

Polttaripaketit Porvoo Tours Oy:lle

Meiju Lehikoinen ja Pauliina Nordman



Matkailun koulutusohjelma

<p>Tekijät Meiju Lehikoinen, Pauliina Nordman</p>	<p>Ryhmä tai aloitusvuosi 2005</p>
<p>Opinnäytetyön nimi Polttaripaketit Porvoo Tours Oy:lle</p>	<p>Sivu- ja liitesivumäärä 40+30</p>
<p>Ohjaaja tai ohjaajat Arja Puustinen, Lauri Perkki</p>	
<p>Polttaripaketit Porvoo Tours Oy:lle on toiminnallinen opinnäytetyö joka sisältää kaksi osaa. Ensimmäinen on raportointiosa, jossa esitellään teoriaa ja työn eri vaiheita, toinen osa esittelee lukijalle valmiit polttaripaketit ja ne löytyvät työn liitteenä. Porvoo Tours Oy on matkatoimistoalalla toimiva matkanjärjestäjä ja Itä – Uudenmaan virallinen maakunnallinen matkailunalueorganisaatio.</p> <p>Alueorganisaation tehtäviin kuuluu matkailustrategian mukainen toiminta sekä alueen matkailun taloudellisen kehityksen edistäminen. Näin ollen uusien matkailutuotteiden kehittäminen kuuluu Porvoo Tours Oy:n tavoitteisiin. Suunnitellut polttaripaketit parantavat yrityksen markkinatilannetta tarjoamalla tuotepaketteja laajemmalle asiakaskunnalle.</p> <p>Opinnäytetyönaihe on saatu toimeksiantona Porvoo Tours Oy:n toimitusjohtajalta. Idea työhön lähti tarpeesta luoda valmis tuotepaketti polttareita Itä – Uudellamaalla viettäville henkilöille. Palveluntarjoajayrityksiä löytyy Itä - Uudenmaan alueelta runsaasti, mutta yhtenäistä polttareihin keskittyvää tuotepakettia ei ole ollut aiemmin tarjolla.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuus koostuu matkailupalvelun tuotekehitysprosesseista, Itä – Uudenmaan matkailustrategiasta ja polttaripakettien tarkastelusta ohjelmapalvelutuotteiden näkökulmasta. Työ lähti liikkeelle syksyllä 2008 kohderyhmän toiveiden kartoittamisella kyselyn muodossa. Työskentely eteni osittain tuotesuunnittelu prosessikaavion mukaisesti, prosessikaavio esitellään tarkemmin teoria kappaleessa. Kyselyn analysoinnista saatujen tietojen pohjalta alkoi polttaripakettien ohjelmarunkojen kokoaminen ja yhteistyökumppaneiden hankinta. Yhteydenottojen ja ohjelma suunnitelmien jälkeen pääyhteistyöyrityksiksi valikoituivat Haikon Kartano, jossa järjestetään naisille suunnattu polttariohjelma, sekä ohjelmapalveluyritys Kannonnokka, jossa miehet viettävät polttareitaan.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena on kaksi valmista polttaripakettia Porvoo Tours Oy:lle. Polttaripaketteja ei voi täysin lokeroida yhteen ohjelmapalvelutyyppeihin, vaan niissä on vaikutteita terveys-, liikunta-, luonto-, ja ruokamatkailusta. Pakettien ohjelmat ovat ympärivuotisesti toteutettavissa ja ryhmien on mahdollista muokata ohjelmaa paremmin itselleen sopiviksi vaihtoehtoisten aktiviteettien avulla. Molemmat paketit sisältävät kuljetukset ja ruokailun. Naisten ohjelma rakentuu erilaisista hemmotteluhoidoista ja miesten ohjelma toiminnallisista aktiviteeteista. Ohjelmien kesto on noin kuusi tuntia ja ne ovat suunniteltu kymmenen hengen ryhmille.</p>	
<p>Asiasanat Polttarit, tuotesuunnittelu, ohjelmapalvelut, matkailu</p>	

Hospitality and Management Program

<p>Authors Meiju Lehtikoinen, Pauliina Nordman</p>	<p>Group or year of entry 2005</p>
<p>The title of thesis Bachelor party packages for Porvoo Tours</p>	<p>Number of pages and appendices 40 +30</p>
<p>Supervisors Arja Puustinen, Lauri Perkki</p>	
<p>Bachelor party packages for Porvoo Tours is a functional thesis that contains two parts; the first is the reporting part with theoretical aspects and different phases of making product packages, whereas the second part introduces the final product packages. The final product packages are attached. Porvoo tours is a travel organizer and the official regional travel organization of Eastern Uusimaa. The tasks of a regional travel organization include supportive actions of the regional travel strategy and developing the regional travel marketing. The new product packages will improve Porvoo Tours placement at the travel markets by providing products for a wider clientele.</p> <p>The assignment for the thesis was given for the authors by the CEO of Porvoo Tours. The idea for the thesis emerged from the need to create a ready-made product package for people who are having their bachelor and bachelorette parties at Eastern Uusimaa. There are plenty of companies in Eastern Uusimaa that provide some activities for bachelor and bachelorette parties but none that can provide a full program for the occasions.</p> <p>Work for the thesis began in autumn 2008 by means of a survey for the target group. The survey's main purpose was to gather information about the target group's experiences of bachelor and bachelorette parties. A design process diagram for new products was partly used as one of the work methods in this thesis. The process diagram is introduced in the theory chapter of the thesis. The information gathered from the survey worked as a foundation for the finished product packages. Haikko Manor and Kannonnokka, which is a program service organization, were selected as the main collaboration organizations after designing the product package frames and contacting the organizations. The future bachelorette parties will be held at Haikko Manor and the bachelor parties at Kannonnokka.</p> <p>As a result of this thesis Porvoo Tours will have two finished product packages. The packages cannot be categorized just as one type of program service because they include parts related to health, exercise, nature and food travel. These bachelor and bachelorette party programs can be organized around the year and it is possible to modify the program to better suit each party group by choosing alternative activities. Both of the product packages include dining and transport. The bachelorette party program consists of various pampering treatments and the bachelor party program has more operational activities to offer. The length of the programs is about six hours and the programs are designed to meet the needs of ten people.</p>	
<p>Key words Bachelor party, bachelorette party, product design, program service, travel</p>	

Sisällys

Tiivistelmä

Abstract

1	Johdanto	1
2	Itä – Uudenmaan matkailu	2
2.1	Itä – Uudenmaan matkailustrategia	2
2.2	Kävijämäärät ja hotelliöpyymiset Itä – Uudellamaalla 2007.....	3
2.3	Porvoo Tours Oy	6
2.4	Porvoo Tours Oy:n toimintaperiaate	8
2.5	Missio, visio ja arvot	8
2.6	Yhteistyöprojektit.....	9
3	Matkailutuotteen tuotekehitysprosessi.....	10
3.1	Tuotekehityksen prosessimalli.....	10
4	Polttareiden historiaa.....	15
4.2	Morsiussauna rituaaleja.....	16
5	Kyselylomake.....	18
5.1	Kyselylomakkeen esittely	19
5.1.1	Yleiset kysymykset.....	19
5.1.2	Polttareissa järjestäjinä toimineiden kysymykset.....	19
5.1.3	Polttarisankarien kysymykset	20
5.1.4	Ohjelma- ja aktiviteettitoiveiden kysymykset	20
5.2	Kyselyn tietojen analysointi	21
5.2.1	Yleiset tiedot.....	22
5.2.2	Polttareissa järjestäjinä toimineiden vastaukset.....	23
5.2.3	Polttarisankarien vastaukset	27
5.2.4	Ohjelma ja aktiviteetti toiveet.....	27
6	Polttaripakettien yhteistyöyritykset.....	34
6.1	MIK Training OY/ Luovat Workshopit.....	34
6.2	Haikon Kartano.....	34
6.3	Kannonnokka	34
6.4	Oy Kaj Forsblom Ab.....	35
7	Polttaripaketit	36
7.1	Polttarit ohjelmapalveluna	36

7.2	Miehille suunnattu polttaripaketti	37
7.3	Naisille suunnattu polttaripaketti	38
8	Yhteenveto ja pohdintaa	39
	Lähteet	40
	Liitteet	
	Liite 1 Tuotepaketit	
	Liite 2 Kyselylomake	
	Liite 3 Kyselyn tuloksia	
	Liite 4 Hintalaskelmat	

1 Johdanto

Polttarit ovat vakiinnuttaneet paikkansa hääperinteiden joukossa. Nykyään useimmat naimisiin aikovista pariskunnista haluavat viettää viimeisiä ”sinkkuhetkiään” polttareissa.

Tämä työ on tehty Porvoo Tours Oy:n toimeksiannosta. Aiheenamme on laatia valmiit polttaripaketit Porvoo Tours Oy:n mies- ja naisasiakkaille. Tarkoituksena on suunnitella kaksi erilaista, täysin valmista, aikataulutettua polttariohjelmarunkoa. Työmme ei siis sisällä toteutusta, vaan toimeksiantonamme oli pelkästään suunnitella polttariohjelmapaketit. Pakettien on tarkoitus sisältää sekä toiminnallisia aktiviteetteja että hyvinvointia kohentavia hoitoja, ruokailut sekä mahdolliset kuljetukset toimintakohteiden välillä. Ohjelmat, joita paketit sisältävät, suoritetaan Itä-Uudenmaan alueella, Porvoo Toursin yhteistyökumppaneiden avulla. Polttarituotepaketit ovat tämän työn liitteenä (LIITE 1).

Toimeksianto polttaripaketista oli ollut esillä Porvoo Toursissa jo jonkin aikaa. Pauliina Nordmanin suorittaessa työharjoitteluaan keväällä 2008 yrityksessä, tuli puheeksi tuleva opinnäytetyö. Toimitusjohtaja ehdotti kyseistä aihetta opinnäytetyön aiheeksi. Polttaripaketin suunnittelu kuulosti heti mielenkiintoisalta, sillä harjoittelussa oli hyvin keskeisenä tehtävänä suunnitella erilaisia ohjelmapaketteja ryhmille. Opinnäytetyön teko, etenkin toiminnallisen, vaatii paljon työtä, joten päätimme tehdä tämän opinnäytetyön Meiju Lehikoisen kanssa yhdessä. Aihe kiinnostaa molempia erityisesti siitä syystä, että olemme molemmat erikoistuneet opinnoissamme ohjelmapalveluihin.

Tutkimustehtävämme on selvittää minkälaista polttariohjelmaa 20 - 30-vuotiaat ihmiset haluavat ja mitä polttareihin sopivaa ohjelmaa Itä-Uudellamaalla toimivilla Porvoo Toursin yhteistyökumppaneilla on tarjota. Ohjelmien laatimisen avuksi aiomme suunnitella kyselylomakkeen, jonka avulla selvitämme kohderyhmän toiveita ja kokemuksia polttareista ja niiden ohjelmasta. Kysely ei kuitenkaan ole työmme ydin vaan toimii ja tukee työtämme osana tuotesuunnittelua ja sen eri vaiheita. Kysely suoritetaan webropol - ohjelman avulla ja tavoitteenamme on saada 50- 100 vastausta mahdollisimman tasapuolisesti sekä miehiltä että naisilta. Käytämme kyselystä saatuja tietoja apuna polttaripakettien suunnittelussa. Työmme tulee koostumaan kahdesta osasta, ensimmäinen on itse työn raportointi osuus, jonka jälkeen esitellään valmiit tuotepaketit omana kokonaisuutenaan. Tuotepaketit on työssämme esitetty Porvoo Tours Oy:n käyttämien tuotekuvausstandardien mukaan.

2 Itä – Uudenmaan matkailu

Halusimme kertoa olennaisimmat taustatiedot Itä – Uudenmaan matkailustrategiasta, kävijämäärästä sekä hotellien yöpymisasteista, jotta opinnäytetyömme lukijat saavat jonkinlaisen käsityksen alueen matkailurakenteesta. Matkailustrategiasta, joka on suunniteltu vuosille 2007 – 2013, käy ilmi Itä – Uudenmaan matkailulle asetetut tavoitteet. Tavoitteisiin kuuluu esimerkiksi Itä – Uudenmaan kehittyminen yhtenäiseksi ja verkostoituneeksi matkailualueeksi. Kävijämäärä- ja hotellien käyttöasteluvut, joilla osittain kuvaamme Itä – Uudenmaan matkailurakennetta, ovat tilastokeskuksen vuoden 2007 tilastoista. Olemme havainnollistaneet kävijämääriä ja hotellien käyttöasteita kuvioiden avulla.

2.1 Itä – Uudenmaan matkailustrategia

Itä – Uudenmaan matkailustrategia koostuu kahdesta eri osasta, strategiaosasta vuosille 2007 – 2013 ja toteuttamissuunnitelmasta vuosille 2007 – 2010. Strategiaosa sisältää kauden kehittämisen painotusalueet, tavoitteet, yhteistyön eri muodot ja keskeisimpiä toimenpiteitä koskevat linjat. Strategian toisessa osassa, toteuttamissuunnitelmassa esitellään strategiaosan vaatimat toimenpiteet sekä näiden toimenpiteiden suorittamisen tehtävänjako. Matkailustrategia kuvailee myös erilaisia yhteistyömenetelmiä, joiden avulla jatkuvassa muutoksessa oleva toimintaympäristö ei pääse tuottamaan hankaluuksia strategian toteutuksessa. Perustana strategian toteuttamiselle toimii elinkeinon yhteistyöhaluisuus. Itä – Uudenmaan liiton matkailutoimikunta on ollut ohjaamassa matkailustrategiaa joka on tehty yhteistyössä alueen matkailuelinkeinon sekä matkailun sidosryhmien kanssa. Strategiaa laadittaessa on otettu huomioon Itä – Uudenmaan maakuntasuunnitelma, maakuntaohjelma sekä koko Suomen valtakunnallinen matkailustrategia.

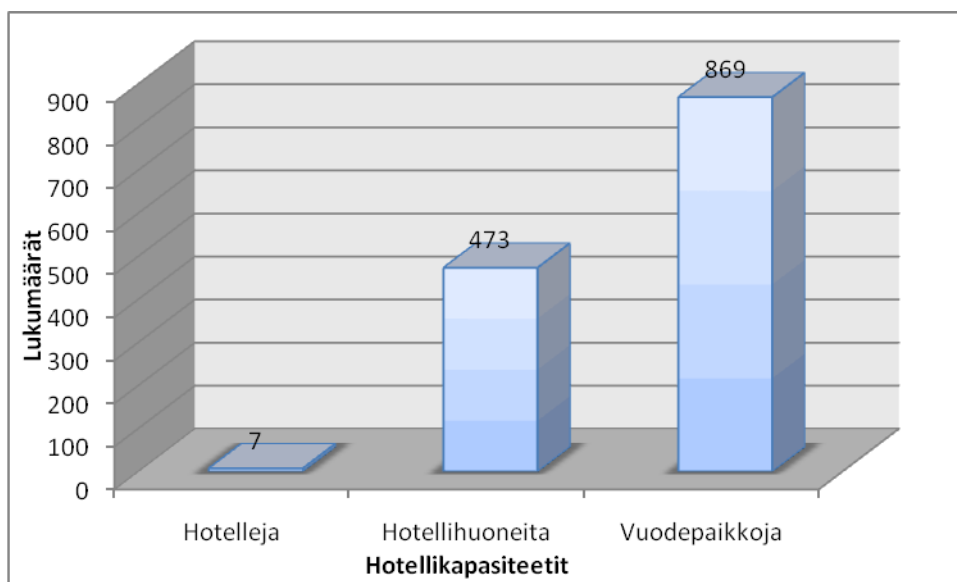
(Itä – Uudenmaan matkailustrategia, 2006, 3)

Itä – Uusimaa kuuluu matkailullisesti katsottuna kulttuurialueeseen, jonka se muodostaa yhdessä Turun saariston, Ahvenanmaan, Varsinais – Suomen, Satakunnan ja Suomenlahden rannikkoseudun kanssa. Tunnettuja matkailukohteita Itä – Uudellamaalla ovat Porvoon ja Loviisan vanhat kaupunginosat, Svartsholman merilinnoitus, Strömforsin ruukkialue Ruotsinpyhtäällä, sekä Sipoon että Pernajan merelliset maaseutukunnat. Maakunnan pohjoisosan kunnille on tavanomaista maaseutumatkailu, vanhat kylämiljööt sekä kirkot. Itä – Uudeltamaalta löytyy myös useita kartanoita jotka harjoittavat matkailutoimintaa. Yritysmatkailua pidetään myös tärkeänä osana matkailuelinkeinoa Itä – Uudellamaalla.

(Itä – Uudenmaan matkailustrategia, 2006, 4)

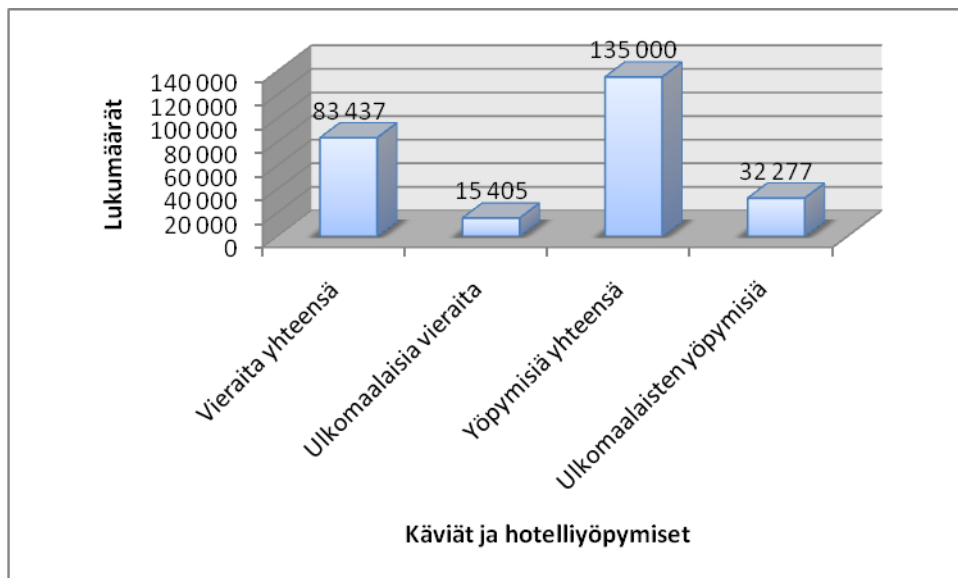
Tavoitteena matkailustrategiassa on kehittää Itä – Uudestamaasta yhtenäinen sekä verkostoitunut matkailualue, joka tuottaa matkailijoille tarjottavia ympärivuotisia matkailutuotteita ja – elämyksiä. Matkailusta yritetään kehittää yhtä maakunnan tärkeimmistä elinkeinoista vuoteen 2013 mennessä. Matkailun kehittämisen pääkohdat Itä – Uudellamaalla ovat yritysmatkailuun panostaminen, saariston matkailijoille tarjoamien palveluiden kehittäminen, erilaisten tapahtumien luominen ja kehittämien sekä toimivan ja tehokkaan sähköisen kauppapaikan luominen. Innovatiivinen tuotteistaminen on myös eräs tärkeä asia, joka huomioidaan Itä – Uudenmaan matkailustrategiassa. (Itä – Uudenmaan matkailustrategia, 2006, 7) Opinnäytetyömme tulee siis tukemaan erityisesti edellä mainittua matkailustrategian osaa, sillä Itä – Uudellamaalla ei ole vielä tarjolla tuotteistettua polttaripakettia.

2.2 Kävijämäärät ja hotelliyöpymiset Itä – Uudellamaalla 2007



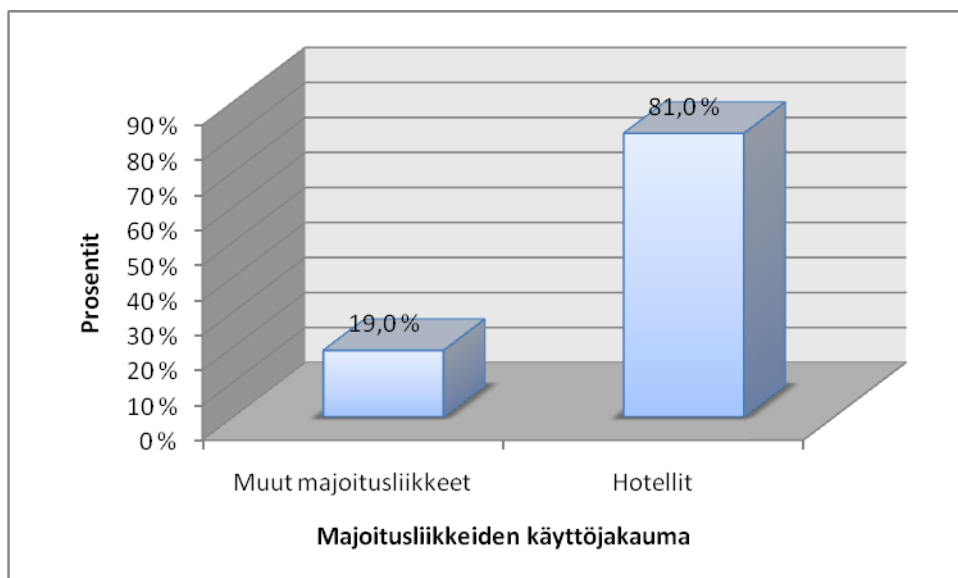
Kuvio 1. Itä – Uudenmaan hotellikapasiteetit vuonna 2007 (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)

Itä – Uudellamaalla toimii seitsemän hotellia, jotka käsittävät 473 huonetta ja yhteensä 869 vuodepaikkaa kuten kuviosta 1. tulee ilmi. Huoneiden käyttöaste oli 54,6 % vuonna 2007, kasvua edelliseen vuoteen verrattuna oli 3,2 %.(Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)



Kuvio 2. Itä – Uudenmaan hotellien kävijämäärät vuonna 2007 (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)

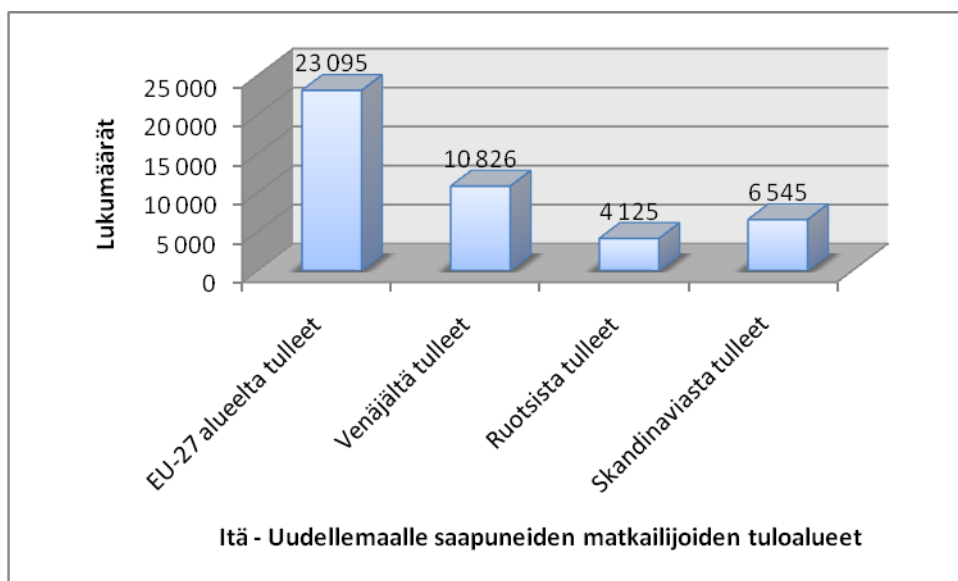
Kuviossa 2. esitellään Itä – Uudenmaan hotelleihin vuonna 2007 saapuneiden vieraiden sekä hotelliyöpymisien määriä, taulukoissa on eritelty ulkomaalaisten ja kotimaisten vieraiden määrät. Itä – Uudellemaalle hotelleihin saapuneita vieraita vuonna 2007 oli yhteensä 83 437, joista 15 405 oli ulkomaalaisia. Hotelliyöpymisien määrä oli 135 000, joista ulkomaalaisten vierailijoiden osuus oli 32 277. (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)



Kuvio 3. Majoitusliikkeiden käyttöasteet Itä – Uudellamaalla vuonna 2007 (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)

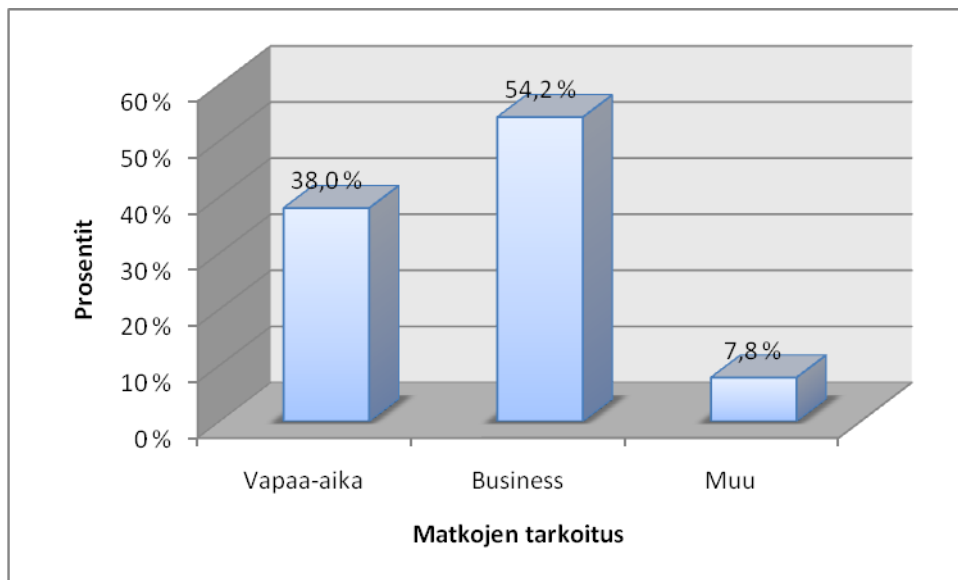
Kaikkien majoitusliikkeiden yöpymisien yhteinen lukumäärä vuonna 2007 Itä – Uudellamaalla oli 166 712. Tästä määrästä suomalaisten osuus oli 126 638 ja ulkomaalaisten osuus 40 074.

Kuviosta 3. tulee esille se, että suurin osa matkailijoista, noin 80 %, yöpyi visiittinsä aikana hotellissa. Loput, hieman alle 20 %, yöpyivät muissa majoitusliikkeissä kuten esimerkiksi motelleissa. (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)



Kuvio 4. Itä – Uudellemaalle saapuneiden ulkomaalaisten vierailijoiden tuloalueet (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)

Kuvio 4. esittelee Itä – Uudellemaalle saapuneiden ulkomaalaisten vierailijoiden tuloalueet. Ulkomaalaisien EU - 27 – alueelta tulleiden yöpyjien määrä oli 23 095. Huomattavan osan ulkomaalaisista yöpyjistä muodostivat Venäjältä tulleet matkailijat, heidän osuus oli 10 826. Skandinaviasta tulleita oli toiseksi eniten, 6 545, ja tästä ryhmästä Ruotsista tulleita matkustajia kokonaistilaston kolmanneksi eniten, 4 125. Näissä kaikissa ryhmissä yöpymiset olivat lisääntyneet yli 30 % aiempaan verrattuna. (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)



Kuvio 5. Itä – Uudellemaalle suuntautuneiden matkojen tarkoitukset vuonna 2007
(Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51 - 56)

Itä – Uudellamaalla yöpyneistä vierailijoista, joita yhteensä oli 166 712, oli vapaa – ajan matkailijoita 38 %, business- matkailijoita 54,2 % ja muita matkailijoita 7,8 % kuten asia kuvioista 5. ilmenee (Matkailutilasto 2008, Tilastokeskus, 51–56). Suurin osa matkailijoista siis tuli Itä – Uudellemaalle liiketoiminta mielessään, mutta vapaa-ajan matkailijoiden osuus jäi vain 16,2 % tästä joten erot eivät olleet suuria.

Itä – Uudenmaan matkailustrategiassa yksi painopiste oli juuri yritysmatkailuun panostaminen. Tämä matkailun osa – alue on tärkeää kehittää toimivaksi, sillä suurin osa matkailijoista, jotka tulevat Itä – Uudellemaalle, ovat yritysmatkailijoita. Myös vapaa – ajan matkailijoiden palveluiden kehittäminen kuuluu olennaisena osana matkailustrategiaan, sillä he muodostavat toiseksi suurimman ryhmän alueelle tulevista matkailijoista. Näiden kahden osa – alueen kehittäminen ympärivuotisesti toimiviksi, tukee osaltaan tavoitetta luoda matkailusta yksi Itä – Uudenmaan tärkeimmistä elinkeinoista.

2.3 Porvoo Tours Oy

Kerromme tässä kappaleessa perustietoja Porvoo Toursista, sillä yritys on opinnäytetyömme toimeksiantaja, erittäin tunnettu matkanjärjestäjä Itä – Uudellamaalla sekä maakunnallinen alueorganisaatio.

Porvoo Tours Oy on matkatoimistoalalla toimiva matkanjärjestäjä, joka on perustettu vuonna 1997. Yrityksen liikevaihto on noin 700 000 € vuodessa. Toimitusjohtajan lisäksi Porvoo

Toursissa työskentelee kolme henkilöä, joista yksi vastaa markkinoinnista ja kaksi tuotteiden myynnistä. Porvoo Tours on rekisteröity kuluttajaviraston tietoihin, eli sillä on vakuus. Tämä tarkoittaa, että Porvoo Tours on asettanut vakuuden, joka turvaa mm. ennakko maksetut matkat ja paluukuljetukset (Kuluttajavirasto 2009). Porvoo Tours on myös Suomen matkatoimistoalan liiton (SMAL) jäsen. Yritys on erikoistunut palvelemaan ryhmiä tarjoamalla kattavat tiedot Itä-Uudenmaan kohteista ja laatimalla asiakkaalle toivomusten mukaisen matkan. Lisäksi Porvoo Tours suunnittelee retkiä ja matkoja muualla Suomessa sekä Baltiaan. (Porvoo Tours Oy 2009)

Porvoo Tours toimii virallisena Itä-Uudenmaan maakunnallisena alueorganisaationa. Alueorganisaation tehtäviin kuuluu matkailustrategian mukainen toiminta sekä alueen matkailun taloudellisen kehityksen edistäminen, matkailuelinkeinoyhteistyön koordinointi, toimiminen matkailun asiantuntijana sekä edunvalvojana alueella ja alan tilasta tiedottaminen. Suunnittelu ja toteutus yhteistyömarkkinoinnissa, matkailun suuralueyhteistyössä mukana oleminen ja Matkailun edistämiskeskuksen alueellisen yhteistyökumppanin toiminta kuuluvat myös alueorganisaation toimenkuvaan. Eräs erittäin tärkeä alueorganisaation hoidettavista tehtävistä on varmistaa tuotekehityksen, markkinoinnin sekä myynnin sujuva, katkeamaton ketju. (Itä – Uudenmaan Liitto, 2006, 12)

Porvoo Tours on yksityinen yritys ja se tarjoaa monenlaisia osallistumismahdollisuuksia myyntiyhteistyöhön sekä yhteisiin markkinointitoimenpiteisiin alueen matkailuyrityksille. Porvoo Toursin yhteistyöverkostoista keskeisimmän muodostaa Premium Visit- yritykset, tämä yhteistyöverkosto tekee pitkäjänteistä sopimukseen perustuvaa yhteismarkkinointia. Markkinointiyhteistyössä on mukana seuraavat Itä-Uudenmaan kunnat: Askola, Sipoo, Porvoo, Pernaja, Liljendal, Lapinjärvi, Loviisa ja Ruotsinpyhtää. (Itä – Uudenmaan Liitto, 2006, 5)



Kuvio 6. Markkinointiyhteistyötä tekevät Itä – Uudenmaankunnat

2.4 Porvoo Tours Oy:n toimintaperiaate

Toimintaperiaatteena on tarjota erinomaista palvelua sekä parhaita ohjelmia asiakkaille. Toimisto on suunnitellut valmiita ryhmäohjelmaehdotuksia sekä erikseen koululaisille tarkoitettuja ryhmäohjelmia. Porvoo Toursin perustoimintoihin kuuluu matkailuoppaiden välittäminen Porvoon, Loviisan ja Sipoon alueilla. Opastuspalveluita toimisto tarjoaa 13:a kielellä. (Porvoo Tours 2009)

Porvoo Toursilla on kattavat tiedot Itä-Uudenmaan kokous- ja ohjelmalveluista, sekä paljon alueella toimivia yhteistyökumppaneita, joiden palvelutarjonnasta on mahdollista koota asiakkaan toiveiden mukainen kokonaisuus. Asiakkaiden mielipiteitä ja kokemuksia toteutuneiden matkojen laadukkuudesta pidetään Porvoo Tours Oy:ssä erittäin tärkeänä laadun seuraamisen työvälineenä. Laadun seurannassa yritys käyttää matkailualalle kehitettyä Laatu-tonni – ohjelmaa, joka sisältää yrityksen laatuvalmennuksen ja laadun seurantavälineeksi suunnitellun Laatuverkon, jonka seurantaan Porvoo Toursin asiakaspalautteet ohjautuvat. (Porvoo Tours 2009)

2.5 Missio, visio ja arvot

Porvoo Tours Oy:n missiona on olla Itä-Uudenmaan paras asiantuntija matkailussa sekä toimia alueen virallisena alueorganisaationa. Porvoo Tours on matkanjärjestäjä, joka järjestää kotimaan matkoja, erityisesti Itä-Uudellamaalla, sekä matkoja Baltian maissa. Visiona eli liikeideana on olla liiketaloudellisesti itsenäisesti toimiva yritys, joka tarjoaa parasta mahdollista

palvelua kaikille asiakkailleen. Visio sisältää myös tavoitteen rakentaa laadukkaista ja sitoutuneista kumppaneista koostuvan yhteisen verkoston. Kumppaneiden kanssa harjoitetaan yhteismarkkinointia ja pyritään kehittämään laadukkaita matkailutuotteita. Porvoo Tours Oy: n tärkeimmät arvot ovat parhaan mahdollisen yksilöllisen palvelun tarjoaminen sekä toimiminen luotettavana kumppanina, yhteistyösapuolena ja palveluntarjoajana. (Porvoo Tours 2009)

2.6 Yhteistyöprojektit

Porvoo Tours tekee yhteistyötä monien, pääasiassa Itä-Uudellamaalla toimivien, yritysten ja organisaatioiden kanssa. Porvoo Tours on Kuninkaantie-markkinoinnin jäsen. Yrityksellä on matkatarjonnassaan Kuninkaantietuotteita ja oppaita, jotka ovat Kuninkaantie-teeman asiantuntijoita. Lisäksi Porvoo Tours tekee yhteistyötä HAAGA - HELIA ammattikorkeakoulun kanssa, tarjoamalla opiskelijoille mahdollisuuden suorittaa työharjoittelunsa yrityksessä ja tekemällä toimeksiantoja opinnäytetöitä koskien. (Porvoo Tours 2009)

Porvoo Tours tekee myös tiivistä yhteistyötä Itä-Uudellamaalla toimivan kehitysyhtiön Posintran kanssa. Porvoo Tours on osallisena Posintran hallinnoimissa matkailuun liittyvissä hankkeissa, joista ajankohtaisimpia ovat tällä hetkellä seuraavat hankkeet:

- KIP Venäjän matkailuklusterihankkeen (KIP) tavoitteena on lisätä Itä-Uudenmaan tuntemusta Venäjällä ja markkinoida Suomeen tuleville venäläisille turisteille Itä-Uudenmaan ja Kymenlaakson palveluita.
- Saaristohanke Itä-Luoto - Östskär suunnittelee matkailutuotteita saaristoon ja julkaisee saaristokartan.
- Esteetön matkailuhanke kehittää kohteita esteettömiksi liikuntaesteisille paremmin soveltuviksi ja kouluttaa matkailuyrittäjiä, oppaita ja muita alan ihmisiä palvelemaan erikoisryhmiä.

Porvoo Toursin toimitusjohtaja toimii Itä-Uudenmaan liiton matkailutoimikunnan yrittäjäedustaja. Toimikunnan päätehtävänä on Itä-Uudenmaan matkailustrategian toteutumisen seuranta. Lisäksi Matkailutoimikunnan toimenkuvaan sisältyy erilaisten matkailuhankkeiden suunnitteluun osallistuminen ja tarvittaessa toimikunta antaa lausuntoja matkailuun liittyvistä asioista, jotka vaikuttavat Itä-Uudellamaalla. (Porvoo Tours 2009)

3 Matkailutuotteen tuotekehitysprosessi

Työmme tavoitteena on kahden polttariohjelman laatiminen käyttäen apuna matkailutuotteen tuotekehitysmalleja. Ohjelmien lisäksi suunnitellaan erilaisia toimintamoduuleja, joita voi yhdistää pakettiin tai rakentaa mieleisensä kokonaisuuden. Tuotekehityksen prosessimallin mukaisesti tulee ensin selvittää kohderyhmän toiveet ja tarpeet ennen varsinaisten ohjelmien suunnittelua.

3.1 Tuotekehityksen prosessimalli

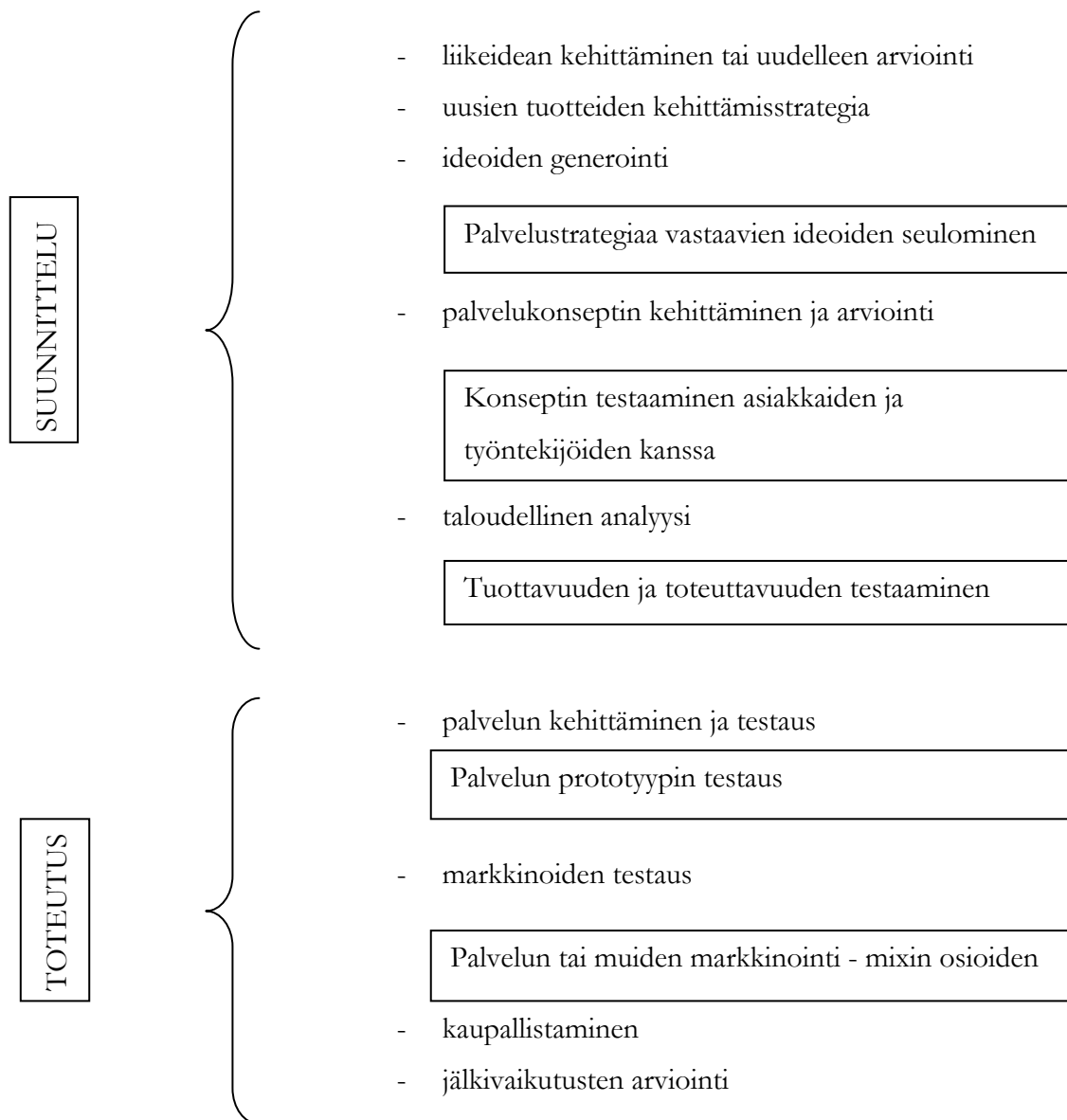
Markkinoinnin kirjallisuudessa todetaan usein, että uuden tuotteen kehitys etenee prosessina. Prosessin ensimmäinen vaihe on ideoiden etsiminen (Komppula, Boxberg, 2002, 97). Opinnäytetyössämme saimme ideointiin apuja toimeksiantajaltamme, joka halusi miehille ja naisille erilaiset polttariohjelmat; miehille toiminnallisemman ja naisille hemmotteluun sekä hyvinvointiin painottuvan. Saimme myös ideoita mahdollisista yhteistyökumppaneista, jotka ovat tiiviissä yhteistyössä Porvoo Tours Oy:n kanssa. Ideointiamme ohjasivat myös vastaukset, jotka saimme tekemästämme Webropol - kyselystä. Lähinnä tulokset vain tukivat aikaisempia ideoitamme, jotka olivat syntyneet toimeksiannon seurauksena. Teimme kyselyn, vaikka saimmekin ideoita jo toimeksiannon saatuaamme, sillä tuotekehityksen pitäisi aina perustua tutkittuun tietoon markkinoiden ja asiakkaiden tarpeista. Erityisesti asiakkaiden osuutta pidetään tuotekehitysprosessissa hyvin merkittävänä (Komppula, Boxberg, 2002, 97).

Koska matkailuyrityksen tuotekehityksestä on vain vähän tutkimustietoa ja kirjallisuutta, käytetään matkailumarkkinoinnissakin uuden tuotteen kehittämisen mallia, joka on alun perin kehitetty kokonaan konkreettisten tuotteiden kehityksen kuvaamiseen. Monet tutkijat ovat sitä mieltä, ettei uusien palvelujen kehittäminen noudata kyseistä prosessimallia. On myös julkaistu tutkimuksia, joiden mukaan yrityksen uusien palvelujen kehittäminen ei noudata mitään strategiaa tai kaavaa, vaan on täysin sattumanvaraista. Edellä mainituista asioista johtuen olisikin järkevää löytää eri toimialoille omia tuotekehitysmalleja.

(Komppula, Boxberg, 2002, 96–97)

Omassa työssämme pyrimme käyttämään Zeithalm & Bitnerin uuden palvelun kehitysprosessimallia (kuvio 9) melko väljästi, sillä toimeksiantomme ei ole konkreettinen eikä se sisällä kuin suunnitteluvaiheen. Suunnitelluamme ei myöskään sisälly konseptin testaamista eikä taloudellista analyysia. Tuotteiden testaaminen, arviointi, kannattavuuden arviointi ja toteutusvaihe jää tapauksessamme toimeksiantajamme tehtäväksi. Uuden palvelun kehitysprosessimallin avulla pystymme kuitenkin havainnollistamaan, että tekemämme työ

toimii yhtenä osana suurempaa kokonaisuutta. Lisäksi prosessimalli auttoi meitä hahmottamaan mitä kaikkea polttaripaketin laatimisen jälkeen on tehtävä ennen kuin uusi tuote on täysin valmis markkinoille.



Kuvio 7. Uuden palvelun kehitysprosessi (suora lainaus)(Boxberg ja Kompula 2002, 98)

Edellä esitetyssä kuvio 7:ssä suunnitteluvaiheeseen sisältyvä *palvelustrategiaa vastaavien ideoiden seulominen* – kohta tarkoittaa, että uutta tuotetta tulee ruveta kehittämään yrityksen nykyisen toiminnan näkökulmasta. Ideoiden täytyy tukea vallitsevaa palvelukonseptia ja sopia siihen. Tässä vaiheessa jätetään yrityksen palvelustrategiaan sopimattomat ideat pois. Kun hyvä idea on löytynyt, lähdetään sitä testaamaan työpaikan sisällä ja mahdollisesti myös asiakkailla. Tämän jälkeen tehdään taloudelliset arviot ja selvitetään onko uusi, kehitteillä oleva palvelu

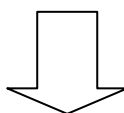
yriykselle tuottoisa. Uuden palvelun kehittämisessä pyritään lopulta tuottavuuden parantamiseen. Jos tuottavuuden arvioinnin perusteella todetaan, ettei uusi palvelu tuo mitään etua yritykselle, ei sen kehittämistä jatketa. Jos kuitenkin uuden palvelun kehittäminen todetaan kannattavaksi, testataan seuraavaksi palvelun toteuttavuutta.

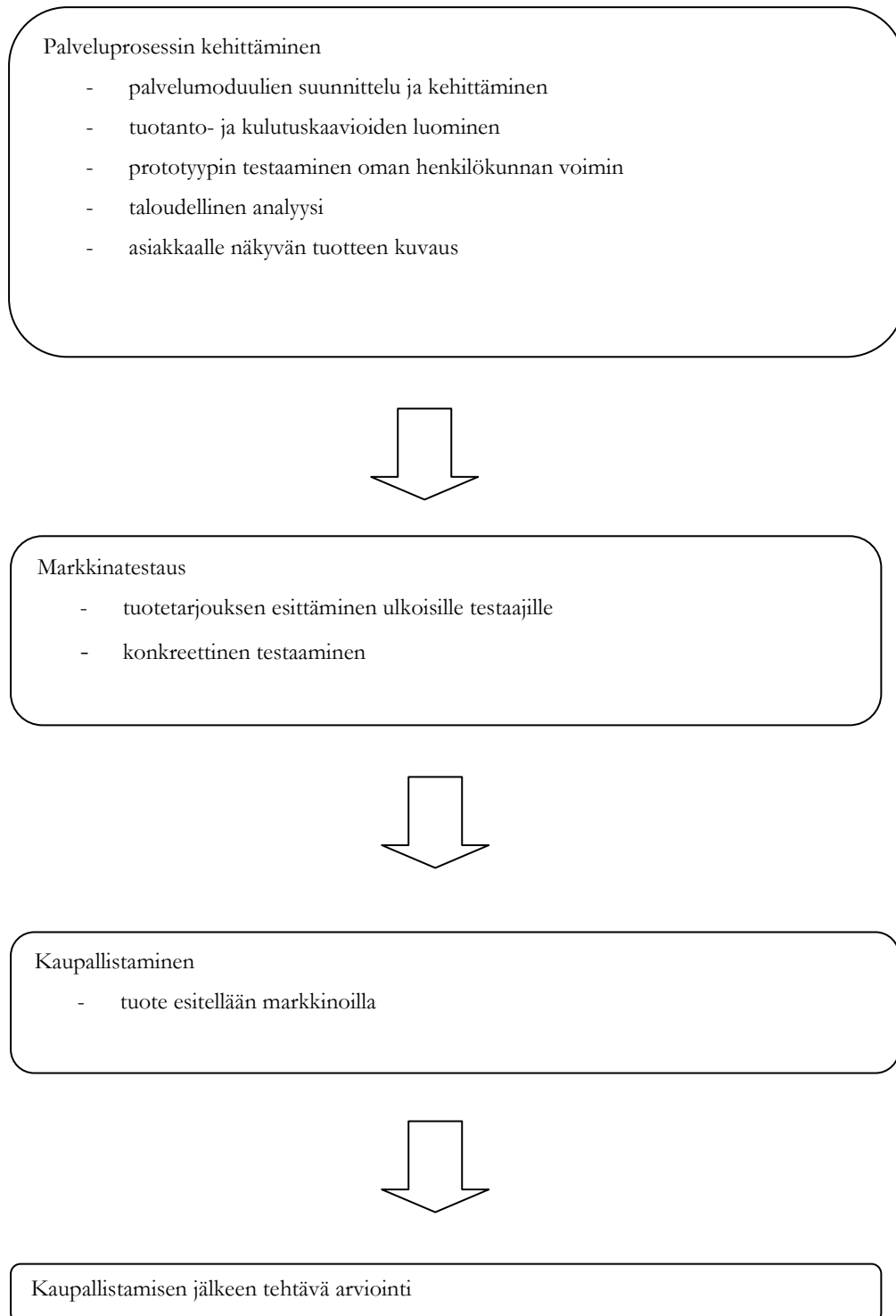
Kun suunnitteluvaihe on ohi, siirrytään toteutus-vaiheeseen, joka ei sisällynyt omaan opinnäytetyöhömmme. Toteutus-vaiheessa testataan ensimmäiseksi suunnitellun palvelun prototyyppiä, jonka jälkeen testataan markkinoita. Matkatoimisto voi esimerkiksi antaa erikoistarjouksen uudesta matkailutuotteesta. Tällä tavoin saadaan houkutelua asiakkaita testaamaan uutta tuotetta ja samalla päästään testaamaan miten prosessin toteuttaminen sujuu itse yrityksessä. Asiakkailta saamien palautteiden perusteella matkatoimisto saa jonkinlaisen käsityksen siitä, onko uusi tuote mieluisa ja onko siinä mahdollisesti jotain kehitettävää. Jos uusi palvelu vaikuttaa kaikin puolin onnistuneelta, voidaan se ottaa pysyvästi käyttöön.

Matkailutuotteen tuotekehitysprosessi havainnollistava kuvio 8 osoittaa, että matkailuyritys tuottaa matkailutuotteen välttämättömät edellytykset. Siihen on yhdistetty myös kirjallisuudessa esiintyviä tuotekehitysprosessin osia. Matkailutuotteen tuotekehitysprosessimallin rakentamiseen on käytetty alan asiantuntijoiden ja matkailuyrittäjien kokemuksia. Kyseisestä mallista selviää, että palvelujärjestelmän kehittämisen tärkeimmät osatekijät ovat henkilöstön kehittäminen, koneisiin, paikkaan ja laitteisiin investoiminen, tuotteen imagon kehittäminen sekä erityisesti yhteistyöverkoston luominen ja niiden toimivuuden kehittäminen. Omassa työssämme hyödynnämme tätäkin mallia melko väljästi, mutta rinnakkain käytettynä Zeithalm & Bitnerin laatiman *uuden palvelun kehitysprosessi*-mallin kanssa muodostuu kokonaisuus, joka helpottaa suuresti ymmärtämään työtämme.

Palvelukonseptin kehittäminen

- ydintuotteen sisällön, asiakkaan arvon ideointi
- asiakkaan tarpeiden sekä osallistumisen arviointi
- resurssianalyysi
- kokemusten sisällön hahmottaminen erilaisiksi toiminnallisiksi vaihtoehtoiksi





Kuvio 8. Matkailutuotteen tuotekehitysprosessi (suora lainaus) (Boxberg ja Komppula 2002, 99)

Kuviossa 8 ensimmäisessä vaiheessa pyritään kartoittamaan mitä tarpeita uudelle matkailutuotteelle, on; onko asiakkaat kiinnostuneita uudesta tuotteesta ja onko yrityksellä resursseja tuottaa matkailutuotetta. Seuraavassa vaiheessa hahmotellaan uuden matkailutuotteen kulkua. Tämän voi tehdä esimerkiksi Blue Printtinä, eli ns.

palveluprosessikaaviolla, josta käy ilmi matkailutuotteen kaikki eri vaiheet. Tässä vaiheessa soidaan myös testata uutta tuotetta oman henkilökunnan keskuudessa ja tehdä taloudelliset laskelmat uuden matkailutuotteen kannattavuudesta. Seuraavaksi vuorossa on uuden matkailutuotteen testaaminen markkinoilla. Tässä vaiheessa uutta matkailutuotetta pääsee testaamaan joukko yrityksen ulkopuolisia henkilöitä. Kun markkinatestaus on suoritettu, lanseerataan uusi matkailutuote markkinoille kaikkien asiakkaiden saataville. Kaupallistamisen jälkeen arvioidaan, onko uusi matkailutuote tuonut odotettua etua yritykselle ja ovatko asiakkaat pitäneet siitä.

Omassa työssämme kuvion 7 kehitysprosessi kuvaa paremmin työmme kehitystä, sillä kyseinen kuvio selittää tarkemmin uuden palvelun kehittämisessä tarvittavaa suunnitteluvaihetta. Työmme sisältää Zeithalm & Bitnerin uuden palvelun kehitysprosessin suunnittelu-osasta lähes kaikki osa-alueet. Emme kehittäneet tai uudelleen arvioineet Porvoo Toursin liikeideaa, mutta muodostimme tietynlaisen strategian, jonka avulla generoimme uusia ideoita polttaripaketteja varten. Lähes kaikki tuottamamme ideat päätyivät lopullisiin paketteihin, jolloin kuvion 7 kohta *palvelustrategiaa vastaavien ideoiden seulominen* jäi melko pieneksi osaksi suunnitteluprosessiamme. Ainoa idea jonka jätimme pois, oli päivällinen etanaravintola Timbaalissa tai ravintola Wanha Laamannissa. Tämä johtui puhtaasti siitä, että paketin hinta olisi muodostunut niin korkeaksi, ettei tuotteen myynti olisi ollut enää kannattavaa. Kun olimme tuottaneet tarvittavat ideat polttaripaketteja varten, laadimme kysely-lomakkeen. Lomakkeeseen sisällytimme ideamme polttariaktiviteeteista ja Webropol - kyselyn avulla saimme tiedon siitä, onko kohderyhmä kiinnostunut ideoistamme ja yleensäkin koko polttaripaketti-konseptista. Edellä mainittu vaihe on siis sovellettavissa kuvion 7 *palvelukonseptin kehittäminen ja arviointi* -kohtaan. Suunnitelmavaiheeseemme ei kuulunut konseptin testaamista, taloudellista analyysia eikä tuottavuuden ja toteuttavuuden testaamista. Tiedyt taloudelliset puitteet saimme selvitettyä kyselymme kautta, jossa mm. kysyimme kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan valmiista polttaripaketista. Pyrimme jatkamaan tuotteiden kehittämistä niin, ettei hinta nousisi turhan korkeaksi. Paketteihin valitsimme vain niitä ideoitamme, jotka olivat kyselyssä saaneet eniten kannatusta. Jotta saimme pidettyä hinnan kohtuullisena ja paketit monipuolisina, oli tärkeää keskittää pakettien toteutus yhteen paikkaan ja muodostaa ohjelmasta mahdollisimman monipuolinen ja tiivis. Keskittämällä saimme karsittua kuljetuskuluja, jotka helposti nostavat pakettien hintaa.

4 Polttareiden historiaa

Polttari- nimitys juontaa saksankielen sanasta Polterabend, joka tarkoittaa meteli- tai kolisteluiltaa. Polttari- sanalle ei ole suomenkielistä vastinetta. Kyseinen tapa kuului jo kauan aikaa sitten saksalaisiin häääaton rituaaleihin. Tuolloin uskottiin, että metelöinnillä saatiin karkotettua pahoja henkiä kauemmaksi. (Naimisiin.info 2009)

Suomeen polttareiden viettotapa rantautui 1870-luvulla. Saksan kielestä johdettu nimi säilyi, koska tapa tuli Suomeen Ruotsista, mutta myös Pietarin ja Viipurin suunnalta, jossa asui saksankielistä väestöä. Tuolloin kyseistä juhlaa vietettiin vain säätyläispiireissä ja juhla oli pelkästään miesten perinnettä. Mutta jo parinkymmenen vuoden kuluttua, 1890-luvulla, myös naiset olivat omaksuneet polttariperinteen Suomen ruotsinkielisessä säätyläispiirissä. Tuolloin naisilla oli tapana pukeutua miesten vaatteisiin ja kokoontua jonkun ystävättären kotiin. Ideana oli, että morsiamen ystävät esittivät tämän aiempia ihailijoita. Lisäksi naisten häääaton viettoon kuului erilaiset yllätykset ja sokkoleikit. 1850-luvulla naiset eivät viettäneet häiden aattoa näin railakkaasti, vaan kokoontuivat yhteen ja valmistivat morsiamelle myrntiseppeleitä. Maaseudulla oli tapana kylvettää morsian häidensä aattona. Tähän morsiuissaunaksi kutsuttuun perinteeseen liittyi polttareiden tapaan metelöinti, naamioituminen ja morsiamen kustannuksella keppostelu. (Aurejärvi - Karjalainen. 1999, 42; Naimisiin.info 2009)

1900 – luvun alussa morsiuissaunassa suoritettiin erilaisin rituaalein morsiamen ”puhdistus” vanhoista painolasteista kuten aiemmista kosijoista. Näiden rituaalien muodot vaihtelivat alueittain ympäri suomea, mutta yleensä kylvettäjinä toimivat morsiamen ystävät, morsiuspiiat, tavoitteenaan varmistaa tulevan liiton onnistuminen. Sauna oli tapana koristella esimerkiksi oljilla tai havunoksilla ja lauteille levitettiin puhtaat lakanat. Saunan eteiseen oli kylpöijöille järjestetty pieni pöytä jossa oli tarjolla kahvia, viinaa tai olutta, juustoa sekä jotain muuta pientä ja herkullista purtavaa. Morsiamen kylvettäjinä toimineet ystävät kilpailivat keskenään siitä, kuka pääsisi ensimmäisenä istumaan morsiamen paikalle saunassa tai saisi napatuksi hänen saunavihtansa, sillä voittaja olisi seuraavana menossa naimisiin.

(Naimisiin.info 2009)

1940 -1950- luvuille tultaessa myös suomenkieliset akateemikot ja virkamiesluokka olivat omaksuneet Saksasta tulleen Polterabend - tavan, eli polttarit. Miesten ja naisten tavoissa juhlaa polttareita oli melkoisesti eroavaisuuksia: miehet juhlivat remuisasti ryypäten, ravintoloissa juhlien, saunoen ja rivosti pilailen. Naiset sen sijaan saattoivat pukeutua miehiksi esittäen morsiamen entisiä heiloja, ja lisäksi morsiamelle annettiin neuvoja vaimona oloon. Morsian

saatettiin pukea hääasua parodioivaan pukuun. Ystävät järjestivät polttarit usein yllätyksenä morsiamelle tai sulhaselle, joka ryöstettiin kotoa ja kuljetettiin esimerkiksi sokkona kaupungille ja sitä kautta juhlimaan. (Naimisiin.info 2009)

1960-luvulla avioliitto menetti merkitystään ja yhä useammat pariskunnat elivät avoparina. Tuolloin polttareiden luonne muuttui vähemmän riehakkaaksi. Miesten ja naisten polttareiden viettotavat samankaltaistuivat: kummatkin kiersivät ravintoloissa, pukeutuivat hauskoihin asuihin ja joivat paljon alkoholia. Näin polttareista muotoutui enemmänkin ystävien järjestämä huomionosoitus, kuin riehakas hyvästijätö poikamiehen tai poikamiestyön elämälle. Nyt polttariporukat alkoivat liikkua yhdessä julkisilla paikoilla ja pyrkivät herättämään mahdollisimman paljon huomiota kadulla ja ravintoloissa pukemalla morsiamen tai sulhasen huvittavaan asuun ja teettämällä hänellä erilaisia hauskoja ja joskus jopa noloja tehtäviä. (Naimisiin.info 2009)

Alun perin polttareita vietettiin häiden aattona, ja morsiuissauna saattoi olla vasta hääaamuna. Tämän seurauksena ei ollut mitenkään epätavallista, että hääparista jompikumpi tai molemmat saapuivat kirkkoon humalassa. Nykyään on erittäin harvinaista viettää polttareita häitä edeltävänä päivänä. Useimmiten polttareita vietetään esimerkiksi viikkoa ennen vihkimistä, jolloin hääparille jää vielä aikaa valmistella tulevia häitä ja levätä tarpeeksi ennen vihkimistä. (Aurejärvi - Karjalainen. 1999, 43.)

4.2 Morsiuissauna rituaaleja

Ympäri Suomea tunnetaan erilaisia taikoja ja rituaaleja jotka liittyvät olennaisena osana morsiuissaunaan. Morsiamen ja sulhasen yhteisellä saunotuksella, yritetään taata tulevalle liitolle vaurautta. Tämän tulee tapahtua morsiamen kotona. Saunotuksen jälkeen parin tulee kiertää sauna kolmesti ympäri soihdun kanssa ja saunauuniin tulee heittää hopeakolikko, vaurauden takaamiseksi. Parin saunoessa yhdessä, heidän tulee myös vihtoa toisensa vastoilla aviosovun ja uskollisuuden takaamiseksi. (Naimisiin.info 2009)

Vihtominen toi naimaonnea ja saunomisen jälkeen vihta tuli heittää saunan katolle. Jos vihta jäi katolle, se tiesi hyvää onnea tulevalle avioparille liitossaan. Vihtaan saatettiin myös laittaa mukaan nokkosia tai ohdakkeita, jotta morsian tai sulhanen saisi esimakua tulevan liittonsa varjopuolista. Saunassa tuli morsiamen ja sulhasen ihoa hieroa suolalla ja jauhoilla, suola puhdistaa vanhat synnit ja jauhot valmistelevat tulevaan yhteiseloon.

Morsiamen vaatteet saatettiin kääntää nurinpäin hänen ollessaan saunassa, tällä teolla oli tarkoitus selvittää suuttuuko hän helpostikin ja näin saada esimakua tulevan liiton sopuisuudesta. (Naimisiin.info 2009)

5 Kyselylomake

Suunnittelimme opinnäytetyömme pohjaksi kyselyn liittyen polttariaktiviteetteihin ja niiden kysyntään kohderyhmämme keskuudessa. Tutkimuskäytäntöjä käytetään toiminnallisessa opinnäytetyössä väljemmässä merkityksessä kuin tutkimuksellisissa töissä, vaikka molemmissa tiedonkeruumenetelmät ovat samoja. (Vilka & Airaksinen 2004, 56 - 57) Kyselyssämme oli eri kysymyksiä naimattomille, naimisissa oleville, polttarisankareina olleille, polttareita järjestäneille ja niille henkilöille, jotka eivät ole koskaan olleet polttareissa. Kysymyksen suunnittelussa otimme huomioon polttareihin perinteisesti kuuluvia seikkoja, joita polttareiden historiasta löytyy. Erilaisten kysymysten avulla saimme tietoja laajemmin polttareissa olleilta henkilöiltä ja heidän kokemuksiaan niistä sekä toiveita niiltä henkilöiltä, jotka eivät ole koskaan osallistuneet polttareihin missään muodossa. Painopisteenä tekemässämme kyselyssä oli saada selville kohderyhmäämme kiinnostavimmat aktiviteetit. (LIITE 2)

Mitä onnistuneet polttarit pitävät sisällään - kyselyn toteutimme webropol – ohjelmalla, sillä sen avulla pystyimme lähettämään kyselymme mahdollisimman laajalle kohderyhmälle ja analysoimaan tuloksia nopeammin ja tehokkaammin. Kyselystä saamamme tiedot analysoitiin perustason tunnusluvuilla kuten prosentein, kaavioin ja taulukoin, sillä kuten Vilka & Airaksinen toteavat, toiminnallisessa opinnäytetyössä ei painopisteenä ole kyselyn tulokset vaan itse tuote eli produkti. Lähtökohtaisesti toiminnallisissa opinnäytetyöissä se, kuinka vastaukset suuntaavat tulevan tuotteen sisältöä, on tärkeämpää kuin itse vastausten vertailukelpoisuus. Tutkimuksen käyttötarkoitus määrää sen, millaista mittauksen tarkkuutta sekä järjestelmällisyyttä on kannattavaa tavoitella. (Vilka & Airaksinen 2004, 57 - 60) Kohderyhmämme oli 20 – 35- vuotiaat miehet ja naiset, joten päädyimme lähettämään kyselyn HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun opiskelijoille, sillä suurin osa opiskelijoista kuului kohderyhmäämme. Vastauksia saimme kiitettävästi reilut 1100 kappaletta joka oli yli kymmenkertainen määrä verrattuna alkuperäiseen tavoitteeseemme saada vastauksia kyselyyn noin 100 kappaletta.

Tuloksien avulla pystyimme paremmin hahmottamaan millaisia aktiviteetteja polttareissa halutaan toteuttaa, kuinka kauan aikaa polttareiden tulisi kestää ja mitä tällainen paketti saisi maksaa. Näiden tietojen pohjalta lähdimme rakentamaan omaa polttariapakettia miehille sekä naisille ja suunnittelemaan ohjelmakokonaisuutta, joka vastaisi kummankin kohderyhmämme odotuksia parhaalla mahdollisella tavalla.

5.1 Kyselylomakkeen esittely

Itse suunnittelemamme kyselylomake sisälsi seuraavat kysymykset, jotka on jaoteltu yleisiin kysymyksiin kaikille, polttareita järjestäneiden henkilöiden kysymyksiin, polttarisankareina olleiden kysymyksiin sekä kaikille suunnattuihin ohjelma- ja aktiviteettitoive kysymyksiin. Esittelemme kysymykset edellä mainitussa järjestyksessä.

5.1.1 Yleiset kysymykset

Yleisissä kysymyksissä tiedustelimme vastaajien ikää, sukupuolta ja siviilisäätystä, jotka ovat hyvin normaaleja kysymyksiä missä tahansa kyselyissä ja tutkimuksissa. Näiden lisäksi kysyimme onko vastaaja koskaan ollut polttareissa ja jos oli, niin oliko hän polttareiden järjestäjä vai itse polttarisankari. Nämä tiedot auttavat meitä hahmottamaan kuinka paljon vastaajilla on jo kokemuksia polttareista ja niiden järjestämiseen liittyvistä asioista. Saamme myös selville ketkä kuuluvat varsinaiseen kohderyhmäämme ja pystymme keskittymään heidän vastauksiinsa huolella.

Yleiset kysymykset siis olivat:

1. Sukupuoli
2. Ikä
3. Siviilisäätty
4. Oletko ollut polttareissa
5. Olitko polttareissa järjestäjä vai polttarisankari

5.1.2 Polttareissa järjestäjänä toimineiden kysymykset

Vastaajilta, jotka ovat olleet polttareissa järjestäjän roolissa, halusimme selvittää enemmänkin käytännön asioita kuin mielipiteitä polttareista. Tiedustelimme heidän järjestämien polttareiden sankarin sukupuolta, sillä tämä asia vaikuttaa suuresti polttareiden sisältöön, miesten ja naisten polttarit eroavat usein toisistaan.

Halusimme myös saada selville kuinka kauan aikaa oli kulunut polttareiden suunnitteluun sekä itse käytännönjärjestelyihin. Vastausvaihtoehdot polttareiden suunnittelua koskevassa kysymyksessä vaihtelivat yli kuudesta kuukaudesta alle kuukauteen ja käytännönjärjestelyjä koskevassa kysymyksessä yli kahdesta kuukaudesta alle viikkoon. Näistä saatujen vastauksien pohjalta voimme arvioida kuinka nopeasti polttaripakettien ohjelmien tulisi olla toteutettavissa asiakkaan mielestä, kun hän varaa polttaripaketin itselleen. Halusimme ehdottomasti selvittää kuinka kauan aikaa oli kulunut itse polttareiden viettoon ja kuinka paljon kuluja niistä oli kertynyt. Tietojen avulla voimme arvioida sitä, kuinka paljon polttaripakettimme saisivat tulla

maksamaan. Kysyimme myös järjestäjiltä millaiseksi he kokivat polttareiden järjestämisen ja pystyivätkö he itse nauttimaan polttareiden vietosta.

Polttareissa järjestäjinä toimineiden kysymykset olivat:

1. Oliko polttarisankari mies vai nainen
2. Kuinka kauan aikaa kului polttareiden suunnitteluun
3. Kuinka kauan aikaa kului käytännönjärjestelyihin
4. Kuinka kauan aikaa kului polttareiden viettoon
5. Paljonko polttareista kertyi kuluja yhteensä
6. Millaiseksi koit polttareiden järjestämisen
7. Pystyitkö itse nauttimaan polttareista

5.1.3 Polttarisankarien kysymykset

Polttarisankareilta kysyimme heidän mielipiteitään omista polttareistaan, mitä he olivat mieltä aktiviteeteista joita heille oli järjestetty ja olisivatko he toivoneet jotakin lisää tai erilaista omilta polttareiltaan. Tiedustelimme myös polttareiden kestoa polttarisankareilta. Polttarisankareiden kokemuksia omista polttareistaan kysyttäessä, heillä oli valittavina vastausvaihtoehtoina täydellisen kokonaisuuden ja ahdistavan kokemuksen välillä. Polttaritoiveita kysyessämme halusimme selvittää toiminnallisuuteen, rentoutukseen, alkoholiin ja ohjelman kestoon liittyviä seikkoja. Mielestämme oli myös tärkeää muistaa kysyä polttarisankareilta kuinka kauan heidän polttarinsa olivat kestäneet, vastauksen vaihtoehdot olivat samat kuin järjestäjillä, vaihdellen yli 24 tunnista alle kuuteen tuntiin.

Polttarisankareiden kysymykset olivat:

1. Millaisina koit polttarisi
2. Olisitko toivonut polttareilta jotain muuta
3. Kuinka kauan aikaa kului polttareiden viettoon

5.1.4 Ohjelma- ja aktiviteettitoiveiden kysymykset

Vastaajilta jotka eivät koskaan ole olleet polttareissa kysyimme mielipiteitä polttareiden ohjelmaan liittyen sekä niiden toivottua kestoa.

Kysymykset olivat:

1. Mitä aktiviteetteja toivoisit polttareilta
2. Kuinka kauan polttarit voisivat kestää

Kaikille yhteisiin kysymyksiin kuului aktiviteettivaihtoehtojen kiinnostavuuden selvittäminen. Pyysimme vastaajia arvostelemaan erilaisia aktiviteettivaihtoehtoja asteikolla 1 – 5. Aktiviteetti, joka ei kiinnostanut vastaajaa lainkaan, sai arvon yksi ja aktiviteetti, joka kiinnosti erittäin paljon, sai arvon viisi. Arvojen välivaihtoehdot olivat kiinnostaa vähän, melko kiinnostava ja hyvin kiinnostava. Aktiviteettivaihtoehtoina oli pokeriturnaus, gastronominen toiminta, saunominen, kirkkovenesoutu, sumopaini sumopuvuissa, kallioseinälaskeutuminen, trapetsihyppy, erilaiset workshopit, hemmotteluhoidot, viinimaistajaiset ja suklaamaistajaiset. Kysyimme myös kaikilta vastaajilta kuinka paljon he olisivat valmiita maksamaan kokopäivän kestävästä polttariohjelmasta, joka sisältäisi ruokailun ja olisivatko he valmiita ostamaan polttaripaketti – tuotteen palveluntarjoajarytykseltä vai haluaisivatko he järjestää polttarit itse. Tärkeitä vastauksia saimme etenkin aktiviteetteja ja polttareiden järjestäjää koskevista kysymyksistä.

Kaikille suunnatut kysymykset olivat:

1. Kuinka kiinnostavaksi koet aktiviteettivaihtoehdot (asteikolla 1 – 5, 1= ei kiinnosta lainkaan ja 5= erittäin kiinnostava). Vaihtoehdot olivat pokeriturnaus, saunomien, viinimaistajaiset, suklaamaistajaiset, kallioseinälaskeutuminen, workshopit, kirkkovenesoutu, sumopaini sumopuvuissa, trapetsihyppy, hemmotteluhoidot sekä gastronomiaan liittyvä toiminta.
2. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan koko päivän polttariohjelmasta
3. Järjestäisitkö polttarit mieluummin itse vai käyttäisitkö palveluntarjoajarytystä

5.2 Kyselyn tietojen analysointi

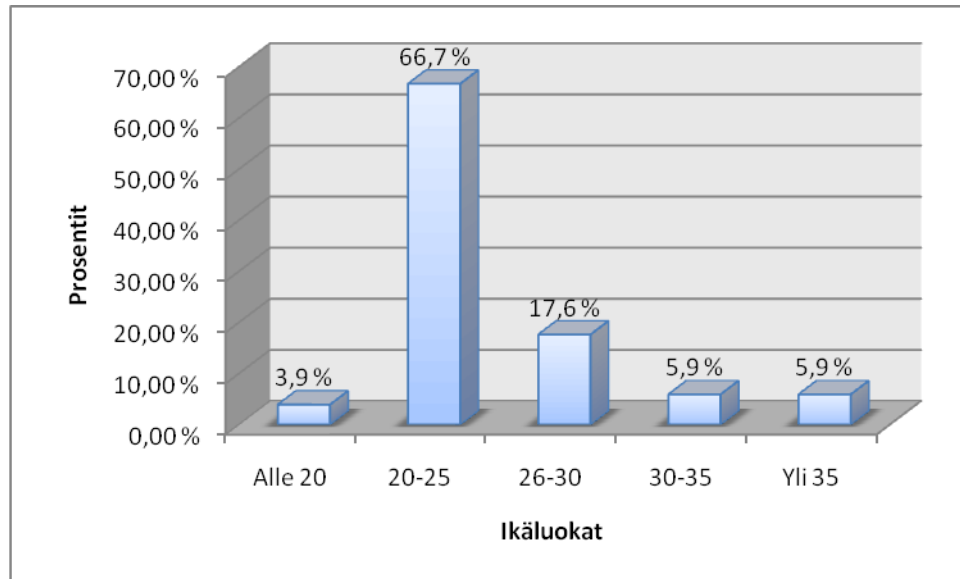
Kyselyymme saimme vastauksia yhteensä 1145 kappaletta (n=1145, n- kirjain siis kuvaa kysymyksiin vastanneiden määriä). Webropol – ohjelmasta saamiamme tuloksia analysoimme spss – ohjelman avulla, sillä vastauksien määrä oli aivan liian suuri käsiteltäväksi excelillä. Kuviot olemme kuitenkin tehneet excelillä, tarkoituksena saada mahdollisimman helposti ymmärrettävät kuviot kyselyn tuloksista.

Olemme ryhmitelleet vastaukset tulosten analysoinnin selkeyttämiseksi. Ensin käsittelemme yleisiä tietoja vastaajista kuten ikää, sukupuolta ja sitä, ovatko he joskus osallistuneet polttareihin. Yleisten tietojen jälkeen analysoimme polttareita järjestäneiden henkilöiden vastauksia sekä polttarisankareina olleiden vastauksia. Vastaajilta jotka eivät ole koskaan olleet polttareissa kysyimme lähinnä mielipiteitä ja toiveita polttareiden ohjelmaa koskien. Lopuksi käsittelemme kaikkien vastaajien mielipiteitä eri aktiviteettivaihtoehtojen kiinnostavuudesta.

5.2.1 Yleiset tiedot

Vastaajista, joita oli kaikkiaan 1145 kappaletta, 73,6 % oli naisia ja 25,2 % miehiä. Kaksi kyselyymme vastanneista henkilöistä ei halunnut ilmoittaa sukupuoltaan.

Naispuolisten vastaajien suuri enemmistö on todennäköisesti vaikuttanut kyselystä saamiimme tuloksiin vähentämällä miehille suunnattujen aktiviteettien kiinnostavuutta yhteisessä vertailussa.

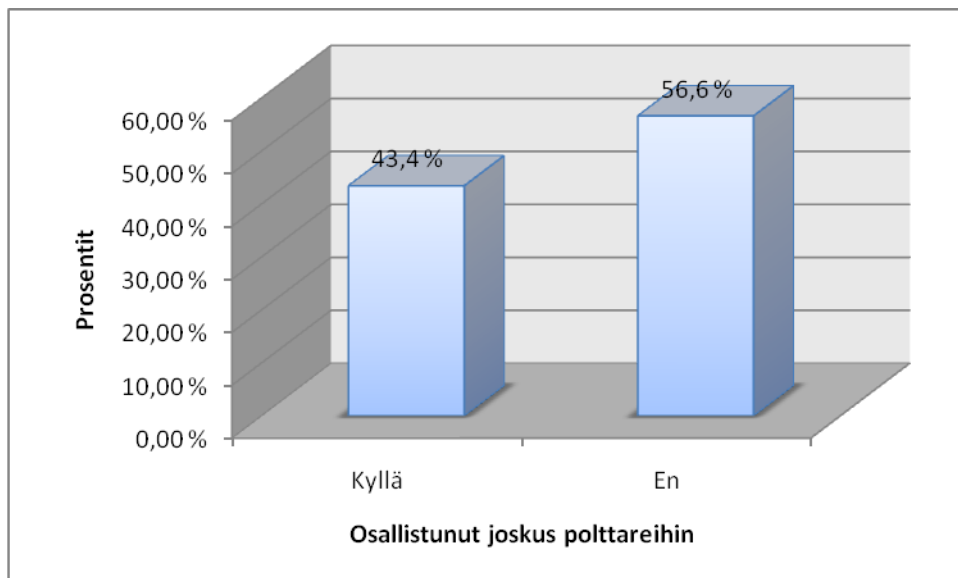


Kuvio 9. Kyselyn vastaajien ikäjakauma(n=1145)

Kuviosta 9. ilmenee se, että suurin osa 66,7 %, kuului ikäryhmään 20 – 25- vuotiaat. Toiseksi suurin osa vastaajista, hieman alle 20 %, kuului ikäryhmään 26 – 30- vuotiaat. Ikäryhmiin 31-35- vuotiaat ja yli 35- vuotiaat kuului kumpaankin 5,9 % vastaajista. Alle 20 vuotiaiden vastaajien ryhmä oli pienin 3,9 %.

Vastaajien enemmistön painottuminen ikäryhmiin 20 – 25- vuotiaat sekä 26 – 30- vuotiaat, johtuu todennäköisesti siitä, että kyselyymme vastasi ammattikorkeakouluopiskelijat, eivätkä jo esimerkiksi työelämään siirtyneet henkilöt.

Kysymykseen vastasivat kaikki 1145 henkilöä ja huomattava enemmistö heistä oli naimattomia, heitä oli 93,5 % ja naimisissa olevia vain 6,5 %. Tämäkin selittynee todennäköisesti sillä, että vastaajat ovat nuoria opiskelijoita, joille vakiintuminen ei ole vielä ollut ajankohtaista.

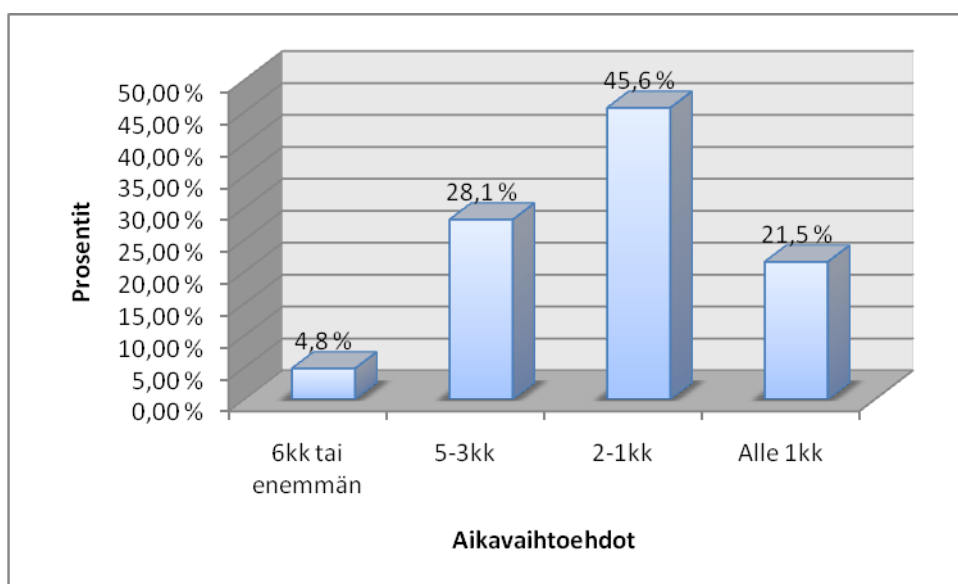


Kuvio 10. Polttarikokemuksien jakauma(n=1145)

Kaikista kysymykseen vastaajista, joita oli 1145, enemmistö eli 56,6 % ei ole koskaan ollut polttareissa, kuten kuvio 10. kertoo. Hieman alle puolet, 43,4 %, on osallistunut joskus polttareihin ja suurin osa heistä on ollut polttareiden järjestäjänä. Näihin 43,4 % kuuluvista henkilöistä vain 3 oli ollut itse polttarisankarina.

Polttareihin osallistuneista vastaajista(43,4 %) enemmistö, 72,6 %, oli ollut mukana polttareissa, jotka järjestettiin naiselle. Miehillä järjestettyihin polttareihin oli osallistunut 27,4 % vastaajista.

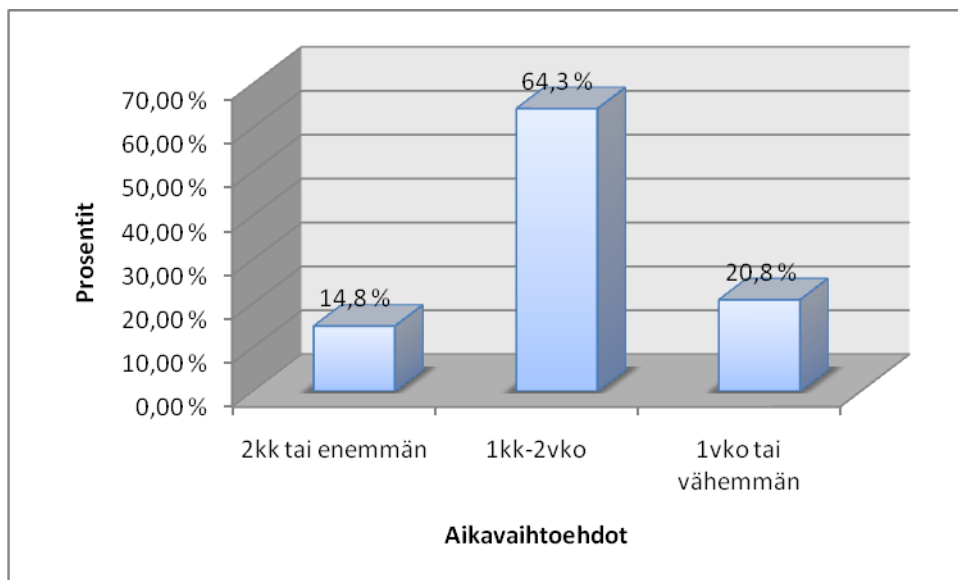
5.2.2 Polttareissa järjestäjänä toimineiden vastaukset



Kuvio 11. Polttareiden suunnitteluun käytetty aika(n=488)

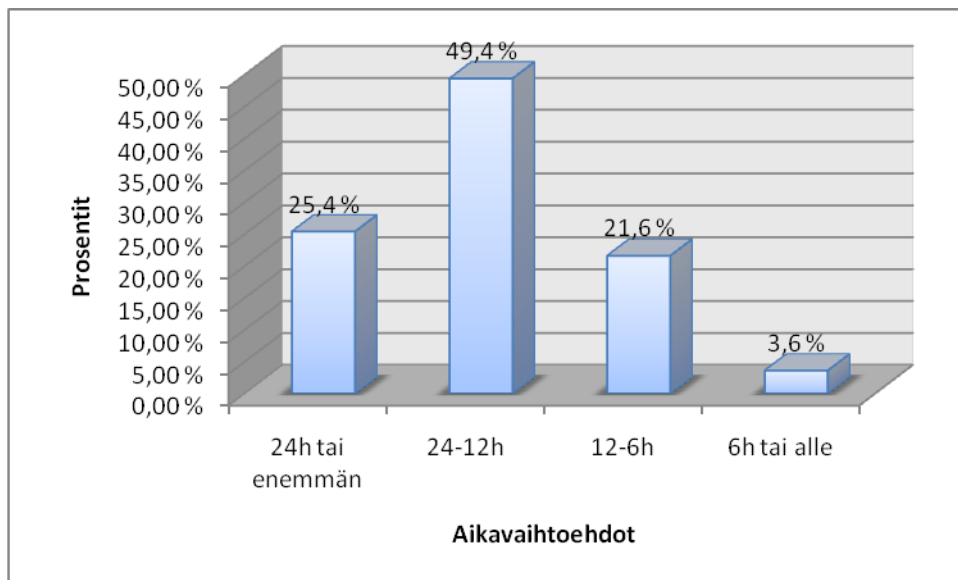
Kuten kuvio 11. esittää, polttareiden suunnitteluun vastaajista 45,6 % käytti aikaa 1 – 2 kuukautta, toiseksi suurimman vastausprosentin sai 3 – 5 kuukauden suunnittelu-aika. Hieman alle neljännes käytti suunnitteluihin aikaa alle kuukauden ja 4,8 % yli kuusi kuukautta.

Suunnittelut on hoidettu lyhyehkön aikajakson sisällä, näin on todennäköisesti ollut helpompaa pysyä perillä kaikista käytännönjärjestelyihin liittyvistä seikoista jotka tulee hoitaa. Polttareiden suunnittelun ajankäyttöön vastasi 488 henkilöä.



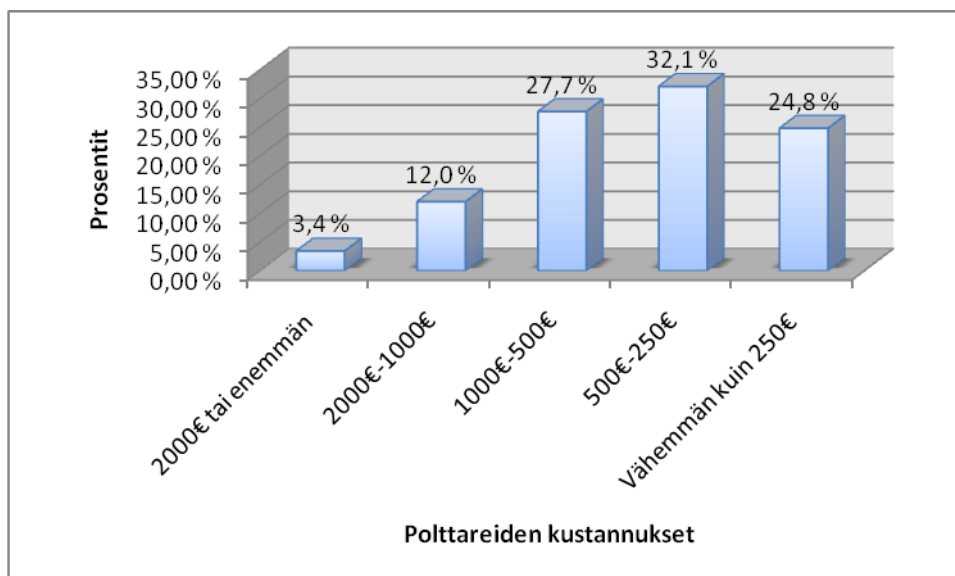
Kuvio 12. Polttareiden käytännönjärjestelyihin kulunut aika(n=486)

Kuvio 12. esittää polttareiden käytännönjärjestelyihin kuluneen ajan, kysymykseen vastasi yhteensä 486 henkilöä. Vastaajista 64,3 % käytti aikaa käytännönjärjestelyihin kahdesta viikosta yhteen kuukauteen, viikon tai vähemmän aikaa järjestelyihin käytti 20,8 % ja kaksi kuukautta tai enemmän aikaa käyttäneiden vastaajien osuus oli 14,8 %. Käytännönjärjestelyt on hoidettu lyhyehkön ajan sisällä, sillä todennäköisesti huolellisen suunnittelun jälkeen on helpompaa hoitaa käytännönasiat.



Kuvio 13. Polttareiden viettoon käytetty aika(n=491)

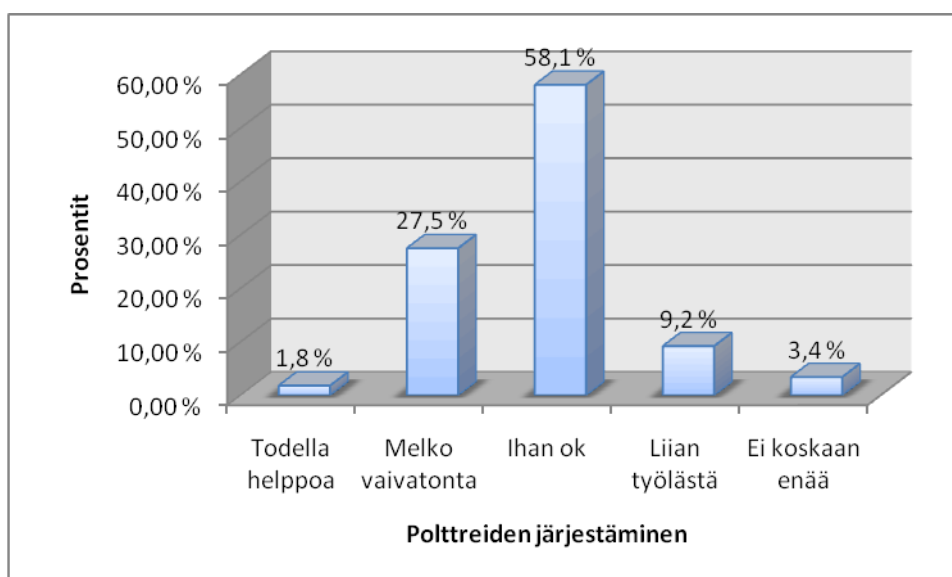
Kuvio 13. esittelee polttareiden viettoon käytettyä aikaa. Kysymykseen vastasi 491 henkilöä. Polttareiden kesto tiedusteltaessa järjestäjiltä melkein puolet vastaajista, 49,4 %, käytti aikaa polttareiden viettoon 12 – 24 tuntia. Vastaajista 25,4 % oli käyttänyt aikaa yli 24 tuntia ja 21,6 % käytti 6 – 12 tuntia. Pienimmän vastausprosentin sai 6 tuntia tai vähemmän kestäneet polttarit. Polttareiden kesto päivän tai pidemmän ajan selittyy todennäköisesti sillä, että polttareita vietetään useimmiten viikonloppuisin jolloin on enemmän vapaa-aikaa käytettävissä.



Kuvio 14. Polttareista kertyneet kokonaiskulut(n=487)

Kuviosta 14. ilmenee polttareista kertyneiden kulujen jakaumia. Polttareista kertyi kokonaiskuluja 32,1 %:lle yhteensä 250 – 500 euroa, vastaajista 27,7 % käytti kokonaisuudessaan 500 – 1000 euroa ja 24,8 % selvisi vähemmällä kustannuksilla kuin 250

eurolla. Vastaaajista 12 prosentille kertyi kokonaiskuluja 1000 – 2000 euroa ja 3,4 % kulut ylittivät 2000 euron summan. Polttareista kertyneitä kokonaiskuluja selvittävään kysymykseen vastasi 487 henkilöä. Kokonaiskulujen pysymisen suhteellisen pieninä selittää todennäköisesti se, että vastaajat ovat opiskelijoita joilla ei ole käytettävissään kovinkaan suuria rahasummia. Toinen mahdollinen syy on se, että yleensä polttareita vietetään lähimpien ystävien kanssa, jolloin osallistujamäärä ei välttämättä nouse kovin suureksi.



Kuvio 15. Kokemuksia polttareiden järjestämisestä (n=486)

Kuviossa 15. selvitetään vastaajien kokemuksia polttareiden järjestämisestä. Kysymykseen vastasi 486 henkilöä. Kysyessämme millaiseksi vastaajat kokivat polttareiden järjestämisen, 58,1 % oli sitä mieltä että, tehtävä oli toteutettavissa. Vaikka paljon oli asioita hoidettavana, niistä kuitenkin selvittiin. Melko vaivattomaksi järjestelyt kokivat 27,5 % vastaajista ja todella helpoksi 1,8 %. Liian työlääksi polttareiden järjestämisen tunsu 9,2 % ja 3,4 % vastaajista ei halua enää koskaan järjestää kenenkään polttareita. Polttareiden ollessa vapaamuotoista yhdessä olemista, ei niiden järjestäminen välttämättä tunnu liian raskaalta suurimmalle osalle. Toki sellaisille henkilöille, joilla ei ole paljon vapaa-aikaa käytettävissään voi polttareiden järjestäminen tuntua liian työläälle.

Kysyttäessä pystyivätkö järjestäjät itse nauttimaan polttareiden kulusta, suuri enemmistö, 94,3 %, oli sitä mieltä että kyllä pystyivät. Vähemmistö, 5,7 % ei ollut kyennyt nauttimaan itse polttareiden kulusta, järjestelyistä johtuvista syistä. Tähän kysymykseen vastasi yhteensä 491 henkilöä

5.2.3 Polttarisankarien vastaukset

Itse polttarisankareina olleille suunnatuissa kysymyksissä selvitimme vastaajien omia kokemuksia polttareistaan. Polttarisankareita oli kaikista vastaajista (n=1145) vain kolme, joten saimme erittäin suppean kuvan heidän kokemuksistaan. Polttarisankareina olleet henkilöt vastasivat kaikkiin heille tarkoitettuihin kysymyksiin.

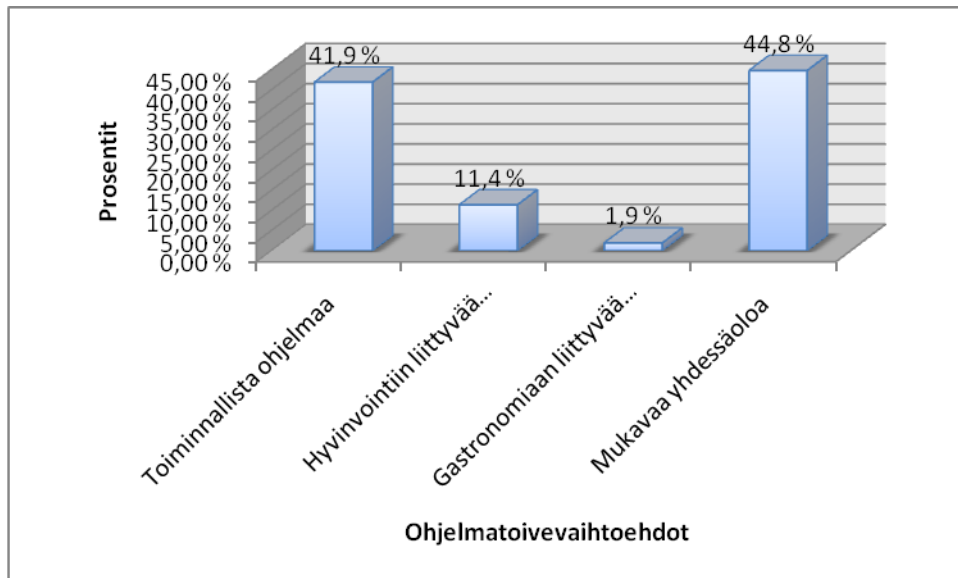
Kysyttäessä oman polttaripäivän kokemuksia, kaksi vastaajaa oli sitä mieltä, että oma polttaripäivä oli ollut mukavan rento ja mielekäs. Aivan täydelliseksi kokonaisuudeksi polttaripäivänsä koki yksi vastaaja. Vaihtoehtoista ihan ok, turhaa touhua ja ahdistava kokemus eivät vastanneet yhdenkään polttarisankarin kokemuksia omista polttareistaan. Näiden vastauksien pohjalta voimme päätellä että polttarit mielletään olennaisena ja miellyttävänä osana naimisiinmenoa.

Selvittäessä polttarisankarien toiveita siitä, mitä he olisivat halunneet omilta polttareiltaan, enemmistö, eli kaksi vastaajaa, olisi toivonut ohjelman olleen pidempi kuin mitä se oli. Yksi vastaaja olisi halunnut polttareidensa sisältävän enemmän toiminnallisia aktiviteetteja. Vastausvaihtoehtoista rentoutuksen ja alkoholin määrä eivät saaneet minkäänlaisia vastauksia, myöskään kukaan ei toivonut vähemmän toiminnallisia aktiviteetteja eikä lyhyempää kestoja polttareilleen.

Tiedusteltaessa polttarisankarien polttareiden kestoja vastaukset jakaantuivat seuraavasti: kaksi oli viettänyt polttareitaan juhlien 24 tuntia tai enemmän ja yksi vastaajista vietti juhliaan 12 - 24 tuntia. Alle kuuden tunnin polttareita ei ollut kyselyyn vastaajista viettänyt kukaan. Kuusi tuntia tai sen alle on suhteellisen lyhyt aika jos polttareihin on suunniteltu jotain aktiviteetteja, joka on hyvin yleistä. Tästä syystä johtuu todennäköisemmin se, että kukaan vastaajista ei ollut viettänyt alle kuusituntisia polttareita.

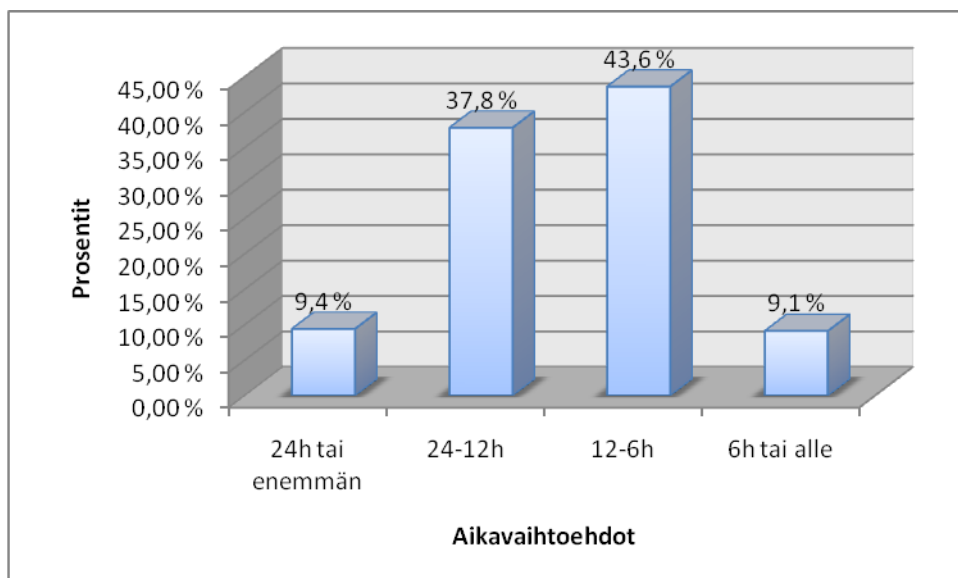
5.2.4 Ohjelma ja aktiviteetti toiveet

Kaikille vastaajille yhteisesti suunnatuissa kysymyksissä tiedustelimme aktiviteettitoiveita, polttareiden sopivaa kestoja, eriteltyjen aktiviteettien kiinnostavuutta asteikolla 1 – 5, hintaa koko päivän kestäväälle polttariohjelmalle ja sitä käyttäisikö vastaaja polttareidensa suunnitteluun ja toteutukseen palveluntarjoajaryitystä vai haluaisiko hän itse hoitaa järjestelyt ja toteutuksen.



Kuvio 16. Polttarien ohjelmatoiveet(n=651)

Ohjelmatoiveita tiedusteltaessa 44,8 % vastaajista, joita oli tässä kysymyksessä yhteensä 651, toivoi polttareiden olevan pääosin mukavaa yhdessäoloa ystävien kesken. Toiminnallista ohjelmaa polttareiltaan toivoi 41,9 % ja 11,4 % vastaajista halusi hyvinvointiin liittyviä ohjelmia. Gastronomiaan liittyvää ohjelmaa, kuten ruoan valmistamista, toivoi vain 1,9 % vastaajista. Tärkeintä siis näyttäisi olevan lähimpien ystävien mukanaolo ja jonkinlaisen yhteisen toiminnan kuulumisen polttaripäivään kuten kuvio 16. esittää.



Kuvio 17. Polttareiden sopiva kesto(n=651)

Kuvio 17. esittää polttareiden kesto tiedustelemaan kysymyksen vastauksia. Polttareiden kestoä käsittelevässä kysymyksessä suurin osa vastaajista, joita oli yhteensä tässä kysymyksessä 651, oli sitä mieltä, että sopiva kesto polttareille olisi 6 – 12 tuntia. Tämä vaihtoehdon valitsi 43,6 %.

Hieman pidempään kestävien polttareiden kannalla oli 37,8 %, heidän mielestään polttarit voisivat olla kestoaltaan 12 – 24 tuntia. Yli vuorokauden kestäviä polttareita toivoi 9,4 % vastaajista ja 6 tuntia tai tämän alle kestävää ohjelmaa toivoi 9,1 %.

Pidimme koko kyselymme painopisteenä oli kysymystä, jossa vastaajilta tiedusteltiin eri aktiviteettimahdollisuuksien kiinnostavuutta. Tästä kysymyksestä saatujen vastauksien pohjalta lähdimme valitsemaan tuleviin tuotepaketteihin aktiviteetteja, jotka kiinnostaisivat vastaajia osana polttaripaketteja. Vastaajilla oli mahdollisuus valita yhdestätoista eri aktiviteetti vaihtoehdosta itseään kiinnostavimmat. Aktiviteetti vaihtoehtoina olivat pokeriturnaus, saunominen, viinimaistajaiset, suklaamaistajaiset, kallionseinälaskautuminen, workshopit (joissa esimerkiksi ilmaisullista toimintaa, maalausta tai askartelua), kirkkovenesoutu, sumopaini sumopuvuissa, trapetsihyppy, hemmotteluhoidot ja gastronomiaan liittyvä toiminta. Vastaajat saivat valita halutessaan useamman aktiviteetin kiinnostavuutta kuvaavan vaihtoehdon, joten taulukon prosentit ilmaisevat osuuksia kaikista aktiviteetin saamista maininnoista.

	Ei kiinnostakaan lainkaan	Kiinnostaa vähän	Melko kiinnostava	Hyvin kiinnostava	Erittäin kiinnostava
Pokeriturnaus n=1143	51,3%	23,5%	14,9%	6,4%	3,8%
Saunominen n=1145	4,5%	13,6%	23,3%	29,5%	29,2%
Viinimaistajaiset n=1145	10%	16,9%	24,9%	29,4%	18,7%
Suklaamaistajaiset n=1145	14,7%	15,3%	18,8%	25%	24,6%
Kallioseinälaskeutuminen n=1145	10,7%	17,2%	22,3%	29,8%	17,9%
Workshopit n=1141	28,5%	27,4%	24,2%	14,2%	5,7%
Kirkkovenesoutu n=1143	37,5%	29,4%	19,7%	9,1%	4,3%
Sumopaini sumopuvuissa n=1143	23,5%	18,3%	23,1%	22,3%	12,9%
Trapetsihyppy n=1142	25,1%	22,1%	25,1%	17,3%	10,3%
Hemmotteluhoidot n=1145	10,4%	10,8%	15,1%	25,4%	38,3%
Gastronominen toiminta n=1145	10,6%	16,8%	27,5%	28,4%	14,8%

Taulukko 1. Aktiviteettivaihtoehtojen kiinnostavuus

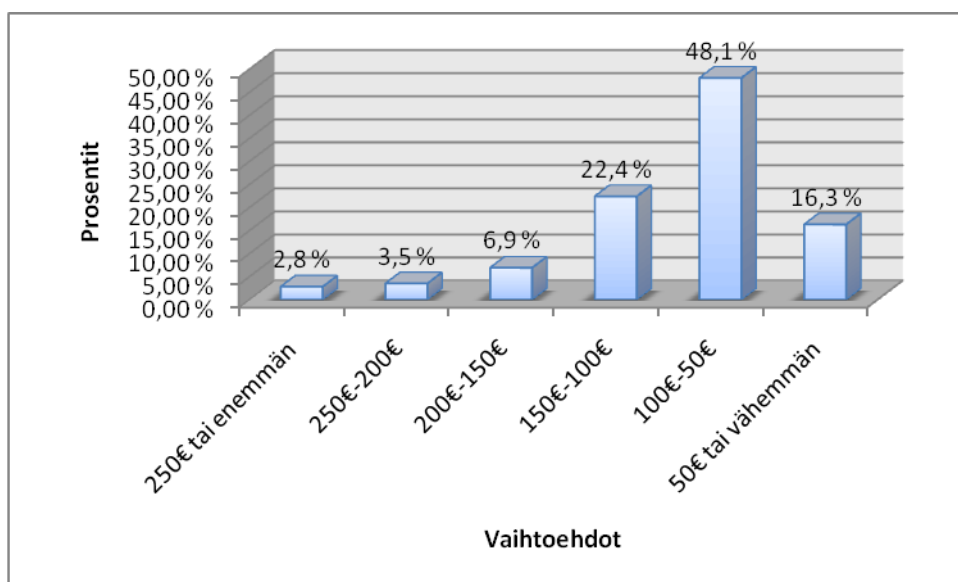
Kaikkein eniten vaihtoehtoista vastaajia siis kiinnostivat hemmotteluhoidot, saunominen, suklaamaistajaiset ja viinimaistajaiset. Hemmotteluhuotoja piti erittäin mielenkiintoisena 38,3%, saunomista 29,2%, suklaamaistajaisia 24,6% ja viinimaistajaisia 18,7% vastaajista kuten taulukko 1. asian ilmaisee. Saunomisen suosioon todennäköisesti on vaikuttanut perinteisesti pidetyt morsiussaunat sekä saunomisen oleminen suomalaisille rakasta puuhaa. Hemmotteluhoidojen, viini- sekä suklaamaistajaisvaihtoehtojen suosioon on todennäköisesti vaikuttanut kyselymme vastaajien naisennemistö. Nämä aktiviteetit myös tarjoavat rentouttavan hetken kaiken häästressin vastapainoksi. Kyseiset aktiviteetit sopivat myös loistavasti ystävien yhdessä oloon, jota polttareilta toivotaan.

Vähiten vastaajia kiinnostivat pokeriturnaus ja kirkkovenesoutu, jotka saattavat lukeutua enemmän miehille sopiviin aktiviteetteihin kuin naisille ja koska kyselymme vastaajista oli

enemmistö naisia, eivät vaihtoehdot saaneet osakseen suurtakaan kiinnostusta. Pokeriturnaus kiinnosti vain 3,8% vastaajista erittäin paljon, kun taas 51,3% ei pitänyt vaihtoehtoa lainkaan kiinnostavana. Pokeriturnauksen vähäiseen kiinnostukseen on saattanut vaikuttaa kyselyn vastaajien naisenemmistö, kortin peluu ei välttämättä ole yhtä kiinnostavaa naisten kuin miesten mielestä. Kirkkovenesoudun saamat prosentit jakaantuivat seuraavasti: 4,3% piti aktiviteettia erittäin kiinnostavana, kun taas 37,5% ei ollut lainkaan kiinnostunut kyseisestä aktiviteetista. Kirkkovenesoudun vähäistä suosiota saattaa selittää se, että monet ovat päässeet koittamaan kyseistä aktiviteettia jossain vaiheessa elämäänsä. Workshopit saivat myös vain vähän kiinnostusta osakseen vastaajilta, 28,5% eivät olleet lainkaan kiinnostuneita aktiviteetista.

Kallionseinälaskeutuminen, sumopaini, trapetsihyppy ja gastronominen toiminta sijoittuivat aktiviteettien kiinnostavuutta kuvaavan taulukon 1. keskivaiheille. Näiden aktiviteettien prosentit jakoutuivat melko tasaisesti kaikkien vaihtoehtojen kesken.

Kyselyssämme tiedustelimme myös mahdollisia hintoja kokopäivän kestäväälle ja ruokailut sisältävälle polttaripaketille. Tarkoituksen oli kartoittaa hieman vastaajien mielikuvia siitä, mitä tällainen paketti voisi maksaa ja kuinka paljon vastaajat olisivat valmiita paketista itse maksamaan. Hintahaarukkamme oli yli 250 eurosta alle 50 euroon, hinnat olivat yhtä henkilöä kohti.



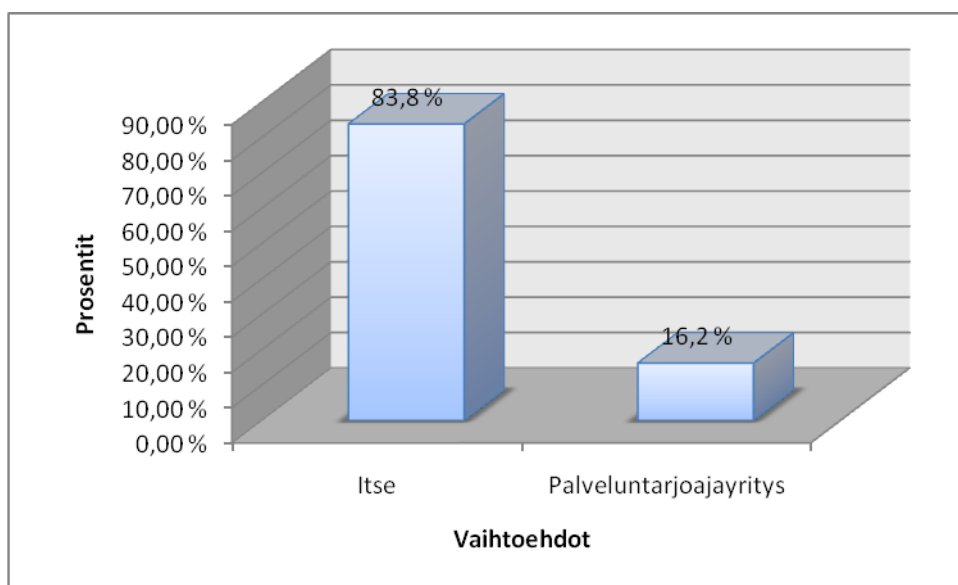
Kuvio 18. Kokopäivän polttariohjelmalle sopivat kustannukset(n=1145)

Kuviosta 18. selviää että, vain hyvin pieni osa oli valmis maksamaan paketista yli 250 euroa, heidän osuutensa oli 2,8 % kaikista vastaajista, joita oli yhteensä 1145. Noin 3,5 % oli valmis

250 – 200 euron kuluihin ja 6,9 % oli valmiita sijoittamaan pakettiin 200 – 150 euroa. Vastaajista 22,4 % piti sopivana hintana paketille 150 – 100 euron hintaa. Enemmistö, 48,1 %, kuitenkin kallistui 100 – 50 euron hintaluokkaa kohti ja suhteellisen suuri joukko vastaajista, 16,3 %, olivat valmiit maksamaan alle 50 euroa koko päivän polttaripaketista.

Vastauksien kallistuminen pienempiin summiin on todennäköisesti johtunut siitä, että vastaajat olivat pääosin opiskelijoita, joilla ei ole suuria summia käytettävänä tällaiseen toimintaan. Jos vastaajat olisivat kaikki tai, ainakin enemmistö, olleet työssäkäyviä, olisi polttaripaketista todennäköisesti oltu valmiita maksamaan enemmän.

Eräs tärkeä selvitettävä seikka oli se, olisivatko vastaajat valmiita käyttämään hyödykseen tällaista palvelua, jossa heille tarjottaisiin valmiiksi suunniteltua ohjelmaa polttareihin.



Kuvio 19. Palveluntarjoajaryityksen käyttö polttareita järjestettäessä(n=1145)

Kuten kuvio 19. esittää, huomattava enemmistö, 83,8 % kaikista vastaajista, joita oli 1145, oli sitä mieltä että he järjestäisivät polttarit itse ilman ulkopuolista apua. Vain 16,2 % vastaajista olisi valmis kääntymään palveluntarjoajaryityksen puoleen.

Enemmistön kallistuminen itse järjestämisen puoleen saattaa myös johtua siitä että he ovat opiskelijoita, mutta myös mahdollisesti siitä, ettei tällaisia paketteja ole vielä markkinoilla paljoakaan. Polttarit on yleensä järjestetty kaason ja bestmanin johdolla ystävien kesken, ulkopuolista apua on käytetty vain vähän hyväkseen.

Kyselyn tuloksista on tärkeää huomioida etenkin aktiviteetteja, polttaripakettien hintaa ja polttareiden kestoja koskevat vastaukset. Vastajat olivat sitä mieltä, että kiinnostavimmat aktiviteetit olivat saunominen, hemmotteluhoidot, suklaa- ja viinimaistajaiset, nämä aktiviteetit on siis suotavaa sisällyttää varsinaisiin paketteihin. Polttaripaketit saisivat olla hinnaltaan vastaajien mukaan 50 – 100 euroa ja ohjelman keston tulisi olla 6 - 24 tunnin välillä. Näiden tietojen pohjalta rakennettu polttaripaketti vastaisi kohderyhmäläisistä enemmistön odotuksia. Tuloksia tarkasteltaessa eräs huomiota herättävä seikka on se, että kyselystä saamien vastausten mukaan vain vajaa 20 % vastaajista olisi valmiita käyttämään palveluntarjoajayritystä järjestäessään polttareita. Uutta polttarituotepakettia tulisi siis markkinoida tehokkaasti, jotta se löytäisi kohderyhmänsä.

6 Polttaripakettien yhteistyöyritykset

Seuraavassa esittelemme lyhyesti yhteistyöyritykset, jotka osallistuvat polttaripakettien toteutukseen. Koska halusimme naisten polttariohjelmasta hemmotteluihin ja hyvään oloon perustuvan, valitsimme toteutuspaikaksi Haikon Kartanon. Alueen miljöö on kaunis ja Haikolla on monipuolinen tarjonta erilaisia hemmotteluhoitoja, jotka soveltuvat myös ryhmille. Koska halusimme ohjelmaan myös jotakin luovaa ja sellaista mihin polttareiden viettäjät saavat itse osallistua, valitsimme toiseksi yhteistyökumppaniksi Luovat Workshopit, jonka ohjelman voi toteuttaa melkein missä tahansa, ja tässä tapauksessa siis Haikon Kartanon tiloissa.

Miehille päätimme rakentaa erilaisista aktiviteeteista ja saunomisesta koostuvan ohjelman. Kannonnokka vaikutti oikein hyvältä paikalta järjestää miesten polttariohjelma. Oikeastaan emme edes ajatelleet muuta vaihtoehtoa. Lisäksi Kannonnokka tekee yhteistyötä Helsingiläisen Base event productions – ohjelmapalveluyrityksen kanssa, jolla on kattava valikoima erilaisia tiimiaktiviteetteja.

6.1 MIK Training OY/ Luovat Workshopit

Luovat Workshopit on osa kansainvälistä MIK Training OY:tä, jonka pääkonttori sijaitsee Helsingin keskustassa. MIK Training OY tarjoaa yrityksille ja yhteisöille onnistumisia, vuorovaikutustaitoja ja askeleita ratkaisuihin erilaisten luovien tiimitehtävien kautta, jotka aina suunnitellaan asiakkaan tarpeiden ja toivomusten mukaan. Ideana on, että kaikki ryhmäläiset osallistuvat Workshoppiin ja luovat yhdessä jotakin. Workshop voi kestoltaan olla 1-4 tuntia tai jopa koko päivän. Workshoppien peruselementit ovat ekspressiivinen taideilmaisu, ratkaisu- ja voimavarakeskeinen valmennus, draama, improvisaatio, vuorovaikutusvalmennus sekä liike- ja tanssi-ilmaisu. (Luovat Workshopit 2009)

6.2 Haikon Kartano

Haikossa asiakkaalla on laaja valikoima erilaisia terveys- ja kauneushoitoja, rentoutus- tai liikuntamuotoja valittavanaan. Haikon Kartano tarjoaa myös kokous- ja kongressitiloja niitä tarvitseville. Haikon Kartano on myös erittäin tunnettu paikka järjestää häitä ja muita suurempia perhejuhlia. Asiakas voi helposti itse valita haluamansa palvelut ja osaava henkilökunta auttaa tarvittaessa jos valinnanvaikeus pääsee yllättämään. (Haikko 2009)

6.3 Kannonnokka

Yritys on erikoistunut elämyksien ja ohjelmien tuottamiseen asiakkaan toiveiden mukaan ja se sijaitsee Porvoon Grottabackassa, 7 kilometrin päässä keskustasta. Yleensä asiakas pääsee

kokemaan elämyksiä vasta saavuttuaan toteutuspaikkaan mutta Kannonnokkaan saapuminenkin voi olla jo elämys itsessään, sillä matkan voi taittaa vaikka jokilaivalla tai kirkkoveneellä soutaen. (Kannonnokka 2009a)

Kannonnokka tarjoaa asiakkailleen elämyksiä villisikametsässä, saunomiskokemuksen kallioon louhitussa saunassa, kalliolaskeutumista ja trapetsihyppyjä, asiakkaan oman valinnan mukaan. Myös ruokailu on mahdollista järjestää niin että asiakas pääsee itse osallistumaan aterian valmistukseen huippukokin avustuksella. (Kannonnokka 2009b)

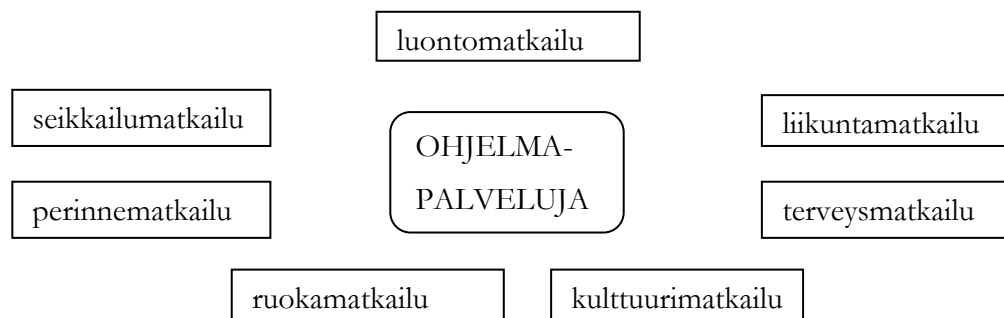
6.4 Oy Kaj Forsblom Ab

Tilausajoihin erikoistunut ja linja – autoliikennettä harjoittava yhtiö Oy Kaj Forsblom Ab on perheyrittäjä, joka toimii pääsääntöisesti Porvoon alueella, mutta hoitaa lähtöjä säännöllisesti myös muilta Itä – Uudenmaan paikkakunnilta ja pääkaupunkiseudulta. Yhtiön toimitusjohtajana toimii itse Kaj Forsblom, jolla on jo yli 40 vuoden kokemus linja – autoalalta. Toimistolla työskentelee kaksi vakituista työntekijää hänen lisäkseen. Yhtiö hoitaa sekä koti- että ulkomaanmatkojen kuljetuksia asiakkaiden toiveiden mukaisesti ja kalustona toimivat isot- sekä pienet linja – autot ja minibussit. (Kajforsblom 2009)

7 Polttaripaketit

7.1 Polttarit ohjelmapalveluna

Opinnäytetyömme polttaripakettien sisältö on jakautunut melko tasaisesti eri ohjelmapalvelutyyppeiden kesken, joita alla oleva kuvio 20 esittelee. Laatimiamme paketteja ei voi täysin lokeroida yhteen ohjelmapalvelutyyppeihin, vaan polttaripaketeissa on vaikutteita terveys-, liikunta-, luonto-, ja ruokamatkailusta. Naisten polttaripakettien sisältö on painottunut terveys- ja liikuntamatkailuun. Miesten polttaripakettien sisältö on luonto-, ruoka- ja liikuntamatkailuun painottunutta. Yleisesti ottaen on harvinaista, että ohjelmapalvelu on puhtaasti jonkin tietyn matkailu-tyyppin kaltainen. Joskus voi olla mahdotonta erottaa, onko asiakkaalle tuotettava ohjelmapalvelu teemaopastus vai kulttuurimatkailun ohjelmatuote. Vastaavasti voi olla vaikea erottaa liikuntatuote ja seikkailutuote toisistaan.



Kuvio 20. Ohjelmapalvelutyyppejä (suora lainaus) (Verhelä, Lackman 2003, 94.)

Kaupallisissa ohjelmapalveluissa on mahdollista jakaa asiakkaan osallistumisaste kolmeen tasoon. Matkailun ohjelmapalvelutuote ei ole pelkästään aktiivisen toiminnan toteuttamista, vaan asiakas voi osallistua ohjelmapalvelun toteuttamiseen esimerkiksi olemalla yleisössä urheilukatsomossa. Seuraavassa on esitetty toiminta - asteet esimerkein:

Esimerkki 1. Matkailija tai asiakas toimii passiivisena tarkkailijana maksuttomassa tilanteessa, joita ovat muun muassa koskinäytöksen seuraaminen, kauppatorilla käynti tai vaikka auringonlaskun katselminen.

Esimerkki 2. Matkailija on pelkästään katsojana maksullisessa ohjelmassa eikä itse osallistu aktiivisesti varsinaiseen toimintaan. Tällaisesta osallistumisasteesta esimerkkeinä toimivat erilaiset urheilukilpailut sekä konsertit, messut, tapahtumat ja opastetut retket.

Esimerkki 3. Matkailija toimii aktiivisena osallistujana maksullisessa ohjelmapalvelussa, josta esimerkkeinä toimivat erilaiset safarit, vaellukset, seikkailut sekä muut aktiviteetit.

Jokaisessa toiminta-asteessa on palvelun tuottajan ja toteuttajan kannalta kysymys ohjelmapalvelun toteuttamisesta asiakkaalle, riippumatta siitä miten asiakas ohjelmaan osallistuu. Matkailun ohjelmapalvelua ovat siis myös tapahtumat ja näytökset, joihin asiakas osallistuu katsojan roolissa. Vaikka asiakas ei olisi ohjelmapalvelussa mukana aktiivisena toimijana, ei se vähennä tuottavan ja toteuttavan henkilöstön tärkeyttä asiakkaan elämyksen syntymisessä. Henkilöstön vastuu tuotteesta ja palvelusta ei myöskään vähene, vaikka asiakas ei aktiivisesti ohjelmapalveluun osallistuisi. (Verhelä, Lackman 2003, 95–96.)

7.2 Miehillä suunnattu polttaripaketti

Kun olimme saaneet vastaukset polttarikyselystä ja pääsimme analysoimaan niitä, aloimme samalla analysoinnin ohessa suunnitella itse tuotepaketteja. Suunnittelun pohjana käytimme kyselystä saamiamme vastauksia, joista kävi ilmi mitä polttareilta toivotaan. Päätimme laatia miehille polttaripaketin, joka sisältäisi erilaisia aktiviteetteja luonnossa. Tulimme siihen tulokseen, että ohjelma olisi yksinkertaisinta toteuttaa yhdessä paikassa ja tässä tapauksessa Kannonnokassa, Porvoon Grottabackassa, joka on Porvoon toursin pitkäaikainen yhteistyökumppani. Alun perin olimme suunnitelleet ohjelmaan muun muassa kalliolaskeutumista ja trapetsi-hyppyä, tulimme kuitenkin siihen tulokseen, että polttareissa nautitaan usein paljon alkoholia, joka yhdistettynä extreme - ohjelmaan olisi suuri riskitekijä. Lisäksi halusimme ehdottomasti, että polttaripaketti on toteutettavissa ympärivuotisesti, joten ohjelmankin on siis oltava mahdollisimman joustava vuodenaikojen suhteen. Otimme tammikuun 2009 alussa yhteyttä sähköpostitse Kannonnokan Ari Kuokkaan. Rakensimme yhteistuumin kaksi miehille suunnattua polttariohjelmaa, joiden kesto on noin 5-8 tuntia. Molempien miehille suunnattujen ohjelmien pääpaino on saunomisessa ja elämyksellisessä ruokailussa. Ohjelmavaihtoehto A sisältää saunomista kalliosaunassa, kuumavesipaljun ja porealtaan sekä kolmenruokalajin menun ammattitaitoisen kokin valmistamana. Ohjelmavaihtoehto B sisältää edellä mainittujen lisäksi yhden erilliseltä aktiviteetilistalta valitun aktiviteetin, joka olisi vuodenaikojen mukaan toteutettavissa. Lisäksi Vaihtoehto B sisältää mahdollisuuden itse polttarisankarille osallistua keittiömestarin opastuksessa ruoan

valmistamiseen. Polttarisankarilla on myös mahdollisuus sonnustautua villisiannahasta valmistettuun luolamiesasuun ruokaa valmistaessaan. (Kannonnokka 2009)

7.3 Naisille suunnattu polttaripaketti

Naisten polttaripaketti päätettiin rakentaa erilaisista hemmotteluhoidoista, hyvästä ruuasta ja jostakin luovasta ohjelmasta. Ensimmäiseksi otimme yhteyttä Luovien Workshoppien järjestäjään, Päivi Rautiaiseen, joka innokkaana lähti mukaan suunnittelemaan polttariohjelmaa. Samaan aikaan tutustuimme Haikon kartanon kattavaan kylpylähoitojen tarjontaan ja löysimmekin monta kiinnostavaa vaihtoehtoa. Kiinnostavimpina mainittakoon mm. Haikon huippukylmähoito, jossa käydään -110 asteen pakkasessa sekä suklaamaistiaiset, jossa tutustutaan suklaan aromeihin ja maistelutekniikkaan erilaisten viinien kanssa. Halusimme ehdottomasti sisällyttää ohjelmaan myös rentoutushoidon koko polttariryhmälle, eikä vain morsiamelle kuten yleensä on ollut tapana tehdä. Koska emme löytäneet Haikon kartanon palvelutarjonnasta rentoutushoitoja ryhmille, otimme yhteyttä Haikkoon ja tiedustelimme olisiko heillä mahdollisuutta tarjota joitakin erikoishoitoja noin 10 hengen polttariryhmälle, joka haluaa rentoutusta ja hemmottelua. (Haikko 2009)

8 Yhteenveto ja pohdintaa

Opinnäytetyömme tavoitteena oli suunnitella kaksi erilaista polttaripakettia Porvoo Tours Oy:lle, miehille ja naisille omansa. Tarkoituksena oli laatia mahdollisimman valmiit tuotepaketit jotka Porvoo Tours saisi lisättyä tuotevalikoimaansa suoraan. Saimme tehtyä valmiiksi miehille ja naisille omat polttaripaketit, jotka sisältävät perusohjelmaringon ja mahdollisuuden muokata ohjelmaa ryhmän toiveiden mukaan.

Tuotepakettien kokoamisen ongelmallisin asia oli saada paketeista mahdollisimman monipuoliset, mutta samalla pitää hinta kohtuullisena. Kyselystä saamiemme vastausten perusteella kohderyhmä toivoi polttareilta useita eri aktiviteetteja, mutta eivät olleet valmiita maksamaan ohjelman toteuttamiseen tarvittavaa summaa. Haasteeksi muodostui monipuolisen ja lähes koko päivän kestävä ohjelman suunnitteleminen, sekä kulujen pitäminen kyselystä saatujen hintaraamien sisällä. Ratkaisimme kyseisen ongelman keskittämällä ohjelmat yhteen paikkaan, jolloin kuljetuksista syntyvät kustannukset pysyivät matalina. Lisäksi luovuimme ajatuksesta järjestää ruokailu tasokkaassa ravintolassa, esimerkiksi etanaravintola Timbaalissa tai Ravintola Wanha Laamannissa, jotka molemmat sijaitsevat Vanhassa Porvoossa.

Työmme tekeminen toiminnallisena opinnäytetyönä antoi meille mahdollisuuden suunnitella sitä vapaammin ja luovemmin kuin mitä se olisi ollut tieteellisesti toteutettuna opinnäytetyönä. Tutkimus lisäsi tietoa siitä, mitä 20 – 35- vuotiaat toivovat polttareilta ja millaisia kokemuksia heillä on polttareista jo entuudestaan. Tulokset ovat helposti yleistettävissä, sillä kyselyyn vastanneita henkilöitä oli runsaasti eripuolilta Suomea. Suuri vastaajamäärä antaa melko luotettavan kuvan polttareihin liittyvistä toiveista ja kokemuksista. Tutkimustuloksia voidaan käytännössä hyödyntää esimerkiksi tarjoamalla asiakkaille myös niitä aktiviteetteja, jotka saivat kannatusta mutta joita emme sisällyttäneet suunnittelemiimme polttaripaketteihin.

Toimenpidesuosituksena on pakettien testaaminen käytännössä ennen niiden markkinointia. Jatkotutkimusaiheeksi esitämme asiakkaiden tyytyväisyyden mittaamisen polttariohjelmaa koskien. Asiakastytyväisyyspalautteiden perusteella Porvoo Tours voisi jatkossa kehittää laatiamme polttaripaketteja entistäkin paremmiksi ja vastaamaan asiakaskunnan muuttuvia tarpeita.

Lähteet

Anneli Aurejärvi – Karjalainen. 1999. Perheen omat juhlat: Siviiliseremoniat häistä hautajaisiin. WSOY. Juva.

Raija Komppula & Matti Boxberg. 2002. Matkailuyrityksen tuotekehitys. MATKAILUYRITTÄJÄ – sarja. Edita Prima oy. Helsinki.

Pauli Verhelä & Pekka Lackman. 2003. Matkailun ohjelmapalvelut. WS Bookwell Oy. Porvoo.

Hanna Vilkkä & Tiina Airaksinen. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. 1.-2. painos. Gummerus Kirjapaino Oy. Jyväskylä.

Haikon Kartano. Luettavissa: <http://www.haikko.fi/kylpyla/> Luettu: 27.1.2009

Haikon Kartano. Luettavissa: http://www.haikko.fi/kylpyla/fi_FI/kylpylahoidotkampaamo/ Luettu. 27.1.2009

Haikon Kartano. Luettavissa:
http://www.haikko.fi/kylpyla/fi_FI/kylpylahoidotkampaamo/files/80606520220320163/default/Haikon%20lomapaketit%20ja%20hoidot%2009.pdf Luettu: 27.1.2009

Haikon Kartano. Luettavissa: http://www.haikko.fi/kylpyla/fi_FI/kauneuttaryhmille/ Luettu: 27.1.2009

Haikon Kartano. Luettavissa: http://www.haikko.fi/info/fi_FI/historia/ Luettu: 17.2.2009

Itä – Uudenmaan matkailustrategia. Luettavissa:
http://matkailu.porvoo.fi/easydata/customers/porvoonmatkailu/files/pdf/Ita-Uudenmaan_matkailustrategia_2007_-_2013.pdf Luettu: 23.3.2009

Itä – Uudenmaan kulttuuriportaali. Luettavissa: <http://kulttuuri.ita-uusimaa.fi/details.asp?id=148&la=fi> Luettu: 27.1.2009

Kannonnokka. Luettavissa: <http://www.kannonnokka.com/palvelut.html> Luettu: 20.1.2009

Kannonnokka. Luettavissa: <http://www.kannonnokka.com/> Luettu: 17.2.2009

Kannonnokka. Luettavissa: <http://www.kannonnokka.com/palvelut.html> Luettu: 17.2.2009

Kuluttajavirasto. Luettavissa: <http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-fi/valmismatkaliikerekisteri?word=H> Luettu: 21.5.2009

Luovat Workshopit. Luettavissa: <http://luovatworkshopit.com/fi/mita+me+olemme/> Luettu: 17.2.2009

Oy Kaj Forsblom Ab. Luettavissa: <http://www.kajforsblom.fi/finsk/foretaget.html> Luettu: 28.4.2009

Polttariperinteet Suomessa. Luettavissa:
<http://www.naimisiin.info/haaopas/perinnepolttarit.html> Luettu: 30.1.2009

Polttariperinteet Suomessa. Luettavissa: <http://www.naimisiin.info/haaopas/taikoja3.html>
Luettu: 23.2.2009

Porvoon kaupunki. Luettavissa:
<http://www.porvoo.fi/easydata/customers/porvoo/files/kirjasto/kartta.jpg> Luettu:
17.2.2009

Porvoo tours. Luettavissa: <http://www.porvootours.fi/> Luettu: 20.11.2008

Polttaripaketit

Alla esittelemme valmiit polttariohjelmat miehille sekä naisille. Molempien ohjelmissa on perusrunko ja mahdollisuus vaihtoehtoiseen ohjelmaan osassa pakettia. Pakettien hinnat tulevat vaihtelevaan polttareiden viettöpäivästä sekä mahdollisista lisäaktiviteeteistä riippuen.

MIESTEN POLTTARIOHJELMAT

POLTTARIOHJELMA nro. 1: ”Luolamiehestä aviomieheksi”

- klo 13.30 Lähtö Porvoon keskustasta Forsblomin 17-paikkaisella minibussilla kohti Porvoon Gråttabackassa sijaitsevaa Kannonnokkaa
- klo 14.00 Saapuminen Kannonnokkaan ja villisikoihin tutustuminen. Keväisin ja alkukesästä isojen villisikojen lisäksi metsässä näkyy ihastuttavia raidallisia porsaita, jotka vilistävät emakoiden perässä.
- klo 14.45 Luolamies-menun valmistaminen alkaa. Polttarisankari osallistuu kokin opastuksella menun valmistamiseen. Polttarisankari puetaan luolamieshenkiseen - asuun ja kokkaus tapahtuu avotulella.

Esimerkki-menu

(toteutetaan kauden raaka-aineista ja niiden saatavuudesta riippuen)

Alkuruoka

Täytetty siikaballotine

Katajabmarjamarinoitua suppilovahvero-mustajuurisalaattia

Punaberukkavinegrette

Pääruoka

Villisikaa Kannonokan tapaan

Mocca-punaviinikastike

Kannonnokan villisikabratwurst

Hunajapaahdetutu juurekset

Timjami-perunakakkua

Jälkiruoka

Punsilla liekitetty mantelileivos

Vaniljamansikat

Jogurttisorbet

Nokipannukahvi

- klo 16.30 valmiin menun tarjoilu koko porukalle ja mukavaa yhdessäoloa.
- klo 18.00 Saunomista kalliosaunassa ja ulkoaltaissa rentoutumista. Mukavaa yhdessäoloa.
- klo 20.00 Illan päätös ja kuljetus Forsblomin 17-paikkaisella minibussilla Porvoon keskustaan.

HINTA POLTTARIPAKETILLE nro.1:

Maanantai-lauantai:

208 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo - Kannonnokka, villisikoihin tutustuminen, kolmen ruokalajin menu, polttarisankarin osallistuminen menun valmistamiseen luolamies-asussa, saunan ja paljujen käyttö sekä alv. 22%)

Sunnuntai:

210 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Kannonnokka, villisikoihin tutustuminen, kolmen ruokalajin menu, polttarisankarin osallistuminen menun valmistamiseen luolamies-asussa, saunan ja paljujen käyttö sekä alv. 22%)

HUOM! Kannonnokalla ei ole anniskeluoikeutta, joten mahdolliset alkoholijuomat tulee ryhmän tuoda itse tai vaihtoehtoisesti toimittaa juomalista Kannonnokkaan, joka noutaa Alkosta listanmukaiset tuotteet.

Pakettien hinnat on laskettu 10 hengen mukaan

POLTTARIOHJELMA nro. 2

- klo 13.30 Lähtö Porvoon keskustasta Forsblomin 17-paikkaisella minibussilla kohti Porvoon Gråttabackassa sijaitsevaa Kannonnokkaa
- klo 14.00 Saapuminen Kannonnokkaan ja villisikoihin tutustuminen. Keväisin ja alkukesästä isojen villisikojen lisäksi metsässä näkyä ihastuttavia raidallisia porsaita, jotka vilistävät emakoiden perässä.
- klo 14.45 Ryhmän etukäteen valitsema tiimiaktiviteetti alkaa. Yksi tiimiaktiviteetti sisältyy paketin hintaan. Tiimiaktiviteetti - vaihtoehdot:

1. Puhallusputkella ammunta
2. Jousiammunta
3. Tarkkuusammunta värikuula-aseella
4. Korikiipeily
5. Suonosturi
6. Heittoveitsen tarkkuusheitto
7. Heittokirveen tarkkuusheitto
8. Neppiskilpailu
9. RC-Maasturikisat
10. RC-Veneily

ERIKOISAKTIVITEETIT (ovat myös valittavissa, mutta tällöin hinta muodostuu korkeammaksi erikoisaktiviteetista riippuen)

1. Nuijien kaksintaistelu
2. Pappamoporata
3. Sumopaini
4. Lasertrap
5. Lasershot-sisäämmunta
6. Rallisimulaattoripeli
7. Superkart-ajosimulaattori
8. F1-simulaattori
9. Pöytäjalkapallo
10. Ilmakiikko

(Aktiviteettien tarkemmat kuvaukset löytyvät erillisenä liitteenä)

- klo 16.30 Laadukas, kolmen ruokalajin päivällinen alkaa

Esimerkki-menu

(toteutetaan kauden raaka-aineista ja niiden saatavuudesta riippuen)

Alkuruoka

Täytetty siikaballotine

Katajabmarjamarinoitua suppilovahvero-mustajuurisalaattia

Punaberukkavinegrette

Pääruoka

Villisikaa Kannonokan tapaan

Mocca-punaviinikastike

Kannonokan villisikabratwurst

Hunajapaahdetutu juurekset

Timjami-perunakakkua

Jälkiruoka

Punssilla liekitetty mantelileivos

Vaniljamansikat

Jogurttisorbet

Nokipannukahvi

klo 18.00 Saunomista kalliosaunassa ja ulkoaltaissa rentoutumista. Mukavaa yhdessäoloa

klo 20.00 Illan päätös ja kuljetus Forsblomin 17-paikkaisella minibussilla Porvoon keskustaan

HINTA POLTTARIPAKETILLE nro.2:

Maanantai-lauantai:

230 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Kannonnokka, villisikoihin tutustuminen, kolmen ruokalajin menu, yksi tiimiaktiiviteetti, saunan ja paljujen käyttö sekä alv. 22%)

Sunnuntai:

232 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Kannonnokka, villisikoihin tutustuminen, kolmen ruokalajin menu, yksi tiimiaktiiviteetti, saunan ja paljujen käyttö sekä alv. 22%)

HUOM! Kannonnokalla ei ole anniskeluoikeutta, joten mahdolliset alkoholijuomat tulee ryhmän tuoda itse tai vaihtoehtoisesti toimittaa juomalista Kannonnokkaan, joka noutaa Alkosta listanmukaiset tuotteet.

Pakettien hinnat on laskettu 10 hengen mukaan

NAISTEN POLTTARIOHJELMA (vaihtoehdot 1 & 2)

klo. 9.45 Kuljetus Porvoon keskustasta Haikon kartanoon Forsblomin 17-paikkaisella minibussilla.

klo. 10.00 Päivä alkaa Yorokobi-HyvänOlon-altailla. Mahdollisuus myös kuntosalin käyttöön. Osallistujilla on käytössä kylpytakki ja pyyhe.

Vaihtoehto nro. 1

klo. 12.30 Fysioakustisessa Sound Wave - studiossa ryhmä pääsee rentoutumaan 30 minuutin pituisella rentoutusohjelmalla. Käytössä on ryhmälle suunniteltu 10 hengen Soud Wave – studio, jossa jokaiselle osallistujalle on oma fysioakustinen rentoustuoli.

Hoito on oiva tapa rentoutua ja purkaa stressiä. Hoidon aikana tunnet äänen miellyttävää aaltoiluna ja värähtelynä kehossasi. Hoito lievittää stressin lisäksi myös lihasjännityksiä sekä aktivoi aineenvaihduntaa ja verenkiertoa.

Fysioakustista tuolia käytetään myös mm. kohonneen verenpaineen, lihasjännityksen, erilaisten kiputilojen, unettomuuden, heikentyneen ääreisverenkierron, migreenin ja päänsäryn sekä painonhallinta hoidossa.

Urheilijat käyttävät fysioakustista hoitoa aktivoidakseen kehoa ja saavuttaakseen oikean vireystilan ennen urheilusuorituksia sekä suoritusten jälkeiseen palautumiseen.

TAI

Vaihtoehto nro. 2

klo 12.30 Ryhmä pääsee tutustumaan Haikon tunnettuun Huippukylmä-hoitoon. Huippukylmä-hoito on kehitetty Japanissa 1970-luvulla alun perin reuman ja

astman hoitoon. Hoidolla on todettu olevan suotuisia vaikutuksia myös tuki-
liikuntaelinsairauksien hoidossa ja kuntoutuksessa. Kylmä auttaa kehoa
palautumaan urheilun jälkeen, se kiihdyttää aineenvaihduntaa, auttaa
unihäiriöissä ja helpottaa ihosairauksista kärsiviä. Vaikka Huippukylmä-hoito
on hyvin siedettyä, ei sitä kuitenkaan suositella raskaana oleville, imettäville,
sydänsairauksista, hoitamattomasta korkeasta verenpaineesta tai
kylmäallergiasta kärsiville.

Hoito tapahtuu hoitohenkilökunnan valvonnassa. Osallistujilla tulee olla
päällään uimapuku sekä sukat. Haikosta saa lainattua muut tarvittavat varusteet,
eli pipon, lapaset ja huopatöppöset.

Hoitoon kuljetaan ensin – 30 asteisen, sitten – 60 asteisen tilan läpi
huoneeseen, jossa pakkasta on huimat – 110 astetta. Kylmimmässä tilassa
olla maksimissaan 3 minuuttia ja tilasta voi poistua heti kun itse haluaa.

klo 13.15 Hoidon jälkeen nautitaan ruokaisa ja monipuolinen salaattibuffet Haikon
viihtyisässä Spa Caféssa. Perjantaisin ja lauantaisin salaattibuffetiin sisältyy
myös maukas keitto.

klo 14.15 Suklaamaistajaiset alkavat. Aluksi ryhmälle kerrotaan suklaasta ja viinin
maistelutekniikasta. Tämän jälkeen maistellaan kuutta erilaista suklaata kolmen
eri viinin kera. Vertaillaan makuja ja nautitaan herkutteluhetkestä!

klo 15.30 Unelmapaja alkaa! Pajan järjestää Luovat Workshopit ja se pidetään yhdessä
Haikon kartanon kokoustiloista. Morsian ja polttarivieraat otetaan vastaan
avioliittoon - astumis tervehdyksin. Vieraat tervehtivät toisiaan ja jakavat
toinen toisilleen kehuja. Seuraavaksi siirrytään Symboli-pöydän ääreen, jossa
morsian ja polttarivieraat valitsevat toiveita tulevalle avioliitolle erilaisten
symbolien kautta. Toiveet jaetaan vuorotellen piirissä. Tämän jälkeen
taiteillaan! Morsian ja vieraat maalaavat yhdessä kuvan näistä toiveista. Valmis
taideteos katsotaan yhdessä ja taideammattilainen tulkitsee humoristisesti
ammattitaidolla kuvan viestejä. (HUOM! Morsiamelle salaisuutena säilyköön
se, että polttareissa maalattu taideteos raamitetaan ja lahjoitetaan hääparille.)

klo 17.30 Ohjelma päättyy. Kuljetus Forsblomin 17-paikkaisella minibussilla Porvoon keskustaan.

NAISTEN POLTTARIOHJELMAPAKETTIEN HINNAT:

vaihtoehto nro.1:

Maanantai-tiistai: 180 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Haikko, Yorokobi-HyvänOlon-altaiden ja kuntosalin käyttö, Fysioakustinen Soud Wave-studio ½tunnin ajan, runsas salaattibuffet, suklaamaistajaiset, Luovat Workshopit unelmapaja ja alv. 22%)

Keskiviikko-lauantai:

187 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Haikko, Yorokobi-HyvänOlon-altaiden ja kuntosalin käyttö, Fysioakustinen Soud Wave-studio ½tunnin ajan, runsas salaattibuffet, suklaamaistajaiset, Luovat Workshopit unelmapaja ja alv. 22%)

Sunnuntai:

183 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Haikko, Yorokobi-HyvänOlon-altaiden ja kuntosalin käyttö, Fysioakustinen Soud Wave-studio ½tunnin ajan, runsas salaattibuffet, suklaamaistajaiset, Luovat Workshopit unelmapaja ja alv. 22%)

vaihtoehto nro.2:

Maanantai-tiistai: 173 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Haikko, Yorokobi-HyvänOlon-altaiden ja kuntosalin käyttö, Huippukylmä-hoito, runsas

salaattibuffet, suklaamaistajaiset, Luovat Workshopit unelmapaja ja alv. 22%)

Keskiviikko-lauantai:

180 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Haikko, Yorokobi-HyvänOlon-altaiden ja kuntosalin käyttö, Huippukylmä-hoito, runsas salaattibuffet, suklaamaistajaiset, Luovat Workshopit unelmapaja ja alv. 22%)

Sunnuntai:

176 €/ hlö (Hintaan sisältyy edestakaiset kuljetukset Oy Kaj Forsblom Ab:n 17-paikkaisella minibussilla välillä Porvoo-Haikko, Yorokobi-HyvänOlon-altaiden ja kuntosalin käyttö, Huippukylmä-hoito, runsas salaattibuffet, suklaamaistajaiset, Luovat Workshopit unelmapaja ja alv. 22%)

Pakettien hinnat on laskettu 10 hengen mukaan

TIIMIAKTIVITEETIT

Puhallusputkella ammunta

Tehtävänä on ampua nuolia puhallusputkella pisteytettyyn maalitauluun. Tämä aktiviteetti voidaan suorittaa myös tarkkuuskilpailuna, jossa puhalletaan mahdollisimman monta tauluun kiinnitettyä ilmapalloa rikki annetulla nuolimäärällä. Tässä kilpailussa ryhmän yhteistulos ratkaisee.

Jousiammunta

Tällä rastilla selvitetään, löytyykö ryhmän joukosta luontainen Wilhelm Tell. Jokainen ryhmän jäsen ampuu viisi nuolta ja kilpailun päätteeksi ryhmän lopputulos lasketaan yhteen. Ennen kilpailua käydään läpi lyhyt opastus jousiammuntaan.

Tarkkuusammunta värikuula-aseella

Tehtävänä on osua värikuula-aseella telineelle asetettuihin esineisiin. Esineet ovat erikokoisia ja ne on pisteytetty koon mukaan. Mitä pienempi esine, sitä enemmän ryhmä saa pisteitä. Ryhmä, joka saa eniten pisteitä, on voittaja.

Jos tehtävä suoritetaan kaksintaisteluna, ampuu ryhmät erivärisillä kuulilla vierekkäisiä esineitä. Mikäli joku ryhmän jäsenistä osuu vahingossa toisen ryhmän esineeseen, saa silloin tämä ryhmä pisteet osumasta.

Korikiipeily

Ryhmä valitsee joukostaan yhden henkilön, jonka tehtävänä on pinota mahdollisimman korkea koripino, nousemalla itse aina päällimmäisenä olevan korin päälle. Pinoaja on turvavaljaissa kiinnitettynä, joten tehtävä on täysin turvallinen.

Ryhmälle on määrätty käytettävissä oleva aika. Yrityskertoja on rajaton määrä kyseisessä ajassa. Se ryhmä, joka onnistuu kasaamaan korkeimman pinon koreista annetussa ajassa, voittaa. Tämä tehtävä vaatii ryhmätyöskentelytaitoja.

Suonosturi

Ryhmä on joutunut suolle, mihin heidän ”virvokkeensa” ovat tippuneet. Ryhmä ei voi hakea juomia, koska suo upottaa, joten heidän täytyy valjastaa yksi ryhmän jäsenistä suonosturiin, saadakseen ”virvokkeet” takaisin. Ryhmä liikuttaa köysiin kiinnitettyä jäsentään vetämällä

neljästä kulmiin kiinnitetystä köydestä. Nosturina toimivan jäsenen käskyjen mukaan muut säätelevät suuntaa ja korkeutta. Lopulta ryhmän pitäisi saada kerättyä juomat suolta.

Heittoveitsen tarkkuusheitto

Aktiviteetissa heitetään heittoveitsiä. Veitset on suunniteltu ainoastaan tätä lajia varten. Maalitaulu on puinen ja tavoitteena on saada heitettyä veitset niin, että ne jäävät pystyyn pisteytetylle alueelle. Se ryhmä, jonka jäsenet keräävät eniten pisteitä, voittaa.

Heittokirveen tarkkuusheitto

Aktiviteetissa heitetään heittokirveitä. Kirveet ovat suunniteltu ainoastaan kyseistä lajia varten. Tavoitteena on saada kirveet jäämään pystyyn pisteytettyyn, puiseen maalitauluun. Se ryhmä, jonka jäsenet keräävät eniten pisteitä, voittaa.

Neppiskilpailu

Aktiviteetissa ryhmän jäsenet kilpailevat toista ryhmää vastaan lapsuuden hiekkalaatikoilta tutuksi tullessa neppiskilpailussa. Rata rakennetaan pöytätasolle, hiekkapohjalle. Ryhmän jäsenet neppaavat vuorotellen neppis-autoja radalla eteenpäin. Autot saavat pisteitä maaliintulojärjestyksessä F1-kisoista tutulla tavalla. Ryhmä, jonka autot keräävät eniten pisteitä, voittaa kilpailun.

RC-Maasturikisat

Tässä kilpailussa luvassa on moottoreiden pörinää! Kaksi ryhmää kilpailee toisiaan vastaan ohjaamalla tehokkaita sähkömoottorisia, kauko-ohjattavia rc-maasturiautoja. Ryhmäläiset ajavat vuoron perään rataa ympäri. Ryhmä, jonka jäsenet kiertävät radan nopeimmin ympäri, voittaa.

RC-Veneily

Tässä aktiviteetissa on tehtävänä ohjata sähkömoottoreilla varustettua Rc-venettä poijuin merkityn radan läpi viestimuotoisesti. Ryhmä, joka selvittää radan yhteisajassa nopeimmin, voittaa.

ERIKOISAKTIVITEETIT

Nuijien kaksintaistelu

Kahdesta ryhmästä nousee vuorotellen lankulle yksi kilpailija nuijien kaksintaisteluun.

Molemmilla kilpailijoilla on kaksi yritystä tiputtaa vastustaja lankulta alas. Ryhmä saa lisäpisteitä, kun kilpailija onnistuu kävelemään lankkua pitkin vastustajan päähän. Ryhmä, joka kerää eniten pisteitä, voittaa nuijien kaksintaistelun.

Pappamoporata

Kilpailussa kahden ryhmän jäsenet ajavat samaan aikaan aidoilla 70-luvun pappamopoilla rataa ympäri. Radalla on erilaisia pujoteltavia esteitä. Kilpailu toteutetaan viestinä, eli kun edellinen on kiertänyt radan, voi seuraava lähteä matkaan. Ryhmä, jonka jäsenet kiertävät nopeimmin radan vähemmällä virhepisteillä, voittaa.

Sumopaini

Sumopainissa varusteina ovat muhkeat sumopuvut ja pehmeät kypärät. Tehtävänä on saada vastustaja työnnettyä ulos kehäpatjalta tai vaihtoehtoisesti saada vastustaja selätettyä patjalle. Aktiviteetti on mahdollista toteuttaa tiimiaktiviteettina siten, että joukkueiden jäsenet kohtaavat toisensa vuorotellen painimatolla.

Lasertrap

Ryhmän jäsenet (enintään 5 kerrallaan) ampuvat muovisia skeet-kiekkoja melkein aidoilla haulikoilla. Laukaukset paukahtelevat ja kiekot menevät rikki, ainakin äänistä päätellen. Oikeasti haulikoista lähtee ammuttaessa vain lasersäde, joka kiekon tunnistajan kohdatessaan ilmoittaa osumasta. Ammunta-aluetta ympäröivistä kaiuttimista kajahtelee laukaukset ja osumat. Näin ollen ammunta on lähes aidon tuntuista. Ryhmän jäsenten pisteet lasketaan yhteen ja parhaat pisteet saanut ryhmä voittaa.

Lasershot-sisäämmunta

Lasershot - sisäämmunnassa ammutaan valkokankaalle käsi- tai kivääriaseilla. Pelivaihtoehtoja ja taustavaihtoehtoja on monia, mm. savikiekkoammuntaa. Laukaukset ja osumat kuuluvat kaiuttimista. Kilpailu voidaan toteuttaa yksilö- tai ryhmäkilpailuna. Se kilpailija tai ryhmä, joka kerää eniten pisteitä, voittaa.

Rallisimulaattoripeli

Aktiviteetissa kaksi kilpailijaa istuu vierekkäin ralliauton kuppipenkeissä ja ajavat rallissa kilpaillen. Kilpailijoiden tilannetta ja ajosuoritusta on mahdollista seurata suurelta näytöltä, jossa molempien ajosuoritukset näkyvät allekkain. Lisätunnelmaa tuo penkkien selkänojoissa kiinni olevat kaiuttimet. Kilpailija, joka kiertää radan nopeimmin, voittaa. Ryhmäkilpailussa voittaja on nopeimman yhteisajan tehnyt ryhmä.

Superkart-ajosimulaattori

Tässä osallistujat pääsevät istumaan aitoon Superkart-luokan autoon, jolla kilpaillaan edelleen Ruotsin- ja EM-mestaruus-sarjoissa.

Kilpailijat istuvat autossa ajaen F1-peliä. Ajaessa kilpailijat käyttävät auton omia polkimia ja auto ratin tilalla olevaa pelirattia. Se kilpailija, joka kiertää radan nopeimmin, voittaa. Ryhmäkilpailussa voiton ratkaisee ryhmän yhteisaika.

F1-simulaattori

Aktiviteetissa osallistujat pääsevät istumaan aitoon F1-autoon. Autolla on ajanut mm. JJ Lehto vuonna 1991 Australian F1-osakilpailun testeissä. Kilpailijat istuvat autossa ajaen F1-peliä, ja ajamiseen käytetään auton omia polkimia sekä pelirattia. Kilpailija, joka kiertää radan nopeimmin, voittaa. Ryhmäkilpailussa voiton ratkaisee ryhmän yhteisaika.

Pöytäjalkapallo

Pelissä ohjailaan vipujen päässä olevia jalkapalloilijoita, yrittäen saada tehtyä maali vastustajan maaliin. Peliä pelataan ryhmänä ja pelissä toisen puolen pelaajia ohjaa vastustajaryhmä. Se ryhmä, joka annetussa peliajassa tekee vastustajan maaliin eniten maaleja, on voittaja.

Ilmakiikko

Tässä aktiviteetissa kaksi pelaajaa pelaa toisiaan vastaan ”liitävällä” kiekolla, jota lyödään ja torjutaan kahvallisella ohjaimella. Pelialustana toimii elektroninen ilmakiikkopöytä ja pisteitä lasketaan kuten tavallisessakin kiekkopelissä. Kiekkoa lyödään suoraan ja pöydän kulmien kautta. Peli on todella nopeatempoinen. Kilpailu on mahdollista toteuttaa yksilö- tai ryhmäkilpailuna.

Webropol – kysely

1. Sukupuoli: mies/ nainen
2. Ikä: alle 20
20 - 25
26 – 30
31 – 35
yli 35
3. Siviilisäätö: naimisissa/ naimaton
4. Oletko ollut polttareissa: kyllä/ en
(jos on joskus ollut polttareissa, niin seuraavat kysymykset käsittelevät vastaajan kokemuksia niistä. Jos ei ole koskaan ollut polttareissa, niin kysymykset käsittelevät vastaajan toivomuksia ja mielikuvia polttareista yleisesti.)

On ollut polttareissa

1. Järjestäjänä/ polttarisankarina
(jos järjestäjänä, niin kysymykset koskevat polttareiden järjestämiseen liittyviä asioita. Jos polttarisankarina, niin kysymykset keskittyvät henkilön kokemuksiin.)

On ollut järjestäjänä

1. Kuinka kauan aikaa kului polttareiden suunnitteluun:
6 kuukautta tai enemmän
5 – 3 kuukautta
2 – 1 kuukautta
alle 1 kuukausi
2. Kuinka kauan aikaa kului käytännön järjestelyihin:
2 tai enemmän
1 kuukausi – kaksi viikkoa
viikko tai vähemmän
3. Kuinka kauan aikaa kului polttarien viettoon:
24h tai enemmän
24h – 12h
12h – 6h
6h tai alle

4. Paljonko polttareista kertyi kuluja:
2000€ tai enemmän
2000€ - 1000€
1000€ - 500€
500€ - 250€
vähemmän kuin 250€

5. Millaiseksi koit polttareiden järjestämisen:
Todella helppoa
Melko vaivatonta
Ihan ok
Liian työlästä
Ei koskaan enää

6. Pystyitkö itse nauttimaan polttareista: kyllä/ en

On ollut polttarisankarina

1. Millaisina koit polttarisi:
Täydellinen kokonaisuus
Mukavan rento päivä
Ihan ok
Turhaa touhua
Ahdistava kokemus

2. Olisitko toivonut polttareilta jotakin muuta:
Enemmän toimintaa
Vähemmän toimintaa
Enemmän rentoutusta
Vähemmän rentoutusta
Enemmän alkoholia
Vähemmän alkoholia
Pidempi ohjelma
Lyhyempi ohjelma

3. Kuinka kauan aikaa kului polttarien viettoon:
24h tai enemmän
24h – 12h
12h – 6h
6h tai alle

Ei ole koskaan ollut polttareissa

1. Mitä aktiviteetteja toivoisit polttareilta:
Toiminnallista ohjelmaa
Hyvinvointiin liittyvää ohjelmaa
Gastronomiaan liittyvää ohjelmaa (esim. ruoan valmistaminen)
Mukavaa yhdessäoloa
2. Kuinka kauan polttarit voisivat kestää:
24h tai enemmän
24h – 12h
12h – 6h
6h tai alle

Kaikille suunnatut kysymykset

1. Kuinka kiinnostaviksi koet seuraavat ohjelma vaihtoehdot asteikolla 1- 5 (1=ei kiinnosta lainkaan, 5=todella kiinnostava)

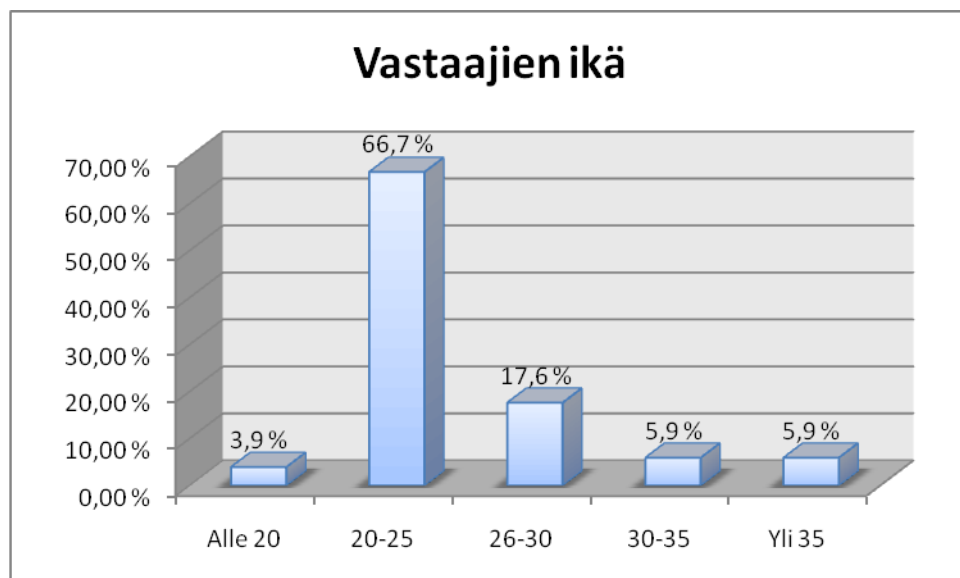
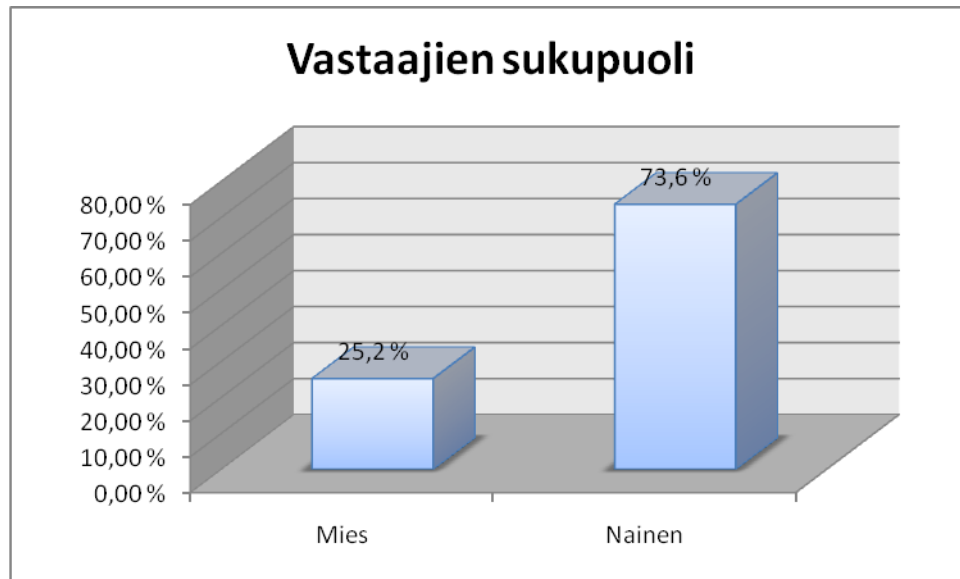
Pokeriturnaus
Ruuun valmistus
Saunominen
Kirkkovenesoutu
Sumopaini sumopuvut päällä
Kallionseinälaskeutuminen
Trapetsihyppy
Erilaiset workshopit (esim. maalaaminen/ askartelu/ ilmaisullinen toiminta)
Hemmottelu hoidot
Viinimaistajaiset
2. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan koko päivän polttariohjelmasta (sisältää ruokailun, kuljetukset ja ohjelman)

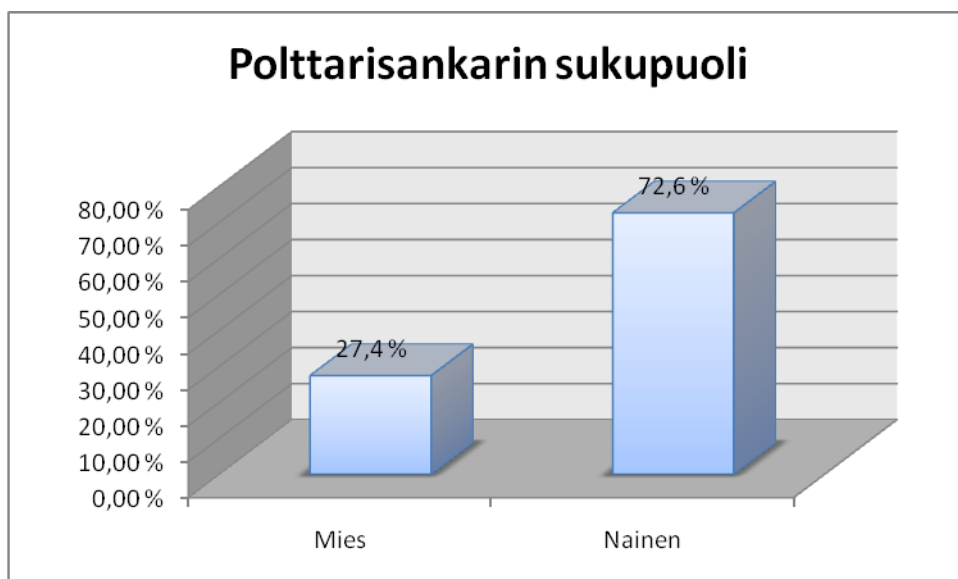
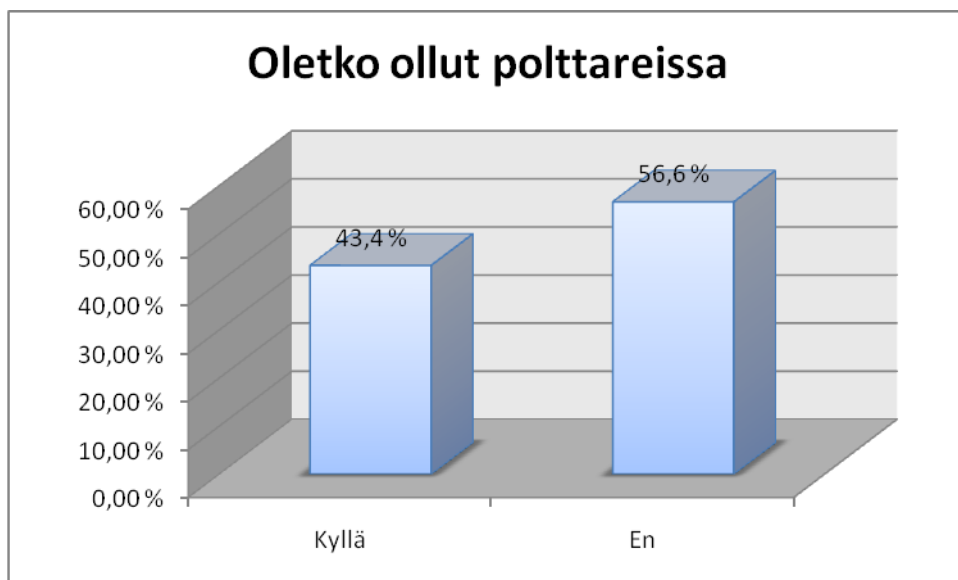
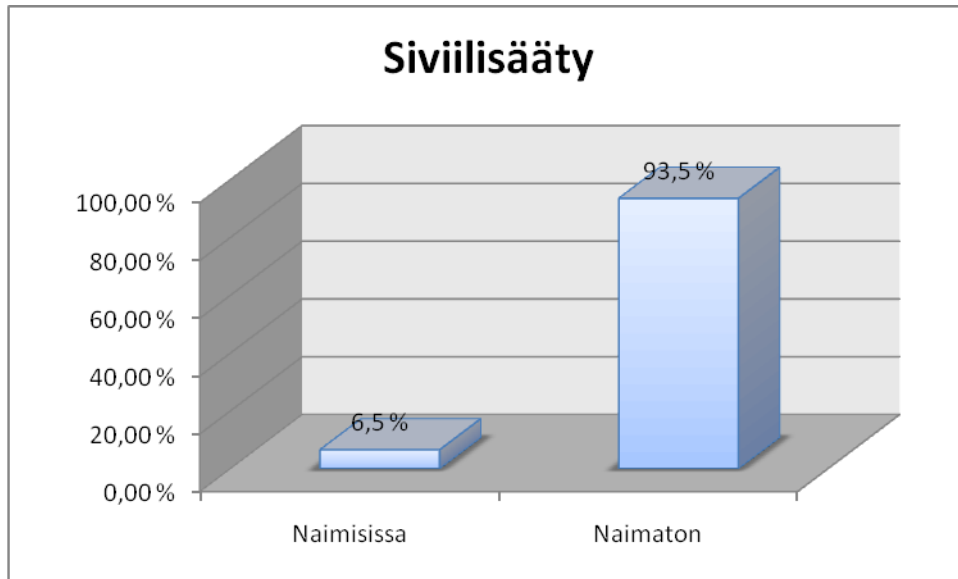
250€ tai enemmän
250€ - 200€
200€ - 150€
150€ - 100€
100€ - 50€
50€ tai vähemmän

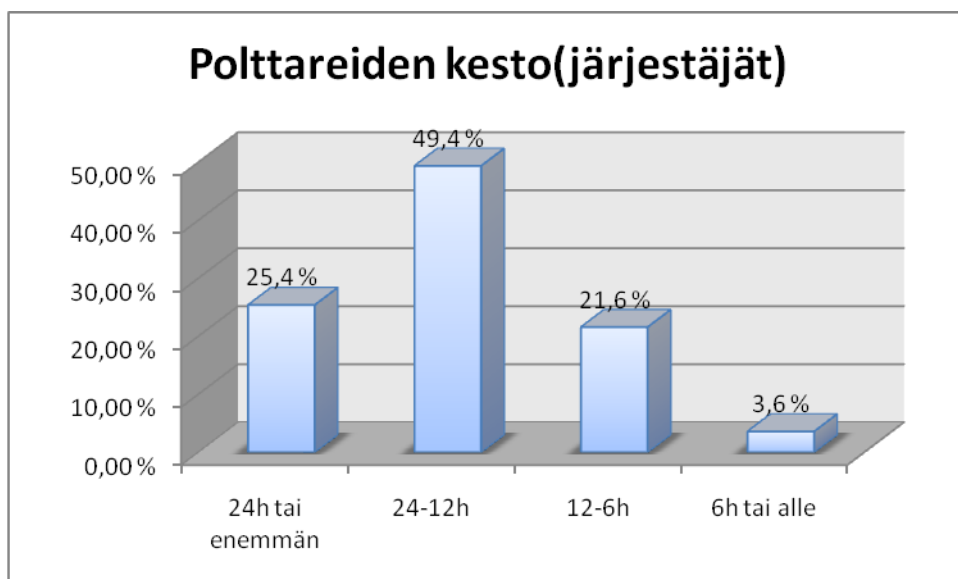
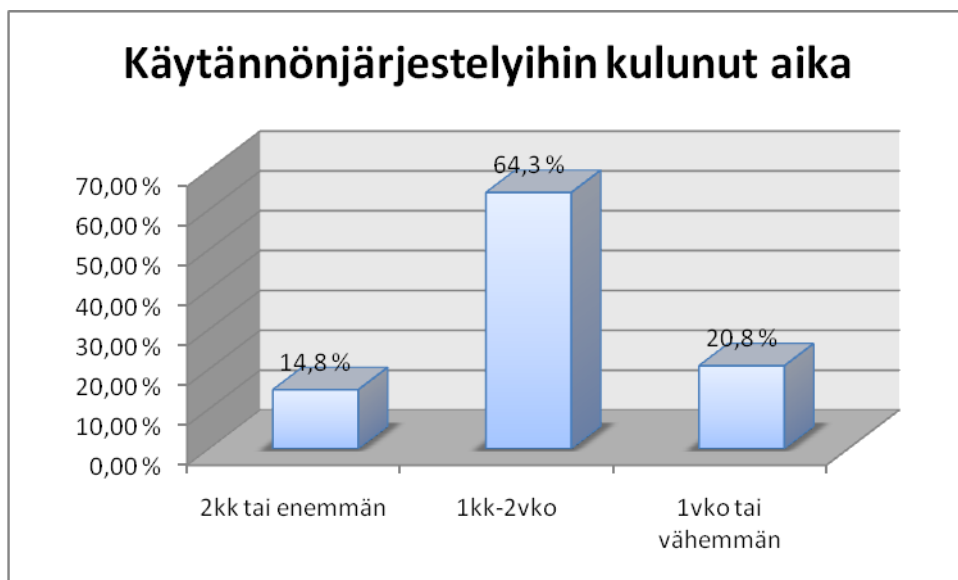
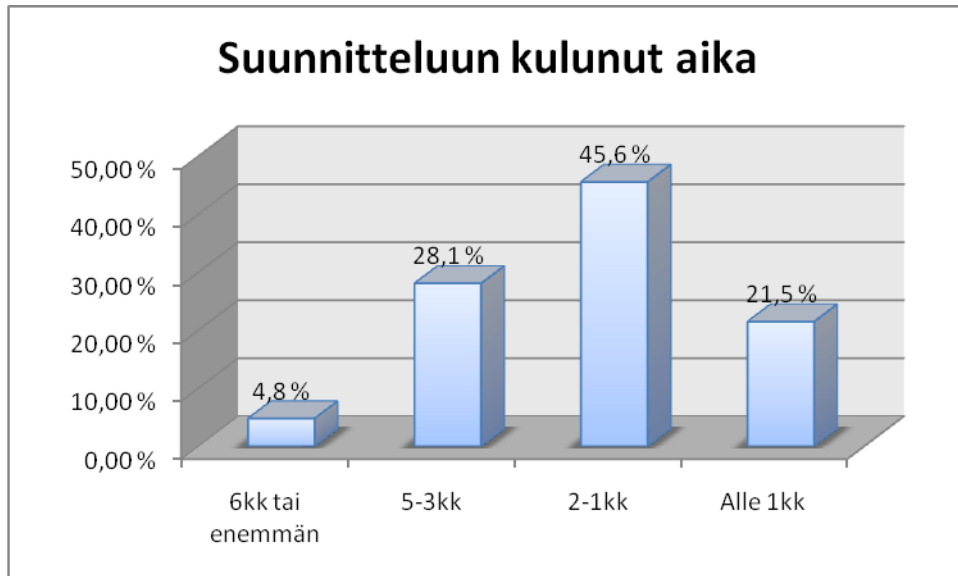
3. Kuinka nopeasti polttariohjelma tulisi voida toteuttaa:
Yli kahdessa kuukaudessa
2 – 1 kuukaudessa
3 – 2 viikossa

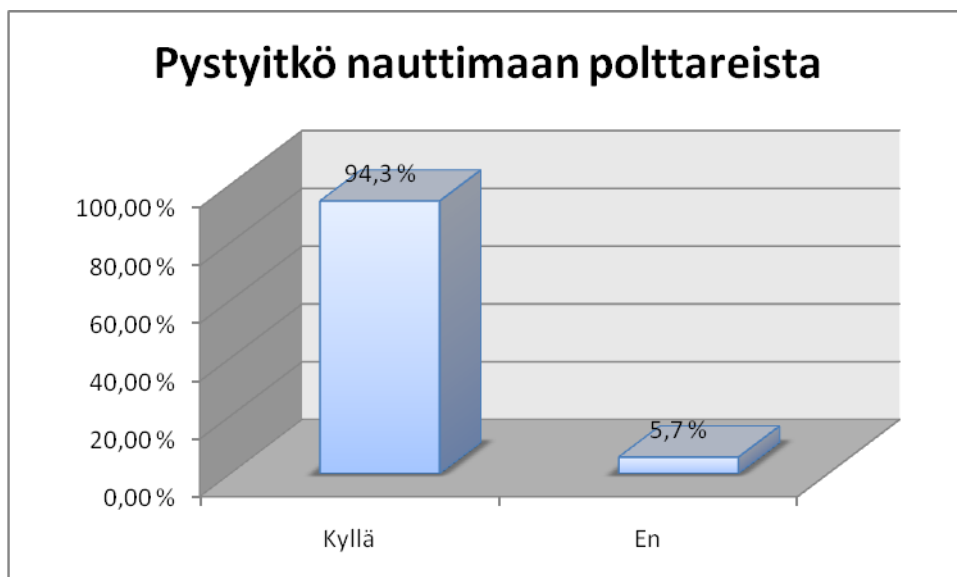
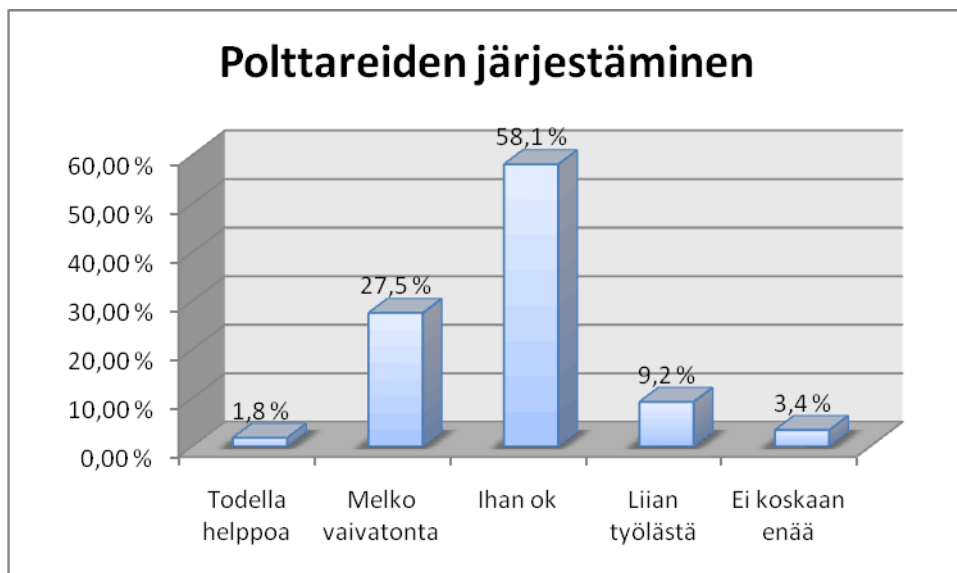
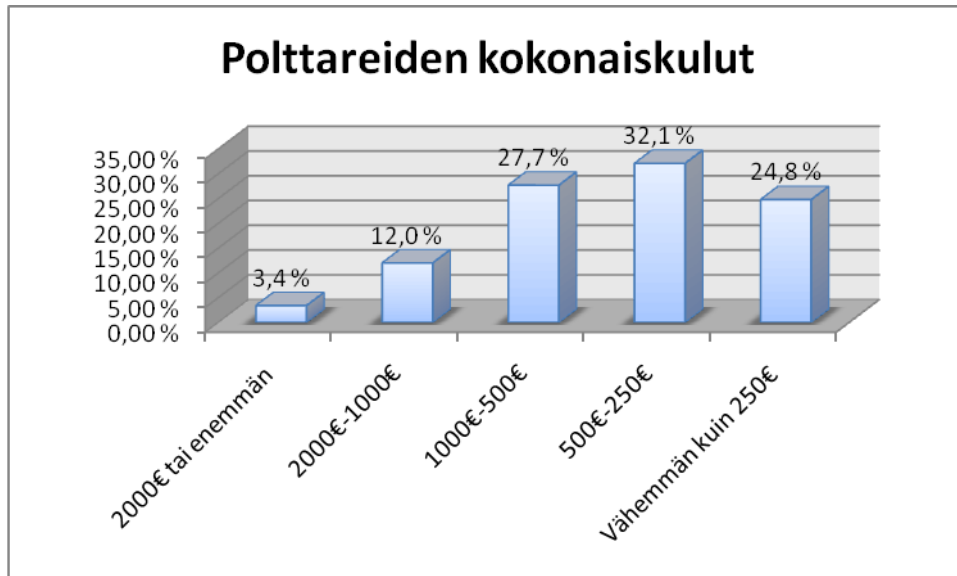
4. Järjestäisitkö polttarit mieluummin itse vai käyttäisitkö palveluntarjoajayritystä:
itse/ palveluntarjoajayritys

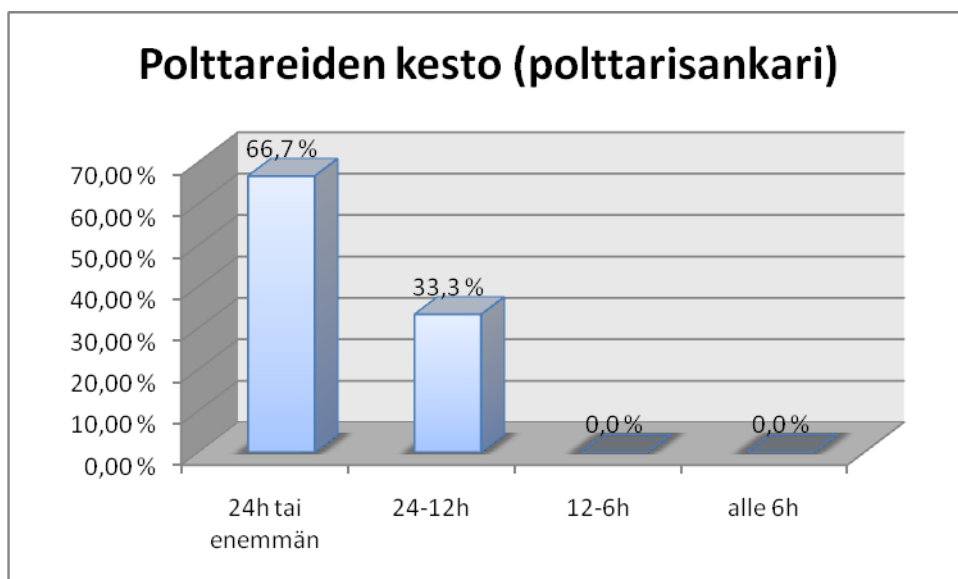
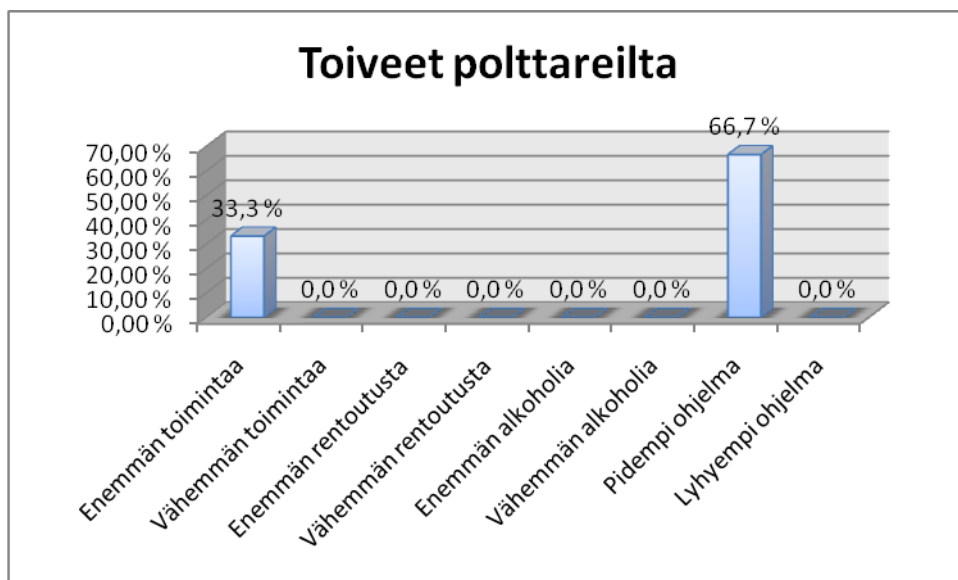
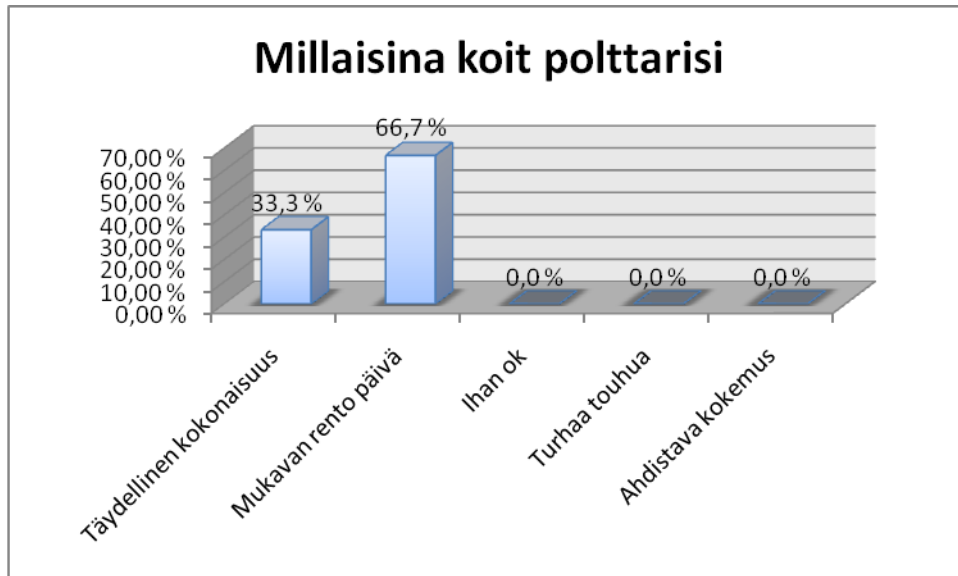
Kyselyn tulokset kuvioina

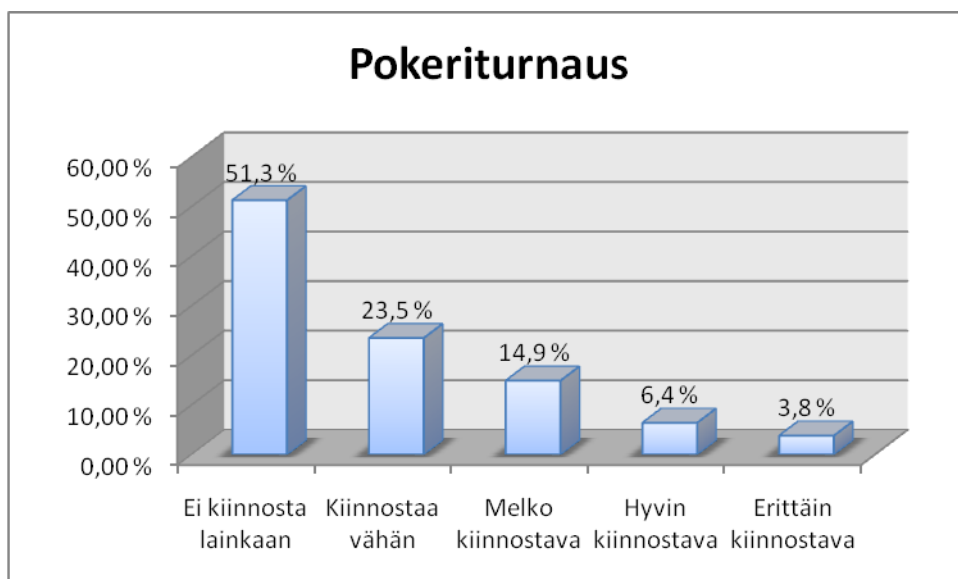
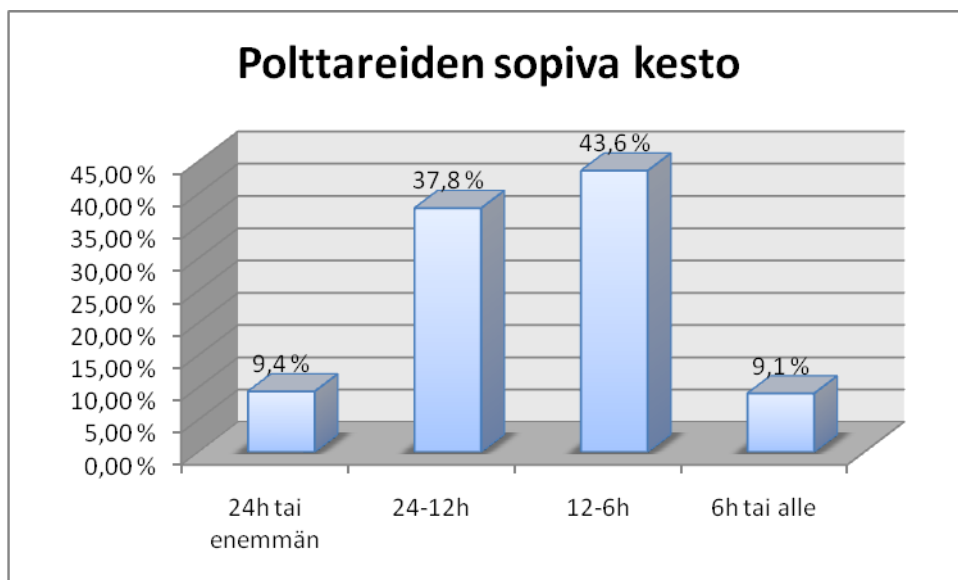
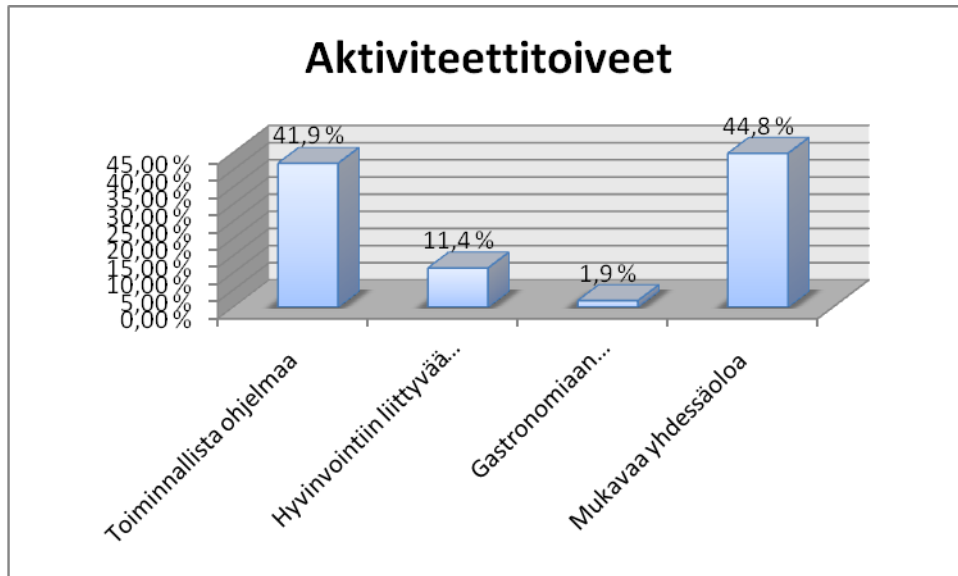


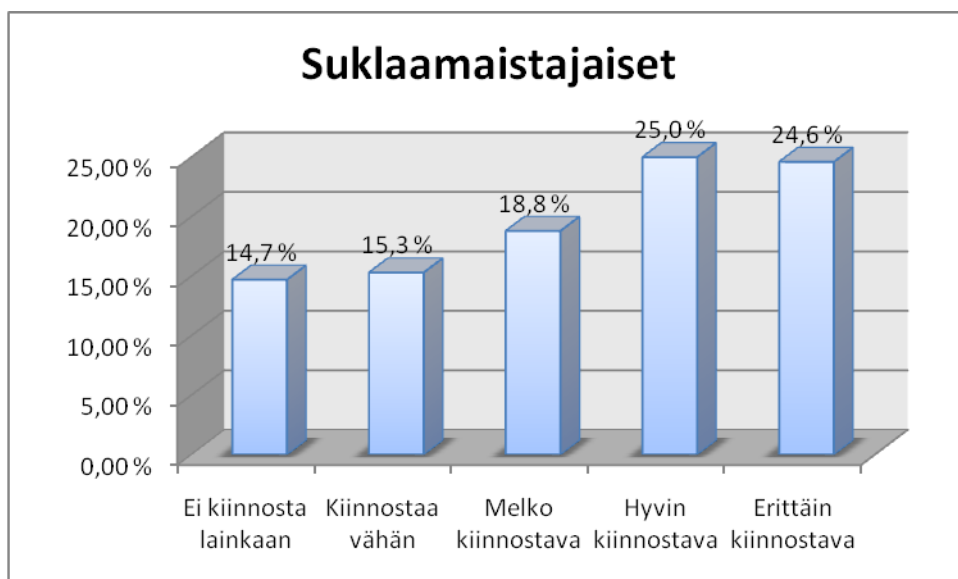
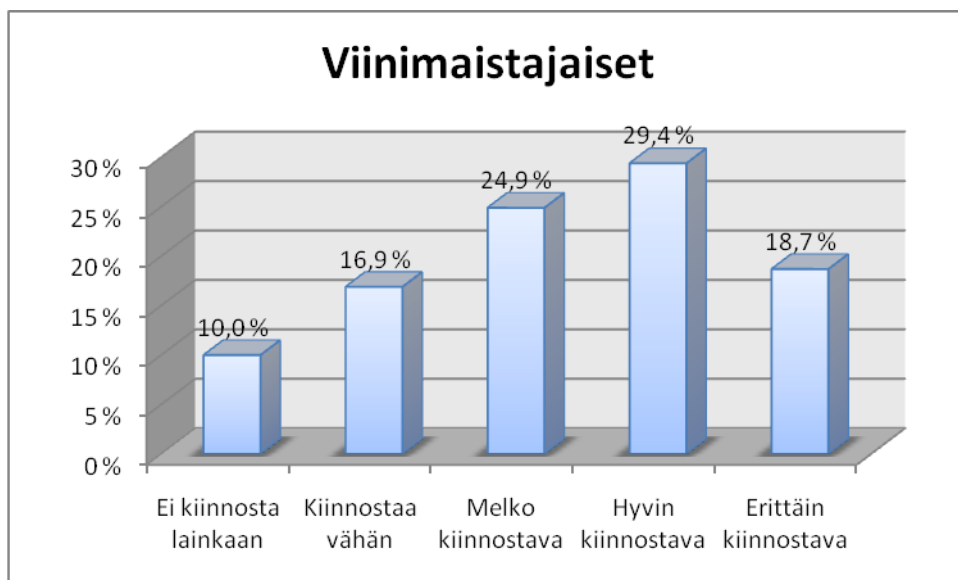
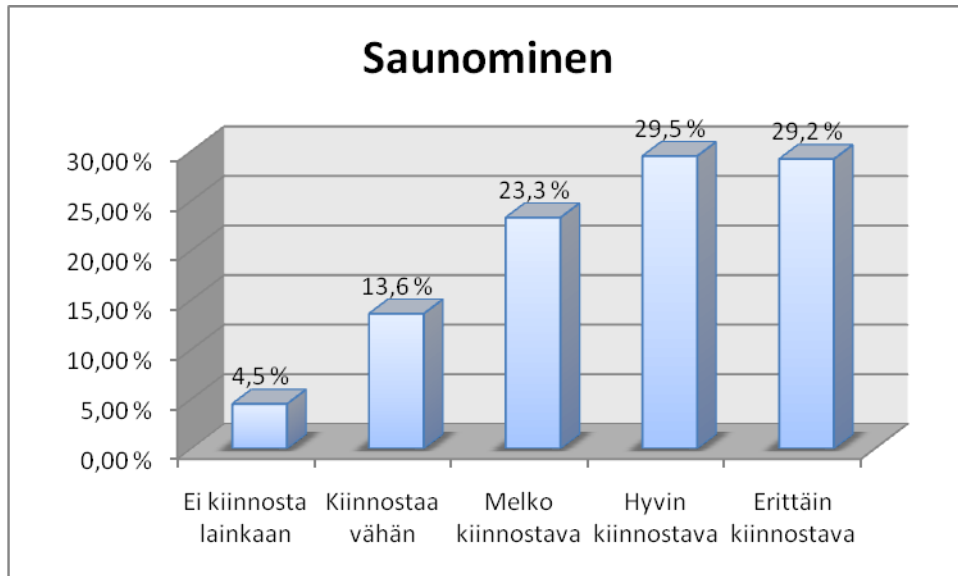


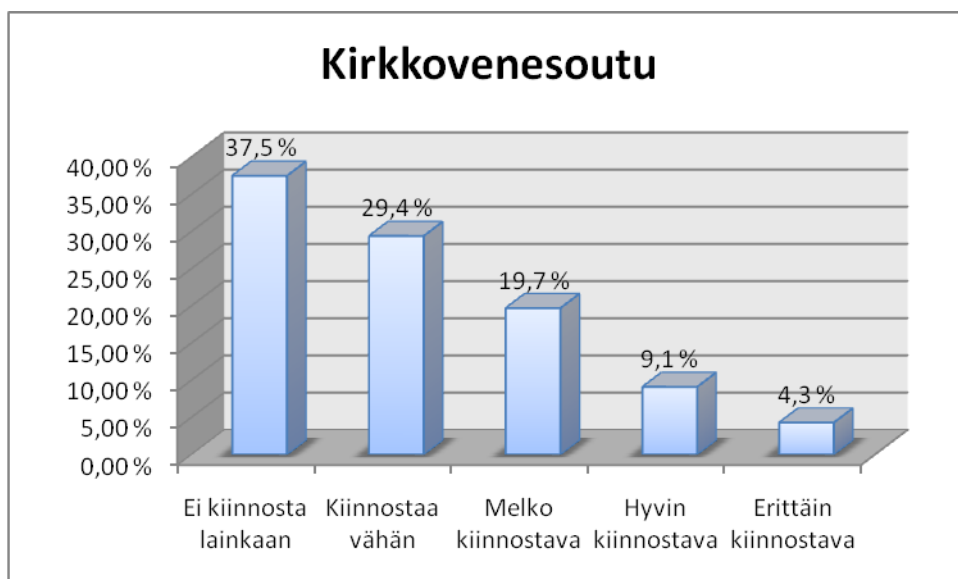
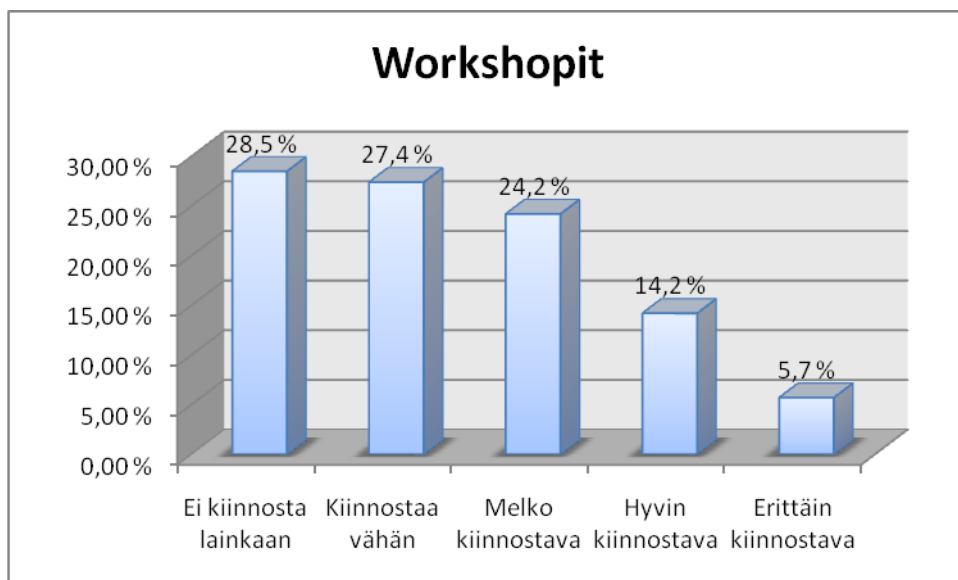
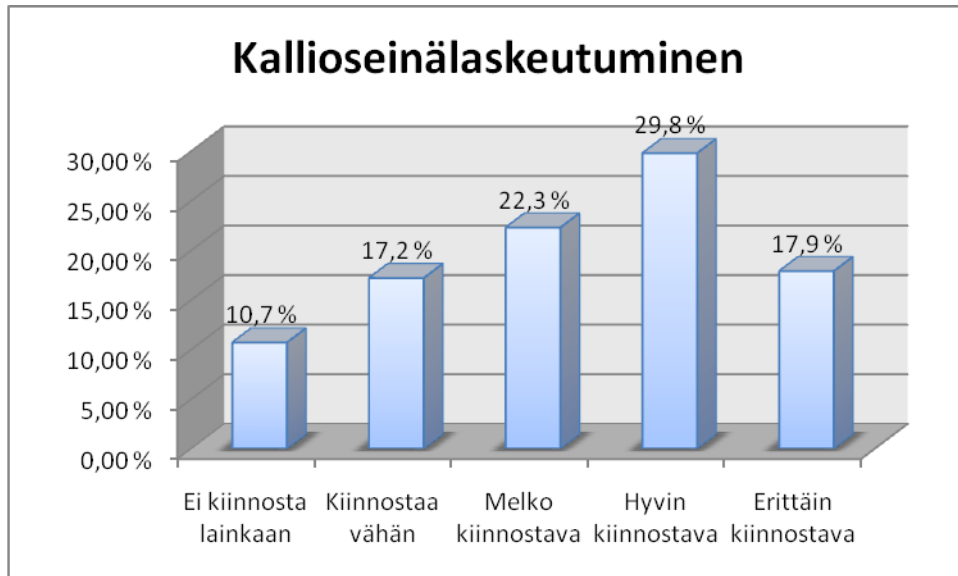


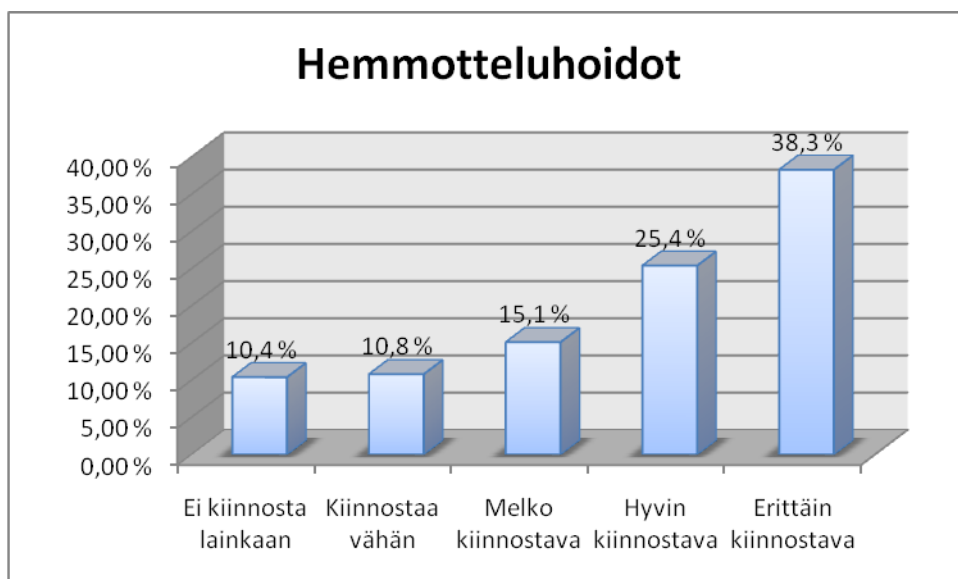
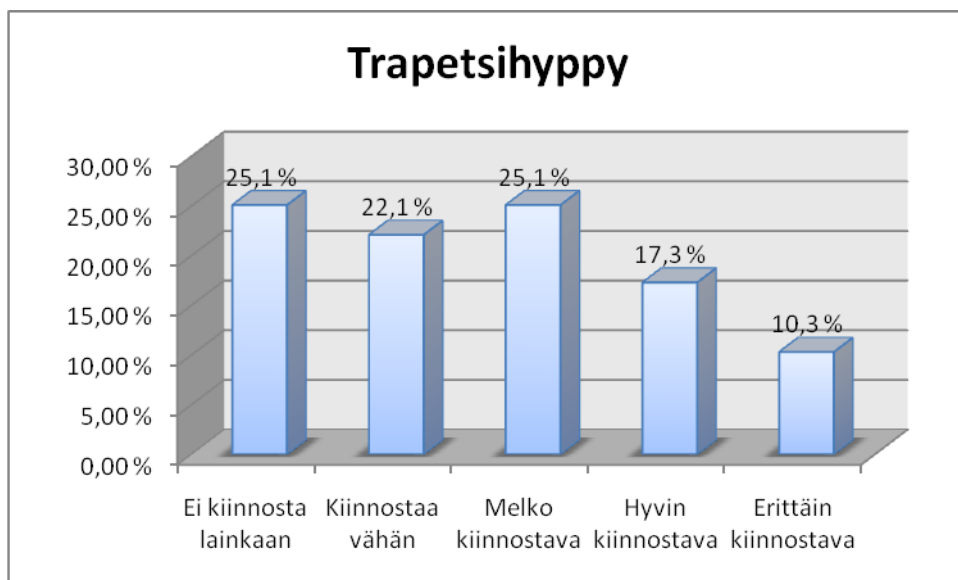
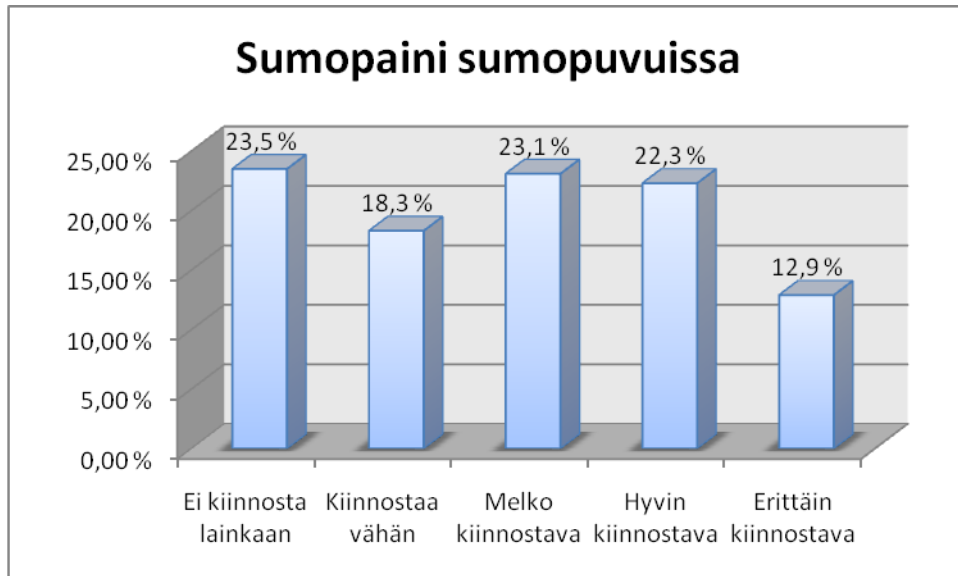


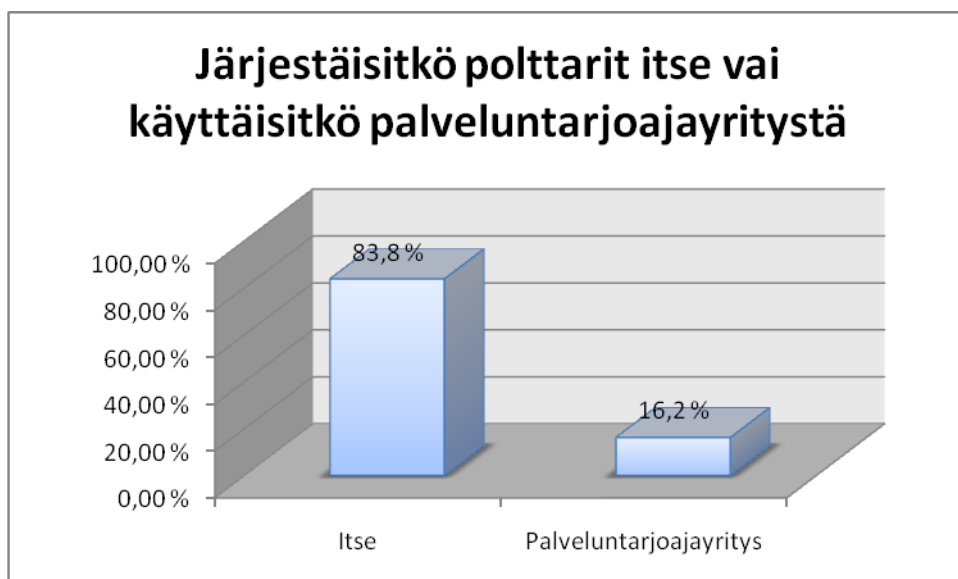
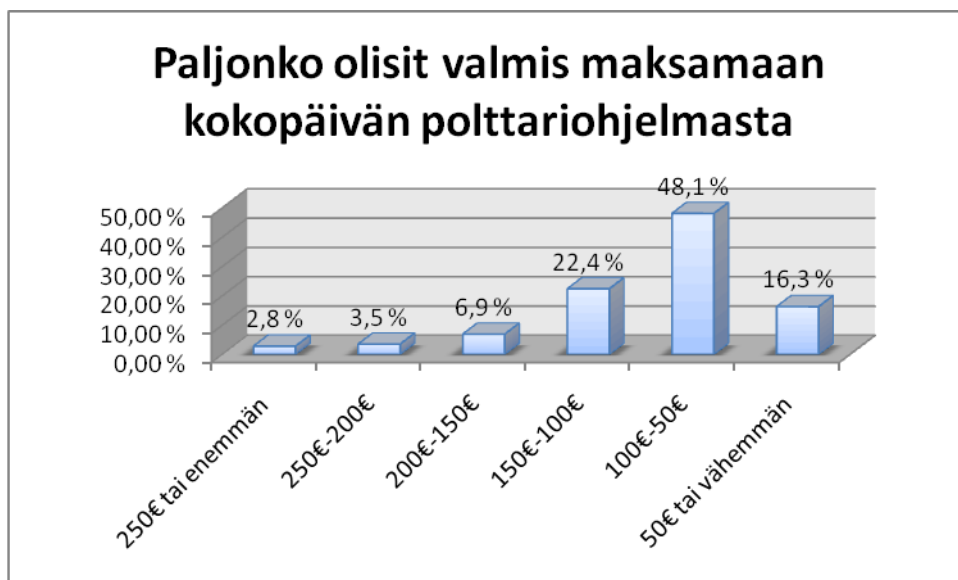
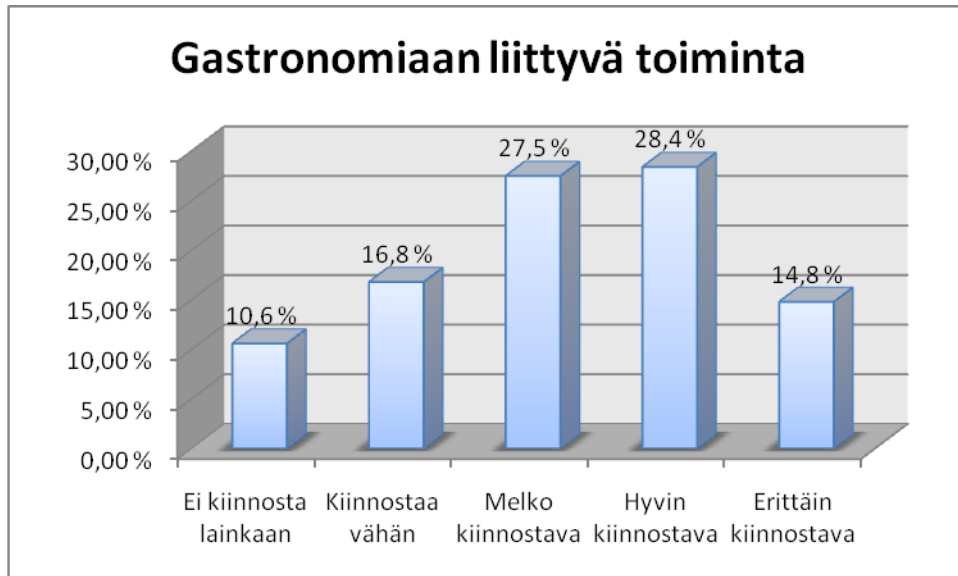












HINNOITTELU

Seuraavasta ilmenee, mistä suunniteltujen polttaripakettien hinnat koostuvat. Hinnat on laskettu 10 hengen mukaan.

NAISTEN POLTTARIPAKETIT

Nettobinnat (eli hinnat ennen komissiota ja 22 % alv:a)

Oy Kaj Forsblom Ab kuljetukset välillä Porvoo-Haikko	75 €/ suunta/ minibussi (ma-la)
	85 €/ suunta/ minibussi (su)
Unelmapaja (Luovat Workshopit)	400 €/ ryhmä/ 1-2 tuntia
Haikon ohjelma nro. 1	79 € / henkilö (ma-ti, su)
	84 €/ henkilö (ke-la)
Haikon ohjelma nro. 2	74 €/ henkilö (ma-ti, su)
	79 €/ henkilö (ke-la)

MIESTEN POLTTARIPAKETIT

Nettobinnat (eli hinnat ennen komissiota ja 22 % alv:a)

Oy Kaj Forsblom Ab kuljetukset välillä Porvoo - Kannonokka	85 €/suunta/minibussi(ma-la)
	95 €/ suunta/ minibussi (su)
Kannonokan ohjelma nro. 1 ”Luolamiehestä aviomieheksi”	138 €/henkilö
Kannonokan ohjelma nro. 2	154 €/ henkilö

Pakettien hinnoittelussa nettohinnat yhtä henkilöä kohden on laskettu yhteen, jonka jälkeen summaan on lisätty 10 % komissio ja tämän jälkeen arvonlisävero 22 %. Kaikki hinnat on laskettu vähintään 10 hengen ryhmälle.