



Kalastajamatkailijoille suunnattujen palveluiden tuotteistaminen



Maa- ja metsätalousministeriö



**Kalastajan
Kanava**
kalastajankanava.fi

XAMK

Palveluiden tuotteistaminen kalastusmatkailuun ?

Palvelun tuotteistaminen on prosessi, jossa matkailutuote tai -palvelu kehitetään, muotoillaan ja markkinoidaan niin, että se vastaa kohderyhmän tarpeisiin, erottuu kilpailijoista, on helposti myytävissä ja on kannattava.

Eeva Koljonen XAMK, Anne-Maarit Sepling Kalastajan Kanava

Tuotteistaminen

Miten?

- Rajaa tuotteet/palvelut tiukasti 2-3 tuoteryhmään (muista kohderyhmäsi sekä yrityksesi liikeidea)
- Tuoteryhmien kannattaa tukea toisiaan ja liittyä toinen toisiinsa (ei auton varaosia ja kalastusmatkailua, vaan majoituspalveluita kalastajille eri sisällöillä)
- Tuoteryhmien sisällä olevat tuotteet ovat selvästi toisiaan täydentäviä (esim. ongintalaituri, pilkkireissut, ammattikokki, kalankäsittelytila)
- Kirjaa lista tuote/palveluryhmistä tuotteineen/palveluineen ja kirjaa myös, mille kohderyhmälle näitä markkinoit ja miten voit markkinoida näitä ristiin.
- Kirjaa kaikki rajauksesi ylimenevät ideat omaan kehitysidea-dokumenttiin, jota voit säilyttää vaikka oman koneen työpöydällä, palaa siihen, kun on aika keksiä uutta – eli 3-4 kertaa vuodessa, kirjaa siihen myös myöhemmin saamasi ideat, jotta ne eivät katoa, mutta et toisaalta harhaudu tekemään vääriä asioita

Tuotteistaminen

Miksi tärkeää?

- Kun rajaa palvelunsa tarkkaan määrittämänsä kohderyhmän mukaan, riittää resurssit toteuttaa ne
- Kun tuotteistamisen tekee hallitusti, kaikki aika ei mene suunnitteluun, kehittelyyn, ideointiin ja rakentamiseen, vaan myyntiin (80 % aloittavista yrittäjistä käyttää aikansa kehittelyyn, eikä myyntiin)

Moni yrittäjä kompastuu liian laajan valikoiman ongelmaan tai siihen, että pyrkii myymään kaikkea kaikille

-> mitä laajempi valikoima, sitä enemmän aikaa kuluu valikoiman rakentamiseen, ylläpitoon, myyntiin ja markkinointiin -> kuinka paljon yhdellä ihmisellä on vuorokaudessa aikaa?

-> Mitä laajemmalle kohderyhmälle myydään ”takamuksesta perämoottoriin”, sitä enemmän aikaa ja rahaa kuluu myyntiin ja markkinointiin – riittääkö?

Kalastava matkailija?

- Venekalastaja / rantakalastaja / kelluntarenkailija / kajakkikalastaja / pilkkijä
- Joki-, järvi- ja merikalastaja
- Syö kalaa/ ei syö kalaa
- Lohen-, ahvenen-, hauenkalastaja (kalalajin mukaan)
- Reissaa kavereiden/perheen kanssa...
- Osaava, aloittelija jne.
- Yritysassiakas/ kalastusoppaan asiakas / omatoimikalastaja / kansainvälinen kalastusmatkailija
- Motivoi kalastamaan: isot kalat & ennätykset / yhteinen hauska kavereiden kesken / luontoelämykset



Kalastajamatkailijan kohderyhmien määrittelyä

- Peruskalastajat: Aloittelijat tai harrastelijat, jotka etsivät helppoa ja osin ohjattua kalastuskokemusta.
 - Kokeneet kalastajat: Kalastajat, joilla on paljon kokemusta ja jotka etsivät haastavampia ja erikoistuneempia kalastusmahdollisuuksia. Usein oma vene ja välineet mukana
 - Perheet ja ryhmät: haluavat yhdistää kalastuksen muihin aktiviteetteihin.
 - Yritysasiakkaat; osana hyvinvointi-, virkistys- tai kokouspalveluita
1. Aktiivikalastajat (majoituspalvelun lisäksi muiden lisäpalvelujen käyttö vähäistä tai ei lainkaan)
 2. Ulkomaiset omatoimimatkailijat
 3. Kalastusoppaiden asiakkaat
 - ulkomaalaiset
 - yritysasiakkaat
 - kotimaiset vapaa-ajankalastajat
 4. Lomailijat, jotka kalastaa satunnaisesti matkalla

Palvelujen tuotteistaminen prosessina

1. Ideointi ja konseptointi
2. Palvelujen suunnittelu
3. Tuotteen/ palvelun kehittäminen ja testaus
4. Hinnoittelu ja kannattavuuslaskelmat
5. Markkinointi ja viestintä (koulutus 3 tarkemmin)
6. Lanseeraus (koulutus 3 tarkemmin)
7. Seuranta ja kehittäminen

1. Ideointi ja konseptointi

Asiakslähtöinen ajattelu:

- Mitä, kenelle ja miten? Ketä tavoitellaan?
- Mitä on tarjota ennestään?
- Millaisia investointeja tarvitaan eri kohderyhmille?
- Kohderyhmän tarpeet, toiveet ja ongelmat > markkinatutkimukset, asiakaspalaute ja trendianalyysit

Kilpailija-analyysi:

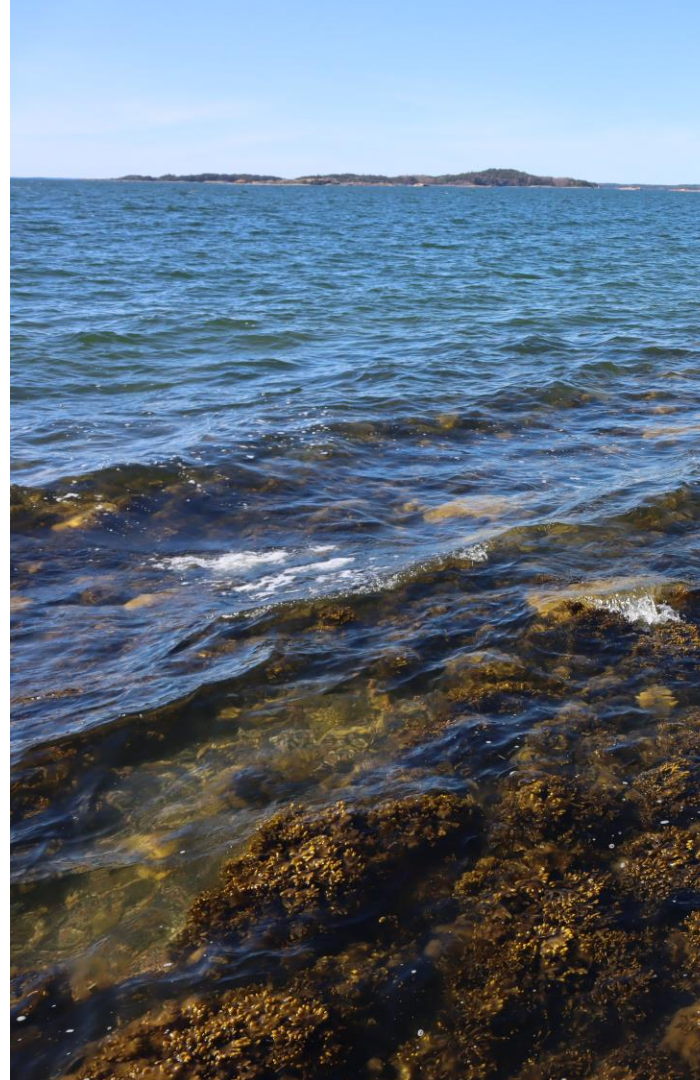
- Mitä kalastuspalveluja kilpailijat tarjoavat ja miten voit erottua markkinoilla.
- Markkinaraot ja alipalvelut asiakassegmentit.

Palvelukonseptin kehittäminen:

- konsepti, joka vastaa asiakkaiden tarpeisiin ja tarjoaa lisäarvoa verrattuna kilpailijoihin suhteessa hintaan
- ainutlaatuinen elämys, vaikkapa yökalastus revontulien alla

Lain määräykset huomioitava

Vastuullisuusnäkökulma



2. Palvelun suunnittelu

Palvelun rakenne:

- **Palvelun osat:** kaikki aktiviteetit, aikataulut, hintarakenne ja palveluketjut (esim. kuljetukset, majoitus, ruokailu, alihankinta).
- **Käyttäjäkokemus:** asiakaspolku alusta loppuun. Miltä palvelu näyttää, tuntuu ja kuulostaa asiakkaalle. Jokaisen kosketuspisteen on oltava positiivinen.
- **Resurssit:** henkilöstö, laitteet, varusteet, tilat ja yhteistyökumppanit. Kaikki tarvittava on saatavilla ja kustannustehokkaasti käytettävissä.
- **Alustava kustannusarvio ja hinnoittelu**

Tuotekortti:

- Sisäinen
- Ulkoinen



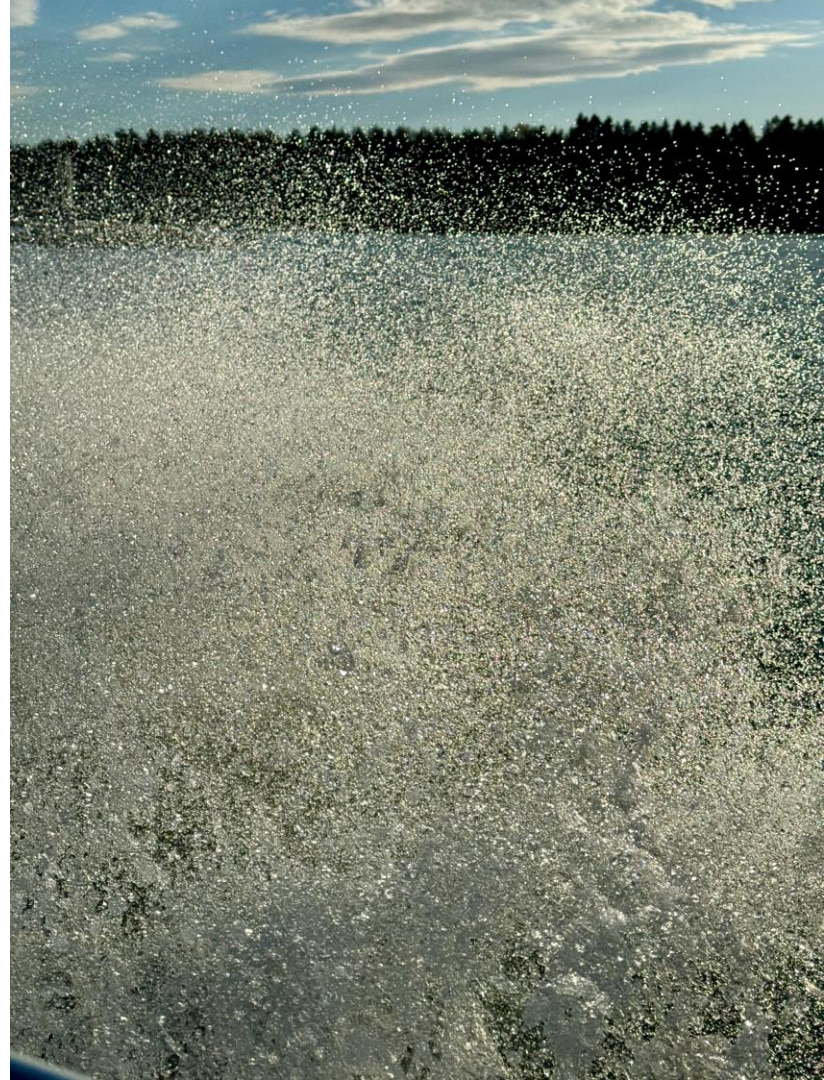
3. Tuotteen kehittäminen ja testaus

- Prototyypin/ pilotin **suunnittelu** > testiversio kalastusretkestä
- **Testaus:** testataan pilotti kaikkine vaiheineen >yhteistyökumppanit, testiryhmä
- **Palautteen kerääminen:** Mikä toimi hyvin ja mitä pitää parantaa.
- **Iterointi:** Tarvittavat muutokset palvelukonseptiin ja -rakenteeseen palautteen perusteella
- **Tarkastellaan kannattavuus**



4. Hinnoittelu ja kannattavuuslaskelmat

- Ennen testausta alustava hinnoittelu, tarkka hinnoittelu testauksen jälkeen
- **Kannattavuuslaskelmat:** kaikki kustannukset: henkilöstö, materiaalit, markkinointi, jne. ja odotetut tulot.
- **Hinnoittelustrategia:** tuotantokustannukset, kilpailutilanne ja asiakkaiden maksuhalukkuus.
- Premium-hinnoittelua, paketointia tai alennuksia.
- **Varmistetaan, että palvelu on taloudellisesti kannattava.**



Pakettihinta vs. erikseen kaikki?

- Pakettihinta kattaa kaiken olennaisen, mitä asiakas tarvitsee saadakseen kalastusmatkailuelämyksen.
- Kalastusmatka on helppo ja vaivaton, kun asiakkaan ei tarvitse huolehtia yksityiskohdista, voi keskittyä kokemukseen
- **Mutta haluaako asiakas maksaa paketista vai ostaa palveluita erikseen?**
- Saapuminen ja lähtö: kuljetukset saapumis- ja lähtöpaikasta (lentokentältä, rautatieasemalta majoitukseen.
- Paikalliset kuljetukset: Kuljetukset aktiviteetteihin, kalastuskohteet ja -retket,
- Venevuokra
- Kalastajamatkailijalla voi olla oma vene: veneenlasku, säilytys, sähköt yms.
- Ohjatut retket: opastetut kalastusretket,
- Välinevuokrat: kalastusvälineet, veneet
- Pääsyliput ja kalastuslupamaksut:
- Erikoisohjelmat: työpajat, kalan käsittely, kalaruuan valmistus, saunakokemukset
- ALV ja muut verot: Kaikki paketin hintaan sisältyvät verot ja palvelumaksut, eri alv-kannat
- Pakolliset lisämaksut: opasluvut kalastonhoitomaksu, jne.

4. Markkinointi ja viestintä

- **Kohderyhmän määrittely:** kohdennettu ja räätälöidyt markkinointiviestit ja kanavat kohderyhmittäin
- **Erikseen suunniteltua ja suunnattua markkinointia** harrastajakalastajille ja perhematkailijoille.
- **Viestintäkanavat:** kohderyhmän tavoittavat markkinointikanavat, sosiaalinen media, alan erikoislehdet, hakukonemainonta, matkailumessut, kalastus- ja luontomatkailutapahtumat, verkkosivut ja sähköpostimarkkinointi.
- **Brändäys ja tarinankerronta:** Selkeä brändi-identiteetti ja tarina, joka resonoi kohderyhmän kanssa: visuaaliset elementit, logot ja värit, viestinnälliset elementit, sloganit ja avainviestit
- **Asiakaskokemusten hyödyntäminen:** asiakasarvostelut ja kuvamateriaali markkinoinnissa.



Majoitus & Kalastus Vonkale Oy

4 September · 🌐

🐟 Kalastusreissulla ei koskaan tiedä, mitä saaliiksi tulee! 🍷

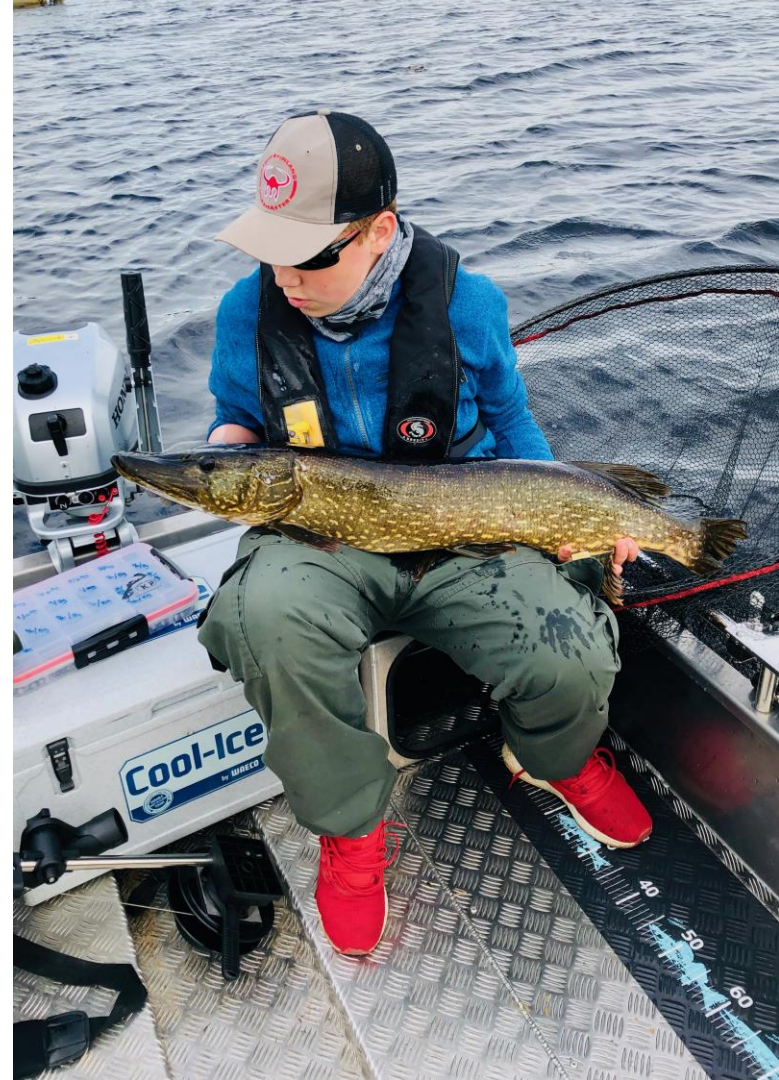
Eiisellä retkellämme keskityimme ahvenen kalastukseen, mutta luontopa yllätti meidät – kaksi isoa haukea nappasi kiinni ahvenia pyytäessämme! 🌊🌟 Näitä hetkiä ei voi suunnitella, mutta ne tekevät kalastuksesta niin jännittävää. 🍃

Tervetuloa mukaan kokemaan yllätysten täyttämät kalastusseikkailut kanssamme! 🌊🌟



5. Tuotteen lanseeraus

- **Lanseeraussuunnitelma:** aikataulu, markkinointitoimenpiteet ja mahdolliset lanseeraustapahtumat.
- **Myyntikanavat:** palvelu on helposti ostettavissa asiakkaalle sopivien kanavien kautta, verkkokauppa, yhteistyökumppanit
- **Asiakkaiden sitouttaminen:** erityistarjouksia tai kampanjoita ensimmäisille asiakkaille ja rohkaistaan jakamaan kokemuksensa



6. Seuranta ja jatkuva kehittäminen

- **Asiakaspalaute:** aktiivista palautteen keräämistä palvelun laadusta ja parannusehdotuksista.
- **Jälkimarkkinointi:** Tarjoukset ja suositukset tulevista matkoista.
- **Jatkuva parantaminen:** palvelun menestyksen seuranta, muutosten tekeminen tarpeen mukaan palvelukonseptiin, hinnoitteluun tai markkinointiin
- **Trendien ja kilpailun seuranta**

Kiitos käynnistäsi!

Alla näet yhteenvedon käynnistäsi.



Kuinka arvioisit palveluamme tänään?

Ole hyvä ja valitse alla vaihtoehto, joka parhaiten kuvaa käyntiäsi



Jos sinulla on kysymyksiä, ota meihin yhteyttä!

Liitteenä kuitti/lasku.

Esimerkkipaketteja kalastaja-asiakkaille

Hauki/kuha/ahven/taimenviikonloppu

- Viikonlopun kalastusreissu traileroilille aktiivikalastajille
- Sisältö: Koko viikonlopun kestävä reissu, johon sisältyy majoitus mökissä.
- Mahdollisuus kalastaa useassa kohteessa
- Sisältää oppaan antamat kalapaikkavinkit, minne kannattaa tähän aikaan vuodessa suunnata esim. ahvenen, kuhan, hauen tai taimenen osalta ja vinkit venerampeille
- Hinta sisältää myös veneelle laituripaikan mökin edessä ja latausmahdollisuuden
- Sisältyvät ruokailut: illalliset, aikaiset aamiaiset ja eväät
- Kesto: 2-3 päivää
- Hintaluokka: Keskihintainen, sisältäen useita palveluita, aterioita ja majoituksen, sama paketti edullisemmin myös tarjolla ilman ruokailuja
- Mitä edellyttää yritykseltä?



Tykypäivä-paketti yrityksille

- Sisältö: Tykypäivän suunnittelu ja toteutus yrityksen kanssa, rastit luonnossa ja vesillä, illalla sauna ja illallinen
- Sisältää tapahtumapäivän suunnittelun, rastihenkilökunnan ja opaspalvelut vesillä, ruokailut ja sauna sekä majoitus kohteessa
- Sopii yrityksille, jotka haluavat rentoutua luonnon helmassa.
- Kesto: 1,5 päivää
- Hintaluokka: Korkea, sisältäen opaspäivän, hyvinvointipalvelut ja ruokailut sekä majoituksen.



Kalastuksen ja hyvinvoinnin yhdistelmäpaketti kuluttajille

- Sisältö: Rento kalapäivä oppaan mukana yhdistettynä muihin hyvinvointipalveluihin, kuten saunomiseen, paljuiluun, mahd. hieronnan ja jalka/käsihoidon sekä aamupalat ja iltaruokailut
- Sopii erityisesti kalastaville pariskunnille, jotka haluavat rentoutua luonnon helmassa.
- Kesto: 2-4 päivää
- Hintaluokka: Korkea, sisältäen opaspäivän, hyvinvointipalvelut ja majoituksen.



Lisäpalvelut

- Kalastusvälineiden vuokraus
- Veneen ja moottorin vuokraus, vene-elektroniikan vuokraus
- Mönkijän/moottorikelkan, jne. vuokraus
- Kalastuksen oppitunnit ja työpajat
- Kalan käsittely- ja valmistuskurssi
- Valokuvaus- ja videointipalvelut retkien aikana



Yhteistyökumppanuudet

- Paikalliset kalastusvälinekaupat: kumppanuudet välineiden vuokraamisessa tai myymisessä.
- Majoitusyritykset: yhteistyö mökkien, hotellien tai leirintäalueiden kanssa.
- Ravintolat ja catering-palvelut: paikallisten kalojen hyödyntäminen ruokatarjoiluissa.
- Hyvinvointipalveluiden tuottajat
- Oppaat ja ammattikalastajat
- Kalatalouskeskukset, kalatalousalueet, vesialueenomistajat



Vastuullisuus kalastusmatkailussa

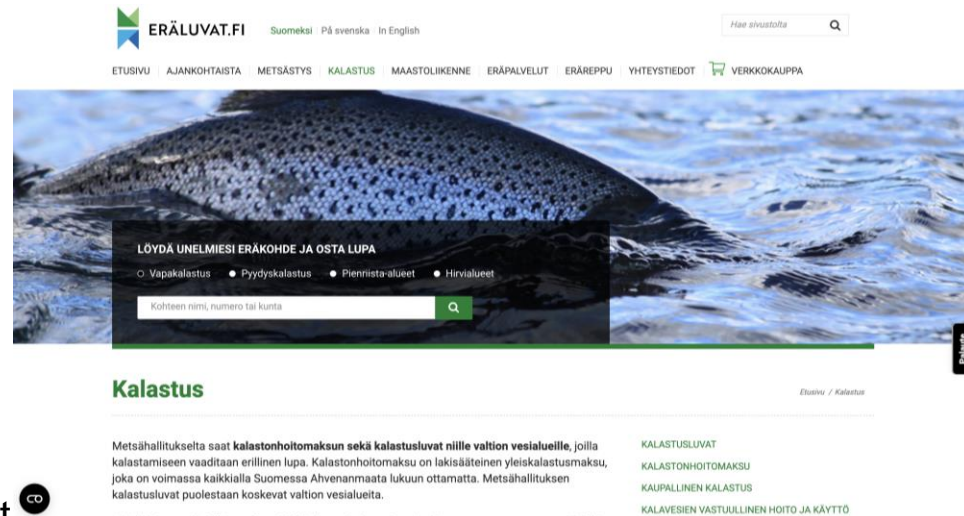
Vastuullisuus kalastusmatkailussa?

- Kalastuslain noudattaminen
 - Kalastusluvat
 - Kalastusrajoitukset
 - Lainmukaiset kalastusvälineet
 - Kalojen tunnistaminen (ulkolaiset)
 - Kalankäsittelyyn opastaminen
- Luonnon huomioiminen: vastuullisten kalastusvälineiden käyttö ja luonnon suojeleminen (jätelaki)
 - Roskat roskiin (roskiksia rannoille)
 - Kalankäsittelytilat kuntoon ja kompostit
 - Vuokrattavat välineet vastuullisia
- Valikoivan kalastuksen periaatteet, jotta kaloja on jatkossakin matkailijoille
 - Suuret ja pienet takaisin, ruuaksi välikoon kalat
 - Suurpetokaloja ja lohikaloja ei rasiteta lämpimän veden aikaan
- Liian suosittu paikka?
 - Ylikalastus -> kalaston kesto -> epäsuosittu paikka



Kalastusluvut

- **Asiakkaille ennakoon muistutusta luvista ja kalastusrajoituksista:**
 - Yrityksellä tiedossa, mitä lupia tarvitaan mihinkin tai ainakin mistä lupiin saa apua ja mistä niitä saa hankittua
- **Lupien hankinta yrityksen toimesta asiakkaalle:**
 - Lähinnä erityislupa-alueilla tai katiskalastukseen tai uisteluuun
 - Lupaehdot myös annettava ja selostettava asiakkaalle (kv-asiakkaat saattavat erityisesti tarvita apua)

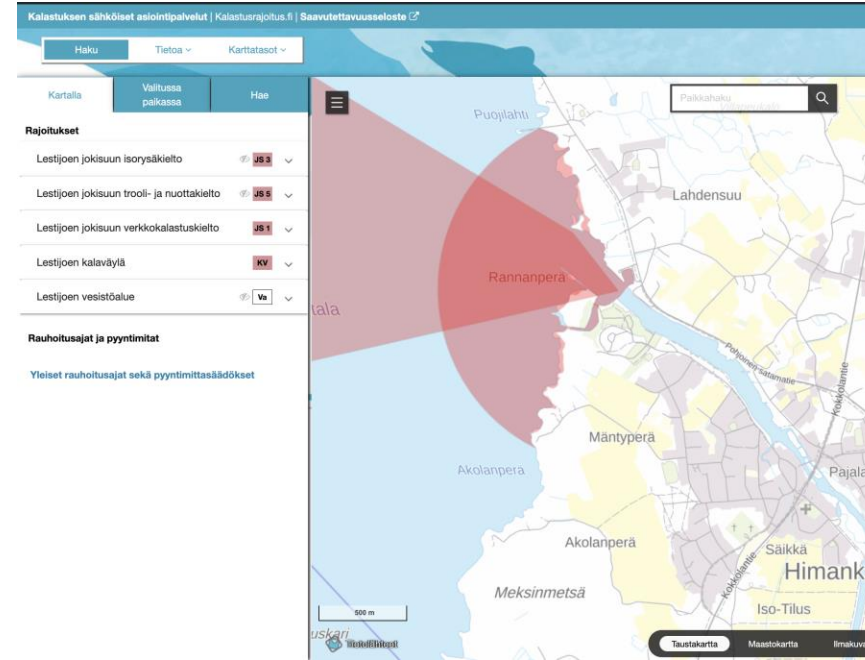


The screenshot shows the ERÄLUVAT.FI website. The header includes the logo, the name 'ERÄLUVAT.FI', and language options: 'Suomeksi', 'På svenska', and 'In English'. There is a search bar with the placeholder text 'Hae sivustolta'. Below the header is a navigation menu with links: 'ETUSIVU', 'AJANKOHTAISTA', 'METSÄSTYS', 'KALASTUS', 'MAASTOLIKENNE', 'ERÄPALVELUT', 'ERÄREPPU', 'YHTEYSTIEDOT', and 'VERKKOKAUPPA'. The main content area features a large image of a fish in water. Overlaid on this image is a search box with the heading 'LÖYDÄ UNELMIESI ERÄKOHDE JA OSTA LUPA'. Below the heading are four radio buttons: 'Vapakalastus', 'Pyydökalastus', 'Pieniistä-alueet', and 'Hirvialueet'. The 'Pyydökalastus' option is selected. Below the radio buttons is a search input field with the placeholder text 'Kohteen nimi, numero tai kunta' and a green search button. Below the image is a green heading 'Kalastus'. To the right of the heading is a small text 'Etusivu / Kalastus'. Below the heading is a paragraph of text: 'Metsähallitukselta saat kalastonhoitomaksun sekä kalastusluvut niille valtion vesialueille, joilla kalastamiseen vaaditaan erillinen lupa. Kalastonhoitomaksu on lakisäätelyyn yleikalastusmaksu, joka on voimassa kaikkialla Suomessa Ahvenanmaata lukuun ottamatta. Metsähallituksen kalastusluvut puolestaan koskevat valtion vesialueita.' To the right of this paragraph is a list of links: 'KALASTUSLUVAT', 'KALASTONHOITOMAKSU', 'KAUPALLINEN KALASTUS', and 'KALAVESIEN VASTUULLINEN HOITO JA KÄYTTÖ'.

Kalastusrajoitukset

- **Valtakunnalliset kalastusrajoitukset** -
> kalastuslain ja asetusten mukaan ->
kalastusrajoitus.fi
- **Vesialuekohtaiset kalastusrajoitukset:**
sallitut kalastusmenetelmät,
rauhojisajat ja kalastusrajoitukset ->
kalastusrajoitus.fi

Kun kalastus tapahtuu vastuullisesti ja valikoivan kalastuksen periaatteiden mukaisesti mukaisesti, vesistön ekosysteemi säilyy terveenä

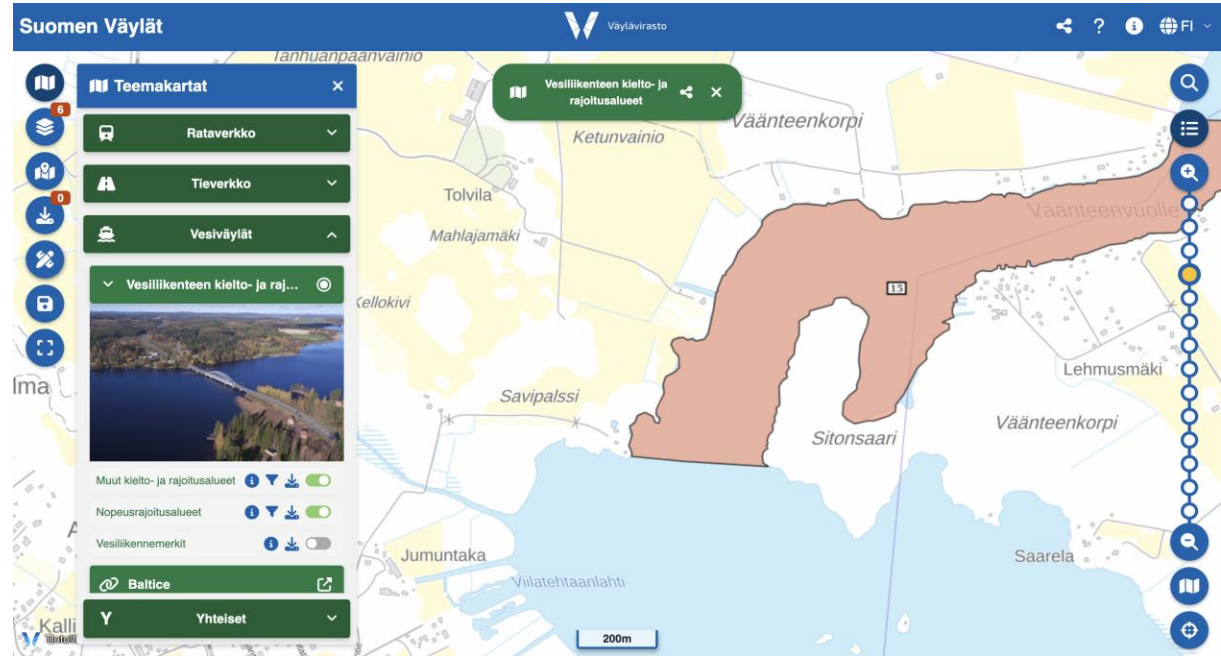


-> selkeä viestintä asiakkaille ja pidettävä mielessä palveluiden kehittämisessä ja markkinoinnissa

Vesiliikennerajoitukset

Vesialuetta koskevat
vesiliikennerajoitukset
-> [Väylävirastosta](#)

-> vaikutus palveluiden
kehittämiseen ja
markkinointiin!



Yhteistyötä viranomaisten ja alan kanssa

- Apua oman ja henkilökunnan tietouden kehittämiseen voi kysyä alueen kalatalousalueelta, -keskukselta ja mahdollisesti jopa Kala-Leader-ryhmistä sekä Kalatalouden Keskusliitolta sekä Kalastusopaskillalta
- Yhteistyöllä kalastus- ja kalatalousviranomaisten kanssa varmistetaan, että kaikki luvat ja ohjeet ovat ajan tasalla ja että mahdolliset muutokset säädöksissä huomioidaan nopeasti.
- Kalastajan Kanavalta saa myös mm. Ajantasaista tietoa ja ohjeita vaikka miten rampilla kuuluu toimia tai miten tunnistaa eri kalalajeja.



Vastuullista yhteistyötä

- Valitaan kumppaniksi oppaat, jotka toimivat lakien ja määräysten mukaan:
 - ELY-luvat opastaa alueella,
 - Ensiapukoulutus (EA1)
 - Vuokraveneeksi katsastettu vene
 - Rannikkolaivurikurssin suoritus
 - Hygieniapassi
 - Turvallisuusasiakirja
 - Tarvittaessa matkapakettien vakuusrekisterissä



Koulutus, asiakasviestintä ja dokumentaatio

- **Yrityksen kannattaa kouluttautua** kalastus- ja kalatalousasioihin riittävällä, jotta pystyy opastamaan asiakkaitaan, tai ainakin osaa ohjata oikeaan suuntaan. Myös palveluiden kehittäminen ja niiden markkinointi vaatii perustietämystä alasta ja kulttuurista.
- **Asiakasviestintä:** Asiakkaiden tulee saada selkeät ja ymmärrettävät ohjeet lupien ja sääntöjen noudattamisesta ennen matkaa, saapuessa tai opasreissun alussa (opas yleensä hoitaa).
- **Dokumentointi:** Yrityksen on hyvä kirjata, miten yrityksessä nähdään vastuullisuus kalastusmatkailussa käytännön toimissa



Matkapakettilaki

[Kilpailu- ja kuluttajavirasto](#)

Matkapaketit

- Matkapaketteja koskevassa lainsäädännössä määritellään, milloin matkailupalvelut muodostavat
 - matkapaketin tai
 - yhdistetyn matkajärjestelyn.

Matkapaketeista ja yhdistetyistä matkajärjestelyistä käytetään laissa yhteisnimitystä matkapalveluyhdistelmä. Yleiskielessä matkapaketilla tarkoitetaan molempia yllä mainituista.



Yhdistetty matkajärjestely

- Kun ostat matkaasi varten useamman toisiinsa liittyvän matkapalvelun eri palveluntarjoajilta erillisillä sopimuksilla, kyse voi olla matkapaketin sijasta yhdistetystä matkajärjestelystä.
- Yhdistettyihin matkajärjestelyihin sovelletaan vain pientä osaa matkapaketteja koskevista säännöistä.
- Yhdistetyllä matkajärjestelyllä tarkoitetaan palvelukokonaisuutta, jossa matkapalvelun myynyt yritys ohjaa matkustajaa hankkimaan samaa matkaa tai lomaa varten lisäpalveluja – kuten lentoja, majoituksia tai retkiä – yhden kerrallaan.
- Yhdistetyssä matkajärjestelyssä matkustaja tekee **erillisen sopimuksen kunkin matkapalvelun tarjoajan kanssa.**

Matkapalveluyhdistelmä eli matkapaketti

- Vakuuden asettamiseen velvollisia ovat matkanjärjestäjät, jotka keräävät matkustajilta maksuja ennen matkan alkua tai joiden matkapaketteihin sisältyy kuljetus.
- Matkanjärjestäjän on asetettava maksukyvyttömyyden varalta vakuus, jotta matkustajien on mahdollista saada ennen matkaa matkapaketista maksamansa rahat takaisin.
- Vakuuden on katettava myös matkustajien paluukuljetusten kustannukset, vaikka näistä ei olisikaan kerätty maksuja ennen matkan alkua.
- Vakuudenasettamisvelvollisen matkanjärjestäjän on rekisteröidyttävä Kilpailu- ja kuluttajaviraston ylläpitämään **vakuusrekisteriin**.
- Vakuusrekisteriin merkityiltä matkanjärjestäjiltä peritään vuosittaista valvonta- ja maksukyvyttömyyssuojamaksua.

[Vakuusrekisteri](#)

Vakuutta ei tarvitse asettaa matkapaketeissa

- joissa matka kestää alle 24 tuntia eikä sisällä yöpymistä
- joista ei peritä maksuja ennen matkan alkua ja jotka eivät sisällä kuljetusta
- joissa matkanjärjestäjänä on mm. yhdistys tai seura
- jotka perustuvat kirjalliseen liikematkustamista koskevaa yleiseen sopimukseen.
 - Yleisellä sopimuksella tarkoitetaan sopimusta, joka on tehty matkanjärjestäjän ja sellaisen elinkeinonharjoittajan välillä, joka toimii liike-, elinkeino- tai ammattitoimintaansa liittyvässä tarkoituksessa. Sopimus tehdään yleensä toistaiseksi tai määräajaksi ja se koskee useita yrityksen tai muun organisaation toiminnan puitteissa tehtäviä matkoja.
 - Jos matkanjärjestäjän ja yrityksen välillä ei ole kirjallista liikematkustusta koskevaa yleistä sopimusta, on myös yrityksille myytävillä matkapaketeille asetettava vakuus.

Tehtävä 2: Tuotteistaminen

Tuotekorttitehtävä

- Suunnittele yksi kalastusmatkailijalle suunnattu palvelu ja laadi siitä sekä sisäinen että ulkoinen tuotekortti
- > toimii ennakkotehtävänä seuraavalle kerralle, jotta voit jo pohtia palvelulle markkinointi- ja viestintätoimenpiteet.



Lisätietoa

- [MMM Kalastusmatkailun kehittämisohjelma 2024 - 2034](#)
- Parantainen Jani, Rakenna palvelusta tuote 10 päivässä päivässä.
- Tuulaniemi Juha, Palvelumuotoilu.
- [Palvelumuotoilu– uusia menetelmiä käyttäjätiedon hankintaan ja hyödyntämiseen](#)
- <https://www.kalastajankanava.fi/>
- <https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tietoa-ja-ohjeita-yrityksille/matkojen-jarjestajille/matkapakettilaki/>



Tunne huominen - All for the future.