

Olet lämpimästi tervetullut Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana – hankkeen päätöswebinaariin!

- Koulutus tallennetaan
- Pidä kamera ja mikrofoni suljettuina
- Virtuaalinen viittaus, puheenvuoropyynnöt
- Chat, kysymykset ja kommentit
- Reaktioiden käyttö

- Aloitetaan klo 13



Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana päätöswebinaari 27.11.2024



Maa- ja metsätalousministeriö



**Kalastajan
Kanava**
kalastajankanava.fi

XAMK

Ohjelma

Klo 13.00	Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana –hanke ja tulokset, Hanna Pajari-Seppänen, lehtori ja Eeva Koljonen, lehtori, Xamk sekä Anne-Maarit Sepling, tuottaja, Kalastajan Kanava
Klo 13.35	Kalastaja matkailijana -kuluttajatutkimuksen tulokset, restonomiopiskelija Laura Jaakkola
Klo 14.15	Kalastusmatkailun kehittämisohjelma 2024 - 2034 Eija Kirjavainen, kalastusneuvos, Maa- ja metsätalousministeriö
Klo 14.25	Kiitokset!

Perustietoja Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana – hankkeesta

Toiminta-aika: 14.6.2024 – 4.12.2024.

Hankebudjetti: 22 099 €

Rahoitus: Maa- ja metsätalousministeriö

Hanketoteuttajat:

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu Oy – Xamk
Kalastajan Kanava

Kohderyhmät: matkailu- ja ravitsemisalalan yritykset, erityisesti majoitusyritykset ja kalastusmatkailuyritykset, jotka sijaitsevat kalastukseen sopivien vesistöjen äärellä.

<https://www.xamk.fi/hanke/kalastaja-matkailuyrityksen-asiakkaana/>



Maa- ja metsätalousministeriö



Hankkeen toimijat

Kalastajan Kanava, Eforte Oy

Toimitusjohtaja: Anne-Maarit Sepling
anne-maarit.sepling@eforte.fi
050 545 4014

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu Oy – Xamk

Projektipäällikkö: Hanna Pajari-Seppänen
hanna.pajari-seppanen@xamk.fi, 050 564 3004

Projektiasiantuntija: Eeva Koljonen;
eeva.koljonen@xamk.fi, 050 312 4989



Maa- ja metsätalousministeriö



Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana - hankkeen päätavoitteet

- ❖ **avata majoitusyrittäjien ymmärrystä** kalastuksen harrastajien tarpeista ja toiveista asiakkaina,
- ❖ **lisätä kiinnostusta** muokata omaa palvelutarjontaa tai tehdä **uusia palveluja** kohderyhmälle,
- ❖ **kartoittaa osallistujien tarpeita** koulutuksen jatkokehittämistä varten.



Maa- ja metsätalousministeriö



Kalastajan
Kanava.fi

XAMK

Vaikuttaminen

1. Koulutukseen osallistuneilta kerättiin palautetta.
2. Koulutusmateriaali koottu Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana -hankkeen [verkkosivuille](#)
3. Palautteen ja arviointien pohjalta tehtiin alustava koulutussuunnitelma laajemmasta koulutuskokonaisuudesta hankkeen rahoittajalle



Maa- ja metsätalousministeriö



Kalastajan
Kanava.fi

XAMK

Kalastusmatkailu ja kalastava matkailija?

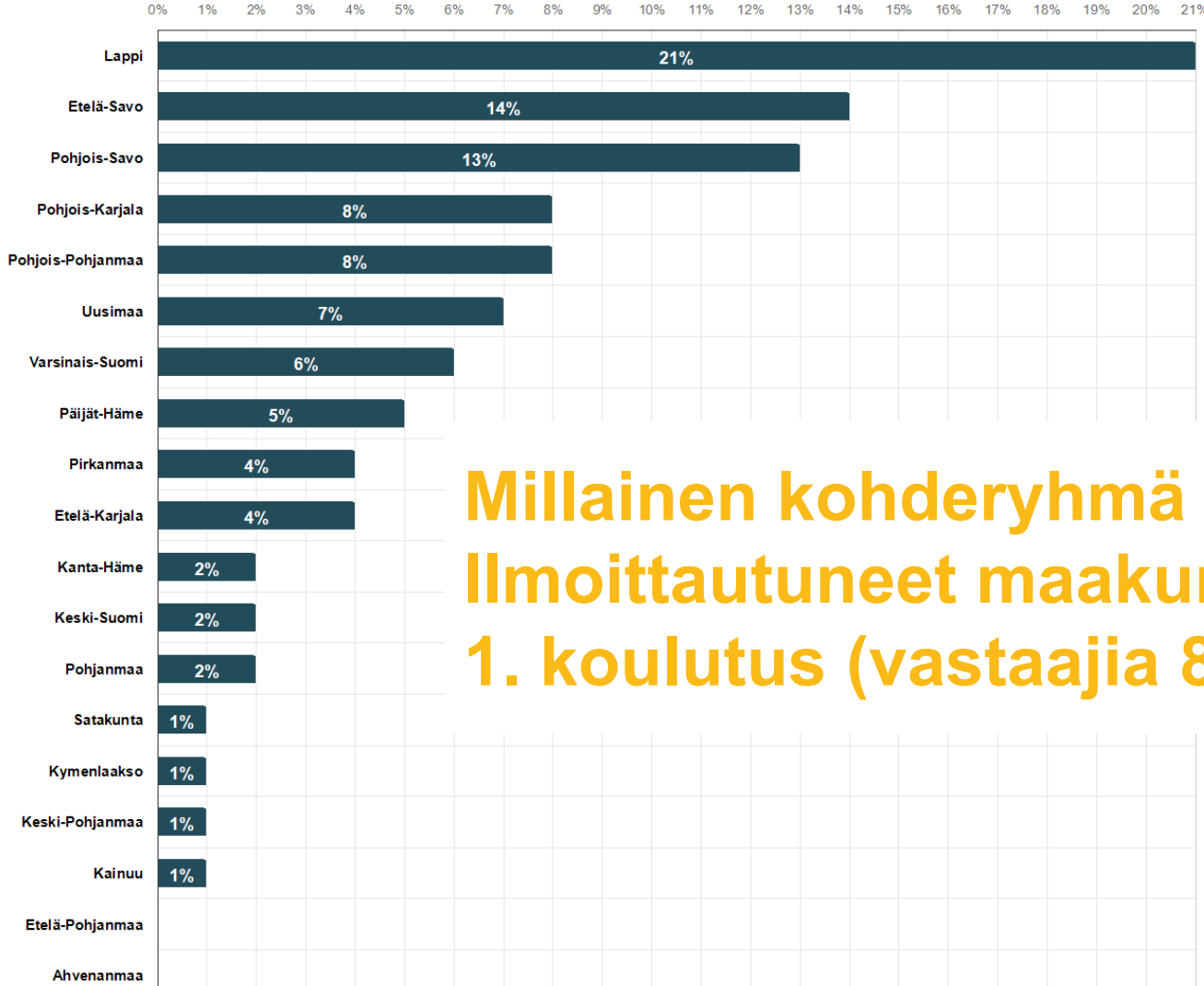
Tässä hankkeessa tarkoitetaan:

Kalastavalla matkailijalla

- Omatoimikalastajia
- Kalastusoppaan asiakkaita (kuluttajat ja yritysasiakkaat)
- Kansainvälisiä kalastusmatkailijoita
- Lomamatkailijoita (perheelliset, nais-/miesporukat, jne.), jotka haluavat kalastaa lomallaan muun ohessa.

Kalastusmatkailulla matkailijoiden reissuja kalastuksen parissa.





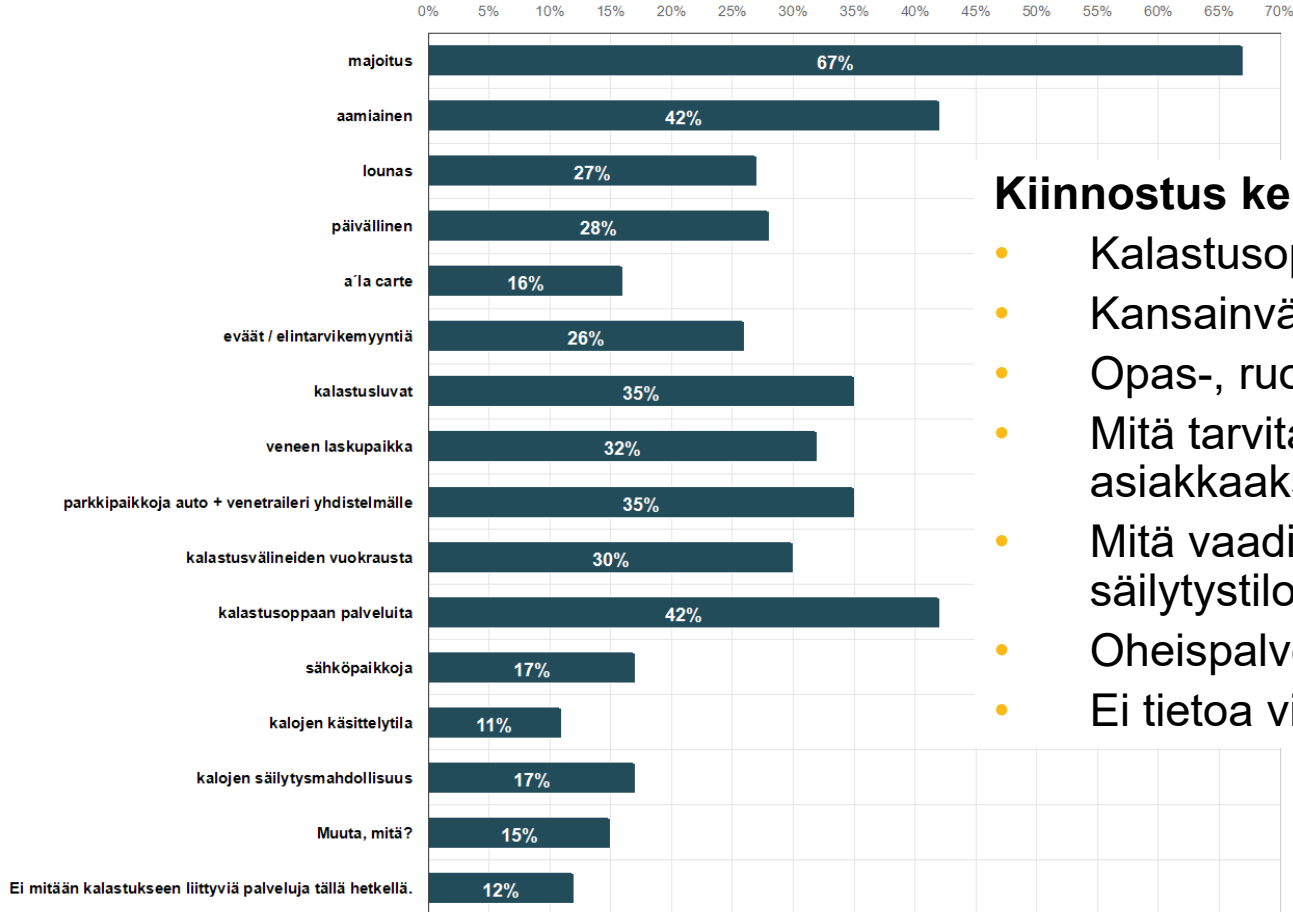
Millainen kohderyhmä tavoitettiin? Ilmoittautuneet maakunnittain 1. koulutus (vastaajia 86)



Osallistujat

Taustatiedot, vastaaja 85	n	Prosentti
Osallistun matkailupalveluiden edustajana	56	65%
Osallistun ravintolapalvelujen edustajana	12	14%
Olen kalastusopas	21	24%
Harrastan kalastusta	28	33%
muu	19	22%

Palvelut ja kehittämistarpeet



Kiinnostus kehittää palveluita

- Kalastusopaspalvelut
- Kansainvälinen luontokalastus
- Opas-, ruokailu- ja majoituspalvelut
- Mitä tarvitaan, että tulisivat alueelle asiakkaaksi.
- Mitä vaaditaan kalojen käsittely- ja säilytystiloilta
- Oheispalvelut
- Ei tietoa vielä

Koulutukset ja tavoitteet

Kolme koulutuswebinaaria loka-marraskuussa 2024

- Koulutusmateriaalit avoimesti saatavilla hankkeen verkkosivuilla [Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana](#)

Päätöswebinaari 27.11.2024

Koulutusten rakenne

- Asiantuntijaluennot > teoria
- Kokemustietoa > yrittäjien puheenvuorot
- Keskustelut
- Välitehtävät/ työkalut oman toiminnan tarkasteluun ja kehittämisen avuksi
- Padlet > verkostoituminen

Tavoitteena, että yrityksillä olisi paremmat valmiudet

- tarjota kalastaville matkailijoille olennaisia palveluja,
- opastaa asiakkaita oheispalveluiden pariin,
- tietää kalastukseen liittyvistä rajoituksista, luvista ja käytänteistä,
- tehdä markkinointia ja viestintää kohderyhmälle.



Hanna Pajari-Seppä... + 11 • 19. marraskuuta 2024

Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana -hanke

Tästä Padletista löydät hankkeesta mukana olleita yrityksiä. Yritykset ovat itse voineet lisätä tietonsa Padlettiin. Hankeen rahoitus: Maa- ja metsätalousministeriö. Hankkeen toiminta-aika: 14.6. - 2.12.2024. Hanketoteuttajat: Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu ja Kalastajan Kanava.

Galdotieva, Ruijantie, Leppäjärvi

Galdotieva, Ruijantie, Leppäjärvi



Ristijärvi

Ristijärvi



Oskarintie 16, Palojoensuu

Oskarintie 16, Palojoensuu



Karimellanvaarantie 470, 95950 Muonio,...

Karimellanvaarantie 470, 95950 ...



Hiekka Booking, Kalakuja, Kalajoki

Hiekka Booking, Kalakuja, Kalajoki



Meritie 120, 07750 Loviisa, Finland

Meritie 120, 07750 Loviisa, Finland



Hämeenlinna

Hämeenlinna



Koutusjärvi, Pello

Koutusjärvi, Pello



Hyvinkää

Hyvinkää



Hartikan Kartano, Väilojantie, Muhos



Uusi ja elävöittänyt kuningaskunta



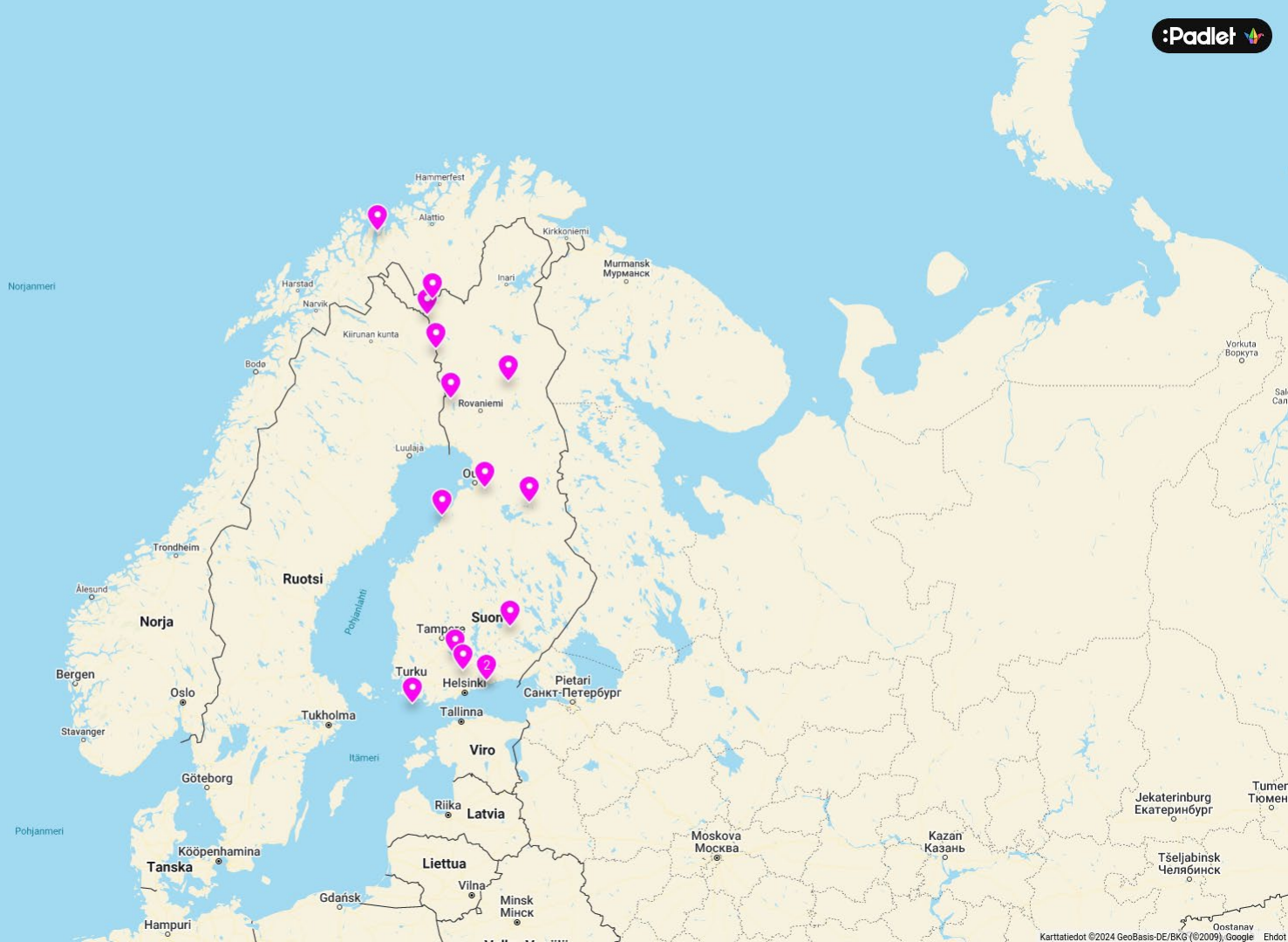
Mansaari



Manchester



Dublin



1. Koulutus

Kalastuksen harrastajien tarpeet ja toiveet

- **Hanke-esittely**, Hanna Pajari-Seppänen, lehtori, Xamk
- **Ennakkokyselyn tulokset**, Eeva Koljonen, lehtori, Xamk
- **Kalastavan matkailijan tarpeet ja toiveet**, Jyri Kuusisalo, digimedia Kalastajan Kanavan vetäjä
- **Kalastajien tarpeista kalastusoppaan näkökulmasta**, Markku Tiusanen, Kalastusopas Killan puheenjohtaja ja kalastusopas
- **Matkailuyrityksen toimintaympäristö suhteessa kohderyhmään**, Anne-Maarit Sepling, tuottaja, Kalastajan Kanava
- Välitehtävä 1: [Yrityksen toimintaympäristön ja kohderyhmien määrittely](#)

Odotukset koulutukselle

- *täydentää ja syventää omia tietoja aiheesta.*
- *oman yrityksen perustamiseen liittyvää asiaa*
- *ideoita ja vinkkejä asiakkaan huomioimiseen*
- *tietoa kalastajien toiveista ja tarpeista erityisesti majoituksen- ja ruokapalvelut*
- *kuvaa alasta*
- *ideoita oman toiminnan kehittämiseen*
- *kalastusmatkailun kehittämiseen vinkkejä*
- *oman toiminnan pohdintaa kalastusoppaana*
- *ymmärrystä kalastajista asiakkaina*
- *turvallisuus*

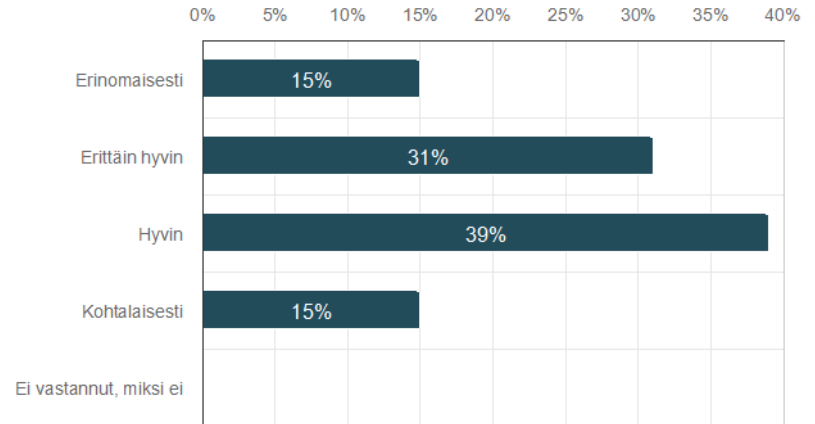
Koulutus 1. palaute

Merkityksellistä koulutuksessa oli

- Eri toimijoiden näkemykset
- Kohderyhmän määrittäminen
- Kalastusopas osio ja oppaan kokemukset
- Yleisellä tasolla paljon
- Yrityksen tavoite
- Paljon "palloja ilmaan"
- Haasteiden havainnointi
- Ymmärryksen saaminen
- Teoria
- Kohderyhmän tarpeet (esim. onkijat)

Koulutuksesta koettiin olleen hyötyä erittäin paljon tai jonkin verran yli 90 %:lle vastaajista

Miten koulutus vastasi odotuksiin



2. Koulutus

Kalastusmatkailupalveluiden tuotteistaminen ja hinnoittelu

- **Hanke-esittely**, Hanna Pajari-Seppänen, lehtori, Xamk
- **Millaista yhteistyötä yritykset ja kalastusoppaat voivat tehdä palveluiden osalta**, Markku Tiusanen, Kalastusopas Killan puheenjohtaja ja kalastusopas
- **Välitehtävän purku**, Anne-Maarit Sepling, tuottaja, Kalastajan Kanava
- **Tuotteistaminen kalastavalle asiakkaalle**, Eeva Koljonen, lehtori, Xamk ja Anne-Maarit Sepling, Kalastajan Kanava
- Välitehtävät
- **Käytännön esimerkki kalastusmatkailijoille suunnatuista palveluista**, Antti Venninen, kalastusopas ja matkailuyrittäjä, Vonkale Oy



Yrittäjä

- Antti Venninen
- Kalastusopas AT ja kalastuksen valvoja
- Toiminut Vonkaleen yrittäjänä 12 vuotta

Koulutus 2. palaute

Parasta oli

- *Komission pohtiminen.*
- *Tuotekortti.*
- *Käytännön esimerkit.*
- *Hyvin aukaistuista kokonaisuuksista tulee hyviä hoksautuksia.*
- *Vonkaleen yritystarina*
- *Monipuolisesti esimerkkejä*
- *Teoria > tuotteistaminen runko kalastusmatkailijaan keskittyen*
- *Uudet ideat ja näkemyksiä kalastusmatkailupalvelun kehittämiseen*

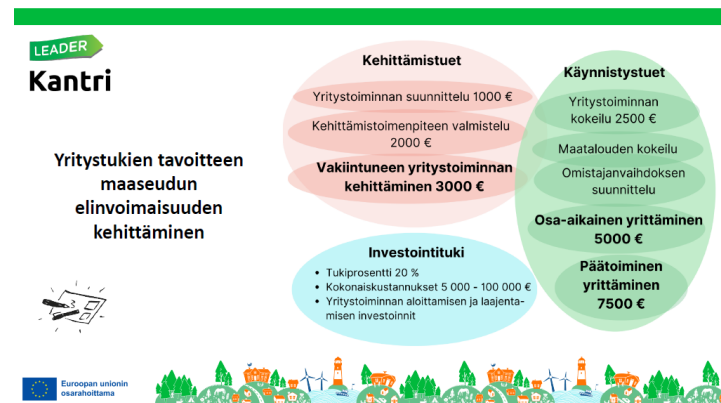
Koulutuksen palautteen ka 8,1 asteikolla 1-10



3. Koulutus

Markkinointi ja viestintä kalastajille

- **Hankkeen esittely** Hanna Pajari-Seppänen, lehtori, Xamk
- **Millaista yhteistyötä yritykset voivat tehdä oppilaitoksen kanssa?** Marjut Kasper, koulutusvastaava, Xamk
- **Millaista tukea yritys voi saada Kala-Leadereilta ja Leader-ryhmiltä,** Salia Binaud, paikalliskehittäjä, Leader-Kantri
- **Markkinointi ja viestintä kalastajille,** Anne-Maarit Sepling, tuottaja, Kalastajan Kanava
- **Kalastajien toiveita matkailuyrityksille, opinnäytetyön tuloksia,** Eeva Koljonen, lehtori Xamk
- **Millaista koulutusta seuraavaksi?** Anne-Maarit Sepling, tuottaja, Kalastajan Kanava ja Hanna Pajari-Seppänen, lehtori, Xamk



Koulutus 3. palaute

Parasta oli

- Some-kanavat >markkinointi
- Selkeä sisältö/esitys
- Leader-esitys
- Ajatukset verkkosivuista

Koulutus vastasi hyvin tai erinomaisesti odotuksiin
80 % mielestä ja kohtalaisesti 17 % mielestä



Työkalut

1. [Yrityksen toimintaympäristön ja kohderyhmien määrittely](#)
2. [Yrityksen sisäinen tuotekortti](#)
3. [Ulkoisen asiakkaan tuotekortti](#)

Tehtäviä tehneiden palaute

- Muistiinpanoja tulevaisuutta varten.
- Ymmärrystä mitä kaikkea pitää ottaa huomioon.
- Muistutusta omista vahvuuksista ja asiakassegmenteistä ja mistä kaikesta asiakkaille pitäisi kertoa.
- Omien suunnitelmien tarkentaminen.
- Tehtävien avulla sai havainnollistettua asioita.

Kalastaja matkailuyrityksen asiakkaana -koulutus

Tehtävä 1: Yrityksen toimintaympäristön ja kohderyhmien määrittely

Poista otsikoiden alla olevat *harmaat ohjetekstit* ja kirjoita ranskalaisin viivoin tai vapaasti omat havainnot.

1. Kalastajamatkailijoiden tarpeet

Millaisia ovat kalastajamatkailijoiden tarpeet? Peilaa niitä omaan yritykseesi.

2. Yrityksen toimintaympäristö

Kuvaa tähän millainen yrityksesi toimintaympäristö on kalastuksen kannalta, onko majoitus veden äärellä, millainen tuotekalasto, miten saavutettava kohteesi on vesiteitse, autolla. Millaisia taloudellisia mahdollisuuksia sinulla on kehittää p. kuivaustilat, jne.)

3. Kilpailu

Kuvaa tähän minkälaisia kilpailijoita yritykselläsi on kalastusmatkailijoiden näkökulmasta? Miten määrittelet kilpailun mielestäsi hyvin, mitä ehkä eivät niin hyvin? Millainen taloudellinen asema heillä on kehittää toimintaa, tehdä markkinatutkimuksia?

4. Yrityksen kilpailuetu

Kuvaa tähän edellisen kahden kohdan perusteella, mikä voisi olla yrityksesi kilpailuetu verrattuna kilpailijoihisi ja miter mielestäsi myös oma toimintaympäristösi (fyysinen ja taloudellinen). Mikä tekee yrityksestäsi ja palveluistasi juuri kala.

5. Kenelle ja mitä?

Millaisille kalastusmatkailijoille voit tarjota palveluita edellisten perusteella? Toimintaympäristösi antaa raamit, mahd. edellä mainittuja, mutta toisaalta saattaa näyttää yrityksellesi tietyn kapean sektorin, jossa on potentiaalia.

Muista, että valitsemasi kohderyhmäsi pitää olla taloudellisilla ja henkilöresursseilla saavutettavissa (markkinointi-, myynti- ja palvelu-), mutta älä myöskään liian kapeaa kohderyhmää. Kuvaa kalastusmatkailijoiden kohderyhmiä adjektiiveilla ja on palveluiden kuvaus.

Koulutusten vaikuttavuutta

Osallistuneet

- Yritykset 81 (tavoite 20)
- Osallistujat 118 (tavoite 60, ilmoittautuneita 200)
- Sosiaalinen media, uutiskirjeet ja verkkosivujen lukijat yhteensä 62 600



Etäkoulutus - lähikoulutus

- Webinaareihin mahdollisuus osallistua laajalta alueelta
 - Matkustamiseen ei kulu aikaa
 - Tiedollinen painotus
 - Keskustelu jää vähäiseksi
 - Verkostoituminen haasteellista
- Verkostojen rakentaminen vaatii henkilökohtaistamisen
 - Paikallisen osallistumisen uhat ja mahdollisuudet
 - Alueellinen näkökulma palveluihin
 - Mahdollisuus uusiin yhteistyö- ja osaamisverkostoihin
 - Ajallisesti isompi panostus

Mitä seuraavaksi?

Lisäkoulutuksen toiveet

- Erilaisten markkinointialustojen käyttäminen
- Hinnoitteluosaaminen
- Luvat
- Kalastusrajoitukset
- Yrityksen onnistumistarinat yhdistettynä teoriakoulutukseen
- Verkostoituminen lähitapaamisissa
- Lakiasiat: matkapakettilaki
- Vastuullisuus

Hankkeen aikana esille tullutta

- Turvallisuus
- Riskien hallinta
- Palvelupolku, tarinallistaminen
- Kansainväliset matkailijat
- Kalastajamatkailijoille suunnatut palvelut
- Palvelujen kehittämisen rahoitus
- Vuosikello toiminnan suunnittelussa

Koulutustarpeita on edelleen

- Tämä koulutus lyhyt ja vain pintaraapaisu > ei palvellut kaikkea olemassa olevaa koulutustarvetta eikä alueellista verkostoitumista
 - Yrittäjien asiakasymmärryksessä puutteita
 - Koulutustarpeet relevantteja
 - Yhteiskunnallisesti kalastusmatkailun ymmärryksessä ja mahdollisuuksissa kehittämistarpeita > aluetaloudellinen vaikutus
- Aiheelle on kysyntää ja kiinnostusta
 - Yrittäjät
 - Kuluttajat
 - Osallistuneilla oli paljon, osalla jonkin verran, osalla ei mitään palveluja kalastajamatkailijoille
 - Kehittämistarpeita yrityksissä
 - Kuluttajatutkimuksen mukaan yrittäjillä kehitettävää kalastajamatkailijoille suunnatuissa palveluissa ja varsinkin viestinnässä

Laajemmalla koulutuksella...

...olisi mahdollisuus rakentaa alueellisia yhteistyöverkostoja palvelemaan paremmin yleisen matkailusesongin ulkopuolella kalastavia matkailijoita ja kasvattaa alueilla, joilla on muuten huonosti vetovoimatekijöitä niin kotimaista kuin ulkomaista kalastusmatkailua.

... olisi mahdollisuus lisätä alueellista yhteistyötä niin kaupallisten kuin kalatalousalan asiantuntijoiden kesken ja varmistuen yhteistyöllä, että luonnonvaroihin perustuva matkailu säilyy vastuullisena ja kalastus kohtuullisena.

...olisi mahdollisuus kasvattaa kalatalousalan merkitystä aluetaloudessa muutenkin kuin vain vesistöistä nostetuilla kalakiloin.

... olisi mahdollisuus lisätä alueellista osaamista ja kyvykkyyttä palvella erilaisia asiakkaita ja kehittää uusia palveluita uusille kohderyhmille tarjoamalla yrittäjäyyskoulutusta osana kalastusmatkailun edistämiskoulutusta.



Kiitos!



Maa- ja metsätalousministeriö



**Kalastajan
Kanava**
kalastajankanava.fi

XAMK



Tunne huominen - All for the future.