävät (kuvio 11). Toiseksi yleisimmät asuinkunnat ovat Oulu ja Espoo (molemmat 5,1 %). Lisäksi Tampereella ja Kouvolassa asuu hieman muita enemmän vastaajia, mutta lopuissa mainituissa kunnissa asuu suunnilleen saman verran vastanneita.



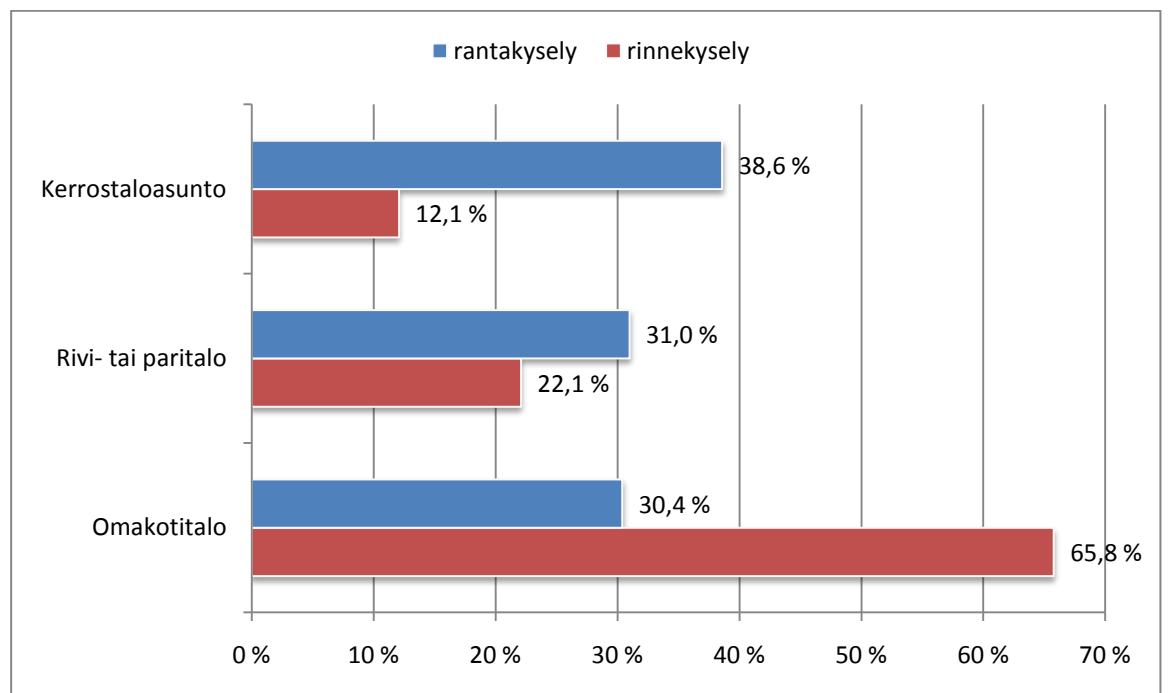
Kuvio 11. Yhdeksän yleisintä kuntaa, joista rinnekyselyn vastaajat olivat kotoisin (n=178).

Alla oleva kuvio 12 kertoo, mikä on vastaajien asuinalue. Kummassakin kyselyssä suurin osa vastaajista kertoi olevansa kaupunki-taajamasta, mutta rantakyselyn vastaajista huomattavasti rinnekyselyn vastaajia suurempi osa vastasi tämän. Maaseutu on tämän lisäksi ainoa, jossa prosentuaaliset osuudet asuinalueen suhteen muuttuvat suuresti, sillä 13,9 % rinnekyselyn vastaajista asuu maaseudulla, kun taas rantakyselystä ainoastaan 3,2 %.



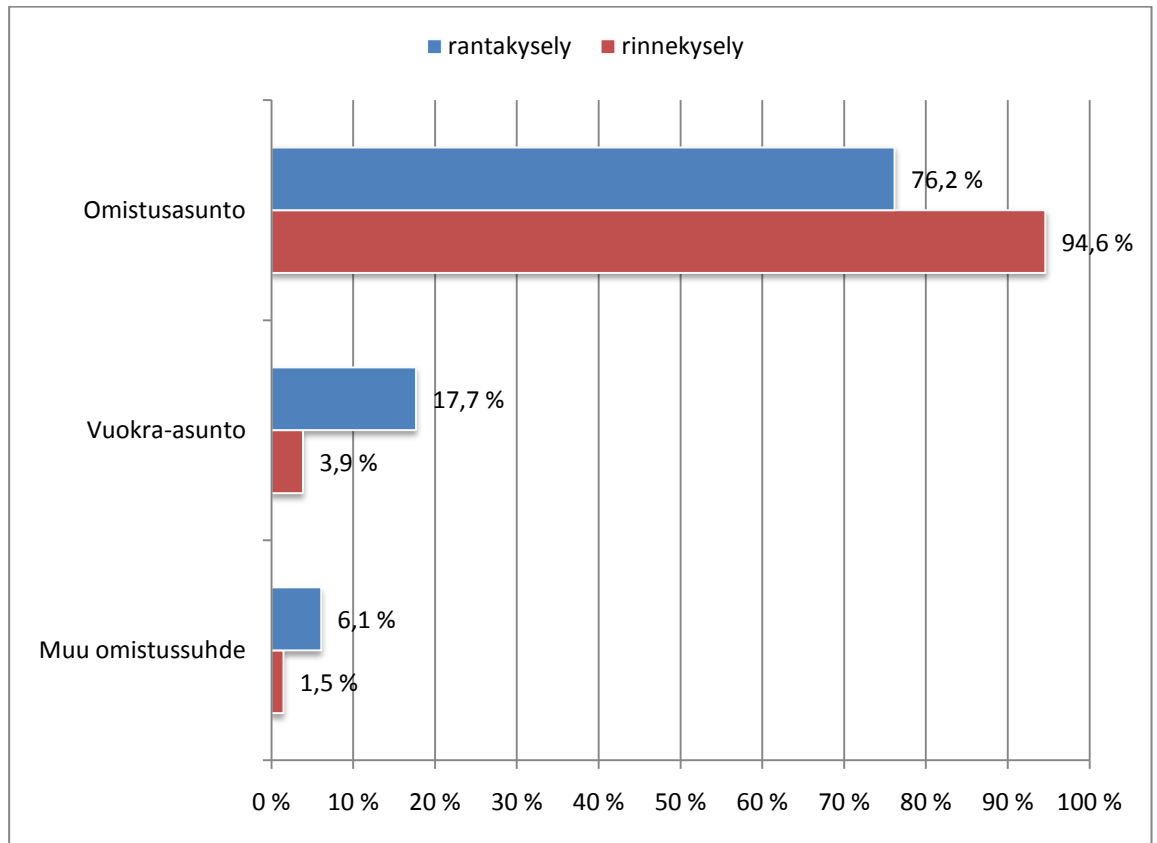
Kuvio 12. Vastaajien asuinalue (rantakysely n=313, rinnekysely n=201).

Alla olevasta kuvioista 13 selviää kyselyihin vastanneiden asuinmuodot. Rantakyselyyn vastanneista suurin osa (38,6 %) asuu kerrostalossa, mutta loput vastaajista asuvat lähes yhtäläillä rivi- tai paritalossa tai omakotitalossa. Rinnekyselyssä prosentuaaliset jakaumat asuinmuodon suhteen ovat huomattavasti eriävät. Ne eroavat suuresti verrattuina toisiinsa sekä rantakyselyyn vertailtaessa. Rinnekyselyyn vastanneista huomattava enemmistö (65,8 %) asuu omakotitalossa. Tämä on yli kaksinkertaisesti se määrä, mikä rantakyselyyn vastanneista asuu omakotitalossa. Rivi- tai paritalossa rinnekyselyyn vastanneista asuu 22,1 % ja kerrostalossa ainoastaan 12,1 %.



Kuvio 13. Vastaajien asuinmuoto (rantakysely n=306, rinnekysely n=199).

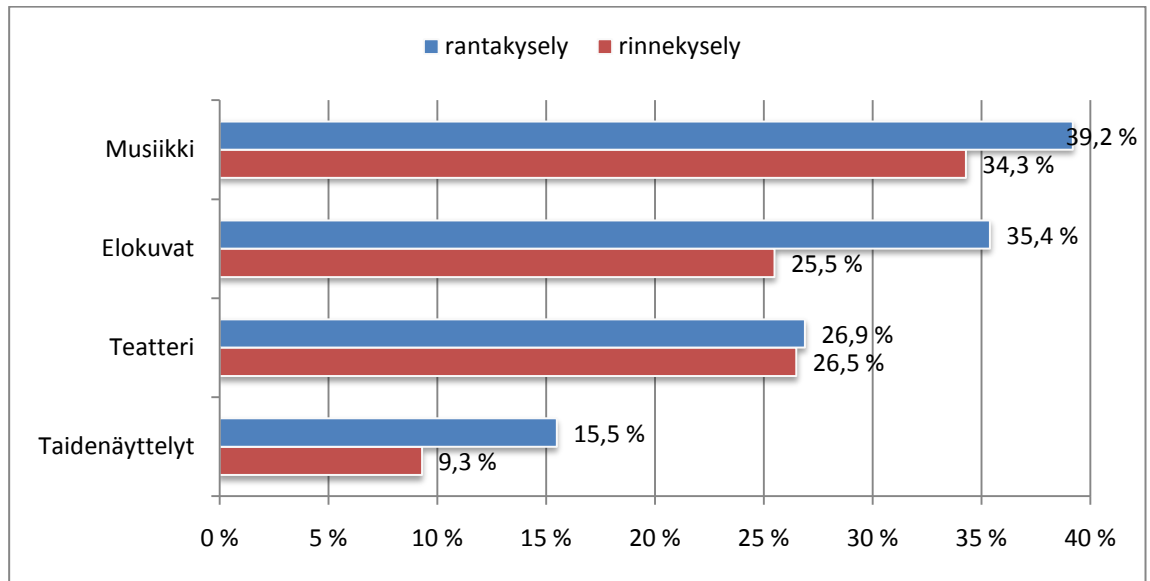
Molempien kyselyiden vastaajista huomattavasti suurin osa asuu omistusasunnossa (kuvio 14). Rantakyselyn vastaajista 76,2 % ja rinnekyselyn vastaajista jopa 94,6 % omistaa asuntonsa. Vuokra-asunnossa tai muussa omistussuhteessa on 5,4 % rinnekyselyyn vastanneista kun sama luku rantakyselyyn osallistuneilla on 23,8 %. Muista mainituista omistussuhteista eniten esiin nousi asumisoikeusasunto, jossa asuu 17 rantakyselyyn vastanneista ja kaksi rinnekyselyn vastaajaa.



Kuvio 14. Vastaajien asunnon omistussuhde (rantakysely n=311, rinnekysely n=203).

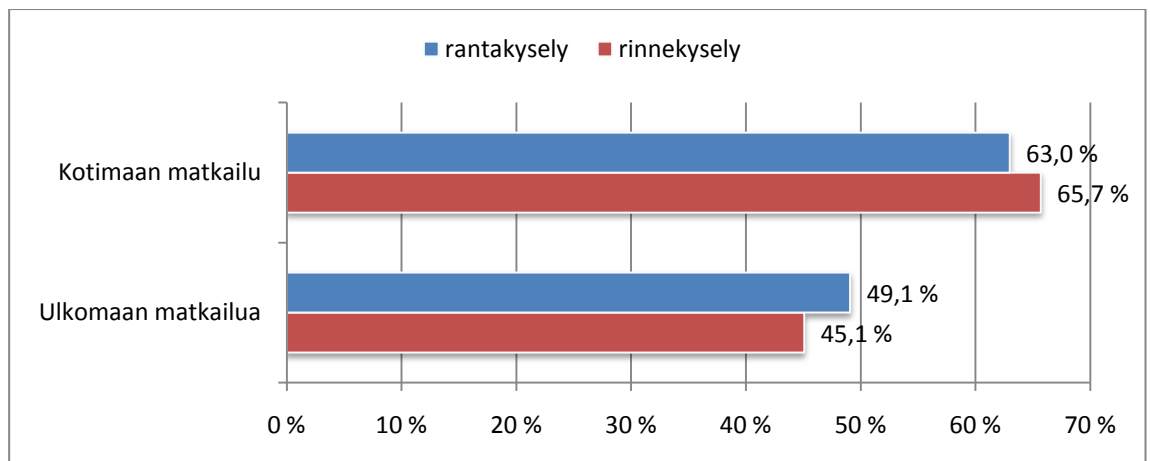
Kysyttäessä vastaajilta heidän taloutensa säännöllisistä harrastuksista, heitä pyydettiin valitsemaan kaikki heihin sopivat vastausvaihtoehdot. Harrastuksiin liittyviä kuvioita ovat seuraavat viisi kuviota, joissa kaikissa vastaajamäärä on ollut sama.

Kuviosta 15 näkyy vastaajien talouksien säännöllisesti harrastamat kulttuurilliset harrastukset. Rantakyselyyn vastanneiden keskuudessa musiikki, elokuvat ja teatteri ovat huomattavasti taidenäyttelyitä suosittumia harrastuksia, kuten on myös rinnekyselyyn vastanneiden keskuudessa. Rantakyselyyn vastanneet harrastavat musiikkia ja elokuvia näkyvästi enemmän kuin rinnekyselyn vastaajat ja heille myös taidenäyttelyt ovat tutumpia kuin rinnekyselyn vastaajille. Rantakyselyyn vastanneista elokuvia harrastaa huomattavasti useammat kuin teatteria. Rinnekyselyssä elokuvat ja teatteri ovat lähes yhtä suosittuja, teatterin harrastaminen jopa hieman yleisempää.



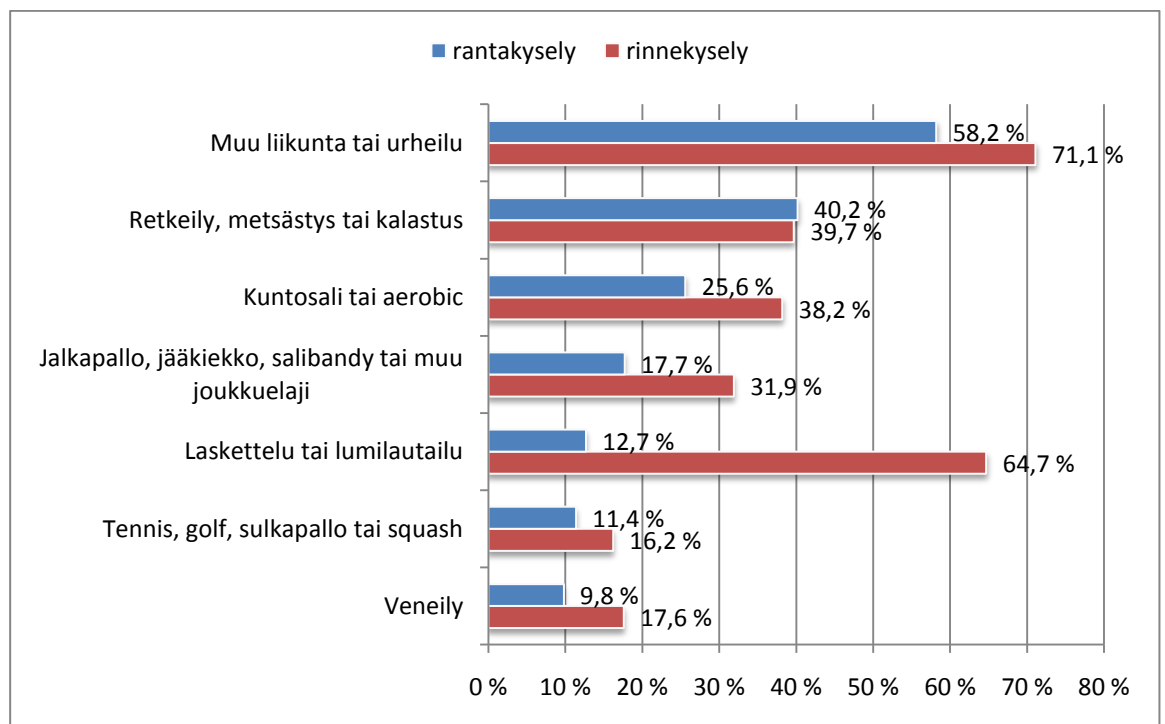
Kuvio 15. Vastaajien talouden säännölliset kulttuurilliset harrastukset (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Kotimaan ja ulkomaan matkailu on suosittua sekä ranta- että rinnekyselyyn vastanneiden keskuudessa, kuten selviää alla olevasta kuviosta 16. Kotimaan matkailua harrastavat molempien kyselyiden vastaajat huomattavasti ulkomaan matkailua enemmän. Prosentuaalisesti kotimaan matkailua harrastetaan lähes yhtä paljon ranta- ja rinnekyselyyn vastanneiden parissa, kuten myös ulkomaan matkailua.



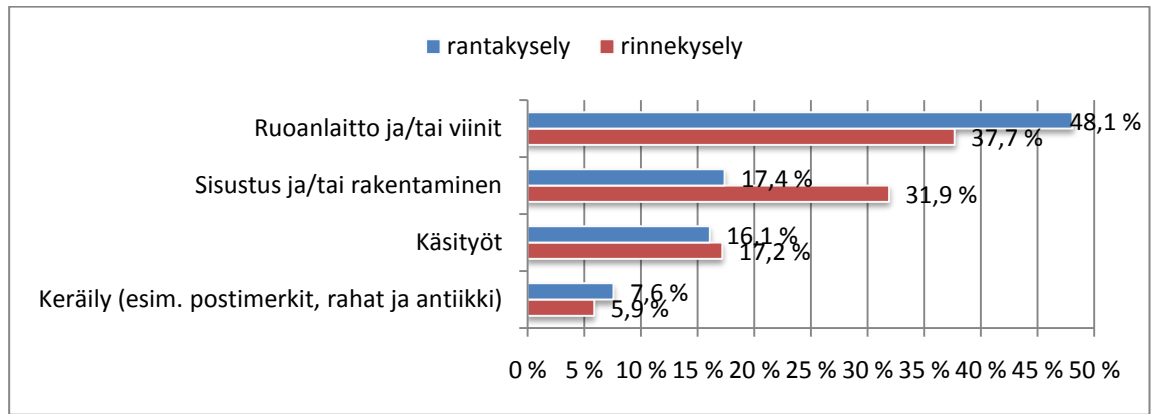
Kuvio 16. Vastaajien talouden säännölliset matkailuharrastukset (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Liikunnallisista harrastuksista rinnekyselyyn vastanneet harrastavat huomattavasti eniten muuta liikuntaa tai urheilua (71,2 %) sekä laskettelua tai lumilautailua (64,7 %) (kuvio 17). Rantakyselyyn vastanneet harrastavat myös eniten muuta liikuntaa tai urheilua (58,2 %), mutta toiseksi suurin harrastuslaji on retkeily, metsästys tai kalastus (40,2 %). Rinnekyselyyn vastanneet harrastavat jotain näistä prosentuaalisesti suurin piirtein yhtä paljon. Alla olevasta kuvioista voi nähdä, että rinnekyselyyn vastanneiden keskuudessa retkeilyä, metsästystä tai kalastusta lukuun ottamatta kaikki urheilu- ja liikuntalajit ovat yleisempiä kuin rantakyselyyn vastanneilla. Huomattavimmat erot kyselyyn vastanneiden kesken ovat laskettelu tai lumilautailun, jalkapallon, jääkiekon, salibandyn tai muun joukkuelajin, muun liikunnan tai urheilun sekä kuntosalin tai aerobicin välillä.



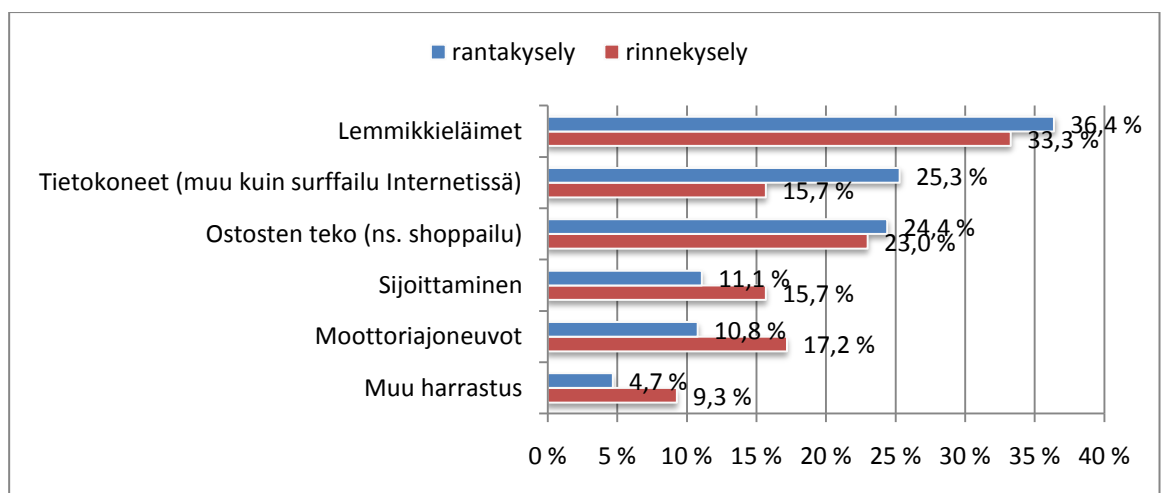
Kuvio 17. Vastaajien talouden säännölliset liikunnalliset ja urheilulliset harrastukset (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Käsitöitä ja keräilyä harrastetaan suurin piirtein saman verran sekä ranta- että rinnekyselyihin vastanneiden keskuudessa (kuvio 18). Suuria eroja on ruoanlaiton ja/tai viinien parissa, sillä rantakyselyyn vastanneet harrastavat näitä huomattavasti enemmän. Rinnekyselyyn vastanneet puolestaan harrastavat reilusti enemmän sisustamista ja/tai rakentamista.



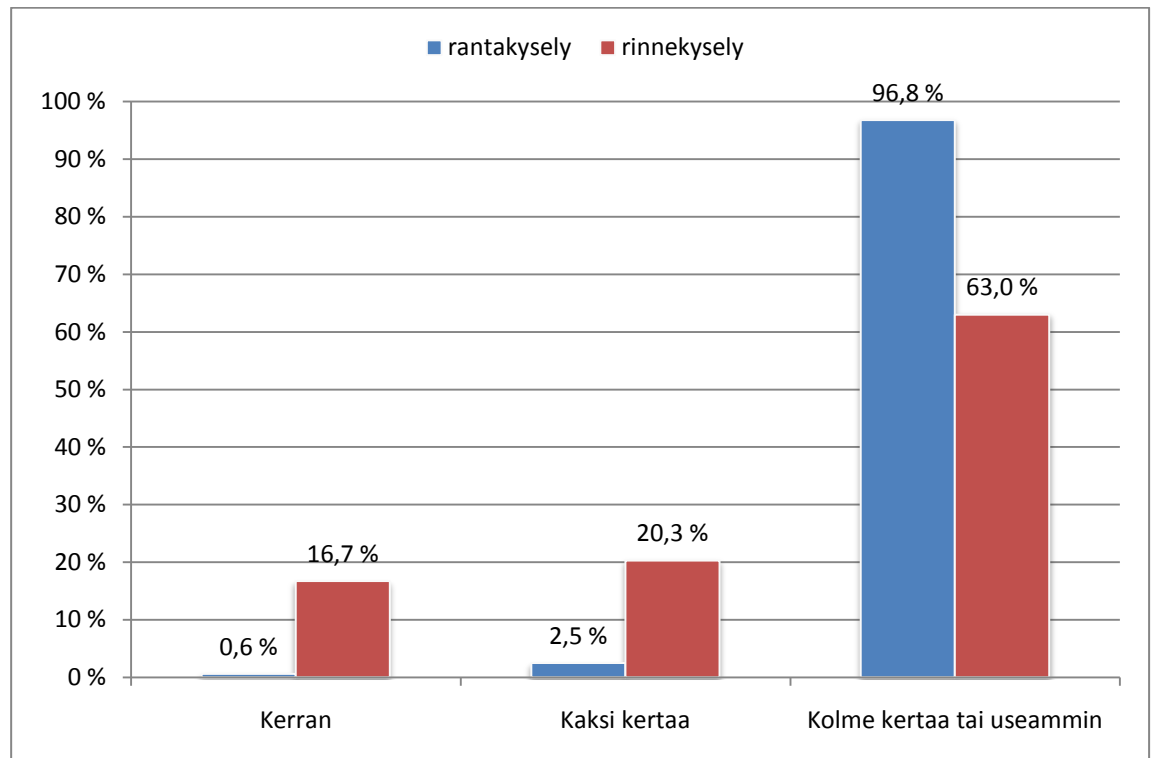
Kuvio 18. Vastaajien talouden säännölliset kotiin liittyvät harrastukset (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Kyselyihin vastanneet harrastavat keskenään suurin piirtein yhtä paljon lemmikkieläimien kanssa ja tekevät ostoksia, eli niin sanotusti shoppailevat (kuvio 19). Suurempia eroja on tietokoneiden, sijoittamisen sekä moottoriajoneuvojen kanssa. Muussa kuin Internetissä surffailun merkeissä tietokoneita harrastavia on reilusti enemmän rantakyselyyn vastanneiden parissa (25,3 %). Sijoittamista ja moottoriajoneuvoja puolestaan harrastavat enemmän rinnekyselyyn vastaajat. Muita useammin kuin kerran mainittuja harrastuksia olivat ratsastus (kaksi rantakyselyyn vastannutta sekä kaksi rinnekyselyyn vastannutta), hiihto (kolme rinnekyselyyn vastannutta), valokuvaus (kaksi rantakyselyyn vastannutta), raviurheilu (kaksi rantakyselyyn vastannutta) sekä mökkeily (kaksi rinnekyselyyn vastannutta).



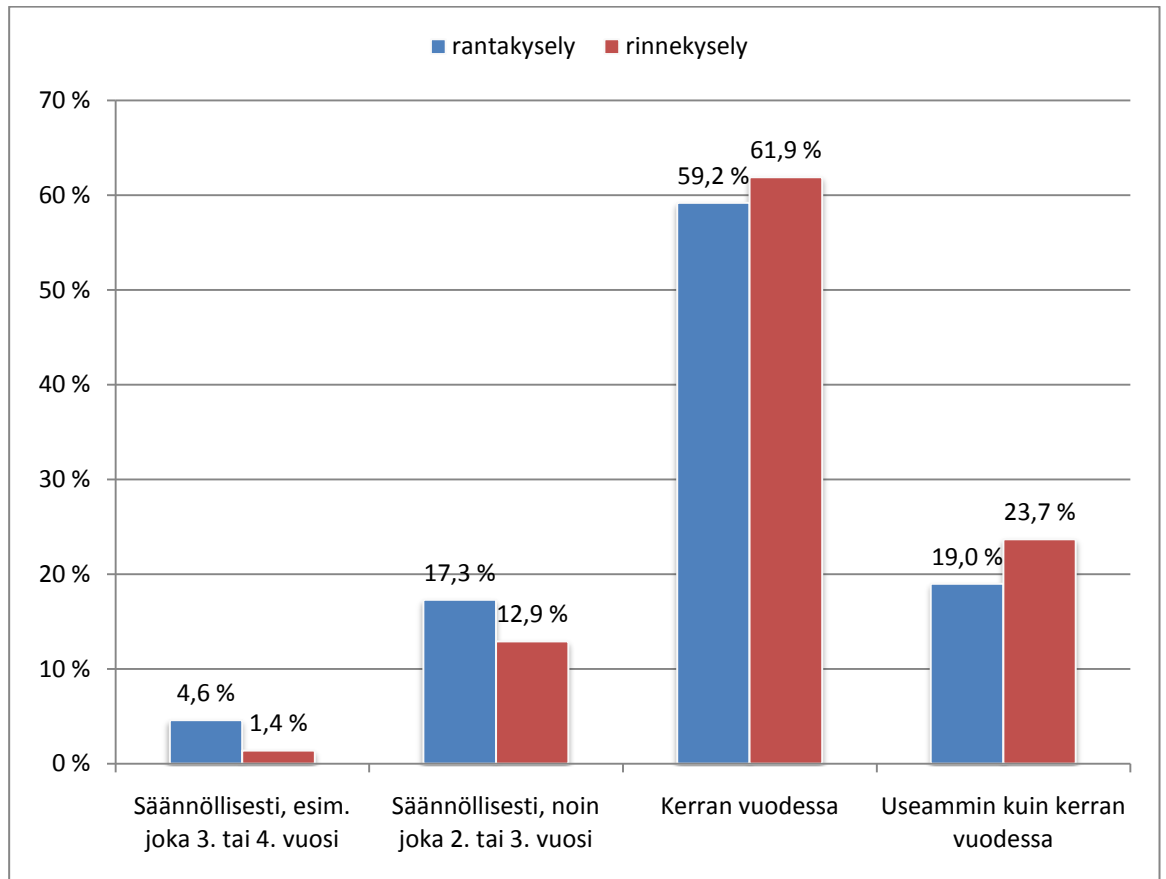
Kuvio 19. Vastaajien talouden säännölliset harrastukset (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Molempiin kyselyihin vastanneista henkilöistä merkittävästi suurin osa on ollut mökkeilemässä Lomarenkaan kautta kolme kertaa tai useammin (kuvio 20). Rantakyselyssä kerran tai kaksi on mökkeillyt 3,1 % vastaajista, kun taas rinnekyselyssä huomattavasti suurempi osa vastaajista (37,0 %).



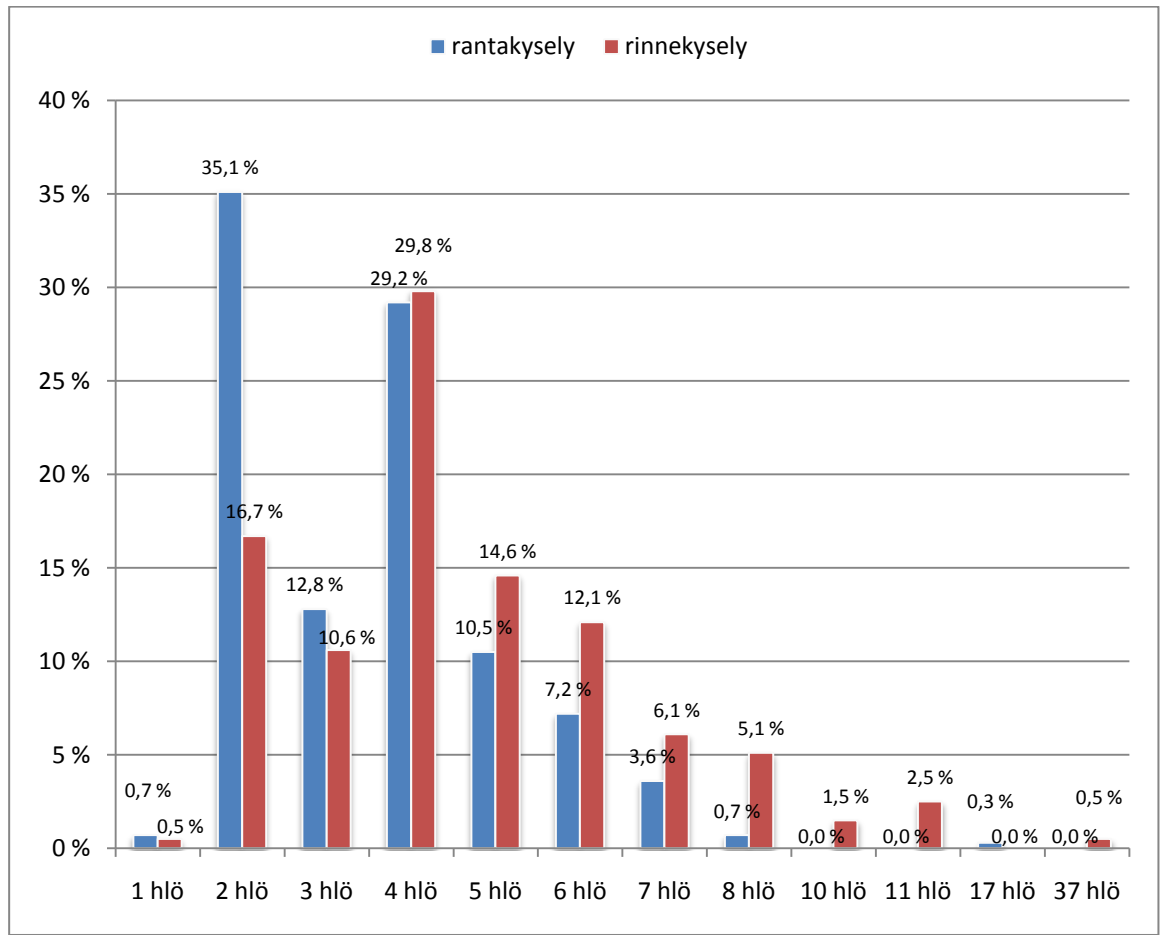
Kuvio 20. Vastaajien mökkeilykerrat Lomarenkaan kautta (rantakysely n=316, rinnekysely n=192).

Huomattavasti yleisempää sekä ranta- että rinnekyselyihin vastanneiden parissa on se, että mökkeillään kerran vuodessa (kuvio 21). Seuraavaksi yleisintä kaikkien vastaajien parissa on mökkeillä useammin kuin kerran vuodessa. Rantakyselyyn vastanneiden keskuudessa on melkein yhtä yleistä mökkeillä useammin kuin kerran vuodessa (19,0 %) ja säännöllisesti noin joka toinen tai kolmas vuosi (17,3 %). Rinnekyselyyn vastanneet puolestaan mökkeilevät huomattavasti enemmän useammin kuin kerran vuodessa (23,7 %) kuin vain joka toinen tai kolmas vuosi (12,9 %). Reilusti pienin osa vastaajista mökkeilee säännöllisesti ainoastaan joka kolmas tai neljäs vuosi.



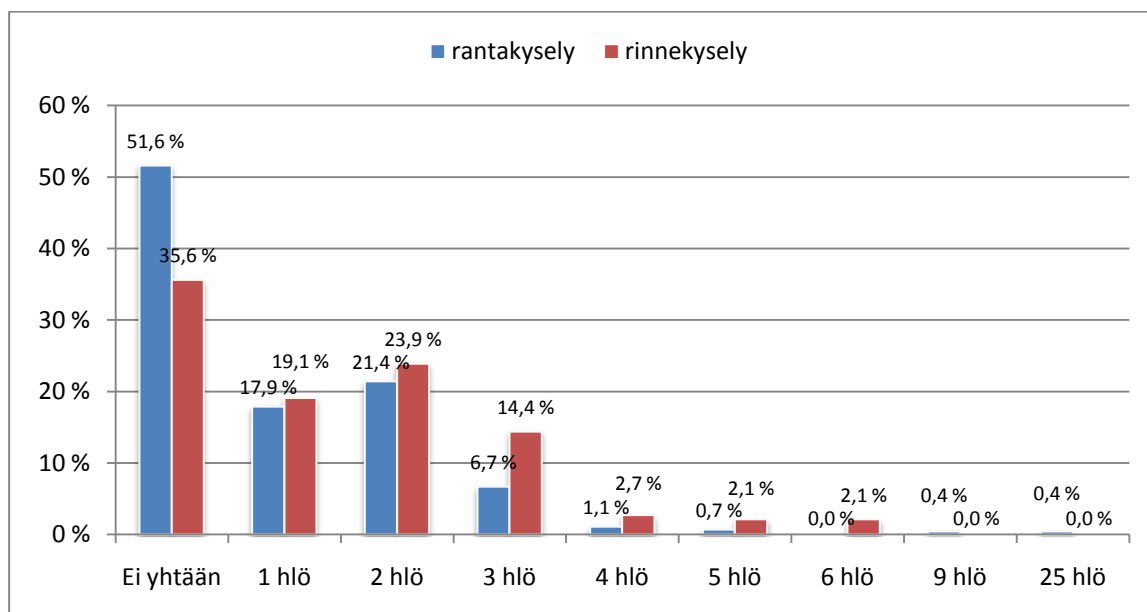
Kuvio 21. Vastajien mökkeilyn säännöllisyys (rantakysely n=306, rinnekysely n=139).

Rantakyselyyn vastanneet mökkeilevät eniten kahden (35,1 %) tai neljän (29,2 %) hengen seurueissa (kuvio 22). Rinnekyselyn vastaajille taas on huomattavasti yleisempää lomalla neljän hengen seurueissa (29,8 %) kuin kahden hengen seurueissa (16,7 %). Kolmen hengen seurueet ovat lähes yhtä yleisiä ranta- ja rinnekyselyyn vastanneiden välillä, mutta viiden hengen seurueesta suuremmat seurueet ovat merkittävästi yleisempiä rinnekyselyyn vastanneiden parissa. Näiden suurten (yli kuuden hengen) seurueiden määrä on kuitenkin pieni verrattuna kahdesta neljään hengen seurueiden määrään. Rantakyselyyn vastanneiden parissa ei ole lainkaan yli kahdeksan hengen seurueita, lukuun ottamatta yhtä vastannutta (0,3 %), jolla seurueen koko on 17 henkilöä. Rinnekyselyssä puolestaan on yksi seurue (0,5 %), jonka koko on 37 henkilöä.



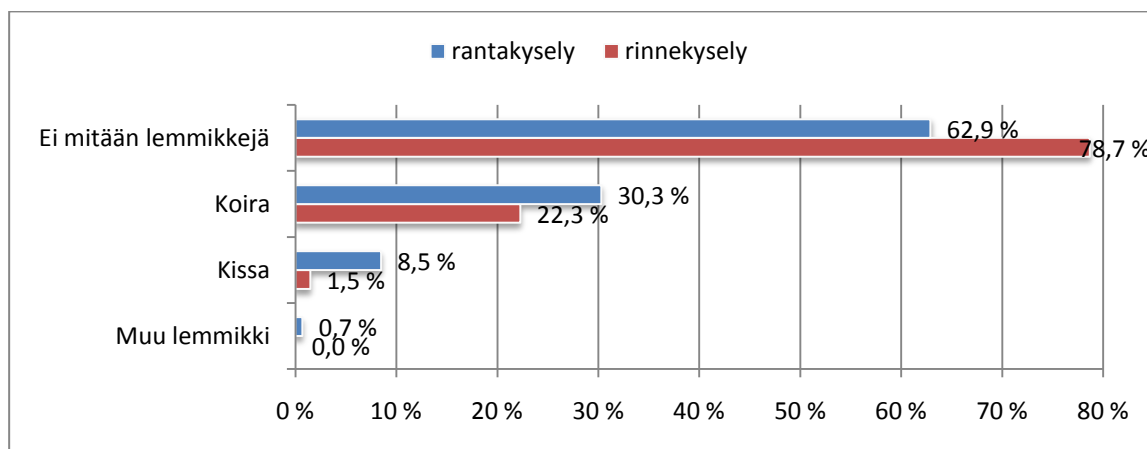
Kuvio 22. Vastaajien mökkilomaseurueen koko (rantakysely n=305, rinnekysely n=198).

Kuviosta 23 käy ilmi vastaajien mökkilomaseurueen alaikäisten henkilöiden lukumäärä. Rantakyselyssä on yleisintä matkustaa ilman alaikäisiä, sillä jopa 51,6 % vastaajista kertoi, ettei heidän seurueeseensa kuulu lainkaan alle 18-vuotiaita. Rinnekyselyyn vastanneilla prosentuaalinen luku oli hieman pienempi (35,6 %), mutta suurin osa kyselyyn vastanneista ilmoitti silti samaa. Kyselyihin vastanneiden välillä ei ole suuria eroja alaikäisten osallistumisesta mökkilomalle. Ainoa hieman suurempi ero on siinä, että rinnekyselyyn vastanneiden keskuudessa kolmen alaikäisen kuuluminen mökkiseurueeseen on hieman yleisempää (14,4 %) kuin rantakyselyyn vastanneilla (6,7 %).



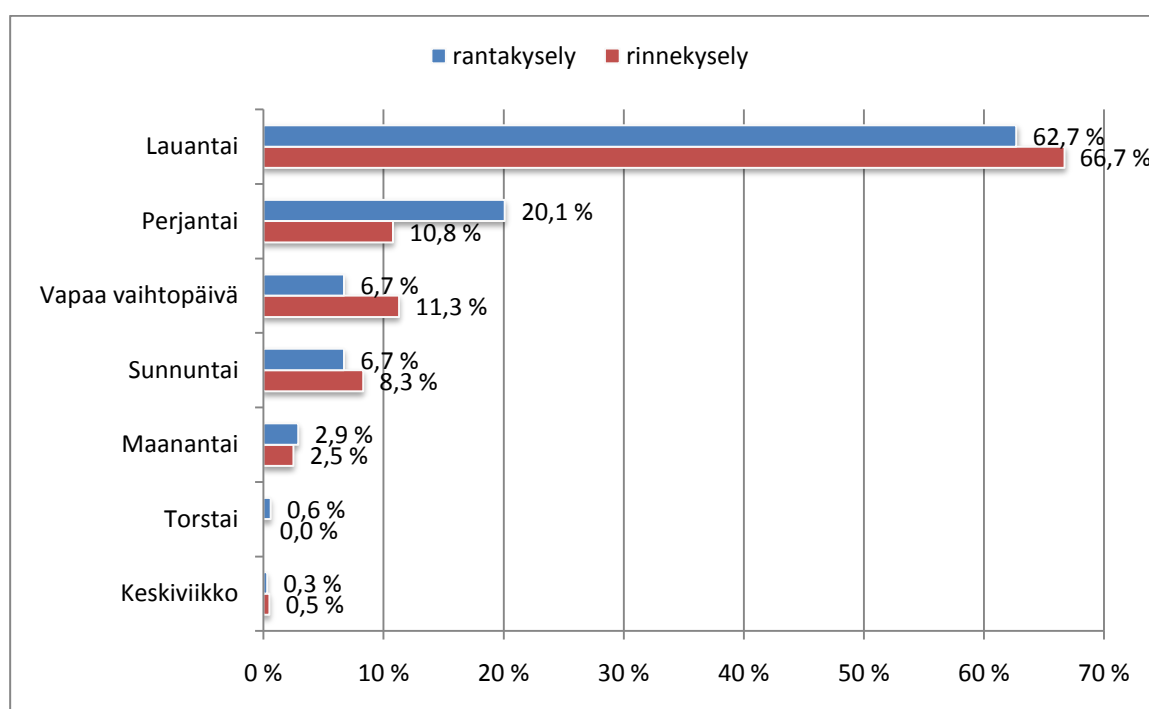
Kuvio 23. Vastajien mökkilomaseurueen alle 18-vuotiaat henkilöt (rantakysely n=285, rinnekysely n=188).

Huomattavasti suurin osa kyselyihin vastanneista ei ota mukaansa lainkaan lemmikkieläimiä, kuten käy ilmi kuviosta 24. Luku on prosentuaalisesti suurempi rinnekyselyyn vastanneilla, sillä heistä jopa 78,7 % ei ota mitään lemmikkiä mukaan. Rantakyselyyn vastanneet puolestaan ottavat hieman rinnekyselyyn vastanneita useammin mukaan koiran (30,3 %) tai kissan (8,5 %). Harvalla rantakyselyyn vastanneella on mukanaan jokin muu lemmikki ja rinnekyselyssä tätä vaihtoehtoa valinnut kukaan.



Kuvio 24. Vastajien mökkilomalla mukana olevat lemmikit (rantakysely n=307, rinnekysely n=202).

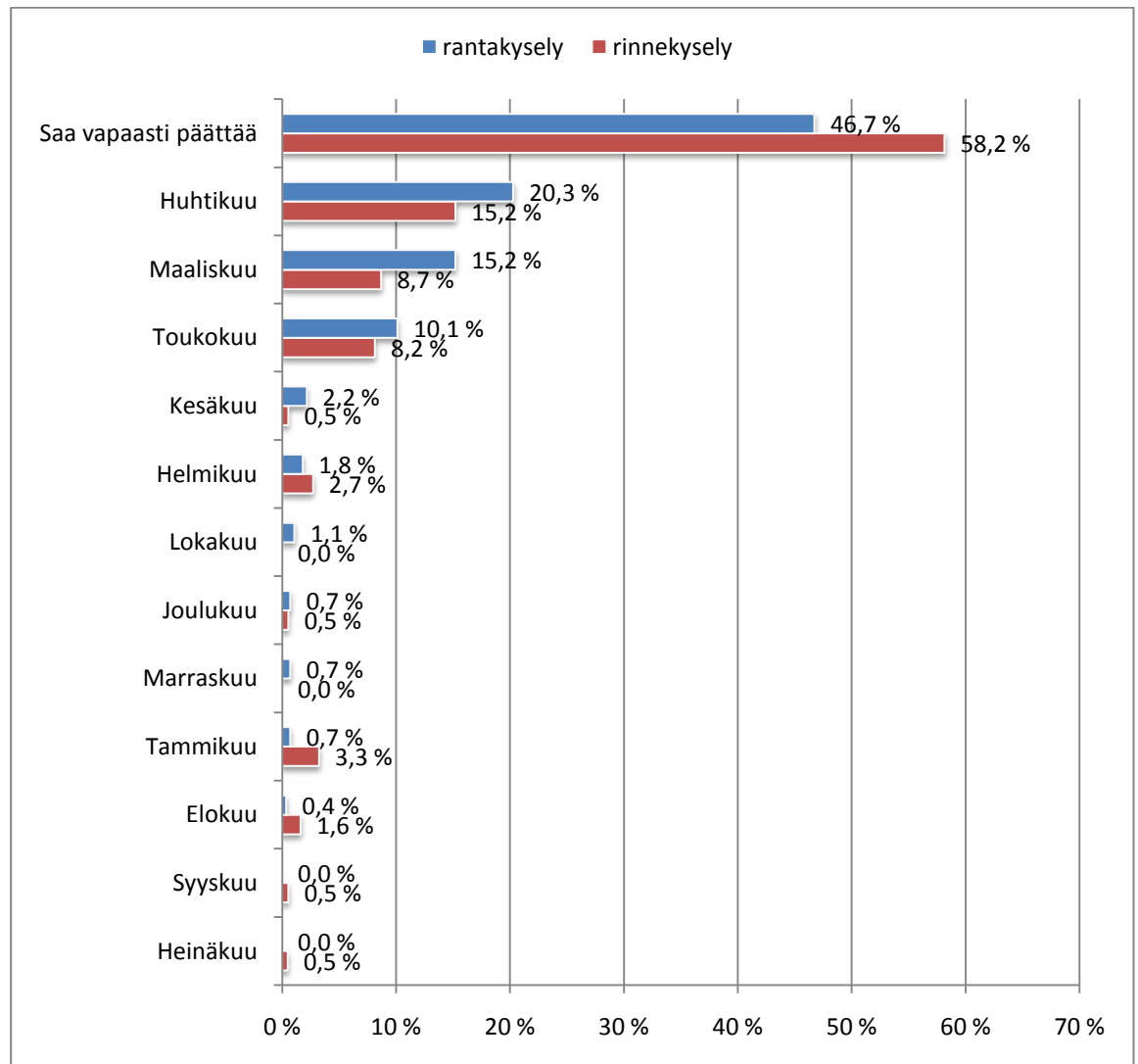
Alla olevasta kuvioista 25 käy ilmi, että lauantai on huomattavasti suosituin vaihtopäivä sesonkiaikojen viikkovarauksissa. Molemmissa kyselyissä vastaajat ovat valinneet lauantain noin kahdessa tapauksessa kolmesta. Seuraavaksi suosituin vaihtopäivä rantakyselyyn vastanneilla oli perjantai (20,1 %), kun taas rinnekyselyyn vastanneet halusivat hieman perjantaita enemmän, että vaihtopäivä olisi vapaa. Sunnuntai, maanantai, torstai ja keskiviikko saivat prosentuaalisesti lähes saman verran kannatusta kummassakin kyselyssä. Merkittävää oli, että tiistai oli ainoa päivä, jota kukaan kummassakaan kyselyssä ei valinnut mahdollisesti vaihtopäiväksi. Muut päivät saivat kannatusta edes jompaankumpaan kyselyyn vastanneiden keskuudessa.



Kuvio 25. Vastaajille parhaiten vaihtopäiväksi soveltuva vaihtopäivä sesonkiaikojen viikkovarauksissa (rantakysely n=314, rinnekysely n=204).

Kesäloman ajankohdan saa suurin osa vastaajista päättää itse (kuvio 26). Rinnekyselyn vastaajat saavat rantakyselyn vastaajia yleisemmin päättää lomansa ajankohdasta, sillä näin vastasi jopa 58,2 %. Rantakyselyn vastaajistakin kuitenkin lähes puolet (46,7 %) saa päättää itse lomansa ajankohdasta. Yleisin kuukausi, jolloin vastaajat saavat tietää kesälomansa ajankohdan on kummankin kyselyn vastaajilla huhtikuu. Molemmilla seuraavaksi yleisin kuukausi saada loma selville on maaliskuu, jossa kuitenkin on vastaajien kesken eroa. Rantakyselyyn vastanneista maaliskuussa saa lomaa ajankohdan selville 15,2 %, kun taas rinnekyselyn vas-

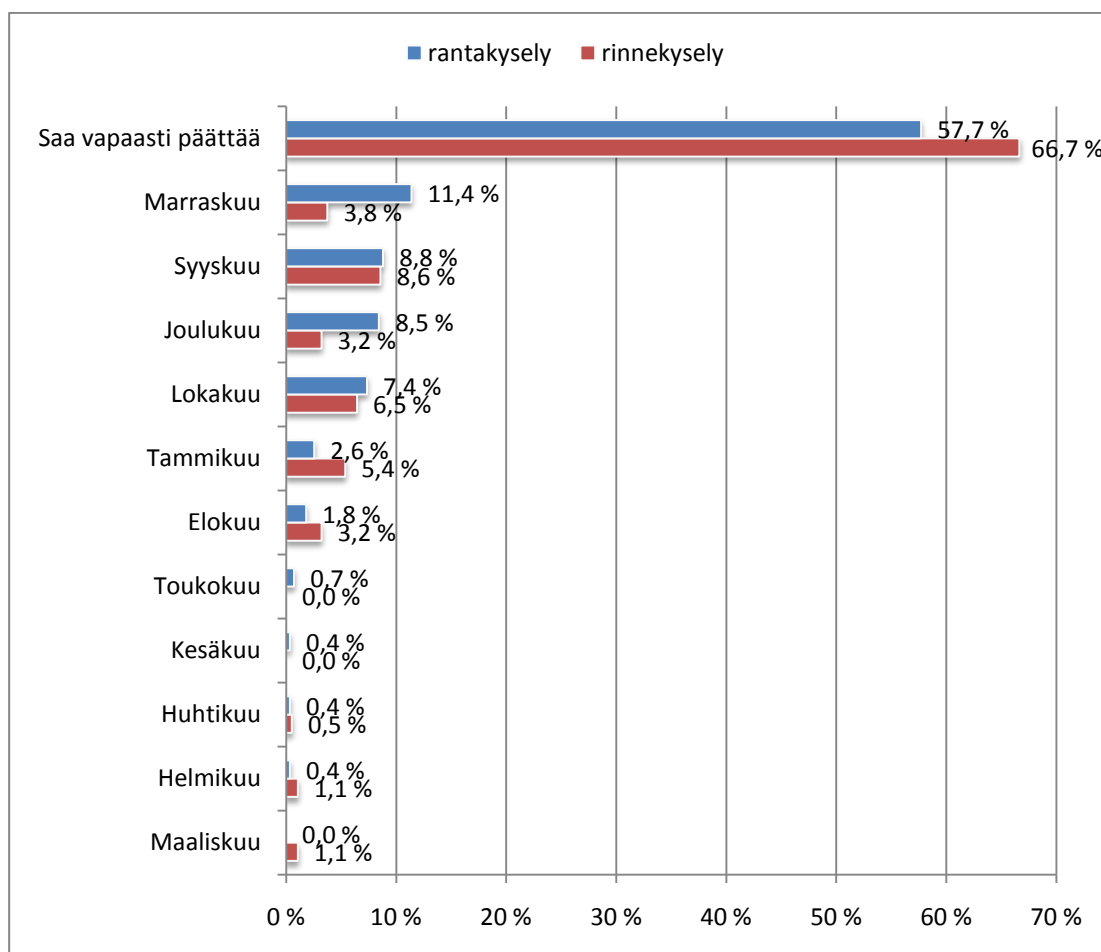
taajista 8,7 %. Toukokuu on myös suhteellisen yleinen kuukausi saada tietää lomasta. Kesä-, helmi-, tammi- ja elokuussa saa myös jonkin verran vastaajista tietää lomansa ajankohdan, mutta selvästi yleisimmät kuukaudet ovat huhti-, maaliskuu ja toukokuu. Muut kuukaudet saivat vain vähän ääniä. Tässä kysymyksessä osa vastaajista oli määritellyt kuukauden, mutta laittanut myös rastin kohtaan ”Saa vapaasti päättää kesälomani ajankohdan”. Nämä vastaajat käsiteltiin vastaajina, jotka saivat päättää ajankohdan itse.



Kuvio 26. Vastaajat saavat tiedon kesälomansa ajankohdasta (ranta-kysely n=276, rinne-kysely n=184).

Talvilomansa ajankohdasta vastaajat saavat myös päättää yleisimmin itse (kuvio 27). Verrattuna edelliseen kuvioon 26, talviloman saa päättää itse huomattavasti suurempi määrä vastaajista kuin kesäloman. Noin kaksi kolmesta (66,7 %) rinne-kyselyn vastaajasta saa päättää itse

talvilomansa ajankohdan ja rantakyselyyn vastanneistakin jopa 57,7 %. Kuukausista marraskuu (11,4 %), syyskuussa (8,8 %), joulukuussa (8,5 %) ja lokakuussa (7,4 %) ovat yleisimmät, jolloin muut rantakyselyn vastaajat saavat tietää talvilomansa ajankohdan. Rinnekyselyyn vastanneilla yleisimmät kuukaudet ovat syyskuu (8,6 %), lokakuu (6,5 %) ja tammikuu (5,4 %). Prosentuaaliset erot ovat merkittäviä etenkin marraskuussa, joulukuussa ja tammikuussa. Marras- ja joulukuu ovat kuukaudet, joiden aikana on selkeästi yleisempää rantakyselyyn vastanneilla saada tietää lomastaan. Rinnekyselyyn vastanneet puolestaan saavat reilusti rantakyselyn vastaajia useammin tietää lomastaan syyskuussa, tammikuussa tai elokuussa. Heinäkuu on ainoa kuukausi, jota kukaan ranta- tai rinnekyselyn vastaajista ei valinnut. Tässä kysymyksessä osa vastaajista oli määritellyt kuukauden, mutta laittanut myös rastin kohtaan ”Saan vapaasti päättää talvilomani ajankohdan”. Nämä vastaajat käsiteltiin vastaajina, jotka saivat päättää ajankohdan itse.

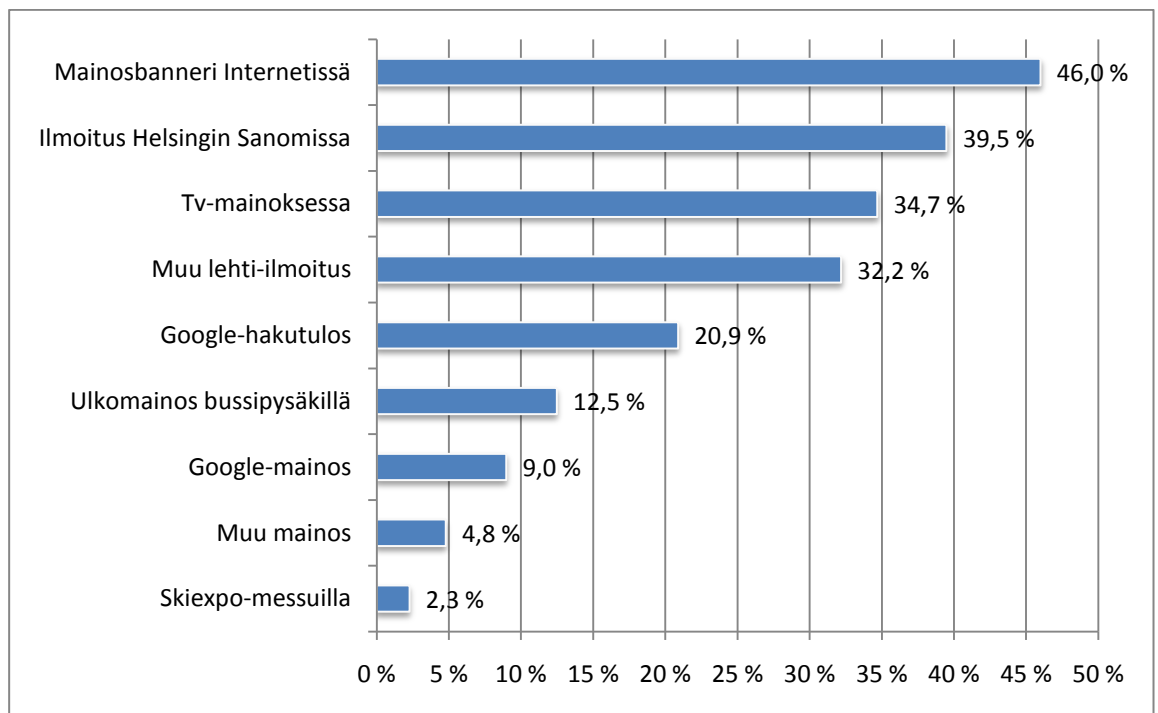


Kuvio 27. Vastaajat saavat tiedon talvilomansa ajankohdasta (rantakysely n=272, rinnekysely n=186).

7.2 Lomarengasta koskevat tulokset

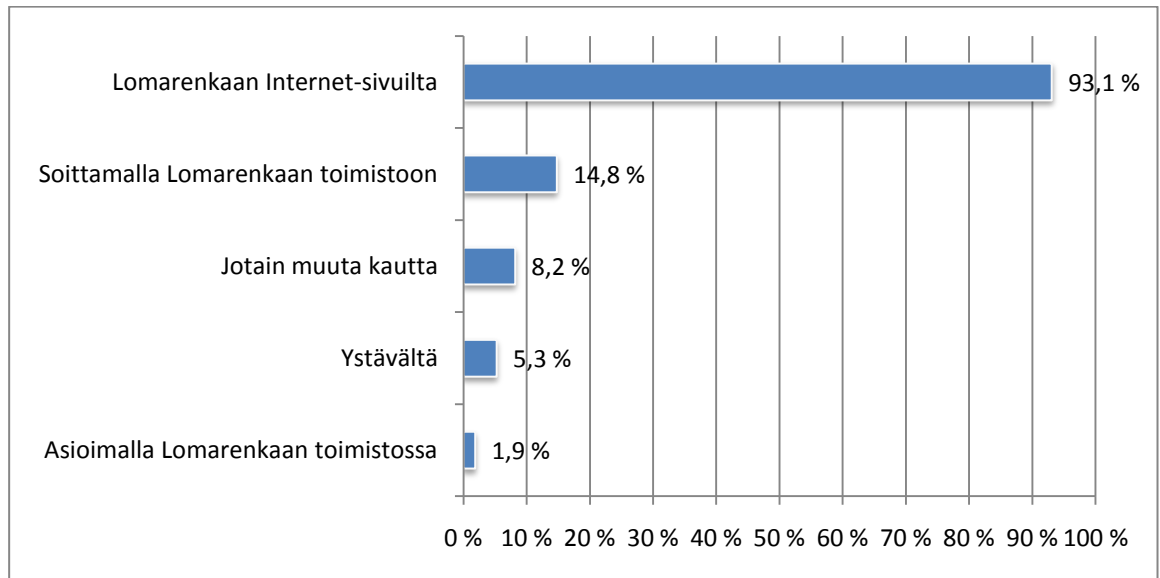
Seuraavat Lomarengasta koskevat kysymykset on kysytty ainoastaan rantakyselyn vastaajilta.

Vastaajilta kysyttiin, missä he ovat nähneet Lomarenkaan mainontaa ja heitä pyydettiin valitsemaan kaikki heihin sopivat vaihtoehdot. Kuvioista 28 käy ilmi, että eniten mainontaa oli nähty mainosbannerissa Internetissä (46,0 %), Helsingin Sanomien ilmoituksessa (38,5 %), tv-mainoksessa (34,7 %) ja muun lehden ilmoituksessa (32,2 %). Juuri kukaan ei ollut nähnyt mainontaa Skiexpo-messuilla. Muita nähtyjä mainoksia, jotka mainittiin enemmän kuin kerran, olivat Lomarenkaan esite (viisi vastaajaa), sähköposti (neljä vastaajaa) sekä jäsenlehti (kaksi vastaajaa).



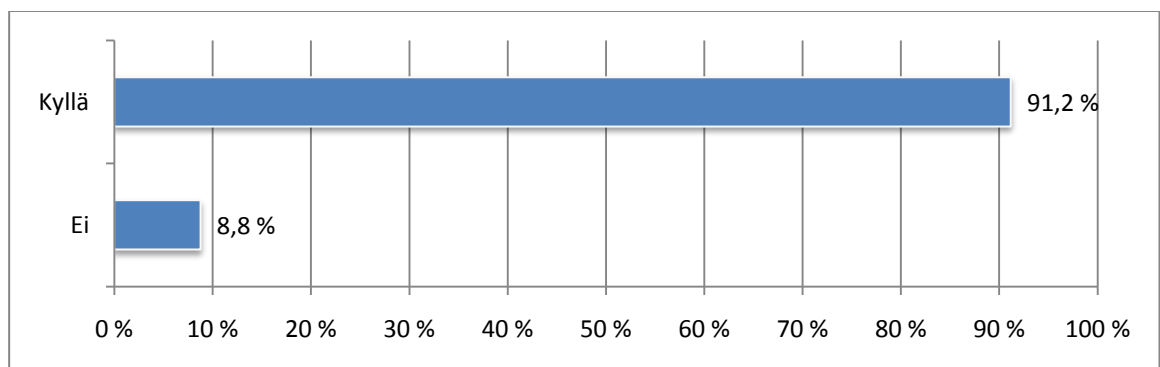
Kuvio 28. Vastaajien näkemä Lomarenkaan mainonta (n=311).

Huomattavasti suurin osa vastaajista (93,1 %) oli saanut tietoa Lomarenkaan tarjoamista mökkilomista Lomarenkaan Internet-sivujen kautta (kuvio 29). Toiseksi yleisin tapa (14,8 %) saada tietoa, oli soittaa Lomarenkaan toimistoon. Ainoastaan 1,9 % oli saanut tietonsa asioiden avulla Lomarenkaan toimistossa. Muita enemmän kuin kerran mainittuja tapoja tiedonsaantiin olivat Lomarenkaan esite (18 vastaajaa) sekä jäsenlehti (kaksi vastaajaa).



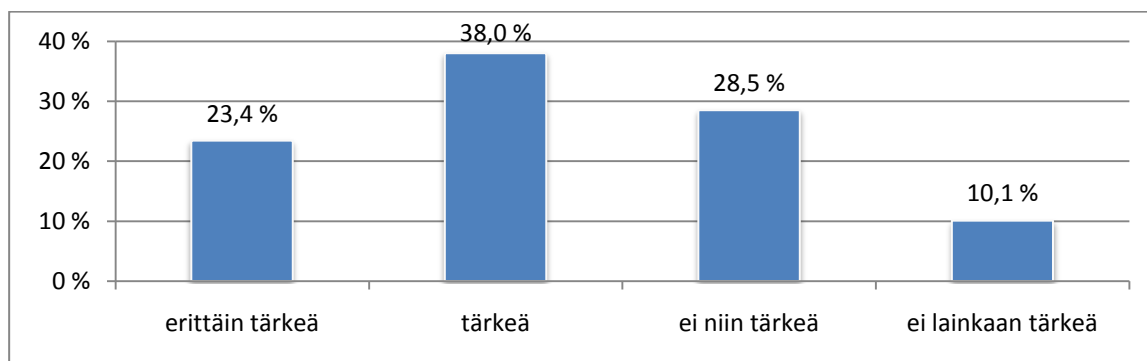
Kuvio 29. Vastaajien tiedonsaantitapa Lomarenkaan tarjoamista mökkilomista (n=318).

Alla olevasta kuviosta 30 käy ilmi, että suurin osa vastaajista (91,2 %) koki saaneensa tarpeeksi tietoa mökkilomakohteista joko Lomarenkaan esitteestä tai Lomarenkaan Internet-sivujen kautta. Ainoastaan 8,8 % vastasi kysymykseen ”ei”.



Kuvio 30. Vastaajat ovat saaneet riittävästi tietoa mökkilomakohteista Lomarenkaan esitteestä tai Lomarenkaan Internet-sivuilta (n=317).

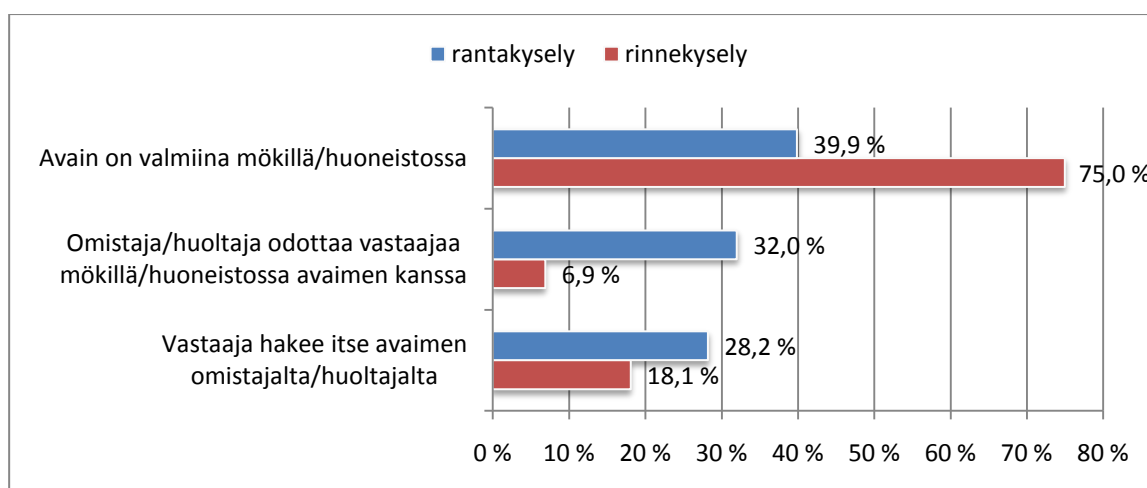
Kuvio 31 ilmaisee vastaajien mielipidettä Lomarenkaan kanta-asiakkuuden tärkeydestä. Suurin osa oli sitä mieltä, että kanta-asiakkuus on tärkeää (38,0 %) tai erittäin tärkeää (23,4 %), sillä jompaankumpaan vastasi jopa 61,4 %. Ei niin tärkeänä kanta-asiakkuuden koki 28,5 % ja ei lainkaan tärkeänä 10,1 %.



Kuvio 31. Vastaajien näkemys Lomarenkaan kanta-asiakkuudesta (n=316).

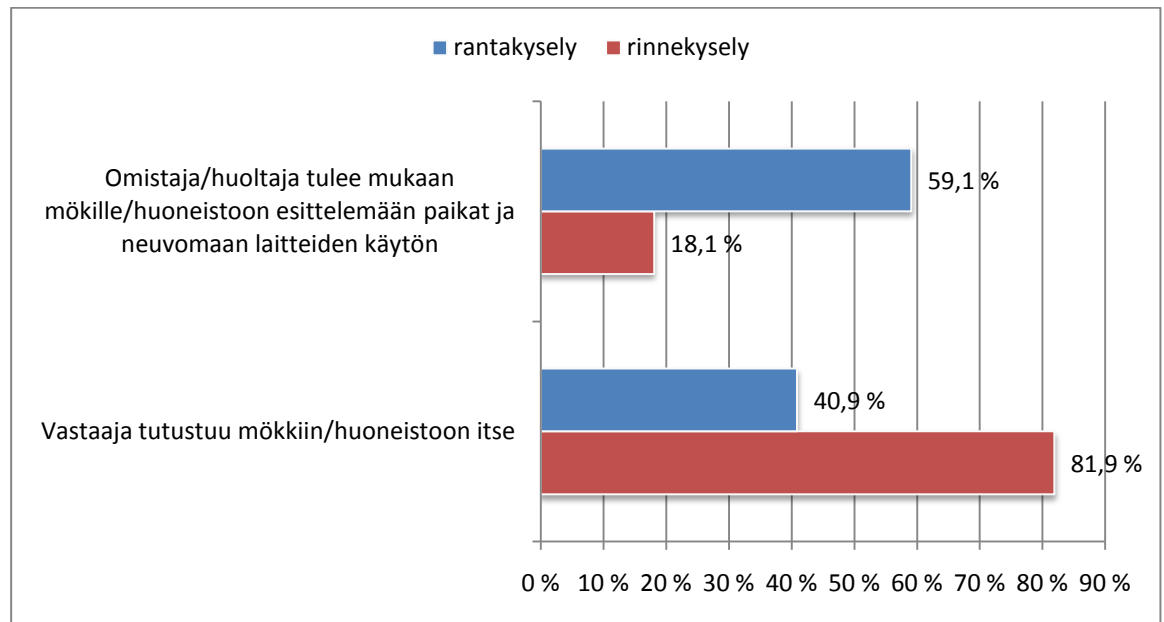
7.3 Mökille tai huoneistoon saapuminen

Rinnekselyyn vastanneista huomattavasti suurin osa (75,1 %) toivoi avaimen saamiseksi tapaa, jossa avain olisi valmiina mökillä tai huoneistossa (kuvio 32). Rantakyselyyn vastanneilakin tämä oli suosituin tapa (39,9 %), mutta prosentuaalinen eroa muihin vaihtoehtoinen ei ollut niin suuri kuin rinnekselyn vastaajilla. Rantakyselyn vastaajien toiseksi suosituin tapa (32,0 %) saada avain on se, että omistaja tai huoltaja odottaa mökillä tai huoneistossa avaimen kanssa. Rinnekselyyn vastanneet puolestaan suosivat tätä tapaa reilusti muista vaihtoehtoista vähemmän, sillä ainoastaan 6,9 % piti tätä mieluisimpana tapana saada avain. Avaimen hakeminen itse omistajalta tai huoltajalta oli hieman suositumpaa rantakyselyyn vastanneiden keskuudessa (28,2 %) verrattuna rinnekselyn vastaajiin (18,1 %).



Kuvio 32. Vastaajien mielestä mieluisin tapa saada avain mökille tai huoneistoon saavuttaessa (rantakysely n=316, rinneksely n=204).

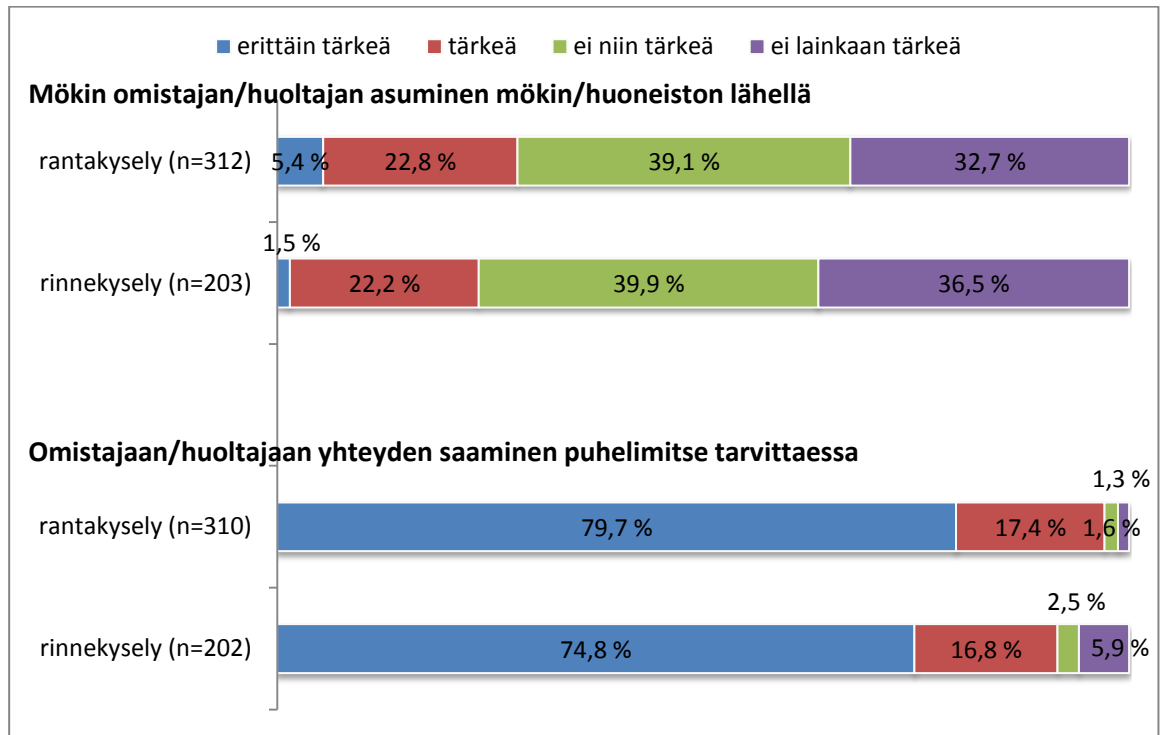
Alla oleva kuvio 33 kertoo, kuinka vastaajat mieluiten tutustuisivat mökkiin. Kyselyihin vastanneiden välillä on selkeät mieltymyserot, sillä 59,1 % rantakyselyyn vastanneista haluaisi, että omistaja tai huoltaja tulisi mökille tai huoneistoon esittelemään paikat ja neuvomaan laitteiden käytön. Rinnekyselyyn vastanneista merkittävästi suurin osa (81,9 %) puolestaan tahotoisi mieluummin itse tutustua mökkiin tai huoneistoon.



Kuvio 33. Vastaajien mielestä mieluisin tapa tutustua mökkiin tai huoneistoon saavuttaessa (rantakysely n=318, rinnekysely n=204).

Omistajan tavoittaminen on ranta- ja rinnekyselyihin vastanneiden keskuudessa lähes yhtä tärkeää, kuten selviää kuvioista 34. Reilulle 22 %:lle kummankin kyselyn vastaajille on tärkeää, että omistaja tai huoltaja asuu lähellä. Rantakyselyyn vastanneista 71,8 % omistajan tai huoltajan lähellä asuminen ei ole niin tärkeää tai lainkaan tärkeää. Rinnekyselyyn vastanneilla vastaava luku on 76,4 %.

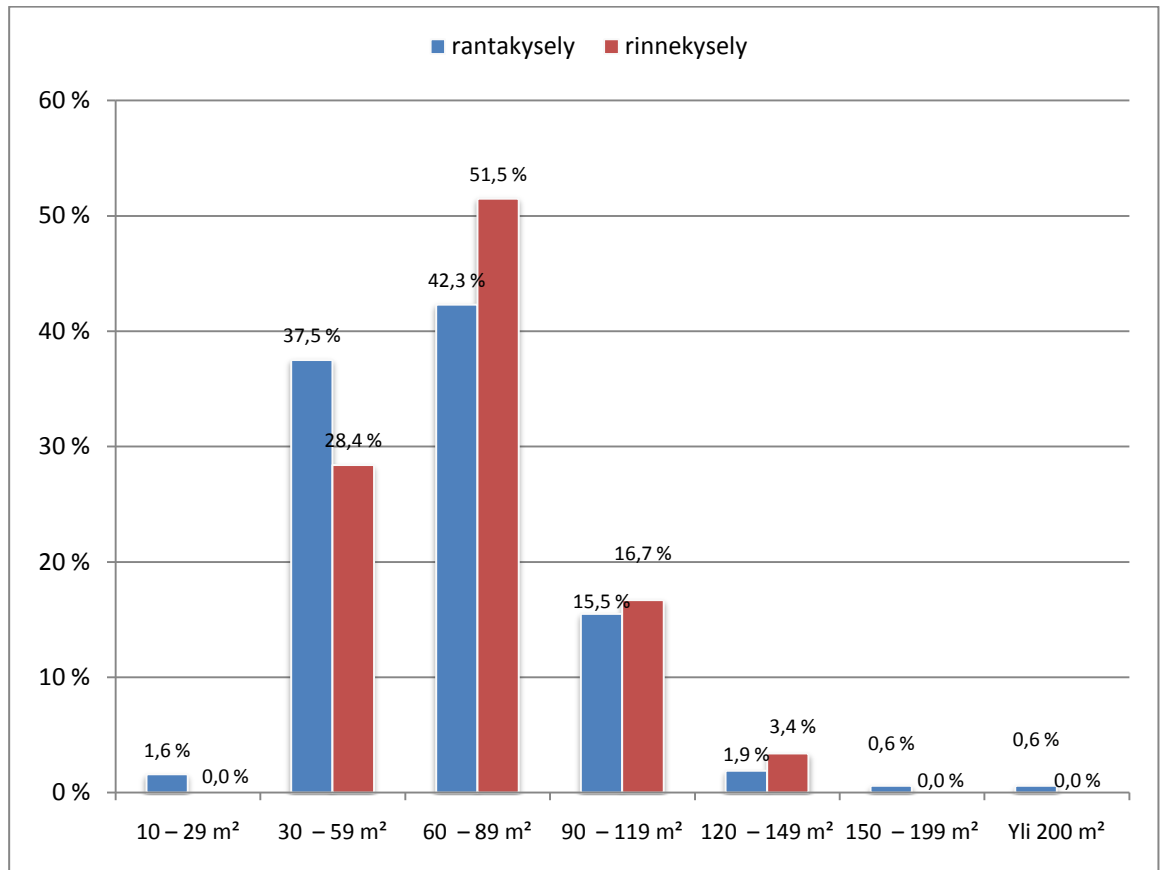
Puhelimitse omistajan tai huoltajan kiinni saaminen on kuitenkin huomattavasti tärkeämpää (kuvio 34). Rantakyselyyn vastanneista 79,7 % ja rinnekyselyn vastaajista 74,8 % pitivät sitä erittäin tärkeänä. Monet vastasivat myös, että on tärkeää tavoittaa omistaja tai huoltaja. Ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä omistajan tai huoltajan tavoittamista puhelimitse pitivät rantakyselyn vastaajista 2,9 % ja rinnekyselyn vastaajista 8,4 %.



Kuvio 34. Omistajan tai huoltajan tavoittamisen tärkeys.

7.4 Mökkejä ja huoneistoja koskevat tulokset

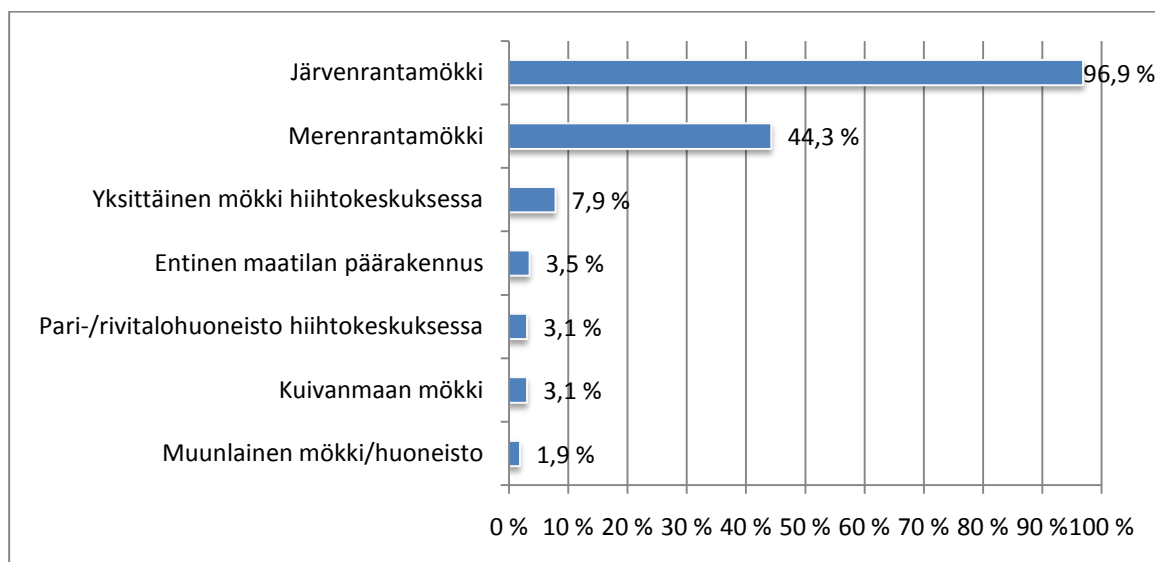
Mieluisin mökin tai huoneiston koko kummankin kyselyn vastaajilla olisi 60–89 neliometriä (kuvio 35). Rantakyselyyn vastanneilla tämä koko ja 30–59 neliometriä saivat lähes yhtä suuren kannatuksen, kun taas rinnekyselyssä ero näiden mökkien tai huoneistojen koon välillä on suuri. Kolmanneksi mieluisin koko 90–199 neliometriä oli prosentuaalisesti kyselyyn vastaajilla lähes sama. Huomattavaa on, että rinnekyselyyn vastaajista kukaan ei vastannut alle 30 neliöistä eikä yli 149 neliöistä mökkiä tai huoneistoa, kun taas rantakyselyyn vastanneiden keskuudessa nekin saivat hieman kannatusta. Tosin kannatus heidänkin keskuudessaan oli todella pientä.



Kuvio 35. Vastaajille mieluisin mökin tai huoneiston koko (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

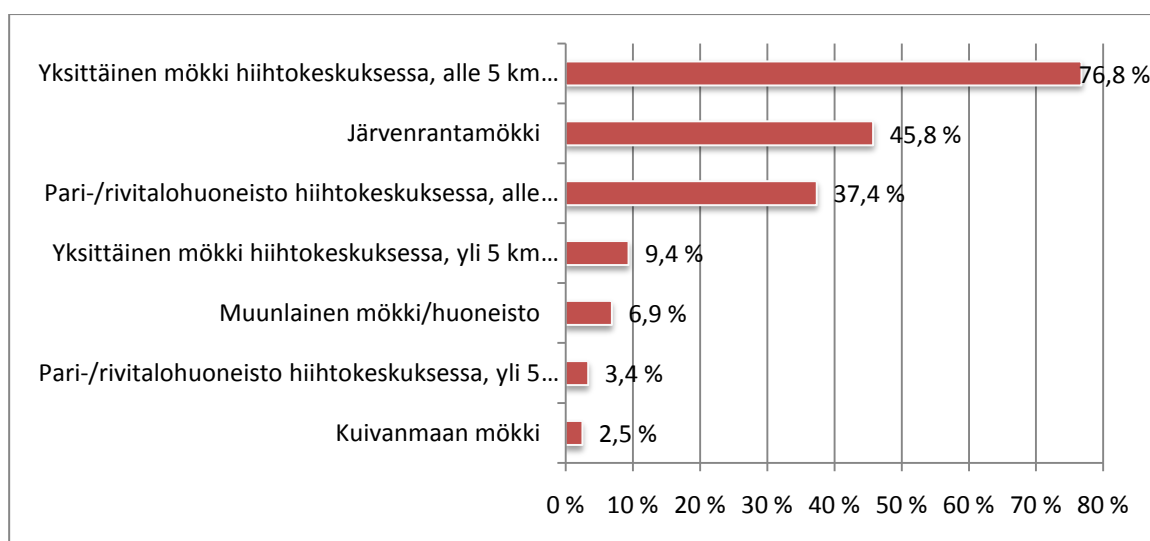
Lomamökin ja lomahuoneiston tyyppi –kysymykset eroavat hieman toisistaan ranta- ja rinnekyselyn välillä, joten niistä on alla erilliset kuviot. Kysymyksiin sai valita useamman vaihtoehdon.

Rantakyselyyn vastanneet suosivat selkeästi eniten järvenrantamökkiä (96,9 %) ja toiseksi suosituin tyyppi oli merenrantamökki (44,3 %) (kuvio 36). Yksittäinen mökki hiihtokeskuksessa sai hieman enemmän kannatusta (7,9 %) kuin loput vaihtoehdot, mutta ero rannalla olevien mökkien kanssa oli siitä huolimatta merkittävä. Muita mökkejä, joita mainittiin, olivat muun muassa ”erämaamökki”, ”erämökki”, ”etäisyys naapuriin pitkä” sekä ”saaren ainut mökki”.



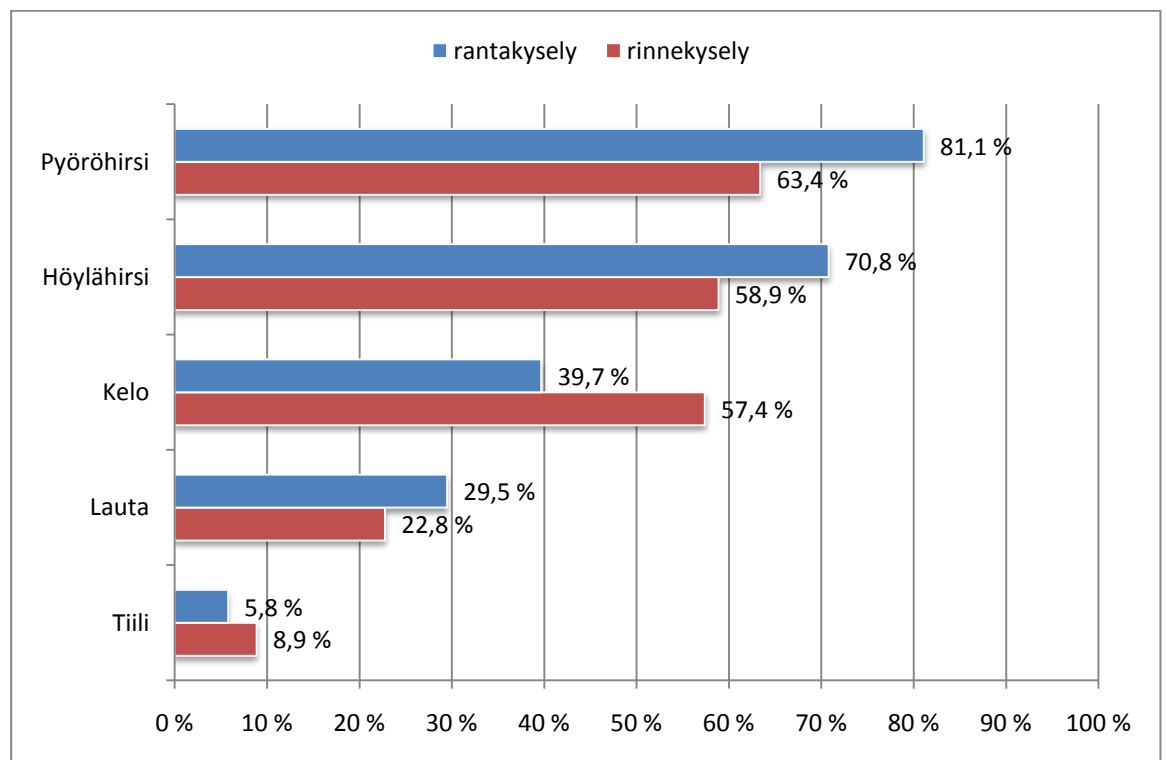
Kuvio 36. Rantakyselyn vastaajille mieluisin lomamökin tyyppi (n=318).

Rinnekselyyn vastanneet suosivat reilusti eniten yksittäistä hiihtokeskusmökkiä, josta on alle viisi kilometriä hissille (76,8 %) (kuvio 37). Toiseksi suosituin vaihtoehto vastaajien keskuudessa oli järvenrantamökki, jota suosi 45,8 % vastaajista. Myös pari- tai rivitalohuoneisto hiihtokeskuksessa, alle viiden kilometrin päässä hissistä on mieluisa vaihtoehto 37,4 % vastaajista. Muita mainittuja vaihtoehtoja kannatti jonkin verran vastaajista, mutta ei merkittävässä määrin. Muita erikseen tarkennettuja vaihtoehtoja olivat muun muassa mökit ja huoneistot, jotka sijaitsevat aivan rinteiden ja palveluiden lähellä.



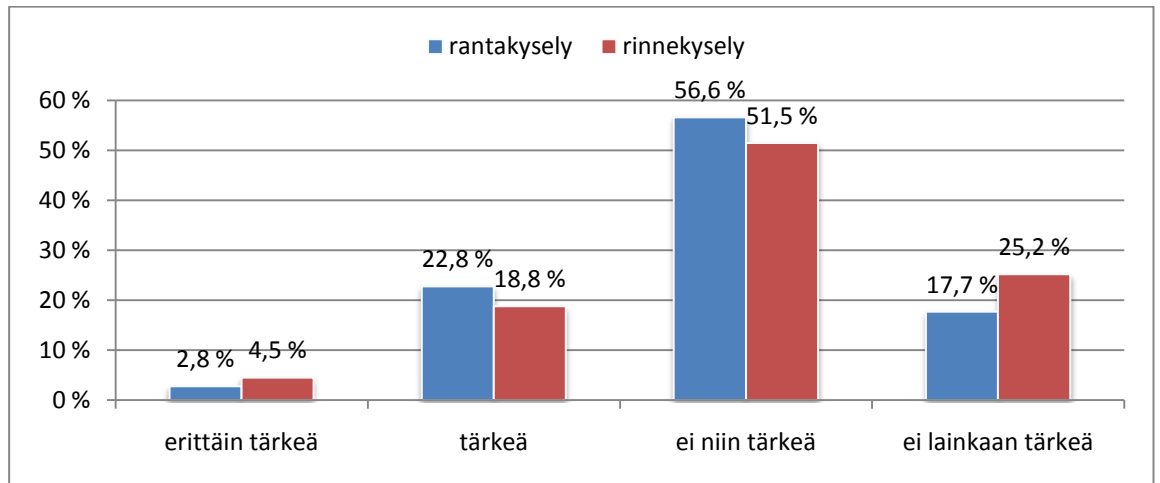
Kuvio 37. Rinnekselyyn vastaajille mieluisin lomamökin tai -huoneiston tyyppi (n=203).

Rakennusmateriaalia koskevaan kysymykseen vastaajat saivat valita kaikki itseään miellyttävät vaihtoehdot. Kuvio 38 näkee, että rantakyselyyn vastanneet suosivat selvästi enemmän pyörö- ja höylähirttä rakennusmateriaalina. Rinnekyselyyn vastanneilla puolestaan pyörö- ja höylähirsi sekä kelo ovat suunnilleen yhtä suosittuja rakennusmateriaaleja. Rantakyselyyn vastanneista 39,7 % valitsi kuitenkin kelon, mutta lauta ja etenkin tiili eivät saaneet kovin suurta kannatusta kumpienkaan vastaajien parissa.



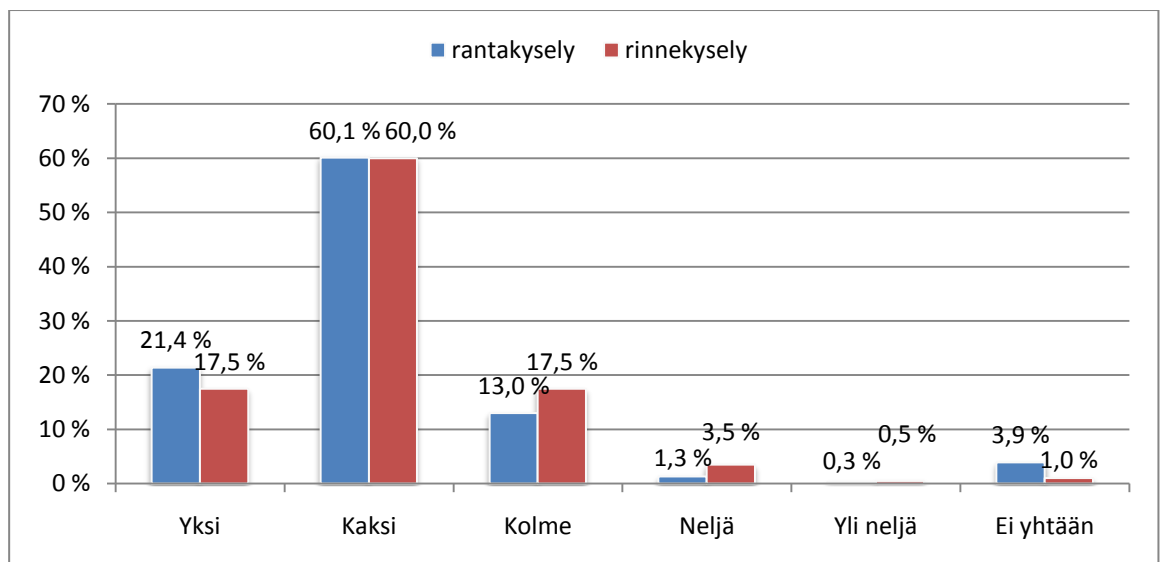
Kuvio 38. Vastaajia miellyttävät mökin tai huoneiston rakennusmateriaalit (rantakysely n=312, rinnekysely n=202).

Kuviosta 39 käy ilmi, ettei rakennusmateriaali ole mökkiä tai huoneistoa valitessa todella merkittävää. Rantakyselyyn vastanneista 25,6 % vastasi erittäin tärkeä tai tärkeä ja reilu enemmistö (74,3 %) oli sitä mieltä, että mökin tai huoneiston materiaali ei ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Rinnekyselyssä 23,3 % vastaajista oli sitä mieltä, että materiaali on mökkiä tai huoneistoa valitessa erittäin tärkeä tai tärkeä tekijä. Loput 76,7 % olivat sitä mieltä, ettei materiaali ole niin tärkeää tai lainkaan tärkeää. Prosentuaaliset jakaumat ranta- ja rinnekyselyn vastaajien välillä olivat melko tasoissa.



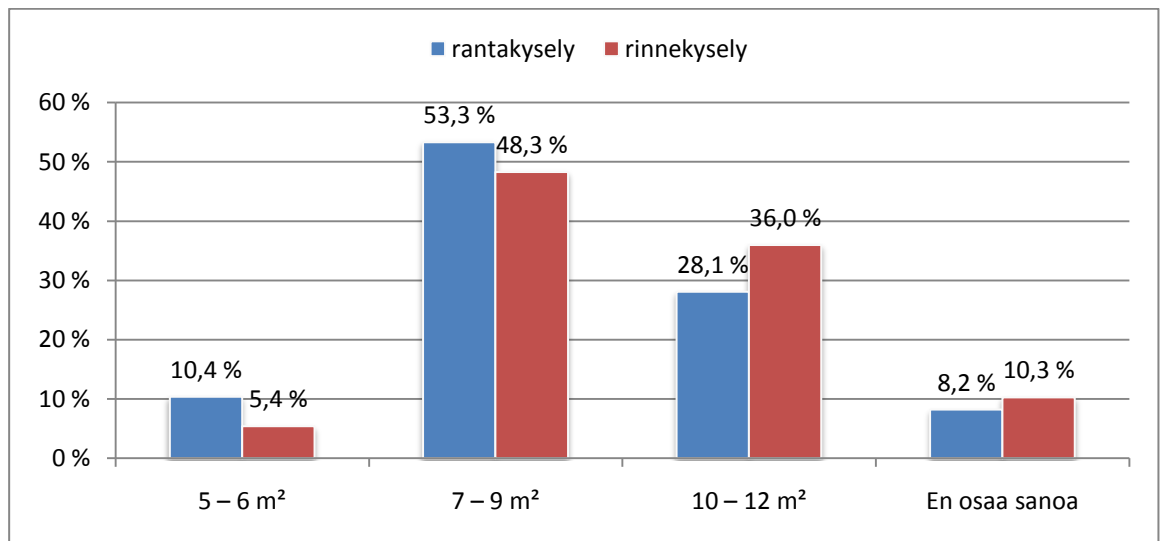
Kuvio 39. Rakennusmateriaalin merkitys vastaajien valitessa mökkiä tai huoneistoa (rantakysely n=316, rinnekysely n=202).

Suuri enemmistö kaikista vastaajista on sitä mieltä, että mökillä tai huoneistossa tulisi olla kaksi kahden hengen makuuhuonetta (kuvio 40). Yhden makuuhuoneen tarvitsee rantakyselyyn vastanneista 21,4 % ja kolme makuuhuonetta 13,0 %. Rinnekyselyyn vastanneilla yhden tai kolme makuuhuonetta haluavia vastaajia oli yhtä paljon (17,5 %). Neljä, yli neljä tai ei yhtään makuuhuonetta haluavia vastaajia ei ollut kovinkaan montaa kummassakaan kyselyssä.



Kuvio 40. Vastaajien haluama kahden hengen makuuhuoneiden lukumäärä mökillä tai huoneistossa (rantakysely n=308, rinnekysely n=200).

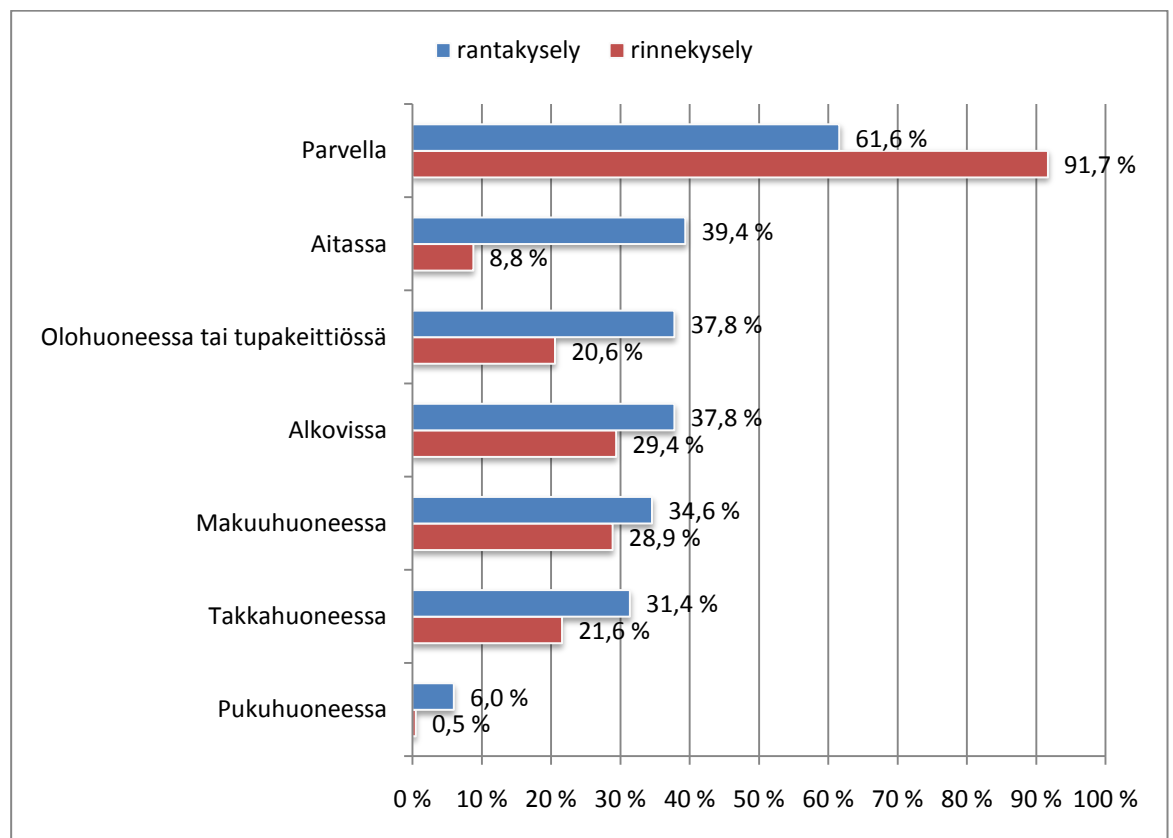
Kuviosta 41 käy ilmi, että molempien kyselyiden vastaajat suosivat 7–9 neliömetrin kokoista ovellista kahden hengen makuuhuonetta. Sekä ranta- että rinnekyselyyn vastanneiden mielestä toiseksi paras vaihtoehto olisi 10–12 neliömetrin kokoinen makuuhuone. Rantakyselyyn vastanneet suosivat rinnekyselyn vastaajia enemmän 5–6 neliöisiä ja 7–9 neliöisiä makuuhuoneita, kun taas rinnekyselyyn vastaajat ottaisivat rantakyselyn vastaajia mieluummin 10–12 neliöisen huoneen. Kummassakin kyselyssä oli prosentuaalisesti suurin piirtein yhtä paljon vastaajia, jotka eivät osanneet sanoa mielipidettään.



Kuvio 41. Vastaajien mielestä sopiva koko ovelliselle kahden hengen makuuhuoneelle (rantakysely n=317, rinnekysely n=203).

Kyselyssä kysyttiin lisävuoteiden sijaintia ja pyydettiin vastaajia valitsemaan kaikki heille mieluisat vaihtoehdot. Rantakyselyyn vastanneet suosivat selkeästi eniten lisävuoteita parvilla (61,6 %), mutta aitta (39,4 %), olohuone tai tupakeittiö (37,8 %), alkovi (37,8 %), makuuhuone (34,6 %) sekä takkahuone (31,4 %) saivat tasaisesti myös kannatusta (kuvio 42). Rinnekyselyssä vastaajat puolestaan suosivat todella selkeästi enemmän parvea (91,7 %) lisävuoteiden paikkana, kun taas seuraavaksi eniten vastaajilta ääniä saaneet alkovi (29,4 %) ja makuuhuone (28,9 %) saivat huomattavasti vähemmän kannatusta. Huomattavimmat lisävuoteiden paikat, joissa on eroja kyselyihin vastanneiden kesken, ovat parvi, aitta sekä olohuone tai tupakeittiö. Aitta etenkin aiheuttaa parven lisäksi suuria eroja, sillä rantakyselyyn vastanneista 39,4 % kannattaa aittaa paikaksi lisävuoteille, mutta rinnekyselyyn vastanneista ainoastaan 8,8 % on sen kannalla. Pukuhuoneen on valinnut lisävuoteelle soveltuvaksi paikaksi 6,0 % rantakyselyn vastaajista, mutta ainoastaan 0,5 % rinnekyselyyn vastanneista. Parvi on ainoa

lisävuoteiden paikka, jonka rinnekyselyn vastaajat hyväksyvät mieluummin kuin rantakyselyn vastaajat, sillä muissa rantakyselyn vastaajien prosentuaalinen kannatus on suurempi.

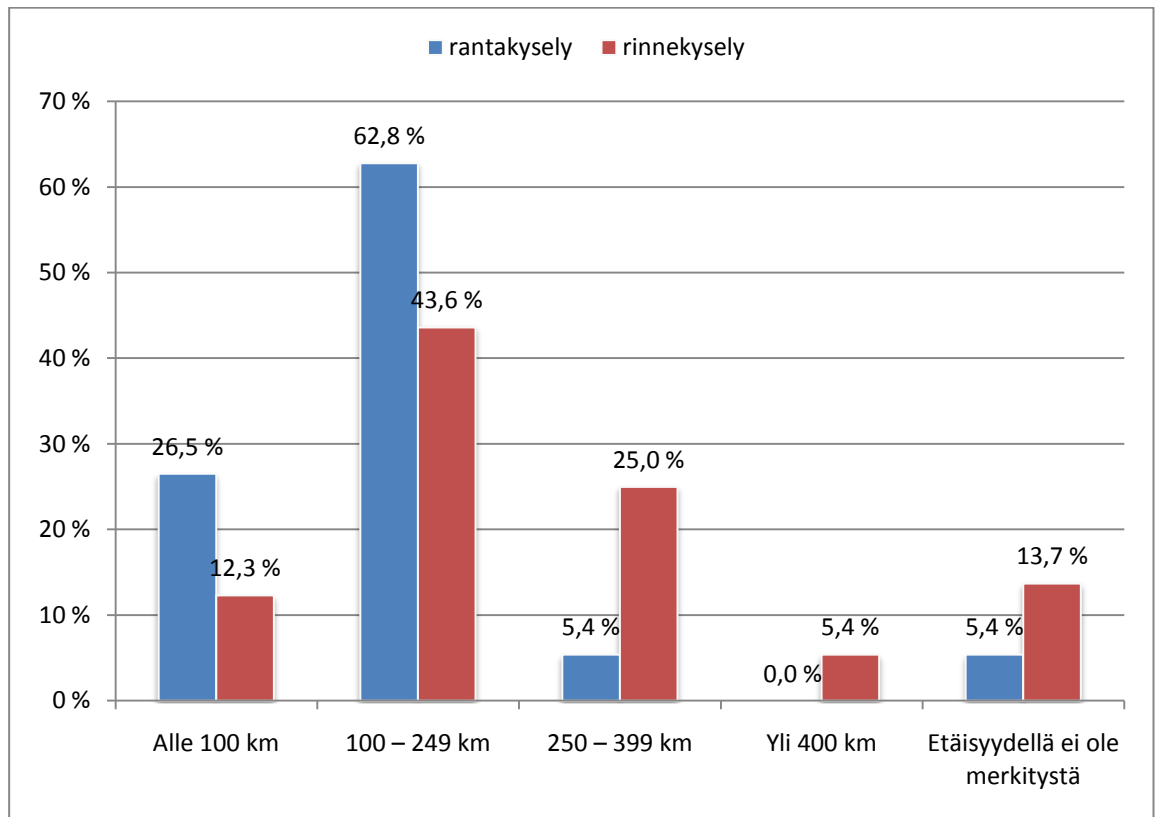


Kuvio 42. Vastaajia miellyttävät lisävuoteiden sijainnit mökillä tai huoneistossa (rantakysely n=315, rinnekysely n=204).

7.4.1 Sijainti

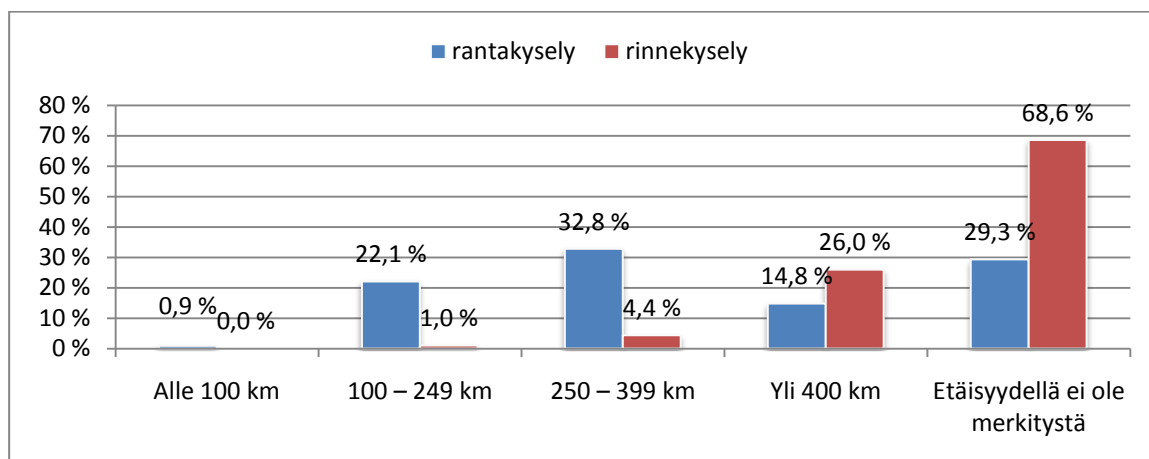
Suurin osa kyselyihin vastanneista lähtisi viikonlopun mökkilomalle mieluiten 100–249 kilometrin päähän kotipaikkakunnaltaan, mutta prosentuaalisesti tämä kategoria on rantakyselyn vastaajilla yleisempi kuin rinnekyselyyn vastanneilla (kuvio 43). Rantakyselyyn vastanneet ovat hieman rinnekyselyn vastaajia halukkaampia jäämään lähemmäksi, sillä heistä yhteensä 89,3 % jäisi alle 249 kilometrin päähän kotoa. Vastaava luku rinnekyselyn vastaajilla on 55,9 %. Rinnekyselyn vastaajat ovatkin valmiimpia lähtemään kauemmas kotoaan viettääkseen mökkiviikonloppua, sillä jopa 25,0 % olisi valmis lähtemään 250–399 kilometrin päähän ja 5,4 % yli 400 kilometrin päähän. Rantakyselyn vastaajista kukaan ei olisi valmis lähtemään yli 400 kilometrin päähän ja ainoastaan 5,4 % lähtisi mökille, joka sijaitsee 250–399 kilometrin

päästä kotipaikkakunnalta. Etäisyydellä ei ole merkitystä 13,7 % rinnekyselyyn vastanneista ja 5,4 % rantakyselyn vastaajista.



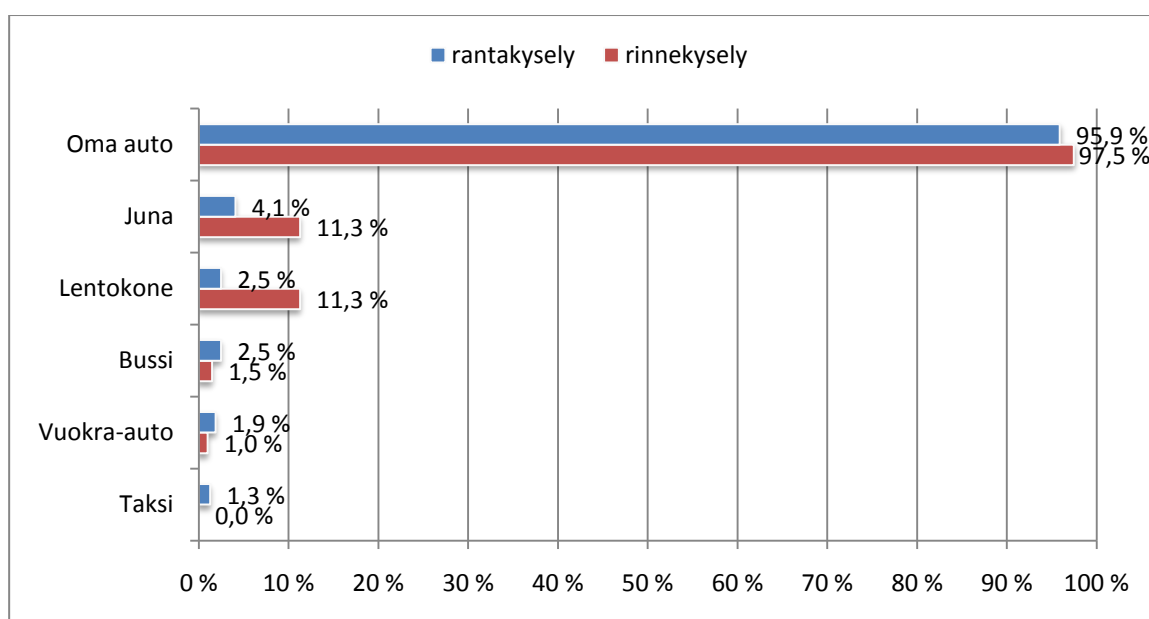
Kuvio 43. Kuinka kauas kotipaikkakunnalta vastaajat ovat valmiita lähtemään viikonlopuksi mökkilomalle (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

Kuten edellisestä kuvioista 43 kävi ilmi, rantakyselyn vastaajat haluaisivat jäädä lähemmäs kotiaan lähtiessään viikonlopuksi mökkilomalle. Kun on kyse viikosta tai sitä pidemmästä ajasta, rantakyselyn vastaajat suosivat edelleen alle 399 kilometrin päässä kotoa olevia vaihtoehtoja, kuten voi nähdä alla olevasta kuvioista 44. Kuitenkin rantakyselyn vastaajista 29,3 % vastasi, ettei etäisyydellä ole merkitystä, kun loma kestää vähintään viikon. Rinnekyselyn vastaajat ovat valmiita lähtemään kauaskin silloin, kun mökkilomaan on aikaa vähintään viikko, sillä jopa 68,6 % vastasi, ettei etäisyydellä ole merkitystä. Myös yli 400 kilometrin päähän olisi valmiita lähtemään 26,0 % rinnekyselyn vastaajista. Merkittävää on, että alle 400 kilometrin päähän mökkeilemään lähtisi ainoastaan 5,4 % rinnekyselyyn vastanneista, kun vastaava luku rantakyselyn vastaajien parissa on 55,8 %.



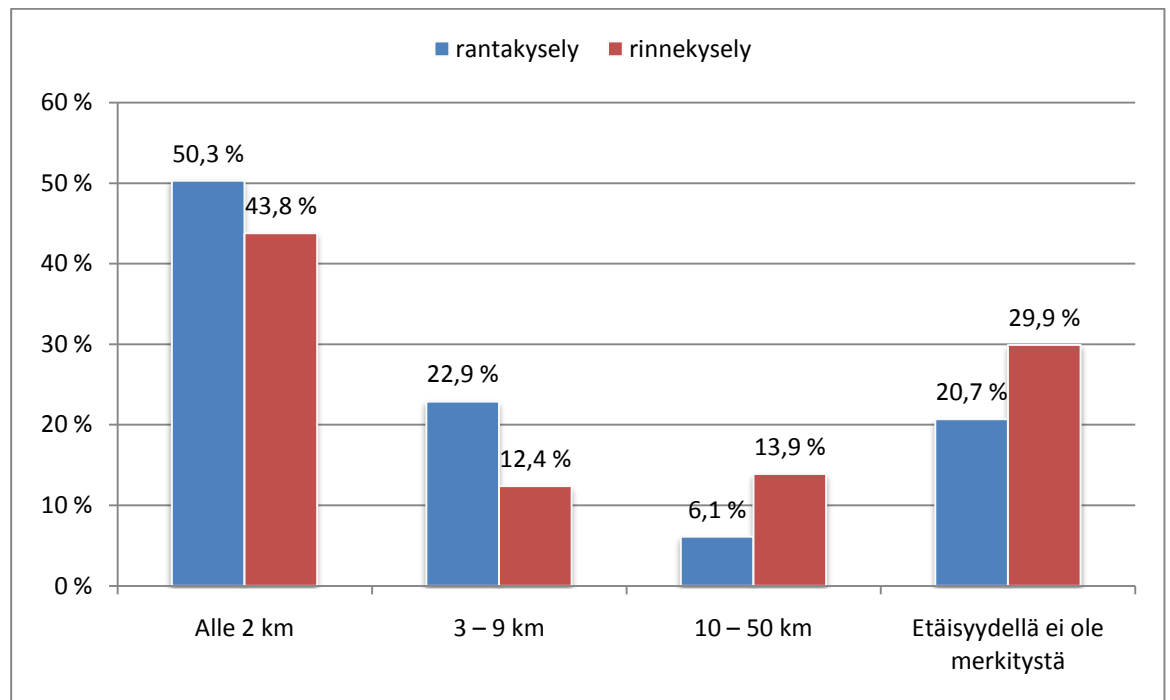
Kuvio 44. Kuinka kauas kotipaikkakunnalta vastaajat ovat valmiita lähtemään viikoksi tai sitä pidemmäksi ajaksi mökkilomalle (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

Kuvion 45 mukaiseen kysymykseen kulkuvälineestä vastaajat saivat valita kaikki heitä koskevat vaihtoehdot. Reilu enemmistö kummankin kyselyn vastaajista menee mökkilomalle omalla autollaan. Rantakyselyyn vastanneet eivät kulje juuri muilla kulkuvälineillä, sillä ne saivat niin vähän kannatusta. Rinnekyselyn vastaajien keskuudessa myös juna ja lentokone saivat kumpikin 11,3 % kannatuksen, mutta muut kulkuvälineet eivät myöskään juuri ole käytössä mökkilomalle mentäessä.



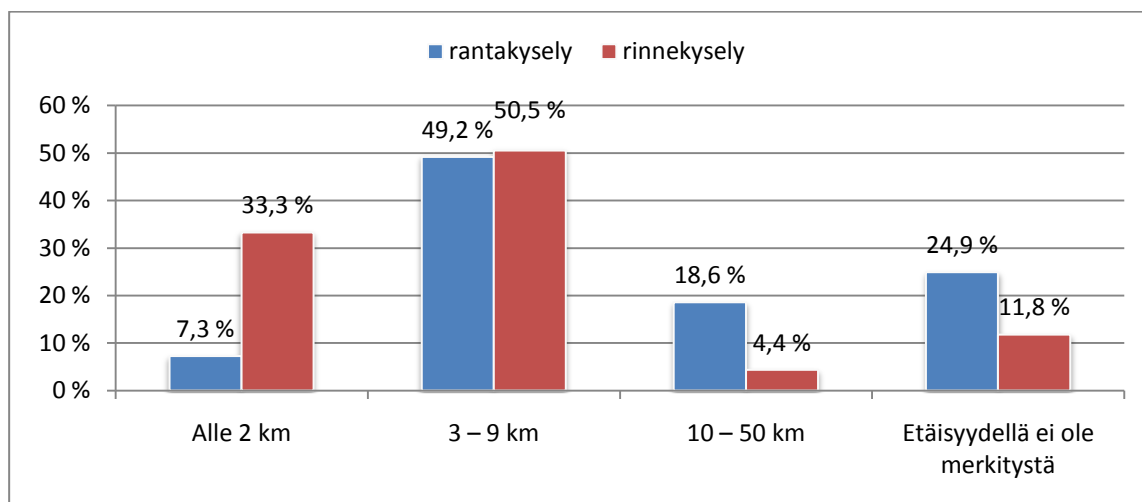
Kuvio 45. Vastaajien useimmiten käyttämät kulkuneuvot mökkilomalle mentäessä (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

Mikäli vastaaja menee julkisilla kulkuvälineillä mökkilomalle, tulisi linja-autopysäkin tai rautatieaseman heidän mielestään sijaita mieluiten alle kahden kilometrin päässä (kuvio 46). Rantakyselyn vastaajien toiseksi suosima vaihtoehto olisi kolmen ja yhdeksän kilometrin välillä (22,9 %), kun taas rinnekyselyn vastaajien kannatus tälle vaihtoehdolle oli vain 12,4 %. Rinnekyselyyn vastanneista 29,9 % ja rantakyselyyn vastanneista 20,7 % ovat sitä mieltä, ettei pysäkin tai aseman etäisyydellä ole merkitystä. Rinnekyselyyn vastanneet olisivat hieman rantakyselyn vastaajia mieluummin suostuvaisia menemään 10–50 kilometrin päähän mökistä tai huoneistosta päästäkseen pysäkille tai asemalle.



Kuvio 46. Millä etäisyydellä mökistä tai huoneistosta vastaajien mielestä linja-autopysäkki tai rautatieasema saisi korkeintaan sijaita (rantakysely n=179, rinnekysely n=137).

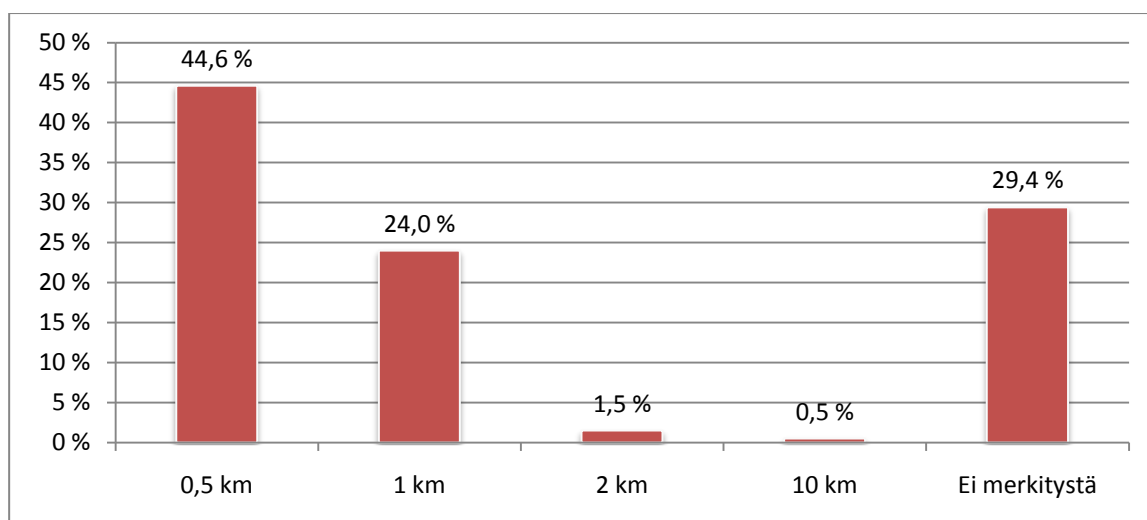
Suuri osa kyselyihin vastanneista on sitä mieltä, että sopiva matka mökiltä tai huoneistosta kauppaan olisi kolmesta yhdeksään kilometrin päässä (kuvio 47). Rinnekyselyyn vastanneiden toiseksi suosima vaihtoehto olisi alle kaksi kilometriä (33,3 %), kun taas tätä vaihtoehtoa rantakyselyn vastaajista kannattaa ainoastaan 7,3 %. Rantakyselyn vastaajat olisivat valmiimpia lähtemään kauppaan pidemmän matkan päähän, sillä heistä jopa 43,5 % vastasi ettei etäisyydellä ole merkitystä tai että matka voi olla 10–50 kilometriä. Sama luku rinnekyselyyn vastanneilla oli 16,2 %.



Kuvio 47. Millä etäisyydellä mökistä tai huoneistosta vastaajien mielestä kaupan tulisi sijaita (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

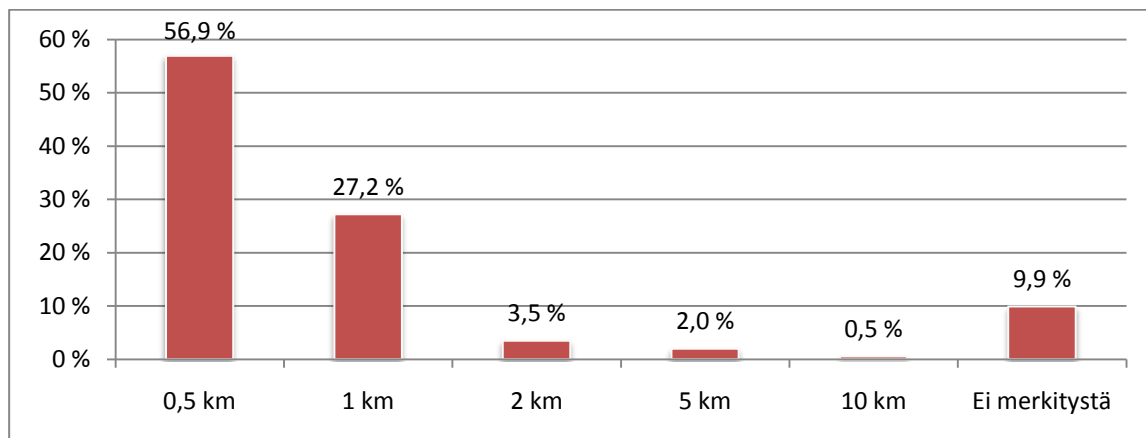
Seuraavat etäisyyskysymykset on kysytty ainoastaan rinnekyselyn vastaajilta.

Kuten kuviosta 48 huomataan, lähes puolet vastaajista (44,6 %) on sitä mieltä, että matkan Skibus-pysäkille tulisi olla alle puoli kilometriä. Kuitenkin jopa 29,4 % vastasi, ettei etäisyydellä ole merkitystä. Alle yhden kilometrin matkaa kannattaa 24,0 %, kun taas alle kaksi ja alle kymmenen kilometriä eivät ole juuri saaneet kannatusta. Kysymyksen matkoja ”alle viisi kilometriä”, ”alle 20 kilometriä” ja ”alle 30 kilometriä” ei valinnut kukaan.



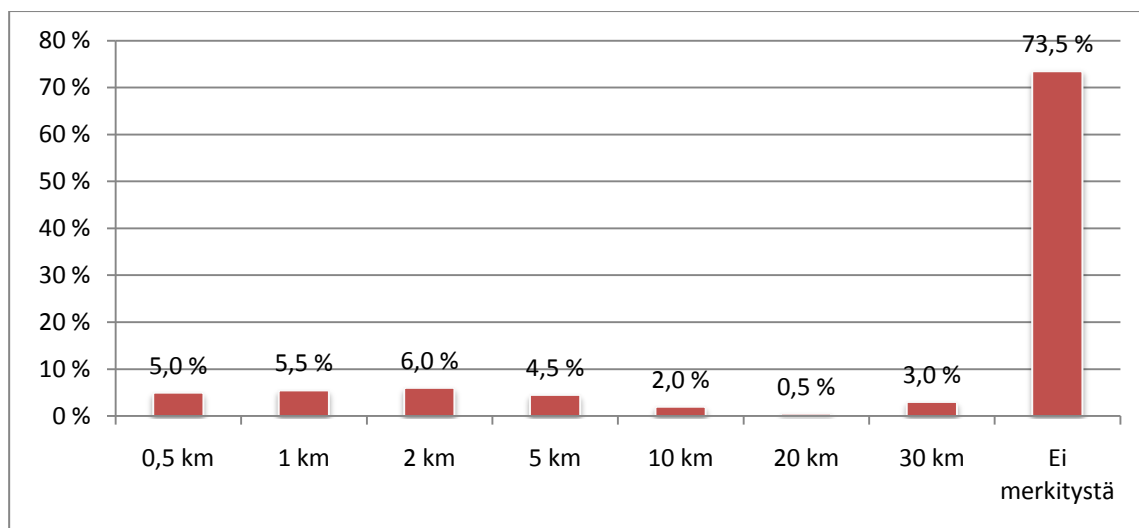
Kuvio 48. Vastaajien mielestä matkan Skibus-pysäkille tulisi olla alle (n=204).

Hiihtolatuksen halutaan yleisesti olevan lähellä mökkiä tai huoneistoa, kuten käy ilmi alla olevasta kuviosta 49. Jopa 56,9 % vastaajista haluaisi latujen olevan alle puolen kilometrin ja 27,2 % alle kilometrin päässä mökistä tai huoneistosta. Vastaajista 9,9 % etäisyydellä ei ole merkitystä. Kukaan vastaajista ei valinnut kysymyksessä olleita vaihtoehtoja ”alle 20 kilometriä” ja ”alle 30 kilometriä”.



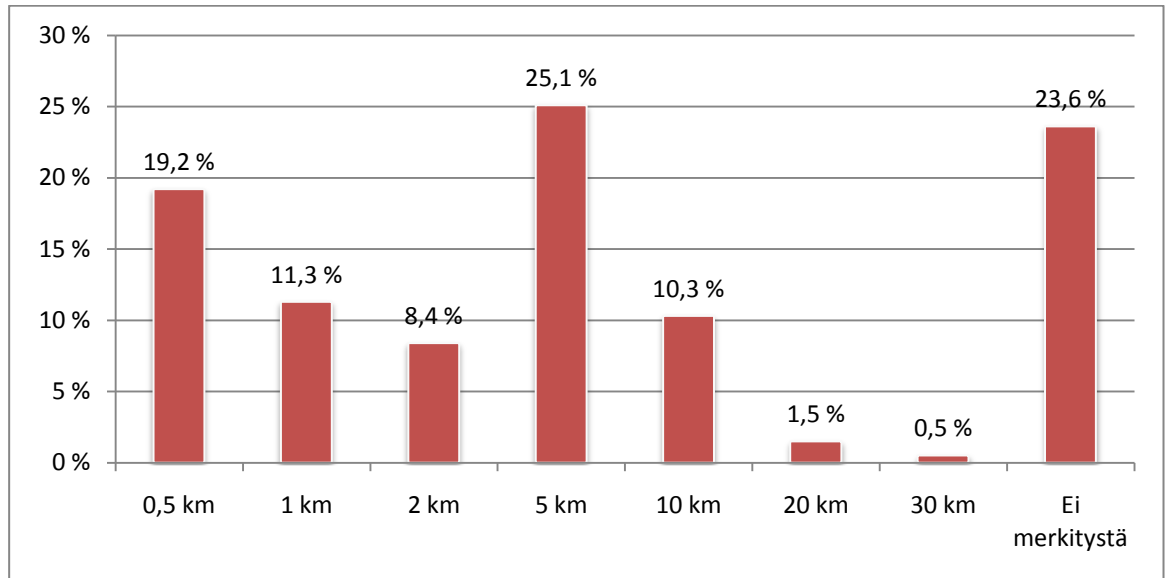
Kuvio 49. Vastaajien mielestä matkan hiihtoladuille tulisi olla alle (n=202).

Alla olevasta kuviosta 50 käy ilmi, ettei moottorikelkkareittien läheisyydellä juurikaan ole vastaajille merkitystä. Reilu enemmistö (73,5 %) oli tätä mieltä. Loput matkavaihtoehdot saivat suurin piirtein yhtä paljon kannatusta.



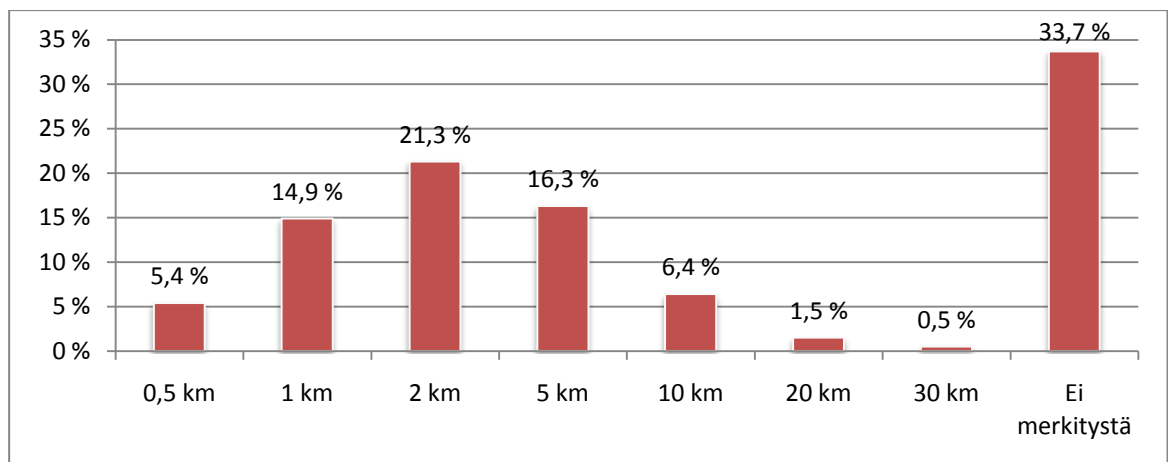
Kuvio 50. Vastaajien mielestä matkan moottorikelkkareiteille tulisi olla alle (n=200).

Hissin läheisyydestä ollaan useaa mieltä, sillä 25,1 % vastaajista riittää, että lähin hissi on alle viiden kilometrin päässä (kuvio 51). Vastaajista 23,6 % vastasi, ettei matkalla ole merkitystä ja 19,2 % kannattaa sitä, että matkaa on alle puoli kilometriä. Alle yksi (11,3 %), kymmenen (10,3 %) ja kaksi (8,4 %) kilometriä saivat aika lailla yhtä paljon vastaajien ääniä.



Kuvio 51. Vastaajien mielestä matkan lähimmälle hissille tulisi olla alle (n=203).

Suuri osa vastaajista (33,7 %) on sitä mieltä, ettei etäisyydellä ravintolaan ole juurikaan merkitystä (kuvio 52). Toiseksi eniten vastattiin, että matkaa ravintolaan tulisi olla alle kaksi kilometriä (21,3 %) ja kolmanneksi, että alle viisi kilometriä (16,3 %). Myös alle kilometrin matka sai kannatusta, sillä 14,9 % vastasi näin.



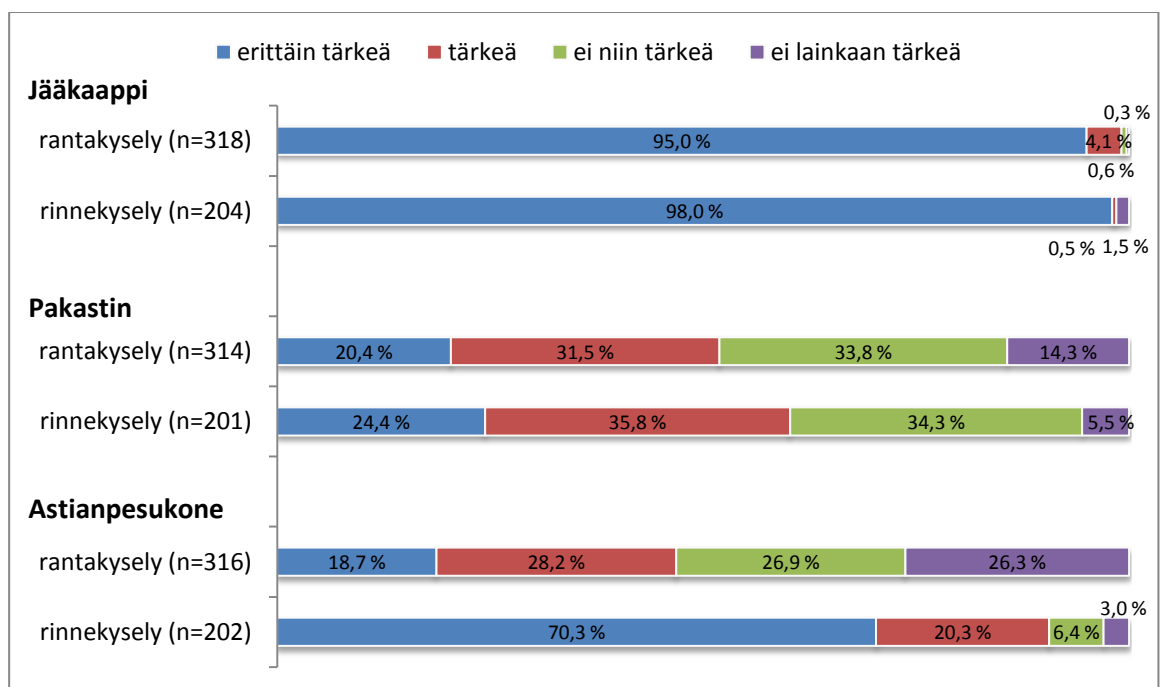
Kuvio 52. Vastaajien mielestä matkan ravintolaan tulisi olla alle (n=202).

7.4.2 Varustus

Kuviosta 53 huomaa, että jääkaappi mökillä tai huoneistossa on erittäin tärkeä varuste sekä ranta- että rinnekyselyyn vastanneille henkilöille. Kukaan rinnekyselyyn vastanneista ei ollut sitä mieltä, että jääkaappi ei ole niin tärkeä varuste mökillä tai huoneistossa, mutta ei lainkaan tärkeänä sitä pitää 1,5 % vastaajista. Rantakyselyssä ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä varusteena jääkaappia pitää yhteensä 0,9 %.

Suurista keittiökoneista pakastin ei ole aivan niin tärkeä kuin jääkaappi (kuvio 53). Rantakyselyn vastaajista 20,4 % pitää pakastinta erittäin tärkeänä ja 31,5 % tärkeänä. Rinnekyselyn vastaajat olivat samoilla linjoilla, sillä heistä 24,4 % pitää pakastinta erittäin tärkeänä ja 35,8 % tärkeänä. Ainoa suurempi eroavaisuus tulee siinä, kun rantakyselyn vastaajista 14,3 % ei pidä pakastinta lainkaan tärkeänä, niin rinnekyselyn vastaajista ainoastaan 5,5 % vastasi näin.

Astianpesukone on suurista keittiökoneista se, joka aiheuttaa eniten mielipide-eroja kyselyihin vastanneiden kesken (kuvio 53). Siinä missä 18,7 % rantakyselyn vastaajista pitää astianpesukonetta erittäin tärkeänä, on vastaava luku rinnekyselyyn vastanneilla jopa 70,3 %. Tärkeänä astianpesukonetta pitää 28,2 % rantakyselyyn vastanneista ja 20,3 % rinnekyselyn vastaajista. Ainoastaan 9,4 % rinnekyselyn vastaajista on sitä mieltä, ettei astianpesukone ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Samaa mieltä rantakyselyn vastaajista on reilu puolet (53,2 %).



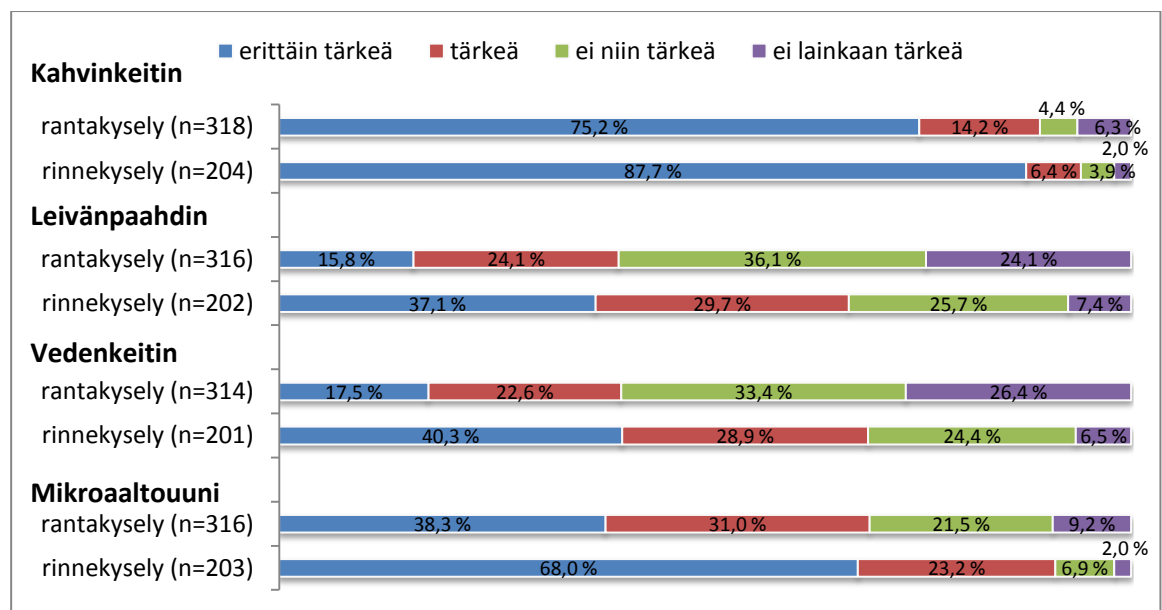
Kuvio 53. Suurien keittiökoneiden tärkeys mökissä tai huoneistossa.

Kuviosta 54 käy ilmi, että kahvinkeitin on pienistä keittiökoneista vastaajille kaikista tärkein. Erittäin tärkeänä sitä pitää 75,2 % rantakyselyn vastaajista ja jopa 87,7 % rinnekyselyyn vastanneista. Tämän lisäksi sitä pidetään myös tärkeänä rantakyselyn (14,2 %) ja rinnekyselyn vastaajien (6,4 %) mielestä.

Leivänpaahdin ei ole yhtä tärkeä varuste mökillä tai huoneistossa, sillä sitä pitää erittäin tärkeänä ainoastaan 15,8 % rantakyselyn ja 37,1 % rinnekyselyn vastaajista (kuvio 54). Rinnekyselyn vastaajille leivänpaahdin on kuitenkin tärkeämpi kuin rantakyselyyn vastanneille, sillä heistä 33,1 % on sitä mieltä, ettei leivänpaahdin ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Rantakyselyyn vastanneilla sama luku on jopa 60,2 %.

Myös vedenkeitin jakaa ranta- ja rinnekyselyn vastaajia (kuvio 54). Erittäin tärkeänä tai tärkeänä sitä pitää 40,1 % rantakyselyyn vastanneista ja jopa 69,2 % rinnekyselyn vastaajista. Ainoastaan 6,5 % rinnekyselyyn vastanneista on sitä mieltä, että vedenkeitin ei ole lainkaan tärkeä. Rantakyselyn vastaajista puolestaan 26,4 % on tätä mieltä.

Mikroaaltouuni on myös pienkeittiökone, joka jakaa mielipiteitä (kuvio 54). Reilu enemmistö (68,0 %) rinnekyselyn vastaajista on sitä mieltä, että mikroaaltouuni on erittäin tärkeä varuste mökissä tai huoneistossa, mutta rantakyselystä ainoastaan 38,3 % on samaa mieltä. Tärkeänä sitä pitää lisäksi 31,0 % rantakyselyn vastaajista ja 23,2 % rinnekyselyyn vastanneista. Ainoastaan 8,9 % rinnekyselyn vastaajista mikroaaltouuni ei ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä varuste. Rantakyselystä peräti 30,7 % on tätä mieltä.



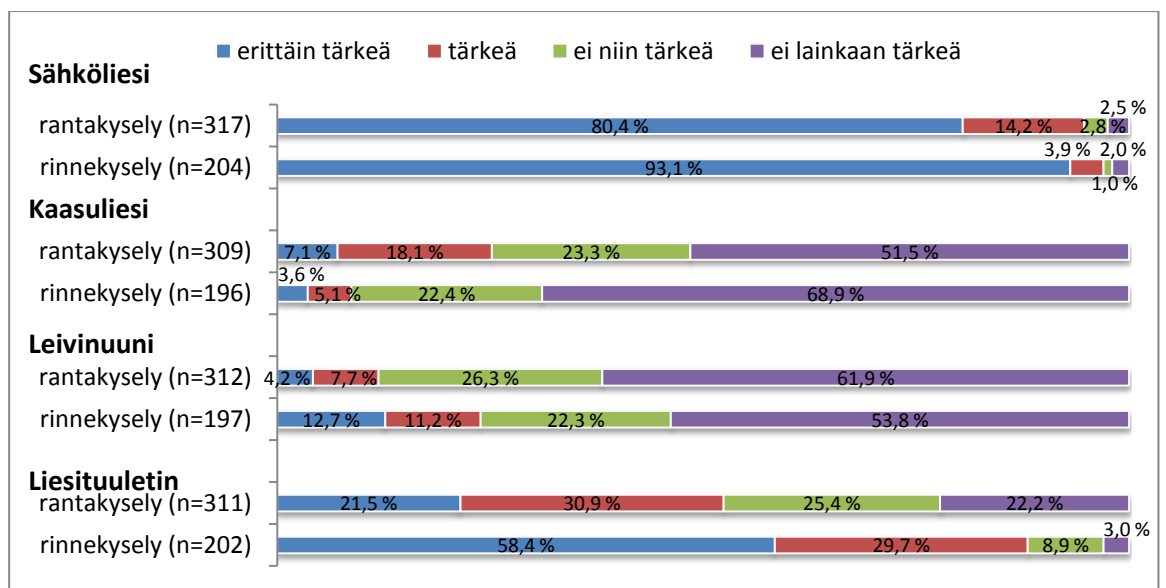
Kuvio 54. Pienten keittiökoneiden tärkeys mökissä tai huoneistossa.

Kuviosta 55 käy ilmi ranta- ja rinnekyselyyn vastanneiden henkilöiden mielipiteet keittiökaluksista. Kummankin kyselyn vastaajista suurin osa pitää sähköliettä mökillä tai huoneistossa erittäin tärkeänä tai tärkeänä. Rantakyselyn vastaajista ainoastaan 5,3 % ja rinnekyselyyn vastanneista 3,0 % pitää sähköliettä ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä.

Tilanne on lähes täysin päinvastainen kaasulieden kanssa, sillä ainoastaan 25,2 % rantakyselyn vastaajista ja 8,7 % rinnekyselyyn vastanneista on sitä mieltä, että kaasuliesi on erittäin tärkeä tai tärkeä (kuvio 55). Kyselyihin vastanneiden kesken on kuitenkin hieman eroja, sillä rantakyselyn vastaajat pitävät kaasuliettä hieman rinnekyselyyn vastanneita tärkeämpänä. Rantakyselyn vastaajista 78,8 % ja rinnekyselyn vastaajista jopa 91,3 % on sitä mieltä, että kaasuliesi ei ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä varuste mökillä tai huoneistossa.

Leivinuuni ei myöskään ole vastaajien mielestä kovin tärkeä varuste mökillä tai huoneistossa (kuvio 55). Rantakyselyn vastaajista 88,2 % ja rinnekyselyyn vastanneista 76,1 % ovat sitä mieltä, että se ei ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Ainoastaan 4,2 % rantakyselyn vastaajista pitää leivinuunia erittäin tärkeänä. Rinnekyselyyn vastanneet pitävät sitä hieman tärkeämpänä, sillä vastaava luku on 12,7 %.

Liesituuletin jakaa alla olevan kuvion 55 laitteista vastaajien mielipiteitä kaikkein eniten. Rantakyselyn vastaajista 21,5 % pitää liesituuletinta erittäin tärkeänä, kun taas rinnekyselyyn vastanneista jopa 58,4 % on samaa mieltä. Jopa 47,6 % rantakyselyn vastaajista ei pidä liesituuletinta niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä, mutta rinnekyselyyn vastanneista ainoastaan 11,9 % on samaa mieltä.



Kuvio 55. Keittiökaluksien tärkeys mökissä tai huoneistossa.

Kuten kuviosta 56 voi nähdä, televisio on tärkeä varuste kummankin kyselyn vastaajille. Kuviosta käy kuitenkin ilmi, että televisio on tärkeämpi rinnekyselyn vastaajille, sillä heistä jopa 77,9 % vastasi sen olevan erittäin tärkeä. Rantakyselyyn vastanneista 55,5 % oli samaa mieltä. Tärkeänä televisiota piti lisäksi 22,7 % rantakyselyn ja 16,2 % rinnekyselyn vastaajista. Ainoastaan 5,9 % rinnekyselyn vastaajista oli sitä mieltä, ettei televisio ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä varuste mökillä tai huoneistossa. Vastaava luku rantakyselyn vastaajilla oli 21,8 %.

Radio on myös tärkeä varuste, muttei aivan vedä vertojaan televisiolle (kuvio 56). Rantakyselyn vastaajista radiota piti erittäin tärkeänä 41,3 % ja tärkeänä 31,4 % vastaajista. Rinnekyselyn vastaajista hieman suurempi osa (47,5 %) piti televisiota erittäin tärkeä, mutta vähän vähemmän se koettiin tärkeänä (23,0 %). Ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä se koettiin suurin piirtein saman verran kyselyihin vastanneiden välillä.

Cd-soitin ei ole vastaajille lainkaan yhtä tärkeä kuin kaksi edellä mainittua varustetta (kuvio 56). Jopa 39,0 % rantakyselyn vastaajista ja 21,3 % rinnekyselyyn vastanneista ei pidä cd-soitinta lainkaan tärkeänä. Ei niin tärkeäksi sen kokee rantakyselyyn vastanneista 34,4 % ja 33,7 % rinnekyselyn vastaajista. Kyselyiden välillä on kuitenkin pientä eroa, sillä rinnekyselyn vastaajat kokevat cd-soittimen hieman tärkeämmäksi. Rinnekyselyn vastaajista jopa 45,1 % pitää cd-soitinta erittäin tärkeänä tai tärkeänä, kun vastaava luku rantakyselyn vastaajien parissa on ainoastaan 26,7 %.

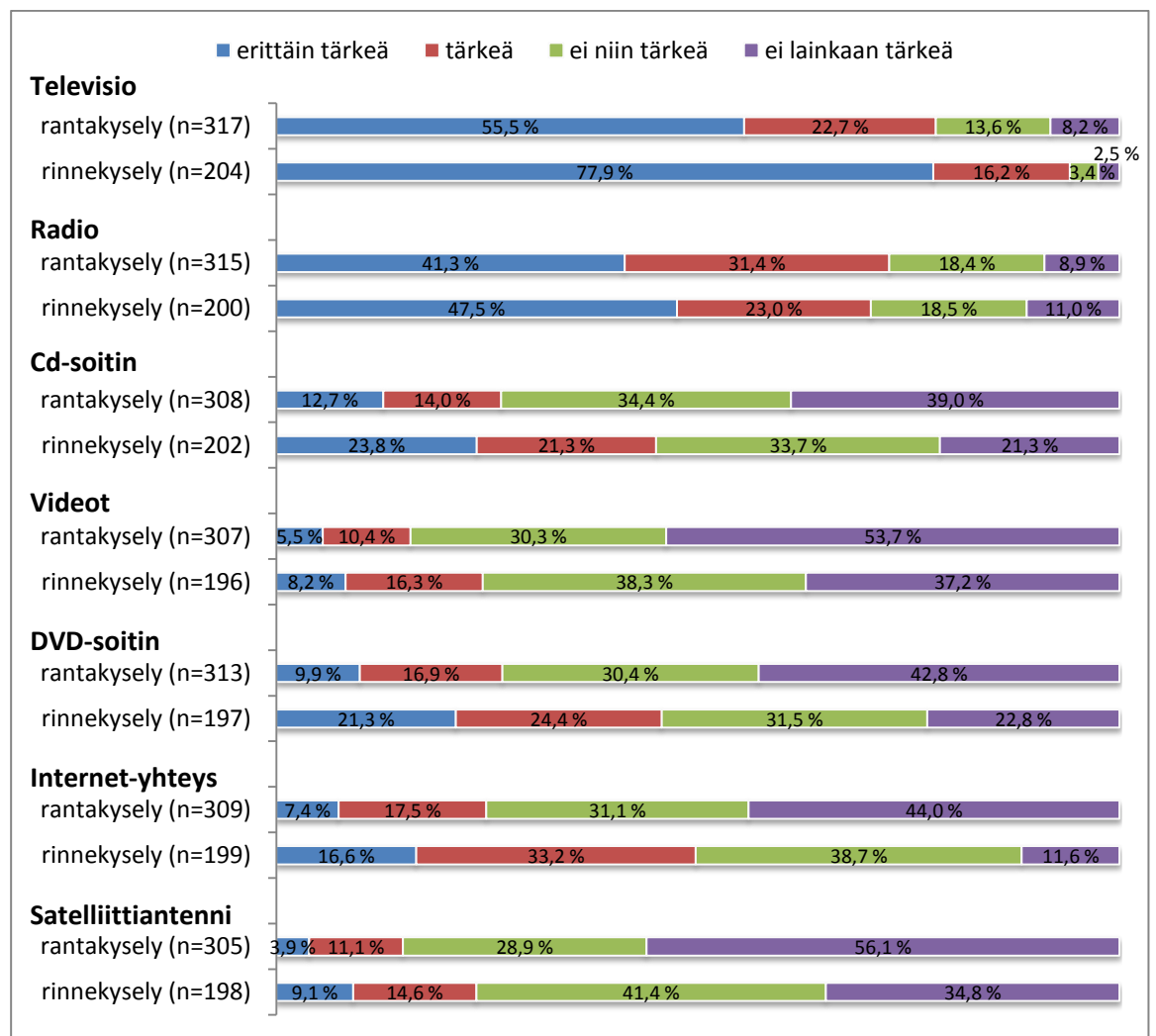
Myös videot eivät ole kyselyihin vastanneille kovinkaan tärkeä varuste mökillä tai huoneistossa (kuvio 56). Ainoastaan 5,5 % rantakyselyn ja 8,2 % rinnekyselyn vastaajista on sitä mieltä, että videot ovat erittäin tärkeä varuste. Tärkeänä niitä pitää 10,4 % rantakyselyyn ja 16,3 % rinnekyselyyn vastanneista. Rinnekyselyn vastaajat pitivät videoitakin hieman tärkeämpänä kuin rantakyselyyn vastanneet, mutta ero ei ole hirvittävän suuri. Rantakyselyn vastaajilla videoita ei lainkaan tärkeänä pitää reilu puolet (53,7 %), kun vastaava luku rinnekyselyn vastaajilla on 37,2 %.

DVD-soitin koetaan kyselyiden vastaajien keskuudessa suurin piirtein yhtä tärkeäksi varusteeksi kuin cd-soitin (kuvio 56). Rantakyselyyn vastanneille varuste ei ole kovin tärkeä, sillä ainoastaan 26,8 % on sitä mieltä, että se on erittäin tärkeä tai tärkeä. Rinnekyselyn vastaajien parissa vastaava luku on 45,7 %, joten heille se on hieman tärkeämpi.

Myös Internet-yhteys on rinnekyselyn vastaajille tärkeämpi kuin rantakyselyyn vastanneille (kuvio 56). Rantakyselyn vastaajista ainoastaan 7,4 % vastasi Internet-yhteyden olevan erit-

täin tärkeä, kun taas rinnekyselyyn vastanneista 16,6 % piti sitä erittäin tärkeänä. Rinnekyselyn vastaajista 33,2 % piti lisäksi Internet-yhteyttä tärkeänä, ja ainoastaan 11,6 % kokee sen ei lainkaan tärkeänä. Rantakyselyn vastaajista Internet-yhteyden koki tärkeäksi 17,5 % ja jopa 44,0 % oli sitä mieltä, ettei se ole lainkaan tärkeä varuste.

Satelliittiyhteys on erittäin tärkeä ainoastaan 3,9 % rantakyselyn vastaajista ja 9,1 % rinnekyselyyn vastanneista (kuvio 56). Rinnekyselyn vastaajat kokevat satelliittiyhteyden hieman tärkeämpänä kuin rantakyselyyn vastanneet, mutta yleisesti ottaen se koetaan kuitenkin melko tarpeettomana. Rantakyselyn vastaajista jopa 85,0 % ja rinnekyselyyn vastanneista 76,8 % ei pidä satelliittiyhteyttä niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä. Huomattava ero on siinä, että jopa 56,1 % rantakyselyn vastaajista koki ettei satelliittiyhteys ole lainkaan tärkeää, kun taas vastaava luku rinnekyselyyn vastanneilla oli 34,8 %.



Kuvio 56. Viihde- ja tietoliikennelaitteiston tärkeys mökissä tai huoneistossa.

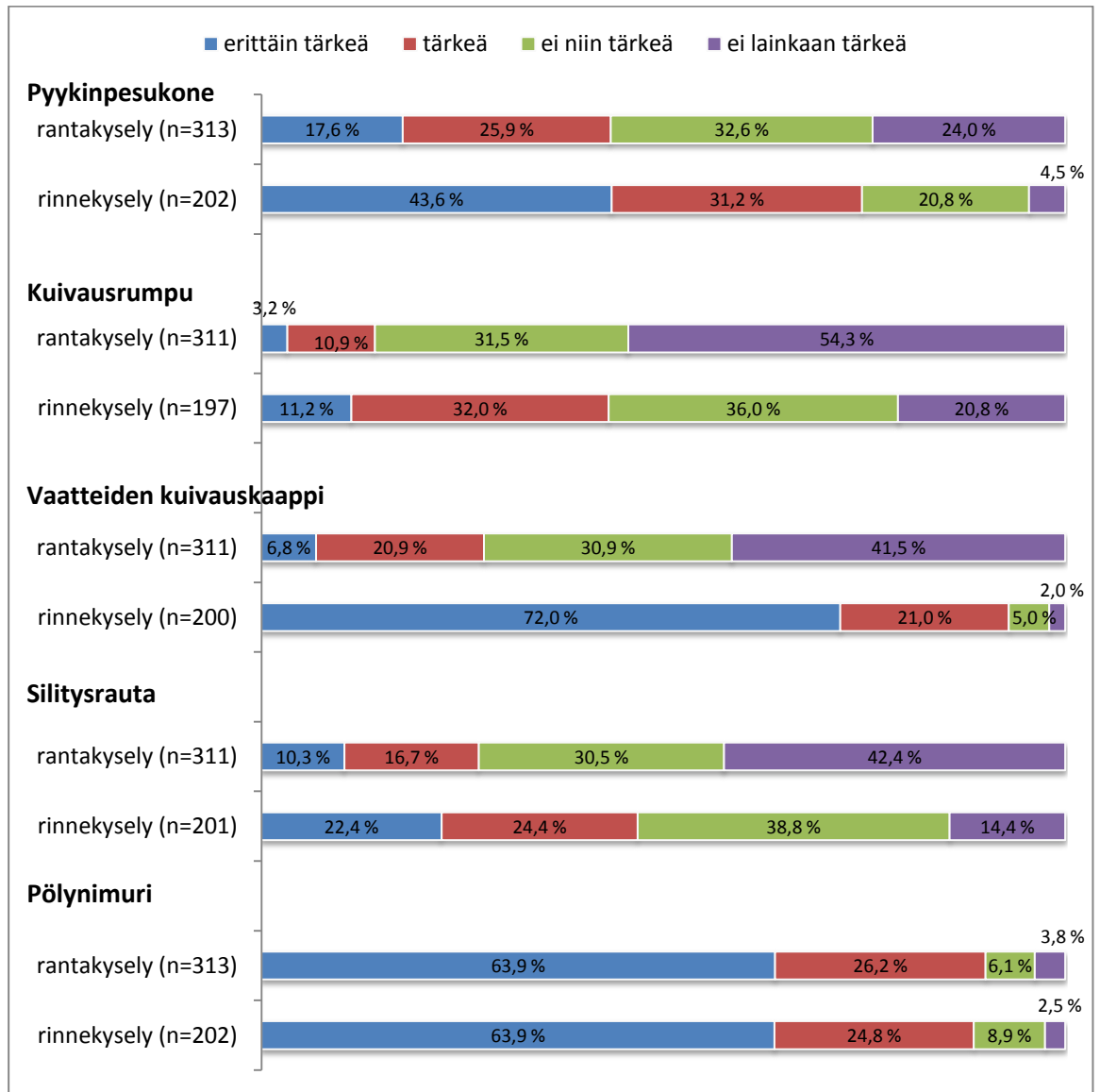
Kuviosta 57 on selkeästi nähtävillä, että rinnekyselyyn vastanneille pyykinpesukone on huomattavasti rantakyselyn vastaajia tärkeämpää. Kun rantakyselyyn vastanneista 17,6 % piti pyykinpesukonetta erittäin tärkeänä, oli jopa 43,6 % rinnekyselyn vastaajista samaa mieltä. Lisäksi 25,9 % rantakyselyn vastaajista ja 31,2 % rinnekyselyyn vastanneista pitää pyykinpesukonetta tärkeänä. Ainoastaan 25,3 % rinnekyselyn vastaajista ei pidä sitä niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä. Sama lukema rantakyselyyn vastanneilla on 56,6 %.

Kuivausrumpua ei koeta niin tärkeäksi kuin itse pyykinpesukone, mutta 43,2 % rinnekyselyn vastaajista se on kuitenkin erittäin tärkeä tai tärkeä (kuvio 57). Ainoastaan 14,1 % rantakyselyyn vastanneista on samaa mieltä, joten tämä lisävaruste jakaa vastaajien mielipiteitä suuresti. Rantakyselyyn vastanneista jopa 54,3 % on sitä mieltä, ettei kuivausrumpu ole lainkaan tärkeä. Rinnekyselyyn vastanneista tätä mieltä on ainoastaan 20,8 % vastaajista.

Kuivauskaappi aiheuttaa myös suuren eron ranta- ja rinnekyselyyn vastanneiden mielipiteiden välillä (kuvio 57). Kun 6,8 % rantakyselyn vastaajista on sitä mieltä, että vaatteiden kuivauskaappi on erittäin tärkeä, on vastaava luku rinnekyselyn vastaajilla jopa 72,0 %. Tärkeänä sitä pitää lisäksi 21,0 % rinnekyselyyn vastanneista. Ainoastaan 7,0 % heistä on sitä mieltä, että vaatteiden kuivauskaappi ei ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Rantakyselyyn vastanneista puolestaan jopa 72,4 % ei pidä lisävarustetta niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä.

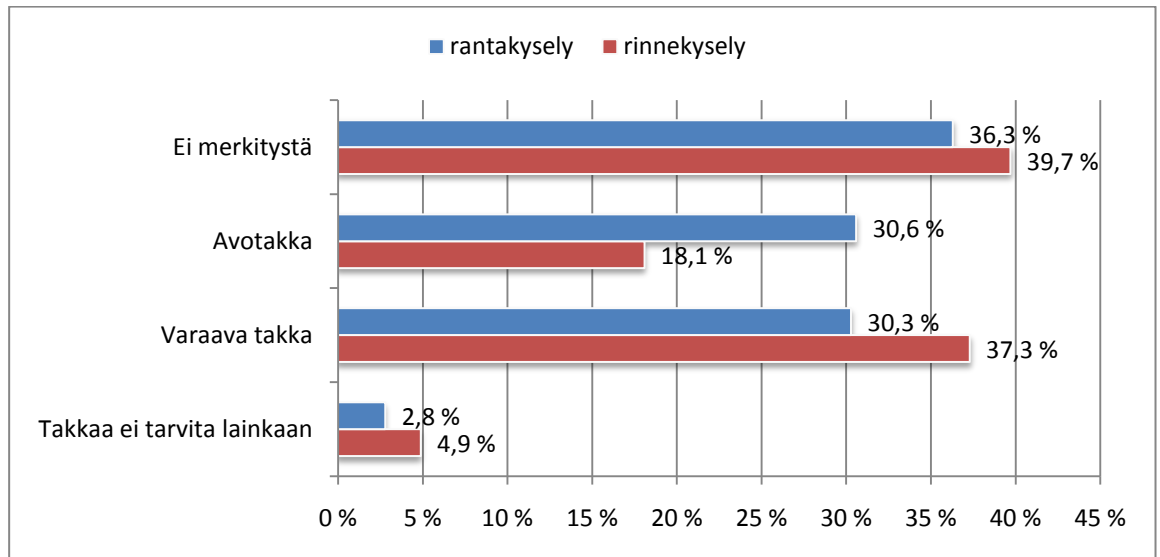
Silitysrauta ei jaa mielipiteitä aivan yhtä suuresti kuin vaatteiden kuivauskaappi, mutta silti alla on nähtävistä, että rinnekyselyn vastaajat kokevat sen hieman tärkeämpänä (kuvio 57). Heistä yhteensä 46,8 % pitää silitysrautaa erittäin tärkeänä tai tärkeä, kun taas rantakyselyn vastaajista näin ajattelee 27,0 %. Huomattavasti rinnekyselyyn vastanneita prosentuaalisesti suurempi osa rantakyselyyn vastanneista on myös sitä mieltä, ettei lisävaruste ole lainkaan tärkeä. Tätä mieltä on 42,4 % rantakyselyn vastaajista ja ainoastaan 14,4 % rinnekyselyyn vastanneista.

Pölynimuri puolestaan koetaan molempien kyselyiden vastaajien parissa prosentuaalisesti lähes yhtä tärkeänä (kuvio 57). Kummankin kyselyn vastaajista 63,9 % on sitä mieltä, että pölynimuri on erittäin tärkeä. Tärkeänä sitä pitää lisäksi 26,2 % rantakyselyyn ja 24,8 % rinnekyselyyn vastanneista. Ainoastaan 9,9 % rantakyselyn vastaajista ja 11,4 % rinnekyselyn vastaajista on sitä mieltä, ettei se ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä lisävaruste mökillä tai huoneistossa.



Kuvio 57. Siivoukseen liittyvien laitteiden tärkeys mökissä tai huoneistossa.

Suurin osa ranta- ja rinnekyselyyn vastanneista on sitä mieltä, ettei takan tyypillä ole merkitystä (kuvio 58). Rantakyselyyn vastanneista näin vastasi 36,3 % ja rinnekyselyyn vastanneista 39,7 %. Ero ei kuitenkaan ole merkittävä verrattuna toiseksi tulleisiin vaihtoehtoihin, sillä rantakyselyssä avotakka ja varaava takka saivat kumpikin hieman yli 30,0 % vastauksista. Rinnekyselyssä avotakan ja varaavan takan ero on kuitenkin merkittävä, sillä varaavaa takkaa suosii 37,3 % vastaajista ja ainoastaan 18,1 % tahtoi mökille avotakan. Vain pieni osa kyselyihin vastanneista oli sitä mieltä, ettei takkaa tarvita lainkaan.



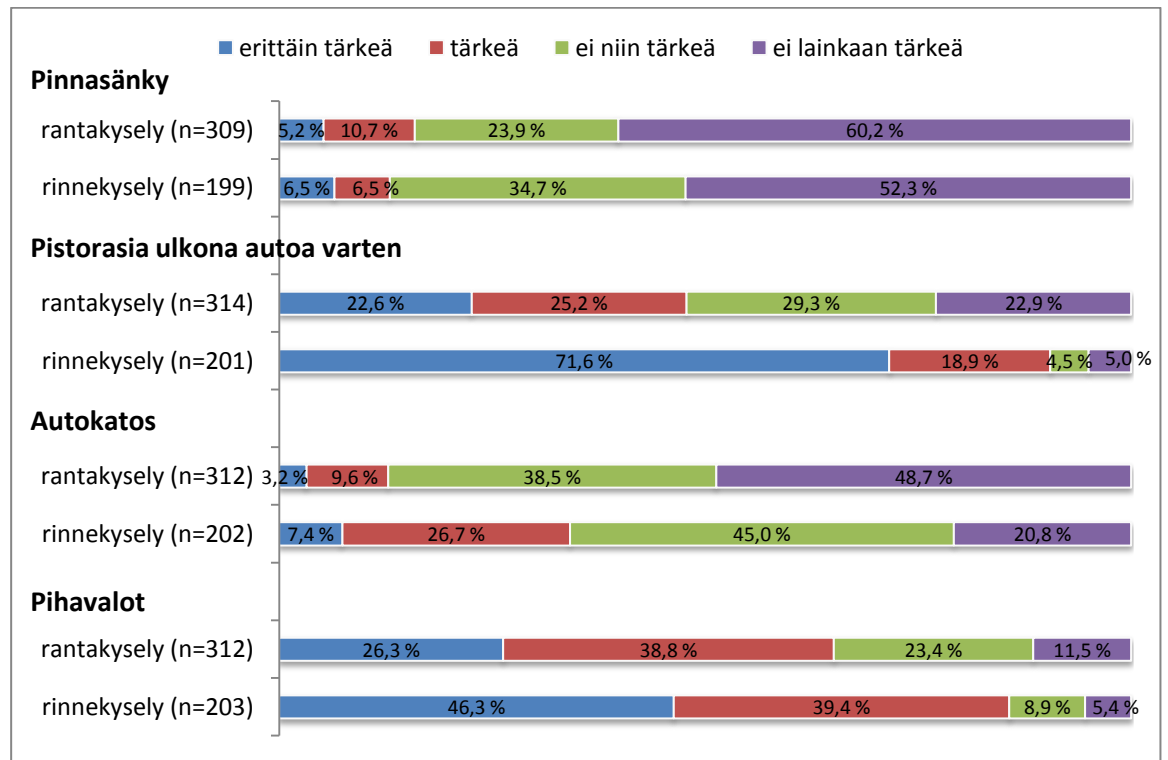
Kuvio 58. Vastaajien suosimat takkatyypit (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

Kuviosta 59 voi nähdä, että ranta- ja rinnekyselyn vastaajille pinnasänky ei ole kovinkaan tärkeä varuste. Ainoastaan 15,9 % rantakyselyyn vastanneista ja 13,0 % rinnekyselyn vastaajista pitää sitä erittäin tärkeänä tai tärkeänä lisävarusteena. Sen sijaan 52,3 % rinnekyselyyn vastanneista ja jopa 60,2 % rantakyselyyn vastanneista ei pidä pinnasänkyä lainkaan tärkeänä varusteena.

Ulkona oleva pistorasia autoa varten on huomattavasti tärkeämpää rinnekyselyyn vastanneille (kuvio 59). Heistä jopa 71,6 % on sitä mieltä, että tämä on erittäin tärkeä varuste, kun taas rantakyselyn vastaajista ainoastaan 22,6 % on samaa mieltä. Tärkeänä pistorasiaa pitää lisäksi 25,2 % rantakyselyyn vastanneista ja 18,9 % rinnekyselyn vastaajista. Ainoastaan 9,5 % rinnekyselyyn vastanneista on sitä mieltä, ettei pistorasia autoa varten ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä lisävaruste. Rantakyselyn vastaajista puolestaan jopa 52,2 % on sitä mieltä.

Autokatos on myös tärkeämpi lisävaruste rinnekyselyyn vastanneille (kuvio 59). Vaikka erittäin tärkeänä sitä pitää ainoastaan 7,4 % vastaajista, niin tärkeäksi varusteeksi sen kokee kuitenkin 26,7 %. Vastaavasti ainoastaan 3,2 % rantakyselyn vastaajista pitää autokatosta erittäin tärkeänä. Tärkeäksi sen kokee 9,6 % rantakyselyn vastaajista, kun taas ei niin tärkeänä autokatosta pitää 38,5 %. Rantakyselyn vastaajista lähes puolet (48,7 %) on sitä mieltä, ettei autokatos ole lainkaan tärkeä. Ainoastaan noin viidennes (20,8 %) rinnekyselyyn vastanneista ei pidä autokatosta lainkaan tärkeänä. Ei niin tärkeänä lisävarusteena sen kokee 45,0 % rinnekyselyn vastaajista.

Pihavalot ovat mökillä tai huoneistossa tärkeä varuste, sillä 26,3 % rantakyselyn vastaajista ja jopa 46,3 % rinnekyselyyn vastanneista pitää niitä erittäin tärkeänä (kuvio 59). Lisäksi tärkeäksi varusteeksi ne kokee 38,8 % rantakyselyn ja 39,4 % rinnekyselyn vastaajista. Ainoastaan 14,3 % rinnekyselyn vastaajista ei pidä pihavalvoja niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä. Vastaa-va luku rantakyselyyn vastanneilla on hieman suurempi (34,9 %), joten kuviosta voidaankin päätellä, että pihavalot ovat tärkeämpiä rinnekyselyyn vastanneille.



Kuvio 59. Lisävarusteiden tärkeys mökillä tai huoneistossa.

Kalastusvälineet ovat huomattavasti tärkeämpiä rantakyselyyn vastanneille, sillä heistä 14,6 % pitää kalastusvälineitä erittäin tärkeänä ja 27,6 % tärkeänä (kuvio 60). Rinnekyselyn vastaajista ainoastaan 1,5 % mielestä kalastusvälineet mökillä tai huoneistossa ovat erittäin tärkeitä. Tärkeänä niitä pitää 11,1 % rinnekyselyn vastaajista. Rantakyselyn vastaajista 28,6 % ei pidä kalastusvälineitä lainkaan tärkeänä, kun sama luku rinnekyselyn vastaajilla on lähes puolet (49,0 %).

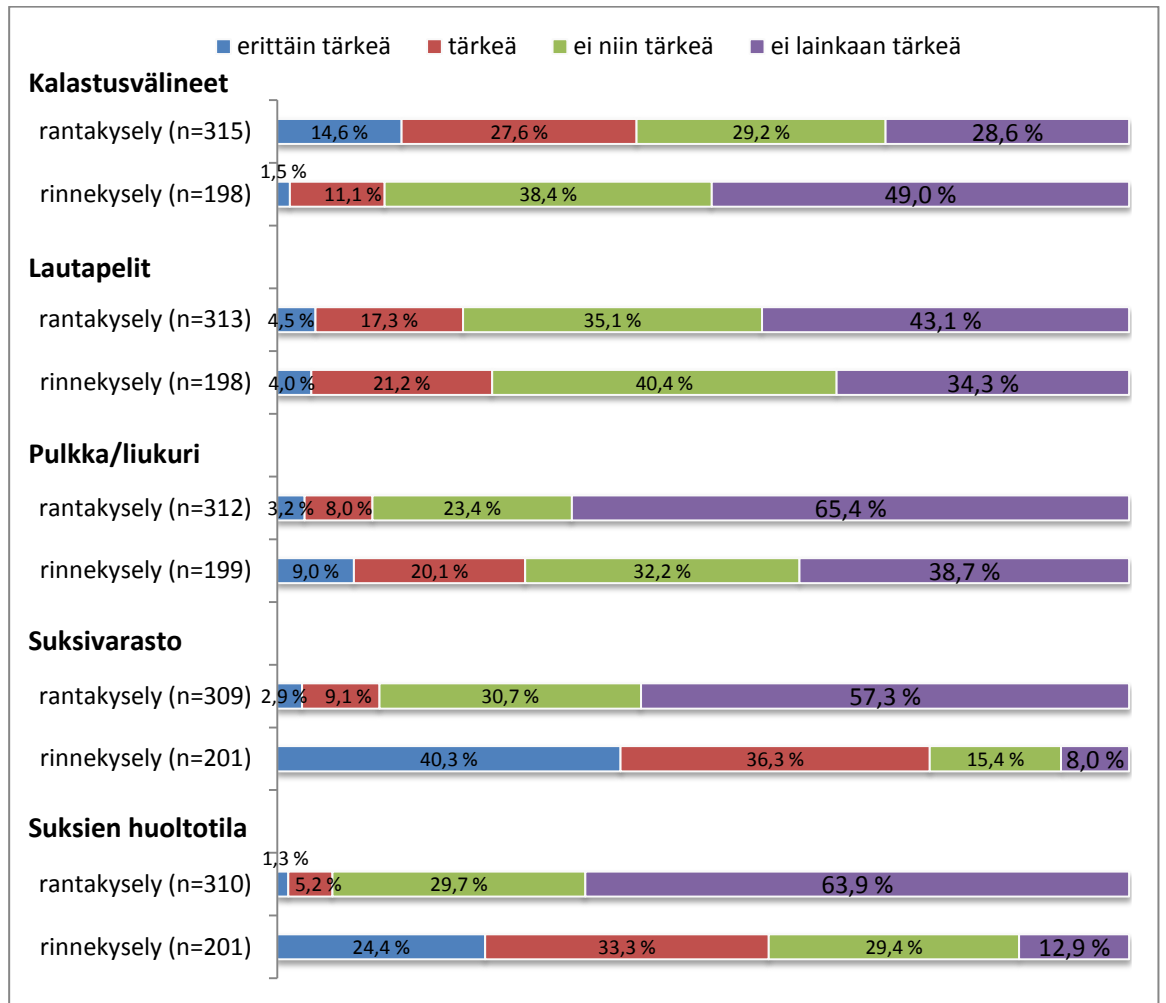
Lautapelit ovat hieman tärkeämpiä rinnekyselyn vastaajille kuin rantakyselyyn vastanneille, mutta ero ei ole merkittävä (kuvio 60). Suurin ero on sen välillä, kuinka suuri osuus ei pidä

lautapelejä lainkaan tärkeinä. Rantakyselyn vastaajista 43,1 % ja rinnekyselyyn vastanneista 34,3 % on tätä mieltä.

Suurimmalle osalle (65,4 %) rantakyselyyn vastanneista pulkka tai liukuri ei ole lainkaan tärkeä lisävaruste mökillä tai huoneistossa (kuvio 60). Heistä erittäin tärkeänä varustetta pitää ainoastaan 3,2 % ja tärkeänäkin vain 8,0 %. Rinnekyselyn vastaajista 9,0 % on sitä mieltä, että pulkka tai liukuri on erittäin tärkeä lisävaruste. Tärkeänä sitä pitää lisäksi 20,1 %. Kaiken kaikkiaan suurimmalle osalle kyselyiden vastaajista pulkka tai liukuri ei ole tärkeä varuste, sillä ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä sitä pitää yhteensä jopa 88,8 % rantakyselyn ja 70,9 % rinnekyselyn vastaajista.

Suksivaraston kohdalla vastaajien mielipiteet eroavat hyvin merkittävästi (kuvio 60). Ainoastaan 12,0 % rantakyselyn vastaajista pitää suksivarastoa erittäin tärkeänä tai tärkeänä. Rinnekyselyn vastaajista puolestaan 40,3 % pitää sitä erittäin tärkeänä ja 36,3 % vastaajista tärkeänä. Ainoastaan 8,0 % rinnekyselyn vastaajista on sitä mieltä, ettei suksivarasto ole lainkaan tärkeä, kun taas rantakyselyn vastaajista jopa 57,3 % vastasi samaa.

Suksien huoltotilasta rantakyselyn vastaajat ovat lähes samaa mieltä kuin suksivarastostakin, sillä erolla, että suksivarastoa pidettiin hieman tärkeämpänä (kuvio 60). Rinnekyselyn vastajillekin suksivarasto on suksien huoltotiloja tärkeämpi lisävaruste mökillä tai huoneistossa, mutta heille se on kuitenkin yleisesti ottaen tärkeä. Rinnekyselyn vastaajista 24,4 % pitää suksien huoltotilaa erittäin tärkeänä ja 33,3 % tärkeänä. Rantakyselyn vastaajilla erittäin tärkeänä tai tärkeänä varusteena sitä pitää ainoastaan 6,5 % vastanneista. Ei niin tärkeänä suksien huoltotilaa pitää prosentuaalisesti lähes sama määrä vastaajia kyselyiden parissa. Tästä poiketen ei lainkaan tärkeänä sitä pitää ainoastaan 12,9 % rinnekyselyn vastaajista, mutta huomattava enemmistö (63,9 %) rantakyselyyn vastanneista.



Kuvio 60. Aktiviteetteihin liittyvien lisävarusteiden tärkeys mökillä tai huoneistossa.

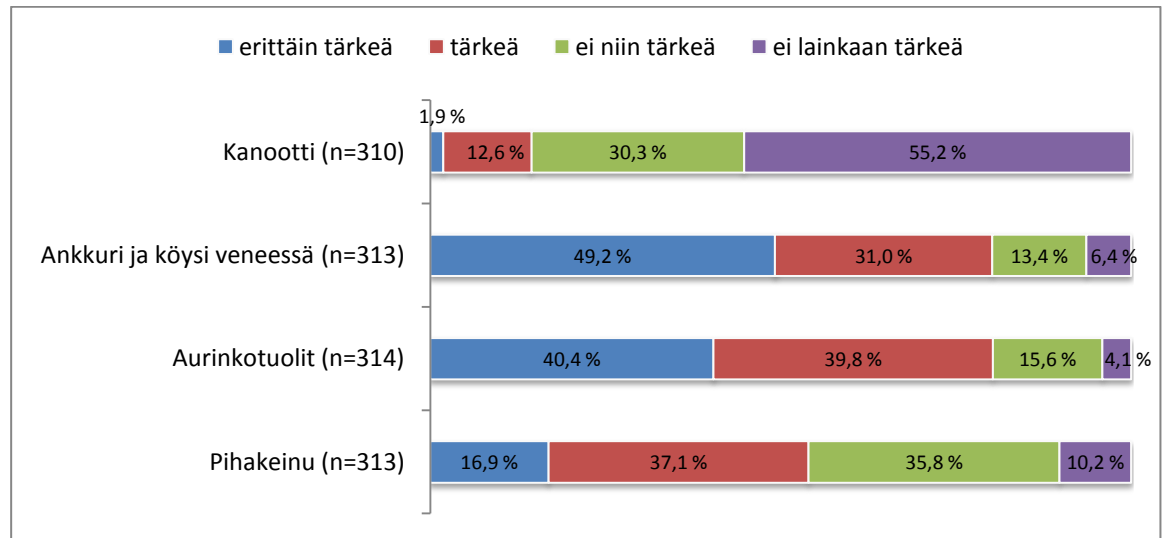
Seuraavassa kuviossa mainittujen lisävarusteiden tärkeys on kysytty ainoastaan rantakyselyn vastaajilta.

Suurin osa vastaajista (55,2 %) ei pitänyt kanoottia lainkaan tärkeänä ja 30,3 % ei kokenut sitä myöskään niin tärkeäksi (kuvio 61). Ainoastaan 1,9 % oli sitä mieltä, että kanootti on erittäin tärkeä varuste mökillä ja 12,6 % koki sen tärkeäksi.

Ankkuri ja köysi veneessä ovat huomattavasti tärkeämpiä, sillä 49,2 % piti sitä erittäin tärkeänä (kuvio 61). Lisäksi 31,0 % vastaajista oli sitä mieltä, että näiden varusteiden löytyminen veneestä on tärkeää. Ainoastaan 6,4 % vastasi, etteivät ne ole lainkaan tärkeitä.

Aurinkotuolit ovat lähes yhtä tärkeitä, sillä 40,4 % mielestä ne ovat erittäin tärkeä lisävaruste mökillä (kuvio 61). Tärkeänä niitä pitää 39,8 % vastaajista ja ainoastaan 19,7 % on sitä mieltä, etteivät aurinkotuolit ole niin tärkeitä tai lainkaan tärkeitä.

Pihakeinua pitää erittäin tärkeänä 16,9 % vastaajista ja tärkeänä 37,1 % (kuvio 61). Ei niin tärkeäksi lisävarusteeksi sen kokee 35,8 % vastaajista ja 10,2 % on puolestaan sen kannalla, ettei pihakeinu ole lainkaan tärkeä.

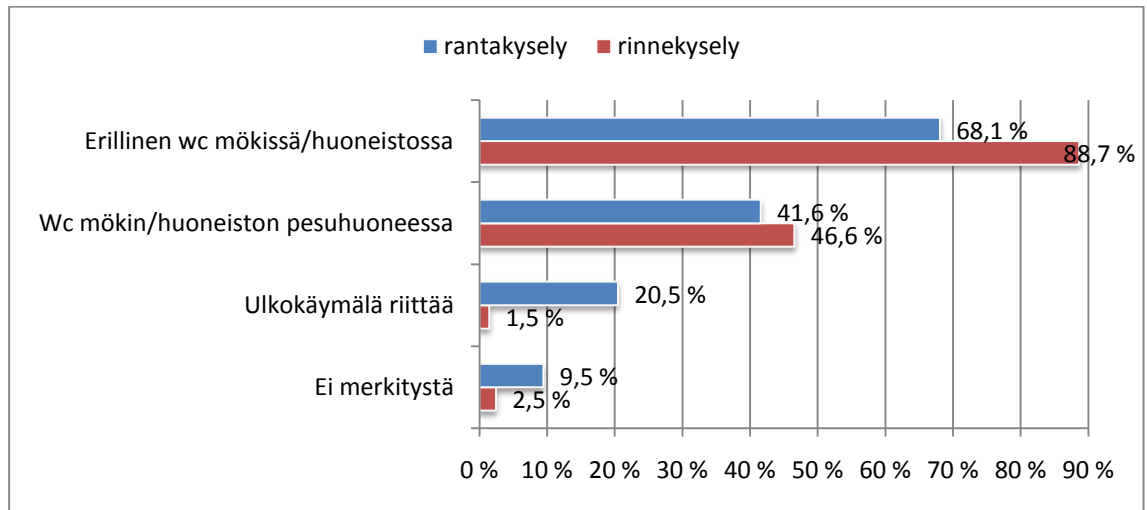


Kuvio 61. Rantakyselyn lisävarusteiden tärkeys.

7.4.3 Saniteettitilat

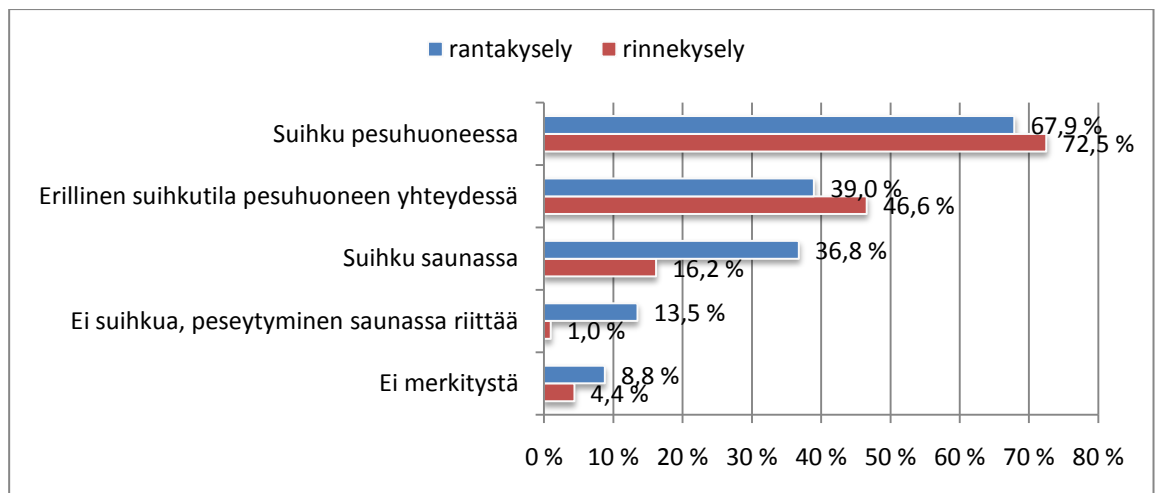
Saniteettitilakysymykset koskien wc-tyyppiä, suihkutilaa ja saunaa olivat sellaisia, että vastaajat saivat valita kaikki heitä miellyttävät vaihtoehdot.

Reilu enemmistö kummastakin kyselystä kannatti mieluiten erillistä wc:tä mökissä tai huoneistossa (kuvio 62). Rantakyselyn vastaajista tätä mieltä oli 68,1 % vastaajista ja rinnekyselyssä jopa 88,7 % vastanneista. Wc mökin tai huoneiston pesuhuoneessa on suunnilleen yhtä suosittu vaihtoehto ranta- ja rinnekyselyn vastaajien keskuudessa, mutta ulkokäymälä jakaa mielipiteet suuresti. Kun rantakyselyn vastaajista 20,5 % on sitä mieltä, että ulkokäymälä riittää, ainoastaan 1,5 % rinnekyselyyn vastanneista oli samaa mieltä. Wc-tyypillä ei ole merkitystä 9,5 % rantakyselyn vastanneista, mutta vain 2,5 % rinnekyselyn vastaajista sanoi samaa.



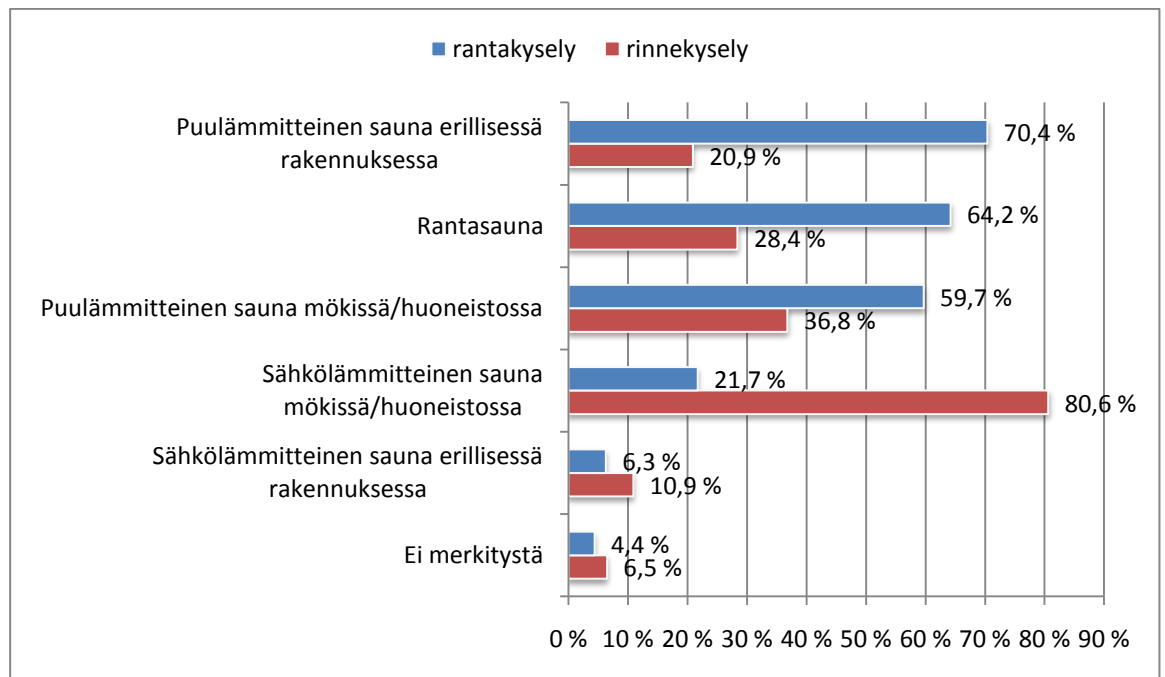
Kuvio 62. Vastaaajille mieluisimmat wc-tyypit (rantakysely n=317, rinneksely n=204).

Suihkutiloista selvästi suosituin on pesuhuoneessa sijaitseva suihku (kuvio 63). Tätä mieltä on 67,9 % rantakyselyyn vastanneista ja 72,5 % rinnekselyn vastaajista. Rantakyselyn vastaa- jilla erillinen suihkutila pesuhuoneen yhteydessä ja suihku saunassa ovat lähes yhtä mieluisia vaihtoehtoja, kun taas näiden välillä on rinnekselyyn vastanneiden välillä suuri mielipide- ero. Rinnekselyn vastaajista 46,6 % on sitä mieltä, että erillinen suihkutila pesuhuoneen yh- teydessä on mieluisa, mutta suihkua saunassa kannattaa ainoastaan 16,2 %. Myös pelkästään peseytyminen saunassa ilman suihkua jakaa mielipiteet kyselyiden vastaajien kesken, sillä ran- takyselyn vastaajista tätä kannattaa 13,5 %, kun taas rinnekselyn vastaajista ainoastaan 1,0 % on samaa mieltä.



Kuvio 63. Vastaaajille mieluisimmat suihkutilat (rantakysely n=318, rinneksely n=204).

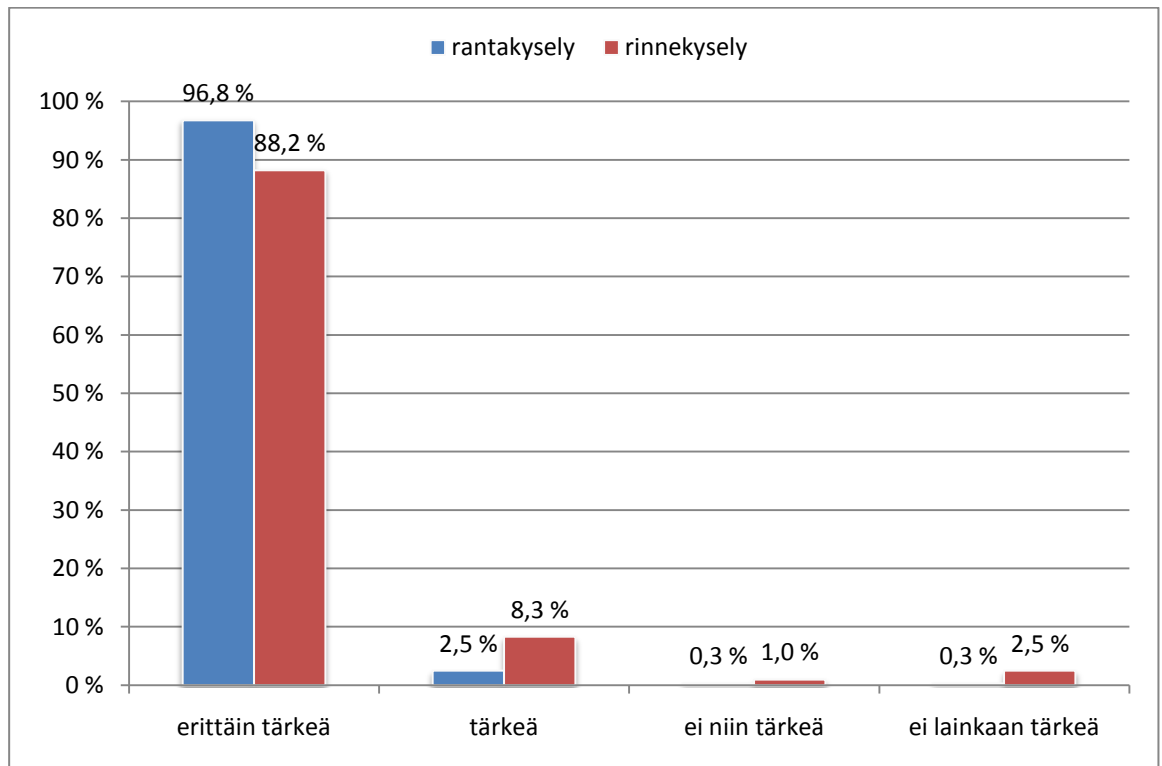
Kaikista eniten mielipiteitä jakaa mökin tai huoneiston sauna (kuvio 64). Rantakyselyyn vastanneiden kolme suosituinta saunatyyppeä ovat puulämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa (70,4 %), rantasauna (64,2 %) sekä puulämmitteinen sauna mökissä tai huoneistossa (59,7 %). Nämä vaihtoehdot ovat saaneet lähes yhtä paljon kannatusta keskenään, mutta rinnekyselyn vastaajilla on ainoastaan yksi vaihtoehto, joka nousee selkeästi esiin. Tämä on sähkölämmitteinen sauna mökissä tai huoneistossa ja sitä suosii jopa 80,6 % vastaajista. Seuraavasti suosituin tyyppi on puulämmitteinen sauna mökissä tai huoneistossa, mutta verrattuna ensimmäiseen vaihtoehtoon, kannatus on pieni (36,8 %). Rantasauna (28,4 %) ja puulämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa (20,9 %) saavat myös kannatusta, mutta sähkölämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa ei juurikaan miellytä kummankaan kyselyn vastaajia. Alla olevasta kuviosta käy myös ilmi, että saunan tyyppillä on merkitystä, sillä rantakyselystä ainoastaan 4,4 % ja rinnekyselyssä 6,5 % olivat sitä mieltä, ettei tyyppillä ole väliä.



Kuvio 64. Vastaajille mieluisin sauna (rantakysely n=318, rinnekysely n=201).

Edellisestä kuviosta 64 kävi ilmi, että saunan tyyppillä on vastaajille merkitystä. Ei siis lainkaan yllätä, että suurin osa vastaajista pitää saunaa erittäin tärkeänä mökillä tai huoneistossa (kuvio 65). Jopa 96,8 % rantakyselyn vastaajista ja 88,2 % vastasivat, että sauna on erittäin tärkeä. Ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä saunaa pitää rantakyselyn vastaajista ainoastaan 0,6 % ja rinnekyselyn vastaajistakin vain hieman enemmän (3,5 %). Rantakyselyn vastaajat pitivät siis

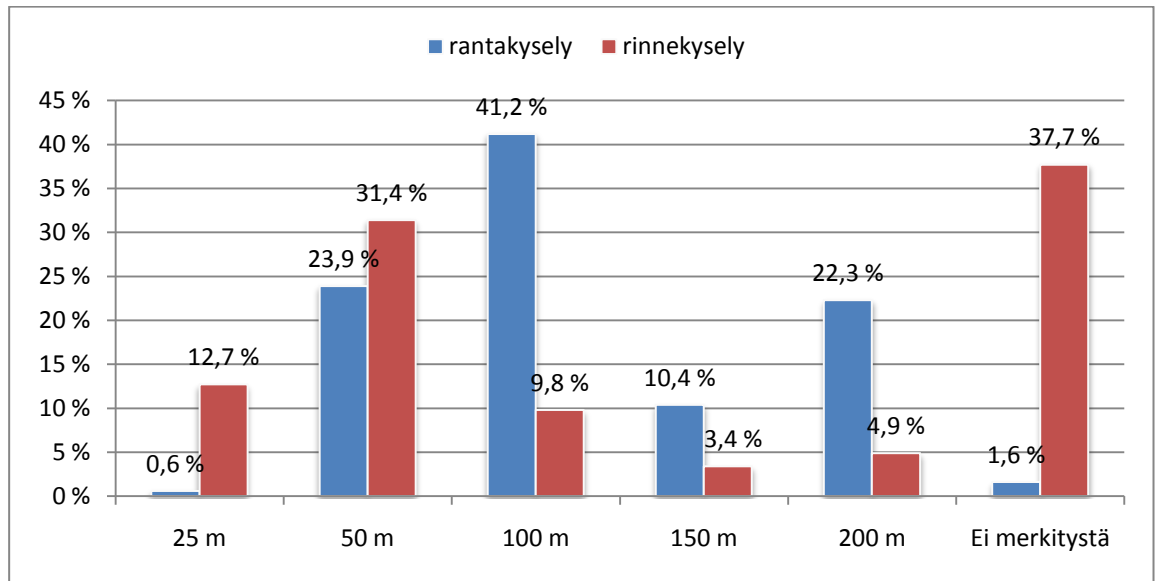
saunaa hieman rinnekyselyn vastaajia tärkeämpänä, mutta voidaan sanoa, että sauna on kuitenkin kaikille vastaajille erittäin tärkeä.



Kuvio 65. Saunan tärkeys vastaajille mökillä tai huoneistossa (rantakysely n=317, rinnekysely n=204).

7.4.4 Pihapiiri

Etäisyys naapuriin jakaa kuvion 66 mukaisesti mielipiteitä kyselyihin vastanneiden kesken. Kun rantakyselyyn vastanneet ovat suurimmaksi osaksi sitä mieltä, että lähimpään naapuriin on oltava vähintään 100 metriä, ei suurimmalla osalla (37,7 %) rinnekyselyyn vastanneista etäisyydellä ole merkitystä. Ainoastaan 1,6 % rantakyselyyn vastanneista on sitä mieltä, ettei etäisyydellä ole merkitystä. Toiseksi kannatetuin välimatka rantakyselyyn vastanneiden mielestä olisi vähintään 50 metriä (23,9 %), mutta myöskään alle 200 metriä (22,3 %) ei olisi huono vaihtoehto. Merkittävää on, että rinnekyselyyn vastanneiden mielestä vähintään 25 metrin matka lähimpään naapuriin on 12,7 % mielestä hyvä, kun taas vastaava luku rantakyselyyn vastanneilla on ainoastaan 0,6 %. Kuviosta näkee, että rantakyselyyn vastanneet tarvitsevat enemmän etäisyyttä kuin rinnekyselyn vastaajat.



Kuvio 66. Vastaajien toivoma etäisyys lähimpään naapuriin vähintään (rantakysely n=318, rinnekysely n=204).

Rantakyselyyn vastanneille on huomattavasti rinnekyselyn vastaajia tärkeämpää, ettei naapuriin ole näköyhteyttä (kuvio 67). Jopa 64,8 % rantakyselyn vastaajista pitää tätä erittäin tärkeänä ja 26,7 % tärkeänä. Rinnekyselyn vastaajilla ainoastaan 10,5 % vastaajista näköyhteyden puuttuminen on erittäin tärkeää ja 23,0 % vastaajista se on tärkeää. Ainoastaan 8,5 % rantakyselyn vastaajista pitää näköyhteyden puuttumista ei niin tärkeänä tai ei lainkaan tärkeänä, kun vastaava luku rinnekyselyyn vastanneiden parissa on jopa 66,5 %.

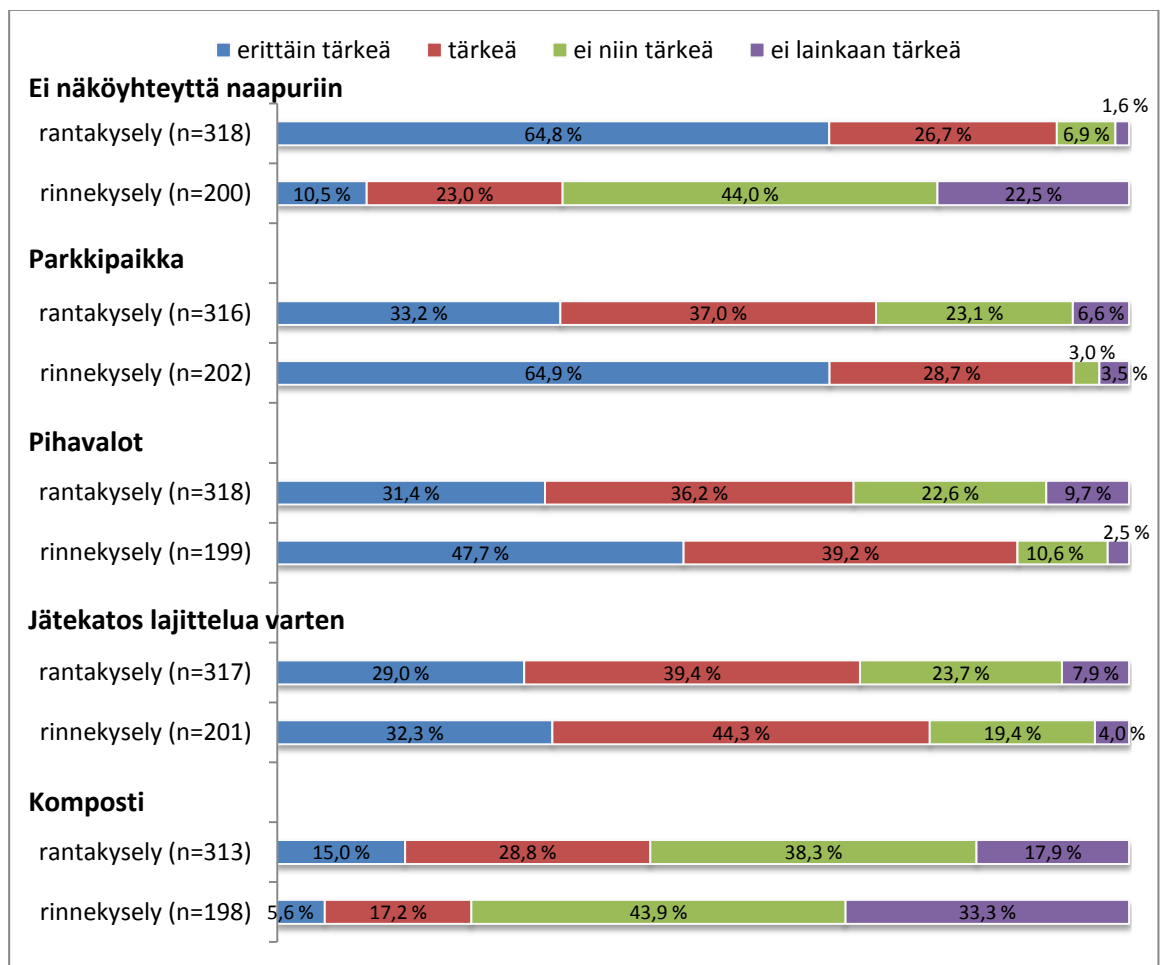
Parkkipaikka mökin tai huoneiston pihapiirissä on tärkeää suurimmalle osalla kummankin kyselyn vastaajista, mutta tärkeämpää rinnekyselyyn vastanneille (kuvio 67). Rantakyselyn vastaajista 33,2 % pitää parkkipaikkaa erittäin tärkeänä ja peräti 64,9 % rinnekyselyn vastaajista on samaa mieltä. Tärkeänä sitä pitää lisäksi 37,0 % rantakyselyyn ja 28,7 % rinnekyselyyn vastanneista. Ainoastaan 6,6 % rantakyselyn vastaajista parkkipaikka ei ole lainkaan tärkeä ja samaa mieltä on vain 3,5 % rinnekyselyyn vastanneista. Ei niin tärkeänä parkkipaikan kokee 3,0 % rinnekyselyn vastaajista ja 23,1 % rantakyselyyn vastanneista.

Pihavalot ovat myös tärkeä varuste mökin tai huoneiston pihapiirissä (kuvio 67). Jopa 67,6 % rantakyselyn ja 86,9 % rinnekyselyn vastaajista pitää niitä erittäin tärkeänä tai tärkeänä. Rinnekyselyn vastaajille pihavalot ovat siis hieman tärkeämpiä, mutta tärkeitä ne ovat ranta-

kyselyn vastaajillekin. Ainoastaan 9,7 % rantakyselyn ja 2,5 % rinnekyselyn vastaajista ei pidä pihavaloja lainkaan tärkeänä.

Jätekatos lajittelua varten on prosentuaalisesti lähes yhtä tärkeä ranta- ja rinnekyselyn vastaajille (kuvio 67). Ainoastaan hieman tärkeämpi se on rinnekyselyn vastaajille, joista 76,6 % ilmoitti pitävänsä jätekatosta erittäin tärkeänä tai tärkeänä. Vastaava luku rantakyselyyn vastanneilla oli 68,4 %.

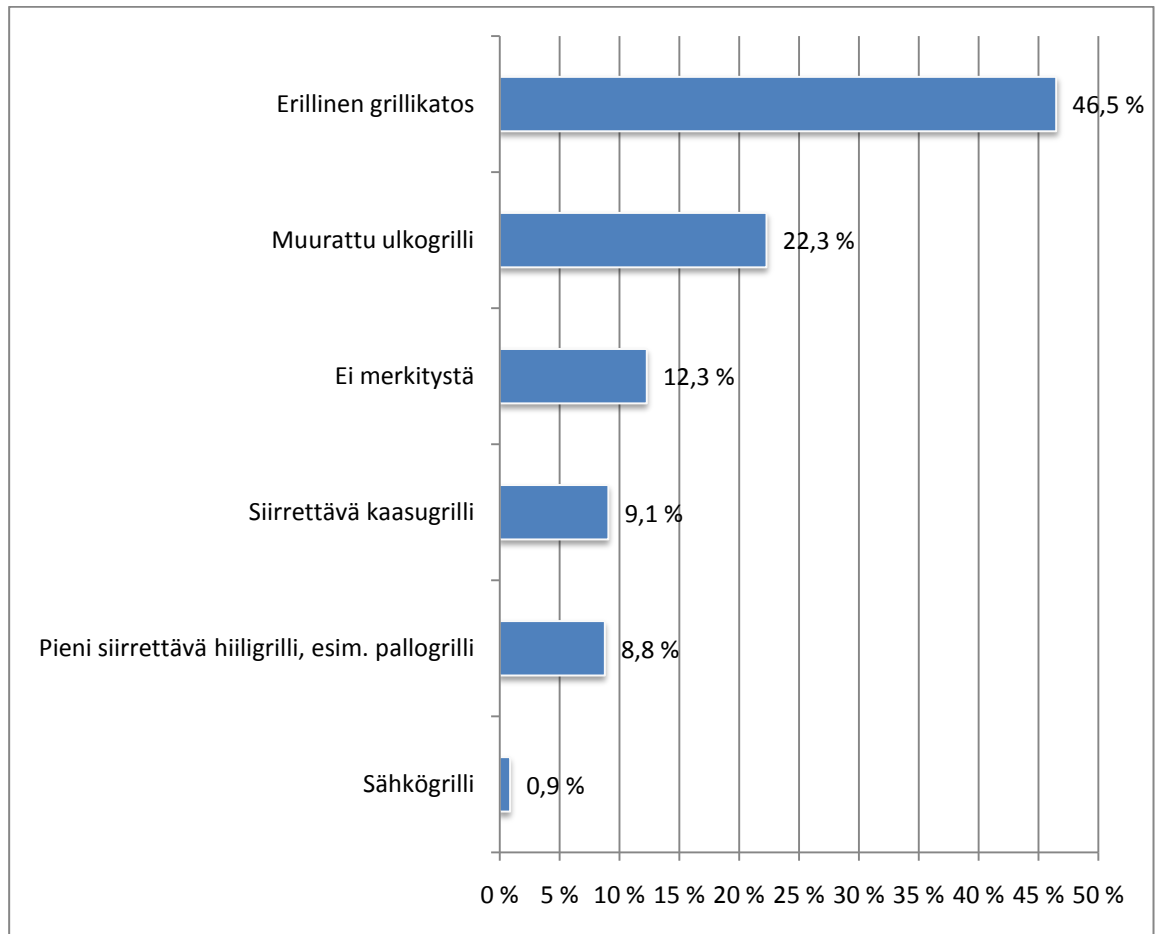
Komposti on tärkeämpi rantakyselyyn vastanneille, sillä 15,0 % vastaajista se oli erittäin tärkeä ja 28,8 % vastaajista tärkeä (kuvio 67). Rinnekyselyn vastaajista ainoastaan 5,6 % on sitä mieltä, että komposti on erittäin tärkeä ja tärkeänakin sitä pitää vain 17,2 %. Reilu enemmistö kummankin kyselyn vastaajista on kuitenkin sitä mieltä, ettei komposti ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Rantakyselyn vastaajista yhteensä 56,2 % ja rinnekyselyyn vastanneista jopa 77,2 % ei pidä kompostia niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä mökin tai huoneiston pihapiirissä.



Kuvio 67. Mökin tai huoneiston pihapiirissä olevien asioiden tärkeys.

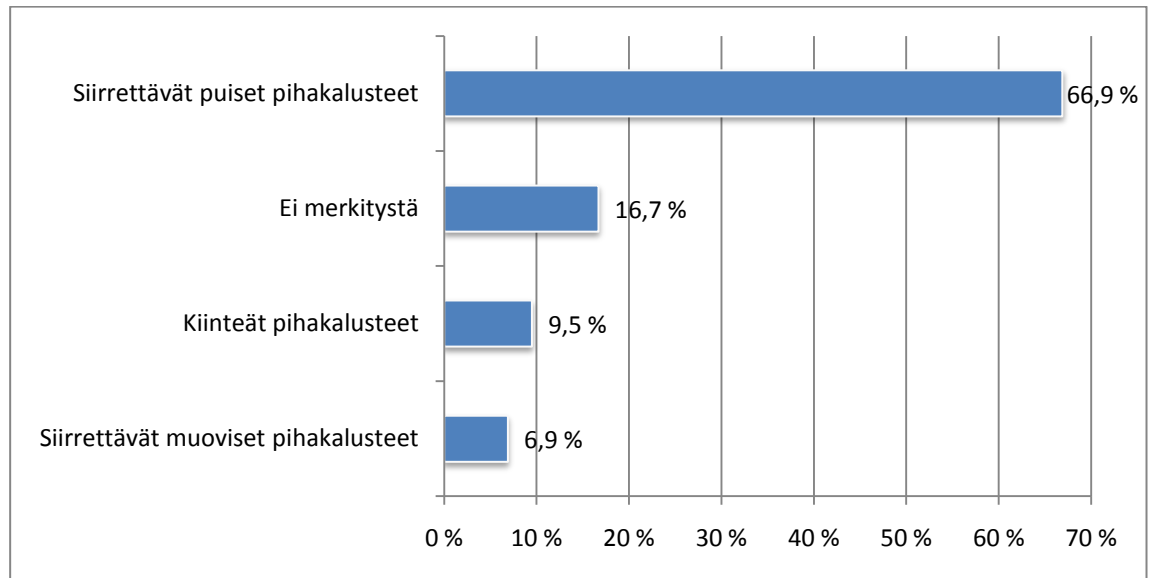
Seuraavat kysymykset liittyen mökin tai huoneiston pihapiiriin on kysytty ainoastaan rantakyselyn vastaajilta.

Reilusti suosituin ulkogrillin tyyppi on erillinen grillikatos, jota kannattaa 46,5 % vastanneista (kuvio 68). Toiseksi suosituin grilli on muurattu ulkogrilli (22,3 %) ja grillin tyyppillä ei ole merkitystä 12,3 % vastaajista. Siirrettävä kaasugrilli ja pieni siirrettävä hiiligrilli ovat lähes yhtä suosittuja, kun taas sähkögrilliä ei suosi lähes kukaan.



Kuvio 68. Vastaajille mieluisin ulkogrilli (n=318).

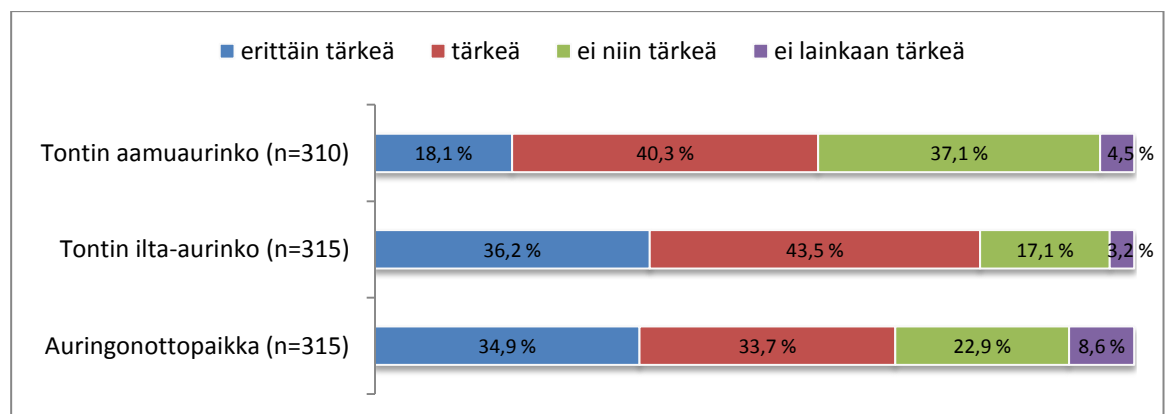
Kuviosta 69 käy ilmi, että selkeä enemmistö (66,9 %) vastaajista suosii puutarhakalusteina siirrettäviä puisia pihakalusteita. Siirrettävät muoviset pihakalusteet ja kiinteät pihakalusteet eivät ole lähellekään yhtä suosittuja, mutta 16,7 % vastaajista puutarhakalusteiden tyyppillä ei myöskään ole merkitystä.



Kuvio 69. Vastajille mieluisimmat puutarhakalusteet (n=317).

Tontin ilta-aurinko on vastaajille tärkeämpää kuin aamuaurinko, kuten selviää alla olevasta kuviosta 70. Aamuaurinkoa pitää erittäin tärkeänä 18,1 % vastaajista ja tärkeänä 40,3 %. Ilta-aurinko puolestaan on erittäin tärkeää 36,2 % vastaajista ja tärkeää 43,5 % vastanneista. Ei niin tärkeää aamuaurinko on 37,1 % vastaajista ja ei lainkaan tärkeää ainoastaan 4,5 % vastanneista. Ilta-auringon kokee ei niin tärkeänä 17,1 % vastaajista ja ei lainkaan tärkeänä vain 3,2 % vastanneista.

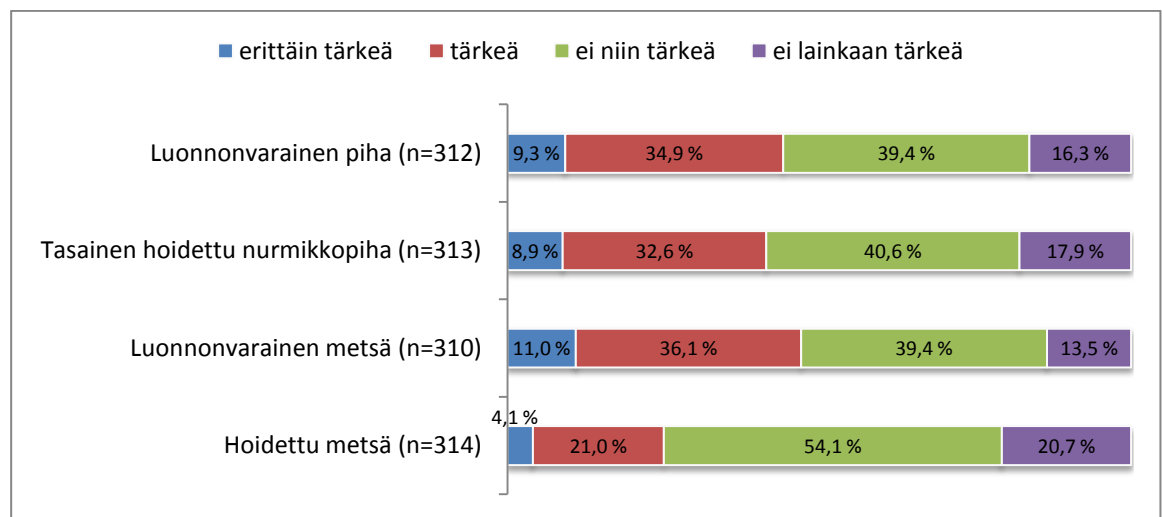
Auringonottoaika on myös tärkeää mökin pihapiirissä, sillä vastaajista jopa 68,6 % piti sitä erittäin tärkeänä tai tärkeänä (kuvio 70). Ei niin tärkeänä auringonottoaikaa pitää 22,9 % vastaajista ja 8,6 % mielestä auringonottoaika ei ole lainkaan tärkeä.



Kuvio 70. Mökin pihapiirin liittyvien asioiden tärkeys.

Kuviosta 71 näkee, että vastaajille ei juuri ole merkitystä onko mökin pihapiirissä luonnonvarainen vai tasainen hoidettu nurmikkopiha. Molemmat vaihtoehdot ovat saaneet suurin piirtein samat prosentuaaliset lukemat siihen, kuinka tärkeänä vastaajat niitä pitivät. Luonnonvaraista pihaa pitää erittäin tärkeänä tai tärkeänä 44,2 % vastaajista ja tasaista hoidettua nurmikkopihaa 41,5 %. Luonnonvaraisen pihan tärkeyttä koskevaan kysymykseen on vastannut yksi henkilö vähemmän kuin tasaista hoidettua nurmikkopihaa käsittelevään kysymykseen.

Luonnonvarainen ja hoidettu metsä puolestaan eivät ole yhtä tasoissa (kuvio 71). Luonnonvaraista metsää pitää erittäin tärkeänä 11,0 % ja tärkeänä 36,1 %. Hoidettua metsää sen sijaan pitää erittäin tärkeänä ainoastaan 4,1 % ja tärkeänäkin vain 21,0 %. Yhteensä jopa 74,8 % vastaajista hoidettu metsä ei ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä. Vastaava luku luonnonvaraisen metsän kohdalla on 52,9 %.



Kuvio 71. Pihaan ja metsään liittyvien asioiden tärkeys mökin pihapiirissä.

Hiekkalaatikko ei ole kovin suurelle osalle vastaajista tärkeä (kuvio 72). Ainoastaan 2,9 % vastaajista on sitä mieltä, että se on erittäin tärkeä mökin pihapiirissä ja vain hieman suurempi osa vastaajista (11,2 %) pitää hiekkalaatikkoa tärkeänä. Ei niin tärkeä se on 25,2 % vastaajista ja jopa 60,7 % on sitä mieltä, ettei hiekkalaatikko ole lainkaan tärkeä.

Keinu ja pelialue ovat molemmat suunnilleen yhtä tärkeitä vastaajille (kuvio 72). Suurin osa on kuitenkin sitä mieltä, ettei se ole tärkeä. Ei niin tärkeänä keinoa pitää 35,8 % vastaajista ja ei lainkaan tärkeänä 31,9 %. Pelialue koetaan aivan hieman tärkeämpänä, sillä 34,8 % ei pidä sitä niin tärkeänä ja 30,7 % ei lainkaan tärkeänä.

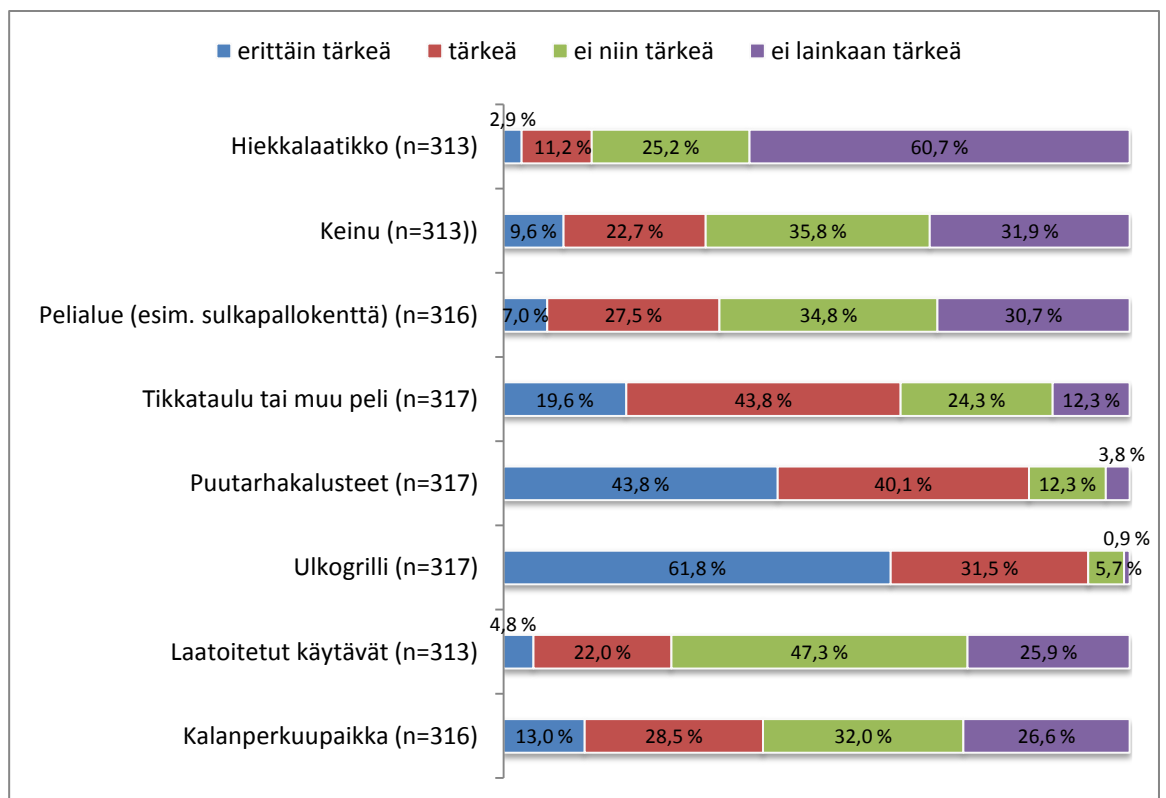
Tikkataulun tai muun pelin vastaajat kokevat olevan tärkeä varuste, sillä 19,6 % vastasi sen olevan erittäin tärkeä ja 43,8 % piti sitä tärkeänä (kuvio 72). Vastaajista yhteensä hieman reilu kolmannes (36,6 %) ei pidä tikkataulua tai muuta peliä niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä.

Puutarhakalusteet ovat tärkeä varuste mökillä, sillä jopa 43,8 % oli sitä mieltä, että ne ovat erittäin tärkeät (kuvio 72). Tämän lisäksi 40,1 % piti niitä tärkeinä ja ainoastaan 16,1 % vastaajista ne eivät ole niin tärkeät tai lainkaan tärkeät.

Ulkogrilliiä pidetään vielä puutarhakalusteita tärkeämpänä, sillä vastaajista jopa 61,8 % pitää niitä erittäin tärkeänä (kuvio 72). Kyselyyn vastanneista 31,5 % pitää ulkogrilliiä pihapiirissä tärkeänä. Vastaajista reilusti pienin osa (6,6 %) on sitä mieltä, ettei ulkogrilli ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä varuste.

Laatoitetut käytävät eivät ole vastaajille kovinkaan tärkeitä, sillä ainoastaan 26,8 % piti niitä erittäin tärkeänä tai tärkeänä (kuvio 72). Jopa 47,3 % on sitä mieltä, että laatoitetut käytävät eivät ole niin tärkeitä ja 25,9 % mielestä ne eivät ole lainkaan tärkeitä.

Kalanperkuupaikka on 13,0 % vastaajista erittäin tärkeä ja 28,5 % vastaajille tärkeä (kuvio 72). Ei niin tärkeänä sitä pitää 32,0 % vastanneista ja ei lainkaan tärkeänä 26,6 %.

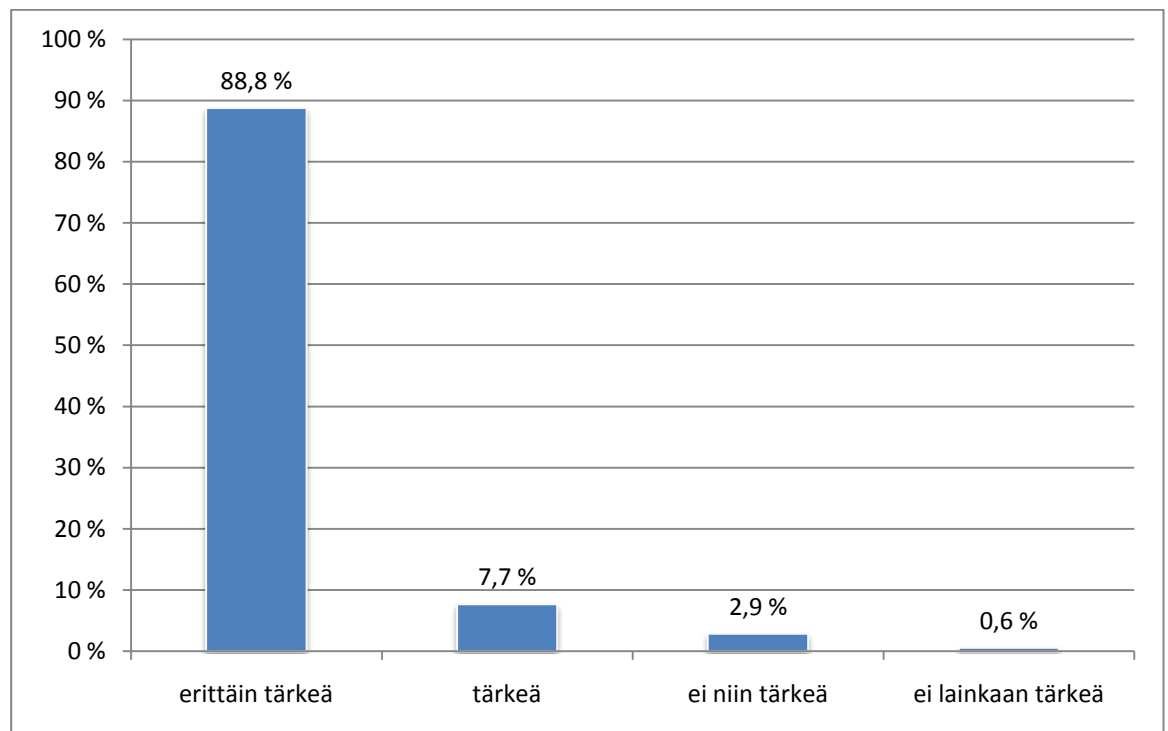


Kuvio 72. Pihapiirissä olevien asioiden tärkeys mökillä.

7.4.5 Vesistö ja ranta mökin lähellä

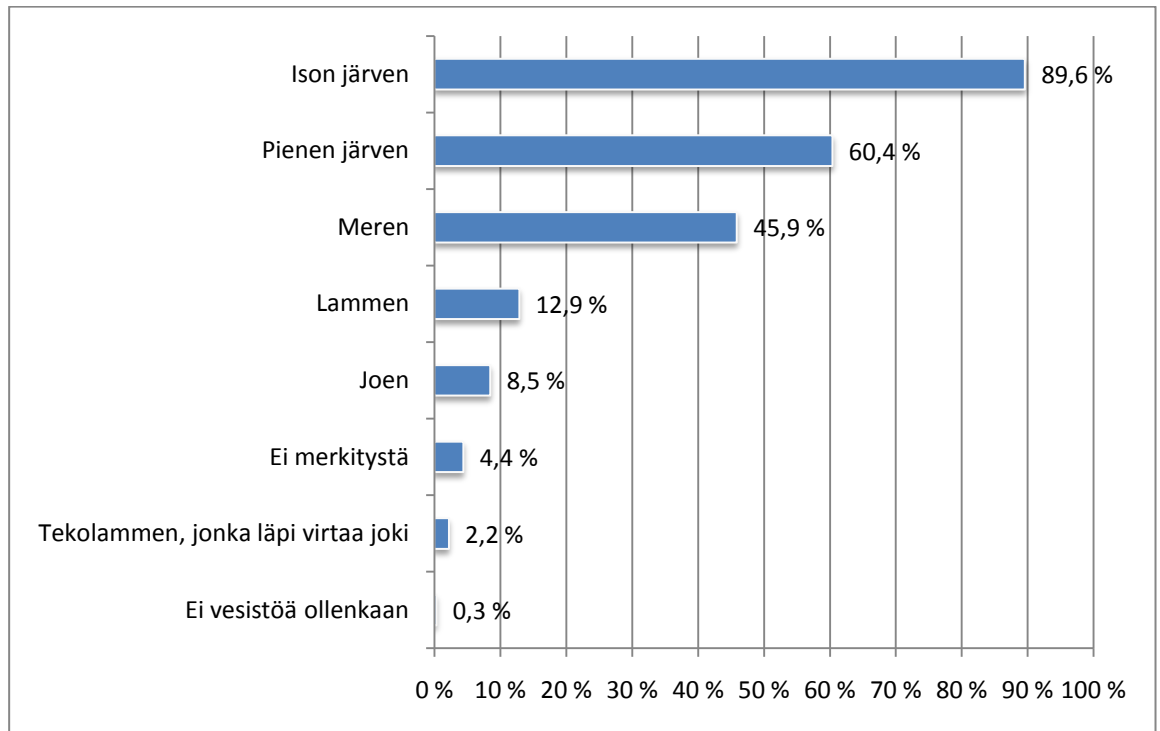
Seuraavat vesistöön ja rantaan liittyvät kysymykset on kysytty ainoastaan rantakyselyn vastaajilta.

Kuten kuviosta 73 voi huomata, vastaajista 88,8 % mökin sijaitseminen rannalla on erittäin tärkeää. Tärkeää se on 7,7 % ja ainoastaan 3,5 % on sitä mieltä, ettei se ole niin tärkeää tai lainkaan tärkeää.



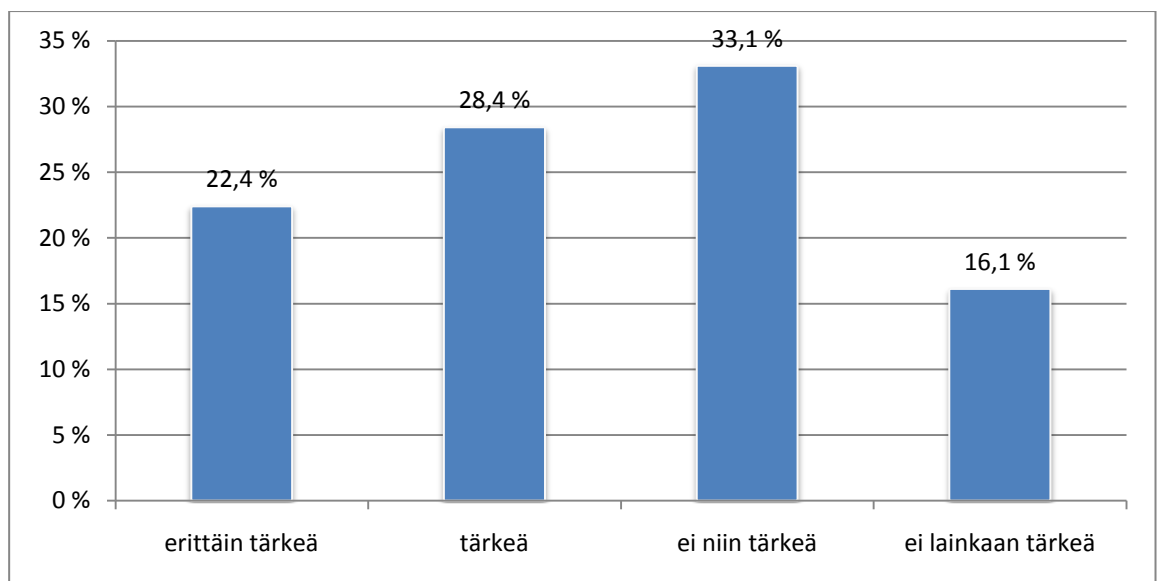
Kuvio 73. Mökin rannalla sijaitsemisen tärkeys (n=312).

Vastaajilta kysyttiin minkä vesistön rannalla he mieluiten haluaisivat mökin sijaitsevan ja heitä pyydettiin valitsemaan kaikki heille mieluiset vaihtoehdot. Vastauksista kolme vaihtoehtoa sai eniten kannatusta (kuvio 74). Ison järven rannalla haluaisi mökkeillä 89,6 %, pienen järven rannalla 60,4 % ja meren rannalla 45,9 %. Merkittävää on, että ainoastaan yksi vastaaja (0,3 %) oli sitä mieltä, ettei vesistöä tarvitse olla ollenkaan.



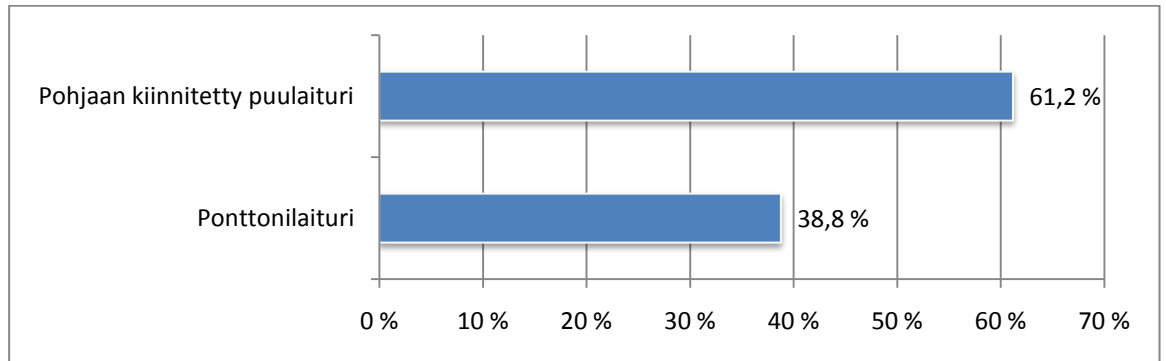
Kuvio 74. Minkä vesistön rannalla vastaaja mieluiten haluaisi mökin sijaitsevan (n=318).

Vesistön kalaisuus jakaa vastaajien mielipiteitä selvästi, kuten alla olevasta kuviosta 75 voi nähdä. Kaikki vaihtoehdot ovat saaneet melko tasaisesti kannatusta, mutta ei niin tärkeänä vesistön kalaisuutta pitää enemmistö (33,1 %). Tärkeänä sitä pitää 28,4 % vastaajista ja erittäin tärkeänä 22,4 %. Vastaajista pienin osa ei pidä vesistön kalaisuutta lainkaan tärkeänä.



Kuvio 75. Vesistön kalaisuuden tärkeys vastaajan valitessa mökkiä (n=317).

Vastaajilta kysyttiin kummanko tyyppisen laiturin he mieluiten ottaisivat mökille: pohjaan kiinnitetyn puulaiturin vai ponttonilaiturin. Kumpikin laiturityyppi sai kannatusta, mutta pohjaan kiinnitetty puulaituri on vastaajien mielestä selvästi parempi vaihtoehto (kuvio 76). Sitä kannatti 61,2 % vastaajista, kun taas ponttonilaiturin vastasi 38,8 %.

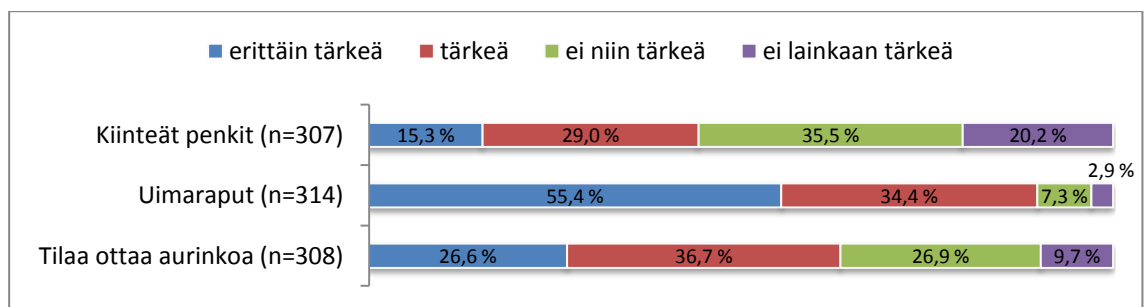


Kuvio 76. Vastaajille mieluisin laiturityyppi (n=307).

Kuviosta 77 käy ilmi, että kiinteät penkit ovat tärkeitä hieman alle puolelle vastaajista. Vastaajista 15,3 % oli sitä mieltä, että ne ovat erittäin tärkeitä ja 29,0 % mielestä ne ovat tärkeitä. Kyselyyn vastanneista hieman reilu enemmistö (55,7 %) ei pidä kiinteitä penkkejä laiturissa niin tärkeinä tai lainkaan tärkeinä.

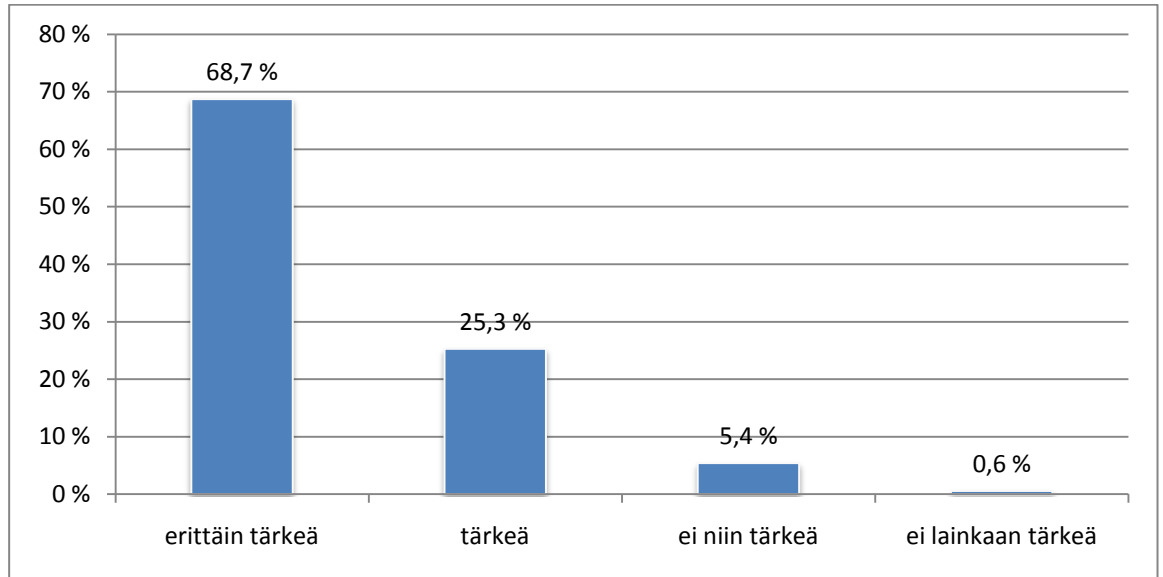
Uimaraput sen sijaan ovat vastaajille tärkeitä (kuvio 77). Jopa 55,4 % vastasi, että ne ovat erittäin tärkeitä ja 34,4 % mielestäkin uimaraput ovat tärkeitä. Ainoastaan 10,2 % oli sitä mieltä, etteivät uimaraput ole niin tärkeitä tai lainkaan tärkeitä.

Laiturilla tulisi myös olla tilaa ottaa aurinkoa, sillä 26,6 % vastaajista pitää sitä erittäin tärkeänä (kuvio 77). Lisäksi tärkeäksi tämän kokee 36,7 % vastanneista. Kyselyyn vastanneista 26,9 % ei pidä auringonottotilaa niin tärkeänä ja 9,7 % oli sitä mieltä, ettei se ole lainkaan tärkeää.



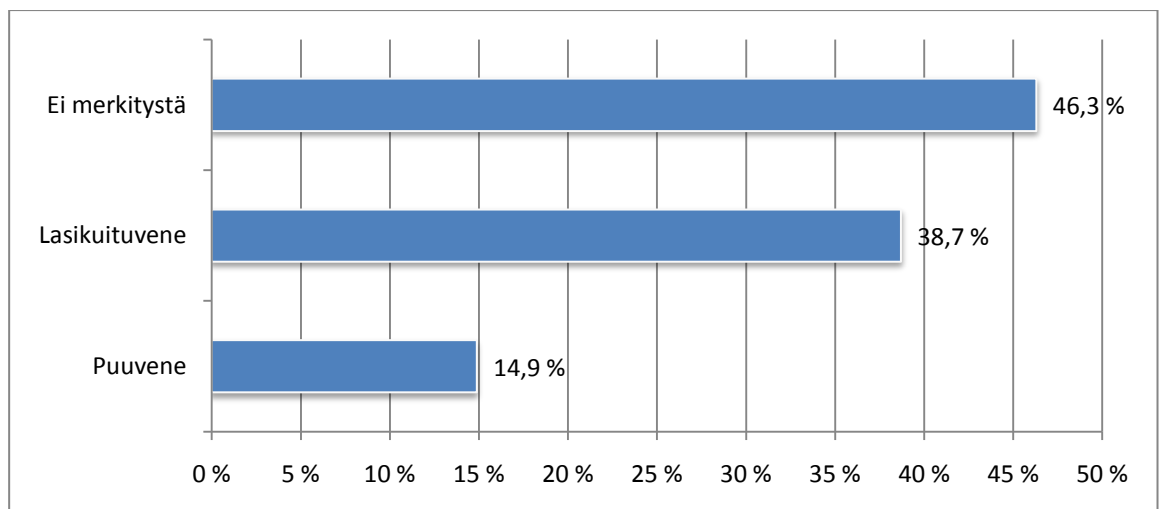
Kuvio 77. Laiturin ominaisuuksien tärkeys.

Huomattavasti suurin osa vastaajista (68,7 %) pitää laituria erittäin tärkeänä varusteena mökin rannassa (kuvio 78). Tärkeänä sitä pitää lisäksi 25,3 %, kun taas ei niin tärkeänä ainoastaan 5,4 %. Ei lainkaan tärkeänä varusteena laiturin kokee ainoastaan kaksi henkilöä (0,6 %).



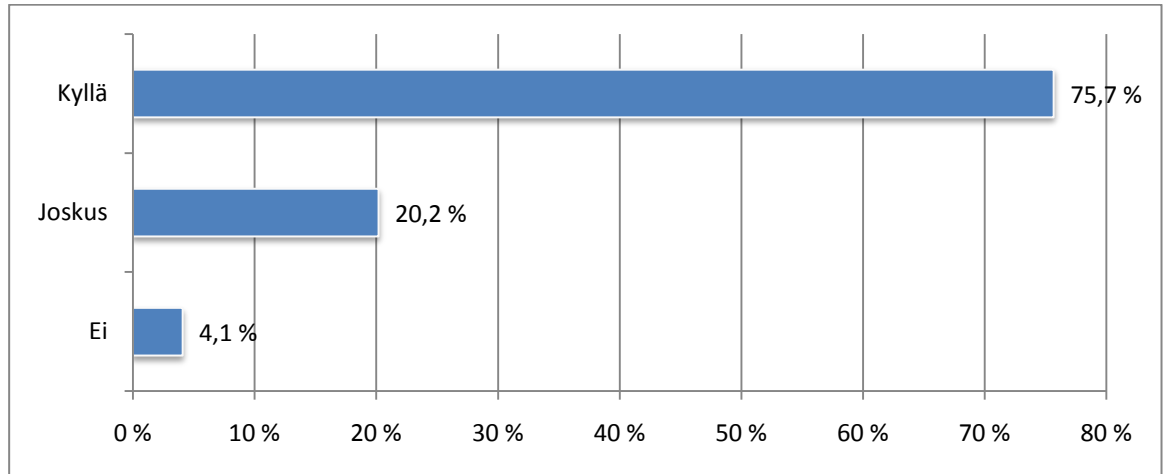
Kuvio 78. Kuinka tärkeänä vastaajat pitävät laituria mökillä (n=316).

Vastaajista prosentuaalisesti suurin osa (46,3 %) vastasi ettei soutuveneeseen tyypillä ole merkitystä (kuvio 79). Kahdesta määritellystä soutuvenetyypistä lasikuituvene sai huomattavasti puuvenettä suuremman kannatuksen, sillä sitä suosi jopa 38,7 % vastanneista. Ainoastaan 14,9 % haluaisi mökille puuveneeseen.



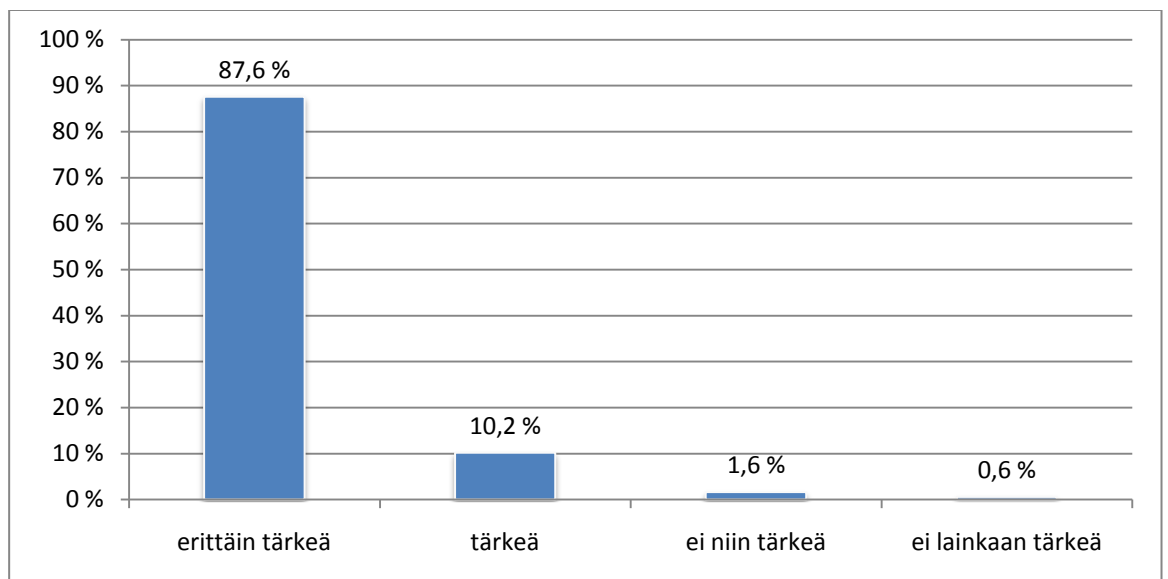
Kuvio 79. Vastaajien suosima soutuveneeseen tyyppi (n=315).

Vastaajista huomattavasti suurin osa (75,7 %) käyttää pelastus- tai veneilyliivejä soudellessaan mökkilomalla (kuvio 80). Joskus liivejä käyttää noin viidennes vastaajista ja ainoastaan 4,1 % vastaajista jättää pukematta liivit lähtiessään soutelemaan.



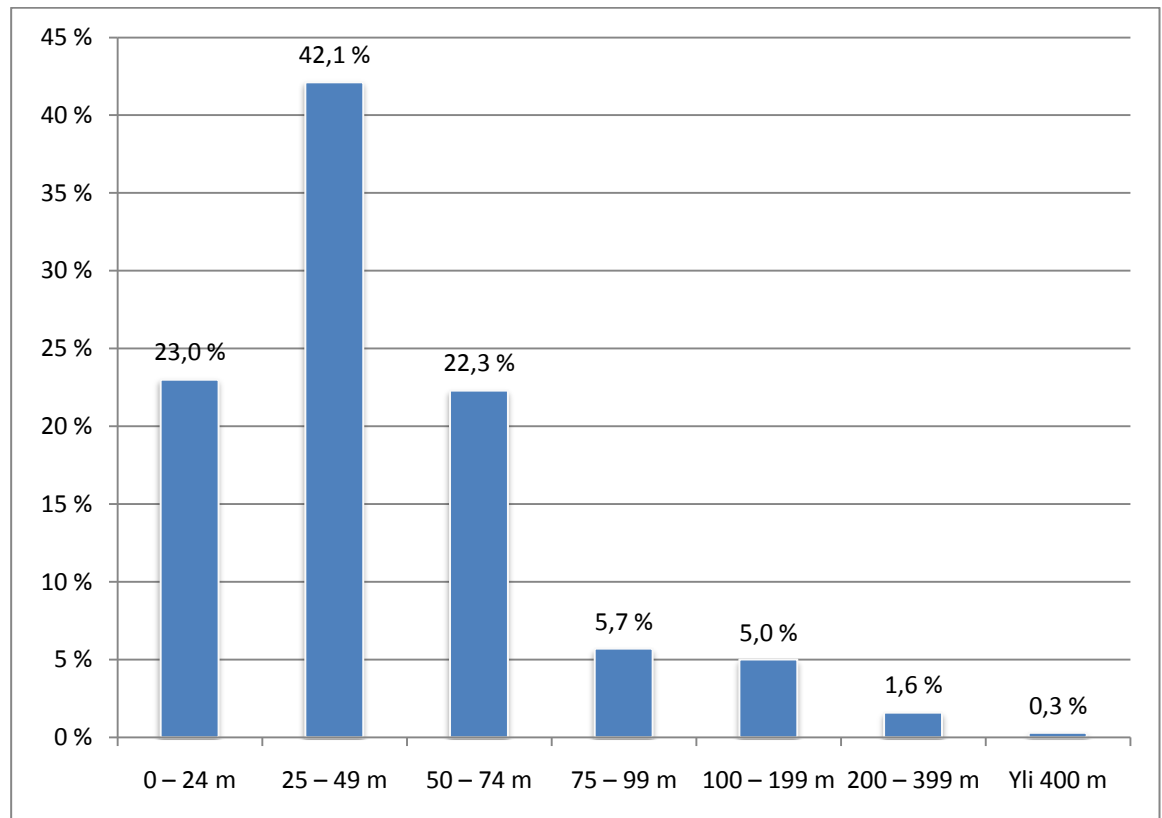
Kuvio 80. Käyttääkö vastaaja mökkilomalla soudellessaan pelastus- tai veneilyliivejä (n=317).

Selkeä enemmistö vastaajista on sitä mieltä, että on erittäin tärkeää, että uimaranta on ainoastaan omassa käytössä (kuvio 81). Tätä mieltä on jopa 87,6 %. Tärkeänä omaa uimarantaa pitää 10,2 % ja ainoastaan 2,2 % on sitä mieltä, ettei ainoastaan omassa käytössä oleva uimaranta ole niin tärkeä tai lainkaan tärkeä.



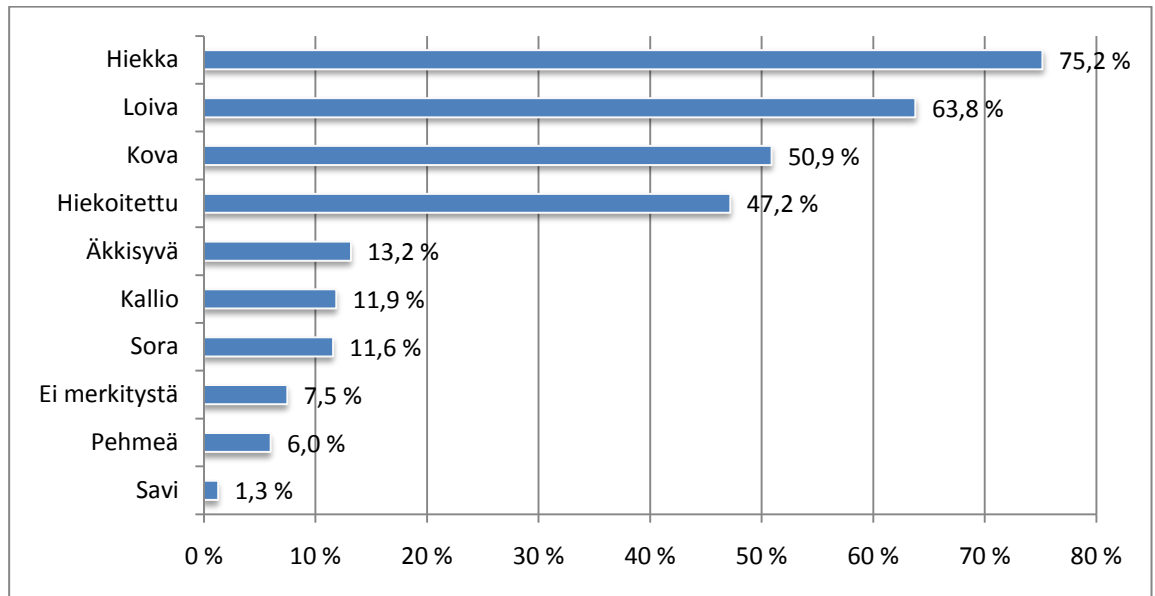
Kuvio 81. Kuinka tärkeää vastaajille on, että uimaranta on ainoastaan omassa käytössä (n=314).

Alla olevasta kuviosta 82 on selkeästi nähtävillä, että prosentuaalisesti suurin osa vastaajista (42,1 %) pitää korkeintaan 25–49 metrin matkaa uimarannalle sopivimpana. Tämän jälkeen lähes saman verran on saanut kannatusta 0–24 metrin ja 50–74 metrin matka mökiltä uimarannalle. Muut vaihtoehdot saivat kaikki hieman kannatusta, mutta eivät lähellekään yhtä paljon kuin edellä mainitut.



Kuvio 82. Kuinka kaukana mökistä uimaranta saisi vastaajien mielestä korkeintaan sijaita (n=318).

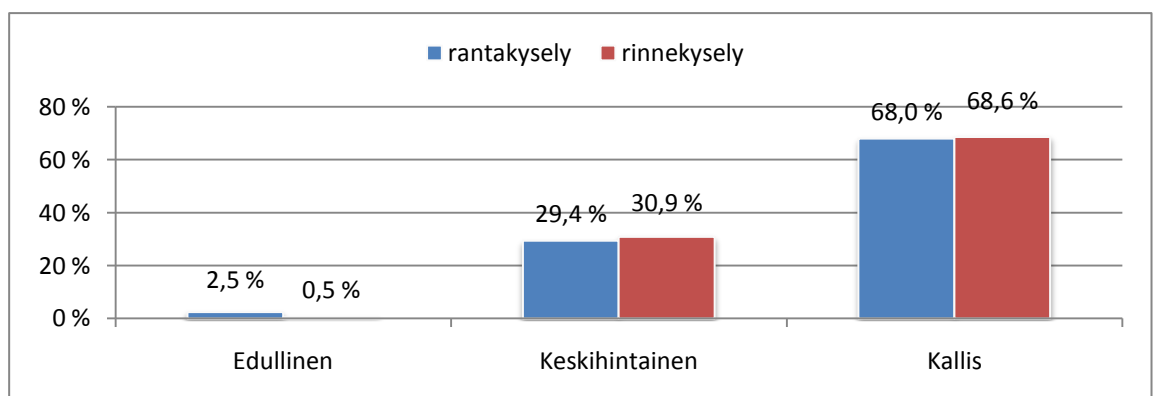
Kuviossa 83 on vastaajien suosimat uimarannan pohjat. Tähän kysymykseen vastaajia pyydettiin valitsemaan kaikki heille mieluisat vaihtoehdot. Hiekkapohjainen uimaranta on suosituin (75,2 %) ja pohjan toivotaan myös olevan loiva (63,8 %). Kova (50,9 %) ja hiekoitettu (47,2 %) pohjakin ovat vastaajille mieluisia, mutta muut vaihtoehdot eivät juuri saaneet kannatusta edellä mainittujen kaltaisesti. Etenkään savipohja (1,3 %) ei kiehdo vastaajia.



Kuvio 83. Vastaajien suosima uimarannan pohja (n=318).

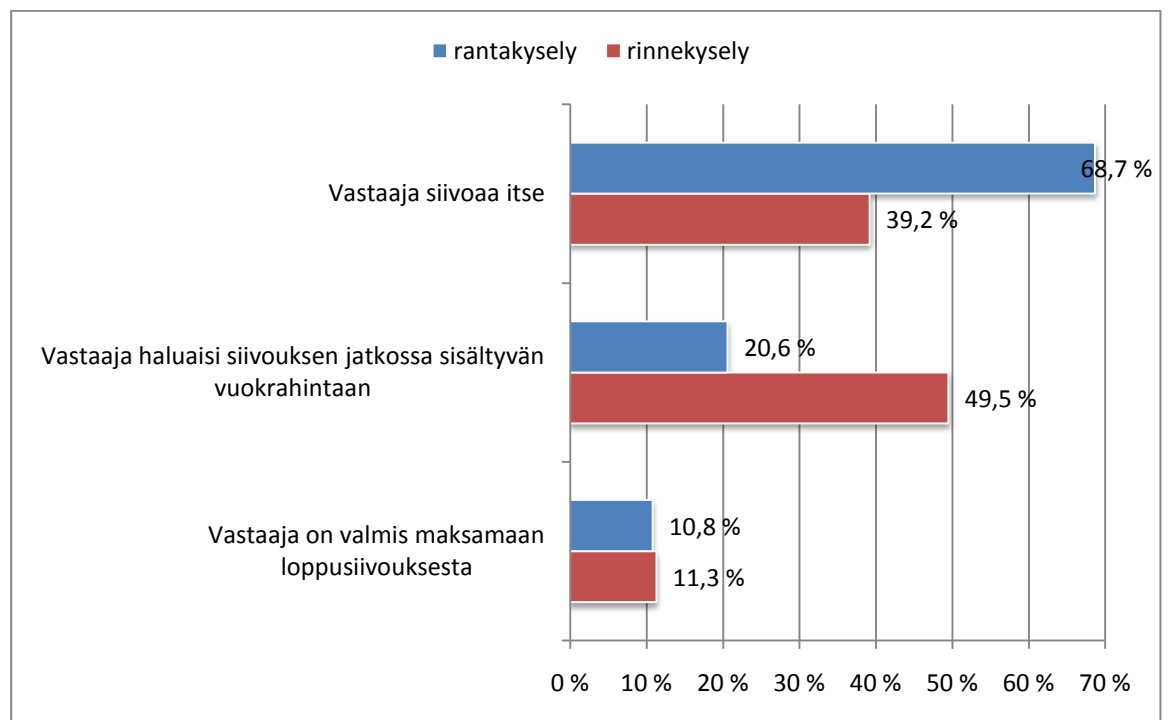
7.5 Mökiltä tai huoneistosta lähteminen

Vastaajilta kysyttiin, millaisena he pitävät Lomarenkaan keskimääräistä loppusiivoushintaa (75,50 euroa). Ranta- ja rinnekyselyyn vastanneet olivat erittäin yksimielisiä tässä kysymyksessä (kuvio 84). Merkittävästi suurin osa vastasi, että hinta on kallis. Tätä mieltä oli reilut kaksi kolmesta vastaajasta kummassakin kyselyssä. Hieman alle kolmannes kyselyihin vastanneista oli sitä mieltä, että hinta on keskihintainen ja ainoastaan 2,5 % rantakyselyyn vastanneista ja 0,5 % rinnekyselyn vastaajista piti hintaa edullisena.



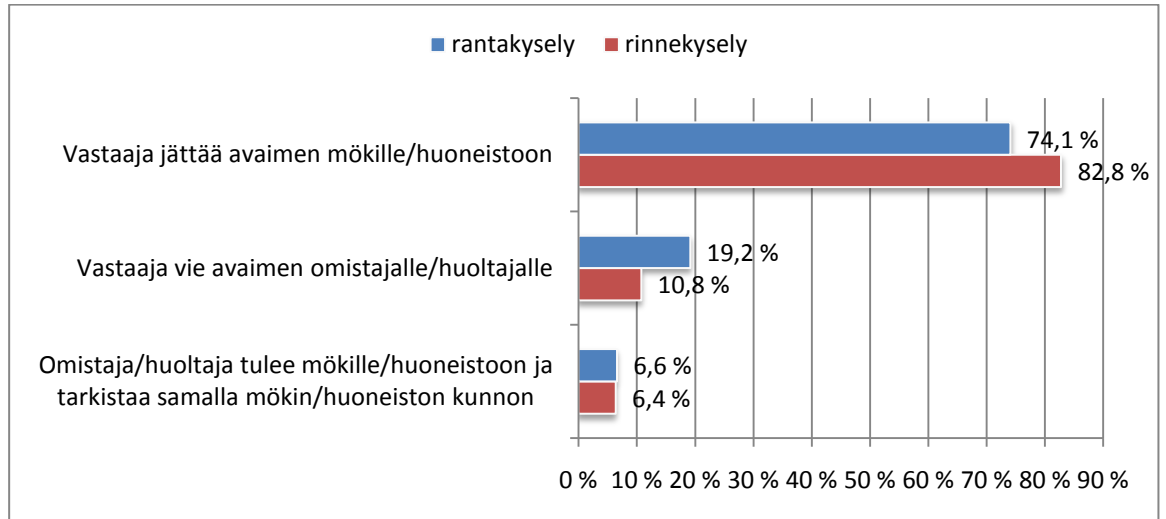
Kuvio 84. Vastaajien mielipide keskimääräisestä loppusiivouksesta (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Mökkiloman loppusiivouksen suhteen on suuria eroja kyselyihin vastanneiden välillä (kuvio 85). Rantakyselyyn vastanneista reilusti suurin osa (68,7 %) on sitä mieltä, että he haluavat tehdä loppusiivouksen itse. Rinnekyselyyn vastaajista puolestaan suurin osa (49,5 %) haluaisi loppusiivouksen jatkossa sisältyvän vuokrahintaan. Rinnekyselyyn vastanneilla ero itse siivoamisen ja loppusiivouksen sisällyttämisen vuokrahintaan välillä ei kuitenkaan ole niin suuri ero, kuin rantakyselyyn vastanneilla. Heillä ainoastaan 20,6 % toivoisi siivouksen sisältyvän vuokrahintaan jatkossa. Kummankin kyselyn vastaajista noin 11,0 % oli sitä mieltä, että he ovat valmiita maksamaan loppusiivouksesta.



Kuvio 85. Loppusiivous mökkiloman päätteeksi (rantakysely n=316, rinnekysely n=204).

Kummankin kyselyn vastaajien keskuudessa suositaan avaimen luovutuksessa selkeästi eniten vaihtoehtoa, jossa lomailija jättää avaimen mökille tai huoneistoon (kuvio 86). Rantakyselyn vastaajista tätä mieltä on 74,1 % ja rinnekyselyyn vastanneista jopa 82,8 %. Toiseksi suosituin tapa luovuttaa avain molempien kyselyiden vastaajien keskuudessa on se, että he vievät itse avaimen omistajalle tai huoltajalle. Rantakyselyn vastaajat suosivat tätä prosentuaalisesti hieman rinnekyselyn vastaajia enemmän. Omistajan tai huoltajan tuleminen mökille tai huoneistoon hakemaan avainta ja tarkistamaan sen kunnon ei saa juurikaan kannatusta vastaajien keskuudessa.



Kuvio 86. Avaimen luovutus mökkiloman päätteeksi (rantakysely $n=317$, rinnekysely $n=204$).

7.6 Muiden kysymysten vastaukset

Mökin tai huoneiston sijaitseminen veden äärellä jakaa ranta- ja rinnekyselyyn vastanneiden mielipiteet todella suuresti (kuvio 87). Kun 90,5 % rantakyselyyn vastanneista pitää sitä erittäin tärkeänä ja 6,6 % tärkeänä, on vain 22,5 % rinnekyselyn vastaajista sitä mieltä, että se on erittäin tärkeää. Tärkeänakin mökin tai huoneiston sijaitsemista veden äärellä pitää vain 27,5 % rinnekyselyyn vastanneista. Rantakyselyn vastaajista ainoastaan 2,8 % on sitä mieltä, että mökin tai huoneiston sijaitseminen veden äärellä ei ole niin tärkeää tai lainkaan tärkeää. Rinnekyselyssä vastaava luku on jopa 50,0 %.

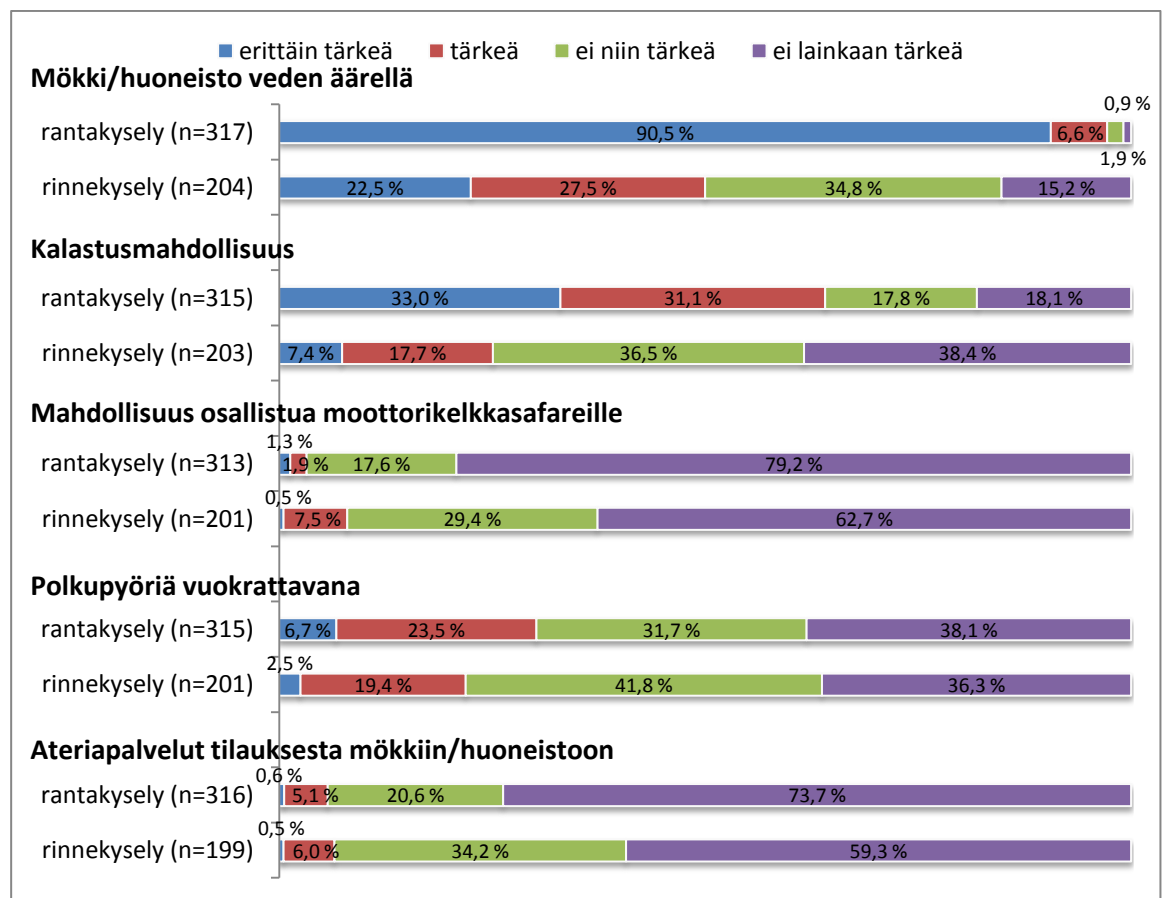
Myös kalastusmahdollisuus on rantakyselyn vastaajille tärkeämpää kuin rinnekyselyyn vastanneille (kuvio 87). Rantakyselyn vastaajista lähes kaksi kolmesta (64,1 %) on sitä mieltä, että kalastusmahdollisuus on erittäin tärkeä tai tärkeä kriteeri valitessa mökkilomakohdetta. Rinnekyselyyn vastanneista ainoastaan 25,1 % on samaa mieltä. Vain 18,1 % rantakyselyn vastaajista ei pidä kalastusmahdollisuutta lainkaan tärkeänä, kun taas rinnekyselystä näin vastasi 38,4 %.

Moottorikelkkasafareille osallistumisen mahdollisuus ei juuri ole tärkeä vastaajille (kuvio 87). Rantakyselystä ainoastaan 3,2 % ja rinnekyselystäkin vain hieman suurempi osa vastaajista (8,0 %) pitää tätä mahdollisuutta erittäin tärkeänä tai tärkeänä. Rinnekyselyyn vastanneille tämä on hieman tärkeämpi mahdollisuus, kuin rantakyselyn vastaajille. Rantakyselyn vastaa-

jista 17,6 % ei pidä mahdollisuutta osallistua moottorikelkkasafareille niin tärkeänä ja jopa 79,2 % on sitä mieltä, että se ei ole lainkaan tärkeää. Rinnekyselyn vastaajista puolestaan 29,4 % ei pidä mahdollisuutta niin tärkeänä ja 62,7 % lainkaan tärkeänä.

Polkupyörien vuokrausmahdollisuus puolestaan on huomattavasti tärkeämpää vastaajille (kuvio 87). Rantakyselyn vastaajista 6,7 % pitää tätä mahdollisuutta erittäin tärkeänä ja 23,5 % tärkeänä. Rinnekyselyyn vastanneista 2,5 % on sen kannalla, että mahdollisuus on erittäin tärkeä kriteeri valittaessa mökkilomakohtetta ja 19,4 % vastaajista pitää sitä tärkeänä. Rantakyselyn vastaajille tämä mahdollisuus on tärkeämpää kuin rinnekyselyyn vastanneille, vaikka erot eivät kovin suuret olekaan.

Tilauksesta mökkiin tai huoneistoon saatavat ateriapalvelut eivät juuri ole tärkeitä vastaajille (kuvio 87). Rantakyselyn vastaajista ainoastaan 5,7 % ja rinnekyselyyn vastanneista vain 6,5 % on sitä mieltä, että tämä mahdollisuus on erittäin tärkeä tai tärkeä. Suurimmalle osalle mahdollisuus ei ole lainkaan tärkeä, sillä jopa 73,7 % rantakyselyyn vastanneista ja 59,3 % rinnekyselyn vastaajista oli tätä mieltä.

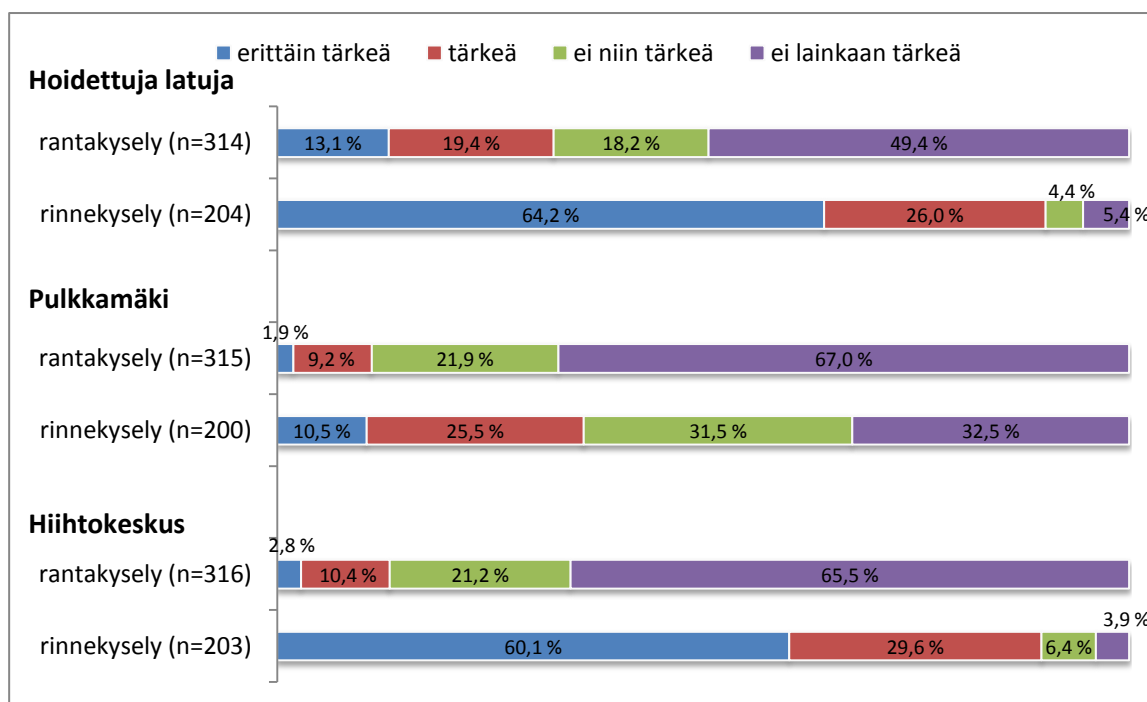


Kuvio 87. Kuviossa mainittujen asioiden tärkeys mökkilomakohtetta valitessa.

Kuviosta 89 käy ilmi, että hoidettujen latujen merkitys on huomattavasti suurempi rinnekyselyyn vastanneille. Heistä jopa 64,2 % pitää tätä erittäin tärkeänä ja 26,0 % tärkeänä. Rantakyselyyn vastanneista ainoastaan 13,1 % on sitä mieltä, että hoidetut ladut ovat erittäin tärkeitä mökkikohdetta valittaessa. Tärkeänäkin sitä pitää ainoastaan 19,4 % vastaajista. Rinnekyselyn vastaajista ainoastaan 9,8 % ei pidä hoidettuja latuja niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä. Rantakyselyyn vastanneilla sama luku on jopa 67,6 %.

Vastaajien mielestä pulkkamäki ei ole niin tärkeä kuin hoidetut ladut, mutta rinnekyselyyn vastanneille se on silti suhteellisen tärkeä (kuvio 89). Rantakyselyn vastaajista ainoastaan 11,1 % pitää pulkkamäkeä erittäin tärkeänä tai tärkeänä, kun taas rinnekyselyn vastaajista 36,0 % on samaa mieltä. Ei lainkaan tärkeänä pulkkamäkeä pitää reilut kaksi kolmesta (67,0 %) rantakyselyn vastaajista, kun taas vain hieman alle kolmannes rinnekyselyyn vastanneista (32,5 %) on tätä mieltä.

Myös hiihtokeskus jakaa mielipiteitä, sillä rantakyselyn vastaajista ainoastaan 2,8 % hiihtokeskuksen läheinen sijainti on erittäin tärkeää ja vain 10,4 %:lle se on tärkeää (kuvio 89). Rinnekyselyyn vastanneista jopa 60,1 % tämä on kuitenkin erittäin tärkeää ja lisäksi 29,6 % on sitä mieltä, että se on tärkeää. Rinnekyselyn vastaajista vain 3,9 % on sitä mieltä, ettei hiihtokeskuksen läheinen sijainti ole lainkaan tärkeää, kun taas rantakyselyn vastaajista jopa 65,5 % ajattelee näin.

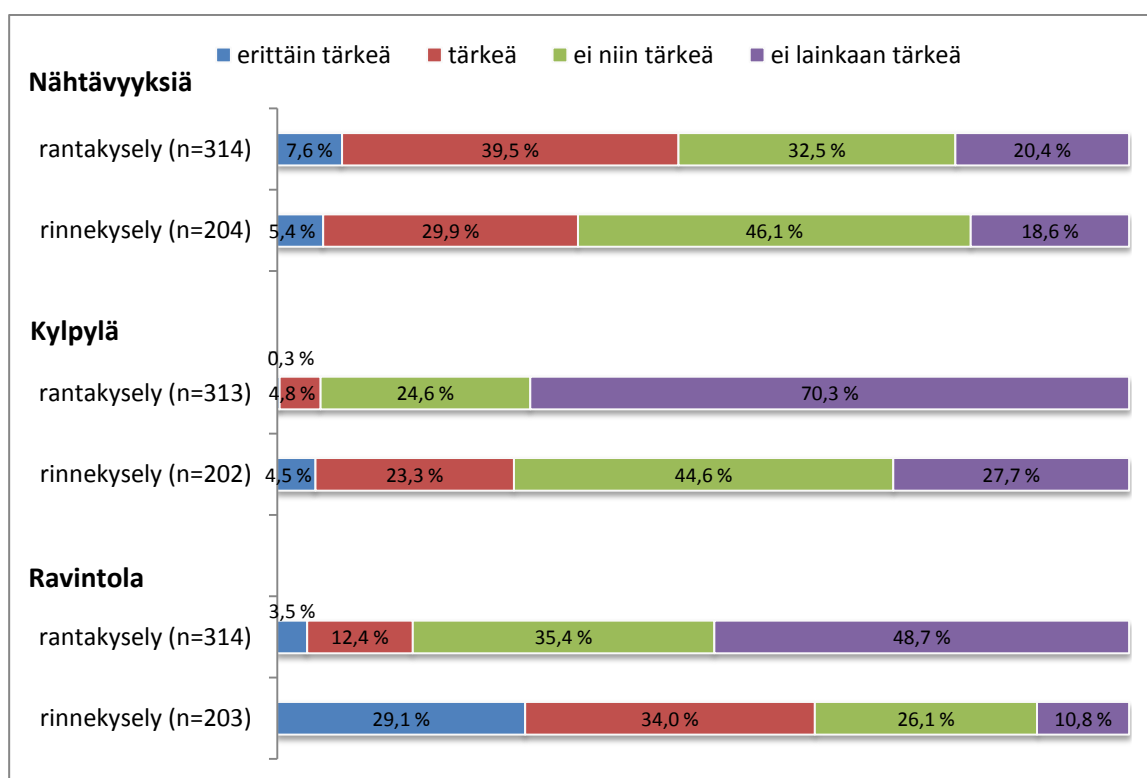


Kuvio 89. Lähistöllä olevien talviaktiiviteettien tärkeys mökkilomakohdetta valitessa.

Nähtävyyksien läheisestä sijainnista ranta- ja rinnekyselyn vastaajat ovat lähes samaa mieltä (kuvio 90). Rantakyselyyn vastanneista 47,1 % ja rinnekyselyn vastaajista 35,3 % pitää erittäin tärkeänä tai tärkeänä kriteerinä sitä, että lähellä on nähtävyyksiä. Rantakyselyyn vastanneille ne ovat kuitenkin hieman rinnekyselyn vastaajia tärkeämpiä.

Kylpylän läheinen sijainti on tärkeämpää rinnekyselyyn vastanneille, mutta suurimmalle osalle heistäkään se ei ole tärkeää (kuvio 90). Jopa 70,3 % rantakyselyn vastaajista ei pidä kylpylän sijaitsemista lähellä niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä. Ainoastaan 0,3 % rantakyselyn vastaajista ja 4,5 % rinnekyselyyn vastanneista on sitä mieltä, että kylpylän sijaitseminen lähellä on erittäin tärkeää. Rantakyselyn vastaajista 4,8 % ja rinnekyselyyn vastanneista 23,3 % pitää lähellä olevaa kylpylää tärkeänä valintakriteerinä valitessaan mökkilomakohdetta.

Ravintolan läheinen sijainti on myös tärkeämpää rinnekyselyyn vastanneille, sillä heistä 29,1 % pitää tätä erittäin tärkeänä kriteerinä ja 34,0 % tärkeänä kriteerinä valitessaan mökkilomakohdetta (kuvio 90). Rantakyselyyn vastaajista vain 3,5 % pitää tätä erittäin tärkeänä ja 12,4 % tärkeänä. Jopa 48,7 % rantakyselyn vastaajista ei pidä ravintolan läheistä sijaintia lainkaan tärkeänä, mutta rinnekyselyn vastaajista samaa mieltä on ainoastaan 10,8 %.

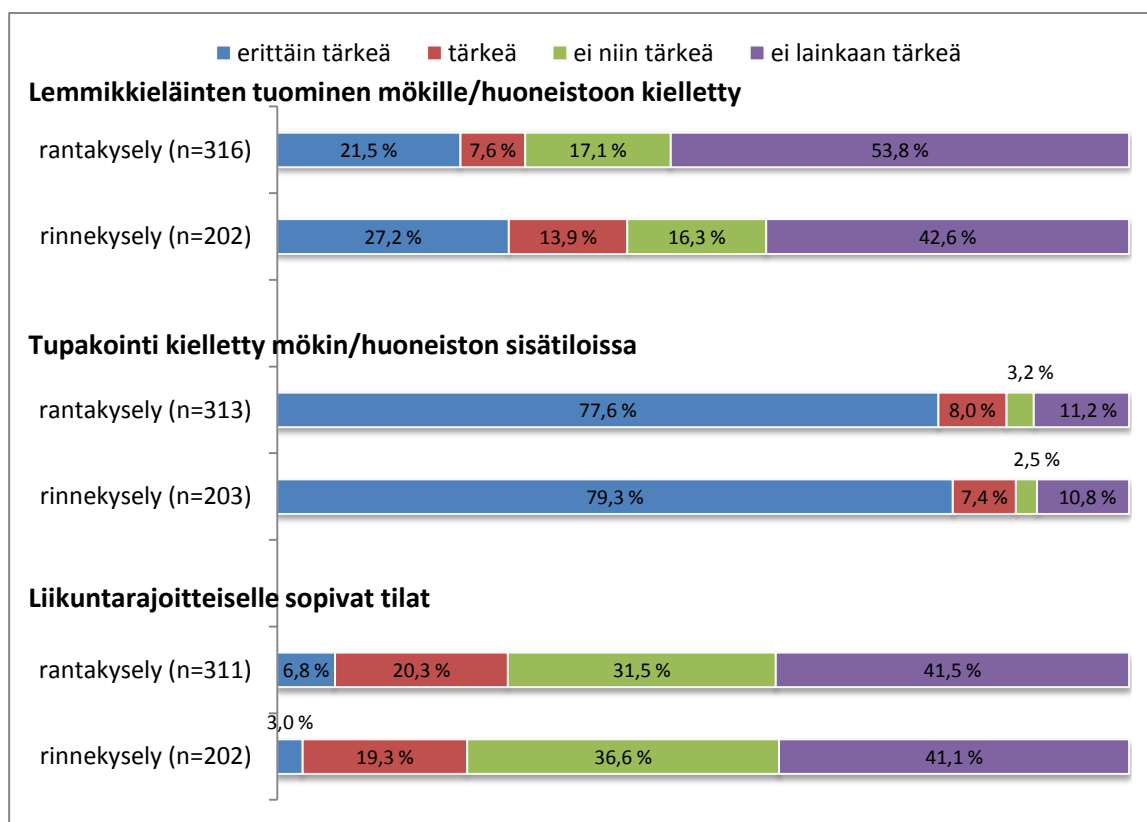


Kuvio 90. Nähtävyyksien, kylpylän ja ravintolan läheisen sijainnin tärkeys mökkilomakohdetta valitessa.

Rantakyselyn vastaajista 29,1 % ja rinnekyselyyn vastanneista hieman suurempi osa (41,1 %) on sitä mieltä, että on erittäin tärkeää tai tärkeää ettei mökille tai huoneistoon saa tuoda lemmikkieläimiä (kuvio 91). Rantakyselyyn vastanneet ovat hieman suvaitsevampia lemmikkieläin kieltä kohtaan, sillä heistä kieltä ei ole niin tärkeä tai ei lainkaan tärkeä 70,9 % vastaajista. Rinnekyselyn vastaajista puolestaan 58,9 % on samaa mieltä.

Tupakoinnin suhteen kyselyiden vastaajat ovat hyvin samaa mieltä, sillä rantakyselyn vastaajista jopa 77,6 % ja rinnekyselyyn vastanneista 79,3 % pitää mökin tai huoneiston sisätiloissa tupakointikieltä erittäin tärkeänä (kuvio 91). Tärkeänä sitä pitää lisäksi 8,0 % rantakyselyn ja 7,4 % rinnekyselyn vastaajista.

Liikuntarajoitteisille sopivat tilat eivät ole kovinkaan tärkeä kriteeri kyselyihin vastaajille heidän valitessaan mökkilomakohdetta (kuvio 91). Ainoastaan 6,8 % rantakyselyn vastaajista ja 3,0 % rinnekyselyyn vastanneista pitää tätä erittäin tärkeänä. Tärkeänä sitä pitää noin viides osa kummankin kyselyn vastaajista. Hieman reilu 41,0 % kummankin kyselyn vastaajista on sitä mieltä, että liikuntarajoitteisille sopivat tilat eivät ole lainkaan tärkeä kriteeri valitessa mökkilomakohdetta.



Kuvio 91. Kuviossa mainittujen asioiden tärkeys mökkilomakohdetta valitessa.

Seuraavat mökkilomakohteen valintaan vaikuttavat asiat on kysytty ainoastaan rantakyselyyn vastanneilta.

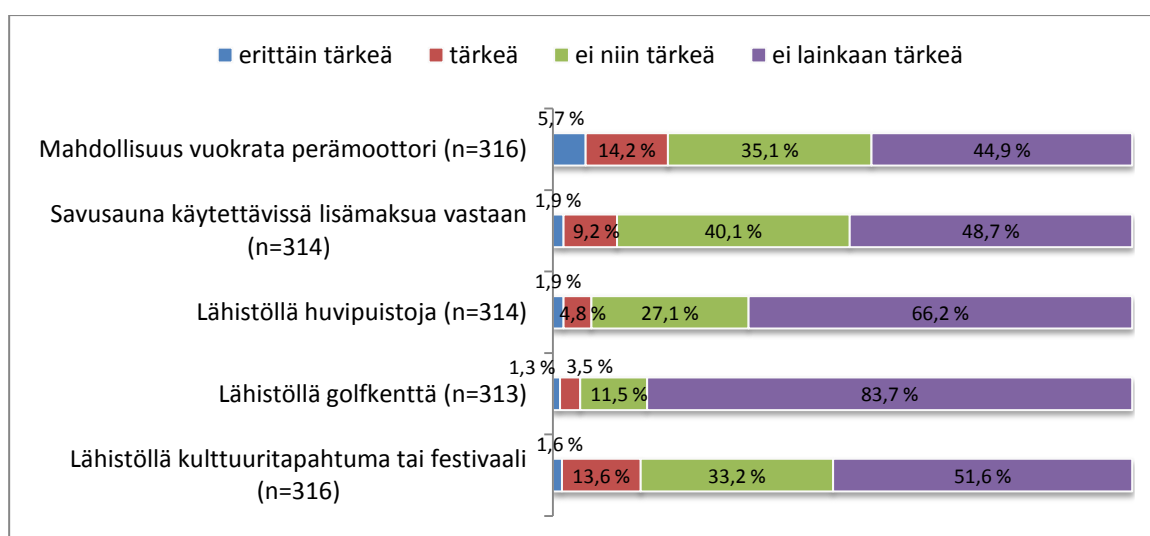
Mahdollisuus vuokrata perämoottori ei ole kovinkaan suurelle osalle vastaajista tärkeää, sillä ainoastaan 19,9 % vastasi sen olevan erittäin tärkeä tai tärkeä kriteeri mökkilomakohtetta valitessa (kuvio 92). Ei lainkaan tärkeänä sitä pitää jopa 44,9 % vastaajista ja ei niin tärkeänä 35,1 %.

Savusauna on vielä hieman tarpeettomampi vastaajille, sillä ainoastaan 11,1 % vastaajista on sitä mieltä, että se on erittäin tärkeä tai tärkeä kriteeri (kuvio 92). Lähes puolelle vastaajista (48,7 %) tämä ei ole lainkaan tärkeä kriteeri.

Huvipuistojen läheisyys on vieläkin merkityksettömämpi kriteeri, sillä jopa 66,2 % ei pidä tätä lainkaan tärkeänä ja lisäksi 27,1 % ei niin tärkeänä kriteerinä (kuvio 92). Vain 1,9 % vastaajista on sitä mieltä, että on erittäin tärkeää, että lähellä on huvipuistoja.

Golfkentän läheinen sijainti ei myöskään ole vastaajille tarpeellinen, sillä jopa 83,7 % vastaajista se ei ole lainkaan tärkeää (kuvio 92). Ainoastaan 4,8 % vastaajista kertoi läheisen golfkentän olevan erittäin tärkeä tai tärkeä kriteeri mökkilomakohtetta valitessa.

Kulttuuritapahtuma tai festivaali lähellä on erittäin tärkeä tai tärkeä kriteeri ainoastaan 15,2 % vastaajista (kuvio 92). Hieman yli puolet (51,6 %) vastaajista on sitä mieltä, ettei se ole lainkaan tärkeä kriteeri ja 33,2 % mielestä lähellä oleva kulttuuritapahtuma tai festivaali ei ole niin tärkeä.



Kuvio 92. Kuviossa mainittujen asioiden tärkeys mökkilomakohtetta valitessa.

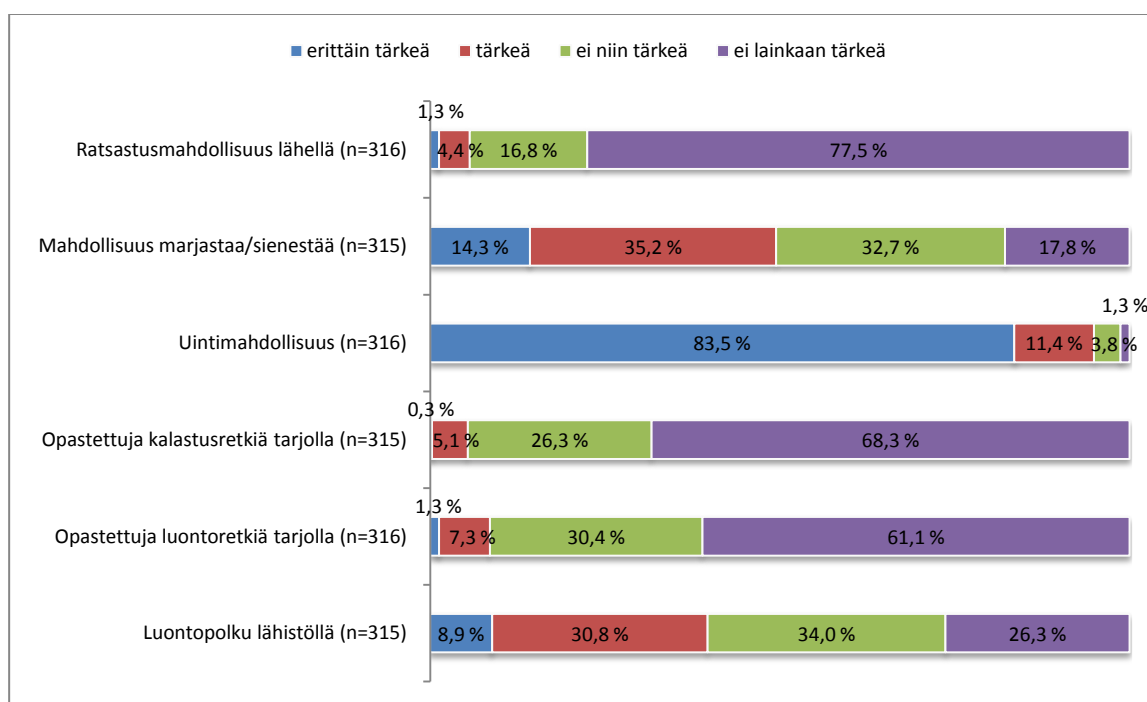
Vastaajat eivät pidä ratsastusmahdollisuutta kovinkaan tärkeänä, sillä jopa 77,5 % vastasi ettei se ole lainkaan tärkeä (kuvio 93). Ainoastaan 5,7 % vastaajista pitää ratsastusmahdollisuutta erittäin tärkeänä tai tärkeänä.

Mahdollisuutta marjastaa tai sienestää puolestaan pidetään tärkeämpänä, sillä 14,3 % vastaajista on sitä mieltä, että se on erittäin tärkeä mahdollisuus (kuvio 93). Lisäksi 35,2 % pitää marjastuksen tai sienestyksen mahdollisuutta tärkeänä. Vastaajista yhteensä 50,5 % ei pidä sitä niin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä.

Uintimahdollisuus on erittäin tärkeää 83,5 % vastaajista ja tärkeää 11,4 % (kuvio 93). Ainoastaan 1,3 % on sitä mieltä, ettei uintimahdollisuus ole lainkaan tärkeä ja 3,8 % ei koe sen olevan niin tärkeää.

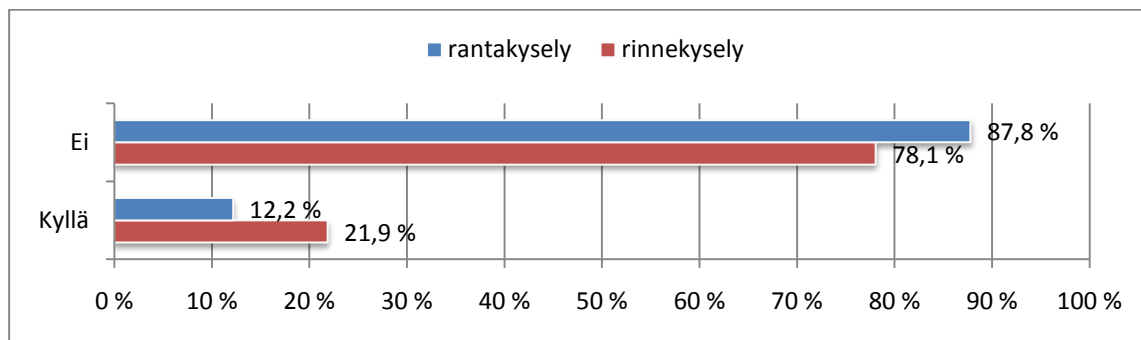
Opastettuja kalastus- ja luontoretkiä ei koeta suurimmaksi osaksi lainkaan tärkeiksi tai niin tärkeiksi (kuvio 93). Ainoastaan 0,3 % pitää kalastusretkiä erittäin tärkeinä ja 1,3 % on samaa mieltä luontoretkistä.

Luontopolun oleminen lähellä on hieman tärkeämpää, sillä 8,9 % pitää sitä erittäin tärkeänä ja 30,8 % kokee lähellä olevan luontopolun tärkeänä (kuvio 93). Vastaajista 34,0 % on sitä mieltä, ettei luontopolku ole niin tärkeä ja ei lainkaan tärkeänä sitä pitää 26,3 % vastanneista.



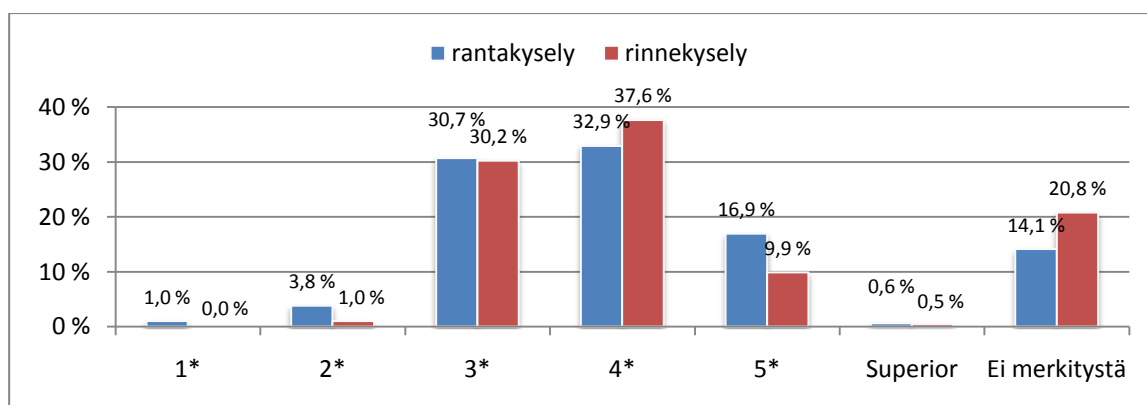
Kuvio 93. Aktiviteettien tärkeys mökkilomakohdetta valitessa.

Huomattavasti suurin osa kummankin kyselyn vastaajista ei tarvitse niin sanottua allergiamökkiä, johon olisi ehdottoman kiellettyä tuoda lemmikkieläimiä ja jossa suosittaisiin erikoismateriaaleja pölyn välttämiseksi (kuvio 94). Rantakyselyn vastaajista 87,8 % ja rinnekyselyyn vastanneista 78,1 % oli tätä mieltä. Rinnekyselyyn vastanneiden joukossa oli hieman enemmän henkilöitä, joille tällaisella mökillä tai huoneistolla olisi tarvetta.



Kuvio 94. Olisiko vastaajilla tarvetta ns. allergiamökkiin tai –huoneistoon (rantakysely n=312, rinnekysely n=201).

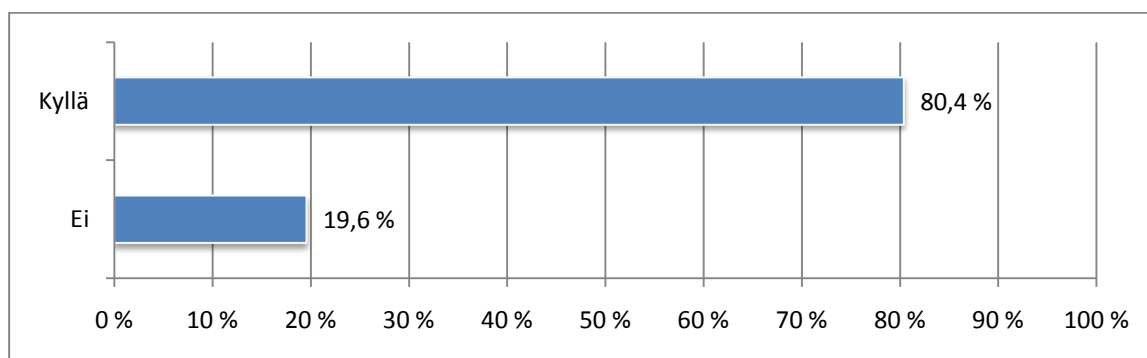
Rantakyselyn vastaajat suosivat mökkiä vuokratessaan lähes yhtä paljon kolmen ja neljän tähden mökkejä (kuvio 95). Rinnekyselyyn vastanneet puolestaan suosivat neljän tähden mökkejä hieman kolmen tähden mökkejä useammin. Viiden tähden mökkejä suosii 16,9 % rantakyselyn vastaajista ja 9,9 % rinnekyselyyn vastanneista. Yhden ja kahden tähden mökkejä ja huoneistoja sekä Superior-tason majoitusta ei juuri suosita. Rinnekyselyn vastaajat olivat hieman rantakyselyn vastaajia yleisemmin sitä mieltä, ettei tähtiluokituksella ole merkitystä.



Kuvio 95. Vastaajien suosima mökin tai huoneiston taso (rantakysely n=313, rinnekysely n=202).

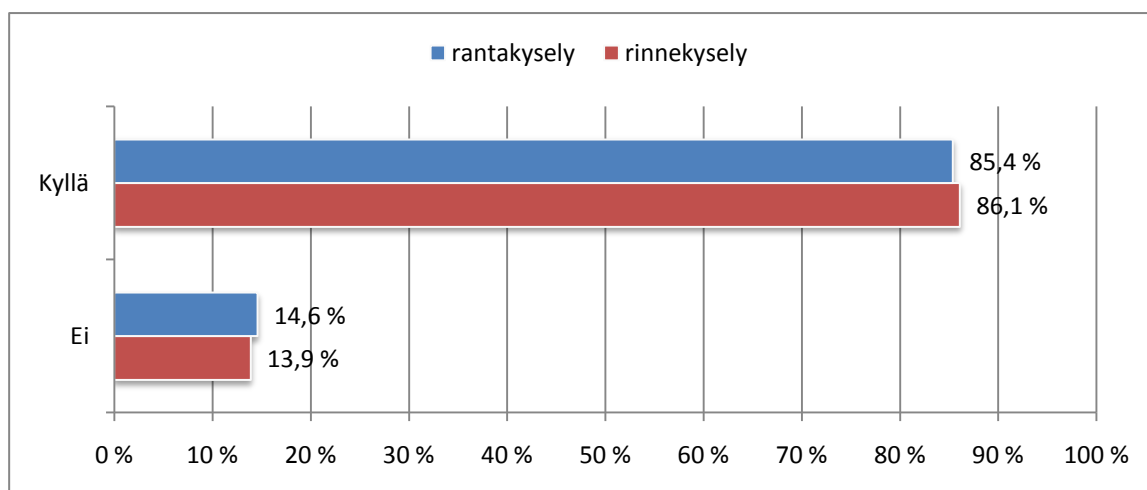
Seuraava kysymys Lomarenkaan mökkien tähtiluokituksen kriteereistä on kysytty ainoastaan rantakyselyn vastaajilta.

Vastaajilta kysyttiin, ovatko he perillä Lomarenkaan mökkien tähtiluokituksen kriteereistä. Jopa 80,4 % vastasi olevansa perillä kriteereistä, kun taas 19,6 % ei ollut niistä tietoinen (kuvio 96).



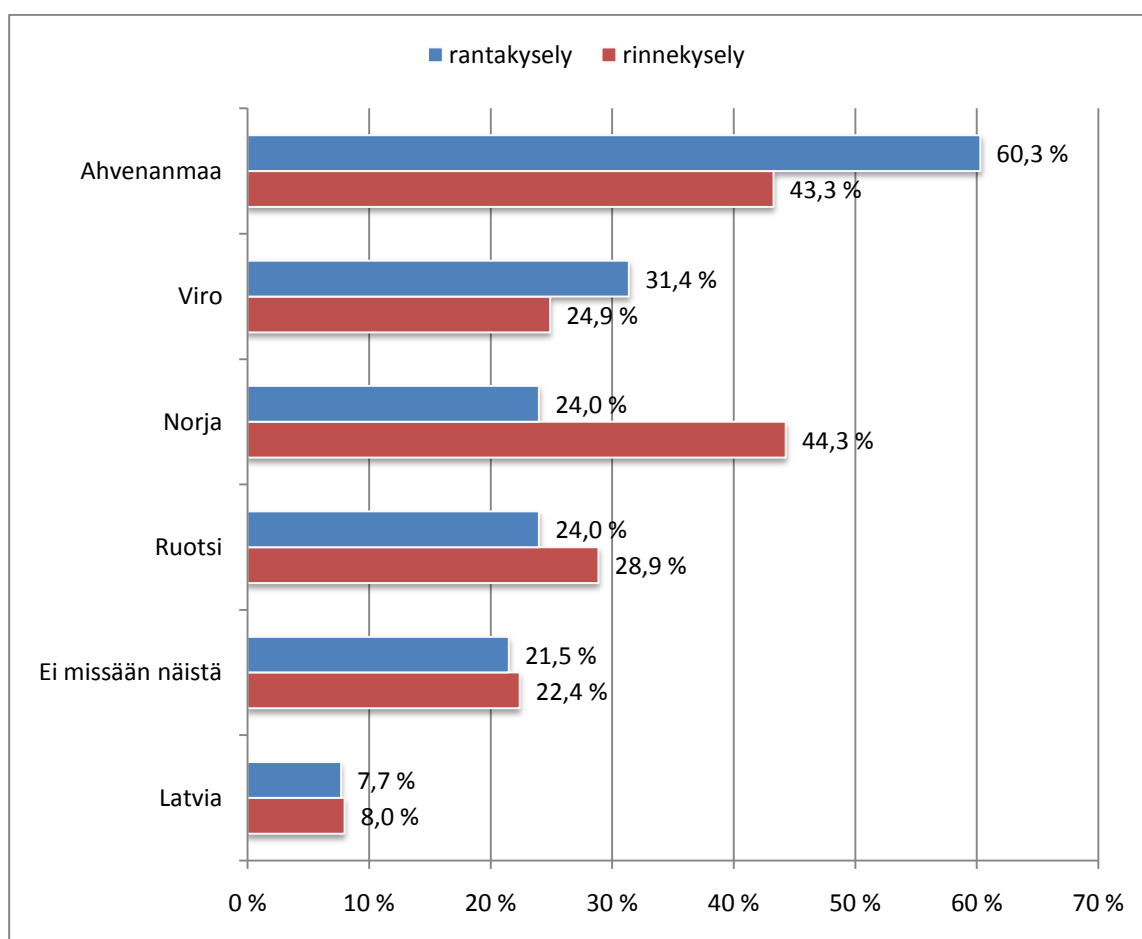
Kuvio 96. Ovatko vastaajat selvillä Lomarenkaan mökkien tähtiluokituksen kriteereistä (n=311).

Prosentuaalisesti ranta- ja rinnekyselyn vastaajat olivat olleet lähes yhtä tyytyväisiä viime vuonna vuokraamansa mökin tai huoneiston hintalaatusuhteeseen (kuvio 97). Rantakyselyyn vastanneista 85,4 % ja rinnekyselyn vastaajista 86,1 % vastasi olleensa tyytyväisiä.



Kuvio 97. Vastasiko vastaajien viime vuonna vuokraaman mökin tai huoneiston laatu hintaa (rantakysely n=314, rinnekysely n=201).

Vastaajilta kysyttiin, missä alla olevan kuvion 98 paikoista he haluaisivat viettää mökkilomaa Lomareenkaan kautta. Heitä pyydettiin valitsemaan kaikki heidän mielestään mieluisat paikat. Kyselyiden vastaajien keskuudessa oli joiltain osin suuriakin heittoja. Ahvenanmaa oli rantakyselyyn vastanneille suosituin paikka (60,3 %), kun rinnekyselyyn vastaajista sitä kannatti 43,3 %. Rinnekyselyyn vastanneista hieman useampi (44,3 %) olisi kiinnostunut viettämään mökkilomaa Norjassa. Ahvenanmaa ja Norja ovat rinnekyselyyn vastanneiden eniten suosimat paikat, kun taas rantakyselyyn vastaajat suosivat enemmän Ahvenanmaata ja Viroa. Norja ja Ruotsi eivät olleet rantakyselyyn vastanneille niin mieluisia paikkoja kuin rinnekyselyyn vastaajille, ja etenkin Norjan kohdalla mieltymysero on huomattavan suuri. Prosentuaalisesti lähes saman verran kyselyiden vastaajista ei ollut kiinnostunut viettämään mökkilomaansa missään mainituista kohteista eikä Latviakaan herättänyt suurta kiinnostusta vastaajien parissa.



Kuvio 98. Kiinnostus viettää mökkilomaa Manner-Suomen ulkopuolella (rantakysely n=312, rinnekysely n=201).

7.7 Avoimet kysymykset

Jokaisen avoimen kysymyksen kaikki vastaukset löytyvät opinnäytetyön liitteistä siinä muodossa, kuin vastaaja ne on kertonut (rantakyselyn vastaukset LIITE 3 ja rinnekyselyn vastaukset LIITE 6). Liitteissä ovat myös edellä olevien kuvioiden vastausvaihtoehto ”muu, mikä” –kohtiin tulleet vastaukset.

7.7.1 Mitä tietoja jäi kaipaamaan

Vastaajilta tiedusteltiin, mitä tietoja he olivat jääneet kaipaamaan Lomarenkaan mökkiesitteestä tai Internet-sivuilta. Tämä kysymys kysyttiin ainoastaan rantakyselyyn osallistuneilta.

Rantakyselyn vastaajat mainitsivat, että valokuvia mökistä tai huoneistosta voisi olla enemmän. Lisäksi toivottiin useampia kuvia sisätiloista ja myös pihapiiristä. Rannasta etenkin olisi hyvä olla kuvia. Useat myös toivoivat nähtäväksi mökin pohjapiirustusta.

Myös mökin kunnon ja varustelun kuvauksesta voisi olla lisää tietoa. Mökkitiestä esimerkiksi ei vastaajien mukaan ole tarpeeksi tietoa. Vastaajille olisi myös tärkeää tietää, millainen sauna ja ulkogrilli mökillä on.

Sijainnista vastaajat jäivät myös kaipaamaan tietoja. Etenkin tieto näköyhteydestä naapuriin puuttuu usein. Etäisyyksiin toivottiin tarkennusta, sillä ne ovat usein epätarkkoja. Tarkkaa sijaintia toivottiin myös näkyviin, jotta sen voisi katsoa etukäteen esimerkiksi karttaohjelmalla.

Rantakyselyn vastaajat toivoisivat enemmän tietoa koskien mökin rantaa. He haluaisivat tietää muun muassa sen, mihin ilmansuuntaan ranta avautuu, millainen on veden laatu ja kuinka syvä vesistö on. Syvyysmaininta pelkästään ei kuitenkaan ole riittävä, vaan pitäisi kertoa enemmän rannasta.

Myös Internet-sivujen hakukriteereissä olisi vastaajien mielestä parannettavaa. Ehdotuksina mainittiin muun muassa mahdollisuus valita ainoastaan tietyllä tähtimäärällä merkittyjä mökkejä (esimerkiksi keskihintaisia) verrattuna siihen, että tällä hetkellä ei voi hausta jättää pois yhtä aikaa sekä halvimpia että kalleimpia. Hakukriteereitä vuodepaikkojen suhteen tulisi myös parantaa, jotta voitaisiin hakea vuodepaikkoja ilman, että myös varavuoteet sisältyvät

haettuun vuodelukumäärään. Toivottiin myös mahdollisuutta etsiä mökkiä erilaisten saunatyypin ja oman rannan perusteella. Hakukriteereissä tulisi myös olla mahdollisuus erottaa joet ja ”pikkulammikot” järvistä ja meristä. Lisäksi mainittiin, että jollain hakukriteerillä pitäisi pystyä sulkemaan pois saarimökit ja lomakylät.

Vastaajat mainitsivat puuttuviksi tiedoiksi myös eri sesonkien ajankohdat. Lisäksi he halusivat tietää enemmän kanta-asiakkuudesta ja saada kanta-asiakastiedotteen esimerkiksi sähköpostitse. Myös mökkiesitteen poisjäämisestä mainittiin.

Muita kaivattuja tietoja olivat muun muassa kalastusmahdollisuus, kulkuyhteydet sekä juomaveden puhtaus. Vastaajat olisivat myös halukkaita tietämään, asuuko omistaja tai huoltaja lähellä sekä sen, voiko mökin henkilömäärä ylittyä, jos kyseessä on esimerkiksi alle yksivuotias lapsi.

7.7.2 Kanta-asiakkuus

Vastaajilta kysyttiin, millaisia etuja he toivoisivat kanta-asiakkuuden tuovan. Kanta-asiakkuutta koskeva kysymys kysyttiin myös ainoastaan rantakyselyyn vastanneilta.

Yleisin vastaus oli, että haluttaisiin jonkinlaisia alennuksia hintoihin. Vastaajat mainitsivat esimerkiksi alennukset, alennusprosentit, käyntikertojen mukaan tulevat alennukset sekä esimerkiksi ilmaisen loppusiivouksen. Muun tyyppisinä alennuksina mainittiin muun muassa ennakkovarausmahdollisuus ennen muita asiakkaita sekä edullisemmat hinnat lisäviikkoihin.

Vastaajat olisivat myös halukkaita saamaan tarjouksia ja kerryttämään bonusta. Bonusjärjestelmä voisi kertyä esimerkiksi käyttökertojen mukaan ja useammin Lomarenkaan palveluita käyttävät voisivat saada jonkinlaisen alennuksen.

Mahdollisina kanta-asiakasetuina vastaajat haluaisivat myös saada tietoja uusista kohteista, jotka kiinnostavat heitä. Uusien kohteiden ilmoittaminen voisi tapahtua myös ennen kuin muut asiakkaat pääsevät näkemään mökit.

Muina etuina vastaajat mainitsivat esimerkiksi etuoikeusvarausmahdollisuudet, joustavan varausajan sekä tarjolla olevat erikoiskohteet vain kanta-asiakkaille. He olisivat myös halukkaita saamaan jonkinlaisen ennakkovaraajan edun samaan mökkiin, jonka ovat varanneet edellisinä vuosina. Myös tarkka tieto siitä, milloin seuraavan kesän mökit ovat varattavissa ja mahdoli-

suus varata mökki ennen kuin ne tulevat yleiseen tarjontaan, olisi mieluinen etu. Käsittelykuluista luopuminen kanta-asiakkaiden kohdalla ja tarvittaessa oma puhelinlinja kanta-asiakkaille mainittiin myös. Vastajat mainitsivat lisäksi pieninä etuina esimerkiksi lasketteluliput kuuluvaksi mökkiin, kylpylæedut, ruokakorin, Helsingin Sanomat viikoksi mökille sekä lahjan esimerkiksi jouluna.

Joistain kysymykseen tulleista vastauskommenteista voi päätellä, etteivät kaikki ole tietoisia, että Lomarenkaalla on kanta-asiakasjärjestelmä. Kaikki eivät myöskään tienneet sitä, olivatko kanta-asiakkaita, vaikka olivat kuitenkin vuokranneet mökkejä tai huoneistoja useamman vuoden ajan.

7.7.3 Mitä muita lisävarusteita pitäisi olla

Vastajilta kysyttiin, kuinka tärkeitä heille mitkäkin lisävarusteet mökillä tai huoneistossa ovat. Tämän jälkeen heiltä tiedusteltiin, mitä muita lisävarusteita heidän mielestään mökillä tai huoneistossa pitäisi olla.

Rantakyselyyn vastanneet mainitsivat paljon erilaisia pelejä, esimerkiksi tikkataulun, pihapelit, sulkapallopelin, petanquen, mölkyn sekä erilaiset pihalelut. Myös kirjat ja ajankohtainen lukeminen olisivat vastaajille mieluisia. Rantakyselyyn vastanneet haluaisivat alueesta myös esimerkiksi suunnistus- ja retkeilymaastokarttoja sekä polkupyöriä käyttöönsä. Lisävarusteena tulisi olla jonkinlainen grilli, sillä useat vastajat mainitsivat sen. Grillityypeistä tuli eriäviä mielipiteitä, mutta suurin osa ei määritellyt, millainen grilli mökillä tai huoneistossa tulisi olla. Myös puutarhakalusteet olisi hyvä löytyä. Rantaan kaivattaisiin laituria ja kalastukseen katiskaa, kalastuslupaa sille sekä onkivapoja. Veneilyn suhteen hyvä lisävaruste olisivat pelastusliivit, soutuvene, perämoottori sekä muun muassa verkko ja haavi. Muita rantakyselyyn vastanneiden mainitsevia hyödyllisiä lisävarusteita olisivat muun muassa riittävä määrä kunnollisia astioita, riippukeinu, lumilapio ja –harja sekä hyvät siivousvälineet. Myös ensiapuvälineitä, palovaroitin, sammuttimia ja sammutuspeitettä sekä pelastusohjeita kaipailtaisiin mökille tai huoneistoon. Lisäksi vastajat haluaisivat jonkinlaisen pyykinkuivaustelineen.

Rinnekselyyn vastajat puolestaan toivoisivat erilaisia ruoanlaitto- ja keittiövarusteita. Muun muassa syöttötuoli ja riittävä määrä ruoanlaittoastioita olisi hyvä olla mökillä tai huoneistossa. Perustarvikkeita, joita kuluu vain vähän, mutta joita ei aina muista itse tuoda mukana, olisi hyvä myös olla. Tällaisina mainittiin esimerkiksi leivinpaperi ja folio. Myös grilli olisi hyvä

olla. Rinnekyselyyn vastanneet toivoisivat säilytystilaa muun muassa laskettelu- ja lautailuvälineille sekä tilavaa eteistä ulkovaatteille. Potkukelkka, suksien voiteluteline, hissiliiput sekä pyörät olisivat myös vastaajille mieluisia. Muina lisävarusteina vastaajat mainitsivat muun muassa potan, hiustenkuivaajan, Internet-yhteyden sekä ulkolämpömittarin.

7.7.4 Loppusiivous

Vastaajilta kysyttiin kuinka paljon he olisivat valmiita maksamaan eri kokoluokkiin kuuluvien mökkien tai huoneistojen loppusiivouksesta. Valitettavasti kaikki vastaajat eivät vastanneet kokonaisluvuilla ja osa käytti epätarkkoja lukuja. Tästä johtuen aineistoa ei voitu käsitellä tilastollisesti selvittämään tarkkaa keskimääräistä hintaa, jonka vastaajat olisivat valmiita siivouksesta maksamaan. Alla on kuitenkin mainittu kustakin kokoluokasta kolme eniten vastauksia saanutta euromääräistä hintaa loppusiivoukselle.

Rantakyselyyn vastanneet olisivat valmiita maksamaan alle 50 neliöisen mökin tai huoneiston siivouksesta 50 euroa (57 kpl), 30 euroa (51 kpl) tai 40 euroa (43 kpl). Rinnekyselyn vastaajat puolestaan maksaisivat mieluiten 50 euroa (32 kpl), 30 euroa (31 kpl) tai 20 euroa (28 kpl) tämän kokoisen mökin tai huoneiston loppusiivouksesta. Kysymykseen vastasi 238 rantakyselyn ja 155 rinnekyselyn vastaajaa.

51–99 neliötä olevan mökin tai huoneiston loppusiivousta rantakyselyn vastaajat olisivat valmiita maksamaan 50 euroa (68 kpl), 40 euroa (35 kpl) tai 60 euroa (29 kpl). Rinnekyselyn vastaajat olisivat valmiita maksamaan 50 euroa (35 kpl), 30 euroa (23 kpl) tai 40 euroa (20 kpl). Rantakyselyn vastaajista tähän kysymykseen vastasi 244 henkilöä ja rinnekyselyyn osallistuneista 159 henkilöä.

100–150 neliömetrin kokoisen mökin tai huoneiston loppusiivouksesta rantakyselyyn vastanneet olisivat mieluiten valmiita maksamaan 50 euroa (48 kpl), 60 euroa (24 kpl) tai 70 euroa (22 kpl). Rinnekyselyyn vastanneet puolestaan maksaisivat mieluiten 50 euroa (20 kpl), 60 euroa (19 kpl) tai 40 euroa (18 kpl). Tähän kysymykseen vastasi 211 rantakyselyn vastaajista ja 134 rinnekyselyyn vastanneista.

Yli 150 neliöisestä mökistä tai huoneistosta rantakyselyyn vastanneet olisivat valmiita maksamaan 100 euroa (36 kpl), 60 euroa (29 kpl) tai 50 euroa (24 kpl). Rinnekyselyn vastaajat olisivat valmiita maksamaan 100 euroa (24 kpl), 50 euroa (21 kpl) tai 70 euroa (15 kpl). Ran-

takyselyyn vastanneista tähän kysymykseen vastasi 211 henkilöä ja rinnekyselyn vastaajista 133 henkilöä.

7.7.5 Viikkohinta

Vastaajilta kysyttiin myös kuinka paljon he olisivat valmiita maksamaan toiveidensa mukaisesta yhden viikon mökkilomasta. Valitettavasti tähänkin kysymykseen tuli epätarkkoja lukuja, joten tilastollista keskiarvoa hinnalle ei saatu. Alla on kuitenkin kerrottu kolme eniten ääniä saanutta euromääräistä hintaa ranta- ja rinnekyselyn vastaajien keskuudesta.

Rantakyselyn vastaajat olisivat valmiita maksamaan toiveidensa mukaisesta viikon mökkilomasta 500 euroa (55 kpl), 800 euroa (41 kpl) tai 600 euroa (39 kpl). Rantakyselyn vastaajien antamat luvut vaihtelivat 100 eurosta 1 500 euroon. Kyselyn vastaajista 307 henkilöä vastasi tähän kysymykseen.

Rinnekyselyyn vastanneet olisivat valmiita maksamaan hieman enemmän kuin rantakyselyyn vastanneet. Eniten oltaisiin valmiit maksamaan 1000 euron (27 kpl), 600 euron (26 kpl), 500 euron (20 kpl) tai 800 euron (20 kpl) hintaisesta toiveiden mukaisesta mökkilomasta. Rinnekyselyn vastaajien antamat luvut vaihtelivat 300 ja 2 000 euron välillä. Rantakyselyyn vastanneista henkilöistä 190 vastasi tähän kysymykseen.

7.7.6 Perustelut sille, ettei mökin laatu vastannut sen hintaa

Vastaajia pyydettiin kertomaan, olivatko he olleet tyytyväisiä viime vuonna vuokraamansa mökin tai huoneiston laatuun verrattuna hintaan. Mikäli he vastasivat, etteivät olleet tyytyväisiä, pyydettiin heitä perustelemaan vastauksensa.

Rantakyselyn vastaajat perustelivat tätä muun muassa koon ja hinnan perusteella. Hinnat ovat vastaajien mukaan todella korkeat ja Euroopassa on paljon halvempaa. Lisäksi mökin tai huoneiston siisteys edellisen asiakkaan jäljiltä oli yksi syy, mikseivät asiakkaat olleet tyytyväisiä. Huono ranta ja muun muassa rannan vääränlainen kuvaus aiheuttivat myös sen, ettei asiakas ollut tyytyväinen viime vuoden vuokrakohteeseensa. Mökin kunto ja varustelutaso oli myös vaikuttamassa tyytyväisyyteen, sillä moni vastasi tämän vaikuttaneen tyytymättömyyteen. Rantakyselyn vastaajat olivat tyytymättömiä myös sijaintiin joiltain osin, sillä jotkut vas-

tasivat esimerkiksi naapurin olleen liian lähellä. Muina perusteluina mainittiin muun muassa omistajan läheinen sijainti, mökin tietojen puutteellisuus, omistajan pihalla juokseleva koira sekä juomaveden tuleminen järvestä.

Rinnekselyyn vastanneet olivat myös tyytymättömiä siivoustasoon ja tämä vaikutti viime vuonna vuokratun mökin tyytyväisyyteen. Mökin ja huoneiston kunto aiheutti epätyytyväisyyttä myös rinnekselyyn vastanneiden parissa, eivätkä kaikki olleet saaneet mainittuja vikoja korjattua edes soittamalla huoltajalle. Myös rinnekselyn vastaajat olivat sitä mieltä, että kallis hinta vaikutti heidän mielipiteeseensä siitä, oliko mökin hinta vastannut sen laatua.

7.7.7 Terveisiä Lomarenkaalle

Kyselylomakkeiden lopussa vastaajia pyydettiin omin sanoin kertomaan terveisiä Lomarenkaalle.

Rantakyselyn vastaajat lähettivät paljon terveisiä ja erilaisia toivotuksia Lomarenkaalle. Palveluun oltiin yleisesti tyytyväisiä ja sitä keuhuttiin. Internet-sivut saivat sekä kehuja että pientä kritiikkiä esimerkiksi niiden hitaudesta. Terveisinä kerrottiin myös, että hintataso alkaa olla aika korkealla ja joku vastasi sen olevan jo ”kipurajoilla”. Lomarenkaan mökkiesitettä kaipailtiin myös takaisin ja ihmeteltiin sitä, missä esite mahtaa olla, kun ei ole tullut. Lomarengasta keuhuttiin siitä, että se tarjoaa mahdollisuuden mökkeillä ilman rasiitteita. Moni vastaaja myös kertoi olleensa tyytyväinen vuokraamiinsa kohteisiin sekä Lomarenkaan toimintaan ja palveluun yleensäkin. Asiakkaat kiittelivät kovasti Lomarengasta hyvästä palvelusta. Eräs asiakas kertoi vuokranneensa mökin lähes joka kesä yleensä pariksi viikoksi vuodesta 1984 lähtien. He eivät ole koskaan olleet pettyneitä ja jos jotain ongelmaa oli ollut, omistaja oli asian korjannut heti. Heidän lapsensa ja tulevaisuudessa lastenlapsensa saavat myös nauttia tästä mahdollisuudesta. Muutama asiakas esitti Lomarenkaalle kysymyksiä esimerkiksi koskien mökkien hintaeroa maksettaessa ulkomailta sekä mahdollisuutta vuokrata mökki esimerkiksi Espanjasta ja Tanskasta. Lomarenkaan valtti on vastaajien mielestä se, että kohdekuvaus pitää paikkaansa. Loppusiivoukseen toivottaisiin hieman tarkkuutta.

Rinnekselyn vastaajat antoivat palautetta siitä, ettei loppusiivouksen laatu ole edellisen asiakkaan jäljiltä aina kovin hyvä. Siihen pitäisi saada jonkinlainen yhtenäisyys ja mielellään loppusiivous pitäisi sisällyttää vuokraushintaan. Myös rinnekselyn vastaajat olivat sitä mieltä, että hinnat ovat nousseet yläkanttiin. Vastaajat lähettivät Lomarenkaalle paljon kiitoksia ja

terveysiä sekä erilaisia toivotuksia. Asiakaspalveluun oltiin tyytyväisiä ja Lomarenkaan toimintaan muutenkin.

7.7.8 Kehittämisehdotuksia

Kyselyihin vastaajat kertoivat ”Terveisiä Lomarenkaalle” –kohdassa myös erilaisia ehdotuksia ja toiveita.

Rantakyselyn vastaajat muun muassa toivoisivat mökkeihin palautelomakkeita, joilla voisi antaa palautteen suoraan omistajalle. Omistajalla pitäisi myös olla velvollisuus lukea annettu palaute. Mökkitarjontaa toivottiin enemmän esimerkiksi Pirkanmaalta ja Etelä-Suomesta. Eräs vastaaja toivoisi, että Lomarengas valvoisi mökkien laatua ja tarkistaisi tietyin ajoin onko voimassaoleva tähtiluokitus oikea. Selkeitä kuvia toivottiin mökkiesittelyihin sekä selkeitä reittipasteita, jotta perille osaisi mennä vaikka pimeässä.

Rinnekyselyn vastaajat toivovat myös lisää uusia mökkejä ja huoneistoja. Myös numerokoodilla toimiva lukko saa kiitosta, sillä silloin ei tarvitse ”sählätä” avainten kanssa. Mökkeihin tai huoneistoihin toivotaan myös lämpömittareita, jotta ulos lähtiessä osaisi pukeutua oikein. Olisi tärkeää, että lämpömittari olisi pohjoispuolen ikkunassa, jotta se näyttää todellisemman ulkolämpötilan. Myös mökkien ja huoneistojen palovaroittimet, sammutuspeitteet sekä jauhesammuttimet pitäisi hoitaa kuntoon.

7.8 Yhteenveto

Yhteenvetoon on koottu asiat, jotka ovat prosentuaalisesti olleet korkeimmat kussakin kysymyksessä. Joissakin tapauksissa on mainittu kaksi tai useampi lähes yhtä paljon vastauksia saanutta muuttujan arvoa ja tällöin ne ovat järjestyksessä eniten vastauksia saaneesta alkaen. Mukaan ei ole otettu kaikkia kyselyn tekijöitä, ainoastaan tärkeimmät.

Kysymyksissä, joissa vastaajia pyydettiin määrittelemään asioita asteikolla erittäin tärkeä, tärkeä, ei niin tärkeä ja ei lainkaan tärkeä, erittäin tärkeiksi tekijöiksi yhteenvedossa on määriteltty ne, joissa yli 40,0 % vastaajista on valinnut vaihtoehdon ”erittäin tärkeä”. Tärkeiksi puolestaan on mainittu ne tekijät, joissa yhteensä yli 40,0 % vastaajista on valinnut vaihtoehdon

”erittäin tärkeä” tai ”tärkeä”. Nämä ovat järjestyksessä alkaen siitä, joka on vastattu erittäin tärkeäksi tai tärkeäksi prosentuaalisesti eniten.

7.8.1 Tyypillinen rantakyselyn asiakas

Rantamökkejä vuokraavat yleisimmin 50–59-vuotiaat naiset, jotka asuvat kaksin puolisonsa tai kumppaninsa kanssa. Talouteen saattaa myös kuulua lapsia, mutta tyypillisimmän vastaaajan talouden koko on kaksi henkilöä. Koulutukseltaan tyypillisin asiakas on suorittanut ammatillisen tutkinnon ja peruskoulun. Hän on ammattiasemaltaan työntekijä tai ylempi toimihenkilö, jonka talouden vuositulot bruttona ovat 50 000 – 69 000 euroa vuodessa. Tyypillisin asiakas on kotoisin pääkaupunkiseudulta ja asuu omistamassaan kerrostalossa kaupunkitaajamassa. Talouden säännöllisinä harrastuksina ovat yleisimmin kotimaan matkailu, muu liikunta tai urheilu, ulkomaan matkailu, ruoanlaitto ja tai viinit sekä retkeily, metsästys tai kalastus.

Tyypillisin asiakas on mökkeillyt Lomarenkaan kautta kolmesti tai useammin ja käy säännöllisesti kerran vuodessa mökkilomalla. Hänen kahden tai neljän hengen seurueeseensa ei kuulu alaikäisiä eikä lemmikkejä. Tyypillisin asiakas haluaisi sesonkiaikojen viikkovarauksen vaihtopäivän olevan lauantai. Hän saa vapaasti päättää kesä- ja talvilomansa ajankohdan.

Lomarenkaan mainontaa tyypillisin asiakas on nähnyt Internetin mainosbannerissa, Helsingin Sanomissa, tv-mainoksessa tai muussa lehti-ilmoituksessa. Hän on saanut tietoa Lomarenkaan mökkivalikoimasta Lomarenkaan Internet-sivujen kautta. Asiakkaalle Lomarenkaan kanta-asiakkuus on tärkeää ja hän on perillä mökkien tähtiluokituksen kriteereistä.

Tulevaisuudessa tyypillisin vastaaja olisi halukas viettämään Lomarenkaan kautta mökkilomaa Ahvenanmaalla tai Virossa.

7.8.2 Toiveiden mökkiloma rantakyselyn vastaajien mukaan

Valitessaan mökkilomakohdetta vastaajille on erittäin tärkeää, että mökki sijaitsee veden äärellä, uiminen on mahdollista mökillä ja että tupakointi on kiellettyä mökin sisätiloissa. Tärkeitä ovat myös mahdollisuus kalastaa sekä marjastaa tai sienestää. Lähistöllä on tärkeää olla nähtävyyksiä. On myös tärkeää, että mökille ei saa tuoda lemmikkieläimiä.

Rantakyselyn vastaajien suosima mökki olisi neljän tai kolmen tähden järvenrantamökki, joka on rakennettu pyöröhirrestä. Viikonloppureissun mökki sijaitsee 100–249 kilometrin päässä vastaajan kotipaikkakunnasta ja viikon tai sitä pidemmän ajan mökkilomalle mentäessä etäisyydellä ei ole merkitystä. Vastaaja menee omalla autollaan mökkilomalle.

Mentäessä mökille vastaaja haluaisi mieluiten, että avain on valmiina mökillä tai että omistaja tai huoltaja tuo sen sinne. Vastaaja myös haluaisi, että omistaja tai huoltaja esittelisi paikat ja neuvoisi käyttämään laitteita. On erittäin tärkeää, että omistajaan tai huoltajaan saa yhteyden puhelimella, mikäli sille on tarvetta. Kaupan tulisi sijaita 3–9 kilometrin päässä mökistä.

Mökin tulisi olla 60–89 neliometriä ja siellä tulisi olla kaksi ovellista kahden hengen makuuhuonetta. Makuuhuoneiden tulisi olla 7–9 neliometrin kokoisia. Lisävuoteiden tulisi sijaita parvella. Mökin varusteista tulisi ehdottomasti löytyä jääkaappi, sähköliesi, kahvinkeitin, pölynimuri, televisio ja radio. Tärkeitä varusteita ovat myös mikroaaltouuni, liesituuletin, pakastin, astianpesukone sekä pyykinpesukone. Takka on tarpeellinen varuste myös, mutta sen tyyppillä ei ole merkitystä. Erittäin tärkeitä lisävarusteita mökillä ovat ankkuri ja köysi veneessä sekä aurinkotuolit. Tärkeitä lisävarusteita ovat myös pihavalot, pihakeinu, pistorasia ulkona autoa varten sekä kalastusvälineet.

Wc:n tulisi olla erillinen wc mökissä ja suihkun tulisi sijaita pesuhuoneessa. Mökillä on ehdottomasti oltava sauna ja sen tulisi mieluiten olla puulämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa. Myös rantasauna on vastaajille mieluisa.

Pihapiirissä tulisi ehdottomasti olla puutarhakalusteet ja ulkogrilli, mieluiten erillinen grillikatot ja siirrettävät puiset pihakalusteet. Lähimmän naapurin tulisi olla vähintään 100 metrin päässä mökistä eikä näköyhteyttä saa olla. Lisäksi on tärkeää, että tontilla on ilta-aurinkoa, parkkipaikka, auringonottoa varten, jättekatos lajittelua varten, pihavalot, tikkataulu tai muita pelejä, luonnonvarainen piha ja luonnonvarainen metsä, komposti sekä kalanperkuupaikka.

On erittäin tärkeää, että mökki sijaitsee rannalla. Mieluisin vesistö olisi iso kokoinen järvi. Vesistön tulisi myös olla kalaisa. Mökillä tulisi ehdottomasti olla laituri, joka olisi mieluiten pohjaan kiinnitetty puulaituri. Laiturissa on erittäin tärkeää olla uimaraput. Myös tila auringonottoa varten ja kiinteät penkit ovat tärkeitä. Soutuveneiden tyyppillä ei ole merkitystä suurimmalle osalle, mutta mieluummin kuitenkin lasikuituvene kuin puuvene. Uimarannan tulisi erittäin mielellään olla ainoastaan omassa käytössä ja sinne saisi olla korkeintaan 25–49 met-

riä mökiltä. Uimarannan pohjan tulisi mieluiten olla kova hiekkapohja, joka syvenee loivasti. Hiekoitettu pohjakin käy.

Asiakas haluaisi siivota lähtiessään mökin itse ja jättää avaimen mökille.

7.8.3 Tyypillinen rinnekyselyn asiakas

Tyypillisin rinnemökkejä ja –huoneistoja vuokraava asiakas on 40–44-vuotias tai 50–59-vuotias mies, joka asuu puolisonsa tai kumppaninsa sekä lastensa kanssa. Talouden koko on kaksi tai neljä henkilöä. Ammatiltaan tyypillisin asiakas on ylempi toimihenkilö tai työntekijä, joka on suorittanut ammatillisen tutkinnon ja peruskoulun. Vuosittaiset bruttotulot taloudessa ovat 70 000 – 79 000 tai yli 90 000 euroa. Tyypillisin asiakas asuu kaupunki-taajamassa Länsi-Suomen läänissä tai Etelä-Suomen läänissä (poisluettuna pääkaupunkiseutu). Hänellä on omistusasuntona omakotitalo. Talouden säännöllisiä harrastuksia ovat muu liikunta tai urheilu, kotimaan matkailu, laskettelu tai lautailu sekä ulkomaan matkailu.

Tyypillisin asiakas on lomailut Lomarenkaan kautta kolme kertaa tai useammin ja käy mökkilomalla säännöllisesti kerran vuodessa. Seurueeseen kuuluu tyypillisimmin neljä henkilöä, joista yksikään ei ole alaikäinen. Myöskään lemmikkieläimiä tyypillisimmällä asiakkaalla ei ole mukanaan. Hän suosii lauantaita sesonkiaikojen viikkovarausten vaihtopäivänä. Kesä- ja talvilomansa ajankohdan tyypillisin asiakas saa itse päättää.

Tyypillisin asiakas haluaisi tulevaisuudessa viettää Lomarenkaan kautta mökkilomaa Norjassa, Ahvenanmaalla tai Ruotsissa.

7.8.4 Toiveiden mökkiloma rinnekyselyn vastaajien mukaan

Valitessaan toiveiden mökkilomakohdetta, on erittäin tärkeää, että tupakointi on kiellettyä mökin tai huoneiston sisätiloissa, lähistöllä on hoidettuja latuja ja että lähistöllä on myös hiihtokeskus. Lisäksi on tärkeää, että mökin tai huoneiston lähellä on ravintola ja että mökki tai huoneisto sijaitsee veden äärellä.

Rinnekselyn vastaajille toiveiden mökkiloma viikonlopuksi olisi 100–249 kilometrin päässä kotipaikkakunnalta. Mikäli mökkiloma kestää viikon tai pidempään, ei etäisyydellä kotipaikkakunnalta ole merkitystä. Mökkilomalle mennään omalla autolla.

Saavuttaessa mökille tai huoneistoon avaimen tulisi olla valmiiksi siellä. Vastajat suosivat sitä, että he saavat itse tutustua mökkiin tai huoneistoon ilman omistajaa tai huoltajaa. On kuitenkin erittäin tärkeää, että omistajaan tai huoltajaan saa tarvittaessa yhteyden puhelimitse.

Mökin tulisi mieluiten olla 60–89 neliömetrin kokoinen yksittäinen mökki hiihtokeskuksessa, enintään viiden kilometrin päässä hisseistä. Rakennusmateriaali ei ole niin tärkeä, mutta mieluiten kuitenkin pyörö- tai höylähirsinen tai kelosta rakennettu. Mökillä tulisi olla kaksi 7–9 neliömetrin kokoista kahden hengen ovellista makuuhuonetta ja lisävuoteiden tulisi sijaita parvella. Tasoltaan mökki tai huoneisto olisi neljä tai kolme tähteä.

Erittäin tärkeitä varusteita mökillä tai huoneistossa ovat jääkaappi, sähköliesi, kahvinkeitin, televisio, vaatteiden kuivauskaappi, astianpesukone, mikroaaltouuni, pölynimuri, liesituuletin, radio sekä pyykinpesukone. Tärkeitä varusteita ovat lisäksi vedenkeitin, leivänpaahdin, pakastin, Internet-yhteys, silitysrauta, DVD- ja cd-soitin sekä kuivausrumpu. Mökillä tai huoneistossa tulee olla takka, mutta sen tyypillä ei ole suuresti merkitystä. Kuitenkin mieluiten varava takka kuin avotakka. Mökillä tai huoneistossa tulisi myös ehdottomasti olla lisävarusteina pistorasia ulkona autoa varten, pihavalot sekä suksivarasto. Myös suksien huoltotila on tärkeä lisävaruste.

Mökin tai huoneiston wc:n tulisi olla erillinen mökissä tai huoneistossa ja suihkun tulisi sijaita pesuhuoneessa. Mökissä tai huoneistossa tulisi ehdottomasti olla sauna. Sen olisi erittäin tärkeää olla sähkölämmitteinen sauna samassa rakennuksessa mökin tai huoneiston kanssa.

Pihapiirissä tulisi ehdottomasti olla parkkipaikka ja pihavalot. On myös tärkeää, että siellä on jätekatos lajittelua varten. Matkalla lähimpään naapuriin ei ole hirveästi merkitystä, mutta mikäli mahdollista, niin mieluiten vähintään 50 metriä etäisyyttä.

Kaupan tulisi sijaita mielellään 3–9 kilometrin päässä mökistä tai huoneistosta. Skibus-pysäkin ja latujen puolestaan alle puolen kilometrin päässä ja lähimmän hissien mielellään alle viiden kilometrin päässä. Ravintolan ja etenkin moottorikelkkareittien etäisyydellä ei ole merkitystä.

Loppusiivouksen tulisi sisältyä jatkossa vuokrahintaan. Avaimen voisi mieluiten jättää mökille tai huoneistoon.

8 POHDINTA

Opinnäytetyön tutkimuksen tarkoituksena oli taustakysymysten avulla selvittää, millainen on Lomarenkaan rantamökkejä sekä rinnenmökkejä ja –huoneistoja vuokraava asiakaskunta. Näiden lisäksi pyrittiin selvittämään mahdollisimman laajasti ja monipuolisesti sitä, millaiselle mökkilomalle asiakkaat lähtisivät mieluiten. Toiveiden mökkilomaa kartoitettiin muun muassa kysymällä useita kysymyksiä mökin varusteista, lisävarusteista, sijainnista ja lähellä olevista palveluista. Tutkimusongelmana oli selvittää, kuinka rantamökkejä sekä rinnenmökkejä ja –huoneistoja vuokraavat asiakkaat eroavat toisistaan.

Teoriaosuudessa käsitelty asiakassegmentointi ja etenkin sen hyödyt pääsevät käyttöön, sillä Lomarengas sai tutkimuksen avulla päivitettyä tietoa asiakassegmentistään. Tuloksista käy hyvin ilmi, millaiset ihmiset vuokraavat rantamökkejä ja esimerkiksi se, millainen varustelu ja pihapiiri rantamökeissä pitäisi vastaajien mielestä olla. Koska kyselyitä tehtiin kaksi erilaista, saatiin toisen kyselyn avulla selville myös rinnenmökkejä ja –huoneistoja vuokraavien asiakkaiden mielipiteitä edellä mainituista asioista. Myös asiakassegmentti rinnekohteita vuokraavista asiakkaista saatiin selville. Näitä asiakassegmenttejä on käsitelty tarkemmin opinnäytetyön osiossa 7.8, jossa on tiivistetysti kerrottu tyypilliset asiakkaat ja heidän toiveidensa mökkilomat.

Opinnäytetyön tärkeä osa oli vertailla ranta- ja rinnekyselyn vastaajia keskenään. Tavoite onnistui hyvin, sillä kummankin kyselyn vastaajat olivat vastanneet kysymyksiin todella aktiivisesti. Oletetusti joissain kysymyksissä oli samanlaisia mielipiteitä, kun taas joissain oli todella suuriakin mielipide-eroja. Ristiintaulukointien avulla saatiin selville ranta- ja rinnekyselyihin vastanneiden asiakkaiden mielipide-erot ja muut eroavaisuudet. Tutkimusongelmaan saatiin näin ollen kattava vastaus.

Kysely lähetettiin asiakkaille 1.6.2010 ja heille annettiin aikaa vastata kyselyyn 16.6.2010 saakka. Vastausaika ei ollut liian pitkä, mutta kuitenkin aikaa oli sen verran, että kysely tavoitti henkilöt niin, että heillä on aikaa vastata. Rinnekyselyn kohdalla sattui pieni kirjoitusvirhe, sillä markkinointitoimiston lähettäessä kyselyä asiakkaille he unohtivat korjata vastaamisen määräajaksi 16.6.2010 ja saatekirjeeseen jäi päivämäärä 30.6.2010. Tämä saattoi vähentää vastaajien lukumäärää rinnekyselyn kohdalla.

Elina Heinosen ja Jonna Holopaisen vuonna 2003 toteuttamassa kyselyssä satunnaisesti valituille asiakkaille lähetettiin kysely postitse kotiin. Heidän toteuttamansa kyselyn vastausprosentti oli 50,5 %. Tänä vuonna kysely toteutettiin sähköisesti Internetin ja sähköpostin välityksellä ja koko kyselyn yhteinen vastausprosentti oli 26,1 %. Molemmissa kyselyissä vastaajien asiakkaiden kesken arvottiin lahjakortti, joka vuonna 2003 oli 200 euron arvoinen ja tänä vuonna 400 euron arvoinen.

On huomattavaa, että kyselyn vastausprosentti on nyt sähköisesti toteutettuna reilusti pienempi, kuin postitettuna tapahtuneen kyselyn. Oletin vastaajia olevan enemmän, sillä sähköisesti vastaaminen toimii omasta mielestäni nopeammin. Sähköisessä kyselyssä vastaajien lukumäärää on voinut vähentää esimerkiksi se, etteivät heidän Lomarenkaalle viime vuonna antamansa sähköpostiosoitteet välttämättä ole enää käytössä. Osalla sähköpostiin lähetetty kyselylinkin sisältämä saatekirje on myös voinut joutua sähköpostilaatikon roskapostiin.

Tulokset ovat kuitenkin luotettavia ja tehdyt havainnot vastaavat todellisuutta, sillä vastaajamäärä on reilusti yli 100 molemmissa kyselyissä. Voikin olettaa, että vaikka vastaajia olisi ollut enemmän, eivät tulokset olisi merkittävästi muuttuneet. Tutkimus on siis yleistettävissä koskemaan Lomarenkaan rantamökkejä sekä rinnerököjä ja –huoneistoja vuokraaviin asiakkaisiin.

Otos Lomarenkaan ja FinFun Rukan ja Ylläksen Matkailun asiakkaista oli satunnainen, joten tälläkin perusteella kvantitatiivisen tutkimuksen luotettavuuskriteeri täyttyy. Otoksen ollessa satunnainen, ei ole mahdollisuutta, että tutkimuksen tekijä olisi jollain tapaa vaikuttanut siihen, millaisia tuloksista tulee. Kysymykset on myös esitetty kyselylomakkeessa jokaiselle vastaajalle yhtenäisellä tavalla, joten ne ovat verrattavissa toisiinsa.

Tulokset ovat luotettavia myös sen vuoksi, että vastaajat saivat vastata omalla ajallaan kyselyyn. Heillä ei siis ollut mitään ”pakkoa” keritä vastaamaan tietyssä ajassa ja tietyssä paikassa. Ympäristöllä ei siis todennäköisesti ole ollut negatiivista vaikutusta vastauksiin.

Vastaajista hyvin moni oli vastannut avoimiin kysymyksiin ja suurimmasta osasta vastauksia näki, että niihin oli panostettu. Rantakyselyn vastaajia oli määrällisesti rinnekyselyn vastaajia enemmän, mutta siitäkin huolimatta avointen kysymysten perusteella voi sanoa heidän olleen ahkerampia vastaamaan avoimiin kysymyksiin. Avoimia kysymyksiä oli vastaajamäärään nähden aika paljon, etenkin kun loppusiivous- ja viikkohintakysymykset piti käsitellä avoimina kysymyksinä.

Tutkimustulokset antavat Lomarenkaalle paljon arvokasta tietoa asiakkaista ja heidän toiveistaan. Laajan kyselyn ansiosta Lomarengas pystyy näkemään kuinka asiakaskunta ja heidän mökkilomatoiveensa vaihtelevat rantamökkien ja rinnemökkien sekä –huoneistojen osalta. Jatkossa Lomarengas aikoo toteuttaa kyselyn näiden kyselylomakkeiden pohjalta muutaman vuoden välein.

LÄHTEET

- Arantola, H. 2003. Uskollinen asiakas: Kuluttaja-asiakkuuksien hoitaminen. Porvoo: WSOY.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2002. Markkinoinnin maailma. 4. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 10. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Heinonen, E. & Holopainen, J. 2005. Toiveiden mökkiloma 2003: Case Lomarengas Oy. Helsingin liikelouden ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. 10. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Holopainen, M. & Pulkinen, P. 2004. Tilastolliset menetelmät. 1.-3. painos. Porvoo: WSOY.
- Huttunen, P. 2010. Sähköpostivastaus. (Luettu 5.8.2010).
- Iltalehti. 2009. Kesämökkeily pitää pintansa. Saatavilla: http://www.iltalehti.fi/uutiset/200903239286702_uu.shtml (Luettu 6.5.2010).
- Itella Oyj. 2010. Postinumerohaku. Saatavilla: <http://www.verkkoposti.com/e3/postinumeroluettelo> (Käytetty 22.10.2010).
- Jäntti, A-K. 2010. Mökkeily vetää matkailijoita Suomeen. Töllötin 25, 16.
- Karjalainen, J. & Niemeläinen, J. 2009. Suomi opiskelijan silmin. Matkailusilmä 3, 6–9.
- Krohn, A. 1991. Elämän lomassa: suomalaisen loman historiaa. Helsinki: Lomaliitto.

Lahtinen, J. & Isoviita, A. 2001. Asiakaspalvelun ja markkinoinnin perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Leppänen, E. 2007. Asiakaslähtöinen myynti. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Lomarengas. 2010. Internet-sivut. Saatavilla: <http://www.lomarengas.fi>.

Lomarengas-FinFun Oy. 2010. Power Point –yritysesittely.

Matkailunedistämiskeskus. 2008. Rajahaastattelututkimus – osa 20, Ulkomaiset matkailijat Suomessa vuonna 2007. Saatavilla:

[http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/30b571694e8ca2b1c225747100351d99/\\$FILE/A158%20Rajahaastattelututkimus%202007%20osa%2020.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/30b571694e8ca2b1c225747100351d99/$FILE/A158%20Rajahaastattelututkimus%202007%20osa%2020.pdf) (Luettu 12.11.2010).

Matkailunedistämiskeskus. 2009. Rajahaastattelututkimus – osa 22, Ulkomaiset matkailijat Suomessa vuonna 2008. Saatavilla:

[http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/c1464a11d9a91af1c22575df00433b31/\\$FILE/A164%20Rajahaastattelututkimus%202008.pdf](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/c1464a11d9a91af1c22575df00433b31/$FILE/A164%20Rajahaastattelututkimus%202008.pdf) (Luettu 4.11.2010).

Matkailunedistämiskeskus. 2010. Rajahaastattelututkimus – osa 23, Ulkomaiset matkailijat Suomessa vuonna 2009. Saatavilla:

[http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/d7cb88bc4c5827cdc225773d0025373b/\\$FILE/A168%20Rajahaastattelututkimus%202009.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/d7cb88bc4c5827cdc225773d0025373b/$FILE/A168%20Rajahaastattelututkimus%202009.pdf) (Luettu 4.11.2010).

Metsäntutkimuslaitos. 2010. Mökkeily kiinnostaa yhä useampaa suomalaista. Saatavilla: <http://www.metla.fi/tiedotteet/2010/2010-05-05-mokkeily.htm> (Luettu 6.5.2010).

Nieminen, M. 2009. Kesämökkibarometri 2009. Tilastokeskuksen julkaisu. Saatavilla: http://www.tem.fi/files/22175/Mokkibaro08_raportti.pdf (Luettu 4.8.2010).

Riikilä, K. 2007. Mökkimatkailu on nouseva trendi. Matkailusilmä 2, 14–15.

Rope, T. & Mether, J. 2001. Tavoitteena menestysbrandi – onnistu mielikuvamarkkinoinnilla. Porvoo: WSOY.

Rope, T. & Pöllänen, J. 1998. Asiakastyytyväisyysjohtaminen. 4. painos. Juva: WSOY.

Rope, T. 1991. Asiakaskeskeinen markkinointi. 6. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Satakunnan Kansa. 2010. Mökit menivät kaupaksi jopa taantumassa. Saatavilla: <http://www.satakunnankansa.fi/cs/Satellite/Kotimaa/1194639604050/artikkeli/mokit+menivat+kaupaksi+jopa+taantumassa.html> (Luettu 6.5.2010).

Tilastokeskus. 2007. Suomessa 475 000 kesämökkiä 2006. Saatavilla: http://www.stat.fi/til/kmok/2006/kmok_2006_2007-05-23_tie_001.html (Luettu 4.8.2010).

LIITTEET

- LIITE 1 Saatekirje, rantamökit
- LIITE 2 Kyselylomake, rantamökit
- LIITE 3 Avointen kysymysten vastaukset, rantamökit
- LIITE 4 Saatekirje, rinnermökkit ja –huoneistot
- LIITE 5 Kyselylomake, rinnermökkit ja –huoneistot
- LIITE 6 Avointen kysymysten vastaukset, rinnermökkit ja –huoneistot
- LIITE 7 Frekvenssitaulukot, kyselyyn vastanneiden kaupungit

SAATEKIRJE, RANTAMÖKIT

Vastaa kyselyyn ja voita Lomarenkaan lahjakortti!

Hyvä asiakkaamme,
millainen olisi unelmiesi mökkiloma?

Haluamme kehittää palvelujamme yhä enemmän asiakkaidemme toiveiden mukaisiksi. Pyydämme, että osallistuisit oheiseen tutkimukseen, sillä se auttaisi meitä tuossa tärkeässä tehtävässä.

Tutkimukseen pääset alla olevasta linkistä:

<http://www.webropol.com/P.aspx?id=447096&cid=101105943>

Vastaaminen on helppoa ja vie aikaasi noin 15 minuuttia.

Käsitlemme vastaukset luottamuksellisesti nimettöminä ja tulokset julkaistaan vain kokonaistuloksina.

Toivomme, että vastaisit kysymyksiin 16.6. mennessä. Samalla voit osallistua 400 euron Lomarengas-lahjakortin arvontaan. Kiitokset avustasi!

Ystävällisin terveisin

Lomarengas Oy

Osoitelähde: satunnaisotos Lomarengas-konsernin asiakasrekisteristä.

KYSELYLOMAKE, RANTAMÖKIT**Lomarengas Oy:n asiakastutkimus – mökkilomat****Rantamökit**

Saamanne kysely on lähetetty satunnaisotoksella osalle Lomarenkaan/FinFunin/Ylläksen Matkailun asiakkaista. Pyydämme Teitä ystävällisesti vastaamaan kaikkiin kysymyksiin rastittamalla Teitä koskevan vaihtoehdon tai kirjoittamalla vastauksenne tyhjälle riville. Rastittakaa vain yksi vaihtoehto, jollei toisin pyydetä. Vastauksenne on meille erittäin tärkeä kehittäessämme palveluitamme yhä paremmin vastaamaan toiveitanne ja tarpeitanne.

Kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti nimettöminä ja tulokset julkaistaan ainoastaan kokonaistuloksina.

Vastaamalla kyselyn kaikkiin kysymyksiin 16.6.2010 mennessä, osallistutte 400 € arvoisen lomakortin arvontaan. Halutessanne osallistua arvontaan, täyttäkää kyselyn loppuun yhteystietonne.

PERUSTIEDOT

1. Sukupuoli nainen
 mies
2. Ikä alle 15
 15 – 19
 20 – 24
 25 – 29
 30 – 34
 35 – 39
 40 – 44
 45 – 49
 50 – 59
 60 – 74
 75 tai yli
3. Elämänvaihe asun vanhempieni luona
 asun yksin
 asun kaksin puolisoni/kumppanini kanssa
 asun puolisoni/kumppanini ja lasten kanssa
 olen yksinhuoltaja
 muu, mikä? _____
4. Montako henkilöä talouteenne kuuluu? _____
5. Ammattiasema johtavassa asemassa
 ylempi toimihenkilö
 alempi toimihenkilö

- yksityisyrittäjä/ammattinharjoittaja
- työntekijä
- maatalousyrittäjä
- koululainen
- opiskelija
- eläkeläinen
- työtön työnhakija
- kotiäiti/-isä
- muu, mikä? _____

6. Suoritetut tutkinnot (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot)

- peruskoulu
- ylioppilas
- ammatillinen tutkinto (esim. ammattikoulut ja -opistot)
- ammattikorkeakoulututkinto
- yliopisto-/korkeakoulututkinto
- muu tutkinto, mikä? _____

7. Talouden yhteenlasketut vuositulot (brutto)

- alle 10 000 €
- 10 000 – 19 000 €
- 20 000 – 29 000 €
- 30 000 – 39 000 €
- 40 000 – 49 000 €
- 50 000 – 59 000 €
- 60 000 – 69 000 €
- 70 000 – 79 000 €
- 80 000 – 89 000 €
- yli 90 000 €
- en osaa sanoa

8. Asuinpaikka

- pääkaupunkiseutu
- muu Etelä-Suomen lääni
- Länsi-Suomen lääni
- Itä-Suomen lääni
- Oulun lääni
- Lapin lääni
- Ahvenanmaa

Postinumero _____

9. Asuinalue

- kaupunki-taajama
- kaupunki-haja-asutusalue
- maaseutu-taajama
- maaseutu

10. Asuinmuoto

- kerrostaloasunto
- rivi- tai paritalo
- omakotitalo

11. Asunnon omistus

- vuokra-asunto

- omistusasunto
 muu, mikä? _____

12. Mitä seuraavista asioista harrastetaan taloudessanne säännöllisesti? (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot)

- laskettelu tai lumilautailu
 jalkapallo, jääkiekko, salibandy tai muu joukkuelaji
 tennis, golf, sulkapallo tai squash
 kuntosali tai aerobic
 muu liikunta tai urheilu
 veneily
 retkeily, metsästys & kalastus
 moottoriajoneuvot
 keräily (esim. postimerkit, rahat, antiikki jne.)
 tietokoneet (muu kuin surffailu Internetissä)
 lemmikkieläimet
 ruuanlaitto ja/tai viinit
 sisustus ja/tai rakentaminen
 ulkomaan matkailu
 kotimaan matkailu
 sijoittaminen
 musiikki
 elokuvat
 teatteri
 taidenäyttelyt
 käsityöt
 ostosten teko (ns. shoppailu)
 muu, mikä? _____

13. Montako kertaa olette olleet Lomarenkaan kautta mökkilomalla?

- kerran
 kaksi kertaa
 kolme kertaa tai useammin

Vastatkaa kysymykseen 14 ainoastaan, mikäli vastasitte edelliseen kysymykseen ”kolme kertaa tai useammin”.

14. Miten säännöllisesti olette olleet mökkilomalla?

- säännöllisesti, esim. joka 3. tai 4. vuosi
 säännöllisesti, noin joka 2. tai 3. vuosi
 kerran vuodessa
 useammin kuin kerran vuodessa

15. Kuinka monta henkilöä kuuluu yleensä seurueeseen mökkilomalla?
 _____ henkilöä.

16. Kuinka moni mökkiseurueestanne on alle 18-vuotiaita? _____ henkilöä.

17. Otatteko mökkilomalle mukaan (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- koiran
 kissan

- muita lemmikkieläimiä
 en ota mukaan mitään lemmikkieläimiä

18. Mikä viikonpäivä sopisi Teille parhaiten vaihtopäiväksi sesonkiaikojen viikkovarauksissa?

- maanantai
 tiistai
 keskiviikko
 torstai
 perjantai
 lauantai
 sunnuntai
 vapaa vaihtopäivä

Vastatkaa kysymyksiin 19 ja 20 ainoastaan, mikäli olette mukana työelämässä.

19. Milloin saatte tietää KESÄlomanne ajankohdan?

_____ kuussa

- Saan vapaasti päättää kesälomani ajankohdan

20. Milloin saatte tietää TALVIlomanne ajankohdan?

_____ kuussa

- Saan vapaasti päättää talvilomani ajankohdan

LOMARENGAS

21. Missä olette nähneet Lomarenkaan mainontaa? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- mainosbanneri Internetissä
 ilmoitus Helsingin Sanomissa
 muu lehti-ilmoitus
 Skiexpo-messuilla
 ulkomainos bussipysäkillä
 Google-mainos
 Google-hakutulos
 tv-mainos
 muualla, missä? _____

22. Miten saitte tietoa Lomarenkaan tarjoamista mökkilomista? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- Lomarenkaan www-sivuilta (www.lomarengas.fi)
 soittamalla Lomarenkaan toimistoon
 asioimalla Lomarenkaan toimistossa
 ystävältä
 muualta, mistä? _____

23. Oletteko saaneet riittävästi tietoa mökkilomakohteista Lomarenkaan esitteestä tai Lomarenkaan www-sivuilta?

- kyllä
 en

24. Mitä tietoja jätitte kaipaamaan?

25. Kuinka tärkeänä asiana pidätte Lomarenkaan kanta-asiakkuutta?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

26. Minkälaisia etuja toivoisitte kanta-asiakkuuden tuovan?

TOIVEIDEN MÖKKILOMA

Mökin sijainti

27. Kuinka kauas kotipaikkakunnaltanne olette valmis lähtemään VIIKONLOPUKSI mökkilomalle?

- alle 100 km
- 100 – 249 km
- 250 – 399 km
- yli 400 km
- etäisyydellä ei ole merkitystä

28. Kuinka kauas kotipaikkakunnaltanne olette valmis lähtemään VIIKOKSI tai sitä pidemmäksi ajaksi mökkilomalle?

- alle 100 km
- 100 – 249 km
- 250 – 399 km
- yli 400 km
- etäisyydellä ei ole merkitystä

29. Millä kulkuvälineellä menette useimmiten mökkilomalle? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- omalla autolla
- vuokra-autolla
- bussilla
- junalla
- lentäen
- taksilla

30. Jos menette julkisilla kulkuvälineillä, millä etäisyydellä mökistä linja-autopysäkki tai rautatieasema saisi korkeintaan sijaita?

- alle 2 km

- 3 – 9 km
 10 – 50 km
 etäisyydellä ei ole merkitystä

31. Millä etäisyydellä mökistä kaupan tulisi sijaita?

- alle 2 km
 3 – 9 km
 10 – 50 km
 ei merkitystä

Mökille saapuminen

32. Mikä Teistä olisi mieluisin tapa saada avain saapuessanne mökille?

- haette itse avaimen omistajalta/huoltajalta
 omistaja/huoltaja odottaa Teitä mökillä avaimen kanssa
 avain on valmiina mökillä

33. Haluaisitteko mökille saavuttaessa, että

- omistaja/huoltaja tulee mukaan mökille esittelemään paikat ja neuvomaan laitteiden käytön
 tutustutte mökkiin itse

34. Kuinka tärkeänä pidätte, että

(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
mökin omistaja/huoltaja asuu mökin lähistöllä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
omistajaan/huoltajaan saa yhteyden puhelimella tarvittaessa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mökki

35. Minkä kokoisessa mökissä viettäisitte mieluiten mökkilomanne?

- 10 – 29 m²
 30 – 59 m²
 60 – 89 m²
 90 – 119 m²
 120 – 149 m²
 150 – 199 m²
 yli 200 m²

36. Minkä tyyppisen lomamökin vuokraisitte mieluiten? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- järvenrantamökki
 merenrantamökki
 kuivanmaan mökki
 entinen maatalan päärakennus
 yksittäinen mökki hiihtokeskuksessa
 paritalo- tai rivitalo- asuinalueen hiihtokeskuksessa
 muu, mikä? _____

37. Millaisesta materiaalista rakennetun mökin vuokraisitte mieluiten? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- höylähirsi
 pyöröhirsi
 lauta
 kelo
 tiili

38. Kuinka tärkeä rakennusmateriaali on Teille valitessanne mökkiä?
 (1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

39. Kuinka monta ovellista 2 hengen makuuhuonetta haluaisitte mökille?

- yksi
 kaksi
 kolme
 neljä
 yli neljä
 ei yhtään

40. Mikä on mielestänne ovellisen 2 hengen makuuhuoneen sopiva koko?

- 5 – 6 m²
 7 – 9 m²
 10 – 12 m²
 en osaa sanoa

41. Lisävuoteita ovat mm. vuodesohvat ja patjat ja ne sijaitsevat usein muualla kuin makuuhuoneissa. Missä lisävuoteiden tulisi Teidän mielestä sijaita? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- parvella
 takkahuoneessa
 alkovissa
 olohuoneessa tai tupakeittiössä
 pukuhuoneessa
 aitassa
 makuuhuoneessa

Mökin varustus

42. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia varusteita mökillä?
 (1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
jääkaappi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pakastin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
astianpesukone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kahvinkeitin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
leivänpaahdin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

vedenkeitin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mikroaaltouuni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sähköliesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kaasuliesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
leivinuuni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
liesituuletin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
radio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
cd-soitin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
video	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DVD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Internet-yhteys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
satelliittiantenni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pyykinpesukone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kuivausrumpu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vaatteiden kuivauskaappi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
silitysrauta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pölynimuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

43. Millaisen takan haluaisitte mökille?

- varaava takka
 avotakka
 ei merkitystä
 takkaa ei tarvita lainkaan

44. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia lisävarusteita mökillä?

(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
pinnasänky	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pistorasia ulkona autoa varten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kanootti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kalastusvälineet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ankkuri ja köysi veneessä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
aurinkotuolit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pihakeinu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
autokatos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pihavalot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pulkka/liukuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lautapelit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
suksivarasto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
suksien huoltotilat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

45. Mitä muita lisävarusteita haluaisitte mökillä olevan?

Saniteettitilat

46. Millaisen wc:n haluaisitte mökille? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- erillinen wc mökissä
 wc mökin pesuhuoneessa
 ulkokäymälä riittää
 ei merkitystä

47. Millaisen suihkutilan haluaisitte mökille? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- erillinen suihkutila pesuhuoneen yhteydessä
 suihku pesuhuoneessa
 suihku saunassa
 ei suihkua, peseytyminen saunassa riittää
 ei merkitystä

48. Millaisen saunan haluaisitte mökille? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- puulämmitteinen sauna mökissä
 puulämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa
 sähkölämmitteinen sauna mökissä
 sähkölämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa
 rantasauna
 ei merkitystä

49. Kuinka tärkeänä pidätte, että mökillä on sauna?

(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mökin pihapiiri

50. Millaisen ulkogrillin haluaisitte mökille?

- muuratun pihagrillin
 erillisen grillikatoksen
 pienen siirrettävän hiiigrillin, esim. pallogrilli
 siirrettävän kaasugrillin
 sähkögrillin
 ei merkitystä

51. Millaiset puutarhakalusteet haluaisitte mökille?

- kiinteät pihakalusteet
 siirrettävät puiset kalusteet
 siirrettävät muoviset kalusteet
 ei merkitystä

52. Etäisyyden lähimpään naapuriin tulisi olla vähintään

- 25 m
 50 m
 100 m
 150 m

- 200 m
 ei merkitystä

53. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia asioita mökin pihapiirissä?
 (1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
ei näköyhteyttä naapuriin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tontilla aamuaurinkoa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tontilla ilta-aurinkoa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
auringonottoa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
hiekkalaatikko	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
keinu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pelialue (esim. sulkapallokenttä)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tikkataulu/pelejä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
luonnonvarainen piha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tasainen hoidettu nurmikkopiha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
luonnonvarainen metsä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
hoidettu metsä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
puutarhakalusteet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ulkogrilli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
parkkipaikka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pihavalot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
laatoitetut käytävät	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
jätekatos lajittelua varten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
komposti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kalanperkuupaikka	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vesistö ja ranta

54. Kuinka tärkeänä pidätte sitä, että mökki sijaitsee rannalla
 (1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

55. Millaisen vesistön rannalla haluaisitte mökin sijaitsevan? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- lammen
 tekolammen, jonka läpi virtaa joki
 pienen järven
 ison järven
 joen
 meren
 ei vesistöä ollenkaan
 ei merkitystä

56. Kuinka tärkeä vesistön kalaisuus on Teille mökkiä valitessanne?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei tärkeä ollenkaan)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

57. Minkälaisen laiturin haluaisitte mökille?

- pohjaan kiinnitetty puulaituri
 ponttonilaituri

58. Kuinka merkittävänä pidätte, että laiturissa on
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

kiinteät penkit
uimaraput
tilaa ottaa aurinkoa

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

59. Kuinka tärkeänä pidätte, että mökillä on laiturit?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei tärkeä ollenkaan)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

60. Millaisen soutuveeneen haluaisitte mökille?

- lasikuituveeneen
 puuveeneen
 ei merkitystä

61. Käytättekö mökkilomalla soudellessa pelastus-/veneilyliivejä?

- kyllä
 en
 joskus

62. Kuinka tärkeää on, että uimaranta on vain omassa käytössä?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei tärkeä ollenkaan)

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

63. Kuinka kaukana mökistä uimaranta saisi korkeintaan sijaita?

- 0 – 24 m
 25 – 49 m
 50 – 74 m
 75 – 99 m
 100 – 199 m
 200 – 399 m
 yli 400 m

64. Millainen uimarannan pohja olisi Teille mieluisin? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- loiva

- äkkisyvä
- kova
- pehmeä
- hiekka
- hiekoitettu
- savi
- sora
- kallio
- ei merkitystä

Mökiltä lähteminen

65. Loppusiivous maksaa keskimäärin noin 75,50 €. Onko maksu mielestänne

- edullinen
- keskihintainen
- kallis

66. Paljonko olisitte valmiita maksamaan seuraavan kokoisten mökkien loppusiivouksesta?

(vastaus euroina)

alle 50 m² _____

51 – 99 m² _____

100 – 150 m² _____

Yli 150 m² _____

67. Kuinka haluaisitte mökin loppusiivouksen tapahtuvan?

- siivoatte itse
- olette valmiita maksamaan loppusiivouksesta
- haluatte siivouksen jatkossa sisältyvän vuokrahintaan

68. Kuinka haluaisitte mökin luovutuksen tapahtuvan?

- viette avaimen omistajalle/huoltajalle
- omistaja/huoltaja tulee mökille ja tarkistaa samalla mökin kunnon
- jätätte avaimen mökille

Muuta

69. Kuinka tärkeinä pidätte seuraavia asioita valitessanne mökkilomakohdetta?

(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
mökki veden äärellä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mahdollisuus vuokrata perämoottori	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
savusauna käytettävissä lisämaksua vastaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ratsastusmahdollisuus lähistöllä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kalastusmahdollisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mahdollisuus marjastaa/sienestää	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
uintimahdollisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
opastettuja kalastusretkiä tarjolla	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
opastettuja luontoretkiä tarjolla	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

luontopolku lähistöllä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
moottorikelkkasafareita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
polkupyöriä vuokrattavana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ateriapalvelut tilauksesta mökkiin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä hoidettuja latuja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä pulkkamäki	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä hiihtokeskus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä nähtävyyksiä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä huvipuistoja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä golfkenttä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä kylpylä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä kulttuuritapahtuma tai festivaali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä ravintola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lemmikkieläinten tuominen mökille kielletty	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tupakointi kielletty mökin sisätiloissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
liikuntarajoitteiselle sopivat tilat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

70. Olisiko Teillä tarvetta ns. allergiamökkiin, jonne lemmikkieläinten tuominen olisi ehdottomasti kielletty ja jossa suosittaisiin erikoismateriaaleja pölyn välttämiseksi?

- kyllä
 ei

71. Minkä tasoisen mökin vuokraatte mieluiten?

- 1*
 2*
 3*
 4*
 5*
 Superior
 tähtiluokituksella ei ole merkitystä

72. Oletteko selvillä Lomarenkaan mökkien tähtiluokituksen kriteereistä?

- kyllä
 en

73. Kuinka paljon olette valmiita maksamaan toiveidenne mukaisesta yhden viikon mökkilomasta? (vastaus euroina) _____

74. Vastasiko viime vuonna vuokraamanne mökin laatu mielestänne sen hintaa?

- kyllä
 ei

75. Mikäli vastasitte edelliseen kysymykseen ”ei”, perustelisitteko vastauksenne.

76. Missä seuraavista kohteista olisitte kiinnostuneita viettämään mökkilomaa Lomarenkaan kautta? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- Ahvenanmaalla
 Virossa

- Latviassa
- Ruotsissa
- Norjassa
- en missään näistä

77. Kerro omin sanoin terveisiä Lomarenkaalle.

KIITOS VASTAUKSISTANNE! Voittajalle ilmoitetaan henkilökohtaisesti.

Mikäli haluatte osallistua 400 € arvoisen LOMAkortin arvontaan, lisätkää tähän yhteystietonne.

NIMI _____
SÄHKÖPOSTIOSOITE _____
PUHELIN _____

AVOINTEN KYSYMYSTEN VASTAUKSET, RANTAMÖKIT**3. Elämänvaihe, muu, mikä?**

- Asun kaksin äidin kanssa
- Asun tyttäreni kanssa
- Kaksin aikuisen lapseni kanssa

5. Ammattiasema, muu, mikä?

- Asiantuntija (3 kpl)
- Osa-aikaeläkeläinen

6. Suoritetut tutkinnot (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot), muu tutkinto, mikä?

- MKT (2 kpl)
- Opisto (2 kpl)
- Akateeminen erityisasiantuntijatutkinto
- Jooganopettajankoulutus
- Kansak.op.
- Kauppakoulu
- Kirjanpito
- Kond. kurssi
- Kontt.alan esimiesvalmennus
- Markkinointi-instituutti
- Oppisopimus lähihoitaja
- Teknillinen koulu
- Yliopisto-opinnot, kesken
- Yrittäjätutkinto
- (tyhjä vastaus)

8. Postinumero

- 00100 (3 kpl)	- 00840	- 02330
- 00130	- 00920	- 02340
- 00150	- 00940	- 02360 (3 kpl)
- 00160	- 00950	- 02410 (2 kpl)
- 00170	- 00960	- 02420
- 00200	- 00970 (3 kpl)	- 02430
- 00210	- 00980 (2 kpl)	- 02520
- 00300 (2 kpl)	- 01120	- 02600 (2 kpl)
- 00320	- 01200 (3 kpl)	- 02610
- 00330	- 01300 (4 kpl)	- 02620 (4 kpl)
- 00350 (3 kpl)	- 01350 (3 kpl)	- 02650
- 00360	- 01360	- 02660
- 00380	- 01400 (3 kpl)	- 02700
- 00400	- 01450 (3 kpl)	- 02760 (2 kpl)
- 00410 (2 kpl)	- 01480	- 02770 (2 kpl)
- 00420	- 01520 (2 kpl)	- 02780
- 00430 (2 kpl)	- 01600 (3 kpl)	- 02920
- 00440 (3 kpl)	- 01610 (2 kpl)	- 02940 (2 kpl)
- 00500	- 01620 (2 kpl)	- 03100 (4 kpl)
- 00530 (3 kpl)	- 01630	- 03600
- 00550	- 01640 (3 kpl)	- 03620
- 00570	- 01680	- 04130
- 00630	- 01710 (2 kpl)	- 04200 (5 kpl)
- 00670	- 01800	- 04220
- 00700 (5 kpl)	- 01840	- 04230 (2 kpl)
- 00710 (2 kpl)	- 01900	- 04250 (2 kpl)
- 00720	- 01940	- 04300 (3 kpl)
- 00740	- 02140	- 04310
- 00750	- 02200	- 04320
- 00760	- 02210 (2 kpl)	- 04370
- 00780 (2 kpl)	- 02230 (2 kpl)	- 04410
- 00810 (2 kpl)	- 02280 (3 kpl)	- 04430 (4 kpl)
- 00820 (2 kpl)	- 02320 (3 kpl)	- 04440

- 04480	- 20360 (3 kpl)	- 40740
- 04500 (3 kpl)	- 20700	- 43220
- 04600 (2 kpl)	- 20740	- 45120
- 04740	- 20810	- 45259
- 05100	- 21110	- 45700
- 05200 (2 kpl)	- 21260	- 46800
- 05400 (2 kpl)	- 21420 (2 kpl)	- 48100
- 05800 (2 kpl)	- 23500	- 48310
- 06100	- 24100	- 48600 (2 kpl)
- 06750	- 24130	- 49410
- 07170 (2 kpl)	- 24280	- 53200
- 07230	- 25130	- 54100
- 07510	- 25230	- 54120
- 08200	- 28330	- 60100
- 10900	- 31300	- 60510
- 11130 (2 kpl)	- 32200 (3 kpl)	- 61300
- 11710	- 32440	- 62760
- 12310 (2 kpl)	- 33310	- 64900
- 12540	- 33430	- 65380
- 12640	- 33700	- 66400
- 13330	- 33710 (3 kpl)	- 70420
- 14200	- 33730	- 90150
- 14690	- 33800	- 90450
- 15870	- 33880	- 90520
- 15880	- 33900	- 90650 (2 kpl)
- 15900	- 35600	- 90800 (2 kpl)
- 16300	- 35800	- 96200
- 16900	- 36240	- 0815
- 17240	- 38700	- 98
- 19735	- 40100	- D-48683
- 20100	- 40250	- D68165 (2 kpl)
- 20240	- 40640	- Ulkomaila

11. Asunnon omistus, muu, mikä?

- Asumisoikeusasunto (17 kpl)
- Osuus omistusasunnosta
- Työsuhdeasunto

12. Mitä seuraavista asioista harrastetaan taloudessanne säännöllisesti? (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot) muu, mikä?

- Valokuvaus (2 kpl)
- Ratsastus (2 kpl)
- Raviurheilu (2 kpl)
- Auringonotto
- Autourheilu
- Avantouinti
- Kalligrafia
- Kirjat
- Maalaus
- Melonta
- Mökkeily
- Palapelit
- Puutarha
- Sudokut
- Sukellus
- Tv
- Yhdistystoiminta

21. Missä olette nähneet Lomarenkaan mainontaa? (voitte valita useamman vaihtoehdon) muualla, missä?

- Lomarenkaan esite (5 kpl)
- Sähköposti (4 kpl)
- Jäsenlehti (2 kpl)

- MEK Helsinki
- Useissa paikoissa
- En muista nähneeni.
- En ole seurannut, tiedän etsiä mökkejä, kun niin haluan.

22. Miten saitte tietoa Lomarenkaan tarjoamista mökkilomista? (voitte valita useamman vaihtoehdon) muualta, mistä?

- Lomarenkaan esite (18 kpl)
- Jäsenlehdestä (2 kpl)
- Sähköpostiin tulleista mainoksista
- Sanomalehti
- 15 vuoden asiakkuus antaa tietopohjan
- Aviomieheltäni
- Ensimmäinen oli sattuma
- Lomarenkaan oppaalta

24. Mitä tietoja jätitte kaipaamaan?

- Ei mitään (6 kpl)
- (tyhjä vastaus) (4 kpl)
- Tietoa riittävästi (3 kpl)
- En oikeastaan mitään, sillä tiedot ovat olleet tähän asti todella täydelliset ja pitävät hyvin paikkansa.
- Näin jälkeensä on vaikea sanoa, kun meidän kohde on ollut hyvä.
- Perusjutut on ihan ok!

Tiedot koskien kuvia

- Joistakin mökeistä on liian vähän valokuvia. (4 kpl)
- Parempia kuvia kohteesta. (2 kpl)
- Muutenkin kuvia mökin ympäristöstä enemmän.
- Sisäkuvat joistain mökeistä ovat aika huonoja. Ei anna riittävästi tietoa.
- Osassa ilmoituksista on vain yksi kuva mökistä, siitä ei näe miellyttävästi kohde.

- Joillakin mökeillä todella vähän kuvia. Olisi hyvä kun näkisi rannan, grillipaikan sekä sisäkuvia.
- Enemmän kuvia ympäristöstä ja ulkopuolelta esim. maisemakuvaa mökin ikkunasta.
- Kaikista mökeistä ei ole rantakuvaa, valitsen mökin ainoastaan mökeistä joista konkreettisesti näen missä kunnossa ranta on. Se on yksi tärkeimmistä asioista lomailusta kesäaikaan..
- Kuvista ei aina saa tarpeeksi selkoa mökistä, ympäristöstä tai rannasta.

Tiedot koskien mökin kuntoa ja varustelua

- Joskus on epäselvää WC merkinnöissä, esim. mainitaan Ekovessa, onko se sisällä vai ulkona. Vähän voisi sanontoja tarkentaa.
- Joskus mökkitien kunnosta ei tarpeeksi tietoa, talvisin varsinkin.
- Minkälainen on mökkitie. (Raskaalla moottoripyörällä joskus vaikeuksia.)
- Rakennuksen nykyinen kunto.
- Lähikaupan varustetaso.
- Näin iso perhe tarvitsee tietää esim. jääkaapin koon.
- Olen usein kaivannut tietoa siitä, onko mökissä portaita, yläkerrassa makuutiloja tai huoneita kahdessa kerroksessa, koska meillä on perheessä yksi jäsen, jonka on vaikea kulkea portaita. Minusta se olisi tärkeä tieto www-sivujen mökkikuvauksissa, koska meille on ainakin tullut tässä yllätyksiä ja hankalia sellaisia. Esim. sauna- ja pesutilat ovat olleet kellarissa, jonne johti jyrkät portaat, eikä asiasta mainittu mitään www-sivuilla.
- Ruoanlaittomahdollisuuksista ulkona ei aina ole mainintaa.
- Joskus rantasaunassa oli lisäksi vuodetta yllätykseksi. Se on hyvä tiedä aikaisemmin kun me tulemme esim. mummon tai aikuinen ystävän kanssa että hänelle olisi erillinen nukkuma-paikka.
- Jos mökissä on sauna, onko se sähkölämmitteinen vai puusauna (tärkeä kriteeri!).
- Voiko mökissä hakata puita?
- Selkeämpi merkintä, jos mökissä on sähkösauna.
- Tietoa myös esim. grillistä, koska kaasugrilli toimiva ja grillaus tärkeä osa mökkiviikkoa.
- Millainen on ulkogrillin laatu.

- Olisi myös hyvä tietää tarkemmin millainen grilli kohteessa on (hiili, kaasua vai muu-
rattu).

Tiedot koskien naapureita ja näköyhteyttä

- Lisäksi haluaisin lisätietoa näkyvyydestä naapureihin, pelkkä metrimäärä ei riitä ja on tullut pettymyksiä.
- Naapurien sijainnista voisi olla enemmän tietoa, esim. näköyhteys jne.
- Tarkempaa tietoa naapurimökeistä (esim. suora näköyhteys naapurin pihaan/pihalta).
- Onko kuinka näköyhteys naapurimökkiin (mökkeihin).

Tiedot koskien sijaintia

- Erityisesti tarkka alueen nimi, missä mökki sijaitsee. Pyydämme usein lisäpalveluja ja järjestettyjä retkiä paikallisilta, ja niiden pyytäminen on vaikeaa jos ei oikein tiedä missä mökki on.
- Se olisi kiva jos www sivuilta olisi linkki paikalle karttaan (esim. Google Earth, Google maps, Eniro, tai geo-koordinaatit). Etsin mökki rauhallinen ja luonnollinen paikkalla. Haluan tiedä missä paikkassa mökki varmasti on.
- Mökkien tarkempi sijainti olisi erittäin oleellista, ei riitä minkä järven rannalla! Järvet ovat isoja, jolloin on vaikeaa valita itselleen sopivaa mökkiä. Internet-sivuilla pitäisi olla kartta josta sijainti näkyy!
- Esimerkiksi etäisyydet ovat epätarkkoja.
- Mökin tarkka sijainti on usein puutteellinen.
- Ympäristöstä, kuinka tiheä asutus jne.
- Mökin ympäristöstä: onko "pusikossa"/aurinkoisella paikalla.

Tiedot koskien rantaa

- Mihin ilmansuuntaan ranta avautuu. (4 kpl)
- Rannan veden laatu. (3 kpl)
- Rannasta voisi olla enemmän tietoa. (2 kpl)

- Mökin rannan ilmansuunta (aamu-, päivä- vai ilta-aurinko).
- Tieto jos on pohjoisranta.
- Uimakelpoisuus, pelkkä syvyysmaininta ei ole riittävä.
- Järvien veden laatu ja syvyys (mies harrastaa sukellusta).
- Rantaa koskevat tiedot ovat monesti harhaanjohtavia, ranta voi olla ihan hyvä vaikka esitteessä toisin sanotaan tai sitten kehutaan kovasti mutta on surkea esim. ruohottunut.
- Tietoa laiturista.

Tiedot koskien Internet-sivujen hakukriteereitä

- Mökkien etsinnässä voisi olla enemmän "suodattimia" eli esim. mahdollisuus valita vain tietyllä tähtimäärällä merkittyjä mökkejä. Nyt voi valita vain pois vain pienimmästä päästä tähtiä saaneet mökit, vaikka haluaisi etsiä vain keskihintaisia ja jättää pois sekä kalleimmat että halvimmat.
- Haluaisin hakea suoraan tietyn paikkakunnan mökkejä, joissa on kunnan makuupaikat 4 hengelle (ei varavuoteita) ja haku näyttää nyt aina kaikki vaihtoehdot, myös 2+2-vaihtoehdot.
- Hakuominaisuudet huonot. Yleensä etsimme mökkiä tietyn ajomatkan päästä, ei väliä mikä alue.
- Puusauna, erillinen saunarakennus, järvi-, joki- tai meriranta hakukriteereiksi.
- Haussa oma järvi/merenranta erilleen joista tai pikkulammikoista sekä saarimökkien ja lomakyläpoissulkeminen.
- Kohteen valintakriteereistä puuttuu mahdollisuus hakea rantasaunalla. Olen toivonut sitä jo usean vuoden ajan.

Tiedot koskien kanta-asiakkuutta, esitettä ja hintoja

- Mökkien eri sesonkiajat. Kanta-asiakastiedote esim. sähköpostiin, jossa näkyisi asiakstapahtumat ja milloin on mahdollista käyttää kerättyjä etuja mökinvuokrauksessa.
- Lisää tietoa kanta-asiakkuudesta.
- Mökkiesitteen poisjäänti on huono juttu, netistä ei niin kätevästi pysty etsimään kohteita!

- Luetteloa mökeistä, kuten oli ainakin ennen.
- Hintatiedot mahdollisimman aikaisemmin.
- Postiesitteestä hinnat.

Muita kaivattuja tietoja

- Mökkien pohjapiirustukset (5 kpl)
- LISÄTIETOA KALASTUSMAHDOLLISUUKSISTA.
- Kulkuyhteydet, koska liikumme julkisilla kulkuneuvoilla.
- Aina ei tiedä minkälainen mökki on. Esim. viime kesänä mökki, jonka vuokrasimme oli pettymys, tosin ilmakin oli vielä lisäksi viileä kun mökki oli pieni.
- Viimeksi omistaja oli koko viikon viereisellä mökillä ja käyttäsi. Tästä ei ollut tietoa etukäteen. Valitin jälkikäteen.
- Asuuko omistaja/huoltaja lähellä mökkiä, ei ole kiva jos on melkein omistajan pihalla.
- Halutun mökin uudelleenvuokraus (ennen oli vähän ongelmia) => nyt pelaa!
- Tarkempaa tietoa juomaveden puhtaudesta.
- Tilajärjestelyjä esim. sänkyjen ja nukkumisen osalta, ja että voiko henkilömäärää ylittää, jos osa lapsista on esim. alle 1-vuotiaita (ilman sänkyä).
- Viime vuonna olimme Airistolla mökissä. Siellä mökit oli numeroitu omistajan systeemin mukaan ja Lomarenkaan sivuilla oli mökeillä nimet, eli vähän vaikeaa tunnistaa mökkikylästä se oikea mökki. Kannattaisi olla sama nimeäminen, niin ei tule sekaannuksia. Soittamalla tuokin selvisi, eli ei siitä meille mitään ongelmaa tullut ja mökki oli tosi hyvä!
- Joskus tiedot ovat olleet harhaanjohtavia tai puutteellisia, esim. vesialueen/uimarannan läheisyys onkin tosiasiaissa ollut puutos tai joki ollut lähinnä puro eli pitäisi vaatia/tarkastaa, että esitteessä mainitut tiedot vastaavat totuutta.

26. Minkälaisia etuja toivoisitte kanta-asiakkuuden tuovan?

Alennuksia ja hintaetuja

- Alennuksia (112 kpl)
- Alennusprosentteja (4 kpl)

- Alennusta viikkovuokrasta. (3 kpl)
- Alennuksia kaikista hintaryhmistä. (2 kpl)
- Alennuksia myös sesonkiaikana. (2 kpl)
- Alennus ainakin viikonloppuvuokrauksista. (2 kpl)
- Alennuksia, mökit ovat kalliita verrattuna huvila.net hintoihin, joiden taso on todella hyvä. Olemme usein ottaneet sieltä mökkejä nykyään.
- Edes jotain etuja, tällä hetkellä hinta on sama kuin ensikertalaisellakin. Enkä muista-kaan eduista ole kuullut.
- Edullisemmat hinnat, koska olemme käyttäneet vuosittain Lomarengasta.
- Vaikkapa joskus alennusta hintaan, varsinkin jos mökki jätetty hyvään kuntoon!
- Alennus sesongin ulkopuolella.
- Alennuksia kesäviikonlopuista.
- % halvempi hinnat, last-minute edut halvalla hinnalla.

Alennuksia käyntikertojen mukaan

- Hintaa-alennus tai muu rahan arvoinen etu esim. kun on vuokrannut Lomarengasta X kertaa. (3 kpl)
- Esim. 5 varauksen jälkeen seuraavasta varauksesta alennusta. (2 kpl)
- Rahallinen etu säännölliselle asiakkaalle. (2kpl)
- Hintaaetuja kanta-asiakkaille (esim. joka kolmas varaus tarjoushinnalla).
- Esim. joka kymmenes vuokra -30 % alennus.
- Joka kymmenennen mökkikesän jälkeen ilmainen viikko vaikka syksyllä ;)
- Alennuksia mökkivarauksissa, jos asiakkuus ollut kauan ja mökkivarauksia useita/vuosi.
- Alennusta, kun on varannut useamman kerran mökin. Alennuksen pitäisi tulla automaattisesti.
- Esimerkiksi viikonloppu mökillä puoleen hintaan joka viides tai kuudes kerta.
- Kanta-asiakkaan etuna joka 5. vuokra puoleen hintaan (viikonloppu).
- Alennusta seuraavista mökkivuokrista.
- Jossain vaiheessa sai pienen alennuksen saman vuoden toisesta varauksesta, se oli mukavaa vaikkei suuri alennus ollutkaan.
- Etuja myös kerran vuodessa mökkeileville, jotka vuokraavat mökin useana peräkkäisenä vuotena.

- Pieniä alennuksia jo sinäkin tapauksessa, että useamman vuoden ajan (28 vuotta) on varattu mökki kerran vuodessa.
- Alennuksia useammin vuokraaville.

Muun tyyppisiä alennuksia

- Ennakkovarausmahdollisuuksia (8 kpl)
- Alennusta hintaan, esim. ilmainen loppusiivous. (4 kpl)
- Mökkilomaan lisäviikkoja edullisemmin hinnoin.
- Esim. lomabonusta so. vapaita lomapäiviä.
- Voisi olla esim. pidemmän loman hintaetuja vaikka 4 viikon kesäloman viettämiseksi mökillä.
- Paljousalennuksia
- Koska lomailuun on käytännössä mahdollisuus pääsääntöisesti kerran vuodessa, niin usean peräkkäisen vuoden uskollisuus tulisi jotenkin huomioida. Voisi olla esim. ilmainen siivous tms. mökkiloman yhteydessä tiettyjen vuosien jälkeen.
- Merkityksellinen hintaetu olisi hyvä ja varmaan vielä lisäisi mökkivuokraamisia.
- Alennuksia lähiseudun liikuntapaikoista, huvipuistoista yms.

Tarjouksia

- Tarjouksia (15 kpl)
- Ennakkotarjouksia
- Erikoistarjouksia
- Erikoistarjouksia (edullisia mökkilomia) sesonkiaikojen ulkopuolella esim. sähköpostiosoitteeseen.
- Erikoistarjouksia. Etujen arvon pitäisi kasvaa käyttökertojen suhteessa.
- Joskus vaikka tosi edullisen viikonloppupaketin.
- Tarjouksia, esim. syksyisin äkkilähtöjä pitkä viikonloppu.
- Välillä hyviä tarjouksia kun on ollut jo monta vuotta kanta-asiakas.
- Tarjouksia uusista kohteista.

Bonus

- Bonuksia (5 kpl)
- Jokin bonus-systeemi tms. siisteille ja luotettaville kanta-asiakkaille. Kanta-asiakkuudesta pitäisi asiakkaalle olla jotain hyötyä.
- Bonusjärjestelmää, että esim. useammin käyvät saisivat jonkun alennuksen..
- Bonus-järjestelmä
- Pistekertymiä
- Pistejärjestelmä
- Bonusta käyttökertojen mukaan.
- Mitä enemmän vuokraat niin voisi saada jonkinlaista bonusta.
- Ehkä pieniä bonus- tai lahjakortteja.

Tietoa mökeistä

- Tietoja uusista kohteista sähköpostiin. (3 kpl)
- Valmiiksi etsittyjä/tarjottuja lomavaihtoehtoja. Netissä itse selaaminen vie tuhottomasti aikaa enkä ole halukas sitä tekemään.
- Apua meille sopivan mökin etsimisessä.
- Tietoa tarjonnasta.
- Kohdennettua mökkitarjontaa.
- Tietoja itseä kiinnostavista kohteista.
- Tietoja uusista kohteista valitsemillani kriteereillä.
- Mahdollisuus saada tarkempaa tietoa mökistä ja ympäristöstä.
- Etukäteisinformaatiota myös postitse tapahtumista ym. ympäri Suomea.
- Ilmoituksia vapautuneista kohteista.
- Saada ensimmäisten joukossa tietoa mökeistä.
- Tietoa uusista hyvin varustetuista mökeistä.
- Uusia mökkejä tarjottaisiin ensin.
- Uusien kohteiden esittely.
- Uusien mökkien etukäteisnäyttöä (netitse).
- Uutuuskohteet ensin tietoon.

Muita etuja ja ehdotuksia

- Etuoikeusvarausmahdollisuuksia (4 kpl)
- Jotain extraa (2 kpl)
- Varausetu (2 kpl)
- Enemmän valinnanvaraa lomien kestossa esim. voi vapaasti valita päivien lukumäärän.
- Joustava varausaika
- Mahdollisuutta aloittaa juhannusmökkeily toivottuna aikana (liian tiukat ja huonot ajat).
- Erikoiskohteita vain kanta-asiakkaille.
- Osa kohteista voisi olla varattu ensisijaisesti kanta-asiakkaille.
- Varaamismahdollisuutta ennen ei-kanta-asiakkaita.
- Mahdollisuuden päästä ensiksi varaamaan uusia kohteita tms.
- Jonkinlainen ennakkovaraajan etu samaan mökkiin, jopa samalle viikolle vaikka 9 kk etukäteen. Tänä vuonna missasin mökin, jossa olimme viihtyneet jo pari kesää ja olimme halunneet taas. Ja kanta-asiakkaille mökit auki varattavaksi muutamaa viikkoa ennen "julkista jakelua".
- Ns. jatkuvan varauksen. Eli vuodesta toiseen varauksen, esim. heinäkuun ensimmäinen viikko. Tämän Lomarengas voisi varmentaa aina hyvissä ajoin jo edellisenä vuonna, kun on kyseessä aina sama mökki.
- Tarkkaa tietoa ajankohdasta milloin seuraavan kesän mökit ovat varattavissa netin kautta ja ehkä mahdollisuuden varata mökkikohteita vähän ennen kuin ne tulevat yleiseen tarjontaan. Muutkin edut käyvät, tarjotkaa edes joitain, nythän niitä ei ole lainkaan.
- Mökkiesite takaisin.
- Etuja kohteeseen saapuessa esim. Hesari viikoksi mökille, ruokakori tms.
- Käytännöllisiä.
- Ja että kun kerran saavuttaa kanta-asiakkuuden niin se pysyisi aina.
- Ainakin jotain etuutta pitkästä asiakassuhteesta.
- Jotain extraa esim. lomakohteessa kesäteatterilippuihin alennusta tai vastaavanlaisiin tapahtumiin.
- Kampanja kanta-asiakkaalle.
- Lahja esim. jouluna.

- Kivoja yllätyksiä kanta-asiakkaille. Ei tarvitse olla mitään suurta ja kallista. Huomioiminen riittää.
- Laskettelulippu kuuluvaksi mökkiin.
- Lisäetuja
- Sesonkivarauksiin kanta-asiakkaiden "varausoptio" jne.
- Kylpylä-etuja
- Seudun tapahtumavinkkejä
- Tarvittaessa oma puhelinlinja kanta-asiakkaille.
- Vaikka käsittelykulut ilmaiseksi.

Muita kommentteja

- Edulliset hyvät mökit :-)
- Kuulenpa ensimmäistä kertaa hintaetuuksista.
- Mieheni on jo pitkään ollut kanta-asiakas, mutta ei ole kokenut siitä olevan juuri mitään etua. Siksi kanta-asiakkuutta ei tällä hetkellä pidetä kovin tärkeänä.
- En tietääkseni ole kanta-asiakas.
- En ymmärrä mitä koko käsite tarkoittaa.
- Mikä kanta-asiakkuus???
- Olemme käyttäneet Lomarenkaan mökkejä vuodesta 1976 joka vuosi eli yli 30 vuoden ajan, toivoisin, että tällä varausmäärällä voisi saada ilmaisen mökkiloman!
- Tietoa kanta-asiakkuudesta. Olemme vuokranneet Lomarenkaan kautta kesämökin joka vuosi 18 vuoden ajan, olemmeko siis kanta-asiakkaita vai pitääkö kanta-asiakkaaksi liittyä jotenkin?

36. Minkä tyyppisen lomamökin vuokraisitte mieluiten? (voitte valita useamman vaihtoehdon) muu, mikä?

- Erämaamökki
- Erämökki
- Etäisyys naapuriin pitkä
- Joenrantamökki
- Saaren ainut mökki

- Saarimökki

45. Mitä muita lisävarusteita haluaisitte mökillä olevan?

- (tyhjä vastaus)
- EOS
- Eipä tule nyt muuta mieleen
- Ei tarpeita
- Riippuu kohteesta, ainakin ne mitä esitteessä on luvattu pitää olla kunnossa!
- Emme ole olleet talvella mökkilomalla, en osaa ajatella talvivarusteitakaan.

Pelit ja lelut

- Tikkataulu (13 kpl)
- Pihapelit (4 kpl)
- Sulkapallopelejä (4 kpl)
- Petanque (3 kpl)
- Tikat (3 kpl)
- Kirjoja (2 kpl)
- Mөлkkyy (2 kpl)
- Tikanheittopaikka
- Lasten pihaleluja
- TILA SOFT TENNIKSEN PELUUSEEN
- Ajankohtaista lukemista
- Leluja
- Erilaisia aktiviteettejä, jos sää ei suosi.
- Pingispöytä
- Biljardipöytä on aina plussaa.
- Kroketti

Urheilu ja retkeily

- Taskulamppu (2 kpl)
- Peruspolkupyörät
- Paikallisia karttoja ja esim. retkeilymaastokarttoja.
- Alueen suunnistuskartta (maastokartta)
- Kartta lähimaastosta
- Polkupyörä ostosmatkoja varten
- Tulitikut
- Telttä
- Kirves
- Polkupyöriä

Grilli ja piha

- Grilli (11 kpl)
- Ulkogrilli (10 kpl)
- Kunnollinen grilli tai grillipaikka (4 kpl)
- Hiiligrilli (3 kpl)
- Grillikatos (3 kpl)
- Hiiliä (2 kpl)
- Sytytysnestettä (2 kpl)
- Grillauspaikka, jossa voi käyttää muurikkapannua (pallogrilliin sitä on hankala viritellä).
- Kunnollinen ulkogrilli, ei mikään pallogrilli. Ja maininnan siitä, että sellainen on.
- Kiinteä tulenteke paikka, ei mikään pallogrilli missään tapauksessa!
- Siirrettävä ulkogrilli (pallogrilli), saa siirtää mieleiseen paikkaan.
- Kunnan puogrilli
- Kaasugrilli tai puogrilli ulkona
- Grillaukseen tarvittavat (kunnolliset) tarvikkeet
- Muurikka
- Pihagrilli tai grillikatos olisi kiva kesällä. Taso vaihtelee hyvin paljon.
- Jalallinen grilliritilä tms.
- Savustuspönttö olisi mukava yllätys!

- Siirrettävä grilli tai kiinteä ulkogrilli
- Esim. tiilestä tehty ulkogrilli
- Grillikota tai katos myös plussaa, mutta jonkinlainen grilli täytyy löytyä.
- Polttopuita
- Ulkoruokailutilat
- Puutarhakalusteita
- Ulkona kunnolliset pöytä ja tuolit
- Kiinteään (puisen) ulkokalusteryhmän lisäksi olisi hyvä olla kevyet tuolit ja pöytä (esim. muovista), joita voisi siirrellä pihalla tarpeen mukaan paikasta toiseen.
- Ruokailupöytä ja istuimet ulkona terassilla

Ranta

- Laituri (3 kpl)
- Laituri, jossa on penkki/penkit.
- Järvessä/laiturissa veden lämpömittari
- Hyvä pohja järvessä.

Kalastus ja veneily

- Katiska (7 kpl)
- Pelastusliivit (6 kpl)
- Lupa kalastaa katiskalla mökillä oloajan (3 kpl)
- Perämoottori (3 kpl)
- Soutuvene (3 kpl)
- Tiedot mahdollisista lähiseudun suoramyyntikohteista/kalastajista.
- Vene, jossa olisi moottori, että ei tarvitsisi soutaa.
- Maksusta perämoottori
- Hyväkuntoinen vene tykötarpeineen
- Kesällä vene
- Verkko
- Pelastusliivit aikuisten/lasten
- Haavi

- Äyskäri
- Onkivapojat

Muita lisävarusteita

- Riittävästi astioita (3 kpl)
- Riippukeinu (3 kpl)
- Lumilapio (3 kpl)
- Lumiharja (2 kpl)
- Kunnan astioita ja ruuanlaittovälineitä (ne ovat usein todella surkeita!)
- KUNNON ruoantekovälineet, veitset, kattilat ym.
- TOIMIVAT pölynimuri + siivoustarvikkeet
- Hyvät siivousvälineet
- Kunnan (eikä liian vanhat) siivousvälineet
- Astianpesuvälineet
- Hyvät peitot ja tyyny
- Tuikkukynttilöitä
- Mahdollisuus saada kaksi pinnasänkyä sekä syöttötuolia. Nämä tiedot myös olisi kiva nähdä jo mökkiesitteessä.
- Katuharja
- Lumikola
- Tuhkien tyhjennysastiat
- Pelastusohjeet: selkeästi esillä seinällä osoite, omistajan nimi, kunta, ym. tiedot hätätilanteiden varalle.
- Palovaroittimet, sammutin ja sammutuspeite.
- Ensiapuvälineet
- Pyykin ripustamispaikka ja pyykkipoikia
- Pyykkinaru
- Matontomutusteline
- Pyykin kuivausteline ulkokäyttöön
- Postilaatikko, johon voi tilata Hesarin loman ajaksi & tarpeelliset tiedot siitä, jotka tarvitsee ilmoittaa Hesarin aspaan.
- Tuulettimet makuuhuoneissa
- Kunnan kanavat tv:ssä

- Suihku
- Wc
- Sauna
- Pesuaineet astianpesukoneeseen ja pesukoneeseen
- Riittävästi kaappi- ja hyllytilaa useamman viikon majoittujalle
- Syöttötuoli
- Lasten syöttötuoli
- Veitsenteroitin
- Työkaluja
- Trampoliini
- Palju
- Uima-allas
- Ulkokuusi
- Pelikonsoli
- Kuivauskaappi erittäin tärkeä talvella
- Etäisyys naapuriin tarpeeksi pitkä että koiria voi pitää irti tai koira-aitaus
- Potta
- Ämpäreitä saunassa
- Kylmä vesi tulisi sisään
- Yleiskone
- Kahvipannu ja suodatin
- Pimennysverho ja toimiva hyttysverkko makuuhuoneessa
- Jääpalakone

66. Paljonko olisitte valmiita maksamaan seuraavan kokoisten mökkien loppusiivouksesta? (vastaus euroina)

alle 50 m²

- | | | |
|---------------|---------------|----------------------|
| - 50 (57 kpl) | - 10 (12 kpl) | - 70 (2 kpl) |
| - 30 (51 kpl) | - 0 (5 kpl) | - 80 (2 kpl) |
| - 40 (43 kpl) | - 35 (5 kpl) | - (tyhjä vastaus) (2 |
| - 20 (26 kpl) | - 15 (4 kpl) | kpl) |
| - 25 (18 kpl) | - 45 (3 kpl) | - 5 |

- | | | |
|------|---------------------|----------------|
| - 24 | - 75,50 | - Siivoan itse |
| - 54 | - 400 | |
| - 60 | - Siivoan aina itse | |

51 – 99 m²

- | | | |
|---------------|----------------------|---------------------|
| - 50 (68 kpl) | - 25 (5 kpl) | - 68 |
| - 40 (35 kpl) | - 100 (5 kpl) | - 75,50 |
| - 60 (29 kpl) | - 10 (4 kpl) | - 95 |
| - 30 (18 kpl) | - 15 (4 kpl) | - 150 |
| - 70 (14 kpl) | - 80 (4 kpl) | - 550 |
| - 20 (11 kpl) | - (tyhjä vastaus) (2 | - 50–100 |
| - 75 (11 kpl) | kpl) | - Siivoan aina itse |
| - 45 (10 kpl) | - 55 | - Siivoan itse |
| - 35 (8 kpl) | - 58 | |
| - 0 (5 kpl) | - 65 | |

100 – 150 m²

- | | | |
|----------------|---------------|----------------------|
| - 50 (48 kpl) | - 45 (6 kpl) | - 35 (2 kpl) |
| - 60 (24 kpl) | - 90 (6 kpl) | - 75,50 (2 kpl) |
| - 70 (22 kpl) | - 0 (4 kpl) | - (tyhjä vastaus) (3 |
| - 80 (17 kpl) | - 25 (3 kpl) | kpl) |
| - 40 (15 kpl) | - 55 (3 kpl) | - 76 |
| - 75 (14 kpl) | - 85 (3 kpl) | - 700 |
| - 30 (10 kpl) | - 120 (3 kpl) | - 100–150 |
| - 100 (10 kpl) | - 150 (3 kpl) | - Siivoan aina itse |
| - 20 (7 kpl) | - 15 (2 kpl) | |

yli 150 m²

- | | | |
|----------------|---------------|---------------|
| - 100 (36 kpl) | - 70 (18 kpl) | - 90 (9 kpl) |
| - 60 (29 kpl) | - 80 (17 kpl) | - 30 (7 kpl) |
| - 50 (24 kpl) | - 75 (11 kpl) | - 120 (7 kpl) |

- | | | |
|---------------|----------------------|---------------------|
| - 150 (7 kpl) | - 75,50 (3 kpl) | - 150 < |
| - 40 (6 kpl) | - 65 (2 kpl) | - 200 |
| - 0 (4 kpl) | - 85 (2 kpl) | - 900 |
| - 20 (4 kpl) | - 130 (2 kpl) | - 100–150 |
| - 25 (3 kpl) | - (tyhjä vastaus) (3 | - Siivoan aina itse |
| - 35 (3 kpl) | kpl) | - Siivoan itse |
| - 45 (3 kpl) | - 88 | |
| - 55 (3 kpl) | - 110 | |

73. Kuinka paljon olette valmiita maksamaan toiveidenne mukaisesta yhden viikon mökkilomasta? (vastaus euroina)

- | | | |
|-----------------|-------------------|---------------------|
| - 500 (55 kpl) | - 1300 (2 kpl) | - 200–300 |
| - 800 (41 kpl) | - 1500 (2 kpl) | - 250–400 |
| - 600 (39 kpl) | - (tyhjä vastaus) | - 300–600 |
| - 700 (32 kpl) | - 250 | - 400–600 |
| - 400 (22 kpl) | - 480 | - 500–600 |
| - 1000 (17 kpl) | - 999 | - 500–800 |
| - 900 (13 kpl) | - 1100 | - 600–750 |
| - 550 (10 kpl) | - 600–700 (4 kpl) | - 650–750 |
| - 300 (6 kpl) | - 300–400 (3 kpl) | - 700–800 |
| - 350 (6 kpl) | - 300–500 (3 kpl) | - 750–900 |
| - 450 (6 kpl) | - 400–500 (3 kpl) | - 800–900 |
| - 650 (6 kpl) | - 600–800 (3 kpl) | - Riippuu kohteesta |
| - 750 (5 kpl) | - 500–700 (2 kpl) | |
| - 1 200 (5kpl) | - 500–900 (2 kpl) | |
| - 850 (2 kpl) | - 100–400 | |

75. Mikäli vastasitte edelliseen kysymykseen (74. Vastasiko viime vuonna vuokraamanne mökin laatu mielestänne sen hintaa?) ”ei”, perustelisitteko vastauksenne.

Koko ja hinta

- Hinnat ovat todella korkeat

- Ulkomailla halvempaa (Eurooppa)
- Mökit saisi olla kauttaaltaan hieman halvempia
- Mökin koko ja hinta eivät kohdanneet
- Kallis
- Mökki oli sinänsä hyvä, mutta hintaa oli 100–150 liikaa.
- Ei vastannut sitä hintatasoa mikä sillä oli.
- Olimme tyytyväisiä mökkiin, mutta hinta oli liian kallis suhteessa sijaintiin, kokoon ja varustelutasoon.

Siivous

- Mökki oli erittäin roskainen ja pölyinen.
- Mökki, metsästysseuran talo Ristiinassa, oli siivoamaton! Illalla saapuessamme oli karmeaa joutua siivoamaan 6 tuntia!! Lasinsirpaleita, likaisia vaatteita, edellisten roskat ulkorapun sadevesisaavissa, pilaantuneita ja valuvia ruokia jääkaapissa jnejne!! Taloa ei ollut siivottu aikoihin. Korvauksena saimme loppusiivouksen ilmaiseksi, no talo jäi meiltä huippukuntoon, joten ei ollut isännällä siivottavaa, saipa itse halvan täysi-siivouksen. Lomarenkaalla pitäisi olla joku tarkastussysteemi asioihin. Usein mökkien siivoukset ovat jääneet puolitiehen, taso yksityisten vuokraamalla mökeillä täysin eri luokkaa. Kokemusta on valtavasti asiasta.
- Mökki oli pölyinen tullessamme.
- Mökki oli ihan ok, mutta siivous oli hoidettu surkeasti edellisten jälkeen.
- Loppusiivous oli tehty huonosti.
- Mökki oli epäsiisti, asiasta on valitettu.
- Epäsiisti venäläisten jäljiltä.
- Pettymyksiä tuli siisteydestä.
- Mökki oli likainen, siis kaikkialta, ikkunat, keittiön kaapistot, jne.

Ranta

- Ranta oli erittäin huono. (3 kpl)
- Luvattiin kovapohjainen järvenpohja, se oli kuitenkin savea, ERITTÄIN liukasta ja vesi heti harmaata, jos vähääkään liikautti vettä!

- Uimarannassa ei ollut varoitusta kivikosta.
- Mökin ja rannan välissä odotettua jyrkempi rinne.
- Uimaan ei päässyt rannasta lainkaan. Ilmoitimme heti asiasta vuokranantajalle (Lomarenkaalle).
- Korkeakaislainen villiintynyt saari.
- 20 cm savista vettä laiturin päässä, mutapohja.
- Omistaja kehui kalaisuudella, ei pitänyt paikkaansa.
- Lammikko
- Mökit ja laiturit olivat liian lähellä toisiaan.
- Tie rannan ja mökin välissä.
- Uimaranta onneton, onneksi yleinen lähellä.
- Esitteessä oli kerrottu lähialueella olevista joesta, veneestä ja hieman kauempana olevasta yleisestä uimarannasta, joki oli pelkkä heinittynyt puro, jossa vene oli puoliksi upoksissa. Yleiselle uimarannalle, joka oli kilometrien päässä, oli vaikea löytää.
- Hoitamaton, epäsiisti ranta.

Mökin kunto ja varustelu

- Mökissä oli kaikki luvattu, mutta kaikki oli äärimmäisen kulunutta, juuri ja juuri toimivaa.
- Mökki oli huonokuntoinen ja vino. Astioita niukasti ja ne olivat huonokuntoisia.
- Välillä on ollut puutteita, niistä valitettu ja kyllä saatu korvaus!
- Takka oli haljennut ja makuuhuoneen varustus olisi uusittava.
- Mökki on "rapistunut" vuosi vuodelta eli tulleita vikoja ja puutteita ei ole hoidettu kuntoon (laituri osin veden alla ja erittäin liukas, grilli epäkunnossa, tikkataulu hajonnut, tuvan matto likainen jne.).
- Sähkölamppuja oli palanut, tilalle ei ollut laittaa uutta.
- Vene olikin yllättäen naapurimökin kanssa yhteinen.
- Ei ast.pesuastioita.
- Mökki oli ankea.
- Vaaralliset raput parvelle.
- Pihakalusteet puuttuivat.
- Monia pieniä juttuja, jotka eivät olleet kunnossa, jäi vähän huono maku... Esim. suihkuseinä kiikkui sinne tänne, vaikeutti lapsen pesemistä aika lailla.

- Wc oli tukossa jo mennessä (saostuskaivo täynnä).
- Pettymyksiä tuli varustetasoista.
- Toisessa mökissä piti nukkua lattialla.
- Saunan padan tuhkaluukkua ei tultu korjaamaan vaikka pyydettiin ja sitä käytiin katsomassa. Pataa lämmitettäessä savu tuli saunaan.
- Löylyhuoneessa ei ollut turvakaiteita kiukaan ympärillä.

Sijainti

- Mökin taso hyvä, mutta näkyvyys ja kuuluvuus (avoin yhteinen pihapiiri) lähinaapurieihin häiritsi lomanviettoa Joutsassa.
- Luonto ei ollut sitä, mitä odotin merenrantamökiltä. Kuvista ei käynyt ilmi, että vastaranta on aivan lähellä ja että siellä on huoltoasema ja isompi venelaituri.
- Huono sijainti.
- Liikaa mökkejä ympärillä.
- Naapuri liian lähellä.
- Liikenteen melu kuului mökille ikävästi.

Muut perustelut

- En vastannut ei: tuleva kesäloma on ilm. 6-7 vuosi samalla mökillä.
- Ei vuokrattu viime vuonna Lomarenkaasta.
- Omistajat käyttäisivät viereisessä mökissä.
- Wc-pöntöllä piti istua sivuttain.
- Viemäri tukkeutui.
- 1 päivä vain paistoi aurinko.
- Mökin tiedoissa oli puutteita.
- Viime vuonna oli huono mökki.
- Rukalla, -35, kun sauna päällä, lämmitys meni pois päältä.
- Liikkumismahdollisuus 0.
- Omistajan koira juoksenteli pihalla, vaikka mökissä oli lemmikkieläimet kielletty (emme pidä koirista). Olimme tämän vuoksi mökillä vain 2 päivää ja maksoimme viikon vuokran!

- Mökki oli ok! Mutta mökille mennessämme ilmeni, että ralli on alkamassa. Puhuen ja suostutellen saimme luvan ajaa mökille. Muuten odotus olisi ollut n. 6 tuntia. Omissa ei mitenkään ilmoittanut meille tästä, vaikka ralliväki oli tiedottanut asiasta ja alkuvuorosta kaikille.
- Juomavesi tuli järvestä.
- Ollaan oltu tuolla mökillä aiemminkin.
- Rakennettiin vieressä, ei minkäänlaista rauhaa, liian vilkasta järvellä ja tiellä vieressä, meteliä työmaalta, kotona rauhallisempaa.

80 Terveisiä Lomarenkaalle

Palvelu ja Internet-sivut

- Hyvää palvelua (13 kpl)
- Nettivaraukset toimivat hyvin.
- Asioidessani puhelimitse olen saanut hyvää palvelua. Muutaman kerran on pitänyt laittaa kiitokset jälkikäteen!
- Lomarengas on meitä palvellut hyvin, jos olen joutunut heille soittamaan. Kiitos!
- Lomarenkaan asiakaspalvelu on joustava ja viikon saa vaihdettua lyhyelläkin varoitustajalla.
- Olen ollut Lomarenkaan asiakkaana yli 20 vuotta ja ollut aina tyytyväinen palveluun niin toimistossa henkilökohtaisesti kuin netin välityksellä jo muutaman vuoden varauksen tehneenä. Palvelu on aurinkoista ja ystävällistä. :)
- Kiitos joustavasta palvelusta, ja tarjouksista, asun saksassa, asiat toimii sähköpostin välityksellä oikein hyvin kiitos.
- Olemme olleet erittäin tyytyväisiä mökkitarjontaan ja saamaamme palveluun asioidessani puhelimitse Lomarenkaan virkailijan kanssa. En vaihtaisi toiseen firmaan.
- Jos varausajankohta on ollut liian myöhäinen nettivaraukseen, niin puhelimeen on aina vastannut iloinen naisääni ja asiat ovat hoituneet mallikkaasti ja ilman ongelmia!!! Ammatti-ihmisiä, terkkuja :)
- Teillä on hyvä ja toimiva nettisivusto josta on helppo varata mökkiloma. Sieltä on varattu jo pitkään.
- Olemme aina saaneet hyvää palvelua ja siistin mökin, kiitos. Sen sijaan Lomarenkaan netissä oleva hakupalvelu häviää 6-0 Novasolin vastaavalle. Haku on tärkeä osa lo-

man suunnittelua ja jos Novasol olisi Suomessa suurempi, käyttäisimme loistavan haun takia sitä, kuten olemme tehneet vuokratessamme mökkejä muista pohjoismaista.

- Kiitokset toimivista nettisivuista ja ystävällisestä puhelinpalvelusta toimistossa! :)
- Nettisivusto joskus hidas.
- Lomarenkaan nettisivuilla on aina toiminut varauskalenteri todella hyvin. Ei tarvitse erikseen soitella mökin omistajalle ja kysyä onko mökki mahdollista vuokrata meidän haluttuun aikaan. Mökkiä varatessa on aina kaikki onnistunut niin kuin pitääkin.
- Hakuun toivon kilometrimääriä eikä aluehakua.
- Kaipaisin vain enemmän hakukriteerejä mökkihakuun.
- Todella toivon, että voisi hakea mökkejä netistä sen mukaan sopivatko ne autottomalle ihmiselle. Tällä hakutuloksella kauppaan saisi olla max. 3,5 km, sen verran jaksaa hyväkuntoinen kävellä. Kiva olisi myös mahdollisuus hakea uimarannan tason mukaan.

Hinta ja laatu

- Hintoja alaspäin (-35 %).
- Lomarenkaan hintataso alkaa olla liian korkea mökkien kuntoon nähden. Netissä kun on tarjolla muitakin vaihtoehtoja...
- Hyviä mökkejä teillä, mutta hinnat on pompannut pilviin.
- Jos hinta olisi edullisempi, haluaisin vuokrata mökkejä useammin.
- Hintataso liian korkea, enemmän tasokkaita pikkumökkejä.
- Hintaa, varsinkin kesäaikana on joissain mökeissä kuitenkin aika korkea.
- Nykyään vain tuntuu, että hinnoittelu on karannut taivaisiin.
- Mökkien hintojen tarkistus tai jonkinlainen "bonus" paljon Lomarengasta käyttäneille.
- Hintaa vaihtelee - on ollut todella hienoja ja mukavia mökkejä, mutta myös joku on ollut hintava laatuunsa ja sijaintiinsa nähden.
- Hintaa ja laatu olleet kohdallaan.
- Mökkien vuokrahinnat alkavat olla "kipurajoilla".
- Pudottakaa 15 % hintoja, niin tarjontanne olisi ensiluokkaista hinta/laatu suhteeltaan.
- Hinnanalennusta voisi saada jos vuokraa mökin 2 viikoksi tai enemmän.

- Mökkien hinnat ovat nousseet huomattavasti. Toimistomaksu on liian suuri. Kanta-asiakas etu tulisi olla parempi.

Esite

- Pelkästään nettiin meneminen (siis painetusta kuvastosta luopuminen) on kaksipiip-puinen juttu: en halua käyttää loputtomasti aikaa selaamalla ja etsimällä vaihtoehtoja. Toisaalta olen saanut kiitettävästi vaihtoehtoja Lomarenkaasta soittamalla.
- Lomarenkaan luettelo olisi kiva saada kotiin automaattisesti vaikka mökit näkyvät ne-tissä. Luetteloa on kiva selata ja vertailla mökkejä.
- Sitä vaan on ihmetelty missä on Lomarenkaan esite mökeistä. Kirjanen ei ole tullut enää pariin vuoteen, kai se kuitenkin vielä ilmestyy. Kuvastosta on aina helpompi aluksi katsoa mökkejä ja sitten vasta nettiin tutustumaan!
- Mökkiesite takaisin, ei muuta.
- Miksi ei enää tule Lomarenkaan lehteä? Sitä oli niin heloa katsoa ja vertailla eri mök-kejä.
- Toivon saksankielistä esitettä suoraan kotiosoitteeseen, heti kun se ilmestyy.

Kiitoksia ja terveisiä

- Terveisiä Lomarenkaalle. (3 kpl)
- Kiitokset, aina olen saanut mökin vuokrattua haluamaani aikaan ja paikkaan.
- Lomarengas on hyvä yritys, helppo etsiä netistä itselle sopiva mökkilomakohde ja Lomarenkaan lehti on myös kiva saada postin kautta vuosittain.
- Upea mahdollisuus mökkeillä ilman rasitteita! Kiitos!
- Tsemppiä!
- Menestystä!
- Kiitos! On ollut turvallista ja helppoa vuokrata mökkejä kauttanne. Olen ollut asiak-kaananne kymmenisen vuotta ja aion olla vielä jatkossakin.
- Tänä syksynä olemme taas lähdössä mökille. Hyvää kesän jatkoa.
- Homma on toiminut hyvin ja kiitokset siitä!
- Olen täysin tyytyväinen kanta-asiakas. Olen aina saanut neuvoja ja apua kun olen tar-vinnut. Hauskaa kesää teille sinne

- Olemme olleet varsin tyytyväisiä kymmeneen eri puolelta Suomea vuosien varrella vuokraamiimme mökkeihin. Kiitos mainiosta tavasta viettää kesä aina uudessa paikassa ja hyvää kesää! (asiakkaan nimi)
- Meidän mökkilomamme ovat aina vastanneet odotuksiamme. Kiitos teille. Tähti-luokitus on ollut kohdallaan ja kaikki muutenkin mennyt hyvin.
- Kaikille kesäterkkuja ja hienoja lomailmoja.
- Kiitos, varaukset toimii, tarjontaa on.
- Tähän mennessä olen ollut palveluihin tyytyväinen!
- Olemme viettäneet monta nautinnollista lomaa Lomamökin kohteissa. Tänä vuonna suunnistamme Savonrantaan. Saapa nähdä, mitä elämyksiä loma tuo mukanaan. Kiitos ja terveiset henkilökunnalle.
- Vuokraamamme mökit ovat olleet hyviä! Kiitos luotettavasta palvelusta!
- Nettipalvelu ja mökki-isäntien toiminta on toiminut erinomaisesti, olen ollut tyytyväinen palveluun.
- Olen tyytyväinen Lomarenkaan mökkeihin, taso on vastannut ennakkokuvausta..
- Hieno palvelu, paljon tietoa kohteista, yleensä riittävästi kuviakin, kiitos!
- Kaiken kaikkiaan teidän kanssa yhteistyö on sujunut hyvin.
- Kivasti on kaikki asiat luonnistaneet. Kiitos Teille.
- Hieno juttu, että on tällainen kanava, josta voi kohtuuhintaisia mökkejä vuokrata suhteellisen luotettavasti.
- Olemme jo ainakin n. 6 kertaa lomailleet ihanalla Pikkupurolla Tahkovuoren maisemissa. Kiitos!
- Kiitos menneistä vuosista...
- Hienoa, että toimintaa kehitetään aktiivisesti!
- Edelleen hyvää yhteistyötä.
- Hyvä systeemi!
- Mökkilomamme ovat onnistuneet ja mökit eivät ole tuottaneet pettymystä miltyään osin.
- Oli ihan mielenkiintoista vastata näihin kysymyksiin. Terv: (asiakkaan nimi)
- Olemme vuokranneet jo yli kymmenen vuotta mökin joka vuosi ja 90 %:sti olleet tyytyväisiä. Kerran ranta oli sanottu matalaksi, mutta yllätys oli että puolessavälissä järveä vesi ulottui vasta napaan. Uiminen mahdotonta. Tämä oli pahin pettymys. Yleensä mökit ovat olleet tosi viihtyisiä ja on ollut upeaa tutustua Suomeen ja sen moniin upeisiin paikkakuntiin.

- Hienosti on kaikki pelannut, hyvä palvelu, hiukka kallis kylläkin. Kiitos.
- Hyvää kesää!
- Lappi ja muu Suomi (ei Ahvenanmaa) ovat mieleiset. Olen ollut hyvin tyytyväinen Lomarenkaan tarjoamiin mökkeihin ja luotan, että tähditys ym. pitävät paikkansa.
- Kaikki toiminut ainakin tästä asti hyvin!
- Olemme olleet tyytyväisiä mökkilomaamme.
- Kiitoksia. Toistakymmentä vuotta käytetty palvelujanne.
- Olen ollut tyytyväinen sekä mökkiin että Lomarenkaaseen. Hyvää kesää!
- Mökit ovat joko vastanneet kuvausta tai hieman ylittäneet odotuksetkin, kaikki ok.
- Kiitos.
- Järjestelmänne on toiminut riittävän hyvin, ei ole ollut minkäänlaisia probleemia.
- Lomarenkaan mökit ovat yleensä vastanneet esitettä.
- Meillä on ollut Somerolta joka vuosi kerran tai kaksi mökki, johon olemme olleet tyytyväisiä.
- Mukavia lomia on ollut!
- Hauskaa ja lämmintä kesää teille kaikille.
- Hyvä juttu, eipä muuta!
- Kiitos Lomarenkaalle mahdollisuudesta viettää kesäisiä hetkiä suvisessa Suomessa.
- Vuokraamme teidän kauttanne vuosittain mökin/mökkejä, harvoin olemme olleet pettyneitä. Hyvä valikoima.
- Lomarenkaan vuokraamat mökit missä olemme käyneet ovat olleet siistejä ja viihtyisiä ja varaaminen Internetin kautta sujunut hyvin. Hyvää kesää!
- Kiitos ja hyvää lomaa.
- Kiitos! Palvelu on pelannut moitteettomasti.
- Vuodesta 1984 lähtien vuokrattu mökki, melkein joka kesä. Ehkä yhden käden sormilla voi laskea pois jääneet kesät. Kerran kolme viikkoa, kerran vain yksi viikko, muuten aina kaksi viikkoa. Koskaan emme ole joutuneet pettymään, tai että olisi jotain sanottavaa ollut. Jos jotain pientä on ilmennyt, omistaja on heti korjannut asian. Vastasyntyneestä asti pojat ovat päässeet suomen suvesta nauttimaan. Kolmessa mökissä olemme olleet kahteen otteeseen, muuten aina valittu eripuolilta maata. Viime kesänä olimme ensimmäistä kertaa kahteenkymmeneen vuoteen jälleen kahdestaan mökillä. Kiitos ihanista lomista. Tänä vuonna jätimme väliin, mutta varmasti ensi ke-

sänä jälleen auton nokka suuntaa kohti ihanaa järvenranta-mökkiä. Ja toivottavasti pian jo lapsenlapset pääsevät nauttimaan samoista asioista.

- On hyvä, että teillä on tarjolla sekä pitkälle tuotteistettuja että luonnonmukaisia vaihtoehtoja. Itse suosin jälkimmäisiä.
- Kiitokset kattavasta mökkiverkostosta!
- Aurinkoista kesää!
- !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!
- Varaaminen ja asioiden maksu, ohjeet yms. hoitu todella nopeasti, varasimme muistaakseni perjantaina mökin ja olimme siellä jo seuraavana maanantaina.
- Kiitoksia menneestä suhteemme on toiminut hyvin. Ja kaikki lomamme ovat olleet toimivia.

Ehdotuksia ja toiveita

- Pirkanmaalta on liian vähän mökkejä tarjolla. Tähän pitäisi panostaa, koska vesistöjä on paljon eikä meidän perheemme ole valmis matkustamaan kovin kauas Tampereelta. Tämä kesä menee muun kuin Lomarenkaan mökillä Kyröskoskella, juuri em. syystä.
- Mökeissä olisi kiva olla palautelomake suoraan omistajalle; sellainen johon voisi jättää kiitoksen ja toiveet ensi kertaa varten, ja joka myös oikeasti luettaisiin eli omistajalla olisi velvollisuus lukea se.
- Juomaveden ottopaikka ja onko juomakelpoista ilmoitukseen.
- Tasokkaampia mökkejä saisi olla enemmän.
- Yleensä hyvä tarjonta. Etelä-Suomessa voisi olla enemmän kohtuuhintaisia (meren)rantamökkejä, joihin myös voisi koiran ottaa mukaan.
- Sijaintikartta.
- Loppusiivoukseen sanktioita.
- Toivoisin, että vuokralla olevien mökkien laatua valvotaan ja mökkejä tarkistetaan aika ajoin, jotta mökit pysyisivät tähtiluokituksensa tasoisina tai sitten tähtiluokitusta muutetaan.
- Selvät kuvat ja mieluummin videokuvaa kohteista sekä selvät reittiopasteet perille saakka että osaa pimeässäkin perille.
- Joissakin mökeissä parvella kesäisin liian kuuma nukkua; ikkunat pitäisi suojata verkoilla, että hyttysset pysyvät loitolla.

- OLIS KIVA JOS VIIKONLOPPUMÖKKEJÄ OLISI MAHDOLLISTA VUOKRATA MYÖS SESONKIAJALLA AJKAISEMMIN KUIN VIIKON VIIVELLÄ
- Veneilyliivit ovat ehdottoman tärkeitä joka mökillä.
- Lisää lyhyeksi aikaa 3-5 vrk vuokrattavia mökkejä!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!
- Kartta ja muuta tietoa lähiympäristöstä olisi kiva.
- Pieniä etelä Suomen kohteita lisää 1-3 tähden mökkeinä.
- Lyhyiden ja eripituisten varausten tekeminen netin kautta mahdolliseksi tai ainakin hinnan selville saaminen esim. varaus ke-su ja miten mökki on käytettävissä, onko käytössä vkl ajat vai viikko varauksen ajat (16–22 vai 16–12).
- Toivon edelleen sopivia mökkejä ja hyvää neuvontaa meidän tarpeisiin.
- Toiveena jo aikaisemminkin mainitsemani tietojen oikeellisuus/totuus. Mökkien omistajien tai huoltajien pidettävä yllä lupaamaansa varustetasoa (sis. myös siivousvälineet, perusastiat) sekä huollettava mökkinsä aika ajoin. Muistetaan ystävällisyys ja palvelualttius myös silloin, jos asiakkaalla on huomauttamista.
- Olemme käyttäneet teidän mökkejänne yli 30 vuoden ajan, toivoisin, että saisimme ilmaisen mökkiloman tästä hyvästä!
- Haluaisin ainoastaan ns. jatkuvan vuosivuokrauksen voimaan.

Kysymyksiä

- Yksi asia ihmetyttää, miksi mökkien hintaerot ovat niin suuret, jos maksaa mökin ulkomailta. Pankkisiirrostahan ei ole enää kuluja kuten ennen, joten yli 100 euron hintaero tuntuu kohtuuttomalta.
- Miten olisi mökkienvuokraus esim. Espanjasta, jossa suomalaisilla paljon omistuksia?
- Voisiko Lomarenkaan kautta vuokrata mökin Tanskasta?
- HUOM. Minulla olisi tarjota teille vuokralle mahd. n. 60 m²:n ja kahdentähden mökki paikkakunta on Pielavesi (eli itselle kaukana!?).

Muita terveisiä

- (asiakkaan yhteystiedot) (3 kpl)
- Olen ollut tyytyväinen yhtä mökkiä lukuun ottamatta näiden lähes 30 vuoden aikana.
- Yhtä lukuun ottamatta mökit ovat olleet kuvauksen mukaisia.
- Enemmän vain tietoa mökeistä ja niiden varusteista.

- Suomesta, maan eteläosasta.
- Perinteinen suomalainen rantasaunamökki on paras!
- Olen hyvin tyytyväinen kanta-asiakas. Vuokraan mökkejä useita kertoja vuodessa, kesällä viikoksi ja muina aikoina viikonlopuksi. En halua omaa mökkiä, vaan vuokramökki sopii minulle, koska en ole kiinnostunut pihatöistä yms.
- Luottavuus eli saa mitä ostaa.
- Mökit, joita olen vuokrannut ovat pääsääntöisesti olleet ilmoitetussa kunnossa.
- Olemme aina olleet tyytyväisiä ja olemme saaneet mitä olemme tilanneet, eli emme luksusta vaan oikean mökin.
- Olen palveluun suht tyytyväinen.
- Hyvät mökit olleet, nopea palvelu äkkilähtijöillekin.
- Viime vuonna kävi ensimmäisen kerran niin, ettei mökin kuvaus vastannut todellisuutta (selvitetty jo). Lomarenkaan suurin valtti on mielestäni ollut juuri se, että mökkiesittelyissä luvatut asiat pitävät paikkansa ja jos yllätyksiä on tullut, ovat ne olleet pelkästään positiivisia (parempi varustus, pidempi matka naapuriin jne.).
- Olen ollut kaikin puolin tyytyväinen Lomarenkaan mökkeihin. Parhaat mökit menevät vaan liian nopeasti. Käytän kyllä jatkossakin Lomarenkaan mökkejä.
- 23s. juhannusloma tulossa tänä vuonna. Jokainen lomaviikko vietetty eri puolella Suomea. Yhtä lukuun ottamatta kaikki mökit vastasivat odotuksia, eikä mahdottomia pidä pyytääkään, olemme sopeutuvaa sorttia. Niinpä taas pian koittaa loma ja me kolme sisarusta miehineen suunnistamme kohti Nurmesta.
- Asun ja työskentelen vakituisesti ulkomailla ja minulle on tärkeää saada kerran vuodessa viettää loma veden äärellä Suomessa ja tankata voimia.
- Vain yhden kerran mökki ei ole vastannut kuvausta ja silloin on joutunut pettymään, siksi olemme välillä varanneet mökin muuta kautta.
- Kyllästyin siihen ettei Keski-Suomessa ollut vapaita vuokramökkejä riittävästi juhannukseksi, ja ostin loppukesästä oman mökin.
- Olemme pääsääntöisesti olleet tyytyväisiä Lomarenkaan palveluihin.
- Pääsääntöisesti erinomaisia mökkejä hyvillä paikoilla. Toivottavasti viime vuosi oli vain poikkeus säännöstä.
- Yleensä myönteistä. Joskus veden laatu on ollut surkea, sikala lähellä tai mökin vedensaantitilanne ei ole vastannut kuvausta.
- Välillä mökeistä on puutteellisia kuvia tai niitä on liian vähän.

- Suurin puute mökeissä on yleensä siivoamattomuus, sänkyjen alla pölyä, tasot pyyhkimättä tms. Myös laiturin harvoin kunnollinen, ei tarvitse penkkejä, kunhan kaikki laudat paikalla eikä keiku ylen määrin. Toivoisi mainintaa liikuntarajoittuneille sopivuudesta. Avoportaat ulkona ilman kaidetta tavallisesti suurin rajoite. Kuva taloon johtavista reiteistä olisi hyvä tapa tarkistaa pääseekö huonosti kävelevä sisään. Astias-
tossa usein puutteita, teflonpannut raavittu, muita ei ole. Hyvät ulkokuonekalut lisäävät viihtyvyyttä.
- Joustavuutta mökkilomien laskutuksessa. Sovin laskun 2 erään. Eka oli 300 ja toinen 200. Yritin vaihtaa ne toisinpäin. Ei suostuttu. Mökkiloma peruuntui. Kiitti vaan!
- Joskus mökit on huonosti siivottuja - omistajien pitäisi tarkastaa paremmin. Pääsääntöisesti kuitenkin ollut hyvässä kunnossa. Aina ei edeltäjä ole "ladannut" saunan pesää valmiiksi.
- Joissakin mökkilomakohteissa ei esite välttämättä ole vastannut aivan sitä, mitä on luvattu. Myöskin veneilyn turvavarusteissa on esiintynyt puutteita.
- Mökit eivät aina ole siistejä, vaikka niissä on ollut siivousfirma työssä. Esim. sohvien ja rahien alustat pölyisiä - ei siis siirretty siivotessa.

SAATEKIRJE, RINNEMÖKIT JA –HUONEISTOT

Vastaa kyselyyn ja voita Lomarenkaan lahjakortti!

Hyvä asiakkaamme,
millainen olisi unelmiesi hiihtokeskusloma?

Haluamme kehittää palvelujamme yhä enemmän asiakkaidemme toiveiden mukaisiksi. Pyydämme, että osallistuisit oheiseen tutkimukseen, sillä se auttaisi meitä tuossa tärkeässä tehtävässä.

Tutkimukseen pääset alla olevasta linkistä:
<http://www.webropol.com/P.aspx?id=447096&cid=101105943>
Vastaaminen on helppoa ja vie aikaasi noin 15 minuuttia.

Käsitlemme vastaukset luottamuksellisesti nimettöminä ja tulokset julkaistaan vain kokonaistuloksina.

Toivomme, että vastaisit kysymyksiin 30.6. mennessä. Samalla voit osallistua 400 euron Lomarengas-lahjakortin arvontaan. Kiitokset avustasi!

Ystävällisin terveisin

Lomarengas Oy, FinFun Oy ja Ylläksen Matkailu Oy

Osoitelähde: satunnaisotos Lomarengas-konsernin (Lomarengas/FinFun/Ylläksen Matkailu) asiakasrekisteristä.

KYSELYLOMAKE, RINNEMÖKIT JA –HUONEISTOT**Lomarengas Oy:n asiakastutkimus – mökkilomat****Rinnemökit ja –huoneistot**

Saamanne kysely on lähetetty satunnaisotoksella osalle Lomarenkaan/FinFunin/Ylläksen Matkailun asiakkaista. Pyydämme Teitä ystävällisesti vastaamaan kaikkiin kysymyksiin rastittamalla Teitä koskevan vaihtoehdon tai kirjoittamalla vastauksenne tyhjälle riville. Rastittakaa vain yksi vaihtoehto, jollei toisin pyydetä. Vastauksenne on meille erittäin tärkeä kehittäessämme palveluitamme yhä paremmin vastaamaan toiveitanne ja tarpeitanne.

Lomarengas-konserniin kuuluvat seuraavat yhtiöt: Lomarengas Oy, FinFun Oy sekä Ylläksen Matkailu Oy. Kysymyksissä puhutaan Lomarenkaasta, mutta kaikki kysymykset koskevat myös FinFunin ja Ylläksen Matkailun asiakkaita.

Kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti nimettöminä ja tulokset julkaistaan ainoastaan kokonaistuloksina.

Vastaamalla kyselyn kaikkiin kysymyksiin xx.06.2010 mennessä, osallistutte 400 € arvoisen lomakortin arvontaan. Halutessanne osallistua arvontaan, täyttäkää kyselyn loppuun yhteystietonne.

PERUSTIEDOT

1. Sukupuoli nainen
 mies
2. Ikä alle 15
 15 – 19
 20 – 24
 25 – 29
 30 – 34
 35 – 39
 40 – 44
 45 – 49
 50 – 59
 60 – 74
 75 tai yli
3. Elämänvaihe asun vanhempieni luona
 asun yksin
 asun kaksin puolisoni/kumppanini kanssa
 asun puolisoni/kumppanini ja lasten kanssa
 olen yksinhuoltaja
 muu, mikä? _____
4. Montako henkilöä talouteenne kuuluu? _____

5. Ammattiasema
- johtavassa asemassa
 - ylempi toimihenkilö
 - alempi toimihenkilö
 - yksityisyrittäjä/ammattinharjoittaja
 - työntekijä
 - maatalousyrittäjä
 - koululainen
 - opiskelija
 - eläkeläinen
 - työtön työnhakija
 - kotiäiti/-isä
 - muu, mikä? _____

6. Suoritetut tutkinnot (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot)
- peruskoulu
 - ylioppilas
 - ammatillinen tutkinto (esim. ammattikoulu ja -opistot)
 - ammattikorkeakoulututkinto
 - yliopisto-/korkeakoulututkinto
 - muu tutkinto, mikä? _____

7. Talouden yhteenlasketut vuositulot (brutto)

- alle 10 000 €
- 10 000 – 19 000 €
- 20 000 – 29 000 €
- 30 000 – 39 000 €
- 40 000 – 49 000 €
- 50 000 – 59 000 €
- 60 000 – 69 000 €
- 70 000 – 79 000 €
- 80 000 – 89 000 €
- yli 90 000 €
- en osaa sanoa

8. Asuinpaikka
- pääkaupunkiseutu
 - muu Etelä-Suomen lääni
 - Länsi-Suomen lääni
 - Itä-Suomen lääni
 - Oulun lääni
 - Lapin lääni
 - Ahvenanmaa

Postinumero _____

9. Asuinalue
- kaupunki-taajama
 - kaupunki-haja-asutusalue
 - maaseutu-taajama
 - maaseutu

10. Asuinmuoto
- kerrostaloasunto
 - rivi- tai paritalo

omakotitalo

11. Asunnon omistus vuokra-asunto
 omistusasunto
 muu, mikä? _____

12. Mitä seuraavista asioista harrastetaan taloudessanne säännöllisesti? (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot)

- laskettelu tai lumilautailu
 jalkapallo, jääkiekko, salibandy tai muu joukkuelaji
 tennis, golf, sulkapallo tai squash
 kuntosali tai aerobic
 muu liikunta tai urheilu
 veneily
 retkeily, metsästys & kalastus
 moottoriajoneuvot
 keräily (esim. postimerkit, rahat, antiikki jne.)
 tietokoneet (muu kuin surffailu Internetissä)
 lemmikkieläimet
 ruuanlaitto ja/tai viinit
 sisustus ja/tai rakentaminen
 ulkomaan matkailu
 kotimaan matkailu
 sijoittaminen
 musiikki
 elokuvat
 teatteri
 taidenäyttelyt
 käsityöt
 ostosten teko (ns. shoppailu)
 muu, mikä? _____

13. Montako kertaa olette olleet Lomarenkaan kautta mökkilomalla?

- kerran
 kaksi kertaa
 kolme kertaa tai useammin

Vastatkaa kysymykseen 14 ainoastaan, mikäli vastasitte edelliseen kysymykseen ”kolme kertaa tai useammin”.

14. Miten säännöllisesti olette olleet mökkilomalla?

- säännöllisesti, esim. joka 3. tai 4. vuosi
 säännöllisesti, noin joka 2. tai 3. vuosi
 kerran vuodessa
 useammin kuin kerran vuodessa

15. Kuinka monta henkilöä kuuluu yleensä seurueeseen mökkilomalla?
 _____ henkilöä.

16. Kuinka moni mökkiseurueestanne on alle 18-vuotiaita? _____ henkilöä.

17. Otatteko mökkilomalle mukaan (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- koiran
- kissan
- muita lemmikkieläimiä
- en ota mukaan mitään lemmikkieläimiä

18. Mikä viikonpäivä sopisi Teille parhaiten vaihtopäiväksi sesonkiaikojen viikkovarauksissa?

- maanantai
- tiistai
- keskiviikko
- torstai
- perjantai
- lauantai
- sunnuntai
- vapaa vaihtopäivä

Vastatkaa kysymyksiin 19 ja 20 ainoastaan, mikäli olette mukana työelämässä.

19. Milloin saatte tietää KESÄlomanne ajankohdan?

_____ kuussa

- Saan vapaasti päättää kesälomani ajankohdan

20. Milloin saatte tietää TALVIlomanne ajankohdan?

_____ kuussa

- Saan vapaasti päättää talvilomani ajankohdan

TOIVEIDEN MÖKKILOMA HIIHTOKESKUKSESSA

Mökin/huoneiston sijainti

21. Kuinka kauas kotipaikkakunnaltanne olette valmis lähtemään VIIKONLOPUKSI mökkilomalle?

- alle 100 km
- 100 – 249 km
- 250 – 399 km
- yli 400 km
- etäisyydellä ei ole merkitystä

22. Kuinka kauas kotipaikkakunnaltanne olette valmis lähtemään VIIKOKSI tai sitä pidemmäksi ajaksi mökkilomalle?

- alle 100 km
- 100 – 249 km
- 250 – 399 km
- yli 400 km
- etäisyydellä ei ole merkitystä

23. Millä kulkuvälineellä menette useimmiten mökkilomalle? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- omalla autolla
- vuokra-autolla
- bussilla
- junalla
- lentäen
- taksilla

24. Jos menette julkisilla kulkuvälineillä, millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta linja-autopysäkki tai rautatieasema saisi korkeintaan sijaita?

- alle 2 km
- 3 – 9 km
- 10 – 50 km
- etäisyydellä ei ole merkitystä

Mökille/huoneistoon saapuminen

25. Mikä Teistä olisi mieluisin tapa saada avain saapuessanne mökille/huoneistoon?

- haette itse avaimen omistajalta/huoltajalta
- omistaja/huoltaja odottaa Teitä mökillä/huoneistossa avaimen kanssa
- avain on valmiina mökillä/huoneistossa

26. Haluaisitteko mökille/huoneistoon saavuttaessa, että

- omistaja/huoltaja tulee mukaan mökille/huoneistoon esittelemään paikat ja neuvomaan laitteiden käytön
- tutustutte mökkiin/huoneistoon itse

27. Kuinka tärkeänä pidätte, että

(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

mökin/huoneiston omistaja/huoltaja asuu mökin/huoneiston lähistöllä omistajaan/huoltajaan saa yhteyden puhelimella tarvittaessa

1	2	3	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mökki/huoneisto

28. Minkä kokoisessa mökissä/huoneistossa viettäisitte mieluiten mökkilomanne?

- 10 – 29 m²
- 30 – 59 m²
- 60 – 89 m²
- 90 – 119 m²
- 120 – 149 m²
- 150 – 199 m²
- yli 200 m²

29. Minkä tyyppisen lomamökin/-huoneiston vuokraisitte mieluiten? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- järvenrantamökki

- kuivanmaan mökki
- yksittäinen mökki hiihtokeskuksessa, max 5 km hissille
- yksittäinen mökki hiihtokeskuksessa, yli 5 km hissille
- paritaloaluoneisto/rivitaloaluoneisto hiihtokeskuksessa, max 5 km hissille
- paritaloaluoneisto/rivitaloaluoneisto hiihtokeskuksessa, yli 5 km hissille
- muu, mikä? _____

30. Millaisesta materiaalista rakennetun mökin/aluoneiston vuokraisitte mieluiten? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- höylähirsi
- pyöröhirsi
- lauta
- kelo
- tiili

31. Kuinka tärkeä rakennusmateriaali on Teille valitessanne mökkiä/aluoneistoa?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

- | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

32. Kuinka monta ovellista 2 hengen makuuhuonetta haluaisitte mökille/aluoneistoon?

- yksi
- kaksi
- kolme
- neljä
- yli neljä
- ei yhtään

33. Mikä on mielestänne ovellisen 2 hengen makuuhuoneen sopiva koko?

- 5 – 6 m²
- 7 – 9 m²
- 10 – 12 m²
- en osaa sanoa

34. Lisävuoteita ovat mm. vuodesohvat ja patjat ja ne sijaitsevat usein muualla kuin makuuhuoneissa. Missä lisävuoteiden tulisi Teidän mielestä sijaita? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- parvella
- takkahuoneessa
- alkovissa
- olohuoneessa tai tupakeittiössä
- pukuhuoneessa
- aitassa
- makuuhuoneissa

Mökin/huoneiston varustus

35. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia varusteita mökillä/huoneistossa?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
jääkaappi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pakastin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
astianpesukone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kahvinkeitin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
leivänpaahdin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vedenkeitin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mikroaaltouuni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sähköliesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kaasuliesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
leivinuuni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
liesituuletin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
radio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
cd-soitin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
video	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DVD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Internet-yhteys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
satelliittiantenni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pyykinpesukone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kuivausrumpu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vaatteiden kuivauskaappi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
silitysrauta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pölynimuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

36. Millaisen takan haluaisitte mökille/huoneistoon?

- varaava takka
 avotakka
 ei merkitystä
 takkaa ei tarvita lainkaan

37. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia lisävarusteita mökillä/huoneistossa?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
pinnasänky	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pistorasia ulkona autoa varten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kalastusvälineet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
autokatos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pihavalot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pulkka/liukuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lautapelit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
suksivarasto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
suksien huoltotila	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

38. Mitä muita lisävarusteita haluaisitte mökillä olevan?

Saniteettitilat

39. Millaisen wc:n haluaisitte mökille/huoneistoon? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- erillinen wc mökissä/huoneistossa
 wc mökin/huoneiston pesuhuoneessa
 ulkokäymälä riittää
 ei merkitystä

40. Millaisen suihkutilan haluaisitte mökille/huoneistoon? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- erillinen suihkutila pesuhuoneen yhteydessä
 suihku pesuhuoneessa
 suihku saunassa
 ei suihkua, peseytyminen saunassa riittää
 ei merkitystä

41. Millaisen saunan haluaisitte mökille/huoneistoon? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- puulämmitteinen sauna mökissä/huoneistossa
 puulämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa
 sähkölämmitteinen sauna mökissä/huoneistossa
 sähkölämmitteinen sauna erillisessä rakennuksessa
 rantasauna
 ei merkitystä

42. Kuinka tärkeänä pidätte, että mökillä/huoneistossa on sauna?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

1 2 3 4

Mökin/huoneiston pihapiiri

43. Etäisyyden lähimpään naapuriin tulisi olla vähintään

- 25 m
 50 m
 100 m
 150 m
 200 m
 ei merkitystä

44. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia asioita mökin/huoneiston pihapiirissä?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

ei näköyhteyttä naapuriin

1 2 3 4

parkkipaikka
 pihavalot
 jätekatos lajittelua varten
 komposti

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Etäisyydet

45. Millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta kaupan tulisi sijaita?

- alle 2 km
- 3 – 9 km
- 10 – 50 km
- ei merkitystä

46. Millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta Skibus-pysäkin tulisi sijaita?

- alle 0,5 km
- alle 1 km
- alle 2 km
- alle 5 km
- alle 10 km
- alle 20 km
- alle 30 km
- ei merkitystä

47. Millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta latujen tulisi sijaita?

- alle 0,5 km
- alle 1 km
- alle 2 km
- alle 5 km
- alle 10 km
- alle 20 km
- alle 30 km
- ei merkitystä

48. Millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta moottorikelkkareittien tulisi sijaita?

- alle 0,5 km
- alle 1 km
- alle 2 km
- alle 5 km
- alle 10 km
- alle 20 km
- alle 30 km
- ei merkitystä

49. Millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta lähimmän hissinn tulisi sijaita?

- alle 0,5 km
- alle 1 km
- alle 2 km
- alle 5 km
- alle 10 km
- alle 20 km

- alle 30 km
 ei merkitystä

50. Millä etäisyydellä mökistä/huoneistosta ravintolan tulisi sijaita?

- alle 0,5 km
 alle 1 km
 alle 2 km
 alle 5 km
 alle 10 km
 alle 20 km
 alle 30 km
 ei merkitystä

Mökiltä/huoneistosta lähteminen

51. Loppusiivous maksaa keskimäärin noin 75,50 €. Onko maksu mielestänne

- edullinen
 keskihintainen
 kallis

52. Paljonko olisitte valmiita maksamaan seuraavan kokoisten mökkien/huoneistojen loppusiivouksesta? (vastaus euroina)

alle 50 m² _____

51 – 99 m² _____

100 – 150 m² _____

Yli 150 m² _____

53. Kuinka haluaisitte mökin/huoneiston loppusiivouksen tapahtuvan?

- siivoatte itse
 olette valmiita maksamaan loppusiivouksesta
 haluatte siivouksen jatkossa sisältyvän vuokrahintaan

54. Kuinka haluaisitte mökin/huoneiston luovutuksen tapahtuvan?

- viette avaimen omistajalle/huoltajalle
 omistaja/huoltaja tulee mökille/huoneistoon ja tarkistaa samalla mökin/huoneiston kunnan
 jätätte avaimen mökille/huoneistoon

Muuta

55. Kuinka tärkeinä pidätte seuraavia asioita valitessanne mökkilomakohdetta?
(1=erittäin tärkeä 2=tärkeä 3=ei niin tärkeä 4=ei lainkaan tärkeä)

	1	2	3	4
mökki/huoneisto veden äärellä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kalastusmahdollisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
moottorikelkkasafareita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
polkupyöriä vuokrattavana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ateriapalvelut tilauksesta mökkiin/huoneistoon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

lähistöllä hoidettuja latuja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä pulkkamäki	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä hiihtokeskus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä nähtävyyksiä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä kylpylä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lähistöllä ravintola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lemmikkieläinten tuominen mökille/huoneis- toon kielletty	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tupakointi kielletty mökin/huoneiston sisätiloissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
liikuntarajoitteiselle sopivat tilat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

56. Olisiko Teillä tarvetta ns. allergiamökkiin/-huoneistoon, jonne lemmikkieläinten tuominen olisi ehdottomasti kielletty ja jossa suosittaisiin erikoismateriaaleja pölyn välttämiseksi?

- kyllä
 ei

57. Minkä tasoisen mökin/huoneiston vuokraatte mieluiten?

- 1*
 2*
 3*
 4*
 5*
 Superior
 tähtiluokituksella ei ole merkitystä

58. Kuinka paljon olette valmiita maksamaan toiveidenne mukaisesta yhden viikon mökkilomasta? (vastaus euroina) _____

59. Vastasiko viime vuonna vuokraamanne mökin/huoneiston laatu mielestänne sen hintaa?

- kyllä
 ei

60. Mikäli vastasitte edelliseen kysymykseen ”ei”, perustelisitteko vastauksenne.

61. Missä seuraavista kohteista olisitte kiinnostuneita viettämään mökkilomaa Lomarenkaan kautta? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- Ahvenanmaalla
 Virossa
 Latviassa
 Ruotsissa
 Norjassa
 en missään näistä

62. Kerro omin sanoin terveisiä Lomarenkaalle.

KIITOS VASTAUKSISTANNE! Voittajalle ilmoitetaan henkilökohtaisesti.

Mikäli haluatte osallistua 400 € arvoisen LOMAkortin arvontaan, lisätkää tähän yhteystietonne.

NIMI _____

SÄHKÖPOSTIOSOITE _____

PUHELIN _____

AVOINTEN KYSYMYSTEN VASTAUKSET, RINNEMÖKIT JA -HUONEISTOT

3. Elämänvaihe, muu, mikä?

- (tyhjä vastaus)

5. Ammattiasema, muu, mikä?

- Asiantuntija
- Eläkeputkessa
- Kouluttaja
- Rak.ins. Vast.mestari

6. Suoritetut tutkinnot (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot), muu tutkinto, mikä?

- JET (2 kpl)
- Erikoisammattitutkinto
- FT
- Jatkotutkinto korkeakoulussa
- Jot
- Kauppaopisto yo-linja
- Konerakennusteknikko
- Kuntohoitaja
- Merkonomi
- MKT
- Opettaja
- Teknikko
- (tyhjä vastaus)

8. Postinumero

- 00140	- 07920	- 29200 (2 kpl)
- 00180	- 07980	- 30420
- 00200 (2 kpl)	- 08100	- 31600
- 00320	- 10940	- 32800
- 00530	- 11100	- 33100 (2 kpl)
- 00670 (2 kpl)	- 12240	- 33240
- 00740 (2 kpl)	- 13130	- 33250
- 00760	- 13600	- 33270
- 00990	- 13720	- 33410
- 01150 (2 kpl)	- 15300	- 33430
- 01660	- 15340	- 33480
- 01840	- 15780	- 33820
- 02130	- 15850	- 33900
- 02140	- 15880	- 35100
- 02170	- 18150	- 36200 (2 kpl)
- 02210	- 19700	- 37100
- 02230	- 20360	- 37560 (2 kpl)
- 02400	- 20380	- 37800
- 02700	- 20540	- 38710
- 02730	- 20720	- 38840
- 02740	- 20760	- 39700 (2 kpl)
- 02760 (2 kpl)	- 20810	- 40720
- 03100	- 21130	- 40800
- 03600	- 21200	- 41630
- 04240 (2 kpl)	- 21250	- 43100
- 04260	- 21400	- 43270
- 04300	- 21420	- 43440
- 04320	- 23100 (2 kpl)	- 45150
- 04460	- 23800	- 45200
- 04600	- 24260	- 45360
- 05400	- 25320	- 45740
- 05820	- 26200	- 46800
- 05830	- 28400	- 46900

- 46910	- 70100	- 90230
- 48100	- 70340	- 90240
- 48310	- 70820	- 90440
- 48770	- 70900	- 90560
- 49220	- 71850	- 90570
- 49770	- 72600	- 90580
- 50190	- 74120	- 90650 (3 kpl)
- 50670	- 74140	- 90660
- 51200	- 74200	- 90820
- 51980	- 74700 (2 kpl)	- 90830
- 53850	- 77700	- 90900
- 53900	- 79100	- 90940 (4 kpl)
- 54800	- 80100	- 91500
- 55100	- 82900	- 91800
- 60510	- 83500	- 94700
- 62900 (2 kpl)	- 85100	- 95530
- 63300	- 85500	- 96300
- 65630	- 86800	- 96400
- 68600	- 87100 (2 kpl)	
- 69100 (2 kpl)	- 88300	

11. Asumnon omistus, muu, mikä?

- Asumisoikeus (2 kpl)
- Osaomistus

12. Mitä seuraavista asioista harrastetaan taloudessanne säännöllisesti? (rastittakaa kaikki Teitä koskevat vaihtoehdot) muu, mikä?

- Hiihto (3 kpl)
- Mökkeily (2 kpl)
- Ratsastus (2 kpl)
- Raviurheilu

- Caravantoiminta
- Jooga
- Kävely
- Kodinhuolto
- Lavatanssi
- Moottorikelkkailu
- Murtomaahiihto
- Museoajoneuvot
- Pyöräily
- Ruskaretket
- SM-liiga
- Taitoluistelu
- Tanssi
- Vapaaehtoistyö

29. Minkä tyyppisen lomamökin/-huoneiston vuokraisitte mieluiten? (voitte valita useamman vaihtoehdon) muu, mikä?

- Aivan sama, lähellä latuja.
- Ei tarvetta hissien käytölle.
- Hiihtokeskuksessa, mahdollisimman lähellä palveluita, mökki tai paritalohuoneisto.
- Hissille alle 1 km, miel. vain 500 m tai alle.
- Huoneisto hiihtokeskuksen keskuksessa.
- Kävelen rinteeseen.
- Kävely matka (alle 1 km) hissille ja ladulle. Asumismuodolla ei väliä, kunhan keittiö löytyy.
- Mökki lähellä latua, rinteeseen mennään aina omalla autolla, etäisyys miel. alle 20 km.
- Mökki/paritalo max. 1 km hiihtohissille.
- Paritalo, max. 500 m hissille.
- Talvella käy myös luhtitalohuoneista.
- Yksittäinen mökki alle 500 m hissille ja palveluihin.
- Yksittäinen mökki hiihtokeskuksessa rinteen vieressä.
- Yksittäinen mökki, hissille matkalla ei väliä.

38. Mitä muita lisävarusteita haluaisitte mökillä olevan?

- Ei tule heti mieleen, aika täydelliseltä näyttäisi.

Ruuanlaitto- ja keittiövarusteet

- Syöttötuoli (2 kpl)
- Tarpeeksi astioita ruuanlaittoon (2 kpl)
- Hyvät ruuanlaittovälineet (kattilat, paistinpannut)
- Täydellisen astiaston
- Perustarvikkeita esim. leivinpaperi, folio, ym. mitä kuluu vähän, mutta saattaa tarvita eikä muista itse tuoda.
- Kattava astiasto ja ruuanlaittoon kattilat, vuoat ym.. Mökin esittelyssä pitäisi myös kertoa löytyykö esim. sähkövatkainta, uunin kestäväää pataa jne. (ei tarvitse kaikkea tuoda varmuudenvuoksi mukana)
- Ongelmat usein astiaosastolla: kalliissakaan mökeissä ei ole riittävän suuria kannellisia teflonpintaisia paistinpannuja.
- Sähköliesi, jossa on uuni.
- Sähkövatkain ja tehosekoitin
- Grilli tai nuotiopaikka/kota
- Ulkogrilli
- Kesällä kesäkeittiö, ulkogrilli/tulipaikka

Siivous ja säilytys

- Riittävästi kaappitilaa
- Monoille, hiihtoasuille, laskettelumonoille ja lasketteluvaatteille omat tilat esim. lokeri kengille, naulakko tai vast. vaatteille etteivät ole hajan hajan yleensä ahtaassa eteisessä.
- Tarpeeksi kaappitilaa mh:ssa
- Tilava eteinen ulkovaatteille
- Edelleen toivoisin loppusiivousta ajatellen, että mökeissä olisi sauna- tms. jakkara, jonka avulla ylettäisi pyyhkimään myös ylätasot.

- Kunnan imuri mökeissä, joihin saa tuoda koiria.

Harrasteet

- Potkukelkka (4 kpl)
- Suksien voiteluteline (2 kpl)
- Hissiliput (2 kpl)
- Vene, jos mökki järven rannalla.
- Suksien huoltoteline
- Maastopyörä
- Polkupyörä
- Latukartta
- Rinnekartta
- Soutuvene
- Lumikengät

Muita lisävarusteita

- Potta (2 kpl)
- Hiustenkuivaaja (2 kpl)
- Nettiysteys (2 kpl)
- Lumilapio tai -kola (2 kpl)
- Olisi mukava, jos erikseen pyytämällä saisi näitä tarvikkeita: hiustenkuivaaja, lasten potta, lasten syöttötuoli, lasten matkasänky.
- Jos mökissä rappuset, niin silloin ehdottomasti portit sekä ylhäällä että alhaalla.
- Hiihtokohteissa lapsille pulkkia, liukureita, potkukelkka jne.
- Autonlämpöpistoke
- Kaksikerroksisten mökkien yläkerta (parvi) on kuuma! Raitisilmapuhallus/ilman kiertämys tarpeen!
- Lämmityslaitteen ajastin
- Lattialämmitys
- Kirves
- Hyvät oleskelusohvat ja tarpeeksi hyvin istuttavia nojatuoleja

- Tallentava tv tai digiboxi
- Kevyesti puisteltavat matot
- Hyvä terassi, hyvät terassin pöytä ja tuolit
- EHDOTTOMASTI ulkolämpömittari! Jos sellainen mökissä sattuu olemaan, niin se on melkein aina väärässä paikassa niin kuin tänäkin vuonna; etelänpuolella terassin katoksen alla, jolloin se ei näytä oikeaa lämpötilaa. Usein manaamme tätä puutetta. Olisi tärkeää hiihtämään lähtiessä tietää miten tulee pukeutua. Halpa, mutta TÄRKEÄ hankinta ja pohjoisen puoleiseen ikkunaan.
- Kalankäsittely perkauspöytä ulkona
- Vaja, josta saa halkoja takkaan.
- Polttopuuvarasto
- Puita

**52. Paljonko olisitte valmiita maksamaan seuraavan kokoisten mökki-
en/huoneistojen loppusiivouksesta? (vastaus euroina)**

alle 50 m2

- | | | |
|---------------|--------------|--------------|
| - 50 (32 kpl) | - 35 (8 kpl) | - 45 (3 kpl) |
| - 30 (31 kpl) | - 15 (7 kpl) | - 75 (3 kpl) |
| - 20 (28 kpl) | - 0 (5 kpl) | - 80 (2 kpl) |
| - 40 (19 kpl) | - 60 (4 kpl) | |
| - 25 (10 kpl) | - 10 (3 kpl) | |

51 – 99 m2

- | | | |
|---------------|---------------|--------------|
| - 50 (35 kpl) | - 75 (7 kpl) | - 0 (2 kpl) |
| - 30 (23 kpl) | - 70 (6 kpl) | - 55 (2 kpl) |
| - 40 (20 kpl) | - 80 (6 kpl) | - 90 (2 kpl) |
| - 60 (14 kpl) | - 15 (4 kpl) | - 17 |
| - 45 (10 kpl) | - 20 (4 kpl) | - 23 |
| - 25 (8 kpl) | - 65 (4 kpl) | |
| - 35 (7 kpl) | - 100 (3 kpl) | |

100 – 150 m²

- 50 (20 kpl)	- 30 (7 kpl)	- 0
- 60 (19 kpl)	- 20 (5 kpl)	- 45
- 40 (18 kpl)	- 25 (3 kpl)	- 85
- 100 (17 kpl)	- 120 (3 kpl)	- 90
- 70 (10 kpl)	- 35 (2 kpl)	- 1300
- 75 (10 kpl)	- 55 (2 kpl)	- 50-60
- 80 (10 kpl)	- 130 (2 kpl)	

yli 150 m²

- 100 (24 kpl)	- 30 (4 kpl)	- 40
- 50 (21 kpl)	- 25 (3 kpl)	- 55
- 70 (15 kpl)	- 125 (3 kpl)	- 65
- 60 (11 kpl)	- 200 (3 kpl)	- 75,50
- 80 (9 kpl)	- 20 (2 kpl)	- 85
- 75 (8 kpl)	- 35 (2 kpl)	- 95
- 45 (5 kpl)	- 90 (2 kpl)	- 105
- 120 (5 kpl)	- 160 (2 kpl)	- 1800
- 150 (5 kpl)	- 0	

58. Kuinka paljon olette valmiita maksamaan toiveidenne mukaisesta yhden viikon mökkilomasta? (vastaus euroina)

- 1000 (27 kpl)	- 650 (6 kpl)	- 350
- 600 (26 kpl)	- 1500 (5 kpl)	- 1250
- 500 (20 kpl)	- 450 (4 kpl)	- 1300
- 800 (20 kpl)	- 550 (3 kpl)	- 500–650
- 700 (16 kpl)	- 1800 (3 kpl)	- 500–800
- 900 (13 kpl)	- 2000 (3 kpl)	- 500–900
- 1200 (9 kpl)	- 300 (2 kpl)	- 600–700
- 750 (8 kpl)	- 950 (2 kpl)	- 650–850
- 400 (7 kpl)	- 1100 (2 kpl)	- 700–900

- 700–1000 (2 kpl)
- 1000–1500
- 1500–2000
- alle 1000
- 15/yö/hlö

60. Mikäli vastasitte edelliseen kysymykseen (59. Vastasiko viime vuonna vuokraammanne mökin/huoneiston laatu mielestänne sen hintaa?) ”ei”, perustelisitteko vastauksenne.

- (tyhjä vastaus)

Siivous

- Mökki oli siivottu huonosti edelliseen vuokralaisen jäljiltä.
- Epäsiisti mökki.
- Pölyinen ja siivoamattoman oloinen mökki, etenkin saunatilat
- Siivous edellisen jäljiltä ei ollut riittävä.
- Tiskaamattomia/huonosti tiskattuja astioita.
- Rukalla pölyinen, huonosti hoidettu ja siivottu.
- Vessa oli pesemättä mökissä kun saavuimme, muutenkin epäsiistiä. Puutteelliset siivousvälineet.

Mökin/huoneiston kunto ja varustelu

- Mökki oli erittäin huonosti ja huolimattomasti rakennettu. Harmitti, että sinänsä hyvät materiaalit ja erinomainen sijainti oli "tuhlattu" erittäin hätäisellä ja heikolla rakentamisella.
- Keittiötilat pienet ja jyrkät raput.
- Vuokrattaessa ei pohjakuvaa saatavissa. Mökki oli ahtaampi kuin annettu neliömäärä antoi ymmärtää. Makuuhuoneista 2 matalalla parvella. Olivat pieniä ja ahtaita. Parvelle tikapuut, ei kunnan portaita. Mökissä paljon omistajan tavaroita. Jopa säkillinen lakana ja pyyhemyykinä. Pesutiloissa muurahaisia.
- Huoneistosta puuttui lakisääteiset palovaroittimet ym. turvallisuuteen liittyvät asiat.
- Huoneiston lämpötila tultaessa huoneistoon oli liian alhainen (10 astetta).
- Ongelmia lämminvesivaraajan kanssa.

- Toisella vuonna: palaneita lamppuja.
- Asunnon kalustus oli aika vanhaa ja kulunutta.
- Oli liian pieni.
- Huono ilmanvaihto.
- Tilat olivat todellisuudessa paljon pienemmät mitä Internetistä sai kuvan ja lisäksi tavaroiden säilytykselle ei ollut esim. parvella lainkaan hyllyjä.
- Huonot keittotarvikkeet, huonot vuodevaatteet
- Pyysin huoltajaa useasti korjaamaan sähköpistoketta missä oli sähköiskun vaara ja koskaan ei saapunut viikon aikana. Mukana oli silloin alle 2 v. lapsi. Mökki oli levillä.
- Repsottava keittiönkaapin ovi.
- Mökissä ei ollut kunnollista astiastoa.
- Suihkussa ei voinut käydä kun ei riittänyt paineet, että vettä olisi tullut kunnolla. Kontallaan piti hanan alla olla... Mökin huoltajan käytös epäsovun, ei kyennyt ratkaisemaan mökin ongelmia.
- Äkäslompolossa vuokraamassamme mökissä oli turvallisuuspuutteita (tyttäremppe poltti kätensä erittäin pahasti saunassa).
- Mökki oli ahdas, koska omistajan tavarat täyttivät koko huoneiston. Lisäksi oletimme vuokraavamme "allergia"-huoneiston, kun vuokraehdoissa oli lemmikkieläimet kielletty. Omistajalla oli koira, jonka karvat tulivat mukaanamme myös meidän kotiimme. Mökki oli siis täynnä koirankarvoja!

Hinta

- Kallis tasoonsa nähden.
- Sesonkihinnat aika korkeat.
- Mökki oli tosi vanha ja vaatimaton, joskin minulle (vaatimaton asiakas) riittävän tasoinen. Hintaa n.100 € / vrk oli sen sijaan yliampuva, varsinkin kun siellä majaili vain yksi henkilö. Hotelli olisi tullut halvemmaksi, mutta kun halusin rauhallisempaa ympäristöä ja omaa keittiötä (jotka mahdollisuudet alkaa nykyään olla kyllä hotelleissaakin). Vuokran hinnoittelussa otettava huomioon myös asukkaiden lukumäärä! Eikä yksistään vuodepaikkojen lukumäärä. En toki tiedä mitä vuokraamaani mökkiä tarkoittatte? Oletan että tarkoittatte Ylläsjärveä.
- Liian kallis sesonkiaikana.
- Ei hintansa arvoinen.

- Samalla hinnalla olisi saanut parempikuntoisia ja uudempia mökkejä läheltä palveluja.
- Hinta laatuun nähden oli kallis.
- 950 eur on mielestäni kallis 60m² rivitaloasunnosta.

Muut perustelut

- N. 1150 €/viikko Ylläksellä n. 50 m² mökki.
- Plussana kaksi WC:tä, hyvä sijainti suhteessa hissiin ja ladulle sekä kauppaan.
- En muista, mikä mökin vuokraus oli kyseessä.
- Olimme viime talvena samanlaisessa huoneistossa kuin edellisenä vuonna. Kaksi vuotta sitten liinavaatteet kuuluivat huoneiston hintaan. Tänä vuonna liinavaatteista velotettiin erikseen, ja tämä kävi ilmi vasta varauksen loppuvaiheessa (mikä jätti hiukan ikävän maun varaustilanteessa). Jos liinavaatteet eivät sisälly hintaan, niin asiakkaalla pitäisi olla mahdollisuus ottaa omat liinavaatteet mukaan.

62. Kerro omin sanoin terveisiä Lomarenkaalle.

- (tyhjä vastaus)

Siivous

- Loppusiivouksesta: on hyvä, että se kuuluu hintaan, mutta aika usein sen laatu on ollut aika heikko esim. huonekalujen alta ja takaa löytyy pölypalloja, pinnat pyyhitty huolimattomasti jne.
- Loppusiivouksen voisi aina sisällyttää hintaan.
- Loppusiivous pikkusen ammattimaisemmin, saa sellaisen kuvan, että siivoajat ei ole ammattilaisia.
- En ole kertaakaan kokenut mökkiin mennessäni ahaa elämystä, että onpa hyvin siivottu mökki.
- Siivouksen taso olisi myös hyvä saada yhtenäiseksi. Usein esim. parvet ovat aika pölyisiä. Petivaatteiden kuntoon voisi myös kiinnittää enemmän huomiota. Täkit ja tyyntyt puhtaita ja tuuletettuja.

Hinta ja maksaminen

- Loppumaksu 6 viikkoa ennen lomaa on mielestäni liian aikaisin, 4 viikkoa olisi parempi.
- Älkää hinnoitelko itseänne ulos ihmisten valinnoista.
- Hinnat nousut liikaa.
- Lomakohteiden hinnoittelu on karannut käsistä sesonkiaikoina. Asunnon hintaan pitää aina lisätä matkakulut, jolloin lomasta tulee liian kallis.
- Lomarenkaan varausmaksun palautus (edes hieman) mikäli joutuu perumaan tai muuttamaan varausta PAKOTAVISSA tilanteissa.
- Mökkien hinnat hieman yläkantissa.
- Pitäkää hintataso kohtuullisen myös sesonkiaikaan, tyrmäys tulee joskus turhan alussa. Olkaa valmiit tarjoamaan isoja mökkejä edulliseen hintaan kun pienet on vähissä ja varsinkin kun vuokraajan tarve olisi vain 2-4 henkeä. Hidas euro on usein parempi kuin ei mitään.

Kiitoksia ja terveisiä

- Mukavaa kesää! (3 kpl)
- Kiitos toimivista tuotteista. Pientä parannettavaa varmaan aina on, mutta kokonaisuus on hyvä.
- Terve :-))
- Hyvä asiakaspalvelu/nettisivut.
- Ollaan oltu tyytyväisiä tarjontaan, kiitokset!
- Ha en bra sommar.
- Hyvä nettivuokraus paikka ja luotettava palvelu.
- Olemme olleet kahdesti Rukalla Mustalampi 2:ssa kevättalvella, ja kaikki on toiminut joustavasti ja hinta on ollut sopiva. Kelomökki riittävin varustein kauniin luonnon keskellä on tarjonnut rentouttavan talviloman, kiitos siitä!
- Varauksen teko, varausvahvistukset, laskutus jne... Mökin taso vastaa kuvausta. Mökin luovutus meille, opastus, omistajan tavoitettavuus ja ystävällisyys. Mökin poisluovutus. Kaikki toimii loistavasti! Varatessani tiedän mitä saan, enkä ole kertaakaan vielä pettynyt. (Lomarenkaan mökkejä olen käyttänyt vuodesta 1974 alkaen, ensin epäsäännöllisemmin, ja sitten lähes vuosittain) Kiitos!

- Palvelu on pelannut tähän asti ihan kivasti
- Lomat olleet onnistuneita ja mökit vastanneet odotuksia ja lupauksia. Homma toiminut erinomaisesti.
- Kokonaiskuva ehdottomasti positiivinen.
- Asiakaspalvelu ollut ystävällistä.
- Terveisiä.
- Kiitos palvelusta, vaikka aina ei olekaan ollut luksusta. Silti tulen käyttämään palvelu-
anne jatkossakin.
- Saariselällä on ruskun aikana aivan mahtavaa patikoida tunturissa ja merkityillä poluil-
la. Kiilopäällä viimekeväinen hiihtoviikko oli aivan mahtava. Odotan syksyä innolla,
että pääsen taas patikoimaan. Toimin vastaavana mestarina Helsingin keskustassa,
Pietarissa, Viipurissa ja Pitkärannassa joten odotan aina innolla, että pääsisi huilaa-
maan pohjoiseen. Hyvät jatkot sinne kaikille. (asiakkaan nimi)
- Kiitos mm. viimetalvisesta hyvästä ja asiallisesta palvelusta. Erityisesti kiitokset voisi
toimittaa varmasti parhaasta koskaan vuokraamastamme (Kantokelo C1, Tuohitie 10,
Ylläsjärvi) lomamökistä omistajalle, hänellä oli palvelualltius myös huipussaan.

Ehdotuksia ja toiveita

- Vapaa vaihtopäivä on todella tärkeä! La-la ei ole juuri koskaan itselle sopivin vaihto-
ehto. Jos on viikon lomalla pe-su tai la-su antaa mahdollisuuden lomailla samoilla
matkustamisilla enemmän! Lisäksi oma reissu alkaa/päättyy usein muulloinkin kuin
viikonloppuna. Esimerkiksi viime jouluna Pyhä karsiutui kohdelistan kärjestä vain
siksi, että sieltä emme löytäneet yhtään kohtuuhintaista mökkiä valinnaisilla vaihto-
päivillä.
- Mökkien uusiminen joillakin alueilla ajankohtaista. Uusia mökkejä enemmän
- Numerokoodilla toimiva lukko mökin ovesa on muuten erittäin kätevä. Ei tarvitse
sählätä avainten kanssa, kun niitä on yleensä vain kaksi. Ja avainten luovutusta tulles-
sa ei tarvitse sopia kenenkään kanssa. Niitä lisää mökkeihin.
- Golfpaketteja mökkilomien yhteyteen, kiitos.
- Soittakaa asiakkaalle kesken lomaviikon ja kysykää miten alkuloma on mennyt ja on-
ko mitään risuja ja ruusuja!
- Sesonkien loppupuolella voisitte lähettää tarjouksia eläkeläisille joilla usein mahdolli-
suuksia käyttää ja täyttää vajaakapasiteetilla olevat mökit. Terv. (asiakkaan nimi)

- Toivoisin, että huoneistoiden palovaroittimet, sammutuspeitteet ja jauhesammuttimet hoidettaisiin kuntoon. Se olisi kaikkien edun mukaista. Lisäksi tärkeimmät alueen puhelinnumerot olisi hyvä löytyä mökiltä.
- Jätteiden lajittelu kuntoon, kiitos!
- Toivon todella, että joku ottaisi asiaksi nuo lämpömittarit. Tänäkin keväänä maaliskuussa oltiin lähdössä hiihtämään ja terassin etelänpuoleisen mittarin mukaan oli -10. Ulkona oli kuitenkin 19 astetta pakkasta. Vaatetta täytyi lähteä lisäämään. Eli mittari pohjoispuolen ikkunaan.

Muita terveisiä

- (asiakkaan yhteystiedot)
- Lomailu yleensä Manner-Suomessa hiihtokeskusten yhteydessä. Viimeisen Ylläs-loman suuri miinustekijä oli, että avain piti hakea toiselta puolelta tunturia ja avaimen antaja myöhästyi sovitusta tapaamisesta.
- Hotelleja ei pidä rakentaa tunturien rinteisiin, eikä Lapin kaunista luontoa pilata rumilla rakennuksilla.
- Maisemat ja patikointi.
- Aikaisempina vuosina olemme olleet tyytyväisiä majoitukseen ja hintatasoon. Viime kevät oli todellinen pettymys.
- Vietän usein lomaa Norjassa. Varaan mökin paikallisen toimijan kautta. Miksi varaisin Lomarenkaan kautta? Turha mutka matkassa.
- Kun rakennatte rinteeseen, täytyy ottaa huomioon lumen tulo ja sitä myötä luikkaus, viime vuonna jo toinen kerta kun ei tahdo uuden lumen jälkeen päästä pois huoneistolta autolla kun jyrkkyys suuri, ei aurausta/hiekoitusta.
- Kertokaa ihmeessä etukäteen jos viereen rakennetaan uutta huoneistoa ja paalukone aloittaa klo 07.
- Koskien varsin hiihtokeskuksia: Haluavatko asiakkaat aina super-luxusta? Varsinkin jos sen joutuu maksamaan itse. Paljonko myynti putosi kun firmat vetäytyivät pois? Keitä ne jäljelle jääneet olivat kun ulkomaalaisten poisjääminen vielä huomioidaan? Tarvittaisiinko tavallisten keskivertosuomalaisten ulottuvilla olevia asiallisia ja kohtuuhintaisia majoitusmahdollisuuksia, jotka välttämättä eivät sijaitse lähidiskon naapurissa?
- Kohtaan 61: Muhu, Saarenmaa, Hiidenmaa.

- Mökeissä joihin on kielletty lemmikkieläinten kierto pitäisi myös jotenkin pystyä varmistamaan, ettei sinne TODELLAKAAN kukaan vie eläimiä. Ja kukaanhan ei sitä jälkikäteen myönnä. Myöskin tapauksessa, jossa kaksi allergikkoa saa oireita tulisi järjestää veloituksetta vastaava mökki. Ja vastaus, että edellinen allergikko ei saanut oireita EI TODELLAKAAN tarkoita sitä, ettei seuraava voisi saada.
- Mökkien kuvaukset ovat olleet ihan hyviä, onnistuneita valintoja tähän saakka joka kerta.
- Olimme Ylläksellä. Paperinen esite ei kertonut sillä tarkkuudella tietoja, joita olisin tarvinnut - esitteellä ei ollut virkaa. Jos siinä olisi ollut linkki palveluihin - nettisivuille (vaikka koodin kautta tms.) olisi käyttöarvo noussut. Olisimme myös halunneet tilata ruokaa huoneistoomme, mutta se ei onnistunut.
- Olen usein ollut Lomarenkaan asiakkaana ja useimmiten palvelu on ok. Edellinen mökkikokemus oli kuitenkin karmiva. Kyllä mökeissä perusjutut pitäisi sentään toimia jos niitä kerran vuokrataan. Mahdollisuus suihkussa käyntiin on kai vähimmäisvaatimus, jos mökissä kerran suihku on.

FREKVENSSTAUUKOT, KYSELYYN VASTANNEIDEN KAUPUNGIT

Kaikki vastaajat

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Helsinki	74	14,2	15,9	15,9
	Espoo	43	8,2	9,3	25,2
	Vantaa	35	6,7	7,5	32,8
	Tampere	16	3,1	3,4	36,2
	Oulu	15	2,9	3,2	39,4
	Turku	13	2,5	2,8	42,2
	Kerava	11	2,1	2,4	44,6
	Kouvola	11	2,1	2,4	47,0
	Tuusula	11	2,1	2,4	49,4
	Järvenpää	8	1,5	1,7	51,1
	Nurmijärvi	8	1,5	1,7	52,8
	Jyväskylä	7	1,3	1,5	54,3
	Kotka	7	1,3	1,5	55,8
	Mäntsälä	7	1,3	1,5	57,3
	Salo	7	1,3	1,5	58,8
	Kirkkonummi	6	1,1	1,3	60,1
	Sipoo	6	1,1	1,3	61,4
	Hämeenlinna	5	1,0	1,1	62,5
	Kiiminki	5	1,0	1,1	63,6
	Lahti	5	1,0	1,1	64,7
	Lappeenranta	5	1,0	1,1	65,7
	Vihti	5	1,0	1,1	66,8
	Hyvinkää	4	,8	,9	67,7
	Kangasala	4	,8	,9	68,5
	Kuopio	4	,8	,9	69,4
	Loimaa	4	,8	,9	70,3
	Riihimäki	4	,8	,9	71,1
	Saarijärvi	4	,8	,9	72,0

Asuu ulkomailla	4	,8	,9	72,8
Alajärvi	3	,6	,6	73,5
Hausjärvi	3	,6	,6	74,1
Hollola	3	,6	,6	74,8
Kankaanpää	3	,6	,6	75,4
Karkkila	3	,6	,6	76,1
Lempäälä	3	,6	,6	76,7
Lieto	3	,6	,6	77,4
Lohja	3	,6	,6	78,0
Rovaniemi	3	,6	,6	78,7
Seinäjoki	3	,6	,6	79,3
Ylöjärvi	3	,6	,6	80,0
Postinumeroa ei löydy	3	,6	,6	80,6
Askola	2	,4	,4	81,0
Hanko	2	,4	,4	81,5
Harjavalta	2	,4	,4	81,9
Haukipudas	2	,4	,4	82,3
Iisalmi	2	,4	,4	82,8
Kajaani	2	,4	,4	83,2
Kannus	2	,4	,4	83,6
Kauniainen	2	,4	,4	84,1
Kempele	2	,4	,4	84,5
Kiuruvesi	2	,4	,4	84,9
Loppi	2	,4	,4	85,3
Loviisa	2	,4	,4	85,8
Mikkeli	2	,4	,4	86,2
Mynämäki	2	,4	,4	86,6
Naantali	2	,4	,4	87,1
Parkano	2	,4	,4	87,5
Pornainen	2	,4	,4	87,9
Porvoo	2	,4	,4	88,4
Raisio	2	,4	,4	88,8
Siilinjärvi	2	,4	,4	89,2

Akaa	1	,2	,2	89,4
Alavus	1	,2	,2	89,7
Asikkala	1	,2	,2	89,9
Forssa	1	,2	,2	90,1
Hamina	1	,2	,2	90,3
Hattula	1	,2	,2	90,5
Heinola	1	,2	,2	90,7
Ilomantsi	1	,2	,2	90,9
Imatra	1	,2	,2	91,2
Isojoki	1	,2	,2	91,4
Janakkala	1	,2	,2	91,6
Joensuu	1	,2	,2	91,8
Jokioinen	1	,2	,2	92,0
Juva	1	,2	,2	92,2
Jämsä	1	,2	,2	92,5
Kaarina	1	,2	,2	92,7
Kalajoki	1	,2	,2	92,9
Keitele	1	,2	,2	93,1
Kemi	1	,2	,2	93,3
Kokemäki	1	,2	,2	93,5
Kurikka	1	,2	,2	93,8
Laihia	1	,2	,2	94,0
Laitila	1	,2	,2	94,2
Leppävirta	1	,2	,2	94,4
Masku	1	,2	,2	94,6
Miehikkälä	1	,2	,2	94,8
Muhos	1	,2	,2	95,0
Mustasaari	1	,2	,2	95,3
Mänttä-Vilppula	1	,2	,2	95,5
Nivala	1	,2	,2	95,7
Nokia	1	,2	,2	95,9
Orimattila	1	,2	,2	96,1
Orivesi	1	,2	,2	96,3

	Outokumpu	1	,2	,2	96,6
	Paltamo	1	,2	,2	96,8
	Pietarsaari	1	,2	,2	97,0
	Pori	1	,2	,2	97,2
	Pyhtää	1	,2	,2	97,4
	Pyhäjärvi	1	,2	,2	97,6
	Rauma	1	,2	,2	97,8
	Rautalampi	1	,2	,2	98,1
	Savitaipale	1	,2	,2	98,3
	Sysmä	1	,2	,2	98,5
	Tammela	1	,2	,2	98,7
	Tornio	1	,2	,2	98,9
	Tyrnävä	1	,2	,2	99,1
	Ulvila	1	,2	,2	99,4
	Uusikaupunki	1	,2	,2	99,6
	Vaasa	1	,2	,2	99,8
	Vieremä	1	,2	,2	100,0
	Total	464	88,9	100,0	
Missing	System	58	11,1		
Total		522	100,0		

Rantakyselyyn vastanneiden kaupungit

Kysely			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
rantakysely	Valid	Helsinki	62	19,5	21,7	21,7
		Espoo	34	10,7	11,9	33,6
		Vantaa	34	10,7	11,9	45,5
		Kerava	10	3,1	3,5	49,0
		Tampere	8	2,5	2,8	51,7
		Turku	8	2,5	2,8	54,5
		Tuusula	8	2,5	2,8	57,3
		Järvenpää	7	2,2	2,4	59,8
		Nurmijärvi	7	2,2	2,4	62,2
		Mäntsälä	6	1,9	2,1	64,3
		Oulu	6	1,9	2,1	66,4
		Kirkkonummi	5	1,6	1,7	68,2
		Salo	5	1,6	1,7	69,9
		Jyväskylä	4	1,3	1,4	71,3
		Kotka	4	1,3	1,4	72,7
		Kouvola	4	1,3	1,4	74,1
		Loimaa	4	1,3	1,4	75,5
		Vihti	4	1,3	1,4	76,9
		Asuu ulkomailla	4	1,3	1,4	78,3
		Hämeenlinna	3	,9	1,0	79,4
		Lappeenranta	3	,9	1,0	80,4
		Riihimäki	3	,9	1,0	81,5
		Askola	2	,6	,7	82,2
		Hausjärvi	2	,6	,7	82,9
		Hollola	2	,6	,7	83,6
		Hyvinkää	2	,6	,7	84,3
		Karkkila	2	,6	,7	85,0
		Lieto	2	,6	,7	85,7
		Lohja	2	,6	,7	86,4
		Loppi	2	,6	,7	87,1

Pornainen	2	,6	,7	87,8
Porvoo	2	,6	,7	88,5
Seinäjoki	2	,6	,7	89,2
Sipoo	2	,6	,7	89,9
Postinumeroa ei löydy	2	,6	,7	90,6
Alajärvi	1	,3	,3	90,9
Asikkala	1	,3	,3	91,3
Hamina	1	,3	,3	91,6
Hanko	1	,3	,3	92,0
Isojoki	1	,3	,3	92,3
Janakkala	1	,3	,3	92,7
Jämsä	1	,3	,3	93,0
Kangasala	1	,3	,3	93,4
Kankaanpää	1	,3	,3	93,7
Kauniainen	1	,3	,3	94,1
Kempele	1	,3	,3	94,4
Kuopio	1	,3	,3	94,8
Kurikka	1	,3	,3	95,1
Lahti	1	,3	,3	95,5
Laihia	1	,3	,3	95,8
Lempäälä	1	,3	,3	96,2
Mänttä-Vilppula	1	,3	,3	96,5
Naantali	1	,3	,3	96,9
Orimattila	1	,3	,3	97,2
Pori	1	,3	,3	97,6
Raisio	1	,3	,3	97,9
Rovaniemi	1	,3	,3	98,3
Saarijärvi	1	,3	,3	98,6
Tammela	1	,3	,3	99,0
Uusikaupunki	1	,3	,3	99,3
Vaasa	1	,3	,3	99,7
Ylöjärvi	1	,3	,3	100,0
Total	286	89,9	100,0	

Missing System	32	10,1	
Total	318	100,0	

Rinnekselyyn vastanneiden kaupungit

Kysely			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
rinneksely	Valid	Helsinki	12	5,9	6,7	6,7
		Espoo	9	4,4	5,1	11,8
		Oulu	9	4,4	5,1	16,9
		Tampere	8	3,9	4,5	21,3
		Kouvola	7	3,4	3,9	25,3
		Kiiminki	5	2,5	2,8	28,1
		Turku	5	2,5	2,8	30,9
		Lahti	4	2,0	2,2	33,1
		Sipoo	4	2,0	2,2	35,4
		Jyväskylä	3	1,5	1,7	37,1
		Kangasala	3	1,5	1,7	38,8
		Kotka	3	1,5	1,7	40,4
		Kuopio	3	1,5	1,7	42,1
		Saarijärvi	3	1,5	1,7	43,8
		Tuusula	3	1,5	1,7	45,5
		Alajärvi	2	1,0	1,1	46,6
		Harjavalta	2	1,0	1,1	47,8
		Haukipudas	2	1,0	1,1	48,9
		Hyvinkää	2	1,0	1,1	50,0
		Hämeenlinna	2	1,0	1,1	51,1
		Iisalmi	2	1,0	1,1	52,2
		Kajaani	2	1,0	1,1	53,4
		Kankaanpää	2	1,0	1,1	54,5
		Kannus	2	1,0	1,1	55,6
		Kiuruvesi	2	1,0	1,1	56,7
		Lappeenranta	2	1,0	1,1	57,9
		Lempäälä	2	1,0	1,1	59,0
		Loviisa	2	1,0	1,1	60,1
		Mikkeli	2	1,0	1,1	61,2
		Mynämäki	2	1,0	1,1	62,4

Parkano	2	1,0	1,1	63,5
Rovaniemi	2	1,0	1,1	64,6
Salo	2	1,0	1,1	65,7
Siilinjärvi	2	1,0	1,1	66,9
Ylöjärvi	2	1,0	1,1	68,0
Akaa	1	,5	,6	68,5
Alavus	1	,5	,6	69,1
Forssa	1	,5	,6	69,7
Hanko	1	,5	,6	70,2
Hattula	1	,5	,6	70,8
Hausjärvi	1	,5	,6	71,3
Heinola	1	,5	,6	71,9
Hollola	1	,5	,6	72,5
Ilomantsi	1	,5	,6	73,0
Imatra	1	,5	,6	73,6
Joensuu	1	,5	,6	74,2
Jokioinen	1	,5	,6	74,7
Juva	1	,5	,6	75,3
Järvenpää	1	,5	,6	75,8
Kaarina	1	,5	,6	76,4
Kalajoki	1	,5	,6	77,0
Karkkila	1	,5	,6	77,5
Kauniainen	1	,5	,6	78,1
Keitele	1	,5	,6	78,7
Kemi	1	,5	,6	79,2
Kempele	1	,5	,6	79,8
Kerava	1	,5	,6	80,3
Kirkkonummi	1	,5	,6	80,9
Kokemäki	1	,5	,6	81,5
Laitila	1	,5	,6	82,0
Leppävirta	1	,5	,6	82,6
Lieto	1	,5	,6	83,1
Lohja	1	,5	,6	83,7

	Masku	1	,5	,6	84,3
	Miehikkälä	1	,5	,6	84,8
	Muhos	1	,5	,6	85,4
	Mustasaari	1	,5	,6	86,0
	Mäntsälä	1	,5	,6	86,5
	Naantali	1	,5	,6	87,1
	Nivala	1	,5	,6	87,6
	Nokia	1	,5	,6	88,2
	Nurmijärvi	1	,5	,6	88,8
	Orivesi	1	,5	,6	89,3
	Outokumpu	1	,5	,6	89,9
	Paltamo	1	,5	,6	90,4
	Pietarsaari	1	,5	,6	91,0
	Pyhtää	1	,5	,6	91,6
	Pyhäjärvi	1	,5	,6	92,1
	Raisio	1	,5	,6	92,7
	Rauma	1	,5	,6	93,3
	Rautalampi	1	,5	,6	93,8
	Riihimäki	1	,5	,6	94,4
	Savitaipale	1	,5	,6	94,9
	Seinäjoki	1	,5	,6	95,5
	Sysmä	1	,5	,6	96,1
	Tornio	1	,5	,6	96,6
	Tyrnävä	1	,5	,6	97,2
	Ulvila	1	,5	,6	97,8
	Vantaa	1	,5	,6	98,3
	Vieremä	1	,5	,6	98,9
	Vihti	1	,5	,6	99,4
	Postinumeroa ei löydy	1	,5	,6	100,0
	Total	178	87,3	100,0	
Missing	System	26	12,7		
Total		204	100,0		