



# Vierasjahdin kehittäminen asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen

Ohjeistus laadukkaaseen ja onnistuneeseen vierasjahtiin

Eeva Wainwright

Opinnäytetyö, ylempi AMK

Kesäkuu 2022

Luonnonvara- ala

Biotalouden kehittäminen

**Wainwright, Eeva**

**Vierasjahdin kehittäminen asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen. Ohjeistus laadukkaaseen ja onnistuneeseen vierasjahtiin.**

Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. **Kesäkuu 2022**, 120 sivua.

Luonnonvara-ala. Biotalouskehittämisen tutkinto- ohjelma. Opinnäytetyö YAMK.

Julkaisun kieli: suomi

Verkkojulkaisulupa myönnetty: kyllä

## **Tiivistelmä**

Riistatalous muuttuu ja siihen vaikuttavat monet tekijät. Uudet toimintatavat ja mallit hyödyntää muuttuvia olosuhteita ja resursseja tarvitsevat tutkimus- ja kehitystyötä. Metsästysseurojen ikääntyminen, lisääntynyt ja jatkuva kaupungistuminen uhkaa metsästyksen tulevaisuutta. Samaan aikaan pienten hirvieläinten kannat ovat kasvaneet ja levittäytyneet Suomessa, mikä yhdessä kaupungistumisen ja metsästysseurojen kasvavan keski-ikänsä kanssa lisää metsästysmatkailun ja metsästysseurojen järjestämien vierasjahtien kysyntää.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kehittää vierasjahtikäytänteitä metsästysseuroissa asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen. Opinnäytetyön toimeksiantajana oli Suomen riistakeskus. Tavoitteena oli selvittää asiakkaiden kokemuksia ja näkemyksiä vierasjahdeista. Tulosten pohjalta luotiin ohjeistus metsästysseuroille laadukkaaseen ja onnistuneeseen vierasjahtiin.

Opinnäytetyö toteutettiin syksyn 2021 ja kevään 2022 aikana monimenetelmätutkimuksena hyödyntämällä sekä määrällistä että laadullista tutkimusmenetelmää. Laadullinen aineisto kerättiin teemahaastatteluina ja määrällinen aineisto sähköisenä kyselynä. Tutkimuskysymykset ohjasivat sähköisen kyselyn kysymyksiä ja teemahaastattelun teemoja. Analysoinnissa hyödynnettiin määrällisen aineiston osalta tilastollista analyysia ja teemahaastattelujen osalta aineistolähtöistä sisällönanalyysia.

Suurimmalla osalla vastaajista oli erilaisia kokemuksia vierasjahdeista. Asiakkaan näkökulmasta vierasjahdeja voitaisiin kehittää lisäämällä saavutettavuutta, mainontaa, asiakaspalvelua, selkeää organisointia, metsästysseurojen sisäistä motivoitua, vaivannäköä ja turvallisuutta.

Opinnäytetyön tuloksia voidaan hyödyntää metsästysseuroissa vierasjahtikäytänteiden kehittämiseen. Niitä voidaan myös hyödyntää toimeksiantajan Suomen riistakeskuksen, ja yhteistyökumppanina toimineen Metsästäjäliiton hankkeissa ja koulutuksissa.

## **Avainsanat (asiasanat)**

riistatalous, metsästysmatkailu, metsästysseurat, metsästys, riista

## **Muut tiedot (salassa pidettävät liitteet)**

Ei salassa pidettäviä tutkimustuloksia.

**Wainwright, Eeva**

**Developing guest hunting from a customer perspective. Guidelines for high quality and successful guest hunting.**

Jyväskylä: JAMK University of Applied Sciences, June 2022, 120 pages.

Natural Resources. Degree Programme in Bioeconomy Development. Master's thesis.

Permission for web publication: Yes

Language of publication: Finnish

**Abstract**

Game husbandry is changing and there are many factors causing that. New mode of operation and models to utilize the changing circumstances and resources need to be researched and development. Hunting clubs ageing and continuous urbanization threatens the future of hunting. At the same time the small deer population has been growing and spreading in Finland, which together with the urbanization and ageing hunting clubs, grows the need for hunting tourism and guest hunting in hunting clubs. Hunting clubs can benefit from hunting tourism financially and possibly by getting new members.

Purpose of thesis was to develop guest hunting practices in hunting clubs from a customer's perspective. Client of this research was Suomen riistakeskus. The goal of the research was to find out customers experiences and opinions about guest hunting. Instructions for high quality and successful guest hunting was made based on the results of the research.

Research was implemented during autumn 2021 and spring 2022 by multimethod research using quantitative and qualitative research methods. Qualitative research was collected with theme interviews and quantitative research was collected with electronic survey. Qualitative research material was analyzed with data driven content analysis and quantitative research material was analyzed with statistical analysis.

Most of the respondent had different kind of experiences about guest hunting. From the customers point of view guest hunting in hunting clubs could be developed adding accessibility, advertising, customer service, clear organization, motivation inside hunting clubs, effort, and security.

Results of this thesis can be used in hunting clubs for developing guest hunting methods and in other related projects and educational use for the client Suomen riistakeskus and for Metsästäjäliitto, who was also a partner in this research.

**Keywords/tags (subjects)**

game husbandry, hunting tourism, hunting clubs, hunting, game

**Miscellaneous (Confidential information)**

No confidential research results.

## Sisältö

<b>1</b>	<b>Johdanto .....</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Metsästys Suomessa.....</b>	<b>8</b>
2.1	Hirvieläinten metsästys on monella tapaa arvokasta .....	10
2.2	Metsästyksen tuottamat hyvinvointivaikutukset .....	11
2.3	Metsästyksen jatkuminen .....	12
<b>3</b>	<b>Tulevaisuuden riistatalous .....</b>	<b>13</b>
3.1	Riistan huomioiminen metsänhoidossa .....	14
3.2	Riistatalous ja ilmastonmuutos .....	15
3.3	Tarkka ja ajantasainen riistatieto .....	16
3.4	Metsästysmatkailun ekologinen kestävyys.....	18
3.4.1	Luontomatkailu .....	18
3.4.2	Erämatkailu.....	19
3.4.3	Metsästysmatkailuun soveltuvan alueen arviointi .....	19
3.4.4	Ekologisia haasteita luontomatkailussa .....	20
3.4.5	Metsästysmatkailuympäristön muutokset .....	20
<b>4</b>	<b>Riista tarjoaa monipuolista hyvinvointia .....</b>	<b>21</b>
4.1	Erilaiset vierasjahtimuodot metsästysseuroissa .....	22
4.2	Riistalihan myynti.....	23
<b>5</b>	<b>Tutkimusasetelma ja -metodit .....</b>	<b>24</b>
5.1	Triangulaatio .....	24
5.2	Määrällinen tutkimus .....	25
5.3	Laadullinen tutkimus.....	27
<b>6</b>	<b>Teemahaastattelujen tulokset .....</b>	<b>28</b>
6.1	Haastateltavien taustatiedot .....	28
6.2	Haastateltavien kokemuksia vierasjahdeista .....	29
6.3	Haastateltavien odotuksia vierasjahdeista .....	30
6.4	Vierasjahtien saavutettavuus.....	33
6.4.1	Vierasjahtien kysyntä ja tarjonta.....	34
6.4.2	Vierasjahtien markkinointi ja jakelukanavat .....	35
6.4.3	Ennakkotiedot vierasjahdistä .....	38
6.5	Vierasjahtien luotettavuus .....	39
6.5.1	Luotettavuuden lisääminen vierasjahdeissa .....	42
6.5.2	Vierasjahtien houkuttelevuuden lisääminen .....	43

6.6	Suhtautuminen saalistakuuseen .....	44
6.7	Vierasjahdin hinta .....	45
6.8	Laadukas vierasjahti .....	49
6.8.1	Metsästysseura laadukkaan vierasjahdin järjestäjänä.....	50
6.8.2	Metsästysseurojen haasteet vierasjahtien järjestämisessä.....	52
6.9	Vierasjahdit osa metsästyksen tulevaisuutta.....	53
<b>7</b>	<b>Sähköisen kyselyn tulokset .....</b>	<b>56</b>
7.1	Vastaajien taustatiedot .....	57
7.2	Kokemukset vierasjahdeista ja kiinnostus vierasjahteja kohtaan .....	60
7.3	Vierasjahdin hinta .....	65
7.4	Suhtautuminen saalistakuuseen .....	69
7.5	Vastaajien tiedonhankinta vierasjahdeista .....	70
7.6	Vierasjahtien turvallisuus.....	72
7.7	Odotukset vierasjahdilta .....	75
<b>8</b>	<b>Johtopäätökset.....</b>	<b>76</b>
<b>9</b>	<b>Pohdinta.....</b>	<b>82</b>
	<b>Lähteet .....</b>	<b>88</b>
	<b>Liitteet .....</b>	<b>94</b>
	Liite 1. Uutinen vierasjahdin kehittämisestä.....	94
	Liite 2. Teemahaastattelun runko .....	95
	Liite 3. Ote teemahaastattelujen analysoinnista .....	97
	Liite 4. Sähköinen kyselylomake .....	101
	Liite 5. Odotuksia vierasjahdilta .....	114
	Liite 6. Ohjeistus metsästysseuroille vierasjahdin järjestämiseen.....	120
	<b>Kuviot</b>	
	Kuvio 1. Vastanneiden ikäryhmät. ....	58
	Kuvio 2. Asutteko haja-asutusalueella? .....	59
	Kuvio 3. Vastaajien metsästyskokemus. ....	60
	Kuvio 4. Vierasjahtikokemus Suomesta/ulkomailta. ....	61
	Kuvio 5. Ikäryhmien käyntikerrat vierasjahdeissa metsästyskauden aikana.....	62
	Kuvio 6. Ikäryhmien kysyntä vierasjahdeille metsästyskauden aikana. ....	63
	Kuvio 7. Kiinnostavin kohdelajisto vierasjahtien osalta.....	64
	Kuvio 8. Kiinnostavin riistalaji vierasjahtien osalta.....	65

Kuvio 9. Vierasjahdin hintaan sisältyvät asiat.....	66
Kuvio 10. Kotitalouden nettotulot kuukaudessa. ....	67
Kuvio 11. Maksuhalukkuus verrattuna kotitalouden nettotuloihin. ....	68
Kuvio 12. Tiedonhankinta vierasjahdeista. ....	71
Kuvio 13. Metsästyspalvelujen ostamisen turvallisuus Suomesta. ....	73
Kuvio 14. Metsästyspalvelujen ostamisen turvallisuus ulkomailta. ....	74

# 1 Johdanto

Riistatalouden kehitystä, uusia muotoja ja liiketoiminnallisia mahdollisuuksia on nostettu esiin viime aikoina. Pienten hirvieläinten kantojen kasvu on nostanut esiin vahinkonäkökulman vastapainoksi uusia mahdollisuuksia riistan hyödyntämiselle metsästysseuroissa, kuten vierasjahtien järjestämistä ja riistalihan myyntiä (Pietarinen 2020, 1). Riistatalous onkin aikaisemmin nähty vahinkojen kautta, joita varsinkin riistalajeista hirvieläimet aiheuttavat. Riistatalouden osalta eletäänkin nyt murroksessa, ja riista tulisi nähdä tärkeänä monipuolisesti hyvinvointia tuottavana luonnonvarana (Pietarinen 2021, 4.)

Vierasjhdilla tarkoitetaan metsästysseuran järjestämää jahtia, jossa metsästysseuran jäsenet toimivat jahdin järjestäjinä ja ohjaajina, ja vieraat tulevat yleensä kutsuttuina joko osittain tai kokonaan valmiiseen pöytään. Vieraita voidaan kutsua jahtiin vieraina, asiakkaina tai kyseessä voi olla esimerkiksi seurojen välinen vaihtojahti. Isännöivä metsästysseura tarjoaa yleensä vähintään jahdin peruspuitteet. Vieraalle ja järjestävälle seuralle sopivista toimintatavoista on hyvä viestiä etukäteen, ennen jahtia. (Saarenmaa 2022.)

Metsästysseurojen ikääntyminen ja väestörakenteen muutos voidaan nähdä tietyllä tapaa uhkana metsästyksen ja etenkin metsästysseurojen tulevaisuudelle. Vierasjahtikäytänteiden kehittämiseksi metsästysseuroissa on varmasti kysyntää ja tarvetta muillakin, kuin peuratiheillä alueilla, ainakin tulevaisuudessa, kun otetaan huomioon lajitojen välisten suhteiden mahdolliset muutokset.

Ihmiset miettivät myös ruokailutottumuksiaan ja ruuan alkuperä kiinnostaa kuluttajia. Riistanlihaa kohtaan olisi paljon kysyntää, mutta tarjonta ei tällä hetkellä kohtaa kysynnän kanssa. (Wikström 2021.) Omavaraisuus on myös ollut esillä. Oman ravinnon hankkiminen saattaisi kiinnostaa moniakin metsästysharrastuksen kautta, mutta esimerkiksi kaupungissa asuvat henkilöt saattavat nähdä sen haastavana, koska vaikkapa lähialueen metsästysseuroihin ei ole aina mahdollisuutta päästä jäseneksi. Vierasjahtien avaaminen edes jollain tasolla seuran ulkopuolisille metsästäjille, lisäisi mahdollisuutta edistää riistanlihan laajempaa saatavuutta ja soisi metsästysmahdollisuuksia maatomille ja kaupungeissa asuville metsästäjille, joilla ei muuten olisi mahdollisuutta toteuttaa metsästysharrastustaan yhtä aktiivisesti.

Jäsenmäärältään pienille ja peuratihentymäalueen metsästysseuroille ainakin voisi olla hyötyä vierasmetsästyksestä. Metsästysmahdollisuuksien avaaminen seuran ulkopuolisille metsästäjille voisi tukea muitakin paikallisia yrityksiä ja toimijoita, jolloin hirvieläimistä koituvaa vahinkonäkökulmaa saataisiin käännettyä positiiviseksi. (Pietarinen 2020, 1.) Esimerkiksi matkailu- ja ravintola- alan yritykset hyötyisivät alueelle tulevasta vierasmetsästäjistä.

Metsästysseuroihin kuulumattomien, maattomien ja kaupungeissa asuvien metsästäjien määrä on kasvanut ja kasvaa edelleen, minkä voidaan olettaa kasvattavan vierasjahtien kysyntää (Pohja-Mykrä, Matilainen, Kujala, Hakala, Harvio, Törmä, Kurki 2018, 32). Asiakkaiden eli vierasjahdeissa käyneiden tai vierasjahdeista kiinnostuneiden metsästäjien odotuksia tai kiinnostusta vierasjahtia kohtaan ei ole kuitenkaan selvitetty tieteellisellä tasolla. Metsästyspalveluita on myyty muissa maissa jo kauan ja toiminnan perinteet ulottuvat pitkälle, mutta Suomessa ilmiö on melko tuntematon, tieteellinen näkökulma mukaan lukien. Metsästysseuroilla on kiinnostusta vierasmetsästystä kohtaan ja osa seuroista jo järjestää hyvin edistyneen tason vierasjahdeja. Vierasmetsästyksen tason tulisi kuitenkin olla Suomessa alusta asti korkealla ja luotettavalla tasolla, jotta alalla olisi valoisa tulevaisuus. Alalle tarvittaisiin jonkinlaisia laatustandardeja, sillä asiakas, jolla ei ole kokemusta metsästyspalveluiden ostamisesta, on melkoisessa myllerryksessä tällä hetkellä. Hinta ei ole välttämättä laadun tae, ja jos asiakas saa yhdenkin huonon kokemuksen, ei toista kokemusta tarvita välttämättä ollenkaan. (Wikström 2021.)

*”Metsästyksen myyminen vaatii yllättävän paljon enemmän, verrattuna siihen, että metsästä itse” (Wikström 2021).*

Vierasjahtien vieraat ja maksavat asiakkaat tulevat myös olemaan tärkeässä roolissa tulevaisuuden riistakantoja ja riistanhoitoa ajatellen. Metsästysseuroilla ei välttämättä ole seuran omaa jäsenistöä tarpeeksi toteuttamaan jahdeja, joten täyttämällä jahtipaikat maksavilla asiakkaila saadaan riistanhoitotyöt tehtyä ja saadulla tulolla katetaan siitä aiheutuneet kustannukset. Tällainen toiminta itsessään lisää työllisyyttä maaseuduilla, jos otetaan huomioon myös oheispalvelut kuten majoitus- ja ravintolapalvelut. Myös maanomistajat voivat hyötyä vierasjahdeista. Esimerkiksi tiheällä peura-alueella vahinkoja saadaan pienemmäksi, kun kantaa saadaan tehokkaammin verotettua. Vierasjahdeista saatavaa tuloa on myös mahdollista jakaa metsästysseurojen ja maanomistajien kesken, jolloin riistasta saatava hyöty voi mahdollisesti korvata myös siitä aiheutuvat vahingot. (Pietarinen 2020, 1.)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää vierasjahteja metsästysseuroissa asiakkaiden näkökulmaa hyödyntäen. Tutkimus toteutettiin asiakkaan näkökulmasta, koska vierasmetsästystä ja sen käytänteitä on tähän mennessä tarkasteltu järjestävän tahon näkökulmasta, mutta osallistuvan tahon näkökulmaa ei ole vielä selvitetty. Tutkimuksen tarkoituksena oli saada selville vierasjahdeissa käyneiltä ja vierasjahdeista kiinnostuneilta metsästäjiltä, millaisia kokemuksia ja odotuksia heillä on vierasjahdeista, millaisia hintoja vierasjahdeista on pyydetty ja paljonko vierasjahdeista oltaisiin valmiita maksamaan, miten he suhtautuvat saalistakuuseen, ovatko vierasjahdit luotettavia ja turvallisia; mikä siihen vaikuttaa ja miten sitä voitaisiin lisätä. Asiakkaiden näkemyksiä ja kokemuksia selvittämällä saatiin vastauksia siihen, mitä vierasjahtien järjestämisessä, hinnoittelussa ja saavutettavuudessa pitäisi ottaa huomioon, ja millaisiin odotuksiin pitäisi pyrkiä vastaamaan. Tämän opinnäytetyön tulosten pohjalta tehtiin ohjeistus metsästysseuroille laadukkaan ja onnistuneen vierasjahdin järjestämiseksi. Ohjeistuksen on tarkoitus toimia pohjana ja mallina, jotta metsästysseurat voivat soveltaa sitä seurojen omiin käytänteisiin sopiviksi.

### **Tutkimuskysymykset**

Tutkimuskysymykset ovat; kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan vierasjahdeista, millaisia kokemuksia asiakkailla on vierasjahdeista, kuinka usein vierasjahdeissa käydään tai haluttaisiin käydä, mitä mieltä asiakkaat ovat saalistakuusta, tuntuuko asiakkaista turvalliselta ostaa metsästyspalveluita ulkomailta ja Suomesta mieluummin metsästysseuralta, maanomistajalta vai riista- alan yrittäjältä, tuntevatko vierasjahdit luotettavilta ja mitä asiakkaat odottavat vierasjahdeilta?

Tutkimuskysymykset ohjasivat tutkimuksessa teemahaastattelun teemoja ja sähköisen kyselylomakkeen kysymyksiä. Molemmissa aineistoissa käsiteltiin samoja asioita, mutta sähköisen kyselyn avulla haluttiin selvittää määrällisesti tiettyjä muuttujia ja niiden välisiä suhteita, jotka tukisivat teemahaastatteluiden laadullista sisältöä. Kyselyn avulla saatiin myös laadullista aineistoa, jota pystyttiin vertaamaan teemahaastattelujen tuloksiin samasta temasta, jolloin kokonaiskuva ja enemmistön mielipiteet voitiin havaita aineistosta.

## Opinnäytetyön toimeksiantaja

Tämän työn toimeksiantajana on Suomen riistakeskus, joka on julkisen riistakonsernin keskeinen toimija. Suomen riistakeskuksen perustehtävänä on;

*”edistää kestäväää riistataloutta, tukea riistanhoitoyhdistysten toimintaa, huolehtia riistapolitiikan toimeenpanosta ja vastata sille säädetyistä julkisista hallintotehtävistä. Suomen riistakeskus tekee myös riistapolitiikan vuorovaikutteista valmistelua.”* (Tehtävät n.d.)

Suomen riistakeskuksen strategisia päämääriä ovat;

*”riistatalous luo hyvinvointia, riistakannat säilyvät elinvoimaisena, metsästys ja riistanhoito on eettistä ja vastuullista ja riistavahingot ja -konfliktit ovat hallinnassa.”* (Strategia n.d.)

## 2 Metsästys Suomessa

Noin 5 %: lla koko väestöstämme eli noin 310 000 suomalaisella on metsästyksen oikeuttava metsästyskortti, eli metsästys on suosittu harrastus ja monille suomalaisille oikeastaan elämäntapa. Euroopan tasolla ja Suomen väkilukuun nähden, määrä on melko suuri. Pohja- Mykrä ym. (2018) mukaillen Pellikkaa ym. (2007) ja Toivosta ym. (2009) noin kolmannes suomalaisista metsästäjistä metsästää valtion mailla ja suurin osa heistä kuuluu johonkin metsästysseuraan. (Pohja- Mykrä, Matilainen, Kujala, Hakala, Harvio, Törmä, Kurki 2018, 32.) Naisia metsästyskortin maksaneista oli 9 % vuonna 2020, ja miehiä 91 % (Kelkka & Mänty 2021). Suomalaiset metsästäjät tekevät paljon tärkeää vapaaehtoistyötä, kuten riistakolmiolaskentoja ja suurriistan virka-aputyötä yhteistyössä viranomaisten kanssa. (Metsästys, Suomen riistakeskus n.d.) Metsästäjien määrän on arvioitu laskevan tulevaisuudessa kansainvälisellä tasolla. Saman on arvioitu tapahtuvan myös Suomessa, erityisesti maaseuduilla asuvien metsästäjien osalta, mikä johtuu alueiden väestön muutoksista. (Pohja- Mykrä, Matilainen, Kujala, Hakala, Harvio, Törmä, Kurki 2018, 32.)

Vaikka kaupunkeihin muutto on ollut lisääntyvää, on metsästäjien määrä silti pysynyt melko tasaisena (Pohja- Mykrä ym. 2018, 149). Siltikään metsästäjistä noin kolmannes ei käy metsästäjänä ollenkaan (mts. 32). Tämä ilmiö on selitettävissä metsästäjien ikääntymisellä ja kaupungeissa asuvien metsästäjien metsästysmahdollisuuksien vähentymisellä. Kaupungeissa asuvien metsästäjien

määrä on kasvussa, mutta heillä ei ole mahdollisuutta metsästää asuinpaikkakunnallaan tai mahdollisuutta päästä lähialueen metsästysseuroihin. Vastaavasti metsästäjien määrä maaseuduilla vähenee, mikä taas lisää riistapotentiaalin määrää esimerkiksi kaupalliseen metsästyksen. Kaupungissa asuvilla metsästäjillä ei myöskään ole aikaa tai mahdollisuutta osallistua riistanhoitotöihin tai muihin talkootöihin, jotka kuuluvat perinteisesti metsästysseurojen toimintaan. (Mts. 149.)

Viime vuosina on noussut esiin metsästysmatkailun ja metsästyksen liiketoiminnalliset mahdollisuudet. Koska tulevaisuudessa maattomien, kaupungissa asuvien ja metsästysseuraan kuulumattomien metsästäjien määrä kasvaa entisestään, voitaisiin metsästysharrastuksen ympärille luoda palveluliiketoimintaa. (Mts. 32.) Myös pienten hirvieläinten kannat ovat kasvaneet joillakin alueilla niin suuriksi, ettei metsästysseurojen tämänhetkisillä resursseilla pystytä täyttämään kaatotavoitteita. Metsästyksen toteuttaminen hankaloituu jatkuvasti metsästysseurojen ikääntymisen ja uuden jäsenistön puutteen vuoksi. Vierasjahteja järjestämällä metsästysseuran ulkopuolisista metsästäjistä voisi olla apua metsästyksen toteuttamisessa ja kaatotavoitteisiin pääsemisessä ja myös seuran talous hyötyisi tästä. (Pietarinen 2021, 43–44.)

### **Metsästyksen merkitys muualla Euroopassa**

Taloudellisesta näkökulmasta katsottuna metsästyksellä on huomattava merkitys Euroopan maaseuduille. Euroopassa on yhteensä noin 6,7 miljoonaa metsästäjää ja Euroopan maaseuduista noin 65 % ovat monella tapaa metsästäjien hallinnoimia. Metsästäjät hoitavat EU:n alueella 2,9 miljoonaa hehtaaria riistaeläinten elinympäristöjä, joka vaatii heiltä paljon työtä. Maaseudut ovat myös riippuvaisia metsästyksen tuomasta taloudellisesta lisäarvosta. Metsästys voidaan nähdä yhtenä ekosysteempipalveluna, jonka tuottamia monipuolisia arvoja ei pystytä arvioimaan pelkästään taloustutkimuksen avulla. Suoria taloudellisia arvoja ovat esimerkiksi metsästysvuokrat, luvat, välineet ja matkustaminen. Ympäristö hyötyjä ovat ekosysteemin säilyttäminen ja hallinto. Sosiaalisia etuja on, että metsästys on yleensä tärkeä sosiaalinen ja kulttuurinen aktiviteetti, harrastus tai toiminta monilla syrjäseuduilla, joka toimii yhdistävänä työkaluna yhteisöissä. Metsästys auttaa säilyttämään yhteyden maaseutuihin ja kulttuuriin ja ymmärryksen ekosysteemin toiminnasta. (Ebner n.d.)

## 2.1 Hirvieläinten metsästys on monella tapaa arvokasta

Metsästys ja riistanhoito luovat arvoa eri toimijoille, harjoittajilleen ja epäsuorasti myös yhteiskunnalle. Metsästyksen harjoittamiseen ja siihen liittyvien erilaisten toimintojen järjestämiseen käytetty aika kertovat myös jotain toiminnan arvosta. Metsästyksen ja riistanhoidon tuottamaa arvoa pystytään lähestymään esimerkiksi arvioimalla riistaeläinten aiheuttamien vahinkojen määrää, jolta yhteiskunta on säästynyt metsästäjien tekemän työn toimesta. Myös esimerkiksi hirvieläinten saalisarvot ovat merkittäviä. (Pellikka, Juutinen & Eskelinen 2017, 5.)

Taloudellista arvoa hirvenmetsästyksen osalta on vaikea mitata suoraan, koska sille ei ole olemassa sellaista markkinahintaa, joka syntyisi sen tuottamasta kysynnästä ja tarjonnasta. Hirvenmetsästyksen merkitys on helposti aliarvioitavissa sekä ohitettavissa luonnonvaroihin liittyvässä päätöksenteossa, koska monipuolista tietoa sen arvosta ei ole saatavilla. (Artell, Pellikka, Pusenius 2020, 8.) Pelkällä rahankäytöllä itsessään ei pystytä kuvaamaan hirvenmetsästyksen tuottamaa taloudellista arvoa eli hyötyä metsästäjille. Hirvenmetsästyksen taloudellista arvoa metsästäjille voidaan kuvata kuluttajan ylijäämällä, eli verrataan heidän tulotasoaan hirvenmetsästyksen käytettyihin kustannuksiin. (Mts. 27.)

Hirvi on suomalaisista hirvieläinlajeista arvokkain hirvenmetsästyksen osallistujamäärien, saalis-  
määrien, saaliin hyödyntäjä määrien ja toimintaan liittyvien muiden taloudellisten arvojen puolesta. Myös eri hirvieläinkannat ovat kasvaneet ja levittäytyneet laajemmille alueille, mikä on nostanut hirvieläinten arvoa suomalaisena riistavarana. Hirvenmetsästäjät käyttävät metsästyksen vuosittain 30 miljoonaa euroa, josta kertyy 260 miljoonaa euroa kuluttajan ylijäämää. Silti yleisesti metsästyksen ja saaliin arvo on melko tuntematonta, varsinkin pienempien hirvieläinten kohdalla. (Matala, Nikula, Pellikka, Aikio, Forsman, Henttonen, Holmala, Huitu, Jauni, Kojola, Melin, Paasi-  
vaara, Pusenius 2021, 3.)

Luonnonvaraisia sorkka- ja kavioläimiä luonnehditaan Euroopassa arvokkaana luonnonvarana, joka tuottaa 394 miljoonaa euroa vuodessa pelkästään riistanlihan tuotannon kautta. Myös muualla Euroopassa, kuten Suomessa, hirvieläinten määrä on kasvanut. Tästä koituu paljon erilaisia haittoja, mutta siitä on mahdollista myös hyötyä taloudellisesti ja tämä kompensoi haittojen kustannuksia. Kaikkien maiden tulisikin panostaa tutkimus- ja kehittämistoimintaan, mitä tulee riista-

kantojen seuraamiseen ja havainnointiin. Tälle työlle on tulevaisuudessa havaittavissa useita haasteita, kuten vapaaehtoisten laskentaa suorittavien henkilöiden ikääntyminen ja ilmastonmuutoksen tuomat haasteet. (Brauns, Vecvanags, Loosen, Zimmermann, Jakovels, Breie, Filipovs, Pirttiniemi, Paananen, Kumpulainen, Peczek, Vogler 2021, 6 & 9.)

Hirvenmetsästyksen taustatekijöitä ja motivaatiota metsästykseseen on selvitetty sillä ajatuksella, että arvoa metsästäjille tuottavat metsästämään motivoivat tekijät. Luontokokemukset ja -elämykset, stressistä palautuminen ja rentoutuminen ovat tärkeimpiä metsästykseseen motivoivia tekijöitä hirvenmetsästäjille. Myös muiden riistalajien metsästäjille luontokokemukset ovat tärkeitä. Valtiomailla metsästäville saalisvarmuus oli motivoivin tekijä metsästyspaikan valinnassa. (Artell ym. 2020, 15–16.) Hirvenmetsästäjille tärkeintä on yhdessä toimiminen ja yhdessäolo, kyläyhteisöjen elävöittäminen, yhteyden ylläpito omiin juuriin ja kasvatukselliset asiat, jotka liittyvät etiikkaan, erätaitoihin ja luontosuhteeseen. Hirvenmetsästys, kuten metsästys yleensä, on myös monille tärkeä liikuntamuoto. Metsästyksessä tärkeää on myös siitä saatavat mielialahyödyt. (Mts. 28.)

## **2.2 Metsästyksen tuottamat hyvinvointivaikutukset**

Luonnon tarjoamat terveys- ja hyvinvointivaikutukset ovat yleistyneet tutkimuksissa ja julkisessa keskustelussa viime vuosina. Metsästys voidaankin nähdä yhtenä luontoaktiiviteettina, joka tuottaa myönteisiä vaikutuksia myös kansanterveydellisestä näkökulmasta. Tällaisia vaikutuksia ovat esimerkiksi mielialan parantuminen ja fyysisen aktiivisuuden ja sosiaalisten suhteiden lisääntyminen. Terveys- ja hyvinvointihyödyt on mahdollista tunnistaa itse koettuna ja itsearvioituna. (Tyrväinen, Pellikka, Ojala 2019, 3.)

Eniten myönteisiä terveyshyötyjä saadaan luontoaktiiviteettien, kuten luonnossa liikkumisen kautta. Metsästys on jäänyt luontoliikunnan terveysvaikutuksia kartoittavassa tarkastelussa lähes huomiotta, johtuen siitä, että metsästys tapahtuu yleensä kausiluontoisesti. Metsästykseseen liittyvää kokonaisliikunnan määrää ei tunneta kovinkaan hyvin, eikä myöskään sitä kuinka paljon metsästys motivoi liikkumaan. Metsästys voi olla liikuntaa lisäävä harrastus, varsinkin yli 75-vuotiaille. Metsästys on kuitenkin muuttunut harrastusmuotona teknologian, moottoriajoneuvoilla liikkumisen ja uusien metsästystapojen myötä. Nykyään esimerkiksi hirvenmetsästyksessä apuna käytettävät koirat vähentävät metsästäjien liikkumisen määrää, joten liikunnan osuus jää metsästyksen

osalta pienemmäksi kuin aikaisemmin. Melua ja ilmastosaasteita on vähemmän erityisesti suuremilla luontoalueilla, kuten maaseutualueilla, josta johtuen luontoympäristö tukee ihmisen terveyttä myönteisellä tasolla. (Mts. 5–7.) Metsästys sijoittuu yleensä taajama-alueiden ja rakennettujen ympäristöjen ulkopuolelle varsinkin koirien kanssa metsästäessä liikutaan yleensä kauempana autoteistä. Metsästystä siis harrastetaan yleensä terveyttä tukevissa ympäristöissä. (Mts. 12–13.)

### 2.3 Metsästyksen jatkuminen

Tämän opinnäytetyön aihe lähti liikkeelle huolesta, että millainen on metsästyksen tulevaisuus, jos kaupungistuminen, ihmisten vieraantuminen luonnosta ja metsästyksestä jatkuu. Myös metsästysseurat ja niiden rakenteiden muutokset luovat tietynlaisen uhkakuvan metsästyksen jatkuvuudesta. Korvenranta (2016) on opinnäytetyössään tehnyt skenaariotutkimuksen metsästyksen loppumisesta. Samaa skenaariota ja sen vaikutuksia voitaisiin verrata siihen, jos metsästysseurojen toiminta loppuisi eikä uusia metsästäjiä saataisi jatkamaan riistanhoitotyötä ja metsästystä elämäntapana.

Metsästysseurojen jäsenmaksuista kertyvä rahamäärä käytetään yleensä riistanhoitoon, kuten riistapeltoihin. Esimerkiksi valkohäntäpeuran ruokinta talviaikaan parantaa sen mahdollisuuksia selviytyä. Lisäksi riistapelot tukevat metsätaloutta, koska esimerkiksi hirven käyttäessä riistapellon ravintoa, se ei tuhoa niin paljon taimikoita metsissä. Pienpetojen pyynti on myös riistanhoitotyötä. Jos metsästys loppuisi, niin loppuisi myös pienpetojen ja vieraslajien kantojen kurissa pitäminen, mikä vaarantaisi lintukantojen selviytymistä. (Korvenranta 2016, 30.)

Metsästäjät tekevät myös paljon vapaaehtoistoimintaa, kuten riistakolmiolaskentoja. Korvenranta (2016, 31) mukaan metsästäjiä motivoi riistakolmiolaskentoihin se, että riistakolmiolaskentojen avulla saadaan arvioita riistalajien kantojen koosta. Arvioiden perusteella metsästysajan pituus voidaan määrittää ja se, kuinka paljon jotain tiettyä lajia voidaan kauden aikana verottaa vai voidaanko ollenkaan. Jos metsästys kiellettäisiin ei metsästäjillä olisi todennäköisesti motivaatiota toteuttaa riistakolmiolaskentoja enää tulevaisuudessa. Jos mietitään, että esimerkiksi hirvikanta kaksinkertaistuisi, kaksinkertaistuisi myös niistä aiheutuvien kolareiden kulut, joista yhteiskunta tuolloin maksaisi 120 miljoonaa euroa vuosittain. Myös hirvieläinten aiheuttamien metsätuhojen

määrät kasvaisivat ja Suomen metsät olisivat vaarassa yksipuolistua. Hirvikanta myös lopulta romahtaisi, kun sen biologinen raja tulisi vastaan. (Mts. 31–32.)

Metsästystä tarjoavat yritykset ja Lapin ja muiden pohjoisten kuntien alueella tapahtuva metsästysmatkailu valtion mailla kärsisivät siitä, jos metsästys loppuisi. Myös syrjäisempien seutujen aluetalous kärsisi, koska metsästäjien tuomat tulot alueelle loppuisivat. (Mts. 32–33.)

### 3 Tulevaisuuden riistatalous

Nykyinen riistatalouden määritelmä kuvailee sen olevan riistaeläinten hoitoa ja metsästystä ja niihin liittyvän ravinnon, tuotteiden ja palvelujen tuottamiseen liittyvää biotaloutta (Pellikka, Juutinen & Eskelinen 2017, 5). Tämänhetkinen riistatalouden määritelmä ei kuvaa Pietarisen (2021) mukaan sen tuottamia taloudellisia mahdollisuuksia eikä riistataloutta yhtenä osana biotaloutta. Suomalainen riistatalous onkin muuttumassa modernimpaan suuntaan, jossa riista tulisi nähdä tärkeänä monipuolista hyvinvointia tuottavana luonnonvarana. (Pietarinen 2021, 4.) Hirvieläinkannat ovat kasvaneet ja levittäytyneet muutamana viime vuosikymmenenä ympäri Eurooppaa, ja kannan kasvu etenkin valkohäntäpeuran osalta on ollut runsasta suomessa. Suuret hirvieläinkannat tarjoavat enemmän ekosysteemipalveluja, kuten metsästystä ja muita virkistysarvoja. Samaan aikaan kannan kasvu voi aiheuttaa maa- ja metsätaloudellisia rajoitteita, mikä aiheuttaa ristiriitoja ihmisten ja riistaeläinten välillä. (Pfeffer, Singh, Gromsigt, Kalén, Widemo 2021.) Tästä syystä Pietarisen (2021) mukaan on syntynyt tarve kehittää uusia menetelmiä, joilla voitaisiin edistää kestävää riistataloutta. Suuren peurakannan aiheuttamat vahingot eivät saa ajautua konfliktiin esimerkiksi maaseutuelinkeinojen kanssa. Riistasta olisi mahdollisuus hyötyä laajemmin, mutta se vaatii myös taloudellisten mallien kehittämistä. (Pietarinen 2021, 4.)

Perinteisesti riistatalous ja metsästys on ollut Suomessa riistakantojen hallintaa ja etenkin hirvieläinten aiheuttamien vahinkojen ehkäisyä, on näkökulmana korostettu. Aikaisemmin metsätalous on hallinnut maankäyttömuotona myös riistan elinalueilla. Metsien muutkin arvot puun lisäksi ovat korostuneet ja myös riista nähdään entistä enemmän osana metsien tuottamaa arvoa. Riistakantojen hyvinvointia on alettu huomioida myös metsätaloudessa. (Pohja- Mykrä, Matilainen, Kujala, Hakala, Harvio, Törmä, Kurki 2018, 149–150.)

Pietarinen (2021) pohtii opinnäytetyössään voisiko suomalaisen metsän arvokkain osa olla tulevaisuudessa luonnonvarainen riista. Riistasta on mahdollista saada erilaisia terveys- ja ravintohyötyjä, pitämällä riistakannat elinvoimaisina ja sopivan kokoisina, unohtamatta taloudellisia hyötyjä, kuten metsästysmatkailua, josta eri sidosryhmillä on mahdollisuus hyötyä. (Pietarinen 2021, 21.)

### **3.1 Riistan huomioiminen metsänhoidossa**

Pietarisen (2021) mukaan Herrero ja muut (2021) toteavat, että metsänomistajia kiinnostaa yleensä riistavahinkojen estäminen metsänhoidon suunnittelussa, vaikka muuten riistaa ei sen osalta huomioitaisi. Metsästävät maanomistajat taas huomioivat riistaa laajemmin eri metsätalouden muodoissa. Positiivisuus riistanhoitoa kohtaan on näin ollen selitettävissä sillä, että suuri osa metsästäjistä on myös maanomistajia. (Pietarinen 2021, 11–12.) Petäjistön ja Matalan (2015) mukaan vuonna 2001 kolmannes metsänomistajista metsästää itse eli omaa metsästyskortin ja hirvenmetsästyksen heistä osallistui noin neljännes (Petäjistö & Matala 2015, 5).

Nykyisiin metsänhoitosuunnitelmiin on mahdollista sisällyttää riistanhoidollisia toimenpiteitä ja suosia esimerkiksi jotain tiettyä riistalajia tai panostaa riistaeläinten yleiseen hyvinvointiin, riistakantojen laadun ja määrän lisäämiseen. Maa- ja metsäalueiden käyttö on myös mahdollista suunnitella täysin riistatalouden näkökulmasta. Metsänomistajien voidaan sanoa suhtautuvan myönteisesti riistan huomioimiseen metsänhoidossa. Aktiivisella riistanhoidolla voidaan lisätä metsän taloudellista ja elämysellistä arvoa. (Letser n.d.)

Maanomistajat yleensä vuokraavat metsästysoikeuden paikalliselle metsästyseuralle, josta maanomistaja hyötyy monella eri tapaa. Yksi hyöty on metsätalousvahinkojen ehkäisy ja pienentyminen, kun joku metsästää esimerkiksi hirvieläimiä alueelta pois. Maanomistajien on myös mahdollisuus saada vuokraamastaan metsästysoikeudesta riistanlihaa tai jopa rahallista vuokratuloa. Metsästyseurojen ja maanomistajien väliset suhteet ovatkin tärkeässä roolissa, jos seurassa halutaan kehittää vierasjahtikäytänteitä. Tällöin myös useammilla tahoilla on mahdollisuus hyötyä riistasta. Elinvoimaiset riistakannat ja hyvät metsästysmahdollisuudet lisäävät tilojen arvoa todistetusti. Vierasmetsästys voidaan myös nähdä metsästysmatkailuna, kun se tuottaa biotalouden keinoin jotain jollekin. (Pietarinen 2021, 39.)

### 3.2 Riistatalous ja ilmastonmuutos

Riistatalouteen liittyvää liiketoimintaa eikä riistaelinkeinoja ole kovinkaan paljoa. Metsästysharrastusta tukevia palveluita kuitenkin löytyy ja metsästäys voi olla huomattava aluetaloudellinen tekijä, varsinkin maaseuduilla, joiden elinvoimaisuuden näkökulmasta metsästysseurat ovat tärkeässä asemassa. Hirvenmetsästäys on tärkeä osa maaseutujen yhteistoimintaa. Riistatalouden osalta ilmastonmuutosta on tarkasteltu vain vähän eikä tutkimustuloksia ole julkaistu tieteellisissä julkaisuissa. Vesilintuja on tutkittu ilmastonmuutoksen osalta tehokkaammin ja niiden vähenemiskehitykseen ovat vaikuttaneet ympäristönmuutokset pesimä- ja talvehtimiskauden aikana ja ilmastonmuutos. (Peltonen- Sainio, Sorvali, Müller, Huitu, Neuvonen, Nummelin, Rummukainen, Hynynen, Sievänen, Helle, Rask, Vehanen, Kumpula, 2017, 24.)

Pohjoisen asukkaiden siirtyessä pohjoisemmaksi, eteläisistä lajeista esimerkiksi metsäkauris, valkohäntäpeura, rusakko, supikoira ja pyy levittäytyvät pohjoisemmaksi. Myös Suomeen hiljattain levittäytyneet lajit, kuten villisika, tulee runsastumaan. Kun eteläiset lajit levittäytyvät laajemmille alueille, tulee niiden mukana uusia tauteja ja loisia. Esimerkiksi supikoiran levittäytyessä pohjoisemmaksi, se voi aiheuttaa merkittävää raivotaudin ja myyräekinokokin leviämistä. (Mts. 25.)

Muutamien viime vuosikymmenten ajan ilves- ja karhukannat ovat runsastuneet ja kumpaakin lajia myös metsästetään. Lajien runsastumisen on tehnyt mahdolliseksi tehokas suojelu, osittainen tottuminen ihmiseen ja ravintovarojen lisääntyminen. Myös petojen esiintymisalueet ovat laajentuneet. Lajeilla on edelleen edellytyksiä runsastua, mutta metsästyksellä niiden kantoja voidaan säädellä kannanhoitosuunnitelmien mukaisesti. (Mts. 26.)

Ilmastonmuutos vaikuttaa metsästyksen ja siihen liittyvään elinkeinotoimintaan, aiheuttamalla epävakaisuutta ja haavoittuvaisuutta, koska tulevaisuus voi tuoda tullessaan uusia lajeja, tauteja, loisia ja lajien välisten suhteiden muutoksia. Tulevaisuuteen voidaan varautua riistatalouden osalta panostamalla kantojen seurantaan ja tarkkaan saalistilastointiin. Kestävän metsästyksen toteuttaminen on mahdollista, mikäli näihin seikkoihin panostetaan tulevaisuudessa. Riistatalouden haavoittuvaisuuteen vaikuttaa se, että tutkimusta riistataloudesta on Suomessa niin vähän. (Mts. 27.)

Yksi suurin ilmastonmuutoksen aiheuttama uhka riistataloudelle on lajien välisen kilpailun kasvaminen. Kilpailun takia lajien väliset suhteet muuttuvat ja myös uudet lajit voivat lisääntyä Suomessa. Kun ilmasto lämpenee, se aiheuttaa muutoksia elinympäristöissä, joka taas aiheuttaa muutoksia riistalajikannoissa. Riistalajistoissa on jo tapahtunut sellaisia muutoksia, jotka voidaan liittää ilmastonmuutokseen ja muutos on käynnissä koko ajan. Maa- ja metsätaloudesta johtuva elinympäristöjen pirstoutuminen vaikuttavat myös riistakantojen elinvoimaisuuteen, tämä myös edistää ilmastonmuutoksen haittavaikutusten toteutumista riistasektorilla. (Mts. 48–49.)

Joidenkin lajien, kuten sorkka- ja hirvieläinten kantojen vahvistuminen ja levittäytyminen ilmastonmuutoksesta johtuen, lisää riistaresurssien kokoa ja avaa uusia mahdollisuuksia riistataloudelle ja myös laajemmalle alueelle, koska myös Pohjois-Suomeen leviäisi uusia lajeja. Ilmastokestävän riistatalouden takia riistakantojen ylläpitäminen monimuotoisina ja tasapainoisina on tärkeää muutoksiin sopeutumisen kannalta. Riistakantojen seuranta ja sen kehittäminen on yksi tärkeä toimenpide. Myös julkisia resursseja pitäisi käyttää metsästäjien motivoinnissa riistalaskentatyöhön, koska luotettavaa tietoa tarvitaan myös hankalasti seurattavista lajeista. Tulevaisuudessa talvet voivat olla paikoin vähälumisia, joten uusia laskentamenetelmiä tulisi kehittää lumijälkilaskennan lisäksi. (Mts. 49–50.) Esimerkiksi peurakannan hallinnan osalta lisähuomiota kaivataan muun muassa lainsäädäntöön, kannanseurantaan, määräysten noudattamiseen ja koulutuksen sekä tietoisuuden lisäämiseen (Mattila 2018, 18).

### **3.3 Tarkka ja ajantasainen riistatieto**

Lumijälkilaskennoilla toteutetaan useiden nisäkäslajien kantojen seuranta. Metsästäjät tekevät laskennan osalta maastotyön ja Luonnonvarakeskus sekä Suomen riistakeskus raportoivat metsästäjien keräämät tiedot ja hoitavat hallinnollisen puolen. Eteläisessä ja läntisessä Suomessa on ollut hankaluuksia 2000-luvulla laskentojen toteuttamisessa lumitilanteesta johtuen. Jotta lumijälkilaskennoissa voitaisiin onnistua, tulisi lunta olla riittävästi ja sen tulisi olla pehmeää, jotta pienempienkin lajien jäljet voitaisiin havaita. (Peltonen- Sainio, Sorvali, Müller, Huitu, Neuvonen, Nummelin, Rummukainen, Hynynen, Sievänen, Helle, Rask, Vehanen, Kumpula, 2017, 26.)

Suomen hyvää riistakantojen seuranta on muissa maissa kehuttu ja arvostettu ja erityisesti sitä, että riistatieto pystytään keräämään koko maan kattavasti vapaaehtoistyöllä. Myös suomalaiset

hirvitietojen keräämisen ja riistakolmioiden tietojärjestelmät ja Oma riista palvelu ovat kansainvälisestikin huippuluokkaa. Riistan ja muiden luonnonvarojen kestävä käyttö perustuu tietoon ja vaatimukset metsästyksen mitoittamisen taustalla olevasta tiedon laadusta lisääntyvät koko ajan, mikä taas lisää parantamispaineita riistaseurannan osalta. Riistatiedon tarkentaminen tarkoittaisi käytännössä, että uusia lajeja alettaisiin seurata tarkemmin tai että alueellisesti tarkennettaisiin kanta-arvioita lisää. Uusia teknisiä ratkaisuja voitaisiin hyödyntää tarkkuuden ja tehokkuuden lisäämiseksi, kuten esimerkiksi kattava DNA näytteiden kerääminen lisää tarkkuutta kanta-arvioissa. (Hamunen 2021.)

Riistaseuranta on merkittävä ja monipuolinen tekijä kansallisen riistapolitiikan pohjalla. Eri lajien elinympäristön tilaa ja muutoksia pystytään tarkastelemaan riistaseurannasta saatujen tietojen avulla ja kunkin riistalajin metsästyspainetta pystytään säätelemään niin, että metsästys tapahtuu kestävästi. Myös aikaisempia pyyntilupapäätöksiä ja niiden vaikutuksia riistakantoihin pystytään arvioimaan ja seurantatietojen avulla pystytään vähentämään myös riistasta aiheutuvia vahinkoja. Suurpedoista, hirvestä ja valkohäntäpeurasta tarvittaisiin ainakin yksilötason tietoa. (Hamunen 2021.)

### **Oma riista -palvelu**

Oma riista -palvelu on Suomen riistakeskuksen kehittämä verkkopalvelu ja mobiilisovellus, jotka toimivat yhteydessä keskenään. Palvelu on kehitetty riistatiedon joukkoistettuun tiedonkeruuseen. Mobiilisovellus toimii älypuhelimessa ja se on tarkoitettu saalistietojen ja havaintojen kirjaamiseen maastossa, jolloin tiedot päivittyvät palveluun reaaliajassa. Mobiilisovelluksella pystyy nopeasti kirjaamaan havaintoja, tehtäviä ja saaliin suoraan tapahtumapaikalla, mikä helpottaa ajantasaisen riistatiedon ylläpitämistä. (Puupponen 2021, 45.) Tieto hirvikannan tilasta ja rakenteesta perustuu metsästäjien keräämiin havaintoihin ja tiedon tulisi olla mahdollisimman tarkkaa ja ajantasaista. Havaintojen sähköisen keräämisen etuna on, että Oma riistan raporttien kautta metsästäjät voivat tarkastella keräämäänsä tietoa ja muuttuviin tilanteisiin voidaan reagoida jahtikauden aikana. (Itkonen 2019, 28.)

Valkohäntäpeuran kannanarviointimenetelmää on kehitetty parin viime vuoden aikana ja tiedonkeruu on hyvin samankaltaista, kuin hirvihavaintojen kerääminen. Valkohäntäpeurahavaintoja kerätään jahdin aikana Oma riista järjestelmään, minkä avulla kannan rakennetta ja tuottoa voidaan arvioida. Koko maan kattava tiedonkeruu aloitettiin syksyllä 2021. (Matala, Nikula, Pellikka, Aikio, Forsman, Henttonen, Holmala, Huitu, Jauni, Kojola, Melin, Paasivaara, Pusenius 2021, 117.)

Hirvitieto suomessa kattaa hirven koko elinkaaren. Uudet vasat syntyvät keväällä, kesällä kantaa verottavat suurpedot ja liikenne. Metsästys, suurpedot ja liikenne verottavat kantaa syksyllä, ja talvella sudet ja liikenne. Selviytyneet aikuiset naarashirvet tekevät seuraavan kevään aikana uusia vassoja. Jokaisessa vaiheessa eri ikä- ja sukupuolijakaumien lukumäärät kirjataan erikseen. Hirvien lukumäärä perustuu metsästyksen jälkeiseen kanta-arvioon. Tiedot havaittujen hirvien lukumäärästä eri ikä- ja sukupuoliryhmissä on kerätty metsästysseurojen täyttämistä hirvihavaintokorteista. Suurpetojen aiheuttamaa kuolleisuutta verrataan suurpetokantoihin ja liikenteestä aiheutuvaa kuolleisuutta verrataan Suomen liikenne- ja viestintäviraston tilastoihin. (Nikula, Matala, Hallikainen, Pusenius, Ihalainen, Kukko, Korhonen 2020.)

### **3.4 Metsästysmatkailun ekologinen kestävyys**

#### **3.4.1 Luontomatkailu**

Luontomatkailijan kiinnostuksen kohteena itsessään on luonto. Yhteiskunnan rakennemuutoksilla eli kaupungistumisella ja väestön ikääntymisellä on vaikutusta luontomatkailun ja luonnon virkistyskäytön kehitykseen. Kehitykseen vaikuttavat myös ympäristömuutokset, kasvava ympäristötietoisuus ja kiinnostus luonnon terveys- ja hyvinvointivaikutuksista. Luontomatkailua ei ole toimialana tilastoitu eikä seurattu, mikä tekee sen kehityksen seurannasta ja arvioinnista vaikeaa. (Tyrväinen, Sievänen, Konu, Aapala, Ojala, Pellikka, Reinikainen, Lehtoranta, Pesonen, Tuohino 2018, 7 & 9.)

Luontomatkailun kehittämisessä korostuu kestävyys. Taloudellisen kestävyuden lisäksi kestävyden tavoittelussa tärkeitä toimintamalleja ovat ekologinen, sosiaalinen ja kulttuurillinen kestävyys. Luontomatkailu sektorin kasvaessa pitää ympäristön laadusta huolehtiminen liittyy entistäkin vahvemmin osaksi kestävää luonnonvarojen käyttöä. Suomalainen metsä on kasvava vientituote, jonka ympärille on kehitetty monenlaisia matkailupalveluja. (Mts. 7.)

Suomessa on hyvät mahdollisuudet hyödyntää metsiä ja vesistöalueita matkailu- ja virkistystoiminnassa. Luontoympäristöjen heikentyminen on kuitenkin yksi luontomatkailun kehityshaasteista. Ekosysteemipalvelujen heikkeneminen, joka aiheutuu luonnon monimuotoisuuden vähenemisestä, on merkittävä uhka ekologiselle kestäväydelle ja ihmisten hyvinvoinnille. Jokamiehenoikeudet kuuluvat Suomessa ja muissa Pohjoismaissa luonnon virkistyskäyttöön ja luontomatkailuun. Jokamiehenoikeuksillakaan liikuttaessa ei voida taata luontokohteiden säilymistä. Metsien tuotteista puulla on selkeät markkinat ja markkinahinnat, mutta maanomistaja ei saa luontoympäristön ja -maiseman ylläpitämisestä minkäänlaisia tuloja. (Mts. 8.)

### **3.4.2 Erämatkailu**

Luonto toimii erämatkailun toimintaympäristönä ja erämatkailu onkin myös osa luontomatkailua. Luonto vaikuttaa kokonaiselämykseen, mutta tärkeintä erämatkailussa on kuitenkin riista- tai kalasaalis tai suurpeto, jota päästään kuvaamaan. Riistakantoja verotetaan metsästysmatkailussa kestävästi ja vastuullinen toiminta on myös ekosysteemipalveluiden turvaamiseksi ehdotonta. Kestävästi toteutettu metsästysmatkailu voidaan myös nähdä ekomatkailuna. Matkustaminen ei toki koskaan ole täysin siirtymisten osalta ympäristöystävällistä, mutta kohteeseen päästyä esimerkiksi metsästysmatkailu pystytään toteuttamaan melko pienellä hiilijalanjäljellä. (Pohjola-Mykrä, Matilainen, Kujala, Hakala, Harvio, Törmä & Kurki 2018, 17 & 18.)

### **3.4.3 Metsästysmatkailuun soveltuvan alueen arviointi**

Metsästysmatkailun näkökulmasta metsästysalueella ja alueen riistakannalla on suuri merkitys, kun arvioidaan, soveltuuko kyseinen alue metsästysmatkailuun. Riistatalouden liiketoimintamallien aktivointihankkeessa (2018) on esitetty, kuinka kaupalliseen metsästystoimintaan soveltuvaa aluetta voidaan arvioida. Metsästysaluetta voidaan arvioida alueen koon, muodon, sijainnin ja alueen saavuttavuuden perusteella. Metsästysalueen tulisi olla kulkuyhteyksien ja siirtymisten kannalta helposti saavutettavissa. Myös metsästettävän riistalajin määrää ja laatua pitäisi arvioida. Kannan tiheyden lisäksi sitä arvioidaan myös ikä- ja sukupuolijakauman ja kestävä ja eettisen metsästyksen periaatteiden mukaisesti. Riistakantojen hyvinvointia pitää arvioida ottamalla huomioon alueella tapahtuva normaali metsästystoiminta ja kaupallinen metsästystoiminta ja myös niiden sovittaminen yhteen. (Häyrynen, Wikström, Hauvala 2018, 9–10.) Jos taas mietitään vierasmetsästystä, jossa metsästysseura on niin sanottuna palvelun tarjoajana, verotetaan riistakantoja

kestävästi metsästysseuran saaliskiintiöiden mukaan. Metsästysseurat myös itse tekevät riistanhoitotyötä ja seuraavat metsästysalueidensa riistakantoja. Riistalajeista hirvieläinten metsästys on myös luvanvaraista, mikä vaikuttaa myös kaupallisen metsästystoiminnan järjestämiseen.

Metsästysmatkailuun soveltuvan maaston arvioinnissa pitäisi arvioida myös riistan elinympäristöjen monimuotoisuutta, kuten riistan ruokailu, suoja- ja makuupaikkoja. Passipaikkoja pitäisi arvioida turvallisuuden näkökulmasta ja ruhojen siirtämiseen ja lahtivajoihin liittyviä asioita pitäisi arvioida alueella liikkumisen näkökulmasta. Muita oheispalveluita kuten majoitus- ja ravintolapalveluja ja kuljetuksia pitäisi myös arvioida metsästysmatkailun näkökulmasta. (Mts. 10–11.)

#### **3.4.4 Ekologisia haasteita luontomatkailussa**

Luonnon muokkautuminen ja kuluminen ovat luontomatkailun ekologisia haasteita. Erilaiset luontoympäristöt kestävät matkailu- ja virkistyskäyttöä eri lailla. Matkailualueilla tulisi säilyttää sellainen taso ja matkailijoiden määrä, jotta ympäristön tila ei heikkenisi. Tätä kutsutaan matkailualueiden ekologiseksi kantokyvyksi. Ympäristö muokkautuu matkailun seurauksena joka tapauksessa ja kyse onkin siis siitä, kuinka suuria ympäristön muutoksia pidetään hyväksyttävänä. Haasteita syntyy myös luontomatkailun yhteensovittamisessa alueen muun maankäytön kanssa. Luontomatkailun tärkein piirre matkailijan näkökulmasta on luonnon kauneus ja erilaisilla maankäyttömuodoilla voi olla negatiivisia vaikutuksia ympäristön ja maiseman laatuun. (Konu, Tyrväinen, Pesonen, Tuulentie, Pasanen, Tuohino 2017, 33 & 34.)

#### **3.4.5 Metsästysmatkailuympäristön muutokset**

Metsästysmatkailu ei ole luokiteltavissa massaturismiin, joten sen vaikutukset ympäristöön ovat melko samalaisia kuin luontomatkailussa. Maaston kuluminen tai kasvillisuuden vaurioituminen on hyvin vähäistä, kun liikutaan pienissä ryhmissä. (Tero 2011, 20.) Metsästys myös tapahtuu yleensä hyvin syrjäisillä seuduilla, kaukana asutuksesta tai muiden ihmisten suosimista luontoympäristöistä. Metsästysmaat ovat usein hyvinkin luonnontilaisia metsiä.

Riistan ja siitä saatavien hyötyjen arvot ovat korostuneet myös maanomistajien arvoissa ja riistan hyvinvointia huomioidaan enemmän metsätaloudessa. Metsästysmatkailulla voitaisiin edesauttaa

riistan taloudellisen arvon vahvistumista. Kosteikkoja ja riistapeltoja on perustettu enemmän, kun arvostus luonnon monimuotoisuutta kohtaan on kasvanut. (Pohjola-Mykrä, Matilainen, Kujala, Hakala, Harvio, Törmä & Kurki 2018, 149–150.)

Maankäytön muutokset nähdään metsästysmatkailun mahdollisuutena, mutta myös uhkana. Kilpailu luonnonvaroista voi tulevaisuudessa kasvaa. Riistan elinympäristöt saattavat tästä syystä heikentyä ja riistakannat voivat pahimmassa tapauksessa romahtaa joillain alueilla. Suojelualueiden lisääntyminen on uhka myös metsästykselle, ja ne myös rikkovat riistan elinalueita, mikä uhkaa joidenkin riistalajien selviytymistä. (Mts. 155.)

#### **4 Riista tarjoaa monipuolista hyvinvointia**

Riistaan ja riistatalouteen liittyy paljon uusia liiketoiminnallisia mahdollisuuksia ja kehittämisen kohteita. Vierasjahdit ovat yksi mahdollisuus. Osa metsästysseuroista ja -seurueista tarvitsevat lisätuloja jäsenmaksujen lisäksi toimintansa ylläpitämiseksi, esimerkiksi lahtivajan tai elintarvikehuoneiston hankkimiseksi, jotta esimerkiksi hirvieläinten lihaa voitaisiin myydä kuluttajille. Osana hyvinvointia riistasta-hanketta (Hyvinvointia riistasta-hanke n.d) toteutettiin kuluttajakysely, jonka mukaan noin 80 prosenttia kuluttajista syö joskus riistanlihaa, mutta määrät ovat hyvin pieniä johon riistanlihan heikosta saatavuudesta. Kuluttajat olisivat valmiita korvaamaan syömästään naudan-, sian- ja siipikarjanlihasta jopa 40 % riistanlihalla, jos sitä olisi helpommin saatavilla. (Wikström, Ekman 2021.)

Myös hirvieläinten kokonaisvaltaisen hyödyntämisen, kuten nahkojen, taljojen, sarvien ja luiden jatkojalostuksen ja kaupallistamisen ympäriltä löytyisi kehitettävää ja uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Suomessa kaadettiin metsästyskaudella 2020, noin 70 000 valkohäntäpeuraa ja luullisen lihan määrä oli 2,3 miljoonaa kiloa. Lihasta vain osa myydään, joten peuranlihan liikevaihdon suuruutta on mahdoton arvioida. Peuran laskennallinen liha-arvo oli 18 miljoonaa euroa ja peuran metsästyksen laskennallinen virkistysarvo oli 27 miljoonaa euroa. Peuranmetsästyksen arvoksi muodostui siis jopa 50 miljoonaa euroa. (Mt. 2021.)

Häyrysen (2018) mukaan riistan taloudellista hyödyntämistä ei pitäisi nähdä uhkana suomalaiselle metsästyskulttuurille, vaan se kannattaisi nähdä mahdollisuutena ja yhtenä kehityssuuntana. Esimerkiksi kannan tiheyden, sukupuoli- ja ikäjakauman säätelyllä vuosittain riittävän laajalla alueella,

metsästettävää hirvieläinkantaa, kannan hyvinvointia ja taloudellista arvoa on mahdollista ohjata. Nämä tekijät vaikuttavat suoraan ja osittain epäsuorasti mahdollisuuksiin tuottaa enemmän lihaa, trofeita ja metsästyselämyksiä. (Häyrynen 2018.)

Valkohäntäpeuran tuorein kanta-arvio metsästyskauden jälkeen on 125 000 yksilöä. Suomen riista-keskus ja Luonnonvarakeskus ovat kehittäneet menetelmiä, joilla kanta-arviota voidaan tarkentaa. Jokainen metsästäjä voi valkohäntäpeuran kohdalla kirjata omat havaintonsa jahdin aikana Oma riistaan. Valkohäntäpeuran kanta-arviota saadaan alueellisesti tarkemmaksi, kun rakennetieto kannasta tarkentuu. (Metsästys ja kalastus 2021.) Tämä on edistysaskel eteenpäin huomioiden myös vierasjahtien tulevaisuuden. Kun kanta-arviot tarkentuvat alueittain ja sukupuoli- ja ikäkaumat tarkentuvat, voidaan myös vierasmetsästystä kohdentaa tiheille alueille, jotta kanta pysyy elinvoimaisena ja saadaan myös ylläpidettyä kannattavaa liiketoimintaa.

#### **4.1 Erilaiset vierasjahtimuodot metsästysseuroissa**

Metsästysseuroissa voi olla monenlaisia käytänteitä siitä, miten vierasjahteja järjestetään. Yleisin vierasjahdin muoto on seuran jäsenen tuoma vieras vastikkeetta, jolloin vieras on yleensä sukulainen tai kaveri. Vierasjahdin maksu on tuolloin yleensä pelkkä lupamaksu eli jahti on vastikkeeton. Tällainen vierasjahtimuoto ei vaadi paljoa vaivaa järjestelyiden tai isännöinnin puolesta, mutta se ei myöskään tuo paljoa seuran taloudelle. Jäsenen tuoma vieras vastikkeella on muuten samanlainen, kuin jäsenen tuoma vieras vastikkeetta, paitsi että vastike on suurempi eli maksuun on sisällytetty esimerkiksi saalis, saaliin jatkokäsittely lisämaksusta ja mahdollisuus ostaa myös sarvet ja nahka. Tällainen jahtimuoto on yleinen metsästysseuroissa ja myös maanomistajienkin hyväksymä. Ulkopuoliselle vieraalle järjestetty kyttäysjahti on myyty esimerkiksi pakettihintaan seuran ulkopuoliselle henkilölle. Pakettihinta voi sisältää saaliseläimen kaadon, kuljetuksen ja eväät. Tämä jahtimuoto sitouttaa ainakin yhden seuran jäsenen, mutta on vielä helppo järjestää. (Pietarinen 2020, 3.)

Useista vierasmetsästäjistä kootulle ryhmälle järjestetty ajojahti sitouttaa jo useamman seuran jäsenen mukaan toimintaan, mutta on jo taloudellisesti kannattava vierasjahtimuoto. Pakettihintaan voi sisältyä esimerkiksi ruokailu ja eväät, kuljetukset ja majoitus tai mahdollisesti jotain muita lisäpalveluita. Tällöin vierasjahdin toteutus vaatii jo seuralta talkootyötä ja joissain seuroissa talkoolaiset ovat saaneet myös korvausta toiminnasta. Ulkopuoliselle yritykselle järjestetty ajojahti on

muuten samanlainen kuin ulkopuoliselle ryhmälle järjestetty ajojahti, mutta kohderyhmänä on yhdestä yrityksestä tulevat vieraat. Tällainen vierasjahdin muoto tuo seuran talouteen kivasti lisätuloja, mikä tarkoittaa myös, että toiminnan tulee olla läpinäkyvää varsinkin maanomistajan suhteen. Ulkopuoliselle kansainväliselle ryhmälle järjestetty ajojahti on vierasjahtimuotona samanlainen kuin aikaisemmat, mutta vieraat ovat kansainvälisiä. Tällainen vierasjahtimuoto vaatii seuran jäseniltä kielitaitoa ja myös muiden palvelujen laadukkuuteen pitää panostaa. Tällaisesta vierasjahdista seuran talous hyötyy huomattavasti. (Mts. 3.)

Metsästysseurat voivat myös mainostaa vierasjahteja esimerkiksi sosiaalisessa mediassa, mikä on jo kehittynyt vierasjahdin muoto. Tässä myös korostuu läpinäkyvyys sidosryhmiin ja verotukseen. Tällaisessa vierasjahdissa maanomistajalle maksetaan rahallista korvausta. (Mts. 4.)

Hyvinvointia riistasta-hankkeen loppuraportista (Pietarinen 2020) nousi esiin vierasjahdeista myös se, että metsästysseurat kaipaavat enemmän tietoa seurojen välisistä vaihtojahdeista. Tämä on yksi vierasjahtimahdollisuus, missä pitää erityisesti muistaa jäsenien tasapuolinen kohtelu. Kävi ilmi, että metsästysseuroilla olisi kysyntää sellaiselle markkinointikanavalle, jonka avulla mahdollisia asiakkaita voitaisiin tavoittaa. Erilaisille vierasjahtimuodoille pitäisi miettiä kussakin muodossa tarvittavia palveluita ja kehittää vierasjahteihin liittyviä ohjeistuksia. (Mts. 4.)

## **4.2 Riistalihan myynti**

Tällä hetkellä yleisin tapa metsästysseuroissa on myydä lihaa siten, että vierasmetsästäjä ostaa kaatamansa ruhon tai osan siitä. Hinta vaihtelee sen mukaan, miten ruho on käsitelty ja jalostettu. Toinen yleinen tapa on myydä lihaa esimerkiksi naapuriin, sukulaisille tai maanomistajille. Hyvin harvinaista lihan myynti kauppoihin tai ravintoloihin on vielä ollut, johtuen epäselvyydestä liittyen tarkastamattoman lihan myyntiin. Osana Suomen riistakeskuksen Hyvinvointia riistasta-hanketta toteutettiin riistanlihan myynnin opas, josta on tulevaisuudessa apua näihin epäselvyyksiin. (Pietarinen 2020, 7.)

Useat kuluttajat syövät riistalihaa, mutta määrät ovat kuitenkin keskimääräisesti pieniä. Riistalihan kulutus on ollut vuosina 2000–2018 vain 2,6 % johtuen sen hinnakkuudesta, huonosta saatavuudesta ja siitä, ettei kuluttaja tiedä mistä riistalihaa saisi ostettua. Jos riistalihaa saisi helpommin ja

sitä olisi paremmin saatavilla lähialueilta, kuluttajat korvaisivat 39 % syömistään lihatuotteista riistalihallalla. Riistaliha koetaan kuluttajien keskuudessa puhtaaksi, antibioottivapaaksi, kotimaiseksi, turvalliseksi, ravintoarvoltaan rikkaaksi, perinteiseksi ja ympäristöystävälliseksi. Riistaliha koetaan myös resurssitehokkaana, koska sen tuotantoon ei tarvita tuotantolaitoksia sillä riista on uusiutuva luonnonvara. Tämänhetkisen riistalihan puutteen vuoksi, sitä tuodaan Suomeen ulkomailta. (Wikström 2021.)

Riistasta saadaan paljon enemmänkin, kuin vain lihaa. Varsinkin hirvieläimet voitaisiin käyttää kokonaan. Suurin osa luista ja osa nahoista menevät tällä hetkellä jätteeksi. Sarvista tehdään yleensä trofeita tai pieniä käyttöesineitä. Metsästysseurat tarvitsisivat riittävästi kylmätiloja luiden säilömiseen, mikä saattaa olla yksi niiden keräämiseen liittyvä ongelma tällä hetkellä. Suomessa nahoista ei saada tarpeeksi hyvää hintaa eikä ostajiakaan ei ole tarpeeksi. Nahat voisivatkin menestyä vientituotteena ulkomaille. Sarville löytyy kysyntää ulkomailta, mutta ongelmia tuottaa isot ostomäärät eli sarvia pitäisi saada kerättyä keskitetysti metsästysseuroilta. Mahdollisuuksia olisi sillä kauriin ja peuran sarvet sisältävät paljon kollageenia, jota käytetään ravinnevalmisteina nivelrikkojen hoitoon. (Pietarinen 2020, 6.)

## **5 Tutkimusasetelma ja -metodit**

### **5.1 Triangulaatio**

Tässä opinnäytetyössä hyödynnettiin triangulaatiota eli monimetodista tutkimusasetelmaa, jossa käytetään ilmiön ymmärtämiseksi erilaisia tiedonkeruu- sekä analyysimenetelmiä (Kananen 2017, 34). Tavallisimpia tapoja käyttää monimetodisuutta ovat menetelmätriangulaatio, joka tarkoittaa, että tutkimuksessa on yhdistetty määrällistä sekä laadullista tutkimusta tai aineistotriangulaatiota, missä erilaisia aineistoja yhdistellään, jotta tutkittavasta kohteesta saataisiin mahdollisimman monipuolinen otos. Tulkintaa sekä ymmärrystä tutkimuskohteesta on myös mahdollisuus syventää monimetodisuutta hyödyntämällä. (Vilka 2021, 70.) Tässä tutkimuksessa hyödynnettiin menetelmätriangulaatiota eli yhdistettiin määrällistä ja laadullista tutkimusta.

Tämän tutkimuksen määrällinen aineisto kerättiin sähköisenä kyselytutkimuksena ja laadullinen aineisto teemahaastatteluina. Kyselytutkimuksella kerättiin myös laadullista aineistoa kyselylomakkeen avointen kysymysten avulla. Tutkimuksen kannalta oikean kohderyhmän saavuttamiseksi

kysely jaettiin sellaisissa kanavissa, joissa tavoitetaan metsästäjiä. Teemahaastattelut toteutettiin henkilöille, joilla on kokemusta vierasjahdeista sekä kiinnostusta vierasjahteja kohtaan. Tutkimuskysymyksistä vierasjahdin hintaa ja kysyntää vierasjahdeille selvitettiin määrällisen tutkimuksen menetelmillä ja suhtautumista saalistakuuseen, odotuksia vierasjahdilta, vierasjhtien turvallisuutta ja luotettavuutta selvitettiin laadullisen tutkimuksen keinoin. Teemahaastattelujen muut teemat, jatkokysymykset ja kyselylomakkeen taustatietokysymykset tukivat tutkimuskysymysten ja tutkimusongelman ratkaisemista.

## 5.2 Määrällinen tutkimus

Määrällisen tutkimuksen avulla pyritään saamaan vastaus kysymyksiin, paljonko tai miten usein. Määrällisen tutkimusmenetelmän tarkoituksena on luoda yleiskuva muuttujien välisistä suhteista ja eroista. Muuttujat ovat henkilöä koskevia asioita, ominaisuuksia tai toimintaa. Muuttujia voivat olla esimerkiksi sukupuoli, ikä, mielipide ja asuinpaikka. Määrällisen tutkimuksen mittareina käytetään usein kysely-, haastattelu- ja havainnointilomakkeita. (Vilka 2007, 13–14.) Tässä tutkimuksessa käytettiin sähköistä kyselylomaketta, joka tehtiin Webropol-ohjelmistolla.

Kyselylomake on hyvin oleellinen osatekijä kysely- ja haastattelututkimuksissa. Riippumatta kyselyn tyylistä, tulisi kysymysten olla huolellisesti suunniteltu ja muotoiltu, jotta virheellisiltä tulkinnoilta vältyttäisiin. Tutkimuslomakkeen laatimiseen sisältyy kuusi eri vaihetta, joita ovat; nimetä tutkittavat asiat, suunnitella lomakkeen rakenne, muotoilla kysymykset, testata lomake, korjata rakenne ja kysymykset ja valmis lomake. Hyvät kysymykset, lomakkeen houkutteleva ulkomuoto ja oikea kohderyhmä ovat tärkeitä seikkoja tutkimuksen onnistumiseksi. (Heikkilä 2014, 45–46.) Ensimmäinen versio kyselylomakkeesta testattiin lähettämällä kysely koevastattavaksi muutamalle opiskelijakollegalle, kahdelle tutulle metsästäjälle, ohjaavalle opettajalle, toimeksiantajalle ja Metsästäjäliiton yhteyshenkilölle. Kyselylomake muokattiin saatua palautetta hyödyntäen, jonka jälkeen muokattu versio lähetettiin uudelleen koevastattavaksi toimeksiantajalle, Metsästäjäliiton yhteyshenkilölle ja ohjaavalle opettajalle. Tämän jälkeen kyselylomakkeeseen tehtiin vielä viimeiset korjaukset, jonka jälkeen se oli julkaisuvalmis.

Suomen metsästäjäliitto osallistui tutkimukseen jakamalla sähköisen kyselyn sosiaalisen median kanavissaan, jotta kyselyllä tavoitettaisiin metsästäjiä valtakunnallisella tasolla. Kysely jaettiin Metsästäjäliiton Twitter- sekä Facebook-tileillä.

*”Suomen metsästäjäliiton tehtävänä on edistää metsästystä, luontoelämyksiä ja luonnonvarojen kestävää käyttöä. Metsästäjäliiton tavoitteena on olla järjestö kaikille metsästäjille, olla vahvana vaikuttajana metsästyksen liittyvässä luonnonvarojen kestävässä käyttöä koskevassa päätöksenteossa ja edistää metsästyksen asemaa muuttuvassa yhteiskunnassa.” (Metsästäjäliitto- koti kaikille metsästäjille n.d.)*

Opinnäytetyön toimeksiantaja, Suomen riistakeskus, uutisoi kyselystä verkkojulkaisussaan ja jakoi linkin kyselyyn uutisoinnin yhteydessä (Vastaa kyselyyn vierasmetsästyksen kehittämisestä 2021). Kysely jaettiin myös Blood Origins Suomi nimisessä yksityisessä Facebook ryhmässä, joka on suunnattu paremmasta metsästyskeskustelusta kiinnostuneille henkilöille. Ryhmän tarkoituksena on keinojen löytäminen elämäntavan tulevaisuuden rakentamiseksi ja paremman ymmärryksen levittäminen metsästyksen ytimeistä sekä Suomessa että ulkomailla. (Blood Origins Suomi 2021.) Kyselylomake julkaistiin avoimena nettilinkkinä ja se jaettiin kohdennettuna metsästäjille suunnatuissa kanavissa, koska tutkimus käsittelee vierasmetsästystä. Kyselyyn vastasi 213 metsästäjää.

Laadullisessa tutkimuksessa käytetään yleensä avoimia kysymyksiä, mutta niitä voidaan käyttää myös kyselytutkimuksessa. Avoimia kysymyksiä voidaan hyödyntää kyselytutkimuksessa, kun vastausvaihtoehdot ovat etukäteen tuntemattomia. Avoimien kysymyksien vastaukset ovat työläitä käsitellä ja sanallisten vastausten luokittelu voi olla haasteellista. Avointenkin kysymysten käsittelyyn on kuitenkin nykyään käytettävissä työkaluja. Huono piirre kyselylomakkeen avoimissa kysymyksissä on, että ne saattavat houkutella vastaajaa jättää vastaamatta. (Heikkilä 2014, 47–48.) Toisaalta, jos valmiita vastausvaihtoehtoja ei voida määritellä, koska tutkittava ilmiö on tuntematon voi vastaajankin olla helpompi kirjoittaa avoin vastaus. Tässä kyselyssä käytettiin myös avoimia kysymyksiä, koska valmiita vastausvaihtoehtoja oli hankala määrittää. Tässä tutkimuksessa avoimet vastaukset käsiteltiin Webropolin text mining-analyysityökalulla, jonka avulla avoimista vastauksista saatiin muodostettua sanapilviä ja sanaryhmiä. Tämän jälkeen avoimet vastaukset pystyttiin analysoimaan hyödyntämällä aineistolähtöistä sisällönanalyysiä.

Strukturoiduissa kysymyksissä on valmiit vastausvaihtoehdot, joista vastaaja voi valita hänen mieliteeseensä sopivan tai sopivat vaihtoehdot, kysymyksen ollessa monivalintakysymys. Strukturoituja kysymyksiä voidaan käyttää silloin, kun valmiit vastausvaihtoehdot ovat määriteltävissä. Strukturoidut kysymykset ovat helposti käsiteltävissä verrattuna avoimiin vastauksiin. Lisäksi strukturoiduilla kysymyksillä voidaan välttää virheitä, kuten tutkimuksen kannalta merkityksettömien vastausten muodostumista. (Heikkilä 2014, 49.)

Määrällisen aineiston analyysitapa on mahdollista valita sen mukaan, tutkitaanko yhtä muuttujaa vai useamman muuttujan välistä riippuvuutta tai sitä, miten eri muuttujat vaikuttavat toisiinsa. Sijaintilukuja ovat esimerkiksi keskiarvo ja moodi, joilla kuvataan havaintoarvojen sijaintia. Ristiintaulukoinnilla ja korrelaatiokertoimella voidaan analysoida kahden muuttujan välisiä riippuvuuksia. Niiden avulla voidaan päätellä, miten jotkin havaitut asiat vaikuttavat toisiinsa. (Vilka 2007, 119–120.) Määrällisen aineiston analyysissä tavallisesti kuvataan tutkimusaineistoa tilastollisesti ja havainnollistaminen tapahtuu graafisesti esittämällä kuvioita. Tilastollisen analyysin avulla aineistosta voidaan todeta ilmiöiden määriä, yleisyyttä, jäsentymistä ja jakautumista luokkiin. (Tilastollisesti kuvaava analyysi 2021.) Tämän aineiston analysointi aloitettiin viemällä kyselyn peruseräraportti Excel-muotoon, jonka jälkeen vastauksia pystyttiin tarkastelemaan. Kaikkiin kyselylomakkeiden kysymyksiin oli vastattu ja asiaan kuulumattomia tai tyhjiä vastauksia oli vain muutamia, jotka oli helppo poistaa analyysivaiheessa. Uudelleen luokitteluja tehtiin iän ja metsästyskokemuksen kohdalla.

### 5.3 Laadullinen tutkimus

Laadullinen tutkimustapa pohjautuu tulkintaan, ja laadullista tutkimustapaa hyödyntämällä voidaan kuvata jotain ilmiötä ihmisten kokemusten kautta. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä kiinnostuksen kohteena on tuottaa tietoa ilmiöstä, joka liittyy henkilöiden tai yhteisöjen käsityksiin tai kokemuksiin sekä niiden merkityksiin. (Vilka 2021, 11.)

Teemahaastattelu on keskustelua aihe eli teema kerrallaan, jotka tutkija on etukäteen miettinyt niin, että niiden avulla saadaan vastauksia tutkimuskysymyksiin. Teemat ovat enemmänkin keskustelun aiheita ja ne ovat luonteeltaan yleistasoisia. (Kananen 2017, 88.) Teemahaastattelussa edetään haastateltavan ehdoilla ja haastateltava kertoo vapaasti omin sanoin tutkittavaan ilmiöön liittyvistä asioista. Teemat käydään keskustellen läpi ja tutkija voi tarvittaessa esittää tarkentavia kysymyksiä. (Mts. 95.)

Haastateltavia henkilöitä valittaessa on hyvä muistaa, mitä ollaan tutkimassa. Haastateltavilla olisi hyvä olla omakohtaista kokemusta tai jonkin asteista tietämystä tutkittavasta aiheesta tai teemasta. (Vilka 2021, 109.) Teemahaastatteluun valittiin satunnaisesti 10 henkilöä sähköisen kyselyn vastaajista, jotka olivat osoittaneet kiinnostuksensa osallistua haastatteluun ja jättäneet yhteystietonsa sähköisen kyselylomakkeen yhteydessä. Kyselylomakkeessa haastatteluun

osallistumista koskeva kysymys esitettiin viimeisenä, jolloin tähän vastanneilla oli kokemusta vierasjahdeista ja kiinnostusta vierasjahteja kohtaan. Heille lähetettiin kutsu haastatteluun sähköpostitse. Kutsuihin vastasi seitsemän henkilöä, joista kuuden kanssa teemahaastattelu saatiin loppujen lopuksi toteutettua.

Teemahaastattelut toteutettiin virtuaalisesti Microsoft Teams-viestintäalustan kautta. Teemahaastattelu eteni ennakkoon mietittyjen teemojen mukaan ja haastattelun aikana esitettiin teemoihin liittyviä ennakkoon laadittuja kysymyksiä. Jokaisessa teemahaastattelussa käytiin läpi kaikki teemat, mutta tarkentavat kysymykset ja kysymysten sanamuodot saattoivat joissain haastatteluissa vaihdella. Tämä johtui siitä, että haastattelut tapahtuivat haastateltavan ehdoilla, kuten teemahaastattelussa on tapana. Tutkija huolehti, että kaikki teemat käsitellään haastattelun aikana. Haastattelut nauhoitettiin, jonka jälkeen haastattelut litteroitiin sanatarkasti. Litterointi on erityylisten tallenteiden, kuten nauhoitetun teemahaastattelun purkamista tekstimuotoon, jonka jälkeen aineisto on mahdollista käsitellä hyödyntämällä erilaisia analyysimenetelmiä. Teemahaastatteluaineisto yleensä kirjoitetaan mahdollisimman sanatarkasti. (Kananen 2017, 134.)

Litteroitu teksti koodattiin aineistolähtöisesti eli nostettiin esiin aineistosta nousevat ilmaiset teemojen mukaan eli niin, että aineisto vastaa teeman sisältöön ja siinä esitettyihin jatkokysymyksiin. Koodaaminen on usein laadullisten aineistojen käsittelyn perusväline, jossa osia esimerkiksi litteroidusta haastattelusta yhdistetään ja erotetaan niiden samankaltaisuuksien mukaan. Tämän jälkeen keskenään samanlaiset osat kootaan yhteen ja nimetään niitä yhdistävän tekijän mukaan. Koodaamisen voidaan sanoa olevan hyvin monipuolisen raaka-aineiston yksinkertaistamista. (Juhila n.d.) Koodeina käytettiin vastauksista useaan otteeseen esiin nousevia ilmaisuja, eli johtopäätöksiä tehtiin sillä perusteella, kuinka monta kertaa jokin tietty asia nousi vastauksista esiin. Ote teemahaastattelujen analysoinnista löytyy liitteestä 3.

## **6 Teemahaastattelujen tulokset**

### **6.1 Haastateltavien taustatiedot**

Haastateltavat teemahaastatteluihin valittiin satunnaisesti sähköisen kyselyn vastaajista, jotka ilmoittivat haluavansa osallistua myös haastatteluun. Kyselyyn vastanneista n=31 henkilöä olisi ha-

lunnut osallistua haastatteluun, mutta yhteystietonsa oli jättänyt n=23 henkilöä. Heistä kymmenelle lähetettiin kutsu haastatteluun sähköpostitse. Haastatteluja toteutettiin loppujen lopuksi kuusi kappaletta. Teemahaastattelun runko käytettiin kommentoitavana opinnäytetyön ohjaajalla ja toimeksiantajalla. Teemahaastattelut toteutettiin tammikuun 2022 aikana. Haastateltavia oli helppo lähestyä, koska he olivat vapaaehtoisesti ilmoittautuneet halukkaiksi osallistua haastatteluun.

Teemahaastattelun alussa tutkija esitteli itsensä haastateltavalle ja kertoi mistä tässä tutkimuksessa on kysymys ja mihin tuloksia hyödynnetään. Haastattelun alussa haastateltavalta myös kysyttiin suostumusta haastattelun nauhoittamiseen. Kaikkien haastateltavien kanssa käytiin läpi samat teemat, joihin oli ennalta mietitty myös jokaista teemaa tarkentavia kysymyksiä. Kaikilta ei kuitenkaan kysytty samoja kysymyksiä, vaan jatkokysymyksiä esitettiin myös haastateltavan vastausten perusteella. Kaikkia samoja kysymyksiä ei esitetty kaikille haastateltaville, koska keskustelu haluttiin pitää haastateltavan käsissä ohjailematta sitä liikaa, jotta keskustelu pysyisi mahdollisimman avoimena ja haastateltavan todellisiin mielipiteisiin ja kokemuksiin perustuvana. Teemahaastattelujen runko löytyy liitteestä 2.

Haastateltavista kaksi oli naisia ja neljä heistä oli miehiä. Iältään he olivat 33, 37, 48, 53, 55 ja 63-vuotiaita. Kaksi haastateltavista asui Kanta-Hämeen maakunnassa, yksi Pirkanmaalla, yksi Keski-Suomessa, yksi Uudellamaalla ja yksi Varsinais-Suomessa. Metsästyskokemusta haastateltavilla oli 7, 10, 16, 20, 22 ja 45-vuotta ja jokainen heistä kuului metsästysseuraan tai -seurueeseen. Haastateltavista kaksi oli myös maanomistajia.

## **6.2 Haastateltavien kokemuksia vierasjahdeista**

Haastateltavien kokemukset vierasjahdeista olivat lähinnä fasaanitiloilta, sorsajahdeista, rusakko- ja jänisjahdeista sekä kauris- ja peurajahdeista. Yksi haastateltavista oli käynyt myös Virossa villisikajahdissa, mikä olikin ainut ulkomailta oleva vierasjahtikokemus haastateltavien keskuudessa. Ainakin kahdella muulla oli tulevaisuuden suunnitelmissa lähteä myös ulkomaille jahtiin. Kaikki haastateltavat kävivät enimmäkseen oman asuinpaikkansa lähialueiden metsästysseurojen järjestämissä vierasjahdeissa. Haastateltavista kolme harjoitti myös oman seuran ja naapuriseurojen välisiä vaihtojahteja. Kolme heistä myös järjesti oman metsästysseuransa toimesta vierasjahteja jollain tasolla.

Pääasiassa haastateltavien kokemukset vierasjahdeista olivat positiivisia, mutta myös kehityksen kohteita nousi esiin. Asiakkaan kokemukseen ja siihen, onko kokemus positiivinen vai negatiivinen, voi vaikuttaa tulosten perusteella, toteutetaanko vierasjahti pelkästään vapaaehtoisten voimin eli talkoilla. Tällä tarkoitettiin vierasjahtien järjestäjien omaa motivoituneisuutta. Kokemukseen vaikuttaa myös järjestäjä ja se, kuinka kyseinen vierasjahti on toteutettu. Näistä asioista nousee myös esiin molemmin puolinen luottamus. Kaikissa haastatteluissa pohdittiin, mikä motivoisi vierasjahtien järjestäjiä toimintaan, jotta saataisiin vierasjahtien tarjonta vastaamaan tämänhetkiseen kysyntään.

*“Siellä se tuotteistus oli mun mielestä jossain määrin kesken, no sen tietysti huomaa siitä, että esimerkiksi iso osa sen jahdin järjestelyihin osallistuneista oli selvästikin vapaaehtoisia, niin ne saatto sit häipyä, että no niin nyt mäyräkoira A lähtee tältä kotiin.”*

*“Kokemuksia on paljon, pääasiassa hyviä.”*

*“Ne on ollut todella oleellisen tärkeitä tässä mun polulla.”*

*“Kyllä sen näkee, että se vähän riippuu kuka sen järjestää ja miten se toteutetaan, niin se taso on aika vaihtelevaa, ei pysty sanomaan, että näin se tehdään kaikkialla.”*

*“Tietysti aina kun väki vaihtuu, niin tasokin vaihtuu sen mukaan.”*

*“Jopa osittain vähän villilänsi välillä, ja tietysti aina osallistuvista vieraistakin kiinni, että miten se turvallisuus ja muu saadaan toteutettua.”*

*“Muutamalla paikkakunnalla peurajahdeissa on toistunut sama ilmiö, jossa me vieraat on jouduttu odottamaan, että isännät tulee paikalle.”*

### **6.3 Haastateltavien odotuksia vierasjahdeista**

Haastateltavien odotukset vierasjahtien suhteen olivat hyvin maanläheisiä, kuten harrastuksen luonteeseen sopii. Haastatteluista nousi esiin asioita, joihin metsästysseurat voivat kiinnittää vierasjahtien järjestämisen osalta huomiota. Huomioitavia asioita olivat; koko prosessin sujuvuus, hyvä organisointi, saada asiakas tuntemaan olonsa tervetulleeksi, ylläpitää hyvää tunnelmaa, hyvä ohjeistaminen, turvallisuuden huomioiminen joka tilanteessa ja, että jahdin päätteeksi olisi mahdollista ostaa lihaa, vaikka sen päivän aikana ei saataisikaan saalista.

*”Paljon raikasta ulkoilmaa”*

*”Sitä, että olisi turvallista ja että oppisi jotain.”*

*”Pääsee tapaamaan muita harrastajia ja saa uusia ystäviä.”*

*”Odotan, että on tervetullut ja hyvää organisointia.”*

*”Odotan, että eläimiä kohdellaan hyvin, hyvää metsästys etiikkaa.”*

*”Mahdollisuus ostaa jotain mukaan sieltä, joku pieni lihaköntsä.”*

Odotukset vierasjahdista teeman alla käsiteltiin myös informaatiota, ohjeistusta ja viestintää ennen jahtia ja jahdin aikana. Haastateltavien mielestä etukäteisinformaatiota pitäisi olla kohtuullisen paljon. Ennen jahtia olisi hyvä käydä läpi turvallisuusasiat eli ampumasuunnat, aseenkäsittely, milloin ase ladataan ja missä vaiheessa patruunat poistetaan aseesta. Missä muut passipaikat ovat, mistä ajoketju tulee, ensiaputilanteet, kuka on ensiapuvastaava ja keneltä löytyy ensiapulaukku. Hyvä olisi myös käydä läpi päivän kulku eli kokoontumispaikat, mihin kellonaikaan mitäkin tapahtuu ja millä liikutaan paikasta toiseen. Haastatteluista kävi ilmi, että yleensä halutaan tietää etukäteen mitä tapahtuu ja milloin. Tähän liittyy myös se, että jahdin aikana olisi hyvä viestiä radiopuhelimien välityksellä aktiivisesti siitä mitä tapahtuu. Tämän koettiin myös luovan turvallisuuden tuntua.

*”Melkein siinä aloituskokouksessahan olis hyvä käydä aina aamuisin se tilanne läpitte, että kun annetaan passikäskyt ja muut, niin nimetään ensiapuvastaava ja kerrotaan, kenellä kaikilla on ensiapulaukut matkassa.”*

*”Näitä asioita todella harvoin on itellä tullu vastaan, että kukaan ei oo tainnu missään aloituskokouksessa aamuisin kertoa mitään ensiaputilanteisiin liittyvää, että enemmän on käyty sitä, että mitä saa jahdin puolelta tänään jahdata ja montako lupaa on.”*

*”Turvallisuusasiat: ampumasuunnat, seuraava lähin passipaikka, mistä ajoketju tulee.”*

*”Missä kokoonnutaan, monelta ja miten ja mihin sieltä sitten lähdetään.”*

Tärkeää ja kiinnostavinta vierasjahdeissa oli haastateltavien mielestä nähdä miten vierasjahti yleensä tai jokin tietty jahtimuoto on toteutettu muissa metsästysseuroissa. Tärkeää oli myös tutustua muihin metsästäjiin eli verkostoitua ja luoda uusia kontakteja. Haastatteluista kävi ilmi, että suhteita ja verkostoja yleensä vaaditaan siihen, että pääsee vierasjahtiin. Tästä syystä verkostoituminen ja muihin metsästäjiin tutustuminen koettiin tärkeäksi asiaksi. Muiden metsästysseurojen toiminnan seuraaminen opettaa uusia asioita ja tapoja toimia. Vierasjahdeista saatavia oppeja voi mahdollisesti jakaa eteenpäin esimerkiksi oman metsästysseuran käytänteisiin.

*”Mä oon huomannut, että ne on tosi erilaisia eri paikoissa, ihan joku hirviporukan toiminta eroaa aika paljonkin, on aika kiinnostava oppia, että mitäs kaikkee nää tekee. Mahdollisesti sit jakaa sitä oppia jollakin tavalla.”*

*”Pääsee näkemään miten muualla toimitaan, ja saa uutta oppia koko ajan.”*

*”Vierasjahdit ovat semmoisia, että tutustuu muihin ihmisiin, saa vähän verkostoiduttua.”*

*”On mukavaa tavata muita metsästäjiä, ja nähdä vähän millaisia käytänteitä muissa seuroissa on jahtien suhteen ja millaisia koiria käytetään.”*

Tämän teeman alla keskusteltiin myös siitä, kuinka usein haastateltava käy vierasjahdeissa. Tämän kysymyksen tarkoituksena oli kartoittaa kysyntää vierasjahdeille ja haastateltavien kokemusta. Haastateltavat, joiden oman seuran metsästysmaat olivat kohtuullisen ajomatkan päässä eivät enää käyneet niin usein vierasjahdeissa. Ainakin pari heistä kuului metsästysseuraan peuratihentymäalueella, joten vierasjahdeissa ei enää ehditty käydä, koska kaikki viikonloput menivät oman seuran peurajahdeissa. Kyseiset haastateltavat pyrkivät tilanteesta huolimatta käymään kerran tai kaksi kertaa kauden aikana vierasjahdissa. Kyseiset haastateltavat järjestivät myös oman seuransa toimesta vierasjahteja.

*”Nyt kun on itse metsästysseuran jäsen peuratihentymäalueella, on viikonloput niin kiinni, ettei ehdi vierasjahdeissa käydä. Ennen kävin ahkerasti, en enää.”*

*”Omillle metsästysmaille on vaan kolmen vartin matka, niin en ole viimeiseen muutama vuoteen käynyt.”*

*”Käytännössä tulee kerran vuodessa tai kaks kaudessa käytyä, aika harvoin sitä ehtii tai pääseekään oikeastaan.”*

*”Mulle riittää 1–2 kertaa syksyssä.”*

Haastateltavissa oli myös maattoman metsästysseuran jäsen, joten kysyntä hänen kohdallaan vierasjahdeille oli suuri. Käyntejä vierasjahdeissa kertyy useamman kerran kuukaudessa, kuten myös haastateltavalla, jonka metsästysseuran maat ovat kauempana omasta asuinpaikasta. Kyseinen haastateltava kävi vierasjahdeissa pari kertaa kuukaudessa.

*”Ehkä kaksi kertaa kuukaudessa kaikkinaensa.”*

*”Riippuu saaliista ja tyylistä, peuran tai kauriin kyttäysjahtiin voisi mennä useammin.”*

*”Useamman kerran kuukaudessa.”*

#### **6.4 Vierasjahtien saavutettavuus**

Tämän teeman alla haastattelut aloitettiin sillä, mistä haastateltavat lähtevät etsimään vierasjahteja. Haastatteluista kävi ilmi, että suurin osa löytää vierasjahteja puskaradion kautta tuttavilta, kavereilta ja aikaisemmin muodostuneiden kontaktien kautta toisiin metsästysseuroihin tai seuran jäseniin. Parin haastattelun perusteella myös netistä löytyy vierasjahteja kohtuullisen hyvin, esimerkiksi Eräverkosta tai selaamalla metsästysseuroja alueen riistanhoitoyhdistyksen sivuilta ja ottamalla yhteyttä metsästysseuroihin suoraan. Yksi haastateltavista mainitsi myös, että Metsästäjä-lehdessä ja Jahti-lehdessä mainostetaan välillä vierasjahteja.

*” En tiedä kuinka hyvin Eräverkko tunnetaan, sen on ainakin sellainen, josta olen itse bongannut.”*

*” Riistanhoitoyhdistyksen sivuilta katson vaan siitä metsästysseurasivulta ja kysyn. Jos sieltä tulee ei, niin sitten se on niin, mutta hyvin on päässyt.”*

*” Nettisivuja katselen jonkin verran, että millaisia sivuja seuroilla on, sekin antaa jonkinlaisen kuvan.”*

*” Kuulopuheella kavereitten kautta pääsääntöisesti.”*

*” Oikeastaan toi puskaradio toimii kohtuu hyvin meikäläisen kohdalla, kun tuntee muista seuroista ihmisiä, niin sieltä pystyy suoraan kysymään.”*

*” Ihan suusta suuhun, että kaverit kertovat, että siellä on hyvä paikka ja sinne pääsee ja sitä kautta voi mennä kysymään.”*

*” Kontakti verkoston kasvun kautta se on mahdollista.”*

#### **6.4.1 Vierasjahtien kysyntä ja tarjonta**

Saavuttavuuden kohdalla pohdittiin myös, ovatko vierasjahdit haastateltavien mielestä hyvin saavutettavissa ja löydettävissä. Ainakin yhdessä haastattelussa oltiin sitä mieltä, että vierasjahdit ovat hyvin saavutettavissa. Haastateltava oli ainakin itse löytänyt vierasjahteja ongelmitta. Tässä haastattelussa oltiin myös sitä mieltä, että myös omalla aktiivisuudella, verkostojen ja kontaktien luomisella esimerkiksi naapuriseuroihin, voi mahdollistaa itselleen vierasjahtiin pääsemisen tulevaisuudessa.

*” No kyllä minun mielestäni, että ainakin jos olen johonkin halunnut lähteä niin on ne ollut saavutettavissa, että ei siinä ole ollut ongelmia.”*

*” Kyllä niitä ihan löytää.”*

Yhdessä haastattelussa oltiin sitä mieltä, että vierasjahteja löytää ihan hyvin, mutta todettiin kuitenkin, etteivät välttämättä kaikki koe samoin. Internetistä löytyvistä vierasjahdeista pyydettiin haastateltavan mielestä niin isoja summia, ettei niihin ole varaa lähteä. Haastattelusta ilmeni, että yksi selkeä kanava mistä vierasjahteja löytäisi, voisi olla ratkaisuna siihen, että kaikki eri tasoiset tietokoneen ja internetin käyttäjät myös löytäisivät helpommin vierasjahteja.

Muista haastatteluista nousi esiin, ettei vierasjahtien saavutettavuus ole yleisellä tasolla kovin hyvä. Syitä ilmiölle pohdittiin, kuten johtuuko se, ettei vierasjahteja mainosteta siitä, että mainostamiselle ei ole tarvetta eli passipaikat täyttyvät ilmankin. Haastatteluista nousi esiin myös se, etteivät vierasjahdit ole hyvin saavutettavissa, koska ne perustuvat henkilösuhteisiin. Luottamus koettiin merkittäväksi asiaksi vierasjahdeissa, mistä johtuen niitä ei ehkä uskalleta tai haluta

mainostaa ulkopuolisille. Vierasjahtien tarjonta koettiin ongelmaksi, koska kysyntää päästä jahtiin olisi enemmän kuin tarjontaa tällä hetkellä. Kysymyksenä nousikin esiin, mikä motivoisi tarjoamaan vierasjahteja ulkopuolisille metsästäjille?

*”Tiedän, että moni seura sitä järjestää, mutta se mainostaminen ei ole tullut itsellä vastaan, onko sitten kysymys siitä, että heidän ei tarvitse mainostaa, että ne paikat menevät täyteen, vai mikä on, mutta kyllä se yleinen mainostaminen jää aika heikoksi.”*

*”Eihän missään lue seuroilla, että tervetuloa meille, että täytyy itse olla aktiivinen, että ei niitä silleen saa.”*

*”Mun mielestä niitä ei tarjota, että jotain suhteita usein pitää olla.”*

*”No ei mun mielestä, koska ne on henkilösuhteisiin perustuvaa touhua.”*

*”Se tarjonta on tavallaan se isoin ongelma, koska se kysyntähän on olemassa, ihmiset haluavat päästä paljon enemmän jahtiin, kun on mahdollisuuksia.”*

#### **6.4.2 Vierasjahtien markkinointi ja jakelukanavat**

Seuraavaksi haastatteluissa keskusteltiin siitä, miten vierasjahtien saatavuutta voitaisiin parantaa. Oikeastaan kaikista haastatteluista nousi esiin hyvin tunnettu, toimiva ja selkeä jakelukanava, jossa metsästysmatkojen järjestäjät voisivat mainostaa vierasjahteja. Metsästysseurat voisivat myös itse rakentaa tällaisen jakelukanavan, jos osaamista löytyy tai käyttää ulkopuolisia palveluita, joiden kautta saisi näkyvyyttä. Tästä esimerkkinä esitettiin Metsorekisteriä, joka on Metsästäjäliiton ylläpitämä jäsenrekisteri metsästysseuroille (Maksuton jäsenrekisteri metsästysseuroille n.d). Siitä, minkälainen hyvän jakelukanavan pitäisi olla ja mitä sen pitäisi sisältää, nousi esiin erilaisia näkemyksiä.

*”Tiedotuskanava jonkunlainen täytyy metsästysseuroissa vaan pystyy joko itse rakentaa, tai onhan tuolla noita palveluita, jos käyttää metsorekisterejä ja noita, niin sieltä kautta pystyy saamaan näkyvyyttä.”*

Yhdessä haastattelussa pohdittiin, jos esimerkiksi Eräverkko voisi toimia tietynlaisena laadun taakkeena tulevaisuudessa eli, että tietyt asiat pitäisi olla kunnossa, jotta siellä pystyisi tarjoamaan

metsästyspalveluita. Tässä ajatuksessa oli taustalla se, ettei haastateltavan mielestä Suomeen tarvita yhtään huonoa metsästysmatkailupalvelua tai vierasjahtipalvelua, jossa esimerkiksi isäntä jättää tulematta paikalle tai muuta vastaavaa. Haastattelusta nousi myös esiin, että vierasjahdin houkuttelevuuden takia pitäisi käyttää enemmän mielikuvamainontaa eli miltä paikan päällä näyttää ja tuntuu. Suomessa kiinnitetään haastateltavan mielestä liikaa huomiota teknisiin sisältöihin eli esimerkiksi, kuinka monta tuntia jahti kestää tai montako yötä. Haastattelusta nousi esiin, että vierasjahtien markkinointi on liian kliinistä ja se liittyy saavutettavuuteen siten, että vierasjahti ei ole silloin kovin saavutettavissa, jos jahdin kuvaus sisältää vain teknisiä tietoja. Haastattelusta ilmeni ihmetys siitä, kuinka huonosti sosiaalista mediaa osataan edelleen hyödyntää tai edes päivittää nettisivuja.

*” Jos Eräverkko jollakin tavalla vois, vaikka toimia tämmöisenä, jonkinlaisen laadun takeena, se ei sitä tällä hetkellä ole, mutta jatkoa ajatellen, että pitäisi olla tietyt asiat kunnossa, että siellä vois näitä palveluita tarjota.”*

Yhdestä haastattelusta nousi esiin selkeästi markkinointi esimerkiksi sosiaalisen median kautta, jossa markkinointi on kohtuullisen helppoa. Myös verkkosivut tai edistyneemmässä tapauksessa Google markkinointi voisi toimia markkinointikanavana. Haastattelusta ilmeni myös, että markkinointi olisi hyvä kohdentaa tietyille segmenteille eli miettiä mitä myydään ja kenelle. Varsinkin sellaisille, jotka järjestävät vierasjahteja liiketoiminnallisella tavalla, mutta miksei myös muillekin vierasjahteja järjestäville metsästysseuroille. Haastattelusta nousi esiin, etteivät metsästysseurat välttämättä aina itsekään tiedä, millaisia jahteja järjestetään, kenelle ja hinnoitteluperusteita ei ole välttämättä mietitty muuten, kuin sillä periaatteella, että naapuriseurakin myy samalla hinnalla.

*” Markkinointi on aina se tapa millä sitä pystyy parantaa, otetaan kohdennettuja segmenttejä mihin sitä mainostetaan.”*

Yhdestä haastattelusta taas nousi esiin jonkinlainen vierasjahtipankki, johon metsästysseurat voisivat ilmoittautua ja laittaa yhteystietonsa esille. Ehdotuksena oli, että esimerkiksi Metsästäjäliitto voisi ylläpitää tällaista vierasjahtipankkia, koska Metsästäjäliitto toimii metsästäjiä varten. Vierasjahtipankin yhteyteen voitaisiin myös liittää esimerkiksi jälkikoira- ja ajokoirapankki. Ideana jälkikoira-pankille oli se, että haastateltavalla oli kokemusta siitä, kuinka koko päivän ajanut mäyräkoira

saattaa olla niin väsynyt, ettei löydä enää haavakkoa, jos sellainen sattuu tulemaan. Jälkikoiranpankin kautta voitaisiin saada paikalle koira, jolla on intoa lähteä etsimään haavakko. Haavakoiden ja saaliin etsiminen ja saaliin ottaminen haltuun kuuluu myös eettiseen metsästyksen (Mikkola 2020). Jälkikoiranpankki voisi siis lisätä vierasjahtien eettistä toimintaa ja hyväksyttävyyttä.

*” Siinä vois olla joku tällainen pankki, vierasjahtipankki, että tietäsi mihin ottaa yhteyttä.”*

*” Vois olla joku pankki esim. Metsästäjäliitolla, koska he ovat metsästäjiä varten, mihin vois ilmoittautua, ja sit ehkä mihin voisi liittää, jälkikoira- ja miksei ajokoiranpankin.”*

Haastateltava uskoi, että jos vierasjahteja mainostettaisiin jossain tai seurat voisivat itsensä tällaiseen vierasjahtipankkiin ilmoittaa, niin se voisi parantaa vierasjahtien organisointia ja sitä, että ne toteutettaisiin suunnitelmallisemmin.

*” Uskon, jos jotenkin jossain mainostettaisiin, että ehkä organisointi ja suunnitelmallisuus paranisi.”*

Yhdestä haastattelusta ilmeni, että siinä on oma näkökulmansa miksi kontakteja pitää luoda ensin, jotta vierasjahtiin pääsee, vaikka kyseisestä syystä vierasjahdit ovat tällä hetkellä vaikeasti saavutettavissa. Tässä haastattelussa ehdotettiin, että vierasjahteihin vieraaksi haluavat henkilöt voisivat tehdä profiilin itsestään sellaiseen kanavaan, josta seurat, jotka tarvitsevat jahtiin porukkaa voisivat ottaa yhteyttä vieraisiin. Tämä olisi erityisesti hyvä vasta aloittaneille metsästäjille, että he voisivat tarjota itseään jahtiin ja kertoa taustoistaan sekä kokemuksistaan. Tämän ajatuksen taustalla oli se, että haastateltava pohti sitä, mikä motivoisi laittamaan vierasjahteja tarjolle, kun luottamuskyky on niin iso. Haastateltava pohti, jos hän saisi viedä jonkun henkilön mukanaan vierasjahtiin, niin hän haluaisi saada jonkinlaisen kontaktin henkilöön ennen päätöstä siitä, haluaako viedä kyseisen henkilön vierasjahtiin vai ei.

*”Tavallaan, vaikka se on vähän vaikeasti saavutettavissa se nykyinen kontakti metodi tai se, että pitää kontaktoida joku, niin siinä on ihan pointti, miks se on niin.”*

*”Jotain profiilia, tinderiä, ja sit pitää jutella ensin ennen, kun luvataan, että pääset sinne jahtiin.”*

*” Erityisesti vasta alkajille kyllä olisi hyvä, että sinne vois pistää itsensä jollakin tavalla tarjolle, että sieltä vois sitten ottaa yhteyttä.”*

### 6.4.3 Ennakkotiedot vierasjahdista

Seuraavaksi teemahaastatteluisa kartoitettiin sitä, millaisia tietoja vierasjahdista olisi hyvä saada ennen jahtia. Haastatteluista nousi vierasjahdin odotusten osalta esiin sujuva prosessi. Myös ennakkotiedot liittyvät siihen, millaisia odotuksia jahdin suhteen syntyy. Yhdestä haastattelusta nousi esiin, että vierasjahdista tulisi olla kattavasti tietoa saatavilla, jotta se herättäisi haastateltavan kiinnostuksen. Myös teknisten tietojen lisäksi kiinnostusta ja odotuksia voitaisiin nostattaa haastateltavan mielestä mielikuvilla, kuten miltä siellä näyttää, tuntuu ja tuoksuu. Myös metsästystarinoita voisi liittää tähän yhteyteen, koska niillä voitaisiin luoda kuvaa siitä, mitä jahdilta voi odottaa ja miten vieras voi varautua kyseiseen jahtiin.

*”Mitä ja milloin, mitä se sisältää, paljonko siellä on ihmisiä, mitä riistaa on saatavilla, ja mitä se maksaa.”*

*”Maastoista ois kiva tietää.”*

Yhdestä haastattelusta nousi esiin, miten jahdeissa käytettäviä koiria ei ole ymmärretty mainostaa. Koirien käyttö metsästyksessä on lisännyt ainakin naisten intoa aloittaa metsästys harrastus, joten ehkä vierasjahdeissa käytettäviä koiria olisi hyvä mainostaa. Suomessa on myös ainutlaatuinen koirametsästyskulttuuri (Pekkala 2021).

*” Minkälaisia koiria siellä on käytettävissä.”*

*”Vähän valmiiks tietää mimmoselle alueelle menee, mimmosiihin kyttäyspaikkoihin pääsee esimerkiks peurajahdeissa, varsinkin ton jouskarin kanssa, ja mitä kaikkee tarvii itte viedä mukanaan. Tarviiks sul olla esimerkiks omat puupassit tai muut mihin sä meet, vai onks siel valmiit paikat, että sen ku meet vaan ja otat jousen mukaan, ja kuinka hyvät opastukset ylipäätensä on siellä, kun menee vieraalle alueelle.”*

*” Oikeastaan se, että miten se jahti järjestetään ja mikä on siinä se hinnoitteluperuste.”*

Hinnoista tässä haastattelussa nousi esiin se, että haastateltavan oman kokemuksen mukaan jossain paikassa voi olla, että ostetaan päivälippu, mikä on tietty summa päivältä ja josta ei tule muita

kustannuksia. Toisessa paikassa taas voi olla niin, että hinta määräytyy sen mukaan, mitä jahdin aikana tulee vastaan. Haastateltavan mielestä olisi kuitenkin hyvä tietää etukäteen mitä esimerkiksi peurajahti maksaa, jos vastaan tulee upea kymmenpiikkinen pukki. Onko hinta silloin perusmaksu ja lisäksi piikkimaksu ja kilohinta vai päivähinta, joka maksaa kaikkineen tietyn verran.

*” Tietysti se on hyvä tietää, mitä siellä metsästetään, että tietää ottaa oikeat varusteet.”*

*” Kuinka kauan se kestää, onko mahdollisuudet ruokailuun, majoitukseen ja muuhun.”*

*” Ketä siellä on paikalla, jos on hirveän iso porukka, niin ei välttämättä kiinnosta lähteä.”*

*” Hinnat on ollut epäselviä, olisi hyvä olla selvillä ennen jahtia.”*

*” Kartta metsästysalueesta.”*

Myös karttaa metsästysalueesta toivottiin etukäteen, jotta siihen voisi tutustua ennen jahtia. Jahdin aikana vierasta voisi myös osallistaa kartan avulla näyttämällä, missä jahdin aikana liikutaan, missä muut passipaikat ovat ja näyttää esimerkiksi riistan todennäköiset kulkureitit ja mistä suunnasta ajo tapahtuu.

## **6.5 Vierasjahtien luotettavuus**

Tämän teeman alla tarkoituksena oli selvittää, tuntuuko haastateltavista turvallisemmalta ostaa metsästyspalveluita Suomesta vai ulkomailta ja tuntuuko heistä turvallisemmalta ostaa metsästyspalveluita metsästysseuralta, maanomistajalta vai riista-alan yrittäjältä. Haastateltavista yhdellä oli aikaisempaa kokemusta vierasjahdista ulkomailla, mutta parilla haastateltavista oli myös kiinnostusta lähteä ulkomaille jahtiin. Kahden haastateltavan lähipiiristä löytyi henkilöitä, keillä oli kokemuksia myös ulkomaiden jahdeista. Viron villisikajahdissa käyneen haastateltavan kokemukset olivat hyviä, vieraalle oli hoidettu kaikki valmiiksi; majoitukset ja muut, vietiin passiin ja vieraasta huolehdittiin kaikin puolin. Kyseisessä haastattelussa pohdittiin kuitenkin myös, ettei kotimaisuuskaan takaa aina sitä, että jahti olisi turvallinen.

*” Oikeastaan vähän hankala sanoo, ei se kotimaisuuskaan aina takaa sitä, että se on turvallinen, sekin on aina ihan järjestäjäkohtainen.”*

Eräällä haastateltavalla ei itsellään ollut kokemusta vierasjahdeista ulkomailla, mutta ystävillä oli ja he olivat jakaneet kokemuksiaan haastateltavan kanssa. Ystävien kokemusten perusteella haastateltava totesi, että Suomessa luotettavuuden taso on korkeampi kuin ulkomailla.

*” Ulkomailta mulla ei itselläni ole kokemusta, mutta mitä olen kavereilta kuullut, niin kyllä Suomessa luotettavuus on korkeampi.”*

Yksi haastateltavista oli sitä mieltä, että ulkomaiset jahdit ovat hänen kokemuksensa mukaan yleensä laillisten matkanjärjestäjien järjestämiä eli ne ovat turvallisia ja luotettavia, koska matkan ostajan tukena on esimerkiksi peruutusturvaa ja muuta lainsäädäntöä. Oma kokemusta haastateltavalla ei vielä ollut vierasjahdistä ulkomailta, mutta kiinnostusta löytyi. Haastateltava oli myös ollut mukana järjestämässä metsästyskokemusta Suomessa kansainvälisille opiskelijavieraille.

*” Mun kokemuksen mukaan ne jahdit mitä tiedän, että ulkomailla on niin, ne ovat aika usein ihan laillisesti järjestäytyneitä matkanjärjestäjiä, eli on sitten lainsäädäntöä tukena, esimerkiksi peruutusturvaa.”*

Enemmän kokemusta haastateltavilta löytyi vierasjahdeista Suomessa ja eniten metsästysseurojen järjestämistä jahdeista. Tässä kohtaa, kun pohdittiin, onko metsästysseura, maanomistaja vai ammattimainen riista-alan yrittäjä luotettavin vierasjahdin järjestäjä, näkemykset jakoutuivat jonkin verran. Ammattimainen riista-alan yrittäjä nähtiin ainakin turvallisena vaihtoehtona, hyvin toteutettuna kokonaisuutena ja haluttiin uskoa, että riista-alan yrittäjä olisi luotettavin vaihtoehto, mutta myös todettiin, ettei sillekään ole mitään varmaa takuuta.

*” Jonkinlainen vastuuhan yrittäjällä kaikesta toiminnasta on, että yrittäjä vois olla siinä kohtaa turvallis vaihtoehto.”*

*” Ammattimainen metsästysmatkojen järjestäjä, kyllähän se oli kaikkein ammattimaisimmin toteutettu, organisoitu, selkeä, turvallisuus näkökohdat oli hyvin huomioitu, passipaikat oli valmiina ja siellä oli noutavat koirat valmiina.”*

*” Periaatteessa he, jotka tekevät sitä ihan työkseen, niin heidän pitäisi ymmärtää se mitä kaikkea vastuupuoli vaatii, mutta periaatteessa saman lailla seuratkin, ketkä sitä paljon järjestää, niin hekin toivottavasti on ymmärtänyt sen oman vastuunsa. Ja miksei myös maanomistaja, sekin on tietysti ihan ihmisestä kiinni, että miten se homma on käytännössä järjestetty.”*

Metsästysseurojen järjestämistä vierasjahdeista nousi esiin luotettavuuden osalta, että kun vierasjahdit ovat suurelta osin vapaaehtoisvoimin toteutettu, se koettiin kysymysmerkkinä, toimiiko jahdissa kaikki varmasti niin kuin pitää ja on sovittu. Todettiin myös, että metsästysseuroja ja maanomistajia on niin erilaisia, ettei voi olla varma ovatko ne aina luotettavia tai turvallisia.

Haastateltavista kaikki kävivät yleensä oman lähialueensa metsästysseuroissa vieraana ja yhdestä haastattelusta nousikin esiin, että lähialueen vierasjahdin ovat yleensä luotettavia, koska seuran jäsenet ovat usein tuttuja. Myös sellainen asia nousi esiin, etteivät vierasjahdit tai niitä järjestävät tahot herättäneet luottamusongelmaa vaan enemmänkin se, kuinka jahtiin tulevaan vieraaseen voitaisiin luottaa.

*” Jonkun verran ehkä herää vähän kriittistä ajatusta, siitä toimiiks se nyt sit varmasti. Aina, kun iso osa paketin operoinnista on vapaaehtoisvoimin tehtyä, niin on siinä jonkinlainen kysymysmerkki.”*

*” Kun tässä lähialueella käy noissa jahdeissa, niin aika luotettavia ne on, koska ne on tuttuja yleensä.”*

*” Mulla ei ole luottamusongelmaa siihen jahtiin itsessään, mutta enemmän se ongelma on siinä puolessa, että kuinka siihen jahtiin tulijaan vois luottaa.”*

Kaikista haastatteluista yhtenä keskeisenä asiana nousi esiin turvallisuusasiat ja niiden huomioiminen jahdissa. Turvallisuudesta, kuten ampumasuunnista, aseenkäsittelystä ja ensiapuasioista tulisi puhua sekä käydä läpi ennen jahtia yhteisesti ja muistuttaa ampumasuunnista ja turvallisuudesta jahdin aikana. Myös luotettavuutta pohdittiin haastatteluissa hieman eri tavoin. Tämän takia teema jätettiin avoimeksi, jotta jokainen voisi käsitellä luotettavuutta vierasjahdeista niin kuin sen itse kokee tai mitä ajatuksia siitä herää. Suhteet ja kontaktiverkoston luominen nousi myös esiin haastatteluista ja on myös liitettävissä luotettavuus teemaan. Suurimmalla osalla oli jotain kontakteja metsästysseuroihin, joissa he kävivät vierasjahdeissa. Tämä lisää molemminpuolista luottamusta. Haastatteluista ilmeni myös, että vieraan tulisi yhtä lailla käyttäytyä asiallisesti, jotta on tervetullut jahtiin myös uudestaan. Vieraaseen luottamisen taustalla oli, että haastateltavan omasta

kokemuksesta jotkut metsästysseurat eivät uskalla ottaa tuntemattomia vieraita jahtiin. Turvallisuus on vierasjahdeissa selkeästi niin keskeinen tekijä, että tuntemattoman vieraan aseenkäsittelytaidot ovat esimerkiksi sellainen asia, joka saattaa mietityttää metsästysseuroja.

### 6.5.1 Luotettavuuden lisääminen vierasjahdeissa

Tässä kohtaa haastateltavilta kysyttiin, mikä voisi lisätä vierasjahtien luotettavuutta. Koulutus nousi esiin isoimpana teemana, jolla voitaisiin lisätä vierasjahtien luotettavuutta. Yhden haastateltavan mielestä koulutusta tarvittaisiin siihen, että saataisiin lisättyä osaamista siihen, miltä järjestelyt näyttävät maksavan asiakkaan näkökulmasta. Tästä haastattelusta nousi esiin myös huoli siitä, että yleensä ne, jotka koulutusta kipeimmin tarvitsisivat, eivät yleensä ole kiinnostuneita tällaisista koulutuksista. Yhdessä haastattelussa ehdotettiin Metsästäjäliittoa koulutuksen järjestäjäksi, jossa koulutettaisiin seuran yhteyshenkilöitä nimenomaan turvallisuusasioiden näkökulmasta. Koulutuksessa pitäisi käsitellä vastuuasioita ja ensiaputilanteita keskitetyn koulutusrungon mukaisesti, jota seuran yhteyshenkilö voisi viedä seuran sisällä eteenpäin.

*“Koulutus, mutta se on kyllä yleensä niin, ketkä sitä koulutusta kipeimmin tarvitsee, niin ne eivät tasan tule.”*

*“Lisäämällä osaamista siitä, miltä se homma näyttää maksavan asiakkaan näkökulmasta.”*

*“Metsästäjäliiton järjestämä koulutus, kouluttaisi yhteyshenkilöitä, ketkä toimis sen turvallisuuden puolesta, että käytäs läpi näitä vastuuasioita, mahdollisia ensiapukoulustilanteita, siellä olisi selkeästi tällainen keskitetty koulutusrunko, mitä pystys sitten seuran yhteyshenkilö viemään sisältäpäin eteenpäin.”*

Haastatteluista nousi esiin myös, että vastaamalla sähköposteihin ja kaikkiin askarruttaviin kysymyksiin sekä yleinen avoimuus ja läpinäkyvyys lisäisi vierasjahtien luotettavuutta. Yhdessä haastattelussa pohdittiin sitä, kuinka jahtiin tulevaan vieraaseen voisi luottaa ja miten hänen luotettavuuttaan voitaisiin lisätä. Haastateltavan mielestä luotettavuutta voitaisiin lisätä jonkinlaisella suosittelusysteemillä. Haastateltava pohti, voitaisiinko vierasjahtien vieraita rekrytoida. Rekrytoinnin voisi hoitaa metsästysseurojen kaupungeissa asuvat jäsenet, jotka eivät pysty osallistumaan muihin riistanhoito töihin. Näin kaupungissa asuvat jäsenet pystyisivät hoitamaan oman osuutensa metsästysseuran velvoitteista edistää seuran toimintaa, joka myös mahdollistaisi kaupunkilaisille

metsästäjille mahdollisuuden päästä metsästysseuroihin. Toisena vaihtoehtona olivat metsästysseuroille jo ennestään tutut vieraat, jotka käyvät seuran vieraina usein. Haastateltava ehdotti, että rekrytoinnissa voitaisiin käydä ampumassa esimerkiksi simulaattorilla, jolla voidaan varmistaa henkilön ampuma- sekä aseenkäsittelytaitoja. Haastateltavan mielestä tärkeää olisi myös pystyä varmistamaan henkilön käyttäytymisestä riistatilanteessa, mutta tähän ei vielä ollut löytynyt ratkaisua.

### 6.5.2 Vierasjahtien houkuttelevuuden lisääminen

Sitä, miten vierasjahtien houkuttelevuutta voitaisiin lisätä, haluttiin kartoittaa, koska varsinkin tiheällä peura-alueella jahteihin tarvittaisiin enemmän väkeä. Lisäämällä houkuttelevuutta mahdollistetaan se, että vierasjahdit kiinnostaisivat enemmän ja että niihin löydettäisiin helpommin. Haastatteluista nousi esiin, että vierasjahdin teknisiä puutteita pystytään korvaamaan palveluasenteella ja hyvällä ilmapiirillä. Houkuttelevuutta pystyttäisiin lisäämään hyödyntämällä sosiaalista mediaa jakamalla videoita, kuvia ja tarinoita. Yhdestä haastattelusta nousi esiin, että peura on jo itsessään marginaalieläin maailmalla. Se on itsessään hyvä tuote, mutta tuote tulisi viedä kuitenkin loppuun asti, varsinkin jos sitä myydään ulkomaille. Pitäisi miettiä etukäteen, miten koko palveluketju kokonaisuudessaan toteutetaan. Asiakkaan ei olisi pakko ostaa koko pakettia, vaan mahdollista olisi ostaa myös vain osa siitä. Haastateltavan mielestä olisi kuitenkin hyvä tarjota asiakkaalle mahdollisuutta koko palvelukokonaisuuteen.

*“Peurahan on sinänsä marginaali eläin maailmalla, se on itsessään jo hyvä tuote, mutta kyllä se tuote täytyy viedä loppuun asti, että jos myydään ulkomaille, täytyy olla loppuun asti mietitty. Kuka myy jahdin, mitä sille ruholle tehdään sen jälkeen, että jääkö se seuralle, teettäkö seura trofeen sille vieraalle jossain muualla vai onko pakettitarjous, mitä useimmat kai yritykset jo järjestävät.”*

*“Mietitty etukäteen, miten koko palveluketju voidaan toteuttaa, eihän asiakkaan sitten ole pakko sitä koko ketjua käyttää, mutta olisi tarjota sitä mahdollisuutta.”*

Yhdestä haastattelusta nousi esiin, että palvelun tuottajan pitäisi pystyä täyttämään palvelulupaus sellaisenaan asiakkaalle, kuin se on luvattu.

## 6.6 Suhtautuminen saalistakuuseen

Tämän teeman alla käsiteltiin saalistakuuta, miten siihen suhtaudutaan yleisesti ja tulisiko vierasjahdeissa olla saalistakuu vai ei. Kokonaisuutena vastaukset olivat hyvin selkeästi samalla kannalla, että saalistakuu ei kuulu metsästykseen, joten se ei luonnollisesti kuulu myöskään vierasjahteihin. Haastatteluissa saatiin kuitenkin hyvää keskustelua aikaiseksi ja syvempää pohdintaa aiheesta.

Haastatteluista nousi esiin, että Suomessa on harva riistatiheys ja se pitää hyväksyä. Esiin haastattelussa nostettiin myös, että perinteinen ajatus Suomessa on, että metsästys tapahtuu lihan takia, mikä on myös suuressa kansan osassa hyväksyttävää, verrattuna siihen, että metsästettäisiin pelkästään trofeitten takia. Toisaalta asiakkaan kannalta, joka tulee kauempaa eikä hänellä ole mahdollisuutta metsästää siellä missä asuu tai alueella ei ole mahdollisuutta kyseisen riistalajin metsästämiseen, on saalistakuun vaatiminen joidenkin haastateltavien mielestä ymmärrettävää. Saalistakuu voitaisiin myöntää esimerkiksi niin, että kaatolupa on voimassa koko metsästyskauden. Jos vierasjahdin hinta on suhteellisen korkea, saattaa asiakkaalle herätä kysymys ”mitä minä saan tällä hinnalla?” jolloin myös saalistakuuta saatetaan vaatia herkemmin. Sitä mieltä kuitenkin oltiin, ettei saalistakuuta voida antaa, varsinkaan, jos palvelu myydään jahtitapahtumana. Jos taas myydään kaatolupa, joka on voimassa koko jahtikauden, saalistakuu pitäisi käytännössä antaa.

*”Meillä on vielä perinteinen ajatus siitä, että me metsästetään lihan takia, se tietysti suuressa kansan osassa saa enemmän hyväksyntää, kun se, että me metsästettäisiin esim. trofeitten takia.”*

*”Jos nyt ostaa sen palvelun ja siitä maksaa kohtuullisen summan rahaa, niin ehkä se saalistakuukin ois ihan kiva siinä.”*

*”Itse en sitä sinänsä ymmärrä saalistakuuta, että puhe on kuitenkin pyytämisestä eikä muusta, jos metsä ei anna niin metsä ei anna.”*

*”Itse kun suhtaudun siihen niin, että se on metsästystapahtuma eikä siihen metsästykseen aina välttämättä kuulu se saalis, en välttämättä lähtisi näitä saalistakuuta myöntämään.”*

*”Tietysti asiakkaat ketkä tulee kauempaa ja ei oo sitä omaa mahdollisuutta, niin he mieluusti semmosen vaatii että, jos ei sitä ala näkyä, niin sitten vaikka seuraavana viikonloppuna pääsee uudestaan, että se lupa on voimassa niin kauan, kun se itse saalis tulee.”*

*“Tietysti asiakkaan näkökulmasta, se saalistakuu on kiva asia, mutta sitten taas se, että myydäänkö siinä sitä jahtia vai sitä saalista, että se on kaks eri asiaa.”*

*“Jos se myydään jahtitapahtumana, niin silloin ei saalistakuuta, mutta jos se myydään ihan puhtaasti, että annetaan lupa, mikä on voimassa jahtikauden, niin silloinhan se saalistakuu käytännössä pitää olla.”*

Esiin nostettiin myös, ettei saalistakuu kuulu ollenkaan metsästyksen eikä siksi vierasjahteihin. Hyväksyttävämpää olisi, jos jahdin jälkeen tarjottaisiin riistaillallinen, jonka ei myöskään olisi tietenkään pakko olla päivän saaliista, vaan seura tarjoaisi riistaillallisen sillä ajatuksella, että asiakkaalla on tällöin mahdollisuus saada riistanlihaa ja jokin palkinto jahtipäivän päätteeksi. Jos vierasjahdeissa painotettaisiin saalistakuuta, painotettaisiin haastateltavan mielestä silloin väärä asioita esimerkiksi aloittelevan metsästäjän näkökulmasta. Haastattelussa todettiin, että jos viedään aloittelija metsästämään, niin olisi hyvä valita sellainen jahtimuoto, jossa todennäköisyydet saada saalista olisivat korkeammat. Eräs haastateltavista nosti myös esiin sen, että on paljon myös vieraasta itsestään kiinni, saadaanko saalista vai ei.

*“Minusta se ei kuulu tähän touhuun ollenkaan, sen verran ehkä voisin hyväksyä, että vaikka emme saisi saalista, niin jahdin jälkeen on joku riistaillallinen, joka ei ole siitä meidän tämän päivän saaliista, niin se on ainoa takuu mikä olis mulle ok.”*

*“Minun mielestäni ainakin aloittelijan näkökulmasta missataan pointti, jos sitä ruvetaan boostaamaan sillä, että täältä varmasti saat saalista, niin siinä opetetaan ihan väärä asioita.”*

*“Jos mä jonkun uuden ihmisen metsälle veisin, niin ehkä valitsisin sellaisen jahtimuodon, jossa todennäköisyydet on vähän kovemmat.”*

## 6.7 Vierasjahdin hinta

Tämän teeman alla keskusteltiin siitä, mitä mieltä haastateltavat ovat vierasjahtien hinnoista, minkä hintaisissa jahdeissa he ovat olleet ja mitä ne ovat sisältäneet, ja mikä on tärkein vierasjahdin hintaan vaikuttava peruste heille. Sähköisessä kyselyssä kysyttiin, kuinka paljon vierasjahdeista oltaisiin valmiita maksamaan, joten osa haastateltavista avasi myös tätä kysymystä haastattelussa.

Lähdetään liikkeelle siitä, minkä hintaisissa vierasjahdeissa haastateltavat ovat olleet ja mitä kyseisistä hinnoista ollaan mieltä. Vierasjahtien hinnoitteluissa oli ainakin paljon eroavaisuuksia, esimerkiksi yksi haastateltavista oli ollut 15 euron hintaisessa kauriin ajojahdissa, johon kuului kauriin käyttäys illalla. Samalla haastateltavalla oli kokemusta myös 70 euron hintaisesta täysin samanlaisesta jahdista muuten, mutta tämä 70 euroa maksava vierasjahti tulisi oikeastaan halvemmaksi, kuin 15 euroa maksava vierasjahti. Tämä johtui siitä, että jos 15 euroa maksavassa vierasjahdissa saataisiin saalista, nousisi hinta lisäkustannuksineen yli 70 euron. Kyseisessä haastattelussa todettiin, että jos haastateltavan omalla seuralla olisi maita ja he järjestäisivät vierasjahteja, 15 euroa tuntuisi liian pieneltä summalta ja taas 200 euroa olisi liikaa vierasjahdista.

*“Hinnoitteluissa on paljon eroja, on ollut 15 euroa kauriin ajojahti sekä käyttäys illalla. Sitten on ollut 70 euroa, joka olisi tullut loppupeleissä halvemmaksi, kuin 15 euron jahti, jos siellä saa saalista.”*

*“Jos meidän seurallamme ois maita, niin kyl se tuntuis pieneltä se 15 euroo, jos on 200 € niin sit se on vähän liikaa.”*

*“Ihan perus vierasjahti, on se sit ajo tai käyttäys niin kyllä semmoinen 50–70 euroa, niin se on ihan ok per päivä.”*

Yksi haastateltavista oli ollut vierasjahdeissa, joissa päivämaksu oli 50 euroa, johon lisättiin vielä saalismaksu, mikäli sellaista saadaan. Haastateltava koki hinnan reiluksi ja oli sitä mieltä, että hinta voisi olla suurempikin. Perusteluna tälle oli, että vieraana hän kokee tulevansa valmiiseen pöytään eikä hän joudu tekemään myöskään muita töitä, joita metsästysseura tekee riistan hyväksi. Haastateltavan mielestä 50–100 euroa ja lisäksi saalismaksu olisi kohtuullinen hinta vierasjahdille. Haastateltava myös pohti, että toisaalta seurat voisivat tarjota mahdollisuutta jonkinlaiseen vuosijäsenyyteen, jolla pääsisi vähän useammin ja vähän edullisemmin jahtiin.

*“Olen ollut sellaisissa, missä on 50 € per päivä plus saalis on maksanut jotain, mutta se on minun mielestäni ollut reilu, että sen mielellään maksaa, vois se olla ehkä vähän enemmänkin, koska kuitenkin minä tulen sinne valmiiseen pöytään ja en joudu tekee mitään niitä töitä, mitä muut tekevät, nii kyllä siinä minun mielestä saa olla vähän hintaa.”*

*“50–100 euroa plus saalis on vielä ihan ok.”*

*“Toisaalta voisihan siinä olla tällaisia reittejä johonkin vuosijäsenyyteen, millä pääsisi vähän useammin käymään vähän halvemmalla.”*

Vierasjahtien hinnoista oltiin yleisesti sitä mieltä, että keskeistä hinnassa on se, mitä se sisältää. Lähes kaikissa haastatteluissa ilmeni että, jos vierasjahti maksaa useamman satasen, herää kysymys, mitä siihen hintaan saa. Hinnassa täytyisi olla jonkinlaista takuuta siitä, että jahti on myös hyvin organisoitu ja toteutettu. Myös helposti useamman satasen maksavassa vierasjahdissa aletaan vaatia saalistakuuta.

*“Jos jahti maksaa useamman satasen, se mietityttää tietysti, koska se on kuitenkin iso raha laittaa kiinni kerrasta että, jos sille ei saakaan mitään vastinetta.”*

*“Passipaikka olikos se nyt 330 €, siihen odottaa, että se hoituu ja ruoka on hyvää ja sitä on riittävästi ja sitten, että ne metsästysjärjestelyt on sellaisia, että siellä on realistinen mahdollisuus saada sitä saalista.”*

*“Jos hintaan ei kuulu muuta, kuin se metsästys, en mä halua siitä ihan kauheasti maksaa, sitten jos siellä on majoitusta ja muuta, niin silloin hinta on oletettavastikin korkeampi.”*

*“Tietysti riippuu mitä siihen tarjotaan, mutta jos vaan tarjoat mahdollisuuden metsästä ja ehkä yöpymisen, niin ei puhuta sadoista euroista, vaan pysytään siellä alle 200 €.”*

*“Sitten jos se menee sellaiseksi monen sadan euron jutuksi, puhumattakaan jostain tonnin reissusta, niin sitten alkaa tulla niitä, että mitä minä nyt tällä saan, saanko varmasti saalista.”*

Yhdestä haastattelusta ilmeni myös, että joillakin alueilla peurajahtien hinnat koettiin liian korkeiksi. Tässä yhteydessä haastateltava pohti lähinnä sitä, että jos tiheän peurakannan alueelle tarvitaan metsästäjiä, jotta kanta saadaan pidettyä kurissa, tulisi vieraskorttien hinnat pitää kuitenkin kohtuullisina, jotta mahdollisimman monella olisi mahdollisuus osallistua jahtiin. Yhdestä haastattelusta nousi esiin, että metsästysseurojen pitäisi myös vierasjahtien hinnoitteluissa miettiä oikeat segmentit, kenelle kyseistä jahtia myydään. Kyseisessä haastattelussa annettiin esimerkkinä eri segmenteistä yritysvierasjahti tai yksilövierasjahti, jossa henkilö tulee vieraaksi metsästysseuran

oman jahdin yhteyteen, jolloin hinnoittelun tulisi oletettavasti olla erilainen kuin yritysvierasjahdissa. Haastattelussa oltiin myös sitä mieltä, että jos jahti myydään saalistakuulla, on se oletettavasti kalliimpi, kun taas pelkkänä jahtitapahtumana myytävä jahti.

*“Mietitään sitä segmenttiä, myydäänkö se yrityksille tällaisena yritysvierasjahtina vai, että myydään yksityishenkilöille, että he tulevat seuran oman jahdin kylkeen, niin se hinta on tietysti sitten ihan eri siinä kohtaa.”*

*“Jos järjestetään vierasjahti, niin pitäisi segmentoida se, kenelle sitä myydään. Täytyy miettiä sitä, että mitä me ollaan myymässä ja mikä se hinta silloin pitäisi olla, eikä niin, että kun muutkin myyvät sillä hinnalla.”*

*“Jos se myydään saalistakuulla, niin se hinta on paljon korkeampi, mutta jos se myydään jahtitapahtumana niin se hinta on paljon matalampi.”*

Yhdestä haastattelusta nousi esiin myös, että metsästysseurojen välisiä vaihtojahteja pitäisi harjoittaa enemmän ja seurojen pitäisi verkostoitua enemmän toistensa kanssa. Haastattelussa oltiin myös sitä mieltä, että seurojen välisten vaihtojahtien hinnat tulisi pitää kohtuullisena, muutamissa kympeissä.

*“Seuratasolla sen pitäisi olla sellaisissa siedettävissä hinnoissa, muutamia kympejä se päivähinta.”*

Yksi haastateltavista pohti sitä, paljonko olisi valmis maksamaan vierasjahdista. Haastateltava olisi valmis maksamaan vierasjahdista 400–500 euroa. Tällainen jahti olisi kuitenkin yhden kerran juttu ja sen pitäisi sisältää jotain erityistä, kuten esimerkiksi sellaisen riistalajin jahti, johon hänellä ei ole muutoin mahdollisuutta tai jokin erityisempi jahtimuoto. Jahdin tulisi olla myös hyvin järjestetty ja laadukas, huomioiden majoitukset ja kuljetukset ja mahdollinen ylläpito. Haastateltava kuului itse maattomaan metsästysseuraan, jolle vierasjahdit olivat ainoa vaihtoehto toteuttaa metsästysharastusta. Haastateltavan mielestä 50–70 euron päivähinta olisi sopiva tavalliselle perustason vierasjahdille.

*“Olisin valmis maksamaan ehkä jotain 400–500 euroakin, jos siinä on ylläpitoa ja yöpymiset ja kuljetukset tai jotain, riippuu tietty laadusta.”*

Yksi tärkeä vierasjahdin hintaan vaikuttava peruste oli, että jahti on hyvin organisoitu ja että vieraalla on tervetullut olo. Haastateltava oli sitä mieltä, että jos vierasjahtia ei ole organisoitu mitenkään ja vieras odottaa paikan päällä, että joku tulisi edes paikalle, niin ei sellaisesta mielellään maksa 70 euroa. Yksi tärkeä vierasjahdin hintaan vaikuttava peruste oli myös tieto siitä, mihin kyseinen summa menee ja että se auttaa metsästysseuran toimintaa. Siitä maksetaan mielellään. Yhden haastateltavan mielestä, joka pohti asiaa oman metsästysseuransa näkökulmasta, vierasjaktien hinnat tulisi pitää maltillisina, jotta saataisiin potentiaalisia uusia seuran jäseniä vierasjahteihin tutustumaan. Kahdesta haastattelusta nousi esiin, että jahdin kokonaisuus ja mitä jahdin hinta sisältää, ovat tärkeimpiä hintaan vaikuttavia perusteita.

## 6.8 Laadukas vierasjahti

Seuraava teema oli laadukas vierasjahti, jonka tarkoituksena oli saada selville millainen haastateltavien mielestä, olisi onnistunut ja laadukas vierasjahti, mitä se pitäisi sisällään, kuinka metsästysseurat voisivat onnistua tällaisen vierasjahdin järjestämisessä ja millaisia haasteita haastateltavat kokivat metsästysseuroilla tällä hetkellä olevan vierasjaktien järjestämisessä.

Suurimmasta osasta vastauksista nousi esiin, että vierasjahti olisi onnistunut ja laadukas silloin kun se olisi turvallinen:

*“Sellainen, että kaikilla on siellä turvallista, ja se on niin sanotusti hauskaa harrastamista, mitä sen kuuluukin olla, hauskaa yhdessä tekemistä.”*

*“Toteutuu turvallisesti ja järkevästi.”*

*“Kunhan siellä on ihmisillä hauskaa ja turvallista, niin se on jo laadukas.”*

*“Turvallinen jahti, ettei ole mitään vaaran paikkoja.”*

Muita laadukkaan ja onnistuneen vierasjahdin tunnusmerkkejä oli haastatteluiden perusteella yleisen organisoinnin toimivuus ja hyvä suunnittelu. Hyvin suunnitellussa vierasjahdissa esimerkiksi

tiedetään aina missä ollaan milloinkin ja metsästyksenjohtajalla olisi kaikki hallinnassa. Onnistuneen ja laadukkaan vierasjahdin tulisi myös toteuttaa palvelulupaus tai tuotekuvaus sellaisenaan, kuin se on luvattu. Laadukas ja onnistunut vierasjahti olisi myös sellainen, jossa tarvittavat ennakkotiedot siitä mihin vieraan pitää tulla ja mitä hänellä pitää olla mukanaan, olisi annettu vieraalle ennen vierasjahtiin saapumista. Isäntäseuran jäsenten tulisi olla hyvin mukana jahdissa ja vieraiden käyttäytyä hyvin. Vieraalla tulisi olla oma isäntä mukana, joka vie vieraan aina oikeaan paikkaan, vastaa vieraan kysymyksiin ja opastaa tarvittaessa. Ilmapiiirin tulisi olla sellainen, että vieraita, seuran omaa jäsenistöä ja saalista kohtaan käyttäytyään asiallisesti. Yhdessä vietetty aika nuotiolla ja muihin metsästäjiin tutustuminen, ovat myös onnistuneen vierasjahdin takeita. Yhdessä haastattelussa nostettiin esiin, että laadukkaassa vierasjahdissa voisi olla järjestetty vieraille yllätyksenä jokin pieni muisto tai saalisparaati, jos saalista saataisiin.

*“Jos siinä on pieni ekstra, saalisparaati tai joku pieni muisto tai joku, joka pikkasen tulee positiivisena yllätyksenä, niin mun mielestä se on aina hyvä juttu.”*

*“Se pelkkä metsästys ei ole se tärkein asia, vaan se on kokonaisvaltainen systeemi, jossa tulee vietettyä aikaa yhdessä ja tutustuttua niihin ihmisiin, kenen kanssa sitä tekee.”*

*“Isäntäseuran jäsenet ovat siinä mukana ja vieraat käyttäytyvät hyvin.”*

*“Meininki on sellainen, että käyttäytyään asiallisesti omaa väkeä, vieraita ja saalista kohtaan.”*

### **6.8.1 Metsästysseura laadukkaan vierasjahdin järjestäjänä**

Tässä kohtaa haastateltavat pohtivat, miten metsästysseurat voisivat onnistua laadukkaan vierasjahdin järjestämisessä ja mitä onnistuminen vaatisi metsästysseuralta. Yhdessä haastattelussa nostettiin esiin, että laadukkaan vierasjahdin järjestäminen vaatisi metsästysseuralta ainakin suunnittelua, organisointia ja ihmisten valmentamista sekä ohjausta siihen, että kaikista tärkeintä on, että vierailta on mukavaa. Suunnittelussa tulisi myös ottaa huomioon korvaava vaihtoehto tai tilanne, mikäli kaikki ei onnistukaan niin kuin alun perin on suunniteltu. Toivottiin, että seurat olisivat valmiita näkemään vaivaa ja tekemään vähän ylimääräistä.

*“Suunnittelua, organisointia, ihmisten valmentamista, ohjausta siihen suuntaan, että kaikkein tärkeintä on se, että niillä asiakkailla on mukavaa, jos joku asia menee pieleen, niin se et siihen suhtaudutaan sillä tavalla, että on mietitty jotain vaihtoehtoo, korvaavaa tilannetta.”*

Yhdessä haastattelussa nostettiin esiin, että vieraat tulisi ottaa samanlailla porukkaan ja toimintaan jahtipäivänä mukaan kuin kenet tahansa oman seuran jäsenistä. Vieraat tulisi opastaa mahdollisimman hyvin ennen jahtia ja vieraalla pitäisi olla oma opas koko jahtipäivän mukana ohjaamassa ja opastamassa. Turvallisuus nousi tässäkin esiin tärkeänä asiana, jota tulisi vieraille painottaa ja ohjeistaa kaikki aseiden käsittelyyn liittyvät asiat.

*“Huolehtia, että vieraat on mukana jahdissa samanlailla, kuin muutkin seuran varsinaiset jäsenet.”*

*“Opastaa vieraat mahdollisimman hyvin, ja että on opas koko sen päivän mukana ohjaamassa ja opastamassa”*

*“Turvallisuus ennen kaikkea, ohjeistetaan tasan tarkkaan mitä ammutaan, ja kaikki aseiden käsittelyyn liittyvät asiat, missä kohtaa lataillaan ja koska patruunat otetaan pois.”*

Metsästysseurojen tulisi yhden haastattelun mukaan tehdä vierasjahdeille selkeä runko, jota noudatetaan joka kerta. Runkoa voitaisiin päivittää tarvittaessa, jos huomataan esimerkiksi, että jokin asia ei toimikaan. Runko toimisi ohjenuorana seuran jäsenille ja runkoa seurattaisiin pitkin päivää, jottei kukaan lähtisi soveltamaan oman mielen mukaan esimerkiksi aikatauluja. Selkeän rungon avulla myös jokainen vierasjahtiin osallistuva jäsen tietäisi, mitä järjestävältä taholta vaaditaan.

*“Tehdään selkeä runko, jota noudatetaan joka kerta.”*

*“Järjestävä taho tietää mitä siltä odotetaan ja mikä idea siinä on taustalla. Ei lähdetä soveltamaan.”*

Yhdessä haastattelussa oltiin sitä mieltä, että metsästysseurojen sisällä jäseniä pitäisi motivoida osallistumaan vierasjahteihin esimerkiksi niin, että he saisivat siitä jonkinlaisen palkkion tai jotain etuuksia. Metsästysseuran tulisi pitää kiinni organisoinnista, tilojen siisteydestä ja kaikkia jäseniä

tulisi koskea samat säännöt. Metsästysseuralla tulisi olla myös hyvät nettisivut, josta löytyisi kattavasti informaatiota vierasjahdeista.

*“Heidän omassa organisaatiossaan motivoitaisiin, ne, jotka sinne tulevat saisivat jotain palkkiota tai etuuksia.”*

### **6.8.2 Metsästysseurojen haasteet vierasjahtien järjestämisessä**

Yhdessä haastatteluista koettiin, että yhtenä haasteena metsästysseuroilla vierasjahtien järjestämisessä on, että vierasjahdit järjestetään hyvin pitkälti talkootyönä. Haastateltava nosti esiin, että yksi haaste on, kuinka ihmiset saataisiin sitoutumaan ja että ajateltaisiin asioita myös asiakkaan näkökulmasta, jotta asiakkaan viihtyvyys olisi kaikkein tärkein asia. Tässä ajatuksena oli, että jos osa jäsenistä on niin sanotusti pakotettuna mukana järjestämässä vierasjahtia ilman minkäänlaista motivaatiota toimintaa kohtaan, voi olla, ettei tällaista jäsentä kiinnosta huolehtia siitä, viihtyykö vieras tai opastaa häntä hyvin. Tämä taas ei anna välttämättä vieraalle sellaista kuvaa, että hän olisi millään lailla tervetullut ja voi olla, ettei hän tule kyseisen seuran vierasjahtiin enää uudelleen.

Myös muissakin haastatteluissa haasteena nähtiin, ettei seuran jäsenistöä saada tarpeeksi mukaan järjestämään vierasjahteja. Tässä kohtaa tietty osa jäsenistä kuormittuu liikaa, koska he ovat aktiivisemmin mukana vierasjahtien järjestämisessä. Metsästysseurojen tulisi keksiä keinoja, joilla motivoida jäseniä osallistumaan vierasjahteihin aktiivisemmin. Seurojen sisäisen informaation kulku nostettiin myös esiin tässä kohtaa. Jos seuran sisällä informaatio kulkee huonosti, eivät kaikki seuran jäsenet ole välttämättä tietoisia esimerkiksi mahdollisista talkoista, kuten vierasjahdin järjestämisestä.

Yhdessä haastattelussa nostettiin esiin, ettei osa metsästysseuroista mainosta vierasjahteja missään, eikä seuroilla välttämättä ole nettisivuja tai sosiaalisen median kanavaa käytössään, jolloin vieraita ei yksinkertaisesti saada, vaikka niitä ehkä tarvittaisiin. Ikääntyvät metsästysseurat koettiin haasteena vierasjahtien järjestämiselle, koska seuroissa ei välttämättä haluta kehittyä tai katsoa asioita eteenpäin, vaan halutaan tehdä asioita niin kuin aina ennenkin.

*“Seurassa on vanhempia ihmisiä, niillä tuppaa ne näkemykset olemaan siellä menneisyydessä, eikä haluta yhtään kattoo eteenpäin, se vaikeuttaa seuran toimintaa, vierasjahtejakaan ei oo välttämättä helppo järjestää.”*

Kaikissa haastatteluissa nostettiin esiin yhtenä haasteena metsästysseurojen pelko siitä, että maanomistajat suuttuvat, jos heidän maillaan aletaan harjoittaa liiketoimintaa. Yhdessä haastattelussa oltiin sitä mieltä, että suurin osa vierasjahteihin liittyvistä ongelmista, joita seuroilla tällä hetkellä on, ovat asenteellisia. Vierasjahteja ei ole ollut tapana järjestää ja kun ei voida luottaa eikä tietää millainen vieras on tulossa jahtiin, niin ei haluta edes yrittää. Asenteita ja toiminnan sulkeutuneisuutta pidettiin uhkana metsästyksen tulevaisuudelle. Metsästysseurojen yhtenä tehtävänä nähtiin nimenomaan metsästyksen ja elämäntavan tulevaisuuden varmistaminen.

*“Se on elämäntavalle uhaksi, että tämä on näin sulkeutunutta. Kyllä se pitäisi ajatella, että metsästysseurojen yksi tehtävä on varmistaa, että metsästyksen elämäntavalla on tulevaisuus ja tulevaisuudessa se tulee vaatimaan, että ihmisillä, jotka asuvat kaupungeissa on myöskin mahdollisuus osallistua jollakin hyödyllisellä, reilulla tavalla siihen seuratoimintaan.”*

## **6.9 Vierasjahdit osa metsästyksen tulevaisuutta**

Tämän viimeisen teeman alla käytiin läpi haastateltavien näkemyksistä siitä, voisivatko vierasjahdit osaltaan turvata tai edistää metsästysseurojen toimintaa ja metsästyksen jatkuvuutta tulevaisuudessa. Vastauksista nousi esiin nykyinen peurakanta, joka nähtiin yhtenä syynä miksi vierasjahdit ovat osa metsästyksen tulevaisuutta. Yhdestä haastattelussa nousi tässä vaiheessa esiin, että sallitaanko vierasjahtien yleistyminen, riippuu myös paljon maanomistajista ja kuinka he suhtautuvat ajatukseen.

*” Kyllä, ja varsinkin täällä Varsinais- Suomessa, missä on niin paljon peuroja, peuralupia on vieläkin käyttämättä, koska noita on niin paljon.”*

*” Peurakanta tällä hetkellä, sitä pitäisi kovasti suitsia meidän alueellamme, kyllä me näemme, että vieraita tarvitaan.”*

*” Kyllä se voi olla, riippuu paljolti, miten maanomistajat tulevaisuudessa alkavat suhtautumaan tuohon asiaan ylipäättänsä.”*

Esiin nousi myös, kuinka joillain alueilla metsästysseuroihin on mahdoton päästä, mikäli ei asu paikkakunnalla, ei ole muita suhteita tai yhteyksiä kyseiseen metsästysseuraan tai ei omista maata. Ainut keino harjoittaa metsästystä tällaisessa tapauksessa on vierasjahdit.

*” Ainoa millä pääset johonkin, on rahalla, toisaalta näitä muualta tulleita palvelee sitten sellainen, että pääsee edes johonkin sitten, jos ei omalla alueella ole joko paikkaa, tai realistiset mahdollisuudet päästä seuraan edes jäseneksi.”*

*” Täällä on paljon metsästäjiä, jotka ovat maattomia metsästäjiä, ja ne ei pääse mihinkään, niin ainoita mahdollisuuksia on tällaiset vierasjahdit.”*

Yhden haastateltavan mielestä olisi positiivista, jos aktiivinen ja asiallinen asiakas voisi saada jonkinlaisen mahdollisuuden päästä metsästysseuran jäseneksi. Tähän kaivataan myös asenne ja sääntömuutoksia, koska jos henkilö esimerkiksi asuu kaukana metsästysseuran alueista, hänen osaltaan täytyisi miettiä kuinka hän täyttää jäsenyyden velvollisuudet. Toisessa haastattelussa juuri tätä pohdittiin myös, kuinka esimerkiksi kaupungissa asuva metsästysseuran jäsen voisi toimia vierasjahti vieraiden rekrytoijana. Vieraiden rekrytointi idean taustalla haastateltavalla oli, että jos näin pystytään takaamaan, että vieraaseen voi luottaa eli hän toimii asiallisesti ja turvallisesti aseensa kanssa, olisi monelle metsästysseuralle pienempi kynnyksen ottaa vieraita seuran jahteihin, jos henkilö johon seura luottaa, pystyisi takaamaan vieraan luotettavuuden.

*” Täällä ei ole asiakaan metsästysseuraan, jollet asu paikkakunnalla. Täällä on vaikka kuinka paljon nuoria metsästäjiä, jotka liittyisivät heti, jos pääsisivät jonnekin. Olisihan se hienoa, jos olisi tällainen reitti, että jos on käynyt ja osoittanut jotain, että sitten otettaisiin niitä.”*

Yhdessä haastattelussa oltiin sitä mieltä, että uusia ja nuoria aktiivisia metsästysseuran jäseniä kuitenkin kaivataan eniten sille alueelle, jolla metsästysseura toimii. Kyseinen haastateltava näki hyvin epätodennäköisenä sen, turvaisivatko vierasjahdit metsästysseurojen tulevaisuutta jäsenistön osalta. Vierasjahdit voisivat turvata haastateltavan mielestä seuran toiminnan rahoituspuolta.

Myös toisessa haastattelussa oltiin sitä mieltä, että vierasjahdeilla voitaisiin turvata seuran taloutta. Haastateltava oli sitä mieltä, että metsästysseurojen välistä toimintaa pitäisi lisätä ja mahdollisimman monelle innokkaalle metsästäjälle pitäisi suoda mahdollisuus päästä metsästämään. Metsästäjien verkostoitumista pitäisi myös haastateltavan mukaan lisätä, jotta nähtäisiin muiden seurojen toimintatapoja, jolloin myös oman seuran toimintaa voitaisiin kehittää.

*” Vierasjahti turvaa sitä kassavirtaa ja rahoituspuolta, seura voi olla sinänsä elinvoimainen, mutta se, että saadaan niitä jäseniä, ja mieluusti lähialueen jäseniä, jotka toimivat aktiivisesti sillä alueella niin se on kaks eri asiaa.”*

*” Kyllä siinä on yksi tulevaisuuden haaste, seurojen välistä toimintaa pitäisi minun mielestäni lisätä.”*

*” Verkostoa pitäisi luoda isommalle, että näkisi mitä se on muualla, että sitä ei katsottaisi vaan omin silmin koko ajan.”*

Parissa haastatteluista keskusteltiin siitä, kuinka kaikki on tällä hetkellä vielä metsästysseurojen käsissä vierasjahtien osalta, jolloin heillä on myös kaikki mahdollisuudet kehittää toimintaa sellaiseen suuntaan, kuin he sen kokevat hyväksi ja tarpeelliseksi. Yhden haastateltavan mielestä suomalaisten pitäisi pyrkiä säilyttämään oma metsästyskulttuuri ja nyt vierasjahteja olisi mahdollisuus kehittää sen puitteissa. Metsästysseurojen ei tarvitsisi avata esimerkiksi vierasjahteja kaikille, vaan haastateltavan mielestä olisi hyvä testailta paljon esimerkiksi sitä, että vieras niin sanotusti rekrytoitaisiin ensin ja sitten yksi seuran jäsen isännöisi vieraan.

*” Kannattaisi paljon testailta, tehdä semmoisia pieniä testejä, otetaan yhden kerran yksi tyyppi vieraaksi, jonka yksi jäsen isännöi ja on katsonut.”*

*” Sitä ei tarvitse muuttaa sillein, että avataan kaikki kaikille, vaan tehdä sellaisia kokeiluja ja asettaa niitä reunaehtoja, jotka on sille seuralle sopivia.”*

*” Jokainen seura voi miettiä, että tässä on sapluuna, joka on havaittu toimivaksi muualla, miettikää toimisiko tämä teillä, ja muuttakaa sitä siihen suuntaan, että se on teille sopiva.”*

Hyvä näkökulma oli, että mikäli metsästys elämäntapaa ei avata tuleville sukupolville ja anneta mahdollisimman nuorille mahdollisimman usein kontaktia metsästyksen ja siihen, mistä tässä elä-

mäntävassa on kysymys, ihmiset vieraantuvat siitä entisestään, eikä metsästystä nähdä välttämättä tulevaisuudessa enää hyväksyttävänä. Vierasjahtikäytänteiden kehittäminen nähtiin välttämättömänä toimenpiteenä metsästyksen tulevaisuuden kannalta.

*” On ihmisiä, jotka vähän katkeroituu, että kun ei niihin seuroihin ikinä pääse, ja en minä pääse metsästämään kuitenkaan, niin mitä ne sitten ajattelevat metsästyksestä tulevaisuudessa? tuskin kovin hyvää.”*

*”Pitäisi nähdä se, että ilman tätä elämäntavan avaamista ja ilman sitä, että ihmisille annetaan mahdollisimman nuorena ja usein mahdollisuus nähdä, mistä tässä on kysymys, niin sitten tämä homma jatkaa polarisoitumistaan, eli ihmiset irtoavat siitä todellisuudesta, eikä niillä ole mitään kontaktia.”*

*” Tosi monet miettivät ruokailutapojansa ja ajattelee, että metsästys olisikin hyvä juttu, mutta eihän minulla ole siihen mahdollisuutta, että sitä potentiaalia on ihan valtavasti, mutta se jätetään käyttämättä, niin se on minun mielestäni tyhmää.”*

*” Suomessa on tosi siistiä, että tämä on aika karvalakkimeininkiä, sitä tehdään harrastuksena ja tekemisen ilosta, että jos se muuttuu kaupalliseksi, että se on jonkun kaupallisen toimijan pyörittämää, niin se luonne muuttuu väistämättä.”*

*” Haluaisin mieluummin säilyttää tällaisen seuravierailu kulttuurin ja vastavierailukulttuurin kuin, että tänne tulisi metsästysoikeuksista kilpailevia firmoja, jotka napsivat seuroilta alueita ja siitä tulisi sen tyyppinen kilpailu. Sen takia seurojen kannattaisi itse ottaa tästä kiinni, jotta sellaista tavallaan vastausta siihen kysyntään ei syntyisi, koska se on niille seuroille huono.”*

## 7 Sähköisen kyselyn tulokset

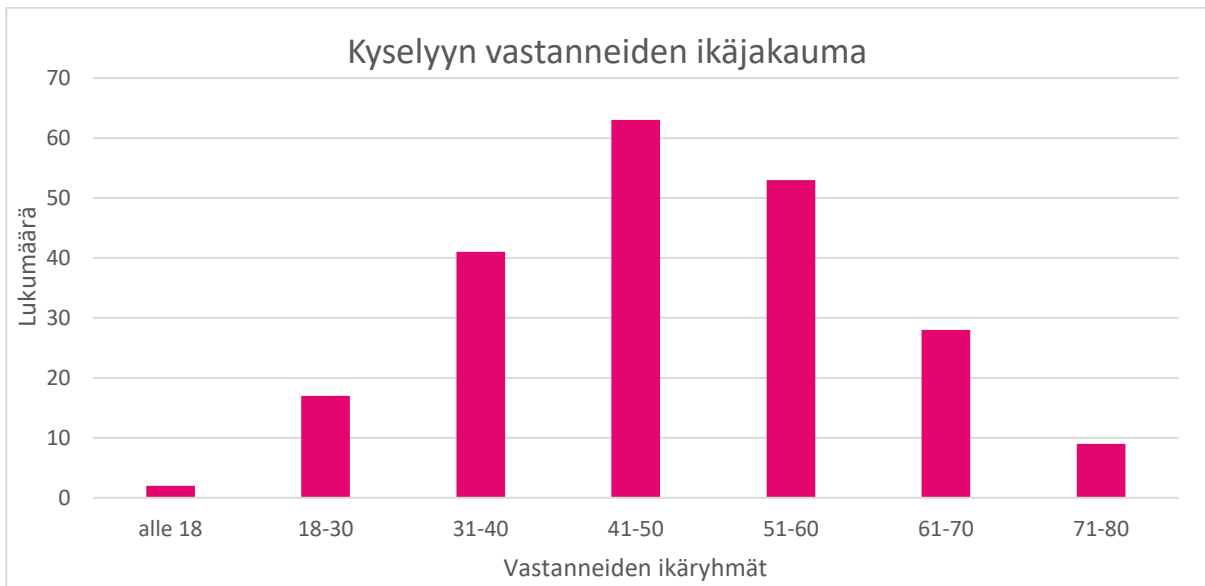
Sähköinen kysely tehtiin Webropol-ohjelmalla syksyn 2021 aikana. Testikysely lähetettiin kahdelle tutulle metsästäjälle, kolmelle opiskelijakollegalle, opinnäytetyön ohjaajalle, toimeksiantajalle, sekä Metsästäjäliiton yhteyshenkilölle. Kysely muokattiin lopulliseen julkaisu muotoon testikyselystä saatujen kommenttien, palautteen ja toimeksiantajan sekä Metsästäjäliiton korjausehdotusten perusteella. Kysely julkaistiin marraskuussa 2021 Metsästäjäliiton sosiaalisen median kanavissa Facebookissa ja Twitterissä. Ensimmäisen kolmen viikon aikana vastauksia oli kertynyt 34 kappaletta. Jotta vastauksia saataisiin enemmän, päätettiin kyselystä julkaista uutinen Suomen riistakeskuksen

verkkojulkaisussa, joka löytyy liitteestä 1. Kyselyn linkki julkaistiin myös Blood Origins-Suomi Facebook ryhmässä yhden ryhmän ylläpitäjän toimesta. Kyselyn julkinen nettilinkki suljettiin tammikuussa 2022, johon mennessä vastauksia oli kertynyt 213 kappaletta.

Kysymyksiä oli kyselylomakkeessa 22 kappaletta, mutta kyselyyn vastaamiseen ei kuitenkaan kuluut aikaa sitä testatessa, kuin noin viisi minuuttia. Kysely sisälsi avoimia kysymyksiä, strukturoituja kysymyksiä ja puolistrukturoituja kysymyksiä. Kyselyssä haluttiin kysyä avoimia kysymyksiä ja laittaa myös avoimia kenttiä osaan strukturoidummista kysymyksistä, koska ilmiö on vielä tieteellisellä tasolla melko tuntematon, eikä tästä syystä tilastollisia vertailukohteita ollut. Webropolin seurantalastoista voitiin huomata, että kysely oltiin avattu vastaajien toimesta n=1530 kertaa ja vastaaminen oli aloitettu n=245 kertaa. Se, että vastaaminen oli aloitettu n=245 kertaa, mutta lopullisia vastauksia oli n=213 voi johtua siitä, että kyselyyn ei haluttukaan tai jaksettu vastata kokonaan. Myös, että kysely oli avattu n=1530 kertaa, mutta siihen vastattiin n=213 kertaa, saattoi johtua siitä, että kysely vaikutti pitkältä ja työläältä. Kysymyksen 9 jälkeen, jossa kysyttiin kiinnostusta vierasjahteja kohtaan, kysely loppui, jos kysymykseen vastasi kielteisesti. Kysymyksen 9 jälkeen loppuihin kysymyksiin saatiin n=182 vastausta. Tämä siitä syystä, että kyselyn loput kysymykset käsittelivät asiakkaan toiveita ja odotuksia vierasjahdeilta, jolloin henkilön vastauksilla, kuka ei ole kiinnostunut vierasjahdeista, ei olisi tämän tutkimuksen tulosten kannalta merkitystä kyseisten kysymysten osalta.

## 7.1 Vastaajien taustatiedot

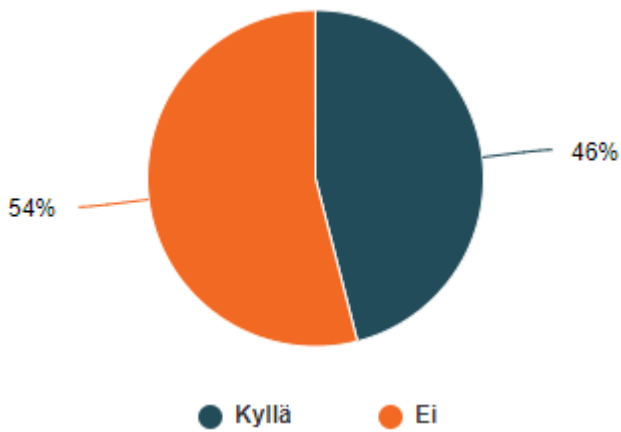
Vastaajien taustatiedoissa kartoitettiin sukupuolta, ikää, asuinpaikkaa, metsästyskokemusta sekä kuuluuko henkilö metsästysseuraan tai -seurueeseen. Vastaajista miehiä oli n=187 (87,8 %), naisia oli n=25 (11,7 %) ja muun sukupuolisia oli n=1 (0,5 %). Vastaajien ikää haluttiin kartoittaa laajasti, koska metsästysseurojen ikääntyminen on nähtävissä yhtenä uhkatekijänä metsästyksen ja metsästysseurojen tulevaisuudelle. Paremmilla vierasjahtikäytännöillä voitaisiin saada mahdollisesti lisää nuoria mukaan metsästyksen pariin. Ikää kysyttiin sähköisessä kyselyssä asteikolla 15-99, mutta tulosten analysointivaiheessa ikäryhmät muokattiin alle 18-vuotiaat, 18-30-vuotiaat, 31-40-vuotiaat, 41-50-vuotiaat, 51-60-vuotiaat, 61-70-vuotiaat ja 71-80-vuotiaat. Kyselyyn vastanneista suurin ikäryhmä oli 41-50-vuotiaat (29 %) ja toiseksi suurin ikäryhmä oli 51-60-vuotiaat (25 %). Kolmanneksi suurin ikäryhmä vastanneista oli 31-40-vuotiaat (20 %). 61-70-vuotiaita oli (13 %) ja 18-30-vuotiaita oli (8 %). Uudelleen luokitellut ikäryhmät löytyvät havainnollistettuna kuviosta 1.



Kuvio 1. Vastanneiden ikäryhmät.

Suurin osa vastaajista  $n=47$  (22 %) oli kotoisin Uudeltamaalta, toiseksi suurin osa vastaajista  $n=22$  (10 %) oli kotoisin Pohjois-Pohjanmaalta, kolmanneksi Varsinsais-Suomesta  $n=20$  (9 %), neljänneksi Keski-Suomesta  $n=19$  (9 %), viidenneksi Pirkanmaalta  $n=17$  (8 %) ja kuudenneksi Pohjois-Savosta  $n=15$  (7 %).

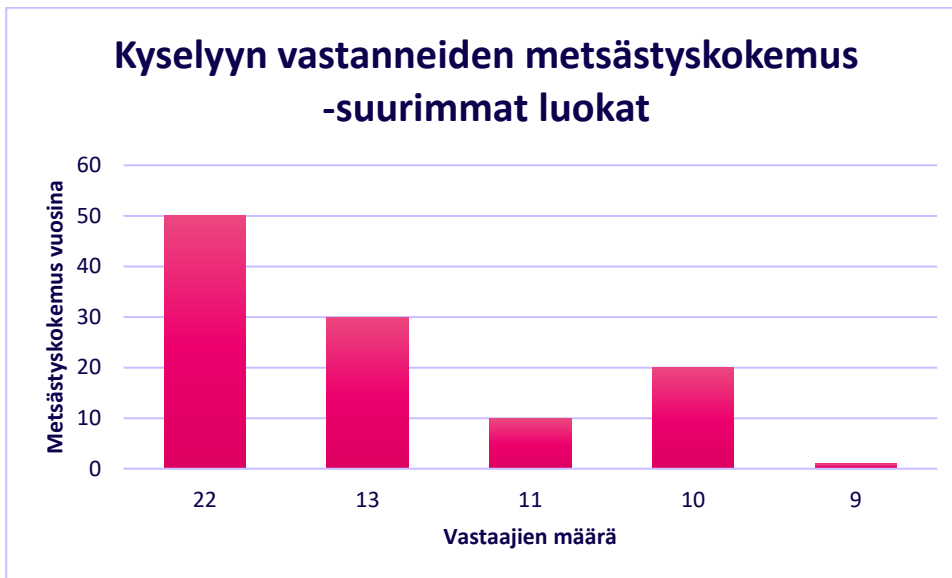
Asuinpaikasta kartoitettiin seuraavaksi, kuinka moni vastaajista asuu haja-asutusalueella. Terminä haja-asutusalue oli selitetty kysymyksen yhteydessä. Ihmiset saattavat mieltää maaseudun, kaupungin, taajaman ja haja-asutusalueen eri tavoin tai omaa asuinpaikkaa voi olla hankala määrittellä kyseisillä termeillä. Tämän kysymyksen tarkoituksena oli kartoittaa, kuinka moni vastaajista asuu syrjäseudulla ja kuinka moni sen ulkopuolella eli hyvin todennäköisesti taajamassa tai kaupunki-alueella. Vierasjhtien osalta tieto on mielenkiintoinen, koska oletettavasti vierasjhdit kiinnostavat kaupungeissa asuvia metsästäjiä, keiden omat metsästysmahdollisuudet ovat todennäköisesti pienemmät. Haja-asutusalueella tarkoitetaan taajamien ulkopuolisia alueita, joissa on enintään 200 asukkaan rakennusryhmiä ja niiden etäisyys toisistaan on yleensä 200 metriä tai enemmän. Haja-asutusalueella asui vastaajista  $n=97$  ja haja-asutusalueella ei asunut vastaajista  $n=116$ . Vastaajista suurin osa asui haja-asutusalueen ulkopuolella. Jakauma löytyy havainnollistettuna kuviosta 2.



Kuvio 2. Asutteko haja-asutusalueella?

Seuraavaksi kyselyssä kartoitettiin vastaajien metsästyskokemusta vuosina. Sähköisessä kyselyssä vastausvaihtoehdot olivat 1-50-vuotta, mutta tulosten analyysivaiheessa metsästyskokemusvuodet yhdistettiin samalla periaatteella, kuin vastaajien iän kohdalla, jotta tulosten analysointi ja niiden esittäminen olisi helpompaa. Suurin osa vastaajista (n=51) eli 24 % oli harrastanut metsästystä 41-50-vuotta ja toiseksi eniten (n=47) eli 22 %, oli harrastanut metsästystä 1-10-vuotta. Kolmanneksi eniten metsästyskokemusta vastaajilla oli 11-20-vuotta (n=44) eli 20 %, neljänneksi 31-40-vuotta (n=40) eli 19 % ja viidenneksi 21-30-vuotta (n=32) eli 15 %. Metsästyskokemus kasvoi luonnollisesti sitä mukaan, kuin vastaajien ikä kasvoi. Se, että suurin osa vastaajista oli metsästännyt 41-50-vuotta selittyy sillä, että suurimmat kyselyyn vastanneiden ikäryhmät olivat 41-50-vuotiaat ja 51-60-vuotiaat.

Vastaajista suurin osa (n=22) oli harrastanut metsästystä 50 vuotta. Toiseksi eniten (n=13) oli harrastanut metsästystä 30 vuotta, 10 vuotta metsästystä oli harrastanut (n=11) vastaajista ja (n=10) vastaajista oli harrastanut metsästystä 20 vuotta. Vastaajista (n=9) oli harrastanut metsästystä yhden vuoden. Kyselyyn vastanneiden metsästyskokemusta suurimmissa vastaajaluokissa on kuvattu kuviossa 3.

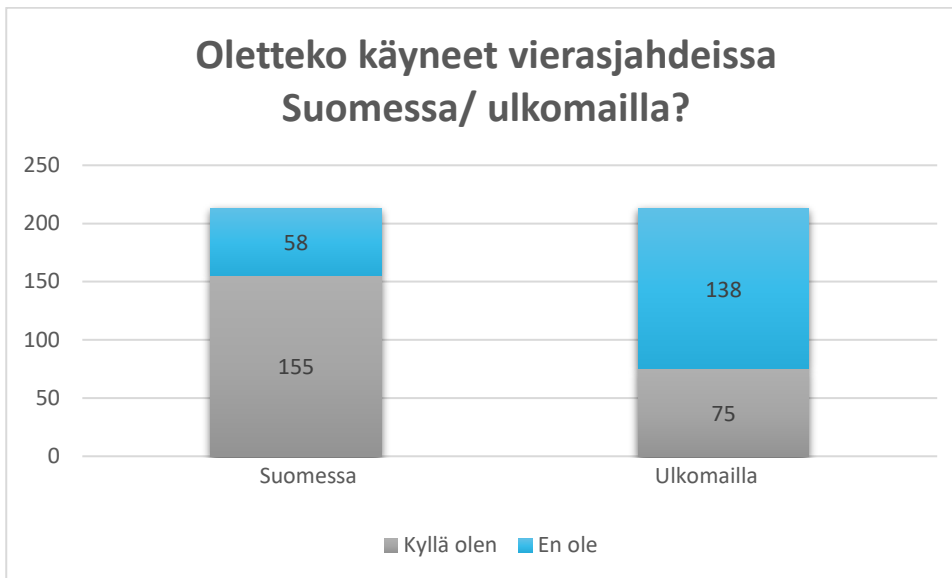


Kuvio 3. Vastaajien metsästyskokemus.

Seuraavaksi kartoitettiin kuinka moni vastaajista (n=213) kuului metsästysseuraan tai -seurueeseen. Vastaajista 86 % kuului johonkin metsästysseuraan tai -seurueeseen ja 14 % vastaajista ei kuulunut.

## 7.2 Kokemukset vierasjahdeista ja kiinnostus vierasjahteja kohtaan

Vastaajista suurin osa eli 73 % olivat käyneet vierasjahdissa Suomessa ja vastaajista 27 % eivät olleet käyneet. Suurin osa vastaajista eli 65 % eivät olleet käyneet vierasjahdissa ulkomailla ja 35 % vastaajista olivat käyneet (ks. kuvio 4). Kyselyyn vastanneet ovat ainakin osallistuneet vierasjahteihin niin kotimaassa kuin ulkomaillakin. Tämä voi olla selitettävissä sillä, että kyselyyn vastanneista enemmistö oli iältään 41-60-vuotiaita ja suurin osa vastanneista ovat kokeneita metsästäjiä ja he ovat harrastaneet metsästystä vuosia.



Kuvio 4. Vierasjahtikokemus Suomesta/ulkomailta.

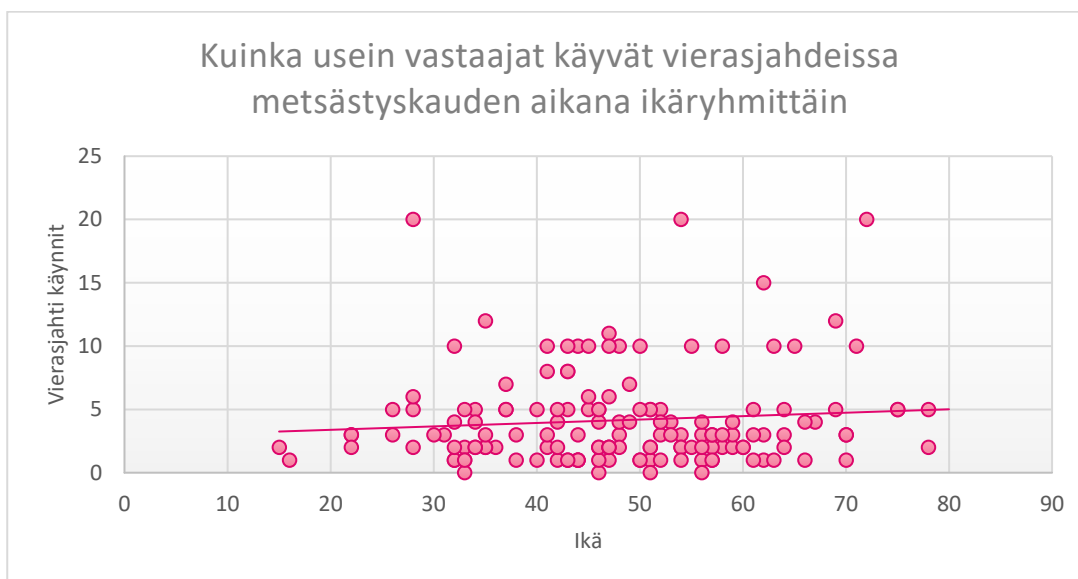
Vierasjahdit kiinnostavat 85 % vastaajista (n=182) ja vierasjahdit eivät kiinnostaneet (n=31) eli 15 % vastaajista. Tähän kysymykseen oli lisätty myös avoin kenttä, johon vastaajat pystyivät perustelemaan miksi vierasjahdit kiinnostavat heitä tai miksi ne eivät kiinnosta. Jos tähän kysymykseen vastasi, että vierasjahdit eivät kiinnosta, kysely päättyi tähän. Jatkokysymykset eivät olisi olleet tämän tutkimuksen kannalta relevantteja. Loput kyselyn kysymyksistä kartoittivat tarkemmin vierasjahdeista kiinnostuneiden vastaajien odotuksia, toiveita ja näkemyksiä vierasjahdeista.

Avoimista vastauksista tehtiin Webropolin Text mining-analyysityökalulla sanapilvi, josta nousi esiin vastauksissa eniten esiintyvät sanat. Vastaukset ryhmiteltiin niiden sanojen mukaan. Eniten esiintyviä sanoja olivat mahdollisuus, kokemukset, riista, metsästää ja vaihtelu. Vastauksista siihen, miksi vierasjahdit kiinnostavat, nousi esiin uudet metsästysmahdollisuudet, uusiin ihmisiin ja riistalajeihin tutustuminen, vaihtelu omiin metsästysalueisiin, harrastusmahdollisuuksien lisääntyminen ja sellaisten metsästysmuotojen harjoittaminen joihin ei omassa seurassa ole mahdollisuutta. Esiin nousi myös, että oman asuinpaikan lähellä ei ole mahdollisuutta päästä metsästämään, metsästysseuroihin on mahdoton päästä jäseneksi ja rajalliset jahtimahdollisuudet oman seuran alueella.

Vastauksista miksi vierasjahdit eivät kiinnosta, nousi esiin, että omassa seurassa on tarpeeksi metsästettävää, metsästysmahdollisuuksia on muutenkin tarpeeksi, alueella liikkuu tarpeeksi metsästäjiä muutenkin, metsästysvieraita ei kiinnosta riistakantojen hyvinvointi, vanhuus ja että vierasjahdit ovat “parempien” ihmisten reissuja, jolla ei ole mitään tekemistä metsästyksen kanssa.

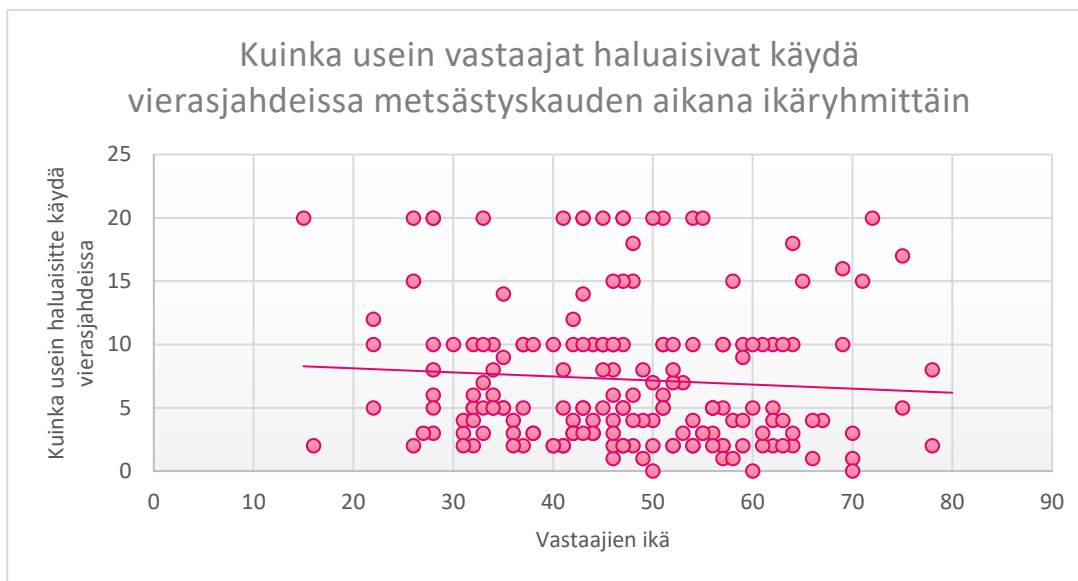
### Vierasjahtien kysyntä metsästyskauden aikana

Seuraavaksi kyselyssä kysyttiin kuinka usein vastaajat käyvät vierasjahdissa metsästyskauden aikana. Tähän kysymykseen vastasi n=148 henkilöä, koska henkilöt, kenellä ei ollut vielä kokemusta vierasjahdeista hyppäsivät tämän kysymyksen yli. Maksimiarvo oli 20, keskiarvo 4 ja mediaani 3. Seuraavaksi kysyttiin kuinka usein vastaajat haluaisivat käydä vierasjahdissa metsästyskauden aikana. Tähän kysymykseen vastasi n=182 henkilöä eli myös henkilöt, kenellä ei ollut vielä kokemusta vierasjahdeista, mutta vierasjahdit kiinnostavat heitä. Maksimiarvo oli tässäkin 20, keskiarvo 7 ja mediaani 5. Molemmista kysymyksistä tehtiin pistekuviot, joissa kysymyksiä verrattiin vastaajien ikäryhmiin. Pistekuvioidessa on havainnollistettuna myös trendiviiva. Kuviossa 5 on vertailtu, kuinka usein vastaajat käyvät tällä hetkellä vierasjahdeissa metsästyskauden aikana ikäryhmittäin.



Kuvio 5. Ikäryhmien käyntikerrat vierasjahdeissa metsästyskauden aikana.

Kuviosta 5 voidaan huomata selkeästi tiheämpää pistekertymää 30-60-vuotiaiden osalta noin 2-4 käyntikerran kohdalla metsästyskautta kohden. 40-50-vuotiaiden kohdalla voidaan huomata hie- man tiheämpää pistekertymää 10 vierasjahtikäynnin kohdalla metsästyskautta kohden. Kuviosta voidaan huomata satunnaisia 20 vierasjahtikäynnin pisteitä noin 28-vuotiaiden, 54-vuotiaiden ja 72- vuotiaiden kohdalla. Alle 20-vuotiaat ja yli 70-vuotiaat käyvät vierasjahdeissa selkeästi harvemmin muihin ikäryhmiin verrattuna. Kuviossa 6 on vertailtu, kuinka usein vastaajat haluaisivat käydä vierasjahdeissa metsästyskauden aikana ikäryhmittäin.



Kuvio 6. Ikäryhmien kysyntä vierasjahdeille metsästyskauden aikana.

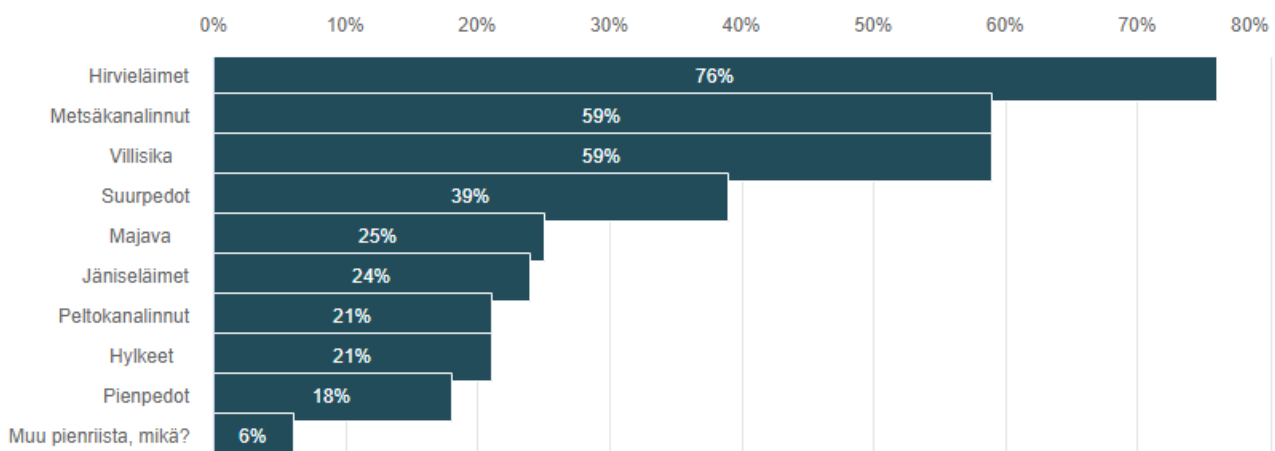
Kuviosta 6 voidaan huomata useampia tiheitä pistekertymiä verrattuna kuvioon 5. Viiden ja kymmenen käyntikerran välissä on 22-67-vuotiaiden kohdalla melko paljon pistekertymää. Tästä voidaan päätellä, että vierasjahdeissa haluttaisiin käydä useammin metsästyskauden aikana, kuin mitä tällä hetkellä käydään. Myös 20 käyntikerran kohdalla on huomattavasti enemmän pisteitä, kuin kuviossa 5, jopa alle 20-vuotiaiden ja 72-vuotiaiden kohdalla. Trendiviiva on tässä kuviossa selkeästi korkeammalla alle 20-vuotiaiden kohdalla, kuin kuviossa 5 eli alle 20-vuotiaat haluaisivat myös käydä vierasjahdeissa useammin. Tulosten perusteella vierasjahdeille olisi enemmän kysyntää, kuin mitä niissä käydään tällä hetkellä.

## Kiinnostavin alue ja kohdelajisto vierasjahtien osalta

Seuraavassa kysymyksessä kartoitettiin mille alueelle vastaajat lähtisivät vierasjahtiin ja miksi juuri kyseiselle alueelle. Kysymys oli monivalintakysymys, koska mieluisia vierasjahtipaikkoja voi olla useammalla, kuin yhdellä paikkakunnalla. Vastaajien määrä oli n=182 ja valittujen vastausten lukumäärä n=643. Kysymys sisälsi myös avoimen kommenttikentän jokaisen paikkakunnan kohdalla, johon sai perustella, miksi juuri tämä kyseinen alue kiinnostaa vastaajaa.

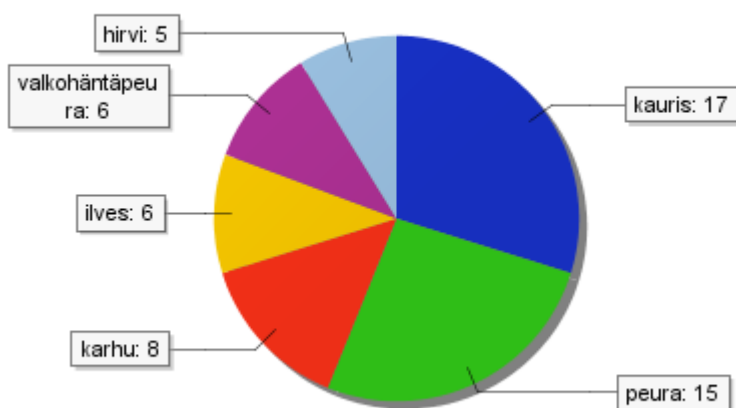
Vastaajia kiinnosti eniten lähteä vierasjahtiin Lappiin (n=82). Toiseksi suosituin paikkakunta oli Varsinais-Suomi (n=72) ja kolmanneksi Pohjois-Karjala (n=53). Neljänneksi kiinnostavin vierasjahtikohde oli Kainuu (n=49), viidenneksi Uusimaa (n=45), kuudenneksi Ahvenanmaa (n=42), seitsemänneksi Pirkanmaa (n=40) ja kahdeksanneksi suosituin oli Kanta-Häme (n=36).

Seuraavaksi kyselyssä kartoitettiin, minkä kohdelajiston metsästys kiinnostaisi vastaajia vierasmetsästyksen osalta eniten. Kysymys oli monivalintakysymys, koska luonnollisesti kiinnostavia kohdelajeja voi olla useita. Vastaajien määrä oli n=182 ja valittujen vastausten määrä n=635. Kysymyksessä oli myös mahdollisuus tarkentaa avoimeen tekstikenttään, minkä lajin metsästys erityisesti kiinnostaisi. Kiinnostavin kohdelajisto oli hirvieläimet n=138 ja toiseksi kiinnostavimpia olivat metsäkanalinnut ja villisika n=107. Suurpedot olivat neljänneksi kiinnostavin kohdelajisto n=71. Kuvio 7 havainnollistaa vierasjahtien osalta kiinnostavinta kohdelajistoa.



Kuvio 7. Kiinnostavin kohdelajisto vierasjahtien osalta.

Tähän kysymykseen oli mahdollisuus tarkentaa jos jonkun tietyn riistalajin, kuten vaikka valkohäntäpeuran, hirven tai esimerkiksi karhun metsästys kiinnostaisi vierasjahdin osalta erityisesti. Hirvieläinten osalta eniten  $n=17$  oli vastannut kauris, peura oli vastattu  $n=15$  kertaa, valkohäntäpeura oli vastattu  $n=9$  kertaa, hirvi  $n=5$ , kuusipeura  $n=3$  ja metsäkauris  $n=1$ . Kaikki vastaajat eivät olleet tarkentaneet kiinnostavinta riistalajia ja osaa vastauksista ei voitu käsitellä, koska ne eivät vastanneet kysymykseen. Kuvio 8 on havainnollistettu kiinnostavimpia riistalajeja vierasjahdin osalta.



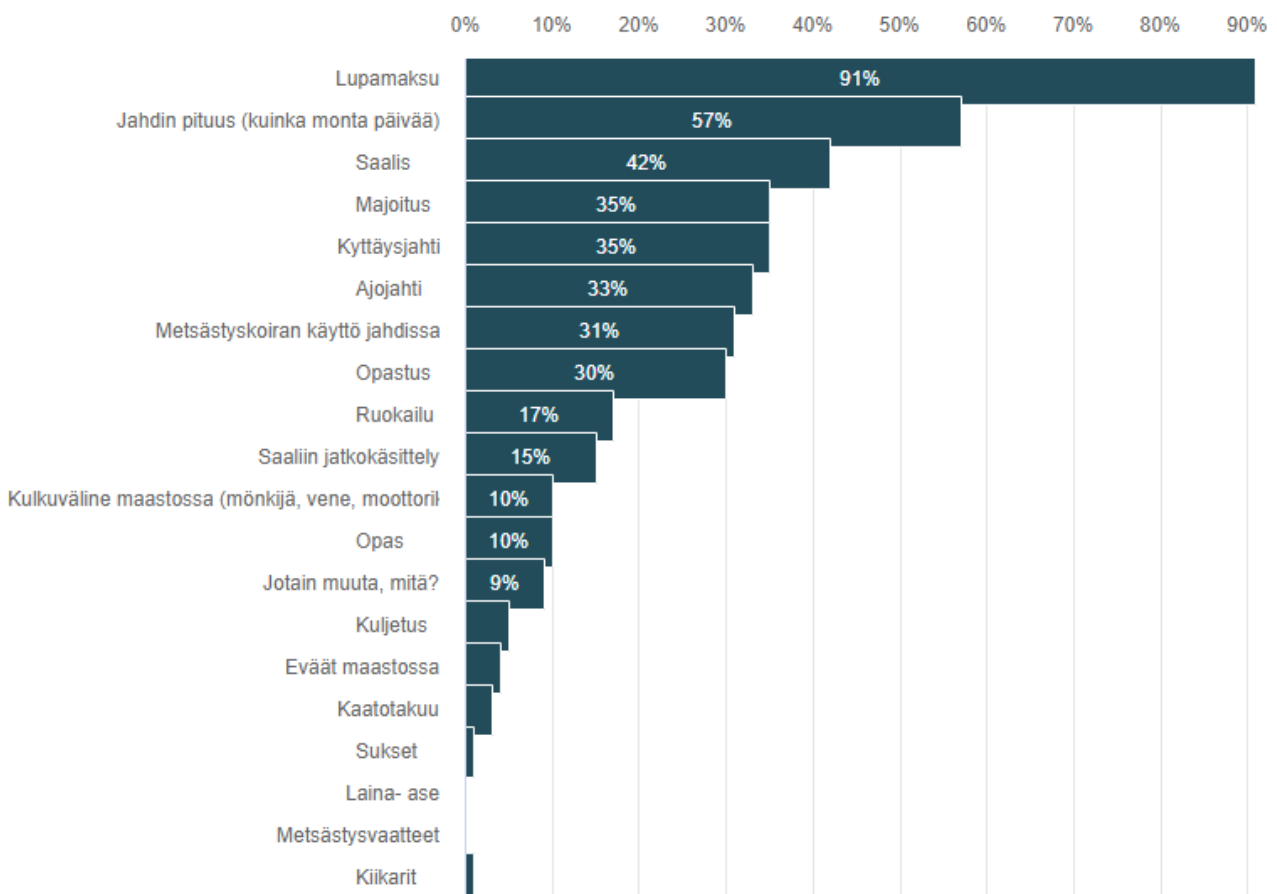
Kuvio 8. Kiinnostavin riistalaji vierasjahtien osalta.

### 7.3 Vierasjahdin hinta

Seuraavaksi kyselyssä oli tarkoituksena kartoittaa maksuhalukkuutta vierasjahteja kohtaan eli kuinka paljon henkilö olisi valmis maksamaan vierasjahdista. Jatkokysymyksenä tähän kartoitettiin toiveita siitä, mitä juuri tähän hintaan, jonka henkilö olisi valmis maksamaan vierasjahdista, tulisi sisältyä. Maksimiarvo, paljonko vierasjahdista oltaisiin valmiita maksamaan oli 2000, keskiarvo oli 300 ja mediaani 200.

Jatkokysymyksen, mitä hintaan tulisi sisältyä oltaisiin voitu jättää avoimeksi kysymykseksi, mutta kysymys päätettiin esittää monivalintakysymyksenä, johon pyrittiin laittamaan mahdollisimman monipuolisesti vaihtoehtoja siitä, mitä henkilö voisi mahdollisesti haluta vierasjahdin hintaan

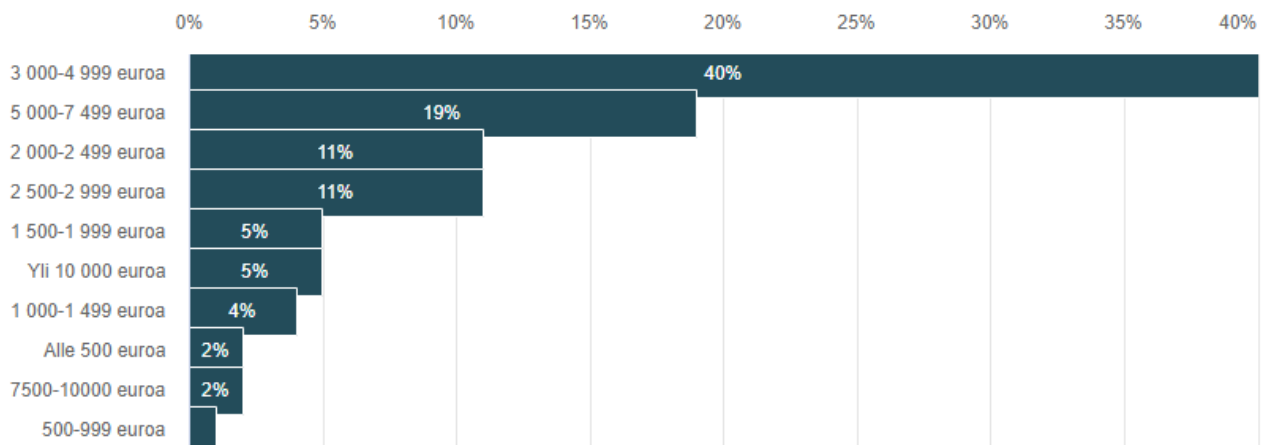
sisältyvän. Vaihtoehtoissa oli myös avoin kenttä, johon pystyi lisäämään asioita, joita vaihtoehtoissa ei ollut. Teemahaastatteluissa keskusteltiin avoimemmin haastateltavien näkemyksistä ja kokemuksista vierasjahtien hinnoista ja millä perusteella hinnoittelun tulisi tapahtua. Vierasjahtien hinnoista haluttiin kokemuksia ja mielipiteitä teemahaastatteluissa ja selvittää lisäksi sähköisessä kyselyssä maksuhalukkuutta, koska vierasjahtien hinnoissa on paljon eroavaisuuksia, eikä metsästysseuroille välttämättä ole näkemystä, kuinka paljon minkäkin tyylisestä vierasjahdistä voisi pyytää. Kartoittamalla vierasjahtien asiakkaiden maksuhalukkuutta ja näkemyksiä hinnoittelusta, oli tarkoitus saada metsästysseuroille mallipohjaa ohjeistukseen siitä, millä perusteella vierasjahdit voitaisiin hinnotella, paljonko niistä ollaan valmiita maksamaan tai mikä olisi sopiva hinnoitteluperuste vierasjahdille. Kuviossa 9 on havainnollistettu, mitä siihen hintaan pitäisi sisältyä, jonka asiakas olisi valmis vierasjahdistä maksamaan.



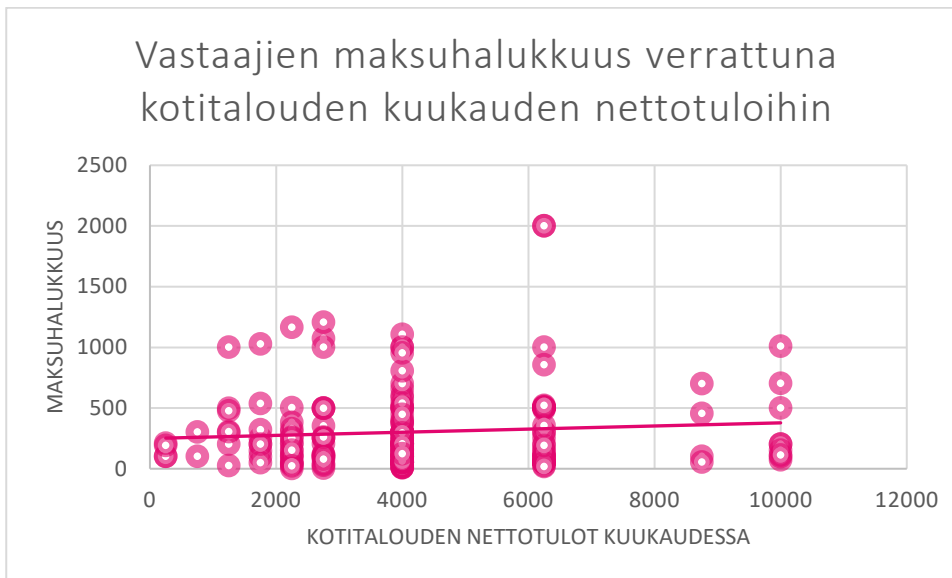
Kuvio 9. Vierasjahdin hintaan sisältyvät asiat.

Kuviosta 9 voidaan nähdä, mitä vastaajien mielestä vierasjahdin hintaan, jonka he ovat valmiita maksamaan tulisi sisältyä. Jahdin pituuden eli kuinka monta päivää kyseisen hintaisen jahdin tulisi kestää, keskiarvoksi tuli 2,26, joka voidaan karkeasti pyöristää kahteen päivään. Keskiarvoltaan noin 300 euron jahtiin tulisi myös kuulua ainakin lupamaksu, saalis, majoitus, kyttäys- tai ajojahti, metsästyskoiran käyttö jahdissa, opastus, ruokailu ja saaliin jatkokäsittely, kuten kuviosta 9 voidaan todeta. Keskiarvolta kahden päivän vierasjahti voisi siis maksaa noin 300 euroa ja sen tulisi sisältää ainakin yllä mainitut asiat.

Kyselyyn vastanneiden kotitalouden nettotuloja kuukaudessa kartoitettiin seuraavaksi, jotta tulotasoa voitaisiin verrata maksuhalukkuuteen. Vastausvaihtoehdot olivat alle 500 euroa, 500-999 euroa, 1000-1499 euroa, 1500-1999 euroa, 2000-2499 euroa, 2500-2999 euroa, 3000-4999 euroa, 5000-7499 euroa, 7500-10000 euroa ja yli 10000 euroa. Vastanneista eniten (n=72) eli 40 % oli vastannut kotitaloutensa nettotulojen olevan kuukaudessa 3000-4999 euroa, toiseksi eniten (n=35) eli 19 % oli vastannut kotitaloutensa nettotulojen olevan kuukaudessa 5000-7499 euroa. Kolmanneksi eniten (n=20) eli 11 % oltiin vastattu 2000-2499 euroa ja 2500-2999 euroa. Vastaajien kotitalouden nettotulot kuukaudessa löytyvät havainnollistettuna kuviosta 10, ja kuviossa 11 on havainnollistettu vastaajien maksuhalukkuutta verrattuna kotitalouden nettotuloihin.



Kuvio 10. Kotitalouden nettotulot kuukaudessa.



Kuvio 11. Maksuhalukkuus verrattuna kotitalouden nettotuloihin.

Vastaajien kotitalouden nettotuloista laskettiin keskiarvot ja keskiarvoja verrattiin maksuhalukkuuteen. Kuvio 11 voidaan huomata, että trendiviiva nousee tulojen mukaan, eli maksuhalukkuus kasvaa tulotason mukana. Kotitalouden nettotulot eivät kuitenkaan täysin selitä vastaajien maksuhalukkuutta. Esimerkiksi keskiarvoltaan 10 000 euron nettotuloilla oltiin valmiita maksamaan vierasjahdista enintään 1000 euroa, kun taas 2000-4000 euron nettotuloilla oltiin valmiita maksamaan yli 1000 euroa vierasjahdista.

Suurimmat pistekertymät ovat 4000 euron ja alle 4000 euron nettotuloissa ja suurin osa pisteistä on alle 500 euron vierasjahdissa. Näissä tuloksissa otetaan huomioon, että maksuhalukkuuden voidaan olettaa perustuvan siihen, että jahti kestää kaksi päivää. Teemahaastattelujen tuloksista voitiin todeta, että yli 200 euroa alkaa olemaan perustason vierasjahdista liian paljon. Maksuhalukkuuden keskiarvo olikin 300 euroa, joten kyselyssä ilmoitettu maksuhalukkuus menee myös yksiin teemahaastatteluiden tuloksiin siitä, mikä voisi olla sopiva hinta vierasjahdeille. Teemahaastattelussa myös puhuttiin yleisesti vierasjahdin päivähinnasta, mikä olisi tässä tapauksessa maksuhalukkuuden osalta noi 150 euroa.

## 7.4 Suhtautuminen saalistakuuseen

Seuraavaksi kyselyssä kartoitettiin vastaajien suhtautumista saalistakukseen. Kysymys oli avoin kysymys, jotta vastaajat saivat tuoda esiin omia mielipiteitään ja ajatuksiaan saalistakuusta. Kysymystä ei ohjailtu mitenkään, jotta vastaus pysyisi kohtuullisissa mitoissa analyysiä ajatellen. Kysymys saalistakuusta herätti selvästi vastaajissa tunteita, mutta selkeitä ja erilaisia näkemyksiä aiheesta nousi myös esiin. Suurimmassa osassa vastauksissa oltiin sitä mieltä, ettei saalistakuu kuulu metsästykseen, eikä Suomalaiseen metsästyskulttuuriin, saalistakuuta ei pidetty tärkeänä eikä tarpeellisena asiana vierasjahdeissa vaan tärkeämpänä pidettiin kokemuksia ja elämyksiä.

Vastauksista tehtiin Webropolin Text mining-analyysityökalulla sanapilvi, joka suodatti vastauksista yleisimmin esiintyvät sanat. Yleisimmin esiintyviä sanoja ja niistä muodotuneita sanaryhmiä käytettiin apuna analyysivaiheessa, joiden avulla aineistosta koodattiin sanaryhmien mukaan yleisimmät ja merkittävimmät vastaukset.

*“Hinnan pitää vastata laatua. Jos ei ole saalistakuuta, ei voi hintakaan olla kummoinen. Tai sitten tuote pitää hinnoitella niin, että jahti ilman saalista ei paljoa maksa.*

*Toinen vaihtoehto on, että ilman saalista jäätäessä tarjotaan korvaava jahti.”*

*” Ei kuulosta minusta metsästykseltä. Hintaan ei minusta kuulu sisällyttää varmaa kaatoa, vaan lihoista pitäisi maksaa erikseen.”*

*” Mielestäni kuuluu metsästykseen, ettei saalista aina tule, mutta jos jahtipäivälle tulee hintaa yli 100 €, niin kyllähän siihen pitäisi ainakin riistatilanteita tulla.”*

*” Jos todennäköisyys on pieni niin silloin jahdissa pitää olla joku muu juttu miksi siitä maksoisi.”*

*” Tiettyihin metsästysmuotoihin erittäin hyvä, jolloin jahdin hintakin voi huoletta olla korkeampi. Riippuu suuresti kuitenkin metsästysmuodosta ja kohderiistasta. Latvalintujahtiin ei*

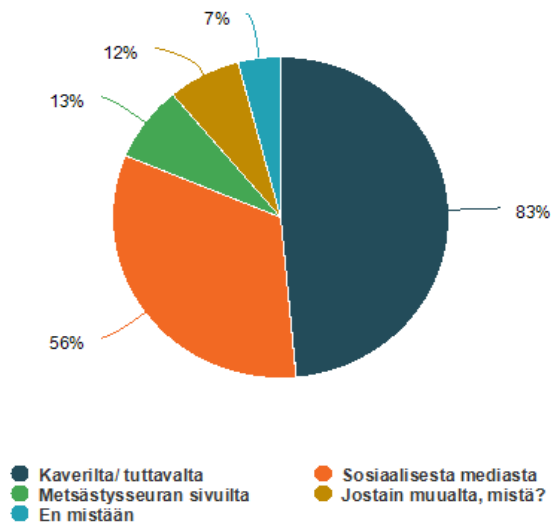
*voi taata saalista, eikä ehkä pidäkään, sillä niksi siinä on juuri pyynnin vaativuudessa. Tiettyissä sorkkaeläinjahdeissa, samoin esimerkiksi sorsa-/peltokanajahdissa saalistakuu on toivottua.”*

Näistä esimerkki vastauksista voidaan huomata niistä nousevan esiin hyvin samankaltaisia asioita, kuin teemahaastatteluistakin. Esimerkiksi jos jahdin hinta on korkea, saattaa helpommin herätä kysymys siitä, mitä kyseiseen hintaan sisältyy ja saalistakuutakin saatetaan tällaisessa tilanteessa vaatia herkemmin. Vastauksista nousi myös esiin, että vierasjahtiin olisi hyvä valita sellainen metsästysmuoto, jossa todennäköisyydet saada saalista olisivat hieman korkeammat. Myös jos vierasjahdissa jäädään ilman saalista, voitaisiin tarjota korvaavaa jahtia vieraille tai vaihtoehtoisesti tarjota koko jahtikauden voimassa olevaa kaatolupaa.

Näitä asioita metsästysseurojen tulisi ainakin huomioida vierasjahtien hinnoitteluperusteissa. Tähän voidaan liittää teemahaastatteluistakin esiin nousseet asiakassegmentit eli mietittäisiin mitä myydään ja kenelle. Esimerkiksi kokeneemmalle vieraille, joka on jo seuralle entuudestaan tuttu, voitaisiin tarjota vähän haastavampaakin jahtimuotoa, joissa todennäköisyyden voivat olla pienemmät. Taas vastaavasti vähemmällä kokemuksella varustettu vieras, joka on ensimmäistä kertaa kyseisen seuran jahdissa vieraana, vastavuoroisesti kannattaisi tarjota helpompaa jahtimuotoa, huomioiden tietysti metsästettävä riistalaji tässä asiassa myös.

## **7.5 Vastaajien tiedonhankinta vierasjahdeista**

Seuraavaksi kyselyssä kartoitettiin, mistä vastaajat etsivät tai saavat tietoa vierasjahdeista. Kysymys oli monivalintakysymys, koska luonnollisesti tietoa voidaan etsiä useammista eri kanavista. Vastausvaihtoehtoja olivat: sosiaalinen media, metsästysseuran nettisivut, kaveri/ tuttava, ei mistään ja jostain muualta, mistä. Vastaukset löytyvät havainnollistettuna kuviosta 12.



Kuvio 12. Tiedonhankinta vierasjahdeista.

Kuviosta 12 voidaan huomata, että eniten tietoa vierasjahdeista vastaajat saavat kaverilta/ tuttavalta 83 % (n= 151). Toiseksi eniten tietoa vierasjahdeista etsitään sosiaalisesta mediasta 56 % (n= 102). Jostain muualta, mistä kohtaan oli vastattu: internetistä, lehdistä, ilmoituksista, alan julkaisuista, eräverkosta, eräluvista, suhteilla ja että niitä on vaikea löytää.

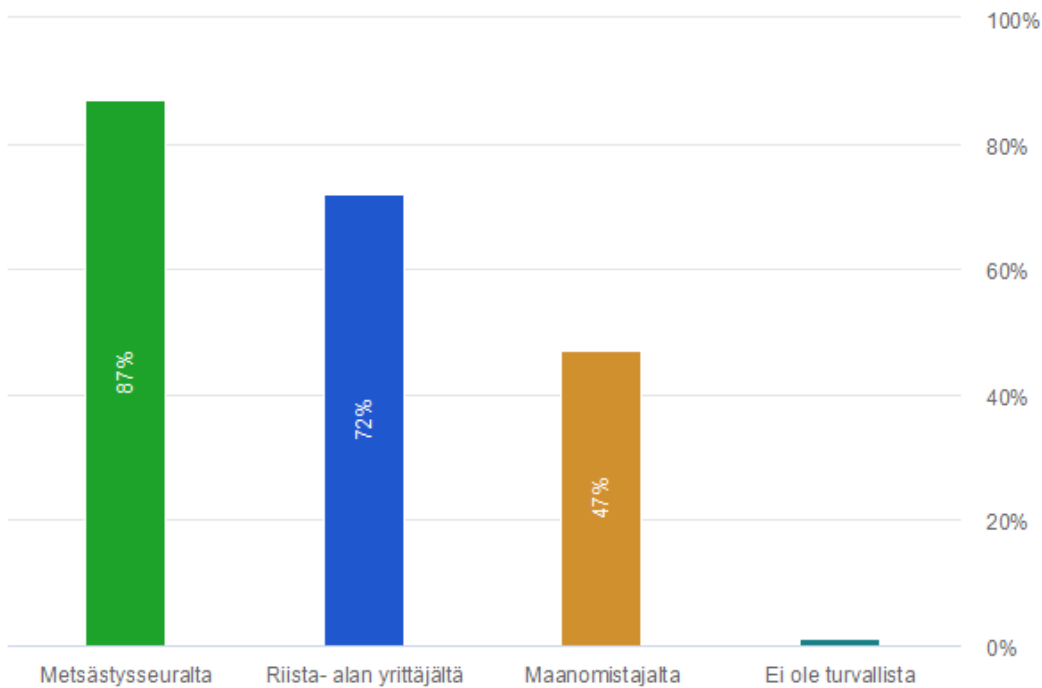
Teemahaastatteluissa käsiteltiin laajemmin vierasjahtien saavutettavuutta ja mistä haastateltavat etsivät tai saivat tietoa vierasjahdeista. Haastatteluista nousi esiin myös, että yleensä täytyy olla jotain kontakteja, joiden kautta vierasjahteihin pääsee. Toisaalta haastatteluissa oltiin sitä mieltä, että kyllä vierasjahteja jonkin verran löytää internetistä tai sosiaalisesta mediasta, mutta yleisesti huonommin. Metsästysseurojen nettisivuille toivottiin yleisesti päivitystä ja vierasjahtien mainostamista seurojen omilla sivuilla, mikä on varsin hyvä näkökulma, mikäli seuralla on tarvetta vieraille esimerkiksi, jos oman seuran jäsenistöä on vähän. Kyselyyn vastanneista 13 % (n= 24) etsi/sai tietoa vierasjahdeista metsästysseurojen sivuilta.

## 7.6 Vierasjahtien turvallisuus

Seuraavaksi kyselyssä kartoitettiin vierasjahtien turvallisuutta, kysymystä käsiteltiin teemahaastattelussa myös luotettavuus sanalla, joka olisi voinut olla myös kyselyssä parempi termi, vaikka tarkoittavatkin samaa asiaa. Toisaalta turvallisuuden ja luotettavuuden jokainen ihminen käsittää omalla tavallaan, mikä oli tässäkin kysymyksessä tarkoituksena eli olla ohjaamatta vastaajia mihinkään tietynlaiseen vastaukseen. Kysymys oli muotoiltu niin, että onko mielestänne turvallista ostaa metsästyspalveluita Suomesta: metsästysseuralta, maanomistajalta, riista-alan yrittäjältä ja ei ole turvallista. Vastausta oli myös mahdollisuus perustella tai tarkentaa avoimeen kenttään.

Vastausvaihtoehtoina oli metsästysseurat siitä syystä, koska metsästysseurat järjestävät yleensä vierasjahteja ja voivat harjoittaa niitä myös liiketoiminnallisemmalla tasolla esimerkiksi yhteistyössä maanomistajan ja palveluntuottajan kanssa. Maanomistajat olivat vaihtoehtona samasta syystä. Osa maanomistajista kuuluu myös metsästysseuroihin ja maanomistajat saattavat järjestää myös metsästysmatkailua omilla alueillaan tai tiloillaan liiketoiminnallisesti. Riista-alan yrittäjä oli vastausvaihtoehdoissa luonnollisesti, koska järjestää yleensä kaupallisesti metsästysmatkailua.

Turvallisuuteen saattaa kuulua esimerkiksi seuraavanlaisia asioita; onko jahti järjestetty hyvin, onko turvallisuus asiat huomioitu, saavutaanko paikalle sovitusti, kuinka vierasta, muita jäseniä ja riistaa kohdellaan. Metsästysseurojen osalta turvallisuuteen ja luotettavuuteen voi vaikuttaa se, että vierasjahdin järjestäminen vaatii seuralta yleensä enemmän kuin metsästys oman seuran jäsenten kesken. Vierasjahdin järjestämiseen pitää yleensä tulosten perusteella nähdä vaivaa. Kuviossa 13 on havainnollistettu prosentuaalisesti, onko tulosten perusteella metsästyspalveluita turvallista ostaa Suomesta metsästysseuralta, riista-alan yrittäjältä, maanomistajalta vai eikö se ole turvallista.



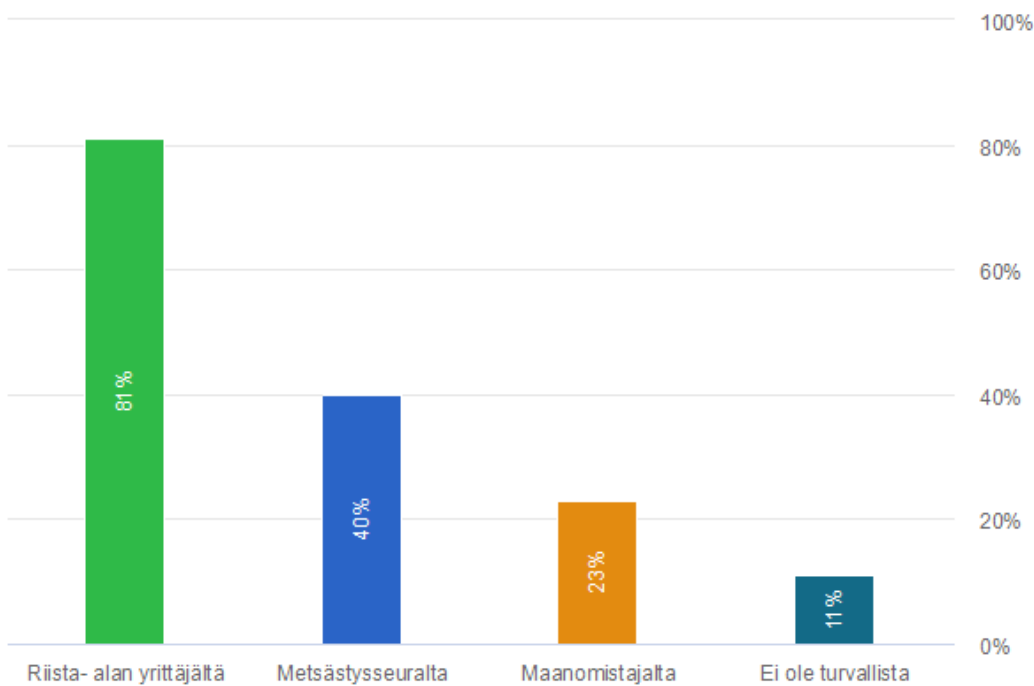
Kuvio 13. Metsästyspalvelujen ostamisen turvallisuus Suomesta.

Kuten kuviosta 13 voidaan huomata, että kyselyyn vastanneiden mielestä metsästysseuroilta on kaikkein turvallisinta ostaa metsästyspalveluita Suomesta. Perusteluissa esiintyi kuitenkin jonkin verran kommentteja, kuten teemahaastatteluissakin, että yleensä metsästysseurat ovat hoitaneet vierasjahdit hyvin, mutta poikkeuksiakin löytyy. Perusteluissa oli mainittu, että metsästysseuroilla palvelun pitäisi olla kehittynyttä, koska huono maine kirii nopeasti. Toiseksi turvallisemmaksi koettiin riista-alan yrittäjä ja kolmantena oli maanomistajat. Riista-alan yrittäjistä oli myös mainittu, että yrityksiäkin on monenlaisia eli kaikista ei voi mennä takuuseen. Tarjontaa riista-alan yrittäjillä on vastausten perusteella enemmän ja tietoa löytyy paremmin, mutta hinnat ovat todella korkeita.

Se, että metsästysseurat koettiin turvallisimpana metsästyspalveluiden tuottajana voi johtua osittain myös siitä, että suurin osa kyselyyn vastanneista kuuluu itse johonkin metsästysseuraan, kuten noin 80 % Suomen metsästäjistä (Svensberg 2018). Metsästysseurojen olisi hyvä huomioida kuitenkin vierasjahteja kehittäessä, että tämä seikka saattaa muuttua, sillä aiempaa harvemmat metsästäjät asuvat seuran hallinnoimien metsästysalueiden lähellä. Helsingin alueella asui vuonna 2020, 10 992 metsästäjää, joka oli toiseksi suurin kunta, missä asuu eniten metsästäjiä (Kelkka & Mänty 2021). Tähänkin kyselyyn oli vastattu, että helsinkiläisenä on mahdoton päästä minkään

metsästysseuran jäseneksi. Ihmisten asenteet ja odotukset vierasjahdeista saattavat muuttua tulevaisuudessa.

Kyselyssä kysyttiin samaa asiaa myös ulkomaisten metsästyspalveluiden osalta. Tarkoituksena oli saada vertailua siihen, kokevatko vastaajat ulkomaiset jahdit turvallisemmiksi, koska ulkomailla on pidemmät perinteet metsästyspalveluiden myymisestä, kuin Suomessa. Toiminta monissa muissa maissa on varmasti paljon kehittyneempää, mikä saattaa lisätä toiminnan luotettavuutta ja siitä syystä myös turvallisuutta. Kuviossa 14 on havainnollistettu prosentuaalisesti, onko metsästyspalveluita turvallista ostaa ulkomailta metsästysseuralta, riista-alan yrittäjältä, maanomistajalta vai eikö se ole turvallista.



Kuvio 14. Metsästyspalvelujen ostamisen turvallisuus ulkomailta.

Turvallisimmalta vastaajista tuntui ostaa metsästyspalveluita ulkomailta riista-alan yrittäjältä. Perusteluissa oli mainittu, että osa lähtisi silti mieluusti tuttavien suosittelemana ulkomaille jahtiin. Osa oli sitä mieltä, että riista-alan yrittäjä on luotettava, koska yleensä järjestäjänä toimii ammatti-

mainen taho, joka koettiin tässä kohtaa luotettavampana kuin yksityinen. Metsästysseuran kohdalla perusteluissa mainittiin, että ulkomainen metsästysseura on luotettava, jos on jokin kontakti kyseiseen seuraan entuudestaan. Maanomistajien kohdalla oli perusteltu, että vuorovierailu periaate toimii hyvin ja taustatietoon sekä kokemuksiin perustuen on turvallista ostaa metsästyspalveluita maanomistajalta ulkomailta. Mainittiin myös, että esimerkiksi Ruotsissa maanomistajat yleensä ovat metsästysmatkailujärjestäjiä. Ei ole turvallista kohtaan oli perusteltu kahteen vastaukseen, että tuttava on tullut huijatuksi jahdissa ulkomailla ja että ennen jahdin ostamista kannattaa tiedustella asiasta paremmin tietävien henkilöiden kokemuksia kyseisestä paikasta.

## 7.7 Odotukset vierasjahdilta

Kyselyn viimeinen kysymys oli avoin kysymys, johon vastaajat saivat kertoa omin sanoin mitä tai millaisia asioita he odottavat vierasjahdeilta. Avoimet vastaukset ryhmiteltiin Webropolin text mining-analyysityökalun avulla, vastauksissa yleisimmin esiintyvien sanojen perusteella. Osasta vastauksista muodostettiin niitä kuvaava taulukko sanaryhmien perusteella. Kaikkia vastauksia ei esitetty taulukossa, koska vastauksissa oli paljon samankaltaisuuksia. Kaikista yleisimmin esiintyvät sanaryhmät olivat: kokemuksia, uusia, elämyksiä ja hyvää. Muita sanaryhmiä olivat: riista, metsästys, jahti, organisointi ja ilmapiiri. Taulukko löytyy kokonaisuudessaan liitteestä 5, joka havainnollistaa analysointia sanaryhmien mukaan.

*“Kokemuksia ja maisemia. Toki havainnot eläimistö ja saalis ovat plussaa. Myös uudet ystävät ovat mukava saalis aina reissulta.”*

*“Erilaisia kokemuksia metsästyksestä ja erilaisia riistaruokia.”*

*“Reilua peliä, sosiaalista kanssakäymistä, yhdenvertaisuutta.”*

*“Kunnioittavaa kohtelua ja että asiakasta kuunnellaan ja tehdään sitä mitä asiakas haluaa.”*

*“Hyvä asiakaspalvelu saa aina mielen hyväksi.”*

*“Selkeää opastusta joko kirjallisesti tai suullisesti.”*

Vastauksista kävi ilmi, että kyselyyn vastanneet odottavat vierasjahdilta hyvää kohtelua, hyvää vastaanottoa, hyvää asiakaspalvelua, uusia metsästyskokemuksia, uusia elämyksiä, uusia tuttavuuksia, vaihtelua normaaliin metsästyksen, hyvää organisointia, hyvää ohjeistusta, metsästysmuistoja, trofeita ja riistalihaa, kiireetöntä metsästystä, hyvää metsästysetiikkaa, turvallisuutta, metsästysperinteitä ja riistan kunnioitusta, sekä palvelulupauksessa pitäytymistä eli toteutetaan se mitä on luvattu. Hyvin samanlaisia asioita nousi esiin myös kaikista teemahaastatteluista.

## **8 Johtopäätökset**

Tässä luvussa käydään läpi yhteenvetona sähköisen kyselyn ja teemahaastattelujen tuloksia tutkimuskysymysten mukaan. Tutkimuskysymykset kartoittivat seuraavia asioita: vastaajien 1) maksuhalukkuus vierasjahdeista 2) kokemukset vierasjahdeista 3) kuinka usein vierasjahdeissa käydään tai haluttaisiin käydä 4) mielipide saalistakuusta 5) turvallisuuden tunne silloin kun ostetaan metsästyspalvelu joko a) ulkomailta tai Suomesta kuin myös b) metsästysseuralta, maanomistajalta tai riista-alan yrittäjältä 6) kokemus vierasjahtien luotettavuudesta sekä viimeiseiksi 7) odotukset vierasjahdistä.

### **Vierasjahdin hinta**

Tulosten perusteella sopiva hinta vierasjahdille olisi kaikkine kuluineen 50–200 euroa päivältä. Vierasjahdista oltiin valmiita maksamaan kyselyn tulosten perusteella jopa 2000 euroa, mutta maksuhalukkuuden keskiarvo oli kuitenkin noin 300 euroa. Kyselyn tulosten perusteella tulotaso ei täysin selittänyt asiakkaiden maksuhalukkuutta. Tuloksista kävi ilmi, että 57 % vastaajista oli vastannut, kuinka monta päivää vierasjahdin hintaan tulisi sisältyä. Näistä vastauksista voitiin todeta sen olevan keskiarvolta noin kaksi päivää.

Vierasjahtien hinnoittelun koettiin olevan hyvin vaihtelevaa, esimerkiksi vierekkäisissä metsästysseuroissa toisen seuran vierasjahdin päivähinta oli 15 euroa ja toisen 70 euroa. Vierasjahti, joka maksoi 15 euroa, sisälsi pelkän lupamaksun, jolloin saalista saataessa hinta ylittäisi tuon 70 euron jahdin hinnan. Tämä saattaa olla vierasjahdin asiakkaan mielestä hämmentävää ja vierasjahdin lopullinen hinta tulee asiakkaalle yllätyksenä.

Hinnoittelusta oltiin myös sitä mieltä, että se olisi hyvä olla tiedossa asiakkaalla ennen jahtia. Yllätyksenä tulevat lisäkustannukset eivät välttämättä ole aina mieleinen asia asiakkaan näkökulmasta, mikä taas voi vaikuttaa siihen, tuleeko hän jahtiin uudelleen ja suosittaleeko kyseisen seuran jahtia tuttavilleen. Tuloksista voidaan todeta myös, että suhtautuminen hinnoitteluun on hyvin metsästysseurojen etuja tukevaa eli vierasjahdista maksetaan mieluusti vähän enemmänkin, koska metsästysseurojen taloutta halutaan tukea ja siinä tuetaan samalla myös riistanhoitoa. Yksi tärkeä vierasjahdin hintaan vaikuttava peruste oli, että tietää mihin siitä saatavat tuotot menevät eli seuran talous ja riistanhoito.

Seurojen välisten vaihtojahtien hinnoittelusta oltiin sitä mieltä, että ne tulisi pitää kohtuullisina, koska vaihtojahtien mahdollisuutta haluttaisiin lisätä metsästysseuroissa ja kustannukset haluttaisiin pitää tästä syystä maltillisina. Tuloksista nousi myös esiin, että asiakassegmentit olisi hyvä miettiä seuroissa etukäteen eli mitä myydään ja kenelle, ja hinnoittelun tulisi tapahtua sillä perusteella. Tuloksista ilmeni myös, että jos vierasjahdin hinta on korkea, siihen aletaan herkemmin odottaa esimerkiksi saalistakuuta.

### **Kokemukset vierasjahdeista**

Tuloksista voitiin todeta, että suurimmalla osalla kyselyyn vastanneista ja kaikilla haastateltavilla oli kokemusta kotimaassa järjestetyistä vierasjahdeista. Taas suurimmalla osalla vastaajista ei ollut kokemusta ulkomaisista vierasjahdeista. Suurin osa vastaajista oli kiinnostuneita vierasjahdeista, ja ne herättivät selvästi monenlaisia tunteita ja ajatuksia. Tuloksista nousi esiin, että eniten kokemusta löytyi nimenomaan metsästysseurojen järjestämistä jahdeista. Suurin osa vastaajista kuului itsekin metsästysseuraan, mikä voi olla yksi selittävä tekijä sille, miksi riista-alan yrittäjien järjestämät jahdit eivät olleet yhtä tuttuja.

Tuloksista voitiin todeta, että suurin osa vastaajista oli 41–60-vuotiaita, mikä voi myös vaikuttaa kaupallisempiin jahteihin asennoitumisessa. Pääsääntöisesti vierasjahdeista oli hyviä kokemuksia, mutta tuloksista ilmeni, että vierasjahdin onnistumisesta ja laadusta ei voi mennä takuuseen, koska järjestäjiä on niin monenlaisia. Myös vieraiden oma asenne ja käyttäytyminen vaikuttaa jahdikokemukseen ja myös isäntäseuran keskinäinen ilmapiiri.

## **Vierasjahtien kysyntä**

Tuloksista kävi ilmi, että vierasjahdeissa haluttaisiin käydä metsästyskauden aikana useammin, kuin tällä hetkellä käydään. Keskiarvolta vierasjahdeissa käytiin tällä hetkellä 4 kertaa metsästyskauden aikana, mutta haluttaisiin käydä keskiarvolta 7 kertaa kauden aikana. Erityisesti noin 30–60-vuotiaiden kohdalla oli kiinnostusta käydä vierasjahdeissa varsin usein. Se, miksi tällä hetkellä vierasjahdeissa käydään harvemmin, selittyy tulosten perusteella sillä, että osa koki vierasjahteihin pääsemisen ja niiden löytämisen olevan hankalaa.

Kysyntä vierasjahdeille on selkeästi suurempi, kuin tarjonta tällä hetkellä. Tuloksista nousi esiin selkeä markkinointikanava, jossa seurat voisivat vierasjahtejaan mainostaa. Tämä lisäisi vierasjahtien saavutettavuutta. Tuloksista nousi esiin ymmärrys, miksi vierasjahtiin ei välttämättä haluta ottaa tuntemattomia henkilöitä minkä vuoksi verkostoitumista ja sen mahdollisuutta pitäisi lisätä. Tuloksista nousi esiin myös tarve kanavalle, jossa vierasjahtien potentiaaliset asiakkaat voisivat tuoda itsensä esiin, jolloin myös metsästysseurat voisivat lähestyä asiakkaita.

Elämäntavan sulkeutuneisuus koettiin uhkana metsästyksen jatkumiselle ja keinoja sen ratkaisemiseksi kaivattiin, jotta ihmiset eivät vieraantuisi enempää metsästyksen parista ja tietoisuudesta siitä, mitä se merkitsee harrastajilleen ja luonnon monimuotoisuudelle. Metsästysseuroilta toivottiin rohkeutta ja viitseliäisyyttä kokeilla erilaisia tyylejä ja tapoja järjestää vierasjahteja, jotta jokainen metsästysseura voisi löytää oman sopivan tyylin vastaanottaa vieraita ja asiakkaita.

## **Vierasjahtien turvallisuus ja luotettavuus**

Vierasjahdit koettiin varsin luotettaviksi ainakin kotimaassa. Kansainvälisistä jahdeista oli melko vähän kokemusta, mutta kiinnostusta niitä kohtaan löytyi, mikä osoittaa myös, että ulkomaiset jahdit koettiin myös varsin luotettaviksi. Yleisesti vierasjahdeista voitaisiin tulosten perusteella todeta, että ne koetaan turvallisiksi ja luotettaviksi kotimaassa sekä ulkomailla ja metsästysseuran, maanomistajan sekä riista-alan yrittäjän järjestämänä, mutta kaikista järjestäjistä ei voi mennä takuuseen.

Tuloksista nousi esiin myös ensiapuasiat, joihin tulisi varsinkin vierasjahdeissa, mutta myös seuran sisäisissä omissa jahdeissa selkeästi panostaa. Ensiapu- ja turvallisuuskoulutusta kaivattaisiin, ja ohjeistusta ensiapuasioihin liittyen myös jahtipäivän alkuun. Turvallisuus korostui vierasjahtien osalta tuloksissa. Vierasjahdilta odotetaan, että se on turvallinen, joten riittävä asiakkaiden ohjeistus ennen jahtia, sen aikana sekä ensiapuasioden huomioiminen ja niihin ohjeistaminen seuran sisällä voisivat lisätä asiakkaan ja seuran jäsenten turvallisuuden tuntua.

Tuloksista nousi esiin, että Suomella ei olisi varaa tarjota huonoa jahtikokemusta kenellekään. Kuten tämän opinnäytetyön johdannossa todettiin, on eri asia myydä metsästystä, kuin metsästä itse ja kuten tuloksista nousi esiin, vaivannäköä järjestäviltä tahoilta kaivattaisiin. Takuu siitä, että suomalaiset jahdit ovat hyvin järjestettyjä, olivat ne sitten metsästysseuran, maanomistajan tai riista-alan yrittäjän järjestämiä, olisi yleisesti riistatalouden tulevaisuuden kannalta merkittävä asia. Riista-alan yrittäjien järjestämät jahdit nousivat tuloksista esiin luotettavina siinä mielessä, että ne ovat yleensä olleet hyvin järjestettyjä ja organisoituja. Metsästysseuroissakin kannattaisi panostaa selkeään organisointiin ja järjestelyihin.

Vierasjahtien järjestävältä taholta odotetaan läpinäkyvyyttä asiakkaan suuntaan, jolla luotettavuutta voidaan myös lisätä. Läpinäkyvyyttä voidaan korostaa niinkin yksinkertaisesti, kuin vastamalla asiakkaan viesteihin ja kysymyksiin ja antamalla mahdollisimman paljon etukäteisinformatiota. Tuloksista ilmeni myös tarve sille, kuinka vierasjahtivieraaseen voitaisiin helpommin luottaa. Oli koettu, että osalla seuroista ei ole halua ottaa tuntemattomia henkilöitä jahteihinsa mukaan. Jos potentiaalisiin vieraisiin ja asiakkaisiin voitaisiin tutustua jollain tasolla etukäteen, voisi seurojen kynnys tarjota jahteja ulkopuolisille madaltua.

### **Saalistakuuseen suhtautuminen**

Saalistakuuseen suhtauduttiin tuloksissa pääosin kielteisesti. Yleisesti ottaen oltiin sitä mieltä, että saalista ei voida luvata, eikä se kuulu suomalaiseen metsästyskulttuuriin. Tuloksista nousi myös esiin, että jos vierasjahti myydään jahtitapahtumana, niin saalistakuuta ei tarvita, mutta jos myydään vaikka koko jahtikauden voimassa oleva kaatolupa, silloin saalistakuu on tarpeellinen.

Viitaten vierasjahtien hinnoitteluun, jos vierasjahti myydään puhtaasti jahtitapahtumana ilman saalistakuuta, tulisi jahdin hinnan olla tulosten mukaan alhaisempi, koska jos hinta on korkea, saatetaan saalistakuuta herkemmin odottaa ja jopa vaatia. Tuloksista nousi myös esiin, että runsaan valkohäntäpeurakannan alueella ja fasaanijahtien kohdalla saalistakuu voisi olla ihan hyväksyttävää myöntää. Myös tiloilla, joissa metsästys on muuten rajoitettua ja riistaa ruokitaan, saalistakuu voisi olla hyväksyttävä. Tuloksista kuitenkin ilmeni, että pääosin niin sanotun tarhatun riistan metsästystä ei nähty mieluisana tai perinteiseen metsästyksen istuvana metsästysmuotona. Saalis nähtiin mieluisana bonuksena, mutta sen saaminen ei ollut välttämätöntä, eikä se määrittänyt onnistunutta jahtikokemusta.

### **Odotukset vierasjahdilta**

Tulosten perusteella vierasjahdilta odotetaan ennen kaikkea hienoja ja erilaisia kokemuksia, uusia ystäviä ja kontakteja, hienoja maisemia, luonnossa oloa, elämyksiä, rauhaa, mahdollisuutta ostaa riistalihaa, perinteistä metsästystä, uuden oppimista, erilaisiin jahtimuotoihin tutustumista ja uusia erilaisia metsästyskokemuksia. Vieraat halusivat myös kokea olonsa tervetulleeksi, että heidän toiveensa huomioitaisiin, reilua käytöstä ja kunnioitusta sekä hyvää asiakaspalvelua.

Tuloksista voitiin huomata, että vierasjahti on puitteiden ja itse metsästyksen näkökulmasta melko vaivattomasti toteutettavissa, sillä luonto tarjoaa toimintaympäristön, joka on asiakkaalle jo itsessään elämys. Luonto, erilaiset toimintatavat ja erilaiset riistalajit tai riistakannat ovat jo iso osa asiakkaan kokonaiselämystä.

Tuloksista ilmeni, että asiakkaat odottavat hyvää kohtelua, sitä että heitä kuunneltaisiin ja heidät otettaisiin huomioon, mikä onkin asia johon metsästyseurojen kannattaa erityisesti panostaa. Tässä voidaan taas mainita se, että nähtäisiin vähän ylimääräistä vaivaa jahtiin mukaan tulevan asiakkaan eteen. Vierasjahdilta odotetaan tulosten perusteella myös selkeää organisointia ja, että jahti olisi hyvin järjestetty ja toiminta olisi sujuvaa. Metsästyseurojenkin kannattaisi panostaa vierasjahtien organisointiin ja järjestelyihin, sillä se lisäisi myös vierasjahtien luotettavuutta.

### **Tutkimuksen eettisyys ja luotettavuus**

Eettisyyttä noudattavassa tutkimuksessa tulisi toimia hyvien tieteellisten käytäntöjen mukaisesti. Niitä noudattamalla voidaan taata tutkimuksen luotettavuutta ja uskottavuutta. Hyviä tieteellisiä käytäntöjä ovat esimerkiksi rehellisyys, avoimuus, aikaisempien tutkimusten huomioiminen asianmukaisella tavalla, tutkimuksen huolellinen suunnittelu, toteutus ja seikkaperäinen raportointi ja kerätyn aineiston oikeaoppinen säilyttäminen. Hyvää tutkimusetiikkaa pitää pyrkiä noudattamaan kaikissa tutkimuksen eri vaiheissa. (Kuula 2011, 34–35.) Tämän tutkimuksen suunnitelma tehtiin keväällä 2021 ja se esiteltiin opinnäytetyö seminaarissa. Opinnäytetyön kokonaisuikataulussa pyrittiin, mutta tulosten kerääminen sekä analysointi vei hieman kauemmin aikaa, mitä suunnitelmassa oli arvioitu.

Tutkimuksessa käytettyihin lähteisiin viittaaminen osoittaa kirjoittajan perehtyneisyydestä tutkittavaan aiheeseen ja tutkijan lukeneisuutta. Käytettyihin lähteisiin viittaaminen tekstissä helpottaa alkuperäisten lähteiden löytämisessä. (Kuula 2011, 69.) Tässä tutkimuksessa pyrittiin käyttämään alkuperäisiä lähteitä ja tieteelliseen tutkimukseen soveltuvia lähteitä. Riistataloudesta yleensä on melko vähän tutkimustietoa saatavilla ja varsinkin opinnäytetyön aiheesta sellaisenaan ei aikaisempia tutkimuksia ollut. Tutkittavaa ilmiötä sivuavia tutkimuksia ja artikkeleita kuitenkin löytyi. Tähän tutkimukseen soveltuvaa lähdemateriaalia haettiin Luonnonvarakeskuksen tietokannasta Jukurista, josta löytyi opinnäytetyön aihetta tukevia riistatalouteen liittyviä julkaisuja. Tietoperustassa hyödynnettiin myös Suomen riistakeskuksen julkaiseman Metsästäjä-lehden julkaisuja ja osana hyvinvointia riistasta-hanketta toteutettuja tutkimusaineistoja ja julkaisuja.

Tietosuojalla tarkoitetaan henkilön yksityisyyden kunnioittamista, mikä tutkimuksen kannalta tarkoittaa sitä, että tutkijan tulee huolehtia, ettei kenenkään yksityisyyttä loukata esimerkiksi paljastamalla henkilötietoja. Tutkijan kannattaa muuttaa henkilötiedot tunnistamattomiksi tutkimusaineistosta. (Vilka 2007, 95.) Teemahaastattelut käytiin Teamsin välityksellä videokeskusteluina, jotka tallennettiin opinnäytetyön tekijän henkilökohtaiseen kansioon, henkilökohtaiselle tietokoneelle. Kun teemahaastattelut litteroitiin, haastattelut numeroitiin, jolloin haastattelut muuttuivat anonyymeiksi. Haastatteluvideot sekä litteroinnit poistettiin opinnäytetyön valmistumisen jälkeen. Sähköinen kyselylomake tehtiin Webropol-ohjelmalla ja aineisto kerättiin anonyymisti. Webropol-ohjelmalla tehty kysely poistettiin opinnäytetyön valmistumisen jälkeen Webropol ohjelmistosta, jossa kyselyn tuloksia säilytettiin tutkimuksen ajan. Kyselylomakkeen saatekirjeessä ilmoitettiin kyselyn anonymiteetistä.

Määrällisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan tarkastella validiteetin ja reliabiliteetin avulla. Validiteetti tarkoittaa, että tutkimusmenetelmän avulla on tutkittu oikeita asioita. Mittarina toimii esimerkiksi kyselylomakkeen kysymykset, jotka on määritelty jo suunnitteluvaiheessa vastaamaan tutkimusongelmaan. Reliabiliteetti tarkoittaa sitä, että tutkimustulokset ovat toistettavissa eli vaikka tutkimus suoritettaisiin samalle henkilölle uudestaan, tulokset olisivat samat riippumatta siitä, kuka toimisi tutkijana. (Vilka 2021, 153). Tässä tutkimuksessa käytetty kyselylomake suunniteltiin huolellisesti ja testattiin moneen kertaan, millä pyrittiin minimoimaan tutkittavien tekemät mahdolliset virhetulkinnat. Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta määrittää tutkija ja tutkijan rehellisyys. Luotettavuuden osalta laadullisessa tutkimuksessa voidaan arvioida tutkimuksen aikana tehtyjä valintoja ja ratkaisuja. (Mts. 156.)

Tutkimusasetelman pitää olla etukäteen suunniteltu ja luotettavuutta pitäisi suunnitella jo ennen tutkimuksen aloittamista ja varautua mahdollisiin riskeihin. Perusteluilla voidaan lisätä tutkimuksen luotettavuutta ja siksi riittävä dokumentaatio on luotettavan tutkimuksen kannalta tärkeää. (Kananen 2017, 176.) Tämän tutkimuksen vaiheita on kuvattu mahdollisimman yksityiskohtaisesti tässä opinnäytetyö raportissa ja tutkimuksen tuloksia on pyritty esittämään sekä graafisesti, että tuloksia kuvailemalla. Liitteissä on myös pyritty kuvaamaan tutkimuksen vaiheita ja aineistojen analysointia.

## 9 Pohdinta

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli kehittää vierasjahtikäytänteitä metsästysseuroissa asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen. Tämän työn konkreettisina tuloksina tuotettiin ohjeistus metsästysseuroille laadukkaan ja onnistuneen vierasjahdin järjestämiseen. Tutkimuksen tulokset ja niistä tuotettu ohjeistus antaa myös pohjaa toimeksiantajalle Suomen riistakeskukselle sekä Metsästäjäliitolle muihin aiheeseen liittyviin hankkeisiin ja koulutuksiin. Tämän tutkimuksen tulosten perusteella tuotettu ohjeistus löytyy liitteestä 6.

Tutkimus onnistui kokonaisuutena hyvin. Sähköinen kysely ja haastattelut tukivat hyvin toisiaan ja molemmista saatiin hyödyllistä aineistoa ohjeistuksen tuottamista varten. Valitut tutkimusmenetelmät sopivat opinnäytetyön tutkimusongelman ratkaisemiseksi ja aineistosta saatiin kattavaa laadullista aineistoa, joka tässä tutkimuksessa oli se kaikista tärkein aineisto, koska aikaisempaa tutkimusta aiheesta ei ollut. Määrällistä aineistoa saatiin tutkimuksen kyselyosuudesta,

joista oli hyötyä tämän opinnäytetyön lopputuloksiin, mutta myös toimeksiantajalle tulevaisuuteen.

Ongelmana tämän tutkimusprosessin alussa oli, että opinnäytetyön aiheen lopulliseen muodostumiseen ja valintaan kului paljon aikaa ja tutkimus oli tarkoitus toteuttaa eri tavalla, kun se loppujen lopuksi toteutettiin. Sähköinen kysely olisi voinut olla lyhyempi ja sisältää esimerkiksi muuttaman avoimen kysymyksen ja niiden lisäksi oltaisiin keskitytty pääpainoisesti haastatteluihin. Molemmat aineistot olivat melko isot, kyselyn vastauksia oli 213 ja teemahaastatteluita kuusi kappaletta. Jokaisen haastattelun pelkkään litterointiin meni kaksi päivää haastattelua kohden eli 12 päivää. Kyselylomakkeen tulosten analysointiin oli käytettävissä vain Webropol-ohjelma ja Excel. Webropolin avulla vastauksia käytiin läpi ja tehtiin vertailuja ja ristiintaulukointia kokeeksi, tulisiko joistain riippuvuussuhteista merkittäviä tuloksia. Niitä kuitenkin tuli melko vähän, joten numeerinen data käsiteltiin Excelillä, jonka avulla saatiin tehtyä havainnollistavia kuvioita, joissa esitettiin myös muuttujien välistä vertailua. Jos käytössä olisi ollut myös esimerkiksi SPSS-ohjelma tai osaamista ohjelmien käytöstä olisi ollut enemmän, oltaisiin joitain teksti-vastauksia voitu saada mahdollisesti muutettua numeeriseksi dataksi, jolloin vertailua oltaisiin voitu tehdä laajemmin. Tässä tutkimuksessa kuitenkin avoimilla vastauksilla ja haastatteluilla oli iso merkitys tulosten kannalta. Kyselyn avoimia vastauksia käsiteltiin Webropolin Text mining-analyysityökalun avulla, jonka käyttöön ei myöskään sen suurempaa osaamista löytynyt. Kuitenkin käyttöohjeita apuna käyttäen haluttu tieto saatiin aineistoista, mutta kaikki tekstivastaukset piti silti käydä läpi, jotta varmistettiin että tulokset tulkittiin oikein.

### **Sähköinen kysely**

Kyselytutkimus onnistui hyvin, kun otetaan huomioon ettei kyselyn tekijällä ollut aikaisempaa kokemusta kyselyn tekemisestä eikä analysoinnista tai niihin käytettävien ohjelmien käytöstä. Kyselyn avoimissa kohdissa oltiin annettu palautetta siitä, että kyselyssä käytettäviä käsitteitä, kuten asiakas ja vierasjahti olisi pitänyt avata kyselyn vastaajille. Vierasjahti käsitteenä ja, että kyselyssä viitattiin asiakkaisiin ja asiakkaan näkökulmaan eikä vieraisiin, aiheutti osassa hämmenystä. Vierasjahteja voidaan järjestää niin monella tapaa ja seurojen näkemykset ja tavat järjestää vierasjahjeja eroavat paljon toisistaan.

Kyselylomakkeeseen johdattelevassa tekstissä viitattiin siihen, että kysely on osa opinnäytetyötä jonka tarkoituksena on kehittää vierasjahtikäytänteitä metsästysseuroissa asiakkaiden näkökulmaa hyödyntäen. Tässä yhteydessä asiakkailla tarkoitettiin vierasjahdeissa käyviä vieraita ja asiakkaita, mutta näitä käsitteitä ei oltu avattu kyselyn saatetekstissä. Asiakkaaksi voidaan yleensä katsoa vähintään lupamaksun maksavat henkilöt. Vierasjahteja järjestetään niin monella eri tavalla, riippuen seurasta ja heidän omista käytänteistään, joten kyselyn tarkoituksena oli kartoittaa yleisellä tasolla vierasjahteja, jättäen vastaajan omien mielipiteiden varaan mitä juuri hän vierasjahdilta haluaa ja odottaa. Kaupallinen metsästys tai kaupallinen jahti ovat taas termeinä sellaisia joita moni metsästäjä kavahtaa, koska eivät halua metsästyksen olevan millään tavalla kaupallista. Opinnäytetyön tuloksista on tarkoitus olla hyötyä metsästysseuroille, joten työssä käsiteltiin tästä syystä vierasjahteja, eikä kaupallista metsästystä. Vierasjahdit voivat myös toimia entistä enemmän tulevaisuudessa metsästysseurojen yhtenä tulon lähteenä, olivat ne sitten minkä muotoisia hyvänsä, mutta käytänteitä olisi hyvä kehittää edes jollain tasolla.

Joidenkin kysymysten muotoilu oli kyselyn tekovaiheessa hankalaa ja kyselyn toteutettua huomattiin, että ne oltaisiin voitu jättää pois tai esittää avoimina kysymyksinä. Kyselyssä taas olisi voitu kysyä maanomistajuutta ja kartoittaa sitä, minkä tyyllisistä vierasjahdeista vastaajilla on kokemusta. Suurin osa kysymyksistä oli avoimia tai puolistrukturoituja, koska valmiita vastausvaihtoehtoja oli hankala määrittää. Tämä saattoi olla vastaajille haasteellista, mikä näkyi siinä, ettei joihinkin kysymyksiin tiedetty mitä vastata.

Kyselylomakkeen tuloksista saatiin selville myös toimeksiantajaa kiinnostavia tietoja, kuten suhtautumista saalistakuuseen ja metsästyspalveluiden ostamisen turvallisuutta koskeviin kysymyksiin. Näillä analyysimenetelmillä saatiin aineistosta laadullistakin aineistoa ja tuloksilla oli ennen kaikkea merkitystä ja hyötyä ohjeistuksen rakentamisessa.

### **Teemahaastattelut**

Teemahaastattelut onnistuivat todella hyvin ja keskustelut olivat antoisia ja mielenkiintoisia. Yhteydet ja keskusteluiden tallentaminen onnistui hyvin, mikä helpotti haastattelujen puhtaaksi kirjoittamista ja analysointia. Kaikilla haastateltavilla oli paljon kokemuksia metsästysseurojen järjestämistä vierasjahdeista ja jonkin verran kokemusta löytyi myös yritysten järjestämistä jahdeista

sekä ulkomaisista jahdeista. Haastateltavat olivat mukavan erilaisia ja kaikilla oli omia hyviä näkemyksiä sekä kehitysideoita aiheeseen. Mieleen jäi erityisesti se, kuinka metsästysvieraista voitaisiin varmistua, että heidät uskaltaisi ottaa oman seuran vierasjahtiin vieraaksi. Sähköisen kyselyn vastauksistakin löytyi myös yksi vastaus, joka viittasi tähän samaan ajatukseen:

*“Kokemusta jahdeista ei ole mutta arvostaisin suunnattomasti hyviä vuorovai-  
kutustaitoja. Ymmärtääkseni kuitenkin nämä vierasjahdit ovat valovuosien päässä  
ihmisiltä, jotka eivät tunne metsästysseurojen jäseniä. Vaan kukapa sitä haluaisikaan  
täysin tuntemattoman kanssa lähteä erälle.”*

Vastauksesta kävi ilmi, että vierasjahteihin pääseminen koetaan haastavaksi ilman kontakteja metsästysseuroihin, mutta vastaaja tuntui ymmärtävän sen ettei täysin tuntemattoman henkilön kanssa välttämättä ole mieluisaa lähteä jahtiin. Jos siis potentiaalisille vierasjahtien vieraille luotaisiin kanava, jonka kautta heihin voisi ottaa yhteyttä ja päinvastoin myös metsästysseuroihin voisi ottaa helpommin yhteyttä, voitaisiin luottamus kynnystä madaltaa näin ollen puolin ja toisin huomattavasti. Jos olisi jokin kanava jonka kautta voisi tutustua ensin, ei vierasjahtiin tuleva vieras olisikaan enään täysin tuntematon, vaan jokin kontakti metsästysseuran ja vieraan välillä olisi jo olemassa. Yhdessä haastattelussa ehdotettiin, että vieraiden rekrytoijana voisi toimia esimerkiksi kaupungeissa asuvat metsästysseurojen jäsenet tai luotettavat kontaktihenkilöt, joiden riistanhoitotyö sekä muu talkootyö jää vähäisemmäksi, kuin seuran maiden lähetyillä asuvilla jäsenillä.

Tästä tulikin esiin toinen asia joka jäi haastatteluista mieleen. Selkeä markkinointikanava vierasjahteja järjestäville metsästysseuroille. Tämän saman kanavan yhteyteen, jossa metsästysseurat voisivat mainostaa vierasjahteja eli vierasjahtipankki voisi olla myös vieraspankki, johon vierasjahdeista kiinnostuneet vieraat voisivat tehdä profiilin itsestään. Samaan yhteyteen voitaisiin tehdä myös metsästyskoirapankki, josta tavoitettaisiin vaikkapa lähialueilla käytettävissä olevat ajo- ja jälkikoirat.

### **Tulosten hyödyntäminen**

Tämän opinnäytetyön tuloksista tuotettiin ohjeistus metsästysseuroille laadukkaan ja onnistuneen vierasjahdin järjestämiseen. Ohjeistus tehtiin hyödyntämällä tämän opinnäytetyön tuloksia.

Ohjeistuksen tarkoituksena on toimia pohjana ja apuvälineenä metsästysseuroille vierasjahtien järjestämistä varten eli mitä kaikkea markkinoinnissa, hinnoittelussa, järjestelyissä ja jahdin aikana tulisi ottaa huomioon, mihin pitäisi varautua ja mihin kannattaa panostaa.

Tutkimuksesta ja sen tulosten perusteella tehdystä ohjeistuksesta on hyötyä toimeksiantajalle eli Suomen riistakeskukselle sellaisenaan, jatkotutkimuksiin ja muihin aiheeseen liittyviin hankkeisiin. Myös Metsästäjäliitto voi hyötyä tuloksista. Tutkimustuloksista nousi esiin vierasjahteihin liittyviä koulutuksien aiheita. Tuloksissa korostui, että Metsästäjäliitto voisi toimia näiden koulutusten järjestäjänä. Metsästäjäliitto voi myös hyödyntää tutkimuksen tuloksista tehtyä ohjeistusta osana koulutuksia ja myös ohjeistaa metsästysseuroja sen hyödyntämiseen vierasjahtien järjestämisessä.

Kuten tämän opinnäytetyön tietoperustasta kävi ilmi, riistatalous elää murroksessa ja lisää tutkimusta ja kehitystä alalle tarvitaan. Metsästäjien kaupungistuminen lisää kysyntää vierasjahdeille, joten vierasjahtikäytänteiden kehittämiseksi on selkeästi tarvetta. Metsästysseurojen keski-ikä kasvaa ja väki maaseuduilla vähenee, mikä selittää osaltaan myös sitä, miksi vierasjahtien tarjonta ei tällä hetkellä vastaa kysyntään. Metsästysseurojen kannattaisi toimia nyt ja testata heille sopivia vierasjahtikäytänteitä. Metsästysseurat pystyisivät vierasjahtien järjestäjinä ylläpitämään perinteistä metsästyskulttuuria myös kestäväen ja eettisen metsästyksen näkökulmasta.

Tämän opinnäytetyön tuloksista ja tulosten perusteella tehdystä ohjeistuksesta on hyötyä koko alan tulevaisuudelle, koska vastaavaa tutkimusta ei ole aikaisemmin tehty. Opinnäytetyön tuloksilla pyritään nimenomaan kehittämään vierasmetsästystä metsästysseuroissa, mutta tästä on hyötyä myös esimerkiksi uusien liiketoimintamallien, niitä tukevien palvelujen ja toimintojen kehityksessä. Esimerkkeinä vierasjahtien jakelu- ja markkinointikanava, erilaiset koulutukset vierasjahteihin liittyen, vieraiden rekrytointi, ampumataidon varmistaminen, ylläpito ja koulutus ampumaradoilla ja ampumasimulaattoreilla.

### **Jatkotutkimusaiheet**

Jatkotutkimuksena tälle tutkimukselle voitaisiin toteuttaa teemahaastatteluistakin esiin nousseita aiheita siitä, millainen on hyvä vierasjahtivieras ja kuinka vierasjahdeissa tulisi käyttäytyä. Tutkimusta voitaisiin laajentaa myös siihen, miten vierasjahtivieraiden ampumataidosta voidaan varmistua.

Yksi jatkotutkimusehdotus myös voisi olla, että kartoitettaisiin vierasjahteja järjestäviltä metsästysseuroilta minkä tyyliä vierasjahteja he haluaisivat tulevaisuudessa järjestää. Haluaisivatko he järjestää vastikkeellisia ryhmäjahteja tai yritysjahteja, ulkomaalaisille ryhmille tarkoitettuja jahteja, seurojen välisiä vaihtojahteja tai vastikkeellisia yksilöjahteja.

Yhden erillisen kyselyn voisi tehdä myös metsästäjille siitä, minkä tyyppiset vierasjahdit kiinnostavat ja mitä erimuotoisilta vierasjahdeilta odotetaan. Näin tämän opinnäyteytön tuloksista tehtyyn ohjeistukseen voitaisiin lisätä erilaiset vierasjahtimuodot, mitä asiakkaat niiltä odottavat ja luoda tarkemmat ohjeistukset kunkin jahdin järjestämiseen.

## Lähteet

Artell, J., Lankia, T., Pellikka, J. & Pusenius, J. 2020. Hirvenmetsästys: tavat ja arvot 2019–2020. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 81/2020. Helsinki. Luonnonvarakeskus. Viitattu 1.7.2021.

<http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-380-080-9>

Brauns, A., Vecvanags, A., Loosen, A., Zimmermann, B., Jakovels, D., Breie, H., Filipovs, J., Pirtti-  
niemi, J., Paananen, M., Kumpulainen, R., Peczek, T., Vogler, T. 2021. Analysis of remote sensing  
technologies- for monitoring of large bodied wild- animals and free- ranging livestock. Raportti.

Biobord platform. 2/2021. Viitattu 13.10.2021. [file:///C:/Users/patri/Down-  
loads/CBB\\_GoA2.3. Remote Sensing Technologies Report%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/patri/Downloads/CBB_GoA2.3_Remote_Sensing_Technologies_Report%20(5).pdf)

Hamunen, H. 2021. Tarkempaa dataa riistasta. Luonnonvarakeskus. Artikkelit. Viitattu 30.11.2021.

<https://www.luke.fi/tarkempaa-dataa-riistasta/>

Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. Helsinki. Edita publishing Oy. Viitattu 10.2.2022.

<https://janet.finna.fi>, [Ellibslibrary](https://www.ellibslibrary.com), <https://www.ellibslibrary.com/fi/book/978-951-37-6495-1>

Hyvinvointia riistasta -hanke. N.d. Suomen riistakeskus. Viitattu 15.12.2021. [https://riista.fi/riista-  
talous/hyvinvointia-riistasta/hyvinvointia-riistasta-hanke/](https://riista.fi/riistatalous/hyvinvointia-riistasta/hyvinvointia-riistasta-hanke/)

Häyrynen, T. 2018. Riistatalouden liiketoiminnan edistäminen. Riistan vuoksi. Metsästäjä verkko-  
julkaisu. Viitattu 13.9.2021. [https://metsastajalehti.fi/riistan-vuoksi/riistatalouden-liiketoiminnan-  
edistaminen/](https://metsastajalehti.fi/riistan-vuoksi/riistatalouden-liiketoiminnan-edistaminen/)

Häyrynen, T., Wikström, M. & Hauvala, H. 2018. Riistatalouden liiketoimintamallien aktivointi-  
hanke. Loppujulkaisu. Viitattu 11.11.2021. [https://issuu.com/bang48/docs/jamk-riistatalouden-  
aktivointihanke\\_a0559427e550a8](https://issuu.com/bang48/docs/jamk-riistatalouden-aktivointihanke_a0559427e550a8)

Itkonen, L. 2019. Hyödynnä ajantasaista hirvitietoa. Metsästäjä- lehti. 6/2019. Sivunumero 30.

Juhila, K. N.d. Koodaaminen. Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto. Viitattu 10.2.2022. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/analyysitavan-valinta-ja-yleiset-analyysitavat/koodaaminen/>

Kallinen, T & Kinnunen, T. Etnografia. Teoksessa Jaana Vuori (toim.) Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto. Viitattu 17.2.2022. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/analyysitavan-valinta-ja-yleiset-analyysitavat/koodaaminen/>

Kananen, J. 2017. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja -sarja. Viitattu 3.1.2022. <https://janet.finna.fi>, Booky.fi.

Kelkka, M & Mänty, M. 2021. Metsästyskortin lunastaneiden määrä kasvoi vuonna 2020. Metsästäjä- verkkojulkaisu. Suomen riistakeskus. Viitattu 27.4.2022. <https://metsastajalehti.fi/ajankoh-taista/metsastyskortin-lunastaneiden-maara-kasvoi-vuonna-2020/>

Kontro, V. 2020. Miten käyn hirvieläinkantojen tulevaisuudessa? Suomen riistakeskus. Sorkkia ja sarvia. <https://riista.fi/blogi/miten-kay-hirvielainkantojen-tulevaisuudessa/> Viitattu 12.10.2021.

Konu, T., Tyrväinen, L., Pesonen, J., Tuulentie, S., Pasanen, K. & Tuohino, A. 2017. Uutta liiketoimintaa kestävän luontomatkailun ja virkistyskäytön ympärille- Kirjallisuuskatsaus. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 45/2017. Viitattu 15.11.2021. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-287-412-2>

Korvenranta, H. 2016. Metsästyksen Suomi. Taloudellinen näkökulma. Opinnäytetyö. Hämeen ammattikorkeakoulu. Viitattu 17.4.2022. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2016120519116>

Kuula, A. 2011. Tutkimusetiikka: Aineistojen hankinta, käyttö ja säilytys. Toinen, uudistettu painos. Tampere: Vastapaino. Viitattu 6.5.2022. <https://janet.finna.fi/>, Ellibslibrary.

Letser, M. N.d. Riistatalous nostaa kiinteistöjen arvoa Suomessa. Tilanhoitajat. Viitattu 5.5.2022. [Riistatalous nostaa kiinteistöjen arvoa Suomessa - Skogssällskapet.se \(tilanhoitajat.fi\)](https://www.skogssällskapet.se/tilanhoitajat)

Maksuton jäsenrekisteri jäsenseuroille. N.d. Metsorekisteri. Metsästäjäliitto. Viitattu 16.5.2022.

<https://metsastajaliitto.fi/seuroille/palvelut-seuroille/jasenrekisteri>

Matala, J., Nikula, A., Pellikka, J., Aikio, S., Forsman, J., Henttonen, H., Holmala, K., Huitu, O., Jauni, M., Kojola, I., Melin, M., Paasivaara, A. & Pusenius, J. 2021. Hirvieläinten vaikutuksia yhteiskuntaan, elinkeinoihin ja ekosysteemiin. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 38/2021. Luonnonvarakeskus. Helsinki. Viitattu 1.7.2021. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-380-217-9>

Mattila, M. 2018. Sociological and ecological impacts of introduced deer populations. PhD Thesis. University of Turku. Faculty of science and engineering. Department of biology. Viitattu 23.5.2022. <https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe201802163456>

Metsästys ja kalastus. 2021. Valkohäntäpeuran kanta- arvion tarkkuus kohenee- avuksi metsästäjien havainnot ja älypuhelin. Viitattu 13.9.2021. <https://metsastysjakalastus.fi/valkohantapeuran-kanta-arvion-tarkkuus-kohenee-avuksi-metsastajien-havainnot-ja-alypuhelin/>

Metsästys. Suomen riistakeskus. N.d. Viitattu 14.11.2021. <https://riista.fi/metsastys/>

Metsästäjäliitto. N.d. Koti kaikille metsästäjille. Viitattu 10.2.2022. <https://metsastajaliitto.fi/metsastajaliitto/tietoa-meista/koti-kaikille-metsastajille>

Mikkola, M. 2020. Metsästäjän tärkein kaveri. Metsästäjä. Koiran kanssa verkkojulkaisu. Viitattu 18.5.2022. <https://metsastajalehti.fi/metsastys/metsastajan-tarkein-kaveri/>

Nikula, A., Matala, J., Hallikainen, V., Pusenius, J., Ihalainen, A., Kukko, T., Korhonen, K. 2020. Modelling the effect of moose *Alces alces* population density and regional forest structure on the amount of damage in forest seedling stands. Wiley online library. Viitattu 23.5.2022. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/ps.6081>

Pekkala, E. 2021. Miten valita harrastukseen sopiva metsästyskoira? Jahtimedia. Viitattu 18.5.2022. <https://jahtimedia.fi/metsastyskoirat/metsastyskoira-metsastajan-tarkein-jahtikaveri>

Pellikka, J., Juutinen, A. & Eskelinen, P. 2017. Metsästyksen ja riistanhoidon arvo. Tutkimus. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 67/2017. Luonnonvarakeskus. Helsinki. Viitattu 12.10.2021. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-326-483-0>

Petäjistö, L & Matala, J. 2015. Hirvi, metsästys ja metsätalous metsänomistajan näkökulmasta. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 64/2015. Luonnonvarakeskus. Helsinki. Viitattu 5.5.2022. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-326-133-4>

Pfeffer, S., Singh, N., Gromisgt, J., Kalén, C. & Widemo, F. 2021. Predictors of browsing damage on commercial forests, a study linking nationwide management data. Forest ecology and management. Viitattu 23.5.2022. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378112720313669?via%3Dihub>

Pietarinen, P. 2020. Hyvinvointia riistasta- kentän loppuraportti. Suomen riistakeskus. Viitattu 16.9.2021. <https://riista.fi/wp-content/uploads/2020/10/hvr-loppuraportti-pietarinen-valmis-002.pdf>

Pietarinen, P. 2021. Riistatalouden uudet muodot ja mahdollisuudet. YAMK Opinnäytetyö. Hämeen ammattikorkeakoulu. Viitattu 15.12.2021. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2021111020001>

Pohjola-Mykrä, M., Matilainen, A., Kujala, S., Hakala, O., Harvio, V., Törmä, H. & Kurki, S. 2018. Erätalouteen liittyvän yritystoiminnan nykytila ja kehittämisedellytykset. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta. Viitattu 17.2.2021. <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160877/40-2018-Er%C3%A4talousraportti.pdf>

Puupponen, J. 2021. Metsästäjän puhelinsovellukset. Jahti-lehti. Metsästäjäliitto. 1/2021. Sivunumerot 44–47.

Riista. N.d. Suomen riistakeskus. Viitattu 5.5.2022. <https://riista.fi/riistatalous/>

Saarenmaa, A. 2022. Peurajahdin vieraille ja isännille. Metsästäjä-verkkójulkaisu. Suomen riistakeskus. Viitattu 5.5.2022. <https://metsastajalehti.fi/metsastys/peurajahdin-vieraille-ja-isannille/>

Seppänen, J. 2021. Vastaa kyselyyn vierasmetsästyksen kehittämistä. Metsästäjä. verkkojulkaisu. Viitattu 12.1.2022. <https://metsastajalehti.fi/ajankohtaista/vastaa-kyselyyn-vierasmetsastyksen-kehittamisesta/>

Strategia. N.d. Suomen riistakeskus. Viitattu 14.11.2021. <https://riista.fi/riistahallinto/suomen-riistakeskus/strategia/>

Suomen riistakeskus. N.d. Suomen riistakeskus. Viitattu 14.11.2021. <https://riista.fi/riistahallinto/suomen-riistakeskus/>

Svansberg, M. 2018. Metsästyseurat muutoksen pyörteissä. Riistan vuoksi. Metsästäjä-verkkojulkaisu. Suomen riistakeskus. Viitattu 27.4.2022. <https://metsastajalehti.fi/riistan-vuoksi/metsastysesurat-muutoksen-pyorteissa/>

Tero, M. 2011. Metsästysmatkailun kehittäminen Pohjois-Pohjanmaalla-yrittäjyysnäkökulma. Opinnäytetyö. Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma. Oulun seudun ammattikorkeakoulu. Viitattu 16.11.2021. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/28941/Tero\\_Mirja.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/28941/Tero_Mirja.pdf?sequence=1)

Tehtävät. N.d. Suomen riistakeskus. Viitattu 14.11.2021. <https://riista.fi/riistahallinto/suomen-riistakeskus/tehtavat/>

Tilastollisesti kuvaava analyysi. 2021. Koppa. Jyväskylän yliopisto. Viitattu 16.2.2022. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineiston-analyysimenetelmat/tilastollisesti-kuvaava-analyysi>

Tuomi, J & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Kustannusosakeyhtiö Tammi. Viitattu 6.5.2022. <https://janet.finna.fi/>, Ellibslibrary.

Tuominen, L. & Wikström, M. 2020. Metsästysseurojen ja -seurueiden näkemykset valkohäntäpeuran lihan myymisestä ja metsästysvieraiden vastaanottamisesta. Turun yliopisto ja Suomen riistakeskus. Viitattu 19.7.2021. <https://www.novia.fi/assets/Sidor/3/2725/Hyvinvointia-riistasta-ky-sely-2019-Lopullinen.pdf>

Tyrväinen, L., Sievänen, T., Konu, H., Aapala, K., Ojala, O., Pellikka, J., Reinikainen, M., Lehtoranta, V., Pesonen, J. & Tuohino, A. 2018. Uudet keinot metsä- ja vesialueiden kestävä virkistys- ja matkailukäytön kehittämiseksi ja turvaamiseksi. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 88/2017. Viitattu 9.11.2021. [https://tietokayttoon.fi/documents/10616/3866814/88\\_Uudet+keinot+mets%C3%A4-+ja+vesialueiden+kest%C3%A4v%C3%A4n+virkistys-+ja+matkailuk%C3%A4yt%C3%B6n+kehitt%C3%A4miseksi+ja+turvaamiseksi.pdf/410df77f-ec84-4b8f-9f4a-66c0a0c4aa90/88\\_Uudet+keinot+mets%C3%A4-+ja+vesialueiden+kest%C3%A4v%C3%A4n+virkistys-+ja+matkailuk%C3%A4yt%C3%B6n+kehitt%C3%A4miseksi+ja+turvaamiseksi.pdf?t=1516344136000](https://tietokayttoon.fi/documents/10616/3866814/88_Uudet+keinot+mets%C3%A4-+ja+vesialueiden+kest%C3%A4v%C3%A4n+virkistys-+ja+matkailuk%C3%A4yt%C3%B6n+kehitt%C3%A4miseksi+ja+turvaamiseksi.pdf/410df77f-ec84-4b8f-9f4a-66c0a0c4aa90/88_Uudet+keinot+mets%C3%A4-+ja+vesialueiden+kest%C3%A4v%C3%A4n+virkistys-+ja+matkailuk%C3%A4yt%C3%B6n+kehitt%C3%A4miseksi+ja+turvaamiseksi.pdf?t=1516344136000)

Vilka, H. 2021. Tutki ja kehitä. 5. päivitetty painos. PS- kustannus. Jyväskylä. Viitattu 20.4.2022. <https://janet.finna.fi/>, Elliblibrary.

Vilka, H. 2007. Tutki ja mittaa. Määrällisen tutkimuksen perusteet. Viitattu 26.4.2022. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-03-0099-9>

Wikström, M. 2021. Kuluttajat ja riistalihan käyttö. Suomen riistakeskus. Kyselytutkimus. Viitattu 18.9.2021. [https://riista.fi/wp-content/uploads/2021/03/kuluttajat-ja-riistalihan-kaytto-esitys\\_valmis.pdf](https://riista.fi/wp-content/uploads/2021/03/kuluttajat-ja-riistalihan-kaytto-esitys_valmis.pdf)

Wikström, M. 2021. Eevan opinnäytetyön aihe- ehdotus. Sähköpostiviesti 28.4.2021.

Wikström, M. & Ekman, K. 2021. Valkohäntäpeura riistaresurssina. Riistan vuoksi. Metsästäjä. Viitattu 4.10.2021. <https://metsastajalehti.fi/riistan-vuoksi/valkohantapeura-riistaresurssina/>

## Liitteet

### Liite 1. Uutinen vierasjahdin kehittämisestä

Seppänen, J. 2021. Vastaa kyselyyn vierasmetsästyksen kehittämisestä. Metsästäjä. verkkojulkaisu. Viitattu 12.1.2022. <https://metsastajalehti.fi/ajankohtaista/vastaa-kyselyyn-vierasmetsastyksen-kehittamisesta/>

*”Opinnäytetyön tarkoituksena on edistää vierasmetsästyksen kehittämistä metsästyseuroissa ja -seurueissa laadukkaaseen, asiakkaiden tarpeita ja toiveita palvelemaan suuntaan. Tavoitteena on tuottaa ohjeistus kyselytutkimuksen sekä haastatteluiden perusteella siitä, kuinka laadukas vierasjahti voidaan järjestää niin, että se vastaa asiakkaiden odotuksia ja vaatimuksia.”*

*”Opinnäytetyön tuloksia voidaan hyödyntää metsästyseuroissa ja -seurueissa sellaisenaan, sekä esimerkiksi osana laajempaa opasta vierasjaktien toteuttamisesta, jossa on huomioitu sidosryhmät. Tuloksia voidaan hyödyntää myös aiheen jatkotutkimuksiin.”*

*”Agrologi, biotalouden kehittäminen YAMK opinnäytetyö valmistuu kevään 2022 aikana.”*

*”Kyselyyn vastaaminen vie alle viisi minuuttia.”*

*”Pääset vastaamaan kyselyyn tästä.”*

## **Liite 2. Teemahaastattelun runko**

### **1. Haastateltavan taustatiedot**

- nimi, ikä, asuinpaikkakunta
- oma metsästyskokemus
- kuulutko metsästysseuraan?
- omistatko maata/ metsää? kuinka paljon ja missä? onko metsästysoikeus/ maat vuokralla jollain seuralla?

### **2. Kokemukset vierasjahdeista**

- Oletko osallistunut aiemmin vierasjahtiin? Missä päin? Oliko ns. kaupallinen jahti vai seuran järjestämä vierasjahti?
- Suomessa vai ulkomailla? – Millaisia eroja?
- Millaisia kokemuksia sinulla on vierasjahdeista?

### **3. Odotukset vierasjahdistä**

- Mitä odostat vierasjahdilta?
- Miksi haluat osallistua vierasjahtiin?
- Mikä siinä kiinnostaa eniten? – Mikä vierasjahdissa on tärkeintä?
- Kuinka usein haluaisit lähteä vierasjahtiin tai kuinka usein käyt vierasjahdeissa?

### **4. Vierasjahtien saavutettavuus**

- Mistä lähdet hakemaan tietoa vierasjahdeista?
- Mitä tietoja toivot saavasi, kun haet tietoa vierasjahdeista?
- Ovatko vierasjahdit hyvin saavutettavissa/löydettävissä?
- Miten saavutettavuutta voitaisiin parantaa?

### **5. Vierasjahtien luotettavuus**

- Onko metsästyspalveluita mielestäsi luotettavampaa ostaa ulkomailta vai Suomesta?  
Entä metsästysseuralta, maanomistajalta vai palvelun tuottajalta?
- Mistä tämä mielestäsi johtuu? -Mikä siihen vaikuttaa? -Mikä tekee epäluotettavan? -mikä luotettavan?

- Mikä voisi lisätä vierasjahtien luotettavuutta Suomessa?
- Entä houkuttelevuutta?

## **6. Suhtautuminen saalistakuuseen**

- Mitä mieltä olet saalistakuusta?
- Pitäisikö vierasjahdissa olla saalistakuu? -Miksi? -Miksi ei?

## **7. Ajatukset vierasjahtien hinnasta**

- Mitä olet mieltä vierasjahtien hinnasta tällä hetkellä? -liikaa, liian vähän, sopiva siihen nähden millainen jahti kyseessä?
- Ajatuksia vierasjahtien hinnoittelusta, - millä perusteella hinnoittelun tulisi tapahtua?
- Mikä on tärkein vierasjahdin hintaan vaikuttava peruste? (esim. metsästysalue, saalisvarmuus, metsästettävä laji, oheispalvelut, elämys, kokemus, uuden oppiminen)

## **8. Laadukas vierasjahti**

- Millainen on onnistunut ja laadukas vierasjahti?
- Mitä se pitää sisällään? mitä siihen kuuluu?
- Miten metsästysseura voi onnistua laadukkaan vierasjahdin toteutumisessa? -Mitä vaatii seuralta?
- Millaisia haasteita vierasjahtien järjestämisessä on tällä hetkellä?

## **9. Vierasjahdit osana metsästyksen tulevaisuutta**

- Voivatko vierasjahdit osaltaan turvata/ edistää metsästysseurojen toimintaa ja metsästyksen jatkuvuutta tulevaisuudessa?

## **10. Mitä muita ajatuksia aihe herättää? - vapaa sana**

### Liite 3. Ote teemahaastattelujen analysoinnista

<u>Raakateksti</u>	<u>Koodi</u>	<u>Teema ja jatkokysymykset</u>
<p>-Uutuuden leima</p> <p>-Kun menin ensimmäistä kertaa maksulliseen valkohäntäpeurajah-tiin, kiinnosti nähdä, miten se oli toteutettu verrattuna siihen, mitä se on meidän seurassamme.</p> <p>-On mukavaa tavata muita metsäs-täjiä, ja nähdä vähän millaisia käy-tänteitä muissa seuroissa on jah-tien suhteen ja millaisia koiria käytetään.</p> <p>-Lähinnä se et näkee vähän, miten se homma toimii muualla.</p> <p>-Vierasjahdit ovat semmoisia, että tutustuu muihin ihmisiin, saa vähän verkostoiduttua.</p> <p>-Uusien kontaktien luominen</p> <p>-Pääsee näkemään miten muualla toimitaan, ja saa uutta oppia koko ajan.</p> <p>-Mä oon huomannut, että ne on tosi erilaisia eri paikoissa, ihan joku hirviporukan toiminta eroaa aika paljonkin, on aika kiinnostava op-pia, että mitäs kaikkee nää tekee. Mahdollisesti sit jakaa sitä oppia jollakin tavalla.</p>	<p><b>Kiinnostus</b></p> <p><b>Tärkeää vierasjahdeissa</b></p> <p><b>Verkostoituminen</b></p> <p><b>Erilaiset käytänteet</b></p> <p><b>Oppia uutta</b></p>	<p><b>3. Odotukset vierasjahdista</b></p> <p><b>-Mikä vierasjahdeissa kiinnostaa eniten ja mikä siinä on tärkeintä?</b></p>
<p>-Nyt kun on itse metsästysseuran jäsen peuratihentymäalueella, on viikonloput niin kiinni, ettei ehdi vierasjahdeissa käydä. Ennen kävin ahkerasti, en enää.</p> <p>-Omille metsästysmaille on vaan kolmen vartin matka, niin en ole viimeiseen muutamaan vuoteen käynyt.</p> <p>-Käytännössä tulee kerran vuo- dessa tai kaks kaudessa käytyä,</p>	<p><b>Kysyntä</b></p> <p><b>Aktiivisuus</b></p>	<p><b>3. Odotukset vierasjahdista</b></p> <p><b>Kuinka usein käy/kävisi vierasjah-deissa?</b></p>

<p>aika harvoin sitä ehtii tai pääsee-kään oikeastaan.</p> <p>-Puhtaasti talkookutsuilla pääseminen ei ihan joka syyskään onnistu, enemmän jos haluaisi käydä, niin siihen pitäisi ihan rahaa upottaa.</p> <p>-Mulle riittää 1–2 kertaa syksyssä.</p> <p>-Ehkä kaksi kertaa kuukaudessa kaikkinsa.</p> <p>-Riippuu saaliista ja tyylistä, peuran tai kauriin kyttäysjahtiin voisi mennä useammin.</p> <p>-Useamman kerran kuukaudessa.</p>		
<p>-En tiedä kuinka hyvin Eräverkko tunnetaan, sen on ainakin sellainen, josta olen itse bongannut.</p> <p>-Ihan puhdas googlehaku</p> <p>-Tiedän muutaman nettipalvelun, joitten kautta niitä myydään.</p> <p>-Kuulopuheella kavereitten kautta pääsääntöisesti.</p> <p>-Oikeastaan toi puskaradio toimii kohtuu hyvin meikäläisen kohdalla, kun tuntee muista seuroista ihmisiä, niin sieltä pystyy suoraan kysymään.</p> <p>-Netistä löytyy paljon, jos haluaa ja metsästäjä ja jahtilehdissä näyttää olevan niitä tarjolla.</p> <p>-Ihan suusta suuhun, että kaverit kertovat, että siellä on hyvä paikka ja sinne pääsee ja sitä kautta voi mennä kysymään.</p> <p>-Riistanhoitoyhdistyksen sivuilta katson vaan siitä metsästyssivustolta ja kysyn. Jos sieltä tulee ei, niin sitten se on niin, mutta hyvin on päässyt.</p>	<p><b>Tiedonhankinta</b></p> <p><b>Puskaradio</b></p> <p><b>Tuttavat</b></p> <p><b>Kontaktit</b></p> <p><b>Internet</b></p>	<p><b>4. Vierasjaktien saavutettavuus</b></p> <p><b>-Mistä haet tietoa vierasjahn- deista?</b></p>


<p>-Nettisivuja katselen jonkin verran, että millaisia sivuja seuroilla on, sekin antaa jonkinlaisen kuvan.</p> <p>-Kyllä se oli ihan näitten tuttuja kautta.</p> <p>-Kontakti verkoston kasvun kautta se on mahdollista.</p>		
<p>-Kyllä niitä ihan löytää</p> <p>-Kyl tosta varmaan aika äkkiä siinänsä löytää</p> <p>-Ilmeisesti ihmiset ketkä etsii, niin ei löydä, koska niitä pyyntöjä tulee sitten ihan muuallekin.</p> <p>-Toi saavutettavuus vois yleisellä tasolla olla paljon parempi.</p> <p>-Tiedän, että moni seura sitä järjestää, mutta se mainostaminen ei ole tullut itsellä vastaan, onko sitten kysymys siitä, että heidän ei tarvitse mainostaa, että ne paikat menevät täyteen, vai mikä on, mutta kyllä se yleinen mainostaminen jää aika heikoksi.</p> <p>-No kyllä minun mielestäni, että ainakin jos olen johonkin halunnut lähteä niin on ne ollut saavutettavissa, että ei siinä ole ollut ongelmia.</p> <p>-Omasta aktiivisuudesta kiinni ja tietysti jos on luonut sitä verkostoa ja on näitä naapuriseuroja, niin sieltä sitten otetaan yhteyttä molemmin puolin.</p> <p>-Mun mielestä niitä ei tarjota, että jotain suhteita usein pitää olla.</p> <p>-Eihän missään lue seuroilla, että tervetuloa meille, että täytyy itse olla aktiivinen, että ei niitä silleen saa.</p> <p>-Nyt jos lähtee googlaamaan vierasjahdit, niin ei niitä sillain löydy.</p>	<p><b>Saavutettavuus</b></p> <p><b>Motivaatio</b></p> <p><b>Tarjonta</b></p> <p><b>Kysyntä</b></p>	<p><b>4. Vierasjaktien saavutettavuus</b></p> <p><b>-Ovatko vierasjahdit hyvin saavutettavissa/ löydettävissä?</b></p>

<p>- No ei mun mielestä, koska ne on henkilösuhteisiin perustuvaa touthua.</p> <p>-Se tarjonta on tavallaan se isoin ongelma, koska se kysyntähän on olemassa, ihmiset haluavat päästä paljon enemmän jahtiin, kun on mahdollisuuksia.</p> <p>-Kysymys, mitä mä en oo onnistunu ratkasee, on se, että mikä motivois ihmisiä pistämään niitä jahteja tarjolle.</p>		
---	--	--

## Liite 4. Sähköinen kyselylomake



### Vierasjahdin kehittäminen -asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen

 Pakolliset kysymykset merkitty tähdellä (\*)

Tämä kyselytutkimus on osa Agrologi, biotalouden kehittämisen YAMK-tutkinnon opinnäytetyötä Vierasjahdin kehittäminen -asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen.

Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää vierasmetsästystä metsästysseuroissa ja -seurueissa laadukkaaseen, asiakkaiden tarpeita ja toiveita palvelemaan suuntaan. Suomen riistakeskus toimii opinnäytetyön toimeksiantajana.

Opinnäytetyön tutkimus toteutetaan valtakunnallisena kyselytutkimuksena, jonka tiedottamisessa

yhteistyökumppanina toimii Metsästäjäliitto. Metsästäjäliitto pitää tutkimusta kannatettavana, koska sillä pyritään edistämään metsästyseuratoimintaa.

Tutkimusta on tarkoitus syventää haastatteluilla, johon teidän on myös mahdollisuus osallistua.

Kyselyyn vastaaminen vie maksimissaan 5 minuuttia, kysymyksiä on kaiken kaikkiaan 22 kappaletta ja ne on jaettu kolmelle sivulle.

Kyselyyn antamanne vastaukset käsitellään nimettömänä ja luottamuksellisesti. Kenenkään vastaajan tiedot eivät paljastu tuloksissa.

### 1. Sukupuolenne? \*

- Mies
- Nainen
- Muu

### 2. Ikänne? \*

- 15
  - 16
  - 17
  - 18
  - 19
  - 20
  - 21
  - 22
  - 23
  - 24
  - 25
  - 26
  - 27
  - 28
-

- 29
- 30
- 31
- 32
- 33
- 34
- 35
- 36
- 37
- 38
- 39
- 40
- 41
- 42
- 43
- 44
- 45
- 46
- 47
- 48
- 49
- 50
- 51
- 52
- 53
- 54
- 55

- 56
- 57
- 58
- 59
- 60
- 61
- 62
- 63
- 64
- 65
- 66
- 67
- 68
- 69
- 70
- 71
- 72
- 73
- 74
- 75
- 76
- 77
- 78
- 79
- 80
- 81
- 82

- 83
- 84
- 85
- 86
- 87
- 88
- 89
- 90
- 91
- 92
- 93
- 94
- 95
- 96
- 97
- 98
- 99

### 3. Asuinpaikkanne? \*

- Uusimaa
- Varsinais- Suomi
- Satakunta
- Kanta- Häme
- Pirkanmaa
- Päijät- Häme
- Kymenlaakso
- Etelä- Karjala

- Etelä- Savo
- Pohjois- Savo
- Pohjois- Karjala
- Keski- Suomi
- Etelä- Pohjanmaa
- Pohjanmaa
- Keski- Pohjanmaa
- Pohjois- Pohjanmaa
- Kainuu
- Lappi
- Ahvenanmaa

#### 4. Asutteko haja- asutusalueella? \*

Haja- asutusalueella on enintään 200 asukkaan rakennusryhmiä, ja rakennusten välinen etäisyys on yleensä pidempi kuin 200 metriä. Haja- asutusalueella tarkoitetaan taajamien ulkopuolisia alueita, joissa on asutusta.

- Kyllä
- Ei

#### 5. Kuinka monta vuotta olette harrastaneet metsästäystä? \*

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23
- 24
- 25
- 26
- 27
- 28
- 29
- 30
- 31
- 32
- 33
- 34
- 35

- 36
- 37
- 38
- 39
- 40
- 41
- 42
- 43
- 44
- 45
- 46
- 47
- 48
- 49
- 50

**6. Kuulutteko johonkin metsästysseuraan tai -seurueeseen? \***

- Kyllä kuulun
- En kuulu

**7. Oletteko käyneet vierasjähdissa Suomessa? \***

- Kyllä olen
- En ole

**8. Oletteko käyneet vierasjähdissa ulkomailla? \***

- Kyllä olen

En ole

**9. Kiinnostavatko vierasjahdit teitä ja miksi? \***

Kyllä kiinnostaa, koska \_\_\_\_\_

Ei kiinnosta, koska \_\_\_\_\_

**12. Mille alueelle lähtisitte vierasjahtiin, ja perustelkaa miksi juuri kyseiselle alueelle? \***

Uusimaa \_\_\_\_\_

Varsinais- Suomi \_\_\_\_\_

Satakunta \_\_\_\_\_

Kanta- Häme \_\_\_\_\_

Pirkanmaa \_\_\_\_\_

Päijät- Häme \_\_\_\_\_

Kymenlaakso \_\_\_\_\_

Etelä- Karjala \_\_\_\_\_

Etelä- Savo \_\_\_\_\_

Pohjois- Savo \_\_\_\_\_

Pohjois- Karjala \_\_\_\_\_

Keski- Suomi \_\_\_\_\_

Etelä- Pohjanmaa \_\_\_\_\_

Pohjanmaa \_\_\_\_\_

Keski- Pohjanmaa \_\_\_\_\_

Pohjois- Pohjanmaa \_\_\_\_\_

Kainuu \_\_\_\_\_

Lappi \_\_\_\_\_

Ahvenanmaa \_\_\_\_\_

### 13. Minkä kohdelajiston metsätys kiinnostaisi teitä vierasmetsästyksen osalta? \*

Voitte halutessanne tarkentaa tekstikentässä minkä lajin metsätys kiinnostaa erityisesti.

- Hirvieläimet \_\_\_\_\_
- Suurpedot \_\_\_\_\_
- Peltokanalinnut \_\_\_\_\_
- Metsäkanalinnut \_\_\_\_\_
- Pienpedot \_\_\_\_\_
- Jäniseläimet \_\_\_\_\_
- Hylkeet \_\_\_\_\_
- Majava \_\_\_\_\_
- Villisika \_\_\_\_\_
- Muu pienriista, mikä? \_\_\_\_\_

### 14. Kuinka paljon olisitte valmis maksamaan vierasjahdista? \*



### 15. Mitä siihen hintaan kuuluu? \*

Valitse vaihtoehdot, jotka tulisi mielestäsi sisältyä kysymyksen 14 hintaan.

- Lupamaksu
- Jahdin pituus (kuinka monta päivää) \_\_\_\_\_
- Laina- ase
- Metsästysvaatteet
- Kiikarit
- Sukset
- Saalis

- Saaliin jatkokäsittely
- Kuljetus
- Kulkuväline maastossa (mönkijä, vene, moottorikelkka)
- Eväät maastossa
- Majoitus
- Ruokailu
- Kaatotakuu
- Ajojahti
- Kyttäysjahti
- Opastus
- Opas
- Metsästyskoiran käyttö jahdissa
- Jotain muuta, mitä? \_\_\_\_\_

**16. Kuinka paljon kotitaloutenne nettotulot (tulot verojen jälkeen) ovat kuukaudessa yhteensä? Jos ette tiedä tarkkaa lukua, voitte kertoa arvionne. \***

- Alle 500 euroa
- 500-999 euroa
- 1 000-1 499 euroa
- 1 500-1 999 euroa
- 2 000-2 499 euroa
- 2 500-2 999 euroa
- 3 000-4 999 euroa
- 5 000-7 499 euroa
- 7500-10000 euroa
- Yli 10 000 euroa

**17. Mitä mieltä olette saalistakuusta? \***

Saalistakuulla tarkoitetaan, että kyseisessä jahdissa saadaan varmasti saalista.

---



---



---



---

**18. Mistä etsitte/ saatte tietoa vierasjahdeista? \***

- Sosiaalisesta mediasta
- Metsästysseuran sivuilta
- Kaverilta/ tuttavalta
- Jostain muualta, mistä? \_\_\_\_\_
- En mistään

**19. Onko mielestänne turvallista ostaa metsästyspalveluita Suomesta? \***

Voitte halutessanne perustella vastauksenne.

- Maanomistajalta \_\_\_\_\_
- Metsästysseuralta \_\_\_\_\_
- Riista- alan yrittäjältä \_\_\_\_\_
- Ei ole turvallista \_\_\_\_\_

**20. Onko mielestänne turvallista ostaa metsästyspalveluita ulkomailta? \***

Voitte halutessanne perustella vastauksenne.

- Maanomistajalta \_\_\_\_\_
- Metsästysseuralta \_\_\_\_\_
- Riista- alan yrittäjältä \_\_\_\_\_
- Ei ole turvallista \_\_\_\_\_

**21. Mitä odotatte vierasjahlilta? \***

---

---

---

---

---

**22. Haluaisitteko keskustella aiheesta lisää? Voitte ilmoittaa kiinnostuksenne osallistua haastatteluun jättämällä yhteystietonne tähän \***

Osallistumalla haastatteluun pääsette keskustelemaan aiheesta syvällisemmin ja myös tuotua omia mielipiteitänne ja näkemyksiänne paremmin esiin. Pääsette vaikuttamaan vierasmetsästyksen ja metsästyksen kehittymistä Suomessa metsästysseurojen ja maanomistajien hyväksi.

Otamme teihin yhteyttä aikavälillä 22.12-30.12 sähköpostitse tai tekstiviestillä, ja sovimme yhdessä teille sopivan haastatteluajan (noin 60 minuuttia). Haastattelu käydään Zoomin, Teamsin tai puhelimen välityksellä.

Haluan osallistua haastatteluun

En halua osallistua haastatteluun

---

## Liite 5. Odotuksia vierasjahdilta

Kyselyn avoimia vastauksia sanaryhmittäin, analyysi.

<u>Kokemuksia</u>		<u>Ilmapiiri</u>	
	<p>-Hienoja kokemuksia ja vähintään havaintoja kohde eläimistä, turvallista ja tehokasta jahtia</p> <p>-Kokemuksia, tuttavuuksia, keskustelua</p> <p>-Erilaisia kokemuksia metsästyksestä ja erilaisia riistaruokia.</p> <p>-Kokemuksia ja maiseimia. Toki havainnot eläimistö ja saalis ovat plus-saa. Myös uudet ystävät ovat mukava saalis aina reissulta.</p> <p>-Mukavia jahti kokemuksia.</p> <p>-Hienoja kokemuksia metsästyksen parissa.</p> <p>-Kokemusta. Eri alueilla saattaa olla omanlaiset tavat toimia.</p>		<p>-Rento meininki</p> <p>-Reilua peliä, sosiaalista kanssakäymistä, yhdenvertaisuutta.</p> <p>-Koiran koulutus mahdollista.</p> <p>-Kunnioittavaa kohtelua ja että asiakasta kuunnellaan ja tehdään sitä mitä asiakas haluaa</p> <p>-Reilua käytöstä vieraita kohtaan.</p> <p>-Että viihtyy reissussa. Kaatoja tulee yleensä jollekin porukasta.</p> <p>- Kestävää menestyspalvelua</p> <p>- Sitä, mitä järjestäjä lupaa.</p> <p>-Otetaan huomioon asiakkaan toiveet.</p> <p>-Opastusta, uusien ihmisten tapaamista ja rentoa meininkiä</p> <p>-Hyvä asiakaspalvelu saa aina mielen hyväksi.</p> <p>-Selkeää opastusta joko kirjallisesti tai suullisesti.</p> <p>-What you have paid for and at least a good effort to get the species by the hunter if the species is not gained.</p>

			-Intensiivistä ajanviettoa metsällä.
<b><u>Elämyksiä</u></b>	<p>-Elämyksiä ja uusia kokemuksia.</p> <p>-Uusia kokemuksia ja uusia jahtimuotoja. Elämyksellisyyttä.</p> <p>-Uusia elämyksiä erilaisissa olosuhteissa sekä koirilleni mahdollisuutta toteuttaa taipumuksiaan.</p> <p>-Hyvää seuraa ja elämyksiä. Minusta vaihtometstäystä pitäisi kehittää.</p> <p>-Elämyksiä riistaan parissa, aina se kaato ei ole pää asia, vaikka metsälle lähdetäänkin, myös esim. kaverien onnistumiset tuo fiilistä. Sillä etsin vierasjahteja, kun muutamia eläimiä ei täällä voi tai pysty metsästämään, olen yrittänyt saada kaikkea riistaa ainakin sen 1kpl ja se voisi tietyn riistan kohdalla onnistuakin, siitä tulisi se fiilis yrittää sitten toista riista lajia.</p> <p>-Elämyksiä ja sosiaalisia kontakteja</p> <p>-Hyvin organisoitua jahtia. Paljon tilanteita. Eli elämyksiä.</p>	<b><u>Uusia</u></b>	<p>-Uusia kokemuksia.</p> <p>-Uusia kokemuksia. Se on jo hyvin, jos on edes mahdollisuus päästä haivaiteeseen kohteena oleva saaliseläin. Vierasjahlilta odotan kuitenkin ns. vieraskoreutta, että vieraille pedataan mahdollisuuksia.</p> <p>-Uusia metsästyskokemuksia</p> <p>-Hyvää meininkiä ja uusia kokemuksia. Jos jahdista on luvattu jotain, odotan, että lupaukset täyttyvät edes vähän. Vastinetta hinnalle</p> <p>-Uusia kokemuksia uusista paikoista ja uusista riitaeläimistä.</p> <p>-Uusia kokemuksia tai paljon metsästystilanteita.</p> <p>-Uusia kokemuksia. Trofeen.</p> <p>-Uusia kokemuksia itselle vieraassa ympäristössä.</p> <p>-Uusia kokemuksia ja vaihtelua "normaaliin" jahtiin.</p> <p>-Uusia elämyksiä, mukavia isäntiä/emäntiä</p> <p>-Mukavaa seuraa ja ajatusten vaihtoa. Voi luoda</p>

			<p>uusia kontakteja ihan seurojen välillä, jolloin voitaisiin käydä vierailulla puolin ja toisin niin näin saadaan myös kustannukset järkevälle tasolle.</p> <p>-Mukavaa yhdessäoloa ja uusia tuttavuuksia sekä laadukasta metsästystä</p> <p>-Paljon tilanteita, perinteitä, uusia lajeja ja hyvää seuraa.</p>
<b><u>Hyvää</u></b>	<p>-Etupäässä hyvää porukkaa.</p> <p>-Hyviä järjestelyitä. Sillä tarkoitan, että aikatauluissa ainakin yritetään pysyä, turvallisuusasiat ovat keskiössä ja jahdin johtaminen toimii muutenkin. Kamalin skenario olisi, jos isäntäseurue keskittyisi ryppäämiseen.</p> <p>-Rauhaa, luontokokemusta, hyviä riistakantoja, ei kaupallisuutta.</p> <p>-Asiallista meininkiä. Hyvää turvallisuuskulttuuria. Riistan kunnioitusta. Nöyryyttä ögyilyn sijaan. Hyviä keskusteluita osallistujien kanssa. Mahdollisuutta tehdä itse sen sijaan, että kaikki olisi valmiina.</p> <p>-Uusia tuttavuuksia ja kontakteja, hyvää ja reilua jahtia hymyhuulella.</p>	<b><u>Jahti</u></b>	<p>-Kokemusta jahdeista ei ole mutta arvostaisin suunnattomasti hyviä vuorovaikutustaitoja. Ymmärtääkseni kuitenkin nämä vierasjahdit ovat valovuosien päässä ihmisiltä, jotka eivät tunne metsästysseurojen jäseniä. Vaan kukapa sitä haluaisikaan täysin tuntemattoman kanssa lähteä erälle.</p> <p>-Sitä, mitä siitä on etukäteen kerrottu. Rehellinen kuvaus jahdin luonteesta ennen kuin reissuun lähdetään, on tyytyväisyyden tae.</p> <p>-Kiinnostava metsästystapatus, jossa voi olla mahdollisuus saada riista.</p> <p>-Erilaisia jahtitapahtumia kuin mihin olen yleensä tottunut. Lisäksi pidän tärkeänä jahdin ammattimaista ja jämäkkää toteuttamista.</p> <p>-Uusia tuttavuuksia, mukavaa jahtia.</p>

	<p>-Hyvää kohtelua koiran omistajana ja että mielihiteeni otetaan huomioon</p> <p>-Trofeita, hyvää organisaatiota, sujuvaa metsästystä ja saalista.</p> <p>-Riistarikasta aluetta, hyviä järjestelyjä, hyvää porukkaa ja iloista ilmettä.</p> <p>-Hyvää ryhmähenkeä ja ylipäänsä mahdollisuutta päästä metsälle ja antaa omalle koiralle tilanteita.</p> <p>-Vaihtelua tavanomaiseen jahtiin sekä hyvää seuraa, sillä kotiporukoissa aktiivisuus on vähäistä</p> <p>-Hyvää sosiaalista ilmapiiriä. Vastuullisuutta ja turvallisuutta. Järjestäjiltä noviisien ohjaukseen paneutumista.</p> <p>-Hyvää ja turvallista organisointia. Jos on kyseessä useamman päivän turnee, tarvitaan majoitus ja mahdollisuus ruokailuun (itse valmistaa tai valmiiseen pöytään). Myös seurueen asiallista käyttäytymistä niin jahdin aikana kuin sen ulkopuolellakin.</p> <p>-Hyvä ja mukava vastaanotto ja jahdissa rento meininki.</p>		<p>-Mukavaa jahtia.</p> <p>-Aktiivisuutta ja toimeliasta jahtipäivää</p> <p>-Hauskaa jahtia ja ulkoilua.</p> <p>-Hyvin hoidetut kyttäyspaikat.</p>
<b><u>Organisointi</u></b>	<p>-Höntyilemätöntä organisointia. Eli kaikki asiat pysyvät hanskassa, ei turhia odotteluja eikä kuitenkaan kilpajuoksua kellon kanssa. Hyvä</p>	<b><u>Riista</u></b>	<p>-Kohtuullista saalis mahdollisuutta</p> <p>- Realistista mahdollisuutta riistaan, selkeää</p>

	<p>henki pitää huokua järjestäjiltä ulospäin koska sinne on tultu rentoutumaan ja nauttimaan vapaa ajasta. Kunnioittavaan sävyyn riistasta puhuminen on myös hyvin tärkeää. Turha kiroilu ja riistan vihollisena pitäminen ei tunnu asiakkaana hyvältä.</p> <p>-Hyvin organisoidun jahditapahtuman ammattimaisilla vetäjillä</p> <p>-Hyvin järjestettyä jachtia.</p> <p>-Mukavaa tekemistä ja osaavia jahdin järjestäjiä</p> <p>-Hyvä organisaatio, informointi kaikesta mikä jahtiin liittyy, Innostunut ote vieraisiin, Hyvä metsästysetiikka, Kiire pois, Kartat, Turvalliset passit.</p> <p>-Hyvin organisoitua jahdin ja tapahtumien, kuten ruokailujen ja seremonioiden kulkua.</p> <p>-Hyvin järjestetty. Johtaminen toimii ja koirat ovat kokeneita. Tauoille on varattu hyvä aika.</p> <p>-Sujuvuutta, että lupaukset pidetään</p> <p>-turhien odottelujen ja häsläysten puutetta</p>		<p>ohjeistusta missä ja mitä voi metsästä.</p> <p>- Varmaa näköhavaintoa</p> <p>-Lihaa pakastimeen</p> <p>-Hyvä ja terve maasto ja elinvoimainen eliöstö.</p>
--	--	--	---

<p><b><u>Metsästys</u></b></p>	<p>-Normaalia metsästystä.</p> <p>-Erialaista metsästystäpahtumaa, ei sitä samaa mitä tavallisesti harrastaa.</p> <p>Mahdollista ostaa saalis, esim. valkohäntäpeuran lihaa.</p> <p>-Kiinnostava metsästystapatuma, jossa voi olla mahdollisuus saada riista.</p> <p>-Tavallista metsästystä</p> <p>-Mukavia metsästysmuistoja</p> <p>-Turvallista ja mietittyä kokonaisuutta.</p> <p>Paikallisen metsästystyylin esittelyä. Rentoa tunnelmaa.</p> <p>-Toive on päästä opastettuna ja lupien kanssa paikalle, jossa on tiedetysti saaliseläimiä. Lisäpalveluita, kuten saaliin käsittelyä olisi hyvä olla tarjolla. Kuljetuspalvelut olisivat hyvät, jos paikalle ei pääse tavallisella henkilöautolla. Oma ase ja metsästyskortti on ok vaatia kaikilta asiakailta. Tahdon olla itse aktiivinen enkä odota, että palveluntarjoaja tarjoaa kaiken valmiina.</p>		
--------------------------------	---	--	--

## Liite 6. Ohjeistus metsästysseuroille vierasjahdin järjestämiseen

# Ohjeistus metsästysseuroille laadukkaaseen ja onnistuneeseen vierasjahdin järjestämiseen

*Ohjeistus on luotu opinnäytetyön Vierasjahdin kehittäminen asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen tulosten pohjalta. Tätä ohjeistusta voidaan hyödyntää metsästysseuroissa sellaisenaan vierasjahtien järjestämisessä tai ohjeistusta voidaan muokata metsästysseurojen omien käytänteiden mukaiseksi.*

*Eeva Wainwright 2022*

## Markkinointi/ mainostaminen

- Vierasjahdin kehittäminen asiakkaan näkökulmaa hyödyntäen –opinnäytetyön tulosten perusteella tietoa vierasjahdeista saadaan eniten kavereiden ja tuttavien kautta (83 %).
- Jos vierasmetsästystä halutaan kehittää ja laajentaa metsästysseurassa, ei pelkkä puskaradio enää riitä potentiaalisten vieraiden tavoittamiseen.
- Jopa 56 % etsii tietoa vierasjahdeista sosiaalisesta mediasta ja 13 % metsästysseuran nettisivuilta.
- Vierasjahtien markkinointiin ehdotettiin myös Metsorekisterin hyödyntämistä ja vierasjahtipankin luomista ja kehittämistä, johon metsästysseurat voivat ilmoittaa itsensä vierasjahtien järjestäjiksi ja mainostaa vierasjahtejaan.
- Vierasjahdit koetaan yleisesti melko vaikeasti saavutettaviksi, koska niihin pääseminen vaatii yleensä kontaktin johonkin metsästysseuraan.
- Jos metsästysseura haluaa avata vierasjahtimahdollisuutta myös ulkopuolisille metsästäjille, kannattaa seuran hyödyntää sosiaalista mediaa tai kehittää omia nettisivujaan.
- Mikäli metsästysseura aikoo mainostaa vierasjahteja omilla nettisivuillaan, ne kannattaa päivittää niin, ettei vierasjahtien markkinointiin käytetä samaa alustaa kun seuran sisäisten asioiden hoitamiseen.

- Selkeät ja informatiiviset!
- Sosiaalisessa mediassa ja nettisivuilla mainostaessa kannattaa käyttää tarinoita, kuvia ja videoita. Pelkät tekniset tiedot eivät herätä potentiaalisen asiakkaan mielenkiintoa. Asiakkaat haluavat vierasjahlilta elämyksiä ja uusia kokemuksia. Mielikuvia siis kannattaa käyttää mainonnassa.
- Mielikuvien lisäksi myös teknisiä tietoja kuitenkin tarvitaan. Vierasjahtia mainostaessa on hyvä ilmoittaa selkeästi mikä jahti on kyseessä, kenelle sitä tarjotaan, kauanko se kestää, mitä siihen sisältyy ja paljonko se maksaa.
- Myös vierasjahlissa käytössä olevat metsästyskoirat kannattaa mainita ja esitellä!

## Ennakkotiedot

- Ennen jahtia vieraalle on hyvä antaa riittävästi ennakkotietoa.
- Joitain ennakkotietoja voidaan mainita jo vierasjahtia mainostettaessa, mutta kun vieras ottaa yhteyttä jahtiin tullakseen, on hyvä antaa vielä lisää tietoa, kuten;
  - Metsästysalueen kartta, josta näkee esimerkiksi passipaikat.
  - Turvallisuuden liittyvistä asioista ja käytänteistä on hyvä informoida jo ennen jahtia, se lisää myös luotettavuutta (ampumasuuntien huomioiminen, aseiden käsittelystä jahdin aikana, ensiaputilanteet ja niissä toimiminen).
  - Varusteet, mitä vieraan tarvitsee ottaa mukaansa, mitä järjestyy seuran puolesta.
  - Jahtipäivän kulku, mihin aikaan päivä alkaa, milloin siirrytään, millä ja mihin, tauot ja niiden ajankohdat.
  - Kiinnostusta ja odotuksia voidaan nostattaa myös mielikuvilla!
- Jahtipäivän hinta olisi myös hyvä ilmoittaa etukäteen, ettei lisäkustannuksia tule yllättäen, vaan niihinkin asiakas pystyisi varautumaan. On myös hyvä ilmoittaa, jos on mahdollisuus ostaa lihaa, vaikka kyseisessä jahdissa ei saalista saataisikaan.

## Hinnoittelu

- Vierasjahteja hinnoiteltaessa tulisi ottaa huomioon mitä myydään ja kenelle.
  - Segmentointi (asiakasprofiili)
- Vierasjahti on hyvä miettiä kokonaisuutena loppuun asti;
  - Myydäänkö jahtitapahtumaa vai kaatolupaa, myydäänkö jahtipakettia, johon on mietitty valmiiksi saaliin käsittelyyn ja esimerkiksi trofeen tekoon liittyvät käytännön asiat.
  - Myydäänkö yksittäiselle vieraille, ryhmälle, yritykselle vai kansainvälisille vieraille/ vieraille, vai onko kyseessä seurojen välinen vaihtojahti.
- Tulosten perusteella keskimäärin kaksi päivää kestävästä vierasjahdista oltaisiin valmiita maksamaan noin 300 € eli yhden päivän kestävästä vierasjahdista oltaisiin valmiita maksamaan 150 €.
- Yhden päivän perus jahtitapahtumalle hyvä hinta on 50–100 euroa.
- Saalistakuuta ei jahtitapahtumaan kaivata. Saalis on kiva bonus, mutta ei määrittele onnistunutta ja laadukasta jahtikokemusta.
- Jos myydään esimerkiksi koko jahtikauden voimassa olevaa kaatolupaa, saalistakuu on tässä kohtaa ok ja jopa tarpeellinen.
- Tässä tapauksessa myydään saalista, eikä jahtitapahtumaa.
- Jahtitapahtumana myyty vierasjahti on luonnollisesti edullisempi, kuin jahtikauden voimassa oleva kaatolupa.
- Jos jahtitapahtuma maksaa paljon (useamman satasen) saatetaan siihen herkemmin alkaa odottamaan esimerkiksi saalistakuuta.
- Aloitteleville metsästäjille ainakin kannattaa järjestää vierasjahti, jossa todennäköisyydet saada saalista ovat suuremmat.
- Jahtitapahtuman päätteeksi olisi mahdollisuuksien mukaan hyvä tarjota riisitaillallinen tai mahdollisuus ostaa lihaa, vaikka saalista ei kyseisessä jahdissa olisikaan saatu.
- Tarjota jahdin päätteeksi joku palkinto (esimerkiksi lihaa) tai mahdollisesti joku muu yllätys asiakkaalle.

## Ohjeistus ja informointi vierasjahdin aikana

- Jahdin alussa on hyvä ohjeistaa asiakasta seuran toimintatapoihin, turvallisuuden ja ensiapuun liittyviin asioihin;
  - Radiopuhelimen käyttö (lisää myös turvallisuuden tuntua), mitä vieraalta odotetaan eli osallistuuko vieras aktiivisemmin kaikkeen toimintaan vai hoitaako isäntä/emäntä
  - Aseenkäsittely jahdin aikana, ampumasuunnat
  - Kuka on ensiapuvastaava, kenellä on ensiapulaukku
- Jokaisella vieraalla on hyvä olla oma isäntä mukana, joka huolehtii vieraasta jahtipäivän ajan. Jos vaan seuran henkilöresurssit riittävät!
- Kartasta on hyvä näyttää muut passipaikat, mistä esimerkiksi ajoketju tulee ja päivän aikana kuljettavat reitit.
- Päivän kulku on hyvä käydä läpi. Vieraat haluavat yleensä tietää mitä tapahtuu ja milloin.
  - Kokoontumispaikat, mihin kellonaikaan tapahtuu mitäkin, millä liikutaan paikasta toiseen

## Asiakkaiden odotuksia

- Sujuva prosessi
- Hyvä organisointi
- Selkeä opastus ja ohjeistus
- Tervetullut olo
- Hyvä asiakaspalvelu
- Isäntien/emäntien ylläpitämä hyvä tunnelma
- Turvallinen jahti
- Kunnioittava kohtelu
- Asiakkaan kuunteleminen
- Mahdollisuus ostaa lihaa
- Stressistä palautuminen
- Uuden oppiminen, toisten metsästysseurojen toimintatapojen seuraaminen, kokemusten ja oppien jakaminen
- Verkostoituminen, tutustuminen uusiin ihmisiin
- Uudet ja erilaiset jahtikokemukset, elämykset, alueet ja riistaeläimet