

**LIIKETOIMINNALLINEN VERKOSTO
LINTUHARRASTAJIEN HOUKUTTELEMISEKSI**

Utsjoki sekä sen välitön lähialue

Rasmus Sebastian

Opinnäytetyö
Restonomikoulutus
Restonomi (AMK)

2021

Degree Programme in Hospitality
Management
Bachelor of Hospitality Management

| | | | |
|--------------------------------|--|-------|------|
| Tekijä | Rasmus Sebastian | Vuosi | 2021 |
| Ohjaaja | Liimatta Matti | | |
| Toimeksiantaja | Guossi Oy | | |
| Työn nimi | Liiketoiminnallinen verkosto lintuharrastajien houkuttelemiseksi | | |
| Sivu- ja liitesivumäärä | 32 + 7 | | |

Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoiminnallinen verkosto, mikä tuodaan esille kyseisessä kohteessa vielä niukasti hyödynnetyn lintuharrastaja asiakassegmentin myötä. Tutkimuksessa haluttiin nostaa Utsjoen kunnan alueen mielenkiintoa kotimaan matkailijoiden suhteen ja näin ollen on suunnattu paikallisille yrittäjille, minkä avulla he voivat kohdistaa omia palveluitaan tietyille asiakasryhmille ydinosaamistaan hyödyntäen.

Tietoperustaa etsien ei löytynyt dokumentteja suoraan lintuharrastaja asiakassegmentistä, joten jouduin valitsemaan uuden lähestymistavan. Kun on kyse kotimaisista lintuharrastajista, niin valitsin suomalaiset ulkoharrastusryhmät. Tämän dokumenttianalyysin myötä pystytään kohdentamaan markkinointia ja palveluita tietyille asiakasryhmille. Haastattelin paikallisia yrittäjiä sekä kokenutta lintuharrastajaa, koska silloin saa käytännönläheisen näkökulman tutkimukseen mukaan. Tein myös SWOT-analyysin Utsjoen kunnan alueesta lintuharrastaja asiakassegmentin näkökulmasta, koska tämän myötä yrittäjät osaavat hyödyntää välitöntä lähialuettaan kyseistä segmenttiä varten. Kohteen yrittäjien on kannattavampaa tehdä yhteistyötä palvelun laadun suhteen, joten otin tutkimukseen mukaan mitä etuja verkostot tuovat. It is more profitable for the local entrepreneurs to cooperate in terms of the quality of the service, so I included in the study what benefits the networks bring.

Tuloksena saatiin yritysten kehitysmenetelmä jota hyödyntäen saadaan yritykset erottumaan toisistaan, sekä selventämään omaa ansaintalogiikkaa. Tämän menetelmän tärkeimpiä seikkoja ovat yhteistyö ja kommunikointi. Pyritään luomaan verkosto jonka myötä asiakkaat saadaan viipymään alueella pidempään. Lintuharrastajien suhteen saatiin ideoita, mitä paikalliset yrittäjät pystyvät hyödyntämään riippuen omasta lähialueesta.

Avainsanat

Verkosto, lintuharrastus, luontoliikunta, matkailualueet,

Koulutusalan nimi
Koulutusala
Koulutus

| | | | |
|--------------------------|---|------|------|
| Author | Rasmus Sebastian | Year | 2021 |
| Supervisor | Liimatta Matti | | |
| Commissioned by | Guossi Ltd. | | |
| Subject of thesis | Business network to attract bird watchers | | |
| Number of pages | 32 + 7 | | |

The topic of this thesis is a business network, what is brought out in the location where the bird watcher is the one that has been scantily utilised with customer segment. The aim of the study was to increase the interest of the Utsjoki municipality area in domestic tourists and is aimed at local entrepreneurs, which allows them to target their own services to certain customer groups using their strong expertise.

Searching for the knowledge base, no documents were found directly in the bird-watcher customer segment, so I had to choose a different path. When it comes to domestic bird enthusiast, I chose Finnish foreign hobby groups. With this document analysis, it is possible to target marketing and services to specific customer groups. I interviewed local entrepreneurs as well as an experienced bird enthusiast, because then you get a pragmatic perspective on the research. I also did the SWOT-analysis of the Utsjoki municipality area from the perspective of the bird enthusiast customer segment, as this enables entrepreneurs to utilize their immediate vicinity for that segment.

The result was a method of developing companies, which can be used to make the local companies stand out from each other, and to clarify their own earnings logic. The most important aspects of this method are cooperation and communication. Its goal is to create a network that will make customers stay in the Utsjoki area longer. On behalf of bird watchers, ideas were obtained that local entrepreneurs can take advantage of depending on their own neighborhood.

Key words Bird watching, nature exercise, network, tourism areas.

SISÄLLYS

| | |
|--|----|
| 1 JOHDANTO | 5 |
| 2 TENONVARSI VERKOSTONA..... | 9 |
| 2.1 Kohteen esillepano | 9 |
| 2.2 Verkoston tuoma uudistus yrityksen liiketoiminnassa | 9 |
| 2.3 Arvotoiminnot verkoston määrittelemisessä..... | 10 |
| 2.4 Ydinsaamisen tuominen verkostoon | 10 |
| 3 LINTUHARRASTAJAT KOHDERYHMÄNÄ | 11 |
| 3.1 Miten suomalaiset lintuharrastajat matkustavat | 11 |
| 3.2 Lintuharrastajalle mahdollisuus nojata omaan tietoon | 12 |
| 3.3 Utsjoen kunnan tutkitut lintukohteet | 12 |
| 3.4 Pohjois-Norja tueksi houkutteluun. | 14 |
| 4 SUOMALAISET ULKOHARRASTUSRYHMÄT | 14 |
| 4.1 Laajat suhteet luontoon..... | 14 |
| 4.2 Jako viiteen | 15 |
| 5 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS..... | 16 |
| 5.1 Menetelmien valinta | 16 |
| 5.2 Lintuharrastajan haastattelu..... | 17 |
| 5.3 SWOT-analyysi lintuharrastajan näkökulmasta | 18 |
| 6 IDEOITA LINTUHARRASTAJIEN PALVELUIKSI | 20 |
| 7 POHDINTA | 22 |
| LÄHTEET | 24 |
| LIITTEET | 26 |

1 JOHDANTO

Olen osakkaana perheytyksessä, joka on hotelli-ravintola Guossi ja sijaitsee Utsjoen kunnassa. Lähdin Lapin ammattikorkeakouluun opiskelemaan restonomiksi, koska tarkoitus on tuoda elämyspalvelut osaksi perheytytystämme ja opintojen tuoman näkemyksen avulla ymmärtää, että yhteistyössä on voimaa. Näin ollen pyrin luomaan tekijöitä, jotka lisäävät yhteistyötä alueen muiden matkailuyritysten kanssa, koska sen avulla voidaan tuottaa parempaa asiakaspalvelua.

Lintuharrastusta voi tehdä ympäri maailman, näin ollen se tukee matkailua. Harrastus on halpaa koska välineisiin ei uppoa suuria summia rahaa, nimittäin jo sadalla eurolla saa hyvät kiikarit ja lintukirjan. Linnut ovat lukumäärältään suurin tasalämpöisten eläinten laji. Näin ollen luontoharrastusten piirissä myöskin suosituin. (Lintuharrastuksen perusteet 2016.)

Utsjoen kunnan alueella ei vielä tueta lintuharrastusta palveluiden osalta, vaikka alueen yrittäjillä on hyvä tuntemus kohteen luonnosta, joten opinnäytetyöni on oiva tapa ottaa ensimmäinen askel yhteistyön suuntaan. Tavoitteeni on tuoda yrittäjille tietoon alueen vahvuudet ja heikkoudet lintuharrastajan näkökulmasta sekä sen, mitä kyseinen asiakassegmentti etsii. Tämän myötä yrittäjät voivat omaan paikallistuntemukseen nojaten luoda lintuharrastajaa miellyttäviä palveluita omasta näkökulmastaan. Kun tuodaan yhdessä jokainen pieni pala tähän, niin saadaan aikaan jotain suurta. Tämä on tärkeää varsinkin näin covid-19-pandemian aikana, koska matkailun osalta ei ole tavoitettavissa kuin vain kotimaan matkailijat. Tehtäväni luoda liiketoiminnallinen verkosto, jonka avulla saadaan luotua pitkälle vietyjä elämysmatkakokonaisuuksia, jossa tuodaan esille Tenonvarren parhaat puolet. Kun paikalliset yrittäjät yhdessä ottavat markkinoinnissaan lintuharrastajat huomioon, luodaan siinä turvallinen tunne asiakkaalle lähteä kojelemaan Tenonvartta lintumatkakohteena.

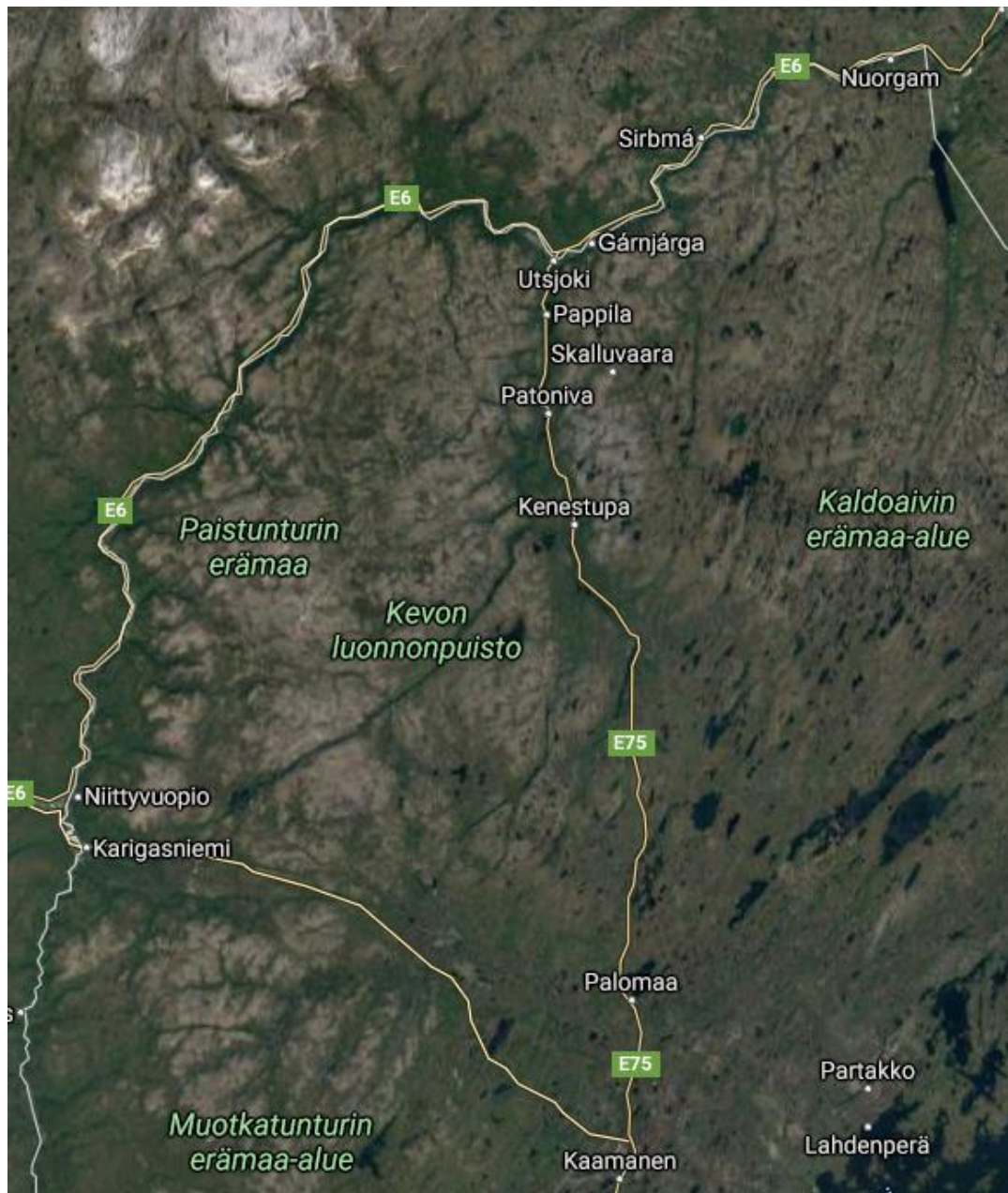
Opintojen jälkeinen työni on toimia toimitusjohtajana perheytyksessämme mikä tarkoittaa että, olen vastuussa hallitukselle Guossin kehityksestä. Aikaisemman koulutukseni pohjalta toimin kyseisessä yrityksessä keittiöesimiehenä, joten sitä

kautta olen saanut käytännön oppia esimiehenä toimimisesta. Nykyisen restonomi koulutuksen myötä olen saanut huomattavan määrän työkaluja viemään kehitystä asiakkaiden sekä paikallisten ihmisten määrittämään suuntaan. Näin ollen koen olevani valmis vastaamaan Guossin vaatiman toimitusjohtajan haasteisiin.

Opinnäytetyön teen päiväkirjamuodossa (Liite 1). Selvitän alkuun hyödyntäen dokumenttianalyysia sekä haastattelua, että mitä kyseisen asiakassegmentti etsii kohteistaan. Tämän jälkeen luon SWOT-analyysin Utsjoen kunnan alueesta, jotta voin selvästi näyttää mitkä ovat sen vahvuuksia ja heikkouksia. Analyysin turvin lähden haastattelemaan paikallisia yrittäjiä vapaamuotoisesti, jotta saan luotua kontakteja ja myöskin heidän mielipiteensä palvelun laadun parantamiseksi, sekä samalla tuotua esille keskustelun muodossa mitä lintuharrastajat oikein etsivät kohteistaan.

Alueeseen liittyy kolme kylää, eli Karigasniemi, Utsjoki ja Nuorgam sekä niiden välitön lähialue.

Kuvio 1. Tenonvarren kylien sijainti (Google maps).



Kyseisiä kyliä yhdistävää tietä kutsutaan suomen kauneimmaksi (Explore Utsjoki 2021), sekä on nousevissa määrin majoituspalveluita jotka ovat aivan Paistuntureiden kupeessa Tenontien varressa (Aalto ym. 2008, 20.) Maastossa on selvät erot kunnan eri alueella. Karigasniemi – Utsjoki välillä olevat tunturit ovat jylhempiä sekä huomattavasti vaikeammin saavutettavista kuin taas Utsjoki – Nuorgam välillä. Nuorgamin läheisyydessä olevat ovat tunturit ovat laakeita, mutta kohteessa on selvästi enemmän lampia ja järviä, joten voidaan hyödyntää eri palvelumuotoja. Kunnan alueella sijaitsee useita kansallisesti tärkeitä lintukohteita, esimerkiksi Nuorgamissa sijaitseva Pulmankijärvi FINIBAN tekemän selvityksen mukaan viidentenä.

Taulukko 1. FINIBA-alueet (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti 2015, 8).

| |
|---|
| 1. Lappalaisjärvi; Sodankylä |
| 2. Kuoskunjärvi; Savukoski |
| 3. Meltosjärvet; Ylitornio |
| 4. Pellojärvi; Pello |
| 5. Pulmankijärvi; Utsjoki |
| 6. Piessuo–Lumusjoki; Utsjoki |
| 7. Aatsinki–Onkamo; Salla |
| 8. Tsarmitunturin erämaa; Inari |
| 9. Joutsenaapa–Kaita-aapa; Salla, Savukoski |
| 10. Varpusuo–Saariaapa; Ranua |
| 11. Ivalojoen suisto; Inari |
| 12. Kevo; Utsjoki |
| 13. Maltion tunturit; Savukoski, Salla |
| 14. Värriö–Tuntsa; Salla, Savukoski |
| 15. Pallas–Ylläksen tunturialueet; Enontekiö, Kittilä, Muonio, Kolari |
| 16. Haikara-aapa–Vitsikkoaapa; Kemijärvi, Pelkosenniemi |
| 17. Tynnyriaapa; Kemijärvi |
| 18. Portimojärvi; Ylitornio |
| 19. Teuravuoma–Kivijärvenvuoma; Kolari |
| 20. Simojärvi; Ranua |
| 21. Kemijärven pohjoisosa; Kemijärvi |
| 22. Pää-Äljy–Kätkyvaara; Posio |
| 23. Kettujoki–Vaskojoki; Inari |
| 24. Mellakosken itäpuoliset suot; Ylitornio, Rovaniemi |
| 25. Korouoma–Jäniskaira–Soppana; Posio |
| 26. Luosto–Pyhätunturi; Sodankylä, Pelkosenniemi, Kemijärvi |
| 27. Luiron–Kitisen–Kemijoen haaran suot; Pelkosenniemi, Savukoski, Salla, Kemijärvi |
| 28. Kittilän suot, Kittilä; Sodankylä |
| 29. Riisitunturi–Karitunturi; Posio |
| 30. Pomokairan–Koitelaiskairan alue; Sodankylä, Kittilä |
| 31. Saariselän–Koilliskairan alue; Sodankylä, Savukoski, Inari |
| 32. Lemmenjoen alue; Inari, Kittilä, Enontekiö |
| 33. Lätäseno–Tarvantovaara; Enontekiö |
| 34. Käsivarren tunturiylänkö; Enontekiö |
| 35. Kaldoaivin alue; Inari, Utsjoki |
| 36. Vätsärin erämaa; Inari |
| 37. Muotkatunturin erämaa; Inari, Utsjoki |

2 TENONVARSI VERKOSTONA

2.1 Kohteen esillepano

Tunturit joiden huiput ovat helposti saavutettavissa niin kuin Kaunispää ja Kiilopää, ovat lintuharrastajien suosiossa. Tästä heidän reittinsä yleensä jatkuu Pohjois-Norjan Varanginvuonolle, entistä arktisempien lajien perässä. (Aalto ym. 2008, 20.) Paistuntureiden alueella sijaitsee mainioita soita tavata tundran lajistoja, kuten suokukkoja tai jänkäkurppia. Näistä linnut eritoten suosivat Karigasniemen Aliggaan vieressä sijaitsevaa Piesjäнкää, sekä Nuvvus-Aliggaan lähellä olevaa Linkinjänkää. (Erkkonen ym. 2003, 217.)

Palveluiden sekä nykyteknologian avulla voidaan tehdä kohteessa olevista tuntureista saavutettavia matkailijatoimijoiden yhteistyön avulla. Utsjoen kunnan alueella ja sen lähiympäristössä käy jo lintuharrastajia, mutta he tietävät jo etukäteen tarkasti kohteen, että minne menevät. Hyvin moni heistä tekee jo autolla paistuntureita kiertävän lenkin, eli Kaamanen – Karigasniemi – Utsjoki – Kaamanen (Gallas 2021.) Näin ollen meidän täytyy päästä vaikuttamaan etukäteen heidän suunnitelmiin jotta päästään laskuihin mukaan. Tässä me hyödynnetään internetin hakukoneita, eli täytyy pohtia mitä hakusanoja harrastajat hyödyntävät ja siten päästä heidän matkasuunnitelmaan mukaan. (Kaulanen 2021.)

2.2 Verkoston tuoma uudistus yrityksen liiketoiminnassa

Kun pyritään uudistamaan liiketoimintaa verkoston avulla, voi olla että nämä tarkoittavat arvotoimintojen ja johtamistavan kehittämistä tai palveluihin liittyviä parannuksia. Yleensä tällaiset verkot on jotain tiettyä tehtävää varten rakennettu ja näin ollen ovat määräaikaista. Ne perustuvat yleensä tutkimuksissa tehdyn uuden tietämyksen muovaamista uusiksi palveluiksi tai tuotteeksi. Uutta liiketoimintaa kehittävien verkostojen sisällä voi syntyä myös strategisia verkkoja, jos liiketoimintamahdollisuudet antavat myöten.

Tämä strategisen verkon avulla pyritään saavuttamaan jotain sellaista mihin eivät yrittäjät yksin pystyisi, se voi liittyä markkinointiin tai tuloksiin. Verkoston yhtenä erittäin tärkeä seikkana on sen tuomat roolit ja vastuut, jotta haluttu liiketoiminta tapahtuu. (Hyötyläinen ym 2009, 14, 64.)

2.3 Arvotoiminnot verkoston määrittelemisessä

Jotta saadaan hyödynnettyä liiketoimintaverkkoa paremmin, on hyvä asettaa ne arvontuotantologiikan mukaan. Jokainen palvelu tai tuote sisältää arvotoimenpiteitä tai tekijöitä jotka näitä toteuttaa. Tällöin verkostot voidaan kuvata yritysten sekä niiden tuottamien tuotteiden ja palveluiden tekemänä arvojärjestelminä. (Hyötyläinen ym. 2009, 65.)

Mitä paremmin pystyy määrittelemään arvotoiminnot niin se poistaa epävarmuutta, sekä helpottaa verkoston johtamista ja rakentamista. Jos ei tiedä arvotoimintoja niin sen vaikeampi on tarkentaa millaisia palveluita ja tuotteita tarvitaan, tällöin taas riski kasvaa. Kun näitä arvotoimintoja lähdetään uudistamaan niin että siinä on useampi toimija mukana, vaatii se silloin yhden yrityksen millä on vetovastuu. Tällöin tarkoituksena on kehittää jo valmiina olevia arvotuotantoja joiden kehityksen suunta on asiakaspohjaiset ratkaisut, sekä nämä ovat määräaikaista projekteja. Tähän vetovastuu yritykseksi sopii parhaiten sellainen jolla on hyvä markkina-asema, sekä vahva brändi. Kun on vahva brändi niin se tuo tasaisen kysynnän. (Hyötyläinen ym. 2009, 65, 68, 71.)

2.4 Ydinosaamisen tuominen verkostoon

Verkoston kokoaminen mikä vastaa hyvin asiakkaiden tarpeisiin vaatii vahvaa ydinosaamista jokaisen toimijan omalla kohdallaan. Tällöin verkoston tekijät ovat myös riippuvaisia muitten tekemisestä, eli täytyy olla vahva johtaja joka vaatii vastuun jakamista ja toimintojen yhteensopivuutta. Tämän saavuttaminen tarvitsee hyvää kommunikointia sekä tiedontuottamista. Samalla alueella toimivien yrittäjien ei kannata kilpailla keskenään, koska yhdessä he voivat tuottaa huomattavasti parempaa asiakaspalvelua. (Hyötyläinen ym. 2009, 70, 71, 74, 120.)

Kun jokaisella on oma ydinosaamisensa ja erikoisalueensa, niin kehityksen kannalta on tärkeää myös kehittää ja laajentaa omaa osaamisaluettaan yhdessä oppimisen kautta. Tämä vaatii sen että verkoston tekijöillä on samanlainen visio tavoitteista sekä tavoista saavuttaa ne. (Hyötyläinen ym. 2009, 70, 71, 74, 120.) Mitä tasa-arvoisempia ovat yhteistyökumppanit niin sen avoimempaa sekä eteenpäinpyrkivää on verkosto (Hyötyläinen ym. 2009, 116.)

3 LINTUHARRASTAJAT KOHDERYHMÄNÄ

3.1 Miten suomalaiset lintuharrastajat matkustavat

Kun on kyse suomalaisista lintuharrastajista niin he tykkäävät liikkua luonnossa omatoimisesti, sekä jokamiehen oikeudet luonnossa liikkumiseen ovat Suomen yksi tärkeimmistä tekijöistä sijainnin ja harvan asutuksen lisäksi (Aalto ym. 2008, 18.) Nykyaikana on herännyt pelko ilmastonmuutoksesta mikä on nostanut lihasvoimien tehtävää liikkumista lintuharrastuksen parissa lentämisen tai autoilun sijasta (Linturetkeily 2021b).

Lintuharrastaja asiakassegmentistä ei ole tarkoitus tehdä matkapaketteja, vaan ovat nimenomaan omatoimimatkailijoita. Kotimaiset ryhmämatkat yleensä suorittaa paikallinen lintuyhdistys sekä he tekevät sen pienellä katteella. Näin ollen liiketoiminnallisesti tämä ei ole kannattava asiakasryhmä alkaa tekemään ohjattua toimintaa. (Aalto ym. 2008, 21). Joskus lintuharrastajat tahtoisivat vain saapua takapihalle katsomaan lintua, minkä jälkeen lähtevät tuomatta yhtään tuloja yritykselle, vaikka yrittäjällä voi mennä jopa 25kg linnunsiemeniä viikossa pitääkseen yrityksen lähialuetta linnuille suotuisena (Gallas 2021).

Suomalaiset lintuharrastajat saapuvat kesällä, mutta kansainväliset harrastaja saapuvat jo helmikuussa, sekä heitä riittää maaliskuun loppuun. Hyvin useasti ovat kaksi yötä meillä, tämän jälkeen suuntavat Pohjois-Norjaan kolmeksi yöksi ja saapuvat vielä kahdeksi yöksi Suomen puolelle. Kansainväliset lintuharrastajien vierailu on vahvasti kiinni Norjan sesongista. (Gallas 2021).

3.2 Lintuharrastajalle mahdollisuus nojata omaan tietoon

Lintuharrastajat aloittavat lähiretkeilyllä mikä on myös suosittua ja hyviä kohteita kaupungeissa ovat puistot. Tästä on hyvä lähteä laajentamaan uusiin ympäristöihin, esimerkiksi lapissa tapaa täysin eri lintuja kuin että saaristossa. Täytyy kumminkin muistaa, että lintuharrastus on nauttimista. (Linturetkeily 2021b). Lapissa sääolosuhteet voivat nopeasti tehdä radikaalin muutoksen joten siihen pitää pysyä reagoimaan, muuten retkestä tulee selviytymismatka.

Lintuharrastajat ketkä lähtevät arktisten lintujen perässä Pohjois-Suomeen ovat jo kokeneita lintujen suhteen, näin ollen he tietävät millaisissa kohteissa linnut viihtyvät. Tässä vaiheessa astuu mukaan paikallinen yrittäjä, joka nykyteknologiaa hyödyntäen kertoo reitit tiettyihin kohteisiin luonnossa, jotta omatoimimatka-lun henki säilyy. Näiden paikallisten yrittäjien tietoon täytyy siis saada esimerkein millaisia luontokohteita linnut arvostavat.

Kun jokainen oman toimipisteensä lähialueella kartoittaa reitit, jotka vievät tuntu-reille sekä läpi suoalueet niin saadaan aikaan kattava kokonaisuus, josta riittää tarjontaa haasteita hakevalle sekä rentoutta kaipaavalle. Tätä kokonaisuutta kun lähdetään yhdessä markkinoimaan niin saadaan asiakkaille turvallinen olo tehdä hiukan pidempi lenkki autolla heidän ollessa matkalla Varanginvuonolle.

3.3 Utsjoen kunnan tutkitut lintukohteet

Kun Lapista katsotaan tärkeitä lintujärviä ja virtaavia vesiä, jotka sijaitsevat Utsjoen kunnan alueella. Karigasniemeä ja Utsjokea yhdistävän tien puolella välissä sijaitsee saari nimeltä Teppanasaari, mikä on tärkeä kerääntymisalue varsinkin keväisin hanhille sekä vesilinnuille. (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti, 2015, 39.) Tätä kyseistä saarta muistuttava kohde löytyy myös Utsjoen läheisyydestä, nimeltä Tiirasaari (Karpoff 2021). Suot ovat myös lintujen mieleen ja Lapin alueella tärkeitä soita Utsjoen kunnan alueella ovat muun muassa Bihtoš-Perjänkä, joka sijaitsee Karigasniemi-Kaamanen välisen tien eteläpäädyssä. Seuraava kohde on Luomusjoensuu minkä sijainti on Karigasniemi-Kaamanen väli-

sen tien varrella. Sitten ovat Piessuo joka sijaitsee Karigasniemi-Ailiggaan eteläpuolella sekä Linkeninjätkä, minkä sijainti on Nuvvus-Ailiggaan länsipuolella. (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti, 2015, 63.) Lapin tunturikohteista tärkeäksi paljastuu Kevon luonnonpuiston kaakkoisosassa oleva Savdsajärven ylänkö, mikä koostuu soista, lammista sekä järvistä. (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti, 2015, 67.)

Paikallisilla yrittäjillä on samantyyppisiä kohteita heidän yritysten lähialueella, minne heillä on tieto reitistä. Kun reitit tuodaan esille, niin nostaa se kohteen kiinnostavuutta lintuharrastajien suhteen, mutta myöskin muiden matkailijatyyppeiden kuten maastopyöräilijöiden suhteen. Suomessa on huomattu olevan kaksi muuton pääväylää, eli läntinen ja itäinen reitti, joita monien muuttolintujen reitti mukalle. Muuton kokoajina toimivat linnuille sopivat ruokailu- ja levähdysalueet, tai erinäköiset esteet. Jokilaaksot sekä niitä ympäröivät vaarajaksot toimivat yleensä isojen lintujen, kuten joutsenten ja hanhien, muuttoväylinä. (Jokimäki, 2015, 70.) Tuntureiden huipulta aukeaa huikea näkymä jokilaaksoon, mutta myöskin parhaimmat näkymät lintujen suhteen. Oikean optiikan turvin pääsee laajalti tarkkailemaan Teppanasaaren kaltaista kohdetta. Tällä Ylä-Lapin alueella on ainakin 200 eri lintulajia (Gallas).

Kuvio 3. Teppanasaari (Rasmus, S. 2020)



3.4 Pohjois-Norja tueksi houkutteluun.

Suomen pohjoisimmasta kylästä Nuorgamista tulee matkaa 160km Hornøyaan, josta viimeinen etappi tehdään lautalla, mikä kestää kymmenen minuuttia. Tämä kyseinen kohde tunnetaan lintusaarena, joka on nimetty lintubongareiden tai-vaaksi. Tällä kyseisellä kohteella löytyy muutakin matkailijaa kiinnostavaa nähtävää, kuten noitamonumentti. Tämä muistomerkki on rakennettu 1600-luvulla noitaroviolla poltetuille ihmisille, joita teloitettiin väkilukuun katsottuna enemmän kuin Euroopan valtioissa. (Peltonen 2021.) Utsjoen kunnan alueelta voi tehdä päivämutkan tälle kyseiselle kohteelle, mikä on hyvä ottaa huomioon markkinoinnissa (Reinola 2021).

Pohjois-Norja on iso osa Utsjoen alueen paikallisten elämää, he eivät koe, että liikkeessaan Tenojoen yli, menevät he kokonaan toiselle valtiolle. Kun yrittäjät tuovat oman arvotuotantologian mukaan esille Pohjois-Norjan kohteet tarjonnassaan, niin nostaa se houkuttelevuutta huomattavasti. Tämän tyylin myötä saadaan myös laajemmin otettua huomioon Pohjois-Norja markkinoinnissa, koska yrittäjät etsivät sieltä eri kohteita tällöin mitä tuoda esille.

4 SUOMALAISET ULKOHARRASTUSRYHMÄT

4.1 Laajat suhteet luontoon

Ihmisen asuinalue vaikuttaa hänen ulkoharrastusvalintoihin, sekä näillä valinnoilla luodaan kuvaa omasta persoonasta. Jos nämä harrastukset vaikuttavat paljolti ihmisen elämään, niin tulee niistä ihan osa identiteettiä. Sellaisia harrastuksia on muun muassa metsästys, kalastus ja laskettelu. Näissä paneudutaan silloin syvemmin kyseisen alalajiin, kuten kalastuksessa perhokalastukseen. (Kurttila, Sievänen, Tyrväinen & Tuulentie 2014, 22.) Suomalaisten harrastustoiminnan erottava tekijä on sukupuoli. Tähän vaikuttavat sosiaaliset sekä kulttuuriset tekijät, eikä yhteiskunnan epätasa-arvoinen tarjoama. (Kurttila ym. 2014, 25.)

Suomalaisista 96 prosenttia harrastaa ulkona liikkumista. Tätä tukevista harrastuksista suosituimpia ovat pyöräily, uinti luonnon vesissä, luonnon katselu, marjastus sekä kävely, mitä harrastaa yli puolet aikuisista. Hiukan pienempi osa, eli kaksi viidestä suomalaisesta harrastaa veneilyä, kalastusta, marjastusta, rannalla auringonottoa, sienestystä ja pienien puiden keräämistä sekä pilkkomista. Suomalaisten useimpiin harrastuksiin riittää metsä ja muu luonto, mitä voi kokea jokamiehen oikeuksilla. Heillä onkin vuodenajasta riippuen jopa 13 eri harrastusta, jota inspiroi halu kokea luonnon läheisyyttä, tahto liikkua, sekä luonnossa rentoutuminen. (Kurttila ym. 2014, 25.)

4.2 Jako viiteen

Se että millaisia ulkoharrastuksia suomalaiset valitsevat, kumpuavat ne heidän elämäntyylihalinnoistaan. Seuraavaksi heidät jaetaan viiteen eri ryhmään. Jako perusteena toimii ikä, koulutusaste, suokupuoli, sekä kerrotaan kuinka määrällisesti ovat jakautuneet.

Ensimmäisenä tulee ryhmä, joka pitää luonnon nähtävyyksistä sekä nauttimisesta. He siis mielellään nostavat luontoon kosketusta ja luontoympäristöä. Kyseiseen ryhmään kuuluu noin 25 prosenttia suomalaisista ja yleensä ovat iäkäämpiä naisia jotka ovat korkeasti koulutettuja. (Kurttila ym. 2014, 28-29.)

Seuraava ryhmä muodostuu ihmisistä, jotka pitävät enemmän maaseudulla tehtävistä harrasteista. Eli he haluavat esimerkiksi metsästää, kalastaa, mökkeillä sekä suorittaa luonnon hoitotöitä. Tähän ulkoiljaharrasteryhmään kuuluu myös noin 25 prosenttia ja koostuvat pitkälti alhaisen koulutustason omaavista iäkäämmistä miehistä. (Kurttila ym. 2014, 28-29.)

Kolmas ryhmä harrastaa sen sijaan liikunnallista ulkoilua, esimerkiksi hiihtoa, pyöräilyä, sekä juoksemista. He myös viihtyvät mökillä ja pitävät maaseutuharrasteista. Normaalisti he ovat keskimäärin muita nuorempia miehiä, jotka ovat korkeasti koulutettuja ja heitä on vajaat 25 prosenttia. (Kurttila ym. 2014, 28-29.)

Toiseksi viimeisen ryhmän henkilöitä kuvaa parhaiten käsite perheulkoilu. Heidän ulkoiluharrastus muodostuu lasten kanssa ulkoilusta ja luonnossa suoritettavista peleistä, sekä leikeistä. Kuntolenkkeily, luonnosta nauttiminen ja mökkeily ovat myös heidän harrastuslistallaan. Kyseistä kategoriaa on noin 20 prosenttia suomalaisista ulkoharrastajista ja yleensä ovat korkeasti koulutettuja nuoria naisia. (Kurttila ym. 2014, 28-29.)

Viimeinen ryhmä koostuu passiivisista ulkoharrastajista, joilla on suppeammin ulkoharrastuksia, sekä vähemmän harrastus kertoja. Tällä ryhmällä ei ole ikä- tai sukupuolijakaumaa, vaan jakautuu muuten tasaisesti, paitsi kaikista vanhimmissa ikäryhmässä heitä on vähiten. Nämä profiilit auttavat palveluiden tuottamista oikeille asiakasryhmille. (Kurttila ym. 2014, 28-29.)

5 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

5.1 Menetelmien valinta

Alkuun minun täytyy saada todenmukainen kuva Utsjoen kunnan alueen kohteista, joita arktikalinnut suosivat, jotta pystyn kertomaan paikallisille yrittäjille ne esimerkein. Tämän myötä yrittäjät itse voivat lisätä oman kohteensa kiinnostavuutta kyseisen asiakassegmentin silmissä tuomalla esille kyseiset kohteet, sekä reitit niihin. Tämän jälkeen tehdään kyseisestä alueesta eli Utsjoen kunnasta SWOT-analyysi lintuharrastajien näkökulmasta.

Kun tiedetään harrastajien mieltymyksiä ja alueen vahvuudet, niin osataan kohdistaa markkinointia. Suurimmilta osin tämä opinnäytetyö perustuu dokumenttianalyysiin, mutta käytän myös haastattelumenetelmää. Haastateltavana on Lapin alueella toimiva kokenut lintuharrastaja, sekä Utsjoen kunnan ja sen lähialueen yrittäjät. Tämä menetelmä tuo käytännönläheisen näkökulman tutkimukseen.

Lintuharrastajat asiakasryhmää ei ole määritelty tarkasti. Eli kun pyritään tekemään kohdennettuja matkakohteita, nojataan siinä tutkimukseen, missä suomalaiset ovat jaettu ryhmiin ulkoharrastusten perusteella. Lopuksi tarkastellaan Pohjois-Norjassa sijaitsevia kohteita mitä voidaan hyödyntää markkinoinnissa lintuharrastajien suhteen. Esimerkiksi Vesisaarella sijaitsee majoituspalvelu, jolla on

myynnissä huoneistoja nimellä Bird view apartments, mitkä on suunnattu jo nimenkin mukaan lintuharrastajille (Sistonen, S).

5.2 Lintuharrastajan haastattelu

Tutkielmaan halusin myös käytännön kokemusta omaavan näkökulman. Sodankylässä asuva kokenut lintuharrastaja on toiminut harrastuksen parissa jo 59 vuotta. Seuraavaksi tulee haastattelu, jossa itse ole laatinut kysymykset paikallisten yrittäjien näkökulmasta (Liite 2), siten että saataisiin käytännön läheinen kuva lintuharrastajista.

Olen aloittanut vuonna 1962 lintuharrastuksen, jolloin sain ensimmäiset kiikarini sekä innostus heräsi kavereiden myötä. Vuosikymmenten aikana olen ehtinyt muun muassa toimia 90-luvun havainnointien kirjaajana. Eli harrastajat ottivat yhteyttä havaitsemastaan lajista tietyllä alueella, sekä milloin tämä havainto tapahtui. Nykyään tämän hoitaa BirdLife:n ylläpitämä nettisivu Tiira, jonne voidaan omatoimisesti käydä kirjaamassa tehdyt havainnot. Kaikki harrastajat seuraavat Tiiraa. Kun tietystä kohteesta alkaa tulemaan havaintoja, lisää se kohteen kiinnostavuutta ja näin lintuharrastajat löytävät uusia kohteita, minne lähteä havainnoimaan. Tiiraan ilmoittaessa havaintoja täytyy pitää mielessä, ettei kirjaa ylös harvinaisimpia lintuja koska ne houkuttelevat paikalle munien kerääjiä. (Pihajoki 2021.)

Linturetkien vaihtelevuus on laaja, esimerkiksi kun käydään postilaatikolla mutka, niin ollaan jo linturetkellä. Toinen esimerkki on kun aamuvaihain lähdetään luontoon, jossa pisimmät retket venyvät jopa kymmeneen tuntiin. Ei haittaa, vaikka tulee vähän kävelymatkaa lintualueelle, Kunhan on hyvä kohde mihin voi laittaa kaukoputken, sekä pääsee ilman esteitä hallitseman aluetta. Sopiva etäisyys mistä hallita aluetta riippuu vahvasti kaukoputken objektiivista, mutta normaalisti se noin 120 metriä. Havainnointipaikan etäisyys on hyvä mainita, jotta harrastajat tietävät suunnata oikeille paikoille omien välineiden suhteen. Vessat ovat suuri plussa lintukohteissa mikä nostaa niiden kiinnostavuutta huomattavasti. (Pihajoki 2021.)

Lintuvalokuvaajat ovat nouseva trendi, joilla on huono lajituntemus. Heillä on laadukkaat laitteet millä saa loistavia kuvia, mutta eivät tiedä mistä kuvauskohteita kannattaa etsiä. Heidän suhteen palveluiden tuottajat voisivat viedä oikeaan, oikeaan aikaan, sekä hakea pois. Esimerkiksi jos yrittäjällä on tiedossa suokukkojen turnajaispaikkoja, mistä saisi oivia otoksia aikaan. Toinen mikä toimisi alueella missä on niukasti lintutietoutta, niin tunturikohteiden kartoitusmatkoja. Eli viedään harrastajat eri tunturikohteisiin, jossa tehdään tietty aika lintujen havainnointia. (Pihajoki 2021.)

BirdLife:n jäsenyhdistykset järjestävä linturalleja. Lapin alueesta vastaa Lly, eli Lapin lintutieteellinen yhdistys. Lly järjestää muun muassa Sodankylässä olevan linturallin Aves Lapponian, mikä on kesäkuun alussa. Tämä kyseinen linturalli on aloitettu 90-luvulla ja on vuorokauden mittainen kisa, missä tulee hyvin lintutietoutta kohteesta, esimerkiksi Lapin kesässä voi nähdä noin 125 lintulajia vuorokaudessa. Kisaan ei tule osallistujia muualta suomesta vaan on vahvasti paikallisten varassa, sen sijaan Kuusamossa järjestetään suomen mestaruus kisat viikkoa ennen juhannusta. (Pihajoki 2021.)

5.3 SWOT-analyysi lintuharrastajan näkökulmasta

Vahvuudet

- Suuri alue lintuharrastamäärään nähden
- Tenojokilaakso
- Suot
- Kansallisesti tärkeitä lintukohteita
- Korkeus erot tuntureiden suhteen

Heikkoudet

- Suuri alue lintuharrastaja määrään nähden
- Vaikeakulkuisia tuntureita

Mahdollisuudet

- Pellot ja saaret jokilaaksossa

- Tuntemattomia muuttomääriä sekä muuttoväyliä
- Potentiaalisia tunturikohteita

Uhat

- Ilmaston lämpeneminen
- Porojen yliluku

Tenojokilaakso nousee lintujenkin kannalta suureksi vahvuudeksi, koska se tekee hyvän muuttoväylän sulalta Jäämereltä kohti etelää (Jokimäki & Jokimä-Kaisanlahti, 2015, 77). Kun jokilaaksosta nousee tunturialueelle, niin se on hyvin pitkälti suo aluetta, jossa on hajanaisesti pieniä tunturikoivuja. Tämän myötä näkyvyys tunturin laidalta on erittäin hyvä suolle, kuten Karigasniemen Ailiggaalta Piessuolle. Vaihteluakin löytyy tuntureiden muotojen suhteen alueittain, kuten Karigasniemi-Utsjoki välillä on jylhempää, kun taas Nuorgam-Utsjoki välillä matalia ja pyöreitä. Suuren alueen, niukan muutonseurannan, sekä niukan lintuharrastaja määrän takia Pohjois-Suomen alueella lintujen tekemää muuttoa tiedetään puutteellisesti (Jokimäki, 2015, 70). Tämä lisää mielenkiintoa tiettyjen lintuharrastajien suhteen, jotka haluavat tutkia tuntematonta.

Se että Utsjoen alue on niukasti tutkittua, niin on se myös heikkous, koska näin ollen kauempaa etelästä lintuharrastajat joutuvat ottamaan ison riskin tullessaan havainnoimaan lintuja. Todennäköisyys kasvaa ettei kohtaa erityisiä yksilöitä, koska kohteita ei ole kartoitettu lintujen osalta. Jotkin tunturit taas ovat niin jyrkkiä sekä kivikoiden peitossa, että liikkuminen on jo vaarallista kivivyöryn takia.

Tenon luoman väylän varrella on samanlaisia saaria tarjolla kuin Teppanasaari, jossa linnut voivat pitää lepo- ja ruokatauon (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti, 2015, 39.) Utsjoen kunnan alueella sijaitsee myös runsaasti tunturikohteita mistä löytyy potentiaalia, sekä on tehty niukasti lintukartoituksia (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti 2015, 13). Ei myöskään tunneta kovin hyvin vielä lapin yli tapahtuvaa arktika muuttoa kahlaaja- sekä vesilintujen puolesta.

Osa linnuista saapuu lappiin pohjoisesta Jäämereltä, mutta että kuinka suuri määrä kyseisiä lintuja tulee sekä mitä reittejä hyödyntäen ei ole vielä tiedossa.

(Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti 2015, 77). Utsjoen kunnan alueella on huomattavasti vähemmän lintulajeja kuin etelässä, mutta täällä on huomattavasti poikkeava lajisto, eli elämänpointteja löytyy bongareille (Karpoff 2021). Kyseisessä kohteessa riittäisi potentiaalia lintuharrastajalle, joka haluaa toimia tiedonlujana.

Paikallisena uhkana toimii porojen suuren yliluvun tuoma laidunnus mikä vaikuttaa moniin tunturilintujen kantoihin laskevalla tavalla, niin kuin sademäärän kasvu ja ilmaston lämpeneminen (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti 2015, 80). Globaaliin tilanteeseen Utsjoen kunnassa ei juurikaan voida vaikuttaa. Sen sijaan paikalliseen tilanteeseen pystytään vaikuttamaan luomalla lisää työpaikkoja. Silloin ei tarvitsisi pitää niin suurta porojen ylilukua, vaan talous saataisiin toimimaan luontoystävällisemmällä tavalla.

6 IDEOITA LINTUHARRASTAJIEN PALVELUIKSI

Opinnäytetyön pohjalta kokosin seuraavat ideat, joita yrittäjät voivat lähteä kehittämään, riippuen omasta lähiympäristöstään.

eFatbike pyöräily lintuharrastajien avuksi, koska jokamiehen oikeuksilla saa Pais-tuntureiden erämaassa ajaa polkupyörällä. Näin ollen paikalliset yrittäjät voivat lisätä kohteen kiinnostavuutta tekemällä valmiita reittejä heidän tarjoaman majoituksen lähipiiriin Bikemap sovelluksen avulla. Sovellus neuvoo reitin alkuun, sekä vie reitin läpi matkailijan. Nämä reitit johtaisivat oivallisten soiden luo, tai kauniiden maisemien läpi, jos vain liikuntamielessä ajaa.

Lintuvalokuvaajat ovat nouseva trendi ja heillä on useimmiten huono lajituntemus, mutta sen sijaan osaavat käyttää kameraa mainiosti. Näin ollen he eivät tiedä mistä kuvauskohdetta kannattaa etsiä, joten kyseisen tarkan asiakassegmentin suhteen voitaisiin tehdä ohjattuja elämysmatkoja luontoon. Oppaalla täytyy olla tiedossa kohta, josta on hyvä hallita tarkasteltavaa luonnon aluetta, sekä on lintujen suosima, esimerkiksi suokukkojen turnauspaikka.

Tehdään tuntureiden kartoitusmatkoja, jonka tarkoitus on luoda tietoa Utsjoen kunnan alueella olevista kohteista. Oppaalla on tietoa kohdealueesta ja opas voi viedä harrastajat tietyksi ajaksi kohteeseen tai opas voi esittää millaisia kohteita on tarjolla hänen tuntemalla alueella mistä harrastajat valitsevat mieleisensä ajankohtaan nähden.

Hyödynnetään Kevon luonnonpuistoa lintu- ja taidevaelluksen voimin. Tämä on luonnonpuistossa tehtävä vaellus, missä retkivarusteisiin kuuluu kaukoputki, sekä kirjanpitovälineet. Tämä sama matka sopisi myös taidevaellusretkeen, mikä kestäisi viikon ja siitä tehtäisiin näyttely lopuksi. (Karpoff 2021.)

Pidetään oppaan avulla kohde uniikkina. Kun yrittäjällä on tiedossa kohde, josta löytää harvinaisen linnun, niin tehdä tästä ohjattu kohde lintuharrastajalle. Oppaan avulla pidetään huoli ettei lintua häiritä liiallisella toiminnalla, tai harrastajat, varsinkaan valokuvaajat, eivät mene liian lähelle lintua. Tätä kohdetta ei saa myöskään mainostaa liikaa, koska liiallinen kävijämäärä voi karkottaa linnun ja pahimmassa tapauksessa pilata pesinnän. (Gallas 2021.)

Paikallisia linturalleja, toisin sanoen pinnakisoja, joita järjestää BirdLifen jäsenyhdistykset. Tässä joukkueet kilpailevat nähtyjen lintulajien määrästä tietyssä kohteessa, sekä tietyn ajan kuluessa. Kisoista voidaan tehdä myös ekopinnaralleja, missä voi liikkua pelkästään lihasvoimin. Näiden kisojen tarkoitus on aktivoida harrastajia, sekä kartoittaa lintulajeja hausalla tavalla. (BirdLife 2021a.)

Herätetään lintuharrastajien kiinnostus havainnoinnilla ja kirjaamalla. Lintubongaus on pisteiden keruuta ja joillakin on tämä kyseinen harrastus niin lähelle sydäntä, että voivat vaikka vuokrata vesitason. Tärkeintä on vain keretä katsomaan tiettyä lajia, rauhallisimmille bongareille pyöräretki voi toimia kattona. Linnut ovat liikkuvaista sorttia niin bongauksessa täytyy toimia ripeästi, joskus saattaa käydä niin että kyseinen erikoisuus on lähtenyt paremmille maille bongareiden tullessa paikalle. Kaikki lintuharrastajat eivät bongaa, vaan voivat jopa suuttua kutsuessa heitä bongareiksi (BirdLife 2021c.)

Nostetaan kohteen kiinnostavuutta kirjaamalla lintuhavaintoja Utsjoen kunnan alueelta Tiira nettisivulle. Tämä nostaa kohteen kiinnostavuutta automaattisesti, koska tämän avulla harrastajat etsivät uusia havainnointipaikkoja.

Tehdään yrityksistä kohdennettuja tietyille asiakasryhmille. Jokaisella yrittäjällä on omanlaisensa arvotuotantologiikkansa sekä ydinosaamisensa. Jokainen palvelu tai tuote sisältää näitä arvotoimenpiteitä, esimerkiksi kärjistettynä moottorikelkka safarilla, kun otetaan tauko tietyssä kohteessa niin asiakas saa ohjatun koulutuksen poronluun käsittelyyn. Toisessa yrityksessä moottorikelkka safarilla käydään varjoliitämässä tunturin huipulta alas. Arvotuotantologiikka siis liittyy vahvasti yrittäjän ydinosaamiseensa ja mitä paremmin tämän pystyy määrittelemään, niin sen varmemmin pystytään tarkentamaan, että millaisia palveluita yrityksissä tarvitaan.

Kootaan yrityksistä määräaikainen liiketoiminnallinen verkosto. Tämän myötä voidaan tehdä elämyskokonaisuuksia yritysten välillä, jotka ovat suunnattuja tietyille asiakasryhmille. Ne ovat jaettu esimerkiksi sukupuolen, iän ja koulutustason mukaan (Liite 3). Tai voidaan hyödyntää asiakasryhmiä millä harrastustoiminta näkyy jo hänen identiteetistään. Voidaan myös teemoittain tehdä kokonaisuuksia, joillakin on harrastus kuten lintubongaus kun taas toisilla vain loma (Järvelin 2021). Eli kun jokainen yrittäjä tuo pienen palan siihen niin saadaan tarjottua koko Utsjoen kunnan lähialue tietyille asiakasryhmälle kohdennettuna. Nämä liiketoimintaverkostot myös lisäävät asiakkaiden viipymää alueella, mikä nostaa koko kohteen tuloja. (Järvelin 2021.)

7 POHDINTA

Opinnäytetyössä on kaksi pääasiaa, jotka ovat yritysten välinen yhteistyö sekä pyrkimys lisätä suomalaisten lintuharrastajien kiinnostusta kohteesta. Lintuharrastaja ryhmästä ei löytynyt suoraan tutkittua tietoa mistä olisi selvinnyt tarkat määritelmät asiakassegmentistä. Näin ollen jouduin etsimään uuden lähestymistavan, mikä loppupeleissä osoittautui hyödyllisemmäksi. Tämän tutkimuksen

pohjalta yrittäjät saavat käsityksen miten voidaan jakaa karkeasti kotimaan matkailijat asiakassegmentteihin ja näin ollen kohdistaa palveluita.

Lintuharrastaja asiakasryhmä ei vaadi sen suurempia investointeja, joten näen tämän oivana ryhmänä kokeilla yritysten välistä yhteistyötä. Tämä dokumentti-analyysi vaati hiukan pohtimista jotta pystyi sisäistämään asian täysin, kun siinä joutui rakentamaan samalla mielikuvaa kuinka se käytännössä toimisi. Liiketoiminnallinen verkosto projektin myötä yritykset voisivat erikoistua johonkin tiettyyn palveluun, jonka määrää yrittäjän ydinosaaminen.

Alkujaan kun aloitteli tehtävän tekemistä niin tärkeäksi seikaksi osoittautui sen runko, koska heti seuraavassa askeleessa tehtävän suhteen tarvitsi edellisen tehtävän tuloksen tai edellisten tehtävien yhteissumman. Alkuperäisen suunnitelman muutos kesken tekemisen oli henkisesti isompi haaste kuin mitä todellisuudessa fyysisesti, sekä askel huomattavasti parempaan lopputulokseen. Joten aina täytyy uskaltaa katsoa useasta näkökulmasta tilannetta, jotta ei uraudu liian syvälle sille polulle, joka johtaa negatiiviseen suuntaan.

Tämän tutkimus antaa viitteitä sen käyttäjälle, jonka täytyy itse suunnitella lopullinen tuote, joten omalaatuisuus säilyy. Kun itse rupean vastaamaan yrityksen vetovastuusta, niin selventää tämä huomattavasti näkemystä, kuinka aloittaa covid -19 pandemian jälkeinen tuotteistaminen kotimaan matkailijoille. Haastattellessani paikallisia yrittäjiä huomasin, että tutkimukseni myös laskee kynnystä harjoittaa yhteistyötä. Haastattelujen myötä ohjautui näkökulma myös vahvasti luonnon ja luonnonkappaleiden hyvinvointiin, ettei markkinoinnin onnistuttua pilata kohdetta kummaltakaan osin liiallisella käytöllä. Uusia kehityksen aiheita aukesi yritystenkohdalla, eli lähteä viemään kohteen identiteettiä ja palveluita yrittäjän ydinosaamisen suuntaan. Jatkotutkimuksia nousi esille muun muassa markkinoinnin suhteen, eli kuinka yrittäjät tavoittavat tietyt asiakassegmentit tehokkaasti.

LÄHTEET

Aalto, T., Below, A., Honkala, J., Karhunen, J., Koivula, M., Korpimäki, E., Kylänpää, Juha., Lampila, P., Lampila, S., Lehikoinen, E., Lemmetyinen, R., Mikkola-Roos, M., Normaja, J., Pihlaja, M., Pyhälä, M., Rintala, J., Rönkö, M., Seimola, T., Suorsa, P., Södersev, J., Taavetti, H., Tiainen, J., Tolvanen, P., Valkama, J., Valste, J., Velmala, W., Vepsäläinen, V. & Vuorisalo, T. 2008. Luonnossa linnut osa 3. Porvoo: WS bookwell Oy.

BirdLife Suomi 2021a. Bongaus. Viitattu 15.4.2021
<https://www.birdlife.fi/lintuharrastus/lintuharrastuksen-perusteet/monta-tapaa-harrastaa/bongaus/>

BirdLife Suomi 2021b. Linturetkeily. Viitattu 15.4.2021
<https://www.birdlife.fi/lintuharrastus/lintuharrastuksen-perusteet/monta-tapaa-harrastaa/linturetkeily/>

BirdLife Suomi 2021c. Muutonseuranta. Viitattu 15.4.2021
<https://www.birdlife.fi/lintuharrastus/lintuharrastuksen-perusteet/monta-tapaa-harrastaa/muutonseuranta/>

Erkkonen, J., Hotakainen, M., Hovi, M., Jalava, J., Kaaro, J., Kaikusalo, A., Koskimies, P., Lehtelä, M., Lommi, S., Luhta, V., Mela, M., Nikkinen, M., Nurmi, J., Rajasärkkä, A., Saura, A., Suominen, T., Tuovinen, E. & Vuokko, S. 2003. Luonnonharrastajan Suomi. Koillismaalta tuntureille Porvoo: WS Bookwell Oy.

Explore Utsjoki 2021. Lapland. Viitattu 11.4.2021. <https://exploreutsjoki.fi/nae-jakoe-utsjoki/suomen-kaunein-tie-2/>

Gallas, A. 2021. Neljän tuulen tupa Ay. Emäntä. Haastattelu 28.4.2021

Hyötyläinen, R., Kulmala, H., Malinen, P., Möller, K., Valkokari, K & Vesalainen, J., 2009. Verkostot liiketoiminnan kehittämisessä. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Järvelin, A. 2021. Giellajohka Oy. Emäntä. Haastattelu 28.4.2021

Jokimäki, J & Jokimäki-Kaisanlahti, M. 2015. Lapin tärkeät lintualueet. Oulu: Lapin yliopisto. EAKR-Hanke. Erweko Oy. Viitattu 15.4.2021
https://lauda.ulapland.fi/bitstream/handle/10024/62221/Lapin_tarkeat_lintualueet_pdfA.pdf?sequence=2

Kaulanen, E. 2021. Hotel Utsjoki Oy. Hotelli päällikkö. Haastattelu 27.4.2021

Karpoff, E. 2021. Wild Kevo. Isäntä. Haastattelu 27.4.2021

Kurttila, M., Sievänen, T., Tyrväinen, L. & Tuulentie, S., 2014. Hyvinvointia metsästä. Helsinki: Suomalaisen kirjallisuuden seura.

Lintuharrastuksen perusteet 2016. Helsinki: BirdLife Suomi ry. Viitattu 16.3.2021 <https://www.birdlife.fi/lintuharrastus/lintuharrastuksen-perusteet/>.

Palonen, V. Paradise reporters Oy. Pohjois-Norjan parhaat matkakohteet, nämä maisemat on pakko kokea kerran elämässä. Viitattu 02.04.2021 <https://kerranelamassa.fi/norja-matkailu/pohjois-norja/>

Pihajoki, O. 2021. Bongariwebbi. Ylläpitäjä. Haastattelu 22.4.2021

Reinola, J. 2021. Lomatärppi Oy. Lomatärpin isäntä. Haastattelu 27.4.2021

Sistonen, S. 2021. Utsjoen kunta. Projektipäällikkö, vastuullinen matkailu Utsjolle. Haastattelu 27.4.2021

Tilastokeskus. Matkailu. Helsinki: Tilastokeskus. Viitattu 16.3.2021 <https://www.stat.fi/meta/kas/matkailu.html#tab1>.

Kuvio 1. Kylien sijainti. Google Maps. Viitattu 9.4.2021 <https://www.google.com/maps/@69.6165483,25.8985331,160411m/data=!3m1!1e3?hl=fi>.

Kuvio 2. Rasmus, S. Teppanisaari 2020. Nuvvus.

Kuvio 2. FINIBA alueet. Jokimäki, J & Jokimäki-Kaisanlahti, M. 2015. Lapin tärkeät lintualueet. Oulu: Lapin yliopisto. EAKR-Hanke. Erweko Oy. Viitattu 15.4.2021 https://lauda.ulapland.fi/bitstream/handle/10024/62221/Lapin_tarkeat_lintualueet_pdfA.pdf?sequence=2

LIITTEET

Liite 1 1 (4). Päiväkirja

13.4.21

Tänään on tarkoitus vähän kartoittaa asiakasprofiileja, joka luo huomiselle swot-analyysille hiukan pohjaa. Perehdyn aiheeseen Hyvinvointia metsästä ja Linnut luonnossa kirjojen avulla sekä netistä etsin tietoa nimenomaan lintuharrastaja asiakas-segmentistä.

Päivän tavoitteet toteutuivat kirjojen osalta ihan kohtuullisesti, mutta internetistä ei löytynyt mitään uutta tietoa. Kyseisen asiakas-segmentin kohdalta jää tietoa hieman suppeaksi mikä tulee tekemään haastavaksi asiakasprofiilin luomisen.

Päivän tuoma kehitys toi tietoon lintuharrastuksen tärkeän alalajin joka on valokuvaus, varsinkin kansainvälisillä markkinoilla talvinen Suomi nähdään yhtä mielenkiintoisena kuin esimerkiksi Etelä-Afrikan savannit.

14.4.21

Tämän päivän tavoite on luoda aikataulusta poiketen haastattelua ohjaava pohja Sodankylän lintubongarille, koska otan sen haastattelun ennen swot-analyysiä jotta häneltä saisi hieman lisätietoa kyseisestä asiakas-segmentistä. Näin ollen swot-analyysin tekoon on enemmän tietopohjaa mihin nojata.

Tänään otan yhteyttä lintuharrastajaan sähköpostitse ja pyrin sopimaan puhelinkeskustelu ajan lähipäiville.

Lintuharrastaja ei vielä vastannut sähköpostiin, mutta ei tällä ole niin kiire että antaa hetken aikaa hänelle. Haastattelun suuntaa vievän kyselyn olen saanut valmiiksi

Liite 1 2(4). Päiväkirja

Seuraavaksi olen kirjannut ylös mikä on päivän tavoite sekä kuinka meinaan saavuttaa sen. Lopuksi kerron kuinka päivä käytännössä eteni.

15.4.21

Löytää tietoa asiakasprofiilista swot analyysiä varten sekä sen varalta ettei lintuharrastaja vastaa.

Etsin netistä tietoa kyseisestä asiakas-segmentistä.

Lintuharrastaja ei vastannut tänään, mutta löysin netistä mielenkiintoisen nettisivun mikä kertoo lintujen tavasta käyttää luontoa. Joten uusi suunnitelma:

En luo asiakasprofiilia lintuharrastajasta, vaan kerron esimerkein millaisista kohteista linnut pitävät levähdys- ja ruokailupaikkoina. Kerron myös pääpiirtein miten lintuharrastajat toimivat, koska löysin lähteen joka antoi sen suhteen ikään kuin suuntaa. Tämän kehityksen suunnan myötä täytyy pohtia miten sitten luon pohjan minkä avulla tulevaisuudessa yrittäjät tulevat kommunikoidaan asiakas-segmenttien suhteen, kun et ota sitä osaksi opinnäytetyötä.

18.4.2021

Sodankylän lintuharrastaja ei vastannut sähköpostiin joten tänään aloitan tekemään swot-analyysiä lintujen näkökulmasta. Kun tietää millaisista alueista ne pitävät niin ne määrittävät minne harrastajan kuuluu mennä.

Dokumenttianalyysin pohjalta luon swot-analyysin.

Kehityksen puolesta opin että porojen suuri yliluku vaikuttaa negatiivisesti jo muihin metsän eläimiin (Jokimäki & Jokimäki-Kaisanlahti 2015, 80).

19.4.2021

Nyt alan ottamaan yhteyttä yrittäjiin ja sopimaan ajankohtaa milloin tavata yrittäjiä.

Otan sosiaalista mediaa sekä sähköpostia hyödyntäen yhteyttä yrittäjiin.

Hiukan omaa aikataulua muuttaen saatiin sovittua tiistaille 27.4 tapaamiset Utsjoelle kolmen yrittäjän sekä yhden matkailukoordinaattorin kanssa.

Liite 1 3(4)

22.4.2021

Lintuharrastaja Sodankylästä otti yhteyttä ja kertoi haluavansa lähteä mukaan opinnäytetyöhöni.

Teen kysymykset hänelle ja otan yhteyttä.

Lintuharrastajista nousi alalaji valokuvaajat kohteeksi mistä voisi tehdä ihan ohjatun elämispaketin. Tämä tarkka asiakas-segmentti ei tunne lintulajeja niin hyvin että osaisi itse mennä oikeaan kohteeseen, joten kuvioon astuu opas. Opas veisi oikeaan kohteeseen sovituksi ajaksi ja hakisi myös pois.

23.4.2021

Lintuharrastaja asiakas-segmenttiä ei löytynyt internetistä tai kirjastojen kirjoista laajoista etsinnöistä riippumatta. Päätin ottaa uuden lähestymis suunnan ja kartoittaa millaisia ulkoharrastus muotoja suomalaisilla on ja missä määrin.

Löysin hyvän lähteen tähän piakkoin, sellaisen kuin Hyvinvointia metsästä.

Suomalaiset ovat jaoteltu ryhmiin ikäjakauman sekä koulutus tason perusteella. Näiden mukaan voidaan tehdä kohdennettua palvelua, riippuen mitä ympäröivä luonto eniten tukee.

24.4.2021

Seuraavaksi alan tuottamaan tekstiä tulokset ja tuotokset osioon.

Hyödynnän tässä niin Pihajoen näkemyksiä kuin dokumenttianalyysiä.

Näitä yhdistelemällä saatiin aikaan kattava kokonaisuus, muun muassa liiketoimintaverkoston luomisen tuoma pitkälle viety harrastustoiminnan suhteen.

26.4.2021

Tapaan pian Utsjoen alueen yrittäjiä. Nyt luon tiiviin kokonaisuuden asiasta kuinka herättää lintuharrastajien mielenkiinto.

Valitsen opinnäytetyöstä yrittäjän näkökulmasta kiinnostavimmat asiat.

Jokaista miellyttävää päätöstä ei voi tehdä.

Liite 1 4(4). Päiväkirja

27.4.2021

Tänään tapaan Utsjoen kirkon kylällä sijaitsevat yrittäjät.

Sovin tapaamiset yhden tunnin välein.

Yrittäjät toivat oman näkemyksen rohkeasti esille asiasta ja osallistuivat keskusteluun aktiivisesti.

28.4.2021

Tänään tapaan yrittäjät Giellajoen sekä Kaamasen alueelta.

Käytän samaa taktiikkaa kuin Utsjoen yrittäjien suhteen.

Lintuharrastajien suhteen täytyy olla myös varovainen. Yrittäjän täytyy pitää huoli siitä ettei oman kohteensa lintuja häiritä liiallisella kävijämäärällä.

30.4.2021

Seuraavaksi käyn läpi yrittäjien antaman palautteen.

Pyrin sisällyttämään sen tekstiin.

Ryhmässä on voimaa. Yrittäjien kanssa jutteleminen toi aivan erillaisia näkökulmia mitä ei itse havainnut ollenkaan.

02.5.2021

Tänään on tarkoitus tuoda hiukan Pohjois-Norjan tarjontaa esille.

Käytän yrittäjiltä saamaani tietoa.

Pohjois-Norja on oikea lintuparatiisi.,

Liite 2. Lintuharrastajan haastattelurunko

Mikä sytytti teissä intohimon aloittaa lintuharrastuksen?

Kuinka kauan olette harrastanut lintujen havainnointia?

Mikä yhdistys vastaa Lapin alueesta?

Järjestetäänkö lapin alueella pinnakisoja tai toisin sanoen pinnaralleja? Missä?

Kuinka pitkiä ovat tavanomaiset linnun havainnointi retket kun luontoon lähdetään?

Kuinka saitte tiedon uusista asioista lintuharrastuksen suhteen? Tai kuinka tavoittaa markkinoinnissa?

Voisiko lintuharrastajien suhteen miettiä ohjattua toimintaa?

Liite 3 1(2). Liiketoiminnallinen verkosto



Liiketoiminnallisen verkoston vetovastuussa toimii yritys millä on vahvin brändi ja muut yritykset pyrkivät samaan visioon vahvimman brändin omaavan yrityksen kanssa. Näin ollen kun päätetään millaisille teemoille tai asiakassegmenteille kohdennetaan palvelut niin jokaisella yrittäjällä tulee samat tavoitteet.

Liite 3 2(2). Liiketoiminnallinen verkosto.

Tämän myötä yritykset osaavat tuoda tarjolle yrittäjän oman osaamisen vahvimmat puolet tälle asiakasryhmälle, olivatpa he esimerkiksi urheilullisten harrastusten perässä tai lintujen havainnoinnin mukaan liikkuvia. Yritykset tekisivät yhteistyötä myös markkinoinnin suhteen, eli ohjaisivat asiakasta seuraavaan yritykseen jossa tämä asiakasryhmä on huomioitu, esimerkiksi laittamalla julkisiin- tai majoitustiloihin esitteitä heidän tuottamista palveluista. Kommunikoinnin myötä palvelujen kehitystä viedään asiakkaiden toivomaan suuntaan, koska saadaan laajemmin tietoon mitä he etsivät. Tämän projektin tuoman kehityksen myötä yrityksen oma ansaintalogiikka selkiytyy ja projektin päätyttyä yrittäjä osaa lähteä viemään omien palveluiden kehitystä kannattavaan suuntaan jossa on huomioitu yrittäjän oma ydinosaaminen ja asiakassegmentit.