

Minna Peltonen

LUONTOMATKAILUPALVELUJEN TUOTTEISTAMINEN  
YYTERIN ALUEELLA

Matkailun koulutusohjelma  
2013

## LUONTOMATKAILUPALVELUJEN TUOTTEISTAMINEN YYTERIN ALUEELLA

Peltonen, Minna  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Matkailun koulutusohjelma  
Kesäkuu 2013  
Ohjaaja: Renfors, Sanna-Mari  
Sivumäärä: 35  
Liitteitä: 3

Asiasanat: tuotteistaminen, tuotekehitys, luontomatkailu

---

Työni aiheena oli tuotteistaa luontomatkailutuotteita Yyterin alueelle. Työni oli osa isompaa projektia ja tilaajana toimi Karhuseutu ry. Yyterin alue on jopa kansainvälisesti tunnettu upeista hiekkarannoistaan, mutta tämän työn tarkoitus oli suunnitella ja tuoda esiin nimenomaan alueen luontomatkailumahdollisuuksia. Kohderyhmäkseni valikoituivat Iso-Britanniasta tulevat luontomatkailijat, joten suunnittelin luontomatkailupakettini heidän tarpeidensa pohjalta. Tutkimusta tehdessäni sain selville, että kohderyhmääni kiinnosti varsinkin lintujen tarkkailu, pyöräily ja patikointi, joten käytin luontomatkailupaketeissani kyseisiä aktiviteetteja.

Työni tutkimusmenetelmäksi valikoitui toiminnallinen opinnäytetyö. Tämä siitä syystä, että tavoitteenani oli tehdä konkreettisia luontomatkailupaketteja, joita Karhuseutu ry voi myöhemmin projektissaan hyödyntää. Toiminnallisenkin opinnäytetyön on aina perustuttava teorialle, joka oman työni kohdalla käsitteli tuotteistamista ja luontomatkailua käsitteenä. Hyödynsin luontomatkailupakettieni suunnittelussa myös Yyterin kylpylähotellin henkilökunnan osaamista. Luontomatkailupakettini suunnittelin käyttäen hyväksi matkailutuotteen tuotekehityksen prosessimallia.

Teorian ja kohderyhmäni kiinnostuksen kohteiden pohjalta suunnittelin kolme luontomatkailupakettia, joita Karhuseutu ry voi käyttää myöhemmin osana projektiaan. Luontomatkailupakettini sisältävät monipuolisesti niitä asioita, jotka tutkimukseni aikana nousivat kohderyhmäni kiinnostuksenkohteiksi. Yksi suunnittelemani luontomatkailupaketeista on puhtaasti kesällä toteutettava. Yksi luontomatkailupaketeista on suunniteltu siten, että vaikka sitä voi myydä koko lumettoman kauden, paras aika myydä kyseistä luontomatkailupakettia on keväällä ja syksyllä lintujen muuttoaikaan. Viimeinen luontomatkailupaketti on tarkoitettu talvella myytäväksi. Talvella kohderyhmälläni on mahdollisuus saada ennen kokematon luontomatkailukokemus lumen ja kylmän takia.

## NATURE TOURISM PACKAGES TO YYTERI AREA

Peltonen, Minna

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in tourism

June 2013

Supervisor: Renfors, Sanna-Mari

Number of pages: 35

Appendices: 3

Keywords: branding, product design, nature tourism

---

The purpose of this thesis was commercialized nature-based tourism products to Yyteri area. My work was part of a larger project, and was ordered by Karhuseutu Association. Yyteri area is internationally well-known for its stunning beaches, but this work's idea was to design and bring out the specific nature-based tourism opportunities. The target group was selected from the UK. They are people, who are already interested of nature tourism so I planned my nature tourism packages according to their interests. During research I learned that my target group is interested especially in bird watching, biking, and hiking, so I used these activities in my nature tourism packages.

My research method was selected as a functional study. This is due to the fact that my aim was to make a concrete nature tourism packages that Karhuseutu Association can take advantage in the project. Although my work is a functional study; the thesis must be based on a theory. My work theory was based on the product design. I also explain the concept of nature tourism. I designed my nature tourism packages by using the tourism product development process model.

As outcome of this thesis I planned three different nature tourism packages basing on my theory and target group's interests. Karhuseutu Association may use these nature tourism packages later as part of their own project. I included my nature tourism packages a variety of those things that my research time raised to be my target group's interests for travelling. One of my nature tourism packages can be sold during summer time. One of my nature tourism packages was made for winter, when my target group can experience new type of nature tourism and one of these nature tourism packages is based on bird migration time, so best time to sell that product is spring and autumn.

# SISÄLLYS

1. JOHDANTO .....	5
2. TYÖN TAVOITTEET JA TUTKIMUSTEHTÄVÄ .....	6
2.1 Työn tavoitteet .....	6
2.2 Tutkimustehtävä .....	7
3. TUTKIMUSMENETELMÄ .....	8
4. YYTERIN ALUE .....	10
5. MATKAILUTUOTE .....	11
5.1 Luontomatkailu .....	12
5.2 Luontomatkailutuotteen vaatimukset .....	13
6. TUOTEKEHITYS .....	14
6.1 Tuotekehitys matkailualalla .....	15
6.1.1 Matkailutuotteen tuotekehitysprosessi .....	16
6.1.2 Oman työni tuotekehitysprosessi .....	20
6.2 Tuotekehityksen hyödyt yritykselle .....	21
7. TULOKSET .....	22
7.1. Patikointia ja muuttolintuja .....	22
7.2. Pyöräretki Meri-Porin maisemissa .....	26
7.3. Talvihuveja .....	28
8. YHTEENVETO .....	30
9. LUOTETTAVUUSTARKASTELU .....	31
10. POHDINTA .....	32
LÄHTEET .....	34
LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Yyterin alue Porissa tunnetaan upeista hiekkarannoistaan ja joistakin tapahtumistaan, mutta muuten alue on melko tuntematon, varsinkin ulkomailla. Kuitenkin Yyteri ja Satakunta ylipäänsä on potentiaalinen matkailukohde, jota ei vielä ole oikein osattu hyödyntää. Kulttuuri ja tapahtumat vetävät asiakkaita ulkomaita myöden, mutta nämä tapahtumat ovat jättäneet varjoonsa luontomatkailun, joka onkin keskittynyt lähinnä Itä-Suomen villoihin metsiin ja Lappiin. Puhdas luonto ja oikeus liikkua metsissä ovat kuitenkin myös Yyterin alueen valttikortteja, joilla varsinkin ulkomaalaisia voisi houkuttaa. Lisäksi alueella on luontopolkuja ja monipuoliset mahdollisuudet lintujen tarkkailuun, sillä monet lintulajit käyttävät aluetta levähdyspaikkana muutossa ja pesiviäkin lajeja on paljon. Aionkin nyt työni avulla tuoda esiin myös tätä puolta alueesta.

Aiheen opinnäytetyölleni tarjosi Karhuseutu ry, joka pyysi tuotteistamaan luontomatkailupaketteja Yyterin alueelle. Luontomatkailulla tarkoitetaan kaikkea luonnossa tapahtuvaa matkailua aina eläinten tarkkailusta vaikkapa vaellukseen. (Matkailun edistämiskeskuksen [www-sivut](http://www.sivut)) Työni avulla onkin tarkoitus nostaa Yyterin aluetta tunnetuksi muutenkin kuin uimarantana. Ideoita työhöni lähden hakemaan tutustumalla Yyterin ja Meri-Porin alueen tarjontaan Yyterin kylpylähotellin sekä Porin Seudun Matkailu oy Maisan henkilökunnan avulla ja tietenkin penkomalla Internetiä. Kohdealueeni on myös minulle melko vieras, joten se asettaa lisää haastetta ja mielenkiintoa tehtävää kohtaan.

Lähden rakentamaan luontomatkailupaketteja tuotteistamisen ja tuotesuunnittelun teorian kautta. Käsittelen työssäni myös luontomatkailutuotteelle asetettuja vaatimuksia, ja sitä, mikä ylipäänsä lasketaan matkailutuotteeksi. Kohderyhmäkseni valikoituivat Iso-Britanniasta tulevat matkailijat, joten kaikki suunnittelemani aktiviteetit on valikoitava siten, että ne kiinnostavat kohdeasiakkaitani. Kiinnostuksen kohteet ja harrastukset kuitenkin ohjailevat paljon matkustuskäyttäytymistä ja matkakohteita.

Työni on toiminnallinen opinnäytetyö, sillä lopputuloksena on konkreettinen,

myytävissä ja markkinoitavissa oleva tuote. Kuitenkin luontomatkailupakettieni suunnittelu ja kokoaminen perustuu tuotteistamisen teorialle. Työstäni on myös oikeasti käytännön hyötyä Yyterin ja koko Porin alueen matkailulle. Työni yhdistää myös sivutuotteenaan alueen matkailutoimijoita, kun yhdistelen heidän palvelujaan toisiinsa. Vastaavaa tuotekehittelyä tarvitaan kuitenkin myös tulevaisuudessa, sillä ihan määrättömästi ei erilaisia osia voi toisiinsa yhdistellä. Lopputuloksena on helposti palapeli, eikä yhtenäinen kokonaisuus, kuten tarkoitus on. Ajattelin tehdä luontomatkailupakettini mahdollisimman omatoimisiksi, joten aktiviteeteistä kiinnostuneet harrastajat voivat tulla kokeilemaan luontomatkailua suomeen, ilman, että hinta asettaa esteitä tulemiselle.

## 2 TYÖN TAVOITTEET JA TUTKIMUSTEHTÄVÄ

### 2.1 Työn tavoitteet

Työni pääasiallisena tavoitteena on luoda uusia luontomatkailupaketteja, joilla Satakunta saadaan näyttämään houkuttelevalta matkailukohteelta ulkomaalaisen, tässä tapauksessa Iso-Britanniasta tulevan luontomatkailijan silmin. Tällä hetkellä Satakunnassa on kyllä tarjontaa luontomatkailuun, mutta toimijat ovat hajallaan ja markkinoivat kukin vain omaa tuotettaan. Työni sivutuotteena olisi tarkoitus saada Satakunnan matkailuyrittäjät verkostoitumaan entistä paremmin. Tämä tapahtuu luonnollisesti yhdistelemällä eri palveluntuottajien palveluja yhteen. Paketteja suunnitellessani tavoitteenani on luoda asiakkaan sellaisenaan ostettavia paketteja, joita voi tarpeen vaatiessa myös helposti muokata asiakkaan toiveiden mukaisiksi. Suomi sinänsä koetaan Matkailun edistämiskeskuksen tekemän tutkimuksen mukaan jonkin verran kiinnostavaksi luontomatkailukohteeksi Isossa-Britanniassa varsinkin melontaa ja kalastusta harrastavissa piireissä. Myös lintujen ja eläinten tarkkailua harrastavien joukossa Suomi oli kohde, jota voisi kokeilla. Tietoa ja mielikuvia oli kuitenkin kovin vähän. (Matkailun Edistämiskeskuksen [www-sivut](#), Kohderyhmähaastattelut Iso-Britanniassa ja Saksassa) Tätä tietoa aion käyttää lähtökohtana omien luontomatkailupakettieni kokoamisessa.

Satakunnassa luontomatkailu mielletään usein vain kesällä tapahtuvaksi matkailuksi. Tämä saattaa osittain johtua siitä, että lumi ja sitä kautta talviaktiviteetit ovat vaikeasti markkinoitavissa, koska takuita mahdollisuudesta järjestää esimerkiksi meren jäällä retkiluistelua tai hiihtoa, ei ole. Tavoitteeni on kuitenkin suunnitella luontomatkailupaketteja siten, että tarjolla olisi jotakin ympäri vuoden, koska tekemistä löytyy muulloinkin kuin kesäkaudella. Varsinkin ulkomaalaisille asiakkaille talvella tapahtuva luontomatkailu voi olla eksoottinen elämys lumen ja kylmän takia.

Työni keskipisteenä aion käyttää Yyterin Kylpylähotellia, josta otan paketteihini ainakin majoituksen ja mahdollisesti ruokailuja. Tässä vaiheessa jo alueella toimivien matkailuyrittäjien yhteistyö tulee ajankohtaiseksi. Toimijoiden yhdistäessä voimansa on mahdollista luoda luontomatkailupaketteja, joilla todella pystytään houkuttelemaan turisteja Satakuntaan.

Työlläni on merkitystä koko Satakunnan alueelle, mutta varsinkin Yyterin alueen vetovoiman kehittämisessä. Yyteri tunnetaan kotimaassa hiekkarannoistaan ja joistakin tapahtumistaan, mutta muuten alue ja sen mahdollisuudet ovat tuntemattomia. Ulkomailla yleisesti alueesta on vielä vähemmän tietoa. On tärkeää saada tehtyä alueesta houkutteleva, sekä kotimaisille, että ulkomaalaisille turisteille. Vaikka työni tarkoituksena on tuottaa nimenomaan Iso-Britanniasta tuleville turisteille houkuttelevia luontomatkailupaketteja, antaa tämä työ mahdollisuuden markkinoida ja tehdä aluetta tunnetuksi myös kotimaisille asiakkaille.

## 2.2 Tutkimustehtävä

Tutkimustehtävällä tarkoitetaan sitä kysymystä tai asiaa, johon työni on tarkoitus antaa vastaus. Tässä tapauksessa tutkimustehtäväni on tuotteistaa luontomatkailupaketteja Iso-Britanniasta tuleville luontomatkailijoille. Työni tapahtumapaikkana on Yyterin alue Porissa ja tukikohtana käytän Yyterin Kylpylähotellia. Matkailupakettieni majoitus siis tapahtuu Yyterin Kylpylähotellilla. Majoitus on kuitenkin paketeissani vain sivuosassa, sillä pääasia on luonnossa tapahtuvat aktiviteetit ja luonto itsessään.

Matkailupakettieni kohderyhmäksi valikoituivat Iso-Britanniasta tulevat pariskunnat, joilla jo ennestään on kokemusta luontomatkailusta. Suomen luonto on ainutlaatuinen

verrattuna muihin Euroopan maihin, joihin kohderyhmäni tällä hetkellä matkustaa. Tehtävänäni onkin tehdä niin houkuttelevia luontomatkailupaketteja, että kohderyhmäni kiinnostus herää. Todennäköisin kohderyhmäni onkin juuri pariskunnat, jotka jo kotimaassaan harrastavat luontomatkailua. Tällä kohderyhmällä kiinnostus luontomatkailuun on jo olemassa, ja todennäköisesti juuri he etsivät lomakohteeseen jotakin luontoon liittyvää. Turistit, jotka ei kotimaassakaan ole harrastaneet luontomatkailua tai eivät edes ole kiinnostuneita siitä, eivät luultavasti kiinnostu sitä Suomessakaan, huolimatta siitä miten luontomatkailupaketteja heille markkinoi. Pariskunnat valitsin kohderyhmäksi siitä syystä, että lasten kanssa ja perheenä luontomatkailu on melko haastavaa lasten lyhytjännitteisyyden takia. Varsinkin lintuja ja eläimiä tarkkaillessa tai melonnassa lapset voivat asettaa haasteita. Kohderyhmän on oltava sellainen, jossa kaikki pääsevät helposti liikkumaan, eli myös liikuntarajoitteiset jäävät pakettieni ulkopuolelle.

### 3 TUTKIMUSMENETELMÄ

Työni tulee olemaan toiminnallinen opinnäytetyö. Tämä tarkoittaa sitä, että kun työni on valmis, minulla on tuote, joka pääsee markkinoille. Tuote on tässä tapauksessa kolme luontomatkailupakettia kohderyhmälleni. Kohderyhmäksi valikoituivat Iso-Britanniasta tulevat pariskunnat, jotka jo kotimaassaan ovat kiinnostuneita luonnosta ja harrastavat luontoaktiviteettejä. Toiminnallisenkin opinnäytetyön on aina perustuttava teorialle, joka minun tapauksessani on tuotesuunnittelusta. Vilkan ja Airaksisen mukaan toiminnallinen opinnäytetyö mittaa opiskelijan tietoa ja taitoa aiheesta ja se sisältää aina teoriaan ja tiedonkeruuseen perustuvan osion, jonka pohjalta tehdään jokin tuote, josta sitten tehdään raportti. Raportoinnin tarkoitus on esitellä miten ja miksi kyseiseen lopputulokseen on päädytty. Raportti on yhtenäinen ja johdonmukainen kirjallinen tuote, jonka avulla lukija pystyy ymmärtämään, miten konkreettinen tuote on syntynyt. Toiminnallisella opinnäytetyöllä on oltava toimeksiantaja, joka määrittää sen, millaisessa muodossa opinnäytetyön tuotos tehdään. Kyseessä voi olla esimerkiksi toimintaohjeita, kotisivut tai vaikkapa esite. (Vilka & Airaksinen, 2003, 66.)

Saatuani tehtävän tuotteistaa matkailupaketteja aloin miettiä asiaa siitä näkökulmasta,



mikä voisi kiinnostaa juuri Iso-Britanniasta tulevaa matkailijaa. Tässä vaiheessa tutustuin Matkailun Edistämiskeskuksen tekemiin tutkimuksiin, joissa selvitetään kohderyhmääni kiinnostavia asioita ja odotuksia. Kun tilaajan toiveet tulivat selviksi, aloin tutkia eri vaihtoehtoja matkailupaketin osiksi. Aion tehdä työni teoriaosuuden tuotesuunnittelusta. Kun työni on valmis, tarkoitus olisi, että minulla on muutama sellaisenaan markkinoille sopivia luontomatkailupaketteja, joita voi tarpeen vaatiessa myös helposti muokata asiakkaan toiveiden mukaisiksi yhdistelemällä eri osia.

Työni teoriaosuudessa kerron tuotteistamisen vaiheista ja mitä kunkin vaiheen kohdalla pitää ottaa huomioon. Tämän teorian pohjalta kokoon myös omat pakettini. Teoriaosuuteni perustan muun muassa Raija Komppulan ja Matti Boxbergin teokselle Matkailuyrityksen tuotekehitys, 2002. Teos ei ole aivan tuoreimmasta päästä, mutta perusajatus tuotekehityksestä ei ole muuttunut ja tuoreempia teoksia ei aiheesta juuri ole tarjolla. Tuotekehitys ja tuotesuunnittelu ovat koko työni idea, joten käsittelen näitä asioita laajasti työssäni.

Pakettien suunnittelussa käytän hyväkseni työni tilaajan osaamista ja kokemusta siitä, mitä ulkomaalaiset matkailijat lomaltaan toivovat. Lisäksi käytän laajasti Matkailun Edistämiskeskuksen teettämiä tutkimuksia varsinkin niiltä osin, kuin ne koskevat Iso-Britanniasta tulevia matkailijoita. Sikäli toki tämä on hieman erilaista, koska tarkoitus on luoda luontomatkailupaketteja, joten rentoutumis- ja löhölomat tai tapahtumien ympärille perustuvat matkat jäävät pois laskuista. Kun olen selvittänyt minkä tyyppistä luontomatkailupaketteja asiakkaat toivovat otan selvää alueen mahdollisuuksista ja alueen toimijoilla jo olevista tuotteista ja näistä yhdistelen tilaajan toivomia paketteja.

Vilka ja Airaksinen painottavat, että toiminnallisenkin opinnäytetyön raportoinnin on perustuttava tutkittuun tietoon, joten myös toiminnallisen opinnäytetyön raportoinnissa on tärkeätä merkitä lähteet muistiin ja viitata niihin oikein. Virheellinen tai puutteellinen viittaaminen johtaa helposti vilppiin, kun taas tahallista lähteiden väärinkäyttöä kutsutaan plagioinniksi. (Vilka & Airaksinen, 2003, 20.)

## 4 YYTERIN ALUE

Parhaiten Yyterin alue tunnetaan pitkästä hiekkarannastaan, sekä tietysti vielä liikkuvista hiekkadyneistä. Tosin dyynien liike on viimevuosina hidastunut ja vähentynyt rakentamisen ja kasvillisuuden lisääntymisen seurauksena. Hiekkarannalla sijaitsee myös toinen Suomen kahdesta naturistirannasta. Yyterin alueella järjestetään paljon erilaisia kesätahtumia, jotka vetävät alueelle matkailijoita ympäri suomen, joten pelkän hiekkarannan varaan alueen toimintaa ei ole jätetty. Harva kuitenkaan tietää, että Yyterin ja koko Meri-Porin alue tarjoaa loistavat puitteet myös retkeilyyn, pyöräilyyn ja lintujen tarkkailuun.

Yyterin Kylpylähotelli sijaitsee loistavalla paikalla keskellä kuuluisia Yyterin dyynejä aivan Yyterin hiekkarannan tuntumassa. Tämä perhevetoisesti pyörivä hotelli on rakennettu 1970-luvulla. Jan Söderlundin ja Erkki Valovirran suunnittelema kylpylähotelli toimii paitsi lomailijoiden majoituspaikkana, myös kokous- ja kongressitilana. Kylpylähotellissa on 113 huonetta ja noin 300 vuodepaikkaa. Yyterin Kylpylähotelli on sitoutunut kehittämään toimintaansa kestävämpään suuntaan, jotta myös tulevaisuudessa matkailijat voisivat nauttia alueen puhtaasta luonnosta. Tämä pitää sisällään jätteiden lajittelun, pyrkimyksen energian ja veden säästämiseen aina kun mahdollista, sekä lähiruoan käyttämisen ravintolassa. (Yyterin kylpylähotellin [www-sivut](#))

Perinteisen kylpylähotellitoiminnan lisäksi Yyterin kylpylähotelli vuokraa lomamökkejä, Yyterin Villoja, sekä tarjoaa monipuolisia kokous- ja kongressipalveluja. Lisäksi Yyterin alueella on tarjolla paljon erilaisia aktiviteetteja, joihin osaan on mahdollista hotellista vuokrata välineitä. Ehdottomasti tunnetuin toiminta Yyterissä on juuri kylpylä. Kylpylä tarjoaakin paljon erilaisia hoitoja ja aktiviteetteja periaatteella jokaiselle jotakin. Kylpylähotelli toimii myös sillä ajatuksella, että kaikki palvelut on saatavilla saman katon alta. (Yyterin kylpylähotellin [www-sivut](#))

## 5 MATKAILUTUOTE

Matkailutuote on kokonaisuus, johon on koottu kokonaisuudeksi erilaisia palveluita ja

aktiviteetteja. Matkailutuotteeksi lasketaan ainoastaan vapaa-ajan matkat, vaikka asiakas kuluttaisikin samoja palveluita esimerkiksi työmatkoilla. Matkailutuote ei ole konkreettinen asia tai esine, vaan kokemukseen perustuva elämys. Tästä johtuen eri asiakkaat saattavat kokea tuotteen hyvinkin eri tavalla. Toiselle unohtumattoman elämyksen tuottava tuote saattaa toiselle aiheuttaa pettymyksen. Lisäksi tuotetta kulutetaan samaan aikaan, kun sitä tuotetaan, joten inhimillisiä virheitä ei saa korjattua samalla tavalla, kuin esimerkiksi viallisen tavarahan voi vaihtaa uuteen. Matkailututkimuksessa tunnetuin matkailutuotteen määritelmä on esittää matkailutuote pakettina, joka koostuu viidestä komponentista. Näitä ovat kohteen vetovoimatekijät, kohteen palvelut, saavutettavuus, mielikuvat kohteesta ja hinta. (Komppula & Boxberg 2002, 11.)

Koska matkailutuote on aina asiakkaan henkilökohtainen kokemus, ei matkailuyritys oikeastaan edes tuota itse matkailutuotetta, vaan luo ainoastaan tuotteen vaatimat edellytykset. Nämä edellytykset voidaan kuvata kolmen komponentin mallilla. Nämä kolme komponenttia ovat palvelukonsepti, palveluprosessi ja palvelujärjestelmä. Palvelukonsepti on matkailutuotteen ydin, joka perustuu asiakkaan tarpeisiin, jotka perustuvat matkustusmotiiviin. Palveluprosessi taas sisältää kuvauksen varsinaisesta matkailutuotteesta esimerkiksi esitteenä. Palvelujärjestelmä sisältää kaikki yrityksen voimavarat, eli palvelujärjestelmään voidaan laskea kuuluvaksi kaikki matkailutuotteen osat, kuten paikka, palvelut ja palvelevan henkilökunnan ammattitaito. (Komppula & Boxberg 2002, 21-23.)

Matkailutuotteen kokoaminen lähtee aina liikkeelle yrityksen liikeideasta. Liikeidea määrittää matkailutuotteen ytimen, jota ympärille liitettävät lisäpalvelut täydentävät. Ydinpalveluille välttämättömiä ovat avustavat palvelut, joita ilman ei matkailija voi kuluttaa ydinpalvelua, näihin avustaviin palveluihin lukeutuu esimerkiksi lentoyhtiöillä lähtöselvitys. Avustavien palveluiden lisäksi tarvitaan vielä erilaisia tukipalveluita, jotka eivät enää ole pakollisia ydintuotteen kuluttamisen kannalta, mutta tekee kokemuksesta miellyttävämmän. Tukipalvelujen avulla yritysten on mahdollista saada matkailutuotteensa kiinnostavammiksi asiakkaan näkökulmasta. (Puustinen & Rouhiainen, 2007, 205-208.)

Matkailutuotteessa paikka on isossa roolissa, mutta paikka tai kohde sinällään ei ole riittävä matkailutuote. Paikka tai kohde voi olla syy matkustaa, mutta kun asiakas on

perillä, tarvitsee hän erilaisia palveluita, jotka muodostavat matkailutuotteen. (Puustinen & Rouhiainen, 2007, 205.)

## 5.1 Luontomatkailu

Yleisellä tasolla luontomatkailulla tarkoitetaan kaikkea luonnossa tapahtuvaa matkailua (Matkailun Edistämiskeskuksen [www-sivut](http://www.sivut)). Tästä voidaan kuitenkin erottaa toiminnallinen luontomatkailu ja passiivinen luontomatkailu. Toiminnallisessa luontomatkailussa on mukana erilaisia aktiviteetteja, jotka tapahtuvat luonnossa, passiivinen luontomatkailu taas on enemmänkin luonnon tarkkailua, kuten esimerkiksi lintujen tarkkailua. Kuitenkin luontomatkailussa kohteen vetovoimatekijänä ovat juuri luonnonympäristö ja erilaiset luontoaktiviteetit. Asiakkaalle tärkeää on myös luontoaktiviteettejä kuluttaessaan että matkanjärjestäjä on ottanut huomioon ekologiset näkökulmat sekä tuotteen turvallisuuden. Suomen vetovoimaa lisää paitsi eksoottisuus ja puhtaat metsät, myös se, että maahan on helppo tulla. Suomeen pääsee helposti lentäen, mutta myös laiva- ja lauttaliikenne toimii. Suomen rajojen sisäpuolellakin on helppo liikkua, joten turisti voi halutessaan tutustua useampaan alueeseen.

Ulkomaalaiset luontomatkailijat tulevat suomeen pääsääntöisesti kokeakseen luonnon puhtauden, rauhan ja hiljaisuuden, jonka lisäksi muun muassa turvallisuus on yksi Suomen luontomatkailun valtti. (Vuoristo & Vesterinen, 2009, 45,46.) Suomeen vetää matkailijoita myös metsien paljous, sekä se, että niitä saa käyttää vapaasti jokamiehenoikeuksien puitteissa. Tämä on monessa maassa täysin käsittämätön tapa, sillä yksityisomistuksessa olevilla mailla ja metsissä ei pääsääntöisesti ole lupa liikkua. Monelle ulkomaalaiselle jo pelkkä metsään meneminen on elämys, varsinkin siitä syystä, että Suomen metsät ovat täysin erilaisia, kuin esimerkiksi Keski-Euroopassa. Metsät ovat sankempia ja synkempiä, sekä tietysti ulkomaalaisten uskomukset metsissä elävistä pedoista ovat omiaan lisäämään pelkoa ja kunnioitusta metsiämme kohtaan.

Luontomatkailusta haetaan usein uusia elämyksiä ja juuri elämyshakuisuus määrittää paljolti luontomatkailutuotteita. Elämys on toki jokaiselle matkailijalle henkilökohtainen kokemus ja kaikki mieltävät elämyksen eritavalla. Matkailutuotetta suunniteltaessa elämys on jokin positiivinen ja mieleenpainuva kokemus, mutta kuitenkin eri asia kuin kokemus, joka ei ole lainkaan niin paljon kiinni yksilöstä.

Elämyksen ei tarvitse olla extremeurheilua tai vastaavaa, vaan elämyksen voi luoda vaikkapa eläimiä tarkkailemalla tai patikkaretkellä luonnossa. (Komppula & Boxberg, 2002, 26,27.)

Luontomatkailussa asiakas pääsääntöisesti osallistuu hyvinkin aktiivisesti elämyksen syntyyn, jolloin matkanjärjestäjän tehtäväksi jää oikeastaan järjestää puitteet, jossa elämyksiä voi syntyä.

Suomessa eri alueet ovat eriarvoisessa asemassa, mitä tulee luonnon vetovoimatekijöihin. Näin ollen luontomatkailutuotteet on suunniteltava jokaiselle alueelle omien vetovoimatekijöiden ympärille. Pohjois- ja itäsuomessa luontomatkailua voi suunnitella vuoden ympäri esimerkiksi lumivarmuuden takia, kun taas etelässä luontomatkailun paras ja varmin kausi on kesällä.

Talvisesonki mielletään usein Lapissa tapahtuvaksi matkailuksi. Hiihtokeskukset ja laskettelurinteet ovat toki talven matkailuvaltteja ja näin ollen talvimatkailu sijoittuikin pääosin juuri Lappiin. Etelä-Suomessa talvi on suhteellisen lyhyt, eikä lumitilanne koskaan ole varma, joten lumeen liittyviä aktiviteettejä on etelässä vaikea markkinoida. Niiden tilalle pitää keksiä jotakin muuta, ja monin paikoin onkin otettu käyttöön esimerkiksi riista- ja petoeläinten tarkkailua.

## 5.2 Luontomatkailutuotteen vaatimukset

Koska pelkkä matka sellaisenaan harvoin matkailijoille riittää, on keksittävä uusia ideoita millä matkailijat saataisiin kohteeseen. (Komppula & Boxberg, 2002, 16.) Luontomatkailussa on paljon potentiaalia monipuolisuutensa vuoksi, kunhan matkailuyrittäjä vain muistaa muutamia perusasioita. Ensinnäkin suomen metsissä ja luonnossa voi liikkua suhteellisen vapaasti, mutta tietenkin jokamiehenoikeuksien puitteissa. Turvallisuus on tärkeätä huomioida aina, sillä asiakkaat haluavat kokea olevansa turvassa, vaikka matkan olisikin tarkoitus luoda elämyksiä ja jännitystä. Luontomatkailupalvelujen tuottajan on syytä huolehtia tuotteensa ekologisuudesta.

Turvallisuus on tärkeä asia ottaa huomioon mitä tahansa matkailutuotetta suunnitellessa, mutta varsinkin luontomatkailussa, jossa asiakas osallistuu aktiivisesti matkailutuotteen

tuottamiseen, riskit saattavat olla korkeat. Tuotteen turvallisuus määrittää osittain palvelun laadun asiakkaan silmissä, joten senkin takia siihen on syytä kiinnittää huomiota. (Komppula & Boxberg, 2002, 55.) Pauli Verhelä kuvaa teoksessaan Matkailun ohjelmapalvelujen turvallisuus, turvallisuutta kahdesta eri näkökulmasta. Ensimmäinen on turvallisuus ominaisuutena ja toinen turvallisuus toiminnallisena tavoitteena. (Verhelä, 2007, 49,50.) Turvallisuus ominaisuutena tarkoittaa toimintaympäristöä, sekä ihmisten toimintaa ja käyttäytymistä. Turvallisuus toiminnallisena tavoitteena taas tarkoittaa sitä, että turvallisuus tehdään erilaisilla säännöillä ja ohjeilla.

Toinen tärkeä asia luontomatkailussa on se, että luontoa ei vahingoiteta. Luontomatkailupaketit tulee suunnitella siten, että niiden kuluttaminen ei aiheuta pysyvää haittaa ympäristölle. Tämä pitää sisällään myös sen, että esimerkiksi eläimiä tarkkailtaessa niiden toimintaa ei saa häiritä. Varsinkin ulkomaalaisille luontomatkailuyrittäjien tulisi selvittää jokamiehen oikeudet, sekä säännöt ja ohjeet luonnossa liikkumiseen. Kestävä ja ekologinen matkailu voivat oikein toteutettuina olla myyntivaltteja matkailuyrittäjille, sillä asiakkaat ovat entistä valveutuneempia ja kiinnostuneita suojelemaan ympärillämme olevaa luontoa.

## 6 TUOTEKEHITYS

Yleensä tuotekehityksen taustalla on tarve kehittää yritykselle uusia tuotteita korvaamaan jo kilpailukykynsä menettäneitä tuotteita tai toinen vaihtoehto on, että tuotesuunnittelulla ja tuotekehityksellä pyritään parantamaan ja muokkaamaan vanhoja, jo olemassa olevia tuotteita. (Komppula & Boxberg, 2002, 94.) Puhuttaessa matkailutuotteen tuotesuunnittelusta, on otettava huomioon, että asiakkaalle ei suunnitella mitään konkreettista tuotetta. Matkailutuote on aina aineeton kokonaisuus, joka koostuu erilaisista palvelujen osista, jotka linkittyvät yhteen palvelutuotteeksi. Varsinkin luontomatkailutuotteita suunniteltaessa on otettava huomioon myös sää, joka saattaa vaihdella hyvinkin paljon.

Jotta voidaan lähteä puhumaan matkailutuotteen tuotesuunnittelusta, pitää ensin ymmärtää mikä on matkailutuote. Kirjassa matkailuyrityksen tuotekehitys (Komppula

& Boxberg, 2002, 11.) matkailutuote määritellään pakettina, joka koostuu viidestä osasta. Nämä matkailutuotteen osat ovat kohteen vetovoimatekijät, kohteen palvelut, kohteen saavutettavuus, mielikuvat kohteesta sekä hinta. Matkailutuotteen tuotesuunnittelussa on otettava huomioon myös se, että asiakas odottaa yleensä matkaltaan jonkinlaisia elämyksiä. Tämä elämyshakuisuus muuttaa tuotesuunnittelua siten, että tuotteita suunniteltaessa on mietittävä millaisia elämyksiä asiakas kyseisestä tuotteesta saa.

## 6.1 Tuotekehitys matkailualalla

Tuotekehitys lähtee yleensä liikkeelle jostakin ideasta. On olemassa asiakkaiden toiveita, tai jonkun yrityksen työntekijän ajatuksia siitä, minkä tyyppisiä tuotteita voisi myydä tai minkälaisella tuotteella voisi olla kysyntää. Tuotekehityksellä voidaan hakea parannusta myyntiin tilanteessa, jossa pelkkä vanhojen tuotteiden markkinointi ei enää tuota riittävästi. Taustalla tuotekehityksen tarpeelle voi olla myös muuttunut markkinatilanne. Markkinoille on saattanut kehittyä uutta kysyntää johon lähdetään tuotesuunnittelulla vastaamaan, tai muutostarpeeseen on syynä asiakkaiden kulutustottumusten muutos, mikä pakottaa yritykset sopeutumaan muuttuviin tilanteisiin. (Komppula & Boxberg 2002, 94) Juhani Jaakkola ja Eino Tunkelo määrittelevät tuotekehityksen teoksessaan Tuotekehitys- Ideoista markkinoille seuraavasti. ”Tuotekehitys on toimintaa, jonka tarkoituksena on etsiä, synnyttää, valita ja kehittää yritykselle uusia tuotteita sekä karsia pois vanhoja kilpailukykyensä menettäneitä tuotteita. (Jaakkola & Tunkelo, 1987, 41).” Lisäksi tuotekehitystä tarvitaan, koska hyvätkään tuotteet eivät menesty muuttumattomina markkinoilla loputtomasti.

Tuotekehitys on prosessi, joka etenee aina tietyn kaavan mukaan. Tuotekehitys alkaa aina uusien ideoiden kehittämällä ja lopulta ulos markkinoille tulee valmis tuote. Tuotekehitysprosessi jaetaan kahteen alueeseen, suunnitteluvaiheeseen ja toteutusvaiheeseen. (Komppula & Boxberg, 2002, 97.) Nimiensä mukaisesti suunnitteluvaiheessa kartoitetaan kysyntää sekä etsitään uusia ideoita ja mahdollisuuksia. Toteutusvaiheessa on jo olemassa uusi tuote, jota testataan ja kehitetään testauksen perusteella edelleen. Kun yritys lähtee kehittämään uusia tuotteita,

on otettava huomioon asiakasryhmä, jolle tuotteet suunnataan. On tärkeää, että uudet tuotteet vastaavat asiakkaiden toiveita ja tarpeita, sillä muuten teoriassa hyvä tuote on hyödytön.

### 6.1.1 Matkailutuotteen tuotekehitysprosessi

Teoksessa Matkailuyrityksen tuotekehitys (Komppula & Boxberg 2002, 99.) kuvataan tuotekehitysprosessin vaiheet seuraavasti. Tuotekehitysprosessin ensimmäinen vaihe on palvelukonseptin kehittäminen. Tässä vaiheessa määritellään itse matkailutuotteen sisältö, kartoitetaan kohdeasiakkaiden toiveet ja tarpeet, ja lisäksi selvitetään käytettävissä olevat resurssit. Käytettävissä oleviin resursseihin lasketaan käytettävissä olevat välineet ja henkilökunnan osaaminen. Palvelukonseptin kehittämisessä on sen lisäksi, että selvitetään henkilökunnan resurssit, mietittävä myös kuinka paljon kohdeasiakkaat ovat valmiit osallistumaan tuotteen toteutukseen, jotta voidaan suunnitella matkailutuotteen ydin, josta asiakkaat saisivat mahdollisimman paljon hyötyä ja elämyksiä. Tämän jälkeen ytimen ympärille ruvetaan hahmottelemaan erilaisia aktiviteettivaihtoehtoja, joilla pyritään vastaamaan erilaisten asiakkaiden toiveisiin.

Seuraavassa vaiheessa on vuorossa palveluprosessin kehittäminen, joka pitää sisällään muun muassa tuotteen osien, eli moduulien suunnittelun ja tarvittaessa kehittämisen, taloudellisen analyysin, ideoiden testaamisen omin voimin sekä asiakkaalle näkyvän tuotteen kuvauksen. Tuotteen osia ovat esimerkiksi majoitus, ohjelma, kuljetus paikasta toiseen sekä ruoka. Palvelumoduulien kehittäminen perustuu palvelukonseptiin. Moduulit pitää saada sopimaan yhteen luontevasti, jolloin tuotteesta tulee looginen ja asiakkaalle helposti ymmärrettävä kokonaisuus. Tuotteen jakaminen moduuleihin helpottaa yritystä huolehtimaan siitä, että tuote on helposti kulutettavissa, lisäksi tuotetta tuottava yritys pystyy tarkastelemaan ja parantamaan tuotteiden heikkouksia, kun tuote on paloiteltu osiin. Jokaisesta erillisestä moduulista tulisi koota erillinen palveluprosessin kulutus- ja tuotantokaavio. Näin yritys pystyy selvittämään itselleen milloin asiakas on tekemisissä palvelevan henkilökunnan kanssa, ja mitä ovat ne taustatyöt joita yritys joutuu suorittamaan asiakkaan näkemättä. (Komppula & Boxberg 2002, 100-105.)



Kun matkailutuote on yrityksen mielestä valmis markkinoille, tuotteen jokainen moduuli testataan erikseen. Jos kaikki on kunnossa, seuraava vaihe on markkinatestausta, jolloin tuotetta tarjotaan testattavaksi ulkopuolisille ihmisille. Tässä vaiheessa tuote on jo valmis kokonaisuus, joka testiryhmän hyväksymisen jälkeen kaupallistetaan, eli tuotetta ruvetaan markkinoimaan suuremmalle yleisölle. Tämän jälkeen tuote vielä arvioidaan. Matkailutuotteesta laaditaan asiakkaita varten kuvaus, joka yleensä on jonkinlainen lehtinen tai esite. Tuotetta markkinoidessa potentiaalisille asiakkaille kerrotaan mitä he hyötyvät tuotteesta, asiakkaalle pyritään luomaan mielikuvia matkasta. Tämä valmiin tuotteen kuvaus asiakkaalle on sitova ja sitä koskevat valmistamattomuus ja kuluttajansuojalaki. (Komppula & Boxberg 2002, 111.)

Paketteja suunnitellessa on tärkeää ottaa huomioon myös se, kuinka paljon rahaa kohdeasiakkaat ovat valmiit käyttämään matkaansa. Jos paketti on kallis, sen oletetaan olevan varsinainen elämys ylitse muiden. Tuotteet on siis rakennettava siten, että ne on mahdollista hinnoitella järkevästi. Sen lisäksi että tuotteen on oltava asiakkaan näkökulmasta järkevästi hinnoiteltu, pitää sen olla myös palvelujen tuottajalle kannattava. Lähtökohtaisesti tuotteesta on saatava voittoa, jotta sitä on järkevää myydä, sillä kannattamatonta tuotetta ei ole järkevää markkinoida.

Tuotetta suunnitellessa on hyvä ottaa käyttöön työkalu, joka kulkee nimellä blueprinting. Blueprinttauksella tarkoitetaan tuotanto- ja kulutuskaavioiden luomista. Tämä kaavio osoittaa ne palvelutuotteen kohdat jolloin asiakas on tekemisissä palvelun tuottajan kanssa. Kyseisessä kulutuskaaviossa näkyvät kaikki asiakkaalle näkyvät ja näkymättömät palvelun vaiheet sekä asiakkaan oma toiminta. (Komppula & Boxberg, 2002, 104.) Blueprinttaus kulkee myös nimellä palveluprosessin kuvaus, joka asiakkaalle kuvataan esitteessä, mutta jolloin siinä näkyvät ainoastaan asiakkaalle näkyvät tekijät. Yrityksen sisällä palveluprosessin kuvauksessa otetaan huomioon myös kaikki ne asiakkaalle näkymättömät tekijät, jotka ovat välttämättömiä tuotteen kuluttamiselle, mutta minkä kanssa asiakas ei ole tekemisissä. (Komppula & Boxberg, 2002, 104.)

Ennen uuden tuotteen päättämistä markkinoille, tarvitsee suorittaa tuotetestaus. Tuotetestauksen tarkoitus on löytää tuotteessa mahdollisesti olevat ongelmat tai viat, ennen kuin tuote pääsee maksavien asiakkaiden kulutettavaksi. Kun tuotetta testataan, kiinnitetään huomiota erityisesti tuotteen turvallisuuteen, onko tuotteen osat järkevässä

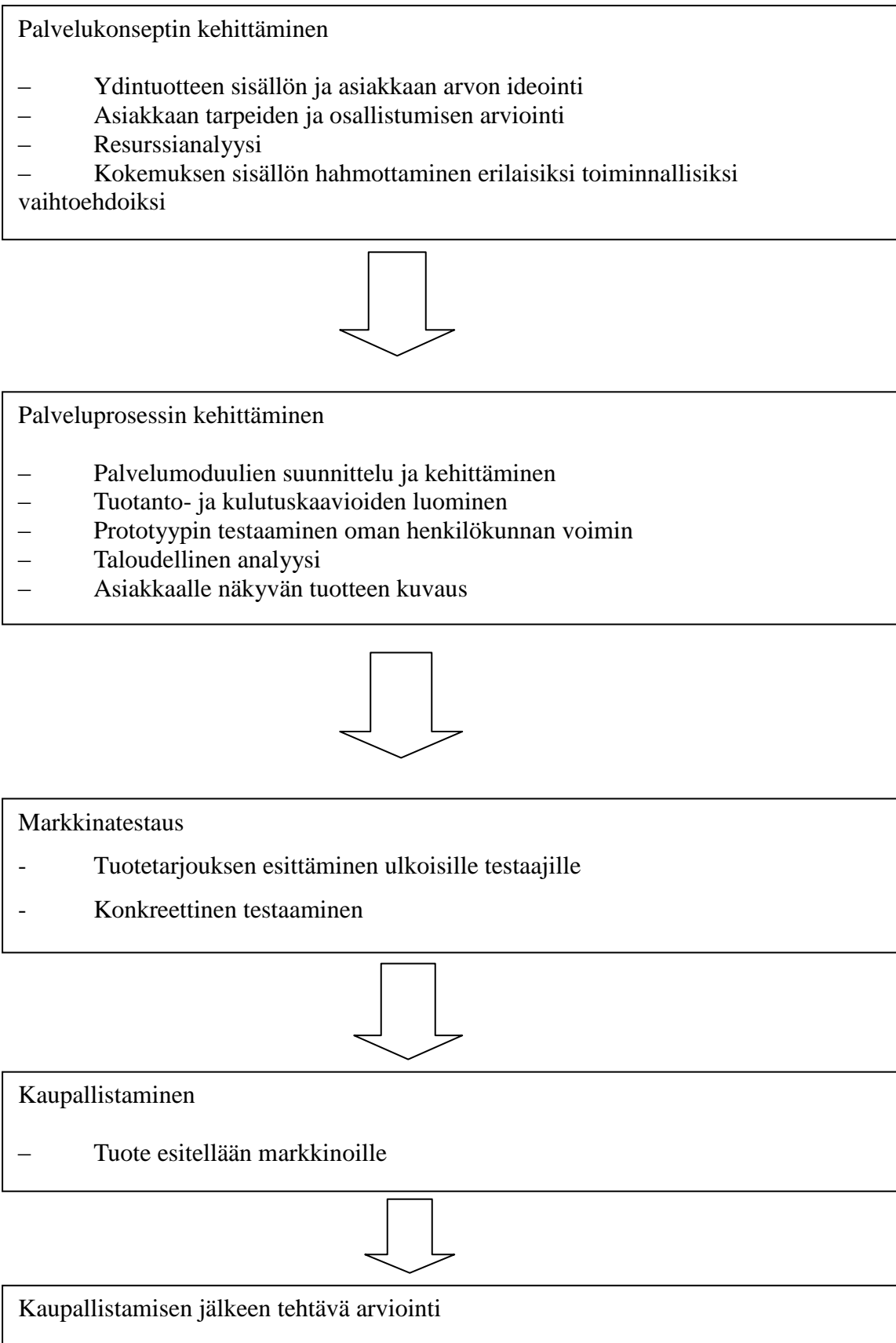
järjestyksessä, esimerkiksi ongelmana voisi olla ruokailujen liian pitkä väli, ja miten tieto kulkee asiakkaalle tai toisinpäin. Tässä vaiheessa tuotetta muokataan ja hiotaan, jos tarvetta on. Tuotteen testaus on tärkeää juuri siksi, että mahdolliset virheet tai vajavaisuudet havaitaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, jolloin niihin on helppo puuttua.

Kun tuote on testattu yrityksen sisällä, se testataan myös markkinoilla. Tämä tapahtuu kahdessa eri vaiheessa. Ensin valmis tuote esitellään asiakkaille, joita tuote kiinnostaa, jonka jälkeen asiakkaat todella testaavat valmiin tuotteen. Nämä testaajat ovat usein jonkin matkanjärjestäjän edustajia, mutta vaikka tilanne ei täysin aito olisikaan, pitäisi tässä vaiheessa kaiken vastata jo tilannetta, jolloin tuotetta on oikeasti myyty markkinoilla maksavalle asiakkaalle.

Kun tuote on valmis, se pitää vielä kaupallistaa. Tuotetta markkinoidaan aktiivisesti tuotteen valikoidulle kohderyhmälle. Tuotteen markkinoinnilla on erittäin suuri merkitys siihen, miten tuote menee kaupaksi, joten yrityksen on keskityttävä laadukkaaseen markkinointiin.

Jotta tuotetta voidaan markkinoida suurelle yleisölle, on valmiilla tuotteella oltava selkeä nimi. Tiedossa on myös oltava hinta tuotteelle ja osallistujamäärä, jonka perusteella hinta on laskettu. Hinnan on oltava selvästi eroteltu siten, että asiakas tarvittaessa saa helposti selville, mitä paketin eri osiot tulevat maksamaan, sekä tietysti se, mitä lisäkuluja asiakkaalle paketin lisäksi mahdollisesti tulee. (Puustinen & Rouhiainen, 2007, 220.) Jotta tuotetta olisi helpompi myydä asiakkaille, on valmis tuotepaketti pystyttävä kuvailemaan. Helpoin tapa tehdä kattava tuotekuvaus, on laatia tuotteesta esite, jossa tuotepaketti on paloiteltu osiin ja jokainen osa on kuvailtu asiakkaalle helposti ymmärrettävällä tavalla.

Seuraavassa kuviossa esitellään vielä matkailutuotteen tuotekehitysprosessi (Komppula & Boxberg, 2002, 99.)



### 6.1.2 Oman työni tuotekehitysprosessi

Oman työni kohdalla tämä järjestys tarkoittaa käytännössä sitä, että kaikki lähtee liikkeelle siitä, että selvitan, minkälaista luontomatkaa Yyterin alueen matkailutuottajilla on tarjolla ja mihin heidän osaamisensa antaa mahdollisuudet. Apunani käytän tässä vaiheessa Porin kaupungin ja Yyterin kylpylähotellin www-sivuja. Näiden www-sivujen perusteella saan selville alueella olevan tarjonnan. Tässä vaiheessa tiedän jo Matkailun edistämiskeskuksen tekemän tutkimuksen perusteella, että kohdeasiakkaani Iso-Britanniasta olisivat kiinnostuneita varsinkin lintujen tarkkailusta ja Yyterin alue antaakin siihen loistavan mahdollisuuden. Melonta ja pyöräily olivat myös aktiviteetteja, jotka kiinnostivat kohdeasiakkaitani, joten näitä mahdollisuuksia selvitan myös. Kun tiedän, mikä kohdeasiakkaitani kiinnostaa, voin siirtyä asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden arviointiin. Kohdeasiakkaitani kiinnostavista aktiviteeteistä voin päätellä, että he haluavat osallistua itse toimintaan. Pelkkä passiivinen luonnon tarkkailu ei siis riitä. Seuraavaksi pitää miettiä millaista toimintaa kiinnostuksenkohteiden ympärille voisi rakentaa.

Kun olen selvittänyt mitä mahdollisuuksia Yyterin alue tarjoaa, alan kehittää erilaisia moduuleita ydintuotteeni ympärille. Ydintuotteenani on majoitus Yyterin kylpylähotellilla. Ajatukseni on järjestää kaikki aktiviteetit mahdollisimman lähellä majoitusta, jotta matkailijoiden siirtyminen paikasta toiseen olisi helpompaa. Koska kohderyhmäni oli kiinnostunut lintujen tarkkailusta ja pyöräilystä, suunnittelen luontomatkalupakettini siten, että molempiin on mahdollisuus. Koska lintujen tarkkailupaikoille on yleensä jonkin verran matkaa, päätin, että liitän lintujen tarkkailuun patikointia. Olen päätin valita patikkareitin siten, että sen varrella olisi mahdollisimman paljon mahdollisuuksia lintujen ja yleensä luonnon tarkkailuun.

Pyöräretkeä suunnittelin vähän samalla perusteella. Selvitin mitä kohteita matkalla olisi ja suunnittelin reitin siten, että ilman suurempaa ylimääräistä lenkkiä pääsee myös käymään lounaalla. Myös pyöräilyä sisältävä luontomatkalupakettini sisältää hieman lintujen tarkkailua. Talviluontomatkaa lähdin lähestymään hieman eri näkökulmasta. Lumi ja jäässä oleva meri ovat varmasti kohdeasiakkaitteni uusi ja eksoottinen kokemus, joten päädyin liittämään tähän luontomatkalupakettiin sellaisia aktiviteetteja, joita kohdeasiakkaani eivät kokonaan pääse kokeilemaan.

Tässä vaiheessa laskin jo, mitä luontomatkailupakettini tulevat maksamaan. Jouduin myös miettimään, ovatko luontomatkailupakettini riittävän kiinnostavia ja vetovoimaisia, jotta kohdeasiakkaani olisivat valmiit maksamaan hinnan, joka luontomatkailupaketeilleni muodostui. Teen vielä valmiista tuotteista asiakkaille kuvaukset, joissa on otettu huomioon aikataulut, hinnat ja tarvittavat välineet.

Kun tuote on valmis, annetaan se ulkoisille testaajille. Tässä tapauksessa työni on osa Karhuseutu ry:n isompaa kokonaisuutta, joten annan valmiit luontomatkailupakettini heille, ja tuotetestaus hoituu heidän kauttaan, kun projekti on saatu loppusuoralle. Itse en siis osallistu tuotetestaukseen. Näin ollen en osallistu myöskään prosessin viimeisiin vaiheisiin, eli tuotteen esittelyyn markkinoilla, enkä kaupallistamisen jälkeiseen arviointiin.

## 6.2 Tuotekehityksen hyödyt yritykselle

Onnistuneella tuotekehityksellä yrityksen on mahdollista lisätä myyntiä. Kun kehitetään uusia tuotteita, pystytään houkuttelemaan yritykselle kokonaan uusia asiakkaita sen sijaan, että vain keskityttäisiin markkinoimaan vanhoille asiakkaille jo tuttuja tuotteita. Tuotekehityksen avulla yrityksellä on mahdollisuus vastata markkinoiden muutokseen, sillä monet matkailijat hakevat uusia kokemuksia ja elämyksiä. Tuotekehitys on matkailualan yrityksille erityisen tärkeää juuri siitä syystä, että asiakkaat kyllästyvät helposti. Toisin sanoen monet matkailijat kokeilevat jotakin tuotetta kerran, mutta sen jälkeen haluavat kokeilla jo taas jotakin muuta. Pienilläkin muutoksilla voi saada asiakkaiden mielenkiinnon tuotetta kohtaan säilymään.

Vaikka tuotekehitysprosessi ei päättyisikään siihen, että markkinoille tulee uusi tuote, on tuotekehitysprosessin läpikäynyt yritys joka tapauksessa joutunut käymään läpi ja päivittämään omia voimavarojaan, osaamistaan, asiakaskuntaansa sekä tietysti valmiuksiaan tulevaisuudessa tuottaa jotakin uutta. Näin ollen tuotekehitysprosessi ei koskaan mene täysin hukkaan, vaikka mitään konkreettista ei markkinoille asti pääsisikään. Oman yrityksen voimavaroja on syytä ilman tuotekehitystäkin päivittää, sillä henkilökunnan vaihtuvuuden takia saattaa yritykseen tulla lisää tai poistua tietoa ja taitoa. Näitä muutoksia tuotekehitysprosessia suunnittelevan yrityksen kannattaa miettiä

ja hyödyntää.

## 7 TULOKSET

Luontomatkailupaketteja kootessani lähdin liikkeelle ottamalla selvää mistä kohderyhmäni, Iso-Britanniasta tulevat varttuneemmat pariskunnat, olisi kiinnostunut. Tutustuin Matkailun edistämiskeskuksen tekemiin tutkimuksiin, joista kävi ilmi, että kohderyhmääni kiinnosti eniten lintujen tarkkailu, patikointi ja pyöräily. Tämän tiedon ympärille rakensin luontomatkailupakettini. Porin Yyterin alueelle sijoittuvat luontomatkailupakettini vastaavatkin juuri näihin kohderyhmäni kiinnostuksen kohteisiin.

### 7.1 Patikointia ja lintuja

Ensimmäinen luontomatkailupakettini sisältää sekä hieman patikointia, että lintujen tarkkailua. Käytän hyväkseni Yyterin alueella olevia luontopolkuja ja lintutorneja. Paketti on omatoimimatkailua, eikä opas ole siis mukana matkalla. Kyseistä luontomatkailupakettia voi toteuttaa keväästä syksyyn. Paketti on kolmen yön pituinen ja tulevilla matkailijoilla on oltava auto käytössä.

Saapumispäivälle en ole suunnitellut mitään ohjelmaa, jotta matkailijoilla on aikaa rauhassa purkaa laukut ja rauhoittua matkan jäljiltä. Saapumisajasta riippuen Yyterin Kylpylähotellin ravintolasta matkailijoiden on mahdollista saada ruokaa ennen nukkumaan menoa. Kylpylähotellin hoidot eivät sisälly hintaan, mutta tulopäivänä saapumisajasta riippuen, on oiva tilaisuus kokeilla erilaisia kylpylän hoitoja.

Toinen päivä alkaa maittavalla ja täyttävällä kylpylähotellin aamiaisbuffetilla, jonka jälkeen onkin aika suunnata Yyteri-Preiviikki patikkareitille. Varusteiksi matkailijat eivät tarvitse muuta, kuin erittäin hyvät, mielellään ainakin vettähylkivät kengät, tai

saappaat sekä juomaa. Pientä purtavaa on mahdollista saada halutessaan mukaan Yyterin kylpylähotellista, mutta toki matkalle voi ilmankin lähteä. Siirtyminen Yyterin kylpylähotellilta reitin alkuun, Preiviikin entiselle koululle on helpoin autolla.

Pysäköintipaikalla on retkeilyreitit info-taulu, josta matka päivän ensimmäiselle luontolavalle alkaa. Matkaa pysäköintipaikalta lavalle on noin sata metriä. Kyseessä on Oovikin havaintolava, josta varsinkin muuttoaikoina voi tarkkailla hanhien ja joutsenten ruokailua. Oovikin havaintolavalta matka jatkuu retkeilyreitillä kohti Etelärannan havaintolavaa. Etelärannan uimarannan tuntumassa on kolme metriä korkea havaintolava, josta on loistava näkymä lähes koko Preiviikin lahdelle. Preiviikinlahti kuuluu Naturaan sen monipuolisen luonnon ja linnuston takia ja onkin kansainvälisesti merkittävä linnustonsuojelualue. Matala ja ruovikoitunut lahti antaa hyvät puitteet noin kahdellekymmenelle pesivälle vesilintulajille, mikä tekee siitä suomen rikkaimman lintuveden. Pesiviin lajeihin kuuluu myös harvinaisuuksia, kuten esimerkiksi uhanalainen etelänsuosirri.

Etelärannasta matka jatkuu retkeilyreitillä kohti Leveäkarin lintutornia. Kesällä paikalla voi nähdä sulkivia vesilintuja, mutta muuna aikana voi paikalla tarkkailla rantaniityillä viihtyviä töyhtöhyyppejä ja punajalkavikloja.

Leveäkarin jälkeen seuraava kohde on Enäjärvi. Enäjärvi on kokoonsa nähden suomen parhaita lintujärviä, sillä järven alueella pesii yli tuhat vesilintuparia. Näistä suurin osa on naurulokkeja, mutta järvellä voi tavata myös paljon erilaisia sorsalintuja ja joutsenia. Alueen rannalla on mahdollista tavata myös pöllöjä, eikä muuttoaikana harmaahaikaratkaan ole vieras näky.

Reitti kiertää Enäjärven ympäri, joten kokomatkan pääsee ihastelemaan alueen luontoa ja eläimiä. Paluu Enäjärveltä Preiviikin koululle tapahtuu samaa polkua kuin mennessä, joten jos lintujen tarkkailu jo kyllästyttää tarjoaa retkeilyreitti paljon nähtävää ja kuultavaa. Varsinkin kohderyhmälleni hiljainen ja puhdas luonto ja luonnon äänet jo sellaisenaan ovat elämys, joten paluumatkan voi hyvin keskittyä katselemaan ja kuuntelemaan luontoa.

Tämän retkeilyn suorittamiseen kannattaa varata paljon aikaa, ja siitä syystä eväät on hyvä olla mukana. Reitin varrella on kuivakäymälä ja levähdyspaikka pöytineen, joten

eväiden syöminenkin käy helposti. Matkaa patikoinnille tulee noin parikymmentä kilometriä.

Kun matkailijat ovat päässeet takaisin hotellille ja käyneet saunomassa ja rentoutumassa tarjoaa Porin Reposaaressa sijaitseva kalaravintola Merimesta oivan paikan herkuttelulle. Tarjolla on kolmen ruokalajin menu, joka sisältää alkuruoaksi kermaista lohikeittoa, ruisleipää ja voita, pääruoaksi paistettua siikaa, suppilovahverokastiketta ja perunaa, ja vielä jälkiruoaksi tyrnijäädyke ja tyrnikastiketta.

Paketin kolmannen päivän ohjelma on hieman edellisestä poikkeava, sillä tarkoitus on tehdä kaksi lyhyempää patikkaretkettä. Ensimmäinen luontopolku alkaa heti Yyterin hiekkarantojen paikoitusalueelta ja on vajaan kaksi kilometriä pitkä. Polulla on mahdollisuus tutustua Yyterin alueen luontoon ja dyyneihin. Kun on kaikessa rauhassa kävellyt ja tutustunut alueeseen ja luontopolkuun matkailijoilla on mahdollisuus käydä syömässä Yyterin Kylpylähotellin Meriravintolassa.

Rauhallisen lounaan ja pienen lepoetken jälkeen on vuorossa päivän toinen luontoretki. Kyseessä on Herrainpäivien luontopolku, joka tarjoaa matkailijoille metsäisen luontoretken aina merenrantamaisemaan asti.

Iltapäivä on varattu rentoutumiselle Yyterin kylpylähotellin palvelujen parissa. Ja illalla päivällinen nautitaan Yyterin kylpylähotellin ravintolassa.

Ruokailuja varten hotellin vastaanottovirkailijaa kannattaa pyytää tekemään pöytävaraus matkailijoille sopivaan kellon aikaan.

Neljännän päivän ohjelmassa on kotiinlähtö.

#### Patikointia ja lintuja Yyterin alueella

##### 1. Päivä

Saapuminen ja yö Yyterin kylpylähotellilla

##### 2. Päivä

8.00 Aamiainen Yyterin kylpylähotellin merisalissa

10.00–16.00 Yyteristä patikkaretkelle



Lähtö Preiviikin entiseltä koululta.

Kohteet matkalla: Oovikin luontolava, Etelärannan havaintolava, Leväkarin lintutorni ja Enäjärvi.

Matkalla pysähdytään nauttimaan Yyterin kylpylähotellilta mukaan otetut eväät.

17.00 Sauna ja uinti kylpylähotellilla

20.00 Ruokailu ravintola Merimesta

Menu:

Lohikeittoa, ruisleipää ja voita

Paistettua siikaa, suppilovahverokastiketta ja perunaa

Tyrnijäädykettä ja tyrnikastiketta

### 3. Päivä

8.00 Aamiainen

10.00 Luontopolku Yyterin luonnossa ja dyyneillä

12.00 Lounas Yyterin kylpylähotellin Meriravintolassa saaristolaispöydästä

14.00 Herrainpäivien luontopolku

16.00 Rentoutuminen Yyterin kylpylähotellissa

20.00 Päivällinen Yyterin kylpylähotellin ravintolassa a la carte- listalta

### 4. Päivä

Kotiinlähtö

Hinta:

Majoitus	75e/vrk/hlö
Patikkaretken retkieväät	10e/hlö
Ruokailu Merimestassa	39,30e/hlö
Lounas Yyterin kylpylähotellin Meriravintolassa	16,90e/hlö
Koko matkan hinta	291,20e/hlö

Lisämaksusta autovuokraus esimerkiksi Avis autovuokraamolta. Majoitukseen sisältyy aamiainen ja kylpylän käyttö. Lisämaksusta matkailijalla on mahdollisuus myös kylpylähotellin hoitoihin. Nämä hoidot on varattava etukäteen. Muut ruokailut ja kylpylän hoidot eivät kuulu paketin hintaan.

## 7.2 Pyöräretki Meri-Porin maisemissa

Toinen luontomatkailupakettini on painottunut pyöräilyyn. Matkailijat eivät tarvitse autoa matkalla, sillä Porin keskustasta pääsee julkisilla liikennevälineillä erittäin helposti Yyterin kylpylähotellille. Pyörän saa vuokrattua päiväksi kerrallaan hotellin vastaanotosta. Pyörän mukana tulee pyöräilykypäri, joten turvallisuudesta on huolehdittu. Pakettia on mahdollista myydä kesä-, heinä-, ja elokuussa.

Tämäkin luontomatkailupaketti on kolmen yön mittainen ja yöpyminen tapahtuu Yyterin kylpylähotellilla. Ensimmäinen päivä on ilman ohjelmaa, jotta matkailijoille jää aikaa rauhoittua matkan jäljiltä. Toisena päivänä pyöräilyyn yhdistyy lintujen tarkkailua, sillä ohjelmassa on pyöräilyn lisäksi käynnit luontolavoilla.

Toisen päivän aamulla alkaa ohjelma aamiaisen jälkeen pyörällä Teemuluodon luontolavalle. Teemuluodossa matkailija pääsee muuton aikana ihastelemaan esimerkiksi Rukoushaukkojen pesintää ja saalistusta. Tässä vaiheessa pyörät jätetään odottamaan paluuta, ja matkaa jatketaan kävellen Halssiin. Matkaa tällä luontopolulla on noin puolitoista kilometriä suuntaansa, eli hyvät kengät on välttämätöntä ottaa mukaan. Polku kulkee Kokemäenjoen suiston lehtoalueiden läpi osittain pitkostetulla reitillä. Keväällä ja kesällä polkua reunustaa monet kukkivat kasvit. Paluu Halssista takaisin Teemuluodon luontotornille tapahtuu samaa polkua pitkin, joten jos menomatkalla jäi jotakin huomaamatta, on mahdollista ihastella ympäristöä paluumatkalla. Tämän jälkeen palataan Yyterin kylpylähotellille, jossa on mahdollista nauttia lounasta ennen seuraavaa aktiviteettia. Lounaan jälkeen ohjelmassa on purjelautailua Yyterin surfkeskuksen opastamana. Tunnin hintaan sisältyy välineet, sekä suihku tai sauna. Aika pitää varata etukäteen. Kun tunnin jälkeen on peseydytty ja laittauduttu, on aika suunnata syömään Reposaaressen ravintola Merimestaan.

Kolmannen päivän pyöräilyreitille tarvitsee varata reilusti aikaa. Matkalle voi halutessa ottaa mukaan myös uimavarusteet, sillä matkalla on mahdollisuus pulahtaa uimaan. Hyvät kengät on myös tarvittava varuste matkalla, nimittäin lyhyt patikointi on myös osana retkeä.

Lähtö retkelle tapahtuu Yyterin kylpylähotellilta, josta suunnataan kohti Herrainpäivien niemeä ja lehtojensuojelualueita. Heti tässä vaiheessa jätetään pyörät hetkeksi ja lähdetään Herrainpäivien luontopolulle, jossa pääsee ihailemaan tervaleppälehtoa, sekä maistelemaan esimerkiksi ahomansikkaa. Niemeltä on mahdollista nähdä myös Mäntyluodon satamaan.

Seuraavaksi vuorossa on Herrainpäivien kuopat, joissa on mahdollista käydä uimassa. Vesi on lämpimämpää kuin merivesi, joka tosin saattaa johtaa siihen, että kuopilla on sinilevää. Vaikka uiminen ei kiinnostaisikaan, voi paikalla kuitenkin pysähtyä ja nauttia rauhallisuudesta. Kun uimisesta ja rannalla kuivattelusta on saatu tarpeeksi, on aika jatkaa matkaa kohti Karhuluotoa. Siellä voi ohii polkiessa ihastella kahta 1900-luvun alussa rakennettua, yksityisomistuksessa olevaa huvilaa. Karhuluodossa ollessa on mahdollista käydä lounaalla ravintolassa Golfravintola 19.reikä.

Karhuluodosta matkaa jatketaan kohti Levon luontotornia. Monipuolinen maasto houkuttelee paikalle paljon eri lintulajeja, joten paikalla pääsee näkemään ja kuulemaan esimerkiksi kaulushaikaran, nokikanan ja satakielen. Muuttoaikaan monet lajit levähtävät alueella. Levon luontotornilta palataan takaisin Yyterin kylpylähotellille

## Pyöräkiertä Meri-Porissa

### 1. Päivä

Saapuminen ja yö Yyterin kylpylähotellilla

### 2. Päivä

- |       |  |
|-------|--|
| 8.00  | Aamiainen Yyterin kylpylähotellin Merisalissa                                    |
| 10.00 | Pyöräretki Teemuluodon luontolavalle ja patikoiden Teemuluoto-Halssi luontopolku |
| 13.00 | Lounas Yyterin kylpylähotellin Meriravintolassa saaristolaispöydästä             |

15.00 Purjelautailun opastettu tunti Yyterin surfkeskuksessa

19.00 Ruokailu ravintola Merimestassa a la carte-listalta

### 3. Päivä

8.00 Aamiainen Yyterin kylpylähotellin Merisalissa

10.00–15.00 Pyöräretki Meri-Porissa ja Yyterinniemiellä

Kohteet ja nähtävyydet matkalla ovat Levon luontotorni, Karhuluodon huvilat, Golfravintola 19. reikä, Herrainpäivien niemi ja Herrainpäivien kuopat.

### 4. Päivä

Kotiinlähtö

Hinta:

Majoitus	75e/vrk/hlö
Pyörävuokraus	24e/hlö/2vrk
Purjelautailu	34e/hlö
Lounas Yyterin kylpylähotellin Merisalissa	16,90e/hlö
Lounas Golfravintola 19.reikä	10e/hlö
Koko matkan hinta	309,90e/hlö

Majoituksen hintaan sisältyy aamiainen ja kylpylän käyttö. Mahdolliset kylpylästä varattavat hoidot ja muut ruokailut kuin hinnastossa luetellut ruokailut eivät kuulu paketin hintaan.

### 7.3 Talvihuveja

Tämä paketti on vain kahden yön mittainen irtiotto arjesta. Paketti on talvinen ja sisältää sekä hemmottelua, että talvista tekemistä ja sopii loistavasti vaikka ihan vain viikonloppulomaksi tai ohikulkumatkalla suoritettavaksi tutustumiseksi Satakuntalaiseen talveen. Paketin käyttökelpoisuus on epävarmaa vaihtelevien talvien vuoksi, sillä kyseessä oleviin aktiviteetteihin tarvitaan sekä lunta, että jäätä. Lisäksi paketti eroaa aikaisemmista siten, että aktiviteetit vaativat neljä osallistujaa, eli sopii vaikka ystäväpariskuntien yhteiseksi lomaksi.

Tämänkin paketin yöpyminen tapahtuu Yyterin kylpylähotellilla ja paketti alkaa myös samalla tavalla kuin aikaisemmat, eli saapumisillalle ei ole mitään ohjelmaa. Ohjelmapäivän aamu alkaa kylpylähotellin maittavalla aamiaisella, jonka jälkeen suunnistetaan eräopas Timo Laineen johdolla lumikenkäkävelyille. Retki itsessään kestää noin tunnin, sillä lumikenkäkävely on aika raskasta. Tämä matkailijoiden tulisikin huomioida pukeutumisessaan, sillä retkellä tulee hiki. Vaikka retki itsessään kestääkin vain tunnin, on valmisteluihin ja varusteiden pukemiseen tarpeen varata riittävästi aikaa. Retken jälkeen matkailijoille maistuu varmasti lounas Yyterin kylpylähotellin Merisalissa saaristolaispöydästä.

Pikaisen ruokalevon jälkeen voi suunnata meren jäälle ja lumisille dyyneille ihaillemaan Yyterin maisemia normaalista poikkeavassa ympäristössä. Hotellin vastaanotossa osataan kertoa, missä päin jäällä on turvallista liikkua. Jäältä palatessa matkailijat varmasti jo haluavat vähän hemmottelua, joten iltapäivä on varattu käytettäväksi kylpylän palveluiden parissa.

Illalla virkistyneet matkailijat pääsevät nauttimaan herkullista illallista Yyterin kylpylähotellin ravintolassa, jossa on mahdollista nauttia suomalaisia ruokia. Aamulla aamiaisen jälkeen koittaa kotiin lähtö.

### Talvielämyksiä Yyterissä

#### 1. Päivä

Saapuminen Yyterin kylpylähotellille

#### 2. Päivä

- |       |   |
|-------|---|
| 8.00  | Aamiainen Yyterin kylpylähotellin Merisalissa                   |
| 10.00 | Lumikenkäkävelyä Yyterin maisemissa eräopas Timo Laineen kanssa |
| 12.30 | Lounas Yyterin kylpylähotellin Merisalissa saaristolaispöydästä |
| 14.00 | Omatoimista ulkoilua meren jäällä ja lumisilla dyyneillä        |
| 16.00 | Hemmottelua Yyterin kylpylähotellin palveluiden parissa         |
| 20.00 | Illallinen Yyterin kylpylähotellilla                            |

#### 3. Päivä

## 8.00 Aamiainen Yyterin kylpylähotellin Merisalissa ja kotiinlähtö

Hinta yhden henkilön matkalle

Majoitus	68e/vrk/hlö
Lumikenkävävely	20e/hlö+alv
Lounas Yyterin kylpylähotellin Merisalissa	16,90e/hlö
Koko matkan hinta	156e/hlö+alv

Majoituksen hintaan sisältyy aamiainen ja kylpylän käyttö. Muut kuin hinnastossa lueteltu lounas ja mahdolliset kylpylästä varattavat hoidot eivät sisälly paketin hintaan.

## 8 YHTEENVETO

Työni aiheena oli tuotteistaa luontomatkailupaketteja Yyterin alueelle. Kaikki aktiviteetit tapahtuvat siis Yyterissä ja Meri-Porin alueella. Työni oli osa Karhuseutu ry:n isompaa projektia, jonka tarkoituksena on tehdä Satakuntaa tunnetuksi ulkomailla. Tavoitteeni oli suunnitella luontomatkailupaketteja, joiden kohderyhmänä toimi Iso-Britanniasta tulevat pariskunnat. Työ lähti melko tahmeasti käyntiin ja alussa oli tiedonkeruuseen ja ideointiin liittyviä ongelmia, mutta kun työ eteni ja tietoa alkoi löytyä, myös työn mielekkyys kasvoi.

Työni teoriaosuus käsitteli matkailualan tuotesuunnittelua ja tuotekehitystyötä. Omat luontomatkailupakettini kokosin käyttäen pohjana tuotesuunnittelun prosessimallia. Luontomatkailupaketteja suunnitellessani käytin ideoiden saamiseen Internetiä, josta sovelsin ideoita omiin tarpeisiini.

Kohderyhmäni toiveita kartoitin Matkailun edistämiskeskuksen tekemien tutkimusten pohjalta, sekä tietysti käyttämällä työni tilaajan näkemyksiä. Näiden tietojen pohjalta suunnittelin kolme luontomatkailupakettia. Yhtä luontomatkailupaketeista voi myydä kesällä, yhtä koko lumettoman kauden ja yhtä talvella. Kaksi luontomatkailupakettia on suunniteltu pariskunnille, mutta talviluontomatkailupaketti vaatii neljä osanottajaa. Ajattelin niin, että ne neljä olisi esimerkiksi kaksi pariskuntaa, jotka viettävät lomaa yhdessä, mutta kyllähän se perheellekin sopii. Tosin sillä rajoituksella, että aivan pienet

lapset eivät paketin aktiviteeteissa pärjää. Luontomatkailupakettieni luonne rajaa myös liikuntarajoitteiset pois kohderyhmästani.

Lopullisen tuotetestauksen hoitaa Karhuseutu ry osana omaa projektiaan, joka jatkuu vielä työni valmistumisen jälkeen, joten siihen en enää itse pääse osallistumaan. Myös markkinointi tapahtuu luultavasti siten, että tuotteita kyllä markkinoidaan kokonaisuuksina, mutta asiakkaan on itse varattava aktiviteetit ja muut luontomatkailupakettieni osat.

## 9 LUOTETTAVUUSTARKASTELU

Aina kun tehdään tutkimusta, vaikka se olisikin toiminnallinen opinnäytetyö, on mietittävä onko tutkimustulos luotettava. Koska en työssäni käyttänyt haastatteluja tai muita vastaavia tiedonkeruumenetelmiä, niitä koskevat toistettavuussäännöt eivät päde. Toiminnallisen opinnäytetyöni työvaiheiden tarkka raportointi ja tarkka lähteiden merkitseminen auttavat luotettavuuden tarkastelussa. Luotettavuutta voi työhön lisätä myös perustelemalla omat mielipiteet, valinnat ja päätökset kunnolla.

Lähdeaineiston luotettavuutta voi Vilkan ja Airaksisen mukaan tarkastella tiedonlähteen tunnettavuuden, iän ja uskottavuuden perusteella. Mitä tunnetumpi ja tuoreempi lähde on, sitä luotettavampi se yleensä on. (Vilka & Airaksinen, 2003, 72.) Tämä siitä syystä, että monilla aloilla tutkimustulokset saattavat vanhentua nopeastikin. Silti tunnetuiden ja uusienkin lähteiden kohdalla on syytä aina kriittisesti miettiä, onko lähde varmasti luotettava. Vilka ja Airaksinen painottavat myös sitä, että mahdollisuuksien mukaan olisi aina hyvä käyttää alkuperäisiä lähteitä, sillä jokainen viittaus sisältää aina tulee tiivistämistä ja jopa omaa tulkintaa asiasta. (Vilka & Airaksinen, 2003, 73.) Lähteiden käytön tulee myös olla riittävän laajaa, jotta aiheesta on mahdollista saada riittävän laaja käsitys, jotta aihetta on mahdollista arvioida.

Omaa opinnäytetyötä tehdessäni huomasin, että matkailualan tuotekehityksestä on kirjoitettu varsin vähän. Lähteiden käyttö työssäni on siis tästä syystä kohtalaisen

suppeaa. Mielestäni käyttämäni lähteet olivat kuitenkin varsin laajoja ja tarkkoja, joten minun oli mahdollista saada niiden avulla riittävän laaja kuva matkailualan tuotekehityksestä. Lisäksi käytin työssäni Matkailun edistämiskeskuksen (Matkailun Edistämiskeskuksen www-sivut) tekemiä ja tuottamia julkaisuja, joista sain tietoa kohderyhmäni matkustusmotiiveista ja kiinnostuksen kohteista. Näitä tietoja käytin hyväkseni suunnitellessani luontomatkailupakettejani. Varsinaisia haastatteluja tai kyselytutkimusta en tehnyt, joten aihetta ei ole tarpeen sen enempää tarkastella.

Työssäni esittelen jo heti alussa miksi se on tehty ja mitä työn avulla on tarkoitus saavuttaa. Kerroin myös miksi juuri tämä aihe oli mielestäni mielenkiintoinen ja mitä hyötyjä työlläni laajemmin mahdollisesti olisi. Olen alusta asti halunnut toimia siten, että työni lopputulos on sellainen, että sitä oikeasti pystytään käyttämään, kuten tarkoitus on. Olen pyrkinyt työssäni olemaan selkeä ja johdonmukainen. En ole kerronnassani halunnut harhautua sivupoluille, vaan pyrkinyt pysymään vain asiassa, sillä jos kerronnassa mennään asian vierestä, selkeys katoaa.

## 10 POHDINTA

Aloitin työni suurella innolla ja mielenkiinnolla, sillä koin aiheen itseäni kiinnostavaksi. Kuitenkin nopeasti mielekkyys ja innostus laimenivat, kun huomasin kuinka vaikeaa aiheesta oli löytää kirjallisuutta. Useammin kävi myös niin, että kun jotakin aihetta sivuavaa löytyi, oli materiaali auttamatta vanhentunutta. Tuotteistamisesta ja tuotesuunnittelusta on kyllä kirjoitettua materiaalia, mutta käytännössä prosessin eteneminen matkailualalla ja vaikka tietotekniikan alalla eroavat melko tavalla toisistaan.

Kehittämäni luontomatkailupaketit on koottu sen perusteella, mistä Iso-Britanniasta tulevat matkailijat ovat Matkailun edistämiskeskuksen tekemän tutkimuksen mukaan kiinnostuneita. Suomi, varsinkin Etelä-Suomi ja Satakunta, ovat kohderyhmälleni suhteellisen tuntematonta aluetta, joten on mahdoton arvioida saako luontomatkailupakettini riittävästi kiinnostusta heräämään. Luontomatkailupakettini



ovatkin osa isompaa projektia, jonka tarkoituksena on tehdä nimenomaan Satakunnan aluetta tunnetuksi ulkomailla. Projektin tarkoitus on markkinoida Satakuntaa potentiaalisena matkailukohteena ulkomailla. Luontomatkailupakettini on rakennettu siten, että niitä ei tarvitse myydä massoittain, jotta ne kannattaisivat, vaan niiden ohjelma perustuu lähinnä omatoimiseen luonnossa liikkumiseen ja lintujen tarkkailuun. Näin ollen mitään isoja investointeja ei tarvita.

Yyterin alue oli minullekin melko outo ja mahdollisuudet tuntemattomia, joten oli mielenkiintoista työni edetessä tutustua alueen mahdollisuuksiin. Toisaalta oli mukavaakin kun en tuntenut aluetta hyvin, sillä nyt jouduin oikeasti miettimään ja etsimään osia luontomatkailupaketteihini. Ongelmaksi tässäkin uhkasi muodostaa se, että Yyterin alueella on paljon matkailutoimijoita ja paljon nähtävää ja koettavaa, mutta tiedot ovat melko hajallaan ja löytääkseen jotakin pitää melkein tietää mitä hakee.

Mielestäni omatoiminen matkailu sopii hyvin luontomatkailupaketteihini, sillä ne matkailijat, jotka luontomatkailupakettejani ostaa on jo ainakin jollakin asteella kyseisten aktiviteettien harrastajia. Se, mitä he tarvitsevat on oikeastaan tietoa siitä, milloin esimerkiksi mitään lintulajeja matkan varrella on mahdollista nähdä.

Todennäköisesti luontomatkailupakettejani tullaan markkinoimaan Karhuseutu ry:n www-sivuilla, mutta matkailijan on itse varattava kaikki aktiviteetit. Toisin sanoen niitä ei tulla markkinoimaan siten, että asiakas vain varaa kyseisen paketin ja matkanjärjestäjä huolehtisi kaikesta muusta. Se miten paljon luontomatkailupakettejani tullaan jatkossa myymään, riippuu paljon siitä, miten niitä ruvetaan markkinoimaan, ja miten kyseinen projekti kokonaisuudessaan onnistuu. Kuitenkin jatkossa Yyterin kylpylähotelli olisi kiinnostunut toimimaan yhteistyössä Karhuseutu ry:n kanssa ja toimimaan kyseisten luontomatkailupakettien myyjänä.

Kuten aina, tuotetta on jatkuvasti kehitettävä, jotta se pysyisi kilpailukykyisenä ja kiinnostavana. Jatkossa, kun tuotetestauksessa selviää luontomatkailupakettieni puutteet ja viat, niitä pitää muokata. Yyterin alueelle tulee varmasti myös lisää mielenkiintoisia mahdollisuuksia tulevaisuudessa, joten uskon, että tulevaisuudessa luontomatkailupaketeillani on mahdollisuus menestyä ja kiinnostaa ulkomaalaisia ja miksei myös kotimaisia matkailijoita, kunhan niitä pidetään ajan tasalla.

## LÄHTEET

Jaakkola, J. & Tunkelo, E. 1987. Tuotekehitys- Ideoista markkinoille. Helsinki: Weilin+Göös

Komppula, R. & Boxberg, M. 2002. Matkailuyrityksen tuotekehitys. Helsinki: Edita

Laaksonen, J. & Lumiaro, R. 2011. Suomen 100 Lintukohteet. Helsinki: Karttakekus Oy

Matkailun edistämiskeskuksen www-sivut. Viitattu 27.9.2012.

[http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Kansainv%C3%A4linen\\_luontomat\\_kailututkimus\\_2010?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Kansainv%C3%A4linen_luontomat_kailututkimus_2010?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30)

Matkailun Edistämiskeskuksen www-sivut. Viitattu 27.9.2012. Kansainvälinen luontomat\_kailututkimus 2010.

[http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/4345083904040872c22577ab0034f4a8/\\$FILE/A169%20Kansainv%C3%A4linen%20luontomat\\_kailututkimus%202010%20Korj.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/4345083904040872c22577ab0034f4a8/$FILE/A169%20Kansainv%C3%A4linen%20luontomat_kailututkimus%202010%20Korj.pdf)

Matkailun Edistämiskeskuksen www-sivut. Viitattu 27.9.2012. Kansainvälinen luontomat\_kailututkimus 2010- kohderyhmähaastattelut Iso-Britanniassa ja Saksassa.

[http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/4345083904040872c22577ab0034f4a8/\\$FILE/ATTW65GL/MEK%20-%20Kansainv%C3%A4linen%20luontomat\\_kailututkimus\\_Focusryhm%C3%A4t%202010.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/4345083904040872c22577ab0034f4a8/$FILE/ATTW65GL/MEK%20-%20Kansainv%C3%A4linen%20luontomat_kailututkimus_Focusryhm%C3%A4t%202010.pdf)

Matkailun edistämiskeskuksen www-sivut. Viitattu 27.12.2012, Talvimatkailustrategia 2009

[http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/ad292a31cc55703cc22575c3003666c9/\\$FILE/MEK%20TALVIMATKAILUSTRATEGIA%202009-2013.pdf](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/ad292a31cc55703cc22575c3003666c9/$FILE/MEK%20TALVIMATKAILUSTRATEGIA%202009-2013.pdf)

Porin kaupungin www-sivut. Viitattu 11.3.2013. <http://www.pori.fi/luonto/lintu-jaluontotornit.html>

Porin kaupungin www-sivut. Viitattu 13.3. 2013.

<http://www.pori.fi/luonto/retkeilyreitit/yyteri-preiviiki.html>

Puustinen, A. & Rouhiainen, U-M. 2007. Matkailumarkkinoinnin teorioita ja työkaluja. Helsinki: Edita

Verhelä, P. 2007. Matkailun ohjelmapalvelujen turvallisuus. Helsinki: Edita Prima Oy

Vilkkä, H. & Airaksinen, T. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Kustannus-  
osakeyhtiö Tammi

Vuoristo, K-V. & Vesterinen, N. 2009. Lumen ja Suven maa, Suomen matkailumaan-  
tiede. Helsinki: WSOY

Yyterin kylpylähotellin www-sivut. Viitattu 10.2.2013. <http://www.yyterinkylpyla.fi/>

## LIITE 1

**Hiking and birds in Yyteri area**

## 1. day

Arrival and night at Yyterin spa hotel

## 2. day

8:00 am Breakfast in Yyteri spa hotel

10.00-16.00 Yyteri hiking trip

Destinations on the way: Ooviki observation platform, Eteläranta observation platform, Leväkari and bird-watching tower in Enäjärvi. In these destinations you have a possibility to see for example geese and swans.

On the way travelers can stop to enjoy picnic lunch you had from Yyteri spa hotel.

17.00 Sauna and swimming in the spa hotel

20.00 Dining in Restaurant Merimesta

Menu:

Salmon soup, rye bread and butter

Pan-fried white fish, potatoes and chanterelle sauce

Sea buckthorn parfait and sea buckthorn sauce

## 3. day

8:00 Breakfast in Yyteri spa hotel

10.00 Yyteri dunes and nature trail

12.00 Lunch in Yyteri spa hotel

14.00 Herrainpäivät nature trail

16.00 Relaxation in the Yyteri spa

20.00 Dinner Yyteri spa hotel (not included to the price)

## 4. day

Repatriation

**Price per person**

Accommodation	75e/day/person
Hiking lunch	10e/person
Dinner in Merimesta	39,30e/person
Lunch in Yyteri spa hotel	16,90e/person
Price for the holiday	291,20e/person

Car rental is not included in the price.

Preiviiki Bay is part of Natura because of its diverse nature and bird life, and because it is an internationally important bird sanctuary. Low and reed filled bay provides a good framework for twenty nesting water bird species, making it Finland's richest bird water. Nesting species includes also rare species, such as endangered schinzii Dunlin.

Parking spot has the info screen for the hiking trail, where the journey to the first nature platform starts. Distance from parking area to the platform is about hundred meters. This is the Ooviki observation platform there is a possibility to observe the geese and swans eating. From Ooviki observation platform we continue via trekking route towards the observation platform in the Eteläranta. Near Eteläranta beach is a three-meter-high observation platform, which offers a great view of almost the entire Preiviiki Bay.

From Eteläranta journey will continue via trekking route towards Leveäkari bird watching towers. After Leveäkari next destination is Enäjärvi. Enäjärvi is one of the best birdwaching lakes in Finland, as the area has over thousand nesting pairs of waterfowl. Most of them are laughing gulls, but you can also see a lot of different ducks and swans. On the beach it is possible to see the owls, and during the bird migration you can see herons.

Book enough time for this trip, and for this reason its good idea to take a picnic lunch with you from Yyteri spa hotel.

Along the route there are picnic areas with tables, so eating lunch is easy. This trekking route is about twenty kilometers long.

Next day you have access to the Yyteri dunes and Herrainpäivät nature trail, which

offers you a hike in a wooded coastal landscape. On the way you need to have good, waterproof shoes.

## LIITE 2

**Bike tour in Meri-Pori**

1.day

Arrival and night in Yyterin spa hotel

2. day

8:00 Breakfast in Yyteri spa hotel

10.00 Bicycle tour to Teemuluoto observation platform and hiking on Teemuluoto-Halssi natural trail.

13.00 Lunch in Yyteri spa hotel

15.00 Guided windsurfing in Yyteri surf center

19.00 Dining in Restaurant Merimesta (not included in the price)

3. day

8:00 Breakfast in Yyteri spa hotel

10.00-15.00 Bike tour in Meri-Pori and Yyteri

Sights and attractions on the way are Levo nature tower, Karhuluoto villas, Golf Restaurant 19 hole, Herrainpäivät peninsula and Herrainpäivät wells.

4. day

Repatriation

**Price per person**

Accommodation	75e/day/person
Bike rental	24e/person/2days
Windsurfing	34e/person
Lunch in Yyteri spa hotel	16,90e/person
Lunch n Golfrestaurant 19. hole	10e/person
Price for the holiday	309,90e/person

First destination in this trip is the Teemuluoto nature platform, where you can see for example Prayer falcon nesting and predation. At this point, you have to leave your bike for a while and hike along to the Halssi nature trail. It is about one and a half kilometers one way, so you need good shoes. The path passes through the Kokemäenjoki delta.

After lunch, there is windsurfing in Yyteri surf center with guide.

On the next day bike tour is a little longer, so you have to take enough time for it. On the way you can see widely the Meri-Pori area and destinations for example Herrainpäivät area.



## LIITE 3

**Winterfun**

1. day

Arrival

2. day

8:00 Breakfast in Yyteri spa hotel

10.00 Snowshoe trip in Yyteri landscape with wilderness guide Timo Laine

12.30 Lunch in Yyteri spa hotel

14.00 Independent outdoor activities in the icy sea and snow-covered dunes

16.00 Relaxation in the Yyteri spa

20.00 Dinner in Yyteri spa hotel

3. day

8:00 Breakfast in the Yyteri spa hotel and departure

**Price per person. Price requires four participants.**

Accommodation	68e/day/person
Snowshoe walk	20e/person+vat
Lunch in Yyteri spa hotel	16,90e/person
Price for the holiday	156e/person+vat

This eco-tourism package provides you exotic experiences in snowy Yyteri. By snowshoeing you find out how hard it is to move in the snow. Afterwards you can go for a walk on the icy sea.

