

KAUPPAKAMARI

A close-up portrait of a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing glasses and a white button-down shirt. He is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression. The background is dark and out of focus.

SAARISTON MATKAILUSSA POTENTIAALIA

kärkihankkeena
digitaalisen
matkailukartan
kehittäminen
s. 16

TURKULAINEN MENESTYSTARINA

Bayer on nostanut Turun
tehtaan yhdeksi yrityksen
merkittävimmistä tehtaista
s. 22

Opetushallituksen pääjohtaja
Olli-Pekka Heinonen:

KOULUTUS- JÄRJESTELMÄN

pitää tarjota polkuja erilaiselle osaamiselle

UUDET LOMAHUONEISTOT VETÄNEET HYVIN

Kustavin Matkailu Oy:n toiminnanjohtaja **Kimmo Laatta** on kehittänyt Kustavin Lootholmaa aktiivisesti. Vanhat mökit on purettu, ja tilalle on rakennettu 10 talviasuttavaa lomahuoneistoa. Niissä on kaikki mukavuudet, oma sauna ja terassilla palju.

– Me olemme onnistuneet hyvin talven myymisessä. Kesällä huoneistot olivat jatkuvasti täynnä, ja viikonloput varattiin pitkälle syksyyn jo loppukesällä. Huoneistoihin voi haluttaessa majoittua noin 10 hengen ryhmä, mikä pienentää kustannuksia, Laatta kertoo.

Kevyt vaihtoehto mökkimajoitukselle on jurtta, jossa on puulattia ja sähköt sekä oma terassi, mutta talveksi ne puretaan pois. Jurttia on kahdeksan. Lisäksi Lootholmassa on 40 matkailuvaunupaikkaa ja 120 satamapaikkaa. Kaikkiin majoituksiin kuuluu sauna, ja halutessaan voi ruokailla kesäravintolassa, jossa on elävää musiikkia ja tanssia keran viikossa. Lootholmassa on myös frisbeegolf-rata ja pyörävuokrausta. Merimaisema, ulkoilu ja saunominen sekä paljut riittävät hyvin.

Kimmo Laatan mielestä Kustavi on hyvä paikka matkailuyritykselle. Kustavi tunnetaan hyvin, ja kunta hoitaa matkailumarkkinointia aktiivisesti. Lisäksi mökkiläiset käyvät Lootholman ravintolassa syödessä. Myös yritysten yhteistyö toimii esimerkiksi neljän venesataman kesken (Lootholman, Katanpään, Vuosnaisten ja Peterzerin satamat).

Innostus paistaa Kimmo Laatasta, ja hänen ilokseen sama henkilökunta on tullut töihin jo



Talviasuttavat lomahuoneistot houkuttelevat matkailijoita Kustavin Lootholmaan talvellakin.

monena kesänä. Isäntä itse hakee ideoita Berliinin matkamessuilta joka vuosi ja kehittää erityisesti digitaalisia palveluja. Lootholmassa

wlan toimii joka paikassa, ja esimerkiksi saunaa lämmitetään kännykkäohjauksella.

MATKAILUUN LISÄKYSYNTÄÄ TUOTTEISTAMALLA

Turun ammattikorkeakoulun lehtori **Telle Tuominen** on ollut mukana useissa matkailun kehittämishankkeissa. Alkuvuonna päättyneessä hankkeessa oli mukana 13 saariston yritystä, ja siinä tuoteistettiin suomalaista elämäntapaa ulkomaalaisille.

– Ulkomaisten matkailijoiden avulla voi myös pidentää sesonkia, sillä he eivät hae Suomesta aurinkoa ja lämpöä, vaan erilaisia elämyksiä kuin kotimaassa on. Siksi heille kannattaa miettiä tuotteistamista. Miljoonakaupungista tulevalle soutu- tai marjanpoimintaretki voi olla huikea elämystuote, Tuominen sanoo.

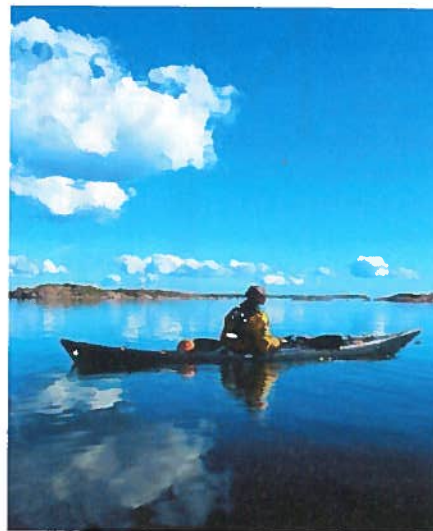
Hankkeessa saaristoa esiteltiin ulkomaalaisille kolmella videolla, joissa kerrottiin liikkumisesta saaristossa (yhteysaluksilla, losseilla ja polkupyörällä), erilaisista aktiviteeteista sekä saunomisesta.

– Tarinat ovat tärkeitä, sillä ne herättävät mielenkiinnon ja auttavat brändin luomisessa. Ja erityisesti kansainvälisessä esittelyssä tarvitaan paljon kuvia havainnollistamaan mitä saaristomalla voi täällä kokea, Tuominen sanoo.

Matkailijat odottavat muutakin kuin luontoelämyksiä, joten erilaiset teemat ovat hyviä. Hyvä esimerkki on Öron linnakesaari, josta erityisesti miehet ovat hyvin kiinnostuneita. Puolustushistorian teemaa on nostettu esille myös käynnissä olevassa DefenceArch-hankkeessa Korpoströmin ja Öron eteläkärjen osalta.

Näkyminen digitaalisissa kanavissa on ensiarvoisen tärkeää matkailualan yrityksille, jotta asiakkaat löytävät heidät. Ulkomaalaisia matkailijoita tavoitteleva yritys tarvitsee rajapintoja kansainvälisiin varauskanaviin, Visit Turun verkkokauppaan ja erilaisia pakettimatkoja Visit Finlandin sivuille.

– Monet matkailuyrittäjistä ovat itsekin hyvin aktiivisia ja kehittävät tarjontaansa jatkuvasti. Osa kohdistaa palvelunsa pääasiassa yrityksille ja ryhmille, osalla suurimpana asiakasryhmänä ovat itsemaksavat vapaa-ajanviittäjät. Saaristossa on myös useita yrityksiä, jotka järjestävät erilaisia aktiviteetteja, kuten kalastusretkiä, majakkaretkiä tai melontaa. Erityisesti ulkomaalaisten matkailijoiden houkuttelemiseksi alueemme



Osa matkailuyrityksistä tarjoaa aktiviteetteja saaristossa. Aavameri Oy järjestää melontaretkiä. Kuva: Aavameri

kaipaa lisää takuulähtöjä aktiviteetteihin ja matkanjärjestäjäoikeuksien toimivia yrityksiä, jotka paketoivat yhteen eri yrittäjien tarjontaa.